

Distr.
LIMITED

TD/L.370
13 June 2004

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



الدورة الحادية عشرة

ساو باولو، ١٣-١٨ حزيران/يونيه ٢٠٠٤

المنتدى المعني بالتزعة الإقليمية والتعاون بين بلدان الجنوب: حالة الهند والسوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي

٩ حزيران/يونيه ٢٠٠٤، ريو دي جانيرو - موجز أعدته أمانة الأونكتاد

١- كان منتدى الهند - السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي (ميركوسور) أحد الأحداث السابقة لمؤتمر الأونكتاد الحادي عشر المعقود في ساو باولو. وقد ترأس هذا الاجتماع السفير ماريو فيالفا، المدير العام للترويج التجاري، وزارة الخارجية، البرازيل. وأدى بملاحظات افتتاحية كل من السيد روبنز ريكوبيرو، الأمين العام للأونكتاد؛ والسيد جايانت داسكوبتا، معاون الوزير، وزارة التجارة، الهند؛ والسيد ماريو مونغاني الابن، الأمين التنفيذي، غرفة التجارة الدولية (كاميكس)، البرازيل؛ والسيد ي. ك. مودي، رئيس، اتحاد غرف التجارة والصناعة الهندية؛ والسيد جوزيه أوغستو فرنانديس، المدير التنفيذي، اتحاد الصناعة الوطني، البرازيل. وكان الاجتماع اجتماعاً عملياً ركز على السبل الملموسة لتعزيز التجارة بين الهند وميركوسور، وتناول أولاً قضايا عامة قبل أن يتطرق إلى قطاعات محددة.

٢- لم تعد التجارة بين بلدان الجنوب ذلك الحلم الذي كانت عليه قبل نحو ٤٠ عاماً. فقد بلغ نصيب البلدان النامية في التجارة الإجمالية نحو ٣٢ في المائة، مقارنة بـ ٢٠ في المائة قبل بضع سنوات؛ وباتت نسبة ٤١ في المائة من إجمالي صادرات البلدان النامية تقصد بلداناً نامية أخرى. وفي عام ٢٠٠٣، استورد كل من الولايات المتحدة واليابان، للمرة الأولى في التاريخ، كمية من السلع والخدمات من البلدان النامية أكبر مما استوردها من البلدان المتقدمة. وتبين هذه الحقائق أن التجارة بين بلدان الجنوب ليست بديلاً عن التجارة بين الشمال والجنوب بل مكملًا لها.

٣- ويعزى نمو التجارة بين بلدان الجنوب إلى دينامية التجارة التفضيلية داخل المناطق، في الوقت الذي نمت فيه التجارة بين المناطق نمواً متواضعاً نسبياً. وبينما تحول تحرير التجارة داخل المناطق من مرحلة جنينية إلى تكامل أعمق بين البلدان النامية، اقتصر تحرير التجارة بين المناطق على مستوى الدولة الأولى بالرعاية وعلى محاولات متشجعة من خلال النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين البلدان النامية.

- ٤ - وتمثل مبادرة الهند - ميركوسور اعترافاً بالإمكانات المتاحة للتجارة بين مناطق الجنوب. ووقع في حزيران/يونيه ٢٠٠٣ اتفاق إطاري بين الهند وميركوسور أفضى إلى إنشاء منطقة للتجارة الحرة في السلع، ووسع الاتفاق لاحقاً ليشمل التجارة في الخدمات. وفي كانون الثاني/يناير ٢٠٠٤، وقع اتفاق للتجارة التفضيلية يتضمن ثلاثة مرفقات بشأن قواعد المنشأ والتدابير الوقائية وتسوية المنازعات. ويجري وضع الصيغة النهائية لمشاريع هذه المرفقات مقرونة بقوائم السلع المؤهلة للأفضليات التعريفية.
- ٥ - ويراد بهذا الاتفاق أن يتحول تدريجياً إلى اتفاق للتجارة الحرة، يبدأ بأفضليات ثابتة لعدد من الخطوط التعريفية والمبادرات التعاونية في مختلف الميادين. وقد يكون هذا الاتفاق بشيراً هاماً بعقد اتفاقات أخرى مماثلة بين البلدان النامية في مختلف مناطق العالم. وقد حدد في الاتفاق نحو ٢٠٠٠ منتج لأغراض التخفيضات أو الأفضليات التعريفية، على أن توسع قائمة المنتجات تدريجياً. بيد أن التجارة في حد ذاتها لن تحقق النتائج المنشودة، بل من المهم إدراج الاستثمار والتكنولوجيا وغير ذلك من أشكال التعاون الاقتصادي لضمان تعزيز العلاقات الثنائية.
- ٦ - كما تشارك الهند وبلدان ميركوسور في مبادرات تجارية أخرى ترمي إلى توسيع نطاق الشبكات المنشأة بين بلدان الجنوب، لتشمل مثلاً بلداناً أخرى في كلتا المنطقتين، والاتحاد الجمركي للجنوب الأفريقي، ومجموعة العشرين في سياق المفاوضات الزراعية لمنظمة التجارة العالمية. وبالإضافة إلى ذلك، من شأن المبادرة المشتركة بين الهند والبرازيل وجنوب أفريقيا أن تدفع عجلة التجارة بين الهند وميركوسور، ولا سيما عن طريق تيسير روابط النقل بين الهند وميركوسور.
- ٧ - ودعا البعض إلى توخي الحذر، ذلك أنه لم يبق نافذاً سوى ٤٨ اتفاقاً من اتفاقات التجارة الإقليمية الـ ١٣٤ المبلغة إلى الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات). ومعظم الاتفاقات اللاغية هي اتفاقات بين بلدان الجنوب. واقترح لمعالجة هذه المشكلة أن تبدأ الاتفاقات بين بلدان الجنوب بأقل المنتجات حساسية، مثل المصنوعات والخدمات، وأن تدرج فيما بعد القطاعات الحساسة مثل القطاع الزراعي. بيد أن الاتفاقات بين بلدان الجنوب لا ينبغي أن يقتصر تركيزها على بضعة مجالات غير حساسة لا تنطوي إلا على مقدار ضئيل من المكاسب التجارية المحتملة. وأجمع المتحدثون على أن المبادرة التجارية بين الهند وميركوسور وغيرها من وسائل التعاون الجديدة بين بلدان الجنوب ينبغي أن تكون أكثر انفتاحاً، وأكثر اعتماداً على قوى السوق، وأكثر توجهاً نحو الأعمال التجارية.
- ٨ - ولم يستغل بعد إلا التزر اليسير من إمكانات التجارة بين الهند وميركوسور. ولا يزال مستوى التجارة الراهن متدنياً، إذ يتراوح ما بين ١,٣ و ١,٨ مليار دولار، تستأثر فيه تجارة النفط الخام بالقسط الأعظم. وأصبحت الهند سوقاً هامة لزيوت الصويا وعباد الشمس الآتية من الأرجنتين، بينما تخلو السوق البرازيلية من منتجات تتمتع فيها الهند بميزة تنافسية. وتوجد أوجه تكامل هائلة في المنتجات الزراعية، والمنتجات البحرية، والعقاقير والمستحضرات الصيدلانية، والصناعات الإبداعية، والبرامجيات وتكنولوجيا المعلومات، والاتصالات السلكية واللاسلكية، والسكك الحديدية، والأخشاب ومنتجات الغابات، والطيران، والنقل البحري. بيد أنه أعرب عن القلق إزاء إمكانية تغير نمط التجارة بين ميركوسور والهند إلى نمط يهيمن عليه تبادل التكنولوجيا والاستثمار والمشاريع المشتركة في طائفة من القطاعات مثل الحراثة؛ وتربية الدواجن؛ والكيمائيات والأصباغ والمركبات الوسيطة؛ والعقاقير والمستحضرات الصيدلانية؛ والطاقة الكهربائية والنووية؛ والغاز الطبيعي المضغوط؛ والإيثانول؛ والاتصالات السلكية واللاسلكية؛ وتكنولوجيا المعلومات. وسبق أن عقدت الهند بعض المشاريع المشتركة مع بلدان ميركوسور في مجالات منها مثلاً المستحضرات الصيدلانية (البرازيل) والسيارات (البرازيل وأوروغواي) وتكنولوجيا المعلومات (أوروغواي).

٩- وهناك أيضاً مجال للتعاون في العلم والتكنولوجيا لأغراض التنمية. وذكر مثالان على ذلك هما الطائرات، حيث تتعاون شركة إمبراير (Embraer) مع أكبر مُصنِّع للطائرات في الهند، والوقود (الإيثانول)، حيث اتخذت الهند قراراً باستعمال الإيثانول في الولايات المنتجة للسكر. وتعمل شركة برازيلية في الهند على المشروع الثاني.

١٠- ويعوق التجارة الثنائية بين الهند وميركوسور عدد من العوامل، منها (أ) نقص المعلومات لدى جميع الشركاء عن إمكانات الشركاء الآخرين وسياساتهم وأنظمتهم الاستيرادية؛ (ب) ضعف روابط النقل الجوي والبحري؛ (ج) القيود التجارية؛ (د) عدم كفاية التسهيلات المصرفية والتأمينية؛ (هـ) ارتفاع تكاليف المعاملات؛ (و) المشاكل اللغوية. وإذا ما عولجت هذه المشاكل فإن التجارة الثنائية بين الهند وميركوسور يمكن أن تتضاعف ١٦ مرة في كلا الاتجاهين، لتبلغ ١٣ مليار دولار.

١١- ويشارك كل من ميركوسور والهند في عدد آخر من الاتفاقات الثنائية والمتعددة الأطراف، مما يوسع من نطاق الاتفاق بين الهند وميركوسور ويجعل أسواقه أكثر جاذبية بكثير ويتيح لكل من الطرفين حافزاً على الاستثمار في إقليم الآخر. إلا أن بعض المتحدثين أبرزوا الأخطار والمضاعفات المرتبطة بهذا النوع من الاتفاقات.

١٢- وناقش المشاركون طريق المستقبل أمام الاتفاق بين الهند وميركوسور، فأكدوا على ضرورة مراعاة الأولويات التجارية لكلتا المنطقتين. ففي البرازيل مثلاً ينصب الاهتمام على الأولويات التجارية لهذا البلد داخل المنطقة وعلى الاتفاق الجاري التفاوض عليه بين ميركوسور والاتحاد الأوروبي. ويمكن بدء التعاون في عدد قليل من المجالات من أجل بناء الثقة والاتصالات وتلافي مجالات النزاع. وفي هذه العملية ينبغي أيضاً إيلاء الأولوية للاستثمار، إذ يجب أن يعقب التجارة استثمار، وإلا فلن يكتب لهذه الاتفاقات البقاء. وفي الهند، أنشأ اتحاد غرف التجارة والصناعة الهندية مكتباً مهمته المساعدة على ترويج الاستثمار وتعزيز الجهود التي تبذلها الحكومة في تشجيع التجارة بين الهند وميركوسور.

١٣- واعتُبرت مشاركة المشاريع التجارية حاسمة الأهمية في هذه العمليات. وينبغي تشجيع الاتصالات بين المشاريع التجارية، واقترح إنشاء أفرقة عمل بين القطاعين الخاص والعام تشارك فيها الأوساط الأكاديمية لضمان المشاركة الكافية من كلا القطاعين. وتم التشديد أيضاً على ضرورة زيادة المعرفة المتبادلة بوسائل نشر معلومات كافية من خلال المبادلات الثقافية والبعثات التجارية. وذكرت بعض المجالات الملموسة التي يمكن إيلاؤها اهتماماً فورياً، وهي موامة المعايير، والإجراءات الجمركية، وقضايا التمويل، وتوافر النقل وتكاليفه.

١٤- واتفق المشاركون على أن بإمكان الأونكتاد تقديم الدعم بالسبل التالية: (أ) تشكيل آلية مؤسسية لتبادل التجارب بشأن اتفاقات التجارة الإقليمية بين بلدان الجنوب يدعمها عمل تحليل بشأن الآثار الاقتصادية والإنمائية لاتفاقات التجارة الإقليمية؛ (ب) توفير محفل لتبادل الآراء بين واضعي السياسات وخبراء الاقتصاد والقطاع الخاص على المستوى الوطني أو دون الإقليمي؛ (ج) تدريب المتفاوضين؛ (د) تيسير مشاريع التعاون التقني بين البلدان النامية، مثل المشروع التعاوني بين مؤسسة إنمترو (Inmetro) (البرازيل) ومؤسسة BIS (الهند) بشأن التعاون في مجال المعايير.