

# کشاورزی در دور مذاکرات اروگوئه



بررسی  
اوضاع و احوال کلی

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
مركز چاپ و انتشارات علوم انسانی

## منافع کشورهای

۳- طرح اخیر کمیته «GATT» در رابطه با حداقل دستیابی به نیازهای وارداتی و سوبسیدهای صادراتی تأمین شده توسط تولید کننده.

سوبسیدها، شایان توجه خاص می باشد. این دو طرح که در سالهای ۱۹۸۴ و ۱۹۸۵ به شورای «گات» ارائه شده است، می تواند به

دو طرح بالقوه مهم بوسیله کمیته تجارت کشاورزی «گات» ارائه شده است که به دلیل نحوه ایجاد ارتباط بین موافقتنامه های تقسیم بازار و قیمت های داخلی و تأمین مالی

عنوان تلاشی جهت پایان دادن به اتکای روزافزون کشورهای توسعه‌یافته بر محدودیتهای وارداتی شدیدتر و صادرات سوبسید شده برای رفع مشکلات عرضه داخلی خود، تلقی شود. یک ارزیابی کمی در رابطه با این دو طرح انجام شده است.

برطبق گزارش کمیته: سوبسیدهای صادراتی تنها در صورتی باید حفظ شود که بوسیله تولید کنندگان تأمین گردد، که در نتیجه قیمت خالص دریافتی توسط آنها را کاهش میدهد. چگونگی دقیق عملکرد چنین طرحی بستگی به روش خاصی دارد که برای جمع‌آوری منابع جهت تأمین مالی سوبسید صادراتی اتخاذ میشود. در بررسی انجام شده، چنین فرض شده است که یک مالیات براساس ارزش<sup>۱</sup>، بر روی تولید کل بسته میشود که آن را کاهش میدهد.

طرح دوم، کشورهایی که محدودیتهای وارداتی را حفظ می‌کنند ملزم میسازد که

تولید داخلی برسد، که در اینجا برای روشن شدن مطلب، ۱۰ درصد فرض شده است. کلیه کشورهای محدودکننده واردات که قبلاً و در شرایط اولیه، حداقل معادل ۱۰ درصد تولید داخلی خود واردات نداشته‌اند، مشمول این الزام «حداقل دستیابی» میشوند.

این قانون چه برای کشورهایی که از ابتدا واردکننده صرف هستند و چه کشورهایی که صادرکننده صرف هستند (بیشتر بدلیل محدودیتهای وارداتی تا به دلیل مزایتهای نسبی هزینه)، بطور مساوی بکار میرود.

شبیه‌سازی تأثیر اجرای این پیشنهادها بر روی قیمت جهانی و درآمدهای ارزی ۵۸ کشور در حال توسعه در جدول (شماره ۳) خلاصه شده است. همانطور که انتظار میرود، رفع موانع تجاری در کشورهای «OECD» منجر به افزایش قیمتتهای جهانی در هر حالت میشود، چرا که منحنی تقاضای واردات جهانی به سمت راست انتقال می‌یابد. میزان افزایش پیش‌بینی شده، برای کشورهایی که مستقیماً تحت تأثیر تغییرات سیستم تجاری قرار میگیرند، نه تنها به نوع ضابطه پیشنهاد شده (یعنی سوبسیدهای صادراتی تأمین شده توسط تولیدکننده یا حداقل دستیابی به واردات)، بلکه به نوع تعدیلات داخلی مفروض نیز بستگی دارد.

## در حال توسعه

اجازه دهند وارداتشان به درصد حداقلی از

1) ad — Valorem tax.

اثرات فرضی طرحهای «GATT» با نتایج کاهش فرضی تعرفه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای تا میزان تعرفه‌های اصل «دولت کامله الوداد»<sup>۱</sup>، با یکدیگر مقایسه گردیدند. بین این دو روش تفاوت قابل ملاحظه‌ای وجود دارد، زیرا هم سوبسیدهای صادراتی تأمین شده توسط تولیدکننده و هم حداقل دستیابی به واردات منوط به شرایطی هستند که قبلاً کشورهای بشدت حمایت شده «OECD» را از پیروی از قوانین پیشنهادی طرح GATT معذور ساخته است.

