العولمة والتجارة الدولية

د. اعمار اتيبة جمعة
كلية الاقتصاد – جامعة ناصر الأممية

المقدمة:

ما زال مصطلح العولمة من المصطلحات الغامضة التي لم تُحدَّد معالمها بدقة بعد، على الرغم من كثرة الدراسات التي تناولته. لكن يبدو أن هناك رأياً سائداً عند الكثير من الكتاب والمفكرين يشير إلى أن مصطلح العولمة يعني الأمركة وهذا استناد الجهود التي تبذل لكي يتخذ العالم صورة واحدة ونمطاً واحداً يعبر عن الحضارة الغربية والأمريكية تحديداً.

وشعرت بعض الشعوب بالقلق من المفاهيم والمضامين التي يطرحها مصطلح العولمة ومن ثم التحولات الثقافية والحضارية التي يشهدها العالم، فإذا كان مصدر هذا القلق بعض الدول الكبرى التي تدرك خطورة العولمة، فكيف بالنسبة للدول الضعيفة والمتخلفة؟

وتتناول الدول التي تتبنى العولمة توظيف المدخل الاقتصادي في الإيحاء بأن العالم يتجه لتبني نمط اقتصادي واحد، وهذا باستثمار تقارب الخيارات الاقتصادية لدى العديد من الدول خاصة بعد انهيار المنظومة الاشتراكية، ومن هنا تأتي هذه الدراسة لتتناول أهم آليات العولمة وهي منظمة التجارة الدولية، ومن ثم تقنين حرية هذه التجارة من خلال منظمة دولية ترعى هذا النمط في الاقتصاد الدولي، مع بيان مخاطر هذا النمط على الدول النامية التي تعاني من اختلال اقتصادي كبير، وعدم التكافؤ بين اقتصادياتها واقتصاديات الدول المتقدمة التي تحاول تعميم نمط التجارة الحرة، كما أن الدراسات التاريخية تشير إلى وجود اتصالات مباشرة بين الحضارات القديمة، ورواج التجارة في العصور الوسطى بين الحضارات

الرئيسية. مما يعني أن العولمة بمضمونها التفاعلي هي ظاهرة قديمة.فما هو الجديد فيما يتعلق بالعولمة المعاصرة ؟

ولمعالجة هذا الموضوع وما يحتويه من تساؤلات تم تقسيمه الى محورين حسب ما تقتضيه مفرداته، ويحتوي كل محور على جزئيات: فيتناول المحور الأول مفهوم العولمة ومرتكزاتها الأساسية، في حين نتطرق في المحور الثاني إلى دور منظمة التجارة الدولية في المنظومة الاقتصادية الدولية.

وفي الأخير خاتمة، من خلالها يتم ذكر مجموعة من الاستنتاجات والملاحظات المتوصل إليها

المحور الأول: مفهوم العولمة ومرتكزاتها

أولا: مفهوم العولمة

انتشر استخدام مصطلح العولمة في كتابات سياسية واقتصادية عديدة في السنوات الأخيرة، وذلك قبل أن يكتسب المصطلح دلالات إستراتيجية وثقافية مهمة من خلال تطورات واقعية عديدة في العالم منذ أوائل التسعينيات.1

يُستخدم مفهوم العولمة لوصف كل العمليات التي بها تكتسب العلاقات الاجتماعية نوعًا من عدم الفصل (سقوط الحدود) وتلاشي المسافة، حيث تجري الحياة في العالم كمكان واحد – قرية واحدة صغيرة– ومن ثم فالعلاقات الاجتماعية التي لا تحصى عددًا أصبحت أكثر اتصالاً وأكثر تنظيمًا على أساس تزايد سرعة ومعدل تفاعل البشر وتأثرهم ببعضهم البعض. وفي الواقع يعبر مصطلح العولمة عن تطورين هامين هما: التحديث والاعتماد المتبادل، ويرتكز مفهوم العولمة على التقدم الهائل في التكنولوجيا والمعلوماتية، بالإضافة إلى الروابط المتزايدة على كافة الأصعدة على الساحة الدولية المعاصرة. وبناء على ذلك، فالمفهوم يحتوي على مساحة من التناقض بين وجهة النظر الليبرالية الداعية للاحتفال بالاعتماد المتبادل بين الدول، مقابل وجهة النظر الراديكالية التي لا ترى في

1 – سمير الجمل، العولمة الجديدة، مركز الدراسات الإستراتيجية والبحوث والتوثيق، بيروت، 1997، ص41

ك إلا مزيدًا من السيطرة العالمية للرأسمالية والنظام الاقتصادي المركز لى حرية السوق.

وتاريخيًا، فإن مفهوم العولمة لا يتجزأ عن التطور العام للنظام رأسمالي، حيث تعد العولمة حلقة من حلقات تطوره التي بدأت مع ظهور ولة القومية في القرن الثامن عشر، وهيمنة القوى الأوروبية على أنحاء يرة من العالم مع المد الاستعماري.

وفي الفترة الأخيرة تضمنت الأدبيات السياسية الدولية مجموعة من عوامل ساهمت في الاهتمام بمفهوم العولمة على المستوى التنظيري الفكري وتتمثل في:

ـ عولمة رأس المال، أي تزايد الترابط والاتصال بين الأسواق المختلفة تى وصلت إلى حالة أقرب إلى السوق العالمي الكبير، خاصة مع نمو بورصات العالمية.

ـ التطور الهائل في تكنولوجيا الاتصال والانتقال والذي قلل -إلى حد بير- من أثر المسافة، وانتشار أدوات جديدة للتواصل بين أعداد أكبر من ناس كما في شبكة الإنترنت.

ـ عولمة الثقافة وتزايد الصلات غير الحكومية والتنسيق بين المصالح ختلفة للأفراد والجماعات، فيما يسمى الشبكات الدولية، حيث برز التعاون تنادًا للمصالح المشتركة بين الجماعات عبر القومية، مما أفرز تحالفات ن القوى الاجتماعية على المستوى الدولي، خاصة في المجالات الوظيفية ل: الحفاظ على البيئة، أو في المجالات غير القانونية كتبييض الأموال المافيا الدولية للسلاح.

في الواقع، فإنه على الرغم من ترحيب دعاة العولمة بزوال الحدود القومية عوتهم لإنهاء الدولة القومية، والحد من الإغراق في الخصوصية الثقافية لمحلية، فإن الواقع الحالي يثبت وجود قوتين متعارضتين: قوة تدفع باتجاه وحد والأخرى تدعو باتجاه التجزئة.

فبينما يتجه الجانب الاقتصادي لمزيد من الوحدة على الصعيد الدولي، تخطو السياسة نحو المزيد من التفتت مع نمو الوعي العرقي والنزاعات الإثنية، في حين تتراوح الثقافة بين انتشار الثقافات الغربية في الحياة اليومية وبين إحياء الثقافات والتراث في أنحاء المعمورة.

وعلى الرغم من عولمة رأس المال فإن الهوية تتجه نحو المحلية. على سبيل المثال: فإن اختفاء الحدود بين شطري ألمانيا ونشأة كيانات موحدة والسير نحو الوحدة الأوروبية واكبه تفتت يوغسلافيا، دون إهمال الدور القومي في هذه التغيرات.

