

منظمة الأغذية والزراعة ملاحظات فنية عن السياسات التجارية



في القضايا المتعلقة بمفاوضات منظمة التجارة العالمية الخاصة بالزراعة

رقم 3 - الموز: هل توجد تعريفات جمركية مكافئة لنظام الحصص في الاتحاد الأوروبي؟ ماذا تقول التحليلات الاقتصادية؟

المحتويات

1	مقدمة	1
2	تجارة الموز في العالم ونظام الاستيراد المطبق في الاتحاد الأوروبي	2
5	ما هي قضية السياسات المطروحة؟	3
7	استعراض موجز للدراسات الحالية	4
11	لماذا تأتي النتائج متباينة؟	5
13	الخطوات التالية: المجالات التي تتطلب مزيداً من البحوث والبيانات	6
14	ملاحظات ختامية	7
15	المراجع	

1 مقدمة

أن يؤدي الإصلاح إلى تآكل الأفضليات التجارية التي تتمتع بها. لا غرابة إذن أن التأثيرات المتوقعة لهذه التغيرات على سوق الموز العالمية وعلى مصالح الدوائر المختلفة من أصحاب المصلحة (من منتجين، ومصدرين، ومستوردين ومستهلكين) قد أدت إلى كثير من الحوار والجدل على نطاق واسع في المجالين السياسي والاقتصادي.

والمقصود من هذه المذكرة الفنية⁽²⁾ هو أن تكون دليلاً يساعد في تفسير الدراسات التحليلية الموجودة عن التأثير المحتمل لهذا التغيير في سياسة الاستيراد على البلدان النامية. وهي تقارن بين العديد من الدراسات التحليلية، التي يتناول بعضها تقييم التأثيرات المحتملة على التعريفات الجمركية، بينما يحاول البعض الآخر تقدير التعريفات الجمركية المكافئة لنظام حصص التعريفات الجمركية المعمول به حالياً، وتتناول دراسات أخرى بالتحليل مدى سلامة بعض الافتراضات الأساسية التي تقوم عليها هذه النماذج، مثل افتراض إمكانية وجود سوق تنافسية مثالية. وتستعرض هذه المذكرة بالتفصيل مدى الاتفاق بين النماذج المختلفة فيما يتعلق بالتأثير المحتمل للتغيرات المقترح إدخالها على السياسات وأسباب تباين التقديرات الخاصة بمدى التأثير من دراسة إلى أخرى.

والغرض الأساسي من هذه المذكرة الفنية هو تحويل التركيز في الحوار بشأن السياسات من حوار حول "أي النتائج هي النتائج الصحيحة؟" إلى حوار يساعد على التعمق في فهم الأسباب التي تؤدي إلى تباين النتائج. وبذلك يصبح الحوار قائماً على مزيد من المعرفة ويستند إلى فهم أفضل لما تعنيه هذه النتائج. وثمة غرض

بعد توسيع عضوية الاتحاد الأوروبي ليضم بلدان وسط وشرق أوروبا في مايو/أيار 2004، أصبح الاتحاد الأوروبي في الوقت الحاضر أكبر سوق للموز في العالم. وتشير التقديرات إلى أنه سوف يستورد نحو 3,8 ملايين طن من الموز في 2005، تمثل ثلث واردات الموز العالمية تقريباً. ولما كان الموز يدخل أراضي الولايات المتحدة بدون قيود أو رسوم، ولما كانت واردات اليابان من الموز تأتيها أساساً من آسيا، أثار التغيير الوشيك في نظام استيراد الموز في الاتحاد الأوروبي الكثير من الاهتمام والحوار بين بلدان إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي⁽¹⁾ وبلدان أمريكا اللاتينية.

وقد وافقت المفوضية الأوروبية في أبريل/نيسان 2001 على تغيير النظام الحالي للاستيراد القائم على الحصص المربوطة بتعريفات جمركية معينة إلى نظام يقوم على التعريفات الجمركية فقط في موعد لا يتجاوز أول يناير/كانون الثاني 2006. ولأن الاتحاد الأوروبي يستوعب جانباً كبيراً من تجارة الموز العالمية ويمثل جانباً كبيراً من إيرادات المصدرين، فقد تكون لهذا الإصلاح تأثيرات على الكميات المتداولة في التجارة وعلى الأسعار، ليس فقط في أسواق الاتحاد الأوروبي وحده بل وفي الأسواق الأخرى أيضاً. وعلى سبيل المثال، فإذا جاء النظام الجديد أكثر تقييداً من النظام الحالي، فإن ذلك قد يحمل المصدرين على إعادة توجيه الشحنات نحو الأسواق الأقل تقييداً، مما قد يؤدي إلى انخفاض الأسعار في هذه الأسواق. أما إذا جاء الإصلاح بنظام أكثر انفتاحاً، فيمكن تحويل بعض شحنات الموز من هذه الأسواق إلى الاتحاد الأوروبي بما يصاحب ذلك من تأثيرات على الأسعار. وبالإضافة إلى ذلك، فإن البلدان التي تتمتع في الوقت الحاضر بالنفاذ التفضيلي إلى أسواق الموز في الاتحاد الأوروبي تخشى من

(2) ساعدت على إعداد هذه المذكرة الفنية مشاورة خبراء غير رسمية تناولت تحليل تجارة الموز، عُقدت يومي 28 و 29 أكتوبر/تشرين الأول 2004، بمقر منظمة الأغذية والزراعة في روما. وهذه هي المذكرة الفنية الثالثة ضمن سلسلة من النشرات التي تصدرها المنظمة كجزء من برنامج عمل جديد يرمي إلى زيادة الاستعانة بالدراسات التحليلية المتصلة بالحوارات التي تجري بشأن السلع المنتجة الزراعية ومفاوضات منظمة التجارة العالمية. وتناقش هذه السلسلة البحوث الجارية بشأن العديد من السلع والموضوعات التي تجمع بينها.

(1) هي البلدان التي كانت مستعمرات سابقة لبلدان الاتحاد الأوروبي في إفريقيا، والكاريبي والمحيط الهادي والتي وقعت اتفاقية كوتونو مع الاتحاد الأوروبي.

آخر وهو تحديد مدى الحاجة إلى إجراء مزيد من البحوث، والتمييز بين المناهج المطبقة في إجراء التحليلات والافتراضات التي تقوم عليها - وهي افتراضات تتطلب اهتماماً أكبر من الافتراضات التي تعد مقبولة عموماً ولا تستفيد كثيراً من زيادة تنقيحها.

وتشير النتائج الرئيسية إلى ما يلي:

• لا توجد تعريفات جمركية وحيدة على حصص التعريفية الجمركية يمكن أن يُبقي على الوضع الراهن للأطراف الرئيسية في إنتاج الموز وتجارته؛

• من شأن زيادة التعريفية الجمركية أن تزيد من القدرة التنافسية للموردين من بلدان إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادي، بينما سيكون خفض التعريفية الجمركية في صالح موردي الموز من منطقة الدولار؛

- قد تؤدي التعريفية المتوسطة إلى زيادة الصادرات من بلدان أمريكا اللاتينية وبعض بلدان إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادي إلى الاتحاد الأوروبي، وخفض الأسعار الداخلية في الاتحاد الأوروبي؛
- تختلف التقديرات الاقتصادية الخاصة بالتعريفية الجمركية المكافئة لنظام الحصص نظراً لاختلاف الافتراضات، ومجموعات البيانات وأطر المفاهيم التي تقوم عليها.

2 تجارة الموز في العالم ونظام الاستيراد المطبق في الاتحاد الأوروبي

يُزرع الموز في جميع المناطق الاستوائية وله دور رئيسي في اقتصاديات كثير من البلدان النامية. ومن حيث القيمة الإجمالية للإنتاج، يعد الموز رابع أهم محصول غذائي في العالم بعد الأرز والقمح والذرة. والموز غذاء أساسي كما أنه سلعة تصديرية؛ وهو يحتل المكان الأول بين الفواكه التي يتم تصديرها طازجة سواء من حيث الكميات أو القيمة.

وتمثل بلدان أمريكا اللاتينية الجانب الأكبر من صادرات الموز العالمية (نحو 80 في المائة في سنة 2002). ومع ذلك، فإن بعض بلدان إفريقيا (الكاميرون، وكوت ديفوار)، والكاريببي (الجمهورية الدومينيكية، وجزر ونوارد) وآسيا (الفلبين) تُصدر كميات كبيرة من الموز (الجدول 1). وقد استوعبت البلدان المتقدمة نسبة 85 في المائة تقريباً من واردات الموز العالمية في سنة 2002. وحتى وقت قريب، كانت الولايات المتحدة هي أكبر البلدان المستوردة للموز، يليها الاتحاد الأوروبي واليابان (الجدول 2). وبعد توسيع نطاق الاتحاد الأوروبي ليشمل عشرة بلدان من وسط وشرق أوروبا في مايو/أيار 2004، أصبح الاتحاد الأوروبي الآن أكبر سوق للموز في العالم.

ويضم الاتحاد الأوروبي الآن 25 دولة تضم 450 مليون مستهلك، يتمتع معظمهم بقوة شرائية كبيرة، ولذلك تعد سوق الاتحاد الأوروبي سوقاً مهمة للبلدان المصدرة للموز سواء من حيث الكميات الكبيرة التي يستوردها الاتحاد الأوروبي أو من حيث أسعاره المرتفعة. ويحد الاتحاد الأوروبي من واردات الموز عن طريق نظام حصص التعريفية الجمركية، وتعد أسعار الموز فيه أعلى كثيراً منها في أسواق البلدان المتقدمة الكبيرة الأخرى التي لا تفرض مثل هذه القيود الكمية مثل الولايات المتحدة. وقد اتجهت الأسعار العالمية للموز إلى الانخفاض منذ 1999 نظراً لزيادة الكميات المعروضة عن الطلب وسارت الأسعار في الاتحاد الأوروبي في نفس الاتجاه، وإن كانت قد بقيت أعلى نسبياً. وتعد سوق الاتحاد الأوروبي في الوقت الحاضر أكثر أسواق الموز ربحية في العالم، كما أنها سوق يعتمد عليها عدد كبير من البلدان النامية في تحقيق جانب جوهري من إيراداتها من الصادرات.

• نظام الاستيراد

يخضع استيراد الموز إلى الاتحاد الأوروبي، منذ إقامة السوق الأوروبية الموحدة في 1993، لأحكام منظمة السوق المشتركة للموز المنصوص عليها في القرار رقم 93/404، الصادر عن مجلس الجماعة الاقتصادية الأوروبية، في 13 فبراير/شباط 1993. وتتولى منظمة السوق المشتركة للموز تنظيم استيراد الموز عن طريق نظام لخصص التعريفية الجمركية، يقوم على أربع حصص، هي: "ألف"، و"باء"، و"جيم"، و"كمية إضافية" (راجع الجدول 4) ويمكن استيراد الموز من بلدان إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادي بدون رسوم جمركية في إطار أي من الحصص المشار إليها. أما الموز الذي يُستورد من البلدان الأخرى، فيتم بموجب الحصص "ألف" و"باء" و"الكمية الإضافية"، وبالإضافة إلى ذلك، تُدفع عليه رسوم بواقع 75 يورو للطن. وعلى الرغم من أن الموز المستورد من بلدان إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادي يمكن أن يدخل أراضي الاتحاد الأوروبي بدون رسوم جمركية من خلال نظام الحصص، فإن معظمه يدخل بموجب الحصص جيم لأن هذه البلدان لا تستطيع عادة منافسة موز بلدان أمريكا اللاتينية في الحصص الأخرين.