در زمینه صادرات فقط دو کشور توسعه یافته و در زمینه قانون حداقل دستیابی تنها سه کشور (شامل EEC) تحت تأثیر مستقیم قرار میگیرند. کشورهایی که سیستم تجاری آنها بشدت از تجارت شکر حمایت می‌کند (نظیر کانادا، ژاپن، سوئیس یا امریکا) براساس طرحهای GATT برای کاهش حمایت خود تحت هیچگونه فشاری نخواهند بود. دلیل این امر این است که، آنها یا شکر صادر نمی‌کنند که در نتیجه مشمول قوانین سوبسید صادراتی نمیشوند و یا به میزان تولید داخلی و یا بیش از آن شکر وارد می‌کنند که در نتیجه از هرگونه کنترلی تحت قانون حداقل دستیابی نیز می‌گریزند. در طی سالهای ۱۹۷۹-۸۱، در بین سایر کشورهای توسعه یافته نیز کشوری وجود نداشت که یا

صادرکننده شکر باشد و یا کمتر از ۱۰ درصد تولید داخلی خود شکر وارد کند. اگر بگوئیم قانون ۱۰ درصد می‌تواند بسادگی به ۲۰ یا ۳۰ درصد تبدیل شود، باز هم نتایج تغییر مهمی نخواهند کرد. بررسیهای مقدماتی بر روی گوشت گوساله نیز نشان‌دهنده نتایج مشابهی است. حتی نتایج بر روی سایر محصولات (مثلاً لبنیات) ممکن است قابل توجه‌تر باشد.

از ارزیابی طرحهای GATT چنین نتیجه‌گیری می‌شود که اگرچه کشورهای در حال توسعه براساس تمایلشان نسبت به یکی از این دو ضابطه تقسیم شده‌اند (سته به اینکه آیا واردکننده و یا صادرکننده محصولات مورد نظر هستند)، لکن بنظر میرسد کشورهای در حال توسعه و بطور مشابه مصرف‌کنندگان در کشورهای «OECD» تحت تأثیر قرار گرفته، روش حداقل دستیابی در حالت «مازاد مطلق ثابت» و یا «تبادل در بازار داخلی» ارجحیت داشته باشد. چنین نظری براساس این فرض است که کشورها مانع از افزایش صادرات خود به میزان مساوی و یا نزدیک به حداقل نیازهای وارداتی خود میشوند. اگر چنین فرضی وجود نداشته باشد، نمیتوان انتظار افزایش قیمت جهانی، یا هر گونه منافع ارزی ناشی از آن را برای کشورهای در حال توسعه داشت. البته یک مشکل در رابطه با این

1) Most - Favored - Nation.

جدول ۳- اثرات اتخاذ دوروش «حداقل دستیابی به واردات» و «سوبسیدهای صادراتی تأمین شده توسط تولیدکننده» بر روی قیمت جهانی و درآمدهای ارزی کشورهای در حال توسعه از تجارت شکر

نمبر قیمت جهانی (درصد)	نمبریارات در درآمدهای ارزی کشورهای در حال توسعه		فاصله اتخاذ شده
	درصد	میلیون دلار (به قیمت های ثابت)	
۰/۷۲	۴/-	۱۰۵/۶	سوبسیدهای صادراتی تأمین شده توسط تولیدکننده
۱/۹۱	۱۰/۲	۲۷۶/۸	حداقل دستیابی به سطح حمایت ثابت
۲/۳۰	۱۲/۶	۲۳۴/۲	قیمت داخلی ثابت (۱)
۲/۱۰	۱۱/۵	۳۰۵/۹	مازاد مطلق ثابت (۲)
۶/۷۲	۲۸/۲	۱۰۱۸/۷	تعادل در بازار داخلی (۳)

- (۱) برخی از کشورها در رویارویی با یک افزایش قیمت جهانی، سطح حمایت خود را کاهش میدهند تا سطح قیمت داخلی را بطور مطلق ثابت نگاهدارند.
- (۲) سطح حمایت کاهش می یابد بطوری که مازاد داخلی در تعادل نهایی دقیقاً معادل مازاد اولیه قبل از روش حداقل دستیابی باشد.
- (۳) سطح حمایت تا حدی کاهش می یابد که عرضه و تقاضای داخلی را متعادل سازد.