وعلى صعيد عمليات الاتصال بين أرجاء المعمورة، فإن تكنولوجيا الاتصال قد قللت إلى حد كبير من تأثير المسافات بين الدول، وازدياد التفاعل بين الأشخاص والثقافات – بعبارة أخرى: حوار الحضارات، مما قاد إلى تكوين ثقافة عالمية جديدة يستغربها الذين اعتادوا على ثنائية "الذات والآخر"، فهناك دعوة للاندماج تبرز في مدارس الفن والفلسفة، وحوارات على كافة الأصعدة الحضارية والدينية. ويركز دعاة العولمة على الروح الاستهلاكية العالمية التي تواكب هذه المرحلة، والتي تتضح فيما يُسمى ثورة التطلعات، وانتشار النمط الاستهلاكي الترفي بين الأغنياء، أو الحلم به وتمنيه بين الفقراء.

وتنطوي العولمة على درجة عالية من العلمنة –أي تغليب المادية والحياة العاجلة على أية قيم مطلقة، واختزال الإنسان في بعده المادي الاستهلاكي، وأحيانًا الشهواني، فعلى سبيل المثال: تتعامل ثقافة الإعلام في ظل العولمة مع المرأة طبقًا لرؤية نفعية، يكون فيها جسد المرأة أداة لتعظيم المنفعة المادية، فمن ناحية تعتبر المرأة سلعة يمكن تسويقها – من خلال العروض التلفزيونية والإعلانات – عالميًا، ومن ناحية أخرى تعتبر هدفًا لتسويق سلع استهلاكية كمستحضرات التجميل والأزياء – وتتجلى هذه الرؤية في أشكال شتى، منها مسابقات ملكات الجمال.

وعلى الرغم من انتشار مفهوم العولمة، فإن العالم يفتقر إلى وجود وعي عالمي،أي إدراك الأفراد لهويتهم الكونية أكثر من الهويات المحلية. فواقعيًا، لا زالت الهويات المحلية تتصارع مع تلك الهوية العالمية التي تهيمن عليها القوى الكبرى اقتصاديًا ونموذجًا حياتيًا (الأمركة)، فعلى سبيل

المثال بينما تتحد الدول في وحدات إقليمية كبيرة فإن التواصل بينها مفتقد، وبينما تتسارع العولمة الاقتصادية والعلمية والتكنولوجية سعيًا وراء تقليل فوارق المسافة، تخلق السياسة العديد من الفجوات بين الدول. وتعبر هذه السلوكيات عن جدلية إدراك الإنسان لدوره ككائن اجتماعي من ناحية، وكفرد يتصارع عالميًا سعيًا وراء مكانة خاصة.

ويرى بعض الباحثين أن الإشكالية في العلاقة بين العالمي والمحلي تتفاقم حين تحاول القوى العالمية الكبرى مثل: الولايات المتحدة أن تُعطي الطابع العالمي لما هو محلي لديها من أجل تحقيق مصالحها الخاصة. ويرجع انتشار هذا النموذج الأمريكي إلى امتلاك الولايات المتحدة لوسائل إعلامية عديدة وعالمية. وهذا يعني "عولمة المصالح المحلية"، ومن المهم إدراك أن مفهوم "العولمة" يرتكز على عملية ثنائية الأبعاد: كونية الارتباط – ومحلية التركيز، وهذا التضاد هو طبيعة كل واقع جديد، لذلك يصح أن نطلق عليها لفظ "العولمة المحلية".

ثانيا: التجارة الدولية كأداة للعولمة

تمثل التجارة الدولية العصب المركزي لاقتصاديات دول العالم. ومع هذه الأهمية، فقد مرت النظرية الاقتصادية التي تعنى بدراسة التجارة الدولية بمراحل تطورت من خلالها، بدءاً بالنظريات التي كانت ترى الاكتفاء الذاتي لكل بلد أمراً ممكناً. بل مرغوباً فيه من الناحية الاقتصادية، وعليه فلا داعي للتجارة الدولية، وهو ما يستدعي فرض قيود عليها.[1] ووصولاً إلى النظريات الحديثة التي ترى التوسع في التجارة البينية بين دول العالم، وأنها تزيد من رفاه العالم، والدول المشاركة فيها على حد سواء، فلا بد من تحريرها من القيود.

وتاريخياً، وبناءً على الواقع السياسي والعسكري لدول العالم، كانت التجارة الدولية تمر بموجات من المد والجزر في مجال الحماية (ويقصد بها وضع موانع غالباً ما تكون مصطنعة أمام انسياب السلع من خارج البلد مثل الجمارك والقيود الكمية والنوعية على الواردات). فقد كانت الحروب، ولا تزال، تشكل العائق الأول أمام انسيابية التجارة الدولية بسبب فقدان الثقة بين

[1] ـ فرانسيس جيرد دينيلام، الاقتصاد الدولي، ترجمة محمد عزيز، منشورات جامعة قاريونس، بنغازي 1991، ص 131

البلدان المتحاربة. وكان يصاحب قيام الحروب وقف تصدير واستيراد الذهب والفضة على وجه الخصوص بسبب كونهما نقوداً مقبولة في أنحاء كثيرة من العالم لقرون طويلة (أو غطاء إلزامياً للنقود الورقية إلى عهد قريب). هذا هو السبب الأول الذي جعل أصحاب النظرية التجارية ينادون بالاكتفاء الذاتي وعدم القيام بعمليات تجارة عالمية، حيث أن فقدان المعدنين الثمينين في أوقات السلم يجعل البلد عرضة للضعف الشديد حال الحرب. ولذلك تزيد موجات الحماية (بفرض القيود المالية والكمية والنوعية) على التجارة بين البلدان أثناء وبعد الحروب. ولما تغير الوضع في النقود وأصبحت لا تصرف بالمعدن الثمين، خفّت تلك الآثار من جهة، وزادت من جهة أخرى، فأصبحت الدول المتحاربة تتعامل بعملات قوية مصدرة في بلد غير مشمول بالحرب، لكن النقد الخاص بالدول المتحاربة قد يتلاشى للصفر. وآثار الحروب لا تتوقف على النقود، بل كثير من الأدوات الاقتصادية التي تعتمد على الثقة تتأثر تأثراً كبيراً بالحرب، ولذلك كانت للحربين العالميتين أثر كبير على التجارة العالمية.

وقد استدعى ذلك من الدول ذات الاقتصاد القوي أخذ المبادرة لتصحيح مثل تلك الاختلالات في سوق التجارة العالمية حتى لا تتضرر الدول وخاصة المتقدمة بعد الحروب. وقد قامت جهود كثيرة من دول العالم المتقدم لتصحيح الخلل الناشئ من الحروب على التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الأولى، ولكنها لم تلق الدعم الكافي من بقية دول العالم، نتيجة ما عرفه اقتصادها من كساد ضرب أطنابه على الولايات المتحدة وأوروبا من عام 1929م حتى 1933م، وقيام الحرب العالمية الثانية فيما بعد. وكانت الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية مناسبة للولايات المتحدة الأمريكية (البلد المنتصر في الحرب) لفرض سياستها على العالم، وتشكيل ما تريد تشكيله من المؤسسات والمنظمات العالمية التي تحل بها كثيراً من المشكلات التي نشأت من الحروب[1]، بحيث استفيد الاستفادة القصوى من تلك المنظمات. ومن هنا قامت منظمات دولية من أهمها: (منظمة الأمم المتحدة) والهيئات والوكالات التابعة لها، و (صندوق النقد الدولي)، و (البنك الدولي للإنشاء والتعمير). وكان الغرض منها ترتيب

[1] - عبد الناصر العبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء للنشر، عمان 1999، ص15.

الشأن السياسي والاقتصادي والتمويلي في العالم. وفي تلك الحقبة نفسها، تم اقتراح إنشاء منظمة تعنى بالتجارة الدولية تسمى: (منظمة التجارة العالمية). وبالفعل تم ذلك، وبدأت اللجان المشكلة العمل بها منطلقة مما عرف فيما بعد بـ (ميثاق هافانا) الذي كان يراد منه تنشيط العلاقات التجارية العالمية. ولكن هذه المنظمة لم تقم على سوقها، لاعتراض الكونجرس الأمريكي عليها نظراً لسحبها كثيراً من صلاحياته.

غير أن حاجة الدول لمنتدى دولي للتداول حول الشؤون التجارية المختلفة كان ملحاً على الرغم من عدم رغبة الولايات المتحدة الأمريكية، فقد قامت جهود منفردة بين مسئولي القطاعات التجارية والاقتصادية التي لها علاقة بانسيابية حركة التجارة بحرية، ثم تبلورت تلك اللقاءات والاجتماعات عن أطر تلقى قبولاً عاماً بين الدول، مستمدة من (ميثاق هافانا)، شكلت فيما بعد الإطار النظري الذي بنيت عليه اتفاقية سميت: (الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة)، واختصاراً من الحروف الإنجليزية الأولى لاسمها، تدعى (جات) [GATT]. وكان الهاجس الأول فيها تحرير التجارة العالمية من القيود التي وضعت بعد الحرب، وذلك بخفض الجمارك، والحد من القيود الكمية والنوعية المفروضة على السلع من قبل الدول الأطراف في الاتفاقيات. وتولد عن تلك الاجتماعات اتفاقات بين دولتين أو أكثر، وتغطي في الغالب سلعاً صناعية، ومن المهم لأطراف الاتفاقية وضع ضوابط للتجارة فيها. ولحاجة كثير من دول العالم لمثل هذا النوع من الترتيبات التجارية، زادت تلك الاتفاقات وتعددت أطرافها، وتوسعت بعض الاتفاقيات في أعضائها والسلع الصناعية التي تشملها، وأصبحت تلك الاتفاقيات مجالاً لإنضاج كثير من الأفكار الاقتصادية في مجال التجارة العالمية. ومع كل ذلك، لم تكن (الجات) منظمة بالمعنى الفني الدقيق، وإن كان لها أعضاء مشاركون مشاركة فاعلة في كثير من مجريات اتفاقياتها، ولكنها قدمت للعالم وللفكر الاقتصادي كثيراً من الأفكار الناضجة في مجالها، ومن ثم اكتسب كثير من ممارساتها عرفاً دولياً مهماً، وإن كان غير ملزم للأطراف فيها، وتبلورت تلك في خفض كثير من الرسوم الجمركية على جملة السلع محل المفاوضات، وكانت بعض الدول التي لا ترغب في الانضمام لهذا الملتقى الاقتصادي غير الرسمي تدخل طرفاً أو «عضواً» مراقباً فيه. وقد تبلور العمل التجاري العالمي عن طريق اتفاقية (الجات) عن مبادئ مهمة، يمكن تلخيصها فيما يأتي:

1- مبدأ عدم التمييز (أو: قاعدة المعاملة الوطنية): والمقصود أن تتم معاملة كل دولة لسلع الدول الأخرى معاملة السلع الوطنية سواء فيما يتعلق بالضرائب المحلية أو الأنظمة المعمول بها. وفي هذا الإطار تعطى الدولة المشاركة في الاتفاقية وضع «الدولة الأولى بالرعاية»، ويقصد به: حصول الدولة على كل المزايا الممنوحة من بلد آخر للبلدان الأخرى تلقائياً حتى لو لم يكن البلد طرفاً في اتفاقية محددة، ويستثنى من ذلك البلدان الداخلة في ترتيبات تجارية إقليمية.[1]

2- مبدأ حظر القيود الكمية: والمقصود أن يتم امتناع كل الدول المشاركة في اتفاقية الجات عن استخدام القيد الكمي (أي: تحديد الواردات بكمية معينة) في أساليب التعامل التجاري مع البلدان العالمية. ومعنى ذلك أن الدول ليس لها إلا استخدام الرسوم الجمركية كآلية وحيدة لحماية الصناعة المحلية.

3- مبدأ تخفيض الرسوم الجمركية: والمقصود أن تتعاون الدول الأعضاء في الاتفاقية بخفض رسومها الجمركية أمام الواردات الأجنبية تحفيزاً للتجارة العالمية، وتقليصاً للعوائق السعرية عليها، أو على الأقل ربط تلك الرسوم بحيث لا تزيد.

4- التعهد بتجنب سياسة الإغراق: والمقصود أن تحاول الدول الأعضاء عدم دعم السلع الموجهة للتصدير دعماً مالياً مباشراً، بحيث أن الاتفاقية تريد ترسيخ قيم التنافس الحر بين الشركات والمنشآت التجارية بدون التدخل الحكومي.[2]

ومن أهم أسباب التطورات التي حدثت في مسيرة (الجات) تلك الجولات من المفاوضات بين الدول الأعضاء التي كانت تعقد كل عشر سنين تقريباً، وتسمى في البلد الذي تعقد فيه غالباً. وكانت هذه الجولات مجالاً لإنضاج التجارب في الاتفاقيات المختلفة، ولسماع الأطراف المختلفة ما عند الآخرين حول الاتفاقيات، وللنظر في إدخال سلع أخرى لتشملها الاتفاقيات القائمة. وقد تم عقد ثماني جولات، كانت الأولى في جنيف عام

[1] - سمير محمد عبد العزيز، التجارة الدولية والجات، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر 1996، ص22
[2] - فوزي عبد الخالق فائق، العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الجامعة المفتوحة ط1، 2000، ص189

1948م. ولكن أهم تلك الجولات هي الجولات الثلاث الأخيرة: جولة كندى (1964 ــ 1967م)، وجولة طوكيو (1973ــ 1979م)، وجولة أوروجواي (1986 ــ 1993م)(1)، وكانت جولة أوروجواي أهم تلك الجولات على الإطلاق.

إرهاصات قيام منظمة التجارة العالمية:

لقد تغير موقف الولايات المتحدة المعارض لإنشاء منظمة تعنى بالتجارة العالمية على نحو غير معهود. ولا شك أن لذلك أسباباً تشترك فيها مصالح الولايات المتحدة مع أوروبا، وبقية البلدان الصناعية.

وأهم تلك المتغيرات:

- استعادة المنافسة بين الولايات ودول أوروبا على المصالح، خاصة بعدما تبين لدول أوروبا أن الولايات المتحدة قد شكلت في السنوات الخمسين الماضية أكبر تحد لدول أوروبا في جميع المجالات، خاصة التجارية والثقافية. ومن هنا ندرك أن تشكيل (الاتحاد الأوروبي) بين دول كانت متناحرة إلى عهد قريب لها لغات متعددة وثقافات متغايرة ومصالح متعارضة لم يأت اعتباطاً ولا ترفاً اقتصادياً أو سياسياً، بل هو حل غالي الثمن لمعضلات باهظة التكاليف، ومن المهم في هذا السياق ربط الاندماجات الكبيرة التي حصلت بين الشركات العالمية، والغربية على وجه الخصوص، في كثير من المجالات، مثل الخدمات المالية، والاتصالات، والتأمين، والصناعات الأساسية وغيرها. ومن المهم الإشارة إلى أن مثل تلك الممارسات كانت إلى عهد قريب تعد مخالفة للقوانين الخاصة بمكافحة الاحتكار في بلدان مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن الصورة القانونية تغيرت مع تغير ساحة الصراع الاقتصادي.

- كثرة الدول التي كانت مستعمرات لدول أوروبا مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية، مما يجعل تقديم الدول الأوروبية لمزايا تجارية لهذه المستعمرات غير مخالف للنمط التجاري المعروف والمألوف عالمياً. ولما كانت تلك المستعمرات السابقة قد أصبحت بعد التحرير مجالاً خصباً لنشاط الشركات متعددة الجنسيات، فقد كانت الشركات حاملة الجنسية الأوروبية فيها متقدمة على غيرها من الجنسيات، خاصة الأمريكية في المزايا التجارية. وهذا

يعني خسارة كبيرة لأسواق كبيرة بإمكان الولايات المتحدة دخولها. والعكس صحيح، فهناك دول ترغب أوروبا أن تمارس فيها دوراً أكبر، وهي تاريخيا كانت مجالا للشركات الأمريكية. ومشكلة الموز التي ثارت بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي أوضح مثال على كسب الولايات المتحدة السجال في المستعمرات،[1] ومشكلة تسليح بعض دول الخليج مثال آخر على كسب أوروبا الجولة في بعض الأسواق التقليدية الولايات المتحدة الأمريكية.

– عيوب اتفاقية (الجات) السابقة في النطاق وآليات الإلزام والتنفيذ. فمثلاً، توجد ثغرات قانونية في اتفاقية (الجات) في مجالي الزراعة والمنسوجات، جعلت تلك الثغرات الباب مشرعاً أمام الدول للتنصل من التزاماتها القانونية، مؤدية لعرقلة انسيابية التجارة. وكمثال على هذا، لم تستطع الولايات المتحدة إقناع اليابان ولا الصين في ظل اتفاقية الجات بفتح أسواقهما كاملة أمام السلع الأمريكية. ويضاف لذلك عدم شمول اتفاقية (الجات) تجارة الخدمات التي أثبتت أهمية قصوى في التجارة العالمية، وقد اشتكت كثير من المنظمات الصناعية والتجارية من اختلاف المعايير الوطنية لحماية حقوق الملكية الفكرية. كذلك فإن كثرة النزاعات التجارية بين الدول في المجالات التجارية، وعدم وجود الآلية الكافية والقوية والمتفق عليها حسب نظم القانون الدولي كانت تعوق حل تلك المشكلات. ثم إن كثيراً من الممارسين للتجارة الدولية قد تبين لهم بوضوح أثر التغييرات والتعديلات التي تجريها دول العالم المختلفة على التنظيمات الخاصة بها والتي لها صلة بالتجارة على انسيابيتها عالمياً. يضاف إلى ذلك ازدياد أهمية الشفافية في التجارة الدولية وخاصة مع المعطيات الجديدة في النقود والأدوات المالية الائتمانية، وزيادة أهمية القدرة على التنبؤ في كل تلك المتغيرات الاقتصادية.

– خروج رؤوس أموال الشركات الكبرى من الدول الصناعية واستيطانها في دول نامية، مما شكل عبئاً كبيراً على إيرادات تلك الدول من الضرائب المفروضة على تلك الشركات. أضف إلى ذلك أن الدول المتقدمة أصبحت تعاني من أعباء ثقيلة من جراء حماية أسواقها المحلية، وخصوصاً دعم

[1] ـ حول قضية الموز بين امريكا والدول الاوربية انظر: عبد الناصر العبادي، منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص98 - 101

المنتجات الزراعية ومشكلات التنافس بينها حول تصريف فوائض الحاصلات الزراعية، وقد واكب ذلك شكاوى من بعض تلك الشركات بخصوص بعض الأوضاع غير المواتية من التصرفات والممارسات التجارية للدول النامية وغيرها، مما يضيع مزيداً من الفرص لتلك الشركات. وبطبيعة وضع البلدان الغربية وتركيبتها، من حيث الانتخاب السياسي والعلاقة بين الساسة ورجال المال وحاجة كل منهما للآخر، كان لا بد من تدخل الحكومات الغربية لتعديل الأوضاع الدولية لصالح شركاتها.

- التخوف من نجاحات ظهرت بوادرها في الأفق من دول نامية، وآخذة في النمو، مثل تجربة (النمور السبعة) وغيرها. يضاف إلى ذلك انهيار المعسكر الاشتراكي الذي لم تكن بلدانه من أنصار تحرير التجارة. وكان انتهاء الحرب الباردة وإدخال إصلاحات اقتصادية مبنية على قوى السوق (الأقرب للاقتصاد الرأسمالي) فرصة مواتية لطبع تلك الاقتصادات الجديدة بالطابع الرأسمالي. ثم الاستفادة من تلك الفرص التجارية الضخمة في تلك البلدان، يضاف إلى ذلك تغير السياسات التجارية في البلدان النامية، وذلك بترك سياسة الاستعاضة عن الواردات وإتباع سياسة تشجيع النمو الموجه نحو التصدير، وما صاحب ذلك من تخصيص كثير من نشاطات القطاع العام في تلك الدول.

- ثبوت نجاح المؤسسات والهيئات الدولية للدول الغربية لكونها أداة رخيصة الثمن مقابل المصالح التي تجنى منها، لذلك ربطت منظمة التجارة العالمية بالبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي ربطاً إدارياً عضوياً. فالمنظمات الدولية أثبتت أنها أداة قوية جداً لتثبيت أوضاع مناسبة للدول الصناعية، ولتمرير حلول ومقترحات تصبُّ في مصلحة الدول الغربية، ولحل كثير من المشكلات الاقتصادية التي تمهد لتوسع كبير في مبيعات الدول الصناعية. وكل تلك المزايا بكلفة قليلة (مثل المساهمة النقدية من الدول الصناعية في رؤوس أموال تلك المؤسسات)، مع مزية قبول الدول الأخرى للقرارات بسبب كونها من منظمات دولية. ومما يدل على استفادة الدول الكبرى من الصراع الذي يدور بينها على تنصيب مسؤولي تلك المنظمات.[1]

[1] عبد الله عبد العزيز الصعيدي، أثر التنظيم الجديد للتجارة الدولية على الأمن الغذائي في الوطن العربي، مجلة آفاق اقتصادية، الإمارات العربية المتحدة، 1996، ص 78.

ما سبق وغيره من الأسباب جعل من قيام منظمة تعنى بالتجارة العالمية أمراً ملحّاً جداً. وقد أدى ذلك إلى تغير قناعات دول كانت ترفض الفكرة من أساسها، مثل الولايات المتحدة الأمريكية.

المحور الثاني

دور منظمة التجارة العالمية في المنظومة الاقتصادية الدولية.

أولا: منظمة التجارة العالمية:

منظمة التجارة العالمية هي: «عبارة عن إطار قانوني ومؤسسي لنظام التجارة متعدد الأطراف. ويؤمن ذلك الإطار الالتزامات التعاقدية الأساسية التي تحدد للحكومات كيف يمكن صياغة وتنفيذ الأنظمة والضوابط التجارية المحلية. كما أن المنظمة منتدى يسعى إلى تنمية العلاقات التجارية بين الدول من خلال المناقشات والمفاوضات الجماعية والأحكام القضائية للمنازعات التجارية».[1]

تأسست: بعد ختام جولة أوروجواي في 15 الكانون (ديسمبر) 1993ف، والتي وقع بيانها الختامي في اجتماع مراكش الطبر (أبريل) 1994ف، حيث تأسست رسمياً في أول اي النار (يناير) 1995ف.

محاورها: تشكل منظمة التجارة العالمية مكاناً عالمياً لتحديد القواعد والأعراف العالمية للسلوك التجاري العالمي، ولتكون منتدى عالمياً لإجراء المفاوضات التجارية العالمية، ولتقوم بمهام محكمة دولية للمنازعات ذات الصبغة التجارية.

1 ـ فوزي عبد الخالق فائق، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 192

وتهدف إلى:

1- إيجاد بيئة آمنة وأجواء مستقرة للتجارة الدولية.
2 - استمرار تحرير التجارة من القيود (والمقصود: النفاذ إلى الأسواق).

وفي سبيل ذلك تسلك سياستين مهمتين: الأولى الحد من سياسات الدعم للمنتجات المحلية، والثانية الحد من سياسات الدعم الموجهة للصادرات (وتسمى الإغراق). ومن الواضح أن هدف المنظمة من ذلك تكافؤ الفرص بين المصدِّرين في كل الدول الأعضاء، وأن لا تكون المنافسة بين الحكومات، بل بين المنشآت الخاصة والشركات لما سبق بيانه من الأسباب. ويستحق البلد العضو وضع «الدولة الأولى بالرعاية» حين ينضم للمنظمة. والمقصود حصول الدولة العضو على المزايا الخاصة بالتجارة المتاحة من عضو من المنظمة لأحد الأعضاء الآخرين دون قيد أو شرط وتلقائياً. ويستثنى من هذا تجمعات التكامل الاقتصادي التي تتم بين دول بينها تجمع جمركي خاص، ويستثنى كذلك بعض الترتيبات التفضيلية التي تقام بين الدول النامية تشجيعاً لها على الانضمام، ثم يحصل العضو كذلك على أحقية معاملة سلعه المصدرة معاملة السلع الوطنية في البلد الأجنبي. ولا شك بأهمية هاتين الميزتين للعمل التجاري عموماً، مع أنهما في الوقت نفسه التزام من كل عضو لكل الأعضاء بنفس ما حصل عليه من مزية.

الصكوك القانونية: هناك صكوك واتفاقات قانونية ملزمة للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وهي:

1 - الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة (جات) والاتفاقات المرتبطة به (وهي تزيد عن 12 اتفاقية، و 4 مذكرات)، وتطبق هذه الاتفاقات على السلع.
2 - الاتفاق العام للتجارة في الخدمات (الجاتس) [GATS] الذي يطبق على تجارة الخدمات.
3 - اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية (تريبس) [TRIPS]. أما الاتفاقات الملزمة للأعضاء الموقعين عليها فقط فهي: الاتفاق الخاص بالتجارة في الطائرات المدنية، والاتفاق الخاص بشأن

المشتريات الحكومية، والاتفاق الخاص بشأن منتجات الألبان، والاتفاق الخاص بشأن لحوم البقر.[1]

نطاقها: لا شك أن من أهم عيوب اتفاقية (الجات) عدم شمولها قطاعات تجارية واقتصادية مهمة، ولا شك أن التوسع في التجارة العالمية حتّم دخول كثير من المجالات لمنظمة التجارة العالمية. ومن هنا شمل نطاق منظمة التجارة العالمية التجارة في السلع الصناعية ومشتقاتها، والتجارة في السلع الزراعية، وتجارة الملابس والمنسوجات، والتجارة في الخدمات. ولإكمال الإطار القانوني للتجارة السلعية، فقد أدرجت الموضوعات التالية إما كمواد أو كاتفاقيات مستقلة، وهي: الوقاية من الإغراق، القيود على الدعم والإجراءات التعويضية، الحماية الطارئة من الواردات على الصناعة المحلية، الضوابط الفنية والمواصفات، تراخيص الاستيراد، وقواعد تسعير السلع على الحدود، وقواعد الفحص قبل الشحن، وإجراءات شهادات المنشأ. وقد نص الاتفاق العام بشأن تجارة الخدمات (جات) على مجالات كثيرة مثل التعليم، والأعمال المصرفية، والتأمين، والمعلومات، والاتصالات السلكية واللاسلكية، ووسائل الترفيه. وحددت منظمة التجارة العالمية ما يزيد على 150 قطاعاً فرعياً للخدمات، وقد نص على قاعدة «التغطية الشاملة» بخصوص الخدمات، والمقصود شمول جميع الخدمات المتاجر بها دولياً في الاتفاق، بغضّ النظر عن طريقة توصيل الخدمة، وقد عرفت الاتفاقية أربع طرق للتوصيل:

1 – الخدمات المعروضة من دولة عضو إلى أخرى (مثل مكالمات الهاتف الدولية).
2 – الخدمات المعروضة من أراضي عضو للمستهلكين (مثل السياحة).
3 – الخدمات المقدمة عبر وحدة تجارية (مثل البنوك).
4 – الخدمات المقدمة من أشخاص (مثل الاستشارات).

والوسيلة الرئيسة المتبعة لحماية المنتجات المحلية هي الأنظمة الوطنية، حيث لا يمكن وضع الرسوم الجمركية على الخدمات، ولذلك تتبين أهمية الإفصاح والشفافية للمنظمة وللمجتمع الدولي، وعليه، فتحرير التجارة في الخدمات يتم عبر تقديم الدول تعهدات من خلال المفاوضات لتعديل

[1] – عبد الناصر العبادي، منظمة التجارة الدولية واقتصاديات الدول الاسلامية، مرجع سابق، ص 89 – 93

أنظمتها المحلية تدريجياً وحيثما أمكن نهائياً، لتكون متوافقة مع مبادئ منظمة التجارة العالمية. وليست معاملة الخدمات المقدمة من الأجانب معاملة مماثلة للخدمات المقدمة من المواطنين ملزمة في الخدمات مثلها في السلع، بل يكتفي بتقديم تعهدات لتعديل الأنظمة المحلية.

كذلك تشمل المنظمة التجارة في الحقوق الفكرية والأدبية: فقد نص اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية،التي تنصب على إبداع العقل البشري، على أن يشمل الاتفاق حفظ:

1 –حقوق التأليف (الكتب والأعمال الفنية الأخرى).
2 –حقوق براءات الاختراع (حقوق المخترعين).
3 – حقوق النماذج الصناعية (أشكال الرسوم الزخرفية).

ويعتبر هذا الاتفاق مكملاً للاتفاقات التي وضعتها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (وايبو) (WIPO)، ويحدد الاتفاق الحد الأدنى لمعايير الحماية ومددها التي يتعين توفيرها لحقوق الملكية الفكرية على اختلاف أنواعها. وتطالب الاتفاقية بمعاملة المنتج الأجنبي معاملة مماثلة للمنتج الوطني، ومراقبة تطبيق التشريعات على المستوى الوطني [1]، وتتعهد الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتنفيذ إجراءات حماية الملكية الفكرية من خلال تشريعاتها المحلية، وتطبيق الإجراءات الرادعة لانتهاك هذه الحقوق، بما في ذلك الإجراءات المدنية والإجراءات الجنائية، وطبقاً للاتفاق، فإن الحد الأدنى لمدة حقوق الملكية الفكرية هو 50 سنة في حالة حقوق الطبع، و 20 سنة في حالة براءات الاختراع، و 7 سنوات في حالة العلامات التجارية، وإثر إبرام اتفاق تعاون مع منظمة التجارة العالمية سنة 1996ف، قامت (الوايبو) بالدور المنوط بها، وأثبتت مدى أهمية حقوق الملكية الفكرية في إدارة التجارة في عهد العولمة.

كذلك تطرقت المنظمة لترتيب إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة حيث أن كثيراً من ممارسات الدول بخصوصها مشابه للدعم الذي تقدمه الدول لصادراتها، ومن ثم فإنه يجب إلغاء معظم هذه الإجراءات، لأنها تؤدي إلى تغيير مسار التجارة الدولية وتشجيع الإنتاج غير الكفء، وتصبح

[1] ـ سعيد النجار ، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية، دار الشروق، القاهرة، 2000، ط1، ص53.

بهذا إجراءات مخالفة لقواعد المنظمة، لذلك سعت المنظمة لتخفيف القيود المفروضة على الاستثمارات الأجنبية. ويحدد الاتفاق إجراءات الاستثمار ذات الأثر في التجارة، وهذا يعني الشروط التي تضعها السلطات المحلية على الاستثمارات الأجنبية التي ترغب في العمل في نطاق إقليمها، والتي تنطوي على تقييد وتشويه للتجارة الدولية. وبمقتضى الاتفاق (المادة 15) يتعين على كل دولة عضو في منظمة التجارة العالمية إلغاء الإجراءات المحظورة خلال سنتين من قيام المنظمة إذا كانت من الدول المتقدمة. أما إذا كانت من الدول النامية فثمة معاملة تفضيلية تتمثل في إطالة الفترة المذكورة إلى 5 سنوات للدول النامية، و 7 سنوات للدول الأقل نمواً. ويتم إلغاء مثل هذه القيود بعد ذلك عن المشروعات الجديدة والمشروعات القائمة في الوقت نفسه، والشروط المحظور فرضها هي:

1 – شرط المكون المحلي أو شرط استخدام المستثمر الأجنبي لنسبة محددة من المكون المحلي في المنتج النهائي.
2 – شرط إحداث توازن بين صادرات المستثمر الأجنبي وارداته.
3 – شرط بيع نسبة معينة من الإنتاج في السوق المحلية.
4 – شرط الربط بين النقد الأجنبي الذي يتاح للاستيراد والنقد الأجنبي العائد من التصدير.

هذه المجالات هي المجالات الموجودة الآن، ولا بد من تقرير أن نظام المنظمة يتيح لها إدخال كثير من المجالات التجارية الأخرى التي لم تكن مجالاً لمثل تلك الترتيبات العالمية من قبل.

قواعد الجات 1993م التي تطبق عند الحدود:

1 – تحديد القيم الخاضعة للرسوم الجمركية (تحدد الرسوم حسب سعر البيع، وللسلطات الجمركية إن شكت أن ترفض القيمة المعلنة، وتعطي الفرصة للتسويغ. فإن لم تسوغ، فللسلطات الجمركية التقدير حسب المعايير القانونية الخمسة المقررة).[1]

[1] فوزي عبد الخالق فائق، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص188

2 – تطبيق المعايير الإلزامية (وهي معايير الصحة والسلامة للمواطنين، ولا يجوز وضعها بطريقة تسبب وضع حواجز أمام التجارة، وذلك يدعى لتطبيق المعايير الدولية، فإن لم توجد فتوضع على أساس المعلومات العلمية).
3 – تطبيق أنظمة الصحة، والصحة النباتية (كسابقتها).
4 –إجراءات الترخيص بالاستيراد (وهي تعنى بإرشادات إصدار التراخيص).

قواعد دعم المنتجات الوطنية:

الدعم الحكومي للمنتجات الوطنية على نوعين:
أولاً: دعم محظور، وهو نوعان:
أ – دعم التصدير، ويسمى: (الإغراق)
ب – الدعم الذي يستهدف تشجيع استعمال السلع المحلية بدلاً من المستوردة.

ثانياً: الدعم المسموح، وهو على نوعين أيضاً:

أ – دعم يسوّغ التقاضي.
ب – ودعم لا يسوّغ التقاضي: فيجوز في حال وجود دعم يسوّغ التقاضي لجوء البلدان المستوردة المضرورة إلى تدابير تصحيحية مثل الرسوم التعويضية إذا ألحقت المستوردات المدعومة ضرراً بالصناعة المحلية. ولا يجوز ذلك في الذي لا يسوّغ التقاضي[1].

التدابير التي يمكن للدول المستوردة أن تتخذها بناء على طلب الصناعة المحلية:

1 – الإجراءات الوقائية: وذلك بزيادة التعرفة أو فرض قيد كمي لمدة لا تزيد عن 8 سنوات بشرط أن تكون الزيادة المفاجئة في الواردات قد تم التحقق من أنها تضر ضرراً جسيماً بأكثر من شركتين محليتين تنتجان الجزء الأكبر من الإنتاج المحلي لمنتوج شبيه.

[1] عبد الناصر العطار، منظمة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 103

2 – يحق فرض رسم تعويضي على المنتوجات المستوردة حين يمارس المورّدون ممارسات تجارية غير مشروعة، وهي:

أ – الإغراق، وذلك حين يكون سعر التصدير أقل من سعر البيع في السوق المحلية للمصدر.

ب – بيع الشركات منتوجاتها بأقل سعر بسبب تلقي دعم حكومي، بشرط ثبوت ضرر كبير لمنتجين محليين ينتجون 25% من إجمالي الناتج المحلي.

الهيكل الإداري للمنظمة:

يتكون الهيكل الإداري للمنظمة من المجلس الوزاري الذي يُمثل فيه كل الدول الأعضاء، سواء أكان العضو دولة منفردة أم اتحاداً جمركياً. ويلتقي المجلس الوزاري كل سنتين على الأقل، وتتخذ فيه القرارات الكبرى الخاصة بالمنظمة، مثل الموافقة على دخول عضو جديد. وتكون القرارات بالإجماع أو التصويت بالأغلبية حسب نوع القرار. ويتفرع من المجلس الوزاري مجلس عمومي، وهو للعمل اليومي للمنظمة. وهو مثل سابقه ممثل فيه كل الأعضاء، وترفع قراراته وما يتم النظر فيه للمجلس الوزاري، ويقوم المجلس العمومي بعملين مهمين: متابعة حسم النزاعات التجارية، ومراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء. ويفوض في ذلك ثلاثة مجالس: مجلس التجارة في السلع، ومجلس التجارة في الخدمات، والمجلس الخاص بحقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة. وهناك لجنتان مشكّلتان من المجلس الوزاري: الأولى: «لجنة التجارة والتنمية» وتعنى بحل مشكلات الدول النامية، والثانية: «لجنة ميزان المدفوعات» وهي للتشاور في شأن الدول التي تضع إجراءات تقييدية على وارداتها لمواجهة صعوبة ميزان المدفوعات، وترفع هاتان اللجنتان توصياتهما للمجلس العمومي.

أهم الفروق بين اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية:

مع أن الفروق الآن قد باتت واضحة بين اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، إلا أن بيان أهم الفروق قد يفيد في هذه العجالة. فـ (جات 1947م) ليست منظمة بالمعنى الكامل للمنظمات الدولية، ومن ثم فليس لها سكرتارية دائمة، ولا مبنى مستقلاً. وأما منظمة التجارة العالمية فهي منظمة عالمية بالمعنى القانوني الشامل لها، مقرها جنيف، ويعمل فيها ما يزيد على

45 موظفاً، بميزانية تقارب مائة مليون دولار. و ترتبط المنظمة ارتباطاً يقاً جداً وعضوياً مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. ثم إن التزامات دول في اتفاقية الجات مشروطة ومرتبطة بالاتفاقيات الثنائية الموقعة وذات ل قصير، وأما التزامات منظمة التجارة العالمية فدائمة ونهائية وملزمة لأعضاء، وكانت اتفاقية الجات تغطي بعض السلع الصناعية وشيئاً من سلع الزراعية فقط، وأما منظمة التجارة العالمية فتغطي كل التزامات جات السابقة وما تمت الإشارة إليه في النطاق أعلاه. ثم إن اتفاقية الجات خلو من نظام متكامل وفعال لفض المنازعات، بعكس منظمة التجارة عالمية التي كان من أساس بنائها الإداري وجود مثل ذلك النظام، بل اعتني ه ليكون فعالاً وسريعاً يتواكب مع إيقاع التجارة العالمية في العصر راهن. ثم إن اتفاقية الجات ليست لها علاقة بالمنشآت الفردية ولا الأفراد ن باب أولى. أما منظمة التجارة العالمية فيمكن للأفراد والمنشآت الفردية الشركات فضلاً عن الحكومات الاستفادة منها ومن أجهزتها المختلفة، خاصة حين حدوث ممارسات تخالف منطلقات المنظمة، وفي حال النزاع قانوني حولها.

يفية انضمام الدول الجديدة للمنظمة:

من المهم التذكير أن معظم أعضاء المنظمة الحاليين هم الدول لأعضاء في اتفاقية الجات الموقعين على جولة أوروجواي، كما نصت على لك المادة الحادية عشرة/أ من نظام المنظمة، أما الدول الأخرى فلا بد أن تقدم للمنظمة للحصول على العضوية. ولأي دولة أو إقليم جمركي حق لعضوية، حسب المفاوضات التي يتفق عليها مع المنظمة. وفي حال رغبة ولة جديدة الدخول «تقدم الدولة الراغبة في العضوية مذكرة تغطي جميع لسياسات التجارية والاقتصادية التي لها صلة بمنظمة التجارة العالمية. ِتصبح المذكرة الأساس للفحص الشامل من قبل فريق العمل. ويعرض وضوع انضمام العضو الجديد على أعضاء المنظمة، بحيث يطلب من لأعضاء الذين لهم مصلحة في انضمام العضو الدخول في مفاوضات لانضمام. وعليه، تدخل حكومة البلد الجديد في مفاوضات ثنائية مع حكومات الدول الأعضاء الذين لهم مصلحة لتأسيس الالتزامات والتنازلات لخاصة بالسلع والخاصة بالخدمات. وهذه العملية الثنائية تحدد، من بين شياء أخرى، المنافع التي سيحصل عليها أعضاء منظمة التجارة العالمية

من السماح للدولة الراغبة في الانضمام من الدخول في منظمة التجارة الدولية. وبعد اكتمال فحص النظام التجاري ومفاوضات الوصول إلى الأسواق، يحدد فريق العمل الشروط الأساسية للانضمام. ترفع مداولات فريق العمل المضمنة في تقرير، ومسودة بروتوكول الانضمام، مع الجدول المتفق عليها من المفاوضات الثنائية إلى المجلس العمومي أو المؤتمر الوزاري لتبنيها» [1]، ولا بد أن يوافق ثلثا الأعضاء على الأقل على قبول انضمام الدولة الجديدة.

ثانيا: دور منظمة التجارة العالمية في صنع السياسة الاقتصادية العالمية:

نصت المادة الثالثة/ فقرة 5 على ما يأتي: "بغية تحقيق قدر أكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية، تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، والوكالات التابعة له، ويشكل هذا القرار أساسا مهما للوصول إلى انسجام أكبر في صنع السياسة الاقتصادية العالمية"،كما أدرك القرار مساهمة تحرير التجارة في نمو وتنمية الاقتصادات الوطنية. فمن الملاحظ أن ذلك التحرير يمثل أهمية خاصة لنجاح برامج التكيف الاقتصادي التي ينفذها عدد من أعضاء منظمة التجارة العالمية، وإن كانت تنطوي عادة على تكلفة تحول اجتماعي باهظة،ومن المهم ربط ذلك بما ترسله الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي من معلومات مهمة ودورية عن جميع بيانات وإحصاءات الشؤون الاقتصادية. [2]

مراقبة السياسات التجارية الوطنية:

«يحتل نشاط متابعة السياسات التجارية الوطنية أهمية أساسية في عمل منظمة التجارة العالمية. ويرتكز هذا العمل على آلية مراجعة السياسة التجارية». و «تتمثل أهداف آلية مراقبة السياسة التجارية من خلال المتابعة العادية بزيادة وضوح وتفهُّم السياسات والممارسات التجارية، وتحسين نوعية المناقشات بين الأجهزة الحكومية والعامة على المشاكل، وإيجاد التقييم المتعدد الأطراف لآثار السياسات على

[1]، عبدالناصر العبادي، منظمة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 115
[2] ـ تقرير الامم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، دراسة الحالة الاقتصادية في العالم، نيويورك 1999، ص59.

النظام التجاري العالمي. وتتم المراجعة على أساس معتاد ودوري. ويجري فحص أكبر أربع دول تجارية في العالم ـ الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان وكندا ـ مرة كل سنتين تقريباً. أما الدول الست عشرة التالية على أساس حصتها في التجارة العالمية، فيتم فحصها كل أربع سنوات، وبقية الدول كل ست سنوات مع إمكانية تمديد الفترة التحضيرية للدول الأقل نمواً. ويتولى المراجعة جهاز مراجعة السياسة التجارية ـ المؤسس على مستوى مماثل لمستوى المجلس العمومي ـ على أساس وثيقتين: وثيقة السياسة المقدمة من الحكومة محل المراجعة، ووثيقة مفصلة معدة بشكل مستقل من سكرتارية منظمة التجارة الدولية». «وإلى جانب جهاز مراجعة السياسة التجارية، تحتوي معظم اتفاقات منظمة التجارة العالمية على إلزام للحكومات الأعضاء بإبلاغ سكرتارية منظمة التجارة العالمية بالإجراءات الجديدة أو المعدلة. على سبيل المثال: يجب إبلاغ الجهاز المختص في منظمة التجارة العالمية عن تفاصيل أي تشريع جديد لمكافحة الإغراق والتعويض، والمواصفات الجديدة التي تؤثر على التجارة، وتعديلات التشريع الذي يؤثر على تجارة الخدمات، والقوانين والتشريعات الخاصة باتفاقية مظاهر التجارة ذات العلاقة بحقوق الملكية الفكرية. كما يتم تأسيس مجموعات خاصة لفحص الترتيبات الجديدة لمناطق التجارة الحرة والسياسات التجارية للدول المنضمة».

فض المنازعات التجارية والاستئناف والتنفيذ:

ينص التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم فض المنازعات التجارية على أن «نظام فض المنازعات التجارية لمنظمة التجارة العالمية يشكل عنصراً أساسياً لتأمين الثقة والقابلية للتنبؤ للنظام التجاري متعدد الأطراف. ويلتزم أعضاء منظمة التجارة العالمية بعدم اتخاذ أي إجراء من طرف واحد ضد التصور بالإخلال في قواعد التجارة، بل اللجوء إلى نظام فض المنازعات متعدد الأطراف وبقبول قواعده ونتائجه. ويجتمع المجلس العمومي للمنظمة بصفته جهاز فض المنازعات للبت في الخلافات التي تنشأ من أي اتفاقية في الوثيقة الختامية لجولة أوروجواي... وتهدف آلية فض المنازعات لـ «التحقق من الحل الإيجابي للخلاف». وأنه حل مُرْضٍ منسجم مع شروط منظمة التجارة العالمية، من خلال المشاورات بين البلدين المتنازعين. وفي حال إخفاق المشاورات، ترفع للأمين العام لبذل

المساعي الحميدة للتوفيق بين وجهات النظر. وإذا لم تنجح المشاورات في الوصول إلى حل بعد 60 يوماً، يستطيع المدعي أن يطلب من جهاز فض المنازعات تأسيس هيئة لفحص الحالة، وتحديد اختصاصها وأعضائها، على أن تعطي الهيئة تقريرها النهائي بعد 6 أشهر، يمكن تخفيضها إلى 3 أشهر، ويمكن الاستئناف ضد حكم صادر، ولكنه مقيد بالقضايا المتعلقة بالقانون المستخدم في تقرير هيئة الفحص والتفسيرات القانونية المقدمة منها. وجهاز الاستئناف معد من قبل جهاز فض المنازعات، من سبعة أشخاص، يعملون لمدة 4 سنوات، لهم سمعة مميزة في القانون والتجارة الدولية وغير مرتبطين بأية حكومة. ويتبنى جهاز حسم المنازعات تقرير جهاز الاستئناف بعد ثلاثين يوماً من إصداره، ويقبل من أطراف النزاع بدون شرط، إلا مع الإجماع ضده. ويجب على الطرف المعني إظهار عزمه على تنفيذ التوصيات المتوصل إليها من جهاز فض المنازعات، ويمكن إعطاؤه فترة معقولة من الزمن – تحدد من جهاز فض المنازعات – للقيام بذلك. وفي حال إخفاق العضو في تنفيذ ما تقرر، يتفاوض على حل تعويضي للمدعي، كتخفيضات جمركية في بعض الجوانب المهمة للمدعي. وفي حال الإخفاق، يطلب المدعي من جهاز فض المنازعات سحب الامتيازات والالتزامات من الطرف الآخر، في نفس القطاع الذي تخوصم فيه، إلا إن كان غير عملي أو غير فعال، فيمكن سحب الامتيازات من قطاعات أخرى. وعلى أية حال، فإن جهاز فض المنازعات سيتابع تنفيذ التوصيات والقرارات المتبناة، وستبقى أية حالة معلقة على جدول أعماله حتى تحل المشكلة، ولا شك أن آليات فض المنازعات قد تم التوسع فيه مقارنة بالآليات الخاصة بـ (جات 1947م).

خاتمة:

من خلال هذا العرض يمكن التوصل إلى الملاحظات التالية.

1 – هناك علامات استفهام حول المنطلقات التي قامت عليها المنظمة. فمثلاً تدعي المنظمة أنها تقوم على تحرير التجارة، ولكن ليس من المتوقع تحرير تجارة الدول الغربية ولا فتح أسواقها كما تطلب من الدول الأخرى، ولا تمكين العمال من كل دول العالم لدخولها، ثم يقال إنها منظمة ترغب في منافسة عادلة بين المنتجين وليس بين الحكومات. وليس من العدالة ترك

وى السوق (والآليات الرأسمالية) تصطرع بين خصمين: قوي جداً ضعيف جداً. ثم يقال إنها تريد ترسيخ مبادئ قانونية وأعراف دولية في لمجالات التجارية. ولكن السؤال: مَنْ وضع تلك القوانين، ومَنْ أقر تلك لأعراف؟ إنها الدول الكبرى، ولا يراد للدول النامية إلا الإذعان لها وفتح سواقها للمنتجات الغربية. ثم يقال إنها منتدى للحوار بين الدول. وكيف تحاور دول ضعيفة مع أخرى متمكنة وقوية؟ بل كيف السبيل إلى ذلك بين الشركات، فضلاً عن الحكومات؟ فميزانية بعض الشركات الكبرى الأمريكية مثلاً تفوق ميزانية دول نامية مجتمعة! ومن الأمثلة الواضحة عدم جدية الدول الصناعية في الوصول لعقد اتفاقيات تكامل لأسواق العمل، ثم من يضمن حياد المنظمة في التحكيم بين الدول المتنازعة، وفي مجال فهم وتفسير الاتفاقات الموقعة، وفي مجال الرقابة الدورية على التجارة المحلية وقوانينها المستجدة، ومن يضمن حياد الخبراء الذين يقومون بتلك الأعمال، وجلهم بل كلهم من الغربيين! وهذا لا يعني عدم حيادية الأسس التي قامت عليها المنظمة، ولكن القوي سيستفيد من حيادية الأسس أكثر من الضعيف.

2 – الأهمية القصوى لمنظمة التجارة العالمية في صياغة منظومة التجارة العالمية، وخاصة مع التنسيق مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وفي المقابل، نجد اهتماماً بارداً من الدول الإسلامية، سواء المنضمة لها أو التي على وشك الانضمام. ولذلك، تستفرد المنظمة والدول الفاعلة فيها بحياكة مصالحها داخل المنظمة، ومع الدول الراغبة في العضوية بشكل قوي. والموضوع له أبعاد كثيرة، فهو ليس موضوعاً اقتصادياً بحتاً، بل فيه الجانب العقدي والاجتماعي والاستراتيجي والسياسي والفكري والأمني والحضاري. ولا بد من أن تتسق الدول النامية على وجه الخصوص كثيراً من خططها ورؤاها المستقبلية عبر منظمة التجارة العالمية، وأن تجعل منها إطاراً للفوز بمكاسب في التجارة العالمية، ومن أهم تلك المكاسب المتوقعة إدخال السلع والمواد الأولية التي لم تكن مجالاً لعمل المنظمة إلتي انطلقت من مصالح الغرب الصناعي. ولعل في هذه النقطة مجالاً للتعاون بين الدول النامية لم يكن أصلاً موجوداً في الأجندة السياسية، خاصة مع كون منظمة التجارة العالمية قابلة للتوسع في المجالات التي تشملها.

3 – من أهم مساوئ قيام المنظمة بكامل عملها المنصوص عليه أن يتم الدمج الكامل للاقتصاد الإسرائيلي في اقتصاديات باقي الدول العربية والإسلامية. ولا شك أن بعض الدول العربية لم تكن عضوا كاملاً في الجات بسبب المقاطعة العربية الإسرائيلية. ومع سير تلك المقاطعة نحو التلاشي، والتقارب العربي الإسرائيلي، لم يبق إلا وضع النقاط على حروف العلاقات التجارية. ولا شك أن الدول العربية مجتمعة، والدول الإسلامية، قد تعاني من تفوق الإسرائيليين في بعض الجوانب التجارية.

4 – حرص الدول الغربية على مصالحها التجارية. وحتى مع النزاعات الكبيرة التي بينها، يجد المراقب بعداً استراتيجياً في التعاون بينها لمصالحها، والتنسيق في المواقف بينها. ولولا النزاعات التي تنشد عن التنسيق لم يعرف المتابع كثيراً من خفايا دهاليز السياسات التنسيقية! وقد انعكس ذلك جلياً في الضغوط الموجهة للدول التي تريد الانضمام، كالصين وتايوان.

المراجع:

1 – سيار الجميل، العولمة الجديدة، مركز الدراسات الإستراتيجية والبحوث والتوثيق، بيروت، 1997
2 – فرانس جيردنيلام، الاقتصاد الدولي، ترجمة محمد عزيز، منشورات جامعة قاريونس، بنغازي 1991
3 – عبد الناصر العبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء للنشر، عمان 1999
4 – سمير محمد عبد العزيز، التجارة الدولية والجات، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر 1996
5 – فوزي عبد الخالق فائق، العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الجامعة المفتوحة ط1، 2000
6 – سمير محمد عبد العزيز، التجارة الدولية والجات، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر 1996
7 – فوزي عبد الخالق فائق، العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الجامعة المفتوحة ط1، 2000
8 – سعيد النجار، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية، دار الشروق، القاهرة، 2000، ط1
9 – اوليفييه بلين، منظمة التجارة العالمية، ترجمة عثمان الجبالي المؤش، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتب الوطنية، بنغازي،ط2 2007.