وتجري إدارة الحصص "ألف" و"باء" كما لو كانتا تمثلان حصة واحدة⁽³⁾، وكثيراً ما يُشار إليهما بالحصة "ألف/باء". وجميع كميات الموز المستوردة من بلدان أمريكا اللاتينية تقريباً تتم بموجب الحصة "ألف/باء". وكثيراً ما يُشار إلى الموز المستورد من أمريكا اللاتينية بأنه موز "منطقة الدولار" لأن تجارته تتم بالدولار الأمريكي. أما "الكمية الإضافية"، فقد استُحدثت بعد توسيع نطاق الاتحاد الأوروبي في مايو/أيار 2004 للسماح باستيراد الموز إلى الدول الحديثة الانضمام إلى الاتحاد، وهذه أيضاً يُغلب عليها موز منطقة الدولار. وكميات الموز التي تتجاوز الحصص "ألف" و"باء" و"الكمية الإضافية" تُدفع عليها رسوم جمركية خارج الحصة بواقع 680 يورو للطن، مع تطبيق تعريفية تقصيلية بواقع 380 يورو للطن على الموز الذي يأتي خارج الحصة من بلدان إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادي.

(3) أنشئت الحصة باء لتعكس توسع نطاق الاتحاد الأوروبي ليشمل النمسا، وفنلندا، في 1995. ويمكن اعتبارها امتداداً للحصة ألف.

الجدول 1: صادرات الموز

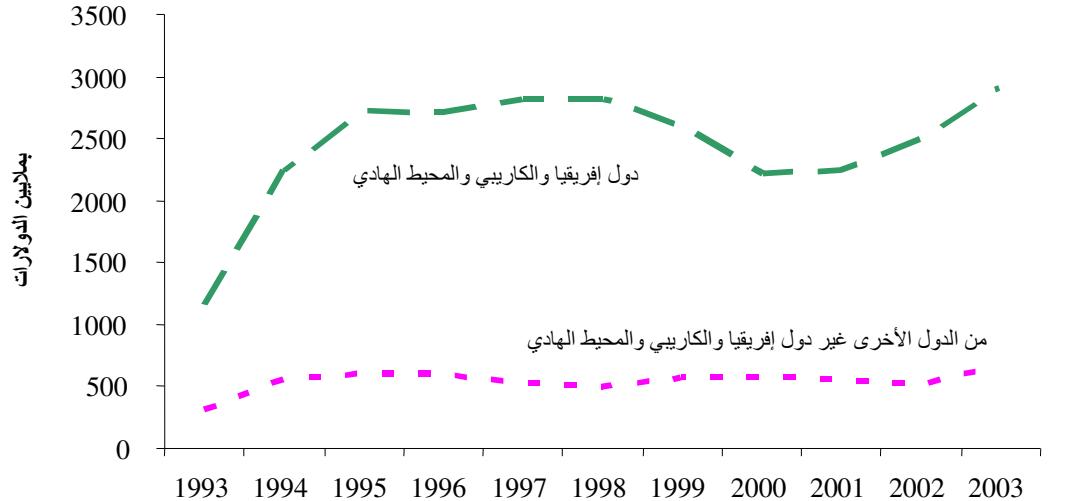
2003	2002	2001	2000	
	بالآلاف الأطنان			
12 866,7	12 255,9	11 157,6	11 932,4	العالم
4 642,5	4 199,2	3 526,2	3 939,5	إكوادور
1 828,2	1 685,0	1 600,7	1 599,4	الفلبين
1 723,0	1 612,0	1 739,3	1 883,3	كوستاريكا
1 543,1	1 570,4	1 516,3	1 680,2	كولومبيا
936,1	980,3	873,8	801,3	غواتيمالا
443,8	441,4	431,8	375,3	هندوراس
386,5	405,9	321,1	489,3	بنما
313,7	258,8	254,1	238,2	الكامرون
242,7	226,1	224,4	217,3	كوت ديفوار
220,8	241,0	105,1	71,8	البرازيل
122,0	112,7	130,2	80,2	الجمهورية الدومينيكية

الجدول 2: واردات الموز (الصافية)

2003	2002	2001	2000	
	بالآلاف الأطنان			
12 095,5	11 439,5	11 505,5	12 197,0	العالم
3 443,0	3 490,4	3 433,6	3 630,4	الولايات المتحدة
3 362,4	3 252,1	3 169,1	3 248,0	الاتحاد الأوروبي (15) (1)
986,6	936,3	990,6	1 078,7	اليابان
964,6	792,1	740,8	667,1	الاتحاد السوفيتي السابق
787,0	640,8	606,7	499,5	الاتحاد الروسي
423,6	417,0	404,9	398,4	كندا
421,2	347,8	414,0	593,5	الصين
286,4	229,5	330,1	340,0	الأرجنتين
271,0	150,7	75,6	200,0	إيران
251,8	232,1	261,6	275,4	بولندا
220,0	187,2	194,5	184,2	جمهورية كوريا

(1) الاتحاد الأوروبي، بما في ذلك الشحنات التي تأتي من المناطق الخارجية.

الشكل 1: واردات الاتحاد الأوروبي من الموز، 1993-2003



السنة	نصيب الدول الأخرى غير دول إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي من السوق (%)
1993	78.5
1994	80.3
1995	81.9
1996	82.0
1997	84.4
1998	85.2
1999	82.0
2000	79.5
2001	80.3
2002	83.2
2003	81.5

الجدول 3: إمدادات الاتحاد الأوروبي من الموز بحسب المنشأ (بالأطنان)

/2000-1999 2003-2002	2003	2002	2003-2002	2000-1999	
النسبة المئوية للتغيير	بالآلاف الأطنان	متوسط	متوسط	متوسط	
2,2	754,2	790,6	772,4	755,7	إنتاج الاتحاد الأوروبي
5,7	786,6	726,7	756,6	715,9	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي
-1,8	674,8	625,9	650,4	662,0	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي التقليدية السابقة
23,4	494,9	440,7	467,8	379,2	الكاميرون/كوت ديفوار
-35,4	179,9	185,2	182,6	282,8	الكاربيبي (1) (أ)
72,9	109,4	97,3	103,4	59,8	الجمهورية الدومينيكية (2)
1,4	2 575,8	2 561,3	2 568,5	2 532,5	منطقة الدولار
17,3	798,5	828,8	813,6	693,8	إكوادور
6,9	722,6	686,8	704,7	659,2	كوستاريكا
14,1	671,6	665,7	668,7	586,1	كولومبيا
-24,8	303,5	307,0	305,3	405,7	بنما
2,4	3 362,4	3 287,9	3 325,2	3 248,4	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي + منطقة الدولار
2,3	4 116,6	4 078,6	4 097,6	4 004,1	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي + منطقة الدولار + الاتحاد الأوروبي

المصدر: الأرقام محسوبة من بيانات المفوضية الأوروبية (DG AGRI 2003).

(1) جزر وندوارد، وجامايكا، وبليز وسورينام.

(2) سنة 1999 مستبعدة من متوسط الفترة 2000-1999، نظراً لتعرض مزارع الموز للتلف بسبب إعصار حدث في أواخر 1998.

• النزاع الخاص بتجارة الموز في منظمة التجارة العالمية

اعترضت بلدان أمريكا اللاتينية المصدرة للموز مرات عديدة على منظمة السوق المشتركة للموز أمام منظمة التجارة العالمية لأنها تُقيد صادراتها من الموز إلى الاتحاد الأوروبي. وفي حالات عديدة كانت تؤيدها الولايات المتحدة التي قيّدت منظمة السوق المشتركة للموز نفاذ شركاتها إلى الاتحاد الأوروبي في 1993. وبعد أن أصدرت منظمة التجارة العالمية قرارها في 1997 بأن منظمة السوق المشتركة للموز تخالف العديد من مواد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) والاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (جاتس)⁽³⁾، نفذ الاتحاد الأوروبي صيغة جديدة من نظام منظمة السوق المشتركة للموز في يناير/كانون الثاني 1999. ومع ذلك، كانت الصيغة الجديدة محل اعتراض أيضاً ووجد أيضاً أنها تتناقض مع قواعد منظمة التجارة العالمية. وبعد صدور هذا القرار من منظمة التجارة العالمية، أجرى الاتحاد الأوروبي مفاوضات مع الأطراف الرئيسية في النزاع التجاري للتوصل إلى اتفاق بشأن إصلاح نظام منظمة السوق المشتركة للموز (FAO 2001). وفي أبريل/نيسان 2001، توصل الاتحاد الأوروبي إلى اتفاقين منفصلين مع الولايات المتحدة وإكوادور، وبذلك بدأت صيغة ثلاثة من نظام منظمة السوق المشتركة للموز. وأخيراً، في 2004، كان على الاتحاد الأوروبي أن يُعدّل نظام منظمة السوق المشتركة للموز في ضوء توسيع عضوية الاتحاد الأوروبي بضم عشر دول جديدة من وسط وشرق أوروبا.

وتجري إدارة الحصص وفق نظام معقد لتصاريح الاستيراد، تقوم بموجبه المفوضية الأوروبية بإصدار تصاريح استيراد للجهات القائمة على استيراد الموز بالاتحاد الأوروبي لاستيراد كميات محددة في إطار الحصص "ألف"، و"باء"، و"جيم". وتشمل هذه الجهات شركات الاستيراد المتخصصة، وشركات الموز متعددة الجنسيات أو الشركات التابعة لشركات إنتاج وتصدير الموز في البلدان الموردة. وتُحجز معظم تصاريح الاستيراد للشركات العاملة في إنتاج أو شحن الموز في البلدان المنتجة (ويطلق عليها "المستوردون التقليديون")، ويتم تحديد الكميات استناداً إلى نصيب هذه الجهات من الواردات في الماضي (نظام المرجعية التاريخية). كذلك يكون بوسع الشركات الجديدة التي لا تنطبق عليها شروط المستوردين التقليديين الحصول على تصاريح استيراد كميات أصغر من الحصة (راجع EC 2004).

ولا توجد تقريباً واردات من الموز خارج الحصص نظراً لارتفاع مستوى التعريفات الجمركية المفروضة على الكميات التي تُستورد خارج نظام الحصص. ومن الناحية العملية، فإن منظمة السوق المشتركة للموز قد قيّدت مجموع إمدادات الموز إلى الاتحاد الأوروبي بوضع حد أقصى للواردات من منطقة الدولار، التي تُعد أقدر على المنافسة من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، حتى على الرغم من الرسوم الجمركية التي تُفرض بواقع 75 يورو للطن. وبتحديد الواردات عند مستوى أقل من المستوى الذي يمكن أن يتحقق بموجب النفاذ الحر إلى الأسواق، تكون منظمة السوق المشتركة للموز قد أوجدت ريعاً لخصص الاستيراد. ونتيجة لذلك، كانت أسعار الموز في الاتحاد الأوروبي أعلى بكثير منها في الأسواق الأخرى بالعالم، لأنها تعكس ريع الحصص والتعريفات الجمركية (بالنسبة للموز المستورد من منطقة الدولار).

(3) وُجد أن بعض جوانب منظمة السوق المشتركة للموز المتصلة

بتوزيع تصاريح الاستيراد على الشركات التي تقدم خدمات مثل التسويق والإنضاج تعد مخالفة لما تنص عليه الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.

الجدول 4: حصص التعريفات الجمركية واستيراد الموز إلى الاتحاد الأوروبي			
الكمية (بالطن)	الحصة "ألف/بائ"	الحصة "جيم"	الكمية الإضافية
الكمية (بالطن)	2 653 000	750 000	460 000 ⁽¹⁾
بلدان المنشأ	جميع البلدان	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي	جميع البلدان
التعريفات الجمركية (يورو للطن)	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي: صفر البلدان الأخرى: 75	صفر	بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي: صفر البلدان الأخرى: 75
النسبة المئوية لتصاريح الاستيراد التي يحصل عليها المستوردون التقليديون	83	89	83
المناطق التي يمكن تسويق الموز فيها	الاتحاد الأوروبي-25	الاتحاد الأوروبي-25	الدول الأعضاء الجديدة في الاتحاد الأوروبي بوسط وشرق أوروبا

(1) في سنة 2005.

