



الباب الأول

التنظيم القانوني للتكتلات الاقتصادية بين العالمية والإقليمية

يتمثل البعد القانوني لاتفاقيات التكتلات الاقتصادية في إطارها النظري في أنها تعد استثناءً من تطبيق مبدأ «الدولة الأولى بالرعاية» من نطاق تطبيق اتفاقية الجات إعمالاً لأحكام المادة الرابعة والعشرين، والتي تتضمن التنظيم القانوني للتكتلات الاقتصادية، وكذلك فإن الأساس القانوني لاتفاقيات التكتلات الاقتصادية يبرر بأن الدول التي تجمع بينها اتفاقية تكتل اقتصادي تجمعها خصائص مشتركة مما يجعلها دولة واحدة من المنظور الاقتصادي، وبالتالي فإن القواعد القانونية لهذه الدول يجب أن تخضع للقواعد الداخلية وليست للقواعد التي يفرضها النظام العالمي، وكذلك ينظر البعض إلى التكتل الاقتصادي على أنه خطوة مهمة في طريق تحقيق الرفاهية الاقتصادية العالمية، حيث يوجد اعتقاد مسبق بأن التكتلات الاقتصادية ترمي إلى تحقيق نفس أهداف الجات، بما يعني أنها لا يجب أن تتحول إلى قلاع تجارية حصينة تمنح المعاملة التفضيلية لأعضائها، وترفع مزيداً من الجدران والأسوار في وجه الدول غير الأعضاء؛ ولذلك يجب أن تسهم في تعزيز نمو الاقتصاد العالمي عن طريق وضع مصالح الدول الأخرى - خاصة النامية - في اعتبارها، وكذلك العمل على دعم النظام متعدد الأطراف وصيانة ما تم تحقيقه من إنجازات في إطاره، ويتمثل البعد القانوني في الاتفاقية المبرمة بين الدول الراغبة في التكتل الاقتصادي في أنها تأخذ صوراً شتى، سواء من خلال اتفاقيات مناطق التجارة الحرة

أو الاتحادات الجمركية أو الأسواق المشتركة، وكلها مراحل مختلفة باتجاه تكوين كتلتان اقتصاديتان تشابه في أهدافها مع الإطار متعدد الأطراف، ولكن فقط في إطار إقليمي ما دامت كلها تهدف إلى تحرير التجارة، ولكنها قد تكون أقل إلزامًا في بعض الحالات عن الإطار المتعدد، وتعتمد في كثير من الأحيان على التحرير الطوعي ذي الصراعات المختلفة، بشكل يتناسب مع الظروف الاقتصادية المختلفة للدول الأعضاء، وتمثل الظروف السياسية عنصرًا مهمًا من عناصر نجاح أو فشل اتفاقيات التكتلات الاقتصادية بصورة قد تفوق في أهميتها حالة الإطار المتعدد، وتفترض هذه الظروف أهمية تواجد هياكل متماثلة لصنع القرار بين أطراف التكتل المتعدد والتوصل إلى حالة من القبول المشترك لتحقيق التوافق والتجانس وفقًا لمقتضيات الحاجة، كما تفترض ضرورة توافر الحساسية والقدرة على الاستجابة للأهداف السياسية والاقتصادية للدول الأعضاء.

الفصل الأول

الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية

في ظل قواعد القانون الدولي

يعد التنظيم الاقتصادي الإقليمي فرعاً من التنظيم الدولي، وعلى ذلك فإن القواعد العامة التي تحكم المنظمات الدولية هي التي تنطبق على التكتلات الاقتصادية الإقليمية من حيث نشأتها، واختصاصاتها، والعلاقة بينها وبين الدول الأعضاء.

ويقوم التنظيم الاقتصادي على أسس اقتصادية، قوامها تحقيق التكتل الاقتصادي بين مجموعة من الدول ذات المصلحة المشتركة. والتكامل من مقومات السياسة الاقتصادية الناجحة، لقيامه على مبادئ واضحة ومحددة مستمدة من نظريات تقسيم العمل الدولي، ونظريات التخصص والمزايا النسبية في الإنتاج الكبير، وذلك على عكس التكامل القائم على أسباب سياسية، وهو أساس ثبت خطؤه.

أصبح التكتل الاقتصادي قضية مطروحة في المحافل الدولية الرسمية وفي مقدمتها منظمة الأمم المتحدة، وصدر بشأنها العديد من القرارات الدولية المهمة التي تهدف إلى تحقيق التعاون الاقتصادي بين الدول والشعوب «للاوصول إلى تحقيق أعلى مستوى للمعيشة وتوفير الاستخدام المتصل لكل فرد والنهوض بعوامل التطور والتقدم الاقتصادي والاجتماعي»^(١).

ومن الطبيعي أن نتوقع نفس المصير السيئ للتكتلات الإقليمية القائمة على أسس سياسية والتي نشأت بعد قيام الأمم المتحدة، خاصة بعد أن بدأ التعارض الواضح بين مصالح الأعضاء فيها يزداد^(٢).

(١) ميثاق الأمم المتحدة والنظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، المادة ٥٥ / أ.

(٢) وعلى سبيل المثال: الخلاف بين الدول الأعضاء في حلف الأطلسي، وخاصة بين الولايات المتحدة، وكُل من فرنسا وألمانيا بشأن أماكن وضع الصواريخ الذرية في ألمانيا، وخروج فرنسا من الحلف الذي كان يضم كلا من بولندا والاتحاد السوفيتي بالرغم من أنها عضوان في حلف وارسو.

- وانظر في حلف الأطلسي وحلف وارسو د. محمد حافظ فاتم: المنظمات الدولية، دار النهضة العربية، ١٩٥٨م، ص ٢٦ وما بعدها.

وامتداد القانون الدولي إلى موضوعات جديدة ونشأة فروع حديثة للقانون الدولي لتنظيم تلك الموضوعات يعد من حقائق المجتمع الدولي لمواجهة التطورات التي تحدث فيه، وتلبية متطلبات هذا التطور.

وتعد دراسة تلك الفروع ذات أهمية خاصة من ناحيتين:

الناحية الأولى: ناحية عامة، وتتعلق «بالعلاقات الاقتصادية الدولية» من ناحية أهمية بحث الجانب القانوني الذي ينظم تلك العلاقات، لما لهذا الجانب من اعتبارات خاصة تجعله يعلو ويسمو على غيره من الجوانب الأخرى.

الناحية الثانية: ناحية خاصة تتعلق بفروع القانون الدولي ذاتيًا، إذ إنه بدون تقليص تلك الفروع يصبح من الصعب رؤية الأصل أو الشجرة الأساسية، وهي القانون الدولي العام⁽¹⁾، ويتطلب ذلك بحثًا أكاديميًا نظريًا، وذلك بقصد بحث واستنباط المحتوى الموضوعي والإطار الشكلي لكل فرع من الفروع.

(1) «Without the Development of an adequate number of Special Branches it becomes increasingly difficult to see the wood of the tree».

انظر:

- G.Schwarzenberger, Economic Law, Recueil Descours, Vol. 88 (1955), P. 1.

- G. Schwarzenberger, Economic World Order, London 1970, P. 15-.

- ويرى أن كل نظام قانوني يتأسس ويرتكز على السلطات القائمة فيه، وهي المنظمات الدولية التي تعد النظام الواقعي de facto للنظام القانوني القائم - de jure.

المبحث الأول

سمات التنظيم القانوني للتكتلات الاقتصادية

أصبح التنظيم القانوني للتكتلات من أخطر وأهم الموضوعات الدولية التي تؤثر على أفكار عالمنا المعاصر، وتحكم في رسم سياساته، وقد كان من الطبيعي أن يهتم التنظيم الدولي المعاصر بالمشاكل الاقتصادية التي خلفتها الحرب، لمواجهتها والسعي لوضع الأسس التي تحقق التعاون الاقتصادي الدولي في مختلف ميادين التنمية الاقتصادية⁽¹⁾.

ويرجع اهتمام التنظيم الدولي المعاصر بالتنمية الاقتصادية كواقع دولي يستمد أهميته الكبرى من ارتباطه بمقدرات الشعوب، وباعتبارها مطلباً إنسانياً عادلاً لجميع الدول التي يتشكل منها المجتمع الدولي، فالتكتل الاقتصادي ليس مشكلة للدول الفقيرة فقط ولكن أثره يمتد إلى الدول الغنية أيضاً، إذ إنه يؤثر على استقرار المجتمع الدولي وأمنه وتوازن العلاقات الدولية وتجانسها، وهو مسؤولية كبيرة لا يمكن أن تتحملها مجموعة من الدول أو منظمة دولية بمفردها، إذ إن مواجهتها تتطلب عملاً مشتركاً وقواعد ثابتة محددة تحقق التعاون المثمر بين جميع أعضاء المجتمع الدولي من الدول الغنية والفقيرة والمنظمات الدولية، والإقليمية، والمتخصصة.

المطلب الأول

تطور التكتلات الاقتصادية

كان اهتمام التنظيم الدولي بالمشاكل الاقتصادية، وخاصة التي تتعلق بالتكتل الاقتصادي، من الأمور الحديثة بالرغم من أن الثابت تاريخياً أن العلاقات الاقتصادية - خاصة في مجال التجارة الدولية - تعتبر أساساً لكل صور وأشكال العلاقات الاقتصادية، بالإضافة إلى اعتبارها العامل الأول لاستقرار أهم قواعد القانون الدولي العرفية، وأهمها مبدأ حرية الملاحة في أعالي البحار وقواعد العلاقات الدبلوماسية والقنصلية، فعلى سبيل المثال: عرف المصريون القدماء أول تعريف

(1) Gerard J. Mangone. A short history of International organization, London 1954, PP.12-19 - 99-129.

جرمكية من الدول الأجنبية على الواردات، وفي إمبراطورية بابل وآشور وجدت معاهدات لتعويض الأضرار التي تصيب القوافل التجارية أثناء مرورها داخل أراضي مصر الفرعونية، وقد ذكرت الكتابات الهندية القديمة والدولة الرومانية دورًا تاريخيًا في إرساء أسس العلاقات الاقتصادية الدولية وأعقبها في ذلك الدول المسيحية في أوروبا، وامتلاً التاريخ الإسلامي بالاتفاقات التجارية بين المسلمين و الدول المسيحية في أوروبا القديمة^(١).

الضرع الأول

التكتلات الاقتصادية قبل عصر التنظيم الدولي

ساد التعاون والتكتل الاقتصادي في العلاقات الدولية منذ قديم الأزل، وتتميز ظاهرة التكتل الاقتصادي بزيادة انتشارها بصورة مكثفة، إلا أن البداية الحقيقية لها جاءت على أثر الثورة الصناعية التي تفجرت في الربع الأخير من القرن الثامن عشر في إنجلترا، وانتشرت في عدد كبير من الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية. فقد جاءت تلك الثورة في وقت كانت تعيش فيه الدول بمعزل عن بعضها، ولم تكن العزلة نتيجة لسياسة مرسومة وإنما كانت مفروضة فرضاً بحكم المسافات الجغرافية الشاسعة التي كانت تفصل بينها، مما جعل كل دولة تنظر إلى مصلحتها الخاصة نظرة ذاتية ضيقة، فلا هي تعتمد على غيرها في إنتاجها أو تجارتها ولا الدول الأخرى تعتمد عليها في شيء من ذلك، وكان أخطر ما قدمته الثورة الصناعية هو ذلك التطور الجذري في وسائل الإنتاج عن طريق استخدام الآلة وما واكب ذلك من تطور مماثل في وسائل المواصلات، الأمر الذي أدى إلى تقارب الدول فيما بينها واعتماد الواحدة على الأخرى في توزيع المنتجات أو استهلاكها^(٢).

إلا أن أول اتحاد اقتصادي - بالمعنى المفهوم - عرفه العالم كان في القرن التاسع عشر هو «اتحاد الزلفرين» بزعامة بروسيا، وهي إحدى الولايات العديدة التي انضم بعضها إلى بعض وكونت

(1) Gerard, J.Mangone, 1954, "Ahorthistory of International organization, Op, Cit, PP. 12- 19 - 99:129.

(٢) انظر جوزيف تشمبرلين: «التعاون الدولي وتنظيمه»، ترجمة وتحرير د. عبد الله العريان، دار المعرفة، عام ١٩٦١م، ص٣.

- د. محمد لبيب شقير: العلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة، دار النهضة، الطبعة الثانية ١٩٥٨م، ص٢٧٩.

- د. محمد زكي شافعي: (التنمية الاقتصادية) الكتاب الأول، دار النهضة، القاهرة، ١٩٦٨م، ص٥٩.

- د. إبراهيم حلمي عبد الرحمن: التطورات الدولية التجارية فرص ومخاطر - كتاب الأهرام الاقتصادي، عدد ٣٧ مارس ١٩٩١م، ص٤.

ألمانيا الحديثة، وقد كان الهدف من إقامة هذا الاتحاد تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة على التجارة بين الولايات الألمانية أو إلغائها كلية، بغية تكوين سوق داخلية واسعة تباع فيها هذه المنتجات، لكي تتمكن الصناعة الألمانية من الحصول على المواد الأولية اللازمة لها بأسعار رخيصة تواجه بها الإنتاج الآلي المستحدث في ذلك الوقت، حيث كان هناك تعدد في الحواجز الجمركية التي تعترض التجارة الخارجية لكل ولاية من هذه الولايات، ولم يكن يوجد هناك تعريفات خارجية موحدة؛ مما ترتب عليه عدم استطاعة الصناعة الألمانية مواجهة منافسة الصناعة البريطانية، وكانت البداية في عام ١٨١٨م حيث قامت بروسيا بإلغاء التعريفات الجمركية الداخلية، وفرض التعريفات الخارجية الموحدة، ثم امتداد هذا النظام في بعض الولايات الألمانية الأخرى حتى أصبحت أربعة اتحادات في عام ١٨٣٠م^(١).

اتجهت بروسيا بعد ذلك إلى تقوية الاتحادات المحلية وإنشاء اتحاد جمركي كخطوة على طريق الوحدة الجمركية بينها، فأنشأت اتحاد «التسلفرين» الجمركي في عام ١٨٣٤م، وبموجبه ألغت جميع الحواجز التي أعاقت تحرير التجارة البينية بين الولايات الألمانية. كما أطاح هذا الاتحاد بالنظام الجمركي المشترك الذي كان يفصلها عن الدول الخارجية غير الأعضاء. كما فرضت رسوماً جمركية موحدة على الواردات من الدول غير الأعضاء لتوزيع حصيلتها على الولايات الألمانية بنسبة عدد سكانها، وفي المرحلة الأولى خلال الفترة من ١٨٣٤م حتى عام ١٨٧١م كانت السلطة التنفيذية تدار عن طريق المجلس الفيدرالي المكون من مندوبي الحكومات، حيث كانت تتخذ القرارات بالأغلبية المطلقة^(٢).

وفي عام ١٨٧١م تم إعلان الإمبراطورية الألمانية وأصبحت دولة فيدرالية موحدة، ودام الاتحاد حوالي سبعين عامًا قبل أن يتحول إلى اتحاد اقتصادي وسياسي شامل، إلا أن هذا الاتحاد لقي معارضة شديدة من قبل الدول الأوروبية حيث شعرت بالخطر، وطرح هذا الموضوع على محكمة العدل الأوروبية التي قررت بالأغلبية أنه اتحاد غير مشروع؛ مما دفع الدولتين إلى التنازل عنه، وكانت المعارضة ترجع إلى عوامل سياسية بحتة خشية التوسع الألماني^(٣).

(1) Haberler, 1937, "The Theory of international Trade" Macimillan Co, New york P.30.

- Anderson, Kym, and Hete Norheim, 1993 "History, Geography and Regional Economic integration" New York ST Martin's Press P,18.

(2) Murphy, Craig, 1994, International Organization and Industrial change Global Governance Since 1850 New York: Oxford University Press, P.48.

(3) Pollard, Sindy, 1974, European Economic integration , 1815- 1970. London Thames and Hudson, Op, Cit, P.50.

وهناك أمثلة أخرى من التاريخ لاتحادات جمركية حققت بعض النجاح في النهوض باقتصاديات الدول الأعضاء:

- اتحاد لوكسمبورج مع ألمانيا الذي أنشئ في عام ١٨٤٢م وانتهى عام ١٩١٨م.
- اتحاد موناكو مع فرنسا عام ١٨٦٥م.
- اتحاد النمسا مع المجر الذي أنشئ في عام ١٨٤٧م وانتهى في عام ١٨٩٧م.
- اتحاد السويد مع النرويج في عام ١٨٨٩م وانتهى عام ١٩٠٦م.
- الاتحاد الاقتصادي بين بلجيكا ولوكسمبورج عام ١٩٢٢م.

ومن الإنصاف أن نشير إلى أن فكرة التكتل والتعاون الاقتصادي في المجالات الاقتصادية لم تكن من ابتداء ميثاق الأمم المتحدة، إنها هي وسيلة معروفة في العلاقات الدولية قبل فكرة التنظيم الدولي ذاتها لتيسير سبل التعاون فيما بينها، وإيجاد الحلول للمشاكل التي قد تعترض طريقها، ومن أهم هذه الاتحادات أيضًا: اتحاد البريد العالمي الذي أنشئ بموجب اتفاقية برلين ١٩ أكتوبر في عام ١٨٧٤م، والاتحاد الدولي لحماية الملكية الصناعية بموجب اتفاقية بون في ٩ سبتمبر ١٨٨٦م، والاتحاد الدولي لحماية الملكية الصناعية الذي تم بموجب اتفاقية باريس عام ١٩٠٣م، والاتحاد الدولي للتعريفات الجمركية الذي تم بموجب اتفاقية بروكسل في ٥ يونيو ١٨٩٠م. وترجع العوامل التي ساعدت على الدخول في هذه الاتحادات إلى سببين^(١):

الأول: أن هذه الاتحادات والهيئات أنشئت لإدراك الأهداف التي جاء النص عليها صراحة في الاتفاقيات المؤسسة لها، ومن ثم كانت السلطات المخولة لها محدودة بالقدر الذي تمارس فيه اختصاصاتها وعلى المدى الذي يمكنها فيه أن تحقق أهدافها، ومع ذلك فقد كانت الدول تحتفظ لنفسها بالحق في الانسحاب منها في الوقت الذي تشاء فيه ذلك.

الثاني: أن النشاط الذي كانت تقوم به هذه الهيئات والاتحادات كان يجري بعيدًا عن الدائرة السياسية التي تحتفظ الدول لنفسها فيها بحق السيادة، ولا تقبل أي مساس بها، لا من قريب ولا من بعيد، ومن ثم فقد ظل نشاط هذه الاتحادات والهيئات محصورًا في نطاق الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية والفنية^(٢).

(١) د. محمد حافظ خانم، د. هانسة راتب: المنظمات الدولية الإقليمية والمتخصصة، المطبعة العالمية ١٩٦٢م، ص ١١٦ وما بعدها.

- جوزيف تشمبرلين: التعاون الدولي وتنظيمه، مرجع سابق، ص ٦ وما بعدها.

(٢) د. عبد الواحد الفار: أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٧٨م، ص ١٩-٢٠.

- Murphy, Craig, 1994, International Organization and Industrial Change Global Governance Since 1850, Op. Cit, P.49.