منبع: Valdes and Zietz.

نتیجه گیری، این است که، در حالیکه سیستمهای تجاری تحت نفوذ «GATT» هستند، واکنش داخلی دولتها نسبت به تغییرات بعدی ممکن است چنین نباشد. بنابراین در صورتیکه طرح فوق با محدودیت هائی در زمینه حمایت تکمیل نشود، حتی اگر «حداقل دستیابی» به عنوان بخشی از یک قانون تجدیدنظر شده جدید «GATT» در مورد تجارت محصولات کشاورزی پذیرفته شود، هنوز راههای متنوع گسترده ای وجود دارد که هر یک از کشورها می توانند از آن طفره روند، که فقط معدودی از آنها قطعاً به نفع مصرف کنندگان و کشورهای در حال توسعه است. میتوان چنین نتیجه گیری کرد که تغییرات قانون «GATT» در مورد «سوبسیدهای صادراتی» و «حداقل دستیابی»، گامی در جهت صحیح می باشد.

لکن جایگزینی برای کاهش عمومی موانع تجاری بحساب نمی‌آید. همچنین تجزیه و تحلیل نشان می‌دهد که اگر چنین روشهایی عملاً بکار گرفته شود، عدم توافق بین کشورهای تحت تأثیر قرار گرفته در مورد تفسیر قوانین ضمیمه آن بسیار محتمل است. چنین احتمالی مؤید این نظر است که نیاز فوری به تقویت قوانین و مقررات فعلی گات در مورد سوبسیدها و محدودیتهای کمتی و بهبود شیوه‌های حل مناقشات وجود دارد.

۴- نظری به مذاکرات در مورد تجارت محصولات کشاورزی در دور اروگوئه: کشورهای در حال توسعه باید چه درخواست و پیشنهادی داشته باشند؟

بدنبال بحثهای مطرح شده تا بدینجا، این سؤال پیش می‌آید که کشورهای در حال توسعه از مذاکرات تجاری چندجانبه چه انتظاری باید داشته باشند؟ چه پیشنهادی را می‌توانند ارائه دهند؟ و از چه چیز باید اجتناب ورزند؟ البته استناد به «دیدگاههای کشورهای در حال توسعه» باید با احتیاط تلقی شود. کشورهای در حال توسعه مانند کشورهای صنعتی، با توجه به بازارهای کالای خاص، منافع متضادی دارند. در این بخش سه ردیف از موضوعات تشریح میشوند: ۱- اقدامات مستقیم جهت افزایش

دستیابی کشورهای در حال توسعه به بازار

۲- تقویت قوانین و مقررات گات

۳- معامله به مثل و آنچه که کشورهای در حال توسعه می‌توانند ارائه دهند.

اقدام مستقیم برای افزایش دستیابی به بازار

از شواهد کمی موجود در بخش دو این مقاله، نتایج متعددی در مورد ارتباط استراتژیهای مورد مذاکره با کشورهای در حال توسعه آشکار میشود. بررسی موجود در بخش دو، عمدتاً بر نیاز کشورهای در حال توسعه به اطمینان از اینکه کشاورزی در رأس برنامه کار دور اروگوئه قرار دارد، تأکید دارد. نکته در خور توجه دیگر اینکه، منابع اطلاعاتی مربوط به مدلهای آزادسازی تجارت نشان می‌دهند که هزینه تعدیلات برای کشورهای آزاد کننده تجارت، در حالت آزادسازی چندجانبه در مقایسه با کاهش یک‌جانبه موانع تجاری، کمتر خواهد بود. واقعیتی که از نظر سیاسی اهمیت دارد این است که ضرررفاهی تولیدکننده در کشورهای آزاد کننده تجارت، در صورتیکه سایر کشورها نیز بطور همزمان اقدام به آزادسازی نمایند، کمتر خواهد بود. هرچه تعداد بازارهای حمایت شده‌ای که تجارت کالای خاصی را آزاد می‌سازند بیشتر باشد، افزایش قیمت جهانی بیشتر و در نتیجه کاهش قیمت تولیدکننده که مورد نیاز بازارهای حمایت شده است کمتر خواهد

بود.

صنعتی بازیگران مسلط در تجارت اکثر محصولات کشاورزی و مسئولین اصلی بی نظمی در بازارهای جهانی این محصولات می باشند، قیمت‌های داخلی بالا مشکل اصلی کشورهای «OECD» در تخصیص بیش از حد منابع به کشاورزی است.

نتیجه گیری دومی که از بررسی مطالعات می شود این است که اهمیت موانع غیرتعرفه ای (NTBs) و انواع مداخله های غیرگمرکی، نظریه تمرکز کمتر بر روی جریان‌ات تجاری (Trade flows) و تأکید بیشتر بر روی سطوح قیمت داخلی را مستدل تر می سازد. در مذاکرات تجاری چندجانبه، تأکید باید بر موانع غیرتعرفه ای و کلیه سیاست‌های داخلی دارای اثرات تجاری باشد. سوبسیدهای صادراتی، عوارض مالیات‌های متغیر و سایر مداخله ها، جزء لاینفک سیاست‌های داخلی با هدف کمک به درآمد کشاورزی است. برای ایجاد تغییرات وسیع، مذاکرات نباید به تعرفه ها محدود باشد. البته پدیده افزایش تعرفه برای کشورهای در حال توسعه اهمیت دارد و بنابراین کاهش تعرفه مثلاً در مورد مواد غذایی نیم سوخته، عامل مهمی در دستور کار مذاکرات می باشد.

آنچه که مورد نیاز است یک ضابطه کلی برای حمایت و در سبه یا چهار سال آینده ملزم نمودن کمک های داخلی بر اساس مقایسه مستقیم بین قیمت‌های مرجع داخلی و بین المللی می باشد، تا با یک درصد کاهش

در مورد این سئوالات که چه کشورهایی تجارت را آزاد می سازند ( EEC, OECD, ژاپن، کشورهای در حال توسعه)، چه مانع تجاری کنار گذاشته می شود (محدودیت‌های کمی و یا تعرفه ها)، و چه محصولاتی تحت تأثیر قرار می گیرند؟ دو نتیجه اصلی از بخش‌های گذشته بدست می آید.

اولاً، آنچه که واقعاً برای اقتصادهای در حال توسعه و بطور کلی تر برای تجارت جهانی محصولات کشاورزی اهمیت دارد، آزادسازی تجارت در کشورهای صنعتی غرب است. سیاست‌های تجاری در دو گروه کشورهای دیگر نیز در نتیجه نهایی مؤثر است. شوروی که عضو گات نیست، بصورت وارد کننده عمده حبوبات، کره، شکر و در سطح پائین تری انواع گوشت، در بازارهای جهانی درآمده است.

در حال حاضر اقتصادهای در حال توسعه بازارهایی با سریعترین رشد را در زمینه غلات داراست که می توان گفت به استثنای کشورهای نظیر کره جنوبی و تایوان، سطوح پایینی از حمایت در مورد آنها وجود داشته است. لکن موانع وارداتی در اقتصادهای در حال توسعه در برخی از محصولات دیگر (کنف، میوه جات و غیره) مؤثرند و باید سیاست‌های تجاری آنها در دور مذاکرات ار و گوئه مورد توجه قرار گیرد. تا آنجائیکه از تحقیق موجود بدست می آید، هنوز کشورهای

کدام کالاها اولویت داده شود، تفاوت می‌کند. اکثر کشورهای در حال توسعه از اولویت دادن به محصولات غیر از غلات (نظیر شکر و گوشت) منفعت می‌برد. به دلیل وابستگی بسیاری از کشورهای در حال توسعه به واردات غلات، بحث‌انگیزترین گروه کالایی در بین آنها، غلات است. البته اگر هر یک از کشورهای در حال توسعه در دور مذاکرات برای محصولات مرجح خود جداگانه فشار وارد کند، موقعیت آنها تضعیف می‌شود و بنظر می‌رسد آزادسازی تجارت غلات در صدر اولویت‌های کشورهای توسعه یافته در مذاکرات باشد (در اولویت اول برای معدودی از کشورهای در حال توسعه نظیر آرژانتین، تایلند و اوگوئه).

بحث در رابطه با غلات این سؤال را ایجاد می‌نماید که آیا مذاکرات باید کالا به کالا پیش رود؟ چنانکه احتمالاً مطلوب برخی از کشورهای توسعه یافته است. غالباً شکر، غلات و لبنیات به عنوان کاندیداهای اصلی مشخص می‌شوند. زمانیکه ورود در یک مبارزه علیه حمایت‌گرایی در بخشهای متعدد و بطور همزمان، از نظر سیاسی بسیار مشکل بنظر میرسد، چنین روشی به عنوان راهی عملی برای شروع جریان مبارزه جالب است. البته نتایج چنین شیوه‌ای برای کشورهای در حال توسعه احتمالاً ضعیف

تدریجی حمایت دنبال شود. معیارهای حمایت اسمی یا معادلهای سوبسید مصرف و تولید، می‌توانند شاخصهایی برای حمایت باشند که تأثیر سهمیه‌های وارداتی، عوارض متغیر، تعرفه‌ها، پرداختهای مربوط به عدم کشت یا تبدیل کشت و سوبسیدهای صادراتی بر روی قیمت‌های داخلی را نشان می‌دهند. در حالیکه معیارهای حمایت اسمی نمی‌تواند نشان دهنده سوبسید پرداختی به داده‌های تولید باشد، میزان مستقیم سطوح حمایت اسمی از داده‌های قابل مبادله قابل برآورد می‌باشد. در صورتیکه ضوابط نرخهای حمایت موثر<sup>۱</sup> (ERPS) رضایت بخش نباشد و یا توافق بر روی یک سیستم مناسب جهت دستیابی به آن مشکل باشد، چنین برآوردی مطلوب خواهد بود. برخی از انتقال‌های مستقیم درآمد به کشاورزان (نظیر تأمین اجتماعی، اما نه پرداختهای جبرانی<sup>۲</sup> که فعلاً در امریکا بکار میرود)، ممکن است تا حدی که به سطح حمایت از تولید کنندگان و یا قیمت‌های پرداختی توسط مصرف کنندگان اثر نگذارد، بحساب نیاید.

در مذاکرات مسئله پوشش کالائی برای کشورهای در حال توسعه بصورت آزر-دهنده‌ای درآمد است. نتایج بخش دوم مقاله نشان می‌دهد که چگونه منافع بین کشورهای در حال توسعه بسته به اینکه به

1) Effective Rates of Protection

2) Deficiency Payment

خواهد بود. در گذشته اقدام به ایجاد کنوانسیون‌های جداگانه کالایی شده (مثلاً در مورد گندم، لبنیات و گوشت) که موفقیت‌آمیز نبوده است. کنوانسیون‌های انفرادی اجازه مذاکرات بین‌بخشها را نمی‌دهد (نکته‌ای که در زیر بررسی شده است) و بنابراین بعید است که تعهد سیاسی سطح بالایی نسبت به آن وجود داشته باشد. در نتیجه، در کنوانسیون‌های کالایی، مذاکرات بین نمایندگان بخشی صورت می‌گیرد، که حمایت سیاسی آنها بیشتر از جانب جناحهای طرفدار کشاورزی در مجلس قانونگذاری کشور خودشان است تا از سوی منافع گسترده‌تر تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان. بعلاوه چنین روشی احتمال معامله بین کشورهای عمده صنعتی را بدون توجه به نیازهای کشورهای در حال توسعه افزایش میدهد.

انتظار می‌رود تحکیم اصول و مقررات گات برای تجارت محصولات کشاورزی در دهه ۱۹۹۰ بصورت یک مسئله بسیار مهم در دور مذاکرات اروگوئه درآید که نیاز به توافق بر روی مسائل جدید و پیروی از قوانینی نو دارد. چنین اقدامی شامل تصمیم‌گیری در مورد لغو معافیت‌های دائمی کشاورزی و یا ممنوعیت یا محدودیت ابزارهای سیاسی خاص (نظیر سوبسیدها) می‌باشد.

مذاکرات گات در کاهش تعرفه محصولات صنعتی و اجرای آنها موفق بوده است. در مورد موانع غیرتعرفه‌ای که شکل

غالب حمایت در کشاورزی است، چنین نبوده است. مشکلات عمده صادرکنندگان محصولات کشاورزی: محدودیت‌های کمی، سوبسیدهای داخلی و ضمانت‌های اجرائی تبعیض‌آمیز که کشورهای صادرکننده خاصی را در نظر دارد (براساس سوابق موجود به کشورهای در حال توسعه لطمه می‌زند)، و ضعف مکانیسم گات برای نظارت و رفع اختلاف می‌باشد. مجمع حل اختلاف که مسئولیت اجرای تصمیمات را به عهده دارد، هیچگونه قدرت واقعی برای به اجرا گذاشتن پیشنهادها را ندارد. تقویت ظرفیت و قدرت گات جهت ارزیابی، افشاء و تحریم نقض-کنندگان پیمانهای مورد توافق، ابزار بسیار مهمی برای افزایش میزان دسترسی به بازار می‌باشند.

کشورهای در حال توسعه خصوصاً باید علاقمند باشند تا بصورت شریکی فعال در یک نظام بین‌المللی که فراهم‌کننده چهارچوبی از هنجارها، قوانین و خط‌مشی‌ها می‌باشد، درآیند. راه دیگر می‌تواند حمایت تبعیض‌آمیز و قراردادهای دوجانبه باشد که احتمال نویدبخشی آن برای بازیگران اقتصادی کوچک، بسیار کمتر است. یک مکانیسم اجرائی قوی در درون گات که این امر مسئولیت هر دولت را نسبت به سیاست‌های تجاریش افزایش می‌دهد. چنین مکانیسمی خصوصاً برای کشورهای کوچک و اکثر کشورهای در حال توسعه مفید خواهد بود.



اقدامات متقابل و آنچه که کشورهای در حال توسعه می‌توانند پیشنهاد کنند:

اگر قرار است اتفاق مهمی در دور مذاکرات تجاری چندجانبه به وقوع به پیوندد، باید قدرتهای تجاری عمده ( EEC ، ژاپن و امریکا ) بین خود به توافق برسند. خطری که برای کشورهای در حال توسعه وجود دارد این است که سه قدرت بزرگ قادرند قبل از آنکه مذاکرات با آنها را آغاز نمایند، در بین خودشان به توافقی برسند که می‌تواند برای منافع بلندمدت کشورهای در حال توسعه و بطور کلی سیستم گات زیان آور باشد. کشورهای توسعه یافته (بجز EEC ، ژاپن و امریکا و در حال توسعه به منظور بدست آوردن نفوذ، باید انگیزه‌هایی را به قدرتهای تجاری پیشنهاد کنند. اعتقاد بر این است که این انگیزه‌ها می‌تواند از دو جناح باشد: اولاً، کشورهای در حال توسعه باید آماده معامله بمثل در امتیازات تجاری باشند، براساس این فرض که در چنین صورتی کشورهای توسعه یافته تمایل بیشتری به دادن امتیازات اضافی پیدا می‌کنند. ثانیاً، باید مایل به توافق بر روی وجود و یا عدم وجود رفتارهای ترجیحی باشند. که این موارد بطور خلاصه در زیر بررسی شده است.

بکارگیری قوانین گات برای کشورهای در حال توسعه آسانتر از کشورهای صنعتی است و به آنها امکان برخورداری از منافع کاهش حمایت در بازارهای کشورهای توسعه یافته را میدهد، در حالیکه برای کشورهای در

حال توسعه چنین الزامی ایجاد نمی‌کند. با قبول ضمنی جایگزینی واردات به عنوان یک استراتژی توسعه به این امر کمک شده است. در نتیجه اهمیت اقتصادی کشورهای در حال توسعه در مذاکرات تجاری کاهش یافته است.

حمایت‌های صنعتی که معمولاً در کشورهای در حال توسعه بکارگرفته شده است، به ضرر بخش کشاورزی، به صنعت کمک می‌کند. سیاستی که از صنعت حمایت می‌کند، هزینه داده‌های وارداتی (نظیر کودهای شیمیائی، ماشین‌آلات و سایر داده‌ها) را افزایش می‌دهد و تغییرات حاصله در نرخ ارز به تولیدکنندگان سایر بخشهای رقیب واردات و نیز تولیدکنندگان کالاهای صادراتی لطمه خواهد زد. در نتیجه منابع از بخش محصولات کشاورزی بسوی بخشهای حمایت شده و غیرتجاری حرکت خواهد کرد. مصرف کنندگان کالاهای صنعتی و فعالیتهای مورد حمایت قرار نگرفته، متضررین حمایت صنعتی می‌باشند. این امر ظرفیت بالقوه کشاورزی را - که در اکثر کشورهای در حال توسعه، بخش صادراتی مهمی در مقایسه با سایر بخشهای اقتصادی است - کاهش میدهد.

آزادسازی صنعت می‌تواند به منظور ایجاد اهرمهای اضافی برای کشورهای در حال توسعه در مورد کشاورزی طی مذاکرات تجاری چندجانبه بکار رود و به روند بهبود رشد کشاورزی آنها کمک نماید. آزادی

بیشتر در تجارت کشاورزی می‌تواند بهایی باشد که بوسیله کشورهای در حال توسعه در برابر دورنمای تجارت آزادتر صنعت (و خدمات؟) و شرایط بهتر برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در اقتصاد آنها، تقاضا میشود. یک مفهوم روشن این مطلب این است که مذاکرات کشاورزی نباید از سایر بخشها جدا باشد. کشورهای در حال توسعه به منظور کسب سود در کشاورزی، باید زمینه اعطای امتیاز در بخشهای غیرکشاورزی را فراهم نمایند، که این امر با مذاکرات تک‌کالایی سازگار نیست.

انگیزه دومی که کشورهای در حال توسعه می‌توانند در مذاکرات چندجانبه ارائه دهند در رابطه با رفتار ترجیحی است. یک مطلب مهم این است که آیا رشد و تعدیل اقتصاد کشورهای در حال توسعه نیازمند رفتار ترجیحی بیشتر و یا کمتری در سیاست تجاری است؟ برخی از کشورهای در حال توسعه هنوز بر این اعتقادند که در هر مذاکره گات، هدف اصلی آنها باید حفظ دسترسی ترجیحی به بازارهای کشورهای توسعه یافته باشد.

البته اکثر اقتصاددانان تجاری استدلال می‌کنند که منافع بیشتری که نصیب کشورهای در حال توسعه شده، عمدتاً از کاهش موانع تعرفه‌ای تحت مقررات گات

بوده تا از تعرفه‌های ترجیحی که تحت نظام عمومی ترجیحات<sup>۱</sup> (GSP) ایجاد شده است. «GSP» در بهترین شکل خود محدودکننده است و بسیاری از محصولات کشاورزی در طرح امریکا و اکثر آنها توسط «EEC» و ژاپن شده‌اند. اثر کتوناسیون لومه<sup>۲</sup> بر صادرات شکر فقط برای کوچکترین اقتصادها در بین هجده کشور واقع در افریقا، حوزه کارائیب و اقیانوس آرام<sup>۳</sup> (ACP) که دارای سهمیه صادرات شکر به «EEC» هستند قابل توجه است.

از گزارشها چنین نتیجه‌گیری می‌شود که رفتار ترجیحی و خاص برای اکثر کشورهای در حال توسعه ارزش محدودی داشته است و این خطر وجود دارد که پافشاری بر روی رفتار ترجیحی، در مقایسه با امتیازات داده شده، هزینه فرصت بالایی داشته باشد و بعلاوه توجه نسبت به سایر موارد مهمتر را کاهش دهد. البته رفتار ترجیحی برای کوچکترین و فقیرترین اقتصادها مناسب بنظر می‌آید. شاید بجای تأکید بر صف‌بندی سیاسی در خط کشورهای شمال - جنوب، بهتر باشد که کشورهای در حال توسعه با دید جدیدی در مذاکرات، بر جبهه‌گیری موضوعی تأکید داشته باشند و بر اساس ضوابط و قوانین خاص انتخابی که با توجه به منافع کشورهای در حال توسعه از

1) Generalized System of Preferences.

2) Lome Convention.

3) African, Caribbean and Pacific.

اولویت بالایی برخوردارند (نظیر سوبسیدهای صادراتی و محدودیتهای کمتی) نسبت به ائتلافات تصمیم‌گیری کنند. در این رابطه ابتکار گروه «Cairns» — که شامل برخی کشورهای توسعه یافته است — هم به عنوان مکانیسمی جهت کمک به حفظ مذاکرات در یک چهارچوب چندجانبه و هم جهت تمرکز مذاکرات بر روی یک ائتلاف موضوعی، تحول بسیار مثبتی برای کشورهای در حال توسعه با استراتژی توسعه صادرات بشمار می‌آید.

این دیدگاه به مفهوم جدا کردن حقوق و تعهدات کشورهای در حال توسعه کوچکتر با درآمد پائین از کشورهای در حال توسعه بزرگتر با درآمد متوسط — که شامل کشورهای تازه صنعتی شده است — می‌باشد. بحث بر سر این واقعیت است که اولاً، منافع ناشی از ترجیحات تجاری کشورهای در حال توسعه کوچکتر با درآمد پائین، بخش عمده‌ای از درآمدهای ارزی آنها را تشکیل می‌دهد.

ثانیاً، این اقتصادها در رابطه با نوسانات تجارت خارجی — در یک یا دو کالا — بشدت آسیب‌پذیر هستند. ثالثاً، هزینه کشورهای ارائه‌کننده ترجیحات نسبتاً کم است. رابعاً، این احتمال وجود دارد که آزادی سیستم تجاری کشورهای در حال توسعه‌ای که از نظام ترجیحات خارج شده‌اند، فشار اضافی جهت کمک به

فقیرترین کشورهای در حال توسعه ایجاد نماید.

خروج از نظام ترجیحات تجاری و ورود به مرحله معامله بمثل برای کشورهای در حال توسعه با درآمد متوسط احتمالاً بر ساختار همبستگی این کشورها اثر خواهد گذاشت و ممکن است بین آنها و کشورهای در حال توسعه با درآمد پایین اختلافاتی را ایجاد نماید. البته باید پرسید آیا چنین مشکلی اجتناب‌ناپذیر است؟ فرق قائل شدن بین کشورهای با درآمد پایین و متوسط بدان مفهوم نیست که کشورهای با درآمد پایین هیچگونه انگیزه‌ای برای حمایت از کشورهای با درآمد متوسط، در وضعیت (فرضی) جدید آنها در مذاکرات ندارند. اگر همان سطح درآمد غیرمستقیمی که از رفتار ترجیحی و غیرمقابل منتقل می‌شد اکنون در انحصار کشورهای با درآمد پائین باشد، احتمالاً برای آنها منفعتی بحساب می‌آید. بعلاوه ترکیب محصولات صادراتی آنها در حال تغییر است و فشار کشورهای با درآمد متوسط برای دستیابی بیشتر به بازارهای «OECD» و سایر کشورهای با درآمد متوسط، برای کالاهایی نظیر شکر و مشتقات آن، روغن‌های نباتی، نوشیدنی‌ها، تنباکو و میوه‌جات نیز منفعت بالقوه بزرگی برای کشورهای با درآمد پائین — به عنوان صادرکننده — می‌باشد. البته تجارت محصولات کشاورزی تنها یک زمینه مورد نظر برای