هو أن التعريفات الضمنية لخصص التعريفات الجمركية (أو ريع الحصص) يفوز بها حاملو تصاريح استيراد الموز، بينما في حالة التعريفات الصريحة فإن حكومة البلد المستورد هي التي تفوز بالتعريفات. غير أن هذه المذكرة الفنية تبين بوضوح أن النظام الجديد القائم على التعريفات فقط ليس من المرجح، عند تطبيقه، أن يكون صورة طبق الأصل من الوضع القائم.

وفي 12 يوليو/تموز 2004 حصلت المفوضية الأوروبية على تفويض بالبدء في مفاوضات بشأن التعديلات المطلوب إدخالها على نظام استيراد الموز. وطبقاً لتقرير لرابطة تجارة الموز في الجماعة الأوروبية (2004)، ينبغي أن تحقق التعريفات الجمركية الجديدة ما يلي:

"إن التوصية المقترحة التي تتضمن التفويض بإجراء مفاوضات تحركها ثلاثة أهداف رئيسية من بينها احترام مصالح المنتجين في الاتحاد الأوروبي، والمحافظة على أفضلية لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، مع المراعاة الواجبة لمصالح المستهلكين. وفي نفس الوقت، تسعى المفوضية للتوصل، عن طريق التفاوض، إلى تعريفات للاستيراد لا تثير أي اعتراض ولا تؤدي إلى الدخول في إجراءات لتسوية النزاع في منظمة التجارة العالمية."

وقد قالت المفوضية الأوروبية في رسالة بتاريخ يونيو/حزيران 2004، أن:

"المفوضية الأوروبية ستعمل، أثناء مفاوضات التحول إلى نظام يقوم على التعريفات الجمركية فقط، على المحافظة على مستوى من الحماية مكافئ للنظام القائم وذلك لضمان المحافظة على الإنتاج في الجماعة الأوروبية وألا يؤدي النظام الجديد إلى وضع المنتجين في الجماعة الأوروبية في وضع أقل مما كانوا عليه قبل تطبيق نظام حصص الاستيراد في 1993..."

وفيما يخص موردي الموز من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، فإن المفوضية الأوروبية ملتزمة بالنظر في الطرق المناسبة للحفاظ على وضعها الخاص، بما في ذلك النفاذ التفضيلي لمنتجات بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، والعمل على المحافظة على تمتع هذه البلدان بمستوى للأفضلية مكافئ لما تكفله لها الجماعة الأوروبية بعد زيادة عدد أعضائها إلى 25 عضواً". (EC 2004).

وأحد الجوانب الأساسية في الاتفاق الذي تم التوصل إليه مع الولايات المتحدة في 2001 أن المفوضية الأوروبية التزمت بتغيير نظام الاستيراد من نظام حصص التعريفات الجمركية المطبق حالياً إلى نظام يقوم على التعريفات الجمركية فقط في موعد لا يتجاوز أول يناير/كانون الثاني 2006. وهذا يعني أنه اعتباراً من بداية 2006 لن تكون واردات الموز مقيدة بخصص مهما كان مصدرها. وسوف تُطبق تعريفات موحدة على جميع واردات الموز. ومع ذلك، فلمحافظة على التزامها مع بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، يعتزم الاتحاد الأوروبي تطبيق معاملة جمركية تفضيلية تسمح لهذه البلدان بتوريد الموز بتعريفات منخفضة أو بدون رسوم جمركية. والتنازل الحالي الذي أتفق عليه في المؤتمر الوزاري بالدوحة في 14 نوفمبر/تشرين الثاني 2004 يسمح بإعفاء واردات الاتحاد الأوروبي من الموز من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي من الرسوم الجمركية حتى 31 ديسمبر/كانون الثاني 2007 (WTO 2001).

وتحويل نظام حصص التعريفات الجمركية إلى نظام يقوم على التعريفات الجمركية فقط (وهو ما يُعرف بـ"التعريفات") تحكمه المادة الثامنة والعشرون من اتفاقية الجات، التي تنص على أن البلد الذي يطبق نظام التعريفات ينبغي أن يتشاور مع البلدان الموردة. وفي حالة عدم التوصل على اتفاق، يمكن للبلدان الموردة أن تطلب التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية. والتنازل الذي تمت الموافقة عليه في مؤتمر الدوحة في حالة الانتقال من المفاوضات إلى التحكيم ينص على: "إذا قررت هيئة التحكيم أن إعادة ربط التعريفات الجمركية لن تسفر عن المحافظة على النفاذ الكامل إلى الأسواق بالنسبة للبلدان التي تتعامل بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، تتولى الجماعة الأوروبية تصحيح الوضع... وإذا فشلت الجماعة الأوروبية في تصحيح الوضع، يتوقف تطبيق هذا التنازل على الموز لدى بدء تنفيذ نظام التعريفات الجديد في الجماعة الأوروبية (WTO 2001).

3 ما هي قضية السياسات المطروحة؟

هكذا، ينصب الاهتمام الرئيسي في الحوارات الجارية بشأن تجارة الموز على تحديد التعريفات الجمركية المكافئة لنظام حصص التعريفات الجمركية المطبق حالياً في الاتحاد الأوروبي. وتفترض هذه الحوارات وجود تعريفات تحافظ على الوضع القائم، أي على نفس الأسعار والتدفقات التجارية التي ستحل محلها. وبالتالي، فمن المفترض وجود تعريفات صريحة مكافئة للتعريفات الضمنية التي يحققها نظام الحصص. والفرق بين النظامين، من الناحية النظرية،

الجدول 5: مستوى التعريفات الجمركية الذي تطالب به مختلف الجهات صاحبة المصلحة في نظام الاستيراد القائم على التعريفات فقط

إكوادور، كوستاريكا، كولومبيا، غواتيمالا، هندوراس، بنما، ونيكاراغوا وكالة الأنباء الفرنسية، 21 مايو/أيار 2004	أقل من 75 يورو للطن
DOLE نشرة التجارة داخل الولايات المتحدة، 23 أبريل/نيسان 2004	106 – 143 يورو للطن
رابطة منتجي الموز (الكاميرون) ومنظمة منتجي ومصدري الأناناس والموز (كوت ديفوار) بيان مشترك، أبريل/نيسان 2004	205 – 220 يورو للطن
المجلس الأعلى لمستوردي الموز نشرة الفواكه الاستوائية، مارس/أذار 2004	220 يورو للطن إذا كان اليورو مساوياً للدولار، و 297 يورو للطن إذا كان اليورو يساوي 1,2 دولار.
المجلس الوزاري لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، مدينة غابوروني، بوتسوانا، 2004	ليس أقل من 275 يورو للطن
رابطة المنتجين الأوروبيين للموز مدريد، 5 يوليو/تموز 2004	الإبقاء على فرق لا يقل عن 75 يورو للطن بين موز بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي وموز منطقة الدولار؛ وتقييد الواردات من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي المعفاة من الرسوم عن طريق تحديد حصة لها، وإخضاع الكميات الزائدة عن الحصة لنظام التعريفات فقط

- والتعريفات المنخفضة ستكون في صالح مُصدري أمريكا اللاتينية وتُضعف من القدرة التنافسية لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي ومنتجي الاتحاد الأوروبي؛
- والتعريفات المتوسطة قد تؤدي إلى زيادة الصادرات من بلدان أمريكا اللاتينية وبعض بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي إلى الاتحاد الأوروبي وتخفيض الأسعار الداخلية في الاتحاد الأوروبي.

وهكذا، أعطيت تفسيرات مختلفة للتأثيرات التي من المفترض أن يحققها النظام القائم على التعريفات الجمركية فقط. وتطالب الجهات صاحبة المصلحة بأن تتراوح التعريفات بين أقل من 75 يورو و 300 يورو للطن (الجدول 5). ويطلب الموردون من أمريكا اللاتينية بتعريفات منخفضة بينما يطلب الموردون من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي بتعريفات مرتفعة، لأن هذه التعريفات سوف تطبق فقط على منافسيهم في أمريكا اللاتينية.

وكما تبين هذه المذكرة، فإن أحد الاستنتاجات الرئيسية هو أنه من غير المرجح أن تحافظ أداة واحدة فقط من أدوات السياسات على مصالح كل من لهم مصلحة في هذا الشأن، وبالتالي فلا مفر من الدخول في مفاوضات.

- كيف يتوصل أصحاب المصلحة إلى هذه التقديرات؟

يستند أصحاب المصلحة في مطالبهم في معظم الحالات على الدراسات التحليلية. ويمكن تصنيف هذه الدراسات إلى دراسات تقوم على تحليل الفجوة السعرية، ودراسات تقوم على الطرق المحاسبية، ودراسات تقوم على نماذج المحاكاة. وتعتمد التحليلات التي تقوم على الفروق السعرية على قياس الفجوة بين الأسعار الداخلية والخارجية، بينما تعتمد الطرق المحاسبية على حساب التعريفات الجمركية المكافئة لنظام الحصص باعتبارها تمثل مجموع قيمة ربع الحصص والتعريفات، أما نماذج المحاكاة فهي تمثيل رياضي للتجارة. وبينما توصي منظمة التجارة العالمية بالتحليلات التي تقوم على الفروق السعرية نظراً لشفافيتها، تساور بعض المحللين شكوك بشأن مدى سلامة الاعتماد على أسعار السوق ويميلون إلى استخدام الطرق المحاسبية. ويميل محللون آخرون إلى الطرق التي يمكن أن توفر الفرصة لاستكشاف التأثير الفعلي للسياسات المختلفة للتعريفات على العرض والطلب، مثل نماذج المحاكاة.

- لماذا تحظى قيمة التعريفات الجمركية المكافئة لنظام الحصص بكل هذا الاهتمام؟

يتم تصدير 18 في المائة من جميع موز إكوادور، و 33 في المائة من موز كوستاريكا، و 46 في المائة من موز كولومبيا إلى الاتحاد الأوروبي. ويخشى موردو الموز في أمريكا اللاتينية من عدم تحقيق الأهداف السابقة التي حددها الاتحاد الأوروبي دون زيادة في التعريفات الجمركية على الواردات عن المستوى الحالي وهو 75 يورو للطن، لأن ذلك من شأنه أن يؤدي إلى تآكل ربع حصصهم وإضعاف قدرتهم التنافسية أمام موردي بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، وخصوصاً البلدان الإفريقية. وهم يرون أن التعريفات المرتفعة سوف تؤدي إلى خسارة جزء من صادراتهم إلى الاتحاد الأوروبي في المدى المتوسط والبعيد، وبالتالي لن تكون هذه التعريفات المرتفعة "مكافئة" للنظام الحالي.

ويختلف الوضع بالنسبة لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي التي تتمتع صادراتها من الموز بالنفوذ إلى سوق الاتحاد الأوروبي بدون رسوم جمركية بموجب اتفاقية كوتونو. فإذا جاءت التعريفات الجمركية الوحيدة شديدة الانخفاض فإن الأفضليات الجمركية التي تتمتع بها هذه البلدان لن تكون كافية لتعويض الفرق في القدرة التنافسية بين مورديها وموردي منطقة الدولار. ويخشى موردو بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي، وبصفة خاصة البلدان التي تعد تكاليف الإنتاج فيها مرتفعة، من أن يؤدي انخفاض التعريفات إلى تآكل نفاذهم التفضيلي إلى سوق الاتحاد الأوروبي وإلى استبعادهم من هذه السوق، التي تعد شديدة الأهمية لقطاعات الموز، لأن جميع كميات الموز التي تصدرها جاميكا، وسورينام، وبليز وجزر وندوارد تتجه كلها تقريباً إلى الاتحاد الأوروبي. كذلك، فإن نحو 90 في المائة من صادرات الموز من الجمهورية الدومينيكية، والكاميرون، وكوت ديفوار، تتجه إلى الاتحاد الأوروبي.

ويقول المحللون إنه سيكون من الصعب تحديد تعريفات مكافئة تحافظ على الوضع القائم، لأن تأثير النظام الذي يقوم على التعريفات الجمركية فقط سيختلف من بلد لآخر، تبعاً لمستوى التعريفات المطبقة:

- فالتعريفات المرتفعة سنقلل من القدرة التنافسية بالنسبة لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي ومنتجي الاتحاد الأوروبي؛

4 استعراض موجز للدراسات الحالية

• نماذج المحاكاة

تعد الدراسات التي أجراها (2004) Borrell and Bauer من أوسع الدراسات التي يتم الاستشهاد بها من حيث تأثير نظام التعريف الجمركية فقط على تجارة الموز. وقد استخدمنا صيغة مُعدلة من نموذج تجارة الموز المسمى "بناناراما" (Bananarama) الذي وضعه Borrell and Yang (1990). واعتماداً في هذه الدراسة التوازن الجزئي لتجارة الصافية، وهو نموذج ديناميكي يعتمد على بارامترات تركيبية⁽⁴⁾ لتمثيل سوق الموز العالمية، واستكشاف تأثير السيناريوهات المختلفة للتعريف الجمركية على نفاذ موردي أمريكا اللاتينية إلى الأسواق. وبعد حساب الفرق بين سعر موز أمريكا اللاتينية "سيف" وسعر موز بلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي "سيف"، يقولان إن منتجي بلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي لا يحصلون في الوقت الحاضر على الأفضلية الجمركية الكاملة بواقع 75 يورو للطن. وإزاء العناصر الأخرى غير المؤكدة في السوق، يجدان أن التعريف إذا كانت أقل من 40 يورو للطن فسوف تضمن الأبخس مصدر موز أمريكا اللاتينية النفاذ إلى السوق. وهما يستخدمان النموذج أيضاً في استكشاف تأثير التعريف التي تكون بواقع 300 يورو للطن ويستنتجان أن موز بلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي في هذا السيناريو سيحل محل نسبة كبيرة من موز منطقة الدولار في المدى المتوسط والبعيد. والافتراضات الرئيسية التي يقوم عليها هذا النموذج هي أن استجابة العرض الإفريقي مكافئة لاستجابة موردي أمريكا اللاتينية، وأن الموردين لن يحصلوا على ربح للحصص وأن استهلاك الفرد من الموز في الاتحاد الأوروبي في تناقص. ويبدو أنهما يفترضان أن حامل الترخيص يتمتعون بقوة كبيرة في السوق بحيث أنهم ليسوا في حاجة إلى اقتسام ربح الحصص مع مورديهم. ومن السمات المثيرة للاهتمام في هذه الدراسة أن النموذج استخدم عشرة آلاف مرة لتقدير مدى صمود النتيجة أمام التغيرات التي تطرأ على المعالم الرئيسية.

ويستعرض القسم التالي عدداً من الدراسات الرئيسية، مُبيناً إن هذه الدراسات، وإن كانت تقوم على فهم متمائل لتجارة الموز العالمية، فإنها تختلف من حيث مجموعات البيانات المستخدمة، والافتراضات والقضايا التي تستعرضها. وهذا يجعل المقارنة محفوفة بالمشاكل. ويلقي الجدول 6 الضوء على أوجه الشبه والاختلاف الرئيسية بينها.

والطرق المستخدمة في إجراء هذه الدراسات لا تتنافى مع بعضها البعض. وقد استخدم بعض المحللين الطريقة المحاسبية في تحليل الفجوة السعرية، واستخدم المحللون هاتين الطريقتين في معايرة نماذج المحاكاة. وعلى سبيل المثال، فعند وضع خط أساس لنموذج الموز في الفترة 2000-2002، قامت منظمة الأغذية والزراعة (2004) بحساب التكاليف التي تحملها المستوردون لتوريد موز منطقة الدولار إلى الاتحاد الأوروبي على اعتبار أنها تمثل مجموع ربح الحصص "الداخلي" الذي يحققه مستوردو الحصص "ألف" و "باء" والتعريف. وحُسب الربح "الداخلي" للحصة على أنه الفرق بين السعر تسليم عربات الشحن وسعر الجملة في الولايات المتحدة (في السوق الحرة) وفي الاتحاد الأوروبي. ويستخدم Borrell and Bauer (2004) بيانات صناعة تصدير الموز والبيانات المعلنة لمعرفة مستوى الأفضلية الممنوحة لبلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي (حيث يعتبران أنها مكافئة لنتيجة حساب الفجوة السعرية)، ثم يستخدمان النتيجة في معايرة نموذج المحاكاة.

(4) البارامترات التركيبية هي بارامترات طورها الخبراء اعتماداً على أحكامهم الخاصة وهي تختلف عن المعالم الاقتصادية القياسية التي يمكن الحصول عليها بتحليل الانحدار فقط.

الجدول 6 – السمات الرئيسية للدراسات التي تم استعراضها

الدراسات التي تعتمد على حساب التعريفات الجمركية المكافئة لنظام الحصص

الهدف من النظام القائم على التعريفات فقط	التعريفات الجمركية المكافئة (يورو للطن)	الطريقة	ربع الحصص الذي يحصل عليه الموردون (يورو للطن)
المحافظة على نفاذ موز أمريكا اللاتينية إلى السوق	143-106	الفجوة السعرية	68
Guyomard et al. (2002) المحافظة على الوضع القائم	239-182	الطريقة المحاسبية والتوازن الجزئي	182
Guyomard et al. (2004) المحافظة على الوضع القائم	227	التوازن الجزئي	الأرقام غير متاحة
Borrell and Bauer (2004) المحافظة على نفاذ موز أمريكا اللاتينية إلى السوق	64	التوازن الجزئي	0
NERA (2004) المحافظة على القدرة التنافسية لمنتجي بلدان الكاريبي	259-197	الفجوة السعرية والطريقة المحاسبية	184-122
AGREEM (2004) المحافظة على الوضع القائم	252	الفجوة السعرية	الأرقام غير متاحة

الدراسات التي تختبر تأثير مستويات التعريفات المختلفة

النموذج	الهدف من الدراسة	ربع الحصص الذي يفوز به الموردون (يورو للطن)	المعالم القياسية	مرونة الموز السعرية في المدى البعيد			الزمن
				أمريكا اللاتينية	إفريقيا	الكاريبي	
Borrell and Bauer (2004) التوازن الجزئي	المحافظة على نفاذ موز أمريكا اللاتينية إلى السوق	لا شيء	تركيبية	3	3	1	متحرك
Spreen et al. (2004) التوازن المكاني	اختبار المكافئات المختلفة للتعريفات	البيانات غير متاحة	طبقا للاقتصاد القياسي	0,4 إلى 1,44	1,1	1,02	ثابت
Vanzetti, Fernandez de Córdoba and Chau (2004) نموذج المحاكاة العالمي	اختبار المكافئات المختلفة للتعريفات	60 يورو للطن	تركيبية	0,48	1	0,48	البيانات غير متاحة ثابت
منظمة الأغذية والزراعة (2004) التوازن الجزئي	اختبار المكافئات المختلفة للتعريفات	غير معلوم	طبقا للاقتصاد القياسي	1,1 إلى 1,5	0,69	1,16	متحرك

(1) ربع الحصص. الافتراضات الخاصة بالنصيب الذي يمكن أن يحصل عليه الموردون من ربع الحصص يمكن أن يكون له تأثير على نتائج النموذج؛ راجع القسم الخامس من هذا التقرير.

والمحيط الهادي بواقع 75 يورو للطن سيكون أكثر من كاف لتعويض بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي عن خسارة ريع الحصى. وفيما يتعلق بصادات الموز إلى الاتحاد الأوروبي، ستؤدي هذه التعريفات إلى زيادة صادرات البلدان الأخرى من غير بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي بنسبة 30 في المائة وصادرات البلدان الأخرى من غير بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي بنسبة 26 في المائة.

وقد درست منظمة الأغذية والزراعة تأثير النظام القائم على التعريفات الجمركية فقط على تجارة الموز العالمية بمساعدة نموذجين مختلفين. أولهما نموذج تركيبي⁽⁵⁾ وُضع في أوائل 2002 (FAO 2003) وتضمن وضع توقعات لتجارة الموز العالمية حتى سنة 2010، وتبين منه أن واردات الاتحاد الأوروبي لن تتغير في 2006 مقارنة بسنة 2005 إذا كانت التعريفات الجمركية بواقع 300 يورو للطن. وقد افترض هذا النموذج تعادل قيمة الدولار وقيمة اليورو، ولم يأخذ في الاعتبار اتساع نطاق الاتحاد الأوروبي في مايو 2004. والنموذج الآخر الذي تعكف على وضعه منظمة الأغذية والزراعة في الوقت الحاضر (FAO 2004) يشمل معالم مقدرة بطريقة الاقتصاد القياسي، ويحاول اكتشاف تأثير النظام القائم على التعريفات الجمركية فقط، ويشمل البلدان التي انضمت حديثاً إلى الاتحاد الأوروبي كما يتضمن محاكاة التقلبات التي تطرأ على أسعار الصرف. وتشير النتائج الأولية إلى أنه نظراً لعدد الافتراضات التي يقوم عليها النموذج (ومن بينها أن موردي بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي يحصلون على 50 في المائة من ريع الحصى)، فمن المطلوب أن تكون التعريفات بواقع 141 يورو لكي يبقى نصيب بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي وبلدان منطقة الدولار في سوق الاتحاد الأوروبي في سنة 2006 بدون تغيير مقارنة بسنة 2005. وطبقاً لذلك النموذج، ستحقق هذه التعريفات زيادة في حجم واردات الاتحاد الأوروبي بنسبة 11 في المائة، كما ستخفض الأسعار في الاتحاد الأوروبي بنسبة 18 في المائة، مع زيادة إيرادات التعريفات الجمركية بنسبة 108 في المائة.

وباختصار، فإن النموذجين القائمين على محاكاة الانتقال إلى النظام القائم على التعريفات الجمركية فقط في 2006 يقومان على هيكليتين متماثلتين (التوازن الجزئي للتجارة الصافية) ولكنهما يختلفان اختلافاً جوهرياً في الافتراضات والنتائج. وتتصل أوجه الاختلاف الرئيسية في هذه الافتراضات بقيمة وتوزيع ريع الحصى⁽⁶⁾، والمرونة السعرية، وسعر صرف اليورو مقابل الدولار، ومناقشة أنواع الفواكه الأخرى للموز وطبيعة الطلب في الاتحاد الأوروبي - وهي الافتراضات التي يناقشها القسم الخامس بمزيد من التفصيل. وعلى الرغم من هذه الاختلافات، توضح هذه الدراسات أنه لا يوجد مكافئ للتعريفات الجمركية يحافظ على الوضع القائم. فالتعريفات المنخفضة تفيد موردي أمريكا اللاتينية وتضر بالموردين المحليين في الاتحاد الأوروبي وموردي بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي. وسوف تفيد التعريفات المرتفعة موردي بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي والموردين المحليين في الاتحاد الأوروبي، ولكنها ستضر ببلدان أمريكا اللاتينية. أما التعريفات المتوسطة فسوف تساعد على زيادة الواردات من بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي ومن بلدان أمريكا اللاتينية، ولكنها يمكن أن تؤثر على الموردين المحليين في الاتحاد الأوروبي نظراً لانخفاض الأسعار الداخلية في الاتحاد الأوروبي.

وكان نموذج Bananarama الأصلي هو الأساس الذي اعتمد عليه (Guyomard et al. 1999) في بناء نموذج التوازن الجزئي للتجارة الصافية على أساس المرونة الثابتة للأسعار لتقييم تأثير منظمة السوق المشتركة للموز. وقد تم تحديث هذه الدراسة في 2002، ومعايرة النموذج على متوسط القيم في الفترة 1998-1996، بهدف التوصل إلى التعريفات الجمركية المكافئ التي لا يكون لها تأثير على مجموع واردات الموز من بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي ومجموع الواردات من منطقة الدولار في سنة 2006 مقارنة بسنة 2005. وتبين من هذا النموذج أن واردات الاتحاد الأوروبي من الموز من بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي لن تتغير في سنة 2006 مقارنة بسنة 2005 إذا كان "مكافئ" التعريفات بواقع 182 يورو للطن. ولكن هذا التكافؤ لن يصدق إلا على سنة 2006 فقط، لأن عامل الزمن على معادلتنا الطلب والعرض سوف يؤدي إلى تأثيرات ديناميكية تتطلب تحديد مكافئات مختلفة للتعريفات الجمركية للسنوات التالية. وقد افترض المؤلفون أن الموردين سوف يفوزون بجانب أكبر من ريع الحصى في 2005. ويُحسب ريع الحصى على أنه يساوي متوسط السعر "سيف" في الاتحاد الأوروبي، مطروحاً منه تكاليف النقل بين سوق الاستيراد في الاتحاد الأوروبي ومنطقة الدولار، ومتوسط الهامش التجاري (هامش الربح الإجمالي)، ومتوسط السعر "فوب" في منطقة الدولار. وقد قام المؤلفون بتحديث هذه الدراسة مرة أخرى في 2004 وتوصلاً إلى تعريفات بواقع 227 يورو للطن.

واستخدم الباحثون في جامعة فلوريدا (Spren et al., 2003) نموذج التوازن المكاني للمماثل للنموذج الذي اعتمد عليه (Kersten 1995, 2004) في دراسة التأثير المحتمل لمستويات التعريفات الجمركية المختلفة في الاتحاد الأوروبي على صادرات الموز من بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي ومن أمريكا اللاتينية. وعلى أساس أن الفترة 1999-2001 هي فترة الأساس، قام الباحثون في جامعة فلوريدا بوضع نماذج محاكاة رياضية لثلاثة سيناريوهات: (1) سيناريو التجارة الحرة، وفيه توقف بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي الأعضاء في مجموعة الكاريبي تصدير الموز، (2) سيناريو يقوم على تعريفات بواقع 75 يورو للطن تؤدي إلى تخفيض الصادرات من بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي بدرجة كبيرة لصالح بلدان منطقة الدولار، و (3) تعريفات بواقع 300 يورو للطن تؤدي إلى تحسن موقف مُصدري بلدان إفريقيا والكاربيي والمحيط الهادي قليلاً مقارنة بفترة الأساس. ولا تناقش هذه الدراسة كيفية توزيع ريع الحصى على طول السلسلة.

واعتمد (Vanzetti et al. 2004) على نموذج المحاكاة العالمي (Francois and Hall 2003)، في دراسة تأثير ضياع ريع الحصى على التجارة العالمية من جراء تنفيذ النظام القائم على التعريفات الجمركية فقط. ويسمح هذا النموذج بحساب الواردات بحسب منشئها، مما يجعل هذا النموذج أداة مغرية لتحديد التدفقات التجارية. والنتائج التي توصل إليها هذا النموذج حساسة لمعلمين رئيسيين: أولهما درجة مرونة إحلال الواردات التي تأتي من منطقة ما محل الواردات من منطقة أخرى - وهما يفترضون أن درجة المرونة هي 5 - والثاني هو ريع الحصى الذي يفوز به الموردون. وتقدير ريع الحصى طبقاً لهذا النظام هو 300 يورو للطن، ويقول المؤلفون إن الموردين سيحصلون على 60 يورو للطن من هذا الربح. ويبدو أنهم يفترضون أن حاملي التراخيص يتمتعون بقوة كبيرة في السوق بحيث أنهم ليسوا في حاجة إلى اقتسام ريع الحصى مع مورديهم. واستناداً إلى هذه الافتراضات يستنتجون أن "الإبقاء على التعريفات التفضيلية لصادرات البلدان الأخرى من غير بلدان إفريقيا والكاربيي

(5) يستخدم النموذج التركيبي معالم طورها الخبراء اعتماداً على أحكامهم الخاصة.

(6) قيمة ريع الحصى التي يحصل عليها الموردون لها تأثير جوهري على العرض، كما هو مبين في القسم الخامس.

• تحليل الفجوة السعرية

للحصول على الكميات التي يريدون توريدها. وبالتالي، يخلصان إلى أن المنتجين لم يعد بوسعهم الحصول على ربع الحصص، ويحصلون فقط على ربع التعريفية، ويريان أن التعريفية الجمركية المكافئة هي 64 يورو للطن، أي الفرق بين السعر "سيف" لموز أمريكا اللاتينية والمتوسط المرجح للسعر "سيف" الذي يبيع به موردو بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي.

كذلك استخدمت مؤسسة نيرا للاستشارات الاقتصادية (NERA Economic Consulting (2004)) تحليل الفجوة السعرية لتقدير التعريفية الجمركية المكافئة لنظام الحصص، ولكن هذه الدراسة، على خلاف الدراسة التي أجراها Raboy تقتض أن الهدف من التعريفية هو عدم المساس بالسعر الداخلي في الاتحاد الأوروبي، الأمر الذي يوفر الحماية لمنتجي بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي بمنطقة الكاريبي، الذين هم في وضع أضعف. وتقول مؤسسة نيرا إن هذا يعد مكافئاً لإيجاد "الفجوة التنافسية" للموردين الهامشيين، وبمزيد من التحديد المنتجون الذين تكون تكاليف الإنتاج بالنسبة لهم أعلى ويجدون أنفسهم في منافسة مع موردي الاتحاد الأوروبي المحليين. وتحسب مؤسسة نيرا "الفجوة التنافسية" بالفرق في السعر "فوب" بين موز منطقة الكاريبي وموز منطقة الدولار. وتقول المؤسسة إن من مزايا هذه الطريقة أنها تتجنب المقارنات المعقدة بين الأسعار في الاتحاد الأوروبي وفي البلدان المجاورة، وتقلل من التشوّهات التي تحدث لدى قياس الفجوة السعرية نتيجة لربع الحصص، كما أنها تتفادى الحاجة إلى تقدير تكاليف النقل. وتصل المؤسسة إلى أن قيمة الطن هي 259 يورو، ولكنها تحذر من أن هذا السعر قد يمثل الحد الأدنى، لأن أهم أشكال التحيز لهذه الطريقة يسهم في التهوين من تقدير الفجوة السعرية (إذ يقال إن الميل إلى التهوين في تقدير الفجوة السعرية يحدث لأسباب من بينها افتراض تمتع إمدادات أمريكا اللاتينية بمرونة كاملة وانخفاض تكاليف النقل مقارنة بمنطقة الكاريبي). ويقول أصحاب هذه الدراسة إن هذه التعريفية سوف تحافظ على واردات الاتحاد الأوروبي (بشرط أن تتمتع إمدادات منطقة الدولار بمرونة كاملة، وتحافظ على صادرات منطقة الكاريبي، وستؤدي إلى زيادة الصادرات الإفريقية (التي من المفترض أن عدم القدرة على الحصول على تصاريح الاستيراد في الوقت الحاضر يؤدي إلى تقييدها) وسوف تؤدي إلى انخفاض صادرات الموز من منطقة الدولار إلى الاتحاد الأوروبي.

وإجمالاً، يبدو أن طريقة تحليل الفجوة السعرية أبسط وأكثر سلاسة مقارنة مع نماذج المحاكاة. ومع ذلك، تعتمد النتائج على اختيار الأسعار الخارجية والداخلية، وهو ما يختلف بشأنه الباحثون. وبالإضافة إلى ذلك، تعتمد سلامتها على الافتراضات القائلة بأن البلد المستورد صغير وأن السوق تقوم على المنافسة الكاملة - وهما عنصران مشكوك فيهما تماماً في حالة الاتحاد الأوروبي، كما سيأتي فيما يلي. وأخيراً، فإن تحليل الفجوة السعرية لا يسمح بالخروج بتوقعات عن تأثير إصلاح النظام الذي تطبقه منظمة السوق المشتركة للموز بمرور الوقت، وذلك على خلاف نماذج المحاكاة.

• الطرق المحاسبية

توجد طريقة بديلة لطريقة الفجوة السعرية وهي حساب التكاليف، وهوامش الربح وربع الحصص في كل مرحلة من مراحل سلسلة الموز، وحساب التعريفية الجمركية المكافئة باعتبارها تمثل مجموع ربع الحصص والتعريفات. ومع ذلك، تتطلب هذه الطريقة معلومات من جميع الأسواق عن تكاليف الإنتاج، والنقل، والإدارة، بما في ذلك قيمة الحصول على التصاريح، وبالتالي تواجه هذه الطريقة معوقات شديدة تتصل بالبيانات. وعلى سبيل المثال، فإن التصاريح لا تباع في مزادات علنية ولكنها تُخصص

يقول (2004) Raboy إن نماذج المحاكاة قد لا تكون مناسبة لتقدير مكافئات التعريفات الجمركية، لأن صحتها تعتمد على تقدير سليم للمرونة السعرية - وهو أمر بالغ الصعوبة، إن لم يكن مستحيلًا - نظراً لعدم دقة المعلومات المعلنة المتاحة عن الأسعار والكميات ولأن استخدام تقديرات المرونة القائمة على سلاسل البيانات التاريخية يكون مشكوكاً في سلامته عند قياس مدى الاستجابة في ظل نظام مختلف لتطبيق السياسات. وكبديل لذلك، يعتمد Raboy على تحليل الفجوة السعرية، التي قيل عنها في الملحق 5 من اتفاقية الزراعة إنها الطريقة المفضلة لتقدير مكافئات التعريفية الجمركية. وهو يحسب الفجوة السعرية على أنها تمثل الفرق بين السعر الداخلي في السوق التي تطبق نظام الحصص والسعر الخارجي، ولكنه يحذر بأن الافتراضات الأساسية التي تعتمد عليها سلامة هذه الطريقة ينبغي أن تكون محل مزيد من الدراسة والتحقيق، بما في ذلك افتراض "البلد الصغير" والافتراض القائل بأن السوق تقوم على منافسة كاملة. وبالإضافة إلى ذلك، يقول إن مما يجعل التحليل معقداً أن من الضروري الفصل بين تأثير الحصص والأفضليات الجمركية الممنوحة لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي.

والهدف الذي يتوخاه Raboy في مجال السياسات هو الوصول إلى تعريفية جمركية تحافظ على مستوى الواردات من منطقة الدولار. وهو يُعرّف السعر المحلي بأنه المتوسط المرجح لسعر موز المناطق التي كانت فيما مضى جزءاً من الاتحاد الأوروبي، وسعر موز المستورد من البلدان التي تتمتع بأفضليات تجارية (بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي). بيد أنه لا يستطيع حساب متوسط مرجح بالكامل نظراً لعدم توافر المعلومات، ولذلك فإنه يضع قيمة تقريبية للمتوسط المرجح من واقع بيانات الإحصاءات الأوروبية عن السعر "سيف" للموز المستورد من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي فقط. وبالنسبة للسعر الخارجي، فهو يعتمد على التعريف الحر الوارد في اتفاقية الزراعة، باعتباره متوسط قيمة الوحدة "سيف" في أقرب بلد، وهي النرويج. ولكنه يستبعد الفجوة السعرية في حالة النرويج لأنها تمثل انحرافاً عن المتوسط، ويقرر حساب السعر الخارجي على أساس السعر في الولايات المتحدة، مع إدخال تعديل يراعي الفروق في تكاليف النقل، ويتوصل إلى أن قيمة الفجوة السعرية هي 68 يورو للطن.

وهو يقول إن الفجوة المحسوبة لا تصلح فقط لقياس تأثير الحصة، بل أيضاً لتقدير الحماية التي توفرها التعريفية، ومع ذلك، فظنراً لعدم وجود طريقة تجريبية لقياس المساهمة الإضافية للتعريفية، يتم تقدير التعريفية الجمركية المكافئة برقم يقع بين 143 يورو للطن (حيثما لا يكون تأثير التعريفية ملموساً) و 106 يورو للطن (حيثما يكون تأثير التعريفية ملموساً بنسبة 50 في المائة). وتقول الدراسة إنه إذا تحددت التعريفية - طبقاً لنظام التعريفية الجمركية فقط - بقيمة أعلى من هذا النطاق، فسوف يكون حجم واردات الموز من أمريكا اللاتينية "أقل من المستويات الحالية".

كذلك يستخدم (2004) Borrell and Bauer تحليل الفجوة السعرية لقياس المستوى الحالي لحماية بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي. وهما يستخدمان السعر "سيف" لموز بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي باعتباره السعر المحلي، ولكنهما يقولان إنه ليس من اللازم إضافة أي شيء آخر، وأن هذا السعر يتضمن كامل المزية السعرية التي يحصل عليها المنتجون الذين يتمتعون بالحماية نتيجة لتأثير كل من التعريفية والحصة. وهما يأخذان في الاعتبار أن كمية الواردات من بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي كانت أكبر من الحصة في 2003 ويعتبران ذلك دلالة على أن التجار من حاملي تصاريح الاستيراد لم يكن هناك ما يضطرهم إلى دفع أي نصيب من ربع الحصة

فليس مما يدعو إلى الدهشة أن الباحثين يعانون صعوبات جمة في تحديد الأسعار التي يعتمدون عليها، أو تحديد إلى أي مدى تُعد الاختلافات في الأسعار "سيف" بين الموز المستورد من بلدان إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي والموز المستورد من منطقة الدولار انعكاساً لتأثير التعريفات أو حصص الواردات أو جودة الموز.

ومن الأمثلة الواضحة على هذا الغموض ما تقول به منظمة التجارة العالمية من أن أكثر الطرق شفافية في إيجاد التعريفات الجمركية المكافئة لنظام الحصص هي تحليل الفجوة السعرية. وقارن على سبيل المثال السعر الخارجي (563 يورو) والسعر الداخلي (631 يورو) اللذين يستخدمهما راويي بالسعرين اللذين تستخدمهما مؤسسة نيرا للاستشارات الاقتصادية (259 يورو و 560 يورو). كذلك تستخدم نماذج المحاماة المختلفة أسعاراً مختلفة. وعلى سبيل المثال، تفترض منظمة الأغذية والزراعة (2004) أن السعر العالمي هو السعر الخارجي في الاتحاد الأوروبي بعد طرح التعريفات الجمركية (إذا كانت مطبقة) وكذلك طرح ريع الحصص، بينما يفترض بوريل و بور أن السعر الخارجي هو السعر "سيف" للموز المستورد بموجب نظامي الحصص "ألف" و "باء". ومع ذلك، فلدى تقدير التعريفات الجمركية المكافئة لنظام الحصص، ينبغي الإشارة إلى أن الملحق 5 باتفاقية الزراعة يشير بأنه في تحليل الفجوة السعرية ينبغي عموماً أن تكون الأسعار الداخلية هي أسعار الجملة وأن تكون الأسعار الخارجية هي الأسعار "سيف".

• ما هي الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق؟

على الرغم من أن تجارة الموز العالمية تتركز في عدد صغير من الشركات متعددة الجنسيات التي توجد لكل منها مصالح في كثير من البلدان المصدرة الرئيسية، يضع معظم المحللين نماذجهم على أساس الافتراض القائل بأن الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق هي بلدان وليست شركات. ويبدو أن لهذا المنهج ما يبرره لأن التعريفات والحصص تطبق على بلدان، وأن البيانات التجارية المتاحة عن الشركات متعددة الجنسيات ضئيلة. ومع ذلك، ينبغي على الباحثين دراسة النتائج المترتبة على هذا الافتراض من حيث تركز التجارة على طول سلسلة الإمداد، التي تخضع فيها الأسواق لنفوذ مجموعتين صغيرتين من المشترين والبائعين، بما لكل منهما من تأثير على الأسعار والمنافسة.

• كيف تستجيب الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق للتغيرات في نظام الاستيراد؟

هذا سؤال أساسي في أي محاولة لتحديد التأثير الكمي لنظام الاستيراد الجديد، ولكن النماذج التي تم استعراضها لا تقوم جميعها للأسف على نفس الهيكل. إذ تفترض بعض الدراسات أن الطلب والعرض يتغيران بمرور الوقت، بينما تقوم دراسات أخرى على افتراض ثبات العرض والطلب. وبالإضافة إلى ذلك، تختلف قيم مرونة الأسعار اختلافاً كبيراً بين الدراسات. وعلى سبيل المثال، يستخدم بعض الباحثين قيمة مرتفعة نسبياً بالنسبة للكاميرون (تصل إلى 3 في الدراسة التي أجراها بوريل في 2004)، بينما تستند دراسات أخرى إلى تقديرات أكثر تحفظاً (1,4 عند منظمة الأغذية والزراعة).

وتختلف قيم المرونة لأن معظم الباحثين لديهم تحفظات بشأن جودة البيانات المتاحة. وقد حاول البعض تقدير قيم المرونة بالطرق الاقتصادية القياسية، بينما يفضل آخرون استخدام قيم من نماذج أخرى (مثل Guyomard et al الذين استخدموا نموذج بناناراما). وقد حاول بعض الباحثين تحديد قيم المرونة لبلدان معينة، بينما يفترض آخرون أن من الممكن تطبيق قيمة واحدة على مناطق بأكملها. وعلى سبيل المثال، يفترض Vanzetti et

للمستوردين طبقاً لأدائهم السابق (المرجعية التاريخية). ويمكن شراء وبيع التصاريح، ولكن المعلومات التي تدل على قيمتها شحيحة. ويرجع ذلك إلى الافتقار إلى أرقام رسمية تدل على قيمتها (حيث تأتي البيانات المتاحة من مصادر صناعة إنتاج وتجارة الموز). وثمة مشكلة أخرى وهي أن أسعار التراخيص تتغير على الدوام.

ويوضح تحليل الفجوة السعرية الذي أجراه Raboy في 2004 الصعوبات التي يواجهها الباحثون وهم يحاولون حساب تكاليف النقل. كذلك تتضمن الدراسة التي أجرتها مؤسسة الاستشارات الاقتصادية في 2004 مثلاً يسترعي الانتباه وهو تقدير التعريفات الجمركية المكافئة لنظام الحصص بالتقريب بهذه الطريقة. واستناداً إلى المعلومات التي حصلت عليها مؤسسة الاستشارات الاقتصادية من مصادر صناعة إنتاج وتجارة الموز، تفترض المؤسسة أن تصاريح الاستيراد في حدود الحصص "ألف" والحصص "باء" تبلغ قيمتها في 122 يورو للطن. وتقول المؤسسة إن هذا الرقم يمثل العلاوة التي تُدفع مقابل الحصول على حق الاستيراد من منطقة الدولار، وأن من اللازم أن تُضاف إليها تعريفات بواقع 75 يورو للطن بالنسبة للموز الذي يباع في سوق الاتحاد الأوروبي. وبالتالي، يبلغ "مستوى الحماية" الإجمالي الذي توفره هذه الطريقة لموز بلدان إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي 195 يورو للطن.

5 لماذا تتباين النتائج؟

كما جاء فيما سبق، استُخدمت طرق مختلفة في حساب التعريفات الجمركية المكافئة لنظام حصص التعريفات الجمركية المعمول به حالياً في تنظيم واردات الموز في الاتحاد الأوروبي. وبالإضافة إلى ذلك، وبصرف النظر عن الطريقة المستخدمة، قُدمت تفسيرات مختلفة للنتائج التي يمكن أن يحققها النظام القائم على التعريفات الجمركية فقط في مجال السياسات. وعلى سبيل المثال، تختلف قيمة التعريفات تبعاً لما إذا كان الهدف هو المحافظة على كمية الواردات من أمريكا اللاتينية في مستواها الحالي أو المحافظة على أسعار الموز في الاتحاد الأوروبي.

وترجع أهمية الطرق والدراسات التي تم استعراضها إلى أنها تلقي الضوء على المجالات المختلفة للحوار. وتشمل الافتراضات الرئيسية وجوانب عدم التيقن التي تشترك فيها جميع النماذج: تحديد الأسعار التي تُستخدم في حساب الأسعار، وتحديد الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق، وفهم كيفية استجابة هذه الأطراف للتغيير في نظام الاستيراد، وتحديد الطلب على الاستيراد في الاتحاد الأوروبي.

• ما هي الأسعار التي ينبغي أن يعتمد عليها الباحثون؟

تؤثر الأسعار التي تستخدم في عملية الحساب لها تأثيراً كبيراً على النتائج سواء بالنسبة لنماذج المحاكاة أو تحليل الفجوة السعرية. ويمكن، نظرياً، تقدير الأسعار الداخلية في الاتحاد الأوروبي على وجه التقريب بالاعتماد على أسعار "سيف" مُضافاً إليها تكلفة الترخيص في حالة انطباق الشروط التالية: وجود منافسة كاملة، وبيع التراخيص للمستوردين في مزاد علني، ومنح المستوردين حق الشراء من أي مصدر، ودخول الموز بدون رسوم جمركية في نطاق نظام الحصص، وأن يكون نظام الحصص مُلزماً، وتمتع المستهلكين بأفضليات متجانسة. ومع ذلك، فإن القليل جداً من هذه الشروط ينطبق على واقع هذه السوق بصفة خاصة، حيث يتم تخصيص معظم تصاريح الاستيراد لعدد محدود من المستوردين طبقاً للسجلات التاريخية، وبعض التصاريح (الحصص "جيم") محجوزة للواردات من بلدان إفريقيا والكاريبي والمحيط الهادي، وتُمنح بعض البلدان دون غيرها حق النفاذ إلى السوق بدون رسوم جمركية، كما يبدو أن هناك اختلافات في نوعية الموز. ولذلك،

السلعة بين أيدي مجموعات صغيرة من البائعين في المراحل المختلفة لعمليات البيع لا يقتضي الأمر وجود قدر كبير من قوة السوق لكل يكون انتقال الأسعار محدوداً لأن تأثير قوة السوق في إحدى المراحل قد يتفاد بسبب الخصائص التي تغلب على المرحلة التالية (McCorrison 2003).

وارتفاع مستوى التركيز في مستويات الاستيراد، والبيع بالجملة والبيع بالتجزئة في تجارة الموز في الاتحاد الأوروبي يشير إلى أن انتقال الأسعار قد لا يكون كاملاً. وبالتالي، هناك احتمال لأن تكون نتائج السياسات التي أسفرت عنها الدراسات التي يفترض فيها المحللون أن المنافسة ستكون كاملة بعد الانتقال إلى النظام القائم على التعريف الجمركية فقط مختلفة عن النتائج التي من المحتمل حدوثها في الواقع (McCorrison and Sheldon 1996). ومع ذلك، لم يعثر Herrmann and Sexton (2001) على دليل قاطع على قوة السوق في سوق الموز الألمانية قبل قيام السوق الأوروبية الموحدة، وبالتالي، يستنتج أن النتائج الخاصة بسلوك السوق لا ينبغي استخلاصها من هيكل السوق. بيد أن Preville (2003) يستعمل منهجاً مماثلاً ويجد بعض القرائن الدالة على قوة السوق. وعلى أي حال، فمن المتوقع أن يؤدي إلغاء نظام الحصص إلى زيادة عدد الأطراف النشطة في السوق، وبالتالي زيادة المنافسة.

وأخيراً، يدلل McCorrison (2004) على أنه في ظروف المنافسة الرأسية غير الكاملة على طول السلسلة، يمكن أن تؤثر السياسات التجارية المختلفة على درجة ممارسة القوة في السوق. وبعبارة أخرى، فإن إحلال النظام القائم على التعريف الجمركية فقط محل نظام الحصص يمكن أن يؤدي بالشركات الكبيرة متعددة الجنسيات المسيطرة على تجارة الموز إلى تغيير استراتيجياتها. وعلى سبيل المثال، فإن إلغاء التراخيص القائمة على السجلات التاريخية يسمح بمشاركة عدد أكبر من البائعين، وسوف تكون الشركات متعددة الجنسيات في حاجة إلى تعديل استراتيجياتها بما يتفق مع بيئة السوق الجديدة.

• لماذا يهتم الموردون بتوزيع ريع الحصص؟

تعد قيمة ريع الحصص التي يحصل عليها الموردون مهمة للمحللين، لأن هذا المَعْلَم هو الذي يقيس مدى استفادة الموردين من النظام الحالي لحصص التعريف الجمركية. ومع ذلك، فإن تقييم استجابة العرض بعد فقدان ريع الحصص لا يخلو من التعقيد. فأصحاب الحصص هم فقط الذين من حقهم الحصول على التراخيص، وهم حسب التعريف الأشخاص أو الشركات المسجلة التي استوردت الموز إلى الاتحاد الأوروبي على مدى فترة زمنية محددة. وأصحاب الحصص قد يحققون وقد لا يحققون ريعاً للحصص لأن هذا يتوقف على كم يتعين عليهم أن يدفعوا للموردين لضمان تدفق تجارة الموز. فمن ناحية، قد لا يضطر أصحاب الحصص الذين يشترون الموز من السوق العالمية إلى اقتسام ريع حصصهم لأنهم يواجهون عرضاً غير مرن (معاملات قائمة على المنافسة). ومن ناحية أخرى، فإن كثيرين من "أصحاب الحصص التقليديين" (بحسب التعريف الذي وضعته منظمة السوق المشتركة للموز في 2001) يمكن وصفهم أيضاً بأنهم موردون نظراً لدورهم المباشر في إنتاج الموز أو شحنه في البلدان المنتجة.

ومن المعتقد أن ريع الحصص له أهمية خاصة للموردين في بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي. فما لم يحصلوا على ريع من الحصص، ستكون المنفعة الوحيدة التي تعود عليهم من النظام الحالي هي تفصيل تعريف بواقع 75 يورو للطن. وعلى الرغم من أن Borrell يزعم أن الأمر لا يخرج عن ذلك، يقول باحثون كثيرون إن موردي بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي

(2004) al. أن قيمة المرونة السعرية بالنسبة لبلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي هي 1، وبالنسبة لبلدان أمريكا اللاتينية هي 0,48.

ويحصل بعض الباحثين على قيم المرونة بإجراء عمليات محاكاة للنماذج التركيبية الأخرى. وعلى سبيل المثال، يستخدم Borrell and Hanslow (2004) مشروع تحليل التجارة العالمية (GTAP) في تفكيك مرونة العرض إلى عناصر منفصلة. وفي حالة إكوادور، تكون مرونة العرض في المدى الطويل بقيمة 2,9، وهي قيمة أعلى بكثير من التقديرات المستخلصة بطرق الاقتصاد القياسي. وهما يريان أن إفريقيا تستطيع تطبيق مستوى مماثل من التكنولوجيا وتستطيع الاستفادة من مواردها الطبيعية الجيدة في زراعة الموز والاستفادة من التكلفة المنخفضة للأراضي، ويقولان إن من المرجح تحقيق مرونة مماثلة في المدى البعيد في إفريقيا (تصل إلى نحو 3,0). ومع ذلك، فإنهما لا يقدمان دراسة حالة مماثلة في إفريقيا تعزز هذا القول. وتقول دراسة أخيرة (Horus, 2004) إن من غير المرجح حدوث توسع كبير في صادرات الموز من الكاميرون وكوت ديفوار في المستقبل نظراً لعدم توافر الأراضي المناسبة لزراعة الموز، وعدم استقرار نظام حيازة الأراضي وصعوبة حصول المنتجين على رأس المال من شركات الموز متعددة الجنسيات.

وقد تعرضت نماذج المحاكاة لكثير من التحليلات النقدية، كان أولها التشكيك في أن درجات المرونة قد لا تكون ثابتة في المدى البعيد. إذ تدل التغيرات التكنولوجية والهيكلية في صناعة إنتاج وتجارة الموز على أن أقل ما يوصف به منحى العرض هو أنه متغير. والنقد الثاني هو أن نماذج المحاكاة لا تأخذ في الاعتبار أن البلدان الموردة التي تعتبر التكاليف فيها مرتفعة من المرجح أن تقرر ببساطة وقف تصدير الموز إذا انخفضت أسعار الموز في الاتحاد الأوروبي إلى ما دون مستوى معين، وخصوصاً إلى ما دون مجموع تكاليف الإنتاج والتسويق (مما قد يؤدي إلى التهوين في تقدير النتائج العكسية التي يمكن أن تحدث نتيجة لتطبيق تعريف منخفضة على جزر وندوارد، على سبيل المثال). والنقد الثالث هو أن تقييم الاستجابة المحتملة من جانب الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق للسياسات المتغيرة يتطلب تعريف مجموعتين إضافيتين من المعالم القياسية: أولاهما كيفية تجاوب الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق مع فقدانها لريع الحصص، وثانيتهما كيفية التغيير الذي سيطرأ على الأسعار العالمية مع تطبيق النظام الجديد.

وفيما يتعلق بريع الحصص، ينبغي على المحللين التوصل إلى تقديرات مُتَّعِبة لمقدار ما يفوز به طرف من الأطراف الرئيسية في السوق من هذا الريع. بل أن مجرد تقدير قيمة مجموع ريع الحصص يمثل مشكلة عويصة لأن التراخيص تُوزع على أساس السجلات السابقة ولا توجد معلومات كثيرة تدل على قيمتها السوقية. وعلى جانب العرض، تعد الأطراف الرئيسية المؤثرة في السوق، في معظمها، شركات يربط بينها تكامل رأسي تتاجر في إنتاجها وفي كميات كبيرة من إنتاج المنتجين المستقلين (Arias et al. 2004)، وبالتالي، ينبغي تقدير ريع الحصص الذي يحصل عليه الموردون استناداً إلى بيانات غير متاحة للعامة. وعلى جانب الطلب، ينبغي أن تستعرض الدراسات نصيب المستوردين من ريع الحصص وكيف تنتقل خسائرهم إلى تجار الجملة والتجزئة.

والنقد الرابع هو أن ما يهتم الموردون (أو المستهلكين) قد لا يكون سعر الاستيراد في الاتحاد الأوروبي، ولكنه السعر الذي يحصلون عليه (أو يدفعونه) مقابل هذه السلعة. وتقييم استجابة العرض (أو الطلب) للتغيرات التي تطرأ على السياسات يتطلب معرفة كيفية انتقال الأسعار على امتداد السلسلة. ويوضح (McCorrison 2003) أنه في الأوضاع التي تنتقل فيها

التعريف سوف تتراوح بين 164 و 260 دولاراً للطن، وهذا يمثل فرقاً كبيراً بالنسبة لموردي أمريكا اللاتينية.

6 الخطوات التالية: المجالات التي تتطلب مزيداً من البحوث والبيانات

تعد الأسعار المستخدمة في هذه النماذج من المعالم القياسية شديدة الأهمية ذات التأثير الجوهري على نتائج جميع التحليلات. ومن الصعب بصفة خاصة اتخاذ قرار بالاعتماد على سعر معين نظراً لطابع السرية الذي تتسم به الأسعار على طول سلسلة التسويق. كذلك، يتعين على الباحثين أن يعرفوا قيمة ربع الحصص لكي يكون بوسعهم حساب السعر الداخلي في الاتحاد الأوروبي.

ولذلك، يعد ربع الحصص من المعالم القياسية الأخرى شديدة الأهمية في التحليلات. ومع ذلك، فمن الصعب تقدير ربع الحصص. وتشير البيانات الشحيحة المتاحة عن قيمة تصاريح الاستيراد إلى أن ربع الحصص يمكن أن تتراوح قيمته السوقية بين 100 و 120 يورو للطن.

وبالإضافة إلى ذلك، يتعين أن يعرف الباحثون توزيع ربع الحصص بين الأطراف الرئيسية في سلسلة تسويق الموز. وترجع عدم معرفة الباحثين لهذا التوزيع إلى قلة البيانات الخاصة بالأسعار وعدم التيقن الذي يكتنف قدرة الأطراف الرئيسية في السوق على المساومة. ويعتقد بعض الباحثين أن الجانب الأكبر من ربع الحصص يذهب إلى أصحاب التراخيص، أي إلى المستوردين. ومع ذلك، فإن هيكل التكامل الرأسي لتجارة الموز يدل على أن من المرجح أن ربع الحصص يُعاد توزيعه على طول سلسلة التوريد. فشركات الموز متعددة الجنسيات يشمل نشاطها عمليات الإنتاج، والتصدير، والاستيراد، والإنضاج والتوزيع. وعندما تحصل هذه الشركات على تصاريح استيراد، فإن هذا الربع من المرجح أن يفيد جميع هذه العمليات (بما في ذلك الإنتاج)، وليس قطاع الاستيراد فقط. وبالمثل، تهيمن بعض مجموعات منتجي ومصدري الموز على شركات الاستيراد التي تحصل على تصاريح الاستيراد في الاتحاد الأوروبي. ومن المفيد للباحثين الذين يستخدمون طريقة الاقتصاد القياسي وطريقة تحليل الفجوة السعرية أن يعرفوا نصيب الموردين من ربع الحصص.

والبيانات المتاحة غير كافية على الإطلاق. فلا توجد بيانات دقيقة يمكن التعويل عليها عن الأسعار "فوب" و "سيف"، كما تشير التجربة إلى أن قيمة الوحدة من الصادرات والواردات لا تعد بديلاً مناسباً لهذه الأسعار. والشركات فقط هي التي يوجد لديها نوع المعلومات اللازمة لإجراء التحليلات المناسبة عن المنافسة غير الكاملة، ولكن هذه المعلومات تعد من أسرار التجارة ولا يستطيع الاطلاع عليها إلا عدد قليل من الباحثين. وعدم توافر البيانات الجيدة لا يُمكن الباحثين من تحديد طبيعة استجابة العرض والطلب، وهذا معناه أن من اللازم إجراء مزيد من البحوث لمعرفة درجة مرونة العرض والطلب.

وتفترض جميع طرق المحاكاة وتحليل الفجوة السعرية التي تستعرضها هذه الوثيقة أن المنافسة كاملة. ولم يعثر Herrmann and Sexton (2001) على ما يدل على ممارسة قوة السوق على الرغم من ارتفاع درجة مشاركة شركات التسويق متعددة الجنسيات. ويختلف مع ذلك محللون آخرون يقولون إن الاحتكار الذي يمارسه المستوردون قد أدى إلى تحوّل الأرباح بعيداً عن المنتجين وزيادة أسعار التجزئة، لأن تجارة الموز تتميز بالاحتكارات التي يمارسها المصدرون والمستوردون على امتداد سلسلة التوريد ابتداء من الإنتاج وحتى البيع بالتجزئة. وهم يرون أن السوق مغلقة تقريباً أمام أي أطراف جديدة تريد دخولها. ومن اللازم إجراء بحوث تجريبية على النماذج القائمة على المنافسة الكاملة والمنافسة غير الكاملة لاختبار مدى صحة النظريات

يستفيدون من ربع الحصص في شكل أسعار أعلى. فعندما يتحكم منتج بلدان إفريقيا والكاربيبي والمحيط الهادي في أصحاب الحصص الذين يحملون تراخيص الاستيراد يحصل المنتجون على كل ربع الحصص. ويعد موقف رابطة مصدري الموز بدول الكاريبي في المفاوضات مثلاً على كيفية تأثير فقدان ربع الحصص بعد التحول إلى النظام القائم على التعريفية الجمركية فقط. إذ تقترح الرابطة تعريفية بواقع 275 يورو للطن، وبالتالي فإنها تقول ضمناً إنها في حاجة إلى حافز لا يقل عن 200 يورو للطن بالإضافة إلى التعريفية التفضيلية بواقع 75 يورو للطن لكي تكون الصادرات من جزر وندوارد مجدية.

• ما هي طبيعة الطلب على الموز في الاتحاد الأوروبي؟

تخضع جميع البلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لنظام استيراد موحد، ومع ذلك فإن تجميع الطلب في معادلة واحدة، كما هو مفترض في معظم النماذج، أمر مشكوك فيه. أولاً، توجد أسباب تاريخية وثقافية لتفضيل المستهلكين للموز الذي يأتي من مصادر معينة. فعلى سبيل المثال، تستورد ألمانيا الموز أساساً من أمريكا اللاتينية، وتستورد المملكة المتحدة كميات كبيرة من بلدان الكاريبي، وتأتي كميات كبيرة من الموز المستهلك في فرنسا وإسبانيا من الأقاليم التابعة للاتحاد الأوروبي. وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن من الأفضل النظر إلى الطلب في الاتحاد الأوروبي على أساس كل بلد على حدة، وتمثيله بنموذج يميز بين الواردات بحسب منشئها (كما في نماذج Armington الشهيرة؛ راجع Vanzetti et al.). ومع ذلك، تتأثر هذه النماذج بشدة بدرجات المرونة المطبقة في إحلال مصدر محل آخر، ولا توجد في الوقت الحاضر بحوث تبيّن القيم التي أسفرت عنها هذه النماذج.

ثانياً، أن السلاسل الزمنية المتاحة لتقدير إجمالي درجات مرونة الطلب في الاتحاد الأوروبي تغطي فترات زمنية قصيرة ومن المحتمل أن يوجد بها الكثير من الفجوات الهيكلية. فآثار حصص التعريفية الجمركية من حيث تشويه التجارة، والتغيرات المتتالية في سياسات استيراد الموز، وتوسيع نطاق الاتحاد الأوروبي مرتين خلال السنوات العشر الماضية لم تسمح كلها بتقدير إجمالي درجات مرونة الطلب بشكل له دلالة من الناحية الإحصائية. وهذا معناه أن الباحثين يميلون في معظم الحالات إلى افتراض أن درجات المرونة مماثلة لما هي في الأسواق الأخرى (مثل سوق الولايات المتحدة)، أو أنهم يعتمدون على قيم تركيبية تستند إلى تقدير الخبراء.

وليس من الواضح ما إذا كانت قد طرأت تغيرات على منحني الطلب في الاتحاد الأوروبي، بخلاف تلك المرتبطة بالتحركات السعرية في السنوات الأخيرة. ويقول Borrell and Bauer (2004) إنه خلال تسعينات القرن العشرين، ارتفع عدد السكان في الاتحاد الأوروبي، وانخفضت أسعار الموز، وتضاءل نصيب الفرد من الاستهلاك. وهما يعتبران ذلك دلالة على أن الطلب على الموز في الاتحاد الأوروبي قد أصيب بالركود أو أنه انخفض. ولدى معايرة النموذج الذي وضعاه على العقد الماضي، كان لابد أن يكون الاتجاه نحو الهبوط بنسبة 2 في المائة سنوياً حتى يمكن تفسير الهبوط الذي توصلوا إلى حدوثه في ربع الحصص.

كذلك فإن سعر صرف اليورو مقابل الدولار له تأثير جوهري على نتائج نماذج المحاكاة، ويوجد قدر كبير من عدم التيقن فيما يتعلق بالقيمة التي يمكن أن يصل إليها اليورو في سنة 2006. وقد كشف سعر صرف اليورو مقابل الدولار خلال السنتين الماضيتين عن تباين بنسبة تتجاوز 50 في المائة. وفي حدود هذا النطاق، فإن تعريفية بواقع 200 يورو للطن معناها أن القيمة الدولارية لهذه

للهدف المحدد في كل دراسة والافتراضات التي تقوم عليها. وقد سبقت الإشارة في هذا التقرير إلى أن الدراسات المختلفة التي أجريت حتى الآن غالباً ما تتباين أهدافها (أي الإبقاء على مجموع الواردات من أمريكا اللاتينية، أو الإبقاء على حصة الصادرات من بلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي، أو المحافظة على استقرار الأسعار في الاتحاد الأوروبي)، ولذلك توصلت إلى قيم مختلفة للتعريفية الجمركية "المثلى". ومن المحتم بنفس القدر إجراء اختبارات طبقاً لافتراضات مختلفة وملاحظة تأثير ذلك على النتائج. فسوف تترتب على تحليلات الحساسية هذه مجموعة من التقديرات الخاصة بالتعريفية الجمركية المكافئة وليس قيمة واحدة لها.

إن التنوع الواسع لأصحاب المصلحة وتضارب المصالح فيما بينهم يجعل البحث عن توافق في الآراء بشأن تعريفية واحدة أمراً شديداً الصعوبة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن "موردي منطقة الدولار" وموردي بلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي لا يشكلون مجموعتين متجانستين من البلدان. إذ توجد بين بلدان إفريقيا والكاريبى والمحيط الهادي، على سبيل المثال، اختلافات جوهرية بين البلدان من حيث هيكل الإنتاج، والإنتاجية، والقدرة على المنافسة والقدرة على التجاوب مع التغيرات التي تطرأ على الطلب. ونتيجة لذلك، ستكون لإصلاح نظام تجارة الموز في الاتحاد الأوروبي تأثيرات شديدة التباين على كل منها.

ويبدو أن من غير المرجح التوصل إلى تعريفية جمركية مكافئة لنظام الحصص تحافظ على الوضع الراهن بكل جوانبه. فليس من المرجح أن تكون أداة واحدة من أدوات السياسات كافية للمحافظة على مصالح جميع أصحاب المصلحة. فقد يكون من المفضل من زاوية السياسات استخدام أكثر من أداة من أدوات السياسات وعدم الاقتصار على أداة واحدة. وعلى سبيل المثال، يطالب بعض المحليين بتعريفية تفضيلية بمعدل منخفض تقترن بمدفوعات في حالة العجز أو بدعم مباشر للدخل لمعظم المنتجين المعرضين للمخاطر. ومع ذلك، يشك آخرون في ما إذا كانت هذه التدابير سيكون لها نفس الآثار التي تُحدثها الأفضليات التجارية على الاقتصاد المحلي، ويقولون إن إنتاج الموز له آثار مضاعفة من حيث توليد الدخل وفرص العمل لا تحققها المدفوعات المباشرة. وهم يقولون أيضاً إن المدفوعات الكبيرة لتغطية العجز قد لا تتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية.

المتنافسة. وتعد هذه القضية ذات أهمية كبيرة، فلا يمكن وجود مكافئ للتعريفية الجمركية في سوق لا تقوم على المنافسة الكاملة.

7 ملاحظات ختامية

إن كل طريقة من طرق حساب التعريفية الجمركية المكافئة التي استعرضتها هذه الدراسة لها جوانب قوة وجوانب ضعف، ولكن القضية الأكثر إلحاحاً التي ينبغي البت فيها قبل اختيار طريقة معينة هي المبرر المنطقي لاختيار أسعار معينة.

وينبغي لصانعي السياسات في البداية تقييم النتائج طبقاً

المراجع

- AGREEM.** 2004. *Estimación de un nivel de arancel único para sustituir el actual sistema de protección europeo del mercado del plátano.* Universidad Autónoma de Madrid, Spain.
- AGREEM.** 2004. *Obtención del nivel de arancel equivalente al régimen vigente del plátano en la UE 25 según el procedimiento previsto en el Apéndice del Anexo 5 del Acuerdo de Agricultura de la OMC.* UAM, Madrid.
- Arias, P., Dankers, C., Liu, P. & Pilkauskas, P.** 2002. *The World Banana Economy 1985-2002.* FAO Commodity Studies No. 1; FAO: Rome.
- Borrell, B. & Bauer, M.** 2004. *EU Banana Drama: not over yet.* CIE, Canberra and Sydney.
- Borrell, B. & Hanslow, K.** 2004. *Banana supply elasticities.* CIE Briefing note, CIE, Canberra and Sydney.
- Borrell, B. & Yang, M.** 1990. *EC Bananarama 1990.* International Economics Department. WPS 523. World Bank. Washington, DC.
- Council of the European Union.** 2004. *Calculation of duty-paid price for green bananas in the E.U.* 25; DS 829/04.
- ECBTA (European Community Banana Trade Association).** 2004. Circular # 41/2004.
- European Commission.** 2004. *Communication from the Commission on the modification of the European Community's import regime for bananas;* COM(2004) 399 final; Brussels, 2.6.2004.
- FAO.** 2001. CCP: BA/TF 01/CRS.4, FAO, Rome, 2001.
- FAO.** 2003. *Banana projections to 2010.* CCP: BA/TF 03/3.
- FAO.** 2004. *Changes in the banana import regime of the European Union: a quantitative model from FAO's Commodities and Trade Division;* presented at the Informal Expert Consultation on Banana Trade Policy; 28-29 October 2004, FAO, Rome.
- Francois, J., & Hall, K.H.** 2003. *Global Simulation Analysis of Industry-Level Trade Policy,* www.intereconomics.com/handbook/Models.
- Guyomard, H., Laroche, C. & Le Mouël, C.** 1999. Impacts of the Common Market Organization for Bananas on European Union Markets, International Trade, and Welfare. *Journal of Policy Modeling* 121(5):619-631. Elsevier Science Inc.
- Guyomard, H., & Le Mouël, C.** 2002. *The New Banana Import Regime in the European Union: A Quantitative Assessment.* INRA Working Paper 02-04, Cedex, France.
- Guyomard, H., Le Mouël, C., Levert, F., Lombana, J.** 2004. *Will the banana trade war ever end?* Paper presented for FAO Informal Expert Consultation on Banana Trade Policies, Rome, 28-29 October 2004. 12p.
- Herrmann, R. & Sexton, R.** 2001. Market Conduct and the Economic Impacts of a Tariff rate Quota Policy: The European Banana Case. In: Moss, C., G.B. Rausser, A. Schmitz, T. Taylor and D. Zilberman (eds.), *Agricultural Globalization, Trade and the Environment.* Dordrecht 2001: Kluwer Academic Press, pp.153-177.
- Horus.** 2004. *La banane africaine dans l'Union européenne.* Horus Entreprises, Paris, France, Septembre 2004.
- Kersten, L.** 2004. *Von Quoten zu Zöllen in der EU-Bananenmarktordnung: Auswirkungen auf Welt-und EU-Märkte;* Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik. Federal Research Centre of Agriculture, Braunschweig, Germany. See also Kersten, L. 1995. Impacts of the EU banana market regulation on international competition, trade and welfare; *European Review of Agricultural Economics*, 22:321-335.
- McCorriston, S.** 2003. *Imperfect competition and international agricultural commodity markets.* Paper prepared for FAO symposium on "The State of Agricultural Commodity Market Research", Rome, 15-16th December 2003.
- McCorriston, S. & Sheldon, I.** 1996. Trade policy reform with vertically-related markets. *Oxford Economic Papers* 48:664-72.
- NERA Economic Consulting and Oxford Policy Management.** 2004. *Addressing the impact of Preference Erosion in Bananas on Caribbean Countries: A Report for DFID.*
- Preville, Claudius.** 2003. *Impact of changes in the European Union's policy for banana imports on the Eastern Caribbean Region (1992-2002);* paper prepared for the Commonwealth Secretariat, London.
- Raboy, D.** 2004. *Calculating the Tariff Equivalent to the Current EU Banana Regime.* Patton Boggs LLP, Washington.
- Spreen, T., Paggi, M., Flambert, A. & Jauregui, C.** 2003. Implications of Changes in the EU Banana Trade Regime on World Banana Trade. *Florida Agricultural Experiment Station Journal Series;* University of Florida.
- Vanzetti, D., Fernandez de Córdoba, S. & Chau, V.** 2004. *Banana Split: How EU Policies Divide Global Producer.* Paper presented for FAO Informal Expert Consultation on Banana Trade Policies, Rome, 28-29 October 2004.
- WTO.** 2001. *European Communities – the ACP-EC Partnership Agreement.* Doha WTO Ministerial Conference; WT/MIN(01)/15.

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)

Viale delle Terme di Caracalla

00100 Rome, Italy

Telephone: (+39) 06 57051

Fax: (+39) 06 57053152

E-mail: TradePolicyBriefs@fao.org

www.fao.org