الفرع الثاني

التكتلات الاقتصادية في ظل عصر التنظيم الدولي

عند صياغة عهد عصبة الأمم تأثر واضعو العهد بالدور الذي تقوم به تلك الاتحادات والهيئات في التقريب بين الشعوب وفي إشباع حاجاتها الاقتصادية والاجتماعية، فعملوا على تضمين الميثاق بعض الأسس التي يجب أن يقوم عليها تعاون الدول الأعضاء في المجالات غير السياسية، وجاء النص على ذلك في الديباجة، وأيضاً في المادة (٢٣) من العهد، كما نصت المادة (٢٤) على تحويل العصبة الإشراف على الاتحادات الدولية القائمة فعلاً، أو التي سيتم إنشاؤها مستقبلاً للعصبة؛ حيث كان في مخيلة واضعي العهد أن ربط تلك الاتحادات بعصبة الأمم إجراء ضروري بقضية دور المنظمة باعتبارها المنظمة السياسية العالمية التي تسعى لتحقيق السلام العالمي، وأن التعاون الدولي في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والفنية الذي تقوم به تلك الاتحادات يمكن أن يهيئ الظروف المناسبة لإدراك هذا الهدف، وازداد التوجه نحو التكتل الاقتصادي بعد فترة الحرب العالمية الثانية التي كانت إحدى النتائج المباشرة لنهاية الحرب العالمية وبداية الحرب الباردة، التي قامت أساساً على فكرة التكتل وتقسيم العالم إلى كتلتين من خلال دوائر ارتباط توسعية، تبدأ بمنطقة النفوذ المباشر وتشمل الدوائر الجغرافية المتاخمة للعملاقين الأمريكي والسوفيتي، تليها منطقة المجال الحيوي التي تضم دول الاقتراب الجغرافي غير المتاخمة مباشرة، وأخيراً مناطق النفوذ التقليدي التي تضم دولاً غير مجاورة لأي منهما وتمثل أهمية إستراتيجية بالغة لأيهما أو كليهما وتخضع كلية لنفوذه من خلال الانتماء الأيديولوجي بجميع صورته^(١).

ولقد خرجت الإقليمية من رحم هذا التقسيم وتزامنه مع عصر ثورات التحرير التي اجتاحت مختلف دول العالم النامي، معلنة نهاية الاستعمار في صورته السائدة وقتئذ على الأقل، وبداية تنامي النزاعات الوطنية، ثم اتساع نطاقها لتتحول إلى انتماءات قومية إقليمية أي أن التكتلات قامت في البداية على أساس الإقليمية الجغرافية بين الدول التي يجمعها الجوار الجغرافي والمصالح الاقتصادية والتاريخ المشترك؛ حيث رأت فيها الدول النامية سبيلاً فعالاً لتحقيق مصالحها الذاتية بعيداً عن

(١) أسامة المحبوب: العولمة والإقليمية، الدار اللبنانية، عام ٢٠٠٠م، ص ٥٢.

- وانظر كذلك:

- Pollard Sidney, 1974. European Economic integration, 1815- 1970, Op. cit, P51.

انتهاؤها الأيديولوجية ووسيلة للالتفاف ولو جزئياً حول أغلال النظام ثنائي القطبية الذي لم تكن تخدم توجهاته مصالح هذه الدول^(١).

ومن الأمثلة على الاتحادات البارزة لقيام الاتحاد الجمركي في عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية قيام اتحاد البنيولوكس في عام ١٩٤٧م بين بلجيكا وهولندا ولوكسمبورج ليدخل حيز التنفيذ اعتباراً من أول يناير عام ١٩٤٨م غير أن كلاً من بلجيكا ولوكسمبورج كانتا قد أقامتا هذا الاتحاد الجمركي بينهما عام ١٩٢١م، ثم طلبت هولندا الانضمام إليه أثناء الحرب العالمية الثانية، وتم إخراج هذا الكيان إلى حيز الوجود في عام ١٩٤٧م. ويعتبر اتحاد البنيولوكس أول تجربة رائدة في حقل التكتل الاقتصادي؛ حيث تمكنت الدول الأعضاء فيه من خوض مرحلة الوحدة الاقتصادية في عام ١٩٥٨م؛ حيث كان نواة الاتحاد الأوروبي.

وقد احتلت قضية إقامة الاتحادات الجمركية مكاناً بارزاً في المفاوضات والمناقشات الخاصة بإقامة نظام تجاري دولي متعدد الأطراف في عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية، ويرجع ذلك إلى المخاوف من قيام هذه الاتحادات، ودورها في عرقلة إقامة النظام التجاري الدولي، غير أن هذه المخاوف تبددت حينما أجاز ميثاق هافانا عام ١٩٤٨م عقد اتفاقيات تجارية منشئة للاتحادات الجمركية بين دولتين لتوثيق ودعم العلاقات التجارية بينهما^(٢).

وبعد الحرب العالمية الثانية أيضاً وبعد أن أصبحت الحرب الباردة والصراع بين المعسكرين الاشتراكي والرأسمالي حقيقة من حقائق العلاقات الدولية برزت فكرة التكتل الاقتصادي الإقليمي لتمثل مركزاً وسطاً ما بين الوضع الحالي لانقسام العالم إلى دول وبين الوضع القديم، فلقد بزغت التوجهات المبكرة إلى التكتل الإقليمي^(٣).

ومنذ نهاية الحرب العالمية الثانية في ظل إعادة هيكلة التنظيم الدولي حيث ظهر كلٌّ من الأمم المتحدة وصندوق النقد والبنك الدوليين كمنظمات دولية لإدارة شؤون العالم السياسية والاقتصادية، فقد ظهرت في المرحلة نفسها منظمات إقليمية أخرى مثل جامعة الدول العربية

(١) د. أسامة المجدوب: العولمة والإقليمية، المرجع السابق، ص ٥١.

- لمزيد من التفصيل انظر كذلك:

- Anderson, Kym, and Hete Norheim. 1993 "History, Geograpy, Regional Economic integration," Op. Cit, P 19.

(٢) عمرو مصطفى كمال حلمي: تطورات الاقتصاد العالمي والمؤثرات الجديدة، مجلة السياسة الدولية، العدد ١٠٩ يوليو، ١٩٩٢م، ص ١٠٩.

(٣) د. عبد النعم سميد: الجماعة الأوروبية، تجربة التكتل والوحدة، مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٦م، ص ١٥.

ومنظمة الوحدة الأفريقية ومنظمة الدول الأمريكية، بالإضافة إلى السوق الأوروبية المشتركة، ولا شك أن فكر التكتل والوحدة كان انعكاسًا لتجارب التكتلات الإقليمية التي انتشرت في أوروبا والبلاد العربية وشرق أفريقيا وأمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا^(١).

ولكن لا خلاف بين الباحثين على أن التجربة الأوروبية في التكتل والوحدة ظلت هي المنبع الذي نهل منه معظم من تناولوا فكرة التكتل الإقليمي، فقد مثلت التجربة الأوروبية معملًا حيًّا للكيفية التي استطاعت بها أن تعالج تلك الفكرة، حيث مجموعة من الدول عاشت لقرون عديدة في صراعات شتى انتهت إلى حربين عالميتين، ونتج عنها أن انقسمت أوروبا إلى معسكرين متقاتلين استخدموا أكثر الأسلحة فتكًا ودمارًا لكي يفرض أحد الطرفين إرادته السياسية والعسكرية، ولكن هناك اختلافًا كبيرًا، سواء في مفهوم الإقليمية السائدة وقتئذ - الذي غلبت عليه الدوافع السياسية والهواجس الأمنية - أو في درجات التكتل والتجانس التي تحققت في إطار كلٍّ من التنظيمات الإقليمية - التي اتسمت بالتفاوت والتباين الشديدين ولم يؤت أي منها ثمارًا ملموسة على صعيد تكامل الأسواق باستثناء الاتحاد الأوروبي - وبين مفهوم التكتل الاقتصادي في ظل العولة الذي سوف نتعرض له فيما بعد، وفي فترة الستينيات كانت معظم تجارب التكتل اللاتيني تعاني من أزمات عميقة، وتمثلت في أزمة الديون التي أدت إلى فشل تجارب التكتلات الاقتصادية^(٢).

وكان لتغيير الأيديولوجية السائدة داخل وخارج أمريكا اللاتينية بشدة والتي رفضت فكرة التنمية المتطلعة للداخل بشكل عام وسياسة التصنيع البديل للاستيراد، حيث كان ينظر إلى التكتل الاقتصادي على أنه مظهر للأيديولوجية القديمة، ويرجع فشل التكتلات في أمريكا اللاتينية إلى هيئات التمويل الدولية، والتي كانت تناصب العداء وبشدة لكل محاولات التكتل الإقليمي، واستمر هذا الوضع لفترة قريبة عندما أصاب الضعف والوهن الإطار متعدد الأطراف، سواء لتباين التوجهات والمصالح بين الأطراف المشاركة أو قيام الدول باتباع سياسات حماية، الأمر الذي أدى إلى ضعف الثقة في الإطار متعدد الأطراف في تحرير التجارة العالمية^(٣).

(١) أسامة المدلوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٥٢.

- د. عبد المنعم راضي: انعكاسات الوحدة بين دول الجماعة الاقتصادية الأوروبية الكاملة على الاقتصاد القومي، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، مارس ١٩٩٣م، ص ١.

- Anderson, Kym and Hete Norheim, 1993, "Regional integration and The Global Trading System", Op, Cit, P.50.

(٢) د. عبد المنعم سعيد: الجماعة الأوروبية تجربة التكتل والوحدة، مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٦م، ص ٢٣.

(3) V. Bulmer, 1994, The Economic History of Latin America Since Independence, Cambridge, University, Press, PP. 121- 125.

الفرع الثالث

التكتلات الاقتصادية بعد الحرب الباردة

شهدت نهاية الثمانينيات تصاعد انتشار التكتلات الاقتصادية؛ حيث كان هناك ما يزيد على أربعين تكتلاً اقتصادياً إقليمياً على مستوى العالم، وأصبحت الغالبية العظمى من الدول المتقدمة والنامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تنتمي إلى تكتل إقليمي أو إلى عدد من التكتلات في آن واحد. كما أن أكثر من ثلث التجارة العالمية يتم الآن من خلال هذه التكتلات، ومن أهم التكتلات الإقليمية حالياً في العالم: الاتحاد الأوروبي واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) والأبيك والميركوسور والآسيان^(١)، وتختلف هذه التكتلات في حدود التكتل المرغوب وفي الدرجة التي

(١) بدأ التفكير في إنشاء منطقة تجارة بين الولايات المتحدة وكندا عام ١٩٨١م في وقت تصاعدت فيه الضغوط الهائلة في الولايات المتحدة، وتمثل الهدف الأساسي من تحريك مبادرة إنشاء منطقة التجارة الحرة رغبة الإدارة الأمريكية لديها في إظهار بدائل للتوسع التجاري غير الجاد، أي أن الفكرة استهدفت من الجانب الأمريكي أساساً الضغط على الشركاء التجاريين الأساسيين للولايات المتحدة - أي الجماعة الأوروبية وكندا - للقبول بالمقترحات الأمريكية في إطار مفاوضات جولة أوروغواي التي كانت على وشك البدء، وخاصة فيما يتعلق بتحرير التجارة في الخدمات التي تردد الاتحاد الأوروبي في التصديق عليها. وتنص اتفاقية منطقة التجارة الحرة على:

- إن التعريف الجمركية على التجارة تتم إزالتها تدريجياً أو دفعة واحدة تصل إلى ١٥ عامًا.

- معالجة مشكلة الحواجز غير الجمركية مثل الحصص والمشتريات على نحو مُرضٍ للطرفين. وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن حوالي ٥٠٪ من الصادرات الأمريكية للمكسيك، و٧٠٪ من صادرات المكسيك إلى السوق الأمريكية أصبحت خالية تماماً من التعريفات والحصص بمجرد أن دخلت الاتفاقية حيز النفاذ.

- إزالة القيود المفروضة على الاستثمار حيث يتمتع المستثمرون من الدول الثلاث بالمعاملة نفسها ويتم تحويل العملات بحرية وفقاً لأسعار السوق كما تمت أيضاً إزالة متطلبات الأداء، مثل: الحفاظ على مستويات التصدير، وتحقيق التوازن التجاري، وسوف تسمح المكسيك في غضون فترة من سبع إلى خمس عشرة سنة بإنشاء مؤسسات مالية وأجنبية والعمل على الاستثمار في البنوك ومؤسسات التأمين والسمرة.

- تحرير تجارة الخدمات ومنح معاملة متساوية لموردي الخدمات والمتخصصين من الدول الثلاث، وتسهيل منح تراخيص عمل المتخصصين وإزالة متطلبات الإقامة والمواطنة لهذه الشريحة.

- حماية حقوق الملكية الفكرية بما في ذلك حماية الإنتاج الأدبي والتسجيلات وبراءات الاختراع للمنتجات والعمليات. - الاتفاق على أحكام عديدة لتعزيز تدفق التجارة بين الدول الثلاث بما في ذلك لجنة التجارة الثلاثية لحل المنازعات ومنع الإغراق وغيرها من الأحكام المسهلة للتجارة.

- كما تم التوصل أيضاً لاتفاقية تكميلية تناول معايير العمل ذات الصلة بالتجارة وحماية البيئة حيث تهدف الاتفاقية التكميلية للتعاون في سوق العمل إلى تحديد ما إذا كانت معايير العمل المتراخية والظروف السائدة في المكسيك ستمنح شركاءها ميزة غير عادلة في السوقين الأمريكية والكندية؛ لذا تم الاتفاق على أن يلتزم كل طرف بتطبيق قوانين للعمال بفاعلية من خلال الإجراءات الحكومية المناسبة.

=

اتخذها بالفعل تجاه التكتل المقصود، وتدل الإحصاءات على أن أكثر من (١٩٠) دولة قد نفذت مشروعات التكتل الإقليمي على المستوى العالمي، فعلى سبيل المثال: شكل الاتحاد الأوروبي حوالي ٣٦,٨٪ من التجارة العالمية في السلع، كما شكل تكتل الأبيك ما يقرب من ٢,٤٧٪ منها وذلك في عام ٢٠٠٠ م^(١).

وقد تغير الوضع تمامًا خلال عشر سنوات؛ فمنذ منتصف التسعينيات تم إحياء نماذج التكتل القديمة، كما تم خلق نماذج جديدة، وأصبحت هيئات التمويل الدولية أكثر تحمسًا لدعم التكتلات الإقليمية في ظل العولمة واتجاه الولايات المتحدة إلى تكوين التكتلات الإقليمية، والتي كانت معادية لأي تكتل إقليمي؛ نظرًا للتحويلات الجوهرية التي طرأت على النظام العالمي، فلم تعد الولايات المتحدة هي الزعيم الأوحيد اقتصاديًا كما كانت في الخمسينيات والستينيات؛ حيث إن السوق الأوروبية كانت تدفعها السياسة الزراعية الموحدة التي طبقت أعلى مستويات الحماية وتواجدها المتزايد نحو الداخل القائم على فكرة القلعة التجارية الحصينة التي تجسدت عمليًا في عام ١٩٩٢ م من خلال معاهدة ماستريخت^(٢)، ومن ناحية أخرى ظهرت اليابان ومعها دول جنوب شرق آسيا حديثة التصنيع - والتي لم تمثل أية أهمية في التجارة العالمية في أعقاب الحرب العالمية الثانية - وكذلك الصين لتصبح قوة اقتصادية مؤثرة في مقدرات الاقتصاد العالمي^(٣).

= - أما الاتفاقية التكميلية للبيئة فقد تمت صياغتها بحيث تعالج مخاوف البعض من أن تؤدي نافتا إلى خفض المعايير البيئية أو تحويل المكسيك إلى مرتع للتلوث من قبل الشركات الأجنبية. وتهدف هذه الاتفاقية إلى إنفاذ القوانين الوطنية للبيئة وتحقيق مستوى مرتفع للحماية كالتزام دولي لأعضاء نافتا. أما عن أهم عيوب الاتفاقية الخطيرة فهي: تلك الخاصة بالحماية اللازمة والمتأصلة في قواعد المنشأ، خاصة بالنسبة للمنتجات المتعلقة بتصميم وصنع السيارات، وتلك الخاصة بتجارة النسيج والأقمشة المعقدة وتشغل صفحات عديدة في نص الاتفاقية، كما يتعلق العيب الرئيسي الآخر للاتفاقية في قواعد النافتا المنظمة لإجراءات مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية؛ فلقد أصبحت المطالبات بمثل الضرائب تمثل أداة أو وسيلة اختيار حامية للمنتج لإقصاء المنتجات المنافسة، ومن المتوقع أن تؤدي قواعد المنشأ الصارمة إلى تحويل التجارة - خاصة في المجالات السابق ذكرها - بينما يؤدي الإلغاء التدريجي لنظام المكسيك لرد الرسوم الجمركية وفقًا لأحكام الاتفاقية إلى تفضيل المكسيك لاستيراد السلع المصنعة من شمال أمريكا على حساب موردين آخرين من بلدان أخرى بما فيها الدول النامية.

- لمزيد من التفصيل حول نشأة اتفاقية النافتا وأهم أهدافها انظر:

- Sindy weintraub, The North American free Trade Agreements, in. A.MEL Agree, P.501-514.

- G. CHufbaner and J.Schott, Hemisphere Economic Integration, Op, Cit, P.6.

(1) World Bank, April, 2002, World development indicators Database.

(2) Anderson, Kym and Hete Norheim, 1993, "Regional integration and The Global Trading System, P51.

(٣) أسامة المجدوب: العولمة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٥١.

ولا شك أن الكيانات العملاقة بمقدراتها الاقتصادية الضخمة وتطوراتها المذهلة هي التي تسيّر فعاليات البناء الاقتصادي العالمي. كما أن تسيير دفة الاقتصاد العالمي يسهل أيضًا التنسيق بين الكيانات الاقتصادية، العملاقة، سواء بالنسبة للعلاقات الاقتصادية الدولية أو لإبرام الاتفاقيات وتحرير التجارة مثلما حدث في اتفاقية منظمة التجارة العالمية التي أبرمت في ديسمبر ١٩٩٣م، وبناءً على ذلك أصبح تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية يمثل نقاطاً رئيسية تشكل الخريطة الجديدة للنظام العالمي الجديد، ومن ثم اتجهت معظم الدول في صور شتى للتعاون والتكتل الاقتصادي. ففي جنوب شرق آسيا كان مولد مجموعة من الدول حديثة النمو في مجال الصناعة يعلن للعالم بداية قوى اقتصادية جديدة أطلق عليها: «مجموعة النور الآسيوية» وأصبحت آليات هذه المجموعة الحديثة تشكل كياناتاً اقتصادية وسياسياً له تأثيره الواضح على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية^(١).

وشهدت الساحة الدولية أحداثاً جوهرية وتحولات رئيسية في مسار العلاقات الدولية وكانت ولا تزال انعكاساتها على ما يجري في مختلف دول العالم من تطورات سياسية واقتصادية واجتماعية ومن نزاعات وصراعات في مختلف القارات، خاصة القارة الآسيوية التي تعتبر موطناً للصراع الدولي وللحرب الباردة وموقعاً خصباً للحروب الأهلية والنزاعات الإقليمية، فقد أدى انتهاء الحرب الباردة إلى خلق الأسباب مما دفعهم إلى تكوين كتل الآسيان فقد استهدف زعماء رابطة دول جنوب شرق آسيا إقامة منطقة للتجارة الحرة وذلك رداً على إقامة التجمعات الاقتصادية وانتشارها على المستوى العالمي^(٢).

وفي أفريقيا قامت عدة أشكال للتكتلات الاقتصادية منها ما كان في شكل سوق مشتركة، ومنها ما كان في صورة اتحاد جمركي، ومنها ما هو مجرد اتفاق على تنسيق السياسات الاقتصادية، ولقد اختلفت الأهداف من وراء إقامة التكتلات منها ما كان يهدف إلى مواجهة أخطار التكتلات الاقتصادية الغربية التي أخذت تنمو بسرعة في السنوات الأخيرة ومنها ما كان يهدف إلى العمل على تقوية الروابط الاقتصادية بين الدول، وللأسف لم يحظ معظمها بالنجاح، ومنها على سبيل المثال: منظمة التعاون الاقتصادي الأفريقي وملجاش الذي أنشئ في عام ١٩٦١م، ومجموعة دول

(١) أحمد طه محمد: التحولات السياسية في آسيا والنظام العالمي الجديد، مجلة السياسة الدولية، عدد ١٠٨ أبريل ١٩٩٢م، ص ٢٤٢.

(٢) أحمد محمد فرج: الترتيبات الأمنية والاقتصادية واليابانية في آسيا، مجلة السياسة الدولية، عدد ١١٣، يوليو ١٩٩٣م، ص ١٨١.

- خوسيه أغناسيو - الاتحاد الأوروبي واتفاقيات التجارة غير العادلة، مجلة التمويل والتنمية الصادرة عن البنك الدولي ٢٠٠٨.
- Anderson, Kym and eds, "Regional integration and The Global System" Op, Cit, P.52.

منروفيا الذي كان من المقرر أن يوقع عليه في مايو ١٩٦٣م إلا أنه أصبح غير ذي موضوع، مثل ميثاق الدار البيضاء بعد إنشاء منظمة الدول الأفريقية والاتحاد الجمركي والاقتصادي لأفريقيا الوسطى الذي تم التوقيع عليه في عام ١٩٦٤م واتحاد شرق أفريقيا الذي أنشئ في عام ١٩٢٠م حيث تمت إقامة سوق مشتركة بين كل من أوغندا وكينيا وتنزانيا، وتكتل دول غرب أفريقيا الذي تم التوقيع عليه في عام ١٩٦٥م وغيرها من التكتلات التي نشأت في أفريقيا ولكنها لم تلتق نجاحًا باستثناء تكتل الكوميسا^(١).

* إعلان مونتيري والتعاون الاقتصادي القاري «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» مارس ٢٠٠٢م^(٢).

انعقد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في الفترة من (١٨-٢٢) مارس ٢٠٠٢م في مدينة مونتيري المكسيكية لتعزيز وتفعيل جهود التعاون الاقتصادي القاري، ولقد شارك في فعاليات المؤتمر حوالي ٥٠ من رؤساء الدول والحكومات بالإضافة إلى ممثلي عدد كبير من الدول ومنظمات المجتمع المدني والقطاع الخاص وكبرى المؤسسات المالية والتجارية والاقتصادية والنقدية الدولية، وعقد المؤتمر تحت مظلة الأمم المتحدة بهدف بناء إستراتيجية دولية لمكافحة الفقر ودعم النمو والتنمية المستدامة في بقاع الكرة الأرضية.

وفي الحقيقة فإن انعقاد المؤتمر في هذا المكان بالذات وهذا التوقيت في عام (٢٠٠٢م) إنما يحمل دلالات، كما يعكس العديد من المؤشرات المهمة على النحو التالي:

١- أدت أحداث ١١ سبتمبر ٢٠٠١م إلى تباطؤ شديد في النمو الاقتصادي العالمي، وهي الظاهرة التي فجرت الحاجة إلى ضمان التنمية الاقتصادية المتواصلة؛ ومن هنا ظهرت الحاجة إلى حيز الوجود لفكرة الترابط من أجل التنمية، وهذه الفكرة تقوم على تعزيز التعاون الاقتصادي الدولي بين قارات العالم المختلفة؛ ومن هنا فإن من أهداف انعقاد المؤتمر تطوير التعاون الدولي في إطار متكامل يقوم على الشراكة بين دول العالم المتقدم والنامي.

(١) د. زينب سليمان درويش: الاتحادات الجمركية وأثرها على النمو الاقتصادي، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، ١٩٨٢م، ص ٨٩-٩٨-٩٠.

- د. إسمايل عبد الرحيم شلبي: التكتل الاقتصادي بين الدول الإسلامية، رسالة دكتوراه، ١٩٨٠م، مطبوعات الاتحاد الدولي، ص ٣٢٤-٣٣٠.

- د. غريب الجمال: اقتصاديات الوطن العربي، معهد الدراسات الإسلامية، القاهرة، ١٩٧٠م، ص ٥٣٦.

(٢) رضا هلال: قمة كيبك وردود الفعل الإقليمية، كراسات إستراتيجية، مركز الأهرام الإستراتيجي، سنة ٢٠٠٢م، ص ٤، ٣.

٢- انعقاد قمة الألفية يومي ٦ و ٨ سبتمبر (٢٠٠٠م)، وهي القمة التي دعا إليها الأمين العام للأمم المتحدة، حيث مثلت القمة أكبر تجمع للدول والحكومات في القرن العشرين، ويعد الإعلان الصادر عن قمة الألفية أبرز وأهم خلفيات المؤتمر، ويمكن القول بأن المؤتمر يهدف إلى خلق آلية تمويلية لما انتهت إليه قمة الألفية، ومن المعروف أن إعلان الألفية يهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف بحلول ٢٠١٥م.

٣- انعقاد القمة الوزارية الرابعة لمنظمة التجارة العالمية في نوفمبر ٢٠٠١م، وتهدف هذه القمة إلى تعميق النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف، والذي تم الاتفاق فيه على برنامج مفاوضات في مجالات البيئة والتنمية والمنافسة وتحرير التجارة والاستثمار والصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية.

٤- يعد اختيار مدينة مونتيري المكسيكية لانعقاد هذا المؤتمر للاقتصاد الدولي ذا أبعاد كبرى، ويرجع إلى الإنجازات التي حققتها المكسيك كإحدى ثمار عضويتها في الـنافتا والتي ترتب عليها جذب الاستثمار الأجنبي، وهو ما وضع الاقتصاد المكسيكي على قائمة اقتصاديات الدول اللاتينية وشجع العديد من دول هذه القارة على المطالبة بالإسراع في إقامة منطقة تجارة حرة للأمريكتين؛ لهذا يضرب المثل بالتجربة المكسيكية باعتبارها إحدى قصص نجاح العولمة الاقتصادية؛ ولذلك يمكن القول بأن مؤتمر مونتيري يعد نوعًا من أنواع التأكيد على دور العولمة والتعاون الاقتصادي القاري.

وأنتهى المؤتمر أعماله بإصدار إعلان مونتيري يوم ٢٢ مارس ٢٠٠٢م بإصدار بيان ختامي، ويتضمن هذا الإعلان مجموعة المبادئ الرامية إلى توجيه التعاون الاقتصادي الدولي في القرن الحادي والعشرين، ولقد اتخذ من قضايا تعبئة الموارد المالية الداخلية والدولية من أجل التنمية والتجارة الدولية محركًا للتنمية وتنمية التعاون الدولي والتقني والديون الخارجية المحاور الرئيسية للتعاون الاقتصادي الدولي بين قارات العالم على نحو تحقيق التنمية المستدامة للدول النامية بدعم من الدول المتقدمة، وتم تكليف أجهزة الأمم المتحدة لمتابعة تنفيذ توصيات المؤتمر، خاصة الجمعية العامة والمجلس الاقتصادي والاجتماعي، مع ضرورة التنسيق بين الأمم المتحدة وصندوق النقد والبنك الدوليين^(١).

(١) رضا هلال: قمة كيبك وردود الفعل الإقليمية، سنة ٢٠٠٢م، ص ٣، ٤.

المطلب الثاني

ماهية اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

* التكتل في اللغة معناه: وضع الجزئين بجانب بعضهما البعض فيصبحان وحدة واحدة^(١).

وترجع كلمة التكتل في أصولها اللاتينية إلى كلمة **Integration** والتي تعني في اللغة: التكميل أو التمام أو الكل التام، بمعنى الترابط أو ربط أجزاء معينة بعضها ببعض. وفي القاموس المحيط: الترابط، فالكمال هو التمام، ويقال: كمل الشيء، إذا تمت أجزاءه. ومن ثم يمكن تعريف التكتل بأنه عملية تحقيق التجانس والانسجام داخل الجسد السياسي أو الاقتصادي، وإيجاد إحساس مشترك بالتضامن والهوية الموحدة^(٢).

والواقع أن اصطلاح «التكتل» يثير اللبس، فأول ما يتبادر إلى الذهن حين يسمعه المواطن العادي هو أن تكمل الدول بعضها البعض، وهو ما تؤديه في الإنجليزية **Complementarily**، ولكن هذا المعنى ليس له دلالة اقتصادية في مجال التكتل الاقتصادي بين الدول، ولعل أبلغ تعبير عن هذا اللبس ما ذهب إليه الاقتصادي الفرنسي (فرنسوا بيرو) عندما قال في الترتيب الهرمي للكلمات الغامضة التي تفتقد إلى الجمال: وقد اشتق تعبير التكتل الاقتصادي من كلمة "**Integer**" في اللغة الإنجليزية وتعني الشيء المتراكب عضوياً في كل لا يتجزأ، مثل ما يسمى في لغة الرياضة: الواحد الصحيح^(٣).

(١) د. مدحت محمد العقاد: التعاون والتكتل الاقتصادي الدولي في التجارة الخارجية، حنفي محمد ناظم، مركز لغة الكمبيوتر، طنطا، ١٩٩٤م، ص ٤٠٢.

(٢) د. إكرام بدر الدين: قضية التكتل على المستوى النظري، (دراسة) مجلة السياسة الدولية، العدد ٥١، مؤسسة الأهرام، القاهرة، يناير، ١٩٧٨، ص ١٤.

(٣) أشرف إبراهيم عطية علي: التكتل الاقتصادي الدولي والتنمية الاقتصادية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠٠١م، ص ٦، ٧.

- محمود سالم: الاتحادات الجمركية بين الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، ١٩٨١م، ص ١٢، ١٣.
- د. إسحاق صبري عبد الله: نحو جماعة اقتصادية عربية، بحث في العلاقات الاقتصادية العربية، يوليو ١٩٧٧م، ص ١٥.

- Philip Davis, 1984 "Methods of Numerical Integration" New York, Academic Press, ING, P1.

الضلع الأول

تعريف اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

في ضوء التطورات الدولية الراهنة

الحقيقة أن العولمة وميلاد الثورة التكنولوجية الجديدة (ثورة النانو [تكنولوجيا]) التي ظهرت في حقبة التسعينيات من القرن العشرين أحدثا تحولاً كبيراً في مفهوم التكتل الاقتصادي، ليخرج من الدائرة الإقليمية إلى الدائرة القارية الأكثر اتساعاً، حيث ظهرت صور التكتل الاقتصادي في البداية في ثياب إقليمية، بمعنى أنها اختارت في البداية مجموعة من الدول المتمية جغرافياً إلى إقليم معين سواء كان هذا الإقليم داخل قارة واحدة مثل الاتحاد الأوروبي داخل القارة الأوروبية أو منطقة التجارة الحرة لدول شمال أمريكا (النافتا) أو داخل منطقة معينة تجمعها خصائص اقتصادية واجتماعية معينة⁽¹⁾.

غير أن التقدم التكنولوجي - اعتباراً من مطلع التسعينيات من القرن العشرين - وانتشار ظاهرة العولمة وميلاد ثورة (النانو - تكنولوجيا) انتقلت بحركة التكتل الاقتصادي من إطارها الإقليمي إلى نطاقها القاري، بمعنى أننا نشهد قارة بأكملها تقيم مجموعة من الترتيبات مع قارة أخرى بهدف تحرير التجارة البينية بينها، وهو تحول بالغ الأهمية والخطورة أيضاً، فإذا كان مفهوم مكونات الإقليم الاقتصادي أنها تتألف في حالة التكتل الاقتصادي الإقليمي من بين مجموعة من الدول المتمية إلى إقليم جغرافي معين فإن مفهوم التكتل الاقتصادي يتكون في حالة التكتل الاقتصادي القاري من جميع الدول التي تنتمي إلى قارة معينة، بغض النظر عن الاعتبارات الثقافية والاجتماعية والأيدولوجية، والدليل على ذلك هو انضمام دول أوروبا الشرقية إلى الاتحاد الأوروبي، بالرغم من الصراع الطويل بين دول أوروبا الشرقية والغربية لاختلاف المذاهب الأيدولوجية، حيث

(1) Keller, Wolfgang, 2002 "Geographic Localization of international Technology Diffusion" American Economic Review 92 (I, March) P 20.

- Mytelka, L (1994), " Reginal Cooperation and New Logic of international Cooperation " in L Mytelka (ed), South-South Cooperation in a Gobar Perspective. Paris:OECD: 55:Op,Cit,PP5560-.

- انظر بصفة خاصة فيما يتعلق بنتائج الثورة التكنولوجية وتجاوزها الحدود السياسية للدول فرادى:

- Ahmed Abdel wanis sheta, 1990, "The International liability for injuries caused by technological Ativities caused by technological Activities, Politic series NO.30 July 1990 center for political Research and studies, Cairo University.

كانت دول أوروبا الشرقية في ظل الحرب الباردة ضمن المعسكر الشرقي بزعامة الاتحاد السوفيتي ودول أوروبا الغربية ضمن المعسكر الغربي بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية⁽¹⁾.

معنى ذلك أن وحدة الإقليم في حالة التكتل الاقتصادي الإقليمي هي الدولة بأبعادها القومية وحدودها الجغرافية وخصائصها الاجتماعية والسياسية وهو ما لا نجد في حالة التكتل الاقتصادي القاري، ففي الحالة الأخيرة تصبح وحدة الإقليم الاقتصادي هنا القارة بأكملها بحيث يتكون الإقليم الاقتصادي القاري من قارتين أو أكثر⁽²⁾.

ومفهوم الإقليم الاقتصادي يعتمد بدوره على ما تقضي به نظرية التوطن من تحليل للبعد المكاني وأثره على اقتصاديات الدول الأعضاء مع مزجه بنظرية التجارة الدولية وما تسعى إليه من تحليل للآثار المختلفة على قيام التجارة الدولية وتحريكها من القيود المفروضة عليها⁽³⁾.

إلا أن عملية العولمة كان لها طابع إقليمي خاص، فالعقود الثلاثة الماضية شهدت إعادة بحث للتعاون الاقتصادي الإقليمي على المستوى القاري، حيث يقتضي ممارسة العلاقات الاقتصادية، ولكنها كثيرًا ما تقوم على أساس من الحسابات السياسية، بل وهناك رأي يؤكد على أن الإقليمية الجديدة يمكن تمييزها بتركيزها على الأبعاد السياسية وغير الاقتصادية من اجتماعية وثقافية وغيرها⁽⁴⁾.

فمع تراجع وظائف الحدود السياسية للدول عمومًا ومع تزايد حجم التفاعلات وكثافتها النسبية بين الدول في ظل العولمة انتصر الاتجاه الذي يفسر الظاهرة الإقليمية بتعبيرها عن واقع

-
- (1) Keller, Wolfgang 2002 "Geographic Localization of international Technology Diffusion" P 21.
- Castells, M (1993) "Information Economy and New international Division of Labor in M.Carnoy,et al. (eds) The New Global Economy University Park,PA : Pennsy Lvania State University Press, P,18.
- Soubra y (1993) "Information Technology Competition in Construction Services: Opportunities and challengens" Unctad in formation Tecnology and International Competitivenses: The Case of Construction Service Industry. New York Unctad, pp,26-28.
(2) Mistry, p.1995 "Open Regionalism: Stepping Stone Or Milestone Towards an Teuniss en (ed) Regionalism and The Global economy: The case of Latin America and The carribbean The Hague: FONDAD, P 13.
(3) Rudiger Dornbusck, 1993, "Round Table Discussion" in: Jame Demelo and Arvind Panagarria, (eds.), New Dimension in Regional Integration, New york, Cambridge, Universty Press, P 461.
(4) A.Gamble A.Payne and de Melo, 1993, "New Dimensions in Regional integration," Cambridge University Press Op,Cit,P,251.

سياسي فقط، بتفسيرها بأنها مجموعة من التفاعلات التي تتم بين الدول بصرف النظر عن انتماءاتهم الجغرافية والثقافية، والحق أنه على الرغم من الانتقاد الموجه إلى فكرة الإقليمية الوظيفية - هذه أو الإقليمية الجديدة - إلا أنها وجدت بعض المؤيدين لها في الفترة الأخيرة. ومنذ بداية العقد الأخير تحديدًا، فالإقليمية الجديدة نتاج تطور السوق العالمية والنظام الاقتصادي العالمي بطاقاته الهائلة وآلياته المتنوعة وما تتضمنه من شبكة ضخمة من المنظمات والمؤسسات الدولية تدفعها القوى الصناعية الكبرى إلى تنامي نظام التكتل الإقليمي ما دامت تحقق لها فائضات تجارية ورخاء اقتصاديًا⁽¹⁾.

وبناء على ذلك فإن الإقليمية الجديدة تختلف عن الإقليمية القديمة، ويقدر ما هي استجابة للتطورات العالمية هي لا تشترط المجال الجغرافي كشرط للانضمام إليها وتفتح الباب أمام الدول النامية لإقامة تكتل معها عن طريق التكتلات الاقتصادية القارية، واتفاقيات الشراكة عن طريق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بدون وضع استثناءات ترد عليه⁽²⁾.

ونخلص من ذلك إلى أن العوامل التي دفعت إلى التكتل الاقتصادي القاري جاءت استجابة للتطورات الجديدة في النظام العالمي والبيئة التجارية والاقتصادية لذلك النظام ومتغيراته، نتيجة قصور الدول عن أداء الوظائف القومية، حيث ظهرت منذ بداية الثمانينيات فجوة تتضمن ركائز ضخمة بين الدول القومية بمؤسساتها وضرائيبها ونظمها النقدية وبين النظام الاقتصادي العالمي ويتحدد أكثر فإن النظام الاقتصادي للدول الصناعية المتقدمة ومؤسساته من جانب آخر كان لا بد من إيجاد البديل الأكثر تعبيرًا أو انسجامًا مع كل هذه التطورات وهو الإقليمية الجديدة بالإضافة إلى قصور الدول القومية في أداء الوظائف السياسية الجديدة والاستجابة بمرونة وقدرة ملموسة على التكيف مع الواقع السياسي الاقتصادي التكنولوجي الجديد.

ويبقى التكتل القاري في مفهومه الحديث عملية اقتصادية سياسية اجتماعية، وتتدخل الاعتبارات الثقافية والتشريعية والأمنية أيضًا في مثل اتفاقيات التكتلات الاقتصادية القارية، أي أنها أصبحت تتضمن نوعًا من التدخل السياسي والتشريعي والديمقراطي والإنساني في شؤون الدول الأعضاء معها في التكتل الاقتصادي.

(1) Mistry. P. 1995 "Open Regionalism: Stepping Stone or Milestone, Towards an Improved Multilateral System," Op, Cit, PP 1415-.

(2) AGamble, Apayne and de Melo, Op, Cit, PP 252253-.

- Rudiger Dornbusch, "Round Table Discussion" in Jame .DE Melo and Arvind Panagaria : (eds.), New Dimensions in Regional integration, Op, Cit, P 462.

وفي ظل ما تقدم فإن المفهوم التقليدي للتكامل الاقتصادي هو الذي انتصر - أي المفهوم الليبرالي - والذي يعمل على نشر مبدأ حرية التجارة ونقله من المستوى القومي إلى مستوى الجماعة الدولية - بمعنى إلغاء التمييزات بين كيانات اقتصادية - ويعتمد بصورة غير مباشرة على التماثل في الأثمان، ويعرف التكتل الاقتصادي في هذا الصدد بأنه «مجموعة من الدول التي تلغي التمييزات فيما بينها»^(١).

- هذا ويتقد هذا التعريف من عدة جوانب:

١- إن أشكال التكتل الاقتصادي يوجد كثير من الفوارق بينها بدءًا بالمعاملة التفضيلية ومناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية وانتهاءً بالاندماج الاقتصادي الكامل^(٢).

٢- إن التكتل الاقتصادي بين الدول وفقاً لهذا التعريف الليبرالي بين المتقدمة والنامية أريد بصياغته بداة - من قبل القوى الشارعة الرأسمالية الكبرى - أن يناط به حجب ظاهرة التقسيم الدولي غير المتكافئ للعمل الذي قد فرضه التطور التاريخي للنظام الرأسمالي في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية، وإذا كان من الصحيح أن قواعد القانون الدولي العام قد تطابقت إلى حد بعيد - ولا تزال - مع مقتضيات تعظيم نمو وتطور المجتمعات الغربية الرأسمالية، فواقع الأمر أن القانون الدولي المعاصر - الذي يعبر في معظمه عن مصالح الدول الغربية الرأسمالية^(٣) - يتميز أول ما يتميز بإخضاع مجتمعات العالم الثالث لمقتضيات تعظيم التطور الرأسمالي للدول الغربية الصناعية التي قد آل إليها الدور الفيصل في تشييد صرح النظام الدولي العام. والحقيقة أن حصول الدول النامية على استقلالها السياسي لم يكن مؤداه تخفيف حدة خضوعها للتبعية إزاء المجتمع الغربي الرأسمالي، فمن جهة كان من شأن موقف الدول الغربية الراض لتطوير القانون الدولي

(1) V.R-ERBES, 1965, "Note Sur les trios Conditions De L'intégration économique et plus particulièrement intégration internationale" Revue économique, PP 292293-.

- V.I.VA.JDA: 1969, "Intégration, Union économique et état national" Revue tiers. Monde, N,37, PP29-32.

(٢) انظر: عبد الحكيم الرفاعي: السياسة الجمركية والتكتلات الاقتصادية، الجمعية المصرية للإحصاء والتشريع، القاهرة، ١٩٧٦م، حول مراحل التكتلات، ص ٩ وما بعدها.

- Lipesy R.G: 1968, The Theory of customs Unions A general Survey.in Readings in international Economics, The American Economic Association, Vol, XI Be The Theory of Economic integration, P 3.

(٣) انظر: الدكتور ماجد بن شيخ. لمزيد من التفصيل، في ذلك الشأن:

- Droit international, 1983, "du Sous - Développement, paris, B.Levraut," P. 127.

التقليدي - الذي يترجم في حقيقة الإرادة الشارعة للقوى المهيمنة على المجتمع الدولي - أن استمرت قواعده في التعبير بالامتياز عن تعظيم التبعية الحضارية والثقافية والعلمية والتقنية والاجتماعية لدول العالم الثالث إزاء تلك البلاد. ومن جهة أخرى فإن دول العالم الثالث سرعان ما تكشف لها أن استقلالها منقوص يقوم على ساق واحدة. فقد زادت حدة التبعية إلى الحد الذي أصبحت معه دول العالم الثالث ثلاثة أرباع البشرية يهددها في نبضها القطري الذي فرضته الطبيعة، ونقصد بذلك حقها في الحصول على كفاف الغذاء لذاتها، فالنظام القانوني الاقتصادي لا يزال يعبر عن تعظيم النمو والتطور الرأسمالي للدول الصناعية⁽¹⁾.

٣- إن التكتل الاقتصادي لا يمكن أن يحدث إلا بين الدول ذات الأبنية الاقتصادية القادرة على التنافس، فإذا كانت الدول المتكتلة في حالة تنافس فإنه يحدث بالنسبة لبعض المنتجات، وإذا كانت في حالة تكامل فإن هذا يحدث أيضًا بالنسبة لبعض المنتجات دون البعض الآخر، في حين أن دولتين متنافستين ذواتي اقتصاد متقدم يمكنهما أن تصبحا متكاملتين لقدرتهما على التخصص، وبالطبع فإن الدولتين ذواتي الاقتصاد المتخلف لا يمكنهما أن تصبحا متكاملتين فإن تكاملهما لن يكون مفيدًا إلا إذا توافر لديهما أساس هذا التكتل⁽²⁾، ومثل هذا التكتل لا يمكن أن يكون من نفس نوع التكتل الموجود بوجه عام بين الدول الصناعية والدول المتخلفة المنتجة للمواد الأولية وذلك بسبب الهدف المطلوب تحقيقه من التكتل وهو رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية؛ ولذلك فإن التكتل بين الدول المتخلفة لا يجب أن يقوم على التخصص الذي يجعل بعض الدول تتخصص في المنتجات الأولية وتتخصص دول أخرى في أشياء مرتفعة القيمة؛ لأنه سوف يؤدي إلى صعوبة التنسيق

(1) E. Jouve, 1983, "Letiers-Monde danslavie internationale," Paris, B.Levrault, Op, Cit, p, 148.

- لمزيد من التفصيل في المقومات الدالة على مظاهر التخلف الاجتماعي في دول القرن الأفريقي، انظر:
- د.حازم هتلم: الهيئة الحكومية للإنهاء ومكافحة التخلف، منظمة الإيجاد، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية يوليو ١٩٩١م، ص٦٠٦ إلى ما بعدها.

- انظر على وجه العموم مظاهر التخلف في قارة أفريقيا وآسيا:

Rapport annuelsur L'étatde L'Afriqueen, 1991, Paris, Ed.Jeune Afrique, 1991: L'état du monde (1992/1993-) Paris, La découverte, 1993.

- وانظر تقرير البنك الدولي ١٩٩٣م.

(2) Anonyme: 1963, "Evolution de la réglementation internationale en matiere des discriminations et de preferences" A.F.D.I. PP.69.

- Flory le GATT, 1968, droit internationale et Commerce mondiale "L.G.D.J," PP.136137- et PP.150-151.

بين الخطط القومية للتنمية والخطط الإقليمية لاختلاف السياسات التجارية والنقدية والجمركية، كما يؤدي إلى عدم المساواة في التنمية بين الدول المتقدمة والدول النامية⁽¹⁾.

٤- إن هذا التعريف يكرس ما نادى الكتاب به في الآونة الأخيرة وهو ضرورة أن يكون الاتفاق الإقليمي متضمناً دولاً متقدمة بالإضافة إلى الدول النامية لكي تستفيد الدول النامية أعظم استفادة من التكتل الاقتصادي، ويرر أصحاب هذا الاتجاه رأيهم بأن الاتفاقيات الإقليمية بين دول الشمال والجنوب تشجع على انتقال الاستثمارات الأجنبية والتكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، الأمر الذي يؤدي إلى سد الفجوة الخاصة بين الدول المتقدمة والنامية، وأنها تؤدي إلى التنمية الاقتصادية للدول النامية بسبب انخفاض مستوى رأس المال في تلك الاتفاقيات وكذلك ضعف التكنولوجيا المستخدمة بما لا يشجع على وجود مزايا متبادلة، وقد قام هذا الاتجاه على أنقاض فشل اتفاقيات التكتل الإقليمي بين دول الجنوب والجنوب؛ نظراً لافتقار هذه الدول إلى آليات واضحة ومحددة للتعويض من الاتفاق أو لسوء توزيع الصناعات بين الدول الأعضاء، والذي عجل بفشل هذه الاتفاقيات، علاوة على الخلافات السياسية والنزاعات العسكرية الدائمة بين هذه الدول وضعف البنية التحتية وصعوبة المواصلات فيما بينها مثلت جميعاً عوامل ضعف وانحيار لتلك الاتفاقيات، ويدعو هذا الاتجاه إلى أنه من الأفضل للدول النامية أن تعقد اتفاقيات التكتل الإقليمي مع الدول المتقدمة⁽²⁾، وانتقد البعض هذه الاتفاقيات الإقليمية التي تبرم بين دول الشمال والجنوب باعتبار أن الدول الصناعية هي «الدول المركز» التي تستقطب وتحصل على معظم المزايا في حين لا تحصل الدول النامية (الدول الأطراف) إلا على مكاسب هامشية، وأنها تؤدي إلى اتساع الفجوة في توزيع الدخل القومي بين تلك الدول بسبب ضعف الناتج القومي الإجمالي لها⁽³⁾.

٥- إن هذه الاتفاقيات تساعد على تنمية التبعية الاقتصادية للأسواق الخارجية والتي تعدد مظاهرها الخارجية الواضحة الدلالة على تأكيدها، ومن ذلك شبه الاعتماد الكلي على

(1) Wabsil Kowski, 1972, "as pectsjuridique de L'mtégration économique Socialiste" in Les aspects juridique de integration économique" Colloque de L'Academie de droit internationale de la HAYE, PP.282284-.

(2) Venables, A. (1999) "Agreements: Aforce for Convergence or divergence?" Policy Bank. Washington D.C. P.146.

(3) Wonnacot, R (1996) "Trade and investement in ahub and Spoke System versus a Fress Trad Areas" The world Economy, Vo. NO 3. P.237252-.

الأسواق العالمية لتصدير المواد الأولية التي تتميز بلدان العالم النامي في تصديرها، ففي العالم العربي على سبيل المثال تشكل المواد الخام ٩٣٪ من إجمالي الصادرات العربية، وكذلك الاعتماد على الواردات الأجنبية الغذائية والدوائية والدفاعية، وكذلك الاعتماد على صادرات بلاد الشمال من المنتجات المصنوعة من منسوجات وملابس وجلود وزجاج، وكذلك على صادرات لم تكن تشكل أدنى منافسة للمنتجات المحلية للبلاد النامية، مثل: قصب السكر، والأرز، والزيوت، والدهون، والقطن. وتزداد حصيلة صادرات البلاد النامية تدهورًا على أثر استحداث البدائل الصناعية الجديدة التي حلت إلى حد بعيد محل العديد من المنتجات الطبيعية التي تعتبر من مزايا الدول النامية^(١)، فضلًا على ابتكار أساليب إنتاج توفر في القدر المستخدم من هذه المنتجات في العملية الإنتاجية، فضلًا على زيادة التبعية المالية حيث تمثل أسواق المال العالمية أهم مراكز استثمارات أموال الدول النامية في الوقت نفسه الذي تمثل فيه هذه الدول مركزًا للاستثمارات الأجنبية، فضلًا على التبعية التكنولوجية^(٢)، خاصة في المجالين الصناعي والزراعي بالإضافة إلى اتجاه معدلات التبادل التجاري الدولي إلى التزايد بين الدول المتقدمة وتكتلاتها الاقتصادية مع اتجاه هذه المعدلات في غير صالح البلاد النامية، فضلًا على تنمية القيود التجارية وابتكار أساليب للحماية في التجارة الدولية في مواجهة الدول النامية مما يساعد على زيادة تبعية دول الجنوب لدول الشمال^(٣).

(١) لمزيد من التفصيل راجع د. سعيد عبد الرحمن العواد: الأمن الصناعي في سبيل الحد من تبعية الاقتصاد العربي، بحث مقدم للمؤتمر العاشر لاتحاد الاقتصاديين العرب الكويت ٦-٨ فبراير ١٩٨٨م، الجزء الثاني، ص ٢٢٦.

(٢) تتمثل أهم التحديات التي تواجه دول الجنوب نحو التقدم في مجال التكنولوجيا الحيوية؛ حيث إن المستهلك العالمي سرعان ما سيجد أمامه الخيار ما بين البن الكيني الذي نال شهرة عن جدارة وبين حبوب البن المصنعة في معامل الولايات المتحدة الأمريكية، بالإضافة إلى هذا فإن تطوير صناعة عمليات الذرة الغنية بالفركتوز عن طريق تطبيق تكنولوجيا الإنزيمات الثابتة هو أهم الأمثلة للتيار الذي سوف يتشر في القرن الحادي والعشرين، ففي هذه الحالة يواجه منتج السكر مرتفع التكاليف تهديدًا وكذلك هناك بدائل لمنتجات الفانيليا والكافا ومنتجات زيت الذرة والنخيل والفول السوداني وغيرها من المحاصيل التقليدية. وبالرغم من عدم اقتصادية هذه البدائل وغيرها إلا أن الأخطار المحتملة سوف تواجه دول الجنوب وصغار المنتجين الذين يكونون نسبة عالية من إجمالي السكان العاملين ويساهمون كمورد للعملة الصعبة يمكن أن يُمنح تمامًا مما قد يؤدي إلى مشاكل حمة في قدرة دول الجنوب على التكيف.

- انظر لمزيد من التفصيل حول أهم التحديات التكنولوجية:

- Clark, I. 1991, "Development Policy, Technology Assessment and The New Technologies" Futures 22 (9) P.915.

(٣) د. سعيد عبد الرحمن العواد: الأمن الصناعي في سبيل الحد من تبعية الاقتصاد العربي، مرجع سابق، ص ٢٢٧.

الفرع الثاني

خصائص اتفاقيات التكتلات الاقتصادية القارية

ترتب على انتصار التعريف الليبرالي للتكامل الاقتصادي - الذي ساعدت العولمة في انتصاره وظهور الموجة الجديدة من الإقليمية الجديدة التي تقوم على الاعتبارات السياسية والاجتماعية والثقافية والأمنية دون النظر إلى الروابط الجغرافية بين الدول - أن اتسمت اتفاقية التكتل الإقليمي بمجموعة من الخصائص على خلاف الموجة القديمة من الإقليمية القديمة كالآتي:

إن اتفاقيات التكتلات الإقليمية كانت أكثر عمقاً من ناحية درجة التكتل الاقتصادي بين الدول الأعضاء، حيث تنطوي هذه الاتفاقيات على تخفيض كبير للقيود التجارية وعلى تنسيق للسياسات الاقتصادية والنقدية والمالية للدول الأعضاء، وتتضمن نصوص اتفاقيات التكتل الحديثة نصوصاً تتضمن تبني الدول الأعضاء معها لسياسات اقتصادية واجتماعية وسياسية ومالية متشابهة للدول الأعضاء معها في اتفاقيات التكتلات الإقليمية، كما تعهدت الدول الصغيرة بتبني إصلاحات اقتصادية حتى تتمكن من الوفاء بالتزاماتها التي تنص عليها الاتفاقية، فعلى سبيل المثال: اتفاقية الشراكة المتوسطة مع الاتحاد الأوروبي - التي عقدت مع عدة دول متوسطة كان آخرها مصر - تتضمن نصوصاً تنطوي على الشراكة السياسية، وضرورة احترام الحقوق والحريات والشراكة الأمنية والاقتصادية^(١)، وبناءً على ذلك فإن هذه الاتفاقيات تنطوي على قدر كبير من المساس بالحقوق والحريات في الدول المتوسطة، والدليل على ذلك المبادرة الأوروبية - والتي جاءت على نفس المبادرة الأمريكية - بالمساواة بين الرجل والمرأة والشراكة السياسية للمرأة، وبناءً على ذلك أصبح الالتزام بالديمقراطية ينص عليه في نصوص اتفاقيات التكتل الاقتصادي، فعلى سبيل المثال: قام قائد القوات المسلحة في باراجواي بانقلاب عسكري وقام الرؤساء الأربعة للدول الأعضاء للتكتل بترويج ما يروج للانقلاب، وبعد شهرين من ذلك تم تعديل ميثاق السوق المشتركة للجنوب وقبلت كلٌّ من تشيلي وبوليفيا الديمقراطية كشرط للعضوية في التكتل^(٢).

(١) انظر في تفاصيل اتفاقية الشراكة التي عقدتها بعض الدول العربية مع الاتحاد حيث تضمنت الشراكة الاقتصادية والمالية والاجتماعية والسياسية:

- محمد محمود الإمام: اتفاقيات الشراكة الأوروبية وموقعها من الفكر التكتلي، بحوث اقتصادية عربية، العدد السابع، ١٩٩٧م، ص ٢٠١ - ٢٢٤.

- Ethier, W. 1998, & "The New Regionalism" The Research.economic Journal, Vol. 108, No. 449, July, P.116.

(2) Francois, Joseph, 1997, "External Bindings and The credibility Reform" In A Global Markets, London Center for Economic Policy Research.

عدم التكافؤ في الشروط المنصوص عليها في مثل هذه الاتفاقيات، فعلى سبيل المثال: احتفظ الاتحاد الأوروبي ببعض القيود الكمية وغير التعريفية مثل رسوم الإغراق والرسوم التعويضية والقيود الفنية والصحية في مواجهة صادرات الدول الأعضاء في الاتفاقية، ويرجع السبب في منح مزايا جمركية أكبر للدول المتقدمة - الأعضاء معها في اتفاقية التكتل الاقتصادي - إلى أن الدول المتقدمة كانت تتبع سياسات حائية وتحفظ بقيود جمركية وتعريفية مرتفعة قبل انضمامها للاتفاقية، في حين أن الدول النامية كانت تحتفظ بقيود جمركية ضعيفة ومنخفضة، وبالتالي فقد جاء تنازلها أقل من تنازلات الدول الصغيرة، فعلى سبيل المثال: إن اتفاقية التجارة الحرة بين دول شمال أمريكا (نافتا) منحت كندا والمكسيك معظم المزايا والتنازلات الجمركية مقارنة بالولايات المتحدة، وصبغت اتفاقية الشراكة التي عقدها الاتحاد الأوروبي بالسمة بنفسها بالرغم من التسهيلات المالية الأوروبية في الفترات الانتقالية التي تراوحت بين ٥ سنوات و ١٢ سنة والتي تنص عليها هذه الاتفاقيات^(١).

اتسمت التنازلات المنصوص عليها في نصوص اتفاقيات التكتلات الاقتصادية الحديثة بمنح تنازلات لجميع الأطراف، حيث التزمت الدول المتقدمة والدول النامية على السواء بمنح تنازلات لبعضها البعض على عكس ما هو منصوص عليه في اتفاقية الجات من ضرورة منح المزايا فقط من جانب الدول المتقدمة في الاتفاقيات المعقودة بين الدول النامية والمتقدمة طبقاً للباب الرابع الخاص بالنظام المعمم للتفضيلات بين الدول المتقدمة والدول النامية، وعلى ما كان متبعاً في نظام عقد اتفاقيات التكتل الإقليمي في ظل الإقليمية القديمة والتي كانت تتضمن منح مزايا تجارية من قبل الدول الصناعية إلى صادرات الدول النامية الأعضاء في اتفاقيات التكتل الإقليمي فكانت المزايا إذاً من جانب واحد فقط؛ الأمر الذي يترتب عليه مخالفة قواعد الجات مخالفة صريحة^(٢).

أولاً: إن اتفاقيات التكتلات الإقليمية في ظل سيادة المفهوم الليبرالي للتكامل تضم غالباً أطرافاً غير متساوية في التنمية حيث تضم دولاً نامية تتسم بصغر حجم الاقتصاد.

- Winters, L.Alan: 2000, "The Eu'spreferential Trade Agreements : Objectives and outcomes" in = Pitouvandijck and Gerrit Faber, eds., The External Economic Dimension of The European Union, Boston, Kkvwer Academic, P 195.

(1) Ethier. W 1998, "The New Regionalism" Op, Cit, P. 117.

(2) Dia Torre, A. and Kelly, M. 1992, "Regional Trade Agreements" IMF occasional Paper NO.93, Washington D.C. P. 41.

ثانيًا: تعقد بين الدول المتقدمة ذات الحجم الاقتصادي الكبير والطاقة الاستيعابية الهائلة، فعلى سبيل المثال: في اتفاقية الشراكة بين الدول المتوسطة والاتحاد الأوروبي الدول المتوسطة أغلبها دول نامية ذات طاقة استيعابية صغيرة ولم تصل إلى مستوى متقدم من التنمية الاقتصادية الشاملة التي يتسم بها اقتصاد الاتحاد الأوروبي، وكذلك في اتفاقية التجارة الحرة المزمع عقدها مع الولايات المتحدة الأمريكية، وكذلك في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية حيث كانت كلٌّ من كندا والمكسيك دولتين صغيرتين اقتصاديًا مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية، ويطبق الحال نفسه على اتفاقية التكتل الإقليمي في منطقة التجارة الحرة للأمريكتين والتي عقدت بمقتضى قمة كيبك^(١).

إن اتفاقيات التكتلات الاقتصادية الحديثة ظلت تنص على احتفاظ الدول المتقدمة والنامية بفرض قيود تجارية ضد وارداتها من الدول الأخرى من الأطراف، وبذلك تخالف هذه الدول الالتزام الذي وافقت عليه بمقتضى اتفاقية الجات، وبناءً على ذلك فإن تحرير التجارة العالمية الذي التزمت به الدول الأطراف في الجات جاء متواضعًا من قبل الدول الأطراف، كما يلاحظ على هذه المعاهدات أن التزامات الدول بتقديم تنازلات أكبر من التي تعهدت بها الدول الصغيرة أكبر من الالتزامات التي تلتزم بها الدول المتقدمة؛ مما أدى إلى أن حظيت الدول المتقدمة بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية وتحايلت على مبدأ المعاملة التفضيلية؛ مما أدى إلى التحايل على مبادئ تحرير التجارة العالمية^(٢).

المطلب الثالث

دوافع إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

هناك عدة دوافع ساهمت في دفع الدول إلى الانضمام إلى اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وقد تكون اقتصادية، بالإضافة إلى الأهداف السياسية، وسوف نسردها هذه الدوافع في السطور التالية.

(1) Winteres.L.Alan, 2000 "The Eu'spreferential Trade agreements: Objectives and outcomes, Op, Cit, P.196.

- جوزيف س. ناي - الابن: المنازعات الدولية مقدمة للنظرية والتاريخ، ١٩٩٣م، ترجمة د. أحمد بن الجمل ومجدي كامل، الطبعة الأولى، ١٩٩٧م، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العربية، القاهرة، ص ٢٣٥.

- Schwarzen berger, 1966, The principles and Standards of international Economic Law, Cit, Op, P.19.

- الاتحاد الأوروبي واتفاقيات التجارة غير العادلة، ص ٨، مرجع سابق، ٢٠٠٨.

(2) Delatorre, A.and Kelly, M (1992) "Regional Trade agreements" P.42.

الضرع الأول

أهداف إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

ساهمت عدة عوامل في دفع الدول نحو إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، منها ما كان اقتصادياً وسياسياً وعسكرياً ونستعرضها كالآتي:

أولاً: الأهداف الاقتصادية:

هناك عدة أهداف اقتصادية أدت إلى دفع الدول إلى إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وتمثل في الآتي:

١- يؤدي التكتل الاقتصادي إلى تسهيل عملية التنمية الاقتصادية؛ لأن التكتل يقوم بوضع خطط للسياسات الاقتصادية للاستفادة من اتساع حجم السوق وعنصر العمل والنهوض بالإنتاج والاستثمار والدخل وزيادة الدخل القومي، وذلك يدعم الدول الأعضاء في تحقيق الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء في التكتل^(١).

٢- يقوم التكتل الاقتصادي بتطبيق مبادئ تقسيم العمل الفني والوظيفي؛ مما يؤدي إلى الاستفادة القصوى من كل الموارد الفنية والبشرية على أحسن وجه^(٢).

٣- يقوم التكتل الاقتصادي بأحسن الاستغلال من كل الموارد المتاحة ويستخدمها في أنواع مختلفة من الصناعات واستخدامها تجارياً، ويرجع ذلك لزيادة الطلب على السلع المختلفة لزيادة الاستثمار.

الحصول على مزايا الإنتاج الكبير حيث يتسع حجم السوق، كما يساعد التكتل على حسن التخطيط الاقتصادي، ويرجع ذلك لإعادة تدوير حركة رأس المال وانتقال السلع من دولة إلى دولة أخرى وإزالة كل العقبات في هذا المجال، بالإضافة إلى تشجيع المنافسة بين متجعي الدول الأعضاء؛ مما يترتب عليه الحد من المنافسة الدولية، حيث إن تحرير التجارة يتم بين الدول الأعضاء فقط^(٣).

(١) د. أحمد عبد البديع بليح: السوق الأوروبية المشتركة الكتاب الثاني، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٦م، ص ٢٥.

- خوسيه أغناسيو: المرجع نفسه: الاتحاد الأوروبي واتفاقيات التجارة غير العادلة - مرجع سابق ٢٠٠٨ ص ٩.

(٢) د. أحمد عبد البديع بليح: السوق الأوروبية المشتركة، مرجع سابق، ص ٢٥، ٤٠.

(٣) د. محمد شفيق عبد الفتاح: أثر السوق الأوروبية المشتركة على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، الهيئة العامة

للكتاب، ١٩٧٤م، ص ١٨.

يؤدي التكتل الاقتصادي إلى تنوع الإنتاج بطريقة اقتصادية مما يؤدي إلى خلق مناخ مجمي اقتصاديات الدول الأعضاء من التقلبات المختلفة والناجمة عن تكتلات اقتصادية أخرى^(١).

وفي هذا الإطار يجب أن نفرق بين أهداف التكتل بين الدول النامية والدول المتقدمة، حيث إن الدول الصناعية تسعى إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الاقتصادية عن طريق إزالة العوائق المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة؛ لأن الهياكل الصناعية لهذه الدول تتسم بالاستقرار لعقود طويلة، وبالتالي فإن تغيير هذه الهياكل استجابة للتكتل وفقاً لبرامج التكتل يكون له أثر إيجابي على الأداء الاقتصادي^(٢).

وبالنسبة للدول النامية، فإن أهدافها من التكتل أهداف ديناميكية بقدر ما هي أهداف هيكلية؛ لأن الهياكل الصناعية صغيرة بالنسبة للاقتصاد ككل، كما أن المكاسب الساكنة من خلال تسهيل تدفق التجارة تعتبر صغيرة نسبياً تقتصر على تنمية الصناعات وليس تنمية صناعات جديدة، وهو ما تسمح به اقتصاديات الحجم الكبير نظراً لاتساع وتنوع الإمكانيات^(٣).

ثانياً: الأهداف السياسية:

هناك عدة أهداف سياسية أدت إلى دفع الدول إلى إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وتمثل في الآتي:

١- يكون الهدف من تكوين التكتل في البداية أن يكون تكتلاً اقتصادياً تمهيداً للاتحاد السياسي من خلال تزايد المصالح الاقتصادية التي تربط بين شعوب دول معينة، ويحدث ذلك عندما تريد عدة دول تكوين اتحاد سياسي ولكن يحول بينها الكثير من العقبات، فتبدأ بعقد اتفاقية تكامل اقتصادي في منطقة تجارة وتمر بجميع مراحل التكتل الاقتصادي لتصل إلى الاتحاد السياسي^(٤).

(١) د. محمد شفيق عبد الفتاح: أثر السوق الأوروبية المشتركة على اقتصاديات جمهورية مصر العربية، مرجع سابق، ص ١٨.

(٢) د. جلال راتب: التعاون والتكتل الاقتصادي العربي، معهد التخطيط، يونيو، ١٩٩٠م، ص ٢.

(٣) أسامة المجذوب: العولمة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٥٤.

- د. محمد لبيب شقير: الوحدة الاقتصادية العربية - تضاربها وتوقعاتها، الجزء الأول، مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٨٦م، ص ٤١١.

(٤) هناك خلاف في الرأي حول التكتلات عموماً: حيث يرى بعض الاقتصاديين أنه يجب البدء في تكوين اتحاد اقتصادي يسبق الوحدة الاقتصادية ينقل إلى الاتحاد السياسي، ويرى البعض الآخر أنه يجب أن يتم البدء في التوحيد السياسي =

٢- تتمثل الأهداف السياسية أيضًا في الرغبة في تجنب خطر الصراعين السياسي والعسكري بينها، وللتغلب على الصراع يتطلب أن يحدث تشابك للمصالح الاقتصادية من خلال المشروعات المشتركة والتكتل الذي يزيد من ترابط المصالح الاقتصادية بين دول التجمع، فعلى سبيل المثال: كان البعد السياسي له بعده المهم بالنسبة للاتحاد الأوروبي؛ حيث هدف إلى إقامة السلام وإغلاق باب الصراع^(١).

٣- وتتمثل الأهداف السياسية أيضًا في العمل على استقرار النظم السياسية من خلال تحقيق المكاسب والمنافع الاقتصادية ورغبة الحكام في كسب تأييد الرأي العام، من خلال تحسن الأداء الاقتصادي وتناقص معدلات البطالة وتزايد معدلات التبادل التجاري الذي يساعد على استقرار الأمن الاقتصادي^(٢).

من الأهداف السياسية للتكتل الاقتصادي أيضًا زيادة القوة التفاوضية وتدعيمها لكي تحتل مركزًا تنافسيًا وتفاوضيًا في المجالات الاقتصادية والتي تمكنه من إملاء شروطه وتمنحه

= ليصل إلى الاتحاد الاقتصادي، وقد أثبتت التجربة الأوروبية الرأي الأول مما ساعد على ازدياد الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية القارية أو تكوين تجمعات اقتصادية يكون الهدف منها هو الاتحاد السياسي، حيث يشكل العامل السياسي عنصرًا جوهريًا وإن كان مستترًا، ويرجع ذلك إلى أن السلطات السياسية في الدول هي التي تتولى جميع الإجراءات الهادفة إلى خلق الكيان الاقتصادي بهدف رفع مستوى المعيشة، فالدول حقيقة سياسية ومستحيل أن تنصرف بعيدًا عن هذا الواقع.

- انظر في تفصيل ذلك: د. إسحاق صبري عبد الله: «نحو نظام اقتصادي عالمي جديد» الهيئة المصرية العامة للكتاب القاهرة، ١٩٧٨م، ص ٧٦.

- أيضًا د. عبد الحكيم الرفاعي: السياسة الجمركية والتكتلات الاقتصادية، مرجع سابق، ص ١٤٨ وما بعدها.

(١) توصلت إحدى الدراسات إلى أن مضاعفة التبادل التجاري بين دولتين يخفض من احتمالات الصراع بينها بنسبة ١٧٪ تقريبًا. كما يرى موريس شيف وألن ونترز أن الدافع الرئيسي من قيام السوق الأوروبية المشتركة كان هدفًا سياسيًا في المقام الأول، واستهدف حقن الصراعات التي كانت سائدة آنذاك بين بعض الدول الأوروبية، كما يرى آخرون أن قيام تكتل ميركوسور ساهم في تخفيف الصراع بين الأرجنتين والبرازيل واحتواء خطر البرامج العسكرية النووية للطرفين من خلال إيجاد مناخ إيجابي بين الدولتين قائم على اتفاقيات التعاون الاقتصادي في العديد من المجالات، كما أن تكوين تكتل مجلس التعاون الخليجي عام ١٩٨١م يرجع أساسًا إلى التخفيف من الخطر المحتمل لإيران والعراق.

- انظر دراسة:

- P Schiff, Marurice and L.Alan Winters, 1998, "Regional Integration as Diplomacy" World Bank Economics Review, P.2.

- Polackek, Solomonw, 1997, "Why Democracies Cooperate More and Figh Less: The Relationship between International Trade and Cooperation" Review of international Economics, P.15-

(٢) أسامة المجذوب: العولمة والإقليمية، مرجع سابق، ص ١٩٨.

قدرة على التفاوض في منظمة التجارة العالمية بأحسن الشروط لصالحه نظرًا لما يترتب على فقدان المركزين التفاوضي والتنافسي من عدم استطاعتها على مواجهة آثار التقلبات الاقتصادية، كما أن المفاوضات الإقليمية داخل التكتل أكثر كفاءة وأكثر مناسبة في تناول القضايا الإقليمية وطرحها في مجال التفاوض الدولي، حيث إن هناك قضايا خلافية لها خصوصيات إقليمية لا تطرح عادة في المفاوضات العالمية التي تختص بالقضايا ذات العمومية العالمية، وفي مثل هذه القضايا الإقليمية لن نجد أفضل من إطار المفاوضات داخل التكتل الإقليمية لكي يطرح نفسه للدراسة والتفاوض^(١)، لأن التكتل الاقتصادي يؤدي إلى تعظيم قدرة الدول الأعضاء على التفاوض إزاء الدول غير الأعضاء فإنه يساعد على التقليل من الازدواجية والمنافسة غير المجدية لأن الدول الأعضاء تصبح أكثر قدرة على التفاوض بشأن العلاقات الاقتصادية مع غيرها من التكتلات الأخرى والدول الكبرى، وبناءً على ذلك فإن الدول التي لا تنضم إلى أي تكتلات اقتصادية تصبح غير قادرة على حل المشاكل الناتجة عن الدين الخارجي والتجارة السلعية والفقر المتزايد والتدهور البيئي؛ لأن التكتل يساعد على توحيد المواقف السياسية والاقتصادية حيال هذه القضايا^(٢).

ثالثاً: أهداف عسكرية:

قد يكون الهدف من التكتل الرغبة في تكوين وحدة عسكرية - من الدول الأعضاء فيه - في مواجهة العالم الخارجي، ومن أمثلة ذلك: ما نادى به بعض المفكرين الأوروبيين بعد الحرب العالمية الثانية من تكوين اتحاد أوروبي بقصد تقوية اقتصاديات أوروبا، حتى تصبح قوة سياسية يكون لها ثقل على مسرح الأحداث بين المعسكرين الشرقي والغربي^(٣).

الفرع الثاني

أسباب إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

هناك عدة أسباب ساهمت في انتشار وتساعد إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وتمثل معظمها في أسباب اقتصادية وسياسية نقوم باستعراضها فيما يلي:

- (١) محمد زكي شافعي: التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص ١٥٠.
- (٢) محمد ليب شقير: الوحدة الاقتصادية العربية - تجاربها وتوقعاتها، مرجع سابق، ص ٤١٢.
- (٣) د. محمد شفيق عبد الفتاح: أثر السوق الأوروبية على جمهورية مصر العربية، مرجع سابق، ص ٢٠.

أولاً: الأسباب الاقتصادية:

مما لا شك فيه أن من أهم الأسباب التي دفعت الدول إلى إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية العوامل الاقتصادية، وتتمثل في الآتي:

١- طول جولة أورو جواي:

حيث إن المتبع لجولة أورو جواي يلاحظ أن العديد من اتفاقيات التكتلات الاقتصادية أبرمت في النصف الثاني من الثمانينيات والنصف الأول من التسعينيات، ويرجع ذلك إلى استغراق مفاوضات جولة أورو جواي فترة طويلة في الوقت الذي تسارعت فيه خطى العولمة، وبالتالي لجأت الدول إلى الدخول في تكتلات اقتصادية كبديل لتحرير التجارة الدولية متعددة الأطراف - الذي ناقشته جولة أورو جواي - وفي الوقت نفسه يكون موقف التكتلات الاقتصادية في مفاوضات جولة أورو جواي وفي نظام التجارة العالمية أقوى من موقفها منفردة، من ناحية أخرى فإن الدول التي انضمت في تكتلات اقتصادية، وخصوصاً الدول النامية، كانت ترغب في الدخول إلى الأسواق ولو من خلال التكتلات الاقتصادية الإقليمية؛ وذلك نظرًا للحالة عدم التأكد من تاريخ انتهاء جولة أورو جواي، بالإضافة إلى أن انضمام الدول في تكتلات اقتصادية يخلق لها بيئة اقتصادية مستقرة^(١).

٢- التوسع الشديد في حجم وعدد الشركات متعددة الجنسيات بصفتها المنتج الرئيسي للسلع والخدمات في التجارة الدولية مع تزايد نسبة الصفقات الدولية التي تجرى بين الشركة وفروعها أو بين الشركات ذات الصلة بعضها ببعض، ففي بداية التسعينيات سيطرت ٣٧ ألف شركة بالإضافة إلى فروعها (١٧٠) ألف فرع في الخارج على الاقتصاد العالمي، وتتقاسم خمسة بلدان - هي: الولايات المتحدة الأمريكية، وفرنسا، وبريطانيا، وألمانيا، واليابان - ملكية ١٣٢ شركة من أكبر ٢٠٠ شركة في العالم ويصل حجم مبيعاتها ٥٩٠٠ مليار دولار كما ارتفعت حصتها من ٢,٢٪ إلى ٢٦,٨٪ خلال الفترة نفسها، مما أدى إلى زيادة التوجه نحو التكتل الاقتصادي الإقليمي حيث وجدت الدول نفسها أمام هذه الشركات عاجزة عن الوفاء بمتطلباتها^(٢).

(١) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ٢٠٠١م، ص ٥٧-٥٨.

(2) Robert D.Harmats, 1994, "Making Regionalism Safe" Foreign Affairs, VOL73, NO2, (March-April 1994) P.101.

٣- إعادة بث الروح مرة أخرى في مؤسسة بريتون وودز بسبب شروع العديد من الدول النامية والمتحوّلة اقتصاديًا إلى إبرام اتفاقيات مع صندوق النقد الدولي لمساندتها في تطبيق سياسات الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي القائم على اقتصاد السوق، وتقليص دور الدولة في العملية الإنتاجية والسياسية الاقتصادية ككل وتعزيز وتنمية دور القطاع الخاص وإصلاح سياسات الاقتصاد الكلي والنظم النقدية والمالية وأسعار صرف العملات وسياسات التسعير الجبري وإطلاق حرية الاستثمار والتصرف في رأسمال وأرباح المشروعات للمستثمر المحلي والأجنبي تخدم وفقًا لضوابط اقتصادية في المقام الأول أهداف التنمية^(١).

* ويمكن القول إن هذا يعتبر الهدف الرئيسي وراء ازدياد التوجه نحو التكتلات الاقتصادية.

٤- إقليمية الصناعة الناشئة:

حيث إن اتفاقيات التكتلات الإقليمية ينظر إليها على أنها إستراتيجية لتوسيع وتعميق الأسواق الإقليمية المحلية، من خلال تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء في اتفاقية التكتل واتخاذ بعض الإجراءات الحمائية في مواجهة الدول غير الأعضاء، فإن هذه الإستراتيجية بالإضافة إلى تعميق وتوسيع الأسواق الإقليمية لدول التكتل سوف تساعد على تقدم الصناعات الناشئة المحلية وتطورها وبالتالي يزيد من قدرتها على منافسة المنتجات الأجنبية^(٢).

د- حدوث انقسام بين صفوف الدول النامية:

كان من نتائج الحرب الباردة انكماش دور غالبية البلاد النامية في النظام الاقتصادي العالمي بعد أن خلقت الموجة الثالثة (عصر ما بعد الصناعة) بدائل كثيرة للمواد التي تنتجها الدول النامية، بعد أن زاد الاندماج داخل الدول الرأسمالية وعبر أقاليم وتكتلات تعطي مساحة أكبر من تكامل الإمكانيات، ولعل هذا ما يفسر تراجع العالم الثالث في التجارة الدولية^(٣)، بالإضافة إلى انقسام بين صفوف الدول النامية في كل من المجالات الصناعية التكنولوجية في النظم الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، ليس فقط من حيث نصيب الفرد من الدخل القومي أو معدلات النمو

(١) أحمد السيد النجار: «الصراعات الدولية التجارية» التقرير الإستراتيجي العربي لعام ١٩٩٤م، مركز الدراسات

السياسية والإستراتيجية، القاهرة، ١٩٩٥م، ص ١٨٣-١٨٤.

(٢) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٥٨.

(٣) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٥٨.

السنيوي ولكن من حيث معدل النمو الصناعي والتكنولوجي وكذلك النظم الاجتماعية، مما أدى إلى انفراط عقد وحدة الجنوب، الأمر الذي دفع بعض دول الجنوب إلى الانسحاب من التكتلات الجنوبية والسعي إلى الانضمام للتكتلات الاقتصادية مع بعض دول الشمال كالاتحاد الأوروبي، الأمر الذي أدى إلى انتشار التكتلات في جنوب ووسط وشمال القارة الأمريكية ودول جنوب شرق ووسط آسيا، وكذلك سعى الاتحاد الأوروبي إلى عقد اتفاقيات الشراكة، ومن ثم فإن هذه الدول لم تعد تشكل جبهة واحدة في مواجهة دول الشمال من منظور المصلحة الوطنية المباشرة^(١).

٦- تفجر المشاكل داخل مفاوضات جولة أوروغواي:

الأمر الذي أدى إلى شيوع النزعة الحماية الذاتية التي ظهرت بشكل أوسع على المستوى الإقليمي على حساب استمرار الالتزام بالقواعد التي وضعتها الجات، وخاصة الحفاظ على حساب الاستمرار بالالتزام بالقواعد لتحرير التجارة، ومنها مبدأ الدولة الأولى بالرعاية التي تعني مد الامتيازات التجارية إلى جميع أعضاء اتفاقية الجات، فمع كل تعثر كان يواجهه الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة في جولة أوروغواي كانت تتجه إلى التصعيد وإلى التنوع في السياسات الحماية، في محاولة للحد من العجز المتصاعد والمستمر في ميزانها التجاري، ولوقف الانفلات الحادث في المراكز الصافية للاستثمار في غير صالحها وفي غير صالح البلاد ذات العجز التجاري، فقامت بعقد اتفاقيات مناطق حرة مع كندا والمكسيك (النافتا)^(٢)، وإسرائيل عام

(1) **Ander Hurrell**, 1992, *Latin America in The new world order: a regional block of The Americans?*

International Affaires, VOL. 68, NO. 1. Op, Cit, P 130-131.

(٢) تمثل أهم دوافع كندا لعقد اتفاقية منطقة التجارة لنافتا في التغلب على النزعة الحماية المتصاعدة داخل الولايات المتحدة الأمريكية؛ فالنمو في الاقتصاد الكندي ظل يعتمد منذ الحرب العالمية الثانية على قطاع الموارد الطبيعية، وبناء على ذلك تلتخص أهم الدوافع لدخول كندا منطقة التجارة الحرة في الآتي:

- الحصول على تأمين كافٍ للحماية، ولقد تحقق هذا الهدف - ولكن بصورة جزئية - بينما اختلفت التعريفات الجمركية؛ فإن الإجراءات الأمريكية الخاصة بمكافحة الإغراق - وكذا الخاصة بالضرائب - قد بقيت على حالها حتى بعد عقد الاتفاقية.

- العمل على جذب الاستثمار في الصناعات ذات الحجم الملائم لتحقيق وفورات في الحجم.

وبالنسبة لأهم دوافع الولايات المتحدة الأمريكية لإبرام اتفاقية النافتا فترجع لسببين:

السبب الأول: شكل الاتحاد الأوروبي بإمكانياته الهائلة من حيث الحجم والقوة الاقتصادية تحدياً أمام الولايات المتحدة الأمريكية لتصاعد ضغوط الحماية ضد الولايات المتحدة الأمريكية؛ فإذا كان تكوين السوق الأوروبية المشتركة عام ١٩٥٨ م ومشروع أوروبا عام ١٩٩٢ م نوعاً من العمل الهجومي يستهدف تعزيز أوروبا في الاقتصاد الدولي، فإن إنشاء منطقة التجارة الحرة يمثل سياسة دفاعية هجومية تستهدف الضغط على الشركاء التجاريين لها، خاصة أن المبادرة جاءت في الوقت الذي كانت فيه معاهدة ماستريخت تناقش رسمياً بعد التصديق على مشروع الكتاب الأبيض عام ١٩٨٥ م؛ حيث كانت الولايات المتحدة تحشى من تصاعد الاتجاهات الحماية الأمر الذي دفعها إلى الإسراع لعقد =

١٩٨٥م بالرغم من أن مفاوضات الجات قد حققت تقدماً كبيراً وبالذات بتخفيض معدلات التعريفات الجمركية^(١)، في الفترة من عام ١٩٤٧م في جنيف تراجعت بسبب لجوء الدول الصناعية الكبرى المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة إلى انتهاج سياسات حمائية غير جمركية «واسعة ومتنوعة» فضلاً على عدم الالتزام بقاعدة الدولة الأولى بالرعاية بسبب الصراعات الاقتصادية

= اتفاق تجارة حرة، وأن الإقليمية في أوروبا لن تخفي بل اتسعت لتشمل دولاً جديدة في الوقت الذي أثبتت الحجة أن أفضل طريقة للتعامل مع الإقليمية في أوروبا تكون من خلال الإقليمية في شمال أمريكا، وأنه في يوم ما سوف يصبح سوقاً تجمع كلا الإقليمين معاً.

السبب الثاني: هو عدم رضا الولايات المتحدة بما تم التوصل إليه من خلال مفاوضات الجات حتى الآن، وخصوصاً في تلك المجالات التي لم تحقق أداءً متميزاً، مثل التجارة في الخدمات وحماية حقوق الملكية الفكرية والأمور الخاصة بالاستثمار وفي تلك القطاعات التي لم تكن الاتفاقية مؤثرة فيها كتحريم التجارة الزراعية. ومن ثم كان هناك اقتناع بأن الإقليمية تتقدم في هذه القطاعات أكثر من تحرير التجارة العالمية، أما عن المكسيك فكان هناك هدفان لانضمام المكسيك إلى اتفاقية التجارة الحرة: الأول: كان ذا طبيعة سياسية، ففي عام ١٩٩٠م كان يمثل في زيادة توثيق العلاقات السياسية بين البلدين، وبالرغم من ذلك منذ أن حولت المكسيك سياستها للتأكيد على إحلال الواردات إلى تشجيع الصادرات فإن المنطق الذي انتهجته القيادة السياسية هو التأكيد على الوصول إلى سوقها الرئيسية - ألا وهي الولايات المتحدة - وهو الفكر نفسه الذي سارت عليه كندا في علاقاتها بالولايات المتحدة فكل قطر يعتمد على سوق الولايات المتحدة وبقوة في تصريف صادراتها ويخشى من الإجراءات الحمائية الأمريكية. والثاني: اقتصادي، ويتفق مع ما ذهب إليه الفكر الاقتصادي الشائع بين خبراء التجارة من أن التكتل الاقتصادي سوف يؤدي إلى الاستقطاب لصالح الطرف القوي على حساب الطرف الأضعف، فإن المكسيك كانت تتبع نظرية التبعية التي تذهب إلى أن الأسواق تؤدي وبقوة إلى الاستقلال القطري القوي، فالفلسفة المكسيكية في التنمية والتطور من الداخل والحدود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر كانت مصممة في الأساس كإجراءات دفاعية ضد الاعتبار المتأصل بخصوص السيطرة الأمريكية على الشؤون المكسيكية الداخلية؛ ولذلك قررت المكسيك بعد عام ١٩٨٨م الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة الشمالية لجذب الاستثمار.

- لمزيد من التفصيل حول السياسات الحمائية التي واجهتها كندا وأهم دوافعها لعقد اتفاقية نافتا انظر:

- وجهات النظر الرسمية الكندية والأمريكية في هذا المصدر:

- **Edgard Gried, Grank Stone and Philip Trezise, (eds.) 1987, "Building Canadian American Free Trade Area," The Brookings Institutions, Washington D.C Op, Cit, P 201197-**

- حول علاقة المكسيك بالولايات المتحدة وأيهما يكون أكثر استفادة من اتفاقية التجارة راجع:

- **Aten Kate, 1994, Is Mexico a Bock door to us Market a Niche in The World's Largest Free Trade Area? In V.Bulmer . Thomas (eds.) Mexico and North American free Trade Agreement : Who Will Benefit ? (Basingstok : Macmillan and Institute of Latin American Studies) PP.112127-**

- **W.G.Gruben and J.Hwelch, 1994, Is Nafta Economic integration ? Economic Review of Federal Reserve Bank of Dallas, P.12**

(١) د.عبد الفتاح الجبالي: «دورة أورو جواي والعالم الثالث حسابات المكسب والخسارة»، مجلة السياسة الدولية، العدد ١١٨، أكتوبر ١٩٩٤م، ص ١٩٨.

المتبادلة، الأمر الذي أدى إلى زيادة تعقيد مفاوضات الجات وأحدث التحول الملحوظ في الموقف الأمريكي من ظاهرة التكتل الاقتصادي^(١).

أسهمت هذه العناصر بالإضافة إلى الموقف المتشدد من قبل المجموعة الأوروبية في مفاوضات جولة أوروجواي في إطار الجات وانقلاب السوق اليابانية أمام المنتجات الأمريكية في فقدان الولايات المتحدة الأمريكية الثقة في الإطار متعدد الأطراف، وبدأت بعقد اتفاقيات تكامل اقتصادي، حيث قامت بعقد اتفاقية منطقة تجارة حرة مع كل من كندا والمكسيك (النافتا) في عام ١٩٨٩ م.

٧- صعود وظهور قوى اقتصادية كبرى في دول جنوب شرق آسيا والصين والتي تزداد قوتها يوماً بعد يوم بمعدلات تؤهلها لتحل مكانة مهمة في التجارة الدولية، وقامت هذه الدول بعقد اتفاقيات التكامل الإقليمي مع بعض الدول الآسيوية؛ فقامت بالتعاون لإنشاء اتفاقية التكتل الإقليمي لتكتل الأبيك وتكتل جنوب شرق آسيا الذي يسير بخطى ناجحة في طريق التكتل الاقتصادي، ومن جهة أخرى تراجعت احتمالات الحروب العالمية الكبرى وحلت المنافسة الاقتصادية - إلى حد كبير - محل آليات الصراع العسكري بين القوة الرأسمالية الكبرى^(٢).

٨- ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة للانضمام:

نظراً لما يترتب على الانضمام إلى اتفاقية التكتل الإقليمي من المعاملة التفضيلية وإلغاء التعريفات الممنوحة للدول الأعضاء في التكتل ويترتب على ذلك تقليل حجم الواردات للدول الأعضاء من باقي دول العالم غير الأعضاء مما ترتب عليه فقدان هذه الدول لسوقها للدول الأعضاء يطلب

(١) د. سعيد النجار: الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في عقد التسعينيات، القاهرة، دار الشروق، ١٩٩١ م، ص ١٩ - ٢٠.

(2) Jaime de Melo and Arvind pangaria, New Dimensions in Regional Integration, Op, Cit, P 3.

- Paul Krugman, 1993, "Regionalism Verus Multilateralism: Analytical Notes Op, Cit, P 33.

- حيث بلغت قيمة صادرات ثنائي دول آسيوية هي الصين وهونج كونج وتايوان وكوريا وماليزيا وسنغافورة وتايلاند وإندونيسيا نحو ٥٨٩,٧ مليار دولار في عام ١٩٩٣ م، بما يوازي ١٦٪ من قيمة الصادرات العالمية في العام المذكور، في حين لم تكن صادرات هذه الدول الثماني قد تجاوزت ٢,٤٦٢ مليار دولار في عام ١٩٨٧ م بما كان يوازي ١١٪ من قيمة الصادرات العالمية، في حين أن النصيب النسبي للدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة في الصادرات العالمية من ٢,٧٢٪ عام ١٩٨٧ م إلى ٦,٦٨٪ عام ١٩٩٣ م، كما تراجع نصيبها النسبي من الواردات العالمية من ٨,٧٣ إلى ٦,٦٨٪ في العامين المذكورين نفسيهما. هذا الظهور المميز والقوي لأطراف تجارية عالمية كبرى جديدة كان أحد العوامل المهمة في تأجيج النزاعات التجارية العالمية التي شجعت على بلورة دعم نزعة انتشار التكتلات الاقتصادية، وفي المقابل أدت إلى تخفيض التعريفات الأمريكية ٩,٤ والاتحاد الأوروبي ٦٪ واليابانية ٤,٥ في عام ١٩٨٧ م.

الانضمام إلى التكتل إذا أتاحت لها فرصة الانضمام إليه، مما يترتب عليه فتح أسواق الدول الأعضاء في التكتل لهذه الدول مرة أخرى^(١).

ثانياً: الأسباب السياسية:

ساهمت العوامل السياسية في دفع الدول نحو إبرام اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وتمثل في الآتي:

١- انتهاء الحرب الباردة بانتهاء الاتحاد السوفيتي وما ترتب عليه من زوال الانقسام الأيديولوجي والسياسي والاقتصادي وغيرها بين المعسكرين الشرقي والغربي، فقد أدى انهيار المعسكر الشرقي في عام ١٩٨٩م إلى دخول النظام العالمي مرحلة جديدة غير مسبوقه وإلى حدوث خلل ملموس على الصعيد العالمي في مختلف المجالات السياسية والاقتصادية والأمنية الأمر الذي أدى إلى إحداث عدم التوازن الذي كان سائداً خلال فترة الحرب الباردة.

فقد خلقت القوتان العظميان معوقات مصطنعة أمام التجارة والاستثمار استمرت طوال فترة الحرب الباردة حيث كان الانفصال الأول نفسياً بين المعسكرين، ويترتب على ذلك انفصال العلاقات داخل الإقليم الواحد وداخل الدول مما أعاق الطريق أمام التكتل الاقتصادي^(٢).

أما الانفصال الثاني فقد كان أيديولوجياً وعسكرياً حيث قسم العالم إلى مناطق نفوذ للقوتين العظميين وترتب على نهاية الانفصال خلق مجال أوسع أفضل على نطاق الإقليم الجغرافي، وسمح للجغرافيا بأن تلعب دوراً ملموساً في مجال تنسيق التجارة والاستثمار وازدياد توجه نحو التكتل الاقتصادي^(٣).

٢- العولمة وما ترتب عليها من ضعف النفوذ العسكري الأمريكي في أوروبا وجنوب شرق آسيا بعد انتهاء خطر الاتحاد السوفيتي، الأمر الذي ترتب عليه قيام دول جنوب شرق آسيا بتأسيس تجمعات إقليمية مع اليابان بزيادة توجهها إلى عقد اتفاقيات التكتل الإقليمي، كما ترتب عليها توسع الاتحاد الأوروبي بضم دول أوروبا الشرقية^(٤).

(١) الجلات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٥٩.

(٢) صندوق النقد الدولي: آفاق الاقتصاد العالمي، واشنطن، مايو ١٩٩٣، ١١٥.

(٣) د. عبد المنعم سعيد: الإقليمية في الشرق الأوسط نحو مفهوم جديد، السياسة الدولية، العدد (١٢٢) أكتوبر، ١٩٩٨م، ص ٩٠.

(4) Jaime De Melo and arivnd panagariya, eds, New Dimensions in Regional integration, Op, Cit, P.2-13.

الأمر الذي أدى إلى سرعة انتشار العولمة الاقتصادية التي تقوم على آليات محددة مثل تحرير الأسواق المفتوحة وزيادة تدفقات رؤوس الأموال وتداولها في البورصات، مما ترتب عليه ظهور التقسيم الدولي الجديد للعمل^(١)، والذي تحتكر فيه الدول المتقدمة أنواعاً معينة وإنتاج سلع تتميز

(١) من المعلوم أن اقتصاديات الدول النامية بنيت على أساس تقسيم دولي للعمل جعلها تتخصص وتضطلع بأدوار معينة في النظام الاقتصادي الدولي التقليدي، هذا التخصص ساعد ليس فقط على إيجاد حالة التخلف في هذه الدول ولكن أيضاً على تعميق عدم المساواة في التنمية بينها وبين الدول المتقدمة، وعلى العكس من ذلك فإن تقسيماً دولياً جديداً للعمل سوف يحقق توزيعاً أفضل للأدوار في إطار اقتصادي دولي جديد أكثر تناسقاً، هذا التقسيم الدولي الجديد للعمل سوف يسمح للدول النامية بأن يكون لها وضع قانوني أفضل في إطار نظام اقتصادي دولي جديد قائم على مبدأ ازدواجية النظم والقواعد، وعلى أساس مبدأ التمييز التعويضي للدول النامية، سوف تحصل هذه الدول على امتيازات خاصة كثيرة لا تمنح للدول المتقدمة وعلى أساس المساواة القانونية سوف يكون لها الحق في المشاركة الكاملة والفعالة في اتخاذ القرارات الخاصة بالمشكلات الاقتصادية الدولية، وفي الواقع أيضاً أن الدول المتقدمة تسيطر على هيكل وحركة الاقتصاد العالمي، فهذه الدول تمسك في يدها بزمام الأمور لتتحكم في عملية نقل ثروات وموارد الدول المتخلفة إليها، والنتيجة النهائية لذلك أن التقسيم الدولي الحالي للعمل سمح للدول المتقدمة بالتحكم في أسعار المواد الأولية التي تستوردها من الدول النامية وفي رأس المال والسلع والخدمات التي تصدرها لهذه الدول الأخيرة، وفضلاً على ذلك فإن النظام الاقتصادي الدولي التقليدي مكن الدول المتقدمة من القيام بالأدوار الأكثر قيمة وترك للدول المتخلفة الأدوار الأقل قيمة توليهاها والقواعد التي ثمة محاولات لإخضاعها لها تنسم غالباً بطابع مستقبلي إلى حد كبير وعلى أية حال فإن تطلعات دول العالم الثالث النامية بدأت تتجدد تدريجياً في القانون الوضعي، سواء على صعيد المبادئ والقواعد أو على صعيد التجارب العملية، في الواقع أن تخلف دول العالم الثالث هو الوجه المقابل لتقدم الدول الصناعية المتقدمة، وأن علاج هذا الوضع لا يمكن حدوثه إلا بتغيير بنائي عميق ومن عناصر هذا التغيير إعادة توزيع الأدوار بين الدول المتقدمة والمتخلفة حتى لا تقوم هذه الأخيرة فقط بدور المصدر للمواد الأولية الأساسية والمستوردة للمنتجات الصناعية؛ فإن قيامها بهذا الدور فقط في إطار التقسيم الدولي التقليدي للعمل لم يحقق مزايا لها بل على العكس أضربها ضرراً بالغاً ظهر واضحاً في تدهور النسبة التي تحصل عليها في التجارة الدولية، هذا التدهور يقتضي علاجه إجراء تغيير جذري في هيكل التقسيم الدولي للعمل بحيث تقوم الدول بأدوار جديدة أكثر عدالة تحقق مزايا للدول المتخلفة، ومن مزايا هذه الأدوار الجديدة على سبيل المثال زيادة نصيب هذه الدول في الصناعة العالمية. إن المطالبة بإقامة تقسيم دولي جديد للعمل هي الوسيلة الضرورية لإصلاح الخلل الموجود في التقسيم الدولي الحالي للعمل، فقد ترتب على التقسيم الحالي اختلاف وعدم مساواة في العائدات أدى إلى تعميق الفوارق، فإن النظام الاقتصادي الرأسمالي الدولي الذي أقام هذا التقسيم يواجه ثلاث أزمات كبيرة، هي: فشل النظام النقدي الدولي، الأزمة الاقتصادية المعروفة بأزمة المواد الأولية والطاقة، زيادة التضخم. وبناءً على ذلك يشترك القانون الدولي للتنمية في أن يحل تقسيم دولي جديد للعمل محل التقسيم القديم؛ لأن هذا الأخير يضر بالتنمية ضرراً بالغاً أكثر من غيرها من الدول، إن فكرة التقسيم الدولي الجديد للعمل المقصود بها إيجاد تنظيم اقتصادي مفيد لجميع الدول. وفي إطار هذا التنظيم سوف تخصص كل دولة في إنتاج بعض المنتجات التي تتناسب مع إمكانياتها واستعداداتها بحيث نحصل في النهاية على قوى إنتاجية عالمية ذات فاعلية كبيرة، إن فكرة توزيع الأدوار الاقتصادية على المستوى الدولي من الأفكار المسلم بها من جميع الدول، فمن المعلوم أن هذه الدول لم تصل إلى تفاهم حول توحيد النظام أو حتى إيجاد اتحاد بين مذاهب التجمعات الدولية المختلفة، الدول المتخلفة والدول المتقدمة ذات النظام الاقتصادي الرأسمالي الحر والدول المتقدمة ذات النظام الاقتصادي =

بالجودة العالية، ويرجع ذلك إلى انتهاء الحرب الباردة واختفاء الصراعات السياسية والأيدولوجية وإعادة صياغة مفهوم جديد للأمن الجماعي حيث تراجعت الصراعات السياسية وظهرت أنواع جديدة من القضايا مثل التلوث وثقب الأوزون والمخدرات واللجوء غير الشرعي. وهذه القضايا لا يمكن حلها بالصراع ولكن بالتعاون والتكامل الإقليمي⁽¹⁾.

٣- انهيار التوازن الدولي نتيجة لانهيار المعسكر الاشتراكي، فلم يكن انهيار الاتحاد السوفيتي وانتهاء الحرب الباردة بمجرد سقوطه وتفككه كنظام وكقوة عظمى وانسحابه من المسرح الدولي كمنافس للقوة العظمى وإنما كان في الوقت نفسه نهاية لنظام دولي بقواعده ونظمه وعلاقته بنظام ظل يوجه ويحكم العالم لمدة نصف قرن، وشأن كل التحولات التاريخية كهزيمة نابليون والنظام

= الاشتراكي، ومع ذلك فإن فكرة التعاون الاقتصادي بين الدول بغض النظر عن اختلافها في الأنظمة أصبحت تسيطر على سلوكيات الدول على أساس اتفاقها جميعاً على بعض القيم، مثل التضامن الإنساني والتخلي عن الأنانية وحب الذات. إن التجمعات الدولية الثلاثة السابق ذكرها متفقة إذن على ضرورة وضع نهاية، ليس فقط للتنمية الاقتصادية وحب الذات، ولكن أيضاً لعلاقات التبعية والاستغلال، فضلاً على ذلك فإن هذه التجمعات الدولية متفقة كذلك من الناحية النظرية على أن هناك بعض المزايا التي يمكن أن يحققها التقسيم الدولي الجديد للعمل على المستوى الاقتصادي والاجتماعي والسياسي، فعلى المستوى الاقتصادي تسهم ميزة توزيع الأدوار في الوصول إلى نظام أفضل للعلاقات الاقتصادية الدولية، فهذه الأدوار سوف توزع تبعاً للإمكانيات والقدرات الاقتصادية المتوفرة التي تدعم هذا التوزيع وتدفع بالاقتصاد العالمي إلى التقدم، وعلى المستوى الاجتماعي تتحقق الميزة هنا عندما يساعد نظام العلاقات الاقتصادية الدولية على إيجاد توزيع عادل للثروات يجب أن توزع بحيث تكون قادرة على الإسهام في تحقيق المساواة بين الشعوب في مستوى التنمية. أما على المستوى السياسي فإن الميزة تكمن في النتائج التي يمكن أن تصل إليها العلاقات الاقتصادية الدولية، ولم تستطع العلاقات السياسية بين الدول المعنية أن تحققها، فإن الصلة والترابط بين هذه النتائج تساعد على استبعاد الصورة التقليدية لتوزيع الأدوار التي كانت تبدو في أدوار مستغلة وأدوار مستعمرة وفي مستعمر ومستعمر، ومع ذلك فإن هناك بعض الاختلافات في وجهات النظر حول مطلب التقسيم الدولي الجديد للعمل بالنسبة للمجموعات الثلاث، ولكن ما يعيننا ذكره هنا أن التقسيم الدولي الجديد للعمل الذي تطالب به الدول النامية الهدف منه القضاء على عدم المساواة في التنمية بين الدول، هذا الهدف يعتبر ضرورياً بالنسبة للدول النامية، وذلك ما يدعونا إلى عرض العلاقة الوثيقة بين التقسيم الدولي الجديد للعمل وبين تنمية الدول المختلفة. انظر في ذلك:

- **G de Lacharrier** : La nouvelle division international du travail " paris, Droze, 1969 P.350, 8, 74:76, 261, 109, 89:90, 98:126.

- **Th . de MONTBRIAL** : " le desordre economique mondial clamann – levy 1974. P.7.

- **G myrdal** : " le defi du monde pauvre " Paris , Gallimard 1971, PP.270 – 285

- **R.Bosc** : " le tiers monde dans la politique internationale " op, cit, PP.7476-

- **A. Kerever et G.VIATTE** : . 1972, "les nouages de leconomie internationale: Ed. Ouvrieres P.110 .

(1) **Drusilla,K.Brown**, 1992, Alan V.DEARDORFF and Robert M.Stem "North American integration" Economic Journal, Vol.102 (November PP 1507-1518.

الذي أراد فرضه على أوروبا في عام ١٨١٥م، وكذلك ما ترتب عليه قيام الحرب العالمية الأولى والثانية كان لا بد أن يكون للتحويلات التي أحدثتها تصدع الاتحاد السوفيتي وغيابه من على المسرح الدولي إحداث آثار عميقة وواسعة على الخريطة السياسية للعالم وعلاقة القوى العظمى بها^(١).

إنه بانحيار المعسكر الاشتراكي انهار التوازن الدولي الذي كان قائمًا في القرن العشرين بين المعسكرين الشرقي والغربي وتلاشى ما كان يتيح من فرص للمناورة أمام دول العالم الثالث، وانطلاقًا من أن النظام الدولي متغير ومرن فقد انبثقت نتيجة ذلك متغيرات اجتماعية واقتصادية وعسكرية وسياسية وظهور التناقضات السياسية والاقتصادية والعسكرية بانفراد الولايات المتحدة الأمريكية بالسيطرة على النظام العالمي وباستعراض قوتها السياسية والاقتصادية والعسكرية أمام العالم، الأمر الذي أحدث عدم توازن في العلاقات الدولية^(٢).



(١) د. سيد أمين شلبي: ما بعد الحرب الباردة، الأهرام الاقتصادي، العدد ١٤٨٩، ٢١ يونيو ١٩٩٧م، ص ٦٤.
- د. إبراهيم العيسوي: التنمية المنشودة في ضوء المستجدات العالمية والإقليمية والتحديات المستقبلية، مصر المعاصرة، العدد ٤٤٣ يوليو ١٩٩٦م، السنة السابعة والثمانون، القاهرة، ص ١٠٩.
(٢) د. هيد الحفائق عبد الله: النظام العالمي الجديد الحقائق والأوهام، السياسة الدولية، العدد (١٢٤) أبريل ١٩٩٦م، ص ٤٢.

المبحث الثاني

الأسس القانونية للتكتلات الاقتصادية

في ظل مبادئ القانون الدولي

تمثل الأسس القانونية التي تقوم عليها التكتلات الاقتصادية في أنها تعد استثناءً من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وهو المبدأ الذي يعد القاعدة الارتكازية والرئيسية التي تحكم نشاط التجارة الدولية في ظل سعي نظام التجارة العالمي نحو تحقيق هدفه المتمثل في إقامة نظام عالمي متعدد الأطراف للتجارة الدولية، كما أنها تعد أحد أهم مبادئ القانون الدولي، وتمثل المزايا التي تنتج من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في إطار التكتل في المساواة في المعاملة، حيث يزيد هذا المبدأ المزايا التي تحصل عليها دولة دون دولة أخرى، وبالتالي تعميم المساواة في ظروف المنافسة وتوحيد التعريفات الاتفاقية نظرًا لأن الامتيازات الممنوحة باتفاقيات جديدة تمتد بقوة القانون إلى الاتفاقية السابق عقدها، مما يؤدي إلى توسيع نطاق المبادلات التجارية بتخفيض القيود المفروضة عليها وبالتوحيد النوعي للإجراءات الجمركية، كما تتمثل الأسس القانونية للتكتلات في أنه يتطلب الانضمام إلى أية اتفاقية تكتل اقتصادي التنازل عن بعض السيطرة المباشرة للدولة على صعيد صنع القرارات، فيما يختص بالتعريفات المفروضة على الدول الأعضاء والالتزامات الأخرى التي تنص عليها المعاهدة المنشأة للتكتل. وبالرغم من ذلك فهناك بعض اتفاقيات التكتل الاقتصادي قامت بالتنازل عن جزء من سيادتها لصالح مؤسسات التنظيم الاقتصادي الإقليمي، مما يترتب عليه فقدان بعض الاستقرار السياسي للدول وجزء من سيادتها، وما يترتب على ذلك من فقدان الدولة فاعليتها في مباشرة بعض الاختصاصات التي تتعلق بالحقوق السيادية للدول، وعلى كل حال فإن فقدان هذه الحقوق يختلف باختلاف النظريات السياسية التي يتبعها التكتل الاقتصادي التي يتجهها لتحقيق أهدافه التي يصبو إليها.

المطلب الأول

مبدأ السيادة في ظل نظريات الاندماج الإقليمي

يشكل مبدأ السيادة أحد المبادئ الأساسية التي تقوم عليها فكرة الدولة في القانون الدولي العام في إطار التكتل الاقتصادي، والحقيقة أن الحكومات لا تساعد بالتضحية بحريتها وسيادتها واستقلالها الداخلي في سبيل التكتل الاقتصادي وتمثل مشكلة السيادة المعادلة الصعبة التي تواجه عملية التكتل ابتداءً؛ لأنها تضم مسألتين متنافستين ومتناقضتين، وهما^(١):

أولاً: حرص الدول الأعضاء في التكتل على حفظ وصيانة استقلالها وعدم التنازل جزئياً أو كلياً عن هذه السيادة باعتبارها ركناً من أركان الدولة الحديثة، وخصوصاً بالنسبة للدول النامية.

ثانياً: إن التكتل الاقتصادي يتطلب قيام الدول بنقل جزء من سيادتها القومية إلى الكيانات فوق القومية، وهو ما يشير إلى الاستعداد بالتضحية ببعض أوجه السيطرة على إدارة السياسات الاقتصادية والتي تؤثر على سكان الدول الأعضاء تأثيراً مباشراً، والالتزام بجهود التكتل الإقليمي ويعد التنازل عن السيادة أمراً ضرورياً لأهميته في صنع القرارات الموحدة اللازمة لتحقيق التكامل، والحقيقة أن عملية نقل السلطة للكيانات فوق القومية تعمل على زيادة قدرة المؤسسات على وضع الخطط الإستراتيجية والتنسيق والرقابة وتقييم الخطوات التنفيذية للمشروعات والبرامج المشتركة، ولقد نوقشت مشكلة السيادة في إطار نظريات الاندماج الإقليمي، وسوف نتناولها في إيجاز:

أ- النظرية الفيدرالية: تسعى إلى تطبيق نموذج الفيدرالية على المستوى الدولي بمعنى قيام الدول الأعضاء في التكتل الإقليمي بالتخلي عن سيادتها لصالح الحكومة الفيدرالية، وأن يتم توزيع جديد للسلطات بين الحكومة الفيدرالية والحكومات الإقليمية في المجالات المختلفة ويعطي أنصار هذا الاتجاه مثلاً بالولايات المتحدة الأمريكية كمثال ناجح للدولة الفيدرالية، ووسائل تحقيق هذا الهدف هي نفس الوسائل التي اتبعت لإنشاء الفيدرالية مثل عقد مؤتمر دستوري يضم

(١) حول مفهوم السيادة وتطوره في الفقه القانوني والسياسي، انظر:

- د. عز الدين فودة: مقدمة في القانون الدولي العام، ١٩٨٩م، القاهرة، مكتبة عين شمس، ١٩٩٧-١٩٩٩م.

- د. بطرس بطرس غالي، محمود خيري عيسى: المدخل في علم السياسة، القاهرة، الأنجلو المصرية، ١٩٧٦م، ص ١٦٣.

- د. نبيل أحمد حلمي: القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، ١٩٩٨م، ص ٩٨-١٠٣.

- M.Skorowicz, some present Aspects of sovereignty international, R.C.A.D.I.1961/I, Tome, 0Z PP.1-

ممثلين منتخين «على غرار التجربة الأمريكية» لكتابة الدستور الفيدرالي أو الاتفاق بين الحكومات المختلفة على شكل الفيدرالية، وترجع أهمية هذا الأسلوب الأخير إلى أن الفيدرالية تتضمن نخلي الدول عن سيادتها لصالح الحكومة المركزية، ومن ثم فمن المهم موافقة الدول الأعضاء عليها، وقد دعا ونستون تشرشل في خطاب له في زيورخ عام ١٩٤٦م إلى إنشاء اتحاد فيدرالي في أوروبا أو ما أطلق عليه «الولايات المتحدة الأوروبية» وإن كان قد نخلي عن الفكرة بعد عودته إلى السلطة مرة أخرى^(١).

ب - النظرية الوظيفية: ظهرت هذه النظرية كرد فعل لمواجهة إخفاق النظريات الأخرى التي سادت العلاقات الدولية في فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية، وبالأخص نظريات توازن القوى - الأمن الجماعي وفكرة الحكومة العالمية للعمل على تحقيق السلام العالمي على النحو المنشود وكما تصوره أنصار هذه النظريات وأبرز روادها هو ديفيد ميتراي الذي قام بصياغتها في كتاب سماه «خطة عمل للسلام» حيث قام باقتراح وسيلة بديلة للاندماج أطلق عليها «الخيار الوظيفي». وتقوم فكرة ميتراي على ضرورة الفصل بين الجوانب السياسية والجوانب الوظيفية في عملية الاندماج والتركيز على الاندماج الوظيفي في القطاعات الفنية المختلفة، والتخلي عن فكرة الاتحاد السياسي، وضرب ميتراي مثالاً بعصبة الأمم التي انهارت بعد الحرب العالمية الأولى في حين استمرت منظمة العمل الدولية في أداء عملها. والتصور النهائي لميتراي يقوم على إنشاء منظمات دولية وظيفية تقوم بنقل جزء من سيادتها في هذه القطاعات الفنية إلى المؤسسات الدولية في حين تحتفظ بسيادتها السياسية ولا يتم نقلها إلى أي مؤسسة فيدرالية، ويرى ميتراي أن الدول لن تعارض الاندماج في هذه الوظائف غير الوظيفية^(٢).

ج - النظرية الوظيفية الجديدة: أهم روادها أرنست هاس، وقد قدم هاس مفهوماً جديداً هو مفهوم الانتشار لتفسير التداخل بين عملية الاندماج الفني والاندماج السياسي حيث يرى أن الاندماج في القطاعات الفنية والوظيفية سوف يؤدي إلى انتشار عملية الاندماج بشكل تدريجي إلى مجالات أكبر منها بما فيها المجال السياسي ولا تقدم الوظيفية شكلاً جديداً للاندماج؛ لأنها

(1) David Multiner, 1994, "Theories of political integration" Hans J. Michelmann and panayotis Sol- dates, eds., European integrations Theories and Approaches (Lanham, Unveirsty press) U.S.A. PP.34-36.

(٢) د. أنيس كلود (الابن) النظام الدولي والسلام العالمي، د. عبد الله العريان، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦٤م، ص ٤٩٨ وما بعدها.

- د. عطية حسين الأفندي: المنهج الوظيفي ودراسة المنظمات الدولية مع التطبيق على الأمم المتحدة في د. علي عبد القادر (محرر) «اتجاهات حديثة في علم السياسة»، القاهرة، مكتبة دار النهضة المصرية، ١٩٨٧م، ص ٣٢١ وما بعدها.

تنظر إليها على أنها عملية مستمرة ذات نهاية مفتوحة ولكنها في الوقت نفسه تؤكد على أهمية إنشاء مؤسسات للاندماج كأحد المؤشرات لنجاح عملية التكتل، ولكن الموظفين الجدد لا يحددون شكلاً نهائياً لهذه المؤسسات، وتقدم الوظيفة الجديدة تعريفاً لمفهوم فوق القومية على أنه لا يعني نقلاً لسيادة الدول إلى مستوى فوق قومي أعلى من مستوى الدولة ولكن يعني تجميعاً لسيادة الدول المختلفة في مستوى أعلى، وتتم ممارسة هذه السيادة بشكل مشترك وليس منفرداً كما كان في السابق من خلال المؤسسات فوق القومية، وكثيراً ما تستخدم هذه النظرية لتفسير تطوير الاتحاد الأوروبي^(١).

د- النظرية الاتصالية: أهم روادها كارل دويش، وقد قام بدراسة التفاعلات التي تمت في منطقة شمال الأطلسي من خلال عدد من المؤشرات الاتصالية مثل تبادل البريد، وحركة السياحة، والهجرة، والمحادثات التليفونية، وحجم الصادرات والواردات، وتؤكد هذه النظرية على أهمية الاتصال بين الوحدات الدولية المختلفة كأساس لقيام الاندماج، والهدف النهائي لدويش هو إنشاء ما أطلق عليه «مجتمع آمن»، والذي يمكن أن يأخذ ثلاثة أشكال:

الأول: هو ما أطلق عليه «مجتمع اللاحرب» الذي يتوفر فيه الحد الأدنى اللازم لحل المشكلات من دون اللجوء للعنف.

والشكل الثاني: هو المجتمع التعددي الذي يتضمن إنشاء عدد محدود من المؤسسات السياسية المشتركة.

والشكل الثالث: هو المجتمع المندمج حيث يتم إنشاء مؤسسات مشتركة في قطاعات المجتمع كافة، ومن أهم الأفكار التي تحدث عنها دويش هو ضرورة وجود إحساس بالانتماء الجماعي من أبناء المجتمع المعين، وهو ما يطلق عليه آخرون الثقافة السياسية للاندماج، أي أنه من دون توافر مجموعة مشتركة من القيم والمعايير والإحساس بالانتماء يكون من الصعب إضفاء شرعية على مؤسسات الاندماج^(٢).

(1) Ernst B.Haas, Beyond The Nation – State: Functionalism and International Organization (Stanford, CA : Stanford University press, 1964, P.23.

د. الشافعي بشير: أسس وسهات التنظيم العربي والأوروبي، مجلة القانون والاقتصاد، ١٩٦٦م، ص ٥٩٧ وما بعدها.
(2) Karl W.Deutsch, 1968, [etal.], Political Community and The North Atlantic Area: International Organization in The Light of His Torical Experience, publications of The Center for Research on World political Institutions (Princeton, Nj: Princeton University Press), PP.53-54.

د. نصيف حتي: مفاهيم التكتل الإقليمي في إطار التنظيم الإقليمي العربي، مجلة شؤون عربية ١٩٨٢م، العدد ١٣، ص ٣٩-٤٠.

المطلب الثاني

مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بين العالمية والإقليمية

يمثل شرط الدولة الأولى بالرعاية أحد المبادئ الأساسية من مبادئ القانون الدولي، وشرط الدولة الأولى بالرعاية نص اتفاقي يتم إيراده بمقتضى اتفاقية دولية بمقتضاه تتفق دولتان أو أكثر على أن تمنح إحداها أو جميعها الأطراف المتعاقدة - الأخرى - المزايا والحقوق الإضافية التي سوف تمنحها في دولة أخرى؛ إعمالاً لأحكام اتفاقية ثنائية تعالج ذات الموضوع وتحتوي على مزايا وإعفاءات تزيد على تلك التي تحتوي عليها الاتفاقية الأولى^(١).

وإذا كان شرط الدولة الأولى بالرعاية قد برز أساساً لتعميم المزايا ومحاربة التمييز في مجال التجارة الدولية فإنه سرعان ما امتد ليطال مجالات أخرى تقليدية كمجال الإقامة ومعاملة الأجانب والعلاقات الدبلوماسية والقنصلية ومجال النقل الدولي... إلخ^(٢). وقد تراوحت مكانة الشرط في هذه المجالات بين مد وجزر، بل إنه امتد في السنوات الأخيرة ليطال مجالات جديدة كالاستثمارات والديون الدولية، ودرجت الاتفاقيات الدولية المبرمة قبل اندلاع الحرب العالمية الأولى عام ١٩١٤م على النص على شرط الدولة الأولى بالرعاية بعد تزايد الرغبة في تحرير التجارة الدولية، حينما تكاثفت الجهود المبذولة لتحسين هذه الرغبة في الواقع العملي بالتوصل إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة. ويبدو أن هذا أمرٌ طبيعيٌّ؛ فهذه الاتفاقيات تستهدف أساساً تحرير حركة التجارة الدولية، ولا يمكن تحقيق هذا الهدف دون أن تكون كل دولة طرف مستعدة لمعاملة الأطراف على قدم المساواة إعمالاً لمبدأ المساواة^(٣).

(1) Olivier Long, "Law and its Limitations in The GATT Multilateral Trade System" (International Trade Center ITC) Martinus Nijhoff Publis, Dordecht, 1985 P,9.

(٢) ويطلق البعض على هذا المبدأ تسمية أخرى هي «مبدأ الدولة الأولى بالرعاية»، وتتخذ عبارة الدولة الأولى بالرعاية بأنها توصي بالتمييز، بينما يقصد بها عدم التمييز في المعاملة. وعليه: فإن عبارة «الأكثر رعاية» أجدر بالقبول؛ لأنها تؤدي إلى المعنى المطلوب دون لبس.

- لمزيد من التفصيل حول شرط الدولة الأولى بالرعاية انظر:
- د. عبد الواحد الفار: طبيعة القاعدة الدولية الاقتصادية في ظل النظام الدولي القائم، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٥م، ص ١٠ وما بعدها.

(3) Oppen heim, 1955, "International LAW," A Treatise, VOL. 1-peace 8thed, edited by: LAUTERPacht, Longmans, Green & Co.9 London Newyork-Toronto. P.71.

الضرع الأول

ماهية مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

وفقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية تتعهد الدول الأعضاء بأن تمنح بعضها البعض معاملة لا تقل عما تمنحه لأي دولة أخرى من مزايا وتفضيلات، وبناءً على هذا الشرط فإن الدول الموقعة على الاتفاقية تتعهد بأن تعطي بعضها البعض كل المزايا والتفضيلات التي تعطيها إلى دولة أخرى، وبناءً على هذا التعهد الذي يهدف إلى توسيع نطاق عمل الشرط وجعله تنظيمًا يحكم العلاقات التجارية بين الدول بطريقة تلقائية^(١).

ومن شأن تطبيق هذا المبدأ أن تتساوى المعاملة التجارية بين كل الأطراف المتعاقدة في مواجهة بعضها البعض، وبالتالي تتوحد الظروف التي تتنافس فيها هذه الأطراف في أسواق بعضها البعض، كذلك فإن من شأن هذا التطبيق أن يتمتع كل طرف متعاقد بمجموع المزايا التي تمنحها لكل الأطراف المتعاقدة الأخرى، وبالتالي يكون كل طرف في حد ذاته هو الطرف الأكثر رعاية، بمعنى أنه لا يوجد طرف أكثر منه رعاية، وهكذا - ويفضل هذا المبدأ - نقلت التجارة والاتفاقيات الثنائية إلى تجارة واتفاقيات متعددة الأطراف بطريقة كلها يسر وسهولة^(٢).

ومن ثم، فإذا اتفقت دولتان عضوتان في الجات على منح كل منهما مزايا غير منصوص عليها في الاتفاقية، فإن الدول الأخرى الأعضاء في الاتفاقية تتمتع بهذه المزايا سواء تعلقت هذه الأخيرة بالرسوم الجمركية المفروضة على الواردات أو الصادرات أو بتسهيلات في النظم المعمول بها بين الأطراف أو بمواعيد وطرق تحصيل أثمان المنتجات والسلع المتبادلة، أو تتعلق بالإجراءات والتنظيمات المتعلقة^(٣) بالتجارة الخارجية أو الضرائب الداخلية التي تفرض على الواردات والصادرات. فوفقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية يمنح كل طرف - فوراً وبلا قيد أو شرط من الأطراف المتعاقدة الأخرى - جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنحها لأي بلد آخر فيما يتعلق بأفضل الشروط التجارية لأي طرف متعاقد، ويمكن إيضاح مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

(1) Oppen heim, "International LAW," Op, Cit, P.71.

(2) Kenenth W.D am, The GATT Law and International economic Organization, University of Chicago Press, P.18-.

(٣) انظر: د. عبد الواحد الفار: طبيعة القاعدة الاقتصادية في ظل النظام الدولي القائم، مرجع سابق، ص ١١.

بالمثال التالي: إذا أبرمت دولة ما - ولتكن (أ) - معاهدة مع دولة أخرى - ولتكن (ب) - تفرض (ب) ضمنه بعض المزايا والإعفاءات الجمركية ثم عقدت اتفاقاً مع دولة أخرى - ولتكن (ج) - تمتعت بموجبه بمزايا وتسهيلات تجارية أفضل من تلك الممنوحة للدولة (ب)؛ فطبقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية تنسحب الإعفاءات والمزايا والمعاملات التفضيلية الممنوحة من الدولة (أ) إلى الدولة (ب) بقوة القانون ودون الحاجة إلى اتفاق جديد بين الدولتين (أ، ب) (١).

* المزايا الناتجة عن تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

أ- المساواة في المعاملة حيث يزيل هذا المبدأ الامتيازات الممنوحة التي تحصل عليها دولة دون الأخرى، وبالتالي تعميم المساواة في ظروف المنافسة وتوحيد التعريفات الاتفاقية؛ نظرًا لأن الامتيازات الممنوحة باتفاقيات جديدة تمتد بقوة القانون إلى الاتفاقية السابق عقدها.

ب - يؤدي تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية إلى سيادة مبدأ المساواة في المعاملات التجارية بين أطراف الاتفاقية العامة لعدم تمتع طرف بامتيازات تفوق ما حصل عليه طرف آخر.

ج- توسيع نطاق المبادلات التجارية الدولية، بتخفيض القيود المفروضة عليها وبالتوحيد النوعي للإجراءات الجمركية.

د - يؤدي تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية توحيداً نوعياً للظروف الجمركية في جميع دول أطراف الاتفاقية، حيث لا يبحث بدقة عن منشأ السلعة (٢).

التكييف القانوني لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

اختلف الفقهاء حول التكييف القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية، حيث يذهب جانب من الفقه إلى أن معيار الدولة الأولى بالرعاية إنما هو خلاصة مجردة لشرط الدولة الأولى بالرعاية، وبناءً على ذلك لكي يصبح شرط الدولة الأولى بالرعاية ملزماً قانوناً فإنه يتطلب أساساً رضائياً، بمعنى أن يتم منح الدولة الأولى بالرعاية من خلال التصرف أحادي الجانب، حسبما ينظمه القانون الدولي.

(1) Kenneth W.D am, The GATT Law and International Organization, Op. Cit, P.90-95.

(٢) انظر: مركز تنمية الصادرات بالسعودية، النظام التجاري الدولي بين الجات واتفاقيات جولة أوروجواي، ربيع أول ١٤١٥هـ / سبتمبر ١٩٩٤م، ص ١٧.

- Olivier Long, Law its Limitations in the GATT Multilateral Trade System, Op. Cit. P.9.

بينما يذهب أنصار المذهب الطبيعي إلى أن الأساس القانوني لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية ينبع من مبدأ حرية التجارة ذاته، وبناءً على ذلك فإنه مبدأ اختياري. ويتقد هذا الرأي لأنه يقيم الأساس القانوني لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية على أساس مبدأ حرية التجارة والمساواة في الاتجار، وهذه الأمور محل خلاف بين الفقهاء⁽¹⁾.

صور شرط الدولة الأولى بالرعاية:

الأصل أن شرط الدولة الأولى بالرعاية قد يكون مشروطاً؛ وغير مشروط، فالشرط غير المشروط ينشئ صيغة نموذجية تسمح بالسريان التلقائي لكل المزايا الممنوحة دون مطالبة بها وينسحب تلقائياً إلى جميع المزايا التي يجب أن تمنح لطرف ثالث، أما الشرط المشروط فيقوم على أساس منح المزايا على أساس التنازلات المتساوية: ويتقد هذا الشرط من ثلاثة جوانب:

الجانب الأول: أنه عندما يمنح الواعد معاملة الدولة الأولى بالرعاية غير المشروط لطرف ثالث فإن هذا النوع يمنع عن أداء أي وظيفة في أن يؤدي إلى الغرض المنشود.

الجانب الثاني: أنه يتطلب اتفاقية إضافية بين الواعد والمتفعين، ومن ثم فإنه يهدم السريان التلقائي لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

والجانب الثالث: أنه يشجع على الخلاف بين الأطراف المتساوية، ومن ثم فإنه يشجع على التملص من الالتزامات القانونية.

والمبدأ الثالث المشروط لا محل له في الجات لأن لغة الجات تتكلم عن التزام العضو بالتفضيلات والمزايا طبقاً للدول الأكثر رعاية⁽²⁾.

وقد قسم جانب من الفقه شرط الدولة الأولى بالرعاية إلى قسمين هما:

الأول: الشرط المتبادل: وهو يقوم على المشاركة القائمة على قدم المساواة والمعاملة بالمثل لشرطين متساويين أو أكثر وطبقاً للقواعد الحاكمة لمبادئ السيادة والمساواة فإن القانون الدولي يفضل النوع المتبادل.

والنوع الآخر: وهو الشرط الأحادي الجانب، وهذا الشرط يميل إلى أن يكون محددًا لأنه

(1) Schwarz enberger, 1948 Standards of international Economic Law, International Law Quarterly 405 FF (1948) and in Principals and Standards of International Economic Law, REcueil descours, 1-98 (1960 I).

(2) Schwarz enberger, 1948 Standards of international Economic Law, International Law Quarterly PP 73-74.

يفرض نتيجة الإمبريالية الاقتصادية للمستفيد أو أن يكون نتيجة لمعاهدة سلام غير متكافئة، وهو يميل إلى أن يكون نوعًا من أنواع الاستعمار^(١).

الفرع الثاني

مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في ظل اتفاقية الجات

يعتبر مبدأ الدولة الأولى بالرعاية من أهم المبادئ التي تقوم عليها اتفاقية الجات، وكان الإنجاز الحقيقي لجات ١٩٤٧م هو جعل هذا الشرط غير تمييزي من حيث المبدأ، بمعنى أن يتم تطبيق الشرط بشكل متعدد الأطراف بالنسبة لجميع الأطراف المتعاقدين في الجات بعد أن كان يطبق بشكل ثنائي، وجاء النص على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في المادة الأولى باعتبارها نقطة الارتكاز والمحور الرئيسي في نظام عمل الجات، ونصت على هذا الشرط في المادة ١ / ١ من الاتفاق العام للتعريفات والتجارة على أنه:

١- يجب أن تمنح الأفضليات والتنازلات والإعفاءات فورًا دون اشتراط للمنتج المائل المصنع أو القاصد لأقاليم الأطراف المتعاقدة كافة، والممنوحة من قبل أي طرف متعاقد للمنتج المصنع في أو القاصد أي بلد آخر، فيما يتعلق بالرسوم الجمركية والضرائب -أيًا كان نوعها- المفروضة على الاستيراد والتصدير^(٢)، أو الخاصة بهما، أو المفروضة على التحويل التجاري للمدفوعات على الواردات أو الصادرات؛ وفيما يتعلق بطريقة تسوية تلك الضرائب، وفيما يتعلق بجميع القواعد والإجراءات الخاصة بالاستيراد والتصدير.

٢- تقرر المادة الأولى من اتفاقية الجات بقولها على هذا المبدأ «إن أي ميزة أو تفضيل أو امتياز أو إعفاء يمنح من قبل أي طرف متعاقد لأي منتج ناشئ في/ أو متجه إلى/ أي بلد آخر، يمنح حالًا وبدون شرط للمنتج المشابه الناشئ في/ أو المتجه إلى/ أقاليم جميع الأطراف المتعاقدة»^(٣).

(1) Oppenheim, "International LAW," Op, Cit, PP.971-972.

(٢) دليل الأعمال الدولية: منظمة التجارة العالمية، صادر عن مركز التجارة العالمية (جنيف) والأمانة العامة للكونموتل (لندن) صيف ١٩٩٥، ص ٧٢.

(3) MARC BOYER, "LE G.A.T.T. et al Communauté Economique" Thèse d'economie Politique, Paris, 1960, P.7.

- دليل الأعمال الدولية: منظمة التجارة العالمية، صادر عن منظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص ٧٣.

ولا يقتصر التزام المعاملة الأكثر رعاية على التعريفات الجمركية، بل ينطبق كذلك على الآتي:

١ - الرسوم المفروضة على الاستيراد والتصدير مهما كان نوعها.

٢ - طريقة فرض التعريفات الجمركية والرسوم المذكورة أعلاه.

٣ - الضرائب والرسوم المحلية المفروضة على السلع المستوردة والقوانين والتعليقات التي تؤثر في مبيعاتها.

٤ - القواعد والإجراءات المتعلقة بالاستيراد والتصدير وقد أثارَت عبارة «السلع المماثلة» كثيرًا من المناقشات والتصنيفات العديدة لفرض تطبيق التعريفات. وعلى كلِّ فإذا صدرت دولة ما راديو (A.M) إلى دولة معينة تخضع لتعريفة مخفضة وإذا صدرت دول أخرى راديو (F.M) إلى الدولة نفسها فإنها تخضع لتعريفة مرتفعة، ولا تستطيع الدولة التي صدرت راديو (F.M) تخفيض التعريفات حتى ولو تمتعت بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية؛ لأن السلعتين مختلفتان.

- أما المادة ١ / ٢ من الاتفاق بشأن التجارة في الخدمات فتذكر بشأن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

أنه:

فيما يتعلق بالتدابير التي يشملها هذا الاتفاق يجب على كل عضو أن يمنح الخدمات وموردي الخدمات - من أي عضو آخر فورًا ودون شروط - معاملة لا تقل رعاية عن تلك التي يمنحها لما يبائلها من الخدمات وموردي الخدمات من أي بلد آخر. وأخيرًا تنص المادة (٤) من الاتفاق الخاص بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة على أنه «فيما يتعلق بحماية الملكية الفكرية، فإن أي ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة يمنحها بلد عضو لمواطني أي بلد آخر يجب أن تمنح على الفور ودون أية شروط لمواطني جميع البلدان الأعضاء الأخرى»^(١).

- الاستثناءات التي تؤثر على الشروط:

هناك استثناءات من الشروط المنصوص عليها في اتفاقية الجات وتسري بقوة القانون دون حاجة إلى موافقة الجات عليها، وهناك استثناءات عامة منصوص عليها في الاتفاق العام بحماية الصناعات المحلية من خلال ما يسمى بالإجراءات الوقائية والتدابير الخاصة بحماية الآداب والصحة العامة والموارد الطبيعية أو الأمن الوطني، وهناك استثناءات لصالح التنمية

(١) انظر: فيليب وجيمس والش: دليل وحدة الأبحاث الأيكونومست إلى الاتفاقية العامة للتجارة، ص ١٥٣.

الاقتصادية وهي الاستثناءات من أجل إقامة التكتلات الاقتصادية والمعاملة التفضيلية بين الدول النامية^(١).

- ويمكن إيضاح استثناءات عدم تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية على النحو التالي:

الترتيبات التجارية الإقليمية: تسمح اتفاقية الجات بقيام التكتلات الاقتصادية أو التجارية الإقليمية، وذلك كاستثناء من القاعدة العامة التي تنادي بتعميم مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وفي هذه الحالة تسمح اتفاقية الجات بتبادل المزيد من الإعفاءات والتنازلات الجمركية على الصعيد الإقليمي في إطار ترتيبات محددة.

التبادل التجاري بين الدول النامية: حيث أعطت اتفاقية الجات الدول الآخذة في النمو الحق في إبرام اتفاقيات تجارية فيما بينها لتبادل الإعفاءات والامتيازات والمعاملات التفضيلية في نطاق الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة التي تنشئها، مع عدم إلزامها بمنح هذه المعاملات التفضيلية لدول أخرى بهدف تشجيع التجارة للدول النامية^(٢).

ترتيبات الحماية في الدول النامية: يحق للدول النامية اتخاذ التدابير اللازمة لحماية صناعاتها الوليدة، حيث يتم إعفاؤها من شرط الدولة الأولى بالرعاية بهدف حماية صناعاتها الوليدة وتعزيز قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية^(٣).

المزايا الممنوحة للدول النامية: تحصل الدول النامية على مزايا بموجب النظام المعمم للأفضليات التجارية، وتتمثل في شروط تجارية ميسرة لتسهيل وصول صادراتها إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة مع حماية هذه الصادرات من مخاطر المنافسة غير العادلة من جانب المؤسسات القوية في الدول الصناعية^(٤).

(1) MARAC, "LE G.A.T.T. et al Communauté Economique" Op, Cit, P.8.

وللمزيد من التفصيل حول هذه الاستثناءات:

- جمعة سعيد سرير الزوي: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ١٩٩٨م، ص ٢١٥-٢٢٣.

- Kenneth W.D am, The GATT Law and International Organization, Op, Cit, P.432.

(٢) د. محمد إسماعيل الزرعوني: الجات في الميزان دراسة تحليلية، الطبعة الأولى، مطبعة المعارف، ديسمبر، ١٩٩٨م، ص ٧١.

(٣) د. إبراهيم العيسوي: الجات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ١٩٩٥م، ص ٤٣.

(٤) فيليب إيفانس وجيمس والش: دليل وحدة أبحاث الأيكونومست إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، تعريب أحمد فؤاد عبد الله الحريق، فواز محمد الدخيل، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م، ص ١٥٩.

- Kenneth W.D am, The GAT Law International Economic Organization. Op, Cit, P,446.

الفرع الثالث

الأسانيد القانونية لاستبعاد التكتلات من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

هناك عدة أسباب قانونية ينادي بها الكتاب لاستبعاد التكتلات من نطاق تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية، وتتمثل أهم الأسباب فيما يلي:

١- استبعاد التكتلات من تطبيق الشرط؛ لأن أعضاء التكتل لم تعتبر من الدول الغير بالنسبة للدول المانحة.

يعد هذا السند محصلة الفكر الراقى الذي ذهب إليه كبار الفقهاء الذين قاموا بتحليل الجوانب القانونية لشرط الدولة الأولى بالرعاية، ومؤدى هذا الرأي أن الأقاليم الجمركية للدول الأعضاء تصير بمجرد تكوين الاتحاد إقليمًا جمركيًا واحدًا وتقوم الدول الأعضاء بإبرام المعاهدات باسمه مع الدول غير الأعضاء والتي ينطبق عليها شرط الدولة الأولى بالرعاية، ولا يحق لهذه الدول المطالبة بالحقوق والمزايا التي تقررها الدول المانحة لشركائها في التكتل؛ لأن الدول غير الأعضاء لم يعدوا بالنسبة لأعضاء التكتل من الدول غير الأعضاء لأن مؤدى تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية مد نطاق تطبيقه إلى الامتيازات والإعفاءات التي يتم منحها للدول الغير إلى الدول المستفيدة من الشرط، وهو لا ينطبق على الاتحادات الجمركية؛ لأن الاتحاد الجمركي يسعى إلى استبدال الأقاليم الجمركية للدول الأعضاء بإقليم جمركي واحد. وبناءً عليه، فمنذ اللحظة التي يتكون فيها الاتحاد لا تعتبر هذه الدول من الدول الغير تجاه الدول الأخرى لأنها أصبحت جميعًا تشكل إقليمًا جمركيًا واحدًا، وبالتالي لا تلتزم أي من هذه الدول بمد نطاق تطبيق الحقوق والمزايا التي تمنحها للأعضاء الآخرين في الاتحاد إلى أية دولة أخرى تبرم معها معاهدة تتضمن شرط الدولة الأولى بالرعاية^(١).

غير أن القول باستبدال الأقاليم الجمركية للدول الأعضاء في التكتل بإقليم واحد لا يعني بأي حال من الأحوال النيل من الشخصية الدولية لهذه الدول، وهو ما ذهبت إليه محكمة العدل الدولية في رأيها الاستشاري الخاص بالنظام الجمركي بين ألمانيا والنمسا، غير أن ذلك لا يحول

(1) S.BASDEVANT, 1929, La Clause de la nation La Plus favorisée . Repertoire du droit international, VOL .11, Sirey, Paris, Par.61.

دون الاعتراف بتأثير هذه الاتحادات على هذه الشخصية، بشكل أو بآخر، ولا سيما في مجال إقرار وتنظيم قوانينها الجمركية؛ لأن الانضمام إلى الاتحاد الجمركي يعني ببساطة أن الدول الأعضاء قد تخلت عن اختصاصاتها في مجال تحديد الرسوم الجمركية لصالح هذا الاتحاد، وبالتالي لا يكون لها أن تلزم نفسها في هذا المجال الذي خرج عن دائرة اختصاصها، عن طريق إعمال شرط الدولة الأولى بالرعاية⁽¹⁾.

٢- استبعاد التكتلات الاقتصادية من نطاق تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية ، إعمالاً لقواعد العرف:

يذهب أصحاب هذا الرأي إلى استبعاد التكتلات الاقتصادية من نطاق تطبيق شرط الدول الأولى بالرعاية إعمالاً لقواعد العرف، الذي يعتبر مصدرًا من مصادر القانون الدولي، ويجد هذا الرأي سنده في كتابات فقهاء القانون الدولي التي تواترت على الإدلاء بهذا الاستثناء في المعاهدات التجارية الدولية التي تنص على شرط الدولة الأولى بالرعاية؛ من حرص أطراف المعاهدة على النص صراحة على استثناء الاتحادات الجمركية من مجال تطبيق هذا الشرط. فالقاعدة العرفية كما هو معروف عبارة عن مادة أو سلوك جرى أشخاص القانون الدولي على اتباعه في علاقاتهم المتبادلة إلى أن ينشأ لديهم الاعتقاد بوجوب احترامه وعدم الخروج عليه وإلا عرض من يفعل ذلك نفسه للمساءلة الدولية، ويتطلب هذا التعريف توفر ركنين أساسيين لإمكان القول بوجود العرف الدولي: ركن مادي وجوهره العادة أو السلوك التي تواتر العمل الدولي على اتباعه، وركن معنوي وجوهره الاعتقاد بوجوب احترام هذا السلوك ومساءلة من يخرج عليه دوليًا⁽²⁾.

٣- استبعاد التكتلات من نطاق تطبيق الشