

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

## تقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠٢

حظر  
لا يسمح بقياس محتويات هذا التقرير أو تلخيصها  
في الصحافة أو الإذاعة أو التلفزة أو بالوسائل الإلكترونية  
قبل يوم 29 نيسان/أبريل 2002، الساعة 17/00 بتوقيت غرينتش



الأمم المتحدة

البلدان النامية في

التجارة العالمية



# مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

جنيف

## تقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠٢

تقرير من إعداد أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



الأمم المتحدة

نيويورك و جنيف، ٢٠٠٢

## ملاحظات

- تتألف رموز وناثق الأمم المتحدة من حروف وأرقام. ويعني إيراد أحد هذه الرموز الإحالة إلى إحدى وناثق الأمم المتحدة.
- ليس في التسميات المستخدمة في هذا المنشور، ولا في طريقة عرض مادته، ما يتضمن التعبير عن أي رأي كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة، أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين تخومها أو حدودها.
- يمكن الاستشهاد بالمادة الواردة في هذا المنشور أو إعادة طبعها دون استئذان، ولكن المرجو التنويه بذلك، مع الإشارة إلى رقم الوثيقة. كما ينبغي إيداع أمانة الأونكتاد نسخة من المنشور الذي يتضمن النص المستشهد به أو المعاد طبعه.
- صورة الغلاف من إعداد لويس جينس، وقد استنسخت هنا مع الشكر لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي.

UNCTAD/TDR(2002)

منشورات الأمم المتحدة
رقم المبيع A.02.II.D.2
ISBN 92-1-112549-9
ISSN 0255-4607

الأمم المتحدة، ٢٠٠٢  
جميع الحقوق محفوظة

## استبيان

مجلس التجارة والتنمية، ٢٠٠٢

من أجل تحسين نوعية وفائدة تقرير التجارة والتنمية، ترحو أمانة الأونكتاد أن تفضلوا بإبداء آرائكم بشأن هذا المنشور. ويرجى ملء هذا الاستبيان والإجابة على الأسئلة الواردة فيه وإرسال الاستمارة على العنوان المبين أدناه. وتوجد استمارة الكترونية لاستطلاع آراء القراء متاحة على موقع منشورات الأونكتاد على شبكة "الويب" [www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm](http://www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm). ونشكركم على حسن تعاونكم.

Editorial Assistant

Division on Globalization and development Strategy

Room E.10015, Palais des Nations, CH 1211 Geneva 10, Switzerland

Fax:(4122) 9070274 Email: tdr.survey@unctad.org

- ١- ما هو تقييمكم لها المنشور؟
- | ممتاز                    | جيد                      | واف                      | ضعيف                     |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- مجمّل المنشور  
مدى أهمية القضايا التي يتناولها  
نوعية التحليل  
الاستنتاجات على صعيد السياسة العامة  
طريقة العرض
- ٢- ما هي، في رأيكم نقاط القوة في هذا المنشور؟

---

---

---

- ٣- ما هي، في رأيكم، نقاط الضعف في هذا المنشور؟

---

---

---

- ٤- ما هي الأغراض الرئيسية التي من أجلها تستخدمون هذا المنشور؟

<input type="checkbox"/>	التحليل والبحث	<input type="checkbox"/>	التعليم والتدريب
<input type="checkbox"/>	صياغة السياسة العامة وإدارتها	<input type="checkbox"/>	أغراض أخرى (يرجى تحديدها)

- ٥- أي العناوين التالية يصف على أفضل وجه مجال عملكم؟

<input type="checkbox"/>	حكومة	<input type="checkbox"/>	مؤسسة عامة
<input type="checkbox"/>	منظمة غير حكومية	<input type="checkbox"/>	عمل أكاديمي أو بحثي
<input type="checkbox"/>	منظمة دولية	<input type="checkbox"/>	وسائط إعلام
<input type="checkbox"/>	مؤسسة خاصة	<input type="checkbox"/>	أخرى (يرجى تحديدها)

- ٦- اسم وعنوان المجيب على الاستبيان (اختياري):

---

---

---

- ٧- هل لديكم أية تعليقات أخرى؟

---

---

---

## تصدير

إن من التحديات الرئيسية التي تواجه المجتمع الدولي ما يتمثل في ضمان تمتع الجميع، وبخاصة البلدان والمجتمعات الأشد فقرا، بالمكاسب التي ينطوي عليها اقتصاد عالمي أكثر ترابطا. وقد أبدت بلدان نامية عديدة التزامها باعتماد أساليب جديدة للعمل في عالم العولمة وذلك عن طريق اندماجها السريع في النظام التجاري المتعدد الأطراف متكبدة في ذلك تكاليف باهظة في كثير من الأحيان. ولكن الفوائد التي جنتها هذه البلدان حتى الآن لم تكن في مستوى توقعاتها، وقد أخذت أصوات السخط تتعالى أكثر من أي وقت مضى.

ويبين تقرير التجارة والتنمية لهذا العام تزايد مشاركة البلدان النامية في النظام التجاري، كما يبين وجود عدد من الاختلالات التي تجعل من الصعب أن تتمكن البلدان النامية من الاستفادة الكاملة من الفرص التصديرية الجديدة. وقد بات واضحا، في الاجتماع الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية المعقود في الدوحة في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠١، أن تصحيح هذه الاختلالات يتطلب قيام البلدان المتقدمة ببذل المزيد من الجهود لإتاحة إمكانية الوصول إلى أسواقها على نطاق أوسع لتلك المنتجات التي تتمتع فيها البلدان النامية بمزايا واضحة، ولبناء قدرات البلدان النامية بحيث تستطيع أن تتنافس في الأسواق العالمية، ولمساعدتها على التكيف مع المتطلبات الصارمة للنظام التجاري المتعدد الأطراف.

وقد كانت السنة الماضية سنة صعبة بالنسبة للاقتصاد العالمي إذ شهدت البلدان الصناعية المتقدمة تباطؤا كان له تأثير فوري على إمكانيات النمو في البلدان النامية نتيجة لتقلص التدفقات التجارية والرأسمالية. ويشير التقرير إلى بعض علامات التحسن في الاقتصاد العالمي خلال هذه السنة ولكنه يجذر من الشعور بالرضا ويشدد على أهمية تماسك السياسات العامة من أجل تحقيق الانتعاش المستمر والتنمية المستدامة. وتشكل منظومة الأمم المتحدة محفلا مناسباً لمعالجة هذه القضايا يمكن فيه لجميع الجهات ذات المصلحة أن تجتمع لمواصلة الكفاح العالمي ضد الفقر، والسعى إلى بلوغ أهداف الألفية الإنمائية المتفق عليها دوليا والتي من شأنها، إذا ما تحققت، أن تؤدي إلى تحسن ملموس في رفاه جميع مواطني العالم.



كوفي عنان

الأمين العام للأمم المتحدة

## المحتويات

## الصفحة

v	تصدير .....
xv	ملاحظات إيضاحية .....
I-XIII	استعراض عام .....

## الجزء الأول

## الاتجاهات والآفاق العالمية

## الفصل الأول

٣	الاقتصاد العالمي: الأداء والآفاق .....
٣	ألف - مقدمة .....
٦	باء - الاقتصادات المتقدمة .....
٦	١ - الانكماش والانتعاش في الولايات المتحدة .....
٨	٢ - نمو بطيء وغير منتظم في الاتحاد الأوروبي .....
١٢	٣ - الركود في اليابان .....
١٥	جيم - التجارة الدولية والتدفقات المالية والبلدان النامية .....
١٦	١ - التدفقات والموازن التجارية .....
٢٠	٢ - أسعار السلع الأساسية .....
٢٣	٣ - الأسواق المالية وتدفقات رأس المال .....
٣٠	دال - الآفاق الاقتصادية .....
٣٤	الحواشي .....

## الصفحة

## الفصل الثاني

٣٥	النظام التجاري المتعدد الأطراف بعد الدوحة.....
٣٥	ألف - مقدمة.....
	باء - الظروف والملابسات التي أفضت إلى الدوحة: البلدان النامية في إطار نظام مجموعة "غات" / منظمة التجارة العالمية.....
٣٦	جيم - الدوحة وبرنامج العمل الجديد لمنظمة التجارة العالمية.....
٣٨	١ - المفاوضات الفورية.....
٣٨	٢ - المفاوضات مستقبلاً.....
٤٣	٣ - مسائل أخرى.....
٤٥	دال - النتائج المستخلصة: النظر إلى ما بعد الدوحة.....
٤٨	الحواشي.....
٥٠	

## الجزء الثاني

## البلدان النامية في التجارة العالمية

## الفصل الثالث

٥٣	دينامية الصادرات والتصنيع في البلدان النامية.....
٥٣	ألف - مقدمة.....
٥٦	باء - المنتجات الدينامية في التجارة العالمية.....
٥٩	جيم - العوامل المساهمة في توسع التجارة في مختلف المنتجات.....
٦١	١ - نمو الدخل والطلب.....
٦٢	٢ - النفاذ إلى الأسواق.....
٦٥	٣ - شبكات الإنتاج الدولية.....
٦٨	دال - دينامية الصادرات وإمكانات نمو الإنتاجية.....
٧٥	هاء - التفاوتات فيما بين البلدان النامية.....
٧٧	واو - الصادرات والتصنيع والنمو.....
٧٧	١ - شبكات الإنتاج الدولية والتجارة والتصنيع.....
٨١	٢ - تجارة المصنوعات، والقيمة المضافة، والنمو.....
٨٧	زاي - استنتاجات.....
٨٩	الحواشي.....

## الصفحة

### المرفقات بالفصل الثالث

٩١	المرفق ١	نمو وتصنيف الصادرات السلعية العالمية .....
١٠١	المرفق ٢	الأسعار التجارية والمنتجات الدينامية للولايات المتحدة .....
١٠٥	المرفق ٣	شبكات الإنتاج الدولية والتصنيع في البلدان النامية .....

### الفصل الرابع

١١٩	المنافسة وخطأ التعميم .....
١١٩	ألف - القضايا المطروحة .....
١٢٣	باء - معدلات التبادل التجاري لصادرات البلدان النامية: استعراض للأدلة .....
١٢٦	جيم - المنافسة في الأسواق العالمية على المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ....
١٣٢	دال - المهارات في التجارة العالمية والتحويلات في القدرة على المنافسة .....
١٣٦	هاء - الحواجز التعريفية القائمة أمام صادرات المصنوعات كثيفة العمالة .....
١٣٦	١ - الحواجز القائمة في إطار الترتيبات التجارية المتعددة الأطراف .....
١٤٢	٢ - ترتيبات التجارة التفضيلية والوصول إلى الأسواق .....
١٤٧	واو - استجابات السياسات العامة .....
١٥٠	الحواشي .....

### الفصل الخامس

١٥٣	انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية: إدارة الاندماج والتصنيع .....
١٥٣	ألف - مقدمة .....
١٥٦	باء - الانضمام: التغييرات في النظام الاستيرادي للصين .....
١٥٦	١ - التدابير التعريفية وغير التعريفية .....
١٥٨	٢ - الإعانات .....
١٥٨	٣ - التجارة الحكومية وعدم التمييز .....
١٥٩	جيم - الهيكل الصناعي والتجارة والعمالة .....
١٦٠	١ - تحرير التجارة، المؤسسات العامة والعمالة .....
١٦٥	٢ - الاستثمار الأجنبي المباشر والعمالة والتجارة .....



## الصفحة

---

١٧٠	.....	دال - آفاق التجارة
١٧٠	.....	١ - التكاليف والقدرة على المنافسة والتغلغل في الأسواق
١٧٣	.....	٢ - المنافسة مع البلدان النامية الأخرى
١٧٦	.....	٣ - واردات الصين من البلدان النامية
١٧٩	.....	هاء - استنتاجات: إدارة الاندماج
١٨١	.....	الحواشي
١٨٣	.....	المراجع

---

## قائمة الجداول

الصفحة	الجدول
٥	١-١ نمو الناتج العالمي، ١٩٩٧-٢٠٠٢.....
١٧	٢-١ نمو الإنتاج في اقتصادات نامية وانتقالية مختارة، ١٩٩٧-٢٠٠٢.....
١٩	٣-١ أحجام الصادرات والواردات، بحسب الأقاليم والتجمعات الاقتصادية، ٢٠٠٠ و ٢٠٠١.
٢٢	٤-١ أسعار السلع الأولية العالمية، ١٩٩٧-٢٠٠١.....
٢٤	٥-١ تقديرات التدفقات الرأسمالية الصافية إلى الاقتصادات النامية والاقتصادات المارة بمرحلة انتقالية، ١٩٩٨-٢٠٠٢.....
٢٨	٦-١ الأصول الخارجية للمصارف الواقعة في منطقة الإبلاغ المشمولة بنظام مصرف التسويات الدولية مقابل البلدان النامية وبلدان أوروبا الشرقية، ١٩٩٧-٢٠٠١.....
٢٩	٧-١ الإصدار الدولي لسندات المديونية من جانب الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية، ١٩٩٧-٢٠٠١.....
٥٨	١-٣ نمو قيمة الصادرات وحصص المنتجات العشرين الأكثر دينامية في الأسواق في مجموع الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨.....
٦٠	٢-٣ حصص المصدرين الرئيسيين وحصص الاقتصادات النامية في الصادرات العالمية من المنتجات الأكثر دينامية في الأسواق، ١٩٩٨.....
٦٣	٣-٣ حصص المصدرين الرئيسيين وحصص الاقتصادات النامية في الصادرات العالمية من السلع الزراعية الأكثر دينامية في الأسواق، ١٩٩٨.....
٧٢	٤-٣ هيكل الصادرات بحسب فئات المنتجات وفقا لكثافة عوامل الإنتاج، ١٩٨٠ و ١٩٩٨... ..
٨٦	٥-٣ حصة نخبة من المجموعات الإقليمية والاقتصادات النامية في صادرات المصنوعات العالمية وفي القيمة المضافة للصناعة العالمية، ١٩٨٠ و ١٩٩٧.....
٩٢	٣-١ ألف مجموعة المنتجات المدرجة في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية: متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨، وتصنيف المجموعات بحسب كثافة عوامل الإنتاج.....
٩٩	٣-٢ ألف أهم المنتجات ذات الدينامية السوقية بحسب المنطقة المصدرة، مرتبة على أساس متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨.....
١٠٨	٣-٣ ألف التجارة الثنائية في الملابس وملحقاتها بين نخبة من الشركاء التجاريين، ١٩٨٠-١٩٩٨.....
١١٣	٣-٤ ألف التجارة الثنائية بأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية بين نخبة من الشركاء التجاريين، ١٩٨٠-١٩٩٨.....
١١٥	٣-٥ ألف واردات صناعة السيارات داخل الإقليم: منطقة السوق المشتركة لبلدان المحروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا، ١٩٨٠-١٩٩٩.....

## قائمة الجداول (تابع)

الصفحة	الجدول
١٢٨	١-٤ المصنوعات الأقل تركزا في أسواق التجارة العالمية، ١٩٩٧-١٩٩٨ .....
١٣٨	٢-٤ المتوسط البسيط للتعريفات المطبقة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية في نخبة من الاقتصادات، بحسب مجموعة المنتجات .....
١٤٠	٣-٤ المتوسط المرجح على أساس الواردات للتعريفات المطبقة بموجب شرط الدول الأولى بالرعاية في نخبة من الاقتصادات، بحسب مجموعة المنتجات .....
١٤٣	٤-٤ متوسط التعريفات المطبقة فعلا لبلدان مختارة في منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا، بحسب مجموعة المنتجات .....
١٤٥	٥-٤ واردات منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا من داخل المنطقتين، ١٩٨٠-١٩٩٩ .....
١٤٦	٦-٤ واردات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من الملابس والنعال والتعريفات ذات الصلة المرجحة على أساس الواردات، بحسب المنطقة، ١٩٩٠-١٩٩٩ .....
١٥٧	١-٥ الانخفاض في معدلات التعريفات المرجحة بعد الانضمام بالنسبة للواردات الرئيسية للصين .
١٦٣	٢-٥ نتائج محاكاة آثار الانخفاض في التعريفات بعد الانضمام على الإنتاج والعمالة ومعدل الواردات/الإنتاج في الصين، بحسب القطاعات، ١٩٩٧-٢٠٠٥ .....
١٦٩	٣-٥ التكوين الإقليمي للتجارة الخارجية للصين، ٢٠٠٠ .....
١٧١	٤-٥ الأجور وتكاليف وحدة العمل في الصناعة: مقارنة بين الصين وعدد مختار من الاقتصادات المتقدمة والنامية، ١٩٩٨ .....
١٧٢	٥-٥ تكاليف ساعة العمل في النسيج والملابس: مقارنة بين الصين وعدد مختار من الاقتصادات المتقدمة والنامية، ١٩٩٨ .....
١٧٤	٦-٥ مركز الصين في التجارة العالمية في منتجاتها التصديرية الرئيسية (المتوسط ١٩٩٧-١٩٩٨) ....
١٧٥	٧-٥ مركز الصين في التجارة العالمية في منتجاتها الاستيرادية الرئيسية (المتوسط ١٩٩٧-١٩٩٨) ..
١٧٧	٨-٥ أنصبة عدد مختار من الاقتصادات وأقاليم المنشأ في واردات الصين، حسب مجموعات المنتجات الرئيسية، ١٩٩٩ .....

## قائمة الرسوم البيانية

الصفحة	الرسم البياني
٤	١-١ الإنتاج الصناعي في البلدان الصناعية الرئيسية واقتصادات السوق الناشئة، ١٩٩١-٢٠٠١....
	٢-١ أسعار الفائدة الحقيقية في الأجل القصير والأجل الطويل في منطقة اليورو والولايات المتحدة،
٩	٢٠٠٢-١٩٩٦ .....
	٣-١ الاستجابة النقدية للتباطؤ الاقتصادي: نمو الإنتاج الصناعية وأسعار الفائدة قصيرة الأجل في
١٤	الولايات المتحدة ومنطقة اليورو واليابان من كانون الثاني/يناير ١٩٩٩ إلى آذار/مارس ٢٠٠٢ ..
	٤-١ هوامش العائد في سندات دولية مختارة صادرة عن الأسواق الناشئة، كانون الثاني/يناير ١٩٩٧ إلى
٢٧	كانون الثاني/يناير ٢٠٠٢ .....
	١-٣ حصة التجارة فيما بين البلدان النامية من مجموع صادراتها بحسب مجموعة المنتجات الرئيسية،
٥٤	١٩٧٥-١٩٩٩ .....
٥٤	٢-٣ تكوين الصادرات السلعية من البلدان النامية بحسب مجموعة المنتجات الرئيسية، ١٩٧٣-١٩٩٩
٧١	٣-٣ نمو الصادرات من مجموعات مختلفة من السلع بحسب كثافة عوامل الإنتاج، ١٩٨٠-١٩٩٨....
٧٣	٤-٣ الدينامية السوقية للسلع المتداولة دولياً، بحسب كثافة عوامل الإنتاج .....
٧٤	٥-٣ الدينامية السوقية لصادرات البلدان النامية، بحسب كثافة عوامل الإنتاج .....
٨٣	٦-٣ تجارة المصنوعات والقيمة المضافة للصناعة في مجموعات مختارة من الاقتصادات، ١٩٨١-١٩٩٦
٨٤	٧-٣ تجارة المصنوعات والقيمة المضافة في الصناعة في نخبة من الاقتصادات النامية .....
	٣-ألف ١ مؤشرات أسعار واردات وصادرات الولايات المتحدة من نخبة من منتجات المصنوعات
١٠٢	الالكترونية، ١٩٨٠-٢٠٠٠ .....
١٢٩	١-٤ التركيز السوقي للمنتجات التصديرية الرئيسية في العالم .....
١٣٠	٢-٤ حصص نخبة من البلدان والمناطق النامية في الصادرات العالمية للملابس، ١٩٨٠-١٩٩٨ .....
١٣١	٣-٤ حصص نخبة من البلدان والمناطق النامية في صادرات المنتجات الالكترونية، ١٩٨٠-١٩٩٨....
١٣٣	٤-٤ تشكيلة مهارات السكان البالغين المشاركين في إنتاج الصادرات العالمية، ١٩٧٥-٢٠٠٠ .....
	٥-٤ التشكيلة الإقليمية لمهارات البالغين بالنسبة لمتوسط تشكيلة المهارات في العالم في إنتاج
١٣٥	الصادرات، ١٩٧٥-٢٠٠٠ .....

## قائمة الإطارات

الصفحة	الإطار
١١	١-١ الأجر والاستهلاك والنمو .....
٤٠	١-٢ جدول أعمال إنمائي إيجابي من أجل المفاوضات المتعلقة بالزراعة .....
٤٢	٢-٢ جدول أعمال إنمائي إيجابي فيما يتعلق بالمفاوضات بشأن الخدمات .....
٤٦	٣-٢ المعاملة الخاصة والتفاضلية .....
٧٠	١-٣ كثافة استخدام المهارات والتكنولوجيا في إنتاج المنتجات وما تنطوي عليه من إمكانات نمو الإنتاجية .....
١٦٢	١-٥ آثار تحرير التجارة على صناعة السيارات والعربات .....
١٦٤	٢-٥ صناعة المنسوجات والملابس في الصين: آثار التحرير .....

## ملاحظات إيضاحية

## التصنيف حسب البلد أو المجموعة السلعية

اعتمد التصنيف المتبع للبلدان في هذا التقرير لأغراض التيسير الإحصائي، أو التحليلي وليس فيه بالضرورة ما ينطوي على أي حكم بشأن مرحلة التنمية التي بلغها بلد بعينه أو منطقة بعينها.

ويميز التقرير بين التجمعات الرئيسية التالية للبلدان:

« البلدان المتقدمة أو الصناعة (المصنعة): وهم، بصورة عامة البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادية (بخلاف الجمهورية التشيكية، وهنغاريا، والمكسيك، وجمهورية كوريا، وتركيا).

« الاقتصادات الانتقالية: وهم بلدان أوروبا الوسطى والشرقية (بما في ذلك الدول التي كانت تشكل سابقاً جمهوريات يوغوسلافيا)، وكومنولث الدول المستقلة، ودول البلطيق.

« البلدان النامية: وهي جميع البلدان والأقاليم والمناطق غير المذكورة تحديداً أعلاه.

ويشير مصطلح "بلد" حسبما يكون مناسباً إلى الأقاليم أو المناطق أيضاً.

أما الإشارات إلى "أمريكا اللاتينية" الواردة في النص أو الجداول فإنها تشمل بلدان الكاريبي ما لم يشر إلى غير ذلك.

والتصنيف حسب المجموعة السلعية المستخدم في هذا التقرير يتبع بصورة عامة التصنيف المستخدم في دليل إحصاءات الأونكتاد لعام ٢٠٠١ (UNCTAD Handbook of Statistics 2001). (منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع (E.01.II.D.24).

## ملاحظات أخرى

تشير كلمة "دولار" إلى دولارات الولايات المتحدة، ما لم يذكر خلاف ذلك.

وتشير كلمة "مليار" إلى ١٠٠٠ مليون.

وتشير كلمة "طن" إلى الطن المتري.

تشير معدلات النمو والتغيير السنوية إلى معدلات مركبة.

وقد قيمت الصادرات على أساس "فوب". والواردات على أساس "سيف"، ما يذكر خلاف ذلك.

واستخدام علامة (-) بين سنتين، مثل ١٩٨٨-١٩٩٠، يعني كامل الفترة المعنية، بما فيها سنتا البداية والنهاية.

واستخدام علامة (/) بين سنتين، مثل ٢٠٠٠-٢٠٠١، يعني سنة مالية أو سنة محصولية.

وتعني النقطتان (..) أن البيانات غير متاحة أو لم يبلغ عنها بصورة مستقلة.

وتعني علامة (-) أو الصفر (٠) أن المقدار صفر أو يمكن إهماله.

وتعني النقطة أن البيانات لا تنطبق على الحالة.

وتشير علامة (+) أمام رقم ما إلى زيادة، وعلامة (-) أمام رقم ما إلى نقصان.

ولا تصل الأرقام التفصيلية أو النسب المئوية إلى مجموعات صحيحة بالضرورة بسبب التقريب.

## استعراض عام

إن من العلامات التي تنبئ بأوقات مضطربة أن يعتبر من الضروري، لدى البحث عن حلول للتحديات الأكثر إلحاحا التي تواجه السياسات العامة اليوم، أن تكون تجارب الأجيال السابقة محط الأنظار التماسا للتوجيه. وسرعان ما تتبادر إلى الأذهان خطط من قبيل خطة مارشال جديدة - لمكافحة الفقر العالمي هذه المرة - وضريبة توبين التي تهدف إلى التصدي للتقلبات المالية، ومجموعة من تدابير الإنفاق وفقا للنظرية الكيترية بهدف مكافحة المخاطر الانكماشية. ويكمن مصدر المتاعب في الهوة التي تفصل بين البيانات المنمقة والرئانة والواقع الذي يتسم به نظام اقتصادي دولي متحرر. وتبرز هذه الهوة على أوضح وجه في النظام التجاري الدولي. فحتى عندما تتغنى الحكومات بفضائل التجارة الحرة، فإنها لا تتردد إطلاقا في التدخل من أجل حماية كياناتها المحلية التي تشعر أنها مهددة بالرياح الباردة للمنافسة الدولية. وقد لعبت مخلفات التفكير "المركنتالي" الجديد هذه دورا كبيرا في الإخلال بما تم الاتفاق عليه خلال جولة أوروغواي.

ومنذ الدورة الثالثة للمؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية المعقودة في سياتل، تم بذل جهود مجددة لمعالجة شواغل البلدان النامية، وهي جهود تنوجت بالتوصل إلى صفقة من نوع مختلف في مؤتمر الدوحة. وقد أبدت البلدان النامية، بموافقتها على برنامج عمل شامل والدخول في مفاوضات، التزامها بالتصدي للمخاطر السياسية والاقتصادية العالمية؛ وهي تتوقع، في المقابل، أن تكون الشواغل الإنمائية في صلب المفاوضات. ويتمثل التحدي الذي يواجهه الآن في ترجمة الجدول التفاوضي الموسع إلى جدول أعمال إنمائي بحق.

وثمة صوت يأتي من الماضي تتردد أصداؤه في سياق البحث عن نظام تجاري أكثر توازنا. فعلى أول دورة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عقدت في آذار/مارس ١٩٦٤، أدلى راوول برييش، الأمين العام للمؤتمر آنذاك، ببيان دعا فيه البلدان الصناعية إلى عدم التقليل من أهمية التحدي الأساسي الذي يواجهه البلدان النامية في إطار النظام القائم:

إننا نعتقد أنه يجب عدم إجبار البلدان النامية على أن تسير في طريق النمو الموجه نحو الداخل، وهو ما سيحدث إذا لم تتم مساعدة هذه البلدان على السير في طريق النمو الموجه نحو الخارج من خلال اعتماد سياسة دولية مناسبة. كما أننا نرى أنه من غير المستحسن قبول توصيات تنزع إلى خفض الاستهلاك العام من أجل زيادة الرسملة، إما بسبب الافتقار إلى ما يكفي من الموارد الأجنبية أو لأن هذه الموارد تفقد نتيجة لمعدلات التبادل التجاري غير المواتية.

ولقد فهم برييش أن التوصية "بحرية عمل قوى السوق" بين شركاء تجاريين غير متكافئين لن تؤدي إلا إلى معاقبة مصدري السلع الأساسية الأكثر فقرا بينما تتحقق في الوقت نفسه مزايا لصالح المجموعة الرئيسية من البلدان الصناعية الغنية. وقد اشتمل برنامج برييش الرامي إلى التصدي للاحتلال التجاري المستمر وهيئة الظروف الخارجية الأساسية للتعجيل بمعدل النمو على طرائق جديدة لمشاركة البلدان النامية في النظام التجاري من شأنها أن تكفل تثبيت الأسعار وتحسين إمكانية وصول الصادرات من السلع الأولية إلى الأسواق، وأن تتيح حيزا أوسع على صعيد السياسة العامة لتنمية الصناعات المحلية والحد من الحواجز التي تعترض صادراتها، مع وضع شروط أنسب للانضمام إلى النظام المتعدد الأطراف وتخفيض أعباء خدمة الديون. وعلى الرغم من أن مشاركة البلدان النامية في النظام التجاري قد شهدت منذ ذلك الحين تغيرات هامة، فإن برنامج الحد الأدنى الذي طرحه برييش يظل يشكل الأساس لإعادة التوازن لهذا النظام دعما للتنمية.

## الاتجاهات والآفاق العالمية

سجل نمو الاقتصاد العالمي تباطؤًا حادًا في عام ٢٠٠١؛ فقد كان الأداء ضعيفًا في جميع المناطق الاقتصادية الرئيسية الثلاث في العالم المتقدم. وكانت الآثار غير المباشرة على البلدان النامية أقوى بكثير مما كانت عليه في فترات الهبوط السابقة في التسعينات. وقد دخلت عدة اقتصادات سوقية ناشئة في منطقتي شرق آسيا وأمريكا اللاتينية في حالة كساد؛ وكانت الصين والهند، اللتان تشكلان اقتصادين كبيرين ومغلقين نسبيًا، البلدين الوحيدين اللذين ظلّا بصورة عامة بمنأى عن الضغوط الناجمة عن اتجاه الهبوط في الأسواق العالمية. وظل النمو في أفريقيا عند مستوى مماثل لذلك الذي سجل في السنة السابقة. وفي البلدان النامية ككل، بلغ معدل النمو ٢,١ في المائة فقط، منخفضًا من معدل قدره ٥,٤ في المائة في السنة السابقة.

وقد دخل اقتصاد الولايات المتحدة في حالة ركود، وثبت أن الاعتقاد بأن منطقة اليورو لن تتأثر هو اعتقاد لا أساس له من الصحة. فتراجع الصادرات، وانخفاض أرباح فروع الشركات العاملة في الولايات المتحدة، والاستجابة النقدية والمالية الحذرة عموماً، هي جميعاً عوامل أسهمت في حدوث انخفاض في معدل النمو في منطقة اليورو في عام ٢٠٠١ ليصل إلى نحو ١,٥ في المائة. أما معدل البطالة الذي ظل ينخفض على مدى ثلاث سنوات فقد استقر عند مستوى عال نسبياً قدره ٨,٥ في المائة. ومن بين الاقتصادات الكبيرة في الاتحاد الأوروبي، سجلت المملكة المتحدة وحدها تجربة أكثر مواتاة بفضل الطلب الاستهلاكي القوي. أما الانتعاش الذي كان قد بدأ في اليابان في عام ١٩٩٩ فقد تبدد في النصف الثاني من السنة التالية، وما برح الاقتصاد يعاني من حالة ركود منذ الربع الثاني من عام ٢٠٠١، حيث انخفضت الصادرات والاستثمار الخاص بمعدلات من رقمين. وبالرغم من عودة المصرف المركزي الياباني إلى تطبيق سياسة سعر الفائدة الصفرية في آذار/مارس ٢٠٠١، فإن الشركات تبلغ عن تكبد خسائر لم يسبق لها مثيل، وما برحت حالات إفلاس الشركات تتزايد، وارتفع معدل البطالة إلى ٥,٥ في المائة.

وقد كان للتجارة الدولية دور رئيسي في نقل حالة التباطؤ في العالم الصناعي إلى البلدان النامية. فأحجام صادرات هذه البلدان قد نمت بنسبة تقل عن ١ في المائة في عام ٢٠٠١ بعد أن كانت قد سجلت معدل نمو قدره ١٤ في المائة في عام ٢٠٠٠. وقد تأثرت بذلك جميع المناطق النامية الرئيسية، ولكن التأثير كان على أشده في منطقة شرق وجنوب آسيا التي كانت فيها الصادرات قد نمت بمعدل سريع بصفة خاصة في عام ٢٠٠٠، الأمر الذي يرجع، إلى حد كبير، إلى الطلب القوي على المنتجات الإلكترونية وشبه الموصلات في الولايات المتحدة؛ ويقدر أن يكون معدل الانخفاض في الصادرات قد تجاوز ١٥ في المائة في حالة مقاطعة تايوان الصينية و ١٠ في المائة في جمهورية كوريا، و ٥ في المائة في هونغ كونغ (الصين) وماليزيا وسنغافورة وتايلند. وفي بعض المناطق، تفاقمت حدة تباطؤ النمو في أحجام الصادرات من جراء هبوط الأسعار، ولا سيما في أمريكا اللاتينية التي عانت من انخفاضات كبيرة في أسعار صادراتها من السلع الأساسية. كما أن الانخفاض الحاد في أسعار البترول التي كانت قد بلغت ذروتها في أواخر عام ٢٠٠٠ قد أدى أيضاً إلى تقلص إيرادات مصدري النفط. وعلى النقيض من ذلك، سجلت أسعار بعض السلع الأساسية التي تصدرها البلدان الأفريقية أداء جيداً في عام ٢٠٠١.

وظلت التدفقات الرأسمالية إلى البلدان النامية في عام ٢٠٠١ عند المستويات المنخفضة السائدة منذ الأزمة المالية الآسيوية التي حدثت في عام ١٩٩٧، وقد منيت هذه التدفقات بنكسة حادة في أعقاب أحداث ١١ أيلول/سبتمبر. وكان من المتوقع أن يؤدي التباطؤ الاقتصادي وتخفيف صرامة السياسة النقدية في الولايات المتحدة إلى تشجيع التدفقات الرأسمالية إلى الأسواق الناشئة وذلك لأسباب ماثلة لتلك المنطبقة في أوائل التسعينات. إلا أن حالة عدم اليقين التي ما زالت تكتنف هذه الأسواق بعد سلسلة من الأزمات المالية قد تزايدت حدة من جراء تزايد سرعة



التأثر باتجاه الهبوط في البلدان الصناعية. فبالنظر إلى أن النمو في البلدان النامية قد أصبح مرتبطا ارتباطا مباشرا وإلى حد أبعد بالنمو في الولايات المتحدة، على النقيض مما كان عليه الحال في أوائل التسعينات، فإن هذه البلدان لا توفر سوى قدر أقل من إمكانيات التنوع للمستثمرين الذين يلتمسون معدلات عوائد أكثر مراعاة للمخاطر. وقد ظلت مبالغ سداد القروض للمصارف الأجنبية من قبل المقترضين من شرق آسيا تتجاوز مستويات القروض الجديدة في أماكن أخرى بhamش كبير، ولا تزال القروض المحولة إلى سندات تتدفق إلى البلدان النامية بوتيرة أبطأ. وقد سجل الاستثمار الأجنبي المباشر أداء أفضل: فتدفقات هذا النوع من الاستثمار إلى أمريكا اللاتينية قد جعلت من هذه المنطقة أكبر متلقية صافية للتدفقات الرأسمالية. إلا أنه يبدو من المستبعد أن تستمر مرونة الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ٢٠٠٢. ويبدو من المحتمل أن تواصل الصين وحدها، وهي التي شهدت زيادة في صافي التدفقات الرأسمالية الوافدة في عام ٢٠٠١، اجتذاب هذه التدفقات بل وعلى نطاق أوسع بعد أن انضمت إلى منظمة التجارة العالمية.

وقد سجلت أسعار الصرف في البلدان النامية استقرارا نسبيا. أما الاستثناءان الرئيسيان فهما حاليا الأرجنتين وتركيا اللتان اضطررتا إلى تعويم عملتيهما، مما أفضى في كلتا الحالتين إلى حدوث قدر كبير من الاضطراب المالي. ففي الأرجنتين، جاء التخلي عن ربط العملة بالدولار في سياق أزمة اقتصادية أوسع نطاقا بكثير، وهي أزمة لم تتضح بعد آثارها الكاملة على هذا البلد نفسه وكذلك على جيرانه. إلا أن عدوى هذه الأزمة لم تنتشر على نطاق واسع إلى أسواق ناشئة أخرى. فمنذ بداية عام ٢٠٠١، حدث المزيد من التحول فيما بين البلدان النامية نحو اعتماد أنظمة أسعار صرف معومة. ويحدث ذلك عادة مقترنا باستعداد رسمي للتدخل من أجل منع حدوث تقلبات واسعة في أسعار الصرف.

وعلى الرغم من الاستجابات المنسقة من قبل أهم المصارف المركزية في العالم في أعقاب الأحداث التي وقعت في ١١ أيلول/سبتمبر، فإن السياسة العامة في الولايات المتحدة وحدها قد ركزت باستمرار على الحد من تأثير التباطؤ على العمالة والدخل الحقيقي. وقد أدى ميثاق الاستقرار والنمو في منطقة اليورو إلى السعي لبلوغ مستويات مستهدفة للعجز دون مراعاة مواقف مختلف البلدان من الدورة الاقتصادية. وفي حين أن ضعف اليورو قد ساعد في المحافظة على الطلب الأجنبي، فإن السياسة النقدية في منطقة اليورو كانت أيضا سياسة تقييدية من منظور عالمي. وفي اليابان، يبدو أن الآمال معقودة على ضعف الين من أجل تحقيق انتعاش من خلال التصدير. إلا أن الانتعاش يتطلب أيضا زيادة في الإنفاق الاستهلاكي، وهي زيادة من غير المحتمل أن تكون السياسة النقدية وحدها قادرة على تحقيقها.

وبالتالي فإن الكثير من الأوضاع يظل يعتمد على قوة الانتعاش في الولايات المتحدة. فحتى الآن، وبالرغم من ارتفاع مستوى البطالة وتباطؤ نمو الأجور الحقيقية، أدى الإنفاق الاستهلاكي، بمعدل أقوى مما كان متوقعا، إلى الحد من الانخفاض في الناتج. وبالنظر إلى أن المدخرات الخاصة لا تزال متدنية جدا، فإن الانتعاش المستمر يتعين أن يكون متوافقا مع عودة الأسر المعيشية إلى ما اعتادت عليه من عادات الإنفاق. وفي الوقت نفسه، يحتمل أن تكون الميزانيات العمومية للشركات بحاجة لمزيد من إعادة الهيكلة، كما أن إمكانيات التوسع النقدي من أجل تحقيق انتعاش الاستثمار تبدو محدودة. ولن يحدث انتعاش مستمر إلا إذا كانت ثقة المستهلكين ومؤسسات الأعمال قوية بما فيه الكفاية بحيث يقتنع المنتجون بأنهم يحتاجون إلى زيادة الاستثمار في طاقة إنتاجية جديدة. وليس هناك حتى الآن سوى القليل من الدلائل على أن هذا هو ما يحدث.

ومن النتائج المحتملة، على ضوء ما تقدم، أن اقتصاد الولايات المتحدة سيستقر عند معدل نمو منخفض ولكن إيجابي. ولن تكون لذلك، في حال حدوثه، سوى آثار مباشرة محدودة على أوروبا واليابان اللتين لا تزال كلتاها تعتمدان على انتعاش يتحقق من خلال التصدير. يضاف إلى ذلك أنه إذا ظل الدولار قويا، بينما يظل

النمو في أوروبا واليابان راكدا، فإن العجز في الحساب الجاري للولايات المتحدة قد يزداد اتساعا، مع ما ينطوي عليه ذلك من خطر احتدام الضغوط الحمائية في ذلك البلد، بالإضافة إلى خطر أن يؤدي انخفاض قيمة الدولار انخفاضاً كبيراً في النهاية إلى بدء فترة تتسم بعدم استقرار العملات على نطاق أعم.

ونتيجة للسياسات النشطة الرامية إلى حفز الطلب المحلي، استطاعت معظم الاقتصادات الآسيوية العودة إلى معدل نمو إيجابي في الربع الأخير من عام ٢٠٠١. كما استطاع بعض اقتصادات أمريكا اللاتينية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية تعزيز هذا الاتجاه العام في وقت سابق من السنة. إلا أنه من غير المحتمل أن يعود النمو في العالم الصناعي بسرعة إلى مستوى الـ ٣ في المائة الذي يبدو ضرورياً لدعم تحقيق زيادة قوية في العمالة والدخل في العالم النامي. ذلك لأن بلوغ هذا الهدف يتطلب حدوث زيادات كبيرة في الطلب على صادرات البلدان النامية فضلاً عن حدوث انتعاش قوي في أسعار السلع الأساسية وزيادة قوية في التدفقات الرأسمالية، وهي شروط لا يتوفر لتحقيقها حالياً سوى القليل من الإمكانيات.

وسوف تكون الأسواق الأقل تأثراً بالأوضاع الخارجية غير المواتية هي الأسواق الناشئة في بلدان شرق وجنوب آسيا التي سجلت مؤخرًا فوائض في الحساب الجاري كما سجلت، بصورة عامة، مستويات عالية نسبياً في نسبة احتياطيات العملات الأجنبية إلى المديونية الخارجية القصيرة الأجل. وعلى النقيض من ذلك، سيحتاج بعض بلدان أمريكا اللاتينية إلى مزيد من التدفقات الرأسمالية الوافدة من أجل تمويل نمو أكثر قوة. وفي عدة اقتصادات من بين الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية في أوروبا، يعتمد النمو أيضاً على دينامية أسواق الصادرات في منطقة اليورو وكذلك على التدفقات الرأسمالية الوافدة.

وفي سياق حالة النمو العالمي البطيء هذا، يمكن لتحسين إمكانية الوصول إلى الأسواق أن تشكل أداة مفيدة لتعزيز النشاط في البلدان النامية، ويمكن لزيادة استخدام آليات التجارة والتمويل الإقليمية أن تخفف من القيود الخارجية وأن توفر الحماية من عدم الاستقرار المالي. ومع ذلك، فإن العديد من البلدان النامية ستظل بحاجة إلى دعم مالي رسمي كبير لحمايتها من آثار البيئة الاقتصادية الخارجية الصعبة.

### البلدان النامية في التجارة العالمية

إن التحدي الرئيسي الذي يواجه معظم البلدان النامية على صعيد السياسة العامة يظل يتمثل أساساً في تحديد أفضل طريقة لتوجيه القوى الأساسية للتجارة والصناعة نحو توليد الثروة وتلبية احتياجات الناس. وكثيراً ما اعتبر أن تحول هذه البلدان عن الاعتماد على تصدير السلع الأولية لتتجه نحو زيادة إنتاج وتصدير المنتجات الصناعية يشكل وسيلة تكفل مشاركتها على نحو أكثر فعالية في التقسيم الدولي للعمل. إذ يتوقع أن توفر المصنوعات إمكانيات أفضل فيما يتصل بمصائل الصادرات لا لأنها تسمح بنمو الإنتاجية وتوسع الإنتاج بمعدل أسرع فحسب، بل لأنها تتيح أيضاً إمكانية زيادة استقرار الأسعار حتى مع توسع أحجام الصادرات، مما يفضي إلى تجنب تراجع معدلات التبادل التجاري الذي أعاق أداء النمو الطويل الأجل للعديد من الاقتصادات المعتمدة على السلع الأساسية.

ومنذ أوائل الثمانينات، كان للتوجهات نحو التحرير السريع للتجارة والاستثمار الأجنبي المباشر تأثير قوي على تفكير المسؤولين عن رسم السياسات العامة في العديد من البلدان النامية فيما يتصل بالتصدي لهذا التحدي. وقد كان من المتوقع للانفتاح على القوى السوقية الدولية والمنافسة الدولية أن يسمح لهذه البلدان بتغيير وتيرة

ونمط مشاركتها في التجارة الدولية، مما يساعدها في التغلب على مشاكل موازين المدفوعات والتعجيل في النمو من أجل اللحاق بركب البلدان الصناعية.

وخلال هذه الفترة، سجلت صادرات البلدان النامية بالفعل نمواً بمعدل أسرع من المتوسط العالمي، إذ أصبحت تشكل الآن قرابة ثلث التجارة السلعية العالمية. وقد تحقق قدر كبير من هذا النمو في صادرات المصنوعات التي تشكل اليوم ما نسبته ٧٠ في المائة من مجموع صادرات البلدان النامية؛ وفي بعض المنتجات، تشكل صادرات البلدان النامية قرابة نصف الصادرات العالمية أو أكثر. والأهم من ذلك أنه يبدو أن العديد من البلدان النامية قد نجحت في التحول نحو صادرات المصنوعات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، وقد كانت هذه من بين المنتجات الأسرع نمواً في التجارة العالمية على مدى العقدين الماضيين، ولا سيما المنتجات الإلكترونية والكهربائية.

إلا أنه بإلقاء نظرة أكثر تفحصاً يتبين أن الصورة أكثر تعقيداً واختلافاً بكثير. فباستثناء عدد قليل من بلدان الرعي الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا التي تتوفر لديها قاعدة صناعية هامة والتي اندمجت بالفعل اندماجاً وثيقاً في النظام التجاري العالمي، لا تزال صادرات البلدان النامية تتركز على المنتجات المستمدة أساساً من استغلال الموارد الطبيعية واستخدام اليد العاملة غير الماهرة والتي لا تتوفر لها سوى إمكانيات محدودة فيما يتعلق بنمو الإنتاجية، فضلاً عن أنها تفتقر إلى الدينامية في الأسواق العالمية. أما الإحصاءات التي تدل على حدوث توسع كبير في صادرات البلدان النامية من المنتجات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا والتي تتميز بدينامية العرض وارتفاع القيمة المضافة فهي إحصاءات مضللة. إذ يبدو أن البلدان النامية تصدر هذه المنتجات بالفعل، ولكن حقيقة الأمر هي أن هذه البلدان غالباً ما تشارك في مراحل التجميع المتدنية المهارات ضمن سلاسل الإنتاج الدولية التي تنظمها الشركات عبر الوطنية. ويتجسد القدر الأكبر من التكنولوجيا والمهارات في أجزاء ومكونات مستوردة، ويتحقق جزء كبير من القيمة المضافة لصالح المنتجين في البلدان الأكثر تقدماً التي يتم فيها إنتاج هذه الأجزاء والمكونات، ولصالح الشركات عبر الوطنية التي تنظم شبكات الإنتاج هذه.

وفي حين أن حصة البلدان النامية من صادرات المصنوعات العالمية، بما في ذلك صادرات المنتجات ذات التقنية العالية والنمو السريع، ما برحت تتوسع بسرعة، فإنه لا يبدو أن الدخل الذي تكسبه هذه البلدان من هذه الأنشطة يتسم بمثل هذه الدينامية. وفي هذا الصدد، تفضي المقارنة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية على مدى العقدين الماضيين إلى إثارة بعض الهواجس الأولية. فبالرغم من أن حصة البلدان المتقدمة في صادرات المصنوعات العالمية قد انخفضت، فإن هذه البلدان قد زادت فعلياً حصتها في القيمة المضافة للصناعة العالمية على مدى هذه الفترة. وعلى النقيض من ذلك، فإن البلدان النامية قد استطاعت تحقيق زيادة حادة في نسبة صادرات المصنوعات إلى الناتج المحلي الإجمالي ولكن دون وجود أي اتجاه ذي شأن نحو الارتفاع في نسبة القيمة المضافة التصنيعية إلى الناتج المحلي الإجمالي. وتبعاً لذلك، فإن الزيادة في حصة البلدان النامية في صادرات المصنوعات العالمية لم تكن مقترنة بزيادات موازية في حصصها من القيمة المضافة للصناعة العالمية، بل إن هاتين النسبتين قد نزعتا إلى الاتجاه، في عدة بلدان، في اتجاهين متعاكسين. ومن المؤكد أن عدداً قليلاً من البلدان التي انتهجت سياسة التحرير السريع للتجارة والاستثمار شهدت نمواً سريعاً في صادرات المصنوعات على مدى العقدين الماضيين قد حققت زيادة كبيرة في حصتها من الدخل الصناعي العالمي.

ومن الواضح أنه بالنسبة للعديد من البلدان النامية، لم يعد الحصول على أقصى ما يمكن الحصول عليه من فوائد النظام التجاري الدولي مجرد مسألة تحول عن الصادرات السلعية. وفي الوقت نفسه، فإن العديد من نفس القوى التي أثرت تأثيراً سلبياً على ديناميات الأسعار والإنتاجية في القطاع الأولي، بما في ذلك الهيكل التنافسي للأسواق، ومرونة الدخل، وأوجه الضعف التكنولوجي، تحتاج إلى إعادة نظر على ضوء الاتجاهات الحديثة المرتبطة بتزايد مشاركة البلدان النامية في النظام التجاري الدولي.

## المنتجات الدينامية في التجارة العالمية

سجلت قيمة الصادرات السلعية العالمية، على مدى العقدين الماضيين، نمواً بمعدل بلغ في متوسطه قرابة ٨ في المائة في السنة مقارنة بمعدل نمو يقل عن ٦ في المائة في الناتج والدخل العالميين (بأسعار الدولار الجارية). ومن بين المنتجات التي يتناولها تقرير التجارة والتنمية هذا وعددها ٢٢٥ منتجاً، سجلت الصادرات من بعض هذه المنتجات نمواً بمعدلات تبلغ ثلاثة أمثال معدل نمو الدخل العالمي، بينما سجلت قيم الصادرات من منتجات أخرى انخفاضاً بالأرقام المطلقة. أما المنتجات التي سجلت معدلات نمو راكدة أو سلبية فهي أساساً السلع الأولية، بالإضافة إلى بعض المنتجات المصنعة. وقد تحلّف نمو التجارة في قرابة الثلث من جميع المنتجات، بما في ذلك السلع الأولية والمنتجات المصنعة على حد سواء، عن مواكبة النمو في الدخل العالمي.

وفي حين أن المصنوعات تشكل عموماً المنتجات الأسرع نمواً في التجارة العالمية، فإن هناك أيضاً بعض المنتجات الزراعية التي تندرج ضمن هذه المجموعة، مثل المشروبات غير الكحولية والحبوب. ويمثل الكثير من المصنوعات الأسرع نمواً في التجارة العالمية، كالمنتجات الإلكترونية والكهربائية التي تشكل الآن نحو سدس الصادرات العالمية، مصنوعات كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، وهي غالباً ما تشتمل على قدر كبير من أنشطة البحث والتطوير. ومن السمات المشتركة لهذه المصنوعات ذات الدينامية السوقية أن القطاعات التي يتم فيها إنتاجها تظهر نمواً قوياً في الإنتاجية. وهذا لا ينطبق بالقدر نفسه على بعض المنتجات الأخرى ذات الدينامية السوقية، مثل المنسوجات والملابس، ومعدات النقل، التي تشتمل على محتوى منخفض أو متوسط من المهارات.

إن الفوارق في مرونة الدخل، وابتكار المنتجات، وأنماط الاستهلاك المتغيرة، والتحويلات في القدرة التنافسية للصناعات بين مختلف البلدان، يمكن أن تفسر الأسباب التي تجعل بعض المنتجات أكثر دينامية من غيرها في الأسواق العالمية. إلا أن الفوارق في سرعة تحرير الأسواق قد لعبت أيضاً دوراً هاماً. ومن التأثيرات الهامة بصفة خاصة في السنوات الأخيرة ما تمثل في السياسات التجارية للعديد من البلدان المتقدمة التي تحد من إمكانية الوصول إلى أسواقها. وقد كان تحرير التجارة محدوداً وبطيئاً في قطاع المنسوجات والملابس وغيرها من المصنوعات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة، مقارنة بوتيرة التحرير في قطاعات أخرى. وتزايدت حدة التعريفات العالية والتصاعد التعريفي من جراء وجود أشكال صريحة أخرى من أشكال الحماية، مثل حصص المعدلات التعريفية، وكذلك من جراء التأثير السلبي لتدابير مكافحة الإغراق ومعايير المنتجات. وقد أدى تزايد الحواجز غير التعريفية، وبخاصة الحواجز أمام المصنوعات غير المتطورة، إلى تعزيز الأنماط السائدة لشروط الوصول إلى الأسواق التي تفضل المنتجات العالية التقنية على المنتجات ذات المستوى التكنولوجي المنخفض والمتوسط التي تترع إلى اكتساب أهمية في المراحل الأولى من عملية التصنيع.

ولربما كان للاستراتيجية التي تنتهجها الشركات عبر الوطنية تأثير أكثر حسماً فيما يتصل بدينامية المنتجات. وقد كانت المجموعات الثلاث من المنتجات التي سجلت أسرع معدلات النمو على مدى العقدين الماضيين، أي مكونات وأجزاء المنتجات الكهربائية والإلكترونية، والمنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، مثل الملابس، والمنتجات التي تشتمل على درجة عالية من أنشطة البحث والتطوير، هي الأشد تأثراً بعوامة عمليات الإنتاج من خلال ترتيبات تقاسم الإنتاج الدولية. وقد أدى تزايد قدرة رأس المال على الحركة، بالإضافة إلى استمرار القيود المفروضة على حركة اليد العاملة، إلى اتساع شمولية شبكات الإنتاج الدولية، مما أفضى إلى تسارع نمو التجارة في عدد من القطاعات التي يمكن فيها تجزئة سلاسل الإنتاج ونقل مواقعها إلى بلدان شتى. وقد أدت الأحكام التعريفية المواتية، التي يتم التوصل إليها في أحيان كثيرة من خلال ترتيبات إقليمية، فضلاً عن الحوافز الضريبية وغيرها من الحوافز، إلى تشجيع هذه العملية، مما أفضى إلى تعزيز نمط جديد من أنماط التجارة حيث يتم تجهيز السلع في عدة مواقع قبل أن تصل إلى المستهلكين النهائيين، وحيث تتجاوز القيمة الإجمالية للتجارة المسجلة

في هذه المنتجات قيمتها المضافة بـمـامش كبير. ويقدر أن تشكل التجارة القائمة على التخصص ضمن هذه الشبكات نسبة تصل إلى ٣٠ في المائة من الصادرات العالمية.

### التجارة والصناعة: الروابط الجديدة والتحديات القديمة

بالرغم من أنه يبدو أن البلدان النامية ككل قد أصبحت تشارك مشاركة نشطة ودينامية في التجارة العالمية على مدى العقدين الماضيين، فإن إلقاء نظرة أكثر تفحصا يدل على قدر كبير من التنوع في طرائق مشاركة هذه البلدان في التقسيم الدولي للعمل:

- أولاً، لم يستطع العديد من البلدان التحول عن السلع الأولية التي تشهد أسواقها ركوداً أو انخفاضاً نسبياً. إلا أن التجارة في عدة منتجات من السلع الأولية ما برحت تنمو بنفس سرعة نمو التجارة في بعض المنتجات المصنعة، وقد شهدت البلدان التي نجحت في دخول هذه القطاعات توسعاً كبيراً في صادراتها ودخلها؛
- ثانياً، إن معظم البلدان النامية التي استطاعت التحول عن السلع الأولية نحو المنتجات المصنعة قد فعلت ذلك عن طريق التركيز على المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف للموارد ولليد العاملة، وهي منتجات تفتقر عموماً إلى الدينامية في الأسواق العالمية؛
- ثالثاً، شهد عدد من البلدان النامية حدوث زيادة سريعة في صادراتها من المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا والتي سجلت توسعاً سريعاً في التجارة العالمية على مدى العقدين الماضيين. إلا أن مشاركة البلدان النامية في إنتاج هذه المنتجات تقتصر، عدا عن بعض الاستثناءات البارزة، على العمليات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة والتي تدرج ضمن نشاط التجميع ولا تنطوي إلا على قدر ضئيل من القيمة المضافة. وبالتالي فإن حصة بعض هذه البلدان في الدخل الصناعي العالمي قد انخفضت فعلياً. أما الزيادات في القيمة المضافة التصنيعية، في حالة بعض البلدان الأخرى، فقد تخلفت إلى حد بعيد عن حصصها المسجلة في تجارة المصنوعات العالمية؛
- وأخيراً، شهد عدد قليل من البلدان حدوث زيادات حادة في حصصها من القيمة المضافة للصناعة العالمية تعادل أو تتجاوز الزيادات في حصصها من تجارة المصنوعات العالمية. وتشتمل هذه المجموعة من البلدان على بعض الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا التي كانت قد حققت بالفعل تقدماً كبيراً في عملية التصنيع قبل التحول الذي حدث مؤخراً نحو التصدير في العالم النامي. ولا يندرج ضمن هذه المجموعة أي بلد من البلدان التي قامت بعملية تحرير سريع للتجارة والاستثمار على مدى العقدين الماضيين.

وبالتالي، فإن معظم البلدان النامية لا تزال تصدر منتجات قائمة على الاستخدام الكثيف للموارد واليد العاملة، معتمدة اعتماداً فعلياً على الموردين الذين يؤمنون لها اليد العاملة الرخيصة الأجور والمتدنية المهارات لكي تكون قادرة على المنافسة. وباستثناء المجموعة الأخيرة من المنتجات، لا يبدو أن هذه البلدان قد استطاعت إقامة علاقة دينامية بين الصادرات ونمو الدخل تمكنها من أن تسد بسرعة الفجوة بين دخلها ودخل البلدان الصناعية. وبالرغم من أنه يبدو أن هذه البلدان، كمجموعة، قد أصبحت أطرافاً فاعلة رئيسية في الأسواق العالمية للمنتجات الدينامية، فإن صادراتها لا تزال تشكل ما نسبته ١٠ في المائة فقط من الصادرات العالمية من المنتجات التي تشتمل على درجة عالية من أنشطة البحث والتطوير وتتسم بالتعدد التكنولوجي و/أو وفورات الحجم.

ثم إن فهم المنطق الذي يقوم عليه نظام تحقق فيه بلدان نامية كثيرة توسعا قويا في تجارتها الخارجية دون أن تكافأ بزيادة مماثلة في دخلها هو أمر يتطلب تفكيرا مليا. وثمة خطوة أولى تتمثل في التحول عن أسلوب التجريب العرضي الذي يصنف المنتجات المصنعة المتداولة على أساس قيمتها الاسمية. فالبلدان النامية المشاركة في قطاعات التكنولوجيا المتطورة لا تشارك عموما في تلك الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا ضمن عمليات الإنتاج الإجمالية. وبالتالي فإن مساهمة هذه البلدان في القيمة المضافة تتحدد على أساس تكلفة عامل الإنتاج الأقل ندرة والأكثر ضعفا، أي اليد العاملة غير الماهرة، بينما يجني المالكون الأجانب لعوامل الإنتاج النادرة ولكن القادرة على الحركة على المستوى الدولي، مثل رأس المال والإدارة والدراسة الفنية، ثمار هذه العوامل. ولذلك فإن الذي يصدر هو العمل نفسه وليس ناتج العمل. والواقع أنه حتى في تلك البلدان، مثل الصين وماليزيا، التي حققت درجة عالية من النجاح في زيادة حصصها في صادرات المصنوعات العالمية والقيمة المضافة التصنيعية من خلال مشاركتها في سلاسل الإنتاج الدولية، تشكل الأرباح المحققة من الاستثمار الأجنبي المباشر جزءا هاما من القيمة المضافة المحلية.

ومن الواضح أن المشاركة في تلك الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية يمكن أن تعود بفوائد كبيرة على البلدان التي هي في المراحل الأولى من عملية التصنيع والتي يتوفر لديها فائض كبير من اليد العاملة. كما يمكن لهذه المشاركة أن تمكن هذه البلدان من زيادة العمالة ودخل الفرد حتى عندما تكون القيمة المضافة المحققة متدنية. يضاف إلى ذلك أن تزايد استخدام اليد العاملة المنخفضة المهارات في الأنشطة المرتبطة بشبكات الإنتاج الدولية - سواء تم تنظيمها من قبل شركات عبر وطنية كبيرة تنتج مجموعة موحدة من السلع في عدة مواقع، أو من خلال مجموعات من الشركات الأصغر التي توجد مواقعها في بلدان مختلفة وترتبط ببعضها البعض عن طريق التعاقد من الباطن على المستوى الدولي - قد أدى بالتأكيد إلى توسيع نطاق المجموعة المحتملة من القطاعات التي يمكن فيها البدء بعملية التصنيع واكتساب التقنيات والمهارات التنظيمية الأساسية التي لا غنى عنها لتحقيق نمو أوسع قاعدة. إلا أن هذا لا يشكل قفزة نحو نمط جديد من النمو الصناعي السريع والمطرد.

إن هذه الشبكات تتيح للشركات عبر الوطنية قدرا أكبر بكثير من المرونة والتحكم في اختيار مواقع استثماراتها. يضاف إلى ذلك أن الأصول الإنتاجية لهذه الشركات، مثل الدراية الفنية وقدرات التصميم والتكنولوجيا، يمكن أن تنحصر على نحو أكثر إحكاما داخل الشركات نفسها، وذلك بسبب الحواجز التي تعترض الدخول والتي تنشأ عن ارتفاع تكاليف إدارة وتنسيق مثل هذه الوحدات المعقدة. ويمكن لطابع "الرزمة" المتكاملة الذي يتسم به الاستثمار الأجنبي المباشر أن يشكل، في ظل هذه الظروف، السبب في التوزيع غير المتوازن إلى حد بعيد للمكاسب الناشئة عن التجارة والاستثمار، إلا إذا استطاعت قوة المساومة المحلية أن تحقق نتائج أكثر توازنا مثلما حدث في حالة الرعيل الأول من اقتصادات شرق آسيا. غير أن تكرار النجاح الذي حققته تلك البلدان يصبح أكثر صعوبة بكثير عندما يتسم هذا الاستثمار بدرجة عالية من الحركة: فمزايا الموقع تكسب وتفقد بسهولة نتيجة لحدوث تغيرات طفيفة في التكاليف أو ظهور مواقع بديلة، مما يفضي إلى خطر نشوء اقتصادات محصورة عندما تكون هناك باستمرار درجة عالية من الاعتماد على المدخلات المستوردة مثل رأس المال والسلع الوسيطة. وهذه المشاكل يمكن أن تكون خطيرة بصفة خاصة في حالة البلدان المتوسطة الدخل التي حققت نجاحا في المراحل الأولى من عملية التصنيع ولكنها تحتاج الآن إلى الارتقاء السريع بمستواها التصنيعي وإلى تحقيق نمو في الإنتاجية من أجل المضي قدما على طريق التنمية.

### المنافسة وخطأ التعميم

إن ما يمكن لبلد ما أن يحققه من خلال مشاركته في النظام التجاري، بما في ذلك عن طريق القيمة المضافة، يتوقف على جملة أمور منها العرض العالمي للسلع المنتجة والمصدرة بالنسبة للطلب عليها. وما برحت الاتجاهات

غير الموازية في كلا الجانبين، وهي اتجاهات تؤدي إلى تراجع في معدلات التبادل التجاري للسلم الأساسية، تشكل منذ أمد بعيد مصدر قلق للمسؤولين عن رسم السياسات العامة في البلدان النامية. وقد اعتبر الاعتماد على صادرات المصنوعات من أجل زيادة النمو حلا لهذه المشكلة.

ونتيجة لتزايد المشاركة في التجارة العالمية في السنوات الأخيرة من قبل عدة بلدان منخفضة الدخل وذات كثافة سكانية عالية، أصبحت اليد العاملة المنخفضة المهارات تشكل نسبة عالية تصل إلى ٧٠ في المائة من قوة العمل المستخدمة في القطاعات التي تشارك في التجارة العالمية. إلا أنه لا يزال هناك قدر كبير من فائض العمل في هذه البلدان، كما أن العديد من البلدان الكبيرة لم تندمج بعد اندماجا كاملا في النظام التجاري الدولي. وبالتالي فإن توجه البلدان النامية في الوقت نفسه نحو التصدير في مجال المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، أو تزايد المنافسة فيما بين هذه البلدان لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها مواقع مناسبة للعمليات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة في سياق الأنشطة التي تكون لولا ذلك عالية التقنية والتي تنظم في إطار شبكات الإنتاج الدولية، هو أمر يمكن أن يزيد من حدة مشكلة الوقوع في خطأ التعميم، مما يخل بالتطلعات الإنمائية للاقتصادات ذات التوجه الخارجي ويسبب توترات بنوية خطيرة في النظام التجاري. والمثال النموذجي لمخاطر الإنتاج المفرط لمنتجات موحدة يتم إنتاجها على نطاق واسع، وتعتمد اعتمادا شديدا على الاستيراد، يتجسد في قطاع الإلكترونيات حيث تبدو أسعار صادرات البلدان النامية أكثر تقلبا كما يبدو أنها سجلت انخفاضا أكثر حدة بعد عام ١٩٩٥ مقارنة بنفس المنتجات التي يتم تداولها فيما بين البلدان المتقدمة.

كما أن هناك علامات أعم تدل على أن أسعار المصنوعات المصدرة من البلدان النامية ما برحت تضعف مقارنة بصادرات البلدان الصناعية في السنوات الأخيرة. صحيح أن تلك البلدان النامية التي نفذت برنامجا تصديريا ملفتا للنظر بالاستناد إلى قطاع صناعي دينامي، مثل جمهورية كوريا، قد تمتعت أيضا بمعدلات تبادل تجاري موازية مع غيرها من البلدان النامية، وبخاصة تلك التي تصدر مصنوعات بسيطة. وبالإضافة إلى أن أسعار عدد من المصنوعات الهامة للبلدان النامية تبدو أيضا متقلبة على نحو متزايد، فإن هناك أسبابا أخرى تدعو إلى القلق. فتصميم السياسات ذات الوجهة التصديرية ينبغي أن يأخذ في الاعتبار، تبعا لذلك، احتمال حدوث عرض مفرط في الأسواق فيما يتصل بصادرات البلدان النامية من المنتجات المصنوعة القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة.

وبالنظر إلى الحواجز الهامة التي تعترض الدخول في خطوط إنتاج قائمة على كثافة المهارات والتكنولوجيا والتي تشتمل على درجة عالية من أنشطة البحث والتطوير، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف التي ينطوي عليها تنظيم سلاسل الإنتاج، فإن هذه الأسواق تخضع للهيمنة الاحتكارية من قبل المنتجين في بلدان الشمال الذين يتنافسون عادة على أساس جودة المنتجات وتصميمها وتسويقها وعلامتها التجارية وتمايزها وليس على أساس أسعارها. كما أن المنتجات النهائية الأقل كثافة في استخدام التكنولوجيا، مثل الآلات أو معدات النقل، التي تتطلب تمويل استثمارات محددة وكبيرة جدا، تندرج أيضا ضمن تلك المنتجات التي تتسم بأعلى نسب التركيز للحصص في أسواق الصادرات.

وعلى النقيض من ذلك، فإن أسواق السلم القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة قد أظهرت مستوى أعلى بكثير من القدرة التنافسية، وبخاصة في العقد الماضي. ولا تزال هذه الأسواق تتيح فرصا للجيل الجديد من الاقتصادات المصنعة. ولكن ضعف النمو وارتفاع معدل البطالة في الاقتصادات الصناعية المتقدمة قد أديا إلى إبطاء عملية إغلاق صناعاتها الآيلة إلى الزوال. يضاف إلى ذلك أن معظم البلدان النامية المتوسطة الدخل تواصل أيضا إنتاج المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة لأن منتجي هذه المصنوعات يجدون صعوبة في الارتقاء بالمستوى التكنولوجي وفي التنوع. كما أن ضغوط المنافسة تزداد حدة نتيجة للطريقة التي

تستوعب بها أسواق العمل في البلدان النامية الفائض الإضافي من السلع القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة من خلال تطبيق أجور مرنة، مما يسمح للشركات بأن تتنافس على أساس الأسعار دون إضعاف الربحية. وبذلك تصبح المنافسة فيما بين الشركات، بما في ذلك الشركات الدولية، في البلدان النامية منافسة فيما بين اليد العاملة التي توجد مواقعها في بلدان شتى.

ومع تزايد عدد البلدان النامية التي أخذت تتحول نحو استراتيجيات ذات وجهة تصديرية، بما في ذلك بعض البلدان التي تتوفر فيها مجتمعات كبيرة جدا لليد العاملة غير الماهرة، يبدو أن البلدان المتوسطة الدخل في أمريكا اللاتينية وفي جنوب شرق آسيا هي الأكثر عرضة للتأثر بهذه الديناميات. وبصفة خاصة، يبدو أن تزايد المنافسة في الأسعار فيما يخص منتجات قطاع الإلكترونيات قد أدى على نحو متزايد إلى جعل المصدرين التقليديين في البلدان النامية معرضين لمواجهة موردين أكثر قدرة على المنافسة في البلدان التي تنخفض فيها التكاليف. وفي غياب التحول السريع نحو إنتاج مصنوعات قائمة على درجة عالية من المهارات من أجل تمكين المصدرين من البلدان النامية من التنافس مع البلدان الصناعية الأكثر تقدما، فإن هؤلاء المصدرين قد يخضعون لضغوط نتيجة لانحصارهم بين الطرفين الأعلى والأسفل في أسواق المصنوعات.

### الآثار المترتبة على انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية

لقد أثار انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية مسألة التأثير المحتمل لاعتماد الضوابط التجارية المتعددة الأطراف على الأداء التجاري للصين نفسها ولشركائها التجاريين. فبالنسبة للصين، يعنى هذا الانضمام، في المقام الأول، فتح أسواقها أمام المزيد من التنافس والوجود التجاري الأجنبيين. وتدل تجربة عمليات التحرير في أمريكا اللاتينية وفي الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية على أن هذا يمكن أن يشكل تحديا للمسؤولين عن رسم السياسات الاقتصادية. إلا أن الميزة الكبرى التي تتمتع بها الصين تتمثل في انضمامها إلى النظام المتعدد الأطراف من موقع قوة؛ فقد حققت نجاحا مذهلا في توسيع الصادرات؛ وهي تتمتع بمركز قوي ومستمر على صعيد ميزان المدفوعات؛ كما أن لديها احتياطات دولية وفيرة. يضاف إلى ذلك أنها مهيأة تماما لمقاومة ضغوط الاستيراد المفرطة المرتبطة بكبح الطلب الاستهلاكي والتي أخرجت عمليات التحرير الأخرى عن مسارها.

أما أصعب التحديات فستواجهها المؤسسات والعمال في القطاع المملوك للدولة. فهذه المؤسسات تعمل في الزراعة ولكنها تحتل مكانة بارزة بصفة خاصة في قطاع الصناعات الثقيلة، بما في ذلك صناعات توليد الطاقة الكهربائية والفولاذ والمواد الكيميائية والأسلحة، فضلا عن قطاع الخدمات. وفي نهاية التسعينات، كانت هذه المؤسسات تستخدم ما يزيد عن ٨٠ مليون شخص وتشكل ما نسبته ٣٨ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي وقرابة النصف من مجموع صادرات البلد. وبالرغم من أن هذا القطاع ما برح يخضع لإصلاحات على مدى ما يزيد عن عقد، فإن الكثير من المؤسسات تواجه وضعاً مالياً ضعيفاً، وتعمل على مستوى دون المستوى الأمثل، وتستخدم تكنولوجيات أصبحت بالية، وتعتمد على مستويات حماية عالية. وستؤدي شروط الانضمام - ولا سيما إزالة الإعانات، والحد من التدابير التعريفية وغير التعريفية، وإلغاء المعاملة التفضيلية - إلى ممارسة ضغط كبير على العديد من هذه المؤسسات. خاصة وأن المنافسة ستأتى أساساً من الشركات في البلدان المتقدمة. ويبدو أنه سيكون من الحتمي تكبد خسائر كبيرة من حيث فرص العمل المتاحة للعمال المهرة وغير المهرة على حد سواء.

إن الآثار المترتبة على عملية إعادة الهيكلة وتزايد البطالة في القطاعات المعرضة للتأثر يمكن أن تعوض من خلال التوسع الصناعي في قطاعات أخرى. ومن المتوقع لبعض القطاعات، مثل قطاعات الملابس، والمعدات الكهربائية، والمنتجات الجلدية وغيرها من الصناعات الخفيفة، أن تحظى بفرص تصدير محسنة عقب الانضمام. وتدل الزيادة التي حدثت مؤخراً في الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو الداخل على أن انخفاض تكلفة اليد



العاملة والهياكل الأساسية يظل يمثل مصدر اجتذاب قوي. إلا أنه من غير المحتمل أن يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى توليد عدد كبير من فرص العمل؛ ففي حين أن صادرات الشركات المملوكة للأجانب تشكل الآن ما يزيد عن ١٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، فإن هذه الشركات تستخدم ما يقل عن ١ في المائة من مجموع قوة العمل. وحتى لو تضاعف مستوى العمالة في صناعات التصدير التي تهيمن عليها هذه الشركات، فإنه من غير الممكن توقع أن تستوعب هذه الصناعات أكثر من جزء من مجموع قوة العمل المسرححة في قطاعات أخرى من الاقتصاد. يضاف إلى ذلك أن هذه الشركات تعتمد اعتمادا شديدا على الواردات، إلى جانب حدوث تدفق للأرباح إلى الخارج، مما يؤدي إلى تدفق صاف للعملة الأجنبية إلى الخارج. وبالرغم من أن جزءا هاما من مجموع الأرباح يعاد استثماره، فإن هذه المساهمة التي تقدمها الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا في ميزان المدفوعات تشبه إلى حد ما مثلتها في بعض بلدان شرق آسيا، مثل ماليزيا، قبل اندلاع الأزمة المالية. وإذا اقتصر دور الاستثمار الأجنبي المباشر على مجرد نقل موقع العمليات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة إلى الصين، فإن مثل هذا النهج قد يفضي إلى عمليات معاوضة وإلى تزايد حدة المنافسة فيما بين البلدان التي تتميز بفائض في اليد العاملة وبدرجة عالية من الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر. ويمكن تجنب هذه النتيجة بقدر ما يتم استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر لأغراض الارتقاء بالمستوى التكنولوجي وبقدر ما يتم إيلاء المزيد من الاهتمام لدور الأسواق المحلية في استيعاب فائض اليد العاملة.

ويشكل تزايد وجود المصدرين الصينيين مصدر قلق للعديد من البلدان النامية ذات الهيكل التجاري المماثل. ومع ذلك، وبالرغم من تدني مستويات الأجور، لا تتمتع الصين بميزة عامة في التكاليف في قطاع الصناعة تميزها عن البلدان النامية الأخرى وذلك بسبب تدني مستوى الإنتاجية، وبخاصة في القطاعات المملوكة للدولة. فالذين يواجهون أشد المخاطر، ولا سيما في أسواق ثالثة، في الصناعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، بما في ذلك عمليات التجميع في صناعة الإلكترونيات، هم المنتجون المتوسطو الدخل، مثل البلدان الأعضاء في رابطة دول جنوب شرق آسيا والمكسيك. وهذه الأسواق التي تتسم بدرجة عالية من المنافسة هي بالتحديد الأسواق الأكثر عرضة للتأثر بالخطر الناجم عن الوقوع في خطأ التعميم.

وتزداد هذه الهواجس حدة لأنه من غير المحتمل أن تكون الفرص التجارية الناشئة عن زيادة انفتاح السوق الصينية متاحة لصالح المنافسين من المصدرين المحتملين. فالواردات الصينية منحازة نحو المنتجات ذات المهارات العالية والموارد الطبيعية. ومن المتوقع أن تجني البلدان الصناعية المتقدمة والرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا أكثر المكاسب، وذلك إما بسبب تزايد الطلب على الأجزاء والآلات المستوردة المرتبطة بشبكات الإنتاج، أو بسبب ما تتمتع به هذه البلدان من مزايا كبيرة في التكاليف مقارنة بالمنتجين الصينيين. إلا أنه من الممكن توقع أن تؤدي عملية تحرير الواردات الزراعية الصينية إلى إتاحة فرص تصديرية جديدة ليس فقط لبعض البلدان الآسيوية التي تتمتع بالفعل بحصص كبيرة من واردات الصين من هذه المنتجات، بل أيضا لبعض بلدان أمريكا اللاتينية والبلدان الأفريقية.

وإن تصدي الصين للتحدي المتمثل في زيادة الاندماج في الاقتصاد العالمي سيتطلب اعتماد طائفة كاملة من السياسات الرامية إلى ضمان سلاسة عملية التكيف والمحافظة على نمو قوي. ومن المهم أن تحافظ الصين على استقلاليتها وأن تحتفظ بخيار استخدام سعر الصرف، عند اللزوم، للحيلولة دون حدوث اختلالات خطيرة في بعض قطاعات الاقتصاد. وبالنظر إلى أن هناك حدودا للاعتماد على الصادرات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، فإن العمل بشكل سريع ومتسلسل على الارتقاء بالمستوى التكنولوجي في قطاع الصناعة، مما يسمح للصادرات بالتحول نحو منتجات تتميز بقيمة مضافة أعلى وبكثافة في استخدام المهارات، سيتطلب انتهاج استراتيجية جديدة تهدف إلى الاستعاضة عن الأجزاء والمكونات المستوردة بمنتجات محلية مع تعزيز الاعتماد على

الأسواق المحلية من أجل زيادة العمالة المنتجة. ومن شأن هذه العملية، إذا ما تمت إدارتها بشكل صحيح، أن تمكن الصين من التعجيل بعملية التصنيع بدلا من السعي إلى استيعاب فائض اليد العاملة في صناعات تتسم بمستوى منخفض نسبيا من القيمة المضافة وتقوم على الاستخدام الكثيف لليد العاملة.

### قضايا السياسة العامة

إن القضية الأساسية التي تواجه سياسات البلدان النامية في النظام التجاري ليست أساسا قضية زيادة أو تقليل تحرير التجارة بل إنها تتمثل في الطريقة الأفضل التي يمكن بها لهذه البلدان أن تستخلص من مشاركتها في هذا النظام تلك العناصر التي تعزز تنميتها الاقتصادية. وبالنسبة لبعض البلدان، تظل هذه المسألة تشكل مسألة تحول عن السلع الأولية، ولكنها بالنسبة للعديد من البلدان الأخرى مسألة زيادة عنصر القيمة المضافة ضمن الصادرات المصنعة. والتحديات التي تواجه الصين تذكرنا بأنه حتى أكبر الاقتصادات النامية تظل بحاجة إلى توفر حيز كاف على صعيد السياسة العامة يتيح إدارة اندماج هذه البلدان في الاقتصاد العالمي.

وقد أعرب منذ انعقاد مؤتمر سياتل عن قلق إزاء المدى الذي يمكن فيه للقواعد التجارية المتعددة الأطراف أن تقيد خيارات السياسة العامة التي شكلت جزءا من استراتيجيات التنمية الناجحة في الاقتصادات الآسيوية الحديثة التصنيع وكذلك في العديد من البلدان المتقدمة. وربما كان من الممكن تخفيف هذه الهواجس لو تحققت زيادة إمكانية الوصول إلى الأسواق التي كانت متوقعة من جولة أوروغواي. ولكن ما حدث بدلا من ذلك هو أن عوامل مجتمعة، تشمل استمرار الحواجز التي تعترض سبيل الوصول إلى الأسواق، وتقلص الحيز المتاح على صعيد السياسة العامة لتعزيز المؤسسات القادرة على المنافسة والارتقاء بالمستوى التكنولوجي، إلى جانب التنافس المفرط فيما بين البلدان النامية في الأسواق العالمية على تصدير المنتجات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة وعلى الاستثمار الأجنبي المباشر (في تلك الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية)، قد أثار مرة أخرى خطر الوقوع في خطأ التعميم.

وفي الدورة الرابعة للمؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية المعقودة في الدوحة، تم الاعتراف بشواغل البلدان النامية التي كانت قد أثرت في مؤتمر سياتل. ويتمثل التحدي الآن في جعل النظام التجاري المتعدد الأطراف نظاما أكثر ملاءمة للتنمية. وسيتم الحكم على النتيجة استنادا إلى معيار يتمثل في مدى قدرة البلدان النامية على الوصول إلى الأسواق بدرجة أكبر دون تقييد الخيارات المتاحة لها على صعيد السياسة العامة. وتبرز ديناميات النظام التجاري الحاجة الملحة لإحراز تقدم حقيقي في هذا الصدد.

ومن الخطأ القول إن الاستفادة من "الصفقة" التي تم التوصل إليها في جولة أوروغواي، من خلال تحسين إمكانية الوصول إلى الأسواق في المجالات التي هم البلدان النامية، لا تنطوي إلا على قدر ضئيل من تكاليف التكيف، أو أنها لا تنطوي على أي تكاليف من هذا النوع، في البلدان الصناعية. فالفترات المتطاولة التي اتسمت بارتفاع معدل البطالة وببطء النمو في تلك البلدان قد دفعت العديد من أوساط الصناعات التي تتسم بتدني المهارات إلى مقاومة تقديم أية تنازلات أخرى في مجال التجارة. ولكن التزعة الحمائية المتجددة ليست الطريق الصحيح. فأفضل طريقة لمعالجة الهواجس الناشئة عن تزايد المنافسة هي في التأكد من استخدام المجموعة الكاملة من السياسات الاقتصادية الكلية والسياسات الهيكلية من أجل التعجيل بالنمو والحد من البطالة. فهذه الطريقة، استطاعت البلدان المتقدمة أن تستوعب دخول منتج المنتجات المنخفضة التكاليف في فترتي الخمسينات والستينات، وليس هناك أي سبب يدعو إلى الاعتقاد بأن تصميم صفقة شاملة يكون فيها الجميع فائزين هو أمر يتجاوز القدرة التقنية للمسؤولين عن رسم السياسات في هذه الحقبة.

كما أن البلدان النامية تحتاج إلى إقامة التوازن الصحيح بين السياسات. وسيلزم بذل جهود مستمرة لضمان العمل بنظام مؤات لسياسة الاستثمار من خلال اعتماد مزيج مناسب من الضغوط والحوافز الاقتصادية الكلية والسوقية وذلك من أجل تحقيق معدلات النمو المستهدفة وقدرها ٦ في المائة فما فوق. ولكن هناك حاجة لقدر أكبر بكثير من الجهود من أجل حفز الروابط الدينامية بين الصادرات والاستثمار. ويجب أن تكون البلدان النامية قادرة على "التخرج" عبر الطائفة الكاملة من الصناعات التحويلية من أجل ضمان أن يستبقى داخل هذه البلدان جزء أكبر من الأنشطة الإنتاجية المولدة للتجارة، وللمساعدة في تفادي المشاكل المرتبطة بخطأ التعميم. وهذا سيتطلب توسيع الأسواق المحلية توسيعاً أسرع كما سيتطلب الارتقاء السريع بالمستوى التكنولوجي، وذلك من خلال اعتماد سياسات تجارية وصناعية محددة الأهداف والأخذ بنهج مصمم تصميمًا جيدًا إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر. والسياسات التي اعتمدت لهذه الغاية من قبل الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا معروفة تمامًا. وسيعتمد النجاح في الارتقاء بالمستوى التكنولوجي، وبخاصة من قبل البلدان المتوسطة الدخل، اعتمادًا حاسمًا، على مدى القدرة على إزالة العقبات التي تعترض الوصول إلى التكنولوجيا والارتقاء بالمستوى الصناعي في إطار عملية الاستعراض من قبل منظمة التجارة العالمية.

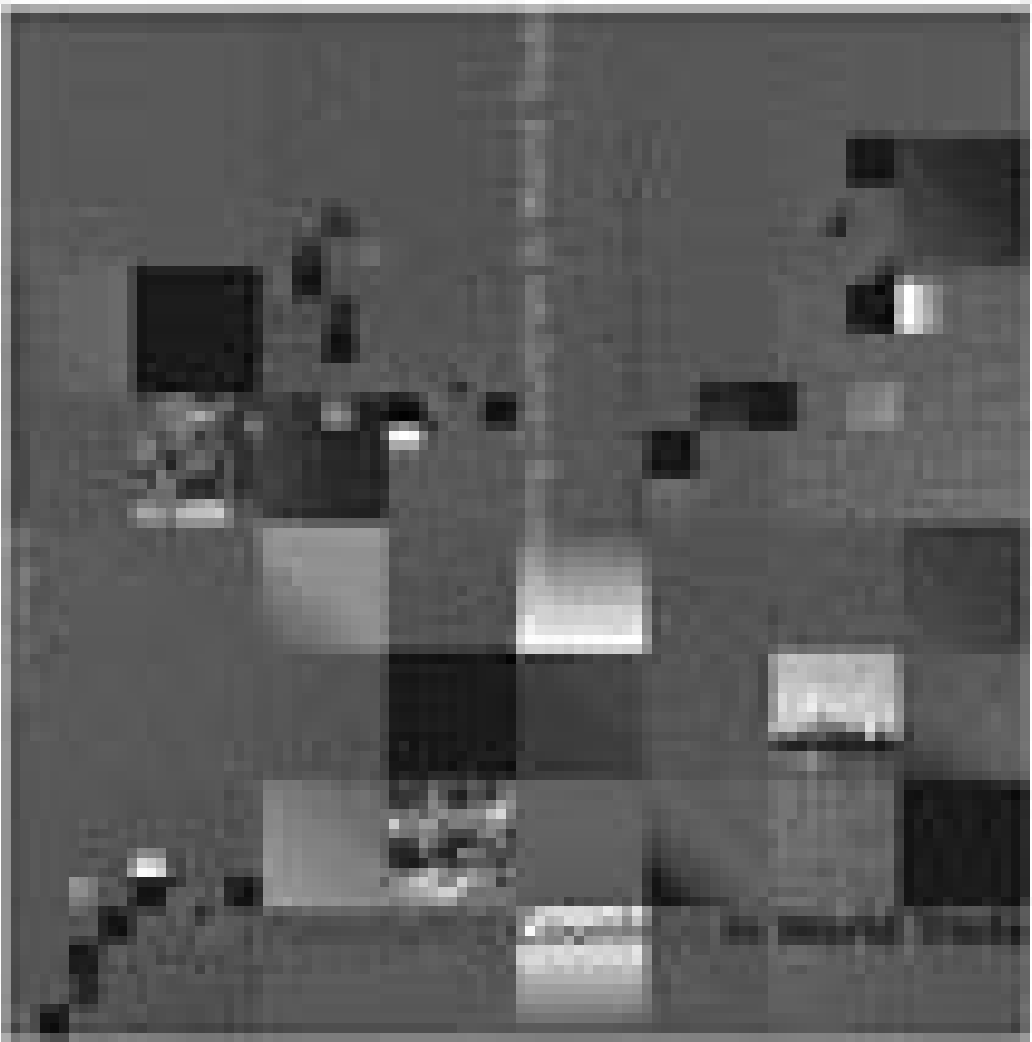
وأخيرًا، سيكون العديد من البلدان النامية الكبيرة بحاجة إلى إيجاد سبل لاستخدام مصادر النمو المحلية استخدامًا أكمل. وهذا يعني أن التوجه الخارجي لاقتصاداتها قد يتراجع مع تنامي ثروتها واتساع أسواقها الداخلية. أما بالنسبة للبلدان الأصغر، فمن شأن الترتيبات الإقليمية أن توفر السياق الصحيح لحفز قوى التجارة والصناعة. وقد أدت هذه الترتيبات دورًا هامًا في شرق آسيا في تيسير ذلك النوع من التصنيع التدريجي الذي بات ضروريًا الآن على نطاق أوسع. ويتزع التفكير الاقتصادي التقليدي إلى التقليل من شأن هذه الترتيبات لأنها لا توفر أفضل حل لتحقيق الأهداف الإنمائية ولأنها يمكن أن تشكل حجر عثرة على الطريق نحو إقامة نظام متعدد الأطراف يكون مفتوحًا ومندمجًا بالكامل. إلا أن هذه الحجج تبدو أقل إقناعًا بكثير في الوقت الذي لا تزال فيه الشركات المحلية تعاني من ضعف في القدرات التكنولوجية والإنتاجية بينما يتسم السياق الاقتصادي العالمي بما يشوب النظام من أوجه التحيز والتنافر.



روبنز ريكوييرو

الأمين العام للأونكتاد

## الاتجاهات والآفاق العالمية



## الفصل الأول

## الاقتصاد العالمي: الأداء والآفاق

## ألف - مقدمة

المتقدم تباطأ النشاط الاقتصادي في اليابان والولايات المتحدة في آن واحد، ثم في منطقة اليورو بعد ذلك بقليل. وهبط النمو الاقتصادي العالمي إلى ١,٣ في المائة في عام ٢٠٠١ بعد أن كان ٣,٨ في المائة في عام ٢٠٠٠ (الجدول ١-١).

وما زالت الأسواق المالية العالمية، التي شهدت انخفاضات كبيرة في الأسعار في عام ٢٠٠١، غير مستقرة بعد. وقد حقق رد الفعل السريع والقوي لأهم المصارف المركزية في العالم بعد أحداث ١١ أيلول/سبتمبر هدفه وهو استمرار أداء الأسواق المالية الرئيسية. غير أن الأنباء السيئة عن الصناعات ودوائر الأعمال التي تأثرت تأثراً مباشراً، وانخفاض أرباح شركات الولايات المتحدة، وإعسار بعض الشركات الكبيرة، وازدياد النظرة الواقعية إلى "الاقتصاد الجديد"، وإعادة هيكلة الحسابات الختامية للمصارف، قد سدت الطريق أمام العودة السريعة إلى ظروف أكثر إشراقاً.

وكشفت الأحداث الأخيرة عن قصور السياسة النقدية كأداة لتثبيت الاقتصاد الحقيقي رغم دورها المفيد في تخفيف عبء الدين الخاص في البلدان الصناعية. وقد ألقى انفجار فقاعة سوق الأوراق المالية الضوء على ضعف المركز المالي للأسر المعيشية والشركات في الولايات المتحدة، وكانت المدحرات الخاصة بالغة الانخفاض، وأدت الطاقة الفائضة إلى تثبيط الربحية. وفضلاً عن ذلك فالأرجح أن تكبح مستويات الدين كلا من الاستهلاك والاستثمار.

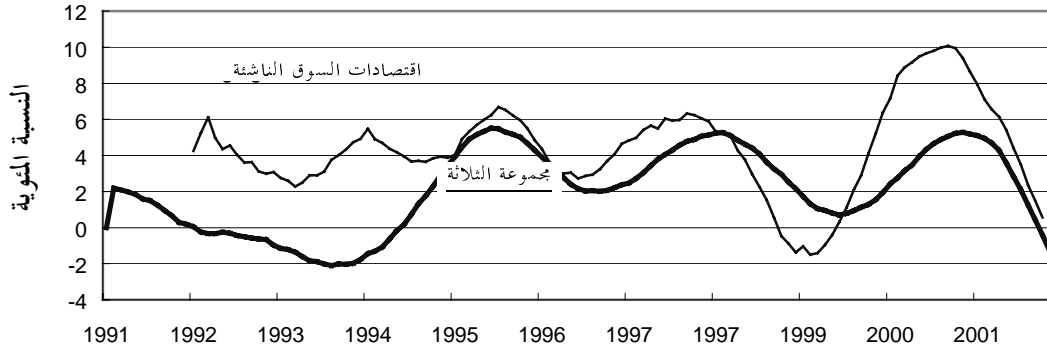
للمرة الأولى منذ الارتفاع المفاجئ في سعر النفط في نهاية السبعينات تعاني كل مناطق العالم تقريباً تباطؤاً اقتصادياً متزامناً، ولا يلوح في الأفق بعد تحسن عالمي مستدام جديد. ويبدو أن التراجع الحاد في اقتصاد الولايات المتحدة في الربع الأخير من عام ٢٠٠٠ وفي عام ٢٠٠١، والذي زادت من تفاقمه أحداث ١١ أيلول/سبتمبر، قد وصل إلى أقصى مداه، لكن انتعاشاً قوياً لم يتجسد بعد. وفي منطقة اليورو توقف النمو، وتزايد البطالة. وتواجه اليابان، بعد عام من النمو السليبي، إمكانية انكماش طويل في عام ٢٠٠٢. وقد يكون عليها أن تلجأ إلى تخفيض الين لتفادي حدوث وضع اقتصادي أخطر. وفي العالم النامي تحسنت مؤخراً بعض المؤشرات، لكن معظم البلدان ليست في وضع يؤهلها لمكافحة التباطؤ العالمي بتدابير داخلية، ولا بد لها أن تنتظر الانتعاش في العالم المتقدم.

وكان معدل نمو الإنتاج الصناعي في الاقتصادات المتقدمة الكبرى واقتصادات السوق الناشئة، وهو أفضل مؤشر عالمي متاح للتحركات الدورية، سلبياً منذ منتصف عام ٢٠٠١ (الشكل ١-١)، وكان الأثر السليبي غير المباشر في الأسواق الناشئة أقوى منه في فترات الركود السابقة في التسعينات. وكانت آسيا هي البادئة بالهبوط، واقتفت أمريكا اللاتينية أثرها. ولم يفلت من الضغط نحو الهبوط من الأسواق العالمية إلا الصين والهند، وهما اقتصادان كبيران مغلقان نسبياً، فلم تكدر تتأثر معدلات نموهما العامة بالرغم من الانخفاض الشديد في معدل اتساع التصدير. وفي العالم

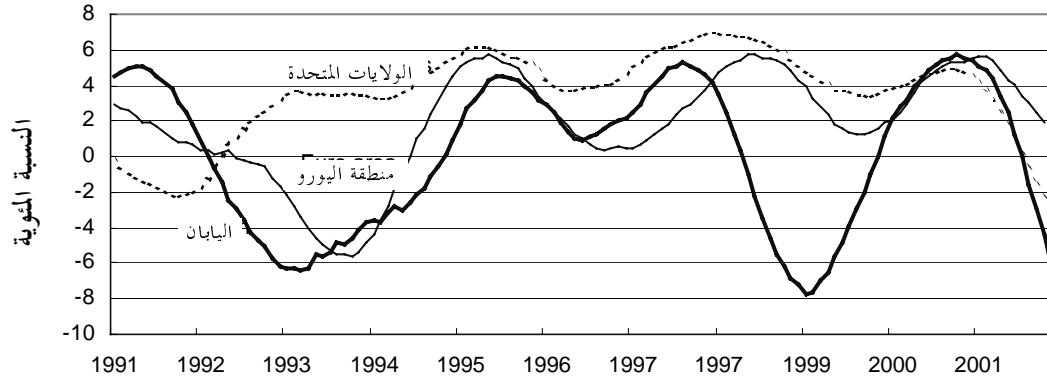
## الرسم البياني ١-١

الإنتاج الصناعي في البلدان الصناعية الرئيسية واقتصادات السوق الناشئة، ١٩٩١-٢٠٠١  
(متوسط متحرك لاثني عشر شهرا للنسبة المئوية للتغيرات عن نفس الفترة في العام السابق)

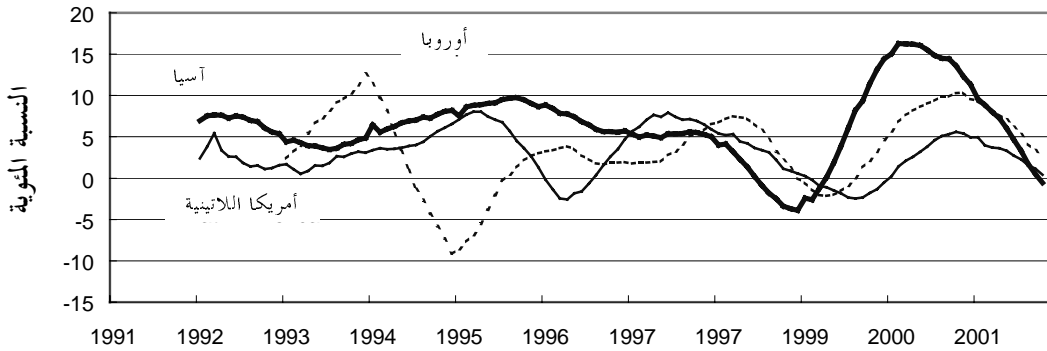
## ألف - مجموعة الثلاثة واقتصادات السوق الناشئة



## باء - مجموعة الثلاثة: منطقة اليورو واليابان والولايات المتحدة



## جيم - اقتصادات السوق الناشئة: أوروبا وأمريكا اللاتينية وآسيا



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد استنادا إلى Thomson Financial Datastream.

ملحوظة: تشمل مجموعة الثلاثة منطقة اليورو واليابان والولايات المتحدة، وتشمل اقتصادات السوق الناشئة الجمهورية التشيكية وهنغاريا (من ١٩٩٤) وبولندا (من ١٩٩٥) والاتحاد الروسي (من ١٩٩٥) وتركيا في أوروبا وماليزيا وجمهورية كوريا وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية وتايلند في آسيا؛ والأرجنتين والبرازيل وبيرو وشيلي والمكسيك في أمريكا اللاتينية.

## المجدول ١-١

## نمو الناتج العالمي، ١٩٩٧-٢٠٠٢

(النسبة المئوية للتغير عن العام السابق)

تنبؤات سنة ٢٠٠٠			متوسط						المنطقة/الاقتصاد
صندوق النقد الدولي <sup>(أ)</sup>	وحدة الاستعلام الاقتصادي	التوافق الاقتصادي	١٩٩٠-٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	
٢,٤	١,٤	١,٢	٢,٢	١,٣	٣,٨	٢,٦	١,٨	٣,٤	العالم
٠,٨	١,١	.	٢,٠	١,٠	٣,٤	٢,٤	٢,١	٣,٠	الاقتصادات المتقدمة
									منها:
٠,٧	٢,٢	١,٦	٢,٨	١,١	٤,١	٣,٦	٤,٤	٤,٤	الولايات المتحدة
١,٠-	١,٣-	١,١-	١,١	٠,٣-	٢,٢	٠,٢	٢,٥-	١,٦	اليابان
١,٣	١,٣	١,٥	١,٧	١,٦	٣,٤	٢,٤	٢,٧	٢,٥	الاتحاد الأوروبي
									منه:
١,٢	١,٢	١,٢	١,٧	١,٤	٣,٥	٢,٤	٢,٧	٢,٣	منطقة اليورو
٠,٧	٠,٨	٠,٧	١,٦	٠,٦	٣,٢	١,٥	٢,٢	١,٤	ألمانيا
١,٣	١,٢	١,٤	١,٤	١,٩	٣,٥	٢,٩	٣,١	١,٩	فرنسا
١,٢	١,٥	١,٢	١,٢	١,٨	٢,٩	١,٤	١,٥	١,٨	إيطاليا
١,٨	١,٦	٢,٠	١,٩	٢,٤	٢,٩	٢,١	٢,٦	٣,٥	المملكة المتحدة
٣,٦	-	٣,٠ <sup>(ب)</sup>	٣,٠-	٤,٣	٦,٠	٢,٧	٠,٩-	١,٩	الاقتصادات الانتقالية
٤,٤	.	.	٤,٣	٢,١	٥,٤	٣,٤	١,١	٥,٣	الاقتصادات النامية
.	.	.	٣,٦	١,١	٤,٩	٢,٧	٠,٠-	٤,٧	الاقتصادات النامية مع استبعاد الصين

**المصدر:** البنك الدولي، *مؤشرات التنمية الدولية*، (أعداد متنوعة، صندوق النقد الدولي، *الآفاق الاقتصادية العالمية* (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١)؛ وحدة التحريات الاقتصادية، تنبؤات البلدان (عدة أعداد)، التوافق الاقتصادي، *تنبؤات التوافق* (١١ شباط/فبراير ٢٠٠٢).

(أ) استنادا إلى أوزان البلدان من حيث تعادل القوة الشرائية.

(ب) تشمل الاتحاد الروسي وأذربيجان وإستونيا وأوزبكستان وأوكرانيا وبلغاريا وبولندا وبيلاروس وتركيا والجمهورية التشيكية ورومانيا وسلوفاكيا وسلوفينيا وكازاخستان وكرواتيا ولاتفيا وليتوانيا وملديف وهنغاريا.

فإن بعض سمات نمط النمو غير المتوازن الأخير قد يصبح مشيراً للمتاعب في المستقبل، وفي حين شهدت الولايات المتحدة فترة توسع طويلة كان النمو أبطأ في أوروبا وشهدت اليابان ركوداً. وأدى هذا النمط إلى صعوبات في الاستيعاب، وولد اختلالات خارجية، وكان الدولار أقوى مما يجب مما زاد من الاختلالات العالمية الناشئة عن التفاوتات في خلق الطلب بين البلدان الصناعية الرئيسية. وإذا كان على عدد متزايد من البلدان أن يخفض قيمة عملته أمام الدولار كجزء من محاولة الخروج من الانكماش فإن التصحيح النهائي اللازم للدولار يمكن أن يكون كبيراً جداً، مما يثير خطر تقلبات حادة في أسعار صرف العملات الرئيسية، بما يصحب ذلك من آثار على الاستقرار المالي والنمو الاقتصادي في البلدان النامية. ويتطلب تفادي مثل هذه النتيجة توازناً أفضل في إسهام البلدان الصناعية الرئيسية في الطلب العالمي، حيث يقع قدر كبير من المسؤولية على عاتق أوروبا.

وقد أبرز التباطؤ العالمي صعوبة التوصل إلى استجابة منسقة لسياسية الاقتصاد الكلي في مثل هذه الظروف، ففي منطقة اليورو قيدت الاستجابة من جراء المبادئ التوجيهية الضريبية في ميثاق الاستقرار والنمو، وبممانعة المصرف المركزي الأوروبي في تنشيط الطلب. ولم تتصرف السلطات المالية بسرعة وقوة للحد من تأثير التباطؤ على العمالة والدخل الحقيقي إلا في الولايات المتحدة، وفضلاً عن هذا فقد عززت الحكومة الإنفاق العام في أعقاب ١١ أيلول/سبتمبر، وتقبلت تحولاً هائلاً من الفائض إلى العجز في المركز المالي. غير أنه يبدو أن هذه التدابير لا توفر على الأرجح حافزاً كافياً للطلب من أجل نمو عالمي أسرع وإن كانت قد ساعدت اقتصاد الولايات المتحدة على أن ينهض ثانية بشدة.

وهكذا لا يبدو في الصورة انتعاش وشيك وقوي ومستدام. ويرجع جانب كبير من الانخفاض حتى الآن إلى انتهاء ضبط المخزون في الولايات المتحدة. وفضلاً عن هذا

## باء - الاقتصادات المتقدمة

### ١ - الإنكماش المتزايد في الولايات المتحدة

التوالي في عام ٢٠٠٢، بسبب ركود الطلب العالمي وقوة الدولار.

وكما هو معتاد في فترات الهبوط الدورية تحملت الأرباح ودورة المخزونات الجانب الأكبر من عبء التكيف، وهبطت حصائل الشركات، التي ارتفعت إلى مستويات لا سابقة لها أثناء فترة الازدهار الطويلة في التسعينات، هبوطاً شديداً بعد انقضاء ذروة الدورة في خريف عام ٢٠٠٠، ووصل دين قطاع الشركات غير المالية إلى مستويات تاريخية، بالنسبة لرقم الأعمال والتدفق النقدي. وانخفض الإنتاج الصناعي بأكثر من ٤ في المائة، ووصلت طاقة الاستخدام في الصناعة التحويلية إلى مستوى منخفض يبلغ ٧٣ في المائة في النصف الثاني من عام ٢٠٠١. ونتيجة لذلك انخفض الاستثمار في التجهيزات والآلات انخفاضاً حاداً، وانكمش إجمالي العمالة منذ الربع الأول من عام ٢٠٠١، وتحرك معدل البطالة، الذي كان منخفضاً انخفاضاً تاريخياً في نهاية فترة الازدهار، متوافقاً مع الإنتاج الصناعي، إذ عجزت

أخذ اقتصاد الولايات المتحدة، الذي دخل مرحلة الانكماش في ربيع عام ٢٠٠١، يرسل إشارات مختلطة. فمن ناحية انتعشت ثقة المستهلكين بسرعة أكبر، وكانت البطالة أدنى ومعدلات الأجور أعلى مما كان متوقعاً. وقفز الاستهلاك الخاص، الذي هبط بشدة في أيلول/سبتمبر، بقوة في الربع الأخير من عام ٢٠٠١، ودعم الإنفاق تمويل بمعدل فائدة صفري في شراء السيارات وتخفيضات الضريبة المدفوعة مقدماً، مما أدى إلى هبوط المخزون بسرعة غير متوقعة. ومن الناحية الأخرى، ما زال الاستثمار مكبوحاً، ورغم الجهود الكثيرة لتخفيض التكاليف فإن إيرادات الشركات تبدو أدنى من أن تبرر معامل رسمية الأرباح الحالي. وتزايدت النفقات الحكومية في الداخل والخارج منذ ١١ أيلول/سبتمبر، والحكومة على استعداد لتقبل عجز ضريبي يبلغ ١ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في عام ٢٠٠٢ بعد أربعة أعوام من تحقيق فائض وصادرات الولايات المتحدة معرضة لانخفاض حجمها للعام الثاني على



منخفضة إلى أقصى حد، والعسر المالي يتهدد الكثير من الأسر المعيشية حتى وإن كان الانكماش قصير الأجل. وقد كان نمو الاستهلاك الخاص الحقيقي، بمعدل سنوي يبلغ ٥ في المائة في الربع الأخير من عام ٢٠٠١، شبيها بما تحقق أثناء الازدهار، لكن خطاه بدت غير قابلة للاستمرار في وجه اتجاهات الاقتصاد الكلي القائمة ومستويات ديون الأسر المعيشية، ولا بد للانتعاش المستدام أن يتوافق مع عودة الأسر المعيشية إلى عادات الإنفاق المعتادة. فمع نمو الأجور الحقيقية بما لا يزيد إلا قليلا عن ٢ في المائة في عام ٢٠٠٢، واستمرار كبح نمو العمالة، فإن الارتفاع الضمني في معدل الادخار قد يولد نموا في الاستهلاك الخاص الحقيقي لا يزيد عن ١ في المائة سنويا. ولا يلوح في الأفق تسارع نحو المعدلات التي تحققت في النصف الثاني من التسعينات.

وفضلا عن ذلك فالأرجح أن يبقى الإنفاق الاستثماري منخفضا، لفترة زمنية مقبلة، نتيجة الاستثمار الزائد في بعض القطاعات والاختلالات في ميزانيات الشركات بفعل القرارات المالية المتخذة، والتشوهات في قيم الأصول والخصوم أثناء فترة ازدهار المضاربة في التسعينات. وأخيرا يعاني اقتصاد الولايات المتحدة من المبالغة في قيمة الدولار. معظم المقاييس، وما يرتبط بذلك من عجز في حسابها الجاري. ولم يؤد التباطؤ الاقتصادي بالنسبة لبعض شركائها التجاريين إلى التصحيح المتوقع للاختلالات، فالواردات، التي كانت تمهبط في عام ٢٠٠١، من الأرجح أن تنتعش في عام ٢٠٠٢، ومن المتوقع أن يزداد المركز التنافسي للمنتجين الأمريكيين ضعفا، فانحرف الدولار عن السعر المعادل لقوته الشرائية شبيه بما حدث في الثمانينات حين أدى إلى اتفاق بلازا. وإذا استمر الدولار قويا في وقت يستمر فيه ببطء النمو في أوروبا والركود في اليابان فالأرجح أن يتسع عجز الحساب الجاري للولايات المتحدة، وقد يؤدي الخطر الناجم عن حدوث انخفاض كبير في قيمة الدولار في النهاية إلى بدء فترة من عدم استقرار العملات، يمكن أن تمثل مشكلات خطيرة أمام إدارة الاقتصاد الكلي، وقد تصبح مصدرا لعدم الاستقرار المالي في الاقتصاد العالمي بأسره.

وقد لعبت سياسة الولايات المتحدة النقدية دورا كبيرا في دعم النشاط الاقتصادي. ثم إن الاحتياطي الاتحادي، الذي تعرض للانتقاد فيما يخص توقيت زيادته الأخيرة لسعر الفائدة في خريف عام ٢٠٠٠، برهن على قدرته واستعداده

المكاسب في قطاع الخدمات والانخفاض العام في ساعات العمل عن تعويض الاستغناء عن العمال في الصناعة.

ومع بداية عام ٢٠٠٢ كانت كثير من التكييفات الدورية المحضة قد اكتملت، ووصل تخفيض المخزونات، الذي كان أقوى من أي فترة انكماش منذ الستينات، إلى نهايته. وبدا أن إيرادات الشركات قد هبطت. وتوقفت المطالبات بإعانات البطالة عن الارتفاع في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١، وقلت الأنباء عن عمليات التسريح في الشركات في حين تحسن اتجاه جداول الرواتب. ويشق العون الناشئ عن انخفاض أسعار الفائدة في الأجل القصير طريقه في أنحاء الاقتصاد، وقد تحفز مستوياتها المنخفضة تاريخيا انتعاشا في الإنفاق الرأسمالي في القطاعات ذات دورة الاستثمار القصيرة مثل قطع الغيار الإلكترونية أو الحواسيب.

وتتوقف المؤشرات الأوضح إلى الاستقرار والانتعاش إلى حد كبير على إنفاق الأسر المعيشية لدعم قرارات الاستثمار طويل الأجل في الشركات، فقد صمد الدخل الشخصي الحقيقي القابل للتصرف جيدا أثناء الانكماش، وبلغ معدل نموه ٣,٨ في المائة في عام ٢٠٠١. وأخذ التعويض عن ساعة العمل في القطاع التجاري يرتفع بشدة في النصف الثاني من التسعينات، مما أدى إلى معدل نمو يزيد عن ٨ في المائة بحلول نهاية عام ٢٠٠٠. وانخفض المعدل في عام ٢٠٠١ لكنه وصل مع ذلك إلى ٤ في المائة بالرغم من الهبوط المفاجئ في النشاط الاقتصادي وانخفاض مكافآت الشركات. وأسهم ببطء رد فعل الأجور لازدياد البطالة إسهاما كبيرا في تثبيت الطلب المحلي حتى الربع الأخير من عام ٢٠٠١. ومن المفارقات أنه بالرغم من أن ربح وحدة المبيعات قد عانى كثيرا من لزوجة الأجور المؤقتة فإن مستويات الربح العامة قد استفادت من مواصلة المستهلكين إنفاق دخولهم، مما أبقى معدل الادخار قريبا من الصفر. لكن هذا الاتجاه تغير جذريا في نهاية العام: فقد تباطأ معدل نمو التعويض عن ساعة العمل نحو ٢ في المائة. وخفضت الشركات ساعات العمل في محاولة منها لوقف الاتجاه الهابط في هوامش الربح.

والأمر الأساسي الأهم، أن العودة إلى النمو المستدام قد تعوقها بعض الاختلالات العميقة الجذور في اقتصاد الولايات المتحدة. فما زالت المدخرات الخاصة

واجهها ضعف آفاق العمالة ونمو الدخل، في إعادة بناء ميزانيتها بدلا من الانفاق، بحيث ترنح الانتعاش مرارا قبل أن يثبت الانتعاش المستدام.

والسياق الحالي مضاد تماما: فالمستهلك هو الذي يده الريادة حتى في ظروف انخفاض العمالة، وقطاع الأعمال هو الذي يعجز عن مساندة هذه العملية بزيادة الاستثمار، بسبب انخفاض الربحية، والطاقة الفائضة، وضرورة إعادة بناء الميزانيات الختامية، وصعوبات التمويل. ورغم أن أسعار الفائدة المنخفضة إلى حد قياسي فقد أوضحت بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة أنها تعاني من تقييد الائتمان، وأخذت دفاتر القروض المصرفية التجارية والصناعية في الانكماش، حيث أدت فوائض المحاسبة إلى إضافة علاوة على نوعية الائتمان. وهكذا فإذا أبطأ الطلب الاستهلاكي قبل أن ينشط إنفاق الأعمال فقد يترنح الانتعاش. غير أن من الممكن كذلك أن يوفر التحول في مركز الحكومة المالي حافزا قويا في مجرى العام، مما قد يحول اتجاه الاقتصاد، ويسمح بانتعاش مستدام وإن يكن متواضعا.

## ٢ - نمو بطيء وغير منتظم في الاتحاد الأوروبي

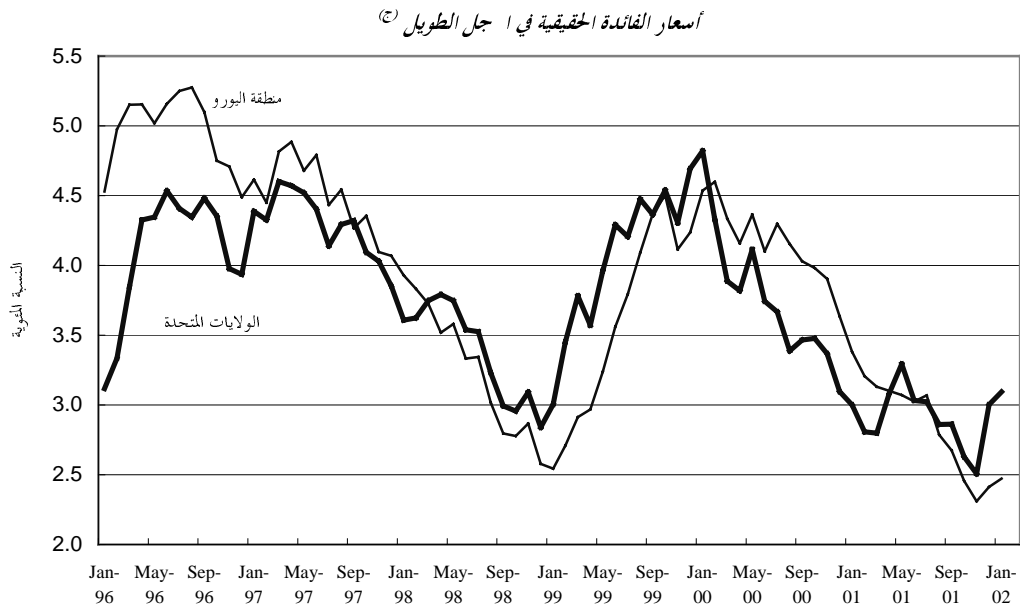
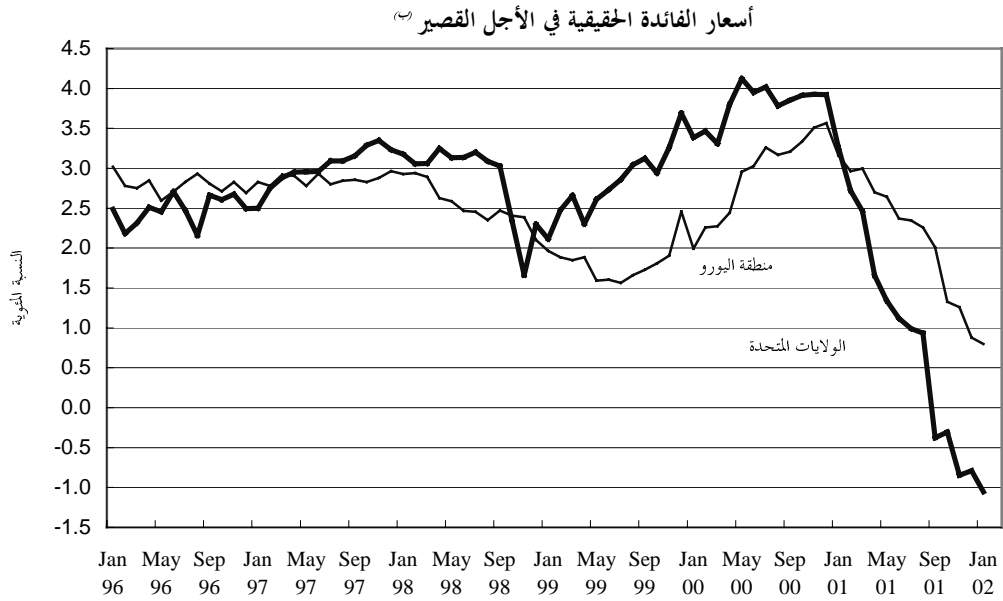
بدأ الهبوط الاقتصادي في منطقة اليورو بعد قليل من مثيله في الولايات المتحدة (الشكل ١-١)، وكانت أنماط هذا التباطؤ متشابهة: فقد انخفض الاستثمار والصادرات وأعقبه هبوط في الاستهلاك. غير أن الاستثمار لم ينكمش بقدر ما حدث في الولايات المتحدة حيث كان هناك ازدهار لم يسبق له مثيل في تكوين رأس المال الثابت أثناء التسعينات. ومع تداعي الطلب على التصدير وارتفاع أسعار الفائدة كشف النمو الاقتصادي في بلدان الاتحاد الأوروبي القارية أنه أقل قوة مما كانت الحكومات تتوقع قبل عامين فقط. وركد النمو في منطقة اليورو في مجرى عام ٢٠٠١، وقدر له أن يظل عند ١,٤ في المائة بالنسبة للعام في مجموعه. ومن ثم فإن معدل النمو في عام ٢٠٠١ لم يختلف كثيرا عنه في الولايات المتحدة، وانخفض كثيرا عن نسبة ٣,٥ في المائة التي بلغها في عام ٢٠٠٠. وداخل الاتحاد الأوروبي كانت المملكة المتحدة هي الاقتصاد الكبير الوحيد الذي ينفصل عن اتجاه المنطقة، على الرغم من ارتفاع قيمة العملة وانكماش الصناعة، لأن الطلب الداخلي ظل قويا.

للتصرف بجرأة في النصف الثاني من عام ٢٠٠١ لتفادي مرحلة ممتدة من ضعف النمو وتزايد البطالة. ومع معدل تضخم رئيسي يبلغ ٣ في المائة وإنما مع انخفاض أخطار التضخم الكامنة، خفضت سياسة سعر الفائدة خمس مرات أثناء النصف الأول من عام ٢٠٠١، وأجريت تخفيضات أخرى بعد ١١ أيلول/سبتمبر. ولما كانت أسعار سوق النقود أدنى من معدل التضخم الرئيسي فقد كان سعر الفائدة الحقيقي في الأجل القصير سلبيا. غير أن عائدات السندات طويلة الأجل لم تتبع دائما مسار أسعار الفائدة القصيرة الأجل، وكانت في أوائل عام ٢٠٠٢ نفس ما كانت عليه في العام السابق تقريبا. وترتب على ذلك ازدياد حدة انحدار منحني العائد على مدى السنة، لأن الأسواق بدت تغفل إمكان حدوث انتعاش كبير والتأثير الممكن للتحولات في ميزانية الحكومة على التضخم. ورغم هذا فطيلة الجانِب الأكبر من عام ٢٠٠١ كان العائد الإسمي لسندات الخزانة لمدة ١٠ سنوات أقل من المعدل الأوروبي المقابل وإن كانت تنبؤات التضخم في الأجل المتوسط بالنسبة لسعر الفائدة ولمعدلات النمو أعلى في الولايات المتحدة. وبلغ سعر الفائدة الحقيقي في الأجل الطويل في الولايات المتحدة، إذا ما خفض بالرقم القياسي لأسعار الاستهلاك الرئيسية، ٢,٥ في المائة في منتصف عام ٢٠٠١، منخفضا عن ٤,٥ في المائة في أوائل عام ٢٠٠٠ (الشكل ٢-١).

غير أن قدرة السياسة النقدية على دفع الاقتصاد ثانية إلى مسار النمو المستدام قد تكون محدودة، فما أن ينتهي سحب المخزونات وتبدأ الشركات في تجميع المخزون توقعا للانتعاش الدوري حتى تتجسد نقطة التحول، لكن تحسن النشاط قد لا يستمر. والواقع أن أولئك الذين يتبنون نظرة أكثر تشاؤما إلى تأثيرات أداء الولايات المتحدة الأخير على الانتعاش العالمي يبنون نظرتهم على الانتعاش غير المتوازي من الانكماش في ١٩٩٠-١٩٩١ الذي اتسم "بهبوط مزدوج" أو حتى "ثلاثي". غير أن الاقتصاد في ذلك الحين كان يخرج من عملية انكماش ديون يوجهها استثمار الشركات الرامي إلى استعادة مستويات الإنتاجية عن طريق تخفيض حجم المشاريع، مما أدى إلى ما سمي بالانتعاش "دون وظائف" (تقرير التجارة والتنمية ١٩٩٢، الجزء الثاني، الفصل الثاني). ولم تدعم الزيادة في الاستثمار زيادة في الطلب الاستهلاكي إذ استمرت الأسر المعيشية، وقد

## الرسم البياني ٢-١

أسعار الفائدة الحقيقية في الأجل القصير والأجل الطويل في منطقة اليورو والولايات المتحدة،  
١٩٩٦-٢٠٠٢



المصدر: أمانة الأونكتاد استنادا إلى Thomson Financial Datastream.

(أ) مخفضا بمؤشر الأسعار الاستهلاكية الأساسي.

(ب) الولايات المتحدة: السعر المتوسط للصناديق الاتحادية، منطقة اليورو: السعر المعروض عن شهر

(تركيب Datastream).

(ج) الولايات المتحدة: عائدات سندات الخزانة لمدة ١٠ سنوات، منطقة اليورو: عائدات سندات

الحكومة القياسية لمدة ١٠ سنوات.

الميزانية، بحيث خفض الانفاق العام تخفيضا متناسبا، مما وازن الآثار الإيجابية للتخفيضات على إجمالي الطلب. وأجبر ميثاق الاستقرار والنمو الحكومات على اتباع أهداف في مجال العجز دون اهتمام كاف بمراكزها الدورية، وقد استبعدت اللجنة الأوروبية والمجلس الأوروبي الإجراءات المالية الاستثنائية، لتثبيت الاقتصاد، مثل تقديم موعد تطبيق التخفيضات الضريبية، بالنسبة لألمانيا بسبب ضعف مركزها المالي. وحتى مسألة ما إذا كان سيسمح للمثبتات الأوتوماتيكية بأن تعمل تبدو غير محلولة في منطقة اليورو. وهكذا يبدو أن عجز أوروبا عن دعم الطلب العالمي في وجه التباطؤ في الولايات المتحدة، واعتمادها أكثر مما يجب على الصادرات ناتج جزئيا عن الاحتكاكات في عملية تنسيق وضع السياسات في منطقة اليورو.

وهناك عديد من الأسباب الأخرى لتأثر أوروبا بالتباطؤ في الولايات المتحدة بدرجة أكبر مما هو متوقعا عموما، أولها هو أن الانخفاض النسبي لنصيب التجارة من الناتج المحلي الإجمالي في أوروبا (١٧ في المائة) لا يعكس تماما مدى مخاطرتها في الاقتصاد العالمي. فكما أوضح تقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠١ زاد نصيب مبيعات فروع الشركات الأوروبية عبر الوطنية في الولايات المتحدة زيادة كبيرة في التسعينات، بحيث أصبح لانخفاض المبيعات في الولايات المتحدة الآن أثر مباشر على ربحيتها. وثانيا، بقي الاستهلاك الخاص في الاقتصادات الأوروبية الكبيرة راكدا إذ توقف نمو العمالة، وأدت اتفاقات الأجور في النصف الثاني من التسعينات إلى زيادات معتدلة للغاية في أكبر البلدان. وفي السنوات الخمس حتى عام ٢٠٠٠ نما إجمالي الطلب المحلي بنحو ٥ في المائة سنويا في الولايات المتحدة لكنه نما بنصف هذا المعدل فقط في منطقة اليورو، وكان معدل نمو التعويض الإسمي للمستخدم في منطقة اليورو أقل من ٢ في المائة فيما بين عامي ١٩٩٦ و ٢٠٠١، ولم يكد التعويض الحقيقي يزيد. وهكذا كان مفهوما أن تغدو توقعات دخل الأسرة المعيشية في كثير من بلدان الاتحاد الأوروبي توقعات متواضعة مما يقيد الطلب الاستهلاكي والنمو (الإطار ١-١).

ومع التباطؤ الاقتصادي وصلت البطالة في أوروبا إلى نحو ٨,٥ في المائة في عام ٢٠٠٠ بعد أن كانت قد هبطت عن الذروة التي بلغت في عام ١٩٩٧ والتي وصلت إلى ١١,٥ في المائة. والآفاق هنا أيضا غير مواتية، ولا سيما في الاقتصادات الأكبر. وبالرغم من التركيز في المناقشات المتعلقة بالبطالة في أوروبا على نواحي الجمود الهيكلي فإن الطبيعة الدورية لسوق العمل الأوروبي كانت في الواقع شبيهة تماما بما في الولايات المتحدة، وتفسر التمايزات في النمو كثيرا من الاختلافات في الأداء بين المنطقتين.

ويتباين الأثر السلبي القوي لهبوط الطلب العالمي على التنمية الأوروبية كثيرا مع التوقعات، ففي أوائل عام ٢٠٠١ بدت أوروبا مؤهلة لإنهاء ارتباطها بالولايات المتحدة. وكما أوضح تقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠١ كان مفروضا أن يكون الاستثمار أقل تأثرا بارتفاع العائدات في أسواق رأس المال، والمستهلكون أقل تقيدا بانخفاض أسعار الأسهم نظرا لانخفاض نسبة الأسهم في الثروة، وكان مفروضا أن تؤدي التخفيضات الضريبية في أهم البلدان إلى تنشيط الطلب الداخلي الخاص. غير أن أثر هذه العوامل الإيجابية كان أضعف من المتوقع، ودفعت عوامل أخرى إلى الاتجاه المضاد.

وكان من هذه العوامل الارتفاع المفاجئ لأسعار النفط، الذي وجه لطمة للإنفاق الاستهلاكي بالتحديد حيثما كان متوقعا أن تزيد التخفيضات الضريبية من الدخل القابل للتصرف فيه، إلا أن هبوط الطلب بفعل هذه الصدمة كان أقل كثيرا من الخسارة في الدخل الحقيقي، لأن كثيرا من البلدان أفادت من الطلب الإضافي من جانب البلدان المصدرة للنفط. وعلى سبيل المثال ارتفعت الصادرات الألمانية إلى أعضاء منظمة البلدان المصدرة للنفط (الأوبك) بنسبة ٥٠ في المائة فيما بين الربع الأول من عام ١٩٩٩ والربع الثاني من عام ٢٠٠١.

والأهم من ذلك أن السياسة الضريبية كانت قد صممت لمنع أي أثر للتخفيضات الضريبية على عجز

## الإطار ١-١

## الأجر والاستهلاك والنمو

يبين تقصصي الأجر الإسمية والحقيقية، والاستهلاك الحقيقي، والنمو الحقيقي، في البلدان الصناعية الرئيسية منذ عام ١٩٩٥ علاقة وثيقة بين الأجر والناتج المحلي الإجمالي (الأشكال من أ إلى ج)، فالبلدان التي تتميز بأدنى زيادة في الأجر الإسمية بالنسبة للفرد سجلت كذلك أدنى زيادة في الأجر الحقيقية، ففي اليابان ارتفعت الأجر الحقيقية بمتوسط معدل سنوي يبلغ ٠,٧ في المائة فقط، وفي ألمانيا - البلد الأضعف في أداء النمو في أوروبا - لم ترتفع الأجر الحقيقية على الإطلاق. ومن الناحية الأخرى أخذت التعويضات الإسمية والحقيقية للمستخدم ترتفع بقوة أكبر، بمتوسط سنوي للأجر الحقيقية يزيد على ٢ في المائة منذ عام ١٩٩٥ في الولايات المتحدة و ٢,٥ في المائة في المملكة المتحدة، وشغلت فرنسا مركزا وسطا، فنمت الأجر الحقيقية فيها بمعدل متوسط يبلغ ١ في المائة.

كما شهدت البلدان ذات النمو الأقوى للأجر الحقيقية انخفاضات حادة في نسب ادخار الأسر المعيشية (الشكل د)، وقد بدأت هذه النسب تمهبط في الولايات المتحدة في نهاية الانكماش في أوائل التسعينات، وتسارع الانخفاض بعد الأزمة الآسيوية. وفي المملكة المتحدة انخفض معدل الادخار من نحو ١٠ في المائة في أوائل التسعينات إلى نحو ٨ في المائة في ١٩٩٨ ونحو ٤ في المائة فيما بين عامي ١٩٩٠ و ١٩٩٧، وظل عند هذا المستوى بعد ذلك، وفي اليابان وحدها اتبع معدل الادخار إلى الدخول الممكن التصرف فيها منحي صاعدا في التسعينات، فارتفع من ١٢ في المائة إلى ١٥ في المائة بعد الأزمة المالية الآسيوية.

وقد أسهمت معدلات الادخار المنخفضة في نمو الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة. غير أن هذين البلدين لا يستطيعان في المستقبل الاعتماد على مزيد من انخفاض معدلات ادخار الأسر المعيشية لنمو الطلب الداخلي، فلا بد للانخفاض أن يصل في النهاية إلى قاع، وافترض الأسرة المعيشية محدود بمقدار ونوعية الضمانات المتاحة للأسر المعيشية مثل الأصول المالية وملكية المساكن، ومثل هذه الحدود تلقي الضوء على سياسات الاقتصاد الكلي وزيادات الأجر الحقيقية المتمشية مع نمو الإنتاجية في العالم الصناعي وملتجهة إلى تحقيق نمط نمو الناتج المحلي الإجمالي بين بين مناطق الاقتصادية الرئيسية أكثر توازنا مما حدث منذ منتصف التسعينات.

المائة. وقد اعتبر موقف سياسته النقدية حياديا لأن أسعار الفائدة المرتفعة قد اقترنت بضعف اليورو. غير أنه بالرغم من أن ضعف اليورو ساعد في الإبقاء على خطى النشاط في منطقة اليورو باحتذاب الطلب الأجنبي فقد كنت السياسية النقدية الأوروبية، من المنظور العالمي، سياسة تقييدية لأنها منعت المنطقة من زيادة الطلب العالمي، وفي حين كانت سياسة الاحتياطي الاتحادي موجهة نحو إبطاء فورة الاقتصاد الداخلي بفعل العمالة الكاملة فقد كان الانتعاش في أوروبا قد بدأ لتوه من ظروف انخفاض العمالة والنمو البطيء نسبيا. وكذلك فقد استجاب الاحتياطي الاتحادي بسرعة بتخفيضات في أسعار فائده قصيرة الأجل في عدة خطوات كبيرة لتصل إلى مستوى شديد الانخفاض تاريخيا، وهي انخفاضات تعكس بدرجة أو

ومع انخفاض التضخم الأساسي وتكاليف وحدة العمل، وغياب الآثار الثانوية على الأجر من زيادة سعر النفط، كان بوسع السياسة النقدية الأوروبية أن تعمل بقوة أكبر في مواجهة الآثار الجانبية السلبية على الطلب من الأسواق العالمية وكان هذا مثلا تقليديا لعدم الحساسية، فالصدمة الخارجية المشتركة لأعضاء منطقة اليورو تتطلب استجابة مشتركة للسياسة النقدية لتثبيت الاقتصاد دون انتهاك لمعدل التضخم المستهدف، غير أن المصرف المركزي الأوروبي كان يمانع في تخفيض أسعار الفائدة بالجرأة التي اتبعها الاحتياطي الاتحادي في الولايات المتحدة. وتابع الاحتياطي الاتحادي في العامين السابقين لعام ٢٠٠١، رافعا سعر الفائدة في سبع خطوات من ٢,٥ في المائة إلى ٤,٥ في

الأجور الحقيقية وانخفاض معدل الادخار في المرحلة الأخيرة من فترة الازدهار، والإقراض الذي ساندته الرواج في ملكية المساكن. وطالما استمر الرواج الاستهلاكي فليس ثمة خطر كبير أن يدفع انكماش الصناعة الاقتصاد إلى انكماش عام في ٢٠٠٢، إلا أن دينامية الانفاق الاستهلاكي معرضة للخطر في الأجل المتوسط لأسباب شبيهة بما حدث في الولايات المتحدة. وبوجه خاص لاعتمادها على الارتفاع في أسعار المنازل.

### ٣ - الركود في اليابان

كانت اليابان هي الاقتصاد الكبير الوحيد الذي عانى من ثلاث فترات ركود كامل منذ بداية التسعينات (الشكل ١-١). وأدت السياسة النقدية التقييدية في نهاية فترة "الفقاعة الاقتصادية" في ١٩٩١ إلى أول نكسة كبيرة، وارتبطت الزيادة الحقيقية الكبيرة في قيمة الين والأزمة المالية الآسيوية بالانكماش الثاني العميق والطويل ١٩٩٧/١٩٩٨. وكان الانتعاش في عام ١٩٩٩ والنصف الأول من عام ٢٠٠٠ قصير الأجل: فمنذ الربع الثاني من عام ٢٠٠١ عادت اليابان إلى الانكماش الشديد، ويبدو الأفق في الأجل القصير قائماً، فالعمالة تمهبط، ووصلت البطالة إلى ٥,٥ في المائة، وهو معدل يتجاوز كثيراً المستوى المقبول سياسياً منذ بضع سنوات، وبرزت الاتجاهات الانكماشية المستمرة نتيجة هبوط آخر في أسعار الجملة والأسعار الاستهلاكية في عام ٢٠٠١ بعد استقرارها المؤقت في عام ٢٠٠٠.

وعاد المصرف المركزي الياباني في آذار/مارس ٢٠٠١ إلى سياسة سعر الفائدة الصفرى التي ينتهجها وضع مزيداً من السيولة في الأسواق المالية في وجه الهبوط المتسارع للاقتصاد الحقيقي، وسوء الحسابات الختامية للشركات والمصارف. وزاد عدد حالات الإفلاس في عام ٢٠٠١، وسجلت الشركات خسائر قياسية. وواجه النظام المصرفي مزيداً من التدهور في نوعية أصوله، يرجع إلى المشكلات في الشركات الكبرى نتيجة الركود والانكماش. غير أن هناك تسليماً متزايداً بأن ضعف القطاع المالي هو عرض من أعراض ضعف الاقتصاد الحقيقي بقدر ما هو سبب فيه.

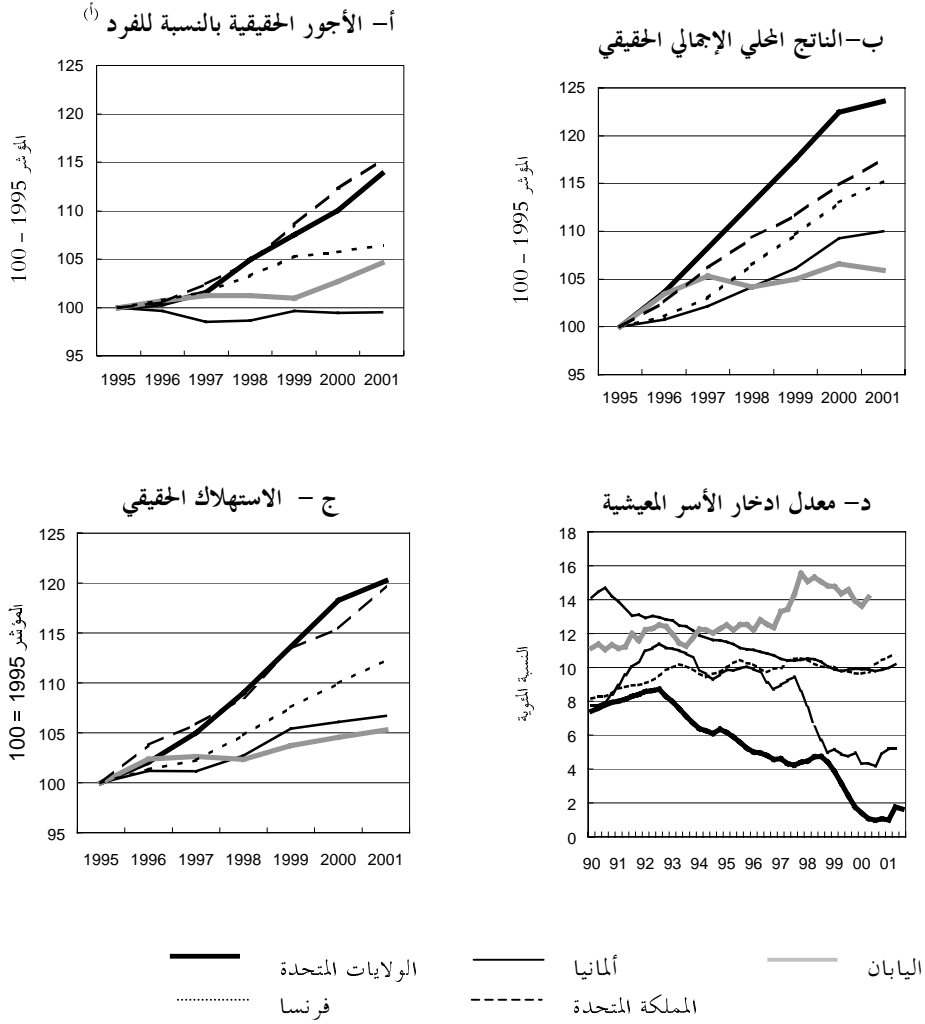
أخرى انخفاض الإنتاج الصناعي. وعلى العكس استجاب المصرف المركزي الأوروبي متأخراً وبطريقة لا ترتبط بوضوح بظروف الاقتصاد الحقيقي (الشكل ١-٣).

ونتيجة لهذه الاختلافات في السياسة العامة إلى حد كبير لم يتحقق الهدف الأوروبي بتجاوز الولايات المتحدة في مجالي النمو والعمالة. وفضلاً عن ذلك فإن غياب النمو والاستثمار الديناميين في بداية الانتعاش يستتبع خطر حدوث زيادات أكبر في البطالة طويلة الأمد. فمع انخفاض الطلب على العمل ستواجه أعداد متزايدة ممن ليست لديهم وظائف صعوبة متزايدة في العودة إلى الاندماج في سوق العمل.

وما زالت آفاق منطقة اليورو في مجموعها غير مؤكدة، فمن غير المحتمل أن ينمو الاستثمار في الآلات والمعدات بسرعة، وما زالت القروض للقطاع الخاص تتجه إلى الهبوط رغم الاسترخاء النقدي، وهو ما يشير إلى نقص الثقة من جانب المستثمرين والمستهلكين. ولا يزال الاستهلاك الخاص نتيجة بطء النمو في الأجور وركود العمالة. وفي غياب انتعاش اقتصادي قائم على الموارد الداخلية يبدو أن منطقة اليورو تنتظر دفعة إيجابية في الطلب من الولايات المتحدة، ولكن حتى إذا انتعش اقتصاد الولايات المتحدة بقوة فالأرجح أن تكون الآثار على أوروبا في الأجل القصير محدودة.

ويشبه الأداء والسياسة الاقتصاديين الأخيرين في المملكة المتحدة بدرجة أكبر مثيليهما في الولايات المتحدة منهنما في منطقة اليورو. فبعد فترة ازدهار استمرت تقريباً مدتها في الولايات المتحدة، وحقت تحسينات جوهرية في العمالة، كان التباطؤ الاقتصادي محدوداً. وما زالت البطالة تنخفض والتضخم قليلاً بعد خصم الآثار غير المتكررة لارتفاع أسعار النفط وتساعد أسعار المساكن. ورغم هذا فقد خفضت السلطات النقدية أسعار الفائدة الإسمية على أربع خطوات من ٦ في المائة في نهاية عام ٢٠٠٠ إلى ٤,٥ في المائة في تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠١. وقد أثرت قوة الجنيه تأثيراً سلبياً على قطاع الصناعة التحويلية مما أدى إلى "اقتصاد ذي سرعتين" حيث صاحب هبوط الصادرات طلب استهلاكي داخلي قوي. وكان محرك هذا الأخير هو ارتفاع

## الإطار ١-١ (تابع)

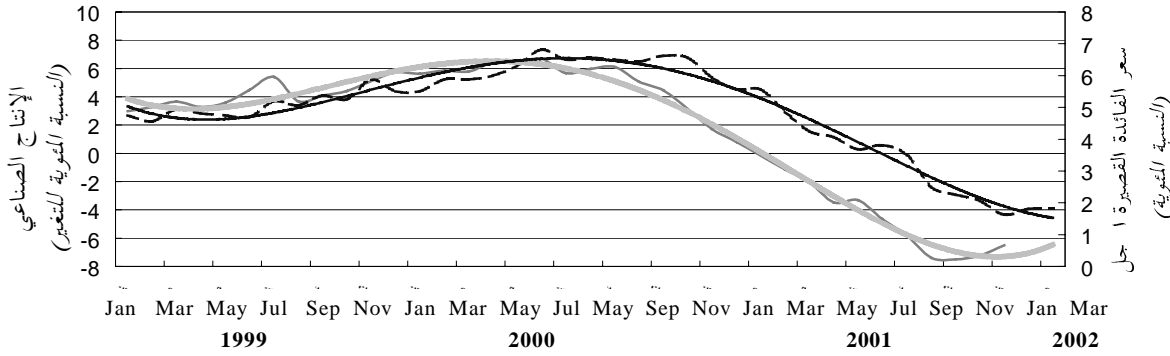


المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استنادا إلى اللجنة الأوروبية وقاعدة بيانات أميكو AMECO. (أ) تعويض المستخدم للوقت الكامل مخفضا، بمعامل تخفيض الاستهلاك الخاص.

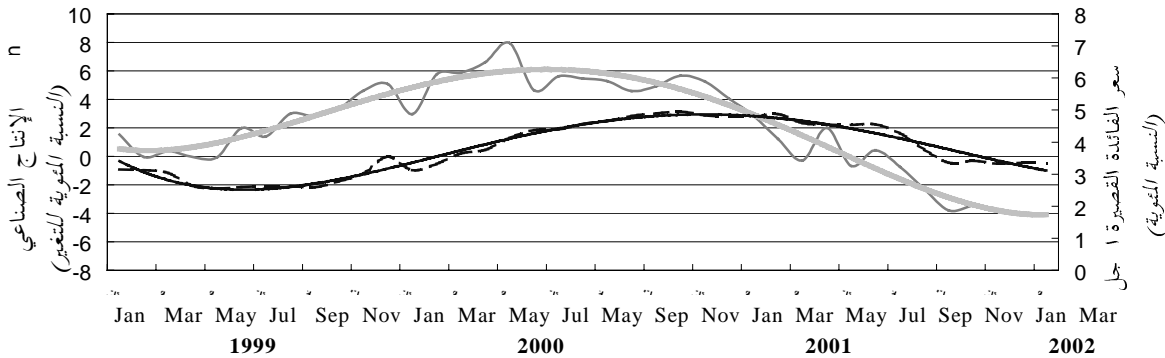
## الرسم البياني ١-٣

الاستجابة النقدية للتباطؤ الاقتصادي: نمو الإنتاج الصناعي وأسعار الفائدة قصيرة الأجل في الولايات المتحدة ومنطقة اليورو واليابان من كانون الثاني/يناير ١٩٩٩ إلى آذار/مارس ٢٠٠٢

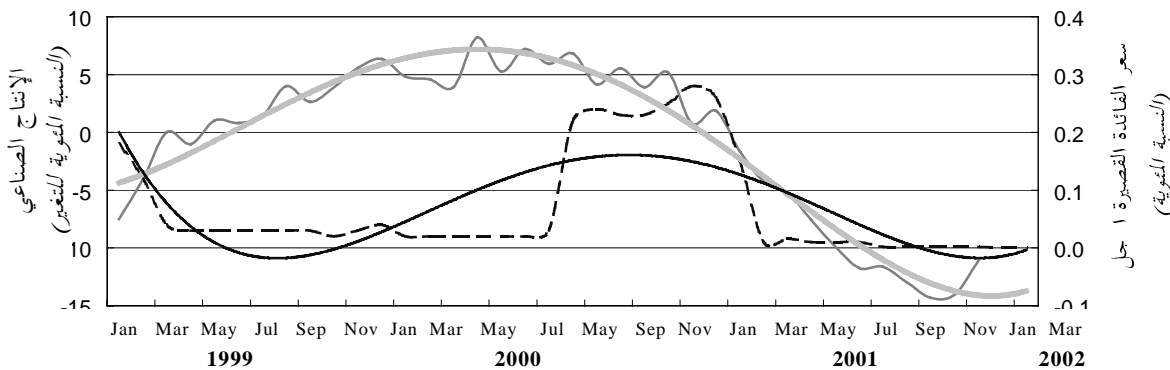
## الولايات المتحدة



## منطقة اليورو



## اليابان



الإنتاج الصناعي (النسبة المئوية للتغير) —————  
 الإنتاج الصناعي (الاتجاه المرجح) —————  
 سعر الفائدة القصيرة أ جـ (النسبة المئوية) - - - - -  
 سعر الفائدة القصيرة أ جـ (الاتجاه المرجح) —————

المصدر: أمانة الأونكتاد، استنادا إلى Thomson Financial Datastream.

ملحوظة: أسعار الفائدة قصيرة الأجل هي: سعر فائدة الصناديق الاتحادية في الأجل المتوسط بالنسبة للولايات المتحدة وسعر الفائدة المعروض لمدة شهر في منطقة اليورو، والسعر المتوسط لمدة يوم بالنسبة لليابان، ويشير نمو الإنتاج الصناعي إلى النسبة المئوية للتغير عن نفس الشهر في العام السابق.



يتطلب هذا بعض التغيير في نظام تعويض المستخدمين الياباني، القائم على روابط بمستويات أرباح المؤسسات. ولهذا النظام في الظروف الاقتصادية الطبيعية ميزة تزويد الشركات بالمرونة فيما يتعلق بالتكاليف، لكنه يتجه أثناء فترة الانكماش الحاد إلى زيادة الضغوط المخفضة للطلب. واليابان هي البلد الوحيد في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي التي تنكمش فيه الدخول الإسمية للمستخدمين، وفقا لبيانات مصرف اليابان، لعدة سنوات نتيجة نظام الإيرادات المرتبطة بالأرباح (مثل المكافآت)، فقد انخفضت هذه الدخول بشدة في ١٩٩٨ و ١٩٩٩، وانتعشت انتعاشا طفيفا في ٢٠٠٠، وعادت للهبوط ثانية منذ أوائل عام ٢٠٠١. ولما كان عدد المستخدمين يهبط بدوره فقد أخذ إجمالي تعويض المستخدمين في الانكماش منذ عام ١٩٩٧.

ونتيجة لذلك كان الإنفاق الاستهلاكي الخاص راكدا إلى حد كبير منذ عام ١٩٩٥ (الإطار ١-١). ورغم أن انخفاض الأسعار قادر على زيادة الإيرادات الحقيقية بالرغم من الهبوط في الأجور الإسمية فإن توقعات المزيد من الانخفاض، مقترنة بعدم الأمان الاقتصادي، يمكن أن تؤدي إلى تبني المستهلكين لموقف التريث والترقب، ويمكن لهذا أن يكون له أثر مثبط على الأرباح والمكافآت، مما يتسبب في وجود حلقة مفرغة من انخفاض الأسعار وانخفاض الأرباح وانخفاض الأجور ثم المزيد من انخفاض الأسعار. وفي الوقت نفسه فإن ميزانية الحكومة في اليابان ليست حساسة للأداء العام للاقتصاد الكلي، نتيجة معدل الضرائب المنخفض نسبيا وعدم فعالية المثلثات الأوتوماتيكية في جانب الإنفاق، مثل إعانات البطالة، وبالتالي تترك مهمة التثبيت للسياسة النقدية إلى حد كبير، لكن المجال المتروك للعمل في هذه الجبهة ضيق في الوضع الانكماشى الحالي، مما يترك الانتعاش في اليابان متوقفا على الطلب الخارجي.

وتأثرت اليابان تأثرا سلبيا بالتباطؤ في الولايات المتحدة في الوقت الذي كانت تتوقع فيه الإفلات من الانكماش الذي وقعت في شراكه منذ أمد طويل. فمع قوة الين نسبيا في نهاية عام ٢٠٠٠، وانحياز الأسواق العالمية لمنتجات التكنولوجيا، وهبوط الصادرات، واجهت الشركات اليابانية بيئة صعبة مرة أخرى. وتعثرت وثبة الاستثمار غير المقيم، الذي كان المصدر الرئيسي للأمل في ١٩٩٩ و ٢٠٠٠. وهبطت طلبيات الآلات والمعدات بشدة في عام ٢٠٠١. وانخفض النمو العام، وانكمشت كل عناصر الطلب الإجمالي، وأخذت الصادرات والاستثمارات الخاصة تمهبط بنسب من رقمين. ولما كان كل من قطاع الشركات والقطاع العام يعاني من قيود تمويل حادة فقد كان المأمول أن تقود زيادة الاستهلاك الخاص إلى الانتعاش لكن هذا لم يحدث.

وتشير المؤشرات الرئيسية إلى صعوبات أمام التحول السريع، ففي غياب أدوات السياسة قصيرة الأجل يعتمد الاقتصاد الياباني إلى حد كبير على التطورات الاقتصادية العالمية وانخفاض سعر صرف الين مقابل الدولار. والواقع أن الحكومة والمصرف المركزي يميلان على ما يبدو إلى سياسة الين الضعيف. وإذا حدث انتعاش سريع للطلب الداخلي في الولايات المتحدة وأوروبا فإن انخفاض سعر الين مقابل الدولار قد يساعد اليابان على تجنب الانكماش الحاد، غير أن آثار ذلك على منافسيها في شرق آسيا يمكن أن يكون في زعزعة اقتصاداتها، وهناك إمكانية أن تستجيب البلدان الأخرى في المنطقة بتخفيض سعر عملاتها.

ويتوقف استقرار الاقتصاد الياباني وعودته إلى طريق النمو غير الانكماشى بصورة حاسمة على انتعاش إنفاق الأسر المعيشية. وإلى أن يتحقق الانتعاش المستدام فقد

### جيم - التجارة الدولية والتدفقات المالية والبلدان النامية

يزيد عن ١ في المائة بقليل في عام ٢٠٠١ (الجدول ١-٢)، ويعود ذلك بصورة رئيسية إلى التباطؤ الشديد في معظم أرجاء أمريكا اللاتينية وآسيا، لكن الأثر على الصين كان أقل، حيث أفلحت في الحفاظ على معدل نمو يزيد عن ٧ في المائة. أما في بقية آسيا، فلم يستطع سوى الاقتصاد الهندي وحده الإبقاء

لقد ترك التباطؤ الذي شهده اقتصاد الولايات المتحدة أثره على أداء النمو في العديد من البلدان النامية بسبب الانخفاض الحاد في حصائل صادراتها. وانخفض بصورة إجمالية معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في البلدان النامية (باستثناء الصين) من قرابة ٥ في المائة في عام ٢٠٠٠ إلى ما

في النشاط الاقتصادي بتخفيض الإنفاق بغية المحافظة على توازن ميزانيتها. وأخيراً، فإن هبوط معدلات التضخم بشدة وكذلك المستويات المطلقة لأسعار المستهلكين، في عدد كبير من الاقتصادات المتقدمة والنامية، من قبيل الأرجنتين والصين وهونغ كونغ (الصين)، واليابان وجمهورية كوريا وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية، وفي ظروف زيادة القدرة الإنتاجية وزيادة الإمدادات عن الحد اللازم، اتجهت إلى الحد من أرباحة الشركات وقللت من احتمال العودة إلى معدلات استثمار مرتفعة. وعلى الرغم من أن تراجع التضخم مهد الطريق لاتباع سياسة أكثر صرامة في مواجهة التقلبات الدورية، فإن معظم البلدان النامية لم تتوفر لها الفرصة الكافية لاتخاذ إجراءات مستقلة بسبب القيود على موازين المدفوعات. غير أن بعض البلدان الآسيوية خففت من التشدد في موقفها المالي وواصلت تخفيض أسعار الفائدة بهدف دعم الإنفاق المحلي. وبالتالي فإن أداء نموها الدوري كان أفضل بصورة ملحوظة عند نهاية عام ٢٠٠١ مما كان عليه في سائر أرجاء العالم.

٤ - أ - إقتصادات آسيا وأفريقيا والمحيط الهادئ

واكب التباطؤ في النمو العالمي خلال عام ٢٠٠١ تباطؤ أشد في وتيرة نمو التجارة الدولية (الجدول ١-٣). وتشير التقديرات الأولية، إلى أنه بعد أن ازدادت كميات صادرات البلدان النامية بما يقارب ١٤ في المائة في عام ٢٠٠٠ فإنها لم ترتفع إلا بأقل من ١ في المائة في ٢٠٠١. وهذا التباطؤ يشمل جميع المناطق تقريباً. والأثر الاقتصادي لهذا التراجع قوى الضغط التنافسي على أسعار الصادرات، فأُسفر ذلك عن تدهور ملحوظ، قدر بـ ٣ في المائة، في معدلات التبادل التجاري للبلدان النامية في عام ٢٠٠١. وهذا التدهور كان يعزى في أمريكا اللاتينية إلى انخفاض أسعار السلع الأساسية التي تشكل جزءاً كبيراً من صادرات العديد من البلدان في تلك المنطقة. أما في آسيا فكان أكثر القطاعات تأثراً هو قطاع تكنولوجيا المعلومات، الذي يشمل منتجات من قبيل أشباه الموصلات والإلكترونيات الاستهلاكية. وعلى الرغم من ازدياد التفاؤل بأن يعكس الركود في الاقتصادات المتقدمة خارج اليابان اتجاهه في أوائل عام ٢٠٠٢، فإن نمو حجم التجارة الدولية لا يتوقع أن ينتعش إلا إلى نسبة ٢ في المائة في ٢٠٠٢ وذلك من ١ في المائة في ٢٠٠١. (صندوق النقد الدولي، كانون الأول/ ديسمبر ٢٠٠١، الجدول ١-١).

على معدل السنة السابقة، وكانت إكوادور في أمريكا اللاتينية هي الاستثناء الوحيد. وظل أداء النمو في أفريقيا على حاله دون أي تغيير في عام ٢٠٠١، ولكنه، مرة أخرى، لم يكن كافياً لتحقيق نمو في دخل الفرد بالنسبة للمنطقة برمتها.

وشهدت أسواق رأس المال الدولية زيادة في أفساط التأمين ضد المخاطر وتراجعا في استعداد المستثمرين لإقراض البلدان النامية في وقت تتزايد فيه احتياجاتها المالية الخارجية لسد العجز المتزايد في الحسابات الجارية. وفي أعقاب أحداث أيلول/سبتمبر، وحتى قبل البدء بتطبيق مبدأ الإبلاغ الأكثر صرامة وشفافية عن الصفقات المالية لمكافحة التدفقات المالية غير المشروعة، أشارت التنبؤات إلى أن تدفقات رؤوس الأموال إلى الأسواق الناشئة في عام ٢٠٠١ ستتناقص إلى مستويات لم ير لها مثيل منذ أوائل التسعينات. وواكبت هذا الانخفاض تكاليف اقتراض أعلى بكثير بالنسبة للعديد من البلدان، واستبعاد بلدان أخرى من أسواق رأس المال الدولية.

وعلى الرغم من الاستقرار الظاهر في الاقتصاد العالمي بحلول نهاية عام ٢٠٠١، فإن المخاطر المترتبة على انتقال العدوى والآثار السلبية ظلت على حالها. وخلال أزمة السيولة العالمية، والتي أعقبت تخلف روسيا عن الدفع في عام ١٩٩٨، وهبوط أسعار السلع الأساسية وهروب رؤوس الأموال إلى الملاذات الآمنة من الأمور التي ساعدت على تثبيت الإنفاق في الولايات المتحدة وغيرها من العالم الصناعي. غير أن الصدمة الرئيسية في مجال الاقتصاد الكلي في عام ٢٠٠١ جاءت من العالم الصناعي نفسه، وخصوصاً بسبب تباطؤ وتيرة النمو في الولايات المتحدة، وكانت آثار التغذية الراجعة المؤاتية قليلة بالفعل.

وعليه فإن البلدان النامية لم تستفد من تدفقات رؤوس الأموال الوفدة التي أخذت تبحث عن وجهات بديلة أو عائدات أكبر عندما تردت توقعات تحقيق الأرباح في الأسواق المالية في البلدان الصناعية. أضف إلى ذلك أن انخفاض معدلات الدخل الناجم عن تباطؤ الصادرات وتدهور أسعار النفط أنقصت الإيرادات المالية في العديد من البلدان النامية، وزادت هذه البلدان من تفاقم الاتجاه التنافسي

## المجلد ١-٢

### نمو الإنتاج في اقتصادات نامية وانتقالية مختارة، ١٩٩٧-٢٠٠٢ (التغيير بالنسبة المئوية بالمقارنة مع العام السابق)

توقعات عام ٢٠٠٢		متوسط الفترة ٢٠٠٠-١٩٩٠	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	الإقليم/الاقتصاد
صندوق النقد الدولي	وحدة استخبارات مجلة الإيكونوميست							
٤,٤	.	٤,٣	٢,١	٥,٤	٣,٤	١,١	٥,٣	الاقتصادات النامية
.	.	٣,٦	١,١	٤,٩	٢,٧	٠,٠-	٤,٧	الاقتصادات النامية ما عدا الصين
١,٧	.	٢,٩	٠,٤	٣,٩	٠,٢-	١,٨	٥,٢	أمريكا اللاتينية ومنتها:
١,١-	٨,٤-	٤,٧	٣,٨-	٠,٥-	٣,٢-	٣,٩	٨,١	الأرجنتين
٢,٠	٢,٥	٢,٢	١,٧	٤,٥	٠,٨	٠,١-	٣,٢	البرازيل
٣,٠	٢,٢	٦,٠	٣,١	٥,٤	١,١-	٣,٤	٧,٤	شيلي
٢,٤	٢,٠	٢,٤	١,٥	٢,٨	٤,٣-	٠,٥	٣,٤	كولومبيا
٣,٨	٤,١	١,٥	٥,٢	٢,٣	٧,٣-	٠,٤	٣,٤	إكوادور
١,٢	١,٤	٢,٨	٠,٣-	٦,٩	٣,٥	٤,٩	٦,٨	المكسيك
٣,٧	٣,٠	٣,٧	٠,١	٣,٦	١,٤	٠,٤-	٦,٧	بيرو
.	٢,٥-	٣,١	٢,٣-	١,١-	٣,٢-	٤,٦	٤,٩	أوروغواي
١,٨	١,٥-	١,٥	٢,٧	٣,٢	٧,٢-	٠,١-	٦,٤	فنزويلا
٣,٥	.	٢,٢	٢,٧	٢,٧	٢,٦	٣,٢	٣,٠	أفريقيا ومنتها:
٣,٤	٢,٨	١,٤	٣,٠	٢,٤	٣,٣	٥,١	١,١	الجزائر
.	٤,٨	١,٠	٥,٥	٤,٢	٤,٤	٥,٠	٥,١	الكاميرون
.	٣,٠	٢,٩	٠,٩-	٢,٦-	٢,٨	٤,٥	٦,٦	كوت ديفوار
٣,٣	٠,٨	٣,٩	٢,٥	٣,٢	٦,٠	٥,٦	٥,٥	مصر
٤,٠	٤,٣	٣,٩	٣,٩	٣,٧	٤,٤	٤,٧	٤,٢	غانا
١,٤	١,٤	١,٧	١,٣	٠,٣-	١,٣	١,٦	٢,١	كينيا
٤,٤	٣,٠	٢,٠	٥,٠	١,٢-	٠,٧-	٦,٨	٢,٢-	المغرب
١,٨	٣,١	٢,٢	٣,٠	٣,٨	١,٠	١,٨	٢,٧	نيجيريا
٢,٣	٢,٣	١,٣	٢,١	٣,٤	١,٢	٠,٦	٢,٥	جنوب أفريقيا
٥,٣	٤,٠	٤,٣	٤,٠	٤,٧	٦,٢	٤,٨	٥,٤	تونس
.	٥,٠-	٢,٣	٧,٥-	٤,٢-	٠,١	٣,٧	٢,٨	زيمبابوي
.	.	٤,٤	١,٢	٥,٨	٤,٦	١,٧-	٤,٧	آسيا ما عدا الصين
٥,٦	.	٥,٤	٢,٨	٦,٤	٥,٣	٠,٦	٥,٦	آسيا ومنتها:
٦,٨	٧,٣	٩,٣	٧,٣	٨,٠	٧,١	٧,٨	٨,٨	الصين
١,٠	١,٧	٣,٣	٠,٢	١,٠٥	٢,٩	٥,١-	٥,٠	هونغ كونغ (الصين)
٥,٢	٥,٥	٥,٠	٥,٤	٥,٢	٦,٥	٦,٨	٤,٦	الهند
٣,٥	٣,٧	٣,٧	٣,٠	٤,٨	٠,٣	١٣,٠-	٤,٧	إندونيسيا
٤,٨	٣,٦	٣,٦	٤,١	٦,١	٢,٥	٢,٢	٣,٤	جمهورية إيران الإسلامية
١,٧	١,١	٤,٦	٠,٥-	٦,٤	٢,٢	٢,٦	٣,٢	إسرائيل
٢,٥	٢,٧	٦,٢	٠,١	٨,٣	٥,٨	٧,٤-	٧,٣	ماليزيا
٤,٤	٣,٣	٣,٥	٣,٣	٤,٤	٤,٠	٢,٥	١,٠	باكستان
٣,٢	٢,٥	٢,٤	٣,٤	٤,٠	٣,٢	٠,٨-	٥,٢	الفلبين
٣,٢	٣,٥	٥,٢	٢,٧	٤,٨	١٠,٧	٦,٧-	٥,٠	جمهورية كوريا
١,٦	٠,٣	١,٩	١,٧	٤,٥	٠,٤	١,٦	٢,٧	المملكة العربية السعودية
١,٢	١,٣	٦,٧	٢,٢-	٩,٩	٥,٣	٠,٤	٨,٢	سنغافورة
٠,٧	١,٧	٥,٥	٢,٢-	٥,٩	٥,٧	٤,٧	٦,٨	مقاطعة تايوان الصينية
٢,٠	٢,٠	٣,٩	١,٥	٤,٤	٤,٢	١٠,٢-	١,٧-	تايلند
٤,١	٢,١	٢,٨	٨,٢-	٧,٢	٥,١-	٣,١	٧,٥	تركيا

## الجدول ٢-١ (تابع)

نمو الإنتاج في اقتصادات نامية وانتقالية مختارة، ١٩٩٧-٢٠٠٢  
(التغيير بالنسبة المئوية بالمقارنة مع العام السابق)

توقعات عام ٢٠٠٢		متوسط الفترة							الإقليم/الاقتصاد
صندوق النقد الدولي	وحدة استخبارات مجلة الإيكونوميست	١٩٩٠-٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧		
٣,٦	.	٣,٠-	٤,٣	٦,٠	٢,٧	٠,٩-	١,٩	الاقتصادات الانتقالية	
ومنها:									
١,٥	٢,٠	١,٩-	٣,٥	٥,٨	٣,٤	٨,٣	١٠,٤	بيلاروس	
٣,٨	٣,٤	٢,٥-	٤,٥	٥,٨	٢,٤	٣,٥	٧,٠-	بلغاريا	
.	٣,٠	١,٨-	٣,٥	٢,٩	٠,٤-	٢,٥	٦,٨	كرواتيا	
٣,١	٣,٧	٠,٤-	٣,٥	٢,٩	٠,٢-	٢,٢-	١,٠-	الجمهورية التشيكية	
٣,٥	٣,٦	٠,٣	٣,٤	٥,٢	٤,٥	٤,٩	٤,٦	هنغاريا	
٧,٠	٦,٣	٥,٠-	١٣,٠	٩,٨	١,٧	١,٩-	١,٧	كازاخستان	
٢,٢	١,٦	٣,٣	١,٣	٤,٠	٤,١	٤,٨	٦,٨	بولندا	
٤,٦	٣,٥	٢,٢-	٤,٥	١,٦	٣,٢-	٤,٩-	٦,٦-	رومانيا	
٣,٦	٣,٥	٥,١-	٥,٥	٨,٣	٣,٢	٤,٩-	٠,٩	الاتحاد الروسي	
٣,١	٣,٤	٠,٣	٣,٠	٢,٢	١,٩	٤,١	٦,٢	سلوفاكيا	
٣,٠	٣,٢	١,٤	٣,٣	٤,٦	٥,٢	٣,٨	٤,٦	سلوفينيا	
٥,٠	٤,٥	٨,٦-	٧,٣	٥,٨	٠,٤-	١,٩-	٣,٠-	أوكرانيا	
.	٢,٥	٠,٨-	٤,٥	٤,٠	٤,٤	٤,٤	٢,٥	أوزبكستان	

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية، (أعداد مختلفة)؛ وحدة استخبارات مجلة الإيكونوميست، التنبؤات القطرية (أعداد مختلفة)؛ صندوق النقد الدولي، التوقعات الاقتصادية العالمية (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١)، والمصادر الوطنية.

تراجع النشاط الاقتصادي في ذلك البلد ترك أثراً أسرع ومباشراً على البلدان النامية. فقد كانت وجهة حصة لا يستهان بها من صادرات عدة بلدان في أمريكا اللاتينية هي الولايات المتحدة في عام ١٩٩٨: حيث شكلت بالنسبة للمكسيك أكثر من ٨٥ في المائة، وبالنسبة للمجموعة الأندية أكثر من ٤٠ في المائة، وأكثر من ٣٦ في المائة بالنسبة لأمريكا الوسطى، وأكثر من ١٥ في المائة بالنسبة للسوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي. وكانت الصادرات إلى الولايات المتحدة تساوي أكثر من ٢٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الجمهورية الدومينيكية والمكسيك، وأكثر من ١٠ في المائة في كوستاريكا وإكوادور وفنزويلا. أما معدلات نمو صادرات المكسيك إلى الولايات المتحدة، التي كانت تزيد عن ٢٥ في المائة سنوياً حتى نهاية عام ٢٠٠٠، فأصبحت سلبية بحلول شباط/فبراير ٢٠٠١، وهبطت المعدلات إلى أدنى من ذلك بالنسبة لأمريكا الوسطى وأمريكا الجنوبية على مدى الفترة نفسها (اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، ٢٠٠١، الجدولان ٤-١ و ٦).

وتعتبر البلدان النامية عرضة للتأثر الشديد بالتباطؤ الحاد في نمو التجارة العالمية. فمع تراجع قيمة الصادرات بسرعة أكبر مما هو الحال بالنسبة للواردات، كاد يختفي في عام ٢٠٠١ فائض الحساب الجاري الذي حققته البلدان النامية ككل في عام ٢٠٠٠. وهبطت حصائل أمريكا اللاتينية من صادرات السلع والخدمات بما نسبته ٣,٤ في المائة في حين انخفضت الواردات بنسبة ١,٥ في المائة. ويبين الضعف المستمر المتوقع في قيم الواردات والصادرات لعام ٢٠٠٢ أنه ما من أمل يرجى في زيادة حصائلها من التجارة. وعلى الرغم من أن العديد من الاقتصادات الآسيوية واصلت تسجيلها لفائض، يدعمه تحسن أسواق صادراتها عند نهاية العام، فإنه إذا ما أخذت جميع البلدان النامية الآسيوية مجتمعة يتبين أن فائض الحساب الجاري قد انخفض بصورة شديدة في عام ٢٠٠١، ويتوقع أن ينخفض أكثر من ذلك في عام ٢٠٠٢.

والأنماط المتغيرة للتبادل التجاري في التسعينات وتعاضم دور الولايات المتحدة بوصفها سوقاً للبلدان النامية أن

## الجدول ١-٣

أحجام الصادرات والواردات، بحسب الأقاليم والتجمعات الاقتصادية، ٢٠٠٠ و ٢٠٠١  
(التغيير بالنسبة المئوية على مدى العام السابق)

حجم الواردات		حجم الصادرات		الاقتصاد/الإقليم
٢٠٠١	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٠	
٠,٩	١١,٣	٠,٨	١١,٥	العالم
٠,٣	٩,١	٠,٤	١٠,٣	الاقتصادات المتقدمة
ومنها:				
٠.٣	١٠,٩	٥,٠-	٩,٤	المانان
١.٨-	١٣,٤	٣,٠-	٩,٥	الولايات المتحدة
٢,٧	١٠,٦	٢,٨	١١,٦	الاتحاد الأوروبي <sup>(أ)</sup>
١١,٣	١٥,٠	٨,٤	١٦,١	الاقتصادات المارة بمرحلة انتقالية
٠,٨	١٦,٨	٠,٥	١٣,٧	الاقتصادات النامية
ومنها:				
٤.٦	٧,٥	٢,٥	٧,٣	أف بقا
٣.٠	١٤,٠	٢,٥	١١,٠	أمريكا اللاتينية
٠.٣	٢٠,٢	٤,٠-	١٩,٩-	غرب آسيا
٠.٤-	١٨,٣	٠,٣	٢١,٥	شدة، وجنوب آسيا
١١,٣	٣١,٠	٥,٠	٣١,٠	الصين

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية للأمم المتحدة والآفاق الاقتصادية في العالم، ٢٠٠٢؛ ووحدة الاستخبارات، مجلة الإيكونوميست والتنبؤات القطرية (أعداد مختلفة)، ج. ب. مورغان: الأسواق المالية العالمية، التقرير الفصلي الرابع (٢٠٠١ أ).

(أ) بما في ذلك المبادلات التجارية داخل بلدان الاتحاد الأوروبي.

في بلدان الجماعة الأندية وفي أمريكا الوسطى لم يسر في هذا الاتجاه، وهذا يوضح إلى حد ما السبب الذي جعل أداء النمو فيها أعلى من المتوسط (مصرف البلدان الأمريكية للتنمية، ٢٠٠١).

وفي آسيا حيث كانت الصادرات هي القوة الدافعة للانتعاش بعد الأزمة المالية في عام ١٩٩٧، وذلك بسبب التوسع السريع في الاستثمار في قطاع تكنولوجيا المعلومات، فإن انخفاض الطلب في الولايات المتحدة أدى إلى ركود نمو الصادرات، وإلى تدهور سريع في أوضاع الحسابات الجارية وانحدار معدلات النمو في أوائل ٢٠٠١ في كافة البلدان ما عدا الهند والصين.

وقد ساهمت التجارة المتبادلة داخل الإقليم أيضاً في ازدياد تردي أداء صادرات البلدان النامية. والمثال على ذلك، أن التبادل التجاري داخل نصف الكرة الغربي انخفض بقرابة ضعفي انخفاض التجارة مع البلدان خارج تلك المنطقة، وذلك بسبب استمرار الركود في الأرجنتين ضمن السوق المشتركة لبلدان المحرور الجنوبي وأثر الركود في الولايات المتحدة على التجارة في منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا). وفي حين أن التجارة المتبادلة داخل الإقليم في منطقة اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية انخفضت بنسبة ٥ في المائة، فإن التبادل التجاري مع بقية أرجاء العالم لم ينخفض إلا بنسبة ٢ في المائة في الفصول الثلاثة الأولى من عام ٢٠٠١. غير أن التبادل التجاري

فائض حسابها الجاري بسبب الانخفاض الهامشي فقط في الصادرات وتقلص الواردات تقلصا شديدا.

وكان لأحداث أيلول/سبتمبر وتشديد إجراءات الأمن المتخذة في مجال النقل الدولي أيضا أثره السلبي الشديد بالفعل على الاتجاه الهبوطي في إيرادات السياحة بالنسبة للعديد من البلدان النامية. ففي آخر أربعة أشهر من عام ٢٠٠١ انخفض عدد القادمين على نطاق العالم كله بنسبة ١١ في المائة، وحصلت انخفاضات كبيرة في كل إقليم. وكان أكثر المتضررين من بين الأقاليم النامية جنوب آسيا (٢٤ في المائة)، والشرق الأوسط (٣٠ في المائة)، وجزر الباهاما وجامايكا في منطقة البحر الكاريبي (٤ في المائة). أما في أمريكا اللاتينية فقد انخفض عدد القادمين من الخارج بما يقارب ١٠ في المائة في الأرجنتين والبرازيل، و٥ في المائة في الجمهورية الدومينيكية، والمكسيك وأوروغواي. أما في الشرق الأوسط فقد انخفض عدد القادمين إلى مصر، التي تشكل ربع مجموع الإقليم كله بما يقارب ١٦ في المائة في عام ٢٠٠١. ومجموله. وعلى الرغم من هذه الانخفاضات في الربع الأخير من السنة، فقد ازداد عدد القادمين من الخارج إلى أفريقيا بنسبة ٣ في المائة في ٢٠٠١، واستأثرت المغرب وتونس بمعظم المكاسب في هذا المضمار (منظمة السياحة العالمية، ٢٠٠٢).

## ٢- أسعار السلع الأساسية

تضررت أسعار السلع الأساسية ذات الأهمية القصوى للبلدان النامية بصورة خاصة بأحداث ١١ أيلول/سبتمبر، وأظهرت معظم مؤشرات أسعار السلع الأساسية انخفاضا لا يستهان به في عام ٢٠٠١ وظلت دون مستويات عام ١٩٩٧ (الجدول ١-٤). وفي حين يتوقع بأن تنتعش الأسعار خلال عام ٢٠٠٢، يظهر أنه ثمة تناقض بين رد الفعل على أحداث ١١ أيلول/سبتمبر من جانب أسواق المال، التي عوضت خسائرها، وأسواق السلع الأساسية، التي يبدو أنها تتوقع ركودا في الطلب لفترة أطول.

أما أسعار بعض السلع الغذائية فقد ارتفعت في عام ٢٠٠٠، وذلك بالمقارنة مع المستويات المتدنية التي سادت في عام ١٩٩٠، لكن هذا الانتعاش تباطأ في عام ٢٠٠١. وانخفضت أسعار المشروبات الاستوائية بأكثر من ٢٠ في المائة خلال تلك السنة، وحدثت انخفاضات كبيرة في أسعار البن

وكما هو الحال في الفترة التي سبقت الأزمة الآسيوية، فإن الهبوط الحاد في أسعار أشباه الموصلات ترك أثرا سلبيا شديدا على معدلات التبادل التجاري، في حين واصلت أحجام الصادرات إلى أسواق البلدان النامية الرئيسية تراجعها. وانخفضت المعدلات السنوية لزيادة الصادرات الإلكترونية وأشباه الموصلات، استنادا إلى الأرقام الشهرية، بما يقارب ٣٠ في المائة و٦٠ في المائة على التوالي، خلال الربع الأخير من عام ٢٠٠١. ومن الواضح، أن جانبا من هذا الانخفاض يعود إلى الاضطراب الذي حصل في قطاع النقل الجوي بعد ١١ أيلول/سبتمبر. والواقع أنه مع نهاية السنة أخذت الأسعار في الاستقرار، وكانت هناك تقارير تفيد حدوث تحسن كبير في الطلب على الصادرات، ناتج عن الطلب الرامي إلى تجميم المخزونات التي ظلت متدنية في الأسواق المتقدمة طوال عام ٢٠٠١<sup>(١)</sup>.

وكان الأثر السلبي المترتب على التباطؤ في الولايات المتحدة بالنسبة للإقليم قد تفاقم بعودة حالة الركود إلى اليابان. وأشارت تقديرات مصرف التنمية الآسيوي إلى أن قيمة صادرات أعضائه انخفضت بنسبة ٥ في المائة في عام ٢٠٠١، مقارنة بزيادة تفوق ٢٠ في المائة في عام ٢٠٠٠. وبالمثل فإن قيمة الواردات من البضائع، التي ارتفعت بما يقارب ٢٥ في المائة في عام ٢٠٠٠، يقدر بأنها انخفضت بنسبة ٣ في المائة في عام ٢٠٠١. وبصورة إجمالية فإن من المتوقع أن يظل ميزان الحساب الجاري الإجمالي بالنسبة للإقليم، الذي كان يحقق فائضا منذ عام ١٩٩٧، إيجابيا ولكن سينخفض، بوصفه حصة من الناتج المحلي الإجمالي، من ٣,٤ في المائة في عام ٢٠٠٠ إلى ٢,٣ في المائة في عام ٢٠٠١، وأن يتآكل أكثر من ذلك في عام ٢٠٠٢ عندما يحفز الانتعاش الطلب على الواردات (مصرف التنمية الآسيوي، ٢٠٠١).

وتشير التقديرات إلى أن الانخفاض في صادرات السلع تجاوز ١٥ في المائة بالنسبة لمقاطعة تايوان الصينية، و١٠ في المائة بالنسبة لجمهورية كوريا، و٥ في المائة بالنسبة لكل من هونغ كونغ (الصين)، وماليزيا وسنغافورة وتايلند. وشهدت هذه الاقتصادات، التي تستأثر كلها بحصة كبيرة من صادرات تكنولوجيا المعلومات إلى الولايات المتحدة، فترات من النمو السلبي فضلا عن فصل قبل ١١ أيلول/سبتمبر، وحصل أكبر انخفاض شهدته في الإنتاج الصناعي في النصف الأول من عام ٢٠٠١. ونجحت إندونيسيا في الحفاظ على

العرض بهدف بلوغ السعر المستهدف الذي يتراوح بين ٢٢ - ٢٨ دولارا للبرميل الواحد بالنسبة لسلة الأوبك. وفي أعقاب أحداث ١١ أيلول/سبتمبر، شهدت أسعار النفط بعض الانخفاض، حيث هبطت إلى حوالي ١٨ دولارا للبرميل الواحد في تشرين الثاني/نوفمبر وكانون الأول/ديسمبر، وذلك من قرابة ٢٤ دولارا في آب/أغسطس. وارتفعت الأسعار ارتفاعا طفيفا فيما بعد في كانون الثاني/يناير وشباط/فبراير ٢٠٠٢ حيث بدأ يظهر تأثير الخفض الجديد للعرض الذي أقرته منظمة الأوبك وغيرها من المنتجين.

أما عرض<sup>(٣)</sup> النفط على الصعيد العالمي في عام ٢٠٠١ فيقدر بـ ٧٧,٠ مليون برميل يوميا أو بزيادة ٠,١ مليون برميل يوميا عن مستوى عام ٢٠٠٠. وانخفض عرض منظمة الأوبك بنسبة ٠,٧ مليون برميل يوميا، لكنه استعاض عنه بزيادة أكبر قليلا في إنتاج البلدان غير الأعضاء في منظمة أوبك. وحدث تباطؤ في نمو الطلب العالمي على النفط: وذلك بعد زيادة قدرها ٠,٧ مليون برميل يوميا في عام ٢٠٠٠، حيث ارتفع بما لا يزيد عن ٠,١ مليون برميل يوميا - وهي الزيادة السنوية الأدنى طيلة ما يزيد عن عقد كامل. وواكبت هذا المجموع تغيرات إقليمية ملحوظة، حيث حدثت انخفاضات في أمريكا الشمالية واللاتينية، واليابان وأستراليا، لكنه حصلت زيادات في كل إقليم آخر تقريبا. وأسفر التباطؤ في نمو استهلاك النفط على الصعيد العالمي عن ازدياد المخزونات، حيث ارتفعت المخزونات التجارية لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي من النفط ارتفاعا ملحوظا بالمقارنة مع مستوياتها لعام ٢٠٠٠. ومن المحتمل أن ينجم عن هذه الزيادة في المخزونات ضغط هبوطي على الأسعار، ولا سيما في الربع الثاني من عام ٢٠٠٢، عندما يكون الطلب الفصلي على النفط متدنيا فيما يحتمل. غير أنه من المتوقع أن يؤدي انتعاش الاقتصاد العالمي في وقت لاحق واستمرار التوتر السياسي في الشرق الأوسط إلى ازدياد أسعار النفط.

والشاي. أما التحسن الملحوظ الذي شهدته أسعار الكاكو فيعود إلى حد كبير إلى عوامل العرض المؤقتة. وكان أداء مختلف البذور الزيتية متفاوتا: حيث حافظت زيوت فول الصويا وعباد الشمس على الزيادات التي طرأت عليها في وقت سابق، في حين أن أسعار زيت الكوبرا وجوز الهند انخفضت بصورة كبيرة وانخفض سعر زيت النخيل بقدر أقل مع نهاية العام. وتحسنت أسعار الحبوب لكن أسعار الأرز واصلت تراجعها في عام ٢٠٠١. وبعد الانخفاضات التي حدثت في أوائل العام، انتعشت أسعار السكر حيث أن النقص في الإنتاج العائد إلى الأحوال الجوية في أستراليا وكوبا عوض عنه الانتعاش السريع غير المتوقع في الإنتاج في البرازيل بأكثر منه. وتعرضت المواد الخام الزراعية والمعادن والركائز والفلزات إلى ضرر شديد بسبب هبوط الإنتاج الصناعي العالمي، مع أن مجموعة الفلزات كانت تظهر علامات انتعاش بحلول نهاية عام ٢٠٠١. وهبطت أسعار النحاس، ذات الأهمية الخاصة بالنسبة لعدد من البلدان النامية، بما يزيد عن ١٠ في المائة. أما أسعار القطن فانخفضت بأكثر من ٢٠ في المائة في عام ٢٠٠١؛ كما هبطت أسعار المطاط الطبيعي (الذي يعد ذا أهمية خاصة بالنسبة للهند وإندونيسيا وماليزيا وتايلند) بما يتراوح بين ٥ في المائة وأكثر من ١٠ في المائة، وذلك بحسب الجهة المنتجة.

وأظهر سعر النفط على مدى السنتين الفاتنتين استقرارا ومرونة لم يشهدهما منذ النصف الأول من الثمانينيات. حيث ظل يتراوح بين ٢٤ و ٣٠ دولارا للبرميل الواحد منذ أول فصل في عام ٢٠٠٠ وحتى الفصل الثالث في عام ٢٠٠١. ويرجع هذا الاستقرار والمرونة إلى تطورين رئيسيين في جانب العرض في الأسواق: أولهما الانضباط غير المعتاد والتقيد بمحصر الإنتاج الفردية من جانب أعضاء منظمة الأوبك<sup>(٢)</sup>، وثانيهما تنسيق خفض إنتاج النفط العالمي بين منظمة الأوبك وغيرها من مصدري النفط الرئيسيين. واستمر المنتجون في منظمة أوبك في تكييف

## الجدول ١-٤

## أسعار السلع الأولية العالمية، ١٩٩٧-٢٠٠١

(التغيير بالنسبة المئوية بالمقارنة مع العام السابق)

٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	مجموعة السلع الأساسية
٢,٩-	١,٩	١٤,٠-	١٣,٠-	٠,٠	جميع السلع الأساسية (أ)
٠,٠	١,٠	١٨,٣-	١٤,٣-	٢,٨	الأغذية والمشروبات
٢٢,٠-	١٣,٢-	٢٠,٩-	١٧,٣-	٣٣,٣	المشروبات الاستوائية
٢٧,٢-	١٨,١-	٢٣,٢-	٢٨,٥-	٥٤,٧	البن
٢٢,٧	٢٢,٢-	٣٢,١-	٣,٧	١١,٢	الكاكاو
٢٠,٢-	٦,٨	٧,٠-	٤,٣	٣٥,١	الشاي
٤,٠	٥,٩	١٨,١-	١٣,٨-	٣,٥-	الأغذية
٥,٦	٣٠,٥	٣٠,٠-	٢١,٢-	٤,٩-	السكر
١٠,٠	٥,٧	٦,١	٧,٠-	٤,٠	لحم البقر
٤,٢	١,٠-	٥,٥-	١٣,٤-	٢٥,٣-	الذرة
٩,٢	٣,٥	١٠,٩-	١٩,٩-	٢٢,٦-	القمح
١٥,٢-	١٨,١-	١٨,٦-	١,٣	١٠,٧-	الأرز
٣٨,٨	٢,٣-	٩,٩-	٣,١-	٤,٣	الموز
٨,٥-	٢٢,٨-	٢٣,٣-	٧,١	٠,٩-	بذور زيوت الخضار والزيوت
٢,٩-	٠,٠	١٠,٣-	١٠,٨-	١٠,٣-	المواد الخام الزراعية
٤١,١	٧٣,٨	٢٧,٦-	٢٢,٧-	١٩,٨-	الصلال والجلود
٢٠,٩-	٣,٥	٢٢,٩-	٨,٣-	٨,٩-	القطن
٠,١	٣,٣-	٧,٠-	٥,٥-	١٥,٦	التبغ
١٤,١-	٧,٩	١٢,٦-	٢٩,٨-	٢٨,٣-	المطاط
٤,٦	٣,١-	٧,٢-	١,٢-	٥,٥-	كتل الخشب الاستوائي
٩,٩-	١٢,٠	١,٨-	١٦,٠-	٠,٠	المعادن والركائز والفلزات
٦,٨-	١٣,٨	٠,٣	١٥,١-	٦,٢	الألومنيوم
٤,٥-	٠,٤-	٤,٦	٢,٤	٧,٩	حجر الفوسفات
٤,٥	٢,٦	٩,٢-	٢,٨	١,١	ركاز الحديد
١٧,٥-	٠,٦	٢,٥-	١,٩-	٨,٤-	التنك
١٣,٠-	١٥,٣	٤,٩-	٢٧,٣-	٠,٨-	النحاس
٣١,٢-	٤٣,٧	٢٩,٨	٣٣,٢-	٧,٦-	النيكل
٤٥,٥	١٢,١	٩,٣-	٦,٤-	٩,٣-	ركاز التنغستن
٤,٩	٩,٧-	٥,٠-	١٥,٣-	١٩,٤-	الرصاص
٢١,٥-	٤,٨	٥,١	٢٢,٢-	٢٨,٤	الزنك
١٣,٣-	٥٥,٦	٣٨,٧	٣١,٨-	٦,٠-	النفط الخام

المصدر: الأونكتاد، نشرة أسعار السلع الأساسية الشهرية (أعداد مختلفة).

(أ) باستثناء النفط الخام.



تعود إلى استخدامها كبديل للفضلات في علف الحيوان. وتجنب الاتحاد الروسي ركود صادراته ونموه الاقتصادي خلال الجزء الأكبر من عام ٢٠٠١، حيث حصل انتعاش شديد في سعر صرف العملة الوطنية الفعلي، دعمته زيادة أسعار الصادرات، والتي واكبها تحقيق فائض هائل في الحساب الجاري. وقد ساعد ذلك على الإبقاء على معدل النمو في هذا البلد في حدود الـ ٤ في المائة حتى الربع الأخير من السنة، حين تغير النمو فأصبح نمواً سلبياً.

### ٣- الأسواق المالية وتدفقات رأس المال

ظلت مستويات تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية متدنية في عام ٢٠٠١، مما أطل أمد الاتجاه التنازلي الذي استمر منذ الأزمة المالية الآسيوية في عام ١٩٩٧ (الجدول ١-٥). وكانت تدفقات رأس المال الخاص الصافية إلى البلدان النامية حسب التقديرات الأولية، التي وضعها صندوق النقد الدولي في مختلف الأوقات خلال تلك السنة، متقلبة إلى أبعد الحدود، حيث تراوحت ما بين السلبية في فصل الخريف، والمتدنية وإن كانت إيجابية في وقت لاحق من السنة (صندوق النقد الدولي، تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠١، الجدول ١-٢). والتقديرات الخاصة بالمجموعة الأضيق نطاقاً التي تتألف من ٢٩ اقتصاداً سوقياً ناشئاً يغطيها معهد التمويل الدولي تؤكد آخر التقديرات التي وضعها صندوق النقد الدولي بصورة عامة<sup>(٤)</sup>. وكانت أمريكا اللاتينية، في عام ٢٠٠١، أكبر جهة متلقية للتدفقات الوافدة، رغم حدوث هبوط كبير في التدفقات إلى الأرجنتين. أما المناطق الأخرى، باستثناء بلدان الشرق الأوسط وتركيا، فقد تلقت تدفقات وافدة إيجابية هي الأخرى.

وكان الاحساس بآثار انخفاض أسعار السلع الأولية على أشد ما يكون في أمريكا اللاتينية، حيث تعد الإيرادات المالية وحصائل الصادرات عرضة للتأثر بهذه التحركات السعرية. وشهدت في هذا الإقليم معظم السلع الأساسية التصديرية الرئيسية انخفاضاً شديداً في الأسعار بما في ذلك أسعار النفط (وهو بند رئيسي بالنسبة لكولومبيا والإكوادور والمكسيك وفنزويلا)، والنحاس (وهو من صادرات شيلي الرئيسية)، والبن (وهو من الصادرات الرئيسية للبرازيل)، لكنه حصل بعض الانتعاش في أسعار عصير البرتقال والسكر. وظهرت هذه الآثار غير المواتية لانخفاض الأسعار في المكسيك، حيث زاد من حدتها التباطؤ في نمو الناتج المحلي الإجمالي الناجم عن تراجع الصادرات. وأسفر الهبوط في عائدات النفط عن نقص في الإيرادات الحكومية المتوقعة، ورغم البدء بتطبيق برنامج الإعانات لمنتجي البن التي كان القصد منها التعويض عن هبوط أسعار السوق إلى ما دون التكلفة، فقد أعلن عن تخفيض الإنفاق الحكومي لبلوغ الأهداف المالية التي تم تحديدها. وكان نمو الصادرات في كولومبيا سلبياً، وانعكس اتجاه الانتعاش الاقتصادي في الإكوادور في الربع الأخير من عام ٢٠٠١ نتيجة ذلك، وهذا يعود إلى حد كبير إلى نواحي الضعف في أسواق البن والنفط.

غير أن أسواق السلع الأساسية الدولية لم تؤثر تأثيراً متمثلاً على البلدان المصدرة للسلع الأساسية في عام ٢٠٠١. حيث إن حصائل الصادرات في أفريقيا ما زالت تخضع لسلوك أسعار السلع الأساسية الأولية، ويعود أكبر كسب تحقق إلى انتعاش أسعار الكاكاو - وهو انتعاش قد يكون قصير الأمد على أية حال، حيث وصلت إمدادات جديدة إلى الأسواق - وشهدت أسعار الذرة الرفيعة زيادة

## الجدول ١-٥

## تقديرات التدفقات الرأسمالية الصافية إلى الاقتصادات النامية والاقتصادات

المارة بمرحلة انتقالية ١٩٩٨-٢٠٠٢

(بمليارات الدولارات)

٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	نوع التدفق/ المنطقة
<b>تقديرات معهد التمويل الدولي</b>					
<b>التدفقات الوافدة الصافية من رأس المال الخاص</b>					
١٤٤,٢	١١٥,١	١٦٩,٠	١٤٣,٢	١٤١,٥	المجموع
بحسب الفترة:					
دائون حواص					
٣,٩-	٢١,٨-	٥,٩-	٤٨,٩-	٥٣,٦-	مصارف تجارية
١٧,٥	١٠,٢-	٢٧,٦	٢٨,٦	٦٠,٩	دائون حواص من غير المصارف
استثمارات سنديّة					
١١٧,١	١٤٨,٨	١٣٢,٥	١٤٧,٧	١٢٠,٧	رأس المال السهمي المباشر
١٣,٥	١,٧-	١٤,٨	١٥,٨	١٣,٤	أسهم الحوافظ المالية
بحسب المنطقة:					
٩,٣	٧,١	٥,٠	١٠,٣	٦,٨	أفريقيا/الشرق الأوسط
٥٣,١	٤٤,٤	٦٦,٩	٢٩,٨	٠,٢	آسيا/المحيط الهادئ
٣٠,٧	١٥,٨	٣٨,٩	٣٤,٦	٣٦,٦	أوروبا
٥١,١	٤٧,٨	٥٨,٣	٦٨,٤	٩٧,٩	أمريكا اللاتينية
<b>بند تكبير:</b>					
إقراض مقيم/غيره، الصافي <sup>(أ)</sup>					
١٠٥,٠-	٨٧,٧-	١٤٦,١-	١٢١,٧-	١٤٣,٢-	المجموع
٣,٨-	٤,٠-	٨,٣-	٠٥,٧-	٠,٦	أفريقيا/الشرق الأوسط
٥٠,٤-	٢٧,٠-	٩٠,٩-	٥٩,٦-	٧٦,٤-	آسيا/المحيط الهادئ
٣١,٧-	٣٣,٠-	٣٨,٤-	٢٣,٧-	٢٥,٧-	أوروبا
١٩,٢-	٢٣,٦-	٨,٥-	٣٢,٧-	٤١,٨-	أمريكا اللاتينية
<b>تقديرات صندوق النقد الدولي</b>					
<b>تدفقات رأس المال الخاص الصافية</b>					
٥٩,٨	٢٠,١	٨,٩	٥٩,٦	٦٩,٦	المجموع
١٤٢,٦	١٦٢,٤	١٤٦,٢	١٥٣,٤	١٥٥,٤	الاستثمار المباشر الصافي
١٣,٧	١٣,٠-	٤,٣-	٣١,٠	٤,٢-	استثمار الحوافظ المالية المباشر
٩٦,٦-	١٢٩,٤-	١٣٣,٠-	١٢٤,٨-	٨١,٦-	تدفقات صافية أخرى <sup>(ب)</sup>

نوع التدفق/ المنطقة	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢
أفريقيا	١٠,٠	١١,٩	٧,٠	٩,٥	١٠,٠
الاستثمار المباشر الصافي	٦,٩	٩,٠	٧,٢	٢١,٤	١١,٠
استثمار الحوافظ المالية المباشر	٣,٧	٨,٧	١,٨-	٦,٣-	٤,٢
التدفقات الأخرى الصافية <sup>(ب)</sup>	٠,٧-	٥,٨-	١,٦	٥,٨-	٥,٢-
آسيا <sup>(ج)</sup>	٥٣,٤-	٧,٦-	١٢,٢-	١,٤	٣,١-
الاستثمار المباشر الصافي	٥٩,٩	٥١,٩	٤٦,٨	٤٣,٧	٤١,٧
استثمار الحوافظ المالية المباشر	١٥,٣-	١٣,٨	٣,٧	٤,٧-	٣,٨
التدفقات الأخرى الصافية <sup>(ب)</sup>	٨٩,٤-	٧٤,٤-	٦٦,٤-	٤٦,٠-	٥٠,١-
الشرق الأوسط وأوروبا	١١,٨	١,١-	٢٢,٤-	٢٩,٢-	٠,٧-
الاستثمار المباشر الصافي	٦,٣	٥,٤	٧,٢	٦,٥	٨,٤
استثمار الحوافظ المالية المباشر	١٣,٢-	٤,٢-	١٥,١-	٩,٦-	٥,٢-
التدفقات الأخرى الصافية <sup>(ب)</sup>	١٨,٦	٢,٣-	١٤,٦-	٢٦,١-	٣,٨-
نصف الكرة الغربى	٧١,٧	٤٣,٦	٣٧,٩	٣٨,٨	٣٩,٥
الاستثمار المباشر الصافي	٦٠,٧	٦٣,٨	٦٢,٥	٦٤,١	٥٠,٠
استثمار الحوافظ المالية المباشر	١٦,٥	٩,٨	٤,٦	٤,٠	٧,٦
التدفقات الأخرى الصافية <sup>(ب)</sup>	٥,٥-	٣٠,٠-	٢٩,٢-	٢٩,٣-	١٨,٠-
الاقتصادات الانتقالية	٢١,٠	١٣,٨	٢,٢	٧,٦	١٥,٠
الاستثمار المباشر الصافي	٢١,٦	٢٣,٤	٢٢,٥	٢٦,٧	٣١,٥
استثمار الحوافظ المالية المباشر	٤,٠	٢,٨	٤,٣	٣,٦	٣,٥
التدفقات الأخرى الصافية <sup>(ب)</sup>	٤,٦-	١٢,٤-	٢٤,٧-	٢٢,٧-	٢٠,٠-

المصدر: معهد التمويل الدولي (IMF, World Economic Outlook (December 2001)؛ صندوق النقد الدولي: التوقعات الاقتصادية العالمية (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١).

- (أ) للاطلاع على شرح لهذا البند، انظر الحاشية ٤ الواردة في النص.  
(ب) تشمل تدفقات الاستثمار الصافية الطويلة الأجل الأخرى، بما فيها الاقتراض الرسمي والخاص.  
(ج) تشمل البلدان التي تعرضت للأزمة، وغيرها من البلدان الناشئة الآسيوية وهونغ كونغ (الصين).

المستثمرين على تحويل استثماراتهم إلى الأسواق الأجنبية الناشئة بغية الحفاظ على العائدات المرتفعة. ومما دعم اجتذاب هذه الاستثمارات التوسع الاقتصادي السريع في آسيا والنجاح الواضح لسياسات التكيف في الأرجنتين والمكسيك في أوائل التسعينيات. وكذلك في البرازيل في عام ١٩٩٤. وزاد تحرير الأسواق المالية في هذه البلدان أيضا من جاذبيتها كجهات بديلة للاستثمار. وعلى النقيض من ذلك فإن التباطؤ الحالي في الولايات المتحدة أعقب سلسلة من الأزمات المالية وأزمات السيولة العالمية، بما في ذلك اختلال الأسواق الشديد جدا في عام ١٩٩٨ والخسائر الضخمة في أسواق الأسهم العالمية في عام ٢٠٠٠. أما تزايد الشكوك خلال عام ٢٠٠١ فيما يتعلق بإمكانية إعسار الأرجنتين وعدم قدرتها على دفع ديونها وخطر انتقال العدوى إلى الأسواق

أما التباطؤ الشديد في اقتصاد الولايات المتحدة والذي ووجه بالمبادرة على وجه السرعة إلى التخفيف من صرامة السياسة النقدية فكان المتوقع أن يشجع تدفقات رأس المال إلى الأسواق الناشئة لأسباب تشبه تلك التي سادت في أوائل التسعينيات. بل كان انخفاض أسعار الفائدة في الولايات المتحدة خلال عام ٢٠٠١ أسرع بكثير مما كان عليه أثناء فترة الركود في ١٩٩٠-١٩٩١، وكان حجم التخفيض المطلق أكبر من ذلك بقليل (٤٥٠ نقطة أساسية على مدى ثلاث سنوات في الفترة بين ١٩٩١-١٩٩٣، وذلك بالمقارنة مع ٤٧٥ نقطة أساسية في عام ٢٠٠١ وحده). غير أن خفض أسعار الفائدة في أوائل التسعينيات جاء في أعقاب عشر سنوات من ارتفاع الأسعار على نحو لم يسبق له مثيل في الولايات المتحدة، مما حفز العديد من

١٩٩٨ مدفوعات القروض التي سددتها للبنوك الجهات المقترضة في كافة البلدان النامية مبالغ القروض الجديدة المقدمة لها، وقد انخفض مجمل التعهدات الائتمانية من جانب المصارف التي تقدم تقاريرها إلى مصرف التسويات الدولية لهذه الاقتصادات الآن بأكثر من ٢٠٠ مليار دولار عما كان عليه في عام ١٩٩٧ (الجدول ١-٦). أما المنطقة الوحيدة التي ازدادت فيها حافظة التعهدات الائتمانية للبنوك التي تقدم تقاريرها إلى بنك التسويات الدولية خلال الفصلين الأول والثاني من عام ٢٠٠١ (بعد مراعاة آثار تحركات أسعار الصرف) فكانت هي أمريكا اللاتينية<sup>(٦)</sup>. وكان جزء كبير من الانخفاض الشديد في حافظة التعهدات الائتمانية لهذه المصارف لغربي آسيا يعود إلى التقلص البالغ ٧,٤ مليار دولار (أو ٦٠ في المائة من المجموع) في التعهدات تجاه تركيا. أما المدفوعات الصافية التي تسدد للمصارف التي تقدم تقاريرها إلى مصرف التسويات الدولية من جانب الجهات المقترضة في شرق وجنوب آسيا وفي البلدان المصدرة للنفط في غرب آسيا فقد واكبتها زيادة كبيرة في الودائع العائدة إلى هذين الاقليمين، مما يعكس فوائض كبيرة في الحساب الجاري، ومما جعلها بالتالي مصادر صافية كبيرة للأموال الخاصة في النظام المصرفي الدولي.

وتراجع تمويل البلدان النامية على شكل ائتمانات تصديرية أيضا في النصف الأول من عام ٢٠٠١. ونجم معظم الانخفاض البالغ ٦,١ مليار دولار عن عدم تقديم الائتمانات للجهات المقترضة في أفريقيا وأوروبا الشرقية<sup>(٧)</sup>. وبلغت تسهيلات الائتمان المشتركة الدولية المعلن عن منحها للبلدان النامية مؤخرا، غير تلك التي تقدمها المراكز الخارجية، زهاء ٤٥ مليار دولار في الثلاثة فصول الأولى من عام ٢٠٠٠، مما يدل على أن الرقم للعام بأكمله سيكون أقل بكثير من الـ ٩٤ مليار دولار التي قدمت في عام ٢٠٠٠ (مصرف التسويات الدولية، ٢٠٠١ ب، الجدول ١٠). وكما ورد في تقرير التجارة العالمية، ٢٠٠١، وبعد الأزمات المالية التي حدثت في النصف الثاني من التسعينيات تم تمديد فترة القروض المصرفية المستحقة لآجال طويلة. ويبدو أن هذا التكيف قد وصل إلى نهايته الآن، لكن تظل هناك تفاوتات فيما بين البلدان النامية فيما يتعلق بمتوسط نسبة مجموع الائتمانات التي تستحق عند نهاية عام واحد: وذلك مثلا، من زهاء ٤٣ في المائة بالنسبة للبلدان في أوروبا وحتى قرابة ٥٤ في المائة بالنسبة للبلدان في أفريقيا وغرب آسيا (مصرف التسويات الدولية، ٢٠٠١ أ، الجدول ٣-٦).

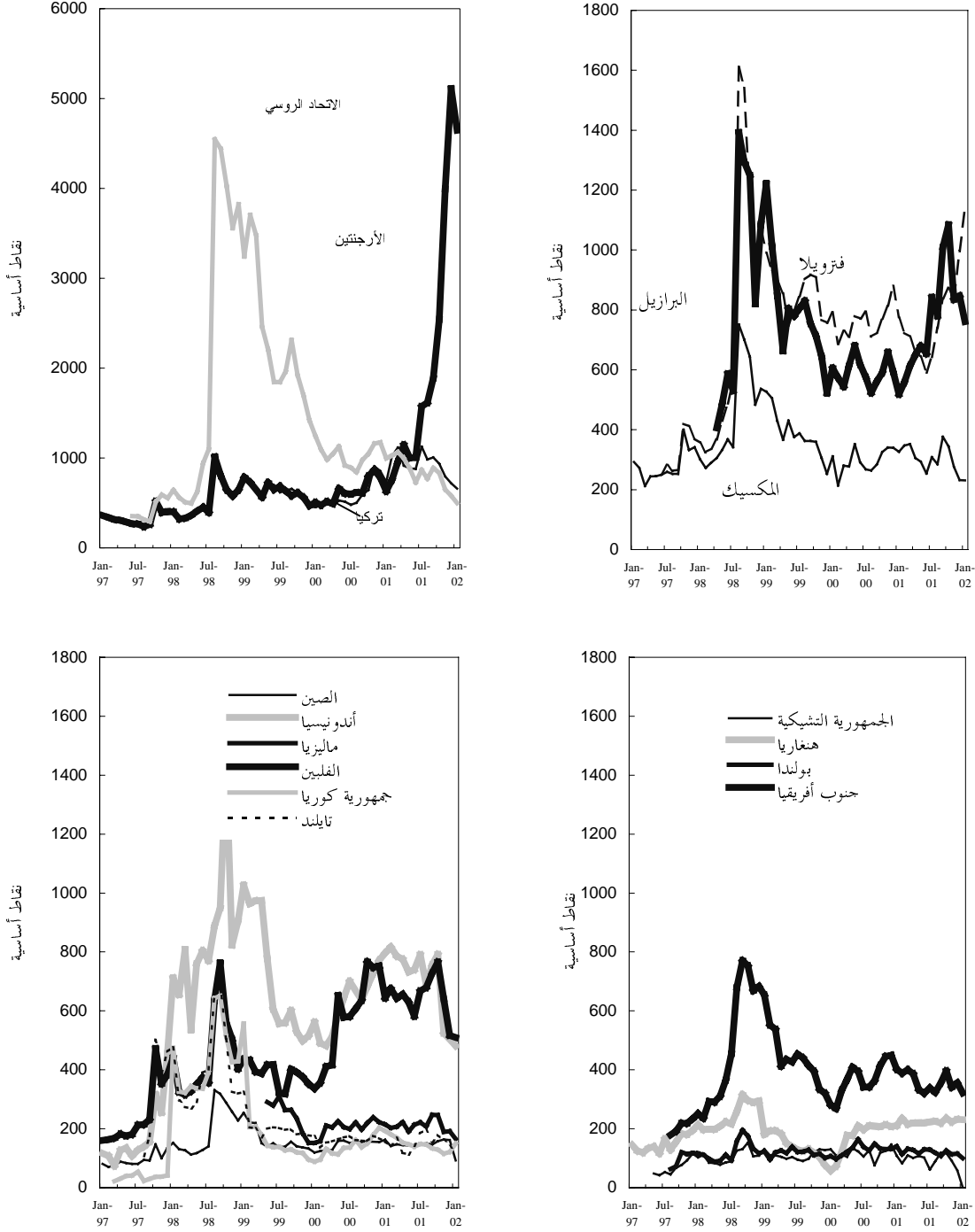
الناشئة الأخرى فقد عززا استنكاف المستثمرين من الاستثمار الخارجي.

علاوة على ذلك، ونتيجة لتزايد التكامل الاقتصادي العالمي والدور الأهم الذي تلعبه التجارة الخارجية في اقتصادات البلدان النامية، فإن الركود الذي حصل في الولايات المتحدة ترك أثرا سلبيا على نموها وأداء صادراتها أسرع من أثره في الماضي. وبالتالي، وعلى نقيض الوضع السائد في أوائل التسعينيات، فإن النمو في البلدان النامية اليوم يرتبط ارتباطا مباشرا أوضح بالنمو في الولايات المتحدة، ولا يتيح سوى مجال ضيق للتنوع الذي يعتمد إليه المستثمرون الذين يسعون للحصول على معدلات عائد مرجحة بحسب المخاطر أعلى. وكما يظهر في الرسم البياني ١-٤، فقد لزم المستثمرون الدوليون جانب الحذر بصورة خاصة إزاء الأرجنتين وتركيا وفنزويلا: حيث ارتفعت الفوائد في الأرجنتين من المستويات التي تدرج في نطاق ٦٠٠-٨٠٠ نقطة أساسية في بداية عام ٢٠٠١ إلى أكثر من ٤٠٠٠ نقطة أساسية في أوائل كانون الأول/ديسمبر، وتراوحت هذه الفوارق في تركيا خلال كامل هذه الفترة بين حوالي ٧٠٠ نقطة أساسية وأكثر من ١٠٠٠ نقطة. وتمت المطالبة بعلاوات مخاطر أكبر أيضا بالنسبة لبلدان مثل البرازيل، التي تعتبر عرضة للعدوى. ومن جهة أخرى، كانت المكسيك تعتبر في منأى عن الآثار غير المباشرة التي قد تنتقل من الأرجنتين، واستفادت من زيادة تدفقات رأس المال الوافدة بسبب رفع مستوى تصنيفها الاستثماري. وفي مقابل ذلك انخفض هامش الأسهم الروسية انخفاضاً شديداً من المستويات التي كانت تزيد على ١٠٠٠ نقطة أساسية في بداية العام، كما أن الهوامش المتعلقة بأسهم الجهات المقترضة الآسيوية، التي عانى العديد منها من الأزمة المالية عام ١٩٩٧، ظلت هي الأخرى دون ٢٥٠ نقطة أساسية على العموم خلال عام ٢٠٠١ كله حيث أن تحسن فوائض الحسابات الجارية مكنها من تسديد الديون المصرفية. وهذا يظهر أن سلوك المستثمرين الدوليين يعكس بصورة متزايدة التمييز بين الظروف التي تواجهها مختلف الجهات المقترضة<sup>(٨)</sup>.

وكانت الفوائض الخارجية الكبيرة في العديد من البلدان الآسيوية التي تعافى من آثار أزمة عام ١٩٩٧ مصدرا لزيادة الودائع في البنوك الدولية. فقد فاقت منذ عام

## الرسم البياني ٤-١

هوامش العائد<sup>(١)</sup> في سندات دولية مختارة صادرة عن الأسواق الناشئة،  
كانون الثاني/يناير ١٩٩٧ إلى كانون الثاني/يناير ٢٠٠٢  
(نقاط أساسية<sup>(ب)</sup>)



المصدر: الأونكتاد، حسابات أمانة الأونكتاد، استنادا إلى Thomson Financial Datastream.

- (أ) الفارق بين العائد على سندات نموذجية صادرة عن بلد مقترض وأخرى من ذات تاريخ الاستحقاق الصادرة عن حكومة البلد التي حددت السندات الصادرة عن المقترض بعملته.
- (ب) على أساس أن نقطة أساسية واحدة تساوي ٠,٠١ في المائة.

## الجدول ٦-١

الأصول الخارجية للمصارف الواقعة في منطقة الإبلاغ المشمولة بنظام  
مصرف التسويات الدولية مقابل البلدان النامية وبلدان أوروبا الشرقية،  
١٩٩٧-٢٠٠١

المخزون											
نهاية	٢٠٠١										
حزيران/يونيه	(النصف										
٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	١ ول)	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧		
بمليارات الدولارات					معدلات الزيادة بالنسبة المئوية <sup>(ب)</sup>						
٨٥٢	٨٥٨	٨٧١	٩٤٣	١٠٨٣	٠,٨-	١,٤-	٧,٧-	١٢,٩-	٨,٩	المجموع <sup>(ج)</sup>	
ومنه:											
٢٩٧	٢٨٦	٢٧٢	٢٨٨	٢٩٨	٣,٨	٥,١	٥,٦-	٣,٣-	١١,٦	أمريكا اللاتينية	
٦٨	٧٠	٧٧	٧٩	٧٠	٣,٣-	٨,٩-	٢,٧-	١٤,١	١٩,٦	أفريقيا <sup>(د)</sup>	
١١٢	١٢٤	١١٢	١٠٥	٨٩	٩,٨-	١٠,٦	٦,٣	١٩,١	٢٥,٢	غرب آسيا	
٢٦٩	٢٧٢	٣٠٠	٣٦٣	٥٢٠	٠,٨-	٩,٦-	١٧,١-	٣٠,٢-	٠,٩	جنوب وشرق آسيا <sup>(هـ)</sup>	
٣	٤	٤	٣	٣	٤,٥-	٤,٥-	٢٦,٠	١٥,٧	٣٤,٠	آسيا الوسطى	
٩١	٩١	٩٥	٩٦	٩٧	٠,٦-	٤,٤-	١,٠-	٠,٩-	٢٦,٩	شرق أوروبا <sup>(و)</sup>	
١٢	١٢	١٠	٨	٨	١,٤-	٢٣,١	١٣,٩	١٢,٧	٣٧,٥	بلدان أخرى في أوروبا <sup>(ز)</sup>	
١٠٩١٢	١٠٢٩١	٩١٠١	٨٨١٦	٨٦٤٢	٦,٠	١٣,١	٣,٢	٢,٠	١٧,٥	جميع المقترضين <sup>(ح)</sup>	

المصدر: مصرف التسويات الدولية *International Banking and Financial Market Developments* (مختلف الأعداد).

(أ) بما في ذلك فروع خارجية معينة لمصارف الولايات المتحدة.

(ب) استنادا إلى بيانات نهاية كانون الأول/ديسمبر بعد الترحيح بحسب تحركات أسعار الصرف.

(ج) باستثناء المراكز المصرفية الخارجية، أي، في أمريكا اللاتينية: أروبا، جزر البهاما، بربادوس، برمودا، جزر كايمان وجزر الانتيل الهولندية، وبنما، وجزر الهند الغربية التابعة للمملكة المتحدة؛ وفي غرب آسيا: البحرين، ولبنان؛ وفي شرق وجنوب آسيا: هونغ كونغ (الصين)، وسنغافورة، وفانواتو.

(د) بما في ذلك الرصيد المتبقي المحدد في المصدر بالنسبة لأفريقيا وغرب آسيا.

(هـ) بما في ذلك الرصيد المتبقي المحدد في المصدر بالنسبة لشرق وجنوب آسيا وآسيا الوسطى.

(و) بما في ذلك الرصيد المتبقي المحدد في المصدر بالنسبة لأوروبا الشرقية والبلدان الأوروبية النامية.

(ز) مالطة، البوسنة والهرسك، كرواتيا، سلوفينيا، جمهورية مقدونيا اليوغوسلافية السابقة ويوغوسلافيا.

(ح) بما في ذلك المؤسسات المتعددة الأطراف.

الصافية في عام ٢٠٠١ قاومت بصورة عامة الضغوط غير المتوقعة التي نجمت عن تزايد الشكوك وتراجع النمو الاقتصادي العالمي (الجدول ١-٥). وزادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين والمكسيك في عام ٢٠٠١ (وهذا يعكس في الحالة الأخيرة قيام مجموعة سيتي غروب بشراء Banacci بمبلغ ١٢,٥ مليار دولار)، لكن هذه الزيادات قابلتها انخفاضات حدثت في كل من الأرجنتين والبرازيل. أما إصدارات الأسهم الدولية المعلن عنها من جانب البلدان النامية (عموما في شرق وجنوب آسيا) فبلغت قرابة ٩ مليار دولار في الفصول الثلاثة الأولى من عام ٢٠٠١، حيث تراجع معدل الإصدار بصورة كبيرة عما كان عليه في عام ٢٠٠٠، عندما كان الرقم بالنسبة للسنة بأكملها أكثر من ٤٠ مليار دولار (مصرف التسويات الدولية، ٢٠٠١ ب، الجدول ١٨). وتورد التقديرات المؤقتة لمعهد التمويل الدولي في الجدول ١٠٤ رقما إجماليا سلبيا للاستثمارات السهمية في الحوافز المالية الأجنبية في اقتصادات الأسواق الناشئة، وهو أدنى بكثير من رقم إصدارات الأسهم الدولية. وهذا يشير إلى احتمال حدوث سحب صاف واسع النطاق للاستثمارات الأجنبية في أسواق الأسهم المحلية في عام ٢٠٠١.

أما وتيرة إصدار سندات الدين من جانب البلدان النامية فقد تراجعت أثناء الفترة ما بين عام ٢٠٠٠ والفصول الثلاثة الأولى من عام ٢٠٠١، وكانت الجهات التي أصدرتها في أمريكا اللاتينية تستأثر بأكثر من ٥٠ في المائة من الأرقام الإجمالية (الجدول ١-٧). أما الإصدارات الخالصة في الفصول الثلاثة الأولى من عام ٢٠٠١ فتظهر هبوطا شديدا في الربع الثالث، مع القليل من الإصدارات الجديدة بعد ١١ أيلول/سبتمبر، وذلك في أعقاب فصلين من الزيادات بالمقارنة مع المستوى السلبي الذي ساد في الربع الأخير من عام ٢٠٠٠. وانخفض المعدل الإجمالي لإصدار كفالات القروض أيضا في عام ٢٠٠١، لكن الانخفاض التناسبي كان أقل من انخفاض الإصدارات الصافية لسندات الدين<sup>(٨)</sup>. وشملت الأنشطة في هذه السوق أيضا أول إصدار دولي للأسهم من جانب مصر وقيام الأرجنتين بعملية رئيسية لاستبدال الدين الخارجي والداخلي فيما يتعلق بالالتزامات التي تعتبر فترات استحقاقها أطول أمدا، إضافة إلى تلك التي أجزتها البرازيل والمكسيك فيما يتعلق بالالتزامات الأقصر أمدا.

وتبين التقديرات التي وضعها صندوق النقد الدولي ومعهد التمويل الدولي أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

### الجدول ١-٧

#### الإصدار الدولي لسندات المديونية<sup>(أ)</sup> من جانب الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية<sup>(ب)</sup> ١٩٩٧-٢٠٠١ (بمليارات الدولارات)

	إصدارات صافية					إصدارات إجمالية <sup>(ج)</sup>				
	٢٠٠١ <sup>(د)</sup>	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧	٢٠٠١ <sup>(د)</sup>	٢٠٠٠	١٩٩٩	١٩٩٨	١٩٩٧
البلدان النامية	١١,٢	٣٨,٥	٣٤,٨	٣٧,٣	٨٢,١	٥٥,٤	٧٨,٣	٧٩,٣	٧٦,٢	١١٧,٣
أفريقيا	٣,١	٠,٩	١,٤	٠,٤	٤,٣	٤,٢	٢,٤	٢,٢	١,٣	٠,٨
أمريكا اللاتينية	٧,٦	٢٧,٩	٢٧,١	٢٢,٥	٤١,١	٣٢,٢	٤٣,١	٤٨,٠	٤٣,٠	٦٤,٠
آسيا	٤,٣-	٨,٦	٤,٢	١,٣-	٢٧,٧	١٠,٩	٢٧,١	٢٣,٩	١٤,٨	٤٤,٣
أوروبا	٤,٨	١,١	٢,١	١٥,٧	٩,٠	٨,١	٥,٧	٥,٢	١٧,١	٨,٢
العالم	٧٧١,٤	١ ٢٤٦,٠	١ ٢٤١,٢	٦٨١,١	٥٦٠,٤	٢ ٣٣٠,٨	٢ ٦٦١,٦	٢ ٣٠٥,٠	١ ٦٥٧,٢	١ ٥٠٨,٦

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استنادا إلى مصرف التسويات الدولية: *International Banking and Financial Markets Developments* (أعداد مختلفة).

- (أ) صكوك الأسواق المالية الدولية والسندات والأذون الدولية، مصنفة حسب مكان إقامة جهات الإصدار.  
 (ب) خلاف المراكز المالية الخارجية.  
 (ج) الإصدارات الإجمالية تشمل الإصدار الإجمالي لصكوك الأسواق المالية والإصدارات المعلنة للسندات والأذون الدولية.  
 (د) أول ثلاثة فصول.

تزايدت مرونته تدريجياً على مرحلتين خلال السنة، وواكبه تحرير واسع النطاق لعمليات حسابات رأس المال. وعلى النقيض من ذلك، استجابت جنوب أفريقيا إلى الانخفاض الكبير في سعر "الراندا" بالتشدد في تطبيق الضوابط على الصرف الحالية. وعلى العموم، أسفرت التحركات في أسعار الصرف خلال عام ٢٠٠١ عن تحولات كبيرة في المواقف التنافسية لمختلف المناطق الناشئة.

أما بالنسبة لهوامش العائد من السندات الدولية، فإن آثار العدوى المترتبة على الأزمات المالية في كل من الأرجنتين وتركيا كانت محدودة في أسواق الأسهم والعملات في اقتصادات الأسواق الناشئة. وفي أوائل صيف عام ٢٠٠١ تعرضت عملتا كل من هنغاريا وبولندا إلى ضغوط هبوطية مرتبطة بعدم الاستقرار المتصل بالمواقف إزاء الوضع السائد في هذين البلدين الثقيلين بالأزمات، لكن ذلك لم يستمر طويلاً. وحتى في أمريكا اللاتينية نفسها فإن آثار العدوى كانت محدودة حتى الآن: فالعملة المكسيكية، على سبيل المثال ظلت قوية بشكل استثنائي طوال عام ٢٠٠١، واتجهت أسعار الصرف في البرازيل وشيلي نحو الانتعاش من المستويات المتدنية التي وصلت إليها في أواخر الصيف. وسيوقف الأثر في نهاية المطاف على كيفية تطور الصعوبات التي تواجهها الأرجنتين وعلى استجابة حكومتها على صعيد السياسة العامة، وعلى الطريقة التي تنتقل بها هذه العملية إلى الاقتصادات الأخرى في أمريكا اللاتينية من خلال الروابط التجارية والمالية، وآثارها على مشاعر المستثمرين والمقرضين الدوليين إزاء تلك المنطقة.

وربما كان عدم تحقق التوقعات الواسعة النطاق بانخفاض قيمة الدولار السبب وراء عدم حصول التقلبات الشاملة في أسعار صرف عملات البلدان النامية إلى حد كبير في عام ٢٠٠١، وذلك باستثناء عملات الأرجنتين وجنوب أفريقيا وتركيا وفنزويلا في أوائل عام ٢٠٠٢. وبعد إلغاء قانون تحويل العملة في الأرجنتين أصبح نظام سعر الصرف القائم السمة المشتركة الأوسع نطاقاً بكثير بين اقتصادات الأسواق الناشئة. وطبقت الأرجنتين التعويم غير المقيّد بعد أن جربت نظام سعر الصرف المزدوج لفترة قصيرة، وانخفض سعر العملة إلى ما يزيد على ٢ بيسو للدولار بقليل بعد أن كانا متكافئين في القيمة. وبعد الاستنفاد المتواصل لاحتياطات القطع الأجنبي أُنعت فنزويلا هامشها في شباط/فبراير ٢٠٠٢ واستبدلته بسعر عائم، وهي خطوة أعقبها انخفاض شديد كاد يبلغ ٢٠ في المائة في أول يوم من التعويم. وفي آسيا، حافظت ماليزيا على سعر صرف ثابت للدولار، في حين خففت من صرامة القواعد المتعلقة بملكية الأجانب وألغت ضريبة الـ ١٠ في المائة على أرباح الاستثمارات في الحوافز المالية التي تعاد إلى الوطن في غضون سنة واحدة. وواصلت الصين تطبيق سياسة السعر شبه الثابت للصرف، وأدارت عملتها ضمن هامش ضيق يبلغ ٠,٣ في المائة زيادة أو نقصاناً عن متوسط اليوم السابق، في حين شددت الضوابط على الاقتراض الخارجي من جانب المؤسسات المحلية. ومن بين اقتصادات الأسواق الناشئة في أوروبا الشرقية، لم تبق سوى هنغاريا الآن على نطاق محدد لأسعار الصرف، لكنه نطاق

## دال - الآفاق الاقتصادية

غير أنه كانت هناك بوادر تشير إلى أن الوضع قد استقر في معظم أرجاء آسيا وفي أجزاء من أمريكا اللاتينية مع حلول نهاية العام. ونتيجة للسياسات المتزايدة الفعالية لحفز الطلب المحلي، عادت معظم الاقتصادات الآسيوية إلى النمو الإيجابي في الربع الأخير من عام ٢٠٠١. أما في أمريكا اللاتينية ومجموعة البلدان الأندية، فيما عدا كولومبيا، فقد سارت في اتجاه مختلف حيث كان معدل النمو الموسمي، الذي يتم حسابه على أساس سنوي، أكثر من ٣ في المائة. كما انحرفت بعض الاقتصادات المارة بمرحلة انتقالية عن الاتجاه العالمي، لكن الاتحاد الروسي أظهر انخفاضاً في الربع الأخير.

واجهت البلدان النامية بيئة عالمية متزايدة الصعوبة طوال عام ٢٠٠١. واقترن الانخفاض في متوسط نموها السنوي من ما يزيد على ٥ في المائة في عام ٢٠٠٠ إلى حوالي ٢ في المائة في عام ٢٠٠١ مع تباطؤ أشد حدة خلال تلك السنة. بل إن بعض الاقتصادات الآسيوية مثل ماليزيا وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية وتايلاند كانت تواجه سلفاً نمواً سلبياً في بداية ٢٠٠١، حيث انخفض الطلب على صادراتها من تكنولوجيا المعلومات انخفاضاً شديداً. وسجلت في أمريكا اللاتينية كل من الأرجنتين والمكسيك انخفاضاً في ناتجها المحلي الإجمالي طوال تلك السنة، في حين اتسم النمو في البرازيل بالركود حتى آخر فصل من السنة، عندما أصبح نمواً سلبياً هو الآخر.



وتكيفها مع القدرة الزائدة عن الحد التي أبتت الاتفاق على الاستثمار متدنيا. بل إن فضائح المحاسبة الأخيرة تشير إلى أن هذه المشكلات ربما كانت أكثر استياء مما كان يعتقد في الأصل. ولا توجد دلائل على أن أوجه الاختلال الاقتصادي التي تم تحديدها قبل بدء التباطؤ - مثل مستويات المديونية الاستهلاكية والتجارية المرتفعة، والإفراط الكبير في الاستثمار في قطاع تكنولوجيا المعلومات، والأثر السلبي لمبوط أسعار الأسهم، والصعوبات التي أعاقت تمويل المشاريع التجارية الجديدة - قد تم القضاء عليها. وبالإضافة إلى ذلك فقد واكبها الآن انخفاض في مستويات العمالة وتزايد الشكوك بشأن مستويات الدخل في المستقبل. ولذا فإن قدرة هذه العوامل التي تفعل فعلها مرة واحدة على التغلب على العقبات التي تحول الانتعاش المستديم سيتوقف على ما إذا كانت ستدوم لفترة كافية لاقتناع المنتجين بأنه يتوجب عليهم زيادة استثماراتهم في القدرات الإنتاجية الجديدة. لكنه ما من مؤشر حتى الآن على وجود مثل هذه القناعة.

وأحد السيناريوهات المحتملة في هذا المضمار هو عدم تحسن معدل التوسع الذي شهده اقتصاد الولايات المتحدة في الربع الأخير تحسنا كبيرا في السنة الجديدة، بل أن يستقر فيما بعد عند معدل نمو منخفض، ولكنه إيجابي، حيث إن الارتفاع الأخير في الإنفاق الاستهلاكي لم يفلح في إنعاش الاستثمار، وأن يدفع استمرار هبوط معدلات العمالة الناجمة عن تقليص حجم الشركات وخفض النفقات لن تدفع المستهلكين في نهاية المطاف إلى الإقلال من الإنفاق والعودة بديونهم إلى مستويات يمكن تحملها على نحو أيسر بكثير. ولا يعتبر مثل هذا السيناريو مؤاتا لحذوث انتعاش في النمو العالمي. ويبدو أن توقعات الانتعاش في اليابان تقوم الآن على الطلب الخارجي: إذ إن المستهلكين، على نقيض نظرائهم في الولايات المتحدة، لم يبادروا إلى لعب الدور الرئيسي في عملية الانتعاش، بل يبدو أنهم يؤخرونها بخفض إنفاقهم. وقد سعت اليابان لفترة من الزمن دون نجاح يذكر إلى أن تتحول بقاعدة نموها إلى الطلب المحلي لكنها واجهت قدرا كبيرا من الجمود، ومما لا شك فيه أن سلوك الأجور الأنف الذكر قد لعب دورا هاما في الحد من الاستهلاك. أما من المنظور الأطول أمدا، وبالنظر إلى تقدم السكان في السن وعدم وجود مهاجرين في اليابان، فقد تكون هناك أسباب اجتماعية أعمق جذورا تمنع ارتفاع الإنفاق المحلي إلى المستويات اللازمة لتحقيق نمو أسرع.

كما أنه من المحتمل تماما ألا يكون الحافز الذي يشكله النمو في الولايات المتحدة كافيا لتعزيز الاقتصادات

وكان أداء الاقتصاد في الولايات المتحدة أفضل مما كان متوقعا أيضا. وكما سبق القول، تجدد النمو في نهاية ٢٠٠١ بفضل ازدياد إنفاق المستهلكين الناجم عن شروط تمويلية مؤاتية جدا، وتخفيض الأسعار، وإعادة الضرائب المدفوعة سلفا وتخفيض أسعار الفائدة على الرهونات العقارية التي يمكن إعادة تمويلها بأسعار أدنى منها في أي وقت مضى. وثمة عامل آخر ساعد على الانتعاش في الولايات المتحدة ألا وهو ازدياد طلبيات السلع الوسيطة والمعدات الإلكترونية داخل منطقة اتفاق التجارة الحرة في أمريكا الشمالية وعلى الإلكترونيات ومنتجات تكنولوجيا المعلومات المستوردة من آسيا، والناجمة عن رغبة العديد من الشركات في القيام عن طريق زيادة مستويات المخزونات بحماية نفسها من أية اختلالات في مواعدي التسليم بعد أحداث ١١ أيلول/سبتمبر. ويبين النمو الذي حصل في الربع الأخير والذي قارب ١,٥ في المائة، والأدلة المتوفرة على انتهاء دورة المخزونات، أن أساس الانتعاش في النصف الأول من ٢٠٠٢ قد يكون قائما بالفعل.

وكانت نتيجة التحول الذي حصل في الجزء الأكبر من العالم النامي أداء اقتصاد الولايات المتحدة أداء أفضل مما كان متوقعا، وتنبؤات النمو في ٢٠٠٢ بالنسبة لجميع مناطق العالم، التي سبق تنقيحها باتجاه هبوطي شديد بعد أحداث ١١ أيلول/سبتمبر، أن ساد الاعتقاد الآن على نطاق واسع بأن هذه التنبؤات بحاجة إلى عملية تصحيحية باتجاه صعودي إلى حد ما<sup>(٩)</sup>. وقد ثبت أن توقع أن تسفر التدابير الحكومية في اليابان عن انتعاش لم يكن له أي أساس من الصحة، ولكن تبين بحلول الربع الأخير من عام ٢٠٠١ من الأدلة الإحصائية أن الطلب الخارجي قد استقر. أما في منطقة اليورو فكانت هناك بعض المؤشرات مع بدء عام ٢٠٠٢ على أنه يمكن تجنب الركود. أما توقعات النمو لعام ٢٠٠٠ بالنسبة للعديد من الاقتصادات التي تعتمد اعتمادا أكبر على الصادرات، ولا سيما في أوروبا، فتم تنقيحها في الاتجاه الصاعد.

ومع ذلك، ينبغي تفسير مدلولات الأداء الأفضل مما كان متوقعا في الولايات المتحدة بشيء من الحذر. إذ إنه أولا يعكس إلى حد كبير التعديلات المدخلة النهائية التي لا يمكن توقع استمرارها مع مرور الزمن. وثانيا فإن إنفاق الأسر المعيشية، رغم أنه فاق ما كان متوقعا، أدى مرة أخرى إلى خفض معدل مدخرات الأسرة وزاد المديونية. وثالثا ليس هناك أدلة على أن الشركات التجارية قد استكملت عملية إعادة تنظيم ميزانياتها

الدوليون فيما يتعلق بصناعات التصدير التي تملكها شركات التجميع الأجنبية في البلاد والتي تعتمد على اليد العاملة الرخيصة. وقد بدأت فعلا بعض شركات التكنولوجيا الرقيقة في نقل عمليات إنتاجها إلى آسيا والصين، وأعلن عن إغلاق بعض مصانع السيارات. أما في البرازيل فستكون نهاية أزمة الطاقة عاملا إيجابيا، لكن البلد يواجه نقصا حادا في تدفقات رأس المال وستؤثر فيه نواحي عدم التيقن الاقتصادية أو السياسية الأخرى التي تقوم حول الأرجنتين. وبما أن معظم بلدان أمريكا اللاتينية ما زالت تنوء تحت عبء مديونية ثقيل، فإنها عرضة للتأثر الشديد بارتفاع أسعار الفوائد الدولية وانخفاض التدفقات الوافدة من رؤوس الأموال. وبالتالي، لا يتوقع أن يتحسن النمو في هذه المنطقة ككل تحسنا كبيرا بالمقارنة مع عام ٢٠٠١.

أما الاقتصادات الأوروبية المارة بمرحلة انتقالية، التي ساعدتها قوة صادراتها إلى أوروبا الغربية على رفع مستوى النمو فيها في ٢٠٠١ وأوائل ٢٠٠٢، فتبدو وكأنها عرضة بشكل متزايد للتأثر ببطء النمو في منطقة اليورو. وقد اعتبر النمو النشط نسبيا في الاتحاد الروسي على أنه عامل يساعد على التعويض الجزئي في تلك المنطقة، لكن التوسع الذي حدث مؤخرا في ذلك البلد تباطأ أيضا مع انخفاض الصادرات النفطية. وعليه فإن الأداء الأضعف مما كان متوقعا للاتحاد الأوروبي قد يعني أيضا أن النمو في أوروبا الشرقية سيكون أقل مما كان متوقعا. أما البلدان النامية الأخرى، وخصوصا تلك الواقعة في أفريقيا التي تعتمد اعتمادا شديدا على أسعار السلع الأولية، فليس من المحتمل أن تشهد الكثير من الانتعاش. وكما لوحظ سابقا فإن الآثار السلبية المترتبة على أحداث ١١ أيلول/سبتمبر على تكاليف النقل والتأمين ستترك، فيما يرجح أثرا ضارا على الصادرات بصورة خاصة. فبالنسبة لبعض منتجي السلع الأساسية الرئيسية، كالنفط، يمكن أن تؤدي تحركات الأسعار المواتية في نهاية المطاف إلى تعزيز توقعات النمو، لكن الكثير سيتوقف على الأوضاع السياسية التي لا يمكن التنبؤ بها بعد. وكان الارتفاع الفوري في سعر النفط بعد أحداث ١١ أيلول/سبتمبر إلى ما يزيد على ٣٠ دولارا للبرميل الواحد قد تبعه حتى الآن انخفاض حاد إلى ما دون الحد الأدنى لنطاق الأسعار الذي حددته الأوبك. ولا تعتبر توقعات العودة إلى أسعار أعلى مشجعة في الوقت الراهن.

الأوروبية. وقد تقتضي الضرورة اتخاذ تدابير محلية أكثر فعالية لضمان العودة إلى معدلات التوسع التي شهدتها عام ٢٠٠٠. لكن، كما سبقت الإشارة إليه أعلاه، فإن التفسير الراهن "لميثاق الاستقرار والنمو" يوحي بأن بلدان منطقة اليورو قد تقصر عن توفير الحافز المالي اللازم. أضف إلى ذلك، أنه إذا ما استمر تركيز السياسات النقدية بصورة حصرية على التضخم، فإن إمكانية حدوث انتعاش سريع في أوروبا يصبح أبعد احتمالا.

وعليه فإن البلدان الصناعية تبدو غير قادرة على العودة بسرعة إلى معدل النمو البالغ ٣ في المائة اللازم لدعم حدوث زيادة كبيرة في العمالة والدخل في العالم النامي. كما أنه من غير المرجح أن تحدث زيادات كبيرة في الطلب على صادرات البلدان النامية، أو انتعاش كبير في أسعار السلع الأولية، أو زيادة ملحوظة في تدفقات رأس المال الوافدة للتعويض عن هذه القيود الخارجية الأشد وطأة. وبالتالي فإن المؤشرات في هذا المضمار تدل على استمرار النمو الاقتصادي الأبطأ في البلدان النامية، حيث لم تفلح سوى قلة منها في الحفاظ على التوسع بمعدلات تشبه تلك التي تحققت في أوائل التسعينات.

أما في آسيا، فإن كل التوقعات تشير إلى أن الصين والهند وحدهما هما اللذان سيستطيعان التغلب على انعكاس اتجاه الاقتصاد العالمي. وقد بادرت بلدان أخرى في آسيا تعتمد اعتمادا شديدا على الصادرات، إلى زيادة اعتمادها على الطلب المحلي مؤخرا من أجل تحقيق التوسع المنشود، لكن ذلك قد لا يكون كافيا للحفاظ على النمو المستدام في ظل انعدام الانتعاش في التجارة الدولية. ولذلك فإن التوقعات الخاصة بتلك المنطقة تشير إلى حصول تحسن معتدل مقارنة بمستويات عام ٢٠٠١ الدنيا.

وفي أمريكا اللاتينية، كما تقدم ذكره، كانت المكسيك أشد البلدان تأثرا بتباطؤ التبادل التجاري: حيث سجلت في عام ٢٠٠١ أول ركود تشهده منذ الأزمة المالية في أواخر عام ١٩٩٤، وتوقف التوقعات المتصلة بهذا البلد لعام ٢٠٠٢ على حصول الانتعاش في الولايات المتحدة. وقد يحد من النمو في المكسيك أيضا ارتفاع سعر البيزو - الذي تدعمه التدفقات الوافدة من الاستثمار الأجنبي المباشر - والتي يجذبها تصنيف المكسيك في سلم الاستثمار - مما يسبب تآكلا سريعا في الميزات التي يتمتع بها المنتجون

المناطق الأخرى فإن الإقراض المصرفي كان مصدرا ثانويا نسبيا لتمويل المقترضين منذ أزمة الديون في عام ١٩٨٢. وقد اختلفت أهم أشكال تدفقات رأس المال الوافدة باختلاف البلدان لكنها اشتملت بصورة رئيسية على إصدار السندات الدولية وتدفقات أسهم الحوافظ المالية والاستثمار الأجنبي المباشر. وعليه فإن انتعاش التدفقات إلى هؤلاء المقترضين الأشد حاجة إلى التمويل الخارجي يحتمل أن يتوقف بدرجة أقل على الإقراض المصرفي مما يتوقف على استدامة التمويل بأسهم الحوافظ المالية والسندات والإبقاء على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. غير أنه بالنظر إلى أن أنواع الكيانات المخصصة الأغراض معينة والتي تزايد ارتباطها بالتمويل القائم على أساس الأوراق المالية كانت من أهم الصعوبات الأخيرة في مجال المحاسبة لكبرى شركات الولايات المتحدة وقد يكون ذلك نذيرا بحدوث ارتفاع كبير في هذا النوع من الإقراض والاستثمار عبر الحدود، حيث إن عمليات الجهات المتلقية غالبا ما تفتقر إلى الشفافية. وبالإضافة إلى ذلك فإن أسواق الأسهم العالمية ما زالت تعاني من الكساد رغم الزيادة التي حصلت في السيولة العالمية، ويتزايد حذر المستثمرين من إمكانية حصول فقاعات. وعليه فإنه من غير المرجح أن يعوض التمويل بالسندات أو التمويل السهمي عن انخفاض الإقراض المصرفي، مما يعني أن تدني مستويات تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية مرشح للاستمرار، ولو تم الإبقاء على مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر. غير أن التنبؤات الراهنة بشأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر توشح إلى حدوث انخفاض شديد فيها في عام ٢٠٠٢ (الجدول ١-٥).

وعلى هذا النحو، يبدو أن لا معدل النمو في التجارة العالمية ولا وتيرة تدفقات رأس المال من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية سوف يعود إلى المستويات التي كان عليها خلال فترة الازدهار العالمي المستدام التي شهدتها التسعينات. ولا يرجح أن تكون العوامل التي اعتبرت مصادر رئيسية لدعم النمو في البلدان النامية كافية لتمكينها من تحقيق إمكاناتها في مجال النمو وزيادة مستوى دخل الفرد الواحد لسكانها المتزايد عددهم باطراد. وفي ظل هذا النمو العالمي البطيء، يمكن أن يسفر تعزيز سبل الوصول إلى الأسواق عن زخم مفيد للأنشطة في البلدان النامية، وأن يوفر اللجوء المتزايد لاستعمال الآليات التجارية والتمويلية الإقليمية قدرا من الفرج إزاء تدني تدفقات رؤوس الأموال الوافدة الأدنى والحماية من احتمال حدوث عدم استقرار مالي. غير أن عددا كبيرا من البلدان النامية سيظل بحاجة إلى مبالغ كبيرة من التمويل الرسمي إذا أريد حمايتها من آثار البيئة الاقتصادية الخارجية التي يرجح أن تظل صعبة.

وبالنظر إلى التوقعات المتصلة بالصادرات وأرصدة الحسابات الجارية لمعظم البلدان النامية، تكتسي التوقعات غير الموازية المتعلقة بتدفقات رأس المال الخارجي بالمزيد من الأهمية. وستكون أقل البلدان تأثرا بهذه الظروف هي اقتصادات الأسواق الناشئة في شرق وجنوب آسيا، التي تحقق معظمها مؤخرًا فوائض في الحساب الجاري، والتي تتمتع بنسب عالية إلى حد ما من احتياطات النقد الأجنبي في مقابل ديونها الخارجية القصيرة الأجل. وبالتالي فإن طلبها على التمويل الخارجي من المصارف يحتمل أن يكون محدودا، في حين أن استعادتها للملاءة قد تزيد من حصولها على تدفقات للحوافظ المالية الوافدة. وعلى النقيض من ذلك فإن معظم بلدان أمريكا اللاتينية تحتاج إلى التمويل الخارجي للتغلب على عجز الحساب الجاري المتفاقم الذي أسفر عنه انخفاض حجم الصادرات وهبوط أسعار السلع الأساسية. هذا وقد واجهت مثل هذا العجز مؤخرا معظم الاقتصادات المارة بمرحلة انتقالية في أوروبا الشرقية (باستثناء الاتحاد الروسي) وجنوب أفريقيا. وإذا استمرت التدفقات الوافدة من رأس المال الخاص على مستوياتها المتدنية الأخيرة إلى هذه البلدان، فإن ذلك قد يشكل قيدا أشد على النمو. وتظل التدفقات الرسمية ذات أهمية حاسمة بالنسبة لمعظم البلدان النامية الأخرى، ولا سيما البلدان الأقل نموا وغير الساحلية، التي تنعدم أو تندر السبل المتاحة لها للوصول إلى أسواق رأس المال الدولية.

وكما تقدمت ملاحظته فإن تدني تدفقات رأس المال الخاص إلى كل من اقتصادات الأسواق الناشئة والبلدان النامية الأخرى إنما يطيل أمد الاتجاه الذي لوحظ منذ عام ١٩٩٧. غير أن خطر حدوث ضائقة في السيولة العالمية بسبب انتقال العدوى يبدو معدوما. أما الآثار الجانبية لإعسار الأرجنتين بصورة لم يسبق لها مثيل على ضمان سنداها السيادية فقد اقتصر حتى الآن على الإغلاق المؤقت لمصرف تملكه الأرجنتين في أوروغواي وما لحق من أثر بالشركات المنتسبة لشركات أمريكية لاتينية تعمل في الأرجنتين، مع أن آخر بنك أرجنتيني كبير مملوك محليا يسعى الآن لاجتذاب المستثمرين بغية تعزيز مركزه من حيث رأس المال، وإذا أخفق في ذلك، فإن الأثر على المؤسسات المالية في المنطقة قد يكون أكبر وأهم<sup>(١)</sup>.

ويعتبر ما يمكن أن تتعرض له البنوك الدولية من مخاطر في التعامل مع البلدان الآسيوية منذ الأزمة المالية في المنطقة، وليس انتقال العدوى، هو المسؤول عن استمرار تدني مستويات تدفقات رأس المال الخاص إلى البلدان النامية. أما في

## الحواشي

معاملات الارتباط الثنائية بين هوامش العائدات على السندات الدولية التي أصدرتها اقتصادات الأسواق الناشئة في السنوات الأخيرة. ويتمشى هذا الاتجاه، الذي أشير إليه في التقديرات التي وضعتها أمانة الأونكتاد للأسهم المستخدمة في الخريطة ١-٤، مع استنتاجات كونينغهام وديكسون وهيز (٢٠٠١: ١٧٧-١٧٩).

(٦) غير أن هذه الزيادة تختفي عند اعتماد أساس بديل للحسابات ينطوي على تقديم التقارير المالية الموحدة أو إعادة تخصيص القروض من خلال التخفيف من الائتمانات وغيرها من الطرائق وذلك من بلد المقترض إلى بلد الطرف المقابل الذي يتحمل الخطر النهائي (مصرف التسويات الدولية، ٢٠٠١ أ - الجدول ٦).

(٧) تستند هذه التقديرات، التي تراعي تحركات أسعار الصرف، إلى "إحصاءات البنك الدولي بخصوص الديون الخارجية" اشترك في وضعها مصرف التسويات الدولية وصندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي.

(٨) تشير البيانات الأولية، التي تشمل الإصدار في الفصل الرابع من السنة، إلى حصول انخفاض خلال تلك السنة ككل بالمقارنة مع عام ٢٠٠٠ (معهد التمويل الدولي، ٢٠٠٢: ١١).

(٩) خفضت بين أيار/مايو وكانون الأول/ديسمبر التوقعات الاقتصادية العالمية التي ينشرها صندوق النقد الدولي تنبؤاتها لعام ٢٠٠١ للاقتصاد العالمي من ٣,٢ في المائة إلى ٢,٤ في المائة وبالنسبة لعام ٢٠٠٠ من ٣,٩ في المائة إلى ٢,٤ في المائة.

(١٠) يبدو أن أسباب هذه العدوى المحدودة مرتبطة بطول الفترة التي تكشفت فيها الأزمة، مما منح الجهات المؤثرة الاقتصادية وقتا كافيا لتجنب مخاطر الإعسار. وهناك أيضا مؤشرات بأن التعرض لمخاطر التعامل مع الأرجنتين لم يكن عنصرا هاما في الاستراتيجيات التجارية وسياسات إدارة المخاطر من النوع الذي يتم على سبيل المثال من خلال إعادة تخصيص الحوافز المالية الناجمة عن ذلك، ونقل الآثار المترتبة على الأزمة الروسية إلى أسواق السندات الهنغارية والبرازيلية (اللجنة المعنية بالنظام المالي العالمي، ١٥: ١٩٩٩). وأما الملكية الأجنبية الكبيرة للمصارف المحلية فيمكن أن تكون قد لعبت دورا في هذا المضمار أيضا.

(١) انتعشت أسعار أشباه الموصلات من نوع DRAM ١٢٨ سعة ١٢٨ بيت، التي كانت قد انخفضت في عام ٢٠٠١ إلى مستوى متدن يقارب دولارا واحدا بعد أن كانت في مستوى سبعة دولارات في نهاية عام ٢٠٠٠، فوصلت إلى ما يزيد على أربع دولارات في شباط/فبراير ٢٠٠٢.

(٢) نجحت منظمة الأوبك في تجنب انهيار الأسعار بتخفيض حصتها من الإنتاج بقراءة ٥ ملايين برميل يوميا بين شباط/فبراير ٢٠٠١ وكانون الثاني/يناير ٢٠٠٢. وقد نجم هذا التخفيض في إنتاج الأعضاء إلى مستويات متدنية جدا عن زيادة القدرات الاحتياطية المعطلة لدى هؤلاء الأعضاء بما يفوق ٧ ملايين برميل يوميا. وسيظل هذا الحجم الهائل من النفط الجاهز للإنتاج في أي وقت من الأوقات يخيم على أجواء سوق النفط في المستقبل القريب، وسوف تتوقف أسعار النفط في الفترة المقبلة إلى حد كبير على قدرة منظمة أوبك على التمسك باتفاقها بشأن حصص الإنتاج، وذلك بالإضافة إلى استمرار جانب المنتجين الرئيسيين الآخرين بالتقيد بها.

(٣) تشمل إمدادات النفط، النفط الخام، والمنتجات المكثفة، وسوائل الغاز الطبيعي، والنفط من المصادر غير التقليدية ومصادر الإمدادات الأخرى.

(٤) تمثل الفوارق بين هاتين المؤسستين في تقديرات التدفقات المالية الخاصة إلى الاقتصادات المالية والانتقالية بصورة رئيسية الفوارق في نطاق تغطية التقديرات وطرق وضعها. حيث تغطي تقديرات صندوق النقد الدولي الغالبية العظمى من بلدانه الأعضاء. وتقوم على أساس ميزان المدفوعات وبالتالي التدفقات المهاجرة الخالصة من جانب المقيمين. وتغطي تقديرات معهد التمويل الدولي عينة من ٢٩ اقتصادا من "اقتصادات الأسواق الناشئة" وتسبق تقديراته التدفقات الخاصة الصافية التعديلات الجارية لأخذ الإقراض الصافي من قبل المقيمين بعين الاعتبار، والتغيرات الطارئة على العملة الذهبية، والأخطاء والهفوات في ميزان المدفوعات، التي تمثل عموما نسبة كبيرة من أرقام المعهد المتعلقة بالتدفقات الخاصة الصافية.

(٥) يظهر التمييز المتزايد من جانب المستثمرين بوضوح من خلال انتشار الاتجاهات التنافسية في

## الفصل الثاني

## تقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠٢:

## النظام التجاري المتعدد الأطراف بعد الدوحة

## ألف - مقدمة

ولئن كانت هذه الحالة تعزى إلى أسباب كثيرة، فإن من السبديهي أن طرائق مشاركة البلدان في النظام التجاري المتعدد الأطراف والسياسات المعتمدة لربط التجارة بالأنشطة الاقتصادية المحلية هي أمور حاسمة. فالتاريخ يوحي بأن الأسواق وحدها لا يمكن الاعتماد عليها لتقديم الحوافز اللازمة لتحقيق نمط من التكامل أكثر اتزاناً وإيجاد علاقة حركية بين التجارة والنمو؛ وسيظل يلزم للبلدان النامية أن تنتهج سياسات استراتيجية شتى للنهوض بالتصنيع والارتقاء بالتكنولوجيا.

ومن هذا المنطلق، سيتم الاضطلاع ببرنامج العمل الجديد لمنظمة التجارة العالمية الذي تمخض عنه الاجتماع الوزاري الرابع الذي عقدته المنظمة في مدينة الدوحة، ومن هذا المنطلق أيضاً سيصدر الحكم على حصيلة المفاوضات. وفي تقدير أولي لتلك المفاوضات، يبين هذا الفصل أن برنامج العمل الجديد يتيح فرصاً للبلدان النامية، إلا أنه سيتعين إعطاء تلك الفرص مضموناً جوهرياً منذ البداية. فعدم القيام بذلك ينذر بإدامة مظاهر التحامل والاختلال السائدة. ويقدم الفرع التالي عرضاً موجزاً لماضي سجل المسائل الإنمائية في قواعد التجارة المتعددة الأطراف. ثم يتناول الفرع جيم ما اتفق عليه في الدوحة من حيث إجراء مفاوضات فورا ومستقبلا، وما استجد من مجالات للتدريس بشأنها، وغير ذلك من المسائل. ويقدم الفرع الختامي بعض الاقتراحات الأولية بشأن إمكانية وكيفية ربط هذه المفاوضات ببرنامج عمل أوسع نطاقاً يهدف إلى إعادة التوازن إلى النظام التجاري.

على نحو ما جرى شرحه بالتفصيل في الجزء الثاني من هذا التقرير، فإن الأداء الاقتصادي للبلدان النامية. أثناء العقدين الماضيين كان متفاوتاً. وتمكن عدد من البلدان، تتركز في شرق آسيا وجنوب شرقها، من توسيع نطاق صادراتها من السلع المصنوعة وتنوعها وزيادة نصيبها من التجارة العالمية. ومن الجهة الأخرى، فإن عدداً كبيراً من أقل البلدان نمواً وغيرها من البلدان النامية التي تعتمد على السلع الأساسية قد فقدت أنصبتها من تلك التجارة. وفي مجال السلع المصنوعة، فإن نجاح بعض البلدان في أداء صادراتها لا ينطوي دوماً على زيادة القيمة المضافة المحلية. وما زال عدد من البلدان النامية يعتمد على تصدير منتجات قليلة الحيوية والنشاط وقليلة المرونة من حيث الدخل ومنتدنية القيمة المضافة، من القطاعين الأولي والتصنيعي على السواء. وإن كثيراً مما تصدره البلدان النامية من سلع مصنوعة كثيفة الاستخدام لليد العاملة قد بات سلوكه يشابه بدرجة متزايدة سلوك السلع الأساسية، مع احتمال حدوث تشعب في الأسواق قد يفضي إلى مغالطة فيما يتعلق بالتركيب [ومفادها أن ما هو مفيد لبلد بمفرده هو مفيد لمجموعة من البلدان]. وفي الوقت ذاته، فإن كثيراً من البلدان النامية المتوسطة الدخل ما برحت تجد صعوبة في الارتقاء بخصائصها الإنتاجية والتكنولوجية، وما زالت تعتمد على القطع والمكونات المستوردة، وعلى ما تستورده كذلك من مهارات تصميمية وتكنولوجية.

## باء - الظروف والملابسات التي أفضت إلى الدوحة: البلدان النامية في إطار نظام مجموعة "غات"/منظمة التجارة العالمية

تفضيلية للوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة. غير أن عددا من هذه التعديلات قد صيغت بعبارة "بذل أفضل المساعي"، أو اقتضت قبول الأطراف المتعاقدة الأخرى في الغات. وعلاوة على ذلك، فبينما ورد في بند التمكين أن البلدان الصناعية لا تتوقع الحصول على التزامات مقابلة من البلدان النامية تتعارض مع الاحتياجات الإنمائية والمالية والتجارية لكل من البلدان النامية، فقد ورد فيها أيضا أنه يتوقع من البلدان النامية أن تشارك مشاركة أكمل في إطار حقوق الغات والتزاماته، كلما تحسنت حالتها الإنمائية والتجارية.

إن جولة أوروغواي قد حولت الاهتمام عن المعاملة الخاصة والتفاضلية. هذا التغيير لم يحدث فقط بسبب تساؤل الأفضليات نتيجة لما اتفق على إجرائه من تخفيضات في التعريفات على أساس شرط الدولة الأولى بالرعاية، بل كان سببه أيضا "التعهد الوحيد" الذي عقد في جولة أوروغواي، والذي انطوى على إقرار ما خرجت به الجولة من اتفاقات برمتها<sup>(١)</sup>، بينما كان سابقا بإمكان الأطراف المتعاقدة في الغات الانسحاب من بعض الاتفاقات. وفي الوقت ذاته، فإن الاهتمام بما تواجهه البلدان النامية بالذات من مصاعب في النظام التجاري قد تحول من مشاركتها كبلدان منتجة ومصدرة إلى وضعها كموقعة على وثيقة ملزمة قانونا، الأمر الذي قد يفرض على مشاكل من حيث التنفيذ وقد تترتب عليه تكاليف من حيث ما يتصل بذلك من تكيف.

وعليه، فإن معظم اتفاقات منظمة التجارة العالمية قد نصت على فترات انتقالية مطولة فيما يتعلق بالبلدان النامية، بل وعلى فترات انتقالية أطول بالنسبة لأقل البلدان نموا. كما نصت على أحكام مرنة إضافية لصالح أقل البلدان نموا، وأحكام خاصة لصالح البلدان النامية المستوردة الصافية للأغذية والبلدان التي يتناولها المرفق السابع للاتفاق بشأن الإعانات والتدابير التعويضية (وهي تعريف البلدان التي يقل دخل الفرد فيها عن ١٠٠٠ دولار). ويتضمن الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس) أحكاما مرنة لصالح البلدان

إن المشاركة في منظمة التجارة العالمية - شأنها شأن مجموعة الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (مجموعة "غات") قبلها - قد عادت على البلدان النامية بعدد من المنافع الهامة، إلا أنها تطرح أيضا تحديات جديدة وصعبة. فما حدا بتلك البلدان إلى المشاركة كان أملها في تحسين إمكانية وصولها إلى الأسواق وزيادة ضمان فرص وصولها إلى تلك الأسواق وخاصة في البلدان الصناعية، وتوقعها أن الأخذ بسبل إنفاذ الحقوق المكتسبة من خلال آلية تسوية المنازعات من شأنه أن يعوض تماما ما تفقده تلك البلدان من استقلالية في سياساتها العامة نتيجة لتوليها عددا متزايدا من الالتزامات، من بينها فتح أسواقها وتنفيذ قواعد معينة في مجالات جديدة.

إن التشديد مجددا على التنمية يعمل، إلى حد ما، على إحياء مناقشة كانت قد جرت سابقا عن شكل النظام التجاري، ثم لم تلبث أن توقفت نتيجة للفشل في إنشاء منظمة التجارة الدولية بمقتضى أحكام ميثاق هافانا الذي تم التفاوض بشأنه في الفترة ١٩٤٧-١٩٤٨. وتضمن الميثاق المذكور أحكاما بشأن التنمية وإعادة البناء في المجال الاقتصادي، وبشأن الممارسات التجارية التقييدية والاتفاقات بين الحكومات بشأن السلع الأساسية، وتناولت تلك الأحكام حواجز ذات اهتمام فوري بالنسبة إلى البلدان النامية. وفي محاولة لسد الفجوة، أجريت في عدد من المناسبات تعديلات على قواعد الغات، التي كانت قد وضعت بالتلازم مع مفاوضات منظمة التجارة الدولية. وأبرز المناسبات التي جرت فيها تلك التعديلات الدورة الاستعراضية التي عقدت في الفترة ١٩٥٤-١٩٥٥ (المادتان الثامنة عشرة والثامنة والعشرون مكررا)، وفي عام ١٩٦٤ (الجزء الرابع) وعام ١٩٧٩ ("بند التمكين")، من أجل التصدي للهواجس الإنمائية. إن هذه الأحكام قد منححت، بشكل أو بآخر، البلدان النامية معاملة خاصة وتفاضلية" بمقتضى أحكام قواعد الغات، وأتاحت لها فرصا

بأهمية خاصة لدى كثير من البلدان النامية. إلا أن تحليلاً لتصعيد البلدان الصناعية لتعريفاتها الجمركية في الحقبة اللاحقة لجولة أوروغواي ينم عن تحامل كبير ضد واردات كثير من السلع المصنوعة من البلدان النامية، مما يجعل من الأصعب عليها تطوير عملية التصنيع في المراحل النهائية من سلسلة عمليات الإنتاج. إن استخدام التدابير غير التعريفية، بما فيها مكافحة الإغراق، والضمانات الخاصة، والمعايير الفنية، والإعانات، قد عمل على زيادة تقييد فرص توسيع الأسواق أمام كثير من السلع المصنوعة الأخرى ذات الاهتمام لدى المصدرين في البلدان النامية، والتي تعتمد صناعتها على كثافة اليد العاملة.

وإلى جانب المكاسب التي يتوقع جنيها من الفرص المتاحة للوصول إلى الأسواق، أعرب البعض عن اعتقادهم بأن عقد التزامات جديدة بموجب التعهد الوحيد الذي تمخضت عنه جولة أوروغواي سيحقق أيضا منافع للبلدان النامية من خلال زيادة إمكانية نظمها التجارية على التنبؤ وزيادة مصداقية تلك النظم وشفافيتها. وأعربوا بوجه خاص عن أملهم في أن يساعد ذلك على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، مما سيأتي بتكنولوجيات جديدة إلى تلك البلدان ويعمل على زيادة إنتاجيتها، فضلا عن تعزيز قدرتها على المنافسة دوليا. غير أنه، على نحو ما ورد في موضع سابق من هذا التقرير، لا يبدو أن هذه الصلة وثيقة بالدرجة التي يتوقعها كثيرون<sup>(٤)</sup>.

وفي الواقع أن عبء تنفيذ الاتفاقيات الجديدة لم يقدر حق قدره من قبل جميع الأطراف. فوفقا لتقدير أجراه البنك الدولي مؤخرا، مثلا، لا يتوقع أن يستفيد من تنفيذ أحكام الاتفاق المتعلق بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (ترييس) (البنك الدولي، ٢٠٠١)<sup>(٥)</sup>، إلا عدد قليل من البلدان المتقدمة (إسبانيا وأستراليا وألمانيا وسويسرا وفرنسا والولايات المتحدة واليابان)، بينما ستتكد البلدان النامية تكاليف كبيرة في إدارة حقوق الملكية الفكرية، إضافة إلى تكاليف لا يستهان بها فيما يتعلق بحقوق براءة الاختراع<sup>(٦)</sup>. وقدّر فينغر وشولر (Finger and Schuler (2000)) أن التكاليف التي ستترتب على تنفيذ اتفاقات منظمة التجارة العالمية بشأن تحديد الرسوم الجمركية، وجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (ترييس)، وتطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، ستبلغ، في المتوسط، ١٥٠ مليون دولار - أي ما يعادل الميزانيات الإنمائية السنوية لبعض البلدان. كما أبدي قلق بشأن ما يقتضيه الأمر إجراؤه من تسويات جانبية حقيقية،

النامية كافة، ليس فقط في توقيت تدابير تحرير التجارة، بل أيضا في اختيار القطاعات التي يتعين انفتاحها؛ كما أتاحت لها ربط شروط تتيح فرص الوصول إلى الأسواق تحقيقا لأهداف المادة الرابعة منها، عن طريق الإقرار باستخدام شروط الأداء وغيرها من التدابير كأدوات مشروع للسياسة الإنمائية. وفي عدد من الاتفاقات، أضيفت أيضا أحكام "أفضل المساعي" التي تشترط على البلدان المتقدمة إيلاء اعتبار خاص لاحتياجات البلدان النامية عند تطبيقها.

وإذن، فإن جولة أوروغواي، إذ تقر في ديباجتها بأهمية التنمية، قد سجلت تحركا واضحا صوب نظام أحادي من الحقوق والواجبات، مع توفير تدابير انتقالية للنهوض تدريجيا بالبلدان النامية إلى ذات مستوى التزامات البلدان المتقدمة. غير أن ما حققته جولة أوروغواي حتى الآن من نتائج متباينة من حيث توسيع الفرص التجارية المتاحة للبلدان النامية، قد أعاد طرح مسألة التنمية للمناقشة في محافل التجارة الدولية (Stiglitz, 1998; Helleiner, 2000). وفي جانب من الجوانب، وعلى نحو ما ورد شرحه بقدر أكبر من التفصيل في تقارير سابقة للأونكتاد، فالمشكلة ما برحت تكمن في انعدام التوازن في عملية تحرير التجارة. ومثال على ذلك، الزراعة. ففي حين أن التعريفات المفروضة على السلع الأساسية التقليدية والمواد الأولية الزراعية هي إما معدومة أو دنيا في أسواق البلدان المتقدمة، فإن عددا من المنتجات "الحساسة" كالسكر والكاكاو والأرز والتبغ ما زالت تواجه حواجز مرتفعة، وتصعيد التعريفات يعمل على إعاقة ما يبذل من جهود في سبيل التنوع. كما أن الإعانات التي تقدم إلى المزارعين في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي تعمل على زيادة تضييق الفرص التصديرية المتاحة لمنتجي البلدان النامية.

وعلى الرغم من أن التعريفات الصناعية قد باتت بسيطة على وجه الإجمال، حيث بلغ المتوسط المرجح تجاريا للتعريفات المفروضة على السلع الصناعية في البلدان المتقدمة زهاء ٣,٥ في المائة في نهاية عام ٢٠٠٠، فإن ذلك لا يضع في الاعتبار أن هذه المتوسطات المتدنية تخفي تعريفات قصوى مرتفعة وتساعد مواكبا لمراحل التصنيع، على نحو ما سيرد بحثه في الفصل الرابع من هذا التقرير<sup>(٧)</sup>. واتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن المنسوجات والملابس يتصف

هائلا لدى البلدان المتأثرة. وإن دواعي القلق بشأن ما يترتب على تطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالواردات من آثار قد ازدادت في السنوات الأخيرة نتيجة لزيادة استخدام المعايير وما يتصل بذلك من تدابير غير تعريفية للحد من الفرص التصديرية للبلدان النامية.

وردا على ما أبدته البلدان النامية من هواجس، أنشأ المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية في مطلع عام ٢٠٠٠ آلية خاصة لمعالجة مسائل التنفيذ. وعلاوة على ذلك، تقرر أن يمارس أعضاء المنظمة ما يستوجبه الأمر من انضباط فيما يتعلق بعدم وفاء البلدان النامية بالتزاماتها تجاه المنظمة المذكورة. وقد جرت المناقشة المتعلقة بالتنفيذ بالتلازم مع نداءات متنامية صدرت عن عدد من البلدان، دعت فيها إلى الشروع في جولة جديدة من المفاوضات. وكان يتوخى من ذلك تجاوز جدول الأعمال الأصلي المتعلق بالمفاوضات بشأن الزراعة والخدمات، الذي كان قد اتفق عليه كجزء من مجمل قرارات جولة أوروغواي.

وبشأن كفاية المساعدة التقنية اللازمة للمساعدة على التنفيذ. وما برحت بلدان نامية كثيرة تعتقد بأنه سيلزم، كحد أدنى، فترات انتقال أطول<sup>(٧)</sup>.

وثمة مسألة أساسية أخرى ما فتئت مطروحة للبحث في المناقشة المتعلقة بالتنفيذ، وهي تتعلق بما يترتب على الاتفاق المتعلق بتنفيذ المادة السادسة من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) لعام ١٩٩٤ (اتفاق مكافحة الإغراق) من أثر ضار بفرص الوصول إلى الأسواق. فعلى الرغم مما يبذل من جهود في سبيل تشديد القواعد المتعلقة بتطبيق إجراءات وتدابير مكافحة الإغراق، فإن هذه التدابير يمكن تطبيقها بسهولة نسبيا، وقد باتت أداة مفضلة من أدوات الحماية يستخدمها كثير من البلدان المتقدمة وعدد متزايد من البلدان النامية. وحتى في حال عدم فرض رسوم في نهاية المطاف، فلهذه الإجراءات في كثير من الأحيان أثر تخفيفي على التجارة، مما يحمل المستوردين على التماس مصادر إمداد بديلة. وعلاوة على ذلك، فإن الاستجابة لاستقصاء قد يجري في هذا الشأن قد تحدث عبئا

## جيم - الدوحة وبرنامج العمل الجديد لمنظمة التجارة العالمية

التعويضية وتسوية المنازعات والاتفاقات الإقليمية. وتتولى عملية إجراء المفاوضات إجمالا لجنة للمفاوضات التجارية اجتمعت أول مرة في كانون الثاني/يناير ٢٠٠٢. وورد في إعلان الدوحة الوزاري أن المفاوضات ستختتم بحلول الأول من شهر كانون الثاني/يناير من عام ٢٠٠٥، وسيحكمها "تعهد وحيد"، مما يعني التزام الأعضاء كافة بجميع عناصر مجموعة التدابير التي سيتم التفاوض بشأنها والاتفاق عليها.

### (أ) الزراعة

بدأت في عام ٢٠٠٠ المفاوضات بشأن الزراعة في إطار "جدول الأعمال الأصلي" لجولة أوروغواي، تحقيقا لهدف الطويل الأجل المتمثل في إقامة "نظام تجاري منصف وموجه نحو الأسواق من خلال برنامج من الإصلاح الأساسي قوامه تعزيز القواعد وعقد التزامات محددة بشأن الدعم والحماية بغية تقويم القيود والانحرافات والحيلولة دونها في الأسواق الزراعية العالمية". وتستهدف المفاوضات "إحداث تحسينات كبيرة في فرص الوصول إلى الأسواق؛ وإجراء

إن جدول الأعمال المتفق عليه في الاجتماع الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية في الدوحة يتضمن مسائل يتعين التفاوض بشأنها فوراً، ومسائل يتعين التفاوض بشأنها مستقبلاً وتخضع لمبدأ "التوافق الصريح في الآراء" فيما بين أعضاء المنظمة بشأن الطرائق - التي سببت فيها في الاجتماع الوزاري الخامس (المقرر عقده عام ٢٠٠٣) - والمسائل التي يتعين مواصلة دراستها في هيئات المنظمة ذات الصلة. وعلى الرغم من عدم استخدام عبارة "جولة تفاوضية"، فإن الترتيبات الإجرائية شبيهة بتلك المستخدمة في جولة أوروغواي. غير أنه، على خلاف جولة أوروغواي، حيث كانت المفاوضات تبدأ من جديد، فإن المفاوضات التي انطلقت في الدوحة تتناول طائفة من المسائل على مراحل مختلفة جدا من التفاهم والتفاوض.

### ١ - المفاوضات الفورية

تدرج في الفئة الأولى المفاوضات المتعلقة بالزراعة والخدمات والسلع الصناعية والبيئة وقواعد منظمة التجارة العالمية المتعلقة بمكافحة الإغراق، والإعانات والتدابير



صادرات أكبر نطاقا، كما أنها شديدة الاعتماد على ما تتيحه لها أسواق البلدان المتقدمة الرئيسية من فرص تفضيلية للوصول إلى أسواقها (دون معاملة بالمثل). فقدها هذه المعاملة التفضيلية، إلى جانب قيام البلدان المتقدمة المستوردة بتحرير تعريفاتها بدرجة كبيرة (تقليص التعريفات على السكر وتخفيض إعاناته بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية)، من شأنه أن يسفر عن انخفاض حصائل صادرات هذه الاقتصادات التصديرية الصغيرة وانحسار استثماراتها، مما سيسبب صدمة غير مرغوبة في اقتصادها الكلي. وعليه، فرما يلزم تزويد هذه الاقتصادات بشكل ما من أشكال الدعم لتمكينها من التكيف مع الأسواق الأكثر انفتاحا.

وما برحت أيضا بعض البلدان النامية تؤيد إيجاد "حيز إثمائي" [مجموعة استثناءات عن القواعد] (الإطار ٢-١) تعفى فيه بعض التدابير الداعمة للمنتجين الزراعيين من التزامات التخفيض. وقد يتألف هذا الحيز الإثمائي من مجموعة من أحكام المعاملة الخاصة والتفاضلية، التي تصاغ على نحو "يمكن البلدان النامية من مراعاة احتياجاتها الإثمائية بشكل فعال، بما في ذلك احتياجاتها في مجالي الأمن الغذائي والتنمية الريفية" (WTO, 2001b).

### (ب) الخدمات

إن مجال الخدمات كان موضوعا جديدا سجل، هو وقواعد الملكية الفكرية، فاصلا هاما في عملية التحول من الغات إلى منظمة التجارة العالمية (Das, 1998). وكما ذكر في موضع سابق، شكلت الخدمات جزءا من اتفاقات جولة أوروغواي، كما شكلت جزءا من المفاوضات التي جرت في مطلع عام ٢٠٠٠<sup>(٩)</sup>. ولا يستثنى من ذلك أي قطاع من قطاعات الخدمات، وما زال نهج "الطلبات والعروض" المتبع في المفاوضات هو الاسلوب الرئيسي، وإن كان يجوز أيضا اتباع نهج أخرى. ونظرا لما تم إحرازه من تقدم في المفاوضات بشأن الخدمات، فقد كانت هذه مسألة مثيرة للجدل نسبيا في الدوحة؛ وحدد تاريخ ٣٠ حزيران/يونيه ٢٠٠٢ بوصفه الموعد الذي ينبغي للبلدان بحلوله أن تقدم طلباتها الأولية فيما يتعلق بالالتزامات المحددة، كما حدد ٣١ آذار/مارس ٢٠٠٣ فيما يتعلق بتقديمها العروض الأولية. وعلى وجه العموم، تتجلى في المقترحات التفاوضية مواقف أعضاء منظمة التجارة العالمية؛ وهي تستهدف تحقيق التزامات واسعة النطاق فيما يتعلق بتحرير التجارة في جميع القطاعات، ما عدا الصحة (وهو القطاع الوحيد الذي لا يوجد فيه أي مقترح تفاوضي فيما يتعلق بالاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس))، عن طريق إزالة الحواجز القائمة حاليا أمام التجارة وتوسيع نطاق الالتزامات.

تخفيضات في إعانات التصدير بجميع أشكالها في سبيل إلغائها تدريجيا؛ وإجراء تخفيضات كبيرة في تدابير الدعم المحلي التي تعمل على تشويه التجارة". ومن المقرر معاملة البلدان النامية معاملة خاصة وتفاضلية في المفاوضات، وصولا إلى منحها امتيازات وتوكيلها التزامات "حسب الاقتضاء في القواعد والاختصاصات التي سيتم التفاوض بشأنها، بحيث تكون فعالة من الناحية التشغيلية وتمكن البلدان النامية من مراعاة احتياجاتها الإثمائية مراعاة فعالة، بما في ذلك في مجالي الأمن الغذائي والتنمية الريفية". ويتعين مراعاة الهواجس غير التجارية في المفاوضات، على نحو ما ينص عليه الاتفاق المتعلق بالزراعة. غير أنه لم يتفق على أية أهداف أو أية طرائق للتفاوض، ولم يتفق كذلك على أية جداول زمنية لهائية للتنفيذ.

وبلوغا لأهداف البلدان النامية، سيلزم للمفاوضات أن تناول، على سبيل الأولوية، الحدود القصوى للرسوم التعريفية، وتصعيد الرسوم التعريفية، والخصص التعريفية وإدراكها، وتحسين الشفافية، ربما من خلال إلغاء استخدام تعريفات محددة (مع أن ثمة خطرا في أن يستعاض عنها بفرض تدابير مكافحة الإغراق على الواردات المنخفضة الثمن). كما تود البلدان النامية أن تشهد إلغاء التدابير التحوطية الخاصة في البلدان المتقدمة أو الإعفاء من تطبيقها.

إن إلغاء إعانات التصدير<sup>(٨)</sup> من شأنه أن يحسن الفرص التصديرية لكثير من البلدان النامية، مع صون المنتجين المحليين في البلدان المستوردة من الواردات الغذائية المنخفضة الأسعار اصطناعيا. وإذا ما أريد إلغاء إعانات التصدير تدريجيا - ولا يوجد في إعلان الدوحة جدول زمني لإلغائها - فسوف يلزم، في عملية إلغاء الإعانات تدريجيا، تحديد الأولويات فيما يتعلق بالإعانات المقدمة للمنتجات ذات الأهمية التصديرية والاستيرادية بالنسبة إلى البلدان النامية. وعلاوة على ذلك، فإن عدم معالجة مسألة المدفوعات المباشرة لدعم الدخل في البلدان المتقدمة، التي أعفى كثير منها من التخفيضات في جولة أوروغواي، من شأنه أن يعد مما قد يتاح للبلدان النامية من فرص تجارية جديدة.

إن كثيرا من الاقتصادات النامية الصغيرة لا تصدر سوى واحدة أو اثنتين من السلع الأساسية الزراعية، التي تستأثر الإيرادات التي تدرها، في كثير من الأحيان، بنصيب لا يستهان به من مجموع حصائل صادراتها من البضائع، شأنها في ذلك شأن بعض الاقتصادات الجزرية الصغيرة التي تصدر السكر والموز. وهي ليست تنافسية مقارنة ببلدان ذات

## الإطار ٢-١

## جدول أعمال إنمائي إيجابي من أجل المفاوضات المتعلقة بالزراعة

- إجراء تخفيضات كبيرة في التعريفات الثابتة، وتحديدًا باستهداف الحدود القصوى للتعريفات وتصاعد التعريفات من خلال تطبيق صيغة متناسقة لتخفيض التعريفات، إلى جانب زيادة الحصص التعريفية وإزالة الرسوم التعريفية داخل الحصص.
- إزالة التدبير المتعلق بالضمانات الخاصة في البلدان المتقدمة.
- الدعم المالي للبلدان النامية التي تواجه تكاليف تكييف مرتفعة بسبب فقدانها للأفضليات.
- إزالة إعانات التصدير، بما في ذلك من خلال إجراء تخفيضات أكبر في الكمية المعانة منها في النفقات؛ وزيادة التخفيضات في السنوات القليلة الأولى (أي تحميل التخفيضات) على المنتجات "المحددة الأولويات"؛ وتحديد فترات تنفيذ مختلفة بين قطاعات المنتجات (مثلاً، تحديد فترة تنفيذ أقصر فيما يتعلق بالمنتجات المعانة ذات الأثر السلبي الأكبر على الأمن الغذائي للبلدان النامية).
- عقد التزامات بزيادة الحد من القيم الإجمالية للمنتجات، بل وحتى لفرادى المنتجات، بغية الحد من تحويل الإعانات من مجالات لا حاجة فيها إليها. وسيكون لذلك أثر في تخفيض الدعم تدريجياً على مر الزمن. وقد تنطبق زيادة التخفيضات على فئات منتجات مرتبطة بإعانات التصدير.
- إيجاد "حيز إنمائي"، [مجموعة استثناءات عن القواعد]، قد يشمل معدلات تخفيض تعريفية متغيرة؛ زيادة المجموع الكلي من الدعم المقدم بموجب الالتزام المعقود في جولة أوروغواي؛ اتخاذ تدابير خاصة لضمان الأمن الغذائي؛ ما يتخذ من تدابير دعم كلية في مجال الأمن الغذائي ضمن الحدود الدنيا؛ تأمين فرص الوصول إلى الأسواق أمام "صغار" المصدرين لسلع أساسية وحيدة.
- وضع أحكام محددة ومعززة تنفيذاً فيما يتعلق بالمعاملة الخاصة والتفاضلية، مع التركيز بصفة رئيسية على تحقيق زيادات حقيقية ومجدية للبلدان النامية في فرص وصولها إلى الأسواق، وزيادة المرونة في الوفاء بالالتزامات بتخفيض الدعم المحلي، ومستويات التعريفات (بما في ذلك ترشيد الالتزامات التعريفية وإعادة توازنها، مع مواصلة وضع الأمن الغذائي وأسباب المعيشة في الاعتبار)، وزيادة الضوابط على الإعانات والدعم في البلدان الصناعية، وعقد تعهدات ملزمة قانوناً بشأن المساعدة التقنية والمالية.

منها، من مقترحات فيما يتعلق بالمفاوضات بشأن الخدمات لا ينم فقط عما تواجهه تلك البلدان من مصاعب في تحديد الأهداف التفاوضية، بل يبين أيضاً أن بناء قدراتها، وليس الوصول إلى الأسواق، ما زال أولوية بالنسبة إليها في هذا المجال. ويشير ما قدمته البلدان النامية من عروض إلى عدم اكتمال برنامج العمل على معالجة مسائل كتقدير التجارة في الخدمات، وتحرير التجارة ذاتياً، وتنفيذ أحكام المادة الرابعة من

غير أنه سيتعين على المفاوضات بشأن الخدمات أن تعالج التعارض بين المقترحات التي لا ترمي سوى إلى تحسين فرص الوصول إلى الأسواق وبين موقف كثير من البلدان النامية الراغبة في إبقاء أو تعزيز ما يتضمنه الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس) من أحكام تمنح أفضلية لتلك البلدان. وعلى الرغم مما جرى من تشديد على الجانب الإنمائي كجزء من أهداف المفاوضات ومبادئها، فإن العدد القليل نسبياً مما قدمته البلدان النامية، وخاصة الأفريقية

إن القيود المفروضة على تدفقات الأيدي العاملة عبر الحدود هي أحد أكبر مظاهر التفاوت في النظام الاقتصادي الدولي ومصدر إحباط مستمر لكثير من البلدان النامية. ومع أن البلدان المتقدمة ما زالت تعترض على السماح للأيدي العاملة بجميع أشكالها بالتنقل بحرية بمقتضى قواعد منظمة التجارة العالمية، فإن البلدان النامية قد تحض على مواصلة تحرير نقل الأشخاص (النهج ٤) على أساس قطاعي أو دون قطاعي: أي ربما تتصدى لمسائل محددة تعمل على تعويق فرص الوصول إلى الأسواق، منها إصدار التأشيرات والإجراءات الإدارية، وانعدام الشفافية، واختبارات الاحتياجات الاقتصادية. وقدم عدد من المقترحات القطاعية التي حددت بعض جوانب تنقل الأشخاص، منها السعي إلى الحصول على التزامات تتعلق بتنقل مقدمي الخدمات التعاقدية، وتعيين فئات محددة من الأشخاص تكون ذا صلة بتقديم الخدمات في تلك القطاعات. وتوحي المقترحات باحتمال إحراز تقدم في هذا المجال.

### (ج) التعريفات الصناعية

إن نسبة التعريفات الصناعية المحددة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية في نهاية عملية وضع جولة أوروغواي موضع التنفيذ سوف تبلغ، على وجه الإجمال حوالي ٦,٥ في المائة بين جميع البلدان والمنتجات، بينما ستبلغ معدلها التطبيقية حوالي ٤,٣ في المائة. وقد ازداد التأيد لمواصلة المفاوضات بشأن إتاحة الفرص للمنتجات الصناعية للوصول إلى الأسواق، لا سيما المفاوضات بشأن التعريفات، في المراحل التي أفضت إلى سيائل وما بعدها. ويبدو أن هذا التأيد كان يستند إلى توقع أن يتيح إدراج المنتجات الصناعية إجراء بعض المقايضات الشاملة لعدة قطاعات مع المفاوضات الأصلية بشأن الوصول إلى الأسواق فيما يتعلق بالزراعة والخدمات. وكان ثمة إدراك أن من شأن البلدان النامية أن تجني مكاسب كثيرة في بعض المجالات التي تكون فيها التعريفات المفروضة على صادراتها مرتفعة بوجه خاص. ومن الجهة الأخرى، تعرب بعض البلدان النامية عن قلقها لأن تقدم مزيد من الامتيازات قد يجد من فرصها فيما يتعلق ببرامج التنمية الصناعية.

الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس) والمتعلقة بزيادة مشاركة البلدان النامية.

ولم يستغل سوى عدد قليل من البلدان النامية حتى الآن أحكام المادة التاسعة عشرة - ٢ - التي تجيز للبلدان النامية ربط إتاحة فرص الوصول إلى أسواقها بشروط - ومن المرجح أن ذلك يعود إلى اختلالات في القوة التفاوضية. غير أنه يمكن استخدام تلك الأحكام من أجل التفاوض على هذه الشروط على أساس كل قطاع على حدة، أو في مجالات أخرى، كالممارسات المخالفة لقواعد المنافسة التزيهة والخاضعة لضوابط محدودة للغاية بمقتضى أحكام المادة التاسعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس)، إلا أن بإمكانها إحداث تشويه كبير في التجارة في كثير من قطاعات الخدمات. والأساس المنطقي لهذا النهج هو أن من الصعب استنباط أحكام شاملة في صالح البلدان النامية دون التوصل إلى القاسم المشترك الأدنى. ومن الجهة الأخرى، فمن منطلق قطاعي، يمكن التفاوض على أحكام محددة ويمكن الأخذ بمعاملة خاصة وتفاضلية محددة وفقا للجوانب الإنمائية لكل قطاع من قطاعات الخدمات (الإطار ٢-٢).

وثمة مجال هام آخر للتفاوض في مجال الخدمات، وهو يتعلق بقواعد الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس) كالضمانات والإعانات والمشتريات الحكومية) وبضوابط عملية وضع اللوائح التنظيمية المحلية. وتود البلدان النامية أن ترى آلية للضمانات العامة المتعلقة بالخدمات. فبدون هذه الآلية، تكون قدرة تلك البلدان على تقديم امتيازات، أو رغبتها في ذلك، محدودة. وتتوقف الأهمية الحقيقية للمفاوضات بشأن الضمانات على قدرة تلك البلدان على تحديد الشروط التي يمكن بموجبها للحكومات أن تفرق بين من يعمل في أقاليمها من مؤسسات تملكها جهات أجنبية ومؤسسات تملكها جهات محلية. ومن شأن هذه الشروط أن تترتب عليها آثار فيما يتعلق بما قد يجري مستقبلا من مفاوضات بشأن الاستثمار.

## الإطار ٢-٢

## جدول أعمال إثمائي إيجابي فيما يتعلق بالمفاوضات بشأن الخدمات

- تعزيز أحكام المادة التاسعة عشرة-٢، التي يجوز بموجبها للبلدان النامية أن تربط شروطا معينة بإتاحة إمكانية الوصول إلى أسواقها. ويمكن التفاوض على هذه الشروط على أساس قطاعي، ينطوي على عناصر محددة خاصة بالقطاع المعني (من قبيل ما تتبعه الشركات عبر الوطنية من ممارسات مخالفة لقواعد المنافسة التريهة). ويمكن توسيع نطاق هذا النهج ليشمل اختصاصات أخرى متصلة بالتنفيذ الفعال لأحكام المادتين الرابعة والتاسعة عشرة، كإتاحة فرص الوصول إلى التكنولوجيا وشبكات المعلومات وأقنية التوزيع.
- الإبقاء على حيز واف للسياسات العامة بموجب قواعد الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس)؛ فعلى سبيل المثال، تود البلدان النامية أن ترى آلية ضمانات عامة فيما يتعلق بالخدمات، تحدد الأوضاع التي يمكن للحكومات في ظلها أن تميز بين ما يعمل في أراضيها من مؤسسات مملوكة أجنبيا ومؤسسات مملوكة محليا؛ وسيترتب على ذلك آثار في ما قد يعقد مستقبلا من مفاوضات بشأن الاستثمار.
- زيادة تحرير حركة الأشخاص (النهج ٤) على أساس قطاعي، ومعالجة المسائل التي تعوق فرص الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك إصدار التأشيرات والإجراءات الإدارية وقلة الشفافية، فضلا عن اختبارات الاحتياجات الاقتصادية. كما يمكن للمقترحات القطاعية أن تعين بعض جوانب حركة الأشخاص، كالسعي إلى الحصول على التزامات فيما يتعلق بحركة مقدمي الخدمات التعاقدية وتعيين فئات محددة من الأشخاص ذوي الصلة بتقديم الخدمات لتلك القطاعات.
- إجراء تقدير مستقل لنوعية البيانات المتعلقة بالتجارة في الخدمات وللإطار التحليلي وإطار السياسة التنظيمية من أجل مواصلة السعي إلى التحرير في هذا المجال.

البلدان المتقدمة، وترى بعض البلدان أن ثمة فجوة كبيرة بين معدلات تعريفاتها المطبقة ومعدلاتها المحمودة<sup>(١١)</sup>. ونظرا لوجود هذه الفجوة وللمجال المتاح للبلدان النامية لعدم المعاملة بالمثل تماما بمقتضى أحكام المادة الثامنة والعشرين مكررا من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) ناهيك عن إمكانية تمديد الفترة الانتقالية، فمن شأن أية صيغة معممة لتخفيض التعريفات أن تتيح مجالا كافيا في مجال وضع السياسات العامة للبلدان التي لا تشعر بعد أنها جاهزة للشروع في عملية تحرير التجارة. وثمة موضوع آخر ذو أهمية خاصة لدى البلدان النامية، هو إمكانية اضمحلال أفضليات تعريفية كنتلك الممنوحة بمقتضى أحكام نظام الأفضليات المعمم. وربما يلزم التصدي لما قد يترتب على زيادة تحرير التجارة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية من آثار سلبية بالنسبة للبلدان النامية، وذلك باتخاذ تدابير دعم مناسبة. وعلى الرغم من انعقاد ثمان جولات تفاوضية سابقا، ما زالت الحماية مرتفعة إلى حد كبير في مجالات المنتجات الحساسة، كالمنسوجات

واتفق في الدوحة على الشروع فورا في مفاوضات بشأن إتاحة الفرص للسلع غير الزراعية للوصول إلى الأسواق بهدف تخفيض أو إلغاء التعريفات القسوى والمرتفعة وتصاعد التعريفات، فضلا عن تخفيض أو إلغاء التدابير غير التعريفية التي تمس جميع المنتجات، وخاصة المنتجات ذات الاهتمام بالنسبة للبلدان النامية. وفي ضوء ما ورد في الإعلان من اعتراف بإلزام اهتمام خاص للاحتياجات الخاصة للبلدان النامية في هذا المجال من المفاوضات، سيكون من المستصوب بوجه خاص أن يجري في مستهل العملية تقدير فوري وشامل للقيود التعريفية وغير التعريفية التي تواجه تلك البلدان في منتجات حركية من النوع المحدد في هذا التقرير، توخيا لتوجيه المفاوضات.

إن ما ورد في الإعلان من إشارة إلى ارتفاع التعريفات يثير بعض الهواجس الخاصة في البلدان النامية: فمعدلات تعريفاتها الثابتة هي، بوجه عام، أعلى منها في

وثمة ملامح شتى لجدول الأعمال البيئي تتجلى في القرارات التي تتناول القيود والانحرافات التجارية (لا سيما الإعانات المقدمة في مجال مصائد الأسماك)، والزراعة (الشواغل غير التجارية)، ومخططات "الفوز الثلاثي" الافتراضية غير المستكشفة نسبياً للتنمية المستدامة التي قد يتسع نطاقها لتشمل الزراعة والحراجة والطاقة وقطاعات أخرى. وعلى الصعيد المؤسسي، فإن تمهيد السبيل للتنمية المستدامة قد أيدته دعوة إلى التعاون بين منظمة التجارة العالمية والوكالات البيئية والإئتمانية في مرحلة الإعداد لمؤتمر القمة العالمي المعني بالتنمية المستدامة. وينبغي في المفاوضات والمباحثات المتعلقة بالتجارة والبيئة إيلاء كامل الاعتبار لاحتياجات البلدان النامية ولبدء المسؤوليات المشتركة، وإن كانت متغايرة.

#### (هـ) قواعد أخرى

كما كان ثمة اتفاق في الدوحة على الشروع في مفاوضات بشأن القواعد الناظمة لعملية مكافحة الإغراق، والإعانات والتدابير التعويضية، والاتفاقات الإقليمية. كما ستتناول هذه المفاوضات الضوابط الناظمة للإعانات المقدمة في مجال مصائد الأسماك. واستجابة لما تحض عليه البلدان النامية من تضمين المفاوضات تدابير مكافحة الإغراق والإعانات، فسوف يتسنى للمفاوضات إدراج مقترحات محددة بشأن هذه المواضيع في سياق عملية التنفيذ (انظر أدناه).

#### ٢ - المفاوضات مستقبلاً

ثمة فئة ثانية يتناولها إعلان الدوحة تتعلق بالمسائل التي يمكن التفاوض بشأنها مستقبلاً. وجميعها قضايا ما برحت قيد الدراسة في منظمة التجارة العالمية منذ انعقاد اجتماعها الوزاري الثاني في سنغافورة. وهي تشمل الاستثمار والمنافسة والشفافية في المشتريات الحكومية، وتيسير التجارة، وهي مسائل يمكن الشروع في مفاوضات بشأنها إذا ما تم التوصل إلى توافق في الآراء بشأن طرائق المفاوضات أثناء الاجتماع الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية المقرر عقده عام ٢٠٠٣. وأوضح رئيس المؤتمر الوزاري أن من شأن عدم الاتفاق على الطرائق أن يعرقل المفاوضات. هذه المسائل تنقل مفاوضات منظمة التجارة العالمية شوطاً أبعد صوب السياسة المحلية، ومن المعقول الاعتقاد أن تكمل المفاوضات بالنجاح سوف يكون مشروطاً بتحديد المضمون الإئتماني لهذه القضايا

والملابس ومعدات النقل، حيث حجم التجارة لا يستهان به والتجارة متجاوبة نسبياً مع تغيرات الأسعار. ومن ثم، فإن إحدى المسائل الأساسية التي يتعين التصدي لها في المفاوضات الجديدة هي كيفية إلغاء وتخفيض التعريفات القصوى وتساعد التعريفات، مع إيلاء الاعتبار بوجه خاص للصادرات التي يوجد فيها لدى البلدان النامية أكبر الإمكانيات.

#### (د) البيئة

يشمل برنامج العمل لمرحلة ما بعد الدوحة إجراء مفاوضات بشأن مسائل تجارية وبيئية معينة، فضلاً عن مواصلة عمل اللجنة المعنية بالتجارة والبيئة، بما في ذلك تحديد ما قد ينشأ من حاجة إلى توضيح قواعد منظمة التجارة العالمية ذات الصلة. وستبدأ المفاوضات بشأن العلاقة بين القواعد الحالية للمنظمة وتدابير تجارية محددة واردة في الاتفاقات البيئية المتعددة الأطراف، وتحرير التجارة في السلع والخدمات البيئية. وفي كلا الحالتين، سيكون تحديد النطاق وتوضيح الأحكام القائمة أمراً حاسماً. إن العمل بشأن العلاقة بين التدابير التجارية بمقتضى الاتفاقات البيئية المتعددة الأطراف والنظام التجاري المتعدد الأطراف يشمل اتفاقية بازل والبروتوكول المتعلق بالسلامة الحيوية والملحق باتفاقية التنوع الحيوي. وفيما يتعلق بالتجارة في السلع والخدمات البيئية، سيكون من الأهمية دراسة إلى أي مدى يمكن للسلع والخدمات ذات الاهتمام المحتمل لدى البلدان النامية - بما في ذلك المنتجات المفضلة بيئياً - أن تستفيد من تحرير التجارة، وكيف ستؤثر المفاوضات في تنمية قطاعات السلع والخدمات البيئية في البلدان النامية، بما في ذلك قدرتها على زيادة مشاركتها في التجارة العالمية.

ويشمل برنامج العمل مسألتين ذات اهتمام خاص لدى البلدان النامية، هما: آثار التدابير البيئية على إمكانية الوصول إلى الأسواق، والتواصل بين جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس) واتفاقية التنوع الحيوي، وخاصة فيما يتعلق بالمعرفة التقليدية. كما ستتناول لجنة التجارة والبيئة مسألة وضع العلامات للأغراض البيئية. ويشير برنامج العمل إلى ضرورة ضمان المشاركة الفعالة للبلدان النامية في عملية تحديد المعايير، وإتاحة الإمكانية لها لتلقي المشورة العلمية.

المنافسة تدريجياً في البلدان النامية من خلال بناء القدرات" (WTO, 2001b).

وتمس الحاجة في البلدان النامية إلى تحديد الممارسات المخالفة لقواعد المنافسة التهيبة، تلك الممارسات التي تقف حائلاً أمام صادرات البلدان النامية من السلع والخدمات، لا سيما صادرات أقل البلدان نمواً، وتضر بالحركية الصناعية للشركات المحلية في أسواقها هي. وتوحي النظرية والبينة على السواء بأن الحركية الصناعية تتوافق مع مختلف درجات الاعتماد على المؤسسات الكبيرة والصغيرة وعلى المنتجين الأجانب والمحليين، وعلى ملكية الدولة والملكية الخاصة. ولا يمكن توصيف التشكيلة المثالية بمعزل عما حيي به أصلاً اقتصاد ما من موارد، وعن سجل العلاقات التجارية لذلك الاقتصاد وخطى تطور الصناعة فيه. وقد تتطلب الهياكل السوقية المختلفة اتباع نهج مختلفة للمنافسة أو لوضع اللوائح التنظيمية، كما ينبغي تشكيل تلك الهياكل بما يتناسب مع القدرة المؤسسية لكل بلد من البلدان. وقد ثبت أن ثمة مصاعب في تصميم إطار مشترك، حتى من أجل نظم تتصف بدرجة عالية نسبياً من التكامل (كالاتحاد الأوروبي) الذي بلغ أعضاؤه مستويات متماثلة من التنمية الاقتصادية.

وعلاوة على ذلك، وفي سياق العولمة، فإن حجم الأسواق وتنظيمها، والأثر المحتمل لسلوك الشركات، ومدى استصواب الممارسات التنظيمية ونطاقها، لا يمكن تقديرها تقديراً صحيحاً من منظور وطني محض. فأى اتفاق يمكن التوصل إليه في نهاية المطاف بشأن إطار متعدد الأطراف لسياسة المنافسة ربما يتخذ شكل مدونة لقواعد السلوك - على غرار اتفاقات معينة أخرى لمنظمة التجارة العالمية - أو اتفاق بشأن مجموعة من المبادئ الأساسية لا يتطلب هيكلًا مؤسسياً معقداً. وسيتعين الإقرار تماماً بالمعاملة الخاصة والتفاضلية بطريقة تتيح للبلدان النامية مرونة وتدرجاً فيما قد تقوم به من تكييف لتشريعاتها المحلية مع الإطار الشامل، وتتيح مجالاً للاستثناءات في قطاعات يرتأى فيها أن التنازل عن المنافسة، أو تطبيق أحكام الانسحاب، هو أمر ضروري لأغراض التنمية. إن ما يساور البلدان النامية من هواجس بأن ما قد يستجد من قواعد ربما يؤثر في تشغيل المؤسسات المحلية ويفرض عليها تكاليف باهظة هي هواجس يلزم دراستها دراسة مستفيضة.

منذ البداية، وبضمنان إتاحة حيز مناسب للسياسة العامة للاستراتيجيات الإنمائية الوطنية.

إن بلداناً نامية كثيرة تسعى جاهدة في الوقت الراهن إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر توقعاً منها لجني ما يتصل بذلك من مكاسب في مجالي التكنولوجيا والوصول إلى الأسواق، مما سيعجل بخطى التنمية فيها وإدماجها في الاقتصاد العالمي. وكما شرح في الجزء الثاني من هذا التقرير، فهذه المنافع لا تأتي من تلقاء نفسها، بل تتوقف على انتهاز سياسات استراتيجية شتى. ولئن كانت المناقشات التي جرت في الفريق العامل المعني بالعلاقة بين التجارة والاستثمار تتم عن الاختلاف الواسع في الآراء بشأن الروابط بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، فقد اتفق الوزراء في الدوحة على أن ينصب العمل في الفترة حتى انعقاد الدورة الخامسة في عام ٢٠٠٣ على "توضيح الأمور التالية: النطاق والتعريف؛ الشفافية؛ عدم التمييز؛ طرائق الالتزامات السابقة لمرحلة الإنشاء استناداً إلى نهج إيجابي في وضع القوائم على غرار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس)؛ الأحكام الإنمائية؛ الاستثناءات و ضمانات موازين المدفوعات؛ التشاور وتسوية المنازعات بين الأعضاء". وقبل ذلك أن "الاحتياجات الخاصة... للبلدان النامية ولأقل البلدان نمواً ينبغي أن توضع في الاعتبار كجزء لا يتجزأ من أي إطار، من شأنه أن يمكن الأعضاء من التعهد بالتزامات تتناسب مع احتياجات وظروف كل منهم" (WTO, 2001b). ومن المسائل الرئيسية في هذا الصدد سيكون المدى الذي سيتاح فيه للبلدان النامية مواصلة فرض شروط على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إليها ومواصلة تقديم الدعم للشركات المحلية من أجل الاستثمار (Morrissey, 2002).

وفيما يتعلق بالتفاعل بين التجارة وسياسة المنافسة، تمثلت حصيلة الدوحة في الإبقاء على برنامج العمل الحالي لمدة سنتين ثم الشروع في مفاوضات جوهرية، باستخدام الصيغة ذاتها المستخدمة في مجال الاستثمار. وينص إعلان الدوحة الوزاري على أن يركز العمل في السنتين القادمتين على "توضيح ما يلي: المبادئ الأساسية، بما فيها الشفافية، وعدم التمييز، والإنصاف الإجرائي، والأحكام المتعلقة بالتكتلات الاحتكارية (الكارتلات) الأساسية؛ وطرائق التعاون الطوعي؛ ودعم عملية تعزيز مؤسسات

طرحتها البلدان النامية، ناشئة عن احتياجات إنمائية يعمل تنفيذ الأحكام الحالية على الإضرار بها.

إن برنامج العمل لمفاوضات ما بعد الدوحة يتيح فرصة لتفعيل الأحكام الراهنة والخروج بالمفاوضات المتعلقة بالمعاملة الخاصة والتفاضلية (الإطار ٢-٣) بنتائج تحظى بالاستحسان. غير أن ما حدث في الماضي ينبغي أن يكون بمثابة تذكير تحذيري بأن إتاحة هذه الفرصة لا تفضي تلقائياً إلى تنفيذ فعال للتدابير التجارية التي تعوض عن الاختلالات الهيكلية في مشاركة البلدان النامية في النظام التجاري. وعليه، فإن ربط المعاملة الخاصة والتفاضلية بالقدرة على تخطي قيود الإمداد سوف يكون أمراً حاسماً في البت في نوعية مشاركة البلدان النامية في النظام التجاري.

### (ب) التناسق

تتضمن دياحة إعلان الدوحة الوزاري إشارة إلى مسألة علاقات العمل بين منظمة التجارة العالمية ومؤسسات بريتون وودز من حيث مواصلة العمل المشترك على "زيادة التناسق في عملية وضع السياسة الاقتصادية العالمية". ولا ترد في النص أية مهام أخرى، ولا يتضمن إشارة محددة إلى إعلان مراكش الوزاري بشأن التناسق، الذي اعتمد عام ١٩٩٤. ولم تحدث منذ ذلك الحين تغييرات تذكر في مسألة التناسق، كما أنها ليست من المواضيع التي استحوذت على اهتمام البلدان النامية في منظمة التجارة العالمية، على الرغم مما يترتب عليها من آثار واسعة النطاق في استراتيجياتها الإنمائية.

إن ما أسفر عنه مقترح قدمته مجموعة من البلدان النامية أثناء العملية التحضيرية لمؤتمر الدوحة من إنشاء لفريق عامل تابع لمنظمة التجارة العالمية ومعني بالتجارة والديون والتمويل، يوفر محفلاً جديداً هاماً لمواصلة بحث المسائل التي تطرحها قضية تناسق السياسات الاقتصادية على الساحة العالمية. ومع أنه سيلزم للبلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تحديد أهداف هذا الفريق ومضمون عمله، فهو يتيح فرصة لتوسيع رؤية المنظمة بشأن التواصل بين التجارة والتدفقات المالية، بما في ذلك كيفية تأثير حالة المديونية الخارجية في مشاركة البلدان في النظام التجاري. وسيلزم لهذه الآلية الجديدة أن تتصدى لمسألة "التناسق" مع مؤسسات بريتون وودز.

كما يتناول إعلان الدوحة مسائل أخرى، تعتبر البلدان النامية بعضها ذات صلة خاصة بتوقعاتها الإنمائية. والحال كذلك في المعاملة الخاصة والتفاضلية، التي ترد الإشارة إليها كثيراً في نص الدوحة، وكذلك الحال أيضاً في عدد من المسائل التي تركت لمواصلة دراستها في منظمة التجارة العالمية، من بينها العلاقة بين التجارة والديون والتمويل ونقل التكنولوجيا والمشاكل التي تواجهها الاقتصادات الصغيرة والشديدة التعرض للمخاطر، وكذلك الحال أيضاً في مسائل التنفيذ. وتتفاوت حالة هذه المسائل في مجمل ما اتخذ من قرارات.

### (أ) المعاملة الخاصة والتفاضلية

أوقف إعلان الدوحة تضاؤل المعاملة الخاصة والتفاضلية الذي بدأ في جولة أوروغواي. فصياغة برنامج العمل الواردة في الإعلان الوزاري وفي القرار المتعلق بمسائل التنفيذ توحى برغبة في زيادة ما تتصف به المعاملة الخاصة والتفاضلية من أهمية في جميع المواضيع المطروحة للتفاوض بشأنها. وثمة فقرات محددة في الإعلان تعزز هذا المفهوم في حد ذاته. كما ينص الإعلان على إسناد مهام معينة بشأن أقل البلدان نمواً والاقتصادات الصغيرة، بوصفها أبعاداً "أفقية" لمفاوضات ما بعد الدوحة.

وفي بعض أحكام إعلان الدوحة، تنص الولايات التفاوضية على أهداف ومواعيد نهائية محددة بشأن المعاملة الخاصة والتفاضلية. ففيما يتعلق بالزراعة مثلاً، ينص إعلان الدوحة على صياغة أحكام بشأن المعاملة الخاصة والتفاضلية بحلول شهر آذار/مارس من عام ٢٠٠٣؛ وكذلك ينص الإعلان على أن المفاوضات بشأن إتاحة فرص الوصول إلى الأسواق أمام المنتجات غير الزراعية "يجب أن تراعى فيها تمام المراعاة الاحتياجات والاهتمامات الخاصة للمشاركين من البلدان النامية وأقل البلدان نمواً، بما في ذلك من خلال التزامات التخفيض دون المعاملة بالمثل تماماً". كما أن المهام المسندة بشأن "مسائل التنفيذ" يتجلى فيها تعزيز المعاملة الخاصة والتفاضلية، لأن جميع هذه المسائل تقريباً، التي

## الإطار ٢-٣

## المعاملة الخاصة والتفاضلية

مع استمرار الضغوط الرامية إلى تمديد العمل بقواعد التعامل التجاري، يظل من الجوهرى صون حق البلدان النامية في اتخاذ تدابير معينة كجزء من استراتيجيتها الإنمائية الكلية. فينبغي للمعاملة الخاصة والتفاضلية أن تكون مرتبطة بمعايير اقتصادية واجتماعية محددة، لا أن تعتمد على أطر زمنية اصطناعية واعتباطية لا تمت إلى الحاجة أو الأداء بصلة.

ومن هذا المنطلق، من الأهمية للبلدان النامية أن تعمل، بوجه خاص، على إحراز النتائج التالية في عملية الدوحة:

- اتخاذ تدابير محددة يمكن أن تسفر عن وضع عدد من الأحكام بشأن "بذل أفضل المساعي" (مثلاً، في تنفيذ الأحكام المتعلقة بنقل التكنولوجيا في الاتفاق بشأن جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (ترييس) والاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (غاتس)).

- وضع صيغ مناسبة للمفاوضات بشأن التدابير التعريفية وغير التعريفية المتعلقة بالمنتجات الزراعية وغير الزراعية، تراعى فيها على نحو فعال القدرة التصديرية للبلدان النامية ولأقل البلدان نمواً؛ ووضع أحكام تحافظ على إمكانية اعتماد استراتيجيات إنمائية وطنية - لا سيما في جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (ترييس) وتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (ترييز).

- تضمين الجدول الزمني للالتزامات المتعلقة بالخدمات القطاعية اعتبارات محددة بشأن المعاملة الخاصة والتفاضلية تتجلى فيها الخصائص المميزة لكل قطاع من القطاعات من زاوية الاحتياجات الإنمائية، إضافة إلى أحكام "أفقية" كالضمانات في حالات الطوارئ.

- وضع قواعد منشأ وغيرها من القواعد الجديدة المطبقة على اتفاقات التجارة الإقليمية، والمصممة على نحو يتيح إمكانية تعميق عملية تحرير التجارة فيما بين البلدان النامية وتكييف هذه العملية مع أهداف مخططات تلك البلدان الرامية إلى تحقيق التكامل فيما بينها.

- ربط وتثبيت النظم التفضيلية المتعلقة بالوصول إلى الأسواق، التي اعتمدها مؤخرًا بعض البلدان المتقدمة لصالح أقل البلدان نمواً، بغية تأمين هذه النظم وتوجيه مزيد من الاستثمارات صوب تطوير القدرة التوريدية المطلوب وجودها من أجل استغلال الفرص التصديرية الجديدة استغلالاً تاماً.

- ربط المعاملة الخاصة والتفاضلية بما يسمى "قضايا سنغافورة" (التجارة والاستثمار؛ والتجارة والمنافسة؛ والمشتريات الحكومية؛ وتيسير التجارة)، حتى في المرحلة الراهنة، التي لا يعتزم إجراء مفاوضات رسمية فيها. وفي الواقع أنه ربما يكون من الحاسم تحديد الإطار المفاهيمي للمعاملة الخاصة والتفاضلية ونطاق هذه المعاملة، وهما أمران يمكن النظر فيهما في هذه المجالات، في انتظار الشروع في نهاية المطاف في المفاوضات في المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية.

البديهي أن الروابط القائمة بين التجارة وغيرها من مجالات العمل الاقتصادي الدولي لا تنتهي بمسائل الديون والتمويل. وعلى سبيل المثال، فإن مسألة نقل التكنولوجيا (التي باتت مدرجة صراحة في جدول أعمال منظمة التجارة العالمية إلى جانب إنشاء فريق عامل جديد آخر) ومسألة سياسات البيئة المستدامة (التي سينظر فيها في مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالتنمية

إن جدول أعمال مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالتمويل لأغراض التنمية، الذي عقد في مونترال في آذار/مارس ٢٠٠٢، قد تضمن التجارة بوصفها أحد الموارد المولدة للتنمية. وإن هذا النهج يتيح فرصة أخرى لربط السياسات التجارية بتدابير السياسات الاقتصادية الأخرى اللازمة لتصميم استراتيجيات إنمائية متناسقة. إلا أن من



بالتنفيذ، حددتها الدول الأعضاء وترد مدرجة في برنامج عمل الدوحة.

وإذ أنباء عام ٢٠٠١ جادل بشأن تنفيذ اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس)<sup>(١١)</sup>. وإن القضايا المثيرة للمنازعات وبطء عملية التنفيذ متصل، إلى حد كبير، بتوزيع التكاليف والمنافع الناجمة عن اتفاق جولة أورغواي هذا. وإن النزاع المحتمل نشوبه بين الحفاظ على حقوق الملكية الفكرية من جهة ومصالح البلدان النامية من جهة أخرى قد بلغ ذروته في عام ٢٠٠١ بشأن مسألة فرص الحصول على العقاقير الأساسية في البلدان المنخفضة الدخل. وإن الإعلان الوزاري المنفصل بشأن اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس) والصحة العامة يقر بحق البلدان النامية في منح تراخيص إلزامية للمنتجين المحليين للعقاقير النوعية، متخطية بذلك حقوق براءة الاختراع، في حالة حدوث أزمات في الصحة العامة وطوارئ وطنية<sup>(١٢)</sup>. غير أن التراخيص الإلزامي، على النحو المحدد في اتفاق تريبس، يحظر على البلدان استيراد أدوية رخيصة في هذه الحالات. ونظراً لأن هذه الحالة تؤثر سلباً بكثير من البلدان النامية، وخاصة أقلها نمواً، فقد طلب إلى مجلس منظمة التجارة العالمية المعني بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة أن يسعى إلى إيجاد حل لهذه المسألة قبل نهاية عام ٢٠٠٢. كما أوصي بتمديد الفترة الانتقالية المتاحة لأقل البلدان نمواً فيما يتعلق بمعاملة المستحضرات الصيدلانية بموجب اتفاق تريبس حتى عام ٢٠١٦.

وكما لوحظ في موضع سابق، فإن تحرير التجارة في المنسوجات والملابس ("إدراج المنسوجات والملابس في الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة" (الغات) لعام ١٩٩٤) ما برح من الهواجس الأساسية للبلدان النامية فيما يتعلق بوضع اتفاقات أوروغواي موضع التنفيذ. وإن المرفق الثاني من قرار الدوحة بشأن القضايا والشواغل المتصلة بالتنفيذ يتضمن أحكاماً هامة للتشجيع على التحرك بخطى أسرع بشأن تحرير حصص المنسوجات، واتفاقاً من جانب البلدان القائمة بالتحرير على ممارسة الانضباط في تطبيق تدابير مكافحة الإغراق لفترة سنتين منذ تاريخ إدراج المنسوجات والملابس تماماً في الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) لعام ١٩٩٤. وستبين الممارسة العملية مدى النجاح في تطبيق هذه الأحكام.

المستدامة الذي سيعقد في جوهانسبورغ في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٢) لا يمكن استبعادها لدى النظر في وضع هذه الاستراتيجيات.

وينبغي للبلدان النامية أن تعالج مسألة التناسق عن طريق مراعاة جميع هذه الآليات المؤسسية الجديدة والمشاركة فيها مشاركة نشطة. ولعل أكثر أشكال التناسق فعالية هو الشكل المتوخى، أي باعتبار المفاوضات التجارية من جهة والعمل بشأن التمويل التنمية من الجهة الأخرى أمرين متلازمين، حيث إن مسائل كالتجارة التوريدية للبلدان النامية من أجل استغلال ما يتيحها تحرير التجارة من فرص للوصول إلى الأسواق هي مسائل لا ينبغي معالجتها معالجة منفصلة في منظمة التجارة العالمية وفي مؤسسات بريتون وودز. من هذا المنطلق، ربما يكمن التحدي الرئيسي في السنوات القليلة القادمة في أن تتولى البلدان النامية صياغة مواقف تفاوضية رامية إلى وضع جدول أعمال إثمائي المنحى على نطاق المنظومة بشأن تناسق السياسات العامة.

### (ج) قرارات أخرى صادرة عن الدوحة

وأقر الوزراء أيضاً، كجزء من المجموعة الإجمالية المتفق عليها في الدوحة، القرار المتعلق بالقضايا والشواغل المتصلة بالتنفيذ<sup>(١٣)</sup> ويأتي هذا القرار بمزيد من الإيضاحات ويتقدم بمجموعة من التوصيات فيما يتعلق بالأحكام في الاتفاق العامل بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) لعام ١٩٩٤، وفي الاتفاق بشأن الزراعة، وفي الاتفاق بشأن تطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، والاتفاق بشأن المنسوجات والملابس، والاتفاق بشأن الحواجز التقنية أمام التجارة، وتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (تريمز)، والاتفاق بشأن قواعد المنشأ والاتفاق بشأن الإعانات والتدابير التعويضية، وجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (تريبس). ومن الأمور ذات الأهمية الخاصة بالنسبة لكثير من البلدان النامية، اتفق على تشجيع التعجيل بخطى عملية التحرير في قطاع المنسوجات والملابس، وتم الالتزام بممارسة الانضباط بشأن استخدام إجراءات مكافحة الإغراق في هذا القطاع لمدة سنتين تبدأ من تاريخ إشراك هذا القطاع إشراكاً تاماً في منظمة التجارة العالمية. إن ما يرد في القرار الوزاري من مهام متعلقة بقضايا التنفيذ يتعين النظر فيها بالاقتران مع مسائل "معلقة" إضافية متعلقة

لإلغاء إعانات صادراتها تدريجياً من عام ٢٠٠٣ حتى نهاية عام ٢٠٠٧<sup>(١٤)</sup>.

كما رحب إعلان الدوحة الوزاري بانضمام عدد من البلدان الجديدة إلى منظمة التجارة العالمية، لا سيما الصين (انظر الفصل الخامس)<sup>(١٥)</sup>. وأقر في الإعلان بأن انضمام أقل البلدان نمواً ما زال من الأولويات، واتفق فيه على العمل على تيسير المفاوضات الجارية مع أقل البلدان نمواً التي في طريقها إلى الانضمام، وعلى تعجيل خطى هذه المفاوضات<sup>(١٦)</sup>. غير أن أحكام إتمام عمليات الانضمام تبين الاتجاهين التاليين: '١' تعهدت البلدان المنضمة حديثاً بالارتقاء إلى مستوى من الالتزامات والواجبات بمقتضى أحكام اتفاقات المنظمة، ومن الالتزامات المتعلقة بالوصول إلى أسواق السلع والخدمات، أرفع نسبياً مما كان قد تعهد به أعضاء المنظمة الأصليون ذوو مستويات مماثلة من التنمية؛ '٢' لم تكن هذه البلدان إجمالاً قادرة على الانتفاع تماماً من المعاملة الخاصة والتفاضلية المقدمة بمقتضى الأحكام ذات الصلة من اتفاقات المنظمة للبلدان النامية الأعضاء<sup>(١٧)</sup>.

## دال - النتائج المستخلصة: النظر إلى ما بعد الدوحة

عن ٧٠٠ مليار دولار في حصائل الصادرات لحساب البلدان النامية إذا ما أزيلت الحماية عن الأنشطة الكثيفة اليد العاملة في البلدان الصناعية. وإن تقرير سديليو للأمين العام للأمم المتحدة قد أوضح أيضاً أن تحسين فرص الوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة تحسناً كبيراً وهو شرط لا بد منه من أجل عقد جولة مفاوضات إنمائية المنحى حقاً. ومنذ فترة أقرب، قال السيد هورست كوهلر، المدير العام لصندوق النقد الدولي، أن "الحك الحقيقي لمصادقية الأمم الثرية فيما تبذله من جهود في سبيل مكافحة الفقر يكمن في مدى استعدادها لفتح أسواقها والإلغاء التدريجي للإعانات المشوهة للتجارة في المجالات التي تتمتع فيها البلدان النامية بميزة نسبية - كما هو الحال في الزراعة، والأغذية المجهزة، والمنسوجات والملابس، والمصنوعات الخفيفة" (Kohler, 2002).

وفي الواقع أن القرار بشأن المسائل والمواجس المتصلة بالتنفيذ يعيد مسائل كثيرة (قراءة ٢٠ من البنود المدرجة في القرار) إلى مختلف هيئات منظمة التجارة العالمية للبت فيها في غضون فترات زمنية ثابتة لكنها مختلفة. وإلى جانب المسائل الوارد ذكرها أعلاه (فيما يتعلق بالتنفيذ والمفاوضات)، فهي تتناول مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية، والتدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، والإعانات غير المحركة للدعوى في البلدان النامية، وقواعد المنشأ، وتحديد الرسوم الجمركية. ويمثل القرار إنجازاً رئيسياً لصالح البلدان النامية، حيث إن كل ما اقترحه من بنود للمفاوضات قبل مؤتمر سياتل قد أدرجت في المفاوضات، غير أنه لم تتح للبت في كثير منها سوى فترات قصيرة، قبل نهاية عام ٢٠٠٢ في الحالات العادية. غير أن ثمة قراراً منفصلاً آخر اعتمد في الدوحة، يتعلق بتمديد فترة الانتقال المتاحة بموجب أحكام اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن الإعانات والتدابير التعويضية أي فيما يتعلق بالمنتجات الصناعية، حيث مددت الفترة المتاحة للبلدان النامية

لقد بدأ تنفيذ برنامج العمل المتفق عليه في سياق يتصف، فيما يتعلق بالبلدان النامية، بسمتين ذاتي دلالة، هما: من الجهة الأولى، مشاركة تلك البلدان مشاركة متنامية في التجارة الدولية، لا سيما في السلع المصنوعة؛ ومن الجهة الثانية، الإقرار الواسع النطاق بأن ما أحرز حتى الآن من نتائج في تشغيل النظام هو أقل مما توقعه. وأحدث مظاهر هذا الإقرار عهداً، وأكثرها تعبيراً، هو دراسة أجراها البنك الدولي مؤخراً لتوثيق "الحصيلة غير المتزنة لجولة أوروغواي"، مما يؤكد أن الشمال كان هو الفائز الكبير (Finger and Nogés, 2001).

إن تحسين فرص الوصول إلى أسواق الشمال يظل هو المحك لما إذا كانت المفاوضات في مصلحة البلدان النامية. وقدر تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٩ أنه يمكن توليد ما لا تقل قيمته

وصول أكبر إلى الأسواق دون الانتقاص من حيزها في السياسات العامة.

وما زال يتعين تحديد كيفية إعادة التوازن إلى هذه المفاوضات. ويرى البعض أن بنود انسحاب قوية وحدها يمكنها أن توفر للبلدان النامية المجال للمشاركة مشاركة فعالة في النظام التجاري (Rodrik, 2001). غير أن من الواضح أن هذا محفوف بمخاطر تقويض القواعد المتعددة الأطراف وعدم إتاحة سوى التمر القليل من التأثير للبلدان النامية في المفاوضات. ويرى آخرون، من بينهم بعض المناصرين الأقوياء للتجارة الحرة، أن الحد من نطاق منظمة التجارة العالمية لإعادة التركيز فيها على المسائل التجارية الأساسية سيكون أمرا مستصوبا (Panagariya, 2000). وعلى نحو ما هو مقترح في هذا التقرير، فإن جعل المعاملة الخاصة والتفاضلية مكونا ثابتا من مكونات النظام القائم على القواعد هو أمر يعمل، إلى جانب وضع ترتيبات إقليمية أقوى، على توفير الإمكانيات لإعادة الاتزان إلى النظام خدمة لمصالح البلدان النامية.

والمفاوضات التجارية هي، بالطبع، جانب واحد فقط من جوانب إعادة الاتزان إلى النظام التجاري لمنفعة البلدان النامية: فسيلزم تسريع وتيرة النمو في البلدان الصناعية دعما لزيادة فرص الوصول إلى أسواقها؛ وسيقتضي الأمر تحسين إمكانية الاستفادة من التكنولوجيات في البلدان النامية المتوسطة الدخل، سواء من أجل تحسين فرص نموها هي أو من أجل إخلاء الأسواق في الأنشطة الكثيفة اليد العاملة؛ وسيلزم إتاحة إمكانية الحصول على قدر واف من التمويل القصير الأجل لمساعدة البلدان على معالجة الصدمات والاضطرابات الخارجية دون الإضرار بفرصها التجارية. هذه المسائل جميعها تشير إلى ما لتناسق السياسات العامة من أهمية في سير عمل النظام التجاري.

إن ما يجري حاليا من ارتفاع أصوات قوية مثيرة هذه القضايا هو أمر يدعو إلى التفاؤل. بيد أنه، في الاقتصاد العالمي المترابط اليوم، ينبغي للحديث عن فرص الوصول إلى الأسواق أن يكون مصحوبا بنظر في الطرائق الأخرى التي تساعد على تحديد شكل مشاركة البلدان النامية في النظام التجاري. فعلى وجه الخصوص، وعلى نحو ما نوقش بالتفصيل في الجزء الثاني من هذا التقرير، يجب أن يجري تنفيذ برنامج العمل بالتلازم مع التصدي لخطر المنافسة المفرطة في المصنوعات التقليدية الكثيفة اليد العاملة وخطر ربط الاستثمار الأجنبي المباشر بسلاسل الإنتاج الدولية؛ واتجاه أسعار السلع الأساسية نحو الانخفاض وخطر أن يتسع نطاق المغالطة المتعلقة بالتركيب [انظر الفقرة الأولى من مقدمة هذا الفصل] بحيث تشمل صادرات أخرى تقليدية بدرجة أقل؛ والفجوة الآخذة في الاتساع بين التدفقات التجارية والقيمة المضافة المحلية، بما فيه ما ينطوي عليه ذلك من مصاعب في الارتقاء بالتنوع. ومن التحديات الأساسية ربط المفاوضات بهذه الحقائق. وهذا يعني إجراء تقدير متزن لما كسبته البلدان النامية من اتفاقات جولة أوروغوي وما خسرتة منها، وكيف تتوقع أن يتطور موقفها في النظام التجاري - وخاصة فيما يتعلق بفرص الوصول إلى الأسواق في أكثر المجالات اهتماما لديها - ولما هي خيارات السياسات العامة التي تعتبر أن من الضروري استبقائها (أو استعادتها) لضمان أن تكون مشاركتها مشاركة أكمل في النظام التجاري متوافقة مع أهدافها الإنمائية الأوسع.

لكن التقدم سيقضي أيضا بعض التفكير الجديد في طبيعة المفاوضات ونطاقها. وقد ذكر أنه يلزم "إعادة اتزانها"، بمعنى أنه ينبغي للبلدان النامية أن تحصل على فرص

## الحواشي

- (١٠) إن مشكلة ارتفاع الحواجز التجارية قد يكون مبالغاً فيها إلى حد ما، نظراً إلى الأهمية المتنامية للاتفاقات والأفضليات التجارية الإقليمية، بما فيها بين البلدان النامية وكذلك بين البلدان المتقدمة والاقتصادات التي بلغت مراحل مختلفة من النمو. ومن الأمثلة على ذلك ما يلي: منطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرقي آسيا (آفتا)، وتجمع التعاون الاقتصادي بين آسيا ومنطقة المحيط الهادئ (آبيك)، والسوق المشتركة لأمريكا الوسطى، واتفاق التجارة الحرة بين كندا وشيلي، والجماعة الكاريبية (كاريكوم)، والسوق المشتركة لشرقي أفريقيا والجنوب الأفريقي (كوميسا)، والسوق الجنوبية المشتركة (مركوسور)، واتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة (نافتا)، والجماعة الإنمائية للجنوب الأفريقي (سادك).
- (١١) WTO, WT/MIN(01)/17, 20 November 2001.
- (١٢) للاطلاع على قائمة بكل ما اتخذ مؤخرًا من إجراءات تشريعية متصلة بترييس في عام ٢٠٠١، انظر WTO (2001c).
- (١٣) WTO, WT/MIN(01)/DEC/2, 20 November 2001.
- (١٤) WTO, G/SCM/39, 20 November 2001.
- (١٥) WTO, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001, para. 9.
- (١٦) WTO, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001, para. 42.
- (١٧) ثمة قراران إضافيان اعتمدا في الدوحة وكان لهما أهمية بالنسبة لحركيات الاجتماع الوزاري، وهما: '١' الاتفاق بشأن التجاوز عن قاعدة السماح للاتحاد الأوروبي بأن يمدد حتى نهاية عام ٢٠٠٧ الأفضليات الممنوحة من جانب واحد، بموجب أحكام اتفاق كوتونو، لبلدان أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ - "اتفاق الشراكة بين الاتحاد الأوروبي ومجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ" (WTO, WT/MIN(01)/15, 14 November 2001)؛ و'٢' القرار المتعلق بالنظام الانتقالي للاتحاد الأوروبي بشأن الواردات من الموز (WTO, WT/MIN(01)/16, 14 November 2001).
- (١) باستثناء الاتفاقات بشأن المشتريات الحكومية والطائرات المدنية.
- (٢) بات يوجد الآن نحو ١٥٥ من هذه الأحكام في اتفاقات منظمة التجارة العالمية (WTO, 2001a).
- (٣) يستعرض (1999) Laird عددا من المسائل الفنية المعقدة التي يتعين إيجاد حل لها فيما يتعلق بالمفاوضات بشأن التعريفات.
- (٤) انظر الفصل الرابع من هذا التقرير والمراجع الواردة فيه.
- (٥) للاطلاع على تحليل مشابه، انظر أيضا McCalman (2001:161-186).
- (٦) للاطلاع على لمحة عامة عما استجد مؤخرا من تطورات وأفضل الممارسات فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا، انظر المعلومات الأساسية التي أعدت من أجل اجتماع الأونكتاد للخبراء بشأن الترتيبات الدولية من أجل نقل التكنولوجيا: إتاحة فرص الاستفادة من التكنولوجيا وبناء القدرات، جنيف ٢٧-٢٩ حزيران/يونيه ٢٠٠١ (www.unctad.org/en/special).
- (٧) ينبغي أن يكون ذلك بمثابة تذكير بأنه، أيا كانت حصيلة برنامج العمل الجديد لمنظمة التجارة العالمية، فمن المهم إجراء تقدير واقعي للوقت الذي سيلزم لتنفيذ ما قد يعقد من التزامات جديدة، ولكلفة تنفيذها، وللتدريب والدعم التقني المطلوب، مع البت في كيفية تمويل عملية التنفيذ.
- (٨) سبق أن خفضت هذه الإعانات بنسبة ٣٦ في المائة في جولة أوروغواي (١٤ في المائة فيما يتعلق بالبلدان النامية).
- (٩) أُنجزت المرحلة الأولى من المفاوضات بشأن الخدمات أثناء عملية استعراض منجزات الاجتماع الذي عقده المجلس المعنى بالتجارة في الخدمات في آذار/مارس ٢٠٠١، والذي أسفر عن اعتماد المبادئ التوجيهية للمفاوضات بشأن التجارة في الخدمات واعتماد إجراءات هذه المفاوضات.

## البلدان النامية في التجارة العالمية



## الفصل الثالث

## دينامية الصادرات والتصنيع في البلدان النامية

## ألف - مقدمة

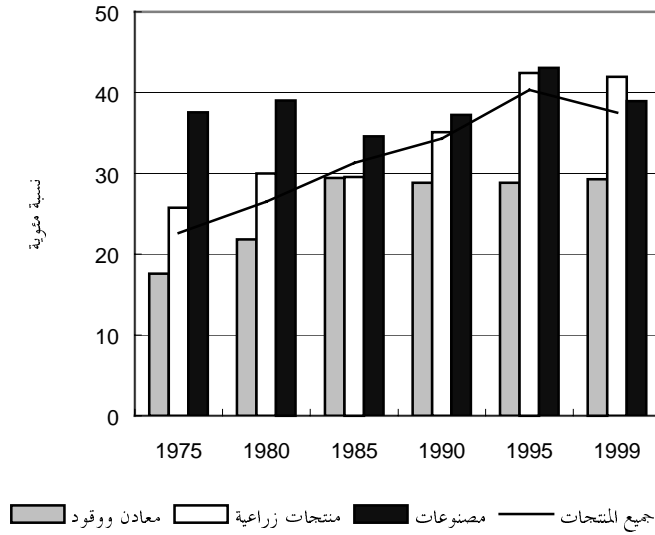
اختياره على صعيد السياسة العامة في التحرير السريع للتجارة والاستثمار الأجنبي المباشر. والواقع أن هذا قد اقترن، في العديد من الحالات، بتزايد مشاركة البلدان النامية في التجارة العالمية، بما في ذلك حدوث توسع سريع في صادراتها. إلا أن واردات جميع البلدان النامية تقريبا قد توسعت بمعدل أسرع من معدل توسع صادراتها، حسبما ورد بحثه بقدر من التفصيل في تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٩، ما أدى إلى تدهور في ميزانها التجاري. والأهم من ذلك أن توسع تجارة هذه البلدان لم يكن مقترنا بالضرورة بنمو أسرع في ناتجها المحلي الإجمالي وبتقارب أكبر في دخلها مع دخل البلدان الصناعية؛ فقد زادت حصة البلدان المتقدمة في الدخل العالمي (بأسعار الدولار الجارية) من أقل من ٧٣ في المائة في عام ١٩٨٠ إلى ٧٧ في المائة في عام ١٩٩٩، بينما ظلت حصة البلدان النامية راكدة عند مستوى قدره نحو ٢٠ في المائة. وعلى الرغم من أن حصة البلدان المتقدمة في صادرات المصنوعات العالمية قد انخفضت من نسبة تزيد عن ٨٠ في المائة إلى نحو ٧٠ في المائة خلال هذه الفترة، فإن حصتها في دخل الصناعة التحويلية العالمية (القيمة المضافة) قد ارتفعت. ومن بين البلدان النامية، استطاعت بلدان شرق آسيا، بصورة أساسية، أن تحسن حصتها في دخل الصناعة التحويلية العالمية. فقد أتاح لها نجاحها في الجمع بين التوسع في التجارة ونمو الدخل أن تواصل ردم الفجوة بينها وبين البلدان الصناعية الأغنى. وفي أماكن أخرى، لم يؤد التحرير السريع إلى زيادة الصادرات من المنتجات المصنعة؛ أو أن النمو في هذه الصادرات، في الحالات التي حدث فيها، لم يكن مقترنا بزيادات في القيمة المضافة للصناعة التحويلية المحلية، بل إنه كان مقترنا بحدوث توسع سريع في الواردات من المصنوعات. كما أن الفجوة بين النمو في الصادرات من المصنوعات والدخل بينة أيضا في معظم اقتصادات شرق آسيا، باستثناء الاقتصادات الرئيسية ضمن الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع.

إن من السمات الهامة للتجارة العالمية على مدى العقود الثلاثة الماضية ما يتمثل في تزايد مشاركة البلدان النامية. ففي الفترة الممتدة من عام ١٩٧٠ إلى عام ١٩٩٩، سجلت الصادرات السلعية لهذه البلدان نموا بمعدل سنوي بلغ في متوسطه ١٢ في المائة، مقارنة بمعدل نمو في الصادرات السلعية العالمية ككل بلغ متوسطه ١٠ في المائة، وبالتالي فإن حصة البلدان النامية من التجارة السلعية العالمية قد زادت من أقل من الربع إلى قرابة الثلث. وخلال هذه الفترة، أصبحت البلدان النامية أيضا تشكل أسواقا هامة لمنتجات بعضها البعض: إذ بلغت حصة التجارة فيما بين هذه البلدان ما نسبته ٤٠ في المائة من مجموع صادراتها في نهاية العقد الأخير (الرسم البياني ٣-١). والأهم من ذلك أن هذه الاتجاهات كانت مقترنة بتحول سريع في تكوين صادرات هذه البلدان من السلع الأولية إلى منتجات مصنعة وبخاصة منذ أوائل فترة الثمانينات (الرسم البياني ٣-٢). فقد شكلت المصنوعات ما نسبته ٧٠ في المائة من صادرات البلدان النامية في نهاية فترة التسعينات، بعد أن بلغت نحو ٢٠ في المائة خلال جزء كبير من السبعينات وأوائل الثمانينات، بينما انخفضت حصة السلع الأساسية الزراعية من نحو ٢٠ في المائة إلى ١٠ في المائة خلال الفترة نفسها. وسجلت الحصائل من الصادرات المعدنية والنفطية تقلبا كبيرا بسبب حدوث تغيرات حادة في الأسعار، ولكنها كانت في مجملها تتجه نحو الانخفاض.

وقد هيمن على السياسة التجارية في معظم البلدان النامية في السنوات الأخيرة اعتقاد مفاده أن من شأن تزايد اندماج هذه البلدان في النظام التجاري العالمي أن يفضي إلى تهيئة أوضاع أكثر مواتة للنمو فيها وأن يتيح لها ردم فجوة الدخل بينها وبين البلدان الصناعية. وتمثل النهج الذي تم

الرسم البياني ١-٣

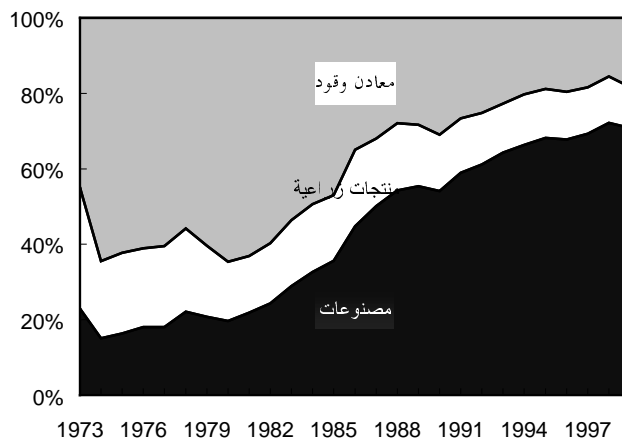
حصة التجارة فيما بين البلدان النامية من مجموع صادراتها بحسب مجموعة المنتجات الرئيسية، ١٩٧٥ - ١٩٩٩



المصدر: نشرة الأمم المتحدة الشهرية لقواعد البيانات الإحصائية.

الرسم البياني ٢-٣

تكوين الصادرات السلعية من البلدان النامية بحسب مجموعة المنتجات الرئيسية، ١٩٧٣ - ١٩٩٩



المصدر: انظر الرسم البياني ١-٣.

من توسع الدخل العالمي، وذلك نتيجة لتزايد اندماج الأسواق، فإن هناك فوارق كبيرة في معدلات توسع التجارة في مختلف المنتجات. وعلى العموم، ما برحت تجارة المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا تزايد بمعدل أسرع بكثير منها في حالة المصنوعات والسلع الأولية القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة والموارد، وذلك بالرغم من أن بعض المنتجات التي تدرج في الفئتين الأخيرتين قد أظهرت أيضاً قدراً كبيراً من الدينامية. ولا يمكن تفسير هذه الفوارق بالاستناد إلى الفوارق في مرونة الدخل أو التحولات في الميزة النسبية وحدها. إذ يظهر أن السياسات التي تنظم شروط النفاذ إلى الأسواق قد لعبت أيضاً

**لا تزال صادرات البلدان النامية تعتمد اعتماداً أساسياً على الموارد الطبيعية أو اليد العاملة غير الماهرة. وستحتاج معظم البلدان إلى الارتقاء السريع بالمستوى التكنولوجي للتحول نحو منتجات أكثر دينامية، وقد تحتاج الاقتصادات الأكبر إلى تنمية أسواقها الداخلية.**

دوراً رئيسياً لصالح القطاعات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا التي تتمتع فيها البلدان الصناعية بميزة تنافسية مقارنة بالسلع الزراعية والمصنوعات المتوسطة التي تعتبر أكثر أهمية بالنسبة للبلدان الأقل تقدماً. وثمة عامل آخر من عوامل التفاوت في معدلات توسع التجارة في مختلف المنتجات يتمثل في تزايد قدرة رأس المال على الحركة. وقد أدى هذا، بالإضافة إلى القيود المستمرة على حركة اليد العاملة، إلى توسيع نطاق وصول شبكات الإنتاج الدولية فيما يتصل بعدد من المنتجات التي يمكن فيها تجزئة عملية الإنتاج إلى أجزاء مختلفة يتم إنتاجها في مواقع في شتى البلدان بحسب توافر عوامل الإنتاج وتكاليفها. وقد أسفرت هذه الترتيبات عن حدوث توسع سريع في التجارة في عدد من المنتجات مثل الحواسيب والمعدات المكتبية، ومعدات الاتصالات السلكية واللاسلكية، وأجهزة الفيديو والمعدات السمعية وشبه الموصلات، فضلاً عن الملابس. كما أنها أدت إلى زيادة مشاركة البلدان النامية في التجارة العالمية في مجال المنتجات المصنوعة. وقد كانت للسياسات المنتهجة في كل من البلدان النامية والبلدان الصناعية مساهمتها في هذه العملية. فالبلدان النامية قد يسرت عمليات الشركات عبر الوطنية في أراضيها، بينما يسرت البلدان الصناعية إمكانية النفاذ إلى الأسواق لصالح الواردات من السلع التي تشتمل على مدخلات ناشئة في اقتصاداتها هي ويتم إنتاجها إما في مصانع التجميع الأجنبية التابعة لهذه الشركات عبر الوطنية أو بموجب ترتيبات تعاقدية أو ترتيبات للتوريد من الخارج.

وتدل هذه التجارب المتفاوتة على وجود علاقة معقدة بين السياسات التجارية والأداء التجاري وكذلك، بصورة أعم، بين التجارة والنمو، وهي تستبعد وجود صلة سببية أكيدة بينهما<sup>(1)</sup>. والواقع أن العلاقة بين التجارة والتصنيع والنمو تتوقف على جملة أمور منها نمط اندماج البلدان وموقعها في التقسيم الدولي للعمل. فالنجاح في الدخول في مجالات إنتاج تنطوي على إمكانات كبيرة لتوسع الطلب العالمي وتزايد القيمة المضافة والنمو السريع في الانتاجية يوسع نطاق استغلال العوائد المتزايدة الناشئة عن اتساع الأسواق، مما يعزز دور التجارة في النمو الاقتصادي. وعلى النقيض من ذلك، فإن التركيز على تصدير السلع التي تواجه كساداً في الطلب

العالمي عليها و/أو فائضاً مستمراً في العرض إنما يعرض للخطر عملية النمو، إذ إنه يفضي إلى تكبد خسائر في معدلات التبادل التجاري وإلى استنزاف الموارد القابلة للاستثمار. كما أن التركيز على الأنشطة التي لا تنطوي إلا على إمكانات محدودة لتحقيق نمو في الانتاجية يمكن أن يقيد النمو حالما تستنفد قوة العمل والموارد البشرية المستخدمة استخداماً ناقصاً؛ ويصبح نمو الإنتاجية عندها أهم مصدر منفرد من مصادر الزيادة في دخل الفرد. وبالتالي، ويقدر ما يكون من الممكن لبلد من البلدان النامية أن يركز إنتاجه وصادراته على ما يمكن تسميته بالمنتجات "الدينامية" من حيث إمكانات الطلب العالمي عليها (المنتجات ذات الدينامية السوقية)، وإمكانات الانتاجية (المنتجات التي تتسم بدينامية العرض)، سيكون بمقدور هذا البلد أن يجد من خطر التشبع السريع لأسواق صادراته نتيجة لقيام عدد متزايد من البلدان بتركيز جهودها التصديرية على القطاعات نفسها؛ كما سيكون بمقدور هذا البلد أن يستغل إمكانات تحقيق نمو طويل الأجل في الإنتاجية في سياق توسع الصادرات.

ويبحث هذا الفصل تطور التجارة العالمية على مدى العقدين الماضيين من خلال التركيز على مختلف فئات المنتجات ونمط مشاركة البلدان النامية في إنتاجها. وهو يحلل، بصفة خاصة، مدى نجاح هذه البلدان في زيادة صادراتها من المنتجات التي تتسم بدينامية سوقية وبقيمة مضافة عالية أو بدينامية العرض. ويبين هذا الفصل أنه في حين سجلت التجارة العالمية توسعاً كان في متوسطه أسرع



أنماط الإنتاج والتجارة القائمة. وفي معظم الحالات، ينبغي أن يشتمل الارتقاء بمستوى الصادرات على الاستعاضة عن الأجزاء والمكونات المستوردة القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا بأجزاء ومكونات منتجة محليا؛ أي أنه ينبغي اعتماد شكل جديد من أشكال استبدال الواردات يهدف إلى زيادة المحتوى المحلي ذي القيمة المضافة للمنتجات والصادرات. كما أن الاقتصادات الأكبر التي تعتمد اعتمادا شديدا على الصادرات قد تحتاج أيضا إلى زيادة اعتمادها على الأسواق المحلية من أجل المحافظة على النمو والتعجيل في توليد فرص العمل بدلا من التركيز على الصادرات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة في الأجزاء ذات القيمة المضافة المتدنية ضمن شبكات الانتاج الدولية.

وبالنظر إلى أن الأسواق لا تولد بصورة تلقائية الحوافز اللازمة لتغيير وتيرة ونمط الاندماج في الاقتصاد العالمي أو تذليل العقبات أمام التفاعل الأكثر دينامية بين التجارة والنمو، فإن للسياسة العامة دورا كبيرا في هذا الصدد. وبالتالي فإن الأدلة والتحليلات المعروضة هنا يمكن أن تساعد في تحديد الخيارات المتاحة للمسؤولين عن رسم السياسات في البلدان النامية فيما يتعلق بنهجهم الاستراتيجية إزاء إدماج اقتصاداتهم في النظام التجاري الدولي، فضلا عن المخاطر المرتبطة بالاعتماد على الأسواق ورؤوس الأموال الأجنبية اعتمادا مفرطا وغير موجه توجيهها سليما. وستكون معظم البلدان النامية في حاجة إلى الارتقاء السريع بمستوى الانتاج بحيث تنتج منتجات تتسم بمزيد من الدينامية السوقية ودينامية العرض، بدلا من توسيع نطاق

## باء - المنتجات الدينامية في التجارة العالمية

المنتجات، حيث تبين مع مرور الوقت أن بعضها أكثر استقرارا وقابلية للتنبؤ به مقارنة ببعضها الآخر.

وتدل الاتجاهات الأطول أجلا وكذلك التفاوتات القصيرة الأجل في معدلات نمو الصادرات على الآثار المشتركة للتغيرات في الأسعار والأحجام. فهذه ليست منفصلة عن بعضها البعض، وذلك بالنظر إلى العوامل التي تحدد الطلب العالمي الكلي على منتج ما؛ إذ إن العرض المفرط للمنتجات في الأسواق العالمية يترفع إلى خفض الأسعار مما يسفر عن حدوث ركود بل حتى انخفاض في إيرادات التصدير. ومن المعروف أن هذه الظاهرة تتسم بأهمية خاصة بالنسبة للسلع الأولية، ذلك لأنه في حالة معظم المصنوعات، يؤدي النقص في الطلب في أحيان كثيرة، وإن لم يكن دائما، إلى تعديل سريع نسبيا في أحجام المنتجات التي يتم توريدها وليس إلى هبوط حاد في الأسعار. وسيجري تناول هذه المسألة في الفصل التالي من هذا التقرير في سياق تناول المشاكل الناجمة عن الوقوع في خطأ التعميم ومعدلات التبادل التجاري. والتحليل الوارد هنا والذي يتناول الدينامية السوقية للمنتجات يعني بمصائل الصادرات لا بأحجامها، إذ لا تتوافر بيانات مستقلة عن الأحجام والأسعار بالنسبة لمعظم المنتجات. إلا أن هناك أدلة متاحة بسهولة تبين أن ترتيب المنتجات يظل دون تغيير إلى حد كبير إذا ما أمكن حساب معدلات نمو المنتجات في الصادرات العالمية على أساس أسعار ثابتة وليس على أساس أسعار جارية (انظر المرفق ٢).

سجلت قيمة الصادرات السلعية العالمية خلال العقدين الماضيين نموا بمعدل بلغ في متوسطه ما يزيد عن ٨ في المائة في السنة. إلا أنه كانت هناك فوارق كبيرة في معدلات نمو التجارة فيما يتصل بفردى المنتجات. فمن بين المنتجات التي يشملها هذا التحليل وعددها ٢٢٥ منتجا، سجل بعض المنتجات نموا بمعدلات بلغت ضعف متوسط معدل النمو في التجارة العالمية، بينما سجلت قيم الصادرات من منتجات أخرى انخفاضا بالأرقام المطلقة، حيث تجاوز معدل الانخفاض ٣ في المائة في السنة في حالة بعض المنتجات الأولية (انظر المرفق الأول). وفي حالة السلع الأولية بصورة رئيسية، وكذلك في حالة بعض المنتجات المصنعة (ولا سيما الآلات التي تندرج في إطار قسمي المنتجات ٧١ و٧٢ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)، سجل ركود في معدل النمو أو معدلات نمو سلبية. كما أن تفاوت معدلات النمو فيما يخص مختلف المنتجات قد دل على حدوث تغيرات كبيرة في تكوين التجارة الدولية. إلا أن هذه التغيرات لم تحدث بشكل سلس، بل إن معدلات النمو قد شهدت من سنة إلى أخرى تقلبا كبيرا حول اتجاهها العام، وكانت هناك تغيرات هيكلية حادة في الاتجاه الطويل الأجل، استجابة للتغيرات في محددات التجارة الدولية في مختلف المنتجات. وقد اختلفت هذه التفاوتات اختلافا كبيرا في مختلف

سجلته على مدى العقدين الماضيين يعزى، جزئياً على الأقل، إلى أنها قد بدأت من مستوى منخفض.

وقد أظهرت جميع هذه المنتجات الأسرع نمواً تفاوتات سنوية حول الاتجاه العام لمعدلات نموها. وهذه التفاوتات تعكس التقلبات والتحوليات في محددات التجارة في مختلف المنتجات، مثل النمو في الدخل العالمي، وابتكار المنتجات، والسياسات التي تؤثر على النفاذ إلى الأسواق والاندماج، بما في ذلك شبكات الإنتاج الدولية (كما يرد بحثه في الفرع التالي). وعلى العموم، فإن المصنوعات التي تتسم بأقصى قدر من الدينامية السوقية والتي لها حصص كبيرة في التجارة العالمية تظهر تفاوتات أقل حول الاتجاه العام لقيمتها مقارنة بالمصنوعات والسلع الأولية الأقل دينامية. وبالتالي فإن التنبؤ بقيم الصادرات الحالية من هذه المنتجات، بالاستناد إلى قيمها السابقة، يتم على نحو أفضل منه في حالة المنتجات الأقل دينامية. وعلى النقيض من ذلك، فإن الأغلبية العظمى من تلك المنتجات الأقل قابلية للتنبؤ بقيم صادراتها بالاستناد إلى قيمها السابقة تحتل أيضاً مرتبة متدنية من حيث الدينامية السوقية.

إلا أن جميع المنتجات قد أظهرت من حين إلى آخر انحرافات كبيرة عن الاتجاه العام لمعدلات نموها. فقد سجلت بعض السلع الأولية من غير الوقود أسرع معدلات النمو في قيم صادراتها في عامي ١٩٨٧ و ١٩٨٨ اللذين شهدا توسعاً سريعاً وامتزانياً في البلدان الصناعية الرئيسية؛ في حين أن العديد من السلع الأخرى قد سجلت أدنى معدلات النمو في قيم صادراتها في عامي ١٩٩٧ و ١٩٩٨ خلال الأزمة التي حدثت في شرق آسيا. وفي كلتا الحالتين، يبدو أن التقلبات الحادة في أسعار السلع قد لعبت دوراً رئيسياً. كما أن معظم المصنوعات الدينامية قد شهدت أسرع معدلات نموها خلال الفترة ١٩٨٦-١٩٨٨ بينما سجلت أبطأ معدلات نموها خلال الكساد الذي شهدته البلدان الصناعية الرئيسية في الفترة ١٩٨٠-١٩٨٢. كما أن هناك أدلة على أن تغيراً هيكلياً قد حدث خلال الفترة ١٩٨٦-١٩٨٨ في الاتجاهات الأطول أجلاً لقيم صادرات السلع الأولية من غير الوقود وكذلك لقيم الصادرات المصنوعات، الأمر الذي ربما يعكس التحول في بعض البلدان النامية الرئيسية نحو انتهاز استراتيجيات موجهة نحو التصدير فضلاً عن تزايد أهمية شبكات الإنتاج الدولية، على النحو الذي يرد بحثه أدناه<sup>(٢)</sup>.

ويبين الجدول ٣-١ الاتجاهات العامة لمعدلات النمو خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨ فيما يخص المنتجات العشرين الأكثر دينامية في التجارة العالمية. ويندرج معظم هذه المنتجات في أربع فئات:

- المنتجات الإلكترونية والكهربائية (الأقسام ٧٥ و ٧٦ و ٧٧ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)؛
- المنسوجات والمنتجات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة، وبخاصة الملابس (الأقسام ٦١ و ٦٥ و ٨٤ من التصنيف النموذجي)؛
- المنتجات التامة الصنع للصناعات التي تتطلب نفقات كبيرة في مجال البحث والتطوير والتي تتسم بدرجة عالية من التعقد التكنولوجي و/أو بوفورات الحجم (القسمان ٥ و ٨٧ من التصنيف النموذجي)؛
- السلع الأولية، بما في ذلك الحرير، والمشروبات غير الكحولية، والحبوب (الأقسام ٢٦١ و ١١١ و ٠٤٨ من التصنيف النموذجي).

كما أن فئة المنتجات الأسرع نمواً، أي المنتجات الإلكترونية والكهربائية، تستأثر بحصة كبيرة من الصادرات العالمية؛ وضمن هذه الفئة، شهدت المجموعات الثلاث من المنتجات الأسرع نمواً (أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات؛ والحواسيب؛ وأجزاء الحواسيب والمعدات المكتبية) وحدها زيادة في حصتها في الصادرات العالمية بنحو أربعة أضعاف، من ٢,٦ في المائة في عام ١٩٨٠ إلى ٩,٧ في المائة في عام ١٩٩٨. وفي مجموع الصادرات العالمية، سجلت حصة المجموعات السبع من المنتجات الإلكترونية والكهربائية المدرجة في الجدول ٣-١، مجتمعة، زيادة بنحو ثلاثة أضعاف لتبلغ نحو ١٦ في المائة في عام ١٩٩٨. وعلى النقيض من ذلك، تشكل حصة السلع الأولية الدينامية ضمن الصادرات العالمية نسبة صغيرة، مما يدل على أن النمو القوي الذي

## الجدول ٣-١

نمو قيمة الصادرات وحصص المنتجات العشرين الأكثر دينامية  
في الأسواق في مجموع الصادرات<sup>(أ)</sup>، ١٩٨٠-١٩٩٨  
(نسبة مئوية)

رمز التصنيف النموذجي	مجموعة المنتجات	متوسط النمو السنوي لقيمة الصادرات			الحصة في مجموع الصادرات من البلدان النامية	
		١٩٩٨-١٩٨٠	١٩٨٠	١٩٩٨	١٩٨٠	١٩٩٨
٧٧٦	أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات	١٦,٣	١,٠	٤,٠	١,٩	٧,٧
٧٥٢	حواسيب	١٥,٠	٠,٩	٣,٤	٠,٢	٥,٠
٧٥٩	أجزاء الحواسيب وآلات أخرى	١٤,٦	٠,٧	٢,٣	٠,٣	٣,٦
٨٧١	أدوات بصرية	١٤,١	٠,١	٠,٣	٠,٠	٠,٣
٥٥٣	عطور ومستحضرات تجميل	١٣,٣	٠,٢	٠,٥	٠,١	٠,٢
٢٦١	حرير	١٣,٢	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠
٨٤٦	ملابس داخلية محاكاة	١٣,١	٠,٣	٠,٦	٠,٨	١,٤
٨٩٣	مواد لدائنية	١٣,١	٠,٦	١,٢	٠,٦	١,١
٧٧١	آلات توليد الطاقة الكهربائية	١٢,٩	٠,٣	٠,٦	٠,٢	٠,٨
٨٩٨	آلات وتسجيلات موسيقية	١٢,٦	٠,٣	٠,٧	٠,٢	٠,٥
٦١٢	مصنوعات جلدية	١٢,٤	٠,١	٠,١	٠,١	٠,٢
١١١	مشروبات غير كحولية	١٢,٢	٠,١	٠,١	٠,١	٠,١
٨٧٢	معدلات طبية	١٢,١	٠,٢	٠,٤	٠,١	٠,٢
٧٧٣	معدلات توزيع كهربائي	١٢,٠	٠,٤	٠,٧	٠,٣	١,٠
٧٦٤	معدلات الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجزائها	١١,٩	١,٥	٣,٠	١,٧	٢,٩
٨٤٤	ملابس داخلية منسوجة	١١,٩	٠,٢	٠,٣	٠,٨	٠,٨
٠٤٨	مستحضرات من الحبوب	١١,٩	٠,٢	٠,٤	٠,١	٠,٢
٦٥٥	أقمشة محاكاة	١١,٧	٠,٢	٠,٣	٠,١	٠,٦
٥٤١	منتجات صيدلانية	١١,٦	١,١	٢,٠	٠,٤	٠,٦
٧٧٨	آلات كهربائية	١١,٥	١,١	١,٧	٠,٧	١,٥
	المنتجات العشرين الأكثر دينامية	١٢,٩	٩,٥	٢٢,٦	١٤,١	٢٨,٧
	بند للتذكرة:					
	الصادرات العالمية <sup>(ب)</sup>	٨,٤				
	صادرات البلدان النامية <sup>(ب)</sup>	١١,٣	١٥,٤	٢٤,٣		

المصدر: حسابات أجرتها أمانة الأونكتاد استناداً إلى بيانات إدارة الأمم المتحدة للشؤون الاقتصادية والاجتماعية، قاعدة بيانات إحصاءات التجارة السلعية.

ملاحظة: تشير أرقام ورموز التصنيف النموذجي إلى التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، التنقيح ٢. وللاطلاع على معدلات نمو قيمة

الصادرات من مجموعات المنتجات الأخرى، انظر المرفق الأول.

(أ) باستثناء الوقود.

(ب) مجموع كل فئات المنتجات المدرجة في المرفق الأول.

١٠ في المائة فقط من مجموع الصادرات العالمية من المنتجات التي تحتل مرتبة عالية من حيث محتوى البحث والتطوير والتعدد التكنولوجي و/أو وفورات الحجم (الجدول ٣-٢). وفي مجال الأدوات البصرية وحدها، ضمن هذه الفئة من المنتجات، تشكل صادرات البلدان النامية نحو ٣٠ في المائة من الصادرات العالمية. وتشكل حصة البلدان النامية في مجموع الصادرات من أجزاء ومكونات المنتجات الكهربائية والإلكترونية نحو ٤٠ في المائة، بينما تشكل حصتها من صادرات معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجزاء معدات الدائرة الكهربائية نحو ربع القيمة الإجمالية. والجدير بالملاحظة أن هذا يشير إلى الحصة في القيم الإجمالية للصادرات. وكما سيرد بحثه في فروع لاحقة من هذا التقرير، فإن الصورة لا تبدو مشجعة في حالة القيمة المضافة، خاصة حيثما تشارك البلدان النامية في مراحل التجميع التي تتسم بمستوى منخفض من حيث المهارات والقيمة المضافة ضمن مراحل عمليات شبكات الإنتاج العالمية، كما في حالة الأجهزة الإلكترونية. وتبين الأدلة التي يرد بحثها في المرفق ٢ أن قِيم معظم منتجات صناعة الإلكترونيات التي تتسم بدينامية سوقية ما برحت تتعرض لدرجة أعلى من التقلب في البلدان النامية منها في البلدان الصناعية. وبالمثل، يبدو أن أسعار هذه المنتجات قد سجلت منذ منتصف التسعينات انخفاضاً أكثر حدة في البلدان النامية منه في البلدان المتقدمة.

ويبدو أن تزايد تشديد معظم البلدان النامية على الصادرات قد اقترن بحدوث زيادة كبيرة في حصة المنتجات الدينامية في حصائل صادراتها خلال العقد الماضيين (الجدول ٣-١). إلا أن هذه المنتجات لا تزال تشكل جزءاً صغيراً نسبياً من مجموع صادراتها السلعية. وقد شكلت الحصة المشتركة للمجموعات الثلاث من المنتجات الإلكترونية والكهربائية الأسرع نمواً في صادرات البلدان النامية في عام ١٩٩٨ نحو ١٦ في المائة فقط، بالرغم من أنها قد زادت لتبلغ سبعة أمثالها منذ عام ١٩٨٠. بينما سجلت حصة جميع المنتجات الإلكترونية والكهربائية في صادرات البلدان النامية زيادة بلغت أربعة أمثال، من ٥,٣ في المائة في عام ١٩٨٠ إلى ٢٢ في المائة في عام ١٩٩٨. ولا تزال معظم البلدان النامية التي كانت تعتبر مهمشة في سياق التجارة العالمية تعتمد على المنتجات التي تتعرض لتقلبات كبيرة في الأجل القصير وتظهر اتجاهها نحو الانخفاض في التجارة العالمية في الأجل الأطول.

ورغم أنه يبدو أن البلدان النامية ككل قد أصبحت من الأطراف الفاعلة الرئيسية في أسواق العديد من المنتجات الدينامية، فإن حصتها في الصادرات العالمية لا تتجاوز حصة البلدان المتقدمة إلا في الصادرات من الملابس الداخلية المحاكاة. وتشكل صادرات البلدان النامية ما نسبته

### جيم - العوامل المساهمة في توسع التجارة في مختلف المنتجات

عدد كبير من المنتجات (٧١ منتجاً من أصل المنتجات المدرجة في المرفق ١ وعددها ٢٢٥ منتجاً)، بما في ذلك السلع الأولية والمنتجات المصنعة، أدنى من نمو الدخل العالمي؛ بل إن التجارة في بعض هذه المنتجات قد تقلصت بالأرقام المطلقة حسبما لوحظ أعلاه<sup>(٣)</sup>.

وعلى هذا الأساس، ينشأ عدد من الأسئلة: لماذا كان نمو التجارة العالمية الإجمالية في المنتجات من غير الوقود أسرع من نمو الناتج والدخل العالميين؟ ولماذا كان نمو التجارة في بعض المنتجات أسرع بكثير منه في منتجات أخرى وبمعدلات تبلغ عدة أمثال معدل النمو العام للدخل العالمي؟ وما هي أهمية هذه الاتجاهات بالنسبة للنمو والتنمية الاقتصاديين؟

يرتبط توسع التجارة العالمية ارتباطاً وثيقاً بالنمو في الناتج والدخل العالميين. إلا أن هذه الصلة ليست متساوية ولا متجانسة في المنتجات كلها. فبينما سجلت التجارة العالمية في المنتجات من غير الوقود نمواً (بأسعار الدولار الجارية) بمعدل زاد في متوسطه عن ٨ في المائة في السنة على مدى العقد الماضيين، كان معدل نمو الناتج والدخل العالميين (بأسعار الدولار الجارية) أدنى من ٦ في المائة. يضاف إلى ذلك أن التجارة في العديد من المنتجات قد نمت بمعدل أسرع بكثير من معدل نمو الناتج والدخل العالميين؛ فبالنسبة لبعض المنتجات التي تصدر القائمة المدرجة في الجدول ٣-١ والمرفق ١، بلغت معدلات النمو السائدة نحو ثلاثة أمثال معدل النمو في الدخل والناتج العالميين. وعلى النقيض من ذلك، كان نمو التجارة في

## الجدول ٣-٢

حصص المصدرين الرئيسيين وحصص الاقتصادات النامية في الصادرات العالمية  
من المنتجات الأكثر دينامية في الأسواق<sup>(أ)</sup>، ١٩٩٨  
(نسبة مئوية)

البلدان الرئيسية المصدرة (الحصص)	حصص البلدان النامية	مجموعة المنتجات	رمز التصنيف التمودجي	المرتبة
جمهورية كوريا (١٠) ماليزيا (٧)	الولايات المتحدة (١٧) اليابان (١٥) سنغافورة (١٠)	أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات	٧٧٦	١
اليابان (١٠) هولندا (٩)	الولايات المتحدة (١٣) سنغافورة (١٣)	حواسيب	٧٥٣	٢
مقاطعة تايوان الصينية (٧) ماليزيا (٦)	الولايات المتحدة (١٧) اليابان (١٤) سنغافورة (٩)	أجزاء الحواسيب وآلات أخرى	٧٥٩	٣
ألمانيا (١٠) الصين (٥) هونغ كونغ (الصين) (٥)	الولايات المتحدة (١٧) جمهورية كوريا (١٢) فرنسا (٢٨)	أدوات بصرية	٨٧١	٤
المملكة المتحدة (١٢) ألمانيا (١١) الهند (٣)	الولايات المتحدة (١٢) الصين (٧٠) ألمانيا (٩)	عطور ومستحضرات تجميل	٥٥٣	٥
إيطاليا (٦) المكسيك (٥)	الصين (١٦) الولايات المتحدة (٨) تركيا (٦)	ملابس داخلية محاكاة	٨٤٦	٧
الصين (٧) إيطاليا (٧)	الولايات المتحدة (١٤) ألمانيا (١٣)	مواد لائمية	٨٩٣	٨
الصين (٩) اليابان (٩)	الولايات المتحدة (١١) ألمانيا (١٠)	آلات توليد الطاقة الكهربائية	٧٧١	٩
ألمانيا (٨) المملكة المتحدة (٧)	الولايات المتحدة (٢٠) اليابان (١٢) أيرلندا (١٢)	آلات وتسجيلات موسيقية	٨٩٨	١٠
المملكة المتحدة (٧) الهند (٦) جمهورية كوريا (٦)	إيطاليا (١٦) مقاطعة تايوان الصينية (١١) الصين (٧)	مصدوعات جلدية	٦١٣	١١
بلجيكا/الكاميرون (٧) الصين (٧)	فرنسا (١٩) كيندا (٧) الولايات المتحدة (٧)	مشروبات غير كحولية	١١١	١٢
اليابان (٦) آيرلندا (٦)	الولايات المتحدة (٢٧) ألمانيا (١٢) المملكة المتحدة (٧)	معدات طبية	٨٧٣	١٣
اليابان (٦) فرنسا (٤)	المكسيك (١٦) الولايات المتحدة (١٤) ألمانيا (٩)	معدات توزيع كهربائي	٧٧٣	١٤
اليابان (٩) السويد (٧)	الولايات المتحدة (١٥) المملكة المتحدة (٩)	معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجزائها	٧٦٤	١٥
ألمانيا (٩) كندا (٥)	الولايات المتحدة (٣٠) المملكة المتحدة (٢٣) فرنسا (١١)	ملابس داخلية منسوجة	٨٤٤	١٦
فرنسا (١٠) المملكة المتحدة (٨)	إيطاليا (١١) ألمانيا (٠١)	مستحضرات من الحبوب	٥٤٨	١٧
إيطاليا (٨) الصين (٨)	مقاطعة تايوان الصينية (٢٠) جمهورية كوريا (١٦) ألمانيا (٨)	أقمشة محاكاة	٦٥٥	١٨
المملكة المتحدة (١٠) الولايات المتحدة (١٠)	ألمانيا (١٥) سويسرا (١١)	منشآت صيدلانية	٥٤١	١٩
المملكة المتحدة (٧) المكسيك (٦)	اليابان (١٧) الولايات المتحدة (١٣) ألمانيا (١٣)	أجهزة كهربائية	٧٧٨	٢٠

المصدر: انظر الجدول ٣-١.

ملاحظة: انظر دليل إحصاءات ١ ونكتاد (الجدول ٤-٤) للإطلاع على المصدرين الرئيسيين لهذه المنتجات ضمن مجموعة البلدان النامية.

(أ) مجموعات المنتجات مرتبة بحسب النمو في قيم الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨.

قدرا أقل من مدخلات المواد الخام، واستخدام البدائل التركيبية الاصطناعية (وبخاصة بدائل القطن والمطاط والصوف)، والانخفاض العام في كثافة استخدام المواد الخام هذه في الإنتاج الصناعي.

كما أن مرونة الطلب بالنسبة للدخل تعكس تأثير ابتكار المنتجات على أنماط الإنفاق. وهذه الابتكارات يمكن أن تؤدي إلى حدوث زيادات حادة في الإنفاق على فئات معينة من المنتجات عندما تصبح المنتجات الجديدة في متناول المستهلكين على نطاق واسع في قطاع الأسر المعيشية وقطاع الأعمال. وهذا يعني أن المصنعين الأكثر ابتكارا يتمتعون في أحيان كثيرة (وإن لم يكن بصورة دائمة) بإمكانية وصول منتجاتهم إلى أسواق أسرع توسعا وبالتالي فإنهم يحققون نموا أسرع. فعلى مدى السنوات القليلة الماضية، كان النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة الرئيسية، ولا سيما الولايات المتحدة، مرتبطا ارتباطا وثيقا

بتزايد استخدام منتجات تكنولوجيا المعلومات (بما في ذلك أجهزة الحواسيب وبرامجها الجاهزة ومعدات الاتصالات) بالإضافة إلى التكنولوجيا المحسنة بسرعة لإنتاج الحواسيب. فالواقع أن الطلب على

منتجات تكنولوجيا المعلومات في الولايات المتحدة، وبخاصة المنتجات الجديدة مثل أجهزة الهاتف المحمولة والحواسيب الشخصية، قد تخطى معدل نمو الدخل بمأخذ كبير، مما أسفر عن زيادة في حصة هذه المنتجات في الدخل، من متوسط بلغ ٣,٣ في المائة خلال الفترة ١٩٧٤-١٩٩٠ إلى ٦,٣ في المائة خلال الفترة ١٩٩٦-١٩٩٩ (اولاينر (Oliner) وسيشل (Sichel)، ٢٠٠٠). ويبدو أن هذا، بالإضافة إلى النمو السريع لتوريد من مواقع في الخارج (انظر أدناه)، قد لعب دورا هاما في النمو السريع للتجارة العالمية في هذه المنتجات.

والمنتجات المصنعة ليست وحدها التي تختلف من حيث إمكاناتها السوقية ومساهمتها في حصائل الصادرات، بل إن هذا الاختلاف يشمل أيضا المنتجات الأولية. فهناك، مثلا، عدة فئات من الأغذية غير المجهزة والأغذية المجهزة التي يمكن أن تصنف باعتبارها منتجات عالية القيمة و/أو منتجات تتسم بمرونة دخل ليست فقط أعلى بكثير منها في المنتجات الزراعية التقليدية بل إنها تزيد عن واحد<sup>(٤)</sup>. كما أن معايير جودة هذه المنتجات وسلامتها وتعبئتها وتسليمها هي، في

ولقد تم الاعتراف منذ وقت طويل بأن الدخل يشكل عاملا من العوامل الرئيسية التي تحدد الطلب وأن هناك فوارق كبيرة فيما بين المنتجات فيما يتعلق بمرونة الدخل. ويمكن توقع أن يكون للفوارق في مرونة الدخل دور هام في التفاوتات في معدلات نمو فئات واسعة من المنتجات في التجارة العالمية. إذ يبدو، مثلا، أن مرونة الدخل المتدنية بالنسبة للطلب على معظم المنتجات الزراعية قد لعبت دورا رئيسيا في الانخفاض المطرد في حصة الزراعة في الصادرات السلعية للبلدان النامية (الرسم البياني ٣-٢).

إلا أن الفوارق الكبيرة في تحديد رتب فرادى المنتجات التي تدرج ضمن نفس الفئات العامة للمنتجات بحسب ديناميتها في أسواق الصادرات خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨ تدل على أن هناك عوامل إضافية لا بد أن تكون قد أثرت تأثيرا رئيسيا على أدائها في التجارة العالمية. وبالرغم من عدم

توافر تقديرات لمرونة الدخل خاصة بكل منتج من المنتجات، فمن المستبعد أن يكون ترتيب المنتجات بحسب أدائها في التجارة العالمية متطابقا مع ترتيبها بحسب مرونة الدخل. والواقع أنه يبدو أن السياسات التي تنظم النفاذ إلى

الأسواق وشبكات الإنتاج الدولية قد لعبت دورا أكبر في النمو المتفاوت للتجارة العالمية في مختلف المنتجات من خلال تأثيرها على سرعة الاندماج العالمي لأسواق مختلف المنتجات.

## ١ - نمو الدخل والطلب

إن ملاحظة أن نمو التجارة العالمية في المنتجات المصنعة هو أسرع من نمو التجارة في المنتجات الأولية ليست ملاحظة جديدة. فمع ارتفاع المداخيل، تترع الأسر المعيشية إلى إنفاق حصة أقل من ميزانيتها على الغذاء، مما يعني أن حصة الأغذية في الاستهلاك والتجارة العالميين تترع إلى الانخفاض ما لم ترتفع تكاليف الإنتاج النسبية. وفي حالة المواد الخام الزراعية والصناعية، ينمو الطلب بمعدل أقل سرعة من نمو الدخل وذلك لعدة أسباب. ومن بين هذه الأسباب الرئيسية التحول في البلدان المستهلكة الرئيسية نحو بنى اقتصادية تستند إلى المنتجات والخدمات التي تتطلب

الإغراق، أهمية في السياسة التجارية. وقد كانت هذه السمات جميعها بارزة في تطور النظام التجاري العالمي خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨، وبالتالي فهي تفسر إلى حد بعيد أسباب توسع التجارة العالمية في مختلف المنتجات بمعدلات مختلفة اختلافا كبيرا.

وكما ورد بحثه في تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٣ (الجزء الأول، الفصل الثاني، الفرع دال)، فإن من السمات الهامة لتطور شروط الوصول إلى الأسواق ما تمثل في اللجوء المستمر، والمتزايد في بعض الحالات، إلى الحواجز غير التعريفية من قبل البلدان الصناعية خلال الفترة الممتدة بين اختتام جولة طوكيو (١٩٧٩) والمفاوضات في إطار جولة أوروغواي (١٩٩٤). وقد تم على نحو متزايد تطبيق التقييدات الطوعية للصادرات، بصفة خاصة، على تجارة الفولاذ والسيارات والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية. وقد أدى تزايد عدد الحواجز غير التعريفية، المفروضة بصفة خاصة على المنتجات المصنعة غير المتطورة،

إلى تعزيز الأنماط السائدة لشروط الوصول إلى الأسواق التي تفضل السلع الأولية والمنتجات العالمية التقنية على المنتجات المتوسطة التي تترع إلى اكتساب أهمية في المراحل الأولى من عملية التصنيع. وهذا النمط من الضوابط التجارية قد ظل ثابتا إلى حد كبير طوال فترة الثمانينات؛ أما التغيير البسيط الذي طرأ بالفعل فقد أدى إلى تعزيز - وليس إضعاف - التحيز ضد المنتجات المتوسطة<sup>(٥)</sup>.

وقد كان هناك نوعان من الاستجابة من قبل البلدان النامية. إذ قام بعضها بتحويل صناعاته نحو المنتجات التي تتمتع بفرص أفضل للوصول إلى الأسواق. ومن ذلك مثلا أن البلدان الأكثر تقدما ضمن البلدان الحديثة التصنيع قد بدأت تركز بدرجة أكبر على إنتاج الآلات ومعدات النقل لأغراض تصديرها (أي المنتجات التي تواجه قدرا أقل من الحواجز التعريفية وغير التعريفية). بينما تحولت بلدان أخرى نحو إنتاج وتصدير السلع التي تواجه عددا أقل من الحواجز التي تعترض الوصول إلى الأسواق مقارنة بغيرها من البلدان، بدلا من أن تتحول نحو المنتجات التي تتمتع بفرص إجمالية أفضل للنفاذ إلى الأسواق. ومن ذلك مثلا أن بعض البلدان التي لم تستنفد حصصها في إطار ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف قد عمدت إلى زيادة صادراتها من الملابس (بيج (Page)، ١٩٩٤).

العديد من الجوانب، أكثر انطباقا على منتجات الصناعة التحويلية الحديثة منها على المنتجات الزراعية التقليدية، بما في ذلك السلع الغذائية الأساسية. وبالنسبة للدينامية السوقية، كان أداء هذه المجموعة من المنتجات أداء جيدا مقارنة بغيرها من السلع الأولية الزراعية؛ فحاصل صادرات البلدان النامية من عدة فئات من فئات المنتجات هذه تتجاوز الآن حصائلها من السلع الأولية التقليدية مثل الحبوب والكاكاو والشاي والمطاط الطبيعي. يضاف إلى ذلك أن التوسع السريع لهذه الصادرات قد أسهم في نمو الناتج الزراعي والإنتاج الغذائي الإجمالي في عدد من البلدان النامية مثل البرازيل والصين وتايلند، كما أسهم في النمو السريع للناتج المحلي الإجمالي كما هو الحال مثلا في شيلي وإسرائيل.

وقد كانت سبع فئات من فئات المنتجات الغذائية هذه ضمن المنتجات الغذائية التي تتسم بأقصى درجة من الدينامية السوقية على مدى العقدين الماضيين (الجدول ٣-٣) حيث توسعت صادراتها العالمية بمعدل أسرع من معدل توسع عدد من المنتجات المصنعة (المرفق ١). كما أن الجدول ٣-٣ يبين أن حصة البلدان النامية في الصادرات العالمية هي أعلى بكثير في معظم هذه المنتجات منها في المنتجات الزراعية الأخرى ذات الدينامية السوقية.

## ٢ - النفاذ إلى الأسواق

إن الفوارق في سرعة تحرير الأسواق يمكن أن تؤثر تأثيرا هاما على توسع التجارة العالمية في مختلف المنتجات. فعندما تكون التعريفات هي الأشكال الرئيسية للحواجز التي تعترض سبيل النفاذ إلى الأسواق، يستبعد أن يؤدي التحرير الشامل في شكل تخفيضات تعريفية موحدة إلى ظهور فوارق هامة في الشروط النسبية للوصول إلى الأسواق وبالتالي في معدلات توسع التجارة في مختلف المنتجات. وعلى النقيض من ذلك، يمكن لهذه الفوارق أن تظهر عندما: '١' يشتمل تحرير التجارة على حواجز غير تعريفية تطبق بصورة انتقائية على مختلف المنتجات و/أو الموردين؛ '٢' يتم تحرير شروط الوصول إلى الأسواق بدرجات وسرعات مختلفة فيما يخص مختلف المنتجات؛ أو '٣' تكتسب التدابير الطارئة الانتقائية والموجهة، مثل حصص المعدلات التعريفية أو تدابير مكافحة

## المجدول ٣-٣

حصص المصدرين الرئيسيين وحصص البلدان النامية في الصادرات العالمية  
من السلع الزراعية الأكثر دينامية في الأسواق<sup>(أ)</sup>، ١٩٩٨

(نسبة مئوية)

البلدان المصدرة الرئيسية (الحصة)	البلدان النامية	حصصة البلدان النامية	مجموعة المنتجات <sup>(ب)</sup>	رمز التصنيف النموذجي	المرتبة بين جميع المنتجات	المرتبة
الهند (٣)	الصين (٧٠) ألمانيا (٩)	٨٧	حرير	٢٦١	٦	١
بلجيكا/لكسمبرغ (٧) الصين (٧)	فرنسا (١٩) كندا (٧) الولايات المتحدة (٧)	٢٢	مشروبات غير كحولية	١١١	١٢	٢
فرنسا (١٠) المملكة المتحدة (٨)	إيطاليا (١١) ألمانيا (١٠)	١٤	مستحضرات من الحبوب	٥٤٨	١٧	٣
الصين (٥) هولندا (٦)	الولايات المتحدة (١٦) فرنسا (١٢) ألمانيا (٨)	١٧	أغذية محفوظة	٥٩٨	٢٣	٤
الولايات المتحدة (٧) بلجيكا/لكسمبرغ (٦)	المملكة المتحدة (١٠) ألمانيا (٩) إسبانيا (٩)	٢٥	مستحضرات من السكر	٥٦٢	٢٧	٥
المملكة المتحدة (١٠)	الولايات المتحدة (٢٩) هولندا (١٦)	٢٤	تبغ مصنع	١٢٢	٣١	٦
المملكة المتحدة (٨) هولندا (٧)	ألمانيا (١٦) بلجيكا/لكسمبرغ (١٣) فرنسا (١١)	٧	شوكولاته	٥٧٣	٣٣	٧
الهند (٦) إكوادور (٦)	تاييلند (١٢) إندونيسيا (٧) كندا (٦)	٧٠	قشريات طازجة	٥٣٦	٦٧	٨
فرنسا (٦) بولندا (٥)	لاتفيا (١٥) إندونيسيا (١٠) الصين (١٠)	٤١	خشب وقود وفحم نباتي	٢٤٥	٧١	٩
الصين (٥) مقاطعة تايوان الصينية (٥) شيلي (٥)	النرويج (١٣) الولايات المتحدة (٧) الدانمرك (٥)	٣٧	أسماك طازجة	٥٣٤	٧٢	١٠
المملكة المتحدة (٨) هولندا (٨)	الولايات المتحدة (٢٢) ألمانيا (١٥)	١٦	نفايات منسوجات	٢٦٩	٨١	١١
إسبانيا (٤) ألمانيا (٤)	تاييلند (٢٠) الصين (١٠) الدانمرك (٥)	٥٨	مستحضرات سمكية	٥٣٧	٨٤	١٢
إيطاليا (١٠) إسبانيا (٦)	فرنسا (٢٨) المملكة المتحدة (١٦)	١٠	مشروبات كحولية	١١٢	٩٧	١٣
المكسيك (٩) إيطاليا (٧)	هولندا (١٥) إسبانيا (١٢) الولايات المتحدة (٩)	٣١	خضار طازجة	٥٥٤	١٠١	١٤



المرتبة	المرتبة بين جميع المنتجات	رموز التصنيف النموذجي	مجموعة المنتجات <sup>(ب)</sup>	حصصة البلدان النامية	البلدان المصدرة الرئيسية (الحصة)
١٥	١٠٢	٠٩١	مرغرين وشحوم	٢٥	ألمانيا (١٦) هولندا (١١)
١٦	١٠٦	٢٩٢	مواد نباتية خام	٢٥	هولندا (٣١) الولايات المتحدة (٧) ألمانيا (٥)
١٧	١٠٩	٤٣١	شحوم حيوانية ونباتية مجهزة	٤٨	ماليزيا (٢٥) هولندا (١٢) ألمانيا (١٠)
١٨	١١٠	٠٥٨	مستحضرات فواكه	٣٧	البرازيل (١١) الولايات المتحدة (٩) ألمانيا (٧)
١٩	١٢٢	٠١٤	مستحضرات لحوم	٢٣	الدانمرك (١٠) بلجيكا/لوكسمبرغ (١٠)
٢٠	١٢٣	٠٢٤	أجبان وخفارة اللبن	٢	فرنسا (١٩) هولندا (١٨)

المصدر: انظر الجدول ٣-١.

ملاحظة: انظر دليل إحصاءات الأونكتاد (الجدول ٤-٤) للاطلاع على المصدرين الرئيسيين لهذه المنتجات ضمن مجموعة البلدان النامية.

(أ) مجموعات المنتجات مرتبة بحسب النمو في قيم الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨.

(ب) الحروف البارزة تدل على المنتجات ذات القيمة العالية و/أو البنود التي تبلغ فيها مرونة الطلب بالنسبة للدخل أكثر من واحد.

تكون هناك أية واردات ذات شأن قبل عملية فرض التعريفات، أو للمحافظة على المستويات الحالية للنفاذ إلى الأسواق في الحالات التي كانت عملية فرض التعريفات ستؤدي فيها إلى خفض مستويات الوصول إلى الأسواق<sup>(٦)</sup>. وهذه الحصص تسمح بدخول كمية معينة من الواردات إلى سوق ما بموجب تعريف محددة ("ضمن الحصص المقررة") ثم تطبيق تعريف أعلى ("خارج نطاق الحصص المقررة") على الواردات التي تتجاوز الحصص. وكثيرا ما يكون الفارق بين هذين المعدلين التعريفيين كبيرا: ففي تلك البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي التي تطبق حصص المعدلات التعريفية، يتراوح متوسط هذه المعدلات بين ٣٦ في المائة و ١٢٠ في المائة على التوالي. ويتركز معظم حصص المعدلات التعريفية في عدد قليل من المنتجات، لا سيما الفواكه والخضار، وتليها في الأهمية للحوم والحبوب ومنتجات الألبان والبذور الزيتية.

ونتيجة لاتفاقيات جولة أوروغواي، تفاوتت التغيرات في شروط الوصول إلى الأسواق بحسب مختلف المنتجات ومختلف البلدان المستوردة (منظمة التجارة العالمية، ٢٠٠١). وعلى العموم، كان تخفيض الحواجز التي تعترض المنتجات التجارية والصناعية أكبر منه في حالة التجارة في المنتجات الزراعية، ولم يحقق سوى القليل من النتائج فيما يتعلق بخفض الإعانات المؤثرة على التجارة في المنتجات الزراعية، خاصة في الاتحاد الأوروبي.

وقد تمثل الهدف الرئيسي لاتفاق جولة أوروغواي المتعلق بالزراعة في إرساء نظام يقوم على التعريفات فقط بغية التحول عن نظام يتسم بعدد كبير من الحواجز غير التعريفية التي تنعدم فيها الشفافية سواء من حيث تطبيقها أو من حيث آثارها. وقد استحدثت حصص المعدلات التعريفية من أجل إتاحة حد أدنى من إمكانية الوصول إلى الأسواق حيثما لا

الممارسات الأكثر تقييدا، مثل التقييدات الطوعية للصادرات وتدابير مكافحة الإغراق، ليست نتيجة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف؛ بل إنها تطبق على أساس ثنائي وتترتب عليها أحيانا آثار في اتجاهات عكسية. والواقع أن إلغاء التقييدات الطوعية للصادرات في قطاع الإلكترونيات قد تزامن مع تزايد اللجوء إلى تدابير مكافحة الإغراق. وفي بعض الحالات، كان تزايد اللجوء إلى فرض القيود استجابة للتوسع السريع في نفاذ الصادرات إلى الأسواق، بينما وفر التحرير في حالات أخرى القوة الدافعة لهذا التوسع.

إلا أن الأدلة المتاحة فيما يتعلق بالفئات العامة للمنتجات تبين أن تحرير التجارة كان محدودا وبطيئا في قطاع الزراعة وقطاع المنسوجات والملابس مقارنة بالقطاعات الأخرى، فلا تزال إمكانية وصول هذه المنتجات إلى الأسواق مقيدة بدرجة أكبر بكثير. وقد كانت الإعانات الزراعية، وبخاصة في الاتحاد الأوروبي، مسؤولة إلى حد كبير عن تقييد نمو صادرات عدد من السلع الزراعية من البلدان النامية. يضاف إلى ذلك أن هيكل حصص المعدلات التعريفية قد جعل إمكانية النفاذ إلى الأسواق مقيدة بصورة خاصة أمام المنتجات الزراعية التي تتسم بمرونة دخل عالية نسبيا. ومن المؤكد أن هذه العوامل قد أعاقت توسع التجارة العالمية في المنتجات الزراعية مقارنة بالمنتجات المصنعة. كما أنها تفسر إلى حد كبير لماذا لم تستطع تلك المنتجات التي تتسم بمرونة دخل عالية نسبيا، ضمن مجموعة المنتجات الزراعية، أن تحقق أداء أفضل من أداء المنتجات الأخرى. وفي قطاع الصناعة التحويلية، باستثناء صناعة المنسوجات والملابس، لا تكون الفوارق في تطور شروط النفاذ إلى الأسواق كبيرة بما فيه الكفاية بحيث تفسر الفوارق في وتيرة توسع التجارة في هذه المنتجات. وهناك عوامل أخرى تؤثر في اندماج الأسواق، ولا سيما الأهمية المتزايدة لشبكات الإنتاج الدولية، وهي عوامل يبدو أنه كان لها دور أكبر.

### ٣ - شبكات الإنتاج الدولية

#### (أ) تطور شبكات الإنتاج الدولية

إن المجموعات الثلاث من المنتجات التي سجلت أسرع معدلات النمو وأكثرها استقرارا على مدى العقدين الماضيين (وهي أجزاء ومكونات الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، والمنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، مثل الملابس، والمنتجات التي تستند إلى درجة عالية من أنشطة البحث والتطوير) هي أيضا المنتجات الأشد تأثرا بعولمة

وفي حين أن اتفاقات جولة أوروغواي قد حققت تخفيضات كبيرة في استخدام الحواجز غير التعريفية، فإن فترة الإلغاء التدريجي للحواجز غير التعريفية القائمة تتفاوت تفاوتًا كبيرًا بحسب مختلف المنتجات: فالحواجز غير التعريفية أمام المنتجات الزراعية، وهي حواجز تؤثر أكثر ما تؤثر على المنتجات الغذائية للمناطق المعتدلة (وبخاصة الحبوب ومنتجات الألبان) التي تصدرها أساسا البلدان المتقدمة، كان يتعين إلغاؤها بصورة تكاد تكون فورية، بينما سمح للحواجز غير التعريفية أمام منتجات المنسوجات والملابس بفترة انتقالية تستغرق ١٠ سنوات، وسمح للتقييدات الطوعية للصادرات بفترة انتقالية تستغرق أربع سنوات (لاو (Low) ووييتس (Yeats)، ١٩٩٥). وقد تعززت هذه الاختلافات من جراء التفاوت في تطبيق التقييدات الطوعية للصادرات بحسب مختلف البلدان المصدرة ومختلف المنتجات. ومن الأمثلة على ذلك أنه من بين ٧٩ تقييدا طوعيا للصادرات خارج نطاق المنتجات الزراعية ومنتجات المنسوجات والملابس، كان هناك في عام ١٩٩٢، ما مجموعه ٦٩ تقييدا طوعيا تخص اليابان وجمهورية كوريا كبلدين مصدريين، وقد طبقت هذه التقييدات أساسا على السيارات والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية (Finger وSchuknecht، ١٩٩٩).

وقد يكون إخفاق جولة أوروغواي في فرض ضوابط قوية على استخدام تدابير مكافحة الإغراق سببا من الأسباب التي جعلت هذه التدابير تشكل الأداة الأكثر شيوعا للحماية الطارئة المستخدمة من قبل البلدان المتقدمة والنامية على السواء على مدى السنوات القليلة الماضية. فخلال الفترة ١٩٩٥-١٩٩٩، سجلت التحقيقات المتعلقة بمكافحة الإغراق زيادة سريعة، لتتجاوز ١٢٠٠ حالة، وقد أجري معظم هذه التحقيقات ضد بلدان نامية (منظمة التجارة العالمية، ٢٠٠١ (د)). وكثيرا ما لجأ منتجو المعادن الخسيسة، الفولاذ أساسا، والمنتجات الكيميائية والآلات والمعدات الكهربائية، والمنتجات البلاستيكية، إلى استخدام إجراءات مكافحة الإغراق (Miranda وRuiz وTorres، ١٩٩٨).

ومن الصعب إجراء تقييم معقول لما للتغيرات في شروط الوصول إلى الأسواق المتفاوض عليها في المحافل الدولية من تأثير على توسع التجارة في مختلف المنتجات. ويلاحظ، أولا، أن إمكانية الوصول إلى الأسواق لا تعتمد على القواعد المتفاوض عليها في هذه المحافل فحسب، بل إنها تعتمد أيضا، وإلى حد أبعد، على التنفيذ الفعلي لهذه القواعد. ويلاحظ، ثانيا، أن السياسات المتصلة ببعض

عالية من القدرة على الحركة، ذلك لأن مزايا التكاليف يمكن أن تفقد بسهولة من جراء الزيادات في الأجور أو ظهور مواقع جديدة أكثر جاذبية. ومن المميزات الأخرى لهذا النوع من شبكات الإنتاج الدولية ما يتمثل في أن الدراية الفنية والتكنولوجيا تظل عادة منحصرة ضمن الشركات عبر الوطنية نفسها؛ وتمتع هذه الشركات غالباً بمراكز احتكارية، ذلك لأن التكاليف العالمية لإدارة وتنسيق هذه الوحدات المعقدة تشكل حواجز هامة أمام الدخول إلى هذه القطاعات. وحيثما يتم تنظيم شبكات الإنتاج الدولية على أساس عمليات التعاقد من الباطن، تركز الشركة الرائدة عادة اهتمامها على أنشطة البحث والتطوير، والتصميم، والتمويل، والخدمات اللوجستية، والتسويق، ولكنها لا

تشارك دائماً في أنشطة الإنتاج. وهذه الشبكات هي نموذج للأنشطة التي يمكن فيها فصل تلك الأجزاء الكثيفة الاستخدام لليد العاملة ضمن عملية

الإنتاج عن الأجزاء الأخرى القائمة على الاستخدام الكثيف لرأس المال والمهارات/التكنولوجيا ومن ثم نقل مواقعها إلى مناطق تتسم بتدني مستوى الأجور.

ويقدر، بالاستناد إلى جداول المدخلات - المنتجات المستمدة من عدد من البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي وبلدان الأسواق الناشئة، أن التجارة التي تقوم على أساس التخصص ضمن شبكات الإنتاج الرأسمالي تشكل نسبة تصل إلى ٣٠ في المائة من الصادرات العالمية، وأن هذه التجارة قد نمت بمعدل عال يصل إلى ٤٠ في المائة في السنوات الـ ٢٥ الأخيرة (Yi و Ishii و Hummels، ٢٠٠١). إلا أنه يصعب تتبع حجم تقاسم الإنتاج الدولي على المستوى العالمي على مر السنين، ذلك لأن تصنيفات التجارة الدولية قبل التنقيح الثاني للتصنيف النموذجي للتجارة الدولية لم تسمح بإجراء تمييز بين التجارة في السلع التامة الصنع والتجارة في الأجزاء والمكونات (Yeats، ٢٠٠١). وفي حين أن مثل هذا التمييز لا يزال غير ممكن بالنسبة لمعظم فئات المنتجات، فإنه من الممكن إجراؤه في حالة الآلات ومعدات النقل التي تشكل قرابة نصف التجارة العالمية في المنتجات المصنعة. وتتسم التجارة في الأجزاء والمكونات بأهمية خاصة في صناعة السيارات والحواسيب والآلات المكتبية ومعدات

عمليات الإنتاج من خلال تقاسم الإنتاج الدولي<sup>(٧)</sup>. وقد أدى انخفاض تكاليف النقل والاتصالات وتقلص الحواجز التجارية والتنظيمية إلى تيسير تقاسم الإنتاج الذي يتركز عموماً في الأنشطة الكثيفة الاستخدام لليد العاملة. وهذه الأنشطة تتجه نحو الإنتاج غير المعقد تقنياً، كما في حالة صناعات الملابس والأحذية، ولكنها يمكن أن تشمل أيضاً على الفصل بين تلك الأجزاء الكثيفة الاستخدام لليد العاملة ضمن عمليات الإنتاج التي تكون لولا ذلك عمليات معقدة من الناحية التكنولوجية، مثل تلك الأجزاء من العمليات في صناعة الإلكترونيات أو السيارات، ونقلها إلى مواقع مختلفة (Hummels و Yi و Rapoport، ١٩٩٨). وفي هــ

القطاعات، يتيح تقاسم الإنتاج للشركات أن تستغل المزايا النسبية لإنتاج مكونات معينة، بما في ذلك وفورات الحجم، والوفورات في تكاليف العمل فيما بين البلدان. وفي صناعة

الإلكترونيات، تعتبر بعض العناصر، مثل شبه الموصلات، سلعا قابلة للتسويق بحد ذاتها ويمكن أن تستخدم في إنتاج مجموعة متنوعة من المنتجات النهائية، مثل الحواسيب والسيارات والأجهزة المنزلية. وهذا يتيح للشركات أن تحدد مواقع إنتاج هذه العناصر بحسب كثافة عوامل الإنتاج الخاصة بها وتكاليفها وليس بحسب متوسط كثافة عوامل إنتاج المنتجات النهائية وكلفتها.

وتشتمل شبكات الإنتاج الدولية على شركات عبر وطنية كبيرة تنتج مجموعة من السلع ذات مواصفات محددة في عدة مواقع، أو مجموعات من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي توجد مواقعها في بلدان مختلفة والتي يرتبط بعضها ببعض عن طريق عمليات التعاقد من الباطن على المستوى الدولي. وترد في المرفق ٣ مناقشة لبعض أهم مجالات تقاسم الإنتاج الدولي التي تنظم على هذا النحو. وبالنسبة للشركات عبر الوطنية الكبيرة، تؤدي وفورات الحجم دوراً رئيسياً، وتسعى هذه الشركات إلى زيادة أرباحها من خلال اختيار المواقع التي تجمع على نحو مناسب بين الإنتاجية العالية لليد العاملة وانخفاض تكاليف الأجور والهياكل الأساسية. ويتسم هذا النوع من الاستثمار بدرجة

التدفقات التجارية بحسب المنتجات. وتتبع قواعد المنشأ المفهوم العام الذي يعتبر أن منشأ المنتج هو في المكان الذي حدث فيه آخر عملية "تحول كبير". وفي

الممارسة العملية، تستخدم ثلاثة أساليب رئيسية لتحديد ما إذا كان هذا "التحول الكبير" قد حدث أم لا. ويتمثل الأسلوب الأول في مقياس القيمة المضافة الذي تشير إلى النسبة المئوية للقيمة المضافة التي تتولد في آخر مرحلة من مراحل عملية الإنتاج. ويتمثل الأسلوب الثاني في معيار العنوان التعريفي حيث يعتمد منشأ المنتج إذا أسفر النشاط في البلد المصدر عن إنتاج منتج يصنف تحت عنوان من عناوين تصنيف التعريفية الجمركية يختلف عن العنوان الذي تندرج تحته المدخلات الوسيطة لهذا المنتج. وهذا المعيار بسيط نسبياً ويمكن التنبؤ به

ولكن نظم تصنيف التجارة لم تصمم بهدف تمييز التحولات الكبيرة. أما الأسلوب الثالث فيتمثل في المعيار التقني الذي يحدد، على أساس كل حالة على حدة، أنشطة الإنتاج التي يمكن أن تحدد للمنتج منشأه. وبالمنظر

إلى عدم وجود معايير متفق عليها دولياً، فإن هناك مجالاً كبيراً للتفسير والاستنباط من قبل السلطات الجمركية في تحديد قواعد المنشأ. ونتيجة لذلك، يمكن للبلد المستورد أن يغير في قواعد المنشأ بحسب شركائه التجاريين وبحسب المنتجات.

### (ب) تقاسم الإنتاج والوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي

لقد كان تطور تقاسم الإنتاج الدولي مقترناً في أحيان كثيرة بإتاحة إمكانية الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي. وفي حين أن هذه المعاملة التفضيلية تؤدي عادة إلى تحريف التجارة، فإنها تترع إلى توليد التجارة عندما تمنح في سياق تقاسم الإنتاج الدولي. ومن ذلك مثلاً أن قيود الحصص المحددة في إطار ترتيبات المنسوجات المتعددة الألياف قد أثرت تأثيراً حاسماً على موقع الإنتاج والتجارة في قطاع المنسوجات والملابس، ولا سيما في آسيا، حيث عمدت البلدان التي استفدت حصصها في الأسواق الصناعية إلى تحويل إنتاجها نحو مواقع جديدة لتستخدمها كقواعد للتصدير (انظر المرفق ٣).

الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجهزة الدائرة الكهربائية<sup>(٨)</sup>. يضاف إلى ذلك أن التجارة في أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات<sup>(٩)</sup> تؤدي دوراً هاماً في تقاسم الإنتاج في شرق آسيا (Ng و Yeats، ١٩٩٩). أما كون التجارة في الأجزاء والمكونات قد سجلت نمواً قوياً على مدى السنوات القليلة الماضية، وبخاصة في صناعة الإلكترونيات، فيدل على أن التطور السريع لتقاسم الإنتاج العالمي قد شكل عاملاً حاسماً في التوسع السريع للتجارة في هذه المنتجات وكذلك في ترايد حصة البلدان النامية في هذه الأسواق.

وإن اعتماد إنتاج وصادرات المنتجات المصنعة في البلدان النامية على المدخلات المستوردة، مثل السلع الرأسمالية والوسيط، ليس ظاهرة جديدة. ويشكل تقاسم الإنتاج الدولي شكلاً خاصاً من أشكال العلاقات بين الواردات والصادرات، من حيث المدخلات - المنتجات، يترع إلى رفع مستوى محتوى الصادرات من

العناصر المستوردة مباشرة بالنسبة إلى القيمة المضافة. ويترتب على هذا التقاسم، في جانب من جوانبه، نفس الأثر الذي يترتب على تحرير التجارة الذي يؤدي في أحيان كثيرة إلى رفع مستوى محتوى الصادرات من العناصر المستوردة بصورة مباشرة أو غير مباشرة وذلك من خلال تيسير إمكانية وصول الموردين الأجانب للسلع الرأسمالية والوسيط إلى الأسواق المحلية. إلا أن شبكات الإنتاج الدولية تروج لنمط جديد من التجارة حيث تنتقل السلع عبر عدة مواقع قبل أن تصل إلى المستهلكين النهائيين، وحيث تتجاوز القيمة الإجمالية للتجارة المسجلة في هذه المنتجات قيمتها المضافة بأمش كبير. وبالتالي فإن التجارة في هذه المنتجات يمكن أن تنمو دون حدوث زيادة متناسبة في استهلاكها النهائي نظراً للامتداد المكاني لشبكات الإنتاج.

وقد أدى تزايد محتوى الصادرات من العناصر المستوردة إلى تعاضل أهمية القواعد المطبقة لتحديد منشأ السلع المتداولة، سواء كأداة للسياسة التجارية (فيما يتعلق مثلاً ببرد الرسوم الجمركية والقيود الكمية) ولتسجيل

### تظل الدراية الفنية والتكنولوجيا منحصرة عادة ضمن الشركات عبر الوطنية نفسها.

يشكل تقاسم الإنتاج الدولي شكلاً خاصاً من أشكال العلاقات بين الواردات والصادرات، من حيث المدخلات والمنتجات، يترع إلى زيادة محتوى الصادرات من العناصر المستوردة بالنسبة إلى القيمة المضافة.

الموردين في إطار ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف. وهذا يعني عادة، في الممارسة العملية، الجمع بين تقييدات التصدير الطوعية وتعليق تطبيق التعريفات. وهو يوفر حصة تعريفية تفضيلية للمنتجات المعاد استيرادها في إطار تجارة التجهيز في الخارج، تطبق على أساس انتقائي. ويشتمل المستفيدون الرئيسيون من هذا المخطط على بعض بلدان البحر الأبيض المتوسط (تركيا وتونس والمغرب) وبلدان في أوروبا الشرقية، ولا سيما دول البلطيق. وما برح هذا المخطط يستخدم على نطاق واسع: ففي ألمانيا، يشتمل ما يزيد على ثلثي مجموع التجارة في المنسوجات والملابس مع بلدان أوروبا الوسطى والشرقية على عمليات تجهيز في الخارج<sup>(١١)</sup>.

كما كان للتعريفات التفضيلية الممنوحة في إطار اتفاقات التجارة الإقليمية فيما بين البلدان النامية الأعضاء في تكتلات إقليمية، مثل السوق المشتركة للمخروط الجنوبي (ميركوسور)<sup>(١٢)</sup> في أمريكا اللاتينية، ورابطة دول جنوب شرق آسيا في آسيا، تأثير كبير أيضا على توسع التجارة في منتجات محددة فيما بين البلدان المعنية. ومن ذلك مثلا أن إنشاء أو تعزيز الصناعات الإقليمية لإنتاج السيارات في أمريكا اللاتينية ومنطقة رابطة دول جنوب شرق آسيا، على التوالي، قد أفضى إلى حدوث زيادات كبيرة في الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة داخل هذا القطاع الصناعي في هاتين المنطقتين. وفي منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي، تهدف إتاحة إمكانية الوصول إلى الأسواق على أساس متبادل وتفضيلي فيما بين البلدان الأعضاء إلى تطوير صناعة وأسواق إقليمية متكاملة في قطاع السيارات؛ ويجري توفير حماية مؤقتة إزاء غير الأعضاء إلى أن تتسنى إعادة هيكلة هذه الصناعة بدرجة كبيرة بمساعدة الاستثمار الأجنبي المباشر ثم إدماجها في السوق العالمية (المرفق ٣).

وهناك ترتيبات أخرى أكثر تحديدا من بين الترتيبات المؤثرة في حجم التجارة اشتملت أساسا على الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. فقد نفذت الولايات المتحدة أحكاما تعريفية خاصة في وقت مبكر يعود إلى عام ١٩٦٤ من أجل تشجيع استخدام منتجها في عمليات التجميع في الخارج. وقد استمر تطبيق هذه الأحكام، مع إدخال بعض التعديلات عليها بعد عام ١٩٨٨، في إطار أحكام تقاسم الإنتاج التي تضمنها الفصل ٩٨ من الجدول التعريفي المتناسق للولايات المتحدة. وهذه الأحكام تعفي من الرسوم الجمركية قيمة المكونات المصنوعة في الولايات المتحدة التي تعاد إلى هذا البلد كأجزاء من منتجات مجمعة في الخارج. وقد أدخل حكم إضافي في سياق اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية بغية منح إعفاء من الرسوم الجمركية للقيمة المضافة للمنتجات المكسيكية من المنسوجات والملابس التي يتم صنعها من الأقمشة المصنوعة في الولايات المتحدة (لجنة الولايات المتحدة للتجارة الدولية، ١٩٩٩ (أ)).

وما برحت تجارة التجهيز في الخارج بين الاتحاد الأوروبي وشركائه التجاريين تتركز في القطاعات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة، وبخاصة المنسوجات والملابس<sup>(١٣)</sup>. ويرجع تاريخ العمل بالتشريع المتعلق بتجارة التجهيز في الخارج إلى التمديد الثاني لسريان ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف في عام ١٩٨٢ عندما أدرجت حصص تجارة التجهيز في الخارج لأول مرة في إطار التعديل الثالث لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف. والمعاملة الخاصة للواردات من المنسوجات والملابس إلى الاتحاد الأوروبي تشتمل عموما على منح إعفاءات جمركية ضمن حدود استيراد معينة أو في إطار ترتيبات للإشراف منصوص عليها في اتفاقات المنسوجات الثنائية التي أبرمها الاتحاد الأوروبي مع عدد من

## دال - دينامية الصادرات وإمكانات نمو الإنتاجية

ويؤدي تصنيف المنتجات وفقا لمزيج مختلف الكثافة من المهارات والتكنولوجيا ورأس المال فضلا عن خصائص الحجم إلى تحديد مجموعات خمس: السلع الأولية، والمصنوعات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة والموارد، والمصنوعات ذات الكثافة المنخفضة في استخدام المهارات والتكنولوجيا، والمصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في استخدام المهارات

لقد لوحظ أنفا أن الآثار الإيجابية لإنتاج وتصدير المنتجات تختلف بحسب إمكاناتها من حيث النمو في الطلب والإنتاجية. ومن المتفق عليه عموما أن هذه الإمكانيات لا تزال محدودة في حالة السلع الأولية. إلا أن هناك أيضا تفاوتات كبيرة فيما بين المصنعين من حيث مهاراتهم وكثافة التكنولوجيا المستخدمة وإمكانات الإنتاجية.

المهارات والتكنولوجيا في إنتاج المنتجات (الرسم البياني ٣-٣). ونتيجة لذلك، حدث انخفاض حاد في حصة السلع الأولية من غير الوقود في مجموع صادرات البلدان النامية من غير الوقود، من نسبة تزيد على ٥٠ في المائة في عام ١٩٨٠ إلى نسبة تقل عن ٢٠ في المائة في عام ١٩٩٨. أما حصة المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة والموارد، فضلا عن المصنوعات المنخفضة الكثافة في استخدام المهارات والتكنولوجيا، في جميع صادرات البلدان النامية من غير الوقود فقد ظلت دون تغيير إلى حد بعيد، في حين أن حصة المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة، ولا سيما المصنوعات ذات الكثافة العالية، في استخدام المهارات والتكنولوجيا، قد سجلت زيادة قوية؛ والواقع أنه منذ منتصف التسعينات، شكلت هذه المنتجات الأخيرة أكبر حصة في صادرات البلدان النامية.

ويبين الرسم البياني ٣-٤، الذي يستند إلى التصنيف النموذجي للتجارة الدولية ضمن البنود التي تتألف من رقمين وثلاثة أرقام، أن عدة سلع تدرج في جميع فئات المنتجات قد سجلت نمواً سريعاً ضمن الصادرات العالمية على مدى العقدين الماضيين، وبذلك تكون دينامية مجموعات المنتجات عريضة القاعدة. إلا أن جميع السلع التي تجمع بين سرعة نموها وارتفاع حصتها في الصادرات العالمية تدرج ضمن مجموعات المنتجات ذات الكثافة العالية والمتوسطة في استخدام المهارات والتكنولوجيا. وفي البلدان النامية، سجلت المنتجات ذات الحصة العالية في مجموع الصادرات أعلى معدلات النمو أيضاً على مدى العقدين الماضيين (الرسم البياني ٣-٥). وبالتالي فإن الصادرات الرئيسية للبلدان النامية تتركز في قطاعات إنتاج الحواسيب والمعدات المكتبية؛ وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية، والمعدات السمعية، وأجهزة الفيديو، وشبه الموصلات؛ والملابس. وتشتمل هذه المنتجات جميعها على عمليات قائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، مما يدل على أن الأهمية المتزايدة لتقاسم الإنتاج العالمي ما برحت تشكل عاملاً حاسماً من العوامل المحددة لنمو صادراتها.

والتكنولوجيا، والمصنوعات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا (تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦: ١١٦). وعلى الرغم من أن كثافة المهارات والتكنولوجيا التي يتميز بها منتج ما لا تدل بالضرورة على إمكانات نمو الإنتاجية في القطاع الذي ينتج هذا المنتج، فإن العلاقة بينهما وثيقة إلى حد يكفي لتركيز التحليل على فئات المنتجات استناداً إلى ما تنسم به من كثافة في استخدام المهارات والتكنولوجيا (الإطار ٣-١).

وقد سجلت التجارة في جميع مجموعات المنتجات الخمس المذكورة أعلاه نمواً سريعاً منذ منتصف الثمانينات وبخاصة فيما يتعلق بالمصنوعات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا منذ عام ١٩٩٣؛ وقد زادت تجارة هذه المنتجات بنحو خمسة أمثال بين عام ١٩٨٠ وعام ١٩٩٨ (الرسم البياني ٣-٣(أ)). كما أن التجارة في المنتجات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة والموارد، فضلاً عن المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في استخدام المهارات والتكنولوجيا، قد نمت أيضاً بمعدل أسرع من مجموع تجارة المنتجات من غير الوقود، ولكن الفارق كان صغيراً إلى حد ما. وعلى النقيض من ذلك، سجلت تجارة المصنوعات ذات الكثافة المتدنية في استخدام المهارات والتكنولوجيا، وبخاصة السلع الأولية من غير الوقود، نمواً بمعدل أبطأ بكثير، ولا سيما في السنوات الأخيرة. وبالتالي فقد حدث انخفاض حاد في حصة السلع الأولية من غير الوقود في التجارة العالمية، بينما حدثت زيادة قوية ومطرده في حصة المصنوعات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا. والواقع أنه بحلول نهاية فترة التسعينات، وصلت حصة هذه المنتجات الأخيرة إلى مستوى يتجاوز حصة المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في استخدام المهارات والتكنولوجيا (الجدول ٣-٤).

وباستثناء السلع الأولية من غير الوقود، سجلت صادرات البلدان النامية من جميع فئات المنتجات نمواً بمعدل أسرع من نمو الصادرات العالمية من مجموعات المنتجات نفسها، وكان الفارق أكبر كلما تزايدت كثافة استخدام

## الإطار ٣-١

## كثافة استخدام المهارات والتكنولوجيا في إنتاج المنتجات وما تنطوي عليه من إمكانيات نمو الإنتاجية

إن تصنيف المنتجات في مجموعات على النحو المبين أعلاه يعكس تصورات شائعة فيما يتعلق بكثافة استخدام المهارات والتكنولوجيا في عمليات إنتاج هذه المنتجات. وبالنظر إلى أن الاستخدام المتزايد لرأس المال البشري والتكنولوجيا يترجم إلى زيادة إنتاجية العمل، فمن الممكن توقع أن يكون في مثل هذا التصنيف دليل جيد بشكل معقول لمعرفة الفوارق القطاعية في إمكانيات نمو الإنتاجية. إلا أنه ينبغي ألا يغيب عن السبال أيضا أن: '١' ارتفاع الإنتاجية ليس معادلا لارتفاع درجة كثافة استخدام المهارات والتكنولوجيا في إنتاج المنتجات؛ وأن '٢' الإنتاجية تتأثر بعدد من العوامل بالإضافة إلى مزيج المدخلات والتكنولوجيا.

وعادة ما تتحقق قيمة مضافة عالية بالنسبة لكل عامل وذلك في القطاعات الكثيفة الاستخدام لرأس المال أو في الصناعات التقليدية الثقيلة، في حين أن القيمة المضافة بالنسبة لكل عامل يمكن أن تكون أدنى في القطاعات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا. ففي عام ١٩٩٩ على سبيل المثال، كانت القيمة المضافة بالنسبة للعامل في الولايات المتحدة أعلى بكثير في صناعة السجائر وتكرير النفط وصناعة السيارات (١٩٤٤ ٠٠٠ دولار و ٥٥١ ٠٠٠ دولار و ٣٠٨ ٠٠٠ دولار على التوالي) منها في صناعة الطائرات وصناعة الحواسيب والإلكترونيات (١٧٠ ٠٠٠ دولار في كلتا الصناعتين) (مكتب الولايات المتحدة للإحصاء، ٢٠٠١).

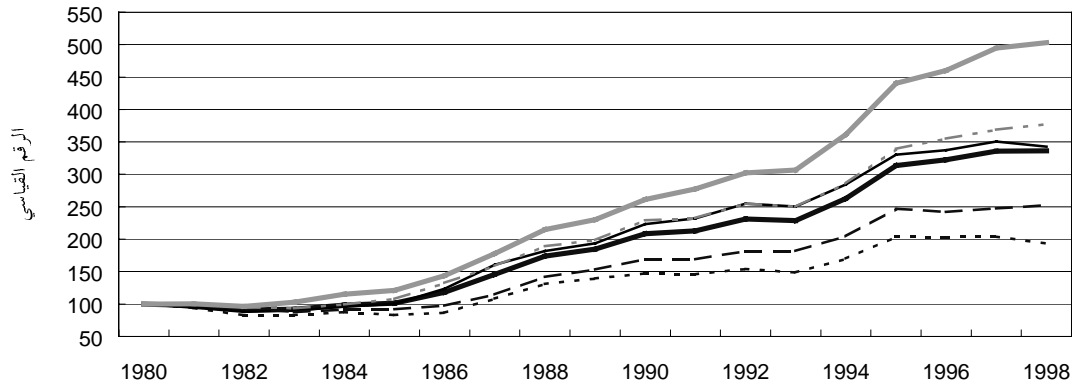
وبالنظر إلى أن إنتاجية العمل تتحدد على أساس مجموعة معقدة من العوامل، فإن ارتفاع القيمة المضافة بالنسبة للعامل لا يقابل دائما ارتفاع كثافة استخدام التكنولوجيا في إنتاج المنتجات. فاستخدام التقنيات الإدارية والتنظيمية الجديدة، على سبيل المثال، يمكن أن يفضي إلى تحقيق زيادات كبيرة في الإنتاجية في صناعات محددة، كما في حالة نظام الإنتاج الذي تستخدمه شركات صناعة السيارات اليابانية والذي يقوم على إنتاج ما يمكن تصريفه دون الاحتفاظ بمخزون. فهذا النظام قد أتاح لتلك الشركات ميزة كبيرة مقابل منافسيها الذين واصلوا الاعتماد على نظام فورد للإنتاج. كما أن الجدول الدائر حول مصادر نمو إنتاجية العمل في الولايات المتحدة خلال النصف الثاني من التسعينات يدل أيضا على مدى تعقد هذه المسألة. فبينما يشدد البعض على ما يقدمه إنتاج الحواسيب وشبه الموصلات من مساهمة في النمو الإجمالي للإنتاجية، يشدد آخرون على المكاسب الكبيرة في الإنتاجية التي تتحقق من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات (انظر مثلا أولانير (Oliner) وسيشل (Sichel)، ٢٠٠٠؛ وغوردون (Gordon)، ٢٠٠٠).

ويمثل إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج مقياسا بديلا لتقييم الإنتاجية والصلة بين كثافة استخدام التكنولوجيا والأداء الاقتصادي. واستنادا إلى هذا المقياس، يمكن تصنيف القطاعات بحسب تقديرات المعدلات الطويلة الأجل للنمو في إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج في البلدان المتقدمة الكبيرة التي يرجح أن تكون الرائدة التكنولوجية (شودري (Choudhri) وهاكورا (Hakura)، ٢٠٠٠). إلا أن هذا المقياس لا يمكن أن يطبق بالكامل في السياق الحالي لأنه يستند إلى التصنيف الصناعي النموذجي الدولي، في حين أن التصنيف النموذجي للتجارة الدولية يستخدم عادة في التحليلات التجارية. ومع ذلك، فإن تصنيف المنتجات المحددة أعلاه باعتبارها منتجات ذات دينامية سوقية في الصادرات العالمية يبين أن جميع هذه المنتجات تقريبا تدرج ضمن مجموعة قطاعات الصناعة التحويلية ذات النمو العالمي في إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج (المنسوجات والألبسة والجلود؛ والكيمائيات والمنتجات المعدنية المصنعة، والآلات والمعدات)، باستثناء ثلاث سلع أولية (الحزير، والمشروبات غير الكحولية، والحبوب) والمجموعة التي تشمل الآلات والاسطوانات والأشرطة الموسيقية.

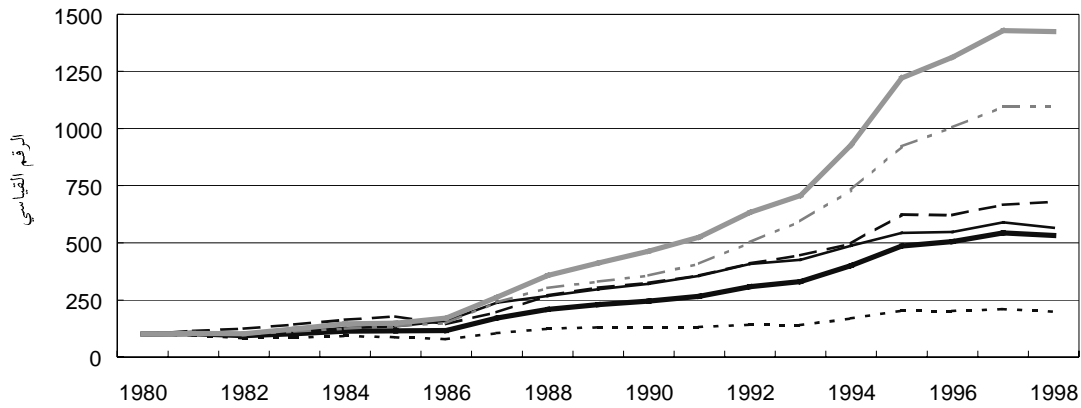
## الرسم البياني ٣-٣

نمو الصادرات من مجموعات مختلفة من السلع<sup>(أ)</sup> بحسب كثافة عوامل الإنتاج، ١٩٨٠-١٩٩٨  
(الأرقام القياسية، ١٩٨٠ = ١٠٠)

## ألف - العالم



## باء - البلدان النامية



- جميع المنتجات
- - - السلع الأولية
- المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة والموارد
- - - المصنوعات ذات الكثافة المنخفضة في استخدام المهارات والتكنولوجيا
- - - المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في استخدام المهارات والتكنولوجيا
- المصنوعات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا

المصدر: انظر الجدول ٣-١.

(أ) باستثناء الوقود.



## الجدول ٣-٤

هيكل الصادرات<sup>(١)</sup> بحسب فئات المنتجات وفقا لكثافة  
عوامل الإنتاج، ١٩٨٠ و ١٩٩٨  
(الحصة كنسبة مئوية)

الحصة في الصادرات العالمية		الحصة في الصادرات من البلدان النامية		فئة المنتجات
١٩٩٨	١٩٨٠	١٩٩٨	١٩٨٠	
١٤,٨	٢٥,٧	١٩,٠	٥٠,٨	السلع الأولية
١٥,٠	١٤,٧	٢٣,٢	٢١,٨	المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة والموارد
٧,٦	١٠,١	٧,٣	٥,٨	المصنوعات ذات الكثافة المنخفضة في استخدام المهارات والتكنولوجيا
٢٩,٦	٢٦,٤	١٦,٨	٨,٢	المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في استخدام المهارات والتكنولوجيا
٣٠,٢	٢٠,٢	٣١,٠	١١,٦	المصنوعات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا

المصدر: انظر الجدول ١-٣.

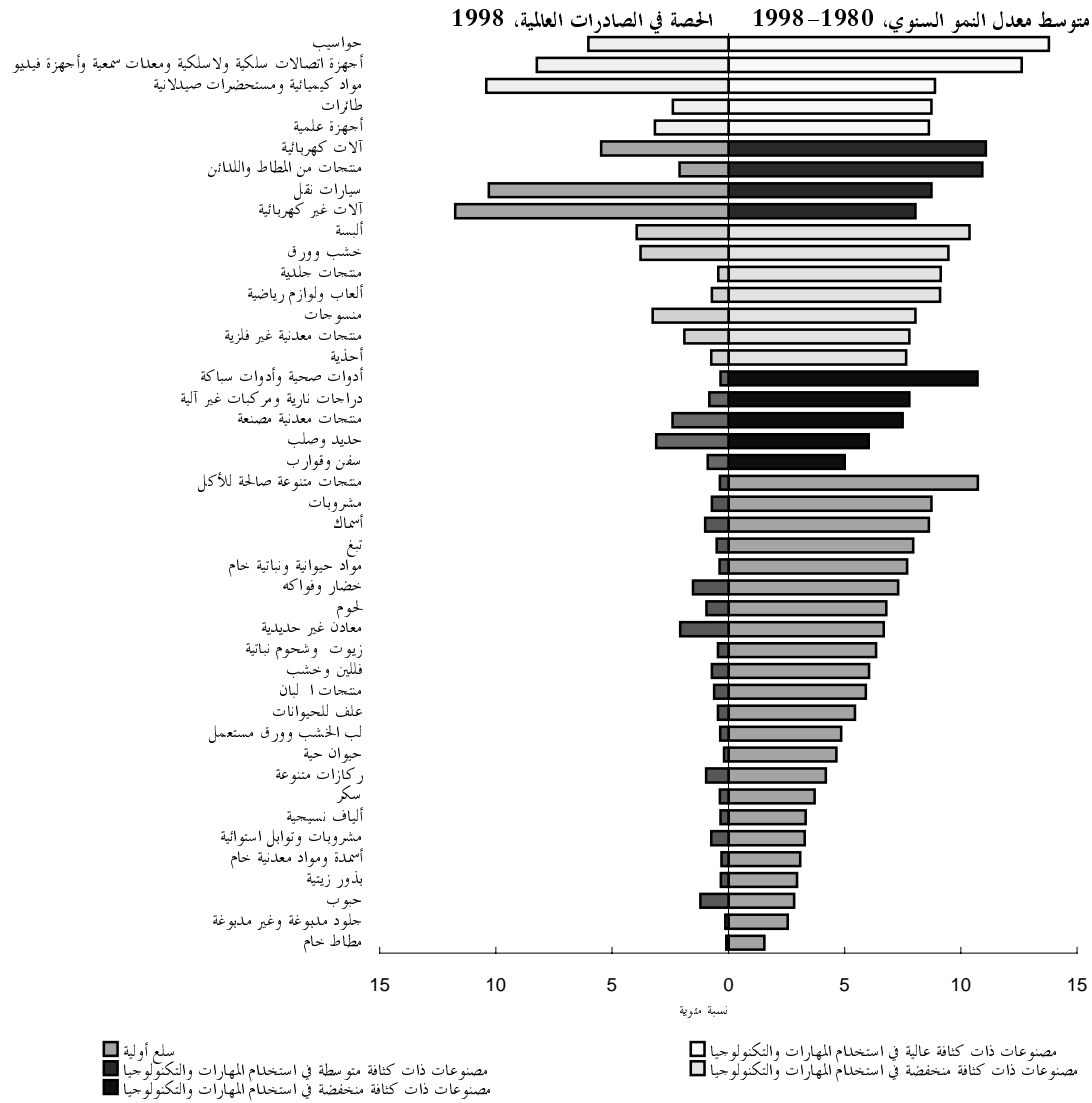
ملاحظة: للاطلاع على تصنيف المنتجات، انظر النص.

(١) باستثناء الوقود.

المستوى التكنولوجي لصادرات البلدان النامية. وهذا يرجع أولا إلى أن النمو السريع في صادراتها من السلع القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا قد بدأ من قاعدة صغيرة نسبيا في أوائل الثمانينات. والعامل الثاني - والأهم - هو أنه بالنظر إلى أن مشاركة البلدان النامية في تصدير هذه المنتجات تقتصر عادة على العمليات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة في هذه القطاعات في سياق تقاسم الإنتاج الدولي، فإن المقاييس البسيطة للنمو في قيم الصادرات الإجمالية لا تمثل أدلة جيدة يسترشد بها في تقييم طبيعة مشاركة البلدان النامية في التجارة العالمية.

وبالتالي فإن تحليل نمو الصادرات من مختلف فئات المنتجات يدل على أن هناك منتجات ذات دينامية سوقية في جميع الفئات، بما في ذلك بعض السلع الأولية. إلا أن صادرات المنتجات التي تدرج ضمن مجموعة المنتجات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا كانت الأسرع نموا على مدى العقدين الماضيين. ولعل الاستنتاج الأبرز هنا هو أنه كلما ارتفع مستوى محتوى المهارات والتكنولوجيا في الصادرات، تسارع معدل نمو صادرات البلدان النامية مقارنة بمعدل النمو في التجارة العالمية. إلا أن هذا لا يعني بالضرورة حدوث تحسن سريع ومطرد في

## الرسم البياني ٣-٤

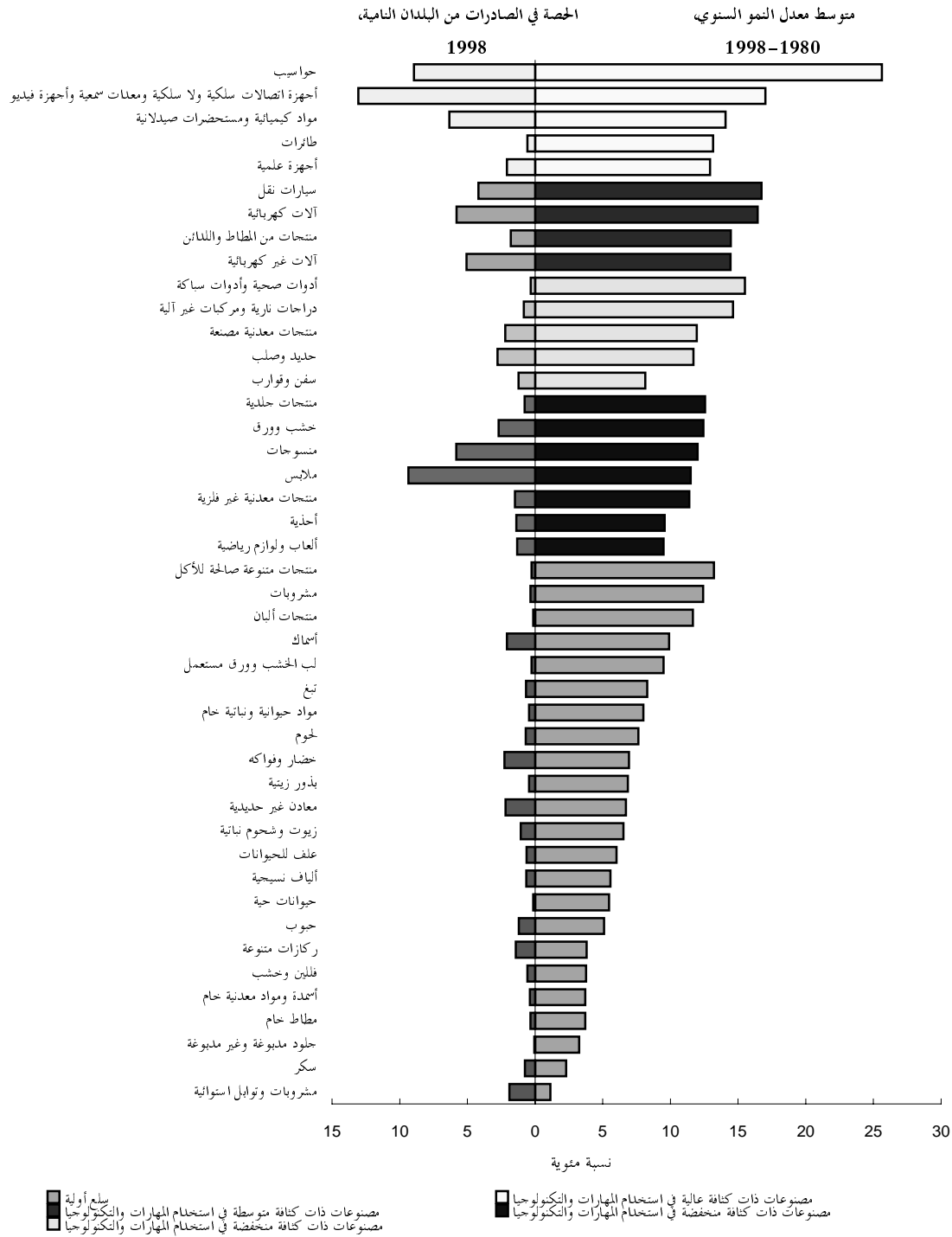
الدينامية السوقية للسلع المتداولة دولياً<sup>(١)</sup>، بحسب كثافة عوامل الإنتاج

المصدر: انظر الجدول ٣-١.

**ملاحظة:** تم ترتيب المجموعات والمجموعات الفرعية من المنتجات ترتيباً تنازلياً بحسب متوسط معدل نموها خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨. وبالنسبة لبعض مجموعات المنتجات المدرجة في الرسم البياني، يختلف التعريف عن ذلك المستخدم في مواضع أخرى من تقرير التجارة والتنمية. وهذه المجموعات هي "الحواسيب" التي تشمل هنا الحواسيب والمعدات المكتبية وأجزائها (البند ٧٥ من التصنيف النموذجي)، و"معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية" التي تشمل هنا معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية والمعدات السمعية وأجهزة الفيديو (البند ٧٦ من التصنيف النموذجي)، وأجهزة الترانزستور وشبه الموصلات (البند ٧٧٦ من التصنيف النموذجي)، و"آلات كهربائية" التي تشمل هنا آلات توليد الطاقة الكهربائية وآلة جهازة والمعدات الكهربائية وأجزائها (البند ٧٧١-٧٧٥ من التصنيف النموذجي) ولكن باستثناء أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات (البند ٧٦ من التصنيف النموذجي).

الرسم البياني ٣-٥

الدينامية السوقية لصادرات البلدان النامية<sup>(أ)</sup>، بحسب كثافة عوامل الإنتاج



المصدر: انظر الجدول ٣-١.

ملاحظة: انظر الرسم البياني ٣-٤.

(أ) باستثناء الوقود.

## هاء- التفاوتات فيما بين البلدان النامية

الاستخدام لليد العاملة في إنتاج العديد من المنتجات الدينامية ذات المحتوى العالي من المهارات والتكنولوجيا. وعلى النقيض من ذلك، هناك خمسة منتجات في قطاع الصناعة الكيماوية هي من بين الصادرات الـ ٢٠ الأكثر توسعا ضمن صادرات الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع، كما أن المنتجات التامة الصنع في قطاع صناعة السيارات تحتل أيضا مرتبة عالية نسبيا. وتحتل المنسوجات مرتبة أعلى بكثير من الملابس في صادرات هذه البلدان، مما يدل على أن بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع قد نجحت على مر السنين في التحول عن إنتاج الملابس الذي يتسم بكثافة نسبية في استخدام اليد العاملة نحو إنتاج المنسوجات الأكثر تعقيدا.

وتعتبر الحواسيب، وأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية، والمعدات البصرية، وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية، والمعدات السمعية وأجهزة الفيديو، أهم المجموعات الفرعية ضمن الصادرات الدينامية للبلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا (إندونيسيا وماليزيا والفلبين وتايلند). ولكنه من الجدير بالملاحظة أن سيارات الركاب هي أيضا من بين الصادرات الـ ٢٠ الأسرع نموا ضمن صادرات هذه البلدان. وتندرج المنتجات الأكثر دينامية في الصادرات من جنوب آسيا ضمن مجموعات واسعة ومتنوعة من المنتجات ولكنها تشتمل على عدد أقل بكثير من المنتجات الإلكترونية مقارنة بشرق آسيا. كما يلاحظ خلو هذه المجموعات من أي منتج من منتجات قطاع الملابس.

ويبدو أن منتجات بلدان أمريكا الجنوبية، كمجموعة، قد استبعدت إلى حد بعيد من فئة الصادرات الدينامية في الأسواق العالمية. فهذه المجموعة لا تشمل سوى منتجين اثنين يندرجان ضمن المنتجات الـ ٢٠ الأكثر دينامية في التجارة العالمية: المشروبات غير الكحولية والأقمشة المحاكة. أما المنتجات التي لا تخضع لتقاسم الإنتاج العالمي فلا تندرج ضمن صادرات أمريكا الجنوبية الأكثر دينامية. وهذه المنطقة لا تشارك مشاركة كبيرة في تقاسم

إن البلدان الصناعية هي المصدر الرئيسية للمنتجات الأكثر دينامية في الأسواق العالمية. ومن بين البلدان النامية، لم يستطع سوى عدد من اقتصادات شرقي آسيا أن يورد إلى الأسواق العالمية كمية لا بأس بها من هذه المنتجات الدينامية. ولا يبدو أن معظم المناطق النامية الأخرى قد استطاعت أن تشارك في هذه العملية<sup>(١٣)</sup>.

وترد في الجدول ٣-ألف ٢ في المرفق ١ المنتجات الأكثر دينامية في الأسواق ضمن الصادرات من البلدان المتقدمة، والبلدان النامية كمجموعة، والمجموعات الفرعية الإقليمية. ويبين الجدول أن صادرات المنتجات الـ ١٥ الأسرع نموا ضمن صادرات البلدان الصناعية هي من بين المنتجات الـ ٢٠ الأكثر دينامية في الأسواق العالمية. وعلى النقيض من ذلك، يتبين أن ٨ منتجات فقط ضمن الصادرات الأسرع نموا للبلدان النامية تندرج ضمن صادرات المنتجات الـ ٢٠ الأكثر دينامية في الأسواق العالمية. وفي حين أن هذه المنتجات تشمل المنتجات الأربعة الأسرع نموا في التجارة العالمية، فإن هذا يرجع، إلى حد بعيد، إلى تزايد مشاركة البلدان النامية في إنتاج الأجزاء الكثيفة الاستخدام لليد العاملة ضمن عملية إنتاج السلع الإلكترونية ذات المستوى التكنولوجي العالي وذلك في سياق عملية تقاسم الإنتاج الدولي. وبالمثل، يبدو أن تزايد أهمية التعاقد الخارجي على الإنتاج مع مواقع في البلدان النامية هو السبب الرئيسي الذي يفسر كون المنتجات في قطاع الملابس هي من بين الصادرات الأسرع نموا للبلدان الصناعية وليس البلدان النامية.

ولعله من المثير للدهشة أن ٣ منتجات فقط من بين المنتجات الـ ٢٠ الأكثر دينامية في الأسواق العالمية (الجدول ٣-١) هي من بين الصادرات الـ ٢٠ الأسرع نموا ضمن صادرات الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع؛ وهذه المنتجات هي الحواسيب، وأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية، والمعدات البصرية. إلا أن هذا يدل فقط على أن هذه الاقتصادات لا توفر مواقع جذابة للعمليات الكثيفة

**يبدو أن منتجات بلدان أمريكا الجنوبية، كمجموعة، قد استبعدت إلى حد بعيد من فئة الصادرات الدينامية في الأسواق العالمية**

والمكسيك وجمهورية كوريا. إلا أن هذه المنتجات لا تعكس نمواً في أنشطة الإنتاج على المستوى الوطني إلا في جمهورية كوريا.

• تتسم السلع الأولية، وبخاصة السلع الأولية التي تتميز بدينامية العرض، ببعض الأهمية في الهند وإندونيسيا وماليزيا والفلبين وتايلند وتونس وتركيا، كما أنها تتسم بأهمية بالغة في عدد من البلدان في أمريكا الجنوبية وكذلك في المغرب.

ومما لا شك فيه أن الكثير من العوامل الخاصة بمختلف البلدان، بما في ذلك عاملا الحجم ووفرة الموارد، قد أثرت على تكوين الصادرات ودينامياتها في هذه البلدان. إلا أن هناك نمطا إقليميا مميّزا في مختلف تجارب البلدان، مما يدل على أن العامل الجغرافي قد لعب دورا هاما. إذ ليس للمنتجات المشمولة بتقاسم الإنتاج العالمي أهمية إلا في صادرات البلدان القريبة جغرافيا من إحدى أسواق البلدان المتقدمة الرئيسية، ولا سيما الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان. وعلى النقيض من ذلك، فإن هذه المنتجات لا تعتبر من الصادرات الهامة للبلدان البعيدة جغرافيا عن هذه الأسواق.

غير أن هذا لا يعني أن شبكات الإنتاج الدولية تنحصر ضمن مناطق محددة. وفي هذا الصدد أيضا، يبدو أن اقتصادات شرق آسيا تختلف عن البلدان الواقعة في مناطق أخرى من حيث إن اندماجها في شبكات الإنتاج الدولية هو أوسع بكثير من اندماج البلدان القريبة جغرافيا من الولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبي. فمؤسسات الأعمال في شرق آسيا تشغل شبكات إنتاج إقليمية ولكنها تصدر أيضا إلى الولايات المتحدة وأوروبا. وعلى النقيض من ذلك، تترع بلدان أوروبا الشرقية إلى التركيز على تقاسم الإنتاج مع الاتحاد الأوروبي، بينما تترع مؤسسات الأعمال في البلدان القريبة من الولايات المتحدة، ولا سيما المكسيك، إلى الدخول في شبكات إنتاج مع الولايات المتحدة فقط.

الإنتاج العالمي وذلك بسبب عوامل من قبيل بعدها الجغرافي عن البلدان المتقدمة التي ما برحت تشكل البلدان الأكثر فاعلية في هذه الأنشطة، وارتفاع الأجور مقارنة بالإنتاجية، وقصور الهياكل الأساسية. وقد اعتمدت بلدان هذه المنطقة على وفرة مواردها الطبيعية لكي توسع بقوة صادراتها من السلع الأولية؛ فالمنتجات الستة الأكثر دينامية لهذه البلدان هي من السلع الأولية. ومن بين صادرات أمريكا الجنوبية الـ ٢٠ الأسرع نمواً، هناك ما مجموعه ٩ سلع أولية<sup>(١٥)</sup>.

وبالانتقال إلى تجارب فرادى البلدان، يتبين ما يلي من خلال مقارنة حصص المجموعات الأربع من المنتجات الأسرع نمواً في صادرات البلدان النامية الرئيسية<sup>(١٥)</sup>:

• *إن المنتجات الإلكترونية والكهربائية* تصدر قائمة صادرات جميع البلدان الأربعة من الرعيل الأول للاقتصادات الحديثة التصنيع (رغم أنها أقل أهمية في جمهورية كوريا منها في البلدان الأخرى)، فضلا عن صادرات ماليزيا والفلبين وتايلند. كما أنها تؤدي دورا هاما في الصين وكوستاريكا والمكسيك.

• *إن المنسوجات والمصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، وبخاصة الملابس، تتسم بالأهمية في الصين وكوستاريكا والهند والمكسيك والمغرب والفلبين وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية وتايلند وتونس وتركيا.*

• *تشكل معدات النقل، ولا سيما سيارات الركاب وغيرها من المركبات، المجموعة الوحيدة من المنتجات التامة الصنع للصناعات المعقدة تكنولوجيا التي تبرز ضمن الصادرات الرئيسية لعدة بلدان نامية، ولا سيما الأرجنتين والبرازيل*

## واو- الصادرات والتصنيع والنمو

المراحل، يوفر الوصول إلى الأسواق العالمية للبلدان النامية "منفذاً لامتناهات الفائض"، مما يسمح لها بأن تستغل موارد الأرض والسيد العاملة المستخدمة استخداماً ناقصاً في السابق لإنتاج أحجام أكبر من السلع الأولية التي يمكن تصدير الفائض منها. وهذا يساعد إلى حد بعيد في زيادة الدخل والنشاط حتى عندما تكون القيمة المضافة بالنسبة للعامل الواحد متدنية نسبياً، كما أنه يوفر النقد الأجنبي اللازم لأغراض الاستيراد والاستثمار. وتمثل الخطوة التالية في الشروع في عملية تنويع السلع وتجهيزها للتصدير. إلا أن الإمكانيات المتاحة للتعميل في التنمية من خلال عملية التعميق والتنويع في القطاع الأولي هي إمكانيات محدودة. فبالنسبة للأغلبية العظمى من البلدان النامية، يتطلب تحقيق النمو الاقتصادي المطرد تحولاً في هيكل النشاط الاقتصادي في اتجاه السلع المصنعة. وفي معظم البلدان، يتم إنشاء الصناعات التحويلية في البداية لإنتاج المنتجات التقليدية القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، وهي المنتجات المرشحة على نحو واضح لإدراجها ضمن الجيل الأول من الصادرات المصنعة. ومع ارتفاع مستويات الدخل وامتصاص فائض اليد العاملة، يؤدي ارتفاع تكاليف العمل، ودخول منتجي منتجات منخفضة التكلفة، إلى تآكل تدريجي في القدرة التنافسية للعديد من المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة. وهذا يفرض على ظهور تحد جديد يتمثل في الارتقاء بمستوى النشاط الصناعي من أجل إنتاج مصنوعات أكثر تطوراً. وهذا التحول عن الأنشطة المعتمدة على الموارد والكثيفة الاستخدام لليد العاملة في اتجاه أنشطة ذات استخدام أكثر كثافة للتكنولوجيا والمهارات يفسر نجاح عملية التصنيع في فترة ما بعد الحرب في شرق آسيا، ولا سيما في اليابان وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية. وكما ورد بحثه بإسهاب في تقارير التجارة والتنمية السابقة، فإن هذا النجاح قد استند إلى مزيج من السياسات التجارية والصناعية وإلى نهج إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر يختلفان اختلافاً كبيراً عن المزيج والنهج اللذين اعتمدهما عدد كبير من البلدان النامية إما في الفترة السابقة لعملية استبدال الواردات أو خلال فترة التحول الأحدث عهداً نحو التحرير على أساس شامل ودفعاً واحدة لا على مراحل<sup>(١٧)</sup>.

## ١- شبكات الإنتاج الدولية والتجارة والتصنيع

كيف ينعكس هذا الأداء المتفاوت للبلدان في التجارة العالمية في أدائها الاقتصادي الإجمالي، وبخاصة على الصعيد التصنيع والنمو؟ إن من المتوقع عموماً أن يفرضي تزايد اندماج البلدان في النظام التجاري العالمي، من خلال تزايد التحرير والانفتاح، إلى زيادة تأثير التجارة الدولية على النشاط الاقتصادي المحلي. وهو يؤدي إلى ذلك عن طريق توسيع حجم قطاعات السلع المتداولة بالنسبة إلى بقية الاقتصاد؛ وتحويل الموارد عن الصناعات المحمية القائمة على استبدال الواردات - مما يخفض الإنتاج في هذه الصناعات - ليوصلها نحو الصناعات التصديرية. ونتيجة لذلك، تترع الواردات والصادرات إلى الزيادة عند أي مستوى معين من مستويات استخدام الموارد. وتفرض المشاركة في شبكات الإنتاج العالمية إلى تعزيز هذه العملية. والواقع أن معظم البلدان النامية التي فتحت اقتصاداتها بسرعة في السنوات الأخيرة قد سجلت زيادة هامة في نسبة التجارة إلى الدخل. ومن بعض النواحي، تؤدي عملية إعادة تخصيص الموارد هذه، بحسب المزايا النسبية، إلى تحقيق مكاسب هامة في الكفاءة وفوائد من حيث الرفاه. إلا أن من الصعوبة بمكان تحديد مقدار هذه الفوائد وإثباتها، مما يثير الكثير من الجدل حول الفوائد المحتملة لاتفاقيات جولة أوروغواي. وعلى أية حال، فإن هذه الفوائد تترع لأن تكون غير متكررة. والمهم في الأمر، من وجهة نظر إنمائية، هو ما إذا كان الاندماج الأوثق والتوسع الأسرع للواردات والصادرات يفرضان إلى معدل نمو أسرع وإلى تقارب مستويات الدخل مع مستوياته في البلدان الصناعية.

أما الآليات التي تربط الصادرات بالنمو الاقتصادي وبعملية التصنيع في البلدان النامية فقد وصفت بقدر كبير من التفصيل في تقارير التجارة والتنمية السابقة فيما يخص تطور الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرقي آسيا والمشاكل المواجهة في البلدان الأفريقية التي تعتمد على السلع الأولية في التعجيل بوتيرة التراكم والنمو<sup>(١٦)</sup>. وتتفاوت هذه الروابط بحسب مرحلة التنمية. ففي أول

جوانب الإنتاج ومجموعة فرعية محدودة من الأنشطة التي ينطوي عليها إنتاج منتج نهائي. ومن المحتمل أن يؤدي هذا إلى تحقيق وفورات كبيرة في تكاليف التعلم كما أنه يتيح للشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تقوم جنباً إلى جنب مع الشركات عبر الوطنية الكبيرة. وبالنظر إلى التوفر النسبي لعوامل الإنتاج، يمكن للبلدان النامية أن تبدأ بتعزيز قدرتها في مجال المكونات القائمة على الاستخدام الأكثر كثافة ليد العامل ضمن المنتجات المعقدة وأن تنتقل تدريجياً نحو أنشطة تقوم على الاستخدام الأكثر كثافة للمهارات والتكنولوجيا.

إلا أن مشاركة البلدان النامية في سلاسل الإنتاج هذه لا تخلو من المشاكل والمخاطر. إذ يلاحظ، أولاً، أن زيادة القيمة

المضافة من خلال الارتقاء بالمستوى التكنولوجي ونمو الإنتاجية في سياق تقاسم الإنتاج الدولي قد يتبين أنها أكثر صعوبة منها في الصناعات المستقلة القائمة بذاتها. ويلاحظ، ثانياً، أن تزايد المنافسة فيما بين البلدان النامية للدخول إلى هذه الأسواق قد يفضي إلى مشاكل تتصل بخطأ التعميم ويؤدي إلى "سباق نحو القاع".

وكما تبين من الحالات التي تم بحثها في المرفق ٣، فإن المشاركة في تلك الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف ليد العامل ضمن سلاسل الإنتاج الدولية لا تفضي مباشرة إلى الآثار التكنولوجية غير المباشرة اللازمة للارتقاء ضمن سلسلة الإنتاج. ومن المؤكد أن هناك أمثلة على النجاح في عمليات استبدال الواردات في سياق تقاسم الإنتاج الدولي، وهي تشتمل على تحول عن تجميع المكونات المستوردة والاتجاه نحو إنتاجها محلياً. ومن هذه الأمثلة تنمية الطاقة الإنتاجية المحلية في قطاع المنسوجات والملابس في جمهورية كوريا على النحو الذي يرد وصفه في المرفق ٣. وثمة مثال آخر يتصل بصناعة الحواسيب في مقاطعة تايوان الصينية، وهي الصناعة الأوسع قاعدة في هذا القطاع في منطقة آسيا باستثناء اليابان. فقد استطاع هذا الاقتصاد أن ينوع منتجاته بحيث تجاوزت المنتجات الأساسية ذات الصلة بالحواسيب الشخصية لتشمل مجموعة متنوعة من الأجزاء التي تحقق درجة عالية من النمو في الأسواق، كما استطاع أن يحسن قدراته الإنتاجية المحلية فيما يتصل بعدد من المكونات ذات القيمة المضافة العالية ليتجاوز

والواقع أن الأدلة التي تم بحثها أعلاه تبين أنه باستثناء عدد قليل من الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا التي حققت مستويات دخل عالية تبلغ أو حتى تتجاوز مستويات الدخل في العديد من البلدان الصناعية، لا تزال صادرات البلدان النامية تقوم إلى حد بعيد على أساس استغلال الموارد الطبيعية أو اليد العاملة غير الماهرة. أما الأدلة التي تشير إلى حدوث توسع سريع في صادرات البلدان النامية القائمة على الاستخدام الكثيف للتكنولوجيا والمهارات فهي أدلة مضللة لأن هذه البلدان تشارك في الغالب في مراحل التجميع المتدنية المهارات ضمن سلسلة الإنتاج. والتحول عن المنتجات من السلع الأولية نحو جيل أولي من المنتجات المصنعة لا يمثل، في الغالب، تحولا في اتجاه

أنشطة أكثر تطوراً. وعلى النقيض من ذلك، فإن إنتاج منتجات أولية معينة قد يكون قائماً على استخدام أكثر كثافة للمهارات/رأس المال، وقد يكون له المزيد من الروابط ببقية الاقتصاد مقارنة ببعض أنشطة التجميع القائمة على استخدام اليد العاملة غير الماهرة أو شبه الماهرة.

وهذا لا يعني إنكار حقيقة مفادها أن الأهمية المتزايدة لتقاسم الإنتاج الدولي فيما يتصل بمنتجات من قبيل الحواسيب والمعدات المكتبية وشبه الموصلات وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية تتيح فرصاً جديدة للبلدان النامية التي تتمتع بفائض كبير في اليد العاملة لكي تستغل هذا الفائض على نحو أكمل وبالتالي تزيد دخل الفرد فيها. كما أن المشاركة في شبكات الإنتاج هذه يمكن أن توفر أيضاً قوة دفع للتنمية من خلال توسيع مجموعة القطاعات التي يمكن للبلدان النامية أن تتخذها كقاعدة لجهودها التصنيعية. ويمكن القول إنه بالنظر إلى أن الخصائص التي تتسم بها عمليات الإنتاج فيما يتعلق بمنتجات محددة تتيح إمكانية تجزئة هذه العمليات إلى "شرائح" مختلفة، فلم يعد من الضروري أن يكون المنتجون على معرفة تامة بسلاسل الإنتاج بكاملها وتنظيمها ضمن شركات منفردة، الأمر الذي يتجاوز قدرة معظم البلدان النامية. وبالتالي يمكن للمنتجين أن يركزوا على التحكم بجانب واحد فقط من

**إن الأدلة التي تشير إلى حدوث توسع سريع في صادرات البلدان النامية القائمة على الاستخدام الكثيف للتكنولوجيا والمهارات هي أدلة مضللة لأن هذه البلدان تشارك في الغالب في مراحل التجميع المتدنية المهارات ضمن سلسلة الإنتاج.**

مشاركة كبيرة في إنتاج "مصنوعات المعدات الأصلية" للشركات الأجنبية، فإن الانحياز الاقتصادي في شرق آسيا نحو صادرات المصنوعات لم يؤد إلى ما يتخيه المخططون وأصحاب رؤوس الأموال المحلية من كمية وعمق في الروابط الخلفية. وباستثناء مقاطعة تايوان الصينية، لا تزال صادرات المصنوعات تخضع لهيمنة المصانع التابعة لفروع الشركات الأجنبية ذات الروابط غير الكافية سواء بالسوق المحلية أو بالشركات المحلية. (Oxford Analytica, 2002a: 1-2).

ومن الجدير بالملاحظة أيضا أن معظم هذه البلدان تظل تشكل مواقع جذابة بالنسبة للأجزاء المنخفضة الأجر والقائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية لصادرات المصنوعات، إذ إنها تقبل عددا كبيرا من العمال الأجانب الذين يشكلون، وفقا لبعض التقديرات، نسبة تصل إلى ٢٥ في المائة من قوة العمل في بلدان مثل ماليزيا وسنغافورة (Oxford Analytica, 2002a). وثمة صورة ماثلة خلصت إليها اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي فيما يتعلق بالجهود التي بذلت مؤخرا في أمريكا اللاتينية، وهي تبين أن:

... العديد من البلدان التي حسنت قدرتها التنافسية على المستوى الدولي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال المصنوعات غير القائمة على الموارد الطبيعية لم تنشئ سوى روابط ضعيفة جدا بين الاقتصاد المحلي ومنطلقات التصدير. وعلى العموم، فقد تم إبراز مشكلة الافتقار إلى استراتيجية لتعزيز الروابط، وبخاصة في حالات المكسيك وكوستاريكا وهندوراس، حيث لم تعقب النجاح الذي تحقق على مستوى التصدير تنمية مماثلة للقاعدة الصناعية المحلية (الأونكتاد/اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والكاريبي، ٢٠٠٢).

وتشير دراسة الأونكتاد/اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي إلى أن الجهود التي تهدف إلى مجرد اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الاستقرار الاقتصادي الكلي وسياسات الاستثمار السلبية تنطوي على خطر حصر المزايا الثابتة ضمن منطلقات التصدير دون توليد سوى حد أدنى من الروابط بالصناعة المحلية.

حتى نطاق الصناعة التحويلية إلى مجموعة متنوعة من خدمات الدعم الأعلى درجة والقائمة على الاستخدام الكثيف للمعرفة (Ernst, ٢٠٠٠). كما نجحت سنغافورة، إلى حد ما، في العمل على ترويج صناعات محددة، وفي استخدام الأصول التي تسيطر عليها الشركات عبر الوطنية، وذلك في جهودها الرامية إلى الارتقاء بمستواها الصناعي<sup>(١٨)</sup>.

إلا أنه يبدو أن هذه التجارب الناجحة هي استثناءات. فالبلدان النامية المشاركة في سلاسل الإنتاج الدولية لا تشارك عموما في إنتاج الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا ضمن عمليات الإنتاج الإجمالية. فحيثما تكون قاعدة الموردين المحليين متطورة، يلاحظ أن الموردين الأجانب، وليس الشركات الوطنية، هم الذين يصنعون المكونات الرئيسية الأكثر تطوراً<sup>(١٩)</sup>. وهذا يمكن أن يعوق تنمية القدرة التوريدية المحلية وينطوي على خطر أن يظل البلد المضيف حبيس الهيكل الحالي لميزته النسبية الذي يشدد على الأنشطة القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة غير الماهرة أو شبه الماهرة، مما يعوق استغلال الميزة النسبية المحتملة في مراحل الإنتاج الأكثر استخداما للتكنولوجيا. وهذا يمكن أن يسبب مشكلة رئيسية لمعظم البلدان النامية التي تشارك في شبكات الإنتاج الدولية. فبالنظر إلى أن هذه الاقتصادات ليست في المراحل الأولية للتنمية التي تنطوي على قدر كبير من العمل المستخدم استخداما ناقصا، بل هي اقتصادات متوسطة الدخل - كما في حالة الرعييل الثاني من الاقتصادات الحديثة التصنيع (إندونيسيا وماليزيا وتايلند) - التي نجحت في المراحل المبكرة من عملية التصنيع القائمة على استخدام اليد العاملة والموارد الطبيعية، فإنها تحتاج الآن إلى الارتقاء السريع بمستواها التكنولوجي من أجل المضي قدما في عملية التصنيع والتنمية. والواقع أن هذا النمط من المشاركة في شبكات الإنتاج الدولية للصادرات الصناعية قد أثار شواغل في السنوات الأخيرة حتى في بعض بلدان شرق آسيا التي كانت أكثر نجاحا في استغلال مختلف المزايا المرتبطة بعمليات الشركات عبر الوطنية. وقد لوحظ أن هذه الشواغل تتصل بما يلي:

... التكاليف التي تتكبدها مؤسسات الأعمال المحلية من جراء الانحياز نحو الصناعات التصديرية والاستثمار المباشر... فبالاستثناء الجزئي لمقاطعة تايوان الصينية وسنغافورة (التي تشاركان



المحلية في سياق استراتيجية تصنيع أوسع نطاقا. وتتصل معظم الأمثلة على الاستخدام الناجح للاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التصنيع والتقدم التكنولوجي، بما في ذلك بعض الحالات المذكورة أعلاه، ببلدان استطاعت أن تستغل هذه الميزة بفعالية.

وقد أشار بول ستريتين (Paul Streeten) في السبعينات، عندما ظهر هذا الاتجاه لأول مرة، إلى هذه السمات التي تتسم بها شبكات الإنتاج الدولية التي توجهها الشركات عبر الوطنية:

إن مبدأ الميزة النسبية يبدو مريرا بوجه من الوجوه وإن يكن بطريقة مختلفة تماما عما هو متصور عادة. فرؤوس الأموال والدراية الفنية والإدارة الأجنبية، وليس المحلية، هي التي تتسم بقدرة عالية على الحركة على المستوى الدولي والتي تقترن بوفرة اليد العاملة المحلية شبه الماهرة وغير القادرة على الحركة والتخصص بين البلدان لا يتم بحسب السلع الأساسية وفقا للوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بل بحسب عوامل الإنتاج. فالبلدان الفقيرة تخصص في الإنتاج القائم على استخدام اليد العاملة المتدنية المهارات، بحيث تترك مزايا رأس المال والإدارة والدراية الفنية للأحباب الذين يمتلكون هذه العوامل التي تتميز، وإن تكن نادرة، بالقدرة على الحركة على المستوى الدولي. وهذه الحالة مماثلة لتلك الحالة التي يتم فيها تصدير العمل نفسه وليس ناتج العمل. حيث إن الفوائد عن الأجور في ناتج العمل... يتحقق في الخارج... وبالنظر إلى أن الشركات تعمل في أسواق تتسم باحتكار المنتج واحتكار المشتري، فإن مزايا التكاليف لا تنتقل بالضرورة إلى المستهلكين في شكل أسعار أدنى أو إلى العمال في شكل أجور أعلى، ومن ثم فإن الشركات الأم هي التي تحيي الأرباح. ويتوقف استمرار عمل هذا النوع من أنواع التخصص الدولي على استمرار الفوارق الكبيرة في الأجور...

إن طابع "الرزمة" الذي تتسم به مساهمة المؤسسات المتعددة الجنسيات، وهو طابع يزعم عادة أنه يمثل ميزتها الأساسية، هو في هذا السياق سبب عدم التكافؤ في التوزيع الدولي للمكاسب الناشئة عن التجارة والاستثمار. فإذا تفككت هذه "الرزمة" أو

ويتزايد خطر الانحباس هذا بصفة خاصة عندما تكون التدفقات التجارية قائمة على أساس الوصول التفضيلي إلى الأسواق الذي يقتضي الحصول على مدخلات الإنتاج من شريك في البلدان المتقدمة. يضاف إلى ذلك أن تزايد أوجه تكامل الإنتاج بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية يعني أن حصة أكبر من إنتاج وصادرات البلدان النامية تصبح معتمدة على قرارات الشركات والبلدان الأجنبية وأدائها. وهذا يحد من استقلال السياسات في البلدان النامية فيما يتعلق بصياغة استراتيجيات التنمية التي تشدد على القدرات والأهداف الوطنية. وبالتالي فإن التشتت الجغرافي للأنشطة الإنتاجية قد يفضي إلى انخفاض وليس زيادة في نقل التكنولوجيا. وتنخفض الآثار غير المباشرة الناشئة عن الدخول في عمليات تعاقد من الباطن أو عن استضافة فروع للشركات عبر الوطنية، ذلك لأن مجموعة التكنولوجيات والمهارات اللازمة في أي موقع بعينه تصبح أضيق، ولأن الروابط الخلفية والأمامية عبر الحدود تعزز على حساب الروابط الداخلية. يضاف إلى ذلك أنه عندما ينطوي الأمر على جزء صغير فقط من سلسلة الإنتاج، تكون لدى المتعاقدين الخارجيين والشركات عبر الوطنية خيارات أوسع فيما يتصل بالمواقع المحتملة - ذلك لأن هذه الأنشطة تكتسب طابعا أكثر حرية - مما يعزز مركزهم التفاوضي إزاء البلد المضيف. وهذا يمكن أن يفضي إلى تنافس مفرط وغير سليم فيما بين البلدان النامية إذ تبدأ في منح الشركات عبر الوطنية امتيازات ضريبية وتجارية من أجل التعويض عن تحول القدرة التنافسية من مجموعة إلى أخرى من البلدان النامية؛ وبالتالي فإن هذا يمكن أن يزيد من حدة التفاوتات في توزيع المكاسب الناشئة عن التجارة والاستثمار الدوليين بين الشركات عبر الوطنية والبلدان النامية.

والواقع أن الارتقاء بالمستوى التكنولوجي يمكن أن يكون أكثر صعوبة في الاقتصادات التي تستخدمها الشركات عبر الوطنية أساسا كقواعد للتصدير إلى أسواق أخرى مقارنة بالاقتصادات التي يكون فيها الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع الساعي إلى الأسواق والمنطوي على تصاعد تعريفي؛ وبالنظر إلى أن هذا الشكل الأخير من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر هو أكثر اعتمادا على الاقتصاد المحلي، فهو يوفر لحكومة البلد المضيف قدرة أكبر على المساومة لاستخدام الاستثمار الأجنبي المباشر استخداما انتقائيا بحيث يفضي إلى آثار غير مباشرة وروابط بالصناعة

النامية من المصنوعات يمكن أن تكون قد حدثت دون حدوث زيادات متناسبة في الدخل والقيمة المضافة. ويبين الرسم البياني ٣-٦ تطور تجارة المصنوعات وقيمتها المضافة في بلدان مجموعة البلدان المتقدمة السبعة مقارنة بمجموعة من سبعة من البلدان النامية الأكثر تقدماً والتي تتوفر بيانات بصدها. وتكشف هذه المقارنة عن معلومات مفيدة، ذلك لأن مجموعة السبعة من البلدان المتقدمة تستأثر بقراءة نصف التجارة العالمية وثلاثي الدخل العالمي، بينما تستأثر بلدان مجموعة السبعة من البلدان النامية الأكثر تقدماً بقراءة ٦٠ في المائة من مجموع تجارة البلدان النامية و ٤٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية<sup>(٢١)</sup>. وتفضي هذه المقارنة إلى عدد من النتائج:

- هناك اختلاف كبير بين المجموعتين يتمثل في أن القيمة المضافة التصنيعية تتجاوز باستمرار تجارة المصنوعات في البلدان المتقدمة، ولكن العكس صحيح في حالة البلدان النامية.
- وفي كلتا المجموعتين، كانت القيمة المضافة التصنيعية تترع إلى الانخفاض بالنسبة إلى تجارة المصنوعات على مدى العقدين الماضيين، ولكن هذا الانخفاض كان أبرز بكثير في البلدان النامية؛ ففي بلدان مجموعة السبعة الصناعية، انخفضت نسبة القيمة المضافة التصنيعية إلى صادرات المصنوعات من نحو ٢٢٥ في المائة في أوائل الثمانينات إلى ١٨٠ في المائة في أواخر التسعينات، مقارنة بمستوياتها في البلدان النامية حيث انخفضت من ٧٥ في المائة إلى ٥٥ في المائة على مدى الفترة نفسها.
- وفي البلدان النامية، كانت صادرات وواردات المصنوعات عند نفس المستويات بصورة عامة حتى نهاية الثمانينات عندما بدأت الواردات تنمو بمعدل أسرع بكثير من نمو الصادرات، بينما ظلت صادرات المصنوعات تفوق الواردات باستمرار في البلدان الصناعية.

حدث تسرب منها، فإن بعض مكاسب الدخل الريعي والاحتكار قد ينتقل بصورة غير مباشرة إلى البلد المضيف. أما إذا كانت "الرزمة" محكمة، فلن يتسنى إلا لأندر وأضعف العوامل في البلد المضيف أن يحصل على دخل من عمليات المؤسسات المتعددة الجنسيات ما لم تستخدم قدرة المساومة لانتزاع حصة من هذه الدخول الأخرى. (Streeten, 1993: 356-357).

وتختلف استراتيجية التنمية القائمة على المشاركة في العمليات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة في شبكات الإنتاج العالمية اختلافاً كبيراً عن تجارب التصنيع الناجحة في شرق آسيا في أعقاب الحرب، حيث نشأ موقع البلدان في التقسيم الدولي للعمل عن سياسات تجارية وصناعية محددة الأهداف. وكانت لهذه السياسات أهميتها بصفة خاصة في الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع، ولا سيما جمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية، حيث تحولت عن المصنوعات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة نحو أنشطة أكثر تطوراً من الناحية التكنولوجية وأكثر كثافة في استخدام رأس المال. وكجزء من نهج استراتيجي إزاء تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل، سعى المسؤولون عن رسم السياسات في هذه البلدان إلى الحصول من الشركات عبر الوطنية على أقصى ما يمكنهم الحصول عليه من مكاسب في النقد الأجنبي والتكنولوجيا، وضمان أن تكون هذه المكاسب مكتملة - لا بديلة - للجهود الرامية إلى تعزيز القدرة المحلية<sup>(٢٢)</sup>.

## ٢ - تجارة المصنوعات، والقيمة المضافة، والنمو

تدل المناقشة الواردة آنفاً على أن النجاح الذي حققته مؤخراً بلدان نامية عديدة في توسيع صادراتها المصنعة وتحسين حصتها في التجارة العالمية، وبخاصة الصادرات التي تتألف فيما يبدو من منتجات عالية التقنية، لا يمكن أن يعتبر أمراً مسلماً به بدهاءة. فالواقع أن تزايد محتوى الواردات في الإنتاج والاستهلاك المحليين، الناجم عن التحرير السريع للتجارة، بالإضافة إلى تزايد مشاركة البلدان النامية في العمليات المعتمدة على الاستيراد والكثيفة الاستخدام لليد العاملة وذات القيمة المضافة المنخفضة ضمن شبكات الإنتاج الدولية، يدل على أن مثل هذه الزيادات في صادرات البلدان

كلا البلدين تشتمل، كما لوحظ آنفا، على محتوى عال من الواردات المباشرة، الأمر الذي يرجع إلى مشاركتها الوثيقة في شبكات الإنتاج الدولية. ومن الأمثلة على ذلك أن التقديرات الواردة في دراسة أجريت مؤخرا تدل على أن الواردات المكسيكية المستوردة لأغراض متابعة تجهيزها تشكل ما يتراوح بين نصف وثلثي المبيعات الإجمالية لفروع الشركات عبر الوطنية للولايات المتحدة في صناعات مثل الحواسيب والمعدات المكتبية، والأجهزة الكهربائية، ومعدات النقل<sup>(٤٢)</sup>. وفي المكسيك، كان النمو في القيمة المضافة التصنيعية غير ذي شأن مقارنة بالارتفاع الحاد في وارداتها وصادراتها المصنعة. إلا أن ماليزيا قد حققت نموا قويا جدا في القيمة المضافة التصنيعية خلال العقدين الماضيين، الأمر الذي يرجع جزئيا إلى إنشاء شبكات محلية للموردين تقوم على أساس الملكية الأجنبية.

وعلى النقيض من ذلك، بلغت القيمة المضافة التصنيعية في كل من تركيا والصين مستويات تجاوزت في متوسطها مستوى الصادرات المصنعة. فتركيا لا تشارك مشاركة ذات شأن في شبكات الإنتاج الدولية، كما أن صادراتها المصنعة هي ذات محتوى منخفض من الواردات المباشرة. إلا أن وارداتها المصنعة تتجاوز الصادرات بأمس واسع، الأمر الذي يعزى جزئيا إلى ارتفاع درجة اعتمادها على السلع الرأسمالية والمدخلات الوسيطة المستوردة وعلى حصة متزايدة للواردات من السلع الاستهلاكية في إجمالي الإنفاق. أما الصين فتشارك، كما لوحظ آنفا، في الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية، كما أن صادراتها من المنتجات الكهربائية والإلكترونية هي ذات محتوى عال من الواردات المباشرة. ولكن لديها أيضا صناعات تصديرية تقليدية كبيرة قائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة وذات القيمة المضافة العالية نسبيا والتي لا تحتوي إلا على القليل من العناصر المستوردة مباشرة. يضاف إلى ذلك أن الصين قد تجنبت حتى الآن التحرير السريع للواردات (باستثناء ما يلزم للصادرات)، كما أن وارداتها من السلع الاستهلاكية المصنعة تظل منخفضة.

• وبينما ظلت نسب القيمة المضافة التصنيعية وصادرات المصنوعات إلى الناتج المحلي الإجمالي ثابتة بصورة عامة في البلدان الصناعية، ارتفعت نسب صادرات المصنوعات إلى الناتج المحلي الإجمالي في البلدان النامية ارتفاعا حادا، ولكنه لم يكن هناك أي اتجاه ذي شأن نحو الزيادة في نسبة القيمة المضافة التصنيعية إلى الناتج المحلي الإجمالي.

إلا أن هناك فوارق هامة فيما بين البلدان النامية فيما يخص العلاقة بين تجارة المصنوعات والقيمة المضافة، وهي تعكس إلى حد كبير الفوارق في أنماط التصنيع في هذه البلدان ومدى اندماجها في النظام التجاري العالمي (الرسم البياني ٣-٧)<sup>(٢٣)</sup>. ومن بين هذه البلدان، تحتل جمهورية كوريا مكانة منفردة إذ تتميز بتركيب إنتاج - تجارة ماثلة لتلك التي تميز البلدان الصناعية الرئيسية. وفي جميع بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع، باستثناء هونغ كونغ (الصين)، ارتفعت القيمة المضافة التصنيعية بمعدل سريع يجاري أو يتجاوز المعدل الذي سجلته الواردات والصادرات من المصنوعات على مدى العقدين الماضيين. والواقع أن هونغ كونغ (الصين) تقف على الطرف النقيض؛ فهي تبدو كمركز توزيع تجاري حيث تحصل على قدر كبير من إيراداتها عن طريق الخدمات الوسيطة. أما القيمة المضافة التصنيعية فيها فلا تشكل سوى جزء من صادراتها المصنعة، وما برحت الفجوة بين الاثنين آخذة في الاتساع. وعلى النقيض من الاقتصادات الثلاثة الأخرى ضمن الرعييل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع، ظلت هونغ كونغ (الصين) تتبع، إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر، نهج حرية النشاط الاقتصادي. ورغم أنها قد حققت أقل قدر من النجاح ضمن الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا في الارتفاع بمستواها التصنيعي، فإن ظروفها الخاصة قد أتاحت لها النمو والازدهار<sup>(٢٣)</sup>.

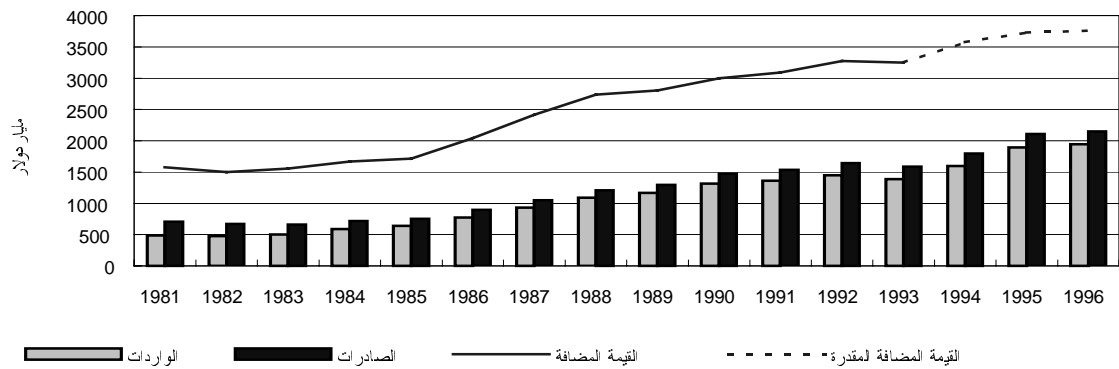
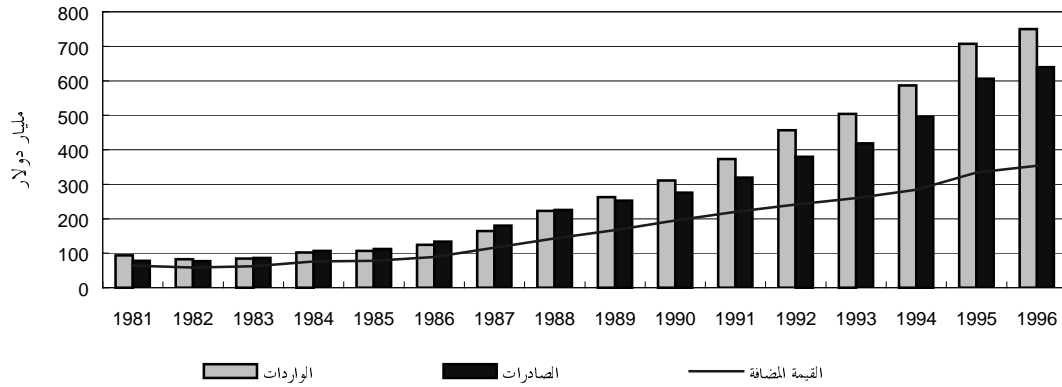
وفي كل من ماليزيا والمكسيك، تتجاوز الواردات والصادرات المصنعة القيمة المضافة بأمس كبير. فصادرات

## تجارة المصنوعات والقيمة المضافة للصناعة في مجموعات

مختارة من الاقتصادات، ١٩٩٦-١٩٨١

(بمليارات الدولارات)

مجموعة السبعة من البلدان الصناعية

مجموعة السبعة من البلدان النامية<sup>١</sup>

المصدر: حسابات أجرتها أمانة الأونكتاد استناداً إلى دراسة نيسيتا (Nicita) وأولارييغا (Olarreaga) (٢٠٠١).

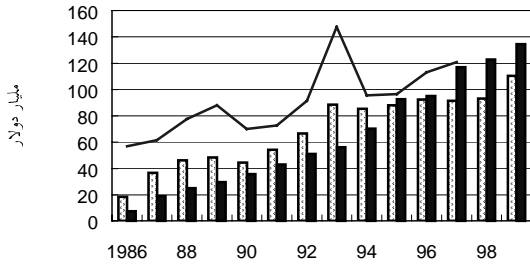
ملاحظة: السلع المصنعة حسب تعريفها المستخدم في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية. أما بيانات القيمة المضافة عن الفترة التالية لعام ١٩٩٣ فلم تكن متوفرة بالنسبة لجميع البلدان. وتستند تقديرات القيمة المضافة الخاصة بمجموعة السبعة من البلدان الصناعية خلال الفترة ١٩٩٤-١٩٩٨ إلى البيانات المتعلقة بأربعة بلدان (كندا واليابان والمملكة المتحدة والولايات المتحدة)، وإلى الافتراض بأن القيمة المضافة لمجموعة السبعة ككل قد نمت بنفس معدل نموها في هذه البلدان الأربعة خلال تلك الفترة.

(أ) هونغ كونغ (الصين)، وماليزيا، والمكسيك، وجمهورية كوريا، وسنغافورة، ومقاطعة تايوان الصينية، وتركيا.

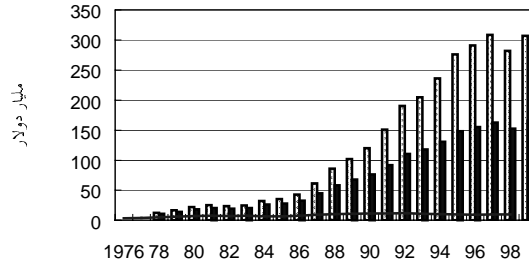
الرسم البياني ٣-٧

تجارة المصنوعات والقيمة المضافة في الصناعة في نخبة من الاقتصادات النامية  
(بمليارات الدولارات)

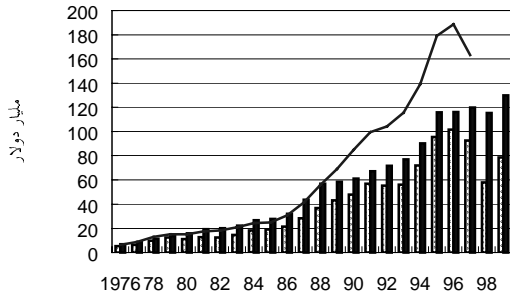
الصين



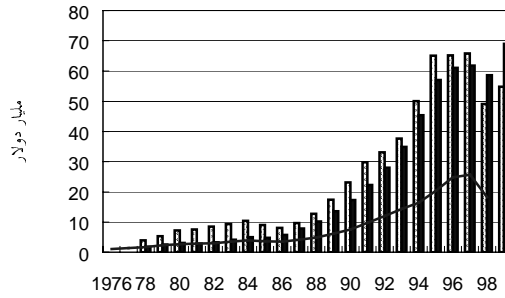
هونغ كونغ، الصين



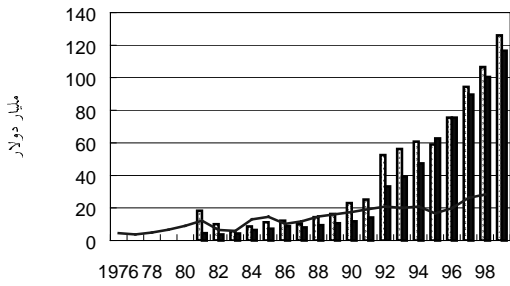
جمهورية كوريا



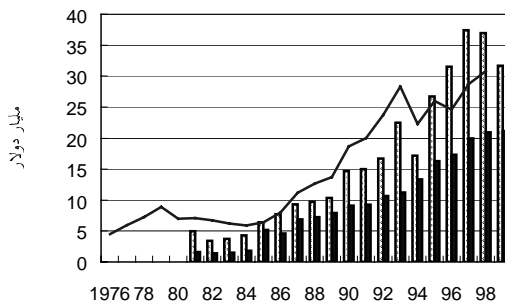
ماليزيا



المكسيك



تركيا



الواردات المصدرات القيمة المضافة

المصدر: حسابات أجرتها أمانة الأونكتاد استناداً إلى دراسة Olarreaga و Nicita (٢٠٠١).

ملاحظة: المصنوعات حسب تعريفها المستخدم في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية.

العالمية، في حين لا ينطبق ذلك إلا على المكسيك ضمن بلدان أمريكا اللاتينية. ومن الجدير بالملاحظة أن البلدان الرئيسية الأخرى في أمريكا اللاتينية، ولا سيما الأرجنتين والبرازيل، التي لا تشارك مشاركة ذات شأن في شبكات الإنتاج الدولية، لم تتمكن من زيادة حصصها في صادرات المصنوعات العالمية. وبالمثل، فإن جميع بلدان شرق آسيا، باستثناء هونغ كونغ (الصين) والفلبين، قد سجلت زيادة في حصصها في القيمة المضافة للصناعة العالمية، ولكنه ما من بلد من بلدان أمريكا اللاتينية قد استطاع أن يحقق مثل هذه الزيادة. وخلاصة القول إنه من بين الاقتصادات التي يجري استعراضها هنا، لم يستطع أي بلد من تلك البلدان التي انتهجت سياسة التحرير السريع للتجارة والاستثمار على مدى العقدين الماضيين أن يحقق أية زيادة ذات شأن في حصته في الدخل الصناعي العالمي، رغم أن بعض هذه البلدان قد شهد نمواً سريعاً في الصادرات من المنتجات المصنعة.

وبالتالي فإنه ليس هناك سوى القليل من الترابط بين نمو الصادرات ونمو القيمة المضافة فيما يخص أي بلد من البلدان النامية المدرجة في الجدول ٢-٥. فهونغ كونغ (الصين) والمكسيك والفلبين وتركيا هي، من بين البلدان التي سجلت أكبر زيادات في حصصها في صادرات المصنوعات العالمية، ولكن حصص كل من هونغ كونغ (الصين) والمكسيك في القيمة المضافة للصناعة العالمية قد انخفضت فعلياً، وسجلت حصص الفلبين ركوداً، بينما لم تسجل حصص تركيا إلا زيادة معتدلة. ومن الجدير بالملاحظة بصفة خاصة أن حصص المكسيك في صادرات المصنوعات العالمية، بين عام ١٩٨٠ وعام ١٩٩٧، قد ارتفعت

لتصل إلى عشرة أمثالها، بينما انخفضت حصتها في القيمة المضافة للصناعة العالمية بما يزيد عن الثلث، كما انخفضت حصتها في الدخل العالمي (بأسعار الدولار الجارية) بنسبة تبلغ نحو ١٣ في المائة. وعلى النقيض من ذلك، سجلت جمهورية كوريا وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية أعلى المكاسب فيما يتصل بحصتها في الدخل الصناعي العالمي، دون أن يقترن ذلك بحدوث زيادات في حصصها في صادرات المصنوعات العالمية. وفي حين أن الصين قد سجلت أداء بارزاً في مجال التجارة والنمو، فإن الزيادة في حصتها من القيمة المضافة للصناعة العالمية هي أقل أهمية من الزيادة في حصتها في تجارة المصنوعات. وهذا ينطبق أيضاً على بلدان الرعيل الثاني من الاقتصادات الحديثة التصنيع التي نجحت في تحسين حصصها في كل من تجارة المصنوعات العالمية والقيمة المضافة للصناعة العالمية على مدى العقدين الماضيين.

ويشكل الحجم الاقتصادي عاملاً هاماً من العوامل المحددة لدرجة توجيه التجارة، وتترجم نسبة التجارة - الدخل لأن تكون عالية في البلدان الأصغر. إلا أن للنجاح في عملية التصنيع ونمط الاندماج في النظام التجاري العالمي أهميتهما أيضاً، حسبما يمكن ملاحظته من خلال مقارنة التطور النسبي للتجارة والقيمة المضافة في كل من جمهورية كوريا والمكسيك (الرسم البياني ٣-٧)، وهما اقتصادان متماثلان في الحجم (بدخل تبلغ نسبته المرجحة ٣ في المائة المرجحة ضمن بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي). وبمقارنة تركيا بالمكسيك، رغم أنها ذات حجم اقتصادي أصغر (دخل يقل عن ٢ في المائة ضمن منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي)، يتبين أن القيمة المضافة التصنيعية التركية تتجاوز صادراتها المصنعة بقرابة ٥٠ في المائة، في حين أن القيمة المضافة التصنيعية للمكسيك تبلغ نحو ثلث صادراتها (ووارداها).

كما أن هذه النتائج تدل على أن تزايد حصص بلد ما في تجارة المصنوعات العالمية لا يعنى بالضرورة حدوث زيادة مقابلة في حصته في الناتج والدخل الصناعيين العالميين. إلا أنه ليست هناك بيانات شاملة ومتسقة بشأن القيمة المضافة التصنيعية تتيح إجراء مقارنات لهذه الجوانب على نطاق العالم. وترد في الجدول ٣-٥ بيانات، مجمعة من مصادر شتى، بشأن حصص الاقتصادات المتقدمة والاقتصادات النامية في التجارة

والإنتاج الصناعيين العالميين على مدى العقدين الماضيين<sup>(٢٥)</sup>. ومن الملاحظات الهامة، استناداً إلى ما ورد في هذا الجدول، أنه بينما سجل نصيب البلدان المتقدمة في صادرات المصنوعات العالمية انخفاضاً بين عام ١٩٨٠ وعام ١٩٩٧، سجل نصيبها في الدخل الصناعي العالمي ارتفاعاً كبيراً. أي أنه يبدو، من الناحية النسبية، أن تجارة البلدان الصناعية تنخفض، ولكن إيراداتها تزيد، في مجال النشاط الصناعي.

وتدل حصص البلدان النامية، سواء في صادرات المصنوعات العالمية أو في القيمة المضافة للصناعة العالمية، على حدوث زيادة حادة خلال الفترة نفسها، ولكن نمو الصادرات كان أقوى بكثير من نمو القيمة المضافة. فقد سجلت جميع الاقتصادات الآسيوية المدرجة في الجدول ٣-٥، وكذلك تركيا، زيادة في حصصها في صادرات المصنوعات

## الجدول ٣-٥

## حصة نخبة من المجموعات الإقليمية والاقتصادات النامية في صادرات

## المصنوعات العالمية وفي القيمة المضافة للصناعة العالمية، ١٩٨٠ و ١٩٩٧

(الحصة كنسبة مئوية)

الحصة في القيمة المضافة للصناعة العالمية		الحصة في صادرات المصنوعات العالمية		المنطقة/الاقتصاد
١٩٩٧	١٩٨٠	١٩٩٧	١٩٨٠	
٧٣.٣	٦٤.٥	٧٠.٩	٨٢.٣	البلدان المتقدمة
٢٣.٨	١٦.٦	٢٦.٥	١٠.٦	البلدان النامية
٦.٧	٧.١	٣.٥	١.٥	أمريكا اللاتينية
٠.٩	٠.٩	٠.٢	٠.٢	الأ. حنتين
٢.٧	٢.٩	٠.٧	٠.٧	الهايل
٠.٢	٠.٢	٠.١	٠.٠	شيل
١.٢	١.٩	٢.٢	٠.٢	المكسلاء
١٤.٠	٧.٣	١٦.٩	٦.٠ <sup>(أ)</sup>	جنوب شرق آسيا
٤.٥	١.٧	٨.٩	٥.١	الاقتصادات الحديثة التصنيع
٠.٢	٠.٣	٠.٦	٠.٢	هونغ كونغ والصين
٢.٣	٠.٧	٢.٩	١.٤	جمهورية كوريا
٠.٤	٠.١	٢.٦	٠.٩	سنغافورة
١.٦	٠.٦	٢.٨	١.٦	مقاطعة تاهان الصينية
٢,٦	١,٢	٣,٦	٠,٦	البلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
١.٠	٠.٤	٠.٦	٠.١	اندونيسيا
٠.٥	٠.٢	١.٥	٠.٢	ماليزيا
٠.٣	٠.٣	٠.٥	٠.١	الفلبين
٠.٨	٠.٣	١.٠	٠.٢	تايلند
٥.٨	٣.٣	٣.٨	١.١ <sup>(ب)</sup>	الصين
١.١	١.١	٠.٦	٠.٤	الهند
٠,٥	٠,٤	٠,٥	٠,١	تركيا

**المصدر:** حسابات أجرتها أمانة الأونكتاد بالاستناد إلى: اليونيدو، دليل الإحصاءات الصناعية (إصدارات مختلفة)؛ واليونيدو، حولية الإحصاءات الصناعية، إصدارات مختلفة؛ والبنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية، ٢٠٠٠ (الجدول ٤-٣)؛ وإدارة الأمم المتحدة للشؤون الاقتصادية والاجتماعية، قاعدة بيانات إحصاءات التجارة السلعية؛ وإدارة الأمم المتحدة للشؤون الاقتصادية والاجتماعية، نشرة الإحصاءات الشهرية (إصدارات مختلفة).

**ملاحظة:** الحسابات على أساس أسعار الدولار الجارية. وتستند بيانات القيمة المضافة إلى تعريف المصنوعات المستخدم في الإحصاءات الصناعية، بينما تستند بيانات الصادرات إلى تعريف المصنوعات المستخدم في الإحصاءات التجارية. إلا أن حساب الحصة في صادرات المصنوعات العالمية، بالاستناد إلى تعريف المصنوعات المستخدم في الإحصاءات الصناعية، يؤدي إلى نتائج مماثلة إلى حد بعيد بالنسبة للبلدان التي تتوفر بصدها بيانات شاملة.

(أ) باستثناء الصين.

(ب) ١٩٨٤.

الوطنية كأرباح للشركات الأجنبية. وهذا ينطبق، في شرق آسيا، على كل من ماليزيا (تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٩: ١٢٠-١٢٣ والجدول ٥-٦) والصين (انظر الفصل الخامس).

يضاف إلى ذلك أنه في البلدان التي تشارك مشاركة واسعة في شبكات الإنتاج الدولية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، يتحقق جزء هام من القيمة المضافة في الشركات عبر

### زاي - استنتاجات

التجميع في الخارج التي تقوم بها الشركات عبر الوطنية التابعة لهذه البلدان وكذلك للسلع التي تشتمل على مدخلات ناشئة في تلك البلدان. كما أن السياسات المنتهجة في البلدان النامية قد أسهمت من خلال توفير حوافز مختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر وتشجيع الشركات عبر الوطنية على العمل في أراضيها في ظل حد أدنى من القيود.

وتبين الأدلة التي تم بحثها أعلاه أن الفوائد الناشئة عن

الاندماج وتوسع التجارة الدولية

تتوقف على طرائق مشاركة البلدان

في النظام التجاري وعلى كيفية

ارتباط التجارة بالنشاط الاقتصادي

المحلي. ومن الاستنتاجات الهامة التي

يمكن استخلاصها أن تطور حصة بلد ما في التجارة العالمية لا ينعكس دائما في التغيرات في حصته من الدخل العالمي. فبينما سجلت حصة البلدان الصناعية في تجارة المصنوعات العالمية انخفاضاً على مدى العقدين الماضيين، ارتفعت حصتها في الدخل الصناعي. وعلى النقيض من ذلك، زادت حصة البلدان النامية في كل من تجارة المصنوعات والقيمة المضافة التصنيعية. غير أن هذه الصورة الكلية تحجب تنوعاً كبيراً في العالم النامي:

- أولاً، إن البلدان التي لم تتمكن من التحول عن السلع الأولية التي تشهد أسواقها ركوداً أو انخفاضاً نسبياً قد تم تمهيشها في التجارة العالمية. إلا أن نمو التجارة في عدة سلع أولية كان بنفس سرعة النمو في تجارة بعض المصنوعات، وقد شهدت البلدان التي نجحت في دخول هذه القطاعات توسعاً كبيراً في صادراتها ودخلها.

- ثانياً، إن معظم البلدان النامية التي استطاعت التحول عن السلع الأولية نحو

ظلت التجارة العالمية، على مدى ما يزيد عن عقد، تنمو بمعدل كان في متوسطه أسرع من معدل نمو الدخل العالمي، وذلك كنتيجة للاندماج السريع. إلا أن هذا الاندماج قد تم بوتيرة مختلفة في مختلف الأسواق. فبينما توسعت التجارة العالمية في عدد من المنتجات بمعدلات من رقمين، سجلت التجارة العالمية في أسواق أخرى ركوداً أو انخفاضاً بالأرقام المطلقة. وهذا يرجع، إلى حد ما، إلى الفوارق في مرونة الدخل وإلى وتيرة ابتكار المنتجات في مختلف القطاعات. ولكنه يعكس أيضاً، بشكل جزئي، التحولات الهيكلية في نمط القدرة التنافسية، وبخاصة ظهور أطراف فاعلة جديدة فيما بين البلدان النامية في عدد من القطاعات.

ومن الممكن أيضاً أن تكون السياسات التي تنظم الوصول إلى الأسواق، بالنسبة للسلع والاستثمار الأجنبي المباشر، قد أثرت تأثيراً أكثر حسماً في تطور تجارة مختلف المنتجات. وبينما أدى استمرار الحواجز في البلدان الصناعية إلى إعاقه نمو التجارة في العديد من المجالات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة للبلدان النامية، فإن عملية التحرير السريع في هذه البلدان قد ساعدت في توسيع التجارة في مجال المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا التي تتمتع فيها البلدان الأكثر تقدماً بميزة تنافسية. وأدى تزايد قدرة رأس المال على الحركة، بالإضافة إلى استمرار القيود المفروضة على حركة اليد العاملة، إلى توسيع نطاق وصول شبكات الإنتاج الدولية، مما أفضى إلى تسارع التجارة في عدد من القطاعات التي يمكن فيها تجزئة سلاسل الإنتاج ونقل مواقعها إلى بلدان مختلفة. ثم إن السياسات التجارية في البلدان الصناعية قد ساعدت في هذه العملية من خلال إتاحة إمكانية الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي للسلع التي يتم إنتاجها في إطار عمليات



تحرير سريع للتجارة والاستثمار خلال العقدين الماضيين.

وبالتالي فإنه باستثناء هذه المجموعة الأخيرة، يتبين أن صادرات البلدان النامية لا تزال تتركز على المنتجات القائمة على استخدام الموارد والاستخدام الكثيف لليد العاملة. ولا يزال نمو الأسواق بطيئا بالنسبة للعديد من هذه المنتجات التي لا تزال محمية في البلدان الصناعية. وفي حين يمكن للتوسع في هذه القطاعات أن يتيح للبلدان التي لا تزال في الطرف الأدنى من عملية التنمية أن تحسن مستويات العمالة والدخل، فإنه لا يوفر سوى القليل للبلدان النامية الأكثر تقدما بالنظر إلى أن إمكانات إنتاجيتها تعتبر محدودة مقارنة بإمكانات إنتاج المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا. وكما يرد بحثه في الفصل التالي، فإن اتجاه عدد كبير من البلدان النامية في الوقت نفسه - وبخاصة تلك البلدان ذات الاقتصادات الكبيرة - نحو توسيع هذه الصادرات، وتزايد التنافس فيما بينها على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الأجزاء القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج المندجة رأسيا، هو أمر يمكن أن يلحق الضرر بهذه البلدان. وبالنسبة للعديد من البلدان، يبدو أن التحول السريع نحو إنتاج المنتجات ذات الدينامية السوقية ودينامية العرض، بالإضافة إلى زيادة اعتمادها على الأسواق المحلية، يشكل استراتيجية أجمع لتوسيع النشاط الصناعي مقارنة بتوسيع النمط القائم للإنتاج والتجارة. وفي سياق هذه العملية، يمكن للارتقاء بالمستوى التكنولوجي أن يؤدي دورا حاسما لا من خلال زيادة المكاسب الناشئة عن التجارة فحسب وإنما أيضا عن طريق توسيع السوق المحلية من خلال تحقيق زيادات في الإنتاجية والأجور. وفي البلدان التي تتم فيها تلك العمليات المنخفضة الأجور والقائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية، يتطلب إحراز المزيد من التقدم في مجالي بناء القدرات والتصنيع انتهاز استراتيجية تهدف إلى الاستعاضة عن الأجزاء والمكونات المستوردة القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا بأجزاء ومكونات يتم إنتاجها محليا من أجل زيادة المحتوى المحلي للقيمة المضافة للصادرات. وهذا يتطلب، في معظم البلدان، اتباع نهج إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية يختلف عن النهج المتبع حتى الآن.

المنتجات المصنعة قد فعلت ذلك من خلال التركيز على المنتجات القائمة على استخدام الموارد والاستخدام الكثيف لليد العاملة التي تفتقر عموما إلى الدينامية في الأسواق العالمية.

• ثالثا، شهد عدد من البلدان النامية زيادة سريعة في صادراتها من المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا التي سجلت توسعا سريعا في التجارة العالمية على مدى العقدين الماضيين. إلا أن مشاركة البلدان النامية في صناعة هذه المنتجات قد اقتصرت، باستثناء بعض الحالات البارزة، على عمليات التجميع الكثيفة الاستخدام لليد العاملة وذات القيمة المضافة الضئيلة. وبالتالي فإن حصة هذه البلدان في الدخل الصناعي العالمي قد انخفضت فعليا. وبالنسبة لبلدان أخرى، تخلفت الزيادات المحققة في القيمة المضافة التصنيعية، إلى حد بعيد، عن مواكبة حصصها المسجلة في تجارة المصنوعات العالمية.

• وأخيرا، شهدت بضعة اقتصادات زيادات حادة في حصصها من القيمة المضافة للصناعة العالمية جارت أو حتى تجاوزت الزيادات في حصصها من تجارة المصنوعات العالمية. وتشمل هذه المجموعة من الاقتصادات بعض الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا التي سبق أن أحرزت تقدما كبيرا في عملية التصنيع قبل أن تبدأ الاقتصادات النامية الأخرى في تحويل اهتمامها نحو الإنتاج ذي الوجهة التصديرية. إلا أنه لا يندرج ضمن هذه المجموعة أي اقتصاد من هذه الاقتصادات الأخرى التي قامت بعملية

## الحواشي

- (٧) أشير إلى هذه الظاهرة باستخدام مرادفات من قبيل التوريد من الخارج، وعدم التوطن (نقل المواقع)، والتجزئة، والتخصص ضمن المنتجات والتجارة الوسيطة، والتخصص الرأسى، وتجزئة السلسلة القيمة، ولكنها تعنى بصورة عامة الفصل الجغرافي بين الأنشطة التي ينطوي عليها إنتاج سلعة ما أو خدمة ما بين بلدين أو أكثر. وللإطلاع على مناقشة لمختلف القضايا المرتبطة بتقاسم الإنتاج الدولي، انظر مثلا Arndt و Kierzkowski (٢٠٠١).
- (٨) إن مجموعات المنتجات هذه تقابل تصنيفها الوارد في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية على النحو التالي: البند ٧٨٤ من التصنيف النموذجي (أجزاء ولوازم مركبات النقل البري)، والبند ٧٥٩ (أجزاء ولوازم الآلات المكتبية ومعدات التجهيز الآلي للبيانات، والبند ٧٦٤ (معدات الاتصالات وأجزاء ولوازم أجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجهزة التسجيل الصوتي ومعدات الاستنساخ، والبند ٧٧٢ (المعدات الكهربائية لأجهزة الدائرة الكهربائية).
- (٩) تقابل هذه المجموعة من المنتجات البند ٧٧٦ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية (الصمامات والأنابيب؛ والخلايا الكهربائية الضوئية، والصمامات الثنائية (دايودات)، وأجهزة الترانزستور والأجهزة المماثلة شبه الموصلة، والأجهزة الإلكترونية الدقيقة، وأجزاؤها.
- (١٠) يستند الحساب هنا إلى بيانات اللجنة الاقتصادية لأوروبا (١٩٩٥)، ومنظمة التجارة العالمية (١٩٩٨)، و Graziani (٢٠٠١).
- (١١) للإطلاع على مناقشة مفصلة لتجارة التجهيز في الخارج بين الاتحاد الأوروبي وبلدان أوروبا الوسطى، انظر Baldone و Sdogati و Tajoli (٢٠٠١).
- (١٢) تضم السوق المشتركة للمخروط الجنوبي كلا من الأرجنتين وأوروغواي وباراغواي والبرازيل (مع التوقيع على اتفاقية لإنشاء منطقة للتجارة الحرة مع بوليفيا وشيلي). وتضم رابطة دول جنوب شرق آسيا كلا من إندونيسيا وبروني دار السلام وتايلند وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وسنغافورة والفلبين وفييت نام وكمبوديا وماليزيا وميانمار.
- (١٣) للإطلاع على تكوين المجموعات القطرية المستخدمة هنا، انظر الأونكتاد (٢٠٠٠). وللإطلاع على وصف أكثر تفصيلاً لهيكل صادرات فرادى أو مختلف مجموعات البلدان النامية، انظر Mayer و Kadri و Butkevicius (٢٠٠٢).
- (١) والواقع أنه لا النظرية الاقتصادية ولا التجربة التاريخية الأطول أمداً يمكن أن تؤكد وجود مثل هذه الصلة السببية الأكيدة التي تربط النمو بالتجارة. وفي حين أن المؤلفات الرئيسية قد ركزت في أحيان كثيرة على ما يترتب على تحسين تخصيص الموارد نتيجة للتجارة الحرة من مكاسب في الكفاءة وآثار على الرفاه، فإن هذه المؤلفات لم تستطع أن تثبت وجود صلة سببية قوية بين التجارة والمصدرين الرئيسيين للنمو، أي تراكم رأس المال ونمو الإنتاجية. وللإطلاع على وجهات نظر متباينة حول العلاقة بين التجارة والتنمية، انظر سرينيفاسان (Srinivasan) و باغواي (Bhagwati) (١٩٩٩)؛ و رودريك (Rodrik) (١٩٩٩).
- (٢) تستند هذه الأدلة إلى تحليل لأخطاء التنبؤ الذي يقتصر على خطوة واحدة وإلى معيار تشاو (Chow).
- (٣) لم يجر في هذا الفصل أي تمييز رسمي بين المنتجات الدينامية والمنتجات غير الدينامية. ويستخدم التحليل ترتيباً للمنتجات بحسب معدلات نموها المسجلة في التجارة العالمية منذ عام ١٩٨٠ (انظر الجدول ٢-١ ألف في المرفق ١). والتمييز الرسمي يتطلب تحديد عتبة ما؛ ويمكن لمتوسط معدلات نمو الدخل العالمي على مدى الفترة نفسها أن يوفر مقياساً مناسباً لهذا الغرض.
- (٤) وهذه المنتجات، وفقاً لجافي (Jaffee) وغوردن (Gordon) (١٩٩٣) والبنك الدولي (١٩٩٤)، هم، اللحوم ومنتجات اللحوم؛ ومنتجات الألبان؛ والأسماك ومنتجات الأسماك؛ والخضار؛ والفواكه، والمكسرات؛ والبهارات؛ والزيت النباتية.
- (٥) إلا أنه كانت هناك زيادات رئيسية في معدلات تواتر وشمولية الحواجز غير التعريفية على مدى الفترة ١٩٦٦-١٩٨٦؛ فقد سجلت المنتجات الغذائية أعلى زيادة إجمالية في مؤشر التواتر؛ ومن بين المنتجات المصنعة، كانت منتجات المنسوجات والملابس، والمعادن الفلزية، ومعدات النقل، المنتجات الأشد تضرراً (لايرد Laird) وبيتس (Yeats) (١٩٩٠).
- (٦) بالنظر إلى أن قواعد فرض التعريفات تسمح أيضاً بإجراء زيادات كبيرة في التعريفات، فإن هذه المعدلات تظل عالية حتى بعد تنفيذ التخفيضات التعريفية المتفوق عليها. يضاف إلى ذلك أنه لم يتم إحراز سوى قدر محدود من التقدم في خفض الدعم المحلي للزراعة وإعانات التصدير المشوهة للتجارة. ويستند الحساب هنا إلى تحليل منظمة التجارة العالمية (٢٠٠١).

(٢٠) انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦ (الجزء الثاني، الفصل الأول).

(٢١) تستند البيانات الأصلية التي قدمها Nicita و Olarreaga (٢٠٠١) إلى تعريف المصنوعات المستخدم في التصنيف الصناعي النموذجي الدولي (ISIC). وتستند البيانات الواردة في الرسم البياني ٣-٦ إلى تعريف المصنوعات المستخدم في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية؛ ويتطلب تحويل التصنيف الأول إلى التصنيف الأخير إجراء تعديل يشمل على استبعاد الأغذية المجهزة والوقود والمعادن. والبيانات الخاصة بالصين ليست متاحة إلا اعتباراً من عام ١٩٨٦ فصاعداً. وباستثناء الصين، يمكن إنشاء سلاسل زمنية لتجارة المصنوعات والقيمة المضافة التصنيعية للفترة ١٩٨١-١٩٩٦. إلا أن الصورة الإجمالية تظل هي نفسها عموماً.

(٢٢) إن الأرقام الواردة في قاعدة بيانات الإحصاءات الصناعية لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، وكذلك الأرقام الواردة في دراسة نيسيتا (Nicita) وأولاريغا (Olarreaga) (٢٠٠٠)، تدل على حدوث ارتفاع قوي في القيمة المضافة للصناعة الصينية في عام ١٩٩٣. ويبدو أن هذا الارتفاع يعكس، في جزء كبير منه، الأثر المترتب على تخفيض قيمة العملة، حيث إن القيمة المضافة قد حسبت، في الرسم البياني ٣-٧، بأسعار الدولار الجارية.

(٢٣) للاطلاع على تحليل مفصل، انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦ (الجزء الثاني، الفصل الثاني).

(٢٤) إن كون هذه الحصة أعلى بكثير - ولا سيما في الأجهزة الإلكترونية - من حصة فروع الشركات العاملة في مواقع أخرى وذات المستويات المماثلة فيما يتعلق بإنتاجية العمل ومتوسط الدخل ربما يرجع أساساً للسياسات الضريبية المواتية التي تنتهجها المكسيك بالنسبة للشركات عبر الوطنية، وإلى الأحكام المتعلقة بالوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي بمقتضى اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وإلى قربها الجغرافي من الولايات المتحدة (Hanson و Mataloni و Slaughter، ٢٠٠٢).

(٢٥) تستند بيانات القيمة المضافة الواردة في الجدول ٣-٥ إلى تعريف المصنوعات المستخدم في التصنيف الصناعي النموذجي الدولي، بينما تستند بيانات الصادرات إلى تعريف المصنوعات المستخدم في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية. إلا أن حساب الحصة في صادرات المصنوعات العالمية بالاستناد إلى تعريف المصنوعات المستخدم في الإحصاءات الصناعية يؤدي إلى نتائج مماثلة إلى حد بعيد بالنسبة للبلدان التي تتوفر بصدها بيانات شاملة.

(١٤) بالنسبة للبلدان الواقعة في أفريقيا وأمريكا الوسطى ومنطقة البحر الكاريبي، فإن اتساع وتنوع مجموعات المنتجات فيما يتصل بمنتجاتها التصديرية الـ ٢٠ الأكثر دينامية يجعلان من الصعب الكشف عن وجود نمط مميز، الأمر الذي يعزى جزئياً إلى الاختلاف في أوضاع بلدان المنطقة.

(١٥) لم تدرج في هذه المقارنة سوى البلدان الـ ٢٠ التي سجلت أسرع نمو في الصادرات خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨ والتي وصل مجموع حصائل صادراتها إلى ما يزيد عن ٥ مليارات دولار في عام ١٩٩٨. وإذا استثنى هذا الشرط الأخير، يبرز ضمن مجموعة البلدان الـ ٢٠ التي حققت أسرع معدلات النمو في صادراتها عدد من البلدان الصغيرة جداً مثل بنن وبوتان وكمبوديا وجيبوتي وغينيا الاستوائية وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وليسوتو وملديف وسيشيل.

(١٦) انظر بصفة خاصة تقرير التجارة والتجارة لعام ١٩٩٦ (الجزء الثاني، الفصل الثاني)؛ وتقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٧ (الجزء الثاني، الفصل الثاني)؛ وتقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٨ (الجزء الثاني، الفصل الرابع).

(١٧) للاطلاع على مناقشة للسياسات في شرق آسيا، انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٤ (الجزء الثاني، الفصل الأول)، وتقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦ (الجزء الثاني). وللإطلاع على تقييم نقدي لعملية التحرير على أساس شامل ودفعه واحدة لا على مراحل، انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٧ (الجزء الثاني، الفصلان الثاني والرابع) وتقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٩ (الفصل السادس)؛ وللإطلاع على سياسات استبدال الواردات في أفريقيا، انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٨ (الجزء الثاني، الفصلان الرابع والخامس).

(١٨) انظر Lall (١٩٩٥، ١٩٩٨). وللإطلاع على مقارنة للسياسات المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية فيما بين الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا، انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦ (الجزء الثاني، الفصل الثاني).

(١٩) يبدو أن هذا هو الحال حتى في ماليزيا التي تتوفر فيها قاعدة أكثر تطوراً من الموردين المحليين في صناعة المعدات الكهربائية والأجهزة الإلكترونية مقارنة بالعديد من البلدان الأخرى المشاركة في شبكات الإنتاج الدولية لهذه المنتجات، بما فيها المكسيك وتايلند (Mortimore، Romijn، و Lall، ٢٠٠٠: ٧١). كما أن الملكية الأجنبية لشركات التوريد المحلية مهمة أيضاً في صناعة السيارات (الأونكتاد، ٢٠٠١ (أ)، الإطار الرابع - ٢: ١٣٢).

## المرفق ١ بالفصل الثالث

## نمو وتصنيف الصادرات السلعية العالمية

وهناك عدد قليل من بنود التصنيف النموذجي للتجارة الدولية لم يشملها التحليل لأن البيانات المتعلقة بهذه الفئات ليست كاملة. وهذه البنود، كما ترد في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، هي البند 286 (ركازات ومركزات اليورانيوم والثوريوم)، والبند 333 (النفط الخام)، والبند 351 (التيار الكهربائي)، والبند 675 (أطواق وشرائط الحديد والصلب)، والبند 688 (اليورانيوم والثوريوم)، والبند 911 (الطروود البريدية)، والبند 931 (التعاملات الخاصة والسلع غير المصنفة)، والبند 961 (القطع النقدية غير القطع النقدية الذهبية)، والبند 971 (الذهب).

ولا يشمل التحليل أيضا بعض البنود الأخرى المدرجة في القسم 3 من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، وهي البند 322 (الفحم الحجري أو النباتي)، والبند 323 (فحم الكوك وقوالب نفايات سقط الفحم)، والبندان 334 و335 (المنتجات البترولية)، والبند 341 (الغاز)، وذلك لأن التحليل لا يشمل سوى تجارة السلع من غير الوقود.

ويحدد الجدول ٣-١ أ لف ٢ المنتجات التي تتسم بأقصى قدر من الدينامية السوقية ضمن صادرات البلدان المتقدمة، والبلدان النامية كمجموعة، والمجموعات الفرعية الإقليمية الأربعة التي يرد بحثها في الفرع هاء من هذا الفصل. وتعتبر مجموعات المنتجات التي وردت بحروف بارزة في الجدول من بين المجموعات الـ ٢٠ التي تتسم بأقصى قدر من الدينامية السوقية على نطاق عالمي، على النحو المبين في الجدول ٣-١ أ وكذلك في الجدول ٣-١ ب الوارد في نص هذا الفصل نفسه.

يتضمن هذا المرفق معلومات أساسية يستند إليها تحليل دينامية الصادرات في التجارة السلعية العالمية. وتدرج في الجدول ٣-١ أ قائمة تضم ٢٢٥ فئة من فئات المنتجات مصنفة في خانات من ثلاثة أرقام في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، التنقيح ٢. وترد مجموعات المنتجات مرتبة بحسب متوسط معدل النمو السنوي لقيمة صادراتها خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨، ويستخدم هذا المتوسط كمؤشر على "الدينامية السوقية" لهذه المنتجات. كما يصنف الجدول كل مجموعة من مجموعات المنتجات في فئات مختلفة بحسب مزيج مختلف الخصائص من حيث كثافة ودرجة استخدام المهارات والتكنولوجيا ورأس المال، وذلك على النحو التالي:

السلع الأولية .....	ألف
المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة والموارد .....	باء
المصنوعات ذات الكثافة المتدنية في استخدام المهارات والتكنولوجيا ..	جيم
المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في استخدام المهارات والتكنولوجيا ..	دال
المصنوعات ذات الكثافة العالية في استخدام المهارات والتكنولوجيا ..	هاء
منتجات غير مصنفة .....	واو

## الجدول ٣ - ألف ١

مجموعات المنتجات المدرجة في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية:  
متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨،  
وتصنيف المجموعات بحسب كثافة عوامل الإنتاج  
(مرتبة بحسب نمو قيمة الصادرات)

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
1	776	الصمامات و نايبب الإلكترونية الإيونية الحرارية ذات ا قطاب (الكاثودات) الباردة أو الضوئية، وأجزاءها.....	هاء.....	١٦,٣
2	752	آلات ذاتية ا داء لمعالجة البيانات، ووحداتها.....	هاء.....	١٥,٠
3	759	أجزاء وتوابع صالحة للاستعمال في ا جهازه الداخلة في المجموعتين 751 و752..	هاء.....	١٤,٦
4	871	أدوات وأجهزة بصرية.....	هاء.....	١٤,١
5	553	عطور ومستحضرات تجميل ومحضرات تواليت.....	هاء.....	١٣,٣
6	261	حرير.....	ألف.....	١٣,٢
7	846	ملابس داخلية مصنرة أو مسننة بغرزة معقوفة (كروشييه).....	باء.....	١٣,١
8	893	أصناف من مواد موصوفة في القسم 58.....	دال.....	١٣,١
9	771	آلات توليد الطاقة الكهربائية، وأجزاءها.....	دال.....	١٢,٩
10	898	أجهزة موسيقية، وأجزاءها وتوابعها.....	واو.....	١٢,٦
11	612	أصناف من جلود طبيعية أو تركيبية، غير مذكورة ولا داخله في مكان آخر....	باء.....	١٢,٤
12	111	مشروبات غير كحولية، غير مذكورة ولا داخله في مكان آخر.....	ألف.....	١٢,٢
13	872	أدوات وأجهزة طبية.....	هاء.....	١٢,١
14	773	معدات لتوزيع الكهرباء.....	دال.....	١٢,٠
15	764	معدات للاتصالات السلكية واللاسلكية، وأجزاءها.....	هاء.....	١١,٩
16	844	ملابس داخلية مصنوعة من أقمشة منسوجة.....	باء.....	١١,٩
17	048	محضرات حبوب ومحضرات دقيق أو نشاء فواكه أو حضروبات.....	ألف.....	١١,٩
18	655	أقمشة مصنرة أو مسننة بغرزة معقوفة (تريكو أو كروشييه).....	باء.....	١١,٧
19	541	منتجات طبية وصيدلانية.....	هاء.....	١١,٦
20	778	آلات وأجهزة كهربائية غير مذكورة ولا داخله في مكان آخر.....	دال.....	١١,٥
21	873	مقاييس وعدادات، غير مذكورة ولا داخله في مكان آخر.....	هاء.....	١١,٣
22	514	مركبات ذات وظيفة نيتروجينية.....	هاء.....	١١,٢
23	098	منتجات ومستحضرات صالحة للأكل، غير مذكورة ولا داخله في مكان آخر...	ألف.....	١١,٢
24	772	أجهزة كهربائية مثل مفاتيح الوصل والقطع والمرحلات والمنصهرات ووصلات المأخذ الكهربائية.....	دال.....	١١,١
25	783	مركبات للنقل البري، غير مذكورة ولا داخله في مكان آخر.....	دال.....	١١,١
26	821	ا ثاث وأجزاء ا ثاث.....	باء.....	١١,٠
27	062	سكاكر وأصناف أخرى من مستحضرات السكر.....	ألف.....	١٠,٩

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
28	592	نشاء وأنيولين ودابوق (غلوطين) الخنطة، ومواد زلالية .....	هاء.....	١٠,٩
29	761	أجهزة استقبال تلفزيوني .....	هاء.....	١٠,٧
30	812	تجهيزات وتركيبات للأغراض الصحية و عمال السمكرة والتدفئة والإضاءة .....	جيم.....	١٠,٧
31	122	تبغ، مصنع.....	ألف.....	١٠,٧
32	679	مواد من الحديد والصلب، مصبوبة أو مشكولة بالنطريق أو الكيس .....	جيم.....	١٠,٧
33	073	شوكولاته ومستحضرات غذائية أخرى تحتوي على الكاكاو .....	ألف.....	١٠,٧
34	628	أصناف من المطاط غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	دال.....	١٠,٦
35	843	ملابس نسائية مصنوعة من أقمشة منسوجة.....	باء.....	١٠,٥
36	533	أصباغ والدهانات والورانيش والمواد المتصلة بها .....	هاء.....	١٠,٣
37	635	مصنوعات من الخشب، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	باء.....	١٠,٣
38	847	توابع للملبوسات مصنوعة من أقمشة منسوجة .....	باء.....	١٠,٣
39	657	أقمشة منسوجة خاصة وما يتصل بها من المنتجات .....	باء.....	١٠,٣
40	664	زجاج .....	باء.....	١٠,٢
41	583	منتجات البلمرة والبلمرة المشتركة.....	هاء.....	١٠,١
42	895	لوازم مكتبية وقرطاسية، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	واو.....	١٠,٠
43	642	ورق وورق مقوى، مقطع بمقاسات أو بأشكال خاصة .....	باء.....	١٠,٠
44	621	مواد من المطاط (مثل العجائن والواح والصفائح).....	دال.....	٩,٩
45	845	ملابس وأصناف أخرى مصنوعة .....	باء.....	٩,٩
46	899	أصناف أخرى متنوعة مصنوعة .....	واو.....	٩,٩
47	743	مضخات ومضاغط ومراوح وأجهزة نفخ .....	دال.....	٩,٨
48	672	سبائك وأشكال أولية أخرى من حديد أو من صلب .....	جيم.....	٩,٨
49	774	أجهزة كهربائية وإشعاعية للأغراض الطبية.....	دال.....	٩,٨
50	842	ملابس رجالية مصنوعة من أقمشة منسوجة .....	باء.....	٩,٨
51	633	مصنوعات من الفلين .....	باء.....	٩,٧
52	714	آلات ومحركات غير كهربائية .....	دال.....	٩,٧
53	726	آلات للطباعة وتجليد الكتب، وأجزاؤها .....	دال.....	٩,٧
54	551	زيوت عطرية ومواد معطرة ومواد منكهة .....	هاء.....	٩,٧
55	554	صابون ومحضرات تنظيف وتلميع .....	هاء.....	٩,٧
56	611	منتجات جلدية .....	باء.....	٩,٧
57	749	أجزاء وتوابع غير كهربائية للآلات وا أجهزة.....	دال.....	٩,٦
58	941	حيوانات حية، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر، بما في ذلك حيوانات حدائق الحيوانات .....	واو.....	٩,٥
59	728	آلات ومعدات متخصصة تستخدم في صناعات معينة .....	دال.....	٩,٥
60	781	سيارات ركاب تستخدم في نقل الركاب والبضائع .....	دال.....	٩,٤
61	515	مركبات عضوية - غير عضوية ومركبات حلقيه غير متجانسة .....	هاء.....	٩,٤
62	582	منتجات التكنيف والتكثيف المتعدد والإضافة المتعددة .....	هاء.....	٩,٤

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
63	699	مصنوعات من معادن عادية غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	جيم.....	٩,٤
64	598	منتجات كيميائية متنوعة، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	هاء.....	٩,٣
65	694	مسامير ومسامير لولبية (قلووز - براغي) وصماويل ومسامير صوملة مصنوعة من حديد أو فولاذ أو نحاس .....	جيم.....	٩,٢
66	658	أصناف جاهزة مصنوعة كلياً أو أساساً من مواد نسيجية .....	باء.....	٩,٢
67	036	قشريات وورخويات مائية، طازجة أو مبردة أو مجمدة، أو مملحة، أو ممزوجة بمحلول ملحي، أو مجففة .....	ألف.....	٩,١
68	894	عربات ولعب أطفال .....	باء.....	٩,١
69	716	وحدات كهربائية دوارة، وأجزاءها .....	دال.....	٩,١
70	775	أدوات ومعدات كهربائية وغير كهربائية للاستخدام المنزلي .....	دال.....	٩,١
71	245	خشب الوقود (باستثناء فضلات الخشب) والفحم الخشبي .....	ألف.....	٩,٠
72	034	أسماك طازجة (حية أو ميتة)، مبردة أو مجمدة .....	ألف.....	٩,٠
73	831	أمتعة السفر، حقائب يدوية، وحقائب رجال ا عمال، ومحافظ النقود، ومحافظ ا وراق .....	باء.....	٩,٠
74	713	محركات احتراق داخلي ذات مكابس، وأجزاءها .....	دال.....	٨,٩
75	741	أجهزة التدفئة والتبريد، وأجزاءها .....	دال.....	٨,٩
76	656	تويل ومسننات (دانتيل) ومطرزات، وأصناف أخرى صغيرة .....	باء.....	٨,٨
77	531	مواد تلوين عضوية تركيبية، وما إليها، وألوان طبيعية، وألوان مرسبة .....	هاء.....	٨,٨
78	744	معدات للمناولة ا لية، وأجزاءها .....	دال.....	٨,٧
79	792	الطائرات والمعدات المرتبطة بها، وأجزاءها .....	هاء.....	٨,٧
80	784	أجزاء وتوابع المنتجات المدرجة تحت البنود 722 و781 و782 و783 .....	دال.....	٨,٧
81	269	أسمال وغيرها من ا صناف النسيجية البالية - حرق .....	ألف.....	٨,٧
82	874	أدوات القياس والفحص والتحليل .....	هاء.....	٨,٧
83	684	ألمنيوم .....	ألف.....	٨,٦
84	037	أسماك وقشريات وورخويات، محضرة أو محفوظة، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	ألف.....	٨,٦
85	742	مضخات ورافعات للسوائل، وأجزاءها .....	دال.....	٨,٦
86	663	مصنوعات معدنية، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	باء.....	٨,٦
87	848	ألبسة وتوابع للألبسة غير مصنوعة من النسيج .....	باء.....	٨,٦
88	897	مجوهرات ومصنوعات صياغة ذهبية أو فضية، وأصناف أخرى من مواد ثمينة ...	واو.....	٨,٦
89	641	ورق وورق مقوى .....	باء.....	٨,٥
90	725	آلات وأجهزة لصنع الورق وعجينة الورق، وآلات لصنع أصناف الورق .....	دال.....	٨,٥
91	892	مواد مطبوعة .....	واو.....	٨,٥
92	653	أقمشة منسوجة من مواد نسيجية اصطناعية .....	باء.....	٨,٥
93	634	قشرة الخشب، والخشب الرقائقي، والخشب المحسن أو المعاد تشكيله .....	باء.....	٨,٤
94	513	أحماض كربوكسيلية، وأكسيد ريدانها وهاليدانها، ومشتقاتها .....	هاء.....	٨,٤

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
95	516	مواد كيميائية عضوية أخرى	هاء.....	٨,٤
96	273	حجارة ورمل وحصى	ألف.....	٨,٣
97	112	مشروبات كحولية	ألف.....	٨,٣
98	785	درجات نارية، ودرجات ذات محركات صغيرة، وعربات للعجزة	جيم.....	٨,٣
99	512	كحوليات وفينولات وفينولات - كحوليات، ومشتقاتها	هاء.....	٨,٢
100	665	مصنوعات من الزجاج	باء.....	٨,٢
101	054	خضار طازجة أو مبردة أو مجمدة أو محفوظة بطرق بسيطة، وجذور ودرنات وغيرها	ألف.....	٨,١
102	091	زبدة صناعية (مرجرين) وشحوم	ألف.....	٨,١
103	625	إطارات مطاطية وإطارات العجلات الخارجية لجميع أنواع العجلات	دال.....	٨,٠
104	786	مقطورات ومركبات أخرى غير آلية الحركة	جيم.....	٨,٠
105	884	أدوات بصرية غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر	هاء.....	٧,٩
106	292	مواد نباتية خام، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر	ألف.....	٧,٨
107	692	حاويات معدنية للتخزين والنقل	جيم.....	٧,٨
108	737	آلات وأجهزة لشغل المعادن، وأجزاؤها	دال.....	٧,٧
109	431	زيوت وشحوم حيوانية ونباتية، محضرة	ألف.....	٧,٧
110	058	فواكه محفوظة، ومحضرات فواكه	ألف.....	٧,٧
111	851	أحذية ونعال	باء.....	٧,٧
112	654	أقمشة نسيجية محاكة، غير ألياف القطنية الاصطناعية	باء.....	٧,٦
113	682	نحاس	ألف.....	٧,٦
114	667	لىء وأحجار كريمة وشبه كريمة، غير مشغولة أو مشغولة	باء.....	٧,٥
115	532	خلاصات للصبغة والدباغة، ومواد تركيبية للدباغة	هاء.....	٧,٥
116	652	أقمشة قطنية منسوجة	باء.....	٧,٥
117	695	عدد يدوية أو آلية	جيم.....	٧,٥
118	689	معادن عادية متنوعة غير حديدية مستخدمة في صناعة المعادن	ألف.....	٧,٤
119	881	أجهزة وأدوات للتصوير الفوتوغرافي، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر	هاء.....	٧,٤
120	282	فضلات وخردة معدنية من الحديد أو الصلب	ألف.....	٧,٣
121	727	آلات لتجهيز غذية، وأجزاؤها	دال.....	٧,٣
122	014	لحوم وفضلات لحوم صالحة للأكل، محضرة أو محفوظة، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر، ومستخلصات من أسماك	ألف.....	٧,٣
123	024	أجبان وخثارة اللبن	ألف.....	٧,٣
124	762	أجهزة لاستقبال البث الإذاعي	هاء.....	٧,٣
125	291	مواد حيوانية خام، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر	ألف.....	٧,٢
126	745	آلات وعدد وأجهزة غير كهربائية أخرى، وأجزاؤها	دال.....	٧,١
127	662	مواد بناء صلصالية ومواد بناء نارية	باء.....	٧,١
128	022	حليب وقشطة	ألف.....	٧,١



المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
129	696	أدوات قاطعة .....	جيم.....	٧,١
130	882	لوازم التصوير الفوتوغرافي والسينمائي .....	هاء.....	٧,١
131	057	فواكه وجوزيات (باستثناء الجوزيات الزيتية)، طازجة أو مجففة .....	ألف.....	٧,٠
132	011	لحوم وفضلات لحوم صالحة للأكل، طازجة أو مبردة أو مجمدة .....	ألف.....	٦,٩
133	736	عدد آلية لشغل المعادن أو كربيدات المعادن، وأجزاؤها .....	دال.....	٦,٩
134	248	خشب مجهز تجهيزاً بسيطاً ورواقد (عوارض) خشبية لقضبان السكك الحديدية .....	ألف.....	٦,٩
135	423	زيوت نباتية ثابتة، خام أو مكررة أو مصفاة .....	ألف.....	٦,٩
136	674	منتجات عامة وألواح وصفائح من الحديد أو الصلب .....	جيم.....	٦,٨
137	661	حير وإسمنت ومواد بناء مصنعة .....	باء.....	٦,٨
138	686	زنك .....	ألف.....	٦,٨
139	697	أدوات منزلية من المعادن العادية، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	جيم.....	٦,٧
140	683	نيكل .....	ألف.....	٦,٦
141	288	نفايات وخرردة معادن حديدية غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	ألف.....	٦,٦
142	791	مركبات السكك الحديدية والمعدات المرتبطة بها .....	جيم.....	٦,٦
143	885	الساعات بأنواعها .....	هاء.....	٦,٦
144	724	آلات للنسج وصناعة الجلود، وأجزاؤها .....	دال.....	٦,٥
145	651	خيوط نسيجية .....	باء.....	٦,٤
146	666	منتجات من الفخار .....	باء.....	٦,٣
147	523	مواد كيميائية أخرى غير عضوية .....	هاء.....	٦,٣
148	659	أغذية أرضيات .....	باء.....	٦,٢
149	677	أسلاك من حديد أو صلب، مغلقة أو غير مغلقة .....	جيم.....	٦,١
150	591	مواد مطهرة ومبيدات حشرات ومبيدات فطريات ومبيدات للأعشاب الضارة .....	هاء.....	٦,٠
151	763	أجهزة إذاعة الصوت (الحاكي) وأجهزة التلمية وأجهزة تسجيل الصوت .....	هاء.....	٦,٠
152	671	حديد صلب، وحديد مرآوي، وحديد اسفنجي، وحيبيات ومساحيق حديد أو صلب .....	جيم.....	٦,٠
153	896	تحف فنية، وقطع المجموعات الفنية، وقطع أثرية .....	واو.....	٦,٠
154	522	عناصر كيميائية، وأكسيات وأملاح هالوجين، غير عضوية .....	هاء.....	٥,٧
155	424	زيوت نباتية ثابتة أخرى، سائلة أو صلبة، خام أو مكررة أو مصفاة .....	ألف.....	٥,٧
156	244	فلين، طبيعي خام ونفاياته (بما في ذلك في شكل ألواح وصفائح) .....	ألف.....	٥,٧
157	782	مركبات بمحركات لنقل البضائع .....	دال.....	٥,٧
158	751	آلات مكتبية .....	هاء.....	٥,٦
159	693	أسلاك وألواح شبكية تستعمل في ١ سيجة .....	جيم.....	٥,٥
160	056	خضار و جذور ودرنات، محضرة أو محفوظة، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر .....	ألف.....	٥,٥
161	081	أغذية للحيوانات (لا تشمل الحبوب غير المطحونة) .....	ألف.....	٥,٥

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
162	267	ألياف أخرى اصطناعية صالحة للغزل وفضلات ا للياف الاصطناعية.....	ألف.....	٥,٤
163	721	آلات زراعية وأجزاؤها.....	دال.....	٥,٤
164	718	آلات أخرى لتوليد الطاقة الكهربائية، وأجزاؤها.....	دال.....	٥,٣
165	572	متفجرات، ومنتجات صناعة ا صناف النارية الفنية.....	هاء.....	٥,٢
166	562	أسمدة مصنعة.....	هاء.....	٥,٠
167	793	سفن وقوارب وحوامات وعائمات أخرى.....	جيم.....	٥,٠
168	035	أسماك مجففة أو مملحة أو ممزوجة بمحلول ملحي، وأسماك مدخنة.....	ألف.....	٤,٩
169	673	فضبان وزوايا وأشكال ومقاطع من الحديد والصلب.....	جيم.....	٤,٩
170	251	عجائن وفضلات الورق.....	ألف.....	٤,٩
171	075	توابل.....	ألف.....	٤,٨
172	001	حيوانات حية، للغذاء أساسا.....	ألف.....	٤,٧
173	676	فضبان ومواد لإنشاء خطوط السكك الحديدية.....	جيم.....	٤,٦
174	246	لب الخشب (بما في ذلك في شكل جذاذات وفضلات).....	ألف.....	٤,٥
175	233	مطاط تركيبى؛ ومطاط مستخلص؛ وفضلات وقلامات وقصاصات مطاطية.....	ألف.....	٤,٥
176	263	قطن.....	ألف.....	٤,٥
177	266	ألياف تركيبية صالحة للغزل.....	ألف.....	٤,٤
178	211	صلال وجلود (غير جلود الفراء)، خام.....	ألف.....	٤,٤
179	042	أرز.....	ألف.....	٤,٤
180	511	هيدروكربونات، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر، ومشتقاتها المهلجنة....	هاء.....	٤,٤
181	712	وحدات توليد البخار المائي وغيره من ا بخرة، والمحركات البخارية.....	دال.....	٤,٢
182	277	مواد حاكة طبيعية، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر (بما في ذلك الماس الصناعي).....	ألف.....	٤,٢
183	247	أصناف أخرى من الخشب بصورته الخام أو شبه مربع.....	ألف.....	٤,٢
184	711	مراحل توليد البخار المائي أو غيره من ا بخرة، وأجزاؤها.....	دال.....	٤,٢
185	278	معادن خام أخرى.....	ألف.....	٤,١
186	287	ركازات ومركبات المعادن الحسيسة، غير مذكورة ولا داخلية في مكان آخر....	ألف.....	٣,٩
187	691	هياكل وأجزاء هياكل من الحديد والصلب وا لمينيوم.....	جيم.....	٣,٨
188	223	بذور زيتية وثمار زيتية، كاملة أو مكسرة (باستثناء دقيق وطحين البذور والثمار غير متنوعة الشحم).....	ألف.....	٣,٧
189	047	أنواع أخرى من طحين ودقيق الحبوب.....	ألف.....	٣,٦
190	025	بيض الطيور، ومخ البيض، طازجة أو مجففة أو محفوظة بطريقة أخرى، محلاة أو غير محلاة.....	ألف.....	٣,٥
191	046	طحين ودقيق الحنطة ودقيق الغليث.....	ألف.....	٣,٥
192	723	وحدات ومعدات الهندسة المدنية ومعدات المقاولين، وأجزاؤها.....	دال.....	٣,٥
193	121	تبغ، غير مصنع، وفضلات التبغ.....	ألف.....	٣,٤
194	012	لحوم وفضلات لحوم صالحة للأكل (باستثناء كبد الدواجن)، مملحة، أو ممزوجة بمحلول ملحي، مجففة أو مدخنة.....	ألف.....	٣,٢

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات (تصنيف السلع في التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	فئة المنتجات	متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات (نسبة مئوية)
195	678	أنابيب ومواسير ولوازم أنابيب والمواسير المصنوعة من حديد أو صلب.....	جيم.....	٣,١
196	722	حرارات مزودة أو غير مزودة بالقدرية بواسطة محرك كهربائي.....	دال.....	٣,٠
197	222	بذور زيتية وفمار زيتية، كاملة أو مكسرة (باستثناء دقيق وطحين البذور والثمار).....	ألف.....	٢,٩
198	883	أفلام للتصوير السينمائي، مصورة ومظهرة،.....	هاء.....	٢,٨
199	074	شاي ومته.....	ألف.....	٢,٨
200	061	سكر وعسل.....	ألف.....	٢,٦
201	685	رصاص.....	ألف.....	٢,٤
202	072	كاكاو.....	ألف.....	٢,٤
203	281	ركاز ومركزات الحديد.....	ألف.....	٢,٤
204	584	سليولوز معاد تشكيله، وتترات السليولوز، وأثيرات السليولوز أخرى.....	هاء.....	٢,٤
205	951	عربات مدرعة حربية، وأسلحة حربية، وذخائر.....	واو.....	٢,٣
206	681	فضة وبلاطين وفلزات أخرى من مجموعة البلاطين.....	ألف.....	١,٩
207	265	ألياف نسيجية نباتية وفضلات هذه الألياف.....	ألف.....	١,٧
208	232	مطاط طبيعي، وصمغ من المطاط الطبيعي، وما يماثلها من الصمغ الطبيعية... مواد إشعاعية ومواد مرتبطة بها.....	ألف..... هاء.....	١,٦ ١,٥
210	023	زبدة.....	ألف.....	١,٣
211	071	بن وبدائل البن.....	ألف.....	١,٣
212	411	زيوت وشحوم حيوانية.....	ألف.....	١,٠
213	041	حنطة (بما في ذلك الغلس) وغلث، غير مطحونين.....	ألف.....	٠,٤
214	044	ذرة صفراء غير مطحونة.....	ألف.....	٠,٣
215	268	صوف وغيره من الشعر الحيواني (باستثناء كرات الصوف المشط) (التويس).....	ألف.....	٠,٣
216	613	جلود فراء، مديبوغة أو مجهزة، وقطع أو قصاصات من جلود الفراء.....	باء.....	٠,١-
217	043	شعير، غير مطحون.....	ألف.....	٠,٤-
218	289	ركازات ومركزات من المعادن الثمينة، ونفاياتها وخردتها.....	ألف.....	٠,٦-
219	045	حبوب، غير مطحونة (عبر الحنطة والرز والشعير والذرة الصفراء).....	ألف.....	١,٠-
220	271	أسمدة، خام.....	ألف.....	١,٠-
221	212	جلود فراء، خام (بما في ذلك جلود حملان استراخان وقراكل وأصناف مماثلة من الجلود).....	ألف.....	٢,٤-
222	585	راتنجات اصطناعية ومواد لدائنية أخرى.....	هاء.....	٢,٩-
223	264	حوت وغيره من الألياف اللحائية النسيجية، غير مذكورة ولا داخلة في مكان آخر، خام أو مجهزة.....	ألف.....	٣,٠-
224	687	فصدير.....	ألف.....	٣,٩-
225	274	كبريت وبيريتات حديد غير محمصة.....	ألف.....	٥,٨-

المصدر: حسابات أجرها أمانة ١ ونكتاد بالاستناد إلى بيانات ١ مم المتحدة/إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، قاعدة بيانات إحصاءات التجارة السلعية.

## الجدول ٣ - ألف ٢

## أهم المنتجات ذات الدينامية السوقية بحسب المنطقة المصدرة، مرتبة على أساس متوسط معدل النمو السنوي لقيمة الصادرات، ١٩٨٠-١٩٩٨

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات	المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات
		<i>البلدان المتقدمة</i>			<i>البلدان المتقدمة</i>
	752	حواسيب	1	776	أجهزة ترانزستور وشبه موصلات
	871	أجهزة بصرية	2	844	ملابس داخلية مصنوعة من النسيج
	759	أجزاء الحواسيب واللات المكتبية	3	553	عطور ومستحضرات تجميل
	582	منتجات تكييف	4	871	أجهزة بصرية
	741	معدات التدفئة والتبريد، وأجزائها	5	752	حواسيب
	655	أقمشة مصنرة	6	893	أصناف من مواد لدائنية
	531	مواد تلوين عضوية تركيبية	7	759	أجزاء من الحواسيب واللات المكتبية
	773	معدات توزيع الكهرباء	8	898	آلات واسطوانات موسيقية
	712	مركبات وعنفات (توربينات) تعمل بالبخار المائي	9	541	منتجات صيدلانية
	781	سيارات الركاب	10	846	ملابس داخلية مصنرة
	872	أجهزة طبية	11	872	معدات طبية
	763	مسجلات صوت	12	048	مستحضرات حيوب
	583	منتجات بلمرة	13	111	مشروبات غير كحولية
	776	أجهزة ترانزستور وشبه موصلات	14	764	معدات للاتصالات السلكية واللاسلكية وأجزائها
	771	آلات توليد الطاقة الكهربائية	15	771	آلات لتوليد الطاقة الكهربائية
	679	مصنوبات من حديد وصلب	16	783	حافلات لنقل الركاب وجرارات
	774	أجهزة طبية	17	098	أعدية محفوظة
	592	نشاء وإينولين ودابوق (غلوتين) الحنطة و مواد زلالية	18	514	مركبات ذات وظيفة نيتروجينية
	516	مواد كيميائية عضوية أخرى	19	873	مقاييس وعدادات
	761	أجهزة تلفزيون	20	073	شو كولانه
		<i>البلدان اربعة في ابطه دول جنوب شرق آسيا</i>			<i>الجيل اول من الاقتصادات الحديثة التصنيع</i>
	752	حواسيب	1	752	حواسيب
	759	أجزاء الحواسيب واللات المكتبية	2	277	مواد حاكة طبيعية
	871	أجهزة بصرية	3	783	حافلات لنقل الركاب وجرارات
	763	مسجلات صوت	4	951	أسلحة حربية وذخائر
	672	سبائك وأشكال أولية من حديد أو صلب	5	871	أجهزة بصرية
	751	آلات مكتبية	6	592	نشاء وإينولين ودابوق (غلوتين) الحنطة، و مواد زلالية
	716	وحدات كهربائية دوارة، وأجزائها	7	781	سيارات لنقل الركاب
	511	هيدروكربونات	8	611	منتجات جلدية
	277	مواد حاكة طبيعية	9	212	جلود فراء خام
	761	أجهزة تلفزيون	10	582	منتجات تكييف
	785	درجات ودرجات نارية	11	882	لوازم التصوير الفوتوغرافي والسينمائي
	773	معدات توزيع الكهرباء	12	682	نحاس
	267	ألياف اصطناعية أخرى	13	759	أجزاء الحواسيب واللات المكتبية
	786	مركبات بدون محرك	14	686	زنك
	775	أدوات منزلية	15	513	أحماض كربوكلسيلية
	641	ورق وورق مقوى	16	524	مواد إشعاعية
	592	نشاء وإينولين ودابوق (غلوتين) الحنطة، و مواد زلالية	17	122	تبغ مصنع
	677	أسلاك من حديد أو صلب	18	712	مركبات وعنفات (توربينات) تعمل بالبخار المائي
	781	سيارات ركاب	19	774	أجهزة طبية
	268	صوف وشعر حيواني	20	515	مركبات عضوية - غير عضوية

مجموعة المنتجات	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	المرتبة	مجموعة المنتجات	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	المرتبة
<b>أمريكا الجنوبية</b>			<b>جنوب آسيا</b>		
خشب الوقود والفحم الخشبي	245	1	أجهزة تلفزيون	761	1
نحاس	682	2	حواسيب	752	2
مواد نباتية خام	292	3	منتجات تكتيف	582	3
أغذية محفوظة	098	4	منتجات عامة وألواح وصفائح من حديد أو صلب	674	4
محضرات لحوم	014	5	مركبات عضوية - غير عضوية	515	5
تبغ غير مصنع	121	6	أقمشة مصنرة	655	6
مواد إشعاعية	524	7	ألياف اصطناعية للغزل	266	7
وحدات كهربائية دوارة، وأجزاءها	716	8	سبائك وأشكال أولية من حديد أو صلب	672	8
أنابيب ومواسير ولوازم للأنايب والمواسير من حديد أو صلب	678	9	أجهزة بصرية	871	9
معدات للسكك الحديدية والتدفئة والإضاءة	812	10	أجزاء حواسيب وآلات مكتبية	759	10
مواد كيميائية غير عضوية أخرى	523	11	قضبان من حديد وصلب	673	11
مشروبات غير كحولية	111	12	أحماض كربوكسيلية	513	12
ملابس مصنرة	845	13	جير وإسمنت ومواد بناء	661	13
أسلحة حربية وذخائر	951	14	منتجات بلمرة	583	14
محرقات احتراق داخلي ذات مكابس، وأجزاءها	713	15	مركبات ذات وظيفة نيتروجينية	514	15
حبوب غير مطحونة	045	16	مواد حاكة طبيعية	277	16
حديد صب	671	17	هيدروكربونات	511	17
دقيق أو طحين الخنطة	046	18	نيكل	683	18
زيوت عطرية ومواد معطرة ومواد منكهة	551	19	أجهزة واسطوانات موسيقية	898	19
أقمشة مصنرة	655	20	سيارات ركاب	781	20

المصدر: انظر الجدول ٣ - ألف ١.

ملاحظة: مجموعات المنتجات التي ترد بحروف بارزة هي من بين المنتجات العشرين التي تتسم بأقصى قدر من الدينامية السوقية على نطاق عالمي، على النحو المبين في الجدول ٣ - ألف ١ من هذا المرفق والجدول ٣-١ الوارد في نص الفصل الثالث نفسه.

## المرفق ٢ بالفصل الثالث

## الأسعار التجارية والمنتجات الدينامية

## للولايات المتحدة

وشبه الموصلات، كانت مؤشرات أسعار الواردات والصادرات تسير معا، إلى حد ما، في اتجاه الانخفاض حتى عام ١٩٩٥، ولكن مؤشر أسعار الواردات انخفض بعد ذلك على نحو أكثر حدة بكثير من انخفاض مؤشر أسعار الصادرات.

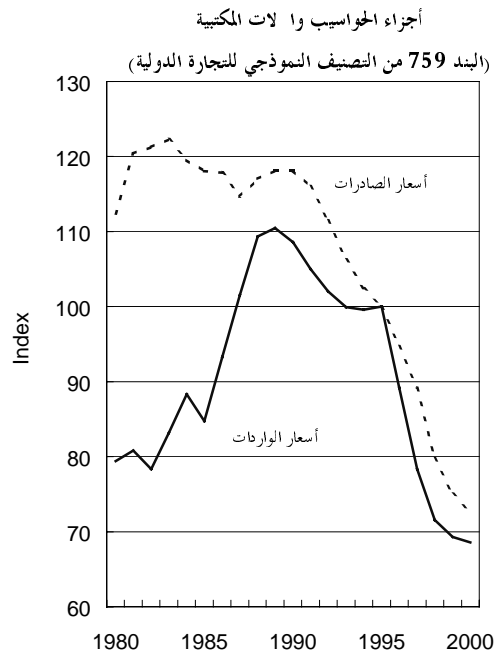
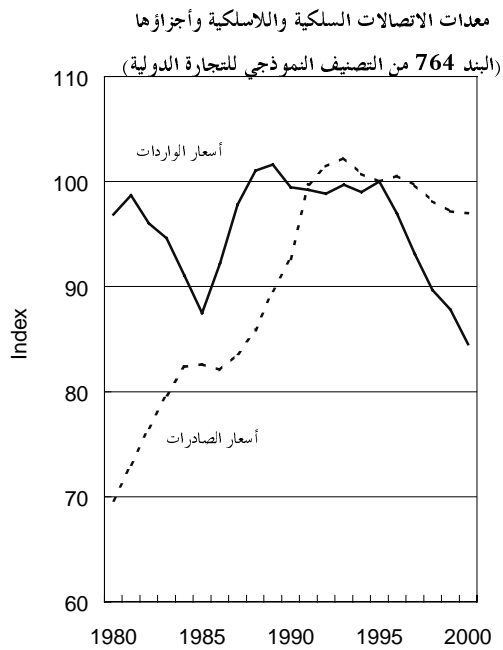
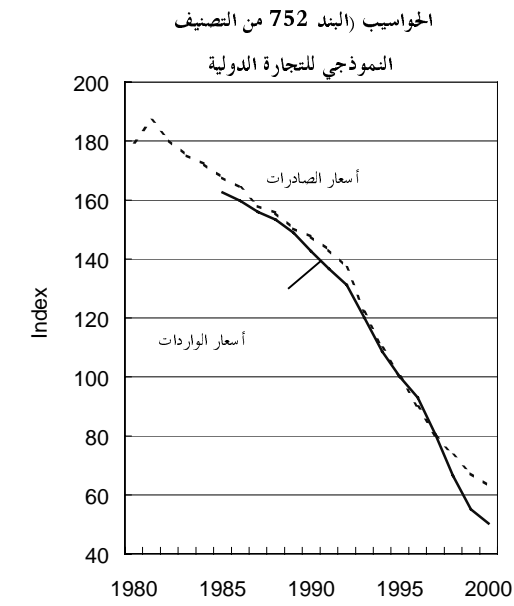
وتدل دراسة الإحصاءات التجارية للولايات المتحدة على أن مؤشر أسعار الصادرات يمكن أن يتخذ كمؤشر بديل بالنسبة للأسعار في التجارة فيما بين البلدان المتقدمة، بينما يشكل مؤشر أسعار الواردات مؤشرا بديلا بالنسبة لأسعار صادرات البلدان النامية. وفي عام ١٩٩٨، شكلت الصادرات من البلدان النامية، من حيث القيمة، قرابة ثلثي مجموع واردات الولايات المتحدة من الحواسيب وأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية وأجهزة الترانزستور وشبه الموصلات، ونحو ٦٠ في المائة من واردات الولايات المتحدة من معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية. وقد تم تصدير الثلثين من مجموع صادرات الولايات المتحدة من الحواسيب وصادراتها من أجزاء الحواسيب والآلات المكتبية إلى البلدان المتقدمة التي صدر إليها كذلك نحو نصف مجموع صادرات الولايات المتحدة من معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية وربع صادراتها من أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات؛ ومن بين هذه المنتجات الأخيرة، تم تصدير ما يزيد عن ٧٠ في المائة إلى البلدان النامية. وباستخدام أسعار واردات الولايات المتحدة كمؤشر بديل، تبين الأدلة الواردة في الرسم البياني ٣ - ألف ١ أن أسعار صادرات البلدان النامية من المنتجات الدينامية الأربعة قد خضعت لدرجة أعلى من التقلب على مدى العقدين الماضيين، وأن هذه المنتجات قد شهدت أيضا انخفاضات أكثر حدة بعد عام ١٩٩٥ من الانخفاضات التي سجلتها أسعار الصادرات والواردات من نفس المنتجات التي يتم الاتجار بها فيما بين البلدان المتقدمة.

تستخدم في هذا المرفق البيانات المتاحة بشأن أسعار صادرات وواردات الولايات المتحدة، وذلك من أجل تقييم مدى تغير النتائج الواردة في الفرع بء فيما يخص المنتجات الدينامية عندما تقاس الصادرات بالأسعار الثابتة. وقد بدأ مكتب الولايات المتحدة لإحصاءات العمل في وضع ونشر مؤشرات سنوية لأسعار الواردات والصادرات فيما يتعلق بتجارة الولايات المتحدة في قطاعي السلع والخدمات في عام ١٩٨٩ (تم نشر مؤشرات شهرية منذ كانون الثاني/يناير ١٩٩٣). ولدى إعداد هذه المؤشرات، حاول مكتب إحصاءات العمل أن يكفل أن تكون الأسعار المستخدمة دالة على المنتجات التي لم تتغير نوعيتها من حيث المواصفات التكنولوجية. وحيثما توجد تغيرات ذات شأن في المواصفات، يجرى تعديل لضمان "ألا يعكس المؤشر سوى التغيرات الفعلية أو "الصادقة" في الأسعار دون أن يتأثر بالتغيرات في النوعية" (مكتب الولايات المتحدة لإحصاءات العمل، ١٩٩٧:١٥٦).

ويظهر الرسم البياني ٣ - ألف ١ تطور مؤشرات أسعار صادرات وواردات الولايات المتحدة من أربعة من المنتجات الأكثر دينامية في الأسواق العالمية (انظر الفرع بء والمرفق ١)<sup>(١)</sup>. ومن بين هذه الأسعار، كانت أسعار الواردات من الحواسيب، وأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية، أكثر تقلبا من أسعار صادراتها، وقد سجلت انخفاضا حادا خلال الفترة ١٩٩٥-١٩٩٨. وبالمثل، وفيما يتعلق بمعدات الاتصالات السلكية واللاسلكية، انخفض مؤشر أسعار الواردات بين عام ١٩٨١ وعام ١٩٨٥، ثم سجل انتعاشا كبيرا في السنوات اللاحقة، ليعود إلى الانخفاض على نحو أكثر حدة من انخفاض أسعار الصادرات بعد عام ١٩٩٥. وبالنسبة لبنود مثل أجهزة الترانزستور

## الرسم البياني ٣ - ألف ١

مؤشرات أسعار واردات وصادرات الولايات المتحدة من نخبة  
من منتجات المصنوعات الإلكترونية، ١٩٨٠-٢٠٠٠  
(الأرقام القياسية، ١٩٩٥=١٠٠)



المصدر: حسابات أجرتها أمانة الأونكتاد بالاستناد إلى بيانات مستمدة من وزارة العمل في الولايات المتحدة  
(www.bls.gov/datahome.htm).

٨٤ في عام ٢٠٠٠ في حالة البند الأول، ومن ٨٥ في عام ١٩٨١ إلى ٨٣ في عام ٢٠٠٠ في حالة البند الأخير<sup>(٢)</sup>. وضمن المجموعة الأخيرة، كان الانخفاض على أشده في حالة أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات (من ١١٦ في عام ١٩٨٣ إلى ٦٦ في عام ٢٠٠٠). أما الانخفاض الأشد لمؤشر أسعار الواردات بعد عام ١٩٩٥ فقد سجل في حالة الحواسيب، تليها أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات.

وتدل هذه الملاحظات على أن معدل نمو الصادرات من الحواسيب وأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية، وأجهزة الترانزستور وشبه الموصلات، يتجاوز إلى حد كبير نمو الصادرات من منتجات أخرى إذا ما أمكن التعبير عن الصادرات بالأسعار الثابتة. ومن جهة ثانية، تدل هذه الملاحظات أيضا على أن المرتبة التي تحتلها المنتجات المدرجة في الفرع باء لن تشهد أي تغير ذي شأن.

ولا تسمح بيانات مكتب الولايات المتحدة لإحصاءات العمل بإجراء دراسة شاملة لنمو الصادرات بالأسعار الثابتة. وتدل البيانات المتاحة على حدوث انخفاضات حادة في أسعار الصادرات والواردات من الحواسيب والمعدات المكتبية (البند 75 من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية). وقد كان الانخفاض الأكثر حدة في هذه المجموعة من المنتجات هو ذلك الذي سجله مؤشر أسعار الواردات من الحواسيب الذي انخفض بصورة مطردة من ١٦٣ في عام ١٩٨٥ إلى ٥٠ في عام ٢٠٠٠. كما انخفضت أسعار معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية، والمعدات السمعية، وأجهزة الفيديو (البند 76 من التصنيف النموذجي) والآلات والأجهزة الكهربائية (البند 77 من التصنيف النموذجي). إلا أن هذا الانخفاض لم يسجل إلا في مؤشر أسعار الواردات من هذه المنتجات وقد كان انخفاضا متواضعا نسبيا (من ١٠٦ في عام ١٩٨٠ إلى

### الحواشي

للتجارة الدولية والوارد في قاعدة بيانات أسعار الواردات الخاصة بمكتب الولايات المتحدة لإحصاءات العمل، وقد كان مؤشر قيمته في عام ١٩٨٩ أعلى منه في عام ٢٠٠٠ (٩٨ في عام ١٩٨٠ مقابل ٥٨ في عام ٢٠٠٠).

(١) هذه المؤشرات تمثل بيانات سنوية مستمدة من متوسط البيانات الشهرية أو الفصلية لمكتب الولايات المتحدة لإحصاءات العمل، بحسب توافر البيانات.

(٢) المشروبات الاستوائية هي المنتج الآخر الوحيد الذي يتألف رمزه من رقمين في التصنيف النموذجي



## المرفق ٣ بالفصل الثالث

## شبكات الإنتاج الدولية والتصنيع في البلدان النامية

طريقة عملها: حيث إن قطاع الملابس يعتمد على التعاقد من الباطن، ويخضع قطاع الإلكترونيات لسيطرة الشركات عبر الوطنية، في حين يتأثر قطاع السيارات تأثراً شديداً باتفاقات التجارة التفضيلية.

يبحث هذا المرفق السبل التي أثر بها تقاسم الإنتاج الدولي على عملية التصنيع والنمو في البلدان النامية. وهو يركز على ثلاثة قطاعات كانت لها أهميتها في شبكات الإنتاج الدولية التي شاركت فيها البلدان النامية في السنوات الأخيرة. غير أن هذه القطاعات تختلف عن بعضها البعض في

## ١ - التعاقد الخارجي: قطاع الملابس

ولقد تركز التصنيع في العديد من البلدان النامية على المنسوجات والملابس. وبما أن قطاع الملابس يعتبر قطاعاً كثيف الاستخدام لليد العاملة فإنه يوفر الكثير من فرص العمل في الاقتصادات التي توجد فيها وفرة من اليد العاملة والتي تتمتع بميزة نسبية بسبب انخفاض الأجور فيها. زد على ذلك أن تنظيم الحصة في إطار ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف، على مدى أكثر من ٢٠ سنة، قد أتاح للقادمين الجدد سبل الوصول إلى أسواق الملابس والمنسوجات عند استفاد البلدان المتنافسة لحصصها بموجب ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف.

وقد حصل في الآونة الأخيرة تحسن في تكنولوجيات الإنتاج والاتصالات وانخفاض في أسعار النقل مما أتاح الفصل جغرافياً بين الأجزاء الكثيفة الاستخدام لليد العاملة والأجزاء الكثيفة الاستخدام للمهارات ورؤوس الأموال في عملية تصنيع المنسوجات والملابس. ومن

الأمثلة على ذلك، أنه في حين أسفر تزايد الأتمتة عن زيادة كثافة رأس المال في مراحل ما قبل التجميع من عملية الإنتاج، ظلت مراحل التجميع كثيفة الاستخدام نسبياً لليد العاملة.

في حين لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً ما، فإن الشكل الرئيسي لنقل مواقع الإنتاج في قطاع الملابس قد تمثل في التعاقد الخارجي<sup>(١)</sup>. ويحقق التعاقد الخارجي، بالمقارنة مع التعاقد على أساس صفقات المنافسة التقليدية الحرة، قدراً أكبر من الاستقرار في العلاقات التجارية ويوفر على نحو أفضل المعلومات في شكل تعليمات ومواصفات مفصلة. أما أهم الأطراف الفاعلة في شبكات الشركات القائمة على علاقات تعاقدية فهم كبار البائعين بالتجزئة للمنتجات العادية وتجار المنتجات ذات العلامات التجارية

الخاصة. وفي حين يميل بائعو المنتجات إلى الاعتماد على شبكات الإنتاج العالمية القائمة على اتفاقات لشراء المنتج النهائي من منتج محلي (التعاقد من الباطن على صفقات كاملة)، يتجه تجار المنتجات التي تحمل أسماء وعلامات تجارية إلى إيجاد شبكات إنتاج إقليمية، حيث

تسلم الشركة الرئيسية المنتجات شبه المصنعة إلى متعاقد من الباطن ومن ثم تعاود شراء المنتجات التامة الصنع (التعاقد من الباطن على التجميع).

ولكن الفوائد الناجمة عن تقاسم الإنتاج الدولي في قطاع الملابس من حيث نقل التكنولوجيا والتصنيع في البلدان النامية لم تكن متكافئة، حيث تتفاوت هذه الفوائد، بصورة خاصة، تبعاً لما إذا كان التعاقد الخارجي ينطوي على اتفاقات صفقات شاملة أو على مجرد تعاقد من الباطن لأغراض التجميع.

وبالنظر إلى ارتفاع التكاليف وكذلك أسعار الصرف الذي أخذ يحد من القدرة التنافسية للمنتجين المحليين، فقد بدأت شركات كثيرة في الرعييل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع تركز على الأنشطة الكثيفة الاستخدام للمهارات وتتعاقد في عملياتها الكثيفة الاستخدام لليد العاملة لإنتاج الملابس مع جبرائها الأقل نموا حيث الأجور أدنى مما هي عليه فيها. ويبدو أن العوامل الاقتصادية والثقافية (مثل اللغة المشتركة) كانت لها أهميتها في اختيار البلدان التي نقلت مواقع الإنتاج إليها.

وقد أسفرت عمليات التعاقد الخارجي، إلى جانب مزايا الحصة التي تتمتع بها مواقع التجميع الجديدة، عن نشوء نظام تصنيع ثلاثي الأطراف، تقوم في إطاره شركات بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا بالتصدير مباشرة إلى الولايات المتحدة من مواقعها الأدنى أجورا في البلدان المجاورة. وبذلك فقد حافظت بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات المصنعة

حديثا على مشاركتها في التجارة العالمية في المنسوجات والملابس من خلال الارتقاء بمستوى الصناعة: من إنتاج المنتجات العادية الرخيصة إلى المنتجات المتميزة الغالية الثمن، ومن مجرد تجميع المدخلات المستوردة إلى أشكال إنتاج متكاملة مع مزيد من الروابط الأمامية والخلفية، ومن التدفقات التجارية الثنائية داخل الإقليم إلى تقسيم للعمل أكثر تطورا داخل الإقليم يشمل كافة مراحل الإنتاج والتسويق. غير أن التصنيع الثلاثي الأطراف ينطوي على تكاليف تنسيق باهظة.

وتتناقض تجربة شرقي آسيا في مجال التعاقد الخارجي تناقضا حادا مع تجربة المكسيك وبلدان البحر الكاريبي. حيث إن مشاركة هذه البلدان الأخيرة في تقاسم الإنتاج الدولي قد حفزتها المنافسة الشديدة التي واجهها مصنعو المنتجات ذات العلامات التجارية في الولايات المتحدة من جانب المنتجين الآسيويين. فهذه البلدان تشكل مواقع جذابة بسبب انخفاض الأجور فيها، الأمر الذي يظل يشكل عاملا أساسيا في مشاركتها في تقاسم الإنتاج في قطاع الملابس. وبالإضافة إلى ذلك، فإنها تستفيد من سبل الوصول التفضيلية إلى الأسواق التي ينص عليها الفصل ٩٨ من الجدول الموحد للتعريفات

وكانت نتيجة ذلك أن أصبح من المجدي تقنيا والمربح اقتصاديا على حد سواء أن يقوم المصنعون في البلدان ذات الأجور المرتفعة بنقل مواقع مراحل التجميع في عملية الإنتاج إلى البلدان ذات الأجور المتدنية وإعادة استيراد المنتجات النهائية لبيعها محليا أو لتصديرها إلى أسواق ثالثة.

ومن الأمثلة على ذلك أن اقتصادات شرق آسيا قد مرت بسلسلة من المراحل، بدءا من عملية التجميع وحتى عمليات الصفقات الشاملة، بل وصلت في بعض الأحيان إلى مرحلة تصنيع المنتجات ذات العلامة التجارية الأصلية، ويتواصل التحول في المكسيك مرحلة من التجميع إلى مرحلة الإنتاج على أساس صفقات شاملة، وهو ما تيسره الأنظمة المعتمدة بموجب اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وواصلت بلدان البحر الكاريبي القيام بعمليات التجميع الكثيفة الاستخدام لليد العاملة والتي لا تعود إلا بمنافع ضئيلة على اقتصاداتها المحلية، باستثناء العمالة المتدنية الأجر (اللحنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، ١٩٩٩).

وكانت بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا أول من أنشأ مرافق إنتاج بموجب اتفاقات التعاقد الخارجي مع كبار بائعي التجزئة في الولايات المتحدة وتجار المنتجات التي تحمل علامات تجارية. واضطلع المنتجون المحليون بأنشطة تجميع بسيطة لفترة وجيزة من الوقت قبل أن ينتقلوا على وجه السرعة إلى نظام التعاقد من الباطن لإنتاج المنتجات التي تحمل علامات تجارية، وفقا للتصاميم التي يحددها المشتري. وتجاوزت شركات عديدة المرحلة لتتحول نحو تصنيع منتجات تحمل علامات تجارية أصلية. وقد تيسر ذلك من خلال عدد من العوامل، منها تخصص المصدرين من شرق آسيا في إنتاج مجموعة كبيرة ومتنوعة من الأقمشة المفضلة لدى مسوقي ملابس النساء التي تحمل علامات تجارية، والبعد الجغرافي عن الولايات المتحدة الذي جعل استعمال منسوجات الولايات المتحدة أمرا غير عملي. ومع تزايد الطابع التقييدي للأنظمة التجارية المطبقة في الأسواق التي توجه إليها الصادرات،

**فبدون تحقيق المزيد من الارتقاء بالمستوى الصناعي، قد تواجه بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا منافسة متزايدة من جانب البلدان الآسيوية الأقل تقدما والتي تمتلك إمكانات الارتقاء من مجرد التجميع إلى التصنيع الكامل.**

وقد كان لاتفاقات التعاقد الخارجي أثر شديد على اتجاه التجارة في قطاع الملابس. فالأدلة الواردة في الجدول ٣- ألف ٣ تشير إلى حدوث زيادة كبيرة في التبادل التجاري في اتجاهين: بين البلدان الرئيسية في الاتحاد الأوروبي (بلدان الاتحاد الأوروبي الثمانية) والأقاليم المجاورة على اختلاف مستويات دخل الفرد فيها (المناطق الطرفية الأوروبية، وأوروبا الشرقية وشمال أفريقيا)، من جهة، وبين الولايات المتحدة والمكسيك وبلدان البحر الكاريبي، من جهة أخرى. وفي جميع هذه الحالات، فيما عدا التجارة الثنائية بين الولايات المتحدة وبلدان البحر الكاريبي، تجاوزت الزيادة في الصادرات من البلدان الأفقر إلى البلدان الأغنى الزيادة التي شهدتها التدفقات التجارية العكسية. وقد حدث انخفاض شديد في صادرات الملابس إلى الولايات المتحدة وبلدان الاتحاد الأوروبي الثمانية (وإلى اليابان أيضا في وقت لاحق) من بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا، وقد اقترن بزيادة حادة في وارداتها من بلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا الأربعة، ولا سيما من الصين. كما حدثت زيادة ملحوظة أيضا في التبادل التجاري في الاتجاهين بين بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا والصين. وتدل هذه الاستنتاجات على الاتجاه نحو الإقليمية في تجارة الملابس وعلى ظهور عملية تصنيع ثلاثية الأطراف تتركز على بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا.

الجمركية للولايات المتحدة. غير أن المكسيك تتمتع بميزة أكبر بسبب قواعد المنشأ المطبقة بموجب اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، حيث إن مدخلاتها في السلع المعدة للتصدير تعتبر مدخلات منشؤها أمريكا الشمالية، وبالتالي فهي لا تخضع للضرائب على حدود الولايات المتحدة. أما بلدان البحر الكاريبي فتعمل في إطار آلية الولايات المتحدة لتقاسم الإنتاج التي تفرض، رغم ما تمنحه من امتيازات في الوصول إلى سوق الولايات المتحدة، ضرائب على المدخلات من غير الولايات المتحدة. ويتيح إدراج المدخلات المكسيكية التنافسية في المنتجات النهائية الموجهة نحو أسواق التصدير (لجنة التجارة الدولية للولايات المتحدة، ١٩٩٩ (ب): ٣٠) فرصة لتعميق هذا الاندماج، لكن ذلك سيتوقف على تطور القدرة التنافسية لصناعة المنسوجات المكسيكية. وعلى النقيض من ذلك، فإن المنتجين في بلدان البحر الكاريبي لم يجرزوا أي تقدم يتجاوز عمليات التجميع البسيطة، ويحتمل أن يواجهوا منافسة ضارية من جانب المصدرين في جنوب آسيا والصين، بعد الإنهاء التدريجي لاتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن المنسوجات والملابس، الأمر الذي قد يسفر عن سباق محموم لتخفيض الأجرور والحوافز الأخرى اللازمة لاجتذاب عقود التوريد من الخارج.

## الجدول ٣ - ألف ٣

التجارة الثنائية في الملابس وملحقاتها بين نخبة من الشركاء التجاريين، ١٩٨٠-١٩٩٨  
(الحصص بالنسبة المئوية من إجمالي الصادرات العالمية)

١٩٩٨	١٩٩٥	١٩٩٠	١٩٨٥	١٩٨٠	
صادرات البلدان ا وروبية الثمانية الرئيسية إلى:					
١٢,٤	١٣,١	١٧,٥	١٧,٠	٢٦,٢	البلدان ا وروبية الثمانية الرئيسية
٢,٤	٢,٣	٢,٣	١,١	١,٥	البلدان ا وروبية المجاورة
١,١	١,٠	٠,٣	٠,٢	٠,٣	أوروبا الشرقية
٠,٦	١,١	٠,٧	٠,٣	٠,٣	بلدان الرعيل ا ول من الاقتصادات المصنعة حديثا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	الصين
٠,٥	٠,٤	٠,٣	٠,٢	٠,٣	شمال أفريقيا
واردات البلدان ا وروبية الثمانية الرئيسية من:					
٥,٦	٦,٢	٦,٨	٥,٤	٣,٣	البلدان ا وروبية المجاورة
٤,٦	٤,٢	٠,٧	٠,٥	٠,٨	أوروبا الشرقية
٢,٠	٢,٦	٤,٨	٥,٢	٩,٣	بلدان الرعيل ا ول من الاقتصادات المصنعة حديثا
١,٣	١,٧	١,٩	٠,٧	١,٠	البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
١,٥	١,٥	٠,٩	٠,٦	٠,٠	الصين
١,٩	٢,٠	١,٨	١,٠	١,٣	شمال أفريقيا
صادرات الولايات المتحدة إلى:					
٠,٠	٠,١	٠,٠	٠,٠	٠,١	بلدان الرعيل ا ول من الاقتصادات المصنعة حديثا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	الصين
١,٥	٠,٩	٠,٤	٠,٤	٠,٥	المكسيك
٢,٢	١,٧	٠,٨	٠,٦	٠,٧	بلدان البحر الكاريبي
واردات الولايات المتحدة من:					
٥,٦	٦,٢	١٠,٩	١٧,٩	١١,٨	بلدان الرعيل ا ول من الاقتصادات المصنعة حديثا
٣,٦	٢,٨	٢,١	١,٨	٠,٥	البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٢,٢	٢,١	١,١	١,٢	٠,٠	الصين
٣,٨	١,٨	٠,١	٠,٥	٠,٠	المكسيك
٠,٦	٠,٧	٠,٢	٠,٨	٠,٠	بلدان البحر الكاريبي

١٩٩٨	١٩٩٥	١٩٩٠	١٩٨٥	١٩٨٠	
صادرات اليابان إلى:					
٠,١	٠,١	٠,١	٠,٢	٠,١	بلدان الرعيل ١ ول من الاقتصادات المصنعة حديثا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	البلدان ١ ربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٠,٠	٠,١	٠,٠	٠,٠	٠,٠	الصين
واردات اليابان من:					
٠,٧	١,٧	٣,٤	٢,٤	٢,٢	بلدان الرعيل ١ ول من الاقتصادات المصنعة حديثا
٠,٤	٠,٧	٠,٤	٠,٠	٠,١	البلدان ١ ربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٤,٤	٥,٠	١,٣	٠,٨	٠,٠	الصين
صادرات بلدان الرعيل ١ ول من الاقتصادات المصنعة حديثا إلى:					
١,٢	٠,٦	٠,٣	٠,١	٠,٠	الصين
واردات بلدان الرعيل ١ ول من الاقتصادات المصنعة حديثا من:					
٦,١	٤,٩	٤,٧	٠,٧	٠,٠	الصين

**المصدر:** حسابات أجهتها أمانة الأونكتاد استنادا إلى بيانات إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة، قاعدة بيانات إحصاءات التجارة السلعية.

**ملاحظة:** تتعلق البيانات الواردة في هذا الجدول بالبند ٨٤ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية. وتكوين المجموعات الإقليمية/دون الإقليمية هو كما يلي:

البلدان الأوروبية الثمانية: ألمانيا، إيطاليا، بلجيكا، الدانمرك، فرنسا، لكسمبرغ، المملكة المتحدة، هولندا.

البلدان الأوروبية المجاورة: إسبانيا، آيرلندا، البرتغال، تركيا، اليونان.

بلدان أوروبا الشرقية: إستونيا (١٩٩٥ و ١٩٩٨)، بلغاريا، تشيكوسلوفاكيا، (١٩٨٠ و ١٩٩٠)، بولندا، الجمهورية التشيكية (١٩٩٥ و ١٩٩٨)، رومانيا، سلوفاكيا (١٩٩٥ و ١٩٩٨)، سلوفينيا، لاتفيا (١٩٩٥ و ١٩٩٨)، ليتوانيا (١٩٩٥ و ١٩٩٨)، هنغاريا.

منطقة البحر الكاريبي: أنتيغوا و بربودا، أروبا، جزر البهاما، بربادوس، بليز، جزر فيرجن البريطانية، كوستاريكا، دومينيكا، الجمهورية الدومينيكية، السلفادور، غرينادا، غواتيمالا، هايتي، هندوراس، جامايكا، مونتسرات، جزر الأنتيل الهولندية، نيكاراغوا، بنما، سانت كيتس ونيفيس، سانت لوسيا، سانت فنسنت و غرينادين، ترينيداد وتوباغو.

بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا: هونغ كونغ (الصين)، جمهورية كوريا، سنغافورة، مقاطعة تايوان الصينية.

البلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا: إندونيسيا، تايلند، الفلبين، ماليزيا.

شمال أفريقيا: تونس، المغرب، مصر.

## ٢- شبكات الإنتاج التي تسيروها الشركات عبر الوطنية: صناعة الإلكترونيات

ولأن صادرات تلك البلدان لم تواجه نفس الزيادة في الحواجز الحمائية التي واجهتها صادرات اليابان.

ومع أنه لا توجد أدلة عملية قابلة للمقارنة ومفصلة، فإنه يبدو أن هناك فوارق هامة في الطريقة التي تنظم بها الشركات عبر الوطنية اليابانية والأمريكية شبكات الإنتاج في شرق آسيا. وخصوصا فيما يتعلق بموقع الإدارة، وتوريد المكونات والسلع الرأسمالية، وتقليد نموذج شبكات الإنتاج، والحافز على الاستثمار في الخارج (Belderbos, Capannelli and Fukao, 2001; Ernst and Ravenhill, 1999).

### يبدو أن هناك فوارق هامة في الطريقة التي تنظم بها الشركات عبر الوطنية اليابانية والأمريكية شبكات الإنتاج في شرق آسيا.

ويعتمد نظام إدارة الشركات الياباني التقليدي اعتمادا أكبر بكثير من نظام الإدارة في الولايات المتحدة على الترتيبات التعاونية داخل الشركات ضمن تكتلات متكاملة رأسيا (Keiretsu)، في حين أن نظام الولايات المتحدة يعتمد على العلاقات القائمة على السوق مع شركات منتسبة أكثر استقلالا من الناحية النسبية. وبالتالي فإن الشركات المنتسبة اليابانية لا يحتتمل أن توظف مديريين محليين أو موظفين محليين في الوظائف التقنية الرفيعة بالقدر الذي تفعله الشركات الأمريكية. وللسبب نفسه، تبدو الشركات اليابانية أقل استعدادا لنقل أنشطة البحث والتطوير إلى الشركات التابعة لها في الخارج. وتعتبر تكاليف التنسيق الكبيرة وبطء التفاعل بين المنتجين والزبائن من أوجه النقص الرئيسية التي تشوب النظام الياباني، بيد أنها لم تشكل معضلات جدية في بداية الأمر، نظرا لتركز الاستثمار الياباني في شرق آسيا على الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية البسيطة (مثل أجهزة التلفزيون والأدوات الكهربائية المنزلية) وما يتصل بها من المكونات العادية التي لا تتطلب تفاعلا وثيقا مع الزبائن لكنها تسمح بجني فوائد هامة من وفورات الحجم. وعلى النقيض من ذلك، فإن استثمارات الشركات عبر الوطنية الأمريكية قد تركزت على الدوائر الكهربائية المتكاملة والمنتجات المتصلة بالحواسيب الشخصية المتميزة إلى حد كبير والتي تتطلب بالتالي تفاعلا وثيقا مع الزبائن. غير أنه بعد تحرير سوق الحواسيب اليابانية وتحول العديد من الشركات اليابانية من إنتاج الحواسيب

يمكن القول إن صناعة الإلكترونيات هي أكثر الصناعات عولمة على الإطلاق. فالتجارة في المنتجات الإلكترونية تقوم على أساس شبكات إنتاج تسيروها الشركات عبر الوطنية وتتم بتشتت جغرافي متزايد. وقد دأبت الاقتصادات النامية، ولا سيما في شرقي آسيا، على لعب دور متزايد الأهمية في هذه الشبكات، وأصبحت المنتجات الإلكترونية تستأثر الآن بنسبة هامة من صادراتها، وبالتالي فإنها تشكل حالة مثيرة للاهتمام في تقييم مدى الارتقاء بالمستوى الصناعي في إطار شبكات الإنتاج الدولية.

وتشكل صناعة الإلكترونيات أهم قطاع منفرد بالنسبة للاستثمار من جانب الشركات عبر الوطنية اليابانية والأمريكية في شرقي آسيا، حيث استأثرت في أوائل التسعينات بقرابة ٤٥ في المائة من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر لليابان و٢٥ في المائة من الاستثمار الأجنبي المباشر للولايات المتحدة في مجال التصنيع (Ernst and Ravenhill, ١٩٩٩: ٣٦). وقد بدأ منتجو أشباه الموصلات ومعدات الحاسوب في الولايات المتحدة الاستثمار في الإنتاج التجميعي الموجه نحو التصدير والكتيف الاستخدام لليد العاملة في شرقي آسيا في أواخر الستينات من القرن الماضي، مستفيدين من تدني تكلفة اليد العاملة فيها. وفيما بعد، أخذ المنتجون وتجار المعدات المتزلية بالجملة يتعاقدون مع موردين مستقلين في شرق آسيا لإنتاج مجموعة متنوعة ومتزايدة من هذه المنتجات. وكما سبق بحثه بإسهاب في تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦، فقد شرعت الشركات عبر الوطنية اليابانية الموجهة نحو التصدير في نقل قواعد إنتاجها إلى الخارج في أواسط الثمانينات حين تعرضت لضغوط شديدة بسبب ارتفاع سعر صرف الين وازدياد التزعات الحمائية في البلدان الصناعية الرئيسية الأخرى. وكانت بلدان شرق آسيا تشكل مواقع جذابة بسبب تدني تكاليف اليد العاملة نسبيا، وارتفاع مستويات التعليم والمهارات، وجودة البنى الأساسية المادية،

اليابانية المكونات من اليابان وتصدر المنتجات النهائية مباشرة من مواقعها في الخارج إلى أسواق ثلاثة.

وما زال النمط التقليدي للتعامل ما بين الشركات يحكم أنشطة الشركات عبر الوطنية اليابانية في مجال الإلكترونيات والمعدات الاستهلاكية، لكن ثمة مؤشرات تدل على أن الشركات المنتسبة اليابانية العاملة في مجال إنتاج المنتجات المتصلة بالحواسيب تتحرك بصورة متزايدة في اتجاه الحصول على المكونات والمواد محليا وتزيد من اندماجها في الاقتصادات المضيفة. ويعود أحد أسباب ذلك إلى تطوير قدرات الإنتاج المحلية في البلدان المضيفة. والسبب الآخر هو تزايد الحاجة لاستخدام المكونات المنتجة إنتاجا واسع النطاق

والأرخص ثمنا نتيجة لتزايد حدة المنافسة، وتزايد أهمية الإسراع في إيصال المنتجات إلى الأسواق (أي إيصال المنتجات المناسبة إلى أكثر الأسواق رواجاً في الوقت المناسب، وهو ما لم يكن نظام الإدارة الياباني التقليدي مهيباً له.

وقد أسفرت هذه التطورات عن ظهور نمط للتخصص الإقليمي في شرق آسيا يشمل كلا من شبكات الشركات الأم والشركات المنتسبة وشبكات الموردين المشتركة بين الشركات. وتكتسب هذه الأخيرة المزيد من الأهمية بسبب ازدياد تركيز الشركات على الكفاءات الأساسية وشراء السلع والخدمات الوسيطة من شركات أخرى. وعلى الرغم من أن التفاصيل تختلف باختلاف مجموعات المنتجات، فإن شركات الولايات المتحدة والشركات اليابانية قد ركزت على أنواع الأنشطة نفسها في نفس الاقتصادات: إذ تتنافس هونغ كونغ (الصين) وسنغافورة على استضافة المقرات الرئيسية الإقليمية، وتتنافس جمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية على عقود مصنعى المعدات الأصلية وموردي الأدوات الدقيقة، كما تتنافس كل من ماليزيا والفلبين وتايلند على المنتجات التكنولوجية المتوسطة المستوى وبعض المنتجات ذات المستوى التكنولوجي الأعلى والتي تنطوي على وفورات الحجم، كما تتنافس الصين وإندونيسيا (وفيت نام إلى حد ما) على تصنيع المكونات التي لا تستخدم المهارات بكثافة والمكونات البسيطة<sup>(٢)</sup>.

ويتفاوت تطور صناعة الإلكترونيات في شرق آسيا من بلد إلى آخر، حيث تعتبر تجربة جمهورية كوريا في هذا المجال

الرئيسية إلى النظم القائمة على الحواسيب الشخصية في أوائل التسعينات، أخذت الشركات المنتسبة اليابانية في شرقي آسيا تتحول بصورة متزايدة نحو إنتاج المنتجات ذات الصلة بالحواسيب الشخصية أيضا.

ظلت الشركات المنتسبة للشركات عبر الوطنية اليابانية حتى وقت متأخر أقل ميلا إلى إقامة روابط خلفية مع الشركات المحلية في البلدان المضيفة بالمقارنة مع الشركات المنتسبة للشركات عبر الوطنية الأمريكية التي كانت تميل إلى الاعتماد بصورة أكبر على واردات المكونات والمواد من اليابان. ويعود ذلك جزئيا إلى هيكلها الإداري الأكثر هرمية ومركزية. وقد بدأ الاستثمار الأجنبي المباشر الياباني في قطاع الإلكترونيات الموجهة نحو التصدير أيضا في وقت متأخر جدا

بالمقارنة مع الاستثمار الأجنبي المباشر من الولايات المتحدة. وبالنظر إلى الوقت الذي تستغرقه إقامة العلاقات مع الموردين المحليين الذين يستطيعون الوفاء بالمعايير الدولية من حيث الأسعار والتنوعية والتصميم والتسليم، فقد اتجهت الشركات المنتسبة اليابانية إلى شراء المكونات من موردين مضمونين وموثوقين في اليابان. كما استطاع الموردون اليابانيون أيضا توفير المكونات المطابقة للتصاميم المتخصصة المعدة داخل الشركات والتي كانت تحظى بالأفضلية على التصميمات العادية التي يضعها الموردون المحليون. بيد أنه منذ أوائل التسعينات، وبسبب تزايد المنافسة من جانب شركات الولايات المتحدة في أسعار معدات تجهيز البيانات الإلكترونية، لجأ المنتجون اليابانيون إلى زيادة مشترياتهم من المنتجات النهائية من شرق آسيا ونقلوا جزءا من إنتاجهم إلى تلك المنطقة (Ernst و Guerrieri، ١٩٩٨: ٢٠١).

كما أسفر تباين دوافع الاستثمار في الخارج أيضا عن اتباع ممارسات مختلفة. ففى حين أن الشركات عبر الوطنية الأمريكية كانت تبحث تقليديا عن مواقع إنتاج أقل تكلفة، كان الدافع وراء الاستثمارات اليابانية في الغالب هو تجاوز الحواجز التجارية التي تواجهها الصادرات اليابانية، من قبيل القيود الطوعية على الصادرات أو ممارسات مكافحة الإغراق. وكان من بين النتائج المترتبة على ذلك نشوء نمط تجاري ثلاثي الأطراف، حيث تشتري الشركات المنتسبة

بالحواسيب الشخصية، على غرار ما فعلته الشركات عبر الوطنية الأمريكية، نمطا جديدا في تقاسم الإنتاج الإقليمي، مما أسفر عن ظهور شبكات إنتاج دولية متداخلة ومتنافسة. وقد أدى هذا التطور إلى توسيع نطاق الخيارات المتاحة للاقتصادات في شرقي آسيا، إذ سمح لها بالتوريد للمشتريين في مختلف شبكات الإنتاج في محاولة لاستهلاك استثماراتها الكبيرة والاستفادة من وفورات الحجم في أسرع وقت ممكن. غير أن ذلك يعنى أيضا توفر خيار أوسع لدى المشتريين يتيح لهم اختيار المورد الذي يقدم إليهم أفضل عرض، ولا سيما فيما يتعلق بالمنتجات البسيطة

والكبيرة الحجم. ولكن تكاليف إنتاج هذه المنتجات تتوقف في الغالب على طول فترة عمليات الإنتاج، مما يفضي إلى خطر الإفراط في الإنتاج والمنافسة السعرية الشديدة. وقد أصبح هذا الخطر حادا بصورة خاصة بسبب الانخفاض الذي شهده مؤخرا الطلب العالمي على منتجات من قبيل أشباه الموصلات.

كما كان لاتساع نطاق شبكات الإنتاج في قطاع الإلكترونيات أيضا أثر كبير على التدفقات التجارية الثنائية من هذه المنتجات. إذ تبين الأرقام المتصلة بالتجارة بأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية وجود تدفقات تجارية وحيدة الاتجاه متنامية بسرعة من بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا ومن البلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا إلى الولايات المتحدة وإلى الدول الثماني الرئيسية في الاتحاد الأوروبي (الجدول ٣- ألف ٤). وقد واكب ذلك انخفاض في صادرات اليابان إلى هاتين الوجهتين، وزيادة ملحوظة في التجارة الثنائية ذات الاتجاهين بين اليابان وبلدان الرعيل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا والبلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا وكذلك بين بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات المصنعة حديثا والبلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا. كما أصبحت الصين مؤخرا تشكل جزءا من هذا النمط. وتبين هذه النتائج أن نقل مواقع الإنتاج من اليابان إلى البلدان النامية في شرقي آسيا وتقاسم الإنتاج الدولي بين هذه البلدان الأخيرة كانا من العوامل الهامة في التوسع السريع الذي شهدته تجارة المنتجات الإلكترونية. كما ظهر منذ منتصف التسعينات نمط مماثل للتجارة الثنائية ذات الاتجاهين بين الدول الرئيسية الثماني في الاتحاد الأوروبي وبلدان أوروبا الشرقية، وكذلك بين الولايات المتحدة والمكسيك.

جديرة باهتمام خاص بالنظر إلى نجاحها في احتلال موقع ثاني أكبر مورد، بعد اليابان، لمجموعة واسعة من المعدات الإلكترونية الاستهلاكية (المعدات السمعية، وأجهزة التلفزيون، ومسجلات الفيديو وأفران مايكروويف)، كما تعد موردا متزايد الأهمية للمكونات المتناهية الدقة والإلكترونيات الصناعية. وعلى الرغم من ذلك، فقد وصف تطور صناعة الإلكترونيات في جمهورية كوريا بأنه "تحديث صناعي متسرع"، بمعنى أن الشركات لم تحدث سمات معينة لازمة للنمو الطويل الأجل والتحديث الصناعي المستدام (أرنست، ١٩٩٨). ويتألف قطاع الإلكترونيات فيها من بضع شركات كبيرة تنفذ

استراتيجية الاستثمار الضخم في نظم الإنتاج المتكاملة، وهي تعتمد على درجة كبيرة من التكامل الرأسى والأفقى، وتركز على أهداف كمية في مجال توسيع القدرات والحصة من الأسواق الدولية بالنسبة لمنتجات متماثلة نسبيا مثل الإلكترونيات الاستهلاكية والذاكرات الحاسوبية. وقد أسفرت هذه الاستراتيجية عن تطوير القدرات التشغيلية في مجالي الإنتاج والاستثمار، لكن ثمة قدرا كبيرا من الاعتماد على الواردات من المعدات والمواد، ولم تحقق أي تقدم يستحق الذكر في الارتقاء بمستوى المعارف الخاصة بتصميم المنتجات وتطوير الأسواق وتوفير خدمات الدعم الرفيعة المستوى والكثيفة الاستخدام للمعارف.

وثمة سمات مشتركة بين تجربة جمهورية كوريا وتجارب بلدان رابطة أمم جنوب شرقي آسيا والصين من حيث الطريقة التي أدت بها عملية الاندماج في شبكات الإنتاج الدولية إلى تشكيل هيكل قطاع الإلكترونيات فيها. ومن شأن التخصص في المنتجات العادية التي يتم إنتاجها على نطاق واسع والتي تنطوي على وفورات حجم كبيرة أن يؤدي إلى مشاركة ضحلة في أي قطاع بعينه من قطاعات صناعة الإلكترونيات وأن يزيد من اعتماد الإنتاج على الواردات. وهو، بالإضافة إلى ذلك، لا يشكل دافعا يستحق الذكر لتوسيع نطاق قاعدة معارف قوة العمل. غير أن التجربة الكورية تختلف اختلافا هاما عن المشاركة الأحداث عهدا من جانب بلدان رابطة أمم جنوب شرقي آسيا والصين في تقاسم الإنتاج الدولي للإلكترونيات. وقد أظهر تحول الشركات اليابانية عن إنتاج الإلكترونيات والمعدات الاستهلاكية والاتجاه نحو إنتاج المنتجات ذات الصلة

**ومن شأن التخصص في المنتجات العادية التي يتم إنتاجها على نطاق واسع والتي تنطوي على وفورات حجم كبيرة أن يؤدي إلى مشاركة ضحلة في أي قطاع بعينه من قطاعات صناعة الإلكترونيات وأن يزيد من اعتماد الإنتاج على الواردات.**



## المجدول ٣ - ألف ٤

التجارة الثنائية بأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية بين نخبة من الشركاء  
التجارين، ١٩٨٠-١٩٩٨  
(الحصص بالنسبة المئوية من إجمالي الصادرات العالمية)

١٩٩٨	١٩٩٥	١٩٩٠	١٩٨٥	١٩٨٠	
					صادرات بلدان الرعيل ١ ول من الاقتصادات المصنعة حديثا إلى:
٢,٠	٢,١	١,٤	٠,٤	٠,١	البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا
٠,٨	٠,٦	٠,٣	٠,٦	٠,١	الصين
١,٣	١,٣	٠,٦	٠,٥	٠,٤	اليابان
٤,٥	٣,٨	٢,٦	١,٠	٠,٤	البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي
٥,٦	٧,٧	٤,٨	٤,٢	٤,٢	الولايات المتحدة
					واردات بلدان الرعيل ١ ول من الاقتصادات المصنعة حديثا من:
٣,٩	٣,٢	٢,٠	٠,١	٠,٠	البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا
١,٢	٠,٩	٠,٢	٠,٠	٠,٠	الصين
٢,٠	٢,٩	١,٧	١,٠	٠,٨	اليابان
٠,٥	٠,٥	٠,٤	٠,٣	٠,٤	البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي
١,٨	٢,١	٢,٢	٣,٨	٣,٤	الولايات المتحدة
					صادرات البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا إلى:
٠,٦	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	الصين
١,٢	٠,٨	٠,٣	٠,٠	٠,٠	اليابان
٢,١	١,٠	٠,٣	٠,٠	٠,٠	البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي
٣,٤	٢,١	٠,٩	٠,٢	٠,٠	الولايات المتحدة
					واردات البلدان ا ربعة في رابطة دول جنوب شرقي آسيا من:
٠,٢	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	الصين
١,٢	١,٠	٠,٥	٠,١	٠,١	اليابان
٠,١	٠,١	٠,١	٠,١	٠,١	البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي
٠,٦	٠,٧	٠,٣	٠,٣	٠,١	الولايات المتحدة
					صادرات الصين إلى:
٠,٤	٠,٢	٠,٠	٠,٠	٠,٠	اليابان
٠,٤	٠,٣	٠,٠	٠,٠	٠,٠	البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي
٠,٧	٠,٤	٠,٠	٠,٠	٠,٠	الولايات المتحدة
					واردات الصين من:
٠,٦	٠,٦	٠,٠	٠,١	٠,٠	اليابان
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,١	البلدان الثمانية في الاتحاد ا وروي
٠,٣	٠,١	٠,٠	٠,٢	٠,١	الولايات المتحدة
					صادرات البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي إلى:
٠,٢	٠,٦	٠,٣	٠,٢	٠,٧	اليابان
١,٠	٠,٥	٠,٢	٠,١	٠,٥	أوروبا الشرقية
١٠,٠	١١,٧	٢٠,٥	٢٢,٩	٢٥,٧	البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي
					واردات البلدان الرئيسية الثمانية في الاتحاد ا وروي من:
٣,٢	٤,٥	٤,٨	٢,٤	١,٥	اليابان
٠,٨	٠,١	٠,٠	٠,٠	٠,٠	أوروبا الشرقية
					صادرات الولايات المتحدة إلى:
١,٦	١,٩	٣,٠	٣,٠	٢,٩	اليابان
١,٣	٠,٨	٠,٩	١,٦	١,٧	المكسيك
					واردات الولايات المتحدة من:
٥,٤	٨,٠	٩,٨	٥,٥	٢,٥	اليابان
١,٧	٠,٧	٠,٢	١,١	٠,٠	المكسيك

المصدر: انظر الجدول ٣ - ألف ٣.

ملاحظة: تتعلق البيانات الواردة في هذا الجدول بالنسبة المئوية للتصنيف النموذجي للتجارة الدولية. وتكوين المجموعات الإقليمية/دون الإقليمية هو نفس التكوين الوارد في الجدول ٣ - ألف ٣.

### ٣- آثار ترتيبات التجارة التفضيلية: قطاع السيارات

الاستثمار الأجنبي المباشر فيهما. وفي كلتا المنطقتين، أدت إزالة الحواجز التجارية القائمة فيهما إلى زيادة حجم سوق الشركات التي تأسست في البلدان الأعضاء، مما سمح بتحقيق وفورات حجم كبيرة. وقد لعب هذا العامل، إضافة إلى التعريفات الجمركية الأعلى المطبقة على الواردات من البلدان غير الأعضاء، دورا هاما في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولا سيما في منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرقي آسيا، حيث تتمتع صناعة السيارات الوطنية في إندونيسيا وماليزيا بقدر كبير من الحماية إزاء البلدان غير الأعضاء. غير أن هذا النمط من التكامل كان مختلفا إلى حد ما بين هاتين المنطقتين. ففي منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرقي آسيا، كانت الفوارق الكبيرة في مستويات دخل الفرد وتكاليف العمل في البلدان الأعضاء عاملا مشجعا لإنشاء شبكات إنتاج عبر الحدود في قطاع صناعة السيارات. وفي مقابل ذلك، كانت الاعتبارات المتعلقة بحجم الأسواق هي محرك الاستثمار في منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي حيث تعتبر هذه الفروق أصغر بكثير.

وقد شهدت التجارة داخل المنطقتين في قطاع السيارات وأجزائها ومكوناتها نموا كبيرا تجاوز إلى حد كبير مستوى نموها في التجارة العالمية (الجدول ٣ - ألف ٥). ففي السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، سجلت الواردات من البلدان غير الأعضاء زيادة كبيرة إبان الفترة ١٩٩٠-١٩٩٩، رغم أنها كانت أقل من زيادة الواردات من البلدان الأعضاء. وفي منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرقي آسيا، من جهة أخرى، كانت الواردات من البلدان غير الأعضاء أقل في عام ١٩٩٩ مما كانت عليه عند بداية العقد، ويعود ذلك بصورة رئيسية إلى الأزمة المالية الآسيوية التي حدثت في عام ١٩٩٧. وقبل نشوب هذه الأزمة، كانت الواردات من البلدان غير الأعضاء قد ازدادت زيادة سريعة إلى حد ما بين عام ١٩٩٠ وعام ١٩٩٦ (بمعدل سنوي بلغ متوسطه ٩,٤ في المائة بالنسبة للسيارات و٧,٢ في المائة بالنسبة لأجزائها ومكوناتها، ومقارنة بمعدلي زيادة في الواردات العالمية بلغت ٤,٥ في المائة و٥,١ في المائة على التوالي). غير أن الواردات من البلدان غير الأعضاء كانت بوجه عام أقل بكثير في منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرقي آسيا منها في منطقة السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، مما يعكس الجهود المبذولة لتطوير الصناعات الوطنية في المنطقة الآسيوية.

يعد إنتاج السيارات أحد أهم الأنشطة الصناعية في العالم، وأسرع القطاعات نموا في التجارة العالمية. كما أنه لعب دورا بالغ الأهمية في عملية التصنيع في العديد من البلدان، بما فيها بعض البلدان النامية الكبيرة، حيث غالبا ما ارتبط توسعه ارتباطا وثيقا باستراتيجية لاستبدال الواردات. غير أن العديد من البلدان النامية قد أخفقت في إنشاء شركات وطنية لصناعة السيارات قادرة على المنافسة، ويعود ذلك في الغالب إلى حجم أسواقها المحلية الذي لا يتيح لها استغلال وفورات الحجم الكبيرة التي يتسم بها هذا القطاع.

وقد تمثلت إحدى طرق التغلب على هذه المشكلة في إقامة صناعة سيارات متكاملة إقليميا، تدعمها ترتيبات التجارة التفضيلية لحمايتها من المنافسة من جانب الصناعات المتطورة في الاقتصادات المتقدمة. والواقع أن أحد أول نتائج التكامل الإقليمي في السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، ومنطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا كان إنشاء شبكات إنتاج إقليمية لصناعة السيارات وتوزيع عمليات تصنيعها عبر الحدود الوطنية<sup>(٣)</sup>. وعلى النقيض من ذلك، فإن إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية في عام ١٩٩٣، كترتيب اقتصادي إقليمي رسمي بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، يشكل ذروة الروابط الوثيقة القائمة والمتزايدة في مجال التجارة والاستثمار في صناعات محددة، وأهمها قطاع السيارات في الولايات المتحدة والمكسيك. ويبحث الفرع التالي بمزيد من التفصيل أثر السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا على نمط التجارة الإقليمية. وتلى ذلك دراسة لأثر منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية على تطور صناعة السيارات في المكسيك.

#### (أ) أنماط الإنتاج والتجارة في السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، ومنطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا

لم يتأثر تطور قطاع السيارات في بلدان السوق المشتركة للمخروط الجنوبي والمنطقة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا بترتيبات التجارة التفضيلية الإقليمية فحسب، بل وبتزايد نشاط الشركات عبر الوطنية من الولايات المتحدة واليابان والاتحاد الأوروبي في هاتين المنطقتين بعد تحرير

## الجدول ٣ - ألف ٥

واردات صناعة السيارات داخل الإقليم: منطقة السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي  
ومنطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا، ١٩٩٩-١٩٨٠

بند تذكيري: معدل نمو الواردات من خارج الإقليم		معدل النمو (بالنسبة المئوية)		الحصة من إجمالي الواردات			بملايين الدولارات		الاقليم
-١٩٩٠	-١٩٨٠	-١٩٩٠	-١٩٨٠	١٩٩٩	١٩٩٥	١٩٩٠	١٩٩٩	الاقليم	
١٩٩٩	١٩٨٩	١٩٩٩	١٩٨٩	١٩٩٩	١٩٩٥	١٩٩٠	١٩٩٩	المنطقة المشتملة على بلدان المخروط الجنوبي	
٣٣.٠	١٧.٥-	٤٠.٢	١٥.٥	٥٢.٧	١٩.٥	٤١.٠	٢٠.٢٧	السيارات	
١٩,٠	١٠,٤	٢٠,٨	٨,٩	٢٥,١	٤١,٨	٢٢,٦	٦٩٤	أجزاء السيارات	
٠.٧-	١.٥	١٨.٦	٩.٤	٥.٤	١.٠	١.١	١٧٥	منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا	
٥,٦-	١٤,٢	٢٠,٨	١٧,٣	٩,٥	٢,٩	١,١	١٩٥	السيارات	
								أجزاء السيارات	
		٦.٦	١٠.٧	.	.	.	٣٦٥ ٦٧٢	السيارات	
		٦,٤	١٠,٢	.	.	.	١٣٨ ٤٠٦	أجزاء السيارات	

بند تذكيري:

العالم

المصدر: انظر الجدول ٣-ألف ٣.

**ملاحظة:** تتعلق البيانات الواردة في هذا الجدول بالبنود ٧٨١ و ٧٨٢ و ٧٨٣ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية (السيارات)، وبالبنود ٧٨٤ من التصنيف النموذجي (أجزاء السيارات).

Mortimore، ١٣٠: ٢٠٠٠). وقد أسفرت هذه المبادرات عن ترشيد الاستثمار والإنتاج، مما أدى بدوره إلى زيادة التخصص وتكامل الإنتاج الذي تطلب نقل مواقع الإنتاج المحدود للسيارات الكبيرة إلى الأرجنتين والإنتاج الواسع النطاق للسيارات الأصغر حجماً إلى السوق الواسعة النطاق في البرازيل. كما أدت هذه المبادرات أيضاً إلى تعزيز التجارة الثنائية ووفرت على وجه الخصوص حافزاً هاماً لصناعة السيارات الأرجنتينية بتوسيع نطاق أسواقها توسيعاً كبيراً<sup>(٤)</sup>. وخلافاً

للحالة في الأرجنتين، فإن وفورات الحجم تعتبر أكثر أهمية في صناعة السيارات في البرازيل. لكن التكامل الإقليمي لم يسفر بالنسبة لهذه الأخيرة عن الكثير من الفرص لتوسيع القدرة

وقد بدأت الأرجنتين والبرازيل في الخمسينات من القرن الماضي في تطوير صناعة السيارات من أجل أسواقها المحلية المتمتعاً بقدر كبير من الحماية. وخضعت هذه الصناعة منذ أوائل التسعينات لعملية إعادة هيكلة كبيرة نتيجة للأحكام الخاصة الواردة في اتفاق السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي والتي تهدف إلى تسهيل توسيع نطاق أنشطة الشركات عبر الوطنية القائمة واجتذاب شركات جديدة منها. وبالإضافة إلى ذلك فإن هناك اتفاقاً ثنائياً بين الأرجنتين

والبرازيل يسمح باستيراد السيارات وأجزائها مغفأة من الرسوم الجمركية، بشرط أن توازن الجهة المستوردة بين المشتريات الأجنبية بالصادرات (Assouw و Romijin)

توزيعاً أكثر كفاءة، وتعزيز القدرة التنافسية لصناعة السيارات  
(Mortimore, Van Assouw, Romijn, 2000: ١٣٩).

### (ب) اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية وصناعة السيارات المكسيكية

إن انطلاقة صناعة السيارات المكسيكية قد سبقت  
إبرام اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، مع أن هذا الاتفاق  
قد زودها بزخم جديد. وكان هذا القطاع قد تأسس في  
الستينات في إطار التصنيع القائم على استبدال الواردات والذي  
تعايشت في ظل الشركات الأجنبية الكبيرة العاملة في مجال  
تجميع السيارات تعايشاً قلقاً مع المنتجين المحليين الأصغر حجماً  
العاملين في مجال إنتاج أجزاء السيارات في ظل تنظيم وإشراف  
حكوميين صارمين. وعلى الرغم من ارتفاع الحواجز التعريفية،  
فقد كان هذا القطاع الذي يعتمد اعتماداً شديداً على  
المكونات المستوردة ولكنه حافظ على حد أدنى من القدرة  
التصديرية، يستنزف موارد النقد الأجنبي على الدوام، ولذلك  
فقد أصبح غير قابل للاستمرار بعد أزمة الديون في أوائل  
الثمانينات. وتم اتخاذ بعض الخطوات المؤقتة نحو المزيد من  
التوجه التصديري في أوائل الثمانينات. إلا أن أزمة الديون التي  
شهدتها المكسيك، والجهود المتضاربة التي بذلها صانعو  
السيارات في الولايات المتحدة لحماية أرباحهم واستعادة  
حصتهم من الأسواق، في مواجهة نجاح المنتجين اليابانيين في  
اختراق أسواق أمريكا الشمالية هي التي أدت مجتمعة إلى تحول  
الصناعة المكسيكية. وقد أدت الضغوط في اتجاه خفض النفقات  
بغية التنافس مع المنتجين اليابانيين إلى جعل المكسيك موقعا  
جذاباً لتوريد أجزاء السيارات ولتجميع طرازات معينة من  
السيارات. وأدى التحول في السياسة للمكسيك في اتجاه نظم  
التجارة والاستثمار الأكثر تحرراً إلى تخفيض اشتراطات المحتوى  
الوطني بالنسبة للمنتجات المصدرة (حيث سمح بدخول ٧٠ في  
المائة من المكونات المستوردة لأغراض الصادرات مقارنة بما  
نسبته ٤٠ في المائة فيما يتعلق بالمبيعات في السوق المحلية).  
وبالإضافة إلى حوافز محددة قدمتها سلطات كل من الولايات  
المتحدة والمكسيك لاجتذاب المنتجين الأجانب إلى قطاع  
السيارات، فقد أسفر هذا التحول عن طفرة في الاستثمار الأجنبي  
المباشر في صناعة السيارات المكسيكية بدأت في منتصف  
الثمانينات وتسارعت في النصف الأول من التسعينات  
(Mortimore, 2000 Ramijn, Van Assouw and).

اللازمة لاستغلال وفورات الحجم. وبالتالي فقد ظل الإنتاج  
البرازيلي مقيداً. وقد أدى تدني الإنتاجية المرتبط بانخفاض  
الإنتاج إلى ما دون المستوى الأمثل إلى الحد من الصادرات  
إلى أسواق ثلاثة.

وقد أنشأت بعض الشركات عبر الوطنية لصنع  
السيارات مواقع الخاصة بها لإنتاج المحركات والمكونات، مما  
أسفر عن ظهور هيكل توريد رأسي بدرجة أكبر أدى إلى  
تراجع الموردين الوطنيين الذين استطاعوا مواصلة عملهم من  
المركز الأول إلى المركز الثاني أو الثالث. وشهدت صناعة  
أجزاء السيارات في الأرجنتين أيضاً تطوراً مماثلاً: إذ إن  
تزايد الاندماج في شبكات الإنتاج الدولية قد أسفر عن  
تركيز معظم الشركات عبر الوطنية لعمليات التصميم  
والهندسة والبحث والتطوير في مقارها الرئيسية في حين  
ركزت الشركات المنتسبة إليها على عملية التصنيع.

وكانت إندونيسيا وماليزيا والفلبين وتايلند قد  
بدأت تضطلع بعمليات تجميع السيارات في أواخر  
الخمسينات وأوائل الستينات من القرن الماضي وذلك في ظل  
نظم الحماية نسبياً لاستبدال الواردات. وفي حين أن صناعة  
السيارات في أمريكا الجنوبية واجهت صعوبات خطيرة في  
الثمانينات بسبب أزمة الديون، فقد دخلت هذه الصناعة في  
جنوب شرق آسيا مرحلة ازدهار جديدة بعد منتصف  
الثمانينات نتيجة للنمو الاقتصادي السريع، وارتفاع سعر  
صرف الين وإبرام اتفاقات تجارية إقليمية<sup>(٥)</sup>. وكان تأثير  
ارتفاع سعر صرف الين على هذه الصناعة في البلدان  
الأعضاء في رابطة دول جنوب شرق آسيا مماثلاً بصورة  
عامة لتأثيره على صناعة الإلكترونيات على النحو الذي  
سبق بحثه أعلاه. وبما أن الشركات عبر الوطنية اليابانية  
أرادت استخدام جهات التوريد اليابانية في شبكات  
إنتاجها، فقد أقنعت هذه الجهات بإقامة مصانع في بلدان  
رابطة دول جنوب شرق آسيا (تايلند على وجه الخصوص).

واعتمدت حكومات بلدان رابطة دول جنوب  
شرق آسيا اتفاقات تجارية تفضيلية من قبيل مخطط التعاون  
الصناعي (الذي بدأ تطبيقه في عام ١٩٩٦) والذي يمنح  
بعض المزايا - وخصوصاً التعريفات الجمركية التفضيلية  
للشركات التي تعمل في البلدان الأعضاء في الرابطة والتي  
تملك حداً أدنى قدره ٣٠ في المائة من الأسهم الوطنية -  
وذلك بغية المساعدة في توزيع العمل على الصعيد الإقليمي

عادت بالفائدة على الشركات عبر الوطنية في الولايات المتحدة في صناعة السيارات، ولكنه أدى أيضا إلى توسيع نطاق قواعد المنشأ الإقليمية لتطبق على منتجي المنتجات ذات المنشأ غير الأمريكي، بما في ذلك منتج المكونات. وبالإضافة إلى ذلك، فقد أسفر تخفيض سعر قيمة البيزو بسبب الأزمة المالية في الفترة ١٩٩٤-١٩٩٥ عن رواج قوي للصادرات عندما انهارت المبيعات المحلية. وأدى الرواج المطول في الولايات المتحدة في النصف الثاني من التسعينات إلى تعزيز مركز المنتجين المكسيكيين على نحو وطيء كجزء من التكتل الصناعي الإقليمي. وبحلول نهاية العقد، كان يتم تصدير ثلثي الإنتاج إلى الولايات المتحدة وأصبح تحقيق الفوائض التجارية هو القاعدة في هذا القطاع. وازدادت التدفقات التجارية عبر الحدود بأثني عشر ضعفا بين عامي ١٩٨٦ و ١٩٩٩، مقارنة بزيادة بلغت في متوسطها تسعة أضعاف في التجارة الإجمالية بين الولايات المتحدة والمكسيك، وزيادة بلغت خمسة أضعاف في تجارة المكسيك الإجمالية. وكانت الطفرة التي شهدتها صادرات الولايات المتحدة إلى المكسيك خلال النصف الثاني من التسعينات مؤشرا قويا على ترشيد الإنتاج من جانب شركات صناعة السيارات في الولايات المتحدة في إطار نظام الإنتاج المتكامل في أمريكا الشمالية.

وهكذا يبدو أن اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية قد عزز عملية إعادة الهيكلة الإقليمية التي قامت بها أهم الشركات المنتجة في الولايات المتحدة في محاولة

لحماية حصتها من السوق المحلية. فالمزاي المتصلة بالتكلفة وحوافز السياسة العامة قد دفعت هذه الشركات إلى تكثيف تقاسم الإنتاج مع مواقع التجميع في الخارج. كما أسهمت في نمو صادرات المكسيك سلسلة من العوامل الاقتصادية الكلية التي اقترنت بعملية إعادة الهيكلة. غير أنه بالنظر إلى أن احتياجات الشركات عبر الوطنية في الولايات المتحدة هي التي حددت النمط الإجمالي لهذا النمو، فإن ضعف الروابط مع المنتجين المحليين، وتدني القيمة المضافة، والاعتماد الشديد على سوق وحيدة، هي أمور قد أثارت هواجس فيما يتعلق بالتنمية الصناعية في المكسيك نفسها. وبصفة خاصة، لا تزال صناعة

وأسفر النشاط المتجدد للشركات عبر الوطنية إلى إقامة مصانع تجميع عالية الإنتاجية تصدر إلى سوق الولايات المتحدة - وخصوصا تلك التي تنتج محركات السيارات - في النصف الأول من الثمانينات. وقد استفادت هذه المصانع، إضافة إلى الشركات الأخرى العاملة في مجال إنتاج أجزاء السيارات والتي تنتج في إطار برنامج التصنيع في المناطق الحدودية لأغراض التصدير، من الإعفاءات من الرسوم الجمركية التي منحتها الولايات المتحدة بموجب النظام المتناسق للتعريفات الجمركية ٩٨٠٢. وأنشأت الشركات الأجنبية بين عامي ١٩٧٩ و ١٩٨٦ ما يقارب ٤٠ شركة منتسبة في المدن الواقعة على حدود المكسيك الشمالية من أجل تجميع أجزاء السيارات لأغراض إعادة التصدير (Van Assouw و Romijn و Mortimore، ٢٠٠٠: ١٤٤). وفي النصف الثاني من الثمانينات وأوائل التسعينات، سجلت المبيعات المحلية والصادرات من سيارات الركاب زيادة كبيرة. وبحلول عام ١٩٩٤، شكلت الصادرات ما يزيد بكثير عن نصف عدد سيارات الركاب التي تم إنتاجها وبالإضافة إلى ذلك، فقد حدثت زيادة كبيرة في حصة السيارات من إجمالي الصادرات، من ١٠ في المائة في عام ١٩٨٥ إلى حوالي ٦٥ في المائة بحلول أوائل التسعينات عندما بدأ المنتجون الأجانب الآخرون يرون في المكسيك منطلقا محتملا لدخول سوق الولايات المتحدة.

وقد صحت الطفرة الأولى للاستثمار الأجنبي المباشر زيادة حادة في الواردات. وكان

ارتفاع مستوى استيراد الأجزاء من الولايات المتحدة يعني أن هذا القطاع لم يحقق سوى فوائض تجارية صغيرة، بل إنه قد عانى أحيانا من حالات عجز، حتى عام ١٩٩٤. ومع ذلك فقد كانت الصناعة المكسيكية قد خضعت لعملية إعادة هيكلة ضخمة إلى حد ما، سواء من حيث مستويات الإنتاجية أو من حيث التوجه نحو التصدير، وذلك بحلول الوقت الذي دخل فيه اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية حيز التنفيذ. وقد أدى اتفاق منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أيضا إلى زيادة تعميق عملية إعادة الهيكلة هذه، ذلك لأن هذا الاتفاق لم يشتمل فقط على أفضل

غير أنه بالنظر إلى أن احتياجات الشركات عبر الوطنية في الولايات المتحدة هي التي حددت النمط الإجمالي لهذا النمو، فإن ضعف الروابط مع المنتجين المحليين، وتدني القيمة المضافة، والاعتماد الشديد على سوق وحيدة، هي أمور قد أثارت هواجس فيما يتعلق بالتنمية الصناعية في المكسيك نفسها.

ومما ساعد على حدوث هذه الطفرة في صادرات السيارات بعد عام ١٩٩٥ تخفيض قيمة العملة وبقاء الأجور الحقيقية على حالها، وبالتالي فقد ظلت تكاليف العمل الحقيقية النسبية في قطاع الصناعة منخفضة. وكانت الأجور الحقيقية في قطاع الصناعة في المكسيك والتي ظلت تنخفض خلال عملية التحول الأولية نحو قطاع لصناعة السيارات أكثر توجهها نحو التصدير في النصف الثاني من الثمانينات، قد سجلت زيادة متواضعة قبل الأزمة النقدية في عام ١٩٩٤، ولكنها انخفضت مرة أخرى إلى مستوى أوائل الثمانينات في الفترة المتبقية من ذلك العقد. وبالتالي فإن الضغوط الاقتصادية الكلية، من خلال تحركات أسعار الصرف أو اتجاهات الأجور، تظل تشكل مصادر محتملة لنقص المناعة.

المكونات المكسيكية تركز تركيزا شديدا على العمليات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة كصنع قوالب المحركات ووصلات الأسلاك الكهربائية، مع أنه من المتوقع إدخال بعض التحسين على إنتاج المكونات الأكثر تعقيدا من قبيل أجهزة نقل الحركة في السيارات (USITC, 1999a). ويعد المحتوى المحلي متدنيا بصورة خاصة لدى مجمعي أجزاء السيارات المعدة للتصدير في المناطق الحدودية، لكنه حتى خارج هذه المناطق تتم الاستعانة بمصادر من خارج المكسيك لتوريد ثلثي المكونات المستخدمة (Romijn, Van Assouw and Mortimore, 2000)<sup>(٦)</sup>.

### الحواشي

المخروط الجنوبي، انظر Arthukorala و Menon (١٩٩٧)؛ و Preusse (٢٠٠١). وللإطلاع على دراسة بشأن قطاع السيارات في المنطقتين، انظر Romijn و Van Assouw و Mortimore (٢٠٠٠).

(٤) ومما ساعد في ذلك أيضا الاتفاق الذي أبرم بين قطاع الصناعة والحكومة ونقابات العمال والذي يدعى "نظام السيارات الأرجنتيني"، وهو يتضمن التزاما بتصدير قيمة توازي تقريبا قيمة المكونات المستوردة والسيارات المكتملة الصنع (Miozzo, 2000).

(٥) لقد كان من بين العوامل الإضافية التي دعمت هذه الانطلاقة في ماليزيا البدء بتنفيذ مشروع "السيارة الوطنية" في عام ١٩٨٣.

(٦) لقد ظهر مؤخرا جيل جديد من منتجي قطاع السيارات في المناطق الحدودية لصنع السيارات المعدة للتصدير وذلك عندما تخلت شركتنا "فورد" و"جنرال موتورز" عن الإنتاج الداخلي لقطع الغيار.

(١) للإطلاع على دور الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا الإطار، انظر Mortimore, Lall and Romijn (2000) وبشأن التعاقد على التوريد من الخارج، انظر (2001) Graziani و (1999) Gereffi.

(٢) انظر: Ernst (1997). وتدل الشواهد بشأن نقل المواقع الجغرافية لوحداث تشغيل محددة تابعة للشركات عبر الوطنية على أن الصين قد أفلحت مؤخرا في رفع مستوى مشاركتها في تقاسم الإنتاج الدولي، حيث إنها تؤدي أنشطة أكثر تطلبا للمهارات التكنولوجية والإدارية (انظر الفصل الخامس).

(٣) وهذا يتعارض مع المسار التقليدي للتكامل الإقليمي الذي كثيرا ما ينطوي على تحرير التجارة في السلع في المراحل الأولية، ويتبعه تحرير التجارة في الخدمات وحركة اليد العاملة ورأس المال، ثم زيادة تنسيق السياسات التنظيمية وغيرها من السياسات. ولا يكون تغيير هيكل الصناعة عموما متوخى في المراحل الأولى من العملية. وللإطلاع على بحث عام بشأن منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا ومنطقة السوق المشتركة لبلدان

## الفصل الرابع

## المنافسة وخطأ التعميم

## ألف - القضايا المطروحة

اتجاهاتها الأطول أجلا وبشأن حركة أسعار الصادرات والواردات في الولايات المتحدة تؤكد هنا أيضا صحة هذه الفرضية. إلا أنه من الصحيح أيضا أن أسعار عدد من المصنوعات، ولا سيما الحواسيب والإلكترونيات، قد تقلبت تقلبا شديدا في السنوات الأخيرة وأن هذا التقلب قد أحدث اختلالات كبيرة في حصائل صادرات عدد من الاقتصادات النامية في شرق آسيا وفي مدفوعاتها الخارجية.

ولعل أحد أهم الأسباب الدافعة إلى التحول نحو إنتاج مصنوعات كثيفة الاستخدام لليد العاملة أن هذه المنتجات هي أكثر دينامية في الأسواق عن السلع الأولية. فهذه المنتجات تتيح إمكانيات أكبر لزيادة حجم الصادرات دون التعرض في الوقت ذاته لخطر انخفاض أسعارها و/أو حصائلها انخفاضاً كبيراً وذلك بسبب تدني مستوى تغير الطلب نتيجة لتغير الأسعار. وهنا أيضا، تؤكد الأدلة التي جرى بحثها في الفصل السابق هذه الفرضية بصورة عامة. ولكنه من الصحيح أيضا أن التجارة العالمية في عدد من السلع الأولية قد نمت بسرعة أكبر من نمو تجارة عدد من المصنوعات، لا سيما المصنوعات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة. غير أن المسألة التي تظل قائمة هي مسألة عتبة توسع الصادرات التي لا ينبغي تجاوزها كي لا تمبط أسعارها هبوطاً شديداً. وهذه هي مشكلة خطأ التعميم المعروفة تماماً أو مشكلة المراكمة، أي أن باستطاعة بلد نام صغير أن يزيد بمفرده صادراته زيادة كبيرة دون أن يؤدي ذلك إلى إغراق السوق وخفض أسعار المنتجات المعنية خفضاً كبيراً، ولكن ذلك قد لا يصدق على البلدان النامية ككل، أو حتى على بلدان كبيرة بمفردها مثل الصين

إن البلدان النامية التي تواجه صعوبات في تعزيز صادرات القطاع الأولي تنصح عادة بالتحول نحو الصناعة الكثيفة الاستخدام لليد العاملة. وهناك عدد من الأسباب الداعية إلى اعتماد مثل هذه الاستراتيجية. وأول هذه الأسباب أن اليد العاملة في معظم البلدان النامية أكثر وفرة من مواردها الطبيعية، ومن ثم فإن هناك إمكانية أكبر لزيادة الإنتاج على أساس استخدام اليد العاملة مقارنة باستخدام الموارد الطبيعية. وهذه الفرضية القائمة على النظرية التقليدية للميزة النسبية تنطبق على الأرجح على معظم البلدان النامية الواقعة خارج أفريقيا؛ ذلك أن الميزة النسبية في هذه المنطقة تكمن إلى حد أبعد في الموارد الطبيعية (تقرير التجارة والتنمية لعام 1998، الجزء الثاني، الفصل الرابع). ثانياً، إن الارتقاء بالمستوى الصناعي نحو أنشطة كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا ورأس المال ونمو إنتاج منتجات تتسم بدينامية العرض انطلاقاً من عملية تصنيع كثيفة الاستخدام لليد العاملة المتدنية المهارات هو أمر أكثر سهولة منه في حالة الانطلاق من إنتاج المنتجات الأولية. وهذا صحيح أيضاً بوجه عام. ومع ذلك، يتبين من الأدلة التي تم استعراضها في الفصل الثالث أن العديد من البلدان النامية المشاركة في الأجزاء الكثيفة الاستخدام لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية لم تتمكن من إحراز تقدم كبير في التحول إلى إنتاج مصنوعات أكثر تطوراً. والسبب الثالث المؤيد للأنشطة الصناعية الكثيفة الاستخدام لليد العاملة هو أن الطلب على هذه المنتجات أكثر استقراراً من الطلب على المنتجات الأولية. ثم إن الأدلة التي جرى استعراضها في الفصل السابق بشأن تقلب قيم المنتجات المصدرة حول

الملحوظة، على المنتجات القائمة على استخدام الموارد والاستخدام الكثيف لليد العاملة. وهذا يصدق لا على الكثير من المصنوعات التقليدية فحسب، بل وعلى الصادرات التي يبدو أنها كثيفة الاستخدام للمهارات والتكنولوجيا أيضا. وقد لوحظ، علاوة على ذلك، أن عددا كبيرا من البلدان لم تستطع بعد أن تجد منافذ ذات شأن لدخول أسواق المصنوعات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة أو أن تشارك بدرجة كبيرة في الأجزاء الكثيفة الاستخدام لليد العاملة ضمن شبكات الإنتاج الدولية. بل وحتى البلدان التي أظهرت قدرا كبيرا من النشاط والنجاح على كلتا الجبهتين، مثل الصين، لا تزال لديها أعداد صغيرة من اليد العاملة المتدنية

المهارات العاطلة عن العمل أو غير المستخدمة استخداما كاملا والتي يمكن استخدامها لزيادة النشاط في قطاعات الصناعة التقليدية أو في شبكات الإنتاج الدولية. وبالتالي فإن خطأ التعميم في المصنوعات الكثيفة

الاستخدام لليد العاملة يمكن أن يتحول إلى مشكلة إذا اتجهت البلدان النامية في نفس الوقت نحو زيادة صادراتها من هذه المصنوعات لأن ذلك سيؤدي إلى خفض أسعار و/أو حصائل هذه الصادرات. كما أنه يمكن أن يتحول إلى مشكلة تنعكس في هبوط الأجر عندما تشدد المنافسة فيما بين هذه البلدان باعتبارها مواقع للاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات بسيطة لأنشطة عالية التقنية التي يتم تنظيمها في شبكات الإنتاج الدولية. وقد تؤدي السياسات الحكومية إلى زيادة حدة هذه المشكلة من خلال منح التسهيلات الضريبية وغيرها من الحوافز للشركات عبر الوطنية. ولذلك فإن مسألة احتمال عرض صادرات البلدان النامية من المصنوعات الكثيفة الاستخدام لليد

العامة عرضا مفرطا في الأسواق، وبخاصة ما يتطلبه ذلك من استجابات على صعيد السياسة العامة، هي من العناصر الهامة في صياغة استراتيجيات إنمائية ذات وجهة تصديرية. ويتناول هذا الفصل كلتا القضيتين.

ويستعرض الفرع التالي الأدلة العملية المتعلقة بحركة

معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان النامية إزاء حركة معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان الصناعية على

والهند. فالزيادة السريعة في صادرات المنتجات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة تنطوي على خطر تدهور معدلات التبادل التجاري إلى حد يؤدي عنده تذبذب أسعار الصادرات إلى تكبد خسائر تفوق ما تحققه أية زيادة في حجم الصادرات من فوائد، مما يفضي إلى حدوث "نمو مفرط" (باغواي، ١٩٥٨).

ومن التعقيدات الأخرى أن البلدان المصدرة قد لا تكون أفضل حالا حتى إذا عوض ارتفاع حجم الصادرات عن انخفاض صافي المبادلات التجارية بالمقايضة وحتى إذا ازدادت حصائل صادراتها أو القوة الشرائية لهذه الصادرات

(أي أثر التبادل التجاري على الدخل القومي). بل إنه من المشكوك فيه أن يتسنى، بالاستناد إلى مفهوم أثر معدل التبادل التجاري على الدخل القومي، وصف الفوائد التي يمكن جنيها من هذا التبادل التجاري وصفا معقولا إلا إذا افترض أن زيادة

حجم الصادرات يمكن أن تتحقق بدون تكبد تكاليف إضافية في موارد إنتاجها، وقد يحدث ذلك إذا لم يكن هناك استخدام بديل لليد العاملة المستخدمة في تصنيع منتجات التصدير وعندما لا تكون هناك تكاليف موارد إضافية يتعين دفعها بالعملة الأجنبية. إلا أن الفصل السابق قد بين أن محتوى الصادرات المصنعة للبلدان النامية من المدخلات

المستوردة بصورة مباشرة وغير مباشرة مرتفع عموما، علاوة على أنه قد ظل يرتفع في السنوات الأخيرة، وخاصة في البلدان التي انتهجت سياسة التحرير السريع للتجارة والتي تشارك في الأجزاء الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة ضمن شبكات

الإنتاج الدولية. وفي ظل ظروف كهذه، يمكن لانخفاض أسعار الصادرات وصافي المبادلات التجارية بالمقايضة أن يؤدي إلى تكبد خسائر في الموارد حتى ولو كانت الزيادة في أحجام الصادرات أكثر من كافية للتعويض عن هبوط الأسعار.

ويتبين من الأدلة المشار إليها أعلاه أن صادرات البلدان النامية قد تركزت عدا عن بعض الاستثناءات

**يمكن لانخفاض أسعار الصادرات وصافي المبادلات التجارية بالمقايضة أن يؤدي إلى تكبد خسائر في الموارد حتى ولو كانت الزيادة في أحجام الصادرات أكثر من كافية للتعويض عن هبوط الأسعار.**

**أن أسعار صادرات البلدان النامية من المصنوعات ما برحت تضعف إزاء أسعار صادرات البلدان الصناعية منها، وخاصة بالنسبة للصادرات المصنعة الأقل اعتمادا على المهارات.**



الأجور والتفاوتات في الدخل، قد تفضي إلى ضغوط في اتجاه زيادة الحمائية في وجه صادرات البلدان النامية من المنتجات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة، وهي ضغوط قد تؤدي، في حالة نجاحها، إلى تزايد خطر الوقوع في خطأ التعميم<sup>(١)</sup>.

وقد تساعد زيادة سرعة النمو في البلدان الصناعية لا في فتح الأسواق على نطاق أوسع أمام صادرات البلدان النامية فحسب، بل وفي توفير فرص عمل لليد العاملة في البلدان الصناعية نفسها أيضا. وسيطلب ذلك بطبيعة الحال قيام كبرى البلدان الصناعية باعتماد سياسات اقتصاد كلي توسعية لتحقيق ذلك النوع من النمو السريع والمطرد الكفيل بتخفيف مشاكلها في سوق العمالة. ويجب أن تقتزن زيادة سرعة النمو في هذه البلدان سياسات هيكلية لتدريب اليد العاملة كي تكون قادرة على الانتقال إلى مزاولة أنشطة تتطلب درجة أعلى من المهارات.

كما أن تحول البلدان النامية ذات مستويات التنمية المختلفة، تحولا تدريجيا ومتزايدا، نحو الصناعات التحولية بمختلف مجالاتها - وبالطريقة التي وصفت في سياق تجربة بلدان شرق آسيا بأنها عملية "الأوز الطائر" - يمكن أن يساعد أيضا في تجنب المشاكل المرتبطة بخطأ التعميم وردود الفعل الحمائية وذلك بتوسيع نطاق تجارة المصنوعات بين الجنوب والجنوب وبياتحة حيز في أسواق البلدان الصناعية للوافدين الجدد (تقرير *التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦*، الجزء الثاني، الفصل الأول). والواقع أن تحول عدد من الاقتصادات الناجحة الحديثة التصنيع في آسيا عن إنتاج مصنوعات متدنية الاستخدام للمهارات وكثيفة الاستخدام لليد العاملة قد ساعد بالفعل في إفساح المجال أمام الجيل الجديد من الاقتصادات الحديثة العهد بالتصنيع في المنطقة، وكذلك أمام الصين. على أن تنسيق تقسيم العمل بهذا الشكل التدريجي هو أصعب بكثير على المستوى العالمي منه على المستوى الإقليمي؛ ذلك أنه يتطلب قيام عدد كبير من البلدان ذات المستوى المتوسط بالارتقاء بمستواها الصناعي لإنتاج مصنوعات أكثر تطورا. وبالتالي يلزم اتخاذ إجراءات ملائمة لا على الصعيد الوطني فحسب، بل وكذلك في المحافل المتعددة الأطراف لإتاحة حيز أكبر على صعيد السياسة العامة من أجل الارتقاء والتقدم في الميدان التكنولوجي.

مدى العقدين الماضيين. ولا تبين هذه الأدلة أن حركة معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان النامية تسير في اتجاه نزولي قوي وواضح يهدد بالوصول إلى نقطة "النمو المفقر". ومع ذلك، هناك علامات تشير إلى أن أسعار صادرات البلدان النامية من المصنوعات ما برحت تضعف إزاء أسعار صادرات البلدان الصناعية منها، وخاصة بالنسبة للصادرات المصنعة الأقل اعتمادا على المهارات. ويقدم الفرع "حيم" تحليلا مقارنا لدرجة المنافسة والتركز في أسواق المنتجات التي تصدرها البلدان الصناعية والبلدان النامية، ودراسة للملامح قوة العمل العالمية المشاركة في التجارة الدولية وذلك بغية تحديد مدى المنافسة المحتملة في قطاع المنتجات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة. وتبين هذه الدراسة أن المنافسة تكون أشد في أسواق المصنوعات التي تصدرها البلدان النامية وأنها يمكن أن تتزايد إلى حد كبير، وأن من شأن اتجاه كهذا أن يسفر عن ظهور مشاكل تتعلق بخطأ التعميم إذا تواصل النمو الذي سجل مؤخرا في نسبة العمال من ذوي المهارات المتدنية والعمالين في مجال التجارة الدولية.

إلا أن، هناك عددا من العوامل الأخرى التي تتوقف عليها معرفة ما إذا كانت هذه الاتجاهات تؤدي بالفعل إلى مشكلة خطأ التعميم حسبما تبين من نتائج عمليات المحاكاة التي تم إجراؤها في إطار نموذج التجارة بين الشمال والجنوب الوارد في تقرير *التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦* (الجزء الثاني، الفصل الثالث). ومن هذه العوامل، شروط وصول هذه المنتجات إلى الأسواق، ومدى سرعة قيام البلدان النامية الأكثر تقدما بتنويع هياكل إنتاجها بعيدا عن الصادرات القليلة الاعتماد على المهارات، ومدى سرعة تخلي المنتجين في البلدان المتقدمة عن تصنيع المنتجات التي تحتاج إلى مستوى متدن من المهارات (انظر أيضا هافرليشين، ١٩٩٠، ومارتن، ١٩٩٣). ويبين التحليل الوارد في الفرع "دال" أن الحواجز التجارية في البلدان الصناعية تميز ضد مصنوعات البلدان النامية وأن إزالة هذه الحواجز يمكن أن تزيد الطلب على هذه المنتجات زيادة كبيرة. على أن المشاكل التي تواجهها أسواق العمالة في البلدان الصناعية، بما في ذلك ارتفاع مستويات البطالة بين العمال من ذوي المهارات المنخفضة و/أو اتساع فوارق

**إن المنافسة تكون أشد في أسواق المصنوعات التي تصدرها البلدان النامية؛ وهذا يمكن أن يفضي إلى نشوء مشاكل تتعلق بخطأ التعميم.**

وباستثناء عدد من الاقتصادات الصغيرة (مثل آيرلندا)، لا يوجد لدى أي من البلدان المتقدمة قطاع صناعي موجه نحو التصدير بنفس الدرجة العالية لهذا التوجه في بلدان نامية كبيرة في آسيا وأمريكا اللاتينية. وقد تبين أيضا في الفصل السابق أن نسبة الصادرات المصنعة إلى القيمة المضافة للصناعة كانت ثابتة إلى حد ما عند مستوى متدن نسبيا على مدى عدد من السنوات في بعض الاقتصادات المتقدمة (مثل فرنسا وألمانيا واليابان والولايات المتحدة). وهذا يعني أن توجه بعض البلدان النامية نحو الخارج قد يتناقض مع تزايد ثرائها واتساع أسواقها الداخلية، وأن مبيعاتها المحلية ستزداد حتى بسرعة أكبر من صادراتها من المصنوعات. وهذا فيما يبدو أمر حتمي في حالة بلد كبير مثل الصين، بل إنه قد ينطبق أيضا على بلدان مثل المكسيك وماليزيا. وإذا كان هذا هو الحال، فإن حصة الصادرات الكبيرة في إجمالي ناتج عدد كبير من البلدان النامية تمثل مرحلة تنمية لا بد للاقتصادات اجتيازها قبل أن تنضج أسواقها المحلية. ولذلك فإن إدارة هذه المرحلة لتجنب الوقوع في خطأ التعميم تشكل تحديا يواجه سياسة التنمية والتعاون الإنمائي.

ولذلك فإن تحقيق توازن ملائم في البلدان النامية بين الاعتماد على الأسواق المحلية والاعتماد على الصادرات هو أمر يمكن أن يساعد هذه البلدان أيضا. والصعوبة التي تواجهه هنا هي، كما ورد بحثه بمزيد من التفصيل في تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٩، أن العديد من البلدان النامية التي أهملت الصادرات لسنوات طويلة قد شعرت بالحاجة إلى التحول السريع على أساس التوجه نحو الخارج لتصحيح الأخطاء التي ارتكبت في الماضي في مجال السياسة العامة؛ وتزداد هذه الحاجة إلحاحا نتيجة للتحرير السريع للواردات، واتساع الاحتلالات في الحسابات الجارية، وعدم ثبات تدفقات رؤوس الأموال الخاصة، وتناقص المعونة الرسمية. يضاف إلى ذلك أن هناك أيضا مخاوف من أن التركيز المتزايد على الأسواق المحلية يمكن أن يعتبر بمثابة فتح للأبواب أمام الحمائية ومعارضة للتكامل على الصعيد العالمي.

وبعيدا عن البلاغة وزخرف الكلام، يعلمنا التاريخ أن الولايات المتحدة واليابان وجميع بلدان أوروبا الغربية تقريبا قد بنت تنميتها الاقتصادية على أساس أسواقها المحلية.

## باء - معدلات التبادل التجاري لصادرات البلدان النامية: استعراض للأدلة

وهذا التحول في اتجاه النقاش بعيدا عن معدلات التبادل التجاري بين السلع الأولية والمصنوعات ونحو معدلات التبادل

التجاري بين المصنوعات وغيرها من المصنوعات، قد اقترن بتحول في اتجاه التحليل المتعلق بالعوامل المؤدية إلى ذلك، ففرضية بريبيش وسينغر تركز على خصائص المنتجات المتاجر فيها (المنتجات الأولية مقابل المصنوعات)؛ وهي تؤكد على أن مرونة الطلب بالنسبة للدخل هي أدنى في حالة السلع

الأولية منها في حالة المصنوعات، وأن هناك انخفازا نحو زيادة العرض في حالة السلع الأساسية بسبب ضخامة عدد العاطلين عن العمل أو غير المستخدمين استخداما كاملا في البلدان النامية. وعلى النقيض من ذلك، فإن النقاش الأحدث يتعلق أساسا بخصائص الأطراف التجارية (البلدان المتقدمة مقابل البلدان النامية)، وهو يشدد على الفوارق

القائمة بينها من حيث قدرتها التكنولوجية ومؤسسات سوق العمالة ووجود أو عدم وجود عمالة فائضة فيها. ومن وجهة النظر هذه، يقال إن أنواع المصنوعات التي تصدرها البلدان النامية، مقارنة بتلك التي تصدرها البلدان المتقدمة، تواجه بعض المعوقات التي حددت أصلا في فرضية بريبيش وسينغر فيما يتعلق بأنواع المنتجات الأولية مقارنة بالمصنوعات. ولهذا التغير

في محور التركيز انعكاسات كبيرة في مجال السياسة العامة، إذ بقدر ما تواجه البلدان النامية اتجاه هبوط في معدلات التبادل التجاري لمصنوعاتها، قد لا يؤدي الأخذ باستراتيجية تصنيع موجهة نحو الخارج وقائمة على أساس التحول عن تصدير المنتجات الأولية نحو تصدير المصنوعات إلى النجاح في حل مشكلة معدلات تبادلها التجاري.

وقد استنتجت دراسة سابقة تناولت معدلات التبادل التجاري في مجال المصنوعات أن أسعار صادرات البلدان النامية

في أعقاب العمل الذي أنجزه بريبيش وسينغر، كثيرا ما قيل إن معدلات التبادل التجاري بين السلع الأولية غير النفطية والمصنوعات تسير في اتجاه الانخفاض. وهناك عدة دراسات حول نظرية خطأ التعميم في حالة صادرات السلع الأولية قد خلصت إلى ما يؤيد هذا القول بالنسبة لعدد من السلع الزراعية، ومنها بوجه خاص الموز والكافوا والبن والقطن والشاي والتبغ، وكذلك بالنسبة لعدد من السلع الأخرى مثل النحاس والنفط (بلسي، ١٩٩٣؛ وأكياما

ولارسون، ١٩٩٤؛ والبنك الدولي، ١٩٩٦: ٥٥؛ وتقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٣: ٩٨-١٠٢). ولحصائل صادرات هذه السلع الأساسية بأهمية بالغة بالنسبة لمجموعة كبيرة من البلدان النامية، وقد تكبدت من جراء عرضها المفرط خسائر كبيرة في إيراداتها خلال العقود الأخيرة. ولذلك فقد

نصحت هذه البلدان بتنويع صادراتها من خلال التحول عن المنتجات الأولية إلى المصنوعات التي تعتبر فيها مرونة الطلب بالنسبة للدخل والأسعار عالية نسبيا.

ومن المؤكد أن اتجاه الهبوط في معدلات التبادل التجاري للسلع الأساسية يظل يمثل هاجسا بالغ الأهمية بالنسبة للعديد من البلدان النامية لأنه يؤثر في قدرتها على استيراد السلع الضرورية لتنميتها. إلا أن صادرات

بلدان نامية كثيرة في آسيا وأمريكا اللاتينية من المصنوعات قد سجلت نموا سريعا حسبما لوحظ أعلاه؛ فمجموع قيمة صادرات هذه البلدان من المصنوعات إلى البلدان المتقدمة قد تجاوزت قيمة صادراتها من السلع الأولية منذ أوائل التسعينات. ونتيجة لذلك، أخذ النقاش حول معدلات التبادل التجاري يتجه على نحو متزايد نحو حركة أسعار (أو قيمة وحدات) المصنوعات التي تصدرها البلدان النامية بالنسبة لحركة أسعار المصنوعات التي تصدرها البلدان المتقدمة.

تحليل معدلات التبادل التجاري لمصنوعات بلدان الاتحاد الأوروبي مقارنة بمجموعات مختلفة من البلدان وذات مراحل التطور العلمي والتكنولوجي المختلفة، بما في ذلك مجموعات مختارة من البلدان النامية، واليابان والولايات المتحدة. وتفيد دراسة معدلات المبادلات التجارية بالمقايضة، على أساس قياسها من حيث النسبة بين الأرقام القياسية لقيمة وحدات الواردات والصادرات من المصنوعات، بأن الولايات المتحدة واليابان - وهما الرائدتان في العالم في مجموعة كبيرة من المصنوعات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا - قد شهدتا تحسنا طفيفا في اتجاه معدلات تبادلها التجاري للمصنوعات مع الاتحاد الأوروبي. ولوحظ أن اتجاه معدلات التبادل التجاري كان سلبيا بدرجة معتدلة في حالة بلدان شرق وجنوب شرق آسيا (حيث تدهورت معدلات تبادلها التجاري بالمقايضة بنسبة تقل عن ١ في المائة في السنة) ولكنه كان سلبيا إلى حد بعيد في حالة أقل البلدان نمواً ومجموعة بلدان أفريقيا وبلدان الكاريبي والمحيط الهادئ حيث بلغت نسبة التدهور ٥ في المائة في السنة. وكان تدهور معدلات المبادلات التجارية بالمقايضة في حالة بلدان أمريكا اللاتينية والبحر المتوسط بين هاتين النسبتين وفقاً لمستوى تطورها العلمي والتكنولوجي ولتحتوى المهارات في صادراتها المصنوعة<sup>(٣)</sup>. ويدل التحليل الوارد في الفصل السابق على أن هذه الاتجاهات المختلفة لا تعكس تفاوت معدلات نمو الإنتاجية لأن دينامية عرض المصنوعات التي تصدرها البلدان الأقل تقدماً تكون متدنية بالنسبة لدينامية عرض المنتجات الأكثر اعتماداً على المهارات وعلى التكنولوجيا.

وقد توصلت دراسة عن تطور معدلات التبادل التجاري لمصنوعات جمهورية كوريا مع بلدان أقل وأكثر تقدماً منها خلال الفترة ١٩٧٦-١٩٩٥ إلى نتائج مماثلة (بيرج وكرو، ١٩٩٧). وتشير نتائج هذه الدراسة إلى عدم وجود أي اتجاه ذي شأن في معدل المبادلات التجارية بالمقايضة لجمهورية كوريا في تجارتها في مجال المصنوعات مع البلدان الصناعية المتقدمة، ولكنها تشير إلى أن هذا الاتجاه قد سجل زيادة كبيرة في تجارتها مع بلدان نامية أخرى، وإلى أن هذه الزيادة كانت حتى أكبر من ذلك من حيث أثر معدل التبادل التجاري على الدخل القومي. وهذا يدل على أن صادرات جمهورية كوريا قد أخذت تتحول أكثر فأكثر نحو المصنوعات ذات القيمة المضافة الأعلى والتي تتسم بالتطور التكنولوجي والدينامية، مقارنة بالمصنوعات الأساسية التي يصدرها شركاؤها التجاريون الأقل تقدماً، وأن الارتقاء بالمستوى التكنولوجي يمكن أن يكون له أثر كبير على حركة معدلات التبادل التجاري لا بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية فحسب، بل وكذلك فيما بين البلدان النامية.

من المصنوعات قد هبطت، خلال الفترة ١٩٧٠-١٩٨٧، بمتوسط قدره ١ في المائة في السنة بالنسبة لأسعار صادرات البلدان المتقدمة من المصنوعات (سركار وسينغر، ١٩٩١). وقد تم الاعتراض على هذه النتيجة على أساس أن القوة الشرائية لصادرات البلدان النامية قد ازدادت زيادة كبيرة بفضل التوسع السريع لصادراتها من المصنوعات؛ وأن التدهور الظاهر لمعدلات تبادلها التجاري في مجال المصنوعات يكاد يتلاشى عند استبعاد المعادن غير الفلزية من تعريف المصنوعات (أوكورالا، ١٩٩٣). فوفقاً لوجهة النظر هذه، ينبغي معاملة المعادن غير الفلزية كسلع أولية بسبب صغر مكون القيمة المضافة لصناعتها ولأن تفاوت أسعارها يعكس أساساً تفاوت أسعار الخامات الفلزية. إلا أن هناك دراسات أخرى قد أظهرت أن حركة أسعار المعادن غير الفلزية كانت مماثلة إلى حد ما لحركة أسعار صادرات البلدان النامية من المصنوعات الأخرى خلال الجزء الأكبر من الفترة ذاتها إثر هبوط أسعار هذه المصنوعات هبوطاً غير عادي في أوائل السبعينات عندما كانت الصادرات من هذه المعادن تشكل حصة كبيرة في صادرات البلدان النامية. وهناك ما يدل على أن معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان النامية قد تراجعت منذ عام ١٩٧٥ بصرف النظر عما إذا كانت المعادن غير الفلزية مصنفة كسلع أولية أو كمصنوعات (روثورن، ١٩٩٧). وهذه النتيجة تؤيدها دراسة أجرت مقارنة بين الرقم القياسي لأسعار صادرات البلدان النامية من المصنوعات والرقم القياسي لأسعار صادرات البلدان المتقدمة من الخدمات والمصنوعات المعقدة (حيث لم تدرج المعادن غير الفلزية ضمن المصنوعات). وتبين الدراسة أن معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان النامية قد تدهورت بشدة منذ عام ١٩٦٠، وإن يكن بشكل غير ثابت وغير منتظم، وأن هذا التدهور قد حدث أساساً في عقد الستينات، ولكن هذه المعدلات قد هبطت مرة أخرى بين عام ١٩٨٥ وعام ١٩٩٠ (مينفورد وريلي ونويل، ١٩٩٧).

ومما يؤيد أيضاً فرضية تدهور معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان النامية تحليل شمل الفترة ١٩٧٩-١٩٩٤ باستخدام قيمة وحدات الواردات والصادرات المصنوعة بين الاتحاد الأوروبي والبلدان النامية (ميزلز وبلاسكاس وكرو، ١٩٩٨)<sup>(٤)</sup>. وتمثل هذه الدراسة أيضاً، أول اختبار عملي لصحة الافتراض الذي يعتبر أن اللقدرات العلمية والتكنولوجية أثراً كبيراً على تنمية معدلات التبادل التجاري (سينغر، ١٩٧٥). وهي تفعل بذلك من خلال

تدهور معدلات تبادله التجاري في المصنوعات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة والقائمة على استخدام الموارد على أشده مع الولايات المتحدة واليابان، وهما أكثر بلدان العالم تقدما من الناحية التكنولوجية. ومن الجدير بالملاحظة أيضا أن معدلات التبادل التجاري لمصنوعات الصين الكثيفة الاعتماد على التكنولوجيا العالية قد تدهورت بشدة إزاء بلدان رابطة دول جنوب شرق آسيا، في حين أنها تحسنت تحسنا طفيفا إزاء الولايات المتحدة. وتعكس هذه النتيجة نمطا ثلاثي الأطراف في تقاسم إنتاج أجهزة الحاسوب والمعدات المكتبية وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية وشبه الموصلات؛ فبالنظر إلى أن الصين تستورد مدخلات من بلدان رابطة دول جنوب شرق آسيا وتعيد تصديرها إلى الولايات المتحدة بعد تحقيق قيمة مضافة محلية بسيطة، فإن ارتفاع أسعار المدخلات المستوردة من بلدان رابطة دول جنوب شرق آسيا ينعكس في ارتفاع أسعار المنتجات المجهزة التي يتم تصديرها إلى الولايات المتحدة.

ومن ثم، فإن الأدلة العملية تبين بوضوح أن المنافسة العالمية على أنشطة التصنيع الكثيفة الاستخدام لليد العاملة قد اشتدت على مدى الأعوام القليلة الماضية.

وقد تزامن ذلك مع ما حدث في أواسط الثمانينات من تحول في عدة بلدان ذات كثافة سكانية عالية ومستويات دخل منخفضة نحو اتباع استراتيجيات أكثر توجهها نحو التصدير. أما البلدان التي تتدنى فيها إلى أقصى حد نسبة إنتاج المصنوعات الكثيفة الاعتماد على التكنولوجيا وتزداد فيها إلى أقصى حد نسبة إنتاج منتجات لا تحتاج إلى مهارات كبيرة ومنتجات كثيفة الاعتماد على اليد العاملة في صادراتها المصنعة، فهي التي تدهورت معدلات تبادله التجاري في المصنوعات. ويبدو أن بضعة بلدان أخرى قد نجحت في تحسين معدلات تبادله التجاري مع بلدان أقل تقدما برفع مستوى صادراتها من خلال التحول نحو إنتاج منتجات أكثر اعتمادا على المهارات وعلى التكنولوجيا. ومما يمكن أن يعزز هذه الاتجاهات المتفاوتة تكثيف عملية التكتيل فيما يخص الصادرات المصنعة من المنتجات البسيطة التي لا تحتاج إلى مهارات عالية وتزايد المنافسة على أسواق هذه المنتجات.

وثمة دليل آخر على ذلك يستخلص من تحليل للاتجاهات المتوسطة الأجل على مدى الفترة ١٩٨١-١٩٩٦ معدلات التبادل التجاري لمصنوعات البلدان النامية والبلدان المتقدمة بالنسبة لمعدلات التبادل التجاري لمصنوعات الولايات المتحدة (ميزلز، ٢٠٠٠). وقد استند هذا التحليل إلى واحدة من أكثر مجموعات البيانات موثوقة بشأن الأسعار التجارية، ألا وهي سلاسل بيانات الأسعار الجديدة التي قام مكتب إحصاءات العمل في الولايات المتحدة بجمعها ونشرها<sup>(٤)</sup>. وتتوصل الدراسة إلى نتيجتين رئيسيتين. أولا، من خلال دراسة حركة معدل المبادلات التجارية بالمقايضة للولايات المتحدة مع البلدان النامية ومع بلدان متقدمة أخرى، تستنتج الدراسة أن معدلات التبادل التجاري للبلدان النامية إزاء البلدان المتقدمة ككل قد ساءت إلى حد كبير منذ أوائل الثمانينيات<sup>(٥)</sup>. ثانيا،

إن التغييرات التي طرأت على الميزان التجاري لمصنوعات البلدان المتقدمة والبلدان النامية مع الولايات المتحدة قد نجحت عن النمو السريع في حجم هذه المصنوعات. وقد كانت الزيادة في حجم صادرات البلدان النامية أكثر من كافية للتعويض عن انخفاض معدل تبادله التجاري بالمقايضة.

وتبين دراسة أجراها الأونكتاد أن صافي معدل التبادل

التجاري بالمقايضة لمصنوعات الصين قد تدهور بنسبة تزيد عن ١٠ في المائة خلال الفترة ١٩٩٣-٢٠٠٠ (زهنگ، ٢٠٠٢) وأن تدهور هذا المعدل كان أشد إزاء البلدان المتقدمة منه إزاء البلدان النامية. وعلى العموم، يبدو أن هذا التدهور كان أقل حدة في حالة المصنوعات التقليدية الكثيفة الاستخدام لليد العاملة منه في حالة المنتجات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا المتوسطة والعالية مثل أجهزة الحاسوب والمعدات المكتبية وكذلك أجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية وشبه الموصلات. فهذه هي القطاعات التي سجلت فيها مشاركة الصين في شبكات الإنتاج العالمية إلى أسرع نمو على مدى الأعوام القليلة الماضية. ولكنه بالنظر إلى أن مشاركة الصين في هذه الشبكات تتركز أساسا في القطاعات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة، فليس من المستغرب أن يكون اتجاه معدلات تبادله التجاري في هذه المنتجات مختلفا عنه في البلدان المتقدمة. وقد كان

**أما البلدان التي تتدنى فيها إلى أقصى حد نسبة إنتاج المصنوعات الكثيفة الاعتماد على التكنولوجيا وتزداد فيها إلى أقصى حد نسبة إنتاج منتجات لا تحتاج إلى مهارات كبيرة ومنتجات كثيفة الاعتماد على اليد العاملة في صادراتها المصنعة، فهي التي تدهورت معدلات تبادله التجاري في المصنوعات.**

## جيم - المنافسة في الأسواق العالمية على المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة

إن انتفاء هذه الشروط في أسواق العمل في معظم البلدان النامية، على الأقل بالنسبة للعمالة المتدنية المهارات، إلى جانب ضخامة الفائض من اليد العاملة، يعني في أحيان كثيرة أن الأجرور في هذه البلدان تكون أكثر مرونة بكثير منها في البلدان الصناعية. وهذه المرونة تجعل الشركات أكثر قدرة على خفض الأجرور عندما تنخفض أسعار منتجاتها حتى لا تضحي بهوامش ربحها؛ وهذا يتيح لها بالتالي أن تتنافس على أساس الأسعار السائدة في أسواق المصنوعات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة. وبذلك فإن المنافسة فيما بين الشركات القائمة في البلدان النامية في الأسواق العالمية للمصنوعات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة تستحول إلى منافسة فيما بين اليد العاملة القائمة في مختلف البلدان. ثم إن تزايد قدرة رؤوس الأموال على الحركة، والبطالة الواسعة النطاق والعمالة غير المستخدمة استخداما كاملا في العالم النامي، هي أمور تؤدي مجتمعة إلى إضعاف المركز التفاوضي للعمال حتى في البلدان التي تتمتع بعمالة كاملة. يضاف إلى ذلك أن إمكانية تنقل العمال ذوي المهارات المتدنية هي أكبر فيما بين البلدان النامية منها بين البلدان النامية والبلدان الصناعية، حسبما أظهرته خبرة بلدان شرق آسيا التي تناوها الفصل السابق. وهذه العوامل مجتمعة لا تؤدي إلى زيادة مرونة أسعار مصنوعات البلدان النامية الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة في الأسواق إزاء تلك المصنوعات التي تصدرها البلدان الصناعية فحسب، بل إنها تضغط أيضا في اتجاه خفض أسعارها ومعدلات تبادلها التجاري. فبدون حدوث نمو سريع في الإنتاجية، يقع عبء التكيف بطبيعة الحال على اليد العاملة<sup>(٦)</sup>. أي أن صادرات البلدان النامية من المصنوعات الكثيفة الاعتماد على اليد العاملة تسلك مسلك السلع الأولية أكثر مما تسلك مسلك المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف للمهارات والتكنولوجيا.

ولتقييم درجة المنافسة في الأسواق العالمية على المصنوعات المختلفة، يتضمن الجدول ٤-١ ترتيبا للمنتجات وفقا

من المعتقد عموما أن أسعار المصنوعات هي أقل مرونة بكثير من أسعار السلع الأولية في التجارة العالمية، وأن السبب الرئيسي في ذلك هو أن أسواق المصنوعات تتسم بقدر أقل بكثير من المنافسة مقارنة بأسواق السلع الأولية، وأن عرض المصنوعات يستجيب بسهولة أكبر لتقلب الطلب عليها. وتوجد في معظم أسواق المصنوعات حواجز عالية تعترض الدخول؛ وكثير من هذه الأسواق هي أسواق قائمة على احتكار القلة حيث يتحكم فيها عدد قليل من المنتجين الذين يتنافسون غالبا على أساس نوعية المنتجات، وتصميمها، وتسويقها، وعلاماتها التجارية، وتميزها لا على أساس أسعارها. وتتحرك الأسعار في هذه الأسواق وفقا لشروط وتكاليف العرض أكثر مما تتحرك وفقا لتقلبات الطلب.

وتترع الشركات إلى الاستجابة للتفاوت في مستوى الطلب بتعديل مخزونها وإنتاجها لا بتعديل أسعارها؛ بل إن المستهلكين قد يواجهون عملية "تقنين" تتخذ شكل طوابير الانتظار أو فترات التأخير بين وقت تقديم طلبات الشراء وتاريخ التسليم. وغالبا ما تسعى الشركات إلى زيادة هامش الربح إضافة إلى تكاليف الإنتاج، وبخاصة تكاليف العمل. وفي معظم البلدان الصناعية الكبيرة، لا تكون الأجرور التي تدفعها الشركات أجزورا مرنة، مما يعني أنه ليس من السهل خفض أجرور اليد العاملة للتعويض عن انخفاض أسعار المنتجات بهدف المحافظة على هوامش الربح؛ ويصدق ذلك حتى في حالة البلدان التي يعتبر أن أسواق العمل مرنة فيها. وهذا الافتقاد للمرونة لا يرجع فقط إلى عدد اللوائح المنظمة لسوق العمل، بما في ذلك التشريعات المتعلقة بالحد الأدنى للأجرور، والمساومة الجماعية، والقيود المفروضة على تعيين وطردهم العمال؛ وإنما يرجع أيضا، في حالات كثيرة، إلى ترسخه في ممارسات وأعراف صناعية مستقرة هدفها هو تأمين حصول العمال على دخل مضمون ومعروف.

قطاع الملابس قد حدثت في وقت آخر غير وقت حدوثها في قطاع الإلكترونيات (الرسم البياني ٤-١). ففي قطاع الملابس، لم يتغير التركيز السوقي تغيراً كبيراً خلال النصف الأول من الثمانينات، ولكنه هبط باستمرار بين عام ١٩٨٧ وعام ١٩٩١، وبدأ بعد ذلك يسجل زيادة طفيفة في حالة معظم المنتجات الداخلة في هذه المجموعة. أما التركيز السوقي للمنتجات المنتقة من صناعة الإلكترونيات، فقد هبط طوال الفترة ١٩٨١-١٩٩٨؛ واشتدت حدة هذا الاتجاه بوجه خاص خلال النصف الثاني من الثمانينات والتسعينات. وثمة استثناء يتمثل في أجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية حيث ارتفعت درجة التركيز السوقي لصادراتها ارتفاعاً كبيراً خلال النصف الأول من الثمانينات ثم بدأت تنخفض اعتباراً من عام ١٩٨٩. والسمة المشتركة بين قطاع الملابس وقطاع الإلكترونيات هي أن فجوة التفاوت في درجة التركيز السوقي للمنتجات المختلفة لهذين القطاعين قد ضاقت إلى حد كبير بين عام ١٩٨١ وعام ١٩٩٨.<sup>(٨)</sup>

وتتمشى هذه التطورات مع تطور مشاركة البلدان النامية في إنتاج وتصدير المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف للسيد العاملة. فنصيب البلدان النامية في الصادرات العالمية للملابس ومنتجات مختارة من صناعة الإلكترونيات قد سجل زيادة كبيرة خلال الفترة ١٩٨٠-١٩٩٨. إلا أن هذه الزيادة قد تركزت في عدد صغير من الاقتصادات. إذ شكلت صادرات بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع ثلثي مجموع صادرات الاقتصادات النامية من الملابس خلال النصف الأول من الثمانينات، ولكن نصيبها هبط بعد ذلك إلى نحو الخمس بحلول منتصف التسعينات حيث قامت بتحديث صادراتها وبدأت تخرج من أسواق الملابس (الرسم البياني ٤-٢). وقد آلت حصصها إلى بلدان نامية أخرى في آسيا، لا سيما البلدان الواقعة في جنوب آسيا، والبلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا (انظر الحاشية ٣)، والصين وتركيا والمكسيك. واقترن ذلك بانخفاض في درجة تركيز الحصص السوقية في قطاع الملابس، مما يدل على تزايد درجة المنافسة فيما بين البلدان النامية، ولا سيما فيما بين البلدان حديثة الدخول إلى الأسواق.

لدرجة تركزها في أسواق الصادرات في الفترة ١٩٩٧-١٩٩٨.<sup>(٧)</sup> ويبين الجدول أن صناعة الملابس (البند ٨٤ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية) كانت، إلى جانب صناعة الحديد والصلب (البند ٦٧ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية) وصناعة المنسوجات (البند ٦٥ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية) القطاع الذي يتسم بأدنى درجات التركيز السوقي، ذلك أن خمس مجموعات من المنتجات من أصل المجموعات السبع الداخلة في هذا القطاع كانت من بين المنتجات الـ ٢٠ التي تساوى فيها توزيع الحصص السوقية إلى أقصى حد فيما بين البلدان المصدرة. ويشير الجدول أيضاً إلى أن التركيز السوقي للسلع الإلكترونية والكهربائية الدينامية كان أدنى من متوسط التركيز السوقي لجميع المنتجات المصنعة. أي أن التنافس في أسواق الملابس والإلكترونيات كان، قياساً على ذلك، أكبر منه في أسواق معظم المصنوعات الأخرى. وفضلاً عن ذلك، يدل هبوط نسب تركيز السلع الإلكترونية والكهربائية الدينامية على زيادة التنافس في أسواق هذه المنتجات خلال الفترة ١٩٩٠-١٩٩٨. وبالفعل، كان انخفاض درجة تركيز السلع في هذه الأسواق من بين أشد الانخفاضات في درجات تركيز جميع المنتجات المصنعة. وكما لوحظ أعلاه، فإن إنتاج هذه المنتجات التي يفترض أن تكون كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا يشتمل على عمليات كثيفة الاستخدام للسيد العاملة، وهي عمليات تزايدت مشاركة البلدان النامية فيها خلال السنوات الأخيرة. وعلى النقيض من ذلك، فإن المنتجات التامة الصنع للأنشطة الكثيفة الاعتماد على التكنولوجيا، مثل الآلات (كآلات والمحركات غير الكهربائية والمحركات التي تعمل بالبخار) أو معدات النقل (مثل الطائرات والسفن والقوارب والدراجات النارية وسيارات الركاب) فكانت من بين تلك التي شهدت أعلى درجة تركيز في حصصها في أسواق الصادرات. والغالبية العظمى من البلدان المصدرة لهذه المنتجات هي من البلدان المتقدمة.

وبالنسبة لمجموعات المنتجات المصنعة ككل، يبدو أن درجة تركزها السوقي قد انخفضت وأن المنافسة قد اشتدت طوال الفترة الممتدة من عام ١٩٨١ إلى عام ١٩٩٨، وخاصة بين منتصف الثمانينات ومنتصف التسعينات؛ وأن التغييرات في

## الجدول ٤-١

## المصنوعات الأقل تركيزاً في أسواق التجارة العالمية، ١٩٩٧-١٩٩٨

المرتبة	رمز التصنيف النموذجي للتجارة الدولية	مجموعة المنتجات	الرقم القياسي للتركيز ١٩٩٧-١٩٩٨	المرتبة بحسب معدل انخفاض التركيز ١٩٩٠-١٩٩٨
١	٦٣٥	المصنوعات الخشبية	٤٤١	٢٤
٢	٦٥١	الخياط المنسوجة	٤٥٨	٨٦
٣	٩٤١	الحيوانات الحية	٤٧٤	١٢٥
٤	٦٧٣	القضبان والأعواد الحديدية والفولاذية	٤٨٧	١١٨
٥	٦٩٣	منتجات الأسلاك وشبكات التسييح	٥٠٤	١١٠
٦	٥٢٢	المواد الكيميائية غير العضوية	٥٠٧	١١٦
٧	٦٧٧	الأسلاك الحديدية أو الفولاذية	٥١٨	١٢٧
٨	٦٩١	الهيكل، والقطع المعدنية	٥٣٧	١٠٠
٩	٦٥٢	الأقمشة القطنية	٥٥٥	١١٣
١٠	٧٧١	آلات توليد الطاقة الكهربائية	٥٦٠	٣
١١	٨٤٦	الملابس الداخلية المحبوكة	٥٦١	٩
١٢	٦٧٢	السبائك والقوالب الحديدية أو الفولاذية	٥٦٩	١٠٣
١٣	٨٤٣	منسوجات ملابس النساء	٥٧١	٨٥
١٤	٦٩٢	الحاويات المعدنية	٥٧٨	٨٨
١٥	٦٧١	حديد الغفل، والحديد الاسفنجي	٥٨٢	٩٤
١٦	٨٤٢	منسوجات ملابس الرجال	٦٠٠	٣٥
١٧	٨٤٥	الملابس الخارجية المحبوكة	٦١٣	٩٢
١٨	٨٤٤	منسوجات الملابس الداخلية	٦٢٣	٣٠
١٩	٦٥٨	منتجات المنسوجات الجاهزة	٦٣١	٥٢
٢٠	٦٧٩	القوالب الحديدية والفولاذية	٦٣٥	٢٣
<b>بنود للتذكير:</b>				
٣٤	٧٦٤	معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية، وأجزاؤها	٦٧٢	٦
٦٤	٧٥٢	الحواسيب	٧٩٣	٥
٧٥	٧٥٩	أجزاء الحواسيب والآلات المكتبية	٨٥٥	١٠
٨٧	٧٧٦	أجهزة الترانزستور وشبه الموصلات	٩٤٢	١
		جميع المنتجات المصنعة (متوسط غير مرجح)	٩٥٧	صفر

**المصدر:** حسابات أجرتها أمانة الأونكتاد استناداً إلى قاعدة بيانات الأمم المتحدة/إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، إحصاءات تجارة السلع الأساسية.

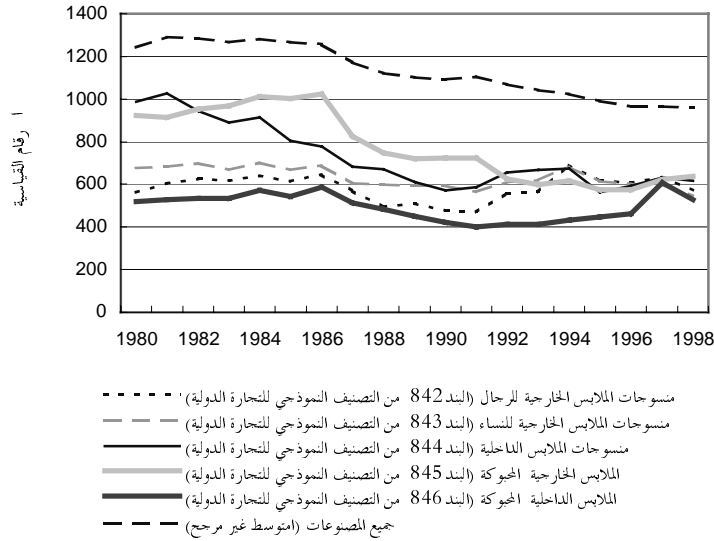
**ملحوظة:** يعبر عن درجة التركيز السوقى لمنتج ما بالرقم القياسى الذي وضعه هرفيندال - هيرشمان Herfindahl-Hirschman (HHI) index، الذي يحسب لكل منتج على أساس حساب مجموع القيم المربعة للحصص السوقية لجميع البلدان المصدرة لهذا المنتج، أي  $HH_j = \{(S_{ij})^2\}$ ، حيث تعنى  $S_i$  حصة البلد معبراً عنها كنسبة مئوية من مجموع الصادرات العالمية من المنتج. وهذا يعنى أن HHI يتراوح بين ٤٣، مما يدل على تساوي حصص جميع البلدان الـ ٢٣٤ المشمولة في العينة (أي ٤٣، في المائة) في إجمالي صادرات المنتج، و ١٠٠٠٠ - مما يدل على عدم وجود سوى بلد واحد مصدر لهذا المنتج. وتمثل الأرقام القياسية المقدمة متوسطات لعامي ١٩٩٧ و ١٩٩٨.



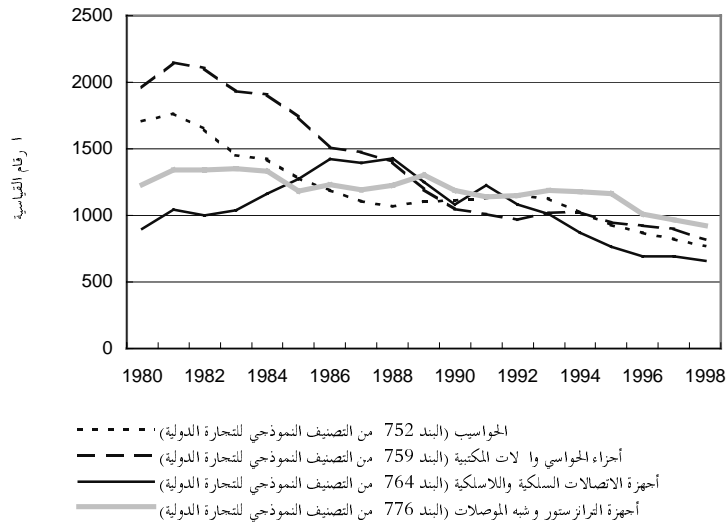
## الرسم البياني ٤-١

## التركز السوقي للمنتجات التصديرية الرئيسية في العالم

## ألف - الملابس



## باء - المنتجات الإلكترونية

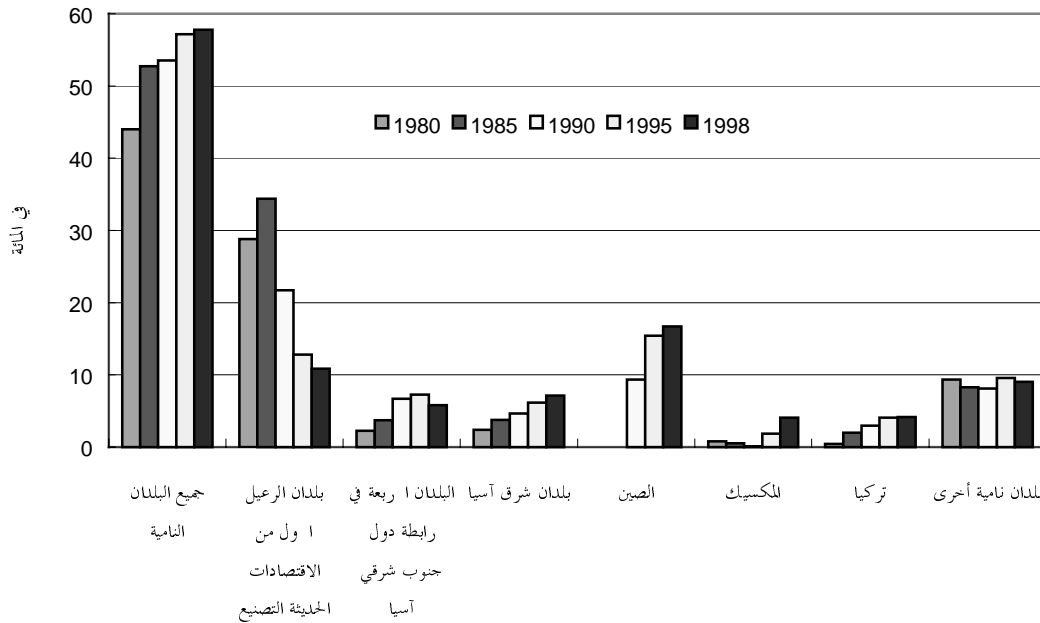


المصدر: انظر الجدول ٤-١

ملحوظة: فيما يتعلق بحساب درجة التركيز السوقي، انظر الملاحظة الواردة أسفل الجدول ٤-١.

## الرسم البياني ٤-٢

## حصص نخبة من البلدان والمناطق النامية في الصادرات العالمية للملابس، ١٩٨٠-١٩٩٨



المصدر: انظر الجدول ٤-١.

ملحوظة: تشمل صادرات الملابس المدرجة تحت البنود ٨٤٢-٨٤٦ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية. وتشمل بلدان جنوب آسيا باكستان وبنغلاديش وسري لانكا والهند. وليست هناك بيانات متاحة عن الصين لعامي ١٩٨٠ و١٩٨٥.

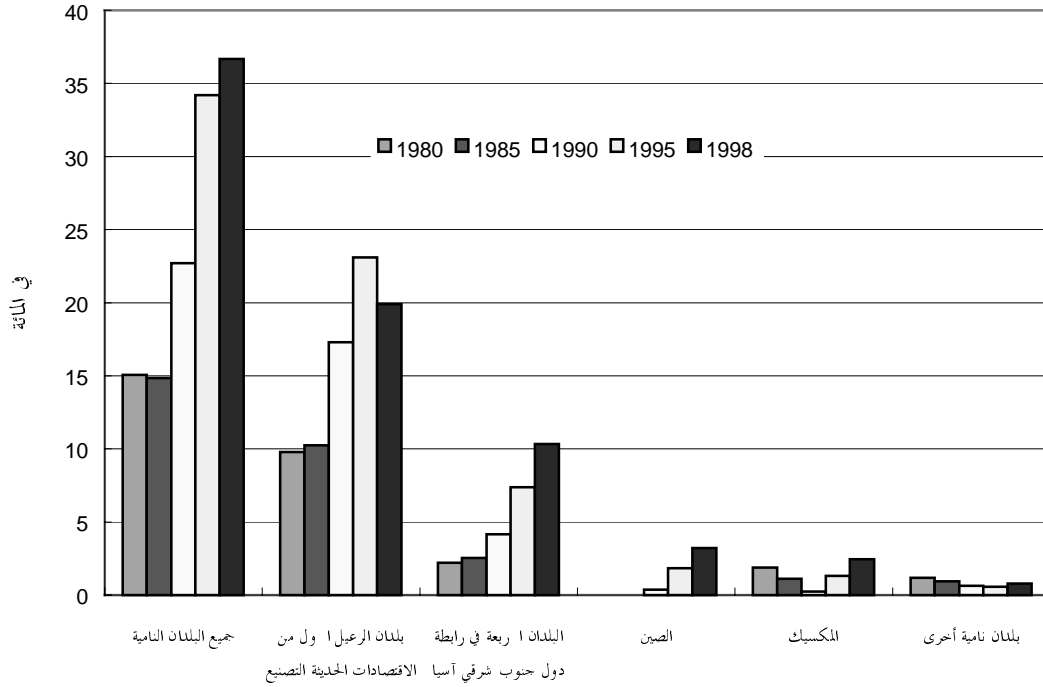
لمواجهة منافسة أكبر من موردين يتحملون تكاليف إنتاج أقل في بلدان نامية أخرى.

ومما يثير الاهتمام عند مقارنة اتجاهات التوزيع القطري لخصص الصادرات في الأسواق ملاحظة أن البلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا والصين قد حصلت على حصص سوقية في قطاع الإلكترونيات بسرعة فاقت بكثير ما حصلت عليه في قطاع الملابس. ورغم أن الصين قد انطلقت من قاعدة متدنية وأن حصتها المطلقة من الصادرات العالمية للمنتجات المتقاة من صناعة الإلكترونيات لا تزال متدنية، فإن استمرار الاتجاهات الأخيرة يشير إلى احتمال زيادة حصتها من الصادرات العالمية بسرعة أكبر بكثير في قطاع الإلكترونيات منها في قطاع الملابس.

أما بالنسبة لأسواق المنتجات المتقاة من قطاع الإلكترونيات، فإن الزيادة الملموسة للنظر في نصيب البلدان النامية من الصادرات العالمية لهذه المنتجات قد تحققت في معظمها نتيجة لتزايد حصة بلدان الرعية الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع بين عقد الثمانينات ومنتصف عقد التسعينات؛ فخلال هذه الفترة، ارتفع نصيب هذه الاقتصادات من الثلثين إلى ثلاثة أرباع صادرات جميع البلدان النامية من هذه المنتجات (الرسم البياني ٤-٣). وقد نجحت بلدان نامية أخرى، مثل البلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا، والصين والمكسيك، في زيادة حصصها السوقية في الأعوام القليلة الماضية. ويبدو أن زيادة المنافسة في أسعار هذه المنتجات، وبخاصة أسعار شبه الموصلات، قد عرضت المصدرين التقليديين من البلدان النامية

## الرسم البياني ٤-٣

حصص نخبية من البلدان والمناطق النامية في صادرات المنتجات الإلكترونية<sup>(١)</sup>، ١٩٨٠-١٩٩٨



المصدر: انظر الجدول ٤-١.

ملحوظة: ليست هناك بيانات متاحة عن الصين لعامي ١٩٨٠ و ١٩٨٥.

(أ) الحواسيب (البند ٧٥٢ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)، وأجزاء الحواسيب والآلات المكتبية (البند ٧٥٩ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)، وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية وأجزائها (البند ٧٦٤ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)، وأجهزة الترانزستور وشبه الموصلات (البند ٧٧٦ من التصنيف النموذجي للتجارة الدولية).

## دال - المهارات في التجارة العالمية والتحويلات في القدرة على المنافسة

التصنيف هو حتما تصنيف مبسط؛ إذ يحتمل في الواقع أن يكون هناك تواصل في المهارات يبيح القيام ببعض عمليات الاستبدال فيما بين العمال من ذوي المستويات التعليمية المختلفة<sup>(١٠)</sup>. غير أن التصنيف مفيد لتحديد ترتيب أحجام المهارات المعنية ولتصور النمط العام للتغير في تشكيلة مهارات قوة العمل المشاركة في التجارة العالمية.

ويظهر الرسم البياني ٤-٤ أن الأعداد المطلقة للعمال غير المهرة والعمال ذوي المهارات الضعيفة والعمال ذوي المهارات العالية المشاركين في التجارة العالمية قد تزايدت باطراد خلال الخمس والعشرين سنة الماضية، مما يعكس النمو السريع في التجارة العالمية والاندماج المتزايد. غير أن حصة العمال غير المهرة في مجموع قوة العمل المشاركة في التجارة العالمية قد انخفضت كثيرا. وتعكس هذه الحالة التهميش الذي تتعرض له في التجارة العالمية البلدان ذات رأس المال البشري الضعيف. وبالعكس، فإن حصة العمال ذوي المهارات

الضعيفة المشاركين في التجارة العالمية قد زادت، ولا سيما بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠، من ٦٤ في المائة إلى ٦٨ في المائة، وذلك بسبب تزايد مشاركة عدة بلدان كثيرة السكان وذات دخل منخفض في التجارة العالمية. ومن جهة أخرى، يبدو أن تزايد حصة العمال ذوي المهارات العالية، ولا سيما بين عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٠ (من نحو ٧ في المائة إلى ١٠ في المائة)، يعكس النمو في التجارة داخل الصناعة فيما بين البلدان المتقدمة، فضلا عن تزايد تقاسم الإنتاج بين البلدان المتقدمة وبلدان الرعي الأول من الاقتصادات الحديثة العهد بالتصنيع.

إن الزيادة الحادة في عدد العمال ذوي المهارات الضعيفة المشاركين في الأنشطة المتصلة بالتجارة تشكل عاملا هاما قد يفضي إلى خطأ التعميم في الصناعات الكثيفة العمالة. وحيث إن معظم البلدان التي تزايد اندماجها في نظام التجارة العالمية خلال السنوات القليلة الماضية هي بلدان كثيرة السكان، منخفضة الدخل، تتمتع بوفرة اليد العاملة وتترع بقوة نحو استخدام اليد العاملة المتدنية المهارات، فليس من المستغرب ملاحظة أن نسبة هذه اليد العاملة في إنتاج المنتجات المتجر بها في الأسواق العالمية قد ارتفعت مقارنة باليد العاملة ذات المهارة العالية.

وفي سبيل تحليل تأثير التغيرات في معدل مشاركة قوة العمل العالمية في التجارة الدولية وتأثير تشكيلة مهارتها

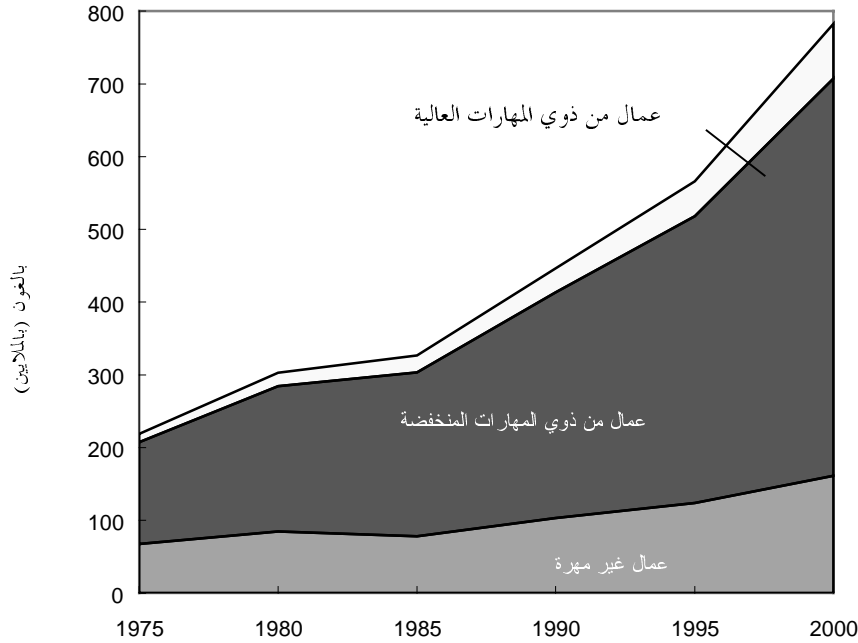
في نمط القدرة على المنافسة في مجال التصنيع عبر البلدان والمناطق الجغرافية، من المناسب تصنيف قوة العمل في بلد ما حسب ثلاث فئات مهارات هي: العمال الذين لم يتلقوا أي تعليم (غير المهرة)، والعمال

الذين تلقوا التعليم الأساسي (ذوو المهارات المنخفضة) والعمال الذين تلقوا قدرا كبيرا من التعليم والتدريب في مرحلة ما بعد التعليم الابتدائي (ذوو المهارات العالية)<sup>(٩)</sup>. والعمال الذين لم يتلقوا أي تعليم رسمي هم غير مناسبين عموما للعمل في مجال التصنيع لأنهم يفتقرون إلى الإلمام بالقراءة والكتابة والحساب. والفرق بين العمال الذين يلمون بالقراءة والكتابة والعمال غير الملمين بهما فرق واضح تماما، أما التمييز بين العمال من ذوي المهارات العالية والعمال من ذوي المهارات الأساسية فهو تمييز اعتباطي إلى حد ما؛ ومن الأرجح أن يوجد ذلك الفرق في مرحلة ما بين التعليم الثانوي غير المكتمل والتعليم الثانوي المكتمل. وهذا

### إن الزيادة الحادة في عدد العمال ذوي المهارات المتدنية المشاركين في الأنشطة المتصلة بالتجارة هم، عاما، هام قد يجعأ البلدان النامية تتعرض لخطر الوقوع في خطأ التعميم في الصناعات الكثيفة العمالة.

## الرسم البياني ٤-٤

تشكيلة مهارات السكان البالغين المشاركين في إنتاج  
الصادرات العالمية، ١٩٧٥-٢٠٠٠



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استنادا إلى باروولي (٢٠٠٠) والأونكتاد، دليل الإحصاءات (أعداد مختلفة).

**ملاحظة:** يشمل العمال غير المهرة البالغين الذين لم يتلقوا التعليم. ويشمل العمال من ذوي المهارات المنخفضة البالغين الذين أكملوا تعليمهم الثانوي. ويشمل العمال من ذوي المهارات العالية البالغين الذين تلقوا على الأقل بعض التعليم العالي. ويمثل عدد العمال الذين يتوفر لديهم مستوى مهارات معين من بين المشمولين في الصادرات العالمية مجموع العمال الذين يتوفر لديهم مستوى مهارات معين في جميع البلدان النامية والبلدان المتقدمة التي تتاح بشأنها بيانات شاملة (٩٧ بلدا) مرجحا بنسبة صادرات كل بلد إلى ناتجه المحلي الإجمالي.

ذات المهارات العالية وانخفاض في حصة العمالة غير الماهرة مقابل المتوسط العالمي. وبالتالي فإن البلدان المتجهة في ذلك الاتجاه هي تلك التي تتحول إلى زيادة حصصها في أسواق المصنوعات التي تحتاج إلى مهارات عالية من أسواق المصنوعات التي تحتاج إلى مهارات منخفضة.

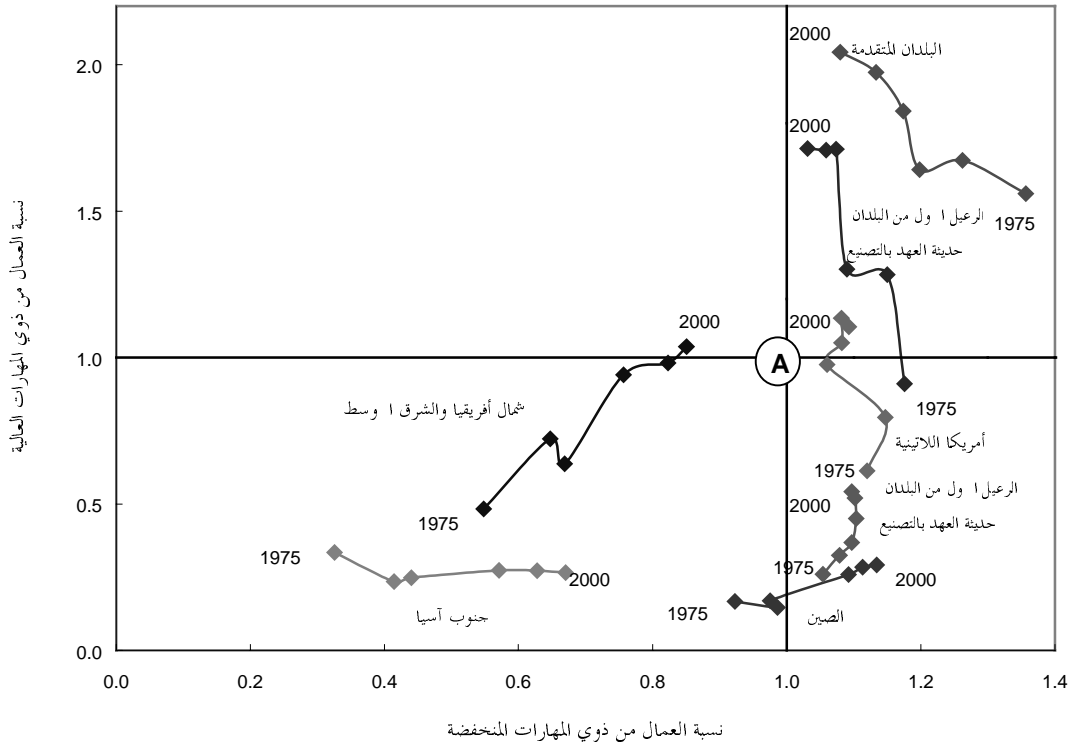
ويلاحظ أن الصين، وبوجه خاص بلدان جنوب آسيا ذات الدخل المنخفض، قد اتجهت بقوة نحو الجهة الشمالية من الرسم البياني، ولا سيما في النصف الثاني من الثمانينات. ويعكس هذا التحول تزايد اندماج هاتين المجموعتين في التجارة العالمية فضلا عن ارتفاع حصصهما من العمال ذوي المهارات المنخفضة، مما يمنحهما ميزة تنافسية مقابل بلدان أمريكا اللاتينية والرعيل الثاني من البلدان حديثة العهد بالتصنيع في شرق آسيا في مجال المصنوعات كثيفة العمالة (الفصل الرابع من الجزء الثاني من تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٨). وهذا التحول هو من بين أسباب تزايد المنافسة في التجارة العالمية على المصنوعات التي تحتاج إلى مهارات منخفضة، مثل الملابس، وهو ما أشير إليه في الفرع السابق. ويشير الرسم البياني ٤-٥ أيضا إلى أن الصين وبلدان الرعيل الثاني من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع تتجه في اتجاه متواز في مجال بناء قدرتهما على المنافسة. ويبدو أن وتيرة تزايد عدد العمال ذوي المهارات العالية، بالمقارنة مع المتوسط العالمي قد تجاوزت في كلتا المجموعتين وتيرة تزايد عدد العمال من ذوي المهارات الأساسية. ويبدو أن هذا يدل على أن كلتا المجموعتين من البلدان ما انفكتا، من حيث تشكيلة صادرات مصنوعاهما، تكتسبان قدرة على المنافسة في مجال المصنوعات التي تستلزم مهارات متوسطة أو عالية، مثل السلع في قطاع الإلكترونيات أو غيرها من منتجات الصناعات الخفيفة. وهذا استنتاج ينسجم أيضا مع الاستنتاج الوارد في الفرع السابق وهو أن المنافسة في الأسواق العالمية على المنتجات الإلكترونية تزايدت بشدة خلال السنوات القليلة الماضية. وإذا تواصل هذا الاتجاه، فإن هذا القطاع سيصبح مجال منافسة أكبر بكثير في السنوات القادمة. وتشير نماذج المحاكاة إلى أن حصة الصين في السنوات القليلة القادمة في الصادرات العالمية من المنتجات الإلكترونية وغير ذلك من المصنوعات الخفيفة قد تكون كبيرة، وأن هذا سيحدث بمعزل عن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية (انظر على سبيل المثال، Ianchovichina, Martin and Fukase, 2000: 36 والجدول ١٠).

ومن النتائج الهامة لزيادة عدد العمال غير المهرة المشاركين في التجارة العالمية أنها غيرت قدرة البلدان ذات الدخل المتوسط على المنافسة في مجال التصنيع. فنسبة العمال ذوي المهارات العالية إلى العمال ذوي المهارات المنخفضة في هذه البلدان تفوق متوسطها في البلدان النامية ككل، وإن كانت أدنى من متوسطها في البلدان المتقدمة. وهذا يوفر للبلدان ذات الدخل المتوسط ميزة تنافسية في مجال المصنوعات المنخفضة المهارات، ولكن هذه البلدان تفقد هذه الميزة عندما تصبح البلدان النامية الكثيرة السكان والتي تتمتع بوفرة اليد العاملة المتدنية المهارات مشاركة أكثر نشاطا في التجارة العالمية. وبالتالي، لا بد للبلدان ذات الدخل المتوسط أن تتحول بسرعة من إنتاج منتجات تحتاج إلى مهارات منخفضة إلى إنتاج منتجات تتسم بقدر أكبر من الدينامية السوقية وتقوم على الاستخدام الكثيف للتكنولوجيا بغية التنافس بنجاح مع البلدان الصناعية والرعيل الأول من البلدان حديثة العهد بالتصنيع. وإن لم يحدث ذلك، فإن تلك البلدان تواجه خطر انحصارها بين الطرفين الأعلى والأسفل لأسواق الصادرات المصنعة.

ويعدل الرسم البياني ٤-٥ على أن البلدان في أمريكا اللاتينية، وربما بلدان الرعيل الثاني من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع، قد واجهت فعلا ذلك الضغط. وهو يبين التغيرات في خليط مهارات السكان البالغين في مختلف المناطق بالنسبة لمتوسط خليط مهارات مجموع قوة العمل المشاركة في التجارة العالمية. وفي الرسم البياني، تقع في النقطة ألف المنطقة التي يوجد فيها نفس تشكيلة المهارات المقابلة للمتوسط العالمي. والمناطق الموجودة في الركن الجنوبي الغربي من الرسم البياني هي تلك التي لها حصص من العمالة غير الماهرة أعلى من المتوسط العالمي، بينما توجد لدى المناطق الواقعة في الركن الشمالي الشرقي من الرسم البياني حصص عمالة غير ماهرة تقل عن المتوسط العالمي. ويدل الاتجاه الأفقي نحو الشرق على زيادة في حصة المنطقة من العمالة ذات المهارات المنخفضة وانخفاض في حصة العمالة غير الماهرة مقابل المتوسط العالمي. والبلدان المتجهة في ذلك الاتجاه هي تلك التي تتجه نحو أسواق المصنوعات القائمة على الاستخدام الكثيف لليد العاملة المتدنية المهارات أو نحو زيادة حصصها في هذه الأسواق. وبالمثل، يدل الاتجاه الرأسي نحو الشمال على زيادة في حصة المنطقة من العمالة

## الرسم البياني ٤-٥

التشكيلة الإقليمية لمهارات البالغين بالنسبة لمتوسط تشكيلة المهارات  
في العالم في إنتاج الصادرات، ١٩٧٥-٢٠٠٠



المصدر: انظر الرسم البياني ٤-٤.

ملاحظة: يعرض الرسم البياني مركز مختلف المناطق بالنسبة إلى المتوسط العالمي الذي تدل عليه النقطة ألف. وللمزيد من التفسيرات، انظر النص.

## هاء - الحواجز التعريفية القائمة أمام صادرات المصنوعات كثيفة العمالة

والمنتجات المطاطية، والنعال ولوازم السفر تخضع لحدود قصوى في كندا والولايات المتحدة؛ وتخضع لحدود قصوى في اليابان منتجات الجلود والمطاط والنعال، ولوازم السفر. وفي الاتحاد الأوروبي، تتصل الحدود القصوى أساسا بالمنتجات الزراعية، غير أن منتجات الجلود والمنتجات المطاطية والنعال ولوازم السفر هي أكثر فئات المصنوعات تضررا (منظمة التجارة العالمية، ٢٠٠١ د؛ الأونكتاد/منظمة التجارة العالمية، ٢٠٠٠). وتنعكس أهمية هذه الحدود التعريفية القصوى بالنسبة لصادرات البلدان النامية في أن منتجات الملابس والنعال تشكل معا أكثر من ٦٠ في المائة من المنتجات المتأثرة بالحدود القصوى والمصدرة من البلدان النامية إلى البلدان الصناعية الرئيسية (Hoekman, Ng and Olarreaga, ٢٠٠١: ٧؛ وكذلك تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٩، الفصل السادس من الجزء الثاني). وإضافة إلى ذلك، ترتفع تعريفات معظم البلدان المتقدمة تبعا لتزايد مستوى التجهيز، ولا سيما في حالة المنتجات كثيفة العمالة مثل المنسوجات والملابس والجلود والمنتجات الجلدية (منظمة التجارة العالمية، ٢٠٠١ د: ٣٦-٣٩). وكثيرا ما تستثنى هذه المنتجات من نظم التعريفات التفضيلية - مثل نظام الأفضليات المعمم - أو أنها تخضع لشكل من أشكال القيود الكمية، ولا تتأهل للاستفادة من المعدلات التعريفية التفضيلية إلا الواردات من بلدان مختارة. وبالتالي لا يتوفر لبلدان نامية كثيرة سوى القليل من الحماية من الحدود التعريفية القصوى والتصعيد التعريفي.

وقد بين الفصل السابق أن التجارة في السلع المصنوعة تجارة آخذة في التوسع السريع فيما بين البلدان النامية ذاتها، وأن وصول منتجاتها إلى أسواق بعضها البعض أصبح متزايدا الأهمية. وثمة رأي يعتبر أنه يمكن للبلدان النامية ذاتها أن تقلل كثيرا من خطر الوقوع في خطأ التعميم بتخفيض الحواجز التعريفية التي تضر بصادرات بلدان نامية أخرى. ويستند هذا الرأي إلى ملاحظة أن متوسط التعريفات المطبقة على السلع المصنوعة هو أعلى في البلدان النامية منه في البلدان المتقدمة، على الرغم من الإصلاح

### ١ - الحواجز القائمة في إطار الترتيبات التجارية المتعددة الأطراف

إن دخول أسواق المصنوعات كثيفة العمالة هو من العوامل الهامة المحددة للمخاطر التي ينطوي عليها خطأ التعميم في تصدير هذه المنتجات، مثلما لوحظ أعلاه. وعلى عكس التوقعات السابقة، لم تكسب البلدان النامية سوى القليل من اتفاقات جولة أوروغواي من حيث دخول هذه المنتجات إلى أسواق البلدان الصناعية وهناك بعض المبادرات التي اتخذت مؤخرا في هذا المجال، بما في ذلك الوصول التفضيلي إلى الأسواق الذي يتيح الاتحاد الأوروبي (مبادرة أي شىء باستثناء الأسلحة) ومبادرة الولايات المتحدة (قانون نمو وفرض أفريقيا). وتكمل هذه المبادرات الاتفاقات الموجودة للمعاملة التفضيلية غير القائمة على أساس المعاملة بالمثل التي تتيحها بلدان متقدمة منها كندا والولايات المتحدة واليابان فضلا عن الاتحاد الأوروبي. وهذه المبادرات الجديدة تشكل بالتأكيد خطوة في الاتجاه السليم، ولكن الوصول المحسن الذي تتيحه يقتصر على أفقر البلدان<sup>(١)</sup>. ونظرا إلى أن هذه البلدان عموما ليست مصدرة كبيرة للمصنوعات كثيفة العمالة، فإن تلك المبادرات لا تحسن وصول هذه الصادرات إلى الأسواق إلا قليلا.

ولا تزال أغلبية البلدان النامية ذات القدرة على زيادة صادراتها من المصنوعات كثيفة العمالة تواجه حواجز كبيرة. وما زالت التجارة في المنسوجات والملابس تخضع لضوابط الحصص، وتواجه صادرات البلدان النامية من المصنوعات تعريفات جمركية عالية وتصعبا تعريفيا فضلا عن تزايد أشكال الحماية الطارئة ولا سيما تدابير مكافحة الإغراق والحواجز الجديدة مثل معايير العمل والمعايير البيئية. والحدود التعريفية القصوى التي تفرضها البلدان المتقدمة كثيرا ما تتركز على منتجات ذات أهمية تصديرية بالنسبة للبلدان النامية<sup>(٢)</sup>؛ وهذه تشمل أساسا المصنوعات كثيفة العمالة: فالمنسوجات والملابس ومنتجات الجلود

**ما زالت أغلبية البلدان النامية ذات القدرة على زيادة صادراتها من المصنوعات كثيفة العمالة تواجه حواجز كبيرة.**



و بمقارنة مستويات التعريفات عبر مجموعات بلدان مختلفة، يبين الجدول أن بلدان الرعي الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع تطبق معدلات تعريفية تقل في متوسطها عن تلك التي تطبقها البلدان المتقدمة على جميع قطاعات التصنيع التقليدية كثيفة العمالة. والتعريفات التي تطبقها البلدان ذات الدخل المتوسط في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية هي أعلى بكثير من التعريفات التي تطبقها بلدان الرعي الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع، وهو ما يدل على أن هذه البلدان تواجه صعوبات في تحسين صناعتها. غير أن التعريفات التي تطبقها البلدان النامية المستوردة الرئيسية في شرق آسيا (مثل إندونيسيا والفلبين وماليزيا) وتركيا هي تعريفات تقع ضمن نطاق معدلات التعريفات التي تطبقها البلدان المتقدمة في هذه القطاعات، ومتوسط التعريفات المطبقة في أمريكا اللاتينية ليس أعلى بكثير من متوسط التعريفات المطبقة في بعض البلدان المتقدمة.

وإضافة إلى ذلك، فإن متوسط التعريفات البسيط التي تطبقها في قطاعات التصنيع التقليدية كثيفة العمالة مجموعة متألفة من ٢٢ بلداً من البلدان النامية ذات الدخل العالي والمتوسط (وهي لا تشمل بلدان الرعي الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع) يقع في جميع الحالات ضمن نطاق المعدلات التعريفية التي تتراوح بين ١٢ و ٣٠ في المائة المطبقة على عدد كبير من المنتجات في صناعة المنسوجات والملابس في كندا والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وهو أدنى بكثير من الحدود القصوى التي تتجاوز ٣٥ في المائة المطبقة على ١٠ في المائة من المنتجات في صناعات النعال والجلود في اليابان<sup>(١٥)</sup>. وإضافة إلى ذلك، فإن متوسطات المعدلات التعريفية البسيطة التي تطبقها في قطاعات تقليدية مختارة كثيفة العمالة عشرة من البلدان النامية المستوردة الرئيسية هي أدنى بكثير من متوسط التعريفات التي تطبقها مجموعة البلدان النامية ذات الدخل العالي والمتوسط، وهو لا يتجاوز بكثير متوسط التعريفات التي يطبقها بعض البلدان المتقدمة. وأخيراً، لا يوجد أي بلد نام يفرض أنظمة حصص على الواردات في إطار اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن المنسوجات والملابس. وفي الأدلة المتوفرة، مجتمعة، ما يفند الزعم بأن القيود التجارية فيما بين البلدان النامية ذاتها تلعب دوراً رئيسياً في نشوء المشاكل المتصلة بخطأ التعميم فيما يخص المصنوعات التقليدية كثيفة العمالة.

الكبير الذي شهدته هذه التعريفات. غير أن هذا الرأي لا يمكن أن يكون ذا صلة إلا بالبلدان النامية ذات الدخل العالي والدخل المتوسط وبقدر ما تواصل هذه البلدان إنتاج سلع مصنوعة كثيفة العمالة متجاوزة الحواجز التعريفية بدلاً من التحول في إنتاجها وصادراتها نحو إنتاج مصنوعات كثيفة المهارات/التكنولوجيا.

ومن الهام بالتالي ملاحظة التفاوت الكبير في مستوى الحماية عبر البلدان النامية؛ فمستوى الحماية من خلال اعتماد تدابير تعريفية وغير تعريفية هو في الواقع أدنى في البلدان ذات الدخل المتوسط وذات الدخل العالي منه في البلدان ذات الدخل المنخفض، ولقد كان تحرير التعريفات لافتاً للنظر بوجه خاص في مجموعة تتراوح بين ١٥ و ٢٠ بلداً من البلدان ذات الدخل المتوسط والدخل العالي في أمريكا اللاتينية وآسيا<sup>(١٦)</sup>. وهذه ملاحظة هامة لأن معظم البلدان النامية ذات الدخل المتوسط والدخل العالي لا تتمتع بميزة نسبية في مجال إنتاج المصنوعات كثيفة العمالة ولأن الطلب على استيراد هذه المنتجات هو أعلى في البلدان التي تنعم بمستوى دخل أعلى نسبياً.

ويعرض الجدولان ٤-٢ و ٤-٣ معدلات تعريفية

**إن الأدلة تفند الزعم بأن القيود التجارية فيما بين البلدان النامية ذاتها تلعب دوراً رئيسياً في نشوء المشاكل المتصلة بخطأ التعميم فيما يخص المصنوعات التقليدية كثيفة العمالة.**

بسيطة ومرجحة حسب الواردات، كما هي مطبقة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية، على فئات مختارة من السلع المصنوعة التي تستوردها البلدان المتقدمة والبلدان النامية<sup>(١٧)</sup>. وتؤكد مقارنة متوسط المعدلات التعريفية البسيطة، المطبقة بموجب شرط الدولة

الأولى بالرعاية على الواردات من السلع المصنوعة كمجموعة، بمتوسط التعريفات المطبقة في قطاعات مختارة (الجدول ٤-٢) أن التعريفات التي تطبقها البلدان المتقدمة على الواردات من المصنوعات التقليدية كثيفة العمالة (المنسوجات والملابس والجلود ولوازم السفر والنعال) هي أعلى من التعريفات المطبقة على منتجات أخرى، وأن التعريفات المطبقة على الواردات من الملابس والنعال هي الأعلى ضمن مجموعة المصنوعات التقليدية كثيفة العمالة. وتبين المقارنة أيضاً أن البلدان ذات الدخل المنخفض في أفريقيا وآسيا تطبق تعريفات هي في متوسطها أعلى من التعريفات التي تطبقها البلدان النامية ذات الدخل المتوسط وذات الدخل العالي.

## الجدول ٤-٢

المتوسط البسيط للتعريفات المطبقة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية في  
نخبة من الاقتصادات، بحسب مجموعة المنتجات  
(في المائة)

المصنوعات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨-٥ باستثناء ٦٨)	المنسوجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٦٥)	الملابس (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨٤)	المتجات الجلدية ولوازم السفر (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٦١١، ٨٣١)	التعال (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨٥)	أجهزة الحاسوب والتجهيزات المكتبية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٧٥)	أجهزة الاتصالات، واجهزة السمعية والبصرية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٧٦)	الاقتصاد المستورد/المنطقة المستوردة
٤,١	٧,٨	١٤,٥	٥,٠	١٣,٧	٠,٣	٢,٦	البلدان المتقدمة
٥,٤	٩,٩	٢٠,٧	٤,٧	١١,١	٠,٣	٥,٤	أستراليا
٤,٩	١٠,٧	١٨,٤	٤,٢	١٦,٣	٠,٢	١,٥	كندا
٤,٤	٧,٩	١١,٤	٣,٣	١٢,٤	٠,٨	٤,١	الاتحاد الأوروبي
٢,٩	٦,٥	١١,٠	١٠,٢	١٩,٢	٠,٠	٠,٠	اليابان
٣,١	٢,٤	١٣,٧	٢,٧	٩,٥	٠,٣	٣,٠	نيوزيلندا
٤,٠	٩,١	١١,٤	٥,٠	١٣,٤	٠,٤	١,٦	الولايات المتحدة
٣,٦	٤,٥	٦,٤	٢,٨	٤,٣	٢,٣	٤,٣	الاقتصادات النامية
٣,٦	٤,٥	٦,٤	٢,٨	٤,٣	٢,٣	٤,٣	بلدان الريع الأولى من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	هونغ كونغ (الصين)
٨,٠	٩,٤	١٢,٤	٦,٥	١٢,٢	٧,٣	٨,٠	جمهورية كوريا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	سنغافورة
٦,٤	٨,٣	١٣,١	٤,٦	٥,٠	١,٦	٨,١	مقاطعة تايوان الصينية
١٠,٦	١٤,٧	٢٤,١	١٠,٨	٢٣,٦	٥,٨	١٤,٤	البلدان الربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٩,٠	١٢,٦	١٨,١	٨,٨	١٧,٨	٣,٨	١٣,٩	إندونيسيا
٩,٩	١٦,٧	١٩,٦	٩,٥	٢٦,٨	٢,٠	١٣,١	ماليزيا
٧,٤	١٠,٧	١٩,٢	٧,٨	١٥,٠	١,٠	١٠,٩	الفلبين
١٦,١	١٨,٧	٣٩,٧	١٧,٣	٣٤,٨	١٦,٤	١٩,٥	تايلند
٢١,٤	٢٤,٢	٢٩,٤	٢٢,١	٣٣,٦	١٤,٠	٢٢,٣	جنوب آسيا
٢٢,١	٣٠,٢	..	١٧,١	..	٩,٤	٢٢,٥	بنغلاديش
٣٤,١	٣٩,٠	٤٠,٠	٣٢,٣	٤٠,٠	٢٨,٩	٣٧,٠	الهند
٨,٠	٣,٤	١١,٠	١٧,٠	٢٣,٢	٣,٦	٧,٤	سري لانكا
١٢,٥	١٤,٣	٢٠,٨	١٩,٣	٢٥,٨	٨,٣	١٧,٢	بلدان آسيوية أخرى
٩,٦	٩,٧	١٦,١	١٣,٠	٢٠,٤	٤,٠	١٣,٧	الصين
٢٢,١	٢٤,٧	٣٤,٦	٣٤,٩	٣٥,٠	١٧,٥	٣١,٨	أردن
٥,٩	٨,٦	١١,٨	١٠,٠	٢٢,١	٣,٥	٦,٣	تركيا

## المجدول ٤-٢ (تابع)

المستوردة	الاقتصاد المستورد/المنطقة	المصنوعات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٥-٨ باستثناء ٦٨)	المنسوجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٦٥)	الملابس (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٨٤)	المنتجات الجلدية ولوازم السفر (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٦١١، ٨٣١)	النعال (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٨٥)	التجهيزات المكتبية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٧٥)	أجهزة الحاسوب وأجهزة الاتصالات، وا أجهزة السمعية والبصرية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٧٦)
أمريكا اللاتينية	١١,٩	١٥,٨	٢٠,٨	١٤,١	٢٠,٨	٢٠,٨	٨,٣	١٣,٦
أرجنتين	١٦,١	٢٠,١	٢٢,٩	١٧,٤	٣٣,٠	٣٣,٠	١٢,٣	١٨,٦
بوليفيا	٩,٦	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠
البرازيل	١٦,٨	٢٠,٠	٢٢,٩	١٧,١	٢٤,٦	٢٤,٦	١٧,٧	٢٠,٥
شيلي	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠
كولومبيا	١٢,١	١٨,٠	١٩,٩	١٣,١	٢٠,٠	٢٠,٠	٥,١	١٣,٣
كوستاريكا	٤,٨	٨,٣	١٣,٨	٨,٧	١٣,٧	١٣,٧	٠,٠	٥,٧
الجمهورية الدومينيكية	١٤,٦	٢٠,٥	٣٠,٦	٢٢,٨	٢٣,٤	٢٣,٤	١٠,٠	١٤,٦
السلفادور	٦,٩	١٧,٠	٢٣,٩	٩,٥	٢٠,٠	٢٠,٠	٠,٠	٦,٢
جامايكا	٥,٦	٣,٢	١٩,٤	٧,٦	١٨,٢	١٨,٢	٠,٠	١٤,٧
المكسيك	١٧,٣	٢٠,٥	٣٤,٤	٢١,٤	٣٤,٩	٣٤,٩	١٦,١	٢٠,١
باراغواي	١٣,٧	١٩,٥	٢٢,٤	١٦,٩	٢٢,٢	٢٢,٢	٩,٢	١٤,١
بيرو	١٣,٣	١٧,٠	١٩,٣	١٢,٨	٢٠,٠	٢٠,٠	١٢,٠	١٢,٠
أ.ه.غ.أ.م	١٤,٧	٢٠,١	٢٢,٩	١٧,٥	٢٣,٠	٢٣,٠	٨,٧	١٨,٠
فنزويلا	١٢,٣	١٨,٠	١٩,٩	١٣,٤	٢٠,٠	٢٠,٠	٦,١	١٤,٢
شمال أفريقيا	٢٥,٩	٣٨,٤	٤٤,١	٣٣,٨	٤٤,٥	٤٤,٥	١٥,٦	٢٥,٤
الجزائر	٢٤,١	٣٥,٣	٤٤,٥	٢٦,٧	٤٥,٠	٤٥,٠	١٧,٧	٣١,٣
مصر	٢٢,٣	٤٢,٠	٣٩,٧	٢٦,٦	٤٠,٠	٤٠,٠	١٢,١	٢٠,٠
المغرب	٢٨,٢	٣٨,٢	٤٩,٦	٤٤,٢	٥٠,٠	٥٠,٠	١١,٣	٩,٢
تونس	٢٨,٧	٣٨,٠	٤٢,٦	٣٧,٨	٤٣,٠	٤٣,٠	٢٠,٩	٣٦,٠
أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	١٦,٨	٢١,٨	٣٤,٥	١٩,٦	٢٦,٩	٢٦,٩	١٥,٥	٢٣,٩
الاقتصادات النامية ذات الدخل العالي والمتوسط <sup>(أ)</sup>	١٤,٦	١٩,٥	٢٦,٩	١٦,٨	٢٥,١	٢٥,١	١٠,٣	١٥,٣
الاقتصادات النامية الرئيسية المستوردة <sup>(ب)</sup>	٩,٠	١١,٣	١٧,٠	٩,٩	١٨,١	١٨,١	٧,٠	١١,٢

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استنادا إلى الأونكتاد والبنك الدولي، قاعدة بيانات الحل التجاري المتكامل في العالم .world Integrated Trade Solution database

ملاحظة: المعدلات التعريفية هي لآخر سنة تتوافر بشأنها البيانات.

(أ) الأرجنتين، إندونيسيا، أوروغواي، باراغواي، البرازيل، بوليفيا، بيرو، تايلند، تركيا، تونس، الجمهورية الدومينيكية، السلفادور، شيلي، الفلبين، فنزويلا، كوستاريكا، كولومبيا، ماليزيا، مصر، المغرب، المكسيك، موريشيوس.

(ب) البرازيل، تايلند، تركيا، جمهورية كوريا، الصين، سنغافورة، مقاطعة تايوان الصينية، ماليزيا، المكسيك، هونغ كونغ (الصين). ويستند التصنيف إلى بيانات الاستيراد للفترة ١٩٩٨-١٩٩٩.

## الجدول ٤-٣

المتوسط المرجح على أساس الواردات للتعريفات المطبقة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية في نخبة من الاقتصادات، بحسب مجموعة المنتجات (في المائة)

المصنوعات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨-٥ باستثناء ٦٨)	المنسوجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٦٥)	الملابس (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨٤)	المنتجات الجلدية		أجهزة الحاسوب		الاقتصاد المستورد/المنطقة المستوردة
			ولوازم السفر (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٦١٢، ٨٣١)	النعال (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨٥)	والتجهيزات المكتبية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٧٥)	أجهزة الاتصالات، وا أجهزة السمعية والبصرية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٧٦)	
٣,١	٨,١	١٢,٢	٦,٩	١٣,٠	٠,١	١,٧	البلدان المتقدمة
٤,٧	١٠,٣	٢١,٩	٥,١	١٢,٦	٠,١	٤,٥	أستراليا
٣,٢	١٠,٠	١٨,٣	٥,١	١٥,١	٠,٠	٠,٨	كندا
٣,٥	٨,٢	١١,٧	٤,١	١١,٢	٠,١	٣,٧	الاتحاد الأوروبي
٢,٢	٥,٩	١١,٧	١٠,٣	١٧,٤	٠,٠	٠,٠	اليابان
٣,٧	٣,٦	١٤,٢	٣,٤	١٠,٤	٠,١	٢,٧	نيوزيلندا
٣,٠	٨,١	١٢,٠	٨,٧	١٢,٨	٠,٠	٠,٩	الولايات المتحدة
١,٨	١,٧	١,٢	٠,٧	٠,٤	٠,٩	١,٢	الاقتصادات النامية
١,٨	١,٧	١,٢	٠,٧	٠,٤	٠,٩	١,٢	بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	هونغ كونغ (الصين)
٦,٢	٨,٦	١٢,٧	٦,١	١٢,٩	٧,٦	٨,٠	جمهورية كوريا
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	سنغافورة
٣,٣	٥,٤	١٣,٢	٣,٧	٦,٤	٠,٤	٣,٧	مقاطعة تايوان الصينية
٦,٥	١٤,٣	٢٢,٢	٧,١	٢١,٤	١,٧	٦,٨	البلدان اربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا
٦,٧	١١,٦	١٩,٢	٣,٩	١٨,٤	١,٨	١١,٤	إندونيسيا
٥,٨	١٧,٧	١٩,٥	٧,٥	٢٥,٤	٠,١	٦,٧	ماليزيا
٣,٣	٩,٧	١٩,٤	٨,٤	١٥,٠	٠,٠	٢,٧	الفلبين
١٠,٣	١٧,٤	٣١,١	٩,٣	٣٧,٤	٥,٨	١١,٤	تايلند
٢٦,٧	٢٠,٥	٢٢,٣	٢٤,٦	٣٤,٧	١٥,٧	٢١,٧	جنوب آسيا
٢١,٧	٣٤,٨	..	١٦,٩	..	٢,٤	١٧,٢	بنغلاديش
٣١,٤	٣٨,٣	٣٩,٧	٢٧,٨	٤٠,٠	١٨,٠	٢٨,٠	الهند
٥,٤	١,٠	١١,٢	١٣,٣	٢٤,١	٠,٥	٣,٠	سري لانكا
٥,٩	٩,٠	١٥,٣	٧,٩	٢٢,٧	٠,٤	٦,٥	بلدان آسيوية أخرى
٥,٨	٨,٩	١٤,٩	٧,٩	١٤,٩	٠,١	٦,٢	الصين
١٩,٩	٢٦,٣	٣٤,٩	٣٥,٠	٣٥,٠	١١,٤	٣٢,١	أردن
٥,٨	٨,٦	١١,٨	٧,٤	٢٣,٥	٢,٣	٦,٣	تركيا

## المجدول ٤-٣ (تابع)

المصنوعات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٨-٥ باستثناء ٦٨)	المسوحات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٦٥)	الملابس (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨٤)	المنتجات الجلدية ولوازم السفر (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٦١١، ٨٣١)	التعال (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٨٥)	أجهزة الحاسوب والتجهيزات المكتبية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٧٥)	أجهزة الاتصالات، واجهزة السمعية والبصرية (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البند ٧٦)	الاقتصاد المستورد/المنطقة المستوردة
١٤,١	١٩,٥	٢٨,٣	١٩,٣	٢٢,٨	٨,٥	١٤,٩	أمريكا اللاتينية
١٥,٣	٢٠,١	٢٢,٨	١٩,٠	٣٣,٠	٦,٩	١١,٨	أرجنتين
٩,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	١٠,٠	بوليفيا
١٥,٩	١٨,٩	٢٢,٤	١٤,٣	٢٦,٦	١٤,٦	١٦,٢	البرازيل
٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	٩,٠	شيلي
١٠,٥	١٧,١	١٩,٥	١٦,١	٢٠,٠	٥,٠	٨,٧	كولومبيا
٣,٩	٧,٦	١٣,٩	٩,٠	١٣,٩	٠,٠	٤,١	كوستاريكا
١٧,٨	٢١,١	٢٧,١	٢٢,٠	٢٣,٦	١٠,٠	١٤,١	الجمهورية الدومينيكية
٥,٥	١٤,٧	٢٣,٩	٨,٦	٢٠,٠	٠,٠	١,٧	السلفادور
١٠,٠	٤,١	١٩,١	١٧,١	١٨,٦	٠,٠	٥,٢	جامايكا
١٤,٨	٢٠,٣	٣٤,٧	٢١,٦	٣٤,٩	٧,٦	١٧,٣	المكسيك
١١,٧	١٥,٦	٢١,١	١٧,٣	١٧,٥	٥,٣	٩,١	باراغواي
١٢,٣	١٦,٦	١٨,٨	١٢,٩	٢٠,٠	١٢,٠	١٢,٠	بيرو
١٤,٤	١٩,٩	٢٢,٩	١٣,٤	٢٣,٠	٤,٤	١٠,٢	أوروغواي
١٣,٣	١٧,٤	١٩,٨	١٧,٤	٢٠,٠	٥,٤	٨,٧	فنزويلا
٢٢,٦	٣٨,٧	٤٤,٧	٣٨,٨	٤٤,٥	٧,١	١١,٥	شمال أفريقيا
١٨,٧	٢٩,٦	٤٤,٢	٣٥,٠	٤٥,٠	٦,٨	٢٠,٨	الجزائر
١٧,٦	٣١,٠	٣٨,٤	٣٠,٠	٤٠,٠	٩,٢	١٣,٣	مصر
٢٥,٣	٣٨,٩	٥٠,٠	٤٥,٠	٥٠,٠	٤,٢	٤,٨	المغرب
٣٠,٢	٤١,٥	٤١,٥	٣٦,١	٤٣,٠	٨,٢	٢٧,٩	تونس
١٤,٧	١٩,١	٣٣,١	٢٣,٥	٢٥,٩	١٤,٧	٢٠,٣	أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى
١١,٦	١٩,٩	٢٩,٩	١٧,١	٢٣,٧	٥,٤	٢,٥	الاقتصادات النامية ذات الدخل العالي والمتوسط <sup>(أ)</sup>
٦,١	٨,٥	٨,١	٥,١	٢,١	١,٩	٦,٠	الاقتصادات النامية الرئيسية المستوردة <sup>(ب)</sup>

المصدر: انظر الجدول ٤-٢.

ملاحظة: المعدلات التعريفية هي لآخر سنة تتوافر بشأنها البيانات.

(أ) الأرجنتين، إندهنيسا، أوروغواي، باراغواي، البرازيل، بوليفيا، كولومبيا، ماليزيا، مصر، المغرب، المكسيك، موريشيوس.

(ب) البرازيل، تايوان، تايوان الصينية، ماليزيا، المكسيك، هونغ كونغ (الصين). ويستند التصنيف إلى بيانات الاستيراد للفترة ١٩٩٨-١٩٩٩.

المصنوعات كثيفة العمالة. ويشمل عدد من هذه الترتيبات أيضا البلدان النامية. غير أن الأدلة تبين أن اتفاقات التجارة التفضيلية المبرمة بين البلدان النامية وحدها تميل إلى فرص قيود على البلدان غير الأعضاء أدنى مما تفرضه الاتفاقات المبرمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية. ففي هذه الحالة الأخيرة، وعلى نحو ما وصف في المرفق ٣ بالفصل الثالث، كثيرا ما تكسب البلدان النامية الأعضاء ميزة كبيرة على البلدان غير الأعضاء في الوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة الأعضاء في مجال المصنوعات كثيفة العمالة من قبيل الملابس. وهذا يغير توزيع حصص الأسواق فيما بين البلدان النامية، والنتيجة ليست دائمة مواتية للبلدان الأفقر. والواقع أن هذه الترتيبات إذ تزيد من إمكانية وصول البلدان النامية الأكثر تقدما إلى أسواق المصنوعات كثيفة العمالة، يمكن أن تشوه الحوافز وأن تؤخر عملية الارتقاء بالمستوى التكنولوجي.

ويعتمد تأثير اتفاقات التجارة التفضيلية على تدفقات التجارة في المصنوعات كثيفة العمالة على درجة الأفضليات المتاحة للأعضاء. ويمكن تقييم هذا الأثر على أساس الفرق بين التعريفات بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية والتعريفات المطبقة فعلا؛ إذ ترتفع الحواجز التجارية أمام البلدان غير الأعضاء كلما انخفضت التعريفات المطبقة فعليا مقارنة بتعريفات الدولة الأولى بالرعاية، ويعرض الجدول ٤-٤ تعريفات الدولة الأولى بالرعاية المرجحة حسب الواردات والتعريفات المطبقة فعلا في إطار أبرز اتفاقيات للتجارة التفضيلية فيما بين البلدان النامية وهما اتفاق السوق المشتركة للمخروط الجنوبي واتفاق التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرقي آسيا. وتبين مقارنة بين التعريفات المطبقة في الجدول ٤-٤ وتعريفات الدولة الأولى بالرعاية الواردة في الجدول ٤-٣ أنه ضمن البلدان الأعضاء ذات الدخل العالي والمتوسط في اتفاق التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا، التي تتوافر بشأنها بيانات، تطبق في ماليزيا وحدها معدلات تعريفات تفضيلية مرجحة حسب الواردات أدنى من تعريفات الدولة الأولى بالرعاية المرجحة حسب الواردات، بينما يصدق ذلك في السوق المشتركة للمخروط الجنوبي على جميع البلدان باستثناء البرازيل. ويحتمل أن تعكس هذه الحالة واقع أن البلدان الأعضاء في اتفاق التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا تطبق عموما تعريفات في إطار شرط الدولة الأولى بالرعاية هي أدنى بكثير مما تطبقه البلدان الأعضاء في السوق المشتركة للمخروط الجنوبي. وتجدر أيضا ملاحظة أن الفرق بين هذين النوعين من التعريفات هو فرق شاسع بوجه خاص في حالة كل من الأرجنتين وأوروغواي؛ فالتعريفات المطبقة فعلا في هذين البلدين على معظم المصنوعات التقليدية الكثيفة العمالة لا تبلغ سوى نصف التعريفات المطبقة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية.

وكما لوحظ آنفا، فإن البلدان النامية قد سجلت زيادة كبيرة في حصتها في الصادرات العالمية من السلع التي ينتجها قطاع الإلكترونيات على مدى السنوات القليلة الماضية، وذلك عن طريق مشاركتها في القطاعات كثيفة العمالة ضمن شبكات الإنتاج الدولية. وفي حين أن متوسط المعدلات التعريفية البسيطة التي تطبقها البلدان ذات الدخل المنخفض هو أعلى من متوسط تلك التي تطبقها البلدان النامية ذات الدخل المتوسط والعالي على منتجات قطاع الإلكترونيات، فإن هذه التعريفات، باستثناءات قليلة، هي أدنى في البلدان المتقدمة منها في البلدان النامية، مثلما يتبين في العمودين الأخيرين من الجدول ٤-٢. ومن المستبعد، لعدد من الأسباب، أن تعبر البيانات المجمعة المتصلة بتعريفات الواردات تعبيرا كاملا عن الشروط السائدة للوصول إلى الأسواق في مجال الإلكترونيات؛ فالعلاقات التجارية في هذه القطاعات كثيرا ما تستند إلى لوائح محددة للوصول إلى الأسواق أو إلى تبادلات بين فروع مؤسسة متعددة الجنسيات قد تتمتع بشروط تفضيلية. غير أن الأدلة المحددة فيما يخص المؤسسات واللازمة لتحليل هذه العلاقات التجارية ليست متاحة. ومع ذلك، فإن البيانات المجمعة بشأن التعريفات تشير إلى أن شروط الوصول إلى الأسواق في حالة قطاع الإلكترونيات في البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء هي شروط مواتية أكثر بكثير مما هي عليه في قطاع التصنيع التقليدي كثيف العمالة.

ونمط التعريفات المرجحة حسب الواردات (الجدول ٤-٣) مماثل أساسا لنمط التعريفات البسيطة<sup>(١)</sup>. غير أن التعريفات المرجحة حسب التجارة في قطاعات التصنيع التقليدية والتي تطبقها البلدان المتقدمة، ولا سيما على المنسوجات والملابس، هي في معظم الحالات تقريبا أعلى، من التعريفات البسيطة، بينما يصح العكس في حالة عدد كبير من البلدان النامية المستوردة الرئيسية، بما فيها بلدان الرعي الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع، وتركيا وعدد من بلدان أمريكا اللاتينية مثل الأرجنتين والبرازيل وشيلي وكولومبيا. ونتيجة لذلك، فإن متوسط التعريفات المرجحة حسب الواردات والتي تطبقها البلدان النامية المستوردة الرئيسية العشرة على المنسوجات والملابس والجلود والنعال هي أدنى من التعريفات التي تطبقها البلدان المتقدمة الرئيسية.

## ٢- ترتيبات التجارة التفضيلية والوصول إلى الأسواق

لقد سجلت زيادة سريعة، في السنوات الأخيرة في عدد من اتفاقات التجارة التفضيلية التي تميز ضد البلدان غير الأعضاء فيما يخص الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك أسواق

## الجدول ٤-٤

متوسط التعريفات المطبقة فعلا لبلدان مختارة في منطقة السوق  
المشتركة للمخروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة لرابطة أمم  
جنوب شرق آسيا، بحسب مجموعة المنتجات

(في المائة)

المصنوعات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٥-٨ باستثناء ٦٨)	المنسوجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٦٥)	الملابس (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٨٤)	الجلود ولوازم السفر (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٦١١، ٦١٢، ٨٣١)	النعال (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية، البنود ٨٥)	البلد المستورد
السوق المشتركة للمخروط الجنوبي					
١١,٨	١١,٦	١٥,٧	١٥,٣	١١,٩	١ رجنتين
١٥,٢	١٨,٩	٢٢,٤	١٥,٢	٢٦,٦	البرازيل
١٠,٨	١٤,١	١٦,٤	١٦,٦	١٧,٢	باراغواي
٨,١	١١,٦	١٢,٥	٤,٥	١٢,٢	أوروغواي
منطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا					
٥,٨	١١,٢	١٩,١	٣,١	١٧,٣	إندونيسيا
٥,٥	١٦,١	١٦,٧	٦,٧	٢٣,٥	ماليزيا
٢,٩	١٠,٨	١٧,٦	٨,٠	١٥,٠	الفلبين
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	سنغافورة
١٠,٣	١٧,٤	٣١,١	٩,٣	٣٧,٤	تايلند

المصدر: انظر الجدول ٤-٢.

ملاحظة: المعدلات التعريفية هي لأحدث سنة تتوافر بشأنها البيانات.

تتزايد بوتيرة أسرع بكثير من تزايد نمو الواردات من البلدان غير الأعضاء، سواء في مجموع المصنوعات أو في مصنوعات مختارة كثيفة العمالة (الجدول ٤-٥). وفي الفترة من عام ١٩٩٠ إلى عام ١٩٩٩، زاد مجموع الواردات داخل المنطقة بمعدل بلغ في متوسطه نحو ١٦ في المائة في السنة في منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي و ١١ في المائة في منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا، بينما زادت الواردات من خارج المنطقة بنسبة ١٢ في المائة في حالة السوق

ومن الواضح أن التباين التعريفي بين البلدان الأعضاء وغير الأعضاء تباين يتوقع أن يكون في صالح الواردات من البلدان الأعضاء وعلى حساب البلدان غير الأعضاء. غير أن هذه الترتيبات لا تؤدي إلى مجرد تحويل وجهة التجارة؛ بل إنها يمكن أن تولد التجارة أيضا إذا ساعدت على تعجيل وتيرة النمو. ويلاحظ من الجدول ٤-٥، أن التجارة داخل منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا ما برحت

وفي المقابل، يبدو أن الوصول التفضيلي إلى الأسواق المتاح للبلدان النامية الأعضاء في اتفاقات التجارة التفضيلية المبرمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية هو ذو أثر أكبر بكثير في توزيع الحصص في أسواق المصنوعات التقليدية كثيفة العمالة. ويبين الجدول ٤-٦ أن التعريفات المرجحة حسب الواردات المطبقة فعلا من جانب الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة على الملابس والنعال المستوردة من شركائهما في اتفاقات التجارة التفضيلية هي تعريفات أدنى من التعريفات المطبقة على السلع المستوردة من البلدان النامية غير الأعضاء، وأنها أدنى بكثير من التعريفات المطبقة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية. وهذا يفسر الزيادة الكبيرة التي سجلتها حصص بلدان شمال أفريقيا وأوروبا الشرقية وتركيا في واردات الاتحاد الأوروبي من الملابس في العقد الماضي بالمقارنة مع البلدان المعروفة أنها تتمتع بميزة نسبية في هذه المنتجات. وحتى في حالة منافس قوي مثل الصين، تخلف متوسط نمو الصادرات عن نمو صادرات البلدان التي تحظى بإمكانية الوصول التفضيلي إلى الأسواق. وتصدر أيضا ملاحظة أن أداء بلدان أوروبا الشرقية وتركيا هو أقل أهمية بكثير في سوق الولايات المتحدة حيث لا تستفيد بلدان أوروبا الشرقية وتركيا من نفس المعاملة التفضيلية، وبالمثل، وبفضل عضوية المكسيك في اتفاق منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية، فإن أداءها في سوق الملابس في الولايات المتحدة هو أفضل بكثير من أداء البلدان النامية المصدرة الأخرى بل ومن أداء صادرات المكسيك ذاتها في سوق الاتحاد الأوروبي. ويسري نمط شبيهه على واردات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من النعال المستوردة من شركائهما التجاريين.

المشتركة للمخروط الجنوبي وبنحو ٦ في المائة في حالة منطقة التجارة الحرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا. غير أن نمو الواردات من البلدان غير الأعضاء، ضمن منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي، تجاوز بكثير متوسط معدل نمو الواردات العالمية (٦ في المائة)، بينما سائر ذلك النمو في منطقة اتفاق التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا نمو الواردات في العالم. وفي منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي تزايدت الواردات من المصنوعات كثيفة العمالة، من البلدان الأعضاء والبلدان غير الأعضاء على حد سواء، بوتيرة أسرع من وتيرة نمو الواردات في العالم في جميع فئات المنتجات المبينة في الجدول ٤-٥ تقريبا. وفي منطقة اتفاق التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا، تزايدت الواردات من البلدان الأعضاء بوتيرة أسرع من تزايد الواردات العالمية وذلك في جميع القطاعات باستثناء النعال ومعدات الاتصالات، بينما لم يتجاوز معدل نمو الواردات من البلدان غير الأعضاء نمو الواردات العالمية إلا في قطاعي الملابس والآلات المكتبية وبالتالي، فإن الأدلة في هذا الصدد تدل على أن هذه الاتفاقات التجارية التفضيلية المتنامية بسرعة لم تضر بمجموع التجارة مع البلدان غير الأعضاء<sup>(١٧)</sup>، على الرغم من التباينات التعريفية. وهذه النتيجة صحيحة أيضا في حالة تجارة المصنوعات كثيفة العمالة، على الرغم من أن الأدلة مختلفة أكثر في حالة منطقة اتفاق التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا. وبالتالي فإن هذه النتيجة تزيد من تأكيد الحجج (المذكورة سابقا) التي تشكلت في صحة الزعم بأن القيود التجارية فيما بين البلدان النامية ذاتها هي سبب رئيسي للوقوع في خطأ التعميم في قطاعات المصنوعات التقليدية كثيفة العمالة.



## الجدول ٤-٥

## واردات منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي ومنطقة التجارة الحرة

## لرابطة أمم جنوب شرق آسيا من داخل المنطقتين، ١٩٨٠-١٩٩٩

(في المائة)

بند للتذكيرة:		معدل نمو الواردات		معدل النمو		الحصة في مجموع الواردات			
من خارج المنطقة									
-١٩٩٠	-١٩٨٠	-١٩٩٠	-١٩٨٠	١٩٩٩	١٩٩٥	١٩٩٠			
١٩٩٩	١٩٨٩	١٩٩٩	١٩٨٩	١٩٩٩	١٩٩٥	١٩٩٠			
<b>منطقة السوق المشتركة للمخروط الجنوبي</b>									
١١,٥	١٠,٢	١٥,٧	١٣,٠	١٩,١	١٨,١	١٤,٥	جميع المنتجات		
١٥,٢	٦,٩	١٨,٦	١٠,٩	١٥,١	١٣,٩	١٢,٠	السلع المصنوعة		
١٨,٠	١,٨-	١٨,٥	١٠,٥	٣٠,٦	٢٥,٢	٢٩,٨	المنسوجات		
٢٩,٨	٢٠,٣-	١٥,٧	٤,٨	٢٧,٨	٢١,٨	٥٢,١	الملابس		
١٦,١	٩,٣-	٤٥,٥	١,٥-	٥١,٢	٢٣,٣	١٢,١	النعال		
٩,٢	٢٤,٣	١,٢	٧٤,٣	٤٦,٣	٤٩,٠	٦٣,١	المنتجات الجلدية		
١٨,١	٩,٥	٣٣,٥	٢,٥-	٥,٨	١,٧	٢,٠	أجهزة الحاسوب والمعدات المكتبية		
١٧,٤	٢,٨	٢٤,١	١,٤-	٥,٠	٢,٧	٣,١	معدات الاتصالات والمعدات السمعية والبصرية		
<b>منطقة التجارة الحرة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا</b>									
٥,٨	٧,٩	١٠,٧	٨,٧	٢١,٢	١٧,١	١٥,١	جميع المنتجات		
٦,٠	١٠,٢	١٤,٦	٢٠,٠	٢١,٣	١٥,٨	١١,٨	السلع المصنوعة		
٠,١	١٠,٨	٧,٢	١٢,٠	١٣,٩	١٠,٦	٨,٠	المنسوجات		
٧,٧	١٣,٣	٦,٦	٢٤,٠	٥١,٥	٤٨,٩	٥٣,٨	الملابس		
٣,٦	١١,٢	٣,٢	١٧,٨	٢٩,٧	٢٦,٦	٣٠,٥	النعال		
٣,٢	١٩,٨	١٠,٣	١٣,٠	٨,٥	٥,٩	٤,٩	المنتجات الجلدية		
١٢,٤	٢٧,٦	١٩,٩	٧٥,٠	٣٧,١	٣٧,٦	٢٤,٨	أجهزة الحاسوب والمعدات المكتبية		
٤,٢	١٢,٢	٣,١	٣٤,٢	٢٨,١	٣٠,١	٣٠,٠	معدات الاتصالات والمعدات السمعية والبصرية		
<b>بند للتذكيرة:</b>									
<b>العالم</b>									
٠	٠	٥,٩	٦,٧	٠	٠	٠	جميع المنتجات		
٠	٠	٦,٩	١٠,٢	٠	٠	٠	السلع المصنوعة		
٠	٠	٣,٥	٨,٢	٠	٠	٠	المنسوجات		
٠	٠	٦,٢	١١,٢	٠	٠	٠	الملابس		
٠	٠	٥,٠	٨,٩	٠	٠	٠	النعال		
٠	٠	٥,٧	١٢,٤	٠	٠	٠	المنتجات الجلدية		
٠	٠	١١,٢	١٧,٨	٠	٠	٠	أجهزة الحاسوب والمعدات المكتبية		
٠	٠	٩,٨	١٣,٠	٠	٠	٠	معدات الاتصالات والمعدات السمعية والبصرية		

المصدر: حسابات أمانة ا و نكتاد، استنادا إلى قاعدة بيانات احصاءات تجارة السلع ا ساسية، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية با مم المتحدة.

## الجدول ٤-٦

واردات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من الملابس والنعال والتعريفات  
ذات الصلة المرجحة على أساس الواردات، بحسب المنطقة، ١٩٩٠-١٩٩٩  
(في المائة)

النعال			الملابس								
حصص الواردات		التعريفات	حصص الواردات		التعريفات						
٢٠٠٠	١٩٩٥	١٩٩٠	٢٠٠٠	١٩٩٥	١٩٩٠	٢٠٠٠	١٩٩٥	١٩٩٠	٢٠٠٠		
المطبقة			المطبقة			المطبقة			المطبقة		
فعال			فعال			فعال			فعال		
٢٠٠٠			٢٠٠٠			٢٠٠٠			٢٠٠٠		
واردات الاتحاد / وربي من											
البلدان التي يتاح لها الوصول إلى											
١ سواق على أساس تفضيلي <sup>(١)</sup>											
١,٨	١,٥	٠,٦	٠,٠	٨,٣	٧,٢	٦,٨	٤,٩	٠,٠	١٢,٢	شمال أفريقيا	
٧,٥	٦,٠	٢,٦	٠,٠	٩,٥	١٠,٩	٩,٩	٣,٦	٠,٠	١٢,٢	أوروبا الشرقية	
٠,١	٠,٢	٠,١	٠,٠	١٠,٤	٧,٤	٦,٧	٥,٤	٠,٠	١٢,٠	تركيا	
اقتصادات أخرى											
١١,١	٧,٦	٢,٨	٨,٧	١٢,٤	١٠,٦	٧,٧	٥,١	٩,٢	١١,١	الصين	
١,٦	١,٣	١,٠	٥,٧	٨,٢	٣,٤	٣,٩	٢,٨	٩,٠	١٠,٨	الهند	
٠,١	٠,١	٠,٢	٤,٥	٨,٦	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٦,٠	٩,٩	المكسيك	
٣,٩	٤,٧	١١,٥	١١,٢	١١,٣	٨,٦	٨,١	١١,١	١١,٩	١١,٩	البلدان حديثة العهد بالتصنيع	
٧,٦	٩,٦	٤,٩	٨,١	١١,٦	٥,٥	٤,٨	٤,٢	٨,٩	١٠,٨	بلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا اربعة	
واردات الولايات المتحدة من البلدان											
التي يتاح لها الوصول إلى ا سواق											
على أساس تفضيلي											
١,٩	١,٤	١,٢	٣,٩	١١,٢	١٣,١	٧,٠	٢,٦	٠,٨	١٢,٩	المكسيك	
اقتصادات أخرى											
٦٢,٩	٤٩,٧	١٦,١	١٤,٤	١٤,٤	١٣,٣	١٤,٩	١٣,٦	٩,٣	٩,٣	الصين	
٠,٨	٠,٧	٠,٥	٧,٣	٧,٣	٣,٢	٣,٣	٢,٦	١١,٣	١١,٥	الهند	
٠,٠	٠,٠	٠,٠	٧,٥	٧,٥	٠,٨	٠,٧	٠,٤	١١,٨	١١,٨	شمال أفريقيا	
٠,٨	٠,٩	٠,٧	٧,٣	٧,٣	٠,٦	٠,٧	٠,٥	١٣,٠	١٣,١	أوروبا الشرقية	
٢,٠	٨,١	٤٤,٨	١٤,٢	١٤,٢	١٥,٠	٢٢,٢	٤٠,٦	١٢,٦	١٢,٦	البلدان حديثة العهد بالتصنيع	
٧,٥	١٢,٥	٦,٠	١٣,٢	١٣,٢	١٢,١	١٣,٦	١١,٢	١١,٦	١١,٨	بلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا اربعة	
٠,٠	٠,٠	٠,٠	١٣,٥	١٣,٥	١,٧	١,٧	١,٣	١١,٤	١١,٥	تركيا	

المصدر: حسابات أمانة ا وكتاد، استنادا إلى ا وكتاد والبنك الدولي، قاعدة بيانات الحل التجاري المتكامل في العالم، (World Integrated Trade Solution) وقاعدة بيانات إحصاءات تجارة السلع / ساسية لإدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية با مم للتحدة.

ملاحظة: تشمل أوروبا الشرقية: بلغاريا، الجمهورية التشيكية (١٩٩٥ و ٢٠٠٠)، تشيكوسلوفاكيا (١٩٩٠)، إستونيا (١٩٩٥ و ٢٠٠٠)، هنغاريا، لاتفيا (١٩٩٥ و ٢٠٠٠)، ليتوانيا (١٩٩٥ و ٢٠٠٠)، بولندا، رومانيا، سلوفاكيا (١٩٩٥ و ٢٠٠٠)، سلوفينيا (١٩٩٥ و ٢٠٠٠). وتشمل شمال أفريقيا: تونس ومصر والمغرب. وتشمل البلدان حديثة العهد بالتصنيع: جمهورية كوريا، سنغافورة، مقاطعة تايوان الصينية، هونغ كونغ (الصين).. وتشمل بلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا اربعة: إندونيسيا، تايلند، الفلبين، ماليزيا.

(١) للاطلاع على أنواع اتفاقات التجارة التفضيلية، انظر منظمة التجارة العالمية (٢٠٠٠).

## واو - استجابات السياسات العامة

أما فيما يتعلق بالأسواق المحتملة في البلدان الصناعية، فقد أشارت التقديرات الواردة في تقرير التجارة والتنمية لعام 1999 إلى أن البلدان النامية ستتمكن بحلول عام 2005 من كسب مبلغ إضافي قدره 700 بليون دولار من الصادرات السنوية لعدد من المنتجات منخفضة التكنولوجيا وكثيفة العمالة إذا أزيلت الحواجز الحمائية. ويشكل هذا المبلغ نحو 35 في المائة من مجموع حصائل الصادرات أو ما يعادل 60 في المائة من حصائل صادرات المصنوعات التي كسبتها البلدان النامية في بداية عام 2000. غير أن التطورات الأخيرة في سياسات التجارة في البلدان الصناعية، مثلما نوقش أعلاه، تشير إلى وجود صعوبات في تخفيف القيود المفروضة في تلك القطاعات.

وبصفة خاصة، ثمة هواجس إزاء تنفيذ اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن المنسوجات والملابس؛ ف نماذج محاكاة الأثر القطاعي لإزالة الحصص في البلدان المستوردة قد جعل البعض يعتقدون أن الضمانات المدرجة في ذلك الاتفاق بمنع إلحاق "ضرر جسيم" بالصناعة الوطنية هي ضمانات قد تنذرع بها بلدان أمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي لتأخير إزالة الحصص المتبقية (Hertel وWalmsley، 2001) غير أن تجارة المنسوجات والملابس يمكن أن تعوق بسبب التعريفات العالية نسبياً والتصعيد التعريفي في البلدان المتقدمة المستوردة الرئيسية، حتى ولو أخضعت هذه التجارة بالكامل لقواعد منظمة التجارة العالمية.

وإن تزايد الضغط في البلدان الصناعية لرفع مستوى الحماية في التجارة نابع من تزامن ارتفاع مستويات البطالة وتزايد تفاوت الأجور في هذه البلدان مع حدوث زيادات حادة في واردات المصنوعات كثيفة العمالة من البلدان النامية. وبينما لا يوجد شك في أن تحرير التجارة السريع وتزايد الواردات يمكن أن يتسبب في اضطرابات في سوق العمالة، فإن

ثمة أدلة كافية على احتمال وجود خطر منافسة مفرطة فيما بين البلدان النامية في الأسواق العالمية على المنتجات كثيفة العمالة وعلى الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة المشاركة في القطاعات الكثيفة العمالة ضمن شبكات الإنتاج الدولية، وذلك على الرغم من أن التحليل السابق يعرض صورة معقدة وتتسم بفوارق طفيفة. وهذا يمكن أن يحدث اضطراباً في عملية التنمية إذ يتسبب في تكبد خسائر كبيرة في التبادل التجاري ويثير حزازات في النظام التجاري العالمي. وسيعتمد مدى إمكانية تلافي هذه المشاكل المحتملة على ثلاث مجموعات من العوامل هي:

- أولاً، حدوث نمو أسرع وتيرة لأسواق المصنوعات كثيفة العمالة في الاقتصادات الأكثر تقدماً - البلدان الصناعية والرعييل الأول من البلدان حديثة العهد بالتصنيع على حد سواء - وهو نمو يعتمد بدوره على نمو أسرع في الدخل فضلاً عن تحسن في إمكانية الوصول إلى الأسواق؛
- ثانياً، السرعة التي يمكن بها للبلدان ذات الدخل المتوسط أن تتحول عن المصنوعات كثيفة العمالة وأن تفسح مجالاً للبلدان ذات الدخل المنخفض في أسواق البلدان الصناعية المتقدمة وفي أسواقها هي على حد سواء؛
- ثالثاً، التشديد على توسيع الأسواق الوطنية للبلدان النامية من أجل التغلب على مشاكلها المترسخة المتمثلة في البطالة والفقر.

الطائر" (تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٦، الجزء الثاني، الفصل الأول)؛ وهذا يتيح لهذه الأطراف الجديدة مجالات في أسواقها الخاصة وكذلك في أسواق البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تقدماً. وقد سبق أن حصل ذلك إلى حد ما: فالصين وغيرها من البلدان ذات الكثافة السكانية العالية والدخل المنخفض التي اعتمدت استراتيجيات أكثر توجهاً نحو التصدير قد اكتسبت الكثير من الحصص السوقية التي تركتها بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع عندما تحولت نحو تصدير منتجات تقوم على الاستخدام الأكثر كثافة لرأس المال والتكنولوجيا. غير أنه يبدو أن البلدان المصدرة من بين البلدان متوسطة الدخل في أمريكا اللاتينية وبلدان الرعيل الثاني من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع قد تضررت بسبب فشلها في الارتقاء بمستواها

الصناعي في الوقت المناسب. ويمكن أن تتفاقم مشاكل هذه البلدان إذا قامت بلدان كثيرة السكان مثل الصين والهند بالإسراع في زيادة صادراتها من المصنوعات كثيفة العمالة. ومثلما

لوحظ آنفاً، فإن عملية الارتقاء بالمستوى الصناعي في الكثير من هذه البلدان، ولا سيما المكسيك وبلدان الرعيل الثاني من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع ينبغي أن يشتمل على هدف الاستعاضة عن المكونات وقطع الغيار المستوردة بمكونات وقطع غيار منتجة محلياً، فضلاً عن زيادة الاعتماد على الأسواق الوطنية (تقرير التجارة والتنمية ٢٠٠٠: ٦٨-٧١).

ومن المؤكد أن الارتقاء الصناعي اللازم في البلدان متوسطة الدخل يعتمد إلى حد كبير على السياسات التي تتبعها هذه البلدان في مجالات مثل التجارة والصناعة والتكنولوجيا؛ فأنواع السياسات التي اعتمدها بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع لهذا الغرض والخيارات المتاحة هي سياسات وخيارات معروفة حق المعرفة<sup>(٩)</sup>. وبينما أدت الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف إلى تقييد القدرة على استخدام بعض السياسات الوطنية التي تنطوي على توفير الدعم والحماية للصناعات، فإنه لا يزال لدى البلدان ذات الدخل المتوسط بعض الحيز المتاح لها على صعيد السياسة العامة من أجل الارتقاء بمستواها الصناعي، ولا سيما إذا روعيت هذه المجموعة من القضايا في المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف والشبكة في منظمة التجارة العالمية.

الصلة بين التجارة والعمالة في البلدان الصناعية لا يمكن أن ينظر إليها بصورة مستقلة عن مجمل ظروف الاقتصاد الكلي وسياسات سوق العمالة في تلك البلدان<sup>(١٨)</sup>. وعلى النحو الذي ورد بحثه بمزيد من التفصيل في تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٥ (الجزء الثاني، الفصل الثاني)، فإن مشاكل سوق العمالة في هذه البلدان ناجمة عن بطء وتقلب النمو وعن التردد في إجراء الإصلاحات الهيكلية اللازمة للتكيف مع الاضطرابات القطاعية الناجمة عن تزايد الاندماج في النظام التجاري المتعدد الأطراف (انظر أيضاً الأونكتاد، ٢٠٠١(ب)).

والجدير بالملاحظة أن أداء صادرات البلدان حديثة العهد بالتصنيع (التي تشكل صادراتها ثلثي الزيادة المسجلة في نفاذ البلدان النامية إلى أسواق الواردات من المصنوعات) لم يكن أداءً لم يسبق له مثيل في الخمسين سنة الماضية. فبين عامي ١٩٥٨ و١٩٧٥، على سبيل المثال، كان حجم نفاذ السلع من كل من اليابان وإيطاليا إلى سوق الولايات المتحدة والأسواق

الوطنية للبلدان الخمسة الأخرى الأعضاء فيما كان يعرف بالجماعة الاقتصادية الأوروبية حجماً مماثلاً لحجم نفاذ سلع البلدان المصنعة حديثاً اليوم. ولم تكن هذه التطورات في أوروبا ولا في الولايات المتحدة متصلة بمشاكل في سوق العمالة من النوع الذي شهده العقدان الماضيان؛ بل إن تزايد تدفق السلع المصنوعة من إيطاليا إلى شركائها في الجماعة الاقتصادية الأوروبية كان مصحوباً بحجرة كبيرة لليد العاملة إلى بلدان المجموعة لسد النقص في العمالة. ومن ثم، فإن العودة إلى سياسات النمو السريع والمستدام والعمالة الكاملة في البلدان الصناعية تشكل عاملاً حاسماً لتلافي المشاكل المتصلة بخطأ التعميم والخلافات المحتملة داخل النظام التجاري المتعدد الأطراف.

كما أن نمو التجارة فيما بين البلدان النامية، كما لوحظ في الفصل السابق، يتيح فرصاً جديدة لتلافي الصعوبات في أسواق المنتجات كثيفة العمالة. وبصفة خاصة، من شأن الارتقاء بالمستوى الصناعي في البلدان النامية الأكثر تقدماً أن يتيح للدخول الجدد في هذا المجال ممارسة أنشطة كثيفة العمالة بما ينسجم مع نمط "الأوز

ومن شأن تعزيز الصلات الاقتصادية الإقليمية أن يساعد في هذه العملية في شرق وجنوب آسيا وفي أمريكا الجنوبية. ويميل التفكير الاقتصادي التقليدي إلى عدم الاعتراف بالترتيبات الإقليمية بوصفها ثاني أفضل حل لبلوغ أهداف التنمية وكعقبة محتملة في طريق التوصل إلى نظام متعدد الأطراف مفتوح ومندمج بالكامل. غير أن هذا الاستنتاج يستند إلى نظرة إلى الاقتصاد العالمي تتسم بالمثالية إلى حد ما. ففي الحالات التي ما زالت فيها القدرات التكنولوجية والإنتاجية للشركات الوطنية ضعيفة ويتسم فيها الإطار الاقتصادي العالمي بتحديات وتباينات تشوب بنية النظام، قد تتيح الترتيبات الإقليمية فعلا البيئة الأكثر دعما للعمل على تنفيذ استراتيجيات التنمية الوطنية. ثم إن كون العديد من الاقتصادات المتسارعة النمو تقع في شرق آسيا إنما يدل على أن البعد الإقليمي كان له دور هام في تصنيع هذه البلدان.

وإن النجاح في استخدام السياسات التجارية والصناعية الاستراتيجية، فضلا عن مختلف ضغوط الاقتصاد الكلي المتولدة في الاقتصادات الأكثر تقدما في المنطقة، مثلما ورد وصفه في تقرير التجارة والتنمية لعام 1997، أدى إلى ظهور نمط توزيع إقليمي للعمل يسمى نموذج "الأوز الطائر". ونظرا إلى أن الاقتصادات الرائدة في المنطقة قد نجحت في التحول عن الصناعات القائمة على الموارد والاستخدام الكثيف لليد العاملة نحو أنشطة تصنيع متزايدة التعقيد، فقد أُناحت المجال لدخول البلدان الأقل نموا منها في مراحل تصنيع أكثر بساطة. وكان لتدفقات التجارة والاستثمار الإقليمية دور مركزي في هذه العملية من خلال المساعدة على

إتاحة أسواق ونقل المهارات والتكنولوجيا إلى البلدان المجاورة (راوثنورن، 1996). وتحتاج عملية النمو المستدام هذه إلى الجمع بين قوى السوق وسياسات صناعية مستهدفة. ويكمن التحدي الآن في توسيع نطاق هذه الحركية الإقليمية لتشمل البلدان الناشئة حديثا مثل الصين والهند فضلا عن البلدان الأخرى الأقل تقدما في جنوب وشرق آسيا. وقد أثبتت تجارب الترتيبات الإقليمية فيما بين البلدان النامية في أماكن أخرى في العالم أنها لم تكن مرضية بالقدر نفسه، إلا أن السؤال ما زال

وستعتمد النتيجة أيضا على مدى اعتماد الاقتصادات الكبيرة مثل الصين والهند وإندونيسيا على الأسواق الأجنبية لتوفير فرص العمل والدخل لقطاعات كبيرة من سكانها. صحيح أن نمو الصناعة التحويلية وعملية التصنيع في بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع قد اعتمد بشدة على توسع الصادرات، وبالخصوص في المراحل الأولى من نموها. غير أن هذه البلدان كانت تفتقر إلى الموارد الطبيعية وقد استلزم ذلك تحولا سريعا نحو التصنيع كثيف العمالة لكسب النقد الأجنبي اللازم لاستيراد السلع الرأسمالية وبعض السلع الأولية الأساسية مثل النفط. وإضافة إلى ذلك، فإن حجم هذه البلدان الصغير - يقل عدد سكانها، مجمعة، عن عدد سكان مقاطعة غوانغدونغ في الصين - ومن ثم صغر سوقها المحلية يعنيان أن صناعتها بحاجة إلى العثور على أسواق في الخارج لكي تحقق وفورات الحجم اللازمة في الإنتاج. وبالفعل، تثبت الأدلة التاريخية عموما وجود علاقة عكسية بين اتجاه التجارة وحجم الاقتصاد؛ فنسبة التجارة إلى الدخل تكون أدنى في البلدان ذات الكثافة السكانية الأعلى ضمن البلدان التي يبلغ فيها دخل الفرد مستويات متماثلة.

وهذا يعني أن بلدانا مثل الصين والهند يمكن أن تكون أقل اعتمادا في تصنيعها على الأسواق الأجنبية مما كانت عليه بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات حديثة العهد بالتصنيع في مراحل تصنيعها الأولى. وبالفعل، وكما يرد بحثه في الفصل اللاحق، قد يكون تزايد اعتماد الصين على موارد النمو الوطنية استراتيجية تتوفر لها من مقومات البقاء والاستمرار أكثر ما

توفره المحافظة على الزخم الذي تحقق مؤخرا في صادرات المنتجات المصنوعة كثيفة العمالة. فمزيج المهارات ووفرتها في الصين يكفيان لتمكينها من الارتقاء السريع بصناعتها في عدد من القطاعات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا لتمكينها من كسب النقد الأجنبي اللازم لاستمرار نمو النشاط الاقتصادي. وينطبق هذا أيضا على الهند. كما أن هذه الاستراتيجية كفيلة بأن تتيح مجالا أوسع لصغار الداخلين الجدد في مجال انتاج المصنوعات كثيفة العمالة.

**إن بلدانا مثل الصين والهند يمكن أن تكون أقل اعتمادا في تصنيعها على الأسواق الأجنبية مما كانت عليه بلدان الرعيل الأول من الاقتصادات الحديثة العهد بالتصنيع في مراحل تصنيعها الأولى.**

مستديم لأسعار الصرف (تقرير التجارة والتنمية، ٢٠٠١ - الفصل الخامس).

وفي الختام، ومثلما ذكر في تقرير التجارة والتنمية، لعام ١٩٩٦، فإن تلافي أوجه القصور المحتملة في تصميم وتنفيذ استراتيجية للتصدير يستلزم رصدًا مستمرًا للتطورات في أسواق مختلف المنتجات المصنوعة، وتصور التطور الممكن لظروف العرض والطلب العالمية. ويمكن لوكالة دولية مثل الأونكتاد أن تنجز هذه المهمة خير إنجاز. وفي تقرير التجارة والتنمية الحالي، تبذل محاولة لتحديد التطورات في التجارة العالمية في مجال السلع المصنوعة خلال العقد الماضي، ومدى مشاركة البلدان النامية في إنتاج منتجات دينامية وذات قيمة مضافة عالية، ودرجة تزايد المنافسة في مجال المصنوعات كثيفة العمالة. وفي سبيل مساعدة البلدان النامية على تصميم استراتيجياتها التجارية وتوفير إشارات الإنذار المبكر، سيكون تحليل المنتجات الحيوية بحاجة إلى تحديث على أساس منتظم. وسيحتاج الأمر أيضًا إلى توسيع نطاق التحليل ليشمل معلومات وتحليلات بشأن اتجاهات أسعار المصنوعات كثيفة العمالة التي تشكل الآن معظم الصادرات من البلدان النامية.

يتمثل في معرفة ما إذا كان يمكن للبلدان، مع ذلك، أن تحاكي نوع نمط النمو الذي أرسى في شرق آسيا.

ونظرًا إلى أن الترتيبات الاقتصادية الإقليمية تنطوي على ترابط وثيق فيما بين مجموعة ما من الاقتصادات، فإن ثمة خطرًا يتمثل في أن مشاكل أحد البلدان قد تنتقل إلى جيرانه. ويمكن القول إن ذلك الخطر قد تزايد في عالم اليوم المتوالم. وبالفعل، يبدو أن عددًا من التغيرات التي طرأت على نمط الاندماج الإقليمي خلال التسعينات قد ساهمت بالفعل في عدم الاستقرار الذي شهده شرق آسيا في أواخر التسعينات. ومع تقلب التدفقات الرأسمالية الذي يفرض إلى دورة من الرواج والكساد، فقد نشأ سياق اقتصاد كلي أكثر هشاشة وسريع التأثر بتقلب شعور المستثمرين. وبالتالي، فإن العودة إلى نمو إقليمي مستقر وسريع لا تحتاج إلى دعم باعتماد سياسات موجهة نحو تحسين الإنتاج والصادرات فحسب وإنما تحتاج أيضًا، نظرًا إلى الصلات الوثيقة بين التجارة والتمويل، إلى دعم بترتيبات إقليمية مصاحبة من أجل ضمان استقرار الأسواق المالية، بما في ذلك مرافق الإقراض والاتفاق بشأن نمط

## الخواشي

لصادرات البلدان النامية من المصنوعات أو عن تحسن أثر معدلات تبادلها التجاري على الدخل القومي.

(٣) تتشكل المجموعات المختلفة من البلدان علي النحو التالي: تضم مجموعة بلدان شرق وجنوب شرق آسيا البلدان الأربعة الحديثة التصنيع (هونغ كونغ (الصين)، وجمهورية كوريا، وسنغافورة، ومقاطعة تايوان الصينية)، والبلدان الأربعة في رابطة دول جنوب شرق آسيا (إندونيسيا وتايلند والفلبين وماليزيا) فضلًا عن بروناي وماكاو (الصين). وتتألف مجموعة أقل البلدان نموًا من ٣٧ بلدًا منخفضة الدخل، منها ٢٧ بلدًا في أفريقيا جنوب الصحراء. وهناك تداخل كبير بين مجموعة بلدان أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ ومجموعة أقل البلدان نموًا. وتتألف مجموعة بلدان حوض البحر المتوسط من الأردن وإسرائيل وتركيا وتونس والجزائر وقبرص ولبنان ومالطة ومصر والمغرب ويوغوسلافيا السابقة.

(١) ومن الأمثلة على ذلك أن كلاين (١٩٨٢) يبين في دراسة سابقة أنه لو كانت جميع البلدان النامية قد حققت نفس نسب الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي التي حققتها بلدان الرعييل الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع، لكانت صادراتها قد استحوذت على ٦١ في المائة من سوق البلدان المتقدمة في عام ١٩٧٦ مقابل النسبة الفعلية البالغة ١٧ في المائة. وقد قيل إن مستوى العتبة المقبول لنسبة نفاذ الواردات هو في حدود ١٥ في المائة، وبالتالي فإن الحمائية كانت ستقضي على أية محاولة لتجاوز هذا المستوى.

(٢) تبين هذه النتائج أيضًا أن الزيادة الحادة في حجم واردات الاتحاد الأوروبي من مصنوعات البلدان النامية هو أكثر من كاف للتعويض عن تدهور معدل التبادل التجاري بالمقايضة، مما أسفر عن زيادة القوة الشرائية

المصنوعات التي لا تحتاج إلى مهارات عالية تضغط في اتجاه خفض الأجور والأسعار في قطاع الصناعة. وللاطلاع على أدلة بشأن أثر تحرير التجارة والتوجه نحو التصدير على الأجور في البلدان النامية، انظر الأونكتاد (٢٠٠١ ب).

(٧) تجدر الإشارة إلى أن التركيز هنا مقاس من حيث حصص البلدان لا من حيث حصص الشركات، كما هو الحال عادة.

(٨) تراوحت درجة التركيز السوقي في قطاع الملابس بين ٥٢٧ و ١٠٢٧ في عام ١٩٨١، مقابل ٥٢٨ و ٦٣٧ في عام ١٩٩٨. وتراوحت الأرقام القياسية المقابلة فيما يخص المنتجات المنتقة من صناعة الإلكترونيات بين ٨٩٩ و ١٩٦١ في عام ١٩٨٠، وبين ٦٥٨ و ٩٢٤ في عام ١٩٩٨.

(٩) هذا التصنيف يتبع تصنيف وود (١٩٩٤). ومن الواضح أن المعادلة بين مستوى مهارة العمال ومستوى تعليمهم الرسمي هي معادلة غير مناسبة لأنها تغفل التعلم والتدريب في أثناء العمل. وإضافة إلى ذلك، فإن عمليات المقارنة بين البلدان في مجال الانجازات التعليمية تغفل الفوارق في نوعية التعليم الرسمي. غير أن البيانات الشاملة التي تراعي هذه الجوانب غير متاحة.

(١٠) يعتمد نطاق الاستبدال على درجة ملاءمة للمهارات لكل قطاع، أي نتيجة الخبرة المتراكمة "في أثناء الخدمة". وحيثما تكون هذه هي الحال، فإن التحول من قطاع إلى آخر ينطوي على خسارة العمال لجزء من مهاراتهم ومن ثم لجزء من قدرتهم على الكسب.

(١١) للاطلاع على مناقشة لهذه المبادرات وأثرها في وصول أقل البلدان نمواً إلى الأسواق، انظر الأونكتاد (٢٠٠١ ج)، والأونكتاد/أمانة الكومنولث (٢٠٠١).

(١٢) الحدود القصوى للتعريفات الجمركية هي التعريفات التي تتجاوز مستوى مرجعياً مختاراً. وهي كثيراً ما تعرف على أنها بنود تعريفية تتجاوز ١٥ في المائة من مستوى التصنيف بستة أرقام في النظام المتناسق، استناداً إلى منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (١٩٩٩).

(١٣) كما يلاحظ ميكالوبولوس (١٩٩٩) التفاوت الكبير في الحماية فيما بين البلدان النامية. ويبدو أن اعتبارات ميزان المدفوعات والاعتبارات الضريبية، وليس الرغبة في حماية صناعات معينة، هي السبب الرئيسي الذي يدفع البلدان ذات الدخل المنخفض إلى الاحتفاظ بتعريفات أعلى.

(٤) إن السلاسل الزمنية الجديدة هذه هي نتاج جهد كبير بذل للتأكد من أن الأرقام القياسية لا تعكس سوى تغير الأسعار وأنها لا تتأثر بتغير النوعية. إلا أن مكتب إحصاءات العمل قد بدأ يجمع هذه السلاسل منذ عام ١٩٩٠ فقط ولعدد محدود من الاقتصادات (كندا، الاتحاد الأوروبي، واليابان، وبلدان الرعي الأول من الاقتصادات الحديثة التصنيع)؛ وتم جمع سلاسل أسعار واردات السلع المصنعة من أمريكا اللاتينية منذ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٧. ولكي يتسنى تحديد اتجاه واقعي متوسط الأجل، لا بد من تمديد هذه السلاسل بالرجوع إلى عام ١٩٨١ للحصول على مجموعة كاملة من البيانات عن الفترة ١٩٨١-١٩٩٦. وللاطلاع على التفاصيل المتعلقة بالطريقة المستخدمة لحساب سلاسل الأرقام القياسية للأسعار وتعديلها، انظر ميزلز (٢٠٠٠: ٦-١١ و ٢٧-٣٦).

(٥) يظهر معدل التبادل التجاري بالمقايضة للولايات المتحدة وجود اتجاهات متفاوتة إزاء البلدان النامية وإزاء البلدان المتقدمة؛ فهذا المعدل قد ارتفع ارتفاعاً كبيراً إزاء البلدان النامية خلال النصف الأول من الثمانينات ولكنه لم يظهر أي اتجاه مميز بعد ذلك، بينما لم يكن له اتجاه مميز إزاء البلدان المتقدمة خلال النصف الأول من الثمانينات، ولكنه ارتفع ارتفاعاً كبيراً بعد ذلك. وخلال الفترة بأكملها، ارتفعت أسعار واردات الولايات المتحدة من مصنوعات البلدان المتقدمة (من السيارات والآلات أساساً) بسرعة أكبر بكثير من سرعة ارتفاع أسعار وارداتها من البلدان النامية (من الملابس أساساً)، بينما كان ارتفاع أسعار صادراتها المصنعة إلى البلدان المتقدمة أبطأ من ارتفاع أسعار صادراتها إلى البلدان النامية. ويبين ميزلز (٢٠٠٠: ١٧-٢١) أن تفاوت أسعار أي من المنتجات المصنعة الرئيسية التي تتاجر بها الولايات المتحدة هو أعلى بكثير في حالة وارداتها منه في حالة صادراتها؛ وهو يلاحظ أن هذا قد يدل على أن التطورات المحلية، مثل معدلات نمو الإنتاجية ومعدلات التضخم، هي التي تحدث التغيرات في أسعار الصادرات وأن العوامل الدولية، مثل تغير أسعار الصرف والإنتاجية وتكاليف الإنتاج في مختلف موارد التوريد الوطنية هي التي تحدث التغيرات في أسعار الواردات.

(٦) لا يعني ذلك أن حالة العمال المستخدمين في قطاعات التصدير في البلدان النامية هي أسوأ من حالة العمال المستخدمين في قطاعها غير التجارية، وإنما يعني أن زيادة المنافسة فيما بين البلدان النامية في أسواق

(١٦) تتاح في دراسة باتشيتاوبورا (٢٠٠١) أدلة مماثلة عن فئات المنتجات الصناعية المجمعة بدرجة أكبر في إطار المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

(١٧) يصعب الحكم على الوقائع العكسية (أي مدى نمو تجارة البلدان الأعضاء في اتفاقات التجارة التفضيلية مع البلدان غير الأعضاء في هذه الاتفاقات) في غياب ترتيبات من هذا القبيل. ويرى بيتس (١٩٩٨) أن تحولا في مجرى التجارة قد حدث في منطقة السوق المشتركة للمحروط الجنوبي.

(١٨) للاطلاع على مناقشة لأوجه الاختلال هذه الناجمة عن نقل الوظائف التي تتطلب مهارات متدنية إلى البلدان النامية، انظر فينسترا وهانسون (٢٠٠١).

(١٩) للاطلاع على تجميع توليفي حديث لهذه السياسات العامة والنقاش حول ما إذا كانت قابلة للتكرار أم لا في ظل الظروف والقيود العالمية الراهنة، انظر الأونكتاد (٢٠٠١).

(١٤) يمكن حساب المتوسط التعريفي باستخدام نظم ترجيح مختلفة. فالمتوسط التعريفي البسيط يمنح كل بند تعريفي وزنا متساويا. والأهمية النسبية التي تعطى لمختلف البنود التعريفية تراعى بشكل أفضل باستخدام المتوسط التعريفي المرجح حسب قيمة الواردات، غير أن هذا المتوسط التعريفي يتجه مع ذلك في اتجاه نزولي لأن واردات المنتجات الخاضعة لمعدلات تعريفية أعلى ستكون أدنى مما تكون عليه في حالة عدم تطبيق هذه المعدلات العالية (أي أن وزن التعريفية الباهظة بصورة مطلقة يعادل الصفر). ولهذا الأسباب، يستحسن النظر إلى المتوسط البسيط والمرجح حسب الواردات على السواء.

(١٥) الأرقام الأخيرة مستمدة من ميكالوبولوس (١٩٩٩:٤٨).



## الفصل الخامس

## انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية: إدارة الاندماج والتصنيع

## ألف - مقدمة

التكنولوجيا: تمثل حاليا صادرات أجهزة الاتصالات عن بعد والحاسوب ربع صادراتها الكلية. ويحتسب عدد من الصادرات الصينية، منها السلع التي تصلح في السفر واللعب والسلع الرياضية والأحذية والملابس غير النسيجية، أكثر من ٢٠ في المائة من مجموع الصادرات العالمية من هذه المنتجات. وتمثل المواد الخام والسلع الوسيطة والسلع الرأسمالية (بما في ذلك الآلات والأجهزة والمواد الكيميائية والركاز والمعادن) النسبة الكبرى من واردات الصين، بينما تعتبر حصة السلع الاستهلاكية صغيرة نسبيا. والأسواق الرئيسية لصادرات الصين هي أهم البلدان الصناعية، ولكنها عززت أيضا صلاتها التجارية الإقليمية، وبوجه خاص مع اقتصادات شرقي آسيا الحديثة التصنيع. وفائضها التجاري مع الولايات المتحدة يفوق حاليا الفائض التجاري لليابان مع الولايات المتحدة، ولديها أيضا فوائض مع اليابان والاتحاد الأوروبي في تجارة البضائع (الجدول ٥-٣ أدناه).

وآثار انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية قضية الآثار المحتملة لتطبيق قواعد تجارية متعددة الأطراف على أدائها التجاري والأداء التجاري لشركائها. فبالنسبة للصين، يعني الانضمام قبل كل شيء، تحرير أسواقها وانفتاحها لمنافسة أجنبية أكبر. وبالنسبة لشركائها التجاريين، نظرا لحجم الصين الديموغرافي والاقتصادي، فإن انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية يعني تغيرا كبيرا في البيئة التجارية سيؤثر على البلدان بطرق مختلفة. فبالنسبة للبعض، يوفر ذلك فرصة لمواصلة تحقيق

في تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٩، يبين تحليل التجارة والنمو في العالم النامي (الجزء الثاني، الفصل الرابع) - الذي أعد في وقت كانت فيه المفاوضات الثنائية التي أجرتها الصين من أجل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية قد قطعت فعلا شوطا كبيرا - أن الصين على خلاف البلدان النامية الأخرى، أفلحت في تحسين أداء تجارتها ونموها على السواء عبر العقدين الماضيين. على أن العديد كثيرا من البلدان النامية، وبوجه خاص البلدان التي لجأت إلى تحرير مفاجئ للتجارة والحساب الرأسمالي، شهدت تدهورا في ميزان التجارة الخارجية وهبوطا في معدلات نموها الاقتصادي في آن واحد. ومن ناحية أخرى، فإن الصين، مع بعض الاقتصادات الأصغر حجما، قاومت هذا الاتجاه العام بتوسيع صادراتها بأسرع من توسع الواردات وتعجيل نموها دون الاعتماد على المدخرات الأجنبية. وعشية انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية<sup>(١)</sup>، كانت تجارة الصين في السلع والخدمات على السواء تنمو بمعدلات من رقمين (أكثر من ضعف المتوسط العالمي) لأكثر من عقد؛ وهي تستأثر حاليا بحوالي ٤ في المائة من الصادرات العالمية من البضائع و٣,٥ في المائة من الواردات<sup>(٢)</sup>.

وكان هذا الأداء التجاري القوي مقترنا بنمو في نصيب المصنوعات، الكثيفة العمالة في معظمها، الذي بلغ ٩٠ في المائة من مجموع صادرات الصين. وكانت الصين تسهم أيضا على نحو متزايد في تجميع المنتجات الكثيفة

تأخذ به منظمة التجارة العالمية، ضد الصادرات الصينية وذلك في إطار فترة زمنية متفق عليها.

وثانياً، يمكن إجراء مقارنة من حيث سرعة التحرير. إن المنتظر أن يحصل الجانب الأكبر من تحرير تجارة الصين في السنوات التي تلي مباشرة انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية. إن التعهدات التي

قدمتها الصين فيما يتعلق بانفتاح سوقها هي تعهدات شاملة، وستؤثر تأثيراً عميقاً على قطاعات الاقتصاد المحمية في مجالات الزراعة والصناعة والخدمات. ومع ذلك، فإن تحرير تجارة الصين بعد الانضمام، لا سيما فيما يتعلق بوارداً، يمثل في الواقع جزءاً من عملية جارية بدأت فعلاً منذ عقد مضي. ولم تكن التدابير التعريفية وغير التعريفية في الصين في فترة ما قبل الانضمام مرتفعة بالمقارنة بمستوياتها في بعض البلدان النامية الأخرى التي كانت تطبق استراتيجيات إحلال الواردات طيلة السنوات القليلة الماضية. وتسمح شروط الانضمام بفترات للإلغاء التدريجي في عدد من المجالات. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الاتجاه التصديري الذي هيمن حتى الآن على السياسات التجارية للصين، انطوى على تحرير كبير لقطاعات متصل اتصالاً مباشراً بالأسواق الأجنبية، وبوجه خاص عندما كان الأمر يتعلق بشركات ممولة تمويلياً أجنبياً<sup>(٤)</sup>.

وثالثاً، فإن الصين لا تقوم بالتحرير نتيجة لفشل. وهذا يشكل فرقاً أساسياً بين الصين وبلدان نامية أخرى، حيث كان الدافع إلى قرار التحرير هو فشلها في إقامة صناعات تنافسية وراء حواجز عالية، وتوقعها بأن الاندماج الفعلي في النظام التجاري الدولي، سيؤمّن لها أرباحاً تصديرية تتزايد باطراد، ومن ثم سيمنع الأزمات المتكررة في موازين المدفوعات وتوقف النمو. إن تحرير التجارة في الصين يحدث خلال فترة توسع ناجح إلى حد كبير في تصدير المصنوعات، يقترن بسلامة مركز موازين مدفوعاتها واستدامته ومخزون كبير من الاحتياطيات الدولية. ومن ثم فالهدف منه ليس هو التغلب على قيود على القطع الأجنبي. وهي من هذه الناحية، تشبه أشبه بالاقتصادات التي نجحت في تحرير أنظمتها التجارية، مثل جمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية في السبعينيات والثمانينيات (أغوسين وتوسي، ١٩٩٣: ٢٨-٢٩).

مصالحهم التجارية في سوق الصين الشاسعة والمتزايدة النمو في ظل حماية قواعد وإجراءات متعددة الأطراف، بينما يهجم

آخرون نهجاً أكثر حذراً، ويضعون التركيز على المنافسة الإضافية التي يسفر عنها انضمام الصين. وربما كانت أهم مسألة بالنسبة للبلدان النامية هي معرفة ما مدى تأثير انضمام الصين على الاتجاهات المناقشة في الفصول السابقة، بما في ذلك خطر سوء الفهم.

لقد كتب الكثير فعلاً بشأن الآثار المحتملة لانضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، ووضعت بعض الاسقاطات الكمية بشأن الصين وشركائها التجاريين. ومع ذلك، من الصعب التنبؤ بأي درجة معقولة من الدقة بمدى التغيير في الأداء الاقتصادي للصين الذي سينجم عن الانضمام بالمقارنة بالمسلك الذي كانت ستسلكه لو بقيت خارج منظمة التجارة العالمية. ولا يرجع ذلك إلى صعوبة تحديد العوامل المضادة فحسب، ولكن الأهم من ذلك، لأن آثار الانضمام ستوقف على كيفية تفسير وتنفيذ الاتفاقات التي توصل إليها، وعلى استجابة الصين وشركائها التجاريين على صعيد السياسات العامة للتطورات الاقتصادية المقبلة التي ستنتج عن الانضمام. ومن هنا، فإن هدف هذا الفصل ليس هو التنبؤ بما يمكن أو لا يمكن أن يحدث للصين أو لشركائها التجاريين، وإنما هو مناقشة القضايا التي يثيرها انضمام الصين من خلال المسائل التي جرى تناولها بالتحليل في تقرير التجارة والتنمية هذا.

ومن أجل وضع هذه القضايا في سياق التجربة التاريخية الأوسع، من المفيد تحليل كيف يقارن تحرير التجارة الوارد ضمناً في شروط انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية بالتحرير المفاجئ الذي توخاه عدد من البلدان النامية<sup>(٣)</sup>. وينبغي أولاً ملاحظة أن تحرير تجارة الصين في سياق انضمامها كان جزءاً من اتفاق شامل تم التفاوض عليه ينطوي على بعض الفوائد الطويلة الأجل وتنازلات من جانب شركائها التجاريين. وهي تشمل بوجه خاص منح الصين "مركز البلد ذي العلاقات التجارية العادية الدائمة" مع أكبر شركائها التجاريين، ألا وهي الولايات المتحدة، وإلغاء التدابير التمييزية في نهاية المطاف، غير المتمشية مع ما

وأخيراً، من المتفق عليه بوجه عام أن آثار تحرير التجارة تتوقف على كيفية إدارة أسعار الصرف، والصين في هذا الصدد هي في وضع أفضل من كثير من البلدان النامية. ولمنع المصاعب في مجال المدفوعات والتفكك الخطير، غالباً ما يوصى بأن يكون تحرير الاستيراد مصحوباً بتخفيض للعملة. ومع ذلك، كان تحرير الاستيراد في عدد من البلدان النامية مقترناً بتحرير في الحساب الرأسمالي، مما شجع في البداية في حالات كثيرة التدفقات الرأسمالية على المدى القصير. وفي حين سهلت هذه التدفقات تمويل العجوزات التجارية المتزايدة، فإنها مارست أيضاً ضغطاً إلى أعلى على أسعار الصرف، ومن ثم أضعفت القدرة التنافسية والأداء التصديري، وأدت في النهاية

إلى مصاعب في المدفوعات وإلى أزمات مالية. ومن ناحية أخرى، تتمتع الصين بمركز قوي فيما يتعلق بالمدفوعات وتحظى بتدفقات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي فمن غير المرجح أن تعاني من مصاعب في

المدفوعات، حتى في حالة ارتفاع حاد في الواردات. هذا، بالإضافة إلى نظام الحساب الرأسمالي الحالي الأكثر تقييداً<sup>(5)</sup> الذي تتبعه، من شأنه أن يتيح للصين إدارة أسعار الصرف فيها والإبقاء على سيطرة محكمة على عملتها وعلى التدفقات الرأسمالية فيها وعلى الشؤون المالية بوجه عام، من أجل تسهيل عملية التكيف خلال الفترة الأولية التالية للانضمام.

إن الكيفية التي ستعالج بها الصين هذه المشاكل ستؤثر على النتائج، لا بالنسبة للصين نفسها فحسب ولكن أيضاً بالنسبة لشركائها التجاريين. ويبين التحليل الوارد في الفصل السابق أن تحرير التجارة في الصين يمكن أن يؤدي إلى زيادة الواردات من بعض المنتجات القائمة على الموارد والمنتجات التي تتسم بتكنولوجيا عالية وكثيفة، مما سيفيد البلدان التي تتمتع بميزة تنافسية في صناعة هذه المنتجات للتصدير. ومن ناحية أخرى، يمكن أن يساعد ذلك على تحسين الفرص التجارية المتاحة للشركات الصينية عن طريق تسهيل دخولها في أسواق جديدة. والأهم من ذلك، أن الانضمام يمكن أن يجعل الصين أكثر جاذبية أيضاً للشركات الأجنبية، وهذا قد يؤدي إلى زيادة المنافسة فيما بين البلدان النامية على الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بالقطاعات الكثيفة العمالة في شبكات الإنتاج الدولية. وهناك فعلاً مؤشرات تبين أن الصين تجتذب

ومن ناحية أخرى، لا يعني ذلك أن الصين في منأى من أنواع المصاعب التي شهدتها البلدان التي تحولت بسرعة من استراتيجية إحلال الواردات إلى الاتجاه إلى الخارج. إن الاقتصاد الصيني يحظى بميكل صناعي ذي طابع مزدوج. ففي حين يتسم بعمالة كثيفة عالية التنافسية وقطاع صناعات تحويلية متجه إلى التصدير تهيمن عليه المؤسسات الممولة تمويلًا أجنبياً، يسوده أيضاً قطاع صناعي تقليدي تماماً، كثيف الرأسمال، تهيمن عليه المؤسسات المملوكة للدولة، وقطاع زراعي يتمتع بدرجة عالية نسبياً من الدعم الحكومي والحماية. وبالرغم من أن المؤسسات المملوكة للدولة تستأثر بحوالي نصف صادرات الصين، فإن مبيعاتها،

بوجه عام، موجهة بصفة رئيسية إلى الأسواق المحلية. وما فتئ قطاع المؤسسات المملوكة للدولة يشهد عملية تحول وإعادة هيكلة لسنوات عديدة، ولكن عملية الإصلاح لم يزل أمامها شوط كبير حتى تستكمل. وبالتالي فإن

التفكيك السريع للحواجز التجارية وإزالة الإعانات سيعرض المؤسسات المملوكة للدولة لمنافسة أجنبية، يمكن أن تعوق أداءها التصديري، كما سيؤدي ذلك إلى ارتفاع شديد في الواردات. وذلك من شأنه أن يخلق مشاكل لا فيما يتعلق بموازين المدفوعات - كما كان هو الحال في البلدان ذات قواعد التصدير الضعيفة - ولكن فيما يتعلق بالعمالة ومستويات معيشة العاملين الذين تستخدمهم المؤسسات المملوكة للدولة. ومع ذلك فإن إعادة وزع العمالة بسرعة على صناعات تحويلية أكثر تنافسية ذات وجهة تصديرية وكثيفة العمالة، هو أمر غير عملي على الأرجح وغير مستصوب حيث يمكن أن يؤدي إلى إغراق الأسواق بهذه المنتجات وسيدفع إلى اتخاذ تدابير حمائية طارئة من جانب الشركاء التجاريين للصين من خلال آليات مختلفة، كالضمانات الانتقالية المتعلقة بمنتجات معينة المشمولة ضمن شروط الانضمام التي وافقت عليها الصين. وبالرغم من أنه من الممكن استحداث جملة من آليات السياسات العامة المحلية للدفاع عن فرص العمل ولتيسير سبيل الإصلاح التدريجي، فمن المتوقع أن تظهر مشاكل على المديين القصير والمتوسط في القطاعات التي تهيمن عليها المؤسسات المملوكة للدولة.

**محدث التحرير في الصين خلال فترة توسع ناجح في تصدير المصنوعات. ولكن ذلك ليس معناه أن الصين في منأى من أنواع المصاعب التي تشهدها البلدان التي تحولت بسرعة من استراتيجية إحلال الواردات إلى الاتجاه إلى الخارج.**

شأنه أن يكتف المنافسة فيما بينها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. كما ستوقف النتائج بالنسبة للصين وللبلدان النامية الأخرى على طبيعة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن ثم على نهج السياسات العامة الذي تنتهجه الصين والمنافسون لها وكذلك الشركات الأجنبية.

تدفقات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر - مأتاها جهات منها اقتصادات شرقي آسيا - وهي اقتصادات تبحث عن مواقع منخفضة تكلفة التصدير إلى أسواق ثالثة؛ وفضلا عن ذلك، يسعى كثير من الشركات عبر الوطنية إلى تحقيق حضور تجاري هناك. وبقدر ما تتسبب هذه التدفقات في تحول الاستثمار من بلدان نامية أخرى، فإن ذلك من

## باء - الانضمام: التغييرات في النظام الاستيرادي للصين

عروض التعريفات المحمدة فيما يتعلق بأرقام عام ٢٠٠١. والهبوط في متوسط التعريفات المرجح للصين بين سنة انضمامها والسنة النهائية، أي من ١٣,٧ في المائة إلى ٥,٧ في المائة، تم بنسبة كبيرة فعلا، حيث يمثل انخفاضا يضاف إلى الانخفاضات التي نفذت فعلا<sup>(٦)</sup>. ويبين الجدول أيضا أن السلع التي تحظى بحماية عالية هي من بين السلع الأكثر تأثرا بالتخفيضات التعريفية، وتشمل القمح والأرز والألياف النباتية (القطن)، والسكر والزيت النباتية بين السلع الزراعية، والمشروبات والتبغ والسيارات وقطع غيارها والملابس والمنسوجات. وبالإضافة إلى ذلك، قدمت الصين أيضا تعهدات بإزالة التدابير غير التعريفية، وبوجه خاص التدابير المتعلقة بالمنتجات الزراعية، التي تواجه حاليا تدابير غير تعريفية عالية.

وتجدر الإشارة إلى أنه على حين تمتد فترة التخفيض التدريجي إلى عام ٢٠٠٥ وما بعدها، فإن الجانب الأكبر من التخفيضات في التعريفات والتدابير غير التعريفية سيحدث سريعا بعد الانضمام بل وحين الانضمام في بعض الحالات. وخلال السنتين الأوليين، ستخفيض التعريفات على معظم السلع الزراعية والسلع المصنعة، وبوجه خاص على عدد من المنتجات الزراعية التي تحظى بحماية عالية، والسيارات والمصنوعات الكثيفة العمالة. وسيتم إزالة التدابير غير التعريفية على ٦٢ سلعة من بين ٣٧٧ سلعة حين الانضمام وعلى ٧٥ سلعة أخرى في غضون سنتين، كما سيتم إزالة جميع تراخيص الاستيراد إثر الانضمام.

### ١ - التدابير التعريفية وغير التعريفية

خفضت الصين فعلا تعريفاتها بقدر كبير قبل انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية. وهبطت معدلات التعريفات البسيطة والمرجحة إلى أكثر من النصف في الفترة من ١٩٩٣ إلى ١٩٩٨ (إيانشوفيشينا ومارتين، ٢٠٠١، الجدول ٥). وبلغ معدل التعريفات الفعلى، مقاسا بنسبة التعريفات إلى مجموع الواردات، ٤,٥ في النصف الأول من عام ١٩٩٩ (جى بي مورغان، ١٩٩٩: ٦)، وكانت هناك تخفيضات أخرى في بداية ٢٠٠١. ومعظم هذه التخفيضات كان ذا صلة بقطع ومكونات لعمليات التجهيز في

قطاع التصنيع، ولم يحدث أي تغيير يذكر في متوسط التعريفات المرجح بصدد المنتجات الأولية، وبوجه خاص السلع الأساسية الزراعية. وقبل الانضمام، كانت المدخلات المستوردة من قبل الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا معفاة من التعريفات بوجه عام، ولكن معظم السلع المنتهية الصنع كانت تخضع لرسوم، وكانت هذه الرسوم في بعض الحالات عالية جدا.

ويوفر الجدول ٥-١ بيانات عن معدلات التعريفات المتوسطة المرجحة لعام ٢٠٠١ ومعدلات التعريفات الصينية المحمدة المتفق عليها المذكورة في بروتوكول الانضمام، التي يتعين أن تنفذ على مدى فترة ١٠ سنوات بدءًا من تاريخ الانضمام. وقد رتبت المنتجات وفقا للنسب المئوية للتغييرات في

## الجدول ٥-١

الانخفاض في معدلات التعريفات المرجحة بعد الانضمام بالنسبة  
للواردات الرئيسية للصين<sup>(أ)</sup>

الانخفاض في التعريفات (بالنسبة المئوية) بعد				معدل التعريفات		مجموعة المنتجات
السنة النهائية <sup>(ب)</sup>	خمس سنوات	سنتان	سنة واحدة	نهائي <sup>(ب)</sup> (مجمدة)	٢٠٠١ (الدولة الأولى بالرعاية)	
٩٦.٧	٩٦.٧	٩٦.٧	٩٦.٧	٣.٠	٩١.١	حبات نباتية
٩٦.٠	٩٦.٠	٩٦.٠	٩٦.٠	٣.٩	٩٦.٩	الزيت النباتي
٨١.٩	٨١.٩	٧٤.٢	٦٥.٧	١.٠	٥٧.٨	المشروبات ومنتجات التبغ
٧٨.٣	٧٨.٣	٧٦.٩	٧٠.٩	٢.٣	١.٦	أحذية الكمامة
٧٤.٠	٧٤.٠	٥٨.٣	٥٠.٢	١.٠	٣٩.٣	منتجات نباتية ودهون
٦٦.٠	٦٦.٠	٥٤.١	٤٢.٧	٣.٤	١.٠	منتجات خشبية
٦٤.٢	٦٤.٢	٥١.٧	٣٩.٣	٣.٣	٩.٣	منتجات الورق والنشر
٦١.٢	٦١.٢	٤٦.٨	٣٢.٥	٨.٤	٢١.٧	المحاصيل
٥٧.٤	٥٧.٤	٣٦.٤	٢٢.٩	٨.٧	٢.٥	المنتجات
٥٥.٣	٥٥.٣	٤٧.٤	٣٩.٤	٣٧.٧	٨٤.٣	ألياف نباتية
٥٥.٠	٥٤.٩	٣٩.٤	٣١.٠	١٤.١	٣١.٣	سيارات وقطع غيار
٥٣.١	٥٣.١	٣٨.٠	٢٩.٢	٨.٩	١٩.٠	منتجات الآلاف
٥١.١	٥١.١	٣٩.٩	٢٩.١	١٢.٦	٢٥.٩	المشروبات والفواكه والجوز
٥٠.٧	٥٠.٧	٤٥.٧	٣٧.٠	٦.٦	١٣.٤	آلات وأجهزة
٤٦.٧	٤٦.٧	٣٧.٣	٢٨.٠	٩.٩	١٨.٦	منتجات اللحوم
٤٣.٨	٤٣.٨	٣٥.٥	٢٧.٣	٤٣.٨	٧٧.٩	السكر
٤٣.٠	٤٣.٠	٤٣.٠	٤٣.٠	٦٥.٠	١١٤.٠	الألبان الحليب
٤٣.٠	٤٣.٠	٤٣.٠	٤٣.٠	٦٥.٠	١١٤.٠	الألبان غير المقشور
٤٣.٠	٤٣.٠	٤.٤	٣٧.٧	٦٥.٠	١١٤.٠	القمح
٤٢.٨	٤٢.٨	٤.٥	٣٧.٥	٥.٢	٩.١	المادة الخام
٤٢.٨	٣٨.٠	٢٧.٦	٢٢.٢	٨.١	١٤.١	المواد الكيماوية ومنتجات المطاط واللدائن
٤٢.٨	٤٢.٨	٤٢.٨	٤٢.٨	١.٣	٢.٣	المخاط
٤١.٧	٤١.٦	٣٤.٥	٢٥.٧	٩.٨	١٦.٨	المنتجات الغذائية
٤.٢	٤.٢	٣١.٠	٢١.٠	٨.٥	١٤.٢	الزيت
٣٩.٥	٣٩.٥	٣٧.٩	٣٥.٧	٤.٢	٧.٠	المعادن
٣٧.٣	٣٧.٣	٢.٤	١.٨	١٤.٩	٢٣.٨	المعادن
٣١.٤	٣١.٤	٢٨.٩	٢٦.٧	٨.٠	١١.٦	منتجات الجلود
٢٩.٩	٢٩.٩	٢٣.٦	١٧.٤	٩.٩	١٤.١	اللحوم
٢٨.٤	٢٨.٤	٢٥.٠	٢١.٢	٣.٦	٥.٠	أحذية القماش
٢٣.٦	٢٣.٦	٢١.٢	١٧.٨	٧.٤	٩.٧	منتجات قماشية
٢٠.٦	٢٠.٦	١٨.٢	١٥.٨	١١.٤	١٤.٤	منتجات صناعية
١٩.٨	١٩.٨	١٩.٨	١٩.٨	٦.٧	٨.٤	الزيت ومنتجات الفحم
١٥.٠	١٥.٠	١١.٥	٧.٢	١٨.٨	١٥.٨	المعادن
١٤.٥	١٤.٥	١١.٩	٩.٣	٨.٠	٩.٤	منتجات حيوانية
٥٨.٣	٥٤.٣	٤٧.٢	٤٠.٥	٦.١	١٤.٦	متوسط ما تقدم
٥٨.٨	٥٤.٩	٤٨.٠	٤١.٦	٥.٧	١٣.٧	جميع السلع

المصدر: الأونكتاد/قاعدة بيانات نظام التحليل التجاري والمعلومات التجارية (TRAINS) بالاستناد إلى بيانات منظمة التجارة العالمية.

(أ) مرجح ب واردات الصين من السلع ذات الصلة في عام ٢٠٠٠. (ب) في نهاية فترة الانتقال.

## ٢ - الإعانات

ولا يجوز أن تمنح شروط مواتية لشراء أو بيع المدخلات أو المنتجات وكذلك فيما يتعلق بتسعيورها أو توفيرها (بما في ذلك المعاملات الخاصة بالواردات والصادرات). ومع ذلك، فيما يتعلق بالواردات، سيستمر السماح بالاتجار الحكومي فيما يتعلق بخمس فئات من المنتجات الزراعية (هي الحبوب والزيوت النباتية والسكر والتبغ والقطن)، والنفط الخام والمعالج، والأسمدة الكيميائية. وبالمثل، سيتسنى للمؤسسات التجارية الحكومية الاستمرار في تصدير عدد من المنتجات الزراعية (القطن والشاي وحبوب الأرز وفول الصويا)، والمعادن والسلع المصنعة الكثيفة العمالة (بما في ذلك الحرير حتى عام ٢٠٠٥ وغزل القطن وبعض الأنسجة) (بروتوكول الانضمام، المرفقان ١ ألف و ٢ ألف).

كما ستقوم الصين بالتدرج بتوسيع تطبيق نطاق الحق في التجارة ليشمل جميع الشركات، بما في ذلك الشركات الأجنبية، وستهدف إلى منح "المعاملة الوطنية" على نحو كامل في غضون ثلاث سنوات (باستثناء السلع المشار إليها أعلاه التي سيتيسر الاستمرار في التجارة فيها من خلال المؤسسات التجارية الحكومية. وبعبارة أخرى، ستمنح لجميع الأفراد والأجانب والشركات الأجنبية نفس المعاملة التي تمنحها الشركات المحلية (المادة ٥ من البروتوكول). (وتلزم المادة ٥ أيضا الصين بأن تتوقف في غضون ثلاث سنوات عن الممارسة المتمثلة في السماح لعدد محدود من الشركات بالتجارة داخل منطقة جغرافية محددة يشار إليها بوصفها "التجارة المعينة". ويجري حاليا التجارة على هذا النحو في عدد محدود من المنتجات الزراعية (المطاط الطبيعي، الخشب، الخشب الرقائقي، الصوف) ومنتجات الأكريليك والصلب (بروتوكول الانضمام، المرفق ٢ باء).

وأخيرا، سيجري تحرير الاستثمار الأجنبي تدريجيا فيما يتعلق بخدمات كثيرة. على سبيل المثال، لدى الانضمام يسمح بنسبة ملكية أجنبية في قطاع الاتصالات عن بعد حتى ٢٥ في المائة في بعض المدن، ولكن سترفع هذه النسبة إلى ٤٩ في المائة في غضون ثلاث سنوات وسيجري التوسع في ذلك لتغطية مزيد من المدن. وفي غضون خمس سنوات، ستلغى جميع القيود الجغرافية. وهناك تعهدات مماثلة بالتحرير في قطاعي المصارف والتأمين.

سيكون مصدر الضغوط على القطاعات المنافسة للاستيراد لا من تخفيض الحواجز التجارية فحسب، وإنما أيضا، وربما بقدر أكبر، من إزالة الإعانات أو تخفيضها.

ووفقا للمادة ١٠ من بروتوكول

الانضمام، ستزيل الصين جميع

الإعانات التي تدرج في نطاق

المادة ٣ من اتفاق منظمة

التجارة العالمية بشأن الإعانات

والتدابير التعويضية، أي الإعانات "الخاصة" التي تدفع حين الأداء التصديري أو الإعانات التي تقدم للمدخلات المنتجة محليا تفضيلا لها على المنتجات المستوردة. ولهذا الغرض، فإن جميع الإعانات التي تقدم للمؤسسات المملوكة للدولة المشروطة بالأداء التصديري سينظر إليها باعتبارها "محددة" إذا كانت المؤسسات المملوكة للدولة هي "التي تتلقى هذه الإعانات بصفة غالبية" أو إذا كانت تتلقى "مبالغ كبيرة على نحو مبالغ فيه من هذه الإعانات". وسينظر إليها باعتبارها "محددة" طالما لم تدفع إعانات مشابهة للشركات الخاصة<sup>(٧)</sup>.

وفيما يتعلق بالانتاج الزراعي، يسمح بدعم محلي حتى ٨,٥ في المائة من قيمة المنتج، ولكن جميع الإعانات الأخرى، لا سيما الإعانات المشروطة بالأداء التصديري، غير مسموح بها. ووفقا للمادة ١٢ من بروتوكول الانضمام، "لا يجوز للصين أن تستقي أو تطبق أي إعانات تصديرية للمنتجات الزراعية". ووافقت الصين أيضا على الامتثال للمادة ٥ من الاتفاق بشأن تدابير الاستثمار ذات الصلة بالتجارة، وعلى إزالة موازنات الصرف وشروط المحتوى المحلي، وكذلك الشروط المتعلقة بالتصدير أو الأداء.

## ٣ - التجارة الحكومية وعدم التمييز

تخضع الصين، على أثر انضمامها، لقواعد منظمة التجارة العالمية بشأن المؤسسات التجارية الحكومية (المادة الثامنة عشرة للغات) وبشأن المعاملة المتساوية للشركات المحلية والأجنبية والأفراد (المادة الثالثة للغات ١٩٩٤) في غضون ثلاث سنوات. وتقتضي هذه القواعد مع بعضها، مع استثناءات قليلة، أن تنفذ جميع صفقات المؤسسات التجارية الحكومية والمؤسسات المملوكة للدولة على أساس تجاري؛

## جيم - الهيكل الصناعي والتجارة والعمالة

المثال، وفقا لدراسة أجراها البنك الدولي تتعلق بعام ٢٠٠٥، ستكون الآثار على الصادرات أكثر وضوحا منها على الواردات (يان شوفيشينا ومارتين وفوكاسي، ٢٠٠٠). ووفقا لتقدير سابق لصندوق النقد الدولي، استنادا إلى افتراض بأن الصين ستدخل منظمة التجارة العالمية في أواخر عام ٢٠٠٠ أو أوائل عام ٢٠٠١، فإن الآثار الفورية على الحساب الجاري يمكن أن تكون إيجابية ولكنها ستتحوّل إلى آثار سلبية على نحو متزايد خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٤، قبل أن تصبح إيجابية على نحو ملموس في عام ٢٠٠٥، ورئي أن أي تدهور في الحساب الجاري سيعوض إلى حد كبير بتدفقات

### إن طبيعة الصناعة التصديرية في الصين وشروط الوصول إلى السوق للصناعات الكثيفة العمالة يضعان حدودا للمكاسب التي يمكن جنيها من الانضمام.

الاستثمار الأجنبي المباشر (صندوق النقد الدولي، ٢٠٠٠: ٦٣-٦٥). ووفقا لدراسة أجراها صندوق النقد الدولي، ستكون آثار الانضمام على الناتج المحلي الإجمالي للصين سلبية، ولكن تقديرات صندوق النقد الدولي تشير إلى آثار إيجابية طفيفة بالنسبة للفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٥، باستثناء السنة الأولى. وفي دراسة سابقة اضطلعت بها لجنة التجارة الدولية في الولايات المتحدة يقدر أن الإسهام الصيني في الاتفاق الثنائي مع الولايات المتحدة سيؤدي إلى زيادة واردات وصادرات الصين بنسبة ١٤,٣ في المائة و١٢,٢ في المائة، على التوالي، ومن ثم سينشط النمو بقدر كبير في الصين (لجنة التجارة الدولية في الولايات المتحدة، ١٩٩٩) (USITC, 1999c). إن الصعوبة الملازمة لنماذج "التوازن العام" هذه هي أنها تتزع إلى استبعاد المشاكل التي تحدد، في الواقع، النتائج. وفيما يتعلق بالبطالة بوجه خاص، من المفترض بوجه عام أن سوق العمل تبقى في حالة توازن (أي مجموع العمالة لا يتغير) ولكن يتحول العاملون فيما بين القطاعات استجابة لهياكل حافزة جديدة. ومع ذلك، فإن هذه التحولات في الواقع تنطوي على إشكالات كبيرة، وهذا هو أحد الأسباب التي تفسر لماذا لا ترغب البلدان الصناعية في إزالة حواجز الدخول إلى أسواقها أمام المصنوعات والسلع الزراعية الأساسية الكثيفة العمالة (UNCTAD, 2001b): تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٥ الجزء الثاني،

يمكن توقع أن يكون للتغيرات المذكورة أعلاه التي يقترن بها انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية آثار هامة على الاهتمامات التجارية والأداء الاقتصادي في هذا البلد وعلى شركائه التجاريين الرئيسيين ومنافسيه. وسيكون العامل الحاسم في هذا الصدد هو مدى قوة استجابة الصناعات في الصين لمجموعة الحوافز والقيود الجديدة، لا سيما فيما يتعلق بفاعلية استغلال قطاعات التصدير للفرص الجديدة المعروضة. وكما أشير أعلاه، نظرا لثنائية هيكلها الاقتصادي، فإن التكاليف والفوائد ذات الصلة بالانضمام ستؤثر على قطاعات مختلفة بطريقة مختلفة، مع احتمال ظهور

مصاعب بصفة رئيسية في القطاعات التي تهيمن عليها الشركات المملوكة للدولة وفي الزراعة. ويشير التحليل التالي إلى أنه في حين أن مشاكل التكيف التي يمكن مواجهتها في القطاعات المنافسة للاستيراد قد تكون خطيرة، إلا أنها لا تستعصي عن الحل؛ ومن ناحية أخرى، فإن طبيعة الصناعة التصديرية الصينية وشروط الوصول إلى السوق للصناعات الكثيفة العمالة يضعان حدودا للمكاسب التي يمكن جنيها من الانضمام.

وكانت هناك محاولات لمحاكاة الآثار الكلية للانضمام على النشاط التجاري والاقتصادي في الصين والتننبؤ بها من خلال استخدام ما يسمى بنهج "التوازن العام"، وبوجه خاص من خلال نماذج مشروع التحليل الشامل للتجارة (GTAP). ووفقا لعمليات المحاكاة هذه، لن يكون للانضمام تأثير على المستوى العام للعمالة في الصين، ولكن سيكون هناك تحولات قطاعية في العمالة والإنتاج (جيلبرت ووهل، ٢٠٠٠). وكما هو الحال في أي عملية لتحرير التجارة، سيؤدي الانضمام إلى توسع التجارة. ومع ذلك، هناك نتائج متناقضة فيما يتعلق بالآثار النسبية للانضمام على الواردات والصادرات والإنتاج، يبدو أنها ترجع إلى الاختلافات في النماذج المستخدمة. فعلى سبيل

السلكية واللاسلكية والتوزيع بالجملة وبعض أنشطة النقل فلا تلعب الشركات الخاصة دورا يذكر. ومع ذلك، فيما يتعلق ببعض الصناعات الخفيفة، مثل اللعب والأحذية والملابس وتجارة التجزئة في السلع الاستهلاكية، فإن نصيب الشركات الخاصة هو أكبر بكثير من نصيب المؤسسات المملوكة للدولة. وفي نهاية التسعينات، كانت المؤسسات المملوكة للدولة تستخدم حوالي ٨٣ مليون نسمة - يمثلون ١٢ في المائة من مجموع العمالة و٤٧ في المائة من العمالة في قطاع المصنوعات - وكانت تستأثر بـ ٣٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي (المكتب الوطني للإحصاءات، ٢٠٠٠، الجداول ٥-١٠). وتستأثر بحوالي ٤٥ في المائة من واردات الصين وحوالي ٥٠ في المائة من صادراتها، ولكن هذه الصادرات تمثل نسبة صغيرة من إنتاجها الكلي: حوالي ٩ في المائة من إجمالي الناتج المحلي من حيث القيمة الكلية ونسبة أصغر من حيث القيمة المضافة. وتمثل السلع الأولية حوالي ١٥ في المائة من صادراتها، ويتكون باقي الصادرات من الكيماويات والمنسوجات والمصنوعات الخفيفة ومنتجات المطاط والآلات وأجهزة النقل.

وتتسم المؤسسات المملوكة للدولة بعمالة مفرطة ومستويات مخزون عالية وإنتاجية منخفضة وطاقات استخدام منخفضة وأحجام إنتاج غير فعالة وتكنولوجيا بالية. وبالرغم من سنوات عديدة من الإصلاح، ما زال الكثير من هذه المشاكل قائما، مما يتسبب في خسائر بوجه عام؛ وإذا حققت هذه المؤسسات فوائض (أرباحا)، كانت لا تذكر بالنسبة إلى رأس مالها الضخم. وقد تناقصت الإعانات التي تدفع للمؤسسات المملوكة للدولة في السنوات الأخيرة، ولكن الخسائر المتزايدة التي تكبدها المؤسسات الصناعية المملوكة للدولة كنسبة من قيمتها المضافة، كانت تمول على نحو متزايد بائتمانات من النظام المصرفي<sup>(١٠)</sup>. كما حظيت بعض المؤسسات المملوكة للدولة كالمؤسسات العاملة في مجال صناعة السيارات (الإطار ٥-١)، بمعاملة تفضيلية في الحصول على قروض واحتياطي عملة أجنبية على أدائه التصديري، وللحصول كذلك على تعريفات تفضيلية شريطة استيفاء أهداف المحتوى المحلي للسلع التامة الصنع.

إن إزالة الإعانات وتخفيض التعريفات والتدابير غير التعريفية وإزالة المعاملة التفضيلية، أمور ستمثل بلا شك ضغوطا كبيرة على هذه المؤسسات لتحسين فعاليتها وتنافسيتها، مما سيستدعي تنفيذ عمليات إعادة هيكلة كبيرة

الفصل الثاني). فضلا عن ذلك، فإن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لا يزيل تماما خطر الحمائية. ونجاح حملات التصدير يمكن أن يفجر ردود أفعال دفاعية حمائية على شكل ضمانات وتدابير لمكافحة الإغراق. ومعظم النماذج القائمة على مبدأ الأسواق الحرة لا يضع هذه العوامل في الاعتبار.

إن التحليل الدقيق للآثار التي تنتجم عن الانضمام يقتضي فهما جيدا لا للشروط التي يرتبط بها الانضمام فحسب، كما ذكر أعلاه، وإنما أيضا للخصائص الهيكلية والمؤسسية للقطاعات التي ستواجه تحديات جديدة بسبب إلغاء تدابير الدعم والحماية، وكذلك بسبب الإمكانيات التي ستتاح للقطاعات التي ستكون في وضع أفضل لاستغلال الفرص التجارية الجديدة التي قد تنجم عن الانضمام. وهذا هو مجال التركيز الرئيسي في هذا الفرع.

## ١ - تحرير التجارة، المؤسسات العامة والعمالة

تدخل الصين منظمة التجارة العالمية وهي تقوم بإصلاحات اقتصادية - وهي عملية بدأت منذ أكثر من عقدين - في مجالات مثل التجارة والسياسات الصناعية وتنظيم سوق العمل والمؤسسات المملوكة للدولة والضمان الاجتماعي، وهذه الجهود، ولا سيما عملية إصلاح المؤسسات المملوكة للدولة، التي تحتل مكانا هاما في الاقتصاد الصيني، ساعدت بلا شك على تهيئة الاقتصاد للانضمام. ومع ذلك، فإن عمليات إعادة الهيكلة والترشيد في هذا القطاع لم تستكمل، ومن المرجح أن تواجه هذه المؤسسات ضغوطا تنافسية متزايدة بعد انضمام الصين. وكثيرا ما ينظر إلى الانضمام باعتباره يخلق فرصا جديدة ويوصفه حافزا على الإصلاح. ولكن الإصلاح، ما لم يدبر على النحو الملائم، فقد يكبد تكاليف اجتماعية بفعل ترايد البطالة. وبالرغم من أن الصين شهدت نموا مستداما وسريعا عبر العقدين الماضيين، فإن البطالة فيها تعتبر مرتفعة نسبيا<sup>(٨)</sup>.

وبالرغم من بعض التحول في الأنشطة الاقتصادية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، فإن المؤسسات المملوكة للدولة ما زالت تلعب دورا هاما في الاقتصاد الصيني. وتعمل هذه المؤسسات في مجموعة واسعة من القطاعات تشمل الزراعة والصناعة والخدمات؛ وهي مهيمنة في الصناعات الثقيلة مثل الطاقة والصلب والكيماويات والأسلحة؛ أما على صعيد الشؤون المصرفية والاتصالات



والصهر ومعالجة المعادن والمنسوجات والكيميائيات والالياف الكيميائية ومعدات النقل والمنتجات المعدنية غير الفلزية وتجهيز الغذاء. إن هذه الصناعات مع بعضها تتأثر بـ ٧٢,٥ في المائة من القوة العاملة التي تستخدمها المؤسسات المملوكة للدولة (بملا وكيو، ٢٠٠٢). ويبين العمود الأخير من الجدول ٥-٢ نسب الواردات إلى الإنتاج، في عام ١٩٩٧، في القطاعات الزراعية والصناعية الرئيسية. وتعتبر الواردات منخفضة في بعض قطاعات المصنوعات مقارنة لها بالإنتاج المحلي، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى ما تحظى به هذه القطاعات من حماية ودعم. وفي حين أن بعض الصناعات، لا سيما الآلات والمعدات، لا تحظى بحماية كبيرة وهناك كميات كبيرة من الواردات من هذه المنتجات، إلا أنها يمكن أن تواجه بعض الضغوط بسبب التحرير خلال الفترة التالية للانضمام مباشرة. وهناك قطاعان ضعيفان بوجه خاص أمام التحرير والاستيراد التنافسي هما صناعتا السيارات والمنسوجات

(الإطاران ٥-١ و ٥-٢، على التوالي). ففي حالة المنسوجات، يتسم هذا القطاع بأحجام كبيرة من الصادرات والواردات على السواء. وبالرغم من أنه يحظى بحماية عالية، فإن المؤسسات المملوكة للدولة التي تعمل فيه تتكبد خسائر. وفيما يتعلق بالمعادن والفلزات، بالرغم من أن معدلات التعريف ذات الصلة ليست عالية، فإن حجم التخفيضات التعريفية سيكون كبيرا.

ويبين الجدول ٥-٢ نتائج عمليات المحاكاة لآثار التخفيضات التعريفية وحدها على الإنتاج والعمالة في قطاعات مختلفة، من حيث الانحراف من خط الأساس، في عام ٢٠٠٥. وهذه النتائج جزئية وليس المقصود منها بيان الآثار الكلية للانضمام على مختلف القطاعات أو على الاقتصاد ككل. وينبغي تفسيرها بكثير

من الحذر، ذلك لأنها لا تضع في الحسبان جملة من العوامل المشار إليها أعلاه، بما في ذلك آثار التخفيضات في التدابير غير التعريفية، والقضاء على المعونات، والإزالة الانتقائية للسياسات، ومصاعب تحريك العمالة عبر القطاعات أو مشاكل الوصول إلى السوق. ويمكن أن يؤدي ذلك إلى التقليل من الخسائر أو المبالغة في المكاسب. ومع ذلك، فإن المحاكاة تمثل أداة مفيدة في تحديد القطاعات التي تكون ضعيفة أمام التحرير، ومدى ضعفها في هذا السياق.

وفصل عاملين. إن التحرير المفاجئ والشامل يمكن أن يتسبب في الاضطراب من الناحية الاجتماعية - لا سيما في المناطق الداخلية، التي يوجد فيها الكثير من المؤسسات المملوكة للدولة، وربما يكون معوقا أيضا للإنتاج من الناحية الاقتصادية، كما تبين ذلك من تجربة الاتحاد الروسي وأوروبا الشرقية (١٩٩٧: ٧٥-٨٤؛ ١٩٩٨: ٣١-٤١) (ECE, 1997: 75-84; 1998: 31-41) وعمليات إعادة الهيكلة التي ما زال يتعين القيام بها مهمة كبيرة للغاية. ويقدر أن هناك حوالي ٣٥ مليون عامل، أي ١٧ في المائة من القوى العاملة الحضرية، زائدين عن الحاجة (جى بي مورغان ١٩٩٩: ١٤). ووفقا لدراسة حديثة (باول، ٢٠٠١)، فإن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية يمكن أن يتسبب في ارتفاع البطالة إلى ٢٥ مليوناً خلال الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٦.

وتبين تجربة تحرير التجارة في البلدان النامية أن الإزالة المفاجئة للدعم والحماية اللذين كانت تحظى بهما الصناعة المحلية يمكن أن تكون لها انعكاسات خطيرة على ظروف العمالة، حيث سترتب على ذلك خسائر في فرص العمل وتوسيع الفوارق بين

الأجور (تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٧، الجزء الثاني، الفصل الرابع؛ الأونكتاد، ٢٠٠١ ب). ويمكن أن يؤدي ذلك أيضا إلى القضاء على التصنيع، لا سيما في القطاعات التي تواجه منافسة من الصناعات الناضجة للبلدان الأكثر

تقدما. وكثيرا ما يكون من الصعب تحويل العمالة المستغنى عنها إلى قطاعات التصدير، خاصة عندما يكون مزيج المهارات المطلوبة مختلفا وإذا كانت الطاقة الإنتاجية السائدة غير كافية. والتكيف استجابة لجملة جديدة من الحوافز لا يكون تلقائيا؛ بل إن هذه

العملية تستغرق وقتا طويلا في الأغلب، وتقتضى استثمارا برأس مال مادي وبشري. وبالإضافة إلى ذلك، بالنسبة لبلد كبير مثل الصين، هناك خطر آخر قوامه إغراق الأسواق بمنتجات كثيفة العمالة، لا سيما إذا استمرت القيود على الوصول إلى السوق في البلدان الصناعية.

والمؤسسات المملوكة للدولة التي يرجح أن تتأثر تأثرا بليغا على أسوأ نحو من الانضمام هي تلك التي تعمل في صناعات مثل صناعة الآلات والأجهزة الكهربائية

### إن الإصلاحات ما لم تدبر على النحو الملائم، فقد تكبد في تكاليف اجتماعية سببها زيادة البطالة.

### من الصعب تحويل العمالة المستغنى عنها إلى قطاعات التصدير. والتكيف استجابة لجملة من الحوافز الجديدة عملية تستغرق وقت طويلا.

## الإطار ٥-١

## آثار تحرير التجارة على صناعة السيارات والعربات

إن صناعة السيارات والعربات، وبوجه خاص السيارات، هي مثال لصناعة تتسم بعدم الفاعلية والتمتع بحماية عالية، تهيمن عليها المؤسسات المملوكة للدولة، وستتأثر على نحو بالغ من تحرير التجارة نتيجة للانضمام. وكان هناك أكثر من ٢٠٠٠ شركة تعمل في هذه الصناعة في عام ١٩٩٩، من بينها ١٢٠ شركة تجميع سيارات وعربات نقل (باول، ٢٠٠١:٤٧؛ بهالا وكيو، ٢٠٠٢). وتستخدم الصناعة ككل ١,٨ مليون عامل. وتنخفض فيها نسبة القيمة المضافة في الإنتاج ونسبة الأرباح في القيمة المضافة، ولا يصدر هذا القطاع إلا ٢ في المائة من إنتاجه. واستفادت السيارات من معدلات تعريف اسمية تتراوح ما بين ٨٠ و ١٠٠ في المائة في عام ١٩٩٩، وهذا يمثل انخفاضاً عن المعدلات التي تتراوح ما بين ١١٠-١٥٠ في المائة في الفترة ١٩٩٥-١٩٩٩. وتخضع هذه الصناعة للحصص المرخصة، كما تخضع أيضاً واردات الصادرات بوجه خاص لقيود غير تعريفية (لجنة التجارة الدولية للولايات المتحدة (USITC, 1999c, tables 3-2 and E-1)). وهكذا انخفضت نسبة الواردات في مجموع المبيعات إلى أقل من ٧ في المائة في عام ١٩٩٩، بعد أن كانت حوالي ١٠ في المائة في عام ١٩٩٥ نتيجة للتوسع في عمليات التجميع من خلال مشاريع مشتركة مع شركات أجنبية.

وتهيمن على هذا القطاع المؤسسات التعاونية، وبوجه خاص المؤسسات المملوكة للدولة، من حيث العمالة والمبيعات على السواء، مع أن نصيبها انخفض في السنوات الأخيرة: حيث هبط عدد العاملين الذين تستخدمهم هذه المؤسسات من ١,٥ ملايين في ١٩٩٥ إلى حوالي مليون في ١٩٩٩، بينما انخفض عدد الذين تستخدمهم المؤسسات التعاونية من ١٩٦٠٠٠ إلى ١٢٦٠٠٠ خلال نفس الفترة. وبالرغم من التزايد الحاد في أنشطة القطاع الخاص، انخفض مجموع العاملين في هذه الصناعة بمقدار ٧ في المائة. إلا أن انخفاض مبيعات الشركات العامة عوض إلى حد كبير بتزايد مبيعات المشاريع المشتركة، وبوجه خاص الشركات الخاصة الأخرى، التي زادت أنصبتها من ٣,٣ في المائة في ١٩٩٥ إلى ٥٨,٧ في المائة في ١٩٩٩.

وتعاني الصناعة من طاقة زائدة بلغت ٤٦ في المائة في ١٩٩٨. وتنخفض أيضاً إنتاجية العمل، وتعتبر تكلفة وحدة العمل مرتفعة. وينتج العامل الواحد ما بين سيارتين وأربع سيارات فقط بالمقارنة بـ ٢٠ إلى ٤٠ سيارة في البلدان الأكثر تقدماً (يانغ، ١٩٩٩). والسيارة المصنوعة في الصين تكون أغلى بنسبة ٤٠ إلى ٥٠ في المائة من مثيلتها السيارة المصنوعة في الخارج.

وفيما يتعلق بصناعة السيارات، ستكون هناك تخفيضات تعريفية هامة في السنتين الأوليين التاليتين للانضمام. وبوجه خاص، ستخفض التعريفات الخاصة بالسيارات من ٨٠-١٠٠ في المائة إلى ٢٥ في المائة بحلول تموز/يوليه ٢٠٠٦، مع حدوث أكبر التخفيضات بعد الانضمام بفترة قصيرة. وفضلاً عن ذلك، سيرفع الحد الأقصى لما يعتبر حالياً حصة استيراد مانعة، إلى ٦ مليارات دولار لدى الانضمام وسيجري زيادتها بمقدار ١٥ في المائة كل سنة حتى إلغائها تماماً. وسيجري تحرير جميع الخدمات ذات الصلة بالسيارات: سيفتح الباب للشركات الأجنبية للعمل في مجالات التوزيع والتسويق وخدمات ما بعد البيع والتمويل والتوكيلات والإعلانات واستيراد قطع الغيار. وتشمل التغييرات الأخرى إلغاء شروط المحتوى المحلي وتخفيض التعريفات على قطع الغيار وإلغاء المعونات.

وتبين عمليات المحاكاة التي قامت بها الأونكتاد أنه يمكن أن يتوقع، نتيجة للتخفيضات في التعريفات وحدها، أن ينخفض الإنتاج بنسبة تزيد عن ١١ في المائة بحلول عام ٢٠٠٥، وأن ترتفع نسبة الواردات من السيارات وقطع غيار بمقدار ٩ في المائة (انظر الجدول ٥-٢). والأهم من ذلك، يمكن أن تصل الخسارة في العمالة الماهرة وغير الماهرة إلى حوالي ١٢ في المائة وأكثر من ٨ في المائة على التوالي، مما سيترتب عليه خسارة نحو ٢٠٠٠٠٠ فرصة عمل في هذا القطاع. ولا تضع هذه الأرقام في الاعتبار الآثار الضارة الناجمة عن إلغاء شرط المحتوى المحلي والوصول التفضيلي للقروض وإلغاء المعونات.

## الجدول ٥-٢

نتائج محاكاة آثار الانخفاض في التعريفات بعد الانضمام على الإنتاج والعمالة  
ومعدل الواردات/الإنتاج في الصين، بحسب القطاعات ١٩٩٧-٢٠٠٥

بند التذكرة:	الفرق بين الانضمام وعدم الانضمام <sup>(١)</sup>				قطاع الإنتاج
	معدل الواردات/الإنتاج في ١٩٩٧	معدل الواردات/الإنتاج	العمالة		
			العمالة الماهرة	العمالة غير الماهرة	
(في المائة)	(نقاط مئوية)	(في المائة)	(في المائة)		
٤٠,٢	٩٢,٣	٦١,٥-	٦٠,٦-	٥٣,٥-	البذور الزيتية
٤,٦	٤٦,٨	٣٨,٨-	٣٥,٣-	٣٨,٧-	المشروبات ومنتجات التبغ
٤٣,٠	١٩,٤	٧,٣-	٤,٥-	٦,٥-	الزيوت النباتية والدهون
١٥,٤	٩,٠	١١,٧-	٨,١-	١١,١-	السيارات وقطع الغيار
٧,٧	٨,٨	١٢,٧-	١٢,١-	٨,٨-	محاصيل أخرى
٢٢,٠	٦,٧	٠,٦	٣,٧	٢,١	المنسوجات
١,٧	٤,٩	٨,٣-	٧,٧-	٤,٨-	الحبوب والخضراوات والفواكه
٢١,٨	٤,٦	٤,٧-	١,٩-	٣,٨-	منتجات الألبان
٢٠,٩	٣,٥	٣,٥-	٠,٢-	٢,١-	آلات ومصنوعات مختلفة
١٦,٩	٢,٨	٢,٨-	٠,٤	١,٥-	المنتجات الخشبية
٥٩,٥	٢,٧	١٢,٥	١٥,٥	١٤,٤	المعدات الإلكترونية
٧,٢	٢,٥	١٩,٩	٢٢,٦	٢٢,٠	الملابس
١٠,٠	١,٨	٣,٨-	٠,٥-	٢,٦-	المنتجات المعدنية والفولاذية
٣,٠	١,٨	٠,٥-	٠,٠-	٠,٠-	الحراجه وصيد أسماك
١,١	١,٢	٠,٩-	١,٨	٠,٢	الأرز المجهز
٣٥,٤	٠,٩	٣,٠-	٠,٥	١,٥-	معدات النقل
١٥,٢	٠,٨	٢,٠-	١,٥-	٠,٤-	الوقود والمنتجات المعدنية
٢٢,٩	٠,٧	٠,٧-	٢,٤	٠,٥	المنتجات الكيميائية والبترولية
٣,٢	٠,٠	٠,٤	٣,٩	١,٨	الخدمات
١١,٢	٠,٠-	١١,٨	١٤,٥	١٣,٧	المنتجات الجلدية
١١,٧	٠,٣-	٤,١	٦,٧	٥,٤	اللحوم ومنتجات اللحوم
١,٧	١,٧-	٤,٧	٥,٣	٦,٦	الحيوانات والمنتجات الحيوانية
٩,١	٢,٠-	٤,٨	٧,٣	٦,٠	المنتجات الغذائية

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، على أساس محاكاة باستخدام نموذج التحليل الشامل للتجارة (هرتل، ١٩٩٧).

(أ) المقارنة هي بين القيم الناتجة عن محاكاة أوامر الصين بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية والقيم تخص حالة افتراضية بدون انضمام الصين.

## الإطار ٥-٢

## صناعة المنسوجات والملابس في الصين: آثار التحرير

هناك مؤشرات تدل على أن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يمكن أن يكون له آثار بليغة على صناعة المنسوجات في الصين. وعلى خلاف صناعة الملابس، تتسم هذه الصناعة بتقادم الآلات وانخفاض الإنتاجية ونوعية المنتجات والعمالة الزائدة (لجنة التجارة الدولية في الولايات المتحدة (USITC, 1999c, chap.8). وهي تستخدم ٥,٨ ملايين شخص، بالمقارنة بـ ٢,١ مليون شخص في صناعة الملابس، ويزيد إنتاجها الكلي عن ضعف إنتاج صناعة الملابس. وفي عام ١٩٩٩، استأثرت صناعة المنسوجات بحوالي ٦ في المائة من الإنتاج الصناعي للصين و١٤ في المائة من قوتها العاملة الصناعية. وتهيمن عليها مؤسسات مملوكة للدولة تتكبد خسائر، وهناك عدد كبير من هذه المؤسسات بانخفاض إنتاجية العمل. وعلى النقيض من ذلك صناعة الملابس، التي تحقق فيها المؤسسات المملوكة للدولة أرباحا، وتستأثر بنسبة صغيرة من المبيعات الكلية. ووفقا لبعض التقديرات، كان حوالي ٤٠ في المائة من المؤسسات المملوكة للدولة في صناعة المنسوجات على حافة الإفلاس في عام ١٩٩٨ (لجنة التجارة الدولية في الولايات المتحدة (USITC, 1999c, 8-8 and table B.3). وبوجه عام، تنتج هذه الصناعة منتجات منخفضة النوعية نسبيا، وتستخدم تقنيات تقليدية، كثيفة العمالة، وإن أنشأت مؤخرا بعض الشركات الجديدة الممولة تمويلًا أجنبيًا مصانع تستخدم تكنولوجيا أكثر تقدما.

إن المعدل المرتفع نسبيا لواردات النسيج بالنسبة إلى الإنتاج المحلي (٢٢ في المائة) لا يدل على عدم وجود حماية للصناعة المحلية، بل يدل على اعتماد صادرات الملابس على المنسوجات المستوردة، لا سيما في الطرف الأعلى للسوق: "حوالي ٥٥ في المائة من صادرات الصين من الملابس مصنوع من أنسجة مستوردة" (لجنة التجارة الدولية في الولايات المتحدة (USITC, 1999c, 8-5). وتزايد صادرات الملابس هو السبب الرئيسي للارتفاع الحاد في معدل واردات المنسوجات بالنسبة للصادرات في السنوات الأخيرة.

مؤشرات صناعة المنسوجات والملابس في الصين<sup>(١)</sup>، ١٩٩٩

صناعة الملابس			صناعة المنسوجات			
الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا	الشركات المملوكة للدولة	جميع الشركات	الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا	الشركات المملوكة للدولة	جميع الشركات	
٢ ٨٦٤	٧٩٢	٦ ٦١١	٣ ٠٣٢	٣ ٠١١	١٠ ٩٨١	عدد المؤسسات
٩٠,٩	١٣,٥	١٨٤,٧	٨٨,٣	١٤٨,٢	٤١٤,٨	المبيعات (مليارات اليوان)
٤٩,٢	٧,٣	١٠٠,٠	٢١,٣	٣٥,٧	١٠٠,٠	النسبة المئوية في مجموع مبيعات الصناعة
٢٤,٩	٢٨,٤	٢٤,٨	٢٤,٢	٢٦,٩	٢٤,٧	القيمة المضافة كنسبة مئوية من الإنتاج
٢٥ ٨٠٠	١٦ ٨٠٠	٢٤ ٥٠٠	٣٨ ٥٠٠	١٥ ٣٠٠	٢١ ٩٠٠	القيمة المضافة عن كل عامل (يوان في السنة)
٢,٦٤	٠,١٣	٦,٢٠	١,٢٩	٠,١٤	٣,٩٠	الأرباح (مليارات اليوان)
٢,٩٠	٠,٩٦	٣,٣٦	١,٤٦	٠,٠٩	٠,٩٤	الأرباح كنسبة مئوية من المبيعات

المصدر: المكتب الوطني للإحصاءات، الكتاب الإحصائي السنوي للصين لعام ٢٠٠٠.

(١) أخذت في الاعتبار الشركات التي تزيد مبيعاتها عن ٥ مليون يوان.

## الإطار ٥-٢ (تابع)

وانطوت الإصلاحات الأخيرة في صناعة المنسوجات على تحول في الملكية، من المؤسسات المملوكة للدولة إلى شركات ممولة تمويلاً أجنبياً، بصفة رئيسية من هونغ كونغ (الصين)؛ وكان ذلك مصحوباً بإدخال تكنولوجيات أحدث، وطرق إنتاج كثيفة الرأسمال بقدر أكبر وإنتاجية عمالية أعلى. ومن الجدير بالذكر أنه نتيجة لقيام الشركات الممولة تمويلاً أجنبياً بإدخال تقنيات جديدة كثيفة الرأسمال في صناعة المنسوجات، أصبحت الإنتاجية العمالية في هذه الشركات حالياً أعلى من الإنتاجية العمالية للمؤسسات المملوكة للدولة في هذه الصناعة وأعلى أيضاً من إنتاجية الشركات الممولة تمويلاً أجنبياً في صناعة الملابس.

كما انطوى إصلاح صناعة المنسوجات على فصل أعداد كبيرة من العاملين: ففي حين كان التغير في الإنتاج لا يكاد يذكر خلال الفترة ١٩٩٥-١٩٩٩، انخفضت العمالة بمقدار ٣٥ في المائة في الصناعة ككل وبحوالى ٥٢ في المائة في الشركات التي تريد مبيعاتها على خمسة ملايين يوان. ولم يعوض ذلك بارتفاع العمالة في صناعة الملابس؛ بل على العكس، ففى حين تزايد الإنتاج في صناعة الملابس بمعدل ٣٧ في المائة في الفترة ١٩٩٥ و ١٩٩٦، انخفضت العمالة بمعدل ٢٣ في المائة، ويرجع ذلك بقدر كبير إلى الإصلاحات الهيكلية والتغيرات في الملكية.

لقد كانت المؤسسات المملوكة للدولة العاملة في صناعة المنسوجات تتكبد خسائر بالرغم من حماية تعريفية اسمية للقطاع تزيد على ٢٠ في المائة. وسيستمر أداؤها في التدهور نتيجة للتخفيضات الكبيرة في التعريفات وتخفيض المعونات أو إزالتها بعد الانضمام. ويتوقع أن يؤثر أيضاً تحرير التجارة في الملابس على قدرة صناعة المنسوجات الصينية على المنافسة. وحتى الآن، كانت المنسوجات المنخفضة النوعية التي تنتجها الصين تستخدم على نحو واسع في صناعة الملابس للاستهلاك المحلي، وكانت واردات الملابس المرتفعة النوعية مقيدة بمعدلات تعريفية عالية. إن تحرير واردات الملابس يمكن أن يحول الطلب المحلي لصالح الملابس المرتفعة النوعية، مما سيؤدي إلى زيادة الواردات من المنسوجات المرتفعة النوعية. وبالرغم من أنه يمكن توقع أن تتحسن نوعية المنسوجات والملابس المحلية بمرور الوقت، فإن آثار الانضمام القصيرة إلى المتوسطة الأجل يمكن أن تكون مواتية لتحقيق نمو سريع في واردات المنسوجات. ومن المرجح تماماً أن يؤدي الانضمام والإصلاح الهيكلي مجتمعين إلى فصل المزيد من العاملين في صناعة المنسوجات، خاصة وأن الوصول المطرد إلى السوق الذي سيتاح للصين في صناعتي المنسوجات والملابس سيكون محدود الأهمية على المدين القصير والمتوسط.

الحالات ، ستكون الخسائر في الإنتاج مقترنة بالخسائر في العمالة غير الماهرة، والماهرة بوجه خاص. ويرجح أن تكون الصناعات الأشد تأثراً من ذلك من حيث الخسائر في فرص العمل هي الصناعات التي تهيمن عليها المؤسسات المملوكة للدولة، المشار إليها أعلاه. والتحول في العمالة من القطاعات المنافسة للاستيراد إلى قطاعات التصدير، لازم لتعويض الخسائر في فرص العمل ويمكن أن يكون ذا شأن بالرغم من مشاكل الوصول إلى السوق.

## ٢- الاستثمار الأجنبي المباشر والعمالة والتجارة

من المتوقع بوجه عام أن يحدث انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية وثبة في صادراتها. وستكون لتلك الوثبة

وتكشف النتائج عن صورة دقيقة المضمون. فآثار انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية على الإنتاج والعمالة قد تكون إيجابية فيما يتعلق بالملابس والأجهزة الكهربائية والمنتجات الجلدية والحيوانات والمنتجات الحيوانية واللحوم ومنتجات غذائية مختلفة؛ ومعظم المصنوعات والمنتجات الزراعية الأخرى ربما يتأثر تأثيراً ضاراً. ويمكن أن ترتفع الواردات بالنسبة للإنتاج المحلي إلا في حالات استثنائية قليلة، وربما كانت الزيادة سريعة بوجه خاص في قطاعات مثل المشروبات ومنتجات التبغ ومعظم السلع الزراعية والمركبات البخارية والمنسوجات، وإلى حد ما الآلات. وفيما يتعلق بالمنسوجات، ربما كانت آثار الانضمام على المنتجات المحلية سالبة، ولو كانت الصادرات ستوسع (الإطار ٥-٢) على نحو ما تبينه نتائج المحاكاة. وفي معظم

العمالة والبنية الهيكلية في الصين. ويعزز هذا الاتجاه الضغط الذي يوجده الركود العالمي الحالي على الشركات للإبقاء على مبيعاتها من خلال تخفيض التكاليف. ويفيد استقصاء حديث العهد، أن خمس الشركات عبر الوطنية في اليابان تخطط لتوطين نشاطها الإنتاجي في الصين (الأونكتاد، ٢٠٠٢ ب). وللأسباب التي نوقشت في الفصول السابقة، فإن هذه القفزة في الاستثمار الأجنبي المباشر ستؤدي إلى زيادة التجارة في اتجاهين أو حتى ثلاثة اتجاهات في القطاعات المشتركة في شبكات الإنتاج الدولية. ومن ثم، يتوقع أن يكون التوسع في الاستثمار الأجنبي المباشر مقترنا بارتفاع سريع في الصادرات والواردات. وبالمثل، فإن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية ربما يشجع الشركات على زيادة التعاقد من الباطن في الصين على مصنوعات التقليدية الكثيفة العمالة، مثل الملابس، للاستفادة من الشروط التعريفية الخاصة التي تطبق في بعض البلدان الصناعية، لا سيما في الولايات المتحدة، على المنتجات التي تحتوي على مدخلات منشؤها البلد الأصلي.

ووفقا للبيانات المتاحة، تزيد رؤوس الأموال المترابطة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين حاليا عن ٣٥٠ مليار دولار، تستثمر على سبيل شبه الحصر في مشاريع التشييد. ومعظم هذه الاستثمارات مأتاها البلدان الصناعية الرائدة (اليابان والولايات المتحدة وأعضاء الاتحاد الأوروبي) وكذلك من اقتصادات شرقي آسيا الحديثة التصنيع. ومع ذلك، فإن عددا كبيرا من الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا يمتلكها المستثمرين من أصل صيني من هونغ كونغ (الصين) (نحو ٤٨ في المائة، ومقاطعة تايوان الصينية (٨ في المائة) وسنغافورة (حوالي ٦ في المائة)<sup>(١١)</sup> وتمتلك كل مجموعة من المستثمرين من اليابان والولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ما بين ٧ و ٩ في المائة من هذه الشركات، ولكن استثماراتها في الصين كانت تتزايد على نحو أسرع في السنوات الأخيرة (جي بي مورغان، ٢٠٠١ ب: ٦٩)<sup>(١٢)</sup> ويتجه الكثير من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي منشأه البلدان الصناعية نحو الأسواق المحلية الصينية، وتباع في الصين نسبة كبيرة من إنتاج وواردات الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا. على سبيل المثال، لوحظ ما يلي:

[في حين] تضاعفت صادرات الولايات المتحدة إلى الصين ثلاث مرات تقريبا في الفترة ما بين ١٩٩٠ و ١٩٩٨، ارتفعت مبيعات الشركات الفرعية بأكثر من ٢١ ضعفا عبر نفس الفترة (١٩٩٨) هي آخر سنة

آثارها على البلدان النامية الأخرى المنافسة للصين في أسواقها هي والأهم من ذلك في أسواق البلدان الصناعية الكبرى. وبالفعل، تشير عمليات المحاكاة المشار إليها أعلاه إلى أن هيكل الحوافز المتغير الناجم عن تحرير التجارة يمكن أن يؤدي إلى زيادة كبيرة في الصادرات في عدد من القطاعات، من بينها الإلكترونيات والملابس والمنتجات الجلدية وغيرها من الصناعات الخفيفة. ومع ذلك، يبدو أن تحسين شروط الوصول إلى السوق، وليس القدرة الإنتاجية للصين وقدرتها على المنافسة، هو الذي سيحدد بصفة رئيسية الأداء التصديري في معظم هذه الصناعات. فإذا لم تتحسن شروط الوصول أمام الصين بعد الانضمام، فإن تغير الحوافز قد لا يترجم بسهولة إلى تزايد سريع في الإيرادات التصديرية.

إن هذه الاعتبارات تنطبق إلى حد كبير على قطاعات المصنوعات التقليدية الكثيفة العمالة. وعلى النقيض من ذلك، يمكن أن تزدهر التجارة على نحو سريع في القطاعات المرتبطة بشبكات الإنتاج الدولية. وبالفعل، فإن أحد الفوائد المتوقعة من الانضمام ما يتمثل في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من داخل المنطقة وخارجها على السواء. إن تحرير التجارة والاستثمار كنتيجة للانضمام، لا سيما تخفيف القيود على المشاركة الأجنبية في مشاريع مشتركة ومعاملة الشركات الأجنبية والوطنية على قدم المساواة، هي أمور ستوفر للشركات الأجنبية فرص استثمار أكبر. وفي الواقع هناك فعلا بعض الدلائل على تزايد سريع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين: فبعد تأرجح هذه التدفقات عند حدود ٤٠ مليار دولار خلال الفترة ١٩٦٩-٢٠٠٠، ارتفعت إلى ٤٧ مليار دولار في ٢٠٠١، في وقت كانت تنخفض فيه في أنحاء أخرى من العالم السنامي. ووفقا لبعض الأرقام الأولية، ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر في كانون الثاني/يناير ٢٠٠١ بمعدل ٣٣,٥ في المائة عن السنة السابقة، وارتفع الاستثمار الأجنبي التعاقد الذي يتعقب مشاريع المستقبل، بمعدل ٤٨ في المائة ( *International Herald Tribune*, ١٢ شباط/فبراير ٢٠٠٢).

وكان الباعث على جانب من هذه الاستثمارات هو الحاجة إلى تكريس حضور تجاري للتعاون مع بعض الصناعات المحلية التي ظلت مغلقة حتى الآن أمام الشركات الأجنبية، لا سيما في قطاع الخدمات؛ وهناك باعث مهم آخر وهو غالبا الرغبة في الاستفادة من انخفاض تكاليف

هيكل ملكية هذه الشركات ومحتوى الواردات المرتفع في مصنوعاتها إسهاما كبيرا في تعزيز الصلات التجارية بين الصين واقتصادات شرقي آسيا، ولا سيما الشريحة الأولى من الاقتصادات الحديثة التصنيع واليابان.

وكان نصيب الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا في التجارة الخارجية يتزايد على نحو سريع في السنوات الأخيرة: حيث ارتفعت صادراتها من أقل من ٢ في المائة من مجموع صادرات الصين في ١٩٨٦ إلى ٤٨ في المائة في عام ٢٠٠٠، بينما ارتفعت وارداتها أقل من ٦ في المائة إلى حوالي ٥٢ في المائة. وكما لوحظ أعلاه، تستأثر المؤسسات المملوكة للدولة بنسبة كبيرة من باقي الصادرات والواردات، على حين أنه نصيب الشركات الخاصة المحلية في التجارة الخارجية كان ضئيلا. ومعظم الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا توجد في المناطق الساحلية والشمالية من الصين، حيث تتوفر بنية هيكلية متطورة، وهي تركز أنشطتها على تجميع الأجهزة الإلكترونية وإنتاج الآلات والأجهزة (سيرا ودايال - غولاقي، ١٩٩٩؛ لجنة التجارة الدولية للولايات المتحدة، USITC، 1999c، الفصل الأول).

ونظرا إلى أن الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا تميل إلى استخدام تقنيات أكثر كثافة رأسمالية من الشركات المحلية العاملة في صناعات مشابهة، فإن إسهامها في خلق الوظائف متواضع، علما بأن صادراتها تستأثر بنحو ٩ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي؛ ووفقا للبيانات المتاحة، استخدمت هذه الشركات ٥,٤ مليون عامل في ١٩٩٦، أي أقل من ٠,٨ في المائة من مجموع القوى العاملة (روسن، ١٩٩٩: ٨٧، الجدول ٣-١). ويدل ذلك على أن نطاق استيعابها للعاملين الذين ستتخلى

عنهم الشركات المملوكة للدولة في الصناعات التصديرية الكثيفة العمالة سيكون محدودا للغاية<sup>(٥)</sup>. وحتى إذا كانت فرص العمل في الصناعات التصديرية التي تهيمن عليها الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا ستتضاعف، لا يمكن أن يتوقع منها أن تستوعب أكثر من جزء من العمالة المتوقع أن يفرج عنها، وفقا حتى للتقديرات الأكثر تحفظا التي أشير إليها أعلاه.

توفرت فيها بيانات عن الفروع). أي أنه، انطلاقا من أساس منخفض، كيما نكون متأكدين، في عام ١٩٩٠ بلغ مجموع مبيعات الفروع ٦٣٩ مليون دولار فقط. ومع ذلك، وفي عام ١٩٩٠، بلغت صادرات الولايات المتحدة إلى الصين ومبيعات الفروع حوالي ١٤,٢ مليار دولار و١٣,٩ مليار دولار، على التوالي. (مورغان ستانلي، ٢٠٠١).

إن الزيادة الكبيرة في تحويلات الدخول والأرباح المعاد استثمارها من قبل الشركات عبر الوطنية التابعة للولايات المتحدة في السنوات الأخيرة، من ٥٤٣ مليون دولار في ١٩٩٨ إلى ٢ مليار دولار في ٢٠٠٠، تدل على أن هذا الاتجاه ما زال مستمرا (لوي، ٢٠٠١). وهناك أيضا بعض الصادرات من الشركات الفرعية في الولايات المتحدة في الصين التي تصدر من جديد إلى الولايات المتحدة وتفيد من شروط تعريفية خاصة شريطة أن تحتوي الواردات على مدخلات منشؤها بلد الموطن<sup>(٦)</sup>.

إن الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا في الصين، التي يمتلكها بصفة رئيسية مستثمرون من شرقي آسيا، هي شركات صغيرة ومتوسطة الحجم وموجهة أساسا نحو التصدير، وتشترك في المراحل الأخيرة لعمليات التجهيز والتجميع. وتتسم الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا هذه بدرجة عالية من كثافة العمالة والاتجاه نحو التصدير بالمقارنة بشركات الصف الأول في الاقتصادات الحديثة التصنيع ورابطة أمم جنوب شرقي آسيا. وبالفعل فقد كانت نسبة صادراتها من السلع المجهزة إلى مجموع صادراتها تزيد عن ٥٥ في المائة في عام ٢٠٠٠ (MOFTEC، ٢٠٠١، الجدول ٤). ويعتبر محتوى

إن الشركات الوطنية هي التي تحقق فائض الصادرات في الصين، لا سيما المؤسسات المملوكة للدولة، وليس الشركات الأجنبية، مما يعكس ارتفاع المحتوى الاستيرادي في الصادرات وانخفاض القيمة المضافة في قطاع الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا.

الواردات المباشرة في صادرات الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا في الصين مرتفعا، ويقدر بنحو ٥٠ في المائة، وتستأثر التجارة فيما بين الشركات ٣٠ في المائة من واردات الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا<sup>(٦)</sup>. وفيما يتعلق بالشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا التي تشترك في عمليات التجهيز، فإن محتوى الواردات في صادراتها يزيد عن ذلك أيضا، ويصل إلى حوالي ٧٠ في المائة (MOFTEC، ١٩٩٩). وقد أسهم

أخرى، بزيادات في القيمة المضافة والعمالة. ويمكن تلافي ذلك إذا كانت طبيعة الاستثمار الجديد وتكوينه يختلفان اختلافًا جوهريًا عن رأس المال الأجنبي المتوفر حاليا. ويبدو أن هذا هو الحال بالفعل فيما يتعلق بالاستثمارات اليابانية الجديدة؛ وهناك دلائل على أن الاستثمار الأجنبي المباشر الياباني في الصين ربما لا ينطوي على إعادة توطين عمليات كثيفة العمالة فحسب، وإنما ينطوي أيضا على هجرة مجموعة مختلفة من الصناعات الكبيرة، بما فيها صناعات كثيفة المهارة ورأس مال، في قطاعي الكيمياء والبيع الإلكتروني الاستهلاكية، على سبيل المثال. وقد تمت

### **الأرباح التي تحققها الشركات الممولة تمويلا أجنبيا في الصين تتجاوز فائض صادراتها بأمش كبير.**

الإشارة إلى أن الصين "تبدو وكأنها تقفز على عملية التنمية التي تشهدها بلدان رابطة أمم جنوب شرقي آسيا، بينما لجأت اليابان إلى الاستثمار أولا في صناعات ذات تكنولوجيا منخفضة نسبيا ثم فيما بعد فقط استثمرت في عمليات عالية التكنولوجيا... إن الصين تصعد السلم بسرعة أكبر بكثير" (Oxford Analytica, 2002b). إن جولة الخروج الثانية هذه من قبل الشركات اليابانية، بعد هجرة بعض صناعاتها الكبرى إلى جنوب شرقي آسيا في بداية التسعينات، بدأت تثير القلق في ذلك البلد، مما أفضى إلى ضغوط على الصين لإعادة تقييم عملتها لردع الشركات اليابانية عن تحويل إنتاجها إلى الصين. (تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٦، الجزء الثاني، الفصل الأول).

وبالتأكيد، يملك الاقتصاد الصيني القدرة على تنمية صناعات كبرى كثيفة التكنولوجيا وتمتع بالاكتفاء الذاتي تجمع بين رأس مال ذات نوعية عالية وتكاليف منخفضة للعمالة والبنية الهيكلية. كما يملك هذا الاقتصاد السوق اللازمة لدعم الإنتاج الواسع النطاق. إن مثل هذه العملية، التي تستند إلى تطوير سريع، يمكن أن تنشئ صلات معززة على نحو متبادل بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة والنمو. وإذا لم يتبع هذا الطريق، واقتصر الانضمام على مجرد تشجيع استخدام الاقتصاد الصيني كقاعدة تجمع لصادرات ذات قيمة مضافة منخفضة، فإن فوائد جمع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتصاعدة قد تكون محدودة للغاية من حيث التطوير التكنولوجي والتصنيع. هذا، بجانب كون الصين لم تحقق لنفسها وصولا ذا جدوى في مجال المصنوعات التقليدية الكثيفة العمالة، معناه أنها ربما لن تحقق الفوائد بالدرجة المتوقعة من حيث توسع في التصدير.

ويقدم الجدول ٥-٣ بيانات عن منشأ جميع الواردات من البضائع ووجهة الصادرات فيما يتعلق بالصين ككل وبقطاع الشركات الممولة تمويلا أجنبيا. ويمكن في هذا المضمار، الخروج بعدد من الاستنتاجات. أولا أن الشركات الممولة تمويلا أجنبيا تحقق في الصين فائضا تجاريا مع الولايات المتحدة بصفة رئيسية وعجوزات مع اقتصادات شرقي وجنوب شرقي آسيا ويدل ذلك على أن الاستثمار الأجنبي المباشر من المستثمرين في شرقي آسيا يستخدم الصين كقاعدة للتصدير إلى الأسواق الغربية، وأن بلدان الوطن تقدم المدخلات اللازمة في هذه

العمليات. وثانيا، بمقارنة البيانات التجارية للشركات الممولة تمويلا أجنبيا مع مجموع التجارة، يتبين أن الشركات الوطنية هي التي تحقق فائض الصادرات في الصين، لا سيما المؤسسات المملوكة للدولة، وليس الشركات الأجنبية. وهذا يعكس مرة أخرى المحتوى الاستيرادي المرتفع في الصادرات وانخفاض القيمة المضافة في قطاع الشركات الممولة تمويلا أجنبيا.

ووفقا لآخر البيانات المتاحة، بلغ مجموع أرباح الشركات الممولة تمويلا أجنبيا في الصين ٢٠ مليار دولار (صندوق النقد الدولي، ٢٠٠٠ب)؛ وهذا يتجاوز فائض صادراتها بأمش كبير. ومن ثم، كانت في حالة عجز من حيث الأرباح من العملة الأجنبية، مما يعني أنه كان لها تأثير سالب على الحساب الجاري. وأعيد استثمار جزء كبير من أرباحها (حوالي ١٢ مليار دولار) في الصين، إضافة إلى رأس مال الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن ثم إضافة إلى الطاقة الربحية للشركات الأجنبية أي أن العجز في العملة الأجنبية في قطاع الشركات الممولة تمويلا أجنبيا كان يمол بتدفقات استثمار أجنبي مباشر جديدة). ولوحظ قيام وضع مشابه في ماليزيا، كما تم بيانه في تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٩ (الفقرات ١٢٠-١٢٣). إن سد هذه العجوزات بمجرد الاعتماد على تدفقات استثمار أجنبي جديدة سيكون مشابها للدخول في عملية "تمويل بونزي" Ponzi financing (أي خدمة الدين بالاستدانة من جديد).

وبالتالي فإن التزايد الكبير في الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على خطر حدوث توسع كبير في كل من الواردات والصادرات، دون أن يقترن ذلك، من ناحية



## المجدول ٣-٥

## التكوين الإقليمي للتجارة الخارجية للصين، ٢٠٠٠

(مليارات الدولارات)

ومن هنا: شركات ممولة تمويلاً أجنبياً			المجموع			الشركاء التجاريون
الرصيد	الواردات	الصادرات	الرصيد	الواردات	الصادرات	
٢,٢	١١٧,٣	١١٩,٤	٢٤,١	٢٢٥,١	٢٤٩,٢	جميع الاقتصادات
٣,٢-	٣٩,٢	٣٦,٠	٣,٤	٦٣,٢	٦٦,٦	الاقتصادات الحديثة التصنيع
٤,٧-	٨,٦	٣,٩	٥,٥-	١٧,١	١١,٦	رابطة أمم جنوب شرقي آسيا <sup>(أ)</sup>
٥,١-	٢٨,٤	٢٣,٣	٠,١	٤١,٥	٤١,٧	اليابان
٠,٧	١٦,٦	١٧,٣	٧,٤	٣٠,٨	٣٨,٢	الاتحاد الأوروبي
١٨,٨	١٠,٠	٢٨,٨	٢٩,٨	٢٢,٤	٥٢,٢	الولايات المتحدة
٤,٣-	١٤,٥	١٠,١	١١,١-	٥٠,١	٣٩,٠	اقتصادات أخرى

**المصدر:** إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية في الأمم المتحدة، قاعدة بيانات إحصاءات تجارة السلع الأساسية؛ الإدارة العامة للجمارك في جمهورية الصين الشعبية، الكتاب السنوي لإحصاءات الجمارك في الصين، ٢٠٠١.

(أ) باستبعاد سنغافورة.

سباق التزول إلى الحضيض. وبوجه خاص، يمكن أن تزيد حدة التنافس على الاستثمار الأجنبي المباشر بين الصين والاقتصادات النامية الأقل تقدماً في المنطقة التي تربطها صلات تجارية ضعيفة بالصين، بينما ستعزز الصين نفسها علاقتها التجارية مع البلدان الصناعية والبلدان النامية الأكثر تقدماً. ويمكن تلافي هذه المشاكل بالقدر الذي يستخدم به الاستثمار الأجنبي المباشر للتطوير التكنولوجي وإذا وجه اهتمام أكبر إلى الأسواق المحلية لاستيعاب فائض العمالة.

ومرة أخرى، فإن تبين مدى ما سيخلفه تزايد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل من منافسة بالنسبة للاقتصادات النامية في المنطقة، لا سيما الفئة الثانية من الاقتصادات الحديثة التصنيع، سيتوقف على طبيعة الاستثمار. فإذا استخدم لإعادة توطين عمليات كثيفة العمالة إلى الصين، فإن هذا النهج يمكن أن يخلق معاوضات ومنافسة شديدة بين البلدان التي لديها فوائض عمالة وتعتمد بدرجة عالية على الاستثمار الأجنبي المباشر، وسيتسبب في

## دال - آفاق التجارة

لأن متوسط إنتاجية العمل في الصناعة الصينية ككل منخفض، بالرغم من وجود شركات مموله تمويلًا أجنبيًا ذات كفاءة عالية، لأن المؤسسات المملوكة للدولة تعاني من فائض العمل وانخفاض الإنتاجية، وهكذا يبين الجدول أن تكلفة وحدة العمل أدنى في بلدان ذات متوسط أجور صناعية أعلى كثيرًا من الصين (مثل شيلي والمكسيك وجمهورية كوريا وتركيا).

وكان مفروضًا أن تختلف الصورة في الصناعات الكثيفة العمالة نظرًا لنجاح الصين التصديري في هذه القطاعات، غير أن البيانات المقارنة عن تكاليف وحدة العمل ليست متاحة على المستوى القطاعي. ويقارن الجدول ٥-٥ تكاليف ساعة العمل في الصين، بما فيها التكاليف الأخرى غير الأجور - في صناعة النسيج والملابس بعدد من الاقتصادات المتقدمة والنامية. وصناعتا النسيج والملابس في البلدان المتقدمة أكثر كثافة في المهارة منها في الصين، وليست الأرقام عن الأجور وتكاليف العمل قابلة للمقارنة بشكل مباشر، لأن نوعية العمل مختلفة في المجموعتين<sup>(٦)</sup>. وعلى العكس ليس مزيج المهارات وإنتاجية العمل مختلفًا كثيرًا فيما بين البلدان النامية، وخاصة في الملابس حيث مقاييس المنتجات متشابهة تمامًا. وكما لاحظ الإطار ٥-٢ فإن إنتاجية العمل في صناعة الملابس الصينية أعلى كثيرًا

منها في صناعة النسيج، وبالتالي فإن تكاليف العمل الصينية الأدنى مؤشر أفضل لميزتها التنافسية في الملابس منها في النسيج. وتوحي الأرقام بأنه في حين أن لدى الصين ميزة تكلفة عمل في الملابس بالمقارنة بمعظم الاقتصادات

متوسطة الدخل فإن ميزتها التنافسية إزاء الهند وبنغلاديش مثلاً أقل وضوحًا.

ستكون الفرص التجارية الجديدة للصين أساسًا في الصناعات الكثيفة العمالة، والمشاركة في القطاعات الكثيفة العمالة من عملية إنتاج المصنوعات رقيقة التقنية، وشميل المنافسة بين البلدان النامية في هذه الأنشطة إلى الزيادة. ومن الناحية الأخرى ستكون هناك زيادة في واردات الصين في عدد من المنتجات كثيفة رأس المال والتكنولوجيا في قطاعات تسيطر عليها المؤسسات المملوكة للدولة. ولما كانت للبلدان الصناعية والبلدان النامية الأكثر تقدمًا ميزة تنافسية في هذه المنتجات فالأرجح أن تكون هي المستفيدة الرئيسية من زيادة واردات الصين نتيجة الانضمام؛ ومن الناحية الأخرى من المحتمل أن تواجه البلدان النامية الأخرى التي تشبه الصين قي هيكل تصديرها ضغطًا تنافسيًا أكبر، والروابط التجارية القائمة هامة في كلا الجانبين لأن استغلال الروابط القائمة أسير، في الأجل القصير، من خلق روابط جديدة. وتبحث الأقسام التالية القطاعات والمنتجات التي قد تتطور فيها مثل هذه الفرص والضغوط، وكيف تؤثر على مختلف البلدان.

### ١ - التكاليف والقدرة على المنافسة والتغلغل في الأسواق

كان انخفاض الأجور، عاملًا هامًا في أداء الصين التصديري المثير، لكنه لا يعطيها بالضرورة ميزة تنافسية في مجموعة واسعة من الصناعات لأن إنتاجية العمل منخفضة بدورها. ومتوسط الأجور الصناعية في الصين أدنى منه

**إن انخفاض الأجور لا يمنح الصين بالضرورة ميزة تنافسية في مجموعة واسعة من الصناعات لأن إنتاجية العمل منخفضة بدورها.**

في الاقتصادات الصناعية والنامية الواردة في الجدول ٥-٤، لكن متوسط تكلفة العمل في الوحدة المصنعة أعلى منه في سبع من الاقتصادات النامية. وليس في هذا ما يثير الدهشة،

## الجدول ٥-٤

الأجور وتكاليف وحدة العمل في الصناعة: مقارنة بين الصين  
وعدد مختار من الاقتصادات المتقدمة والنامية<sup>(أ)</sup>، ١٩٩٨

النسبة إلى المستوى الصيني

تكاليف

وحدة

العمل	الأجور	الاقتصاد
١,٣	٤٧,٨	الولايات المتحدة
١,٨	٣٥,٦	السويد
١,٢	٢٩,٩	اليابان
١,٣	٢٣,٤	سنغافورة
٢,٣	٢٠,٦	مقاطعة تايوان الصينية (١٩٩٧)
٠,٨	١٢,٩	جمهورية كوريا
٠,٨	١٢,٥	شيل
٠,٧	٧,٨	المكسيك
٠,٩	٧,٥	تركيا
١,١	٥,٢	ماليزيا
٠,٧	٤,١	الفلبين (١٩٩٧)
٠,٦	٣,٧	بوليفيا
١,٥	٢,٨	مصر
٢,٠	٢,٦	كينيا
٠,٩	٢,٢	إندونيسيا (١٩٩٦)
١,٢	٢,٢	زامبابوي
١,٤	١,٥	الهند

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد استناداً إلى اليونيدو؛ قاعدة بيانات

الإحصاءات الصناعية ومكتب الإحصاء الوطني "الكتاب السنوي

للإحصاءات الصينية، ١٩٩٩".

ملحوظة: تشمل الأجور وتكاليف العمل الأعباء الاجتماعية والمزايا الجانبية،

ولحساب تكاليف وحدة العمل قسم متوسط الأجور على القيمة المضافة

الصناعية.

(أ) نسب متوسط الأجور وتكاليف وحدة العمل في الاقتصادات

الوارد ذكرها إلى المستويات الصينية.

## الجدول ٥-٥

تكاليف ساعة العمل في النسيج والملابس: مقارنة بين الصين وعدد مختار من الاقتصادات المتقدمة والنامية<sup>(أ)</sup>، ١٩٩٨

النسبة إلى المستوى الصيني لتكاليف ساعة العمل في صناعة الملابس	الاقتصاد	النسبة إلى المستوى الصيني لتكاليف ساعة العمل في صناعة النسيج	الاقتصاد
٢٣.١	الولايات المتحدة	٢٥.٥	إيطاليا
١٢.٢	كندا	٢٠.٩	الولايات المتحدة
١٢.١	هونغ كونغ، الصين	٩.٤	مقاطعة تايوان الصنعية
٦.٣	جمهورية كوريا	٩.١	هونغ كونغ (الصين)
٣.٥	المكسيك	٥.٩	جمهورية كوريا
٣.٠	غواتيمالا	٤.٠	تايوان
٠.٩	الهند	١.٠	الهند
٠.٧	بنغلاديش		
٠.٤	إندونيسيا		
			<b>نقد للتذكرة</b>
			تكلفة ساعة العمل في الصين (بدولارات الولايات المتحدة)
٠.٤٣		٠.٦٢	

المصدر: استنادا إلى لجنة التجارة الدولية في الولايات المتحدة (١٩٩٩ ج) الجدولان ٢-٨ و ٤-٨، وهذه بدورها تستند إلى "وارنر، المستشارين الدوليين للإدارة (١٩٩٨).

(أ) نسب تكاليف ساعة العمل في الاقتصادات الواردة ذكرها إلى المستوى الصيني.

الإجمالية لا على أساس القيمة المضافة فإن مؤشر الميزة النسبية الواضحة لا يبين أين تكمن القدرة التنافسية بالنسبة للمنتجات التي تحوي مكونات مستوردة كبيرة، وخاصة المنتجات التي يتم تجميعها في بلدان منخفضة الأجور. ويمكن التغلب جزئياً على هذه المشكلة بتطبيق المؤشر على الواردات فضلاً عن الصادرات.

ويقدم الجدول ٥-٦ بيانات عن الميزة النسبية الواضحة والتغيرات فيها بالنسبة لمنتجات التصدير الصينية الرئيسية (مرتبة حسب قيم الميزة النسبية الواضحة). والمنتجات التي تتوافر للصين فيها ميزة نسبية واضحة عالية هي إما من القطاعات التقليدية الكثيفة العمالة (معظمها في مجموعات

والاختلافات في التكاليف المطلقة وفرص النفاذ إلى الأسواق، فضلاً عن العوامل الأخرى غير الأسعار، محددات أكثر أهمية لدى إمكان تغلغل البلدان في الأسواق الدولية لمختلف المنتجات. ومن طرق قياس الأثر المشترك لهذه العوامل المؤشر المعروف باسم الميزة النسبية الواضحة، والذي يعرف بأنه حصة ناتج محدد من إجمالي صادرات بلد ما بالنسبة لحصة الناتج نفسه في التجارة العالمية، وتشير النسبة التي تتجاوز الواحد أن للبلد ميزة تنافسية في هذا الناتج، وتبين الزيادة في هذا المؤشر تحسناً في قدرة البلد على المنافسة في هذا الناتج. وينبغي ملاحظة أن الميزة النسبية الواضحة ليست سوى مؤشر تقريبي به بعض النواقص. وعلى سبيل المثال لما كانت بيانات التجارة تقوم بالقيمة

ذات كثافة مرتفعة في المهارة والتكنولوجيا (٧ منتجات من التصنيف الموحد للتجارة الدولية). ومن بين البنود العشرة الأولى ذات قيم الميزة النسبية الواضحة الأكبر ٧ منتجات وسيطة تمثل ٢٧ في المائة من واردات الصين. والواقع أن قيم الميزة النسبية الواضحة مرتفعة بالنسبة لكل المكونات والأجزاء في الجدول، مما يبين أن الصين قادرة على المنافسة في عمليات التجميع. غير أن قيم الميزة النسبية الواضحة بالنسبة لبعضها (معدات وأجزاء الاتصالات السلكية واللاسلكية والأجزاء الكهربائية السدوية والتوابع غير الكهربائية للآلات ومعدات وأجزاء التدفئة والتبريد) تكشف عن انخفاض فيما بين ١٩٩٢-١٩٩٣ و ١٩٩٧-١٩٩٨. ويوحى هذا بأن الصين حسنت قدرتها على إنتاج مثل هذه المكونات. وأخيرا فبالنسبة لبعض المنتجات النهائية (الآلات الكهربائية المتنوعة وأدوات القياس والمراقبة) فإن مؤشرات الحصة من الواردات والميزة النسبية الواضحة قد انخفضت فيما بين ١٩٩٢-١٩٩٣ و ١٩٩٧-١٩٩٨. وتتسق هذه النتائج مع نتائج دراسة سابقة استخلصت أن قدرة الصين على إنتاج وتصدير المكونات أكبر من عدد من بلدان رابطة أمم جنوب شرق آسيا والاقتصادات المصنعة حديثا؛ وبالتحديد هونغ كونغ (الصين) وإندونيسيا وتايلاند وماليزيا (نغ وبيتز، ١٩٩٩، الجدولان ١ وألف-١).

## ٢ - المنافسة مع البلدان النامية الأخرى

لهذه التغيرات في تكوين واتجاه الصادرات والواردات الصينية آثار هامة على الاقتصادات الأخرى وإن كانت هذه الآثار تتفاوت كثيرا حسب موقع هذه الاقتصادات في تقسيم العمل الدولي وحسب المستوى التكنولوجي، فستكون المنافسة أكبر مع البلدان التي لها هيكل تصدير شبيه بالصين، في حين أن توقع تكاملية أكبر مع البلدان التي لديها القدرة على عرض المنتجات التي ليس للاقتصاد الصيني ميزة تنافسية فيها. وبشكل عام فإن الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا، وبوجه خاص بعض أعضاء رابطة أمم جنوب شرق آسيا، الذين تمثل سلع الصناعة الخفيفة الجانب الأكبر من صادراتهم، يمكن أن ينتظروا، كما سبقت الإشارة، منافسة أكبر من السلع المصنعة الصينية. وفي أمريكا اللاتينية يحتمل أن تواجه المكسيك منافسة من الصادرات الصينية أكبر من منافسة الاقتصادات الأخرى بالنظر إلى ارتفاع المصنوعات في صادراتها. ومن غير المحتمل أن تتأثر البلدان الأفريقية من منافسة أكبر لأن صادراتها الصناعية لا تذكر، باستثناء بعض بلدان شمال أفريقيا وموريشيوس.

المنتجات الثمانية في التصنيف الموحد للتجارة الدولية) أو من القطاعات الكثيفة في التكنولوجيا (وأغلبها في مجموعات المنتجات السبع في التصنيف الموحد للتجارة الدولية) حيث تشترك الصين أساسا في عمليات التجميع الكثيفة العمالة. وتمثل المنتجات الكثيفة العمالة ذات الميزة النسبية الواضحة أكثر من ٣٧ في المائة من إجمالي صادرات الصين مقابل ٢٨ في المائة للمنتجات الكثيفة التكنولوجية. غير أن الصين تفقد ميزتها التنافسية في بعض المنتجات الكثيفة العمالة (ولا سيما الملابس الخارجية والمنسوجات والأقمشة القطنية) في حين أن الزيادة في الميزة النسبية الواضحة أقوى في القطاعات الكثيفة التكنولوجية. ويشمل هذا منتجات لم تكن لدى الصين فيها في البداية ميزة نسبية كبيرة مثل الحواسيب. فضلا عن هذا فقد كسبت الصين حصصا كبيرة في الأسواق في عدد من السلع الأخرى الكثيفة التكنولوجية ورأس المال التي تمثل أقل من ١ في المائة من صادراتها ومنها السفن والقوارب والوحدات الكهربائية السدوية والمركبات بدون محرك والتسجيلات الصوتية والآلات المكتبية والأسمت (شفيغ الدين، ٢٠٠٢).

وحيث يطبق مؤشر الميزة النسبية الواضحة على الواردات المكونة لمنتج ما فإنه يبين ما إذا كان بلد ما قادرا أو غير قادر على المنافسة في عمليات التجميع (نغ وبيتز، ١٩٩٩)، فحين يتجاوز المؤشر الواحد بالنسبة لمكون ما فإن هذا يوحي بقدرة البلد على المنافسة في هذه العمليات. وحين يطبق المؤشر على ناتج نهائي فكلما زادت الميزة النسبية الواضحة قلت قدرة البلد على المنافسة في إنتاجه، ففي حين تعني الزيادة في الميزة النسبية الواضحة للمكونات أن البلد قد أصبح أكثر قدرة على المنافسة في عملية التجميع فإن زيادة الميزة النسبية الواضحة في المنتجات النهائية يعني أنه يتعثر خلف منتجين أكثر قدرة على المنافسة.

ويعرض الجدول ٥-٧ قيم الميزة النسبية الواضحة لواردات الصين الرئيسية. وهو يشمل كلا من المنتجات النهائية والأجزاء، التي تمثل في مجموعها ما يقرب من ٦٣ في المائة من إجمالي واردات الصين. ورغم أن بعض المنتجات النهائية تشمل كذلك أجزاء مستوردة، ومن ثم فإن هناك حسابا مزدوجا، فإن عدد هذه المنتجات قليل. وتشكل المنتجات الوسيطة والأجزاء الجانب الأكبر من بنود هذا الجدول. وكما هو متوقع فإن معظم بنود الجدول منتجات

## الجدول ٥-٦

## مركز الصين في التجارة العالمية في منتجاتها التصديرية الرئيسية (المتوسط ١٩٩٧-١٩٩٨)

النسبة المئوية لمجموعة الناتج في				رقم التصنيف التجاري الدولي	مجموعة الناتج
م.ن.و.	م.ن.و.	إجمالي الصادرات الصينية	الصادرات العالمية		
١,١	٧,٠	٢٤,٥	٤,٥	ب	اللعب والسلع الرياضية
١,٠	٦,٦	٢٣,٠	٤,٤	ب	أ حذية
١,١	٤,٨	١٦,٧	٣,٧	ب	الملابس الخارجية المحبوكة
٠,٧	٤,٦	١٦,١	٣,٦	ب	الملابس النسائية الخارجية المصنوعة من القماش
٥,٢	١,١	٣,٩	٣,٤	هـ	الحواسيب
٠,٨	٥,٤	١٩,٠	٣,٣	ب	ملابس الرجال الخارجية المصنوعة من القماش
١,٤	١,٢	٤,٣	٣,٢	هـ	معدات وأجزاء الاتصالات التليفونية
١,١	٤,٩	١٧,٣	٢,٧	ب	الملابس الداخلية المحبوكة
١,٣	٢,٠	٧,٠	٢,١	د	السلم الاستهلاكية
١,٠	٨,٩	٣١,٠	١,٨	ب	سلم السفر
١,٤	١,٢	٤,٢	١,٨	د	آلات الكهربائية
١,١	٧,٥	٢٦,٤	١,٧	ب	أ زياء وأكسسوارات الملابس
١,٨	٠,٨	٢,٨	١,٦	هـ	أجزاء الحواسيب وآلات المكتبية
٠,٩	٤,٧	١٦,٤	١,٦	و	صناعات متنوعة
١,٣	٢,٥	٨,٨	١,٦	د	المعدات المنزلية
٠,٧	٤,١	١٢,٣	١,٦	ب	أ قمشة القطنية
١,٢	٥,٤	١٨,٩	١,٥	هـ	أجهزة الراديو
٠,٧	٥,٣	١٨,٦	١,٥	ب	سلم النسيج الجاهزة
١,٣	١,٤	٥,٠	١,٥	ب	أ ثاث وأجزاء
١,١	٢,٤	٨,٥	١,٤	ب	خيوط القماش المصنوعة
١,٥	٢,٥	٨,٦	١,٢	د	آلات الطاقة الكهربائية
٠,٦	٤,٩	١٧,٠	١,٢	ب	الملابس الداخلية القماشية
٠,٩	١,٩	٦,٥	١,٢	ب	الغزل
٢,٠	٠,٣	١,١	١,٢	هـ	الترانزستورات وأشياء الموصلات
٠,٥	٠,٣	١,٠	١,٢	أ	النفط الخام
١,٤	٠,٨	٢,٩	١,٢	د	أ جهرة الكهربائية
١,١	١,٣	٤,٤	١,٠	ج	الصناعات المعدنية الأساسية
٠,٩	٣,٤	١٢,٠	١,٠	هـ	الساعات والمزبقات
		٥٩,٧			أ نصبة الكاملة للبندول السابقة

المصدر: قاعدة بيانات أ وكتاد.

ملحوظة: م.ن.و. هي الميزة النسبية الواضحة المستخدمة كمؤشر للقدرة على المنافسة وΔ م.ن.و. هي نسبة م.ن.و. في عام ١٩٩٧-١٩٩٨ إلى م.ن.و. في ١٩٩٢-١٩٩٣.

(أ) يتبع تصنيف المنتجات في هذا الجدول التصنيف الوارد في الفصل الثالث من تقرير التنمية والتجارة المالي وتقارير التنمية والتجارة ١٩٩٦، الجزء الثاني، الفصل الثاني. وفئات المنتجات موزعة على النحو التالي: (أ) مواد أولية، (ب) الصناعات الكثيفة العمالة والقائمة على الموارد، (ج) المصنوعات منخفضة الكثافة في المهارة والتكنولوجيا، (د) المصنوعات ذات الكثافة المتوسطة في المهارة والتكنولوجيا، (هـ) المصنوعات ذات الكثافة المرتفعة من المهارة والتكنولوجيا، (و) منتجات صناعية غير مصنعة.

## المجدول ٥-٧

## مركز الصين في التجارة العالمية في منتجاتها الاستيرادية الرئيسية (المتوسط ١٩٩٧-١٩٩٨)

النسبة المئوية لمجموعة الناتج في

الترتبة	رقم التصنيف التجاري	رقم	إجمالي			مجموعة المنتجات	الرتبة الدولية
			الصادرات الصينية	الصادرات العالمية	الناتج <sup>(أ)</sup>		
م.ن.و.	م.ن.و.	م.ن.و.	م.ن.و.	م.ن.و.	م.ن.و.	م.ن.و.	
١	٥٨٣	هـ	٣,٨	٩,٨	٥,٥	منتج البلاستيك	
٢	٧٧٦	هـ	١,٣	٣,٥	٥,٢	الترانزيستور وأشياء الموصلات	
٣	٧٦٤	هـ	١,٨	٤,٧	٤,٧	معدات وأجزاء الاتصالات الهاتفية	
٤	٧٢٨	د	٣,١	٧,٨	٣,٦	آلات والمعدات المتخصصة	
٥	٣٣٣	أ	٠,٨	٢,٠	٣,١	النفط الخام	
٦	٦٥٣	ب	٤,٧	١٢,٠	٣,٩	ألياف منسوجة يدويا	
٧	٦٧٤	ج	٢,٦	٦,٨	٢,٦	ألواح صلب وحديد	
٨	٧٥٩	هـ	١,٢	٣,١	٢,٦	أجزاء الحواسيب وآلات المكتبية	
٩	٧٩٣	هـ	١,٥	٣,٨	٢,٣	الطائرات	
١٠	٣٣٤	أ	١,٣	٣,٢	٢,٢	منتجات النفط	
١١	٦٤١	ب	١,٦	٤,٢	٢,٢	الورق والكرتون	
١٢	٦٥١	ب	٣,١	٧,٩	٢,١	الغزل	
١٣	٧٧٣	د	١,٥	٣,٨	٢,٠	أجهزة كهربائية	
١٤	٥٦٢	هـ	٥,٨	١٤,٨	١,٩	آلات تشكيلة المعادن	
١٥	٧٧٨	د	١,٢	٣,٢	١,٩	آلات النسيج	
١٦	٦١١	ب	٥,٤	١٤,٠	١,٤	أدوات القياس والتحليل	
١٧	٧٣٦	د	٢,٤	٦,٠	١,٣	النحاس	
١٨	٧٢٤	د	٠,١	٨,٠	١,٣	آلات التشكيل المعادن	
١٩	٨٧٤	هـ	١,١	٢,٨	١,٣	آلات النسيج	
٢٠	٦٨٦	أ	٢,٢	٥,٧	١,٣	أدوات القياس والتحليل	
٢١	٧١٦	د	٢,٢	٥,٦	١,٢	النحاس	
٢٢	٦٥٣	ب	٣,٠	٧,٧	١,١	آلات الكهربائية الدوارة وأجزائها	
٢٣	٠٨١	أ	٢,٥	٦,٥	١,١	المنسوجات القطنية	
٢٤	٧٤٨	د	٠,٩	٢,٤	١,١	أعلاف	
٢٥	٢٨١	أ	٤,٦	١١,٩	١,١	توابع آلات غير الكهربائية	
٢٦	٥٨٢	هـ	١,٩	٤,٩	١,١	خام الحديد ومركزاته	
٢٧	٧٥٣	هـ	٠,٣	٠,٨	١,١	منتجات التكتيف	
٢٨	٧٤٤	د	١,٦	٤,٠	١,٠	الحواسيب	
٢٩	٧٤١	د	١,٣	٣,٢	١,٠	معدات المناولة الميكانيكية	
٣٠	٦٥٧	ب	٢,٩	٧,٤	١,٠	معدات التدفئة والتبريد	

المصدر: قاعدة بيانات ا ونكتاد.

ملحوظة: انظر الجدول ٥-٦.

(أ) انظر الجدول ٥-٦.

الرئيسية من الصين. على أنه وإن كانت هذه الأرقام قليلة بالنسبة للصين فإنها تشكل حصة هامة في أسواق الاقتصادات الأفريقية والأمريكية اللاتينية الأصغر حجماً.

### ٣- واردات الصين من البلدان النامية

كما سبقت الإشارة فإن الأرجح أن تكون فرص زيادة صادرات الصين نتيجة انضمامها أقوى بالنسبة للبلدان ذات مستويات التصنيع المرتفعة، فضلاً عن البلدان الغنية بالموارد الطبيعية. ويتوقع أن تكون البلدان المتقدمة هي الأكثر استفادة. وقد تستفيد الولايات المتحدة أساساً، بحكم روابطها التجارية السابقة مع الصين، من تحرير زراعة الصين وزيادة وارداتها من بعض السلع الرأسمالية (وأساساً الآلات الكهربائية ومكوناتها) في حين يمكن توقع زيادة اليابان وبلدان الاتحاد الأوروبي لصادراتها من المنتجات الصناعية، ولا سيما النسيج والآلات الكهربائية وغير الكهربائية والعربات ذات المحركات.

ومن بين البلدان النامية يتوقع أن تزيد أكثرها تقدماً مثل جمهورية كوريا وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية وبعض بلدان منظمة أمم جنوب شرق آسيا، صادراتها إلى الصين من المصنوعات وخاصة السلع الرأسمالية التي تشكل نسبة أكبر من الواردات الصينية. وينتظر أن يؤدي تحرير واردات الصين الزراعية التي أتاحت فرص تصدير جديدة لا لبعض البلدان الآسيوية فحسب، والتي تمثل بالفعل أنصبه كبيرة من واردات الصين من مثل هذه المنتجات (الجدول ٥-٨) وإنما كذلك لبعض بلدان أمريكا اللاتينية وأفريقيا.

ويجري الجانب الأكبر من المنافسة في الصادرات الصناعية في أسواق البلدان الصناعية الرئيسية، ولا سيما الولايات المتحدة: فهي أهم سوق مفرد للسلع الرأسمالية الصينية، والاتحاد الأوروبي هو السوق الرئيسية للمنتجات الكيميائية الصينية والسوق الثاني بالنسبة لمعظم صادرات الصين، في حين أن اليابان هي أكبر مستورد لآلات توليد الطاقة الصينية. والولايات المتحدة هي المقصد الرئيسي، تليها بالترتيب اليابان والاتحاد الأوروبي. بالنسبة لمعظم

المصنوعات الصينية الخفيفة، باستثناء سلع السفر والمصنوعات البلاستيكية ولعب الأطفال والسلع الرياضية التي يعد الاتحاد الأوروبي السوق الرئيسي لها. أما بالنسبة للمنسوجات والملابس الصينية، بما فيها الصادرات الموجهة من خلال هونغ كونغ (الصين) فإن الولايات المتحدة هي السوق الرئيسي.

ويختلف تغلغل الصين في أسواق الاقتصادات النامية في المصنوعات في كل من مدها وتكوينه، فلديها روابط تجارية أوثق بالاقتصادات الآسيوية وخاصة الطبقة الأدنى من الاقتصادات المصنعة حديثاً ورابطة أمم جنوب شرق آسيا، غير أن أقل من ١٠ في المائة من صادرات الصين من المصنوعات الخفيفة (وأساساً المنسوجات وألياف النسيج وبيع السفر والملابس ومنتجات الجلود) يتوجه إلى بلدان آسيا النامية، وقدراً أقل كثيراً إلى المناطق الأخرى: ويتجه نحو ٢ في المائة من المصنوعات الخفيفة و٤ في المائة من المنسوجات إلى أفريقيا. ويلاحظ نمط مشابه إلى حد ما في أمريكا اللاتينية، حيث الملابس وبضائع السفر هي الواردات

### يتوقع أن تكون البلدان المتقدمة هي الأكثر استفادة من تزايد واردات الصين



## المجدول ٥-٨

أنصبة عدد مختار من الاقتصادات وأقاليم المنشأ في واردات الصين،

حسب مجموعات المنتجات الرئيسية، ١٩٩٩

(بالنسبة المئوية)

البنود	الولايات المتحدة	الاتحاد الأوروبي	اليابان	هونغ كونغ (الصين)	آسيا <sup>(أ)</sup>	أمريكا اللاتينية	أفريقيا
كل المنتجات	١١,٨	١٤,٨	٢٠,٥	٤,١	٣٤,٤	١,٨	١,٣
١ غذية والمشروبات والزيوت	٢١,٣	١٠,٨	٤,٢	١,٠	١٩,٤	١٧,٨	١,٣
المواد الأولية الزراعية	١٢,١	٨,٦	٦,٨	١,٠	٣٤,٦	٤,٩	٥,١
السلع المصنعة	١٢,٢	١٦,٨	٢٣,٧	٤,٩	٣٣,١	٠,٤	٠,٢
الكيمائيات	١٤,٦	١٠,٠	١٨,٧	٢,٧	٤٢,٤	٠,٤	٠,٥
الات ومعدات النقل	١٤,١	٢٣,٨	٢٥,٧	٣,٩	٢٥,٣	٠,٢	٠,١
المصنوعات الأخرى <sup>(ب)</sup>	٧,٦	٨,٤	٢٣,٣	٧,٨	٤١,٣	٠,٨	٠,٤

المصدر: حسابات أمانة ا و نكتاد، استنادا إلى إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية با مم المتحدة، Commodity Trade Statistics database, SITC Rev.2.

(أ) مع استبعاد هونغ كونغ (الصين) واليابان وغرب آسيا.

(ب) الأرقام ٦ و ٨ في التصنيف الموحد للتجارة الدولية باستثناء ٦٨.

فالاختلافات في هياكل الإنتاج والتصدير بين هذه الاقتصادات هي المسؤولة عن جانب كبير من التجارة فيما بينها، ففي حين تمتلك الصين ميزة تنافسية في الصناعات الكثيفة العمالة فإن قدرتها محدودة في الصناعات الكثيفة التكنولوجيا بما فيها السلع الرأسمالية، التي حققت فيها بعض الاقتصادات المصنعة حديثا من الفئة الأولى تقدما كبيرا.

وينتظر أن تستفيد جمهورية كوريا بوجه خاص كثيرا من تحريك قطاعات الاتصالات السلكية واللاسلكية والسيارات في الصين من خلال كل من التجارة

والاستثمار الأجنبي المباشر، ويرى أحد التقديرات أن صادرات هذه البلدان إلى الصين قد تزيد بنحو ١,٧ مليار دولار سنويا (كوب، ٢٠٠٠:٥).

والمنتجات المصنعة الهامة الوحيدة التي تصدرها أمريكا اللاتينية إلى الصين هي الجلود والمنتجات الجلدية. ورغم

ويبين الجدول ٥-٨ أن الجانب الأكبر من واردات الصين من المصنوعات والأغذية والمواد الخام الزراعية يأتي من الاقتصادات الآسيوية النامية. غير أن هناك تفاوتات كبيرة بين الأقاليم من حيث نصيبها من إجمالي الواردات الصينية. ورغم أن الصناعات الخفيفة والأغذية هي صادرات جنوب آسيا الرئيسية إلى الصين فإن نصيبها من واردات الصين يبلغ نحو ١ في المائة. وعلى العكس فإن مقاطعة تايوان الصينية وجمهورية كوريا وهونغ كونغ

(الصين) وسنغافورة هي، بهذا الترتيب في الأهمية، المصادر الرئيسية للواردات الصينية، ويتوقع أن تستفيد كثيرا من تحرير الواردات الصينية. ولا تفسر التجارة التي تجري في إطار تقاسم الإنتاج والشراء من الخارج إلا جزئيا واردات الصين من هذه الطبقة الأولى من الاقتصادات المصنعة حديثا،

**ينتظر أن يؤدي تحرير واردات الصين الزراعية إلى إتاحة فرص تصدير جديدة لبعض البلدان الآسيوية والأفريقية**

الملابس. ومع هذا فالأرجح ألا تستفيد الاقتصادات الأقل تقدماً في جنوب آسيا وجنوبها الشرقي، والتي ما زالت تستخدم أساليب صناعة النسيج الكثيفة العمالة وتنتج منسوجات منخفضة الجودة، ما لم تقم بالارتقاء بصناعاتها.

والحواسيب والآلات المكتبية فئة أخرى من المنتجات التي قد تتأثر بانضمام الصين، فهذه المواد، كما يبين الفصل الثالث، كانت من أكثر المنتجات دينامية في التجارة العالمية، وقد فازت الصين بأنصبة من سوقها عن طريق زيادة مشاركتها في تقاسم الإنتاج في الإقليم. ويمكن توقع أن يؤدي توسع صادرات الصين في هذا القطاع إلى زيادة مصاحبة في وارداتها من أجزائها ومكوناتها إلى أن تستغل الصين بالكامل قدرتها على إنتاجها محلياً. وفي السنوات القليلة الماضية جاء نحو ٦٠ في المائة من واردات الصين من هذه الأجزاء من الاقتصادات الآسيوية الحديثة التصنيع و٢٧ في المائة من اليابان. وصدر أقل من ٣٠ في المائة من منتجات الصين النهائية إلى الاقتصادات الحديثة التصنيع، و١٠ في المائة إلى اليابان و٦٠ في المائة إلى بقية العالم. والواردات الصينية من الأجزاء موزعة بالتساوي تقريباً بين الاقتصادات الحديثة التصنيع الأقل والاقتصادات الأكثر تطوراً: ١٨ في المائة من هونغ كونغ (الصين) ومقاطعة تايوان الصينية، و٢٢ في المائة من سنغافورة، وجمهورية كوريا، و١٩ في المائة من رابطة أمم جنوب شرق آسيا (باستثناء سنغافورة). وتعني هذه الروابط التجارية الإقليمية القوية أنه في الوقت الذي تتنافس فيه الصين مع الاقتصادات الحديثة التصنيع في الأسواق الثالثة للمنتجات النهائية فإنها توفر لها سوقاً كبيراً للأجزاء والمكونات.

هذا فإن من الممكن أن تستفيد أمريكا اللاتينية من تحرير الصين للزراعة وما سترتب على ذلك من توسع في واردات المنتجات الزراعية ولا سيما الأغذية. والفائدة الملحوظة الوحيدة الممكنة لأفريقيا حالياً هي في المواد الأولية الزراعية. ومن غير المحتمل أن يجلب توسع الواردات الصينية من المصنوعات فائدة كبيرة لبلدان هذه المناطق في المستقبل المنظور بسبب ضيق قدرتها على العرض وعلى المنافسة في مثل هذه الأسواق.

وفي عدد من المجالات يمكن انتظار أن يصبح توسع الصادرات الصينية من المنتجات الصناعية النهائية زيادة ملازمة في الواردات بسبب ارتفاع المحتوى المستورد لصادراتها، وعلى سبيل المثال يتزايد اعتماد الصين، كما لاحظنا في الإطار ٥-٢، على واردات النسيج لاستخدامها في صادراتها من الملابس. والموردون الرئيسيون للمنسوجات إلى الصين هم مقاطعة تايوان الصينية (التي تمثل نحو ٢٥ في المائة من واردات الصين من النسيج) وجمهورية كوريا واليابان (نحو ٢٠ في المائة لكل منهما). وفيما مضى كانت صناعة النسيج كثيفة العمالة، ولكن حدث تحول إلى الأساليب الكثيفة في رأس المال، وأساساً من خلال استخدام الروبوت، حيث تتوفر للاقتصادات الأكثر تقدماً في المنطقة ميزة تنافسية على الصين. وبالإضافة إلى ذلك أسهم نقل مصانع الملابس إلى الصين من اليابان وجمهورية كوريا وهونغ كونغ (الصين) ومقاطعة تايوان الصينية في استيراد الصين للمنسوجات مرتفعة الجودة من هذه الاقتصادات - وهو اتجاه يمكن أن يزيد مع اتساع صادرات الصين من

## هاء - استنتاجات: إدارة الاندماج

واسعا لاستخدام الضرائب المحلية - بما فيها المكوس وضرائب القيمة المضافة - وآليات الائتمان لكبح مثل هذه الواردات، وفي هذا الخصوص توفر خيرة الطبقة الأولى من الاقتصادات المصنعة حديثا، ولا سيما جمهورية كوريا، دروسا مفيدة (تقرير التجارة والتنمية ١٩٩٧: ١٧٩-١٨٢).

والنصيحة النمطية التي تعطى للبلدان التي تضطلع بتحرير سريع للتجارة هي تخفيض قيمة عملتها من أجل منع تدهور ميزان مدفوعاتها. ولا يحتمل أن يحدث هذا في الصين في المستقبل القريب، بل على العكس فإن البلد، كما ذكرنا من قبل، يتعرض بالفعل لضغط من أجل زيادة قيمة عملته لردع نقل الصناعات من بعض البلدان المجاورة الأكثر تقدما. غير أن من

المهم أن تحتفظ الصين باستقلاليتها وخيارها لاستخدام سعر الصرف، عند الاقتضاء، لمنع حدوث اختلالات خطيرة في بعض قطاعات اقتصادها. وقد يساعد الجمع السليم بين تكيفات العملة والضرائب المحلية في امتصاص صدمات الصناعات المعرضة دون حدوث تشوهات خطيرة في تخفيض الموارد، أو انتهاك الالتزامات التي تعهد بها البلد عند انضمامه إلى منظمة التجارة العالمية.

ويمكن للصين أن تثير أحكام المادة التاسعة عشرة من اتفاقية الغات و اتفاق جولة أوروغواي بشأن التدابير الوقائية التي تمكن البلدان من اتخاذ إجراءات تقييدية للتجارة لمنع الإساءة الخطيرة للصناعات المحلية أو التهديد بذلك. وينبغي ربط التدابير الوقائية هذه باستمرار إصلاح القطاعات المعنية، لضمان سلاسة التكيف مع الظروف الناجمة عن الانضمام. وقد أوضح التحليل السابق لهيكل الصناعات الصينية وقدرتها على المنافسة أن أذى كبيرا قد يلحق بالقطاعات التي يكون لشركاء الصين التجاريين الأكثر تقدما - وليس الأقل تقدما - ميزة تنافسية فيها. وبالتالي يمكن توقع ألا يؤدي التطبيق الكامل

إن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، وازدياد اندماجها في النظام التجاري الدولي يطرح عليها مجموعتين من القضايا في مجال السياسة العامة. الأولى أن الاتجار في كل مجموعة جديدة من القواعد والالتزامات سيستتبع بلا شك بعض مشكلات التكيف في الأجلين القصير والمتوسط، وخاصة ضياع الوظائف والطاقة الإنتاجية في القطاعات التي تسيطر عليها المؤسسات المملوكة للدولة. وتتعلق المسألة الرئيسية في هذا الخصوص بنوع التدابير السياسية اللازمة لضمان تكيف سلس مع الظروف الجديدة.

وترتبط المجموعة الثانية من قضايا السياسة العامة باستراتيجيات التجارة والتصنيع. والمسائل الرئيسية هنا هي المدى الذي ستعتمد فيه الصين على الأسواق الأجنبية والاستثمار الأجنبي في التصنيع والتنمية، وطرائق مشاركتها في التجارة العالمية. وبعبارة أخرى قد يختلف الاندماج الاستراتيجي الموجب، الهادف إلى الإسراع بالتصنيع والنمو عن زيادة الاندماج التي تستند إلى مزايا نسبية ساكنة تحركها قوى السوق؟

وتسمح بعض خصائص الاقتصاد الصيني بنطاق أوسع لإدارة التحرير السريع للتجارة بالمقارنة بمعظم البلدان النامية الأخرى، ففي البلدان متوسطة الدخل كثيرا ما يؤدي التخفيض الكبير في الرسوم الجمركية وفي القيود الكمية على الواردات إلى إطلاق الطلب الحبيس على السلع الاستهلاكية ولا سيما السلع الاستهلاكية المعمرة مثل السيارات والأجهزة المنزلية، مما يقود إلى اندفاع الواردات. وكلما زاد عدم المساواة في توزيع الدخل في وقت التحرير زاد الطلب على هذه المنتجات بالنسبة لمستوى الدخل. أما في الصين، وعلى الرغم من تزايد الفارق في الأجور وعدم المساواة في الدخل فالتوقع أن يكون الطلب على الواردات الاستهلاكية ونموها محدودين. فضلا عن هذا فلما كانت الصناعة الصينية أقل اتجاها إلى إنتاج السلع الكمالية فإن هناك مجالا

هذا أن تحقق الصين ٧٠ في المائة من متوسط النمو السنوي للصادرات العالمية)، والتقديرات الأخرى تزيد حتى عن هذه الأرقام، فمثلا يبلغ تقدير البنك الدولي لحصة الملابس أكثر من ٤٧ في المائة، بما يعني معدل نمو سنوي يبلغ ٣٧ في المائة في صادرات الصين من الملابس (لانشوفيتشينا ومارتن وفوكاس، ٢٠٠٠، الجدولان ٦ و٨). وهناك تقدير آخر يصل بحصة الصين من صادرات الملابس العالمية إلى ٤٠ في المائة في عام ٢٠٠٥ و ٤٤ في المائة في عام ٢٠١٠ (وانغ، ٢٠٠٠). ومن غير الواقعي أن نتوقع أن يؤدي انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية إلى مثل هذه التغيرات البعيدة المدى في التجارة الصينية والعالمية، فمثل هذا التوسع في الصادرات الصينية لن يواجه حواجز هيكلية في الصين نفسها فحسب، بل يمكن أن يؤدي كذلك إلى ازدياد حدة المنافسة في الصناعة الكثيفة العمالة، بما يترتب على ذلك من آثار على أسعارها وشروط تبادلها.

ومن الناحية الأخرى ينبغي لأي استراتيجية للتجارة والتصنيع أن تدرك أن الصين تحتاج إلى العملات الأجنبية لتمويل الواردات المرتبطة باستمرار معدلها السريع من تراكم رأس المال - فقد لا يكون اقتصادها، بالرغم من تعداد سكانها الكبيرة، كبيرا بما يكفي لتوليد الطلب اللازم لدعم بعض الصناعات الكبيرة، وكثيرا ما تكون المنافسة في الأسواق العالمية أساسية لنجاح المصنعين المتأخرين. ومن ثم يمكن للمرء أن يقترح الارتقاء التكنولوجي السريع والمتواصل في الصناعة كاستراتيجية ملائمة تسمح بالتحول من الصادرات المصنعة الكثيفة العمالة إلى تلك الكثيفة

في التكنولوجيا والمهارة. وكما سبقت الإشارة فإن التحول نحو المنتجات الكبيرة في القيمة المضافة والدينامية العرض سيتطلب استراتيجية جديدة ترمي إلى أن تستبدل بالأجزاء والمكونات المستوردة أجزاء ومكونات منتجة محليا. ومثل هذه الاستراتيجية ستولد كذلك عائدات كافية من العملة الأجنبية دون أن تدفع بالنسبة بين التجارة والنتائج المحلي الإجمالي إلى مستويات لا تحتمل، كما أنها يمكن أن تساعد في تجنب مشكلة

والشفاف لأحكام التدابير الوقائية، وفقا للالتزام الدولة الأولى بالرعاية، إلى عوائق خطيرة أمام صادرات معظم البلدان النامية. والواقع أن الصين في الممارسة، بالنظر إلى مركزها في النظام التجاري العالمي، أفضل وضعا لاستخدام هذه الأحكام ضد التجارة الضارة الناشئة عن الصناعات الناضجة لدى شركائها التجاريين الأكثر تقدما منها عن صناعات البلدان النامية الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

وستحتاج كل هذه السياسات والاصلاحات في الأجل الطويل إلى أن توضع في السياق الأوسع للتصنيع والنمو والتنمية في الصين. ويبين التحليل السابق أن نطاق الأنشطة الموسعة المتجهة إلى التصدير لخلق الوظائف والدخول لنسبة كبيرة من القوى العاملة الصينية نطاق

محدود. وفضلا عن هذا فإن أي تحول كبير في القوى العاملة إلى الصناعات الكثيفة العمالة سيتعرض لخطر إغراق الأسواق، ومن شأنه أن يؤدي إلى زيادة حواجز الحماية في البلدان الصناعية، وستكون لهذا آثار سلبية على المصدرين من البلدان النامية الأخرى لمثل هذه المنتجات وعلى الصين.

وتكشف مختلف التقديرات والمحاكاة بوضوح الصعوبات الملازمة لمثل هذه الاستراتيجية، فحتى تحولات متواضعة نسبيا في القوى العاملة نحو الصناعات الكثيفة العمالة والموجهة إلى التصدير ستعني زيادات كبيرة في العرض العالمي لهذه المنتجات وفي نصيب الصين من الأسواق التالية. وعلى سبيل المثال تبين المحاكاة الواردة في الجدول ٥-٢ أنه لكي يستطيع

قطاع التصدير تعويض الخسارة في العمالة في أنشطة منافسة للاستيراد نتيجة تخفيض الرسوم الجمركية وحدها فإن نسبة صادرات السلع والخدمات إلى الناتج المحلي الإجمالي لا بد أن تصل إلى ٤١,٥ في المائة في عام ٢٠٠٥ - وهو مستوى غير واقعي للغاية حتى بالنسبة لبلد منخفض الدخل مثل الصين بالنظر إلى حجمه. وفي مثل هذا (السيناريو) ستبلغ أنصبة الصين في الصادرات العالمية من الملابس والمنتجات الجلدية نحو ٣٥ و ٣٠ في المائة على التوالي (وبالنسبة للملابس سيعني

### **هناك أولا حاجة إلى أن تكفل التدابير التي تتخذ في مجال السياسة العامة التكيف السلس مع الأوضاع الجديدة.**

### **ترتبط المجموعة الثانية من قضايا السياسة العامة بالمدى الذي ستعتمد فيه الصين على الأسواق الأجنبية والاستثمار وطرائق مشاركتها في التجارة العالمية**

القدرة على أن تفعل ذلك، فلديها عرض وفير من العمل المتعلم، وتكلفة هذا العمل منخفضة للغاية بالمقارنة بمعظم البلدان النامية الأخرى. وتشير أحدث البيانات المتاحة، عن منتصف التسعينات، إلى أن عدد خريجي الجامعات في الصين يتجاوز المليون، مقابل ٣٨٠.٠٠٠ في إندونيسيا وجمهورية كوريا. وفضلا عن هذا يمثل المهندسون والعلماء ٣٥ في المائة من الخريجين، مقابل متوسط يبلغ ٢٥ في المائة في إندونيسيا وباكستان والفلبين وتايلند و٤٨ في المائة في سنغافورة وجمهورية كوريا. وبالمثل فإن عدد التقنيين في كل مليون من السكان يبلغ ٢٠٠ وهو أقل من جمهورية كوريا (٣١٨) وسنغافورة (٣٠١)، لكنه أكبر كثيرا من الهند (١٠٨) وماليزيا (٣٢) وتايلند (٣٠) (اليونسكو، ١٩٩٩). وهكذا فإن لدى الصين إمكانية القفز بعملية التصنيع، بدلا من الاستمرار في الاعتماد على امتصاص العمل الفائض في صناعات منخفضة نسبيا في قيمتها المضافة وكثيفة العمالة.

خداع التكوين، وتتيح مساحة أوسع لمصدري المصنوعات الأقل تقدما. وواضح أن مثل هذه الاستراتيجية تعني أن الوظائف لنسبة كبيرة من قوة العمل ينبغي أن تخلق في القطاعات المحلية، بما فيها الخدمات، في حين يحول جزء كبير من العمل الماهر إلى الصناعة المتجهة إلى التصدير. ومع الوقت سيصبح الارتقاء بالمهارات أمرا أساسيا لدعم التصنيع السريع.

ويعني ما يبدو أن هذه العملية تجري بالفعل، فكما ذكرنا ما زالت للصين ميزة تنافسية كبيرة في تجميع المنتجات الكثيفة في المهارة وفي التكنولوجيا والتجهيز للتصدير، لكنها حسنت كذلك قدرتها على إنتاج أجزاء ومكونات ومنتجات نهائية أكثر تعقيدا. ويمكن الإسراع بهذه العملية وربطها بإصلاحات رامية إلى الارتقاء بالإنتاج في قطاعات الصناعة الكبرى الكثيفة في رأس المال التي تسودها المؤسسات المملوكة للدولة. ويبدو أن لدى الصين

### الحواشي

- (٥) للاطلاع على عرض نظام حساب رأس المال الصيني انظر غي (٢٠٠١).
- (٦) وفقا لتقدير البنك الدولي سيهبط سعر التعريفية الجمركية المرجح من ١٨,٧ في المائة في عام ١٩٩٨ إلى ٧,٨٥ في المائة في عام ٢٠٠٥ (لانشوفيتشينا ومارتن، ٢٠٠١، الجدولان ٢ و٤).
- (٧) تعتبر رسوم الرعاية الاجتماعية المدفوعة للمؤسسات المملوكة للدولة إعانات بمقتضى اتفاق الإعانات والتدابير التعويضية.
- (٨) لمناقشة آثار الانضمام على العمالة انظر بهالا وكيو (٢٠٠٢)، وباتاسالي وماساهيرو (٢٠٠١)، التذييل الجدول ١)، عن إسهام مختلف القطاعات في نمو العمالة.
- (٩) وعلى سبيل المثال فرغم أن شركة أنغانغ للحديد والصلب قد خفضت ٣٠.٠٠٠ وظيفة منذ عام ١٩٩٥ فإن إنتاجية العمل فيها بمبلغ سدس إنتاجية العمل في

- (١) أصبحت الصين عضوا في منظمة التجارة العالمية في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١.
- (٢) في هذا الفصل لا تشمل البيانات عن الصين بيانات إقليم هونغ كونغ الإداري الخاص (هونغ كونغ، الصين) وإقليم ماكاو الإداري الخاص (ماكاو، الصين) ومقاطعة تايوان الصينية، ما لم ينص على غير ذلك.
- (٣) للوقوف على عرض وتقييم لهذه التجارب انظر أجوسين وتوسي (١٩٩٣). وانظر أيضا تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٩ (الجزء الثاني، الفصل الرابع وملحق الفصل الرابع).
- (٤) تشمل الشركات الممولة تمويلًا أجنبيًا المشاريع المساهمة المشتركة والمشاريع المشتركة التعاقدية والمؤسسات المملوكة كليًا لأجانب وشركات التنقيب المشتركة لصناعات استخراجية خاصة، وهي تمتد من الشركات غير القومية الكبيرة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة أساسًا لمستثمرين من أصل أجنبي من شرق آسيا.

- (١٢) بالنسبة لمختلف خصائص المنشآت ذات التمويل الأجنبي في الصين، انظر هوانغ (٢٠٠٢: ٢٣-٣٢).
- (١٣) زادت هذه الواردات إلى عشرة أمثالها فيما بين عامي ١٩٩٤ و١٩٩٨، ووصلت إلى مليار دولار في عام ١٩٩٨ (مورغان ستانلي، ٢٠٠١).
- (١٤) يستند هذا إلى استقصاء أجراه لونغ كوكينغ في ٢٠٠١، ومشار إليه في إحدى أوراق الأونكتاد للمناقشة بقلم زينغ (٢٠٠٢).
- (١٥) للمناقشة انظر براونشتاين وابستاين (٢٠٠٢).
- (١٦) صناعة النسيج في البلدان المتقدمة أكثر كثافة في رأس المال، ومن ثم تتطلب مهارات أكثر، وبالمثل فإن صناعة الملابس فيها تستخدم الجودة والتصميم، مما يتطلب مهارات ومعارف أفضل.
- شركة بوسكو بجمهورية كوريا (باول، ٢٠٠١: ٥١). وبالنسبة للتحديث والتسريحات انظر بهالا وكيو (٢٠٠٢). وأحيانا ما يبقى العمال المسرحون في قائمة الأجور، ويستمر في تلقي راتب جزئي لفترة محددة. وكان هناك نحو ٥,٦ مليون عامل من هذا القبيل في عام ١٩٩٥، زادوا إلى ١٦ مليوناً في عام ١٩٩٨ (يانغ وتام، ١٩٩٩).
- (١٠) وصلت خسائر هذه المؤسسات في عام ١٩٩٧ إلى ٣,٤ في المائة من قيمتها المضافة، أقل من نصفها تموله الإعانات (برودمان، ٢٠٠٠)، وبالنسبة للربحية انظر تشو ويين (٢٠٠٠).
- (١١) وفقاً لأحد التقديرات كان ما بين ١٥ و ٢٥ في المائة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة على الصين في الثمانينات وأوائل التسعينات استثمارات متجولة نشأت في الصين، ويبلغ هذا نحو نصف التدفق من هونغ كونغ (الصين) (هوانغ، ٢٠٠٢: ٢٣).

## المراجع

- ADB (2001). *Asian Development Outlook 2001*. Update and statistical tables. Manila, Asian Development Bank.
- Agosin M and Tussie D, eds. (1993). *Trade and Growth – New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press.
- Akiyama T and Larson DF (1994). The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245. Washington, DC, World Bank, January.
- Arndt SW and Kierzkowski H, eds. (2001). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Athukorala P (1993). Manufactured exports from developing countries and their terms of trade: A re-examination of the Sarkar-Singer results. *World Development*, 21: 1607–1613.
- Athukorala P and Menon J (1997). AFTA and the investment-trade nexus in ASEAN. *The World Economy*, 20: 159–174.
- Bacchetta M and Bora B (2001). Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, 12 (UNCTAD/ITCD/TAB/13). United Nations publication, sales no. E.01.II.D.23, New York and Geneva.
- Baldone S, Sdogati F and Tajoli L (2001). Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80–104.
- Barro RJ and Lee JW (2000). International data on educational attainment: Updates and implications. Working Paper, 42. Cambridge, MA, Harvard University, Center for International Development.
- Belderbos R, Capannelli G and Fukao K (2001). Backward vertical linkages of foreign manufacturing firms: Evidence from Japanese multinationals. *World Development*, 29: 189–208.
- Berge K and Crowe T (1997). The terms of trade facing South Korea with respect to its trade with LDCs and DMEs. Working Paper, 12. Oxford, University of Oxford, Queen Elisabeth House, August.
- Bhagwati J (1958). Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, XXV(3), June.
- Bhalla AS and Qiu S (2002). China's WTO accession - Its impact on Chinese employment. UNCTAD Discussion Paper. Forthcoming. Geneva.
- Bhattasali D and Masahiro K (2001). Implications of China's accession to the World Trade Organization. Paper presented at DIJ-FRI International Conference, "Japan and China – Cooperation, Competition and Conflict" (sponsored by the German Institute for Japan Studies and the Fujitsu Research Institute), Tokyo, 18–19 January.
- BIS (various issues). *International Banking and Financial Markets Developments*. Basel, Bank for International Settlements.
- BIS (2001a). International consolidated statistics for the third quarter of 2001. Basel, Bank for International Settlements, December.
- BIS (2001b). *BIS Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments*. Basel, Bank for International Settlements, December.
- Bleaney MF (1993). Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453–466.

- BLS (1997). *Handbook of Methods*. Washington, DC, United States Bureau of Labor Statistics, Department of Labor.
- Braunstein E and Epstein G (2002). Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals? Mimeo. Cambridge, MA, University of Massachusetts, Political Economy Research Institute.
- Broadman HG (2000). *China's Membership in the WTO and Enterprise Reform: The Challenges for Accession and Beyond*. Washington, DC, World Bank.
- Cerra V and Dayal-Gulati A (1999). China's trade flows: Changing price sensitivities and the reform process. Working Paper (WP/91/1). Washington, DC, International Monetary Fund, Asia and Pacific Department, and IMF Institute.
- CGFS (1999). *A Review of Financial Market Events in Autumn 1998*. Basel, Committee on the Global Financial System, October.
- Choe C and Yin X (2000). Contract management responsibility and profit incentives in China's state-owned enterprises. *China Economic Review*, 11: 98–112.
- Choudhri EU and Hakura DS (2000). International trade and productivity growth: Exploring the sectoral effects for developing countries. IMF Staff Papers, 47: 30–53. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Cline WR (1982). Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10(2): 81–90.
- Cooper C (2000). *The Impact of China's Accession to the World Trade Organization: Implications for Korea and Japan*. Seoul, Korean Economic Institute.
- Cunningham A, Dixon L and Hayes S (2001). Analysing yield spreads on emerging market sovereign bonds. *Financial Stability Review*, December.
- Customs General Administration (various issues). *China Customs Statistics Yearbook*. Beijing, People's Republic of China.
- Das BL (1998). *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*. Penang, Malaysia, Third World Network.
- ECE (1995). *Economic Bulletin for Europe*, 47. United Nations publication, sales no. E.95.II.E.24. New York and Geneva, Economic Commission for Europe.
- ECE (1997). The crisis in Bulgaria. *Economic Survey of Europe, 1996–1997*. Geneva, Economic Commission for Europe.
- ECE (1998). The crisis in Russia. *Economic Survey of Europe, 1998*, 3. United Nations publication, sales no. E.98.II.E.25. Geneva, Economic Commission for Europe.
- ECLAC (1999). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean. 1999 Report*. United Nations publication, sales no. E.00.II.G.4, Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- ECLAC (CEPAL) (2001). *Estudios Estadísticos y Prospectivas*, 13. Santiago, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- EIU (various issues). Country forecasts. London, New York and Hong Kong (China), Economist Intelligence Unit ([www.viewswire.com/index.asp](http://www.viewswire.com/index.asp)).
- Ernst D (1997). From partial to systemic globalization: International production networks in the electronics industry. BRIE Working Paper, 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, CA, April (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp98.html>).
- Ernst D (1998). Catching-up, crisis and industrial upgrading. Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry. Working Paper, 98–16. Aalborg, Denmark, Aalborg University, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), ([www.business.auc.dk/druid/wp/pdf\\_files/98-16.pdf](http://www.business.auc.dk/druid/wp/pdf_files/98-16.pdf)).
- Ernst D (2000). Inter-organizational knowledge outsourcing: What permits small Taiwanese firms to compete in the computer industry? *Asia Pacific Journal of Management*, 17(2).



- Ernst D and Guerrieri P (1998). International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26.
- Ernst D and Ravenhill J (1999). Globalization, convergence and the transformation of international production networks in electronics in East Asia. *Business and Politics*, 1: 35–62.
- Feenstra RC and Hanson GH (2001). Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. NBER Working Paper, 8372. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, July.
- Finger M and Nogués J (2001). The unbalanced Uruguay Round outcome: The new areas in future WTO negotiations. Policy Research Working Paper, 2732. Washington, DC, World Bank, December.
- Finger JM and Schuknecht L (1999). Market access advances and retreats: The Uruguay Round and beyond. Working Paper, 2232. Washington, DC, World Bank.
- Finger M and Schuler P (2000). Implementation of the Uruguay Round commitments: The development challenge. *The World Economy*, 24(4).
- Ge W (2001). Financial sector restructuring and capital account management in China – Some lessons for economic integration. Mimeo. Geneva, UNCTAD.
- Gereffi G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48: 37–70.
- Gilbert J and Wahl T (2000). Applied general equilibrium assessments of trade liberalization in China. Paper presented at the Workshop on China's Accession to the WTO on "An Overview of Recent Analyses", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis and Institute of Qualitative and Technical Economics of the Chinese Academy of Social Science, Beijing, People's Republic of China, 19–20 October.
- Gordon RJ (2000). Does the 'New Economy' measure up to the great inventions of the past? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 49–79.
- Graziani G (2001). International subcontracting in the textile and clothing industry. In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Hanson GH, Mataloni RJ and Slaughter MJ (2000). Expansion strategies of U.S. multinational firms. In: Collins SM and Rodrik D, eds. *Brookings Trade Forum 2001*. Washington, DC, Brookings Institution.
- Havrylyshyn O (1990). Penetrating the fallacy of export composition. In: Singer H, Hatti N and Tandon T, eds. *North-South Trade in Manufactures*. New Delhi, Indus Publishing Co.
- Helleiner GK (2000). Can the global economy be civilized? 10<sup>th</sup> Ral Prebisch Lecture, Geneva, UNCTAD, December.
- Hertel T, ed. (1997). *Global Trade Analysis – Modeling and Applications*. New York, Cambridge University Press.
- Hoekman B, Ng F and Olarreaga M (2001). Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries. Working Paper, 2604. Washington, DC, World Bank, May.
- Huang Y (2002). *Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era*. New York, Cambridge University Press.
- Hummels D, Ishii J and Yi KM (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54: 75–96.
- Hummels D, Rapoport D and Yi KM (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*. New York, Federal Reserve Bank, June: 79–99.
- IADB (2001). Integration and trade in the Americas: A preliminary estimate of 2001 trade. Periodic Note. Washington, DC, InterAmerican Development Bank, December ([www.iadb.org/int/itd/english/periodic\\_notes/np1201eng.pdf](http://www.iadb.org/int/itd/english/periodic_notes/np1201eng.pdf)).

- Ianchovichina E and Martin W (2001). *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*. Washington, DC, World Bank, May.
- Ianchovichina E, Martin W and Fukase E (2000) [IV&V]. Assessing the implications of merchandise trade liberalization in China's accession to WTO. Paper presented at the Roundtable on China's Accession to the WTO sponsored by the Chinese Economic Society and the World Bank, 8 July, Pundong, Shanghai. Washington, DC, World Bank, June.
- IIF (2002). *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington, DC, Institute of International Finance, 30 January.
- IMF (2000a). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2000b). *Balance of Payments Statistics Yearbook – Part I: Country Tables*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2001). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund, October and December.
- Jaffee S and Gordon P (1993). Exporting high-value food commodities: Success stories from developing countries. Discussion Paper, 198. Washington, DC, World Bank.
- JP Morgan (1999). China's reforms to take another costly decade. *Global Data Watch*. Hong Kong, 29 October: 9–29.
- JP Morgan (2001a). *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report. New York, 10 October.
- JP Morgan (2001b). *Global Data Watch*. Hong Kong, 4 May.
- Kohler H (2002). Working for a better globalization. Paper presented at International Monetary Fund Conference on Humanizing the Global Economy, Washington, DC, 28 January.
- Laird S (1999). Regional trade agreements – Dangerous liaisons? *The World Economy*, 22(9), December.
- Laird S and Yeats A (1990). Trends in nontariff barriers of developed countries, 1966–1986. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126: 299–235.
- Lall S (1995). Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia. *Transnational Corporations*, 4(3), December.
- Lall S (1998). Exports of manufactures by developing countries: Emerging patterns of trade and location. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 54–73.
- Low P and Yeats A (1995). Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, 18: 51–70.
- Lowe JH (2001). *Survey of Current Business. U.S. Direct Investment Abroad*. Washington, DC, United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, September ([www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm](http://www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm)).
- Maizels A (2000). The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981–97. Working Paper, 36. Oxford, Oxford University, Queen Elisabeth House, January.
- Maizels A, Palaskas TB and Crowe T (1998). The Prebisch Singer hypothesis revisited. In: Sapsford D and Chen J, eds. *Development Economics and Policy*. London and Basingstoke, Macmillan.
- Martin W (1993). The fallacy of composition and developing country exports of manufactures. *The World Economy*, 16(2): 159–172.
- Mayer J, Butkevicius A and Kadri A (2002). Dynamic products in world exports. UNCTAD Discussion Paper. Geneva. Forthcoming.
- McCalman P (2001). Reaping what you sow: An empirical analysis of international patent harmonization. *Journal of International Economics*, 55: 161–86.
- Michalopoulos C (1999). Trade policy and market access issues for developing countries: Implications for the Millennium Round. Working Paper 2214. Washington, DC, World Bank.
- Minford P, Riley J and Nowell E (1997). Trade, technology and labour markets in the

- world economy, 1970–90: A computable general equilibrium analysis. *Journal of Development Studies*, 34 (2): 1–34.
- Miozzo M (2000). Transnational corporations, industrial policy and the ‘war of incentives’: The case of the Argentine automobile industry. *Development and Change*, 31: 651–680.
- Miranda J, Torres RA and Ruiz M (1998). The international use of antidumping: 1987–1997. *Journal of World Trade*, 32(5): 5–71.
- MOFTEC (1999). Statistical data (on FDI). Beijing, People’s Republic of China, Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation ([www.MOFTEC.gov.cn](http://www.MOFTEC.gov.cn)).
- MOFTEC (2001). *Report on the Foreign Trade Situation of China*. Beijing, People’s Republic of China, Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation, Spring.
- Morgan Stanley (2001). The latest views of Morgan Stanley Economists, 2 April. New York, Morgan Stanley Global Economic Forum ([www.morganstanley.com](http://www.morganstanley.com)).
- Morrissey O (2001). Investment and competition policy in the WTO: Issues for developing countries. *Development Policy Review*, forthcoming.
- Mortimore M, Lall S, Romijn H, with Laraki K, Martinez E, Vicens LJ and Zamora R (2000). The garment industry. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35, New York and Geneva.
- Mortimore M, Romijn H and Lall S, with Ariff M, Carillo J and Yew SY (2000). The colour TV receiver industry. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35, New York and Geneva.
- National Bureau of Statistics, China (1999). *China Statistical Yearbook 1999*. Beijing, People’s Republic of China.
- National Bureau of Statistics, China (2000). *China Statistical Yearbook 2000*. Beijing, People’s Republic of China.
- Ng F and Yeats A (1999) [III&V]. Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? Policy Research Working Paper, 2197, Washington, DC, World Bank, October.
- Nicita A and Olarreaga M (2001). Trade and Production, 1976–99. Working Paper, 2701. Washington, DC, World Bank, 6 November.
- OECD (1999). *Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook*. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Oliner SO and Sichel DE (2000). The resurgence of growth in the late 1990s: Is information technology the story? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 3–22.
- Oxford Analytica* (2002a). East Asia: Manufacturing questions. Daily Brief, 14 January ([www.oxweb.com/default.asp](http://www.oxweb.com/default.asp)).
- Oxford Analytica* (2002b). Tokyo vexed by flight of manufacturing. Daily Brief, 12 February ([www.oxweb.com/default.asp](http://www.oxweb.com/default.asp)).
- Page S (1994). *How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints*. London and New York, Routledge.
- Panagariya A (2000). The Millennium Round and developing countries: Negotiating strategies and areas of benefits. G-24 Discussion Paper Series, 1. New York and Geneva, UNCTAD and Center for International Development, Harvard University, March.
- Powell B (2001). China’s great step forward. *Fortune*, September: 42–54.
- Preusse HG (2001). MERCOSUR – Another failed move towards regional integration. *The World Economy*, 24: 911–931.
- Rodrik D (1999). Response to Srinivasan and Bhagwati: Outward-orientation and

- development: Are revisionists right? Mimeo. Cambridge, MA, Harvard University.
- Rodrik D (2001). The global governance of trade – As if development really mattered. UNDP Background Paper. New York, United Nations Development Programme, Bureau for Development Policy, October.
- Romijn H, Van Assouw R and Mortimore M, with Carrillo J, Lall S and Poapongsakorn N (2000). TNCs, industrial upgrading and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35, New York and Geneva.
- Rosen DH (1999). *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Rowthorn R (1996). East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered. In: UNCTAD, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 10. Geneva.
- Rowthorn R (1997). Replicating the experience of the newly industrialising economies. Working Paper, 57. Cambridge, UK, Cambridge University, Economic and Social Research Council, Centre for Business Studies.
- Sarkar P and Singer HW (1991). Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19: 333–340.
- Shafaeddin SM (2002). The impact of China's accession to WTO on its competitors. UNCTAD Discussion Paper. Forthcoming. Geneva.
- Singer HW (1975). The distribution of gains revisited. In: Cairncross A and Puri M, eds. *The Strategy of International Development. Essays in the Economics of Backwardness*. London and Basingstoke, Macmillan.
- Srinivasan TN and Bhagwati J (1999). Outward-orientation and development: Are revisionists right? Economic Growth Center Discussion Paper, 806. New Haven, CT, Yale University, September.
- Stiglitz J (1998). Towards a new paradigm for development: Strategies, policies and processes. 9<sup>th</sup> Ral Prebisch Lecture, Geneva, UNCTAD, October.
- Streeten P (1993). The multinational enterprise and the theory of development policy. In: Lall S, ed. *Transnational Corporations and Economic Development*. United Nations Library on Transnational Corporations, vol. 3. London and New York, Routledge.
- UNCTAD (various issues). *Monthly Commodity Price Bulletin*. Geneva.
- UNCTAD (2000). *Handbook of Statistics*. United Nations publication, sales no. E.00.II.D.30, New York and Geneva.
- UNCTAD (2001a). *World Investment Report, 2001*. United Nations publication, sales no. E.01.II.D.12. New York and Geneva.
- UNCTAD (2001b) [IV&V]. Globalization and the labour market. Paper prepared by the UNCTAD secretariat for the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14), Geneva, 12 November.
- UNCTAD (2001c). *Improving Market Access for Least Developed Countries* (UNCTAD/DITC/TNCD/4). Geneva, May.
- UNCTAD (2002a). Development strategies in a globalizing world. Mimeo. Geneva, January.
- UNCTAD (2002b). FDI downturn in 2001 touches almost all regions. Press Release (TAD/INF/PR36). Geneva, 21 January.
- UNCTAD/Commonwealth Secretariat (2001). Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7). Joint Study. London and Geneva, July.
- UNCTAD/ECLAC (2002). Summary and conclusions. UNCTAD/ECLAC Joint Regional Seminar on FDI Policies in

- Latin America, Santiago, Chile, 7–9 January (www.ECLAC.org/).
- UNCTAD/WTO (2000). The post-Uruguay Round tariff environment for developing countries' exports: Tariff peaks and tariff escalation. Joint Study (TD/B/COM.1/14/Rev.1). Geneva, UNCTAD/World Trade Organization, January.
- UN/DESA (various issues). *Monthly Bulletin of Statistics*. New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs (<http://esa.un.org/unsd/mbs/mbssearch.asp>).
- UN/DESA (2002). *World Economic Situation and Prospects 2002*. New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- UNDP (2001). *Human Development Report 2001*. United Nations publication, sales no. E.99.III.B, New York.
- UNESCO (1999). *UNESCO Statistical Yearbook*. Paris, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization ([www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm](http://www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm)).
- UNIDO (various issues). *Handbook of Industrial Statistics*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- UNIDO (various issues). *International Yearbook of Industrial Statistics*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- United States Census Bureau (2001). *Statistics for Industry Groups and Industries 1999. Annual Survey of Manufacturers*. Washington, DC, United States Department of Commerce, May ([www.census.gov/prod/2001pubs/m99-as1.pdf](http://www.census.gov/prod/2001pubs/m99-as1.pdf)).
- USITC (1999a). *Production Sharing: The Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995–1998*. USITC Publication, 3265. Washington, DC, United States International Trade Commission, December.
- USITC (1999b). *Industry and Trade Summary: Apparel*. USITC Publication, 3169, Washington, DC, United States International Trade Commission, March.
- USITC (1999c). *Assessment of Economic Effects on the United States of China's Accession to WTO*. Investigation no. 332–403. Washington, DC, United States International Trade Commission, September.
- Walmsley TL and Hertel TW (2001). China's accession to the WTO: Timing is everything. *The World Economy*, 24: 1019–1049.
- Wang Z (2000). *The Impact of China's WTO Accession on the World Economy*. Washington, DC, Economic Research Services, United State Department of Agriculture.
- Werner International Management Consultants (1998). *Hourly Labour Costs in the Textiles Industry and Hourly Labour Costs in the Apparel Industry*. New York.
- Wood A (1994). *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- World Bank (1994, 1996). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- World Bank (2000). *World Development Indicators*. Washington, DC.
- World Bank (2001). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- WTO (1998). *Trade Policy Review: European Union 1997*. Geneva, World Trade Organization.
- WTO (2000). *Trade Policy Review: European Union*, 1: 31. Geneva, World Trade Organization.
- WTO (2001a). *Implementation of Special and Differential Provisions in WTO Agreements and Decisions* (WT/COMTD/77/Rev.1). Geneva, World Trade Organization, 21 September.
- WTO (2001b). *Ministerial Declaration*. Ministerial Conference, Fourth Session, Doha, 9–14 November (WT/MIN(01)/DEC/1). Geneva, World Trade Organization, 20 November.

- WTO (2001c). *Annual Report (2001) of the Council for TRIPS* (WT/IP/C/23). Geneva, World Trade Organization, 5 October.
- WTO (2001d) [III&IV]. *Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*. Special Studies, 6. Geneva, World Trade Organization.
- WTOR (2002). *World tourism stalls in 2001*. Madrid, World Tourist Organization, 29 January ([www.world-tourism.org/frameset/frame\\_newsroom.html](http://www.world-tourism.org/frameset/frame_newsroom.html)).
- Yang Y (1999). *Completing the WTO accession negotiations: Issues and challenges*. *World Economy*, 22: 513–34.
- Yang M and Tam CH (1999). *Xiagang: The Chinese way of reducing labour redundancy and reforming State-owned enterprises*. *East Asia Institute (EAI) Background Brief*, 38. Singapore, 20 July.
- Yeats A (1998). *Does MERCOSUR's trade performance justify concerns about the effects of regional trade agreements?* *World Bank Economic Review*, 12: 1–28.
- Yeats A (2001). *Just how big is global production sharing?* In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Zheng Z (2002). *China's terms of trade in manufactures, 1993–2000*. UNCTAD Discussion Paper. Forthcoming. Geneva

## UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT

Palais des Nations  
CH-1211 GENEVE 10  
Switzerland  
(www.unctad.org)

### *Selected UNCTAD Publications*

#### **Trade and Development Report, 2001**

United Nations publication, sales no. E.01.II.D.10  
ISBN 92-1-112520-0

##### *Part One*

- Global Trends and Prospects
- I The World Economy: Performance and Prospects
- II International Trade and Finance

##### *Part Two*

- Reform of the International Financial Architecture
- III Towards Reform of the International Financial Architecture: Which Way Forward?
- IV Standards and Regulation
- V Exchange Rate Regimes and the Scope for Regional Cooperation
- VI Crisis Management and Burden Sharing

#### **Trade and Development Report, 2000**

United Nations publication, sales no. E.00.II.D.19  
ISBN 92-1-112489-1

- I The Current Global Recovery and Imbalances in a Longer-term Perspective
- II The World Economy: Performance and Prospects
- III International Markets
- IV Crisis and Recovery in East Asia

**International Monetary and Financial Issues for the 1990s****Volume XI\* (1999)**

United Nations publication, sales no. E.99.II.D.25  
ISBN 92-1-112465-4

Montek S. Ahluwalia

*The IMF and the World Bank in the New Financial Architecture*

Stephany Griffith-Jones with Jenny Kimmis

*The BIS and its Role in International Financial Governance*

Aziz Ali Mohammed

*Adequacy of International Liquidity in the Current Financial Environment*

Steven Radelet

*Orderly Workouts for Cross-border Private Debt*

Andrew Cornford

*Standards for Transparency and Banking Regulation and Supervision: Contrasts and Potential*

William Milberg

*Foreign Direct Investment and Development: Balancing Costs and Benefits*

Kwesi Botchwey

*Country Ownership and Development Cooperation: Issues and the Way Forward*

Giovanni Andrea Cornia

*Social Funds in Stabilization and Adjustment Programmes*

Bhagirath Lal Das

*Strengthening Developing Countries in the WTO*

\* This volume concludes the series *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, published in the context of the UNCTAD Project of Technical Support to the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs. As of the year 2000, the studies prepared under this project are published individually, jointly by UNCTAD and Harvard University, in a new series entitled *G-24 Discussion Paper Series*.

\*\*\*\*\*

**These publications** may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to United Nations Publications/Sales Section, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (Fax: +41-22-917.0027; E-mail: [unpubli@un.org](mailto:unpubli@un.org); Internet: [www.un.org/publications](http://www.un.org/publications)); or from United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, New York, NY 10017, USA (Tel. +1-212-963.8302 or +1-800-253.9646; Fax +1-212-963.3489; E-mail: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)).

\*\*\*\*\*



**G-24 Discussion Paper Series**

*Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs*

No. 16	January 2002	Gerardo ESQUIVEL and Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
No. 15	December 2001	Peter EVANS and Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
No. 14	September 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
No. 13	July 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
No. 12	July 2001	Yung Chul PARK and Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
No. 11	April 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
No. 10	March 2001	JOMO K.S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
No. 9	February 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
No. 8	January 2001	Ilan GOLDFAJN and Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still "Work" in Financially Open Economies?
No. 7	December 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum's Report of the Working Group on Capital Flows
No. 6	August 2000	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Governance-related Conditionality of the International Financial Institutions
No. 5	June 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
No. 4	June 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
No. 3	May 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence
No. 2	May 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
No. 1	March 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

\* \* \* \* \*

*G-24 Discussion Paper Series* are available on the website at: [www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm](http://www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm). Copies may be obtained from the Editorial Assistant, Macro economic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (Tel. (+41-22) 907.5926; Fax (+41-22) 907.0274; E-mail: [MDPB-Ed.Assistant@unctad.org](mailto:MDPB-Ed.Assistant@unctad.org)).

No. 140, February 1999	M. BRANCHI, G. GABRIELE & V. SPIEZIA	Traditional agricultural exports, external dependency and domestic prices policies: African coffee exports in a comparative perspective
No. 141, May 1999	Lorenza JACHIA & Ethél TELJEUR	Free trade between South Africa and the European Union – A quantitative analysis
No. 142, October 1999	J. François OUTREVILLE	Financial development, human capital and political stability
No. 143, November 1999	Yilmaz AKY-Z & Andrew CORNFORD	Capital flows to developing countries and the reform of the international financial system
No. 144, December 1999	Wei GE	The dynamics of export-processing zones
No. 145, January 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT & R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry
No. 146, February 2000	Manuel R. AGOSIN & Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
No. 147, April 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
No. 148, April 2000	Yilmaz AKY-Z	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
No. 149, July 2000	Mehdi SHAFEAEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
No. 150, August 2000	Jrg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
No. 151, October 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States – Background and implications
No. 152, December 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
No. 153, December 2000	Mehdi SHAFEAEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
No. 154, June 2001	Jrg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries
No. 155, August 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
No. 156, August 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
No. 157, November 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?

\*\*\*\*\*

Copies of *UNCTAD Discussion Papers and Reprint Series* may be obtained from the Editorial Assistant, Macroeconomic and Development Policies, Division on Globalization and Development Strategies, UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (Tel. (+41-22) 907.5926; Fax (+41-22) 907.0274; E-mail: MDPB-Ed.Assistant@unctad.org). The full texts of UNCTAD Discussion Papers from No. 140 onwards, as well as abstracts of earlier ones, are available on the UNCTAD website at: [www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm](http://www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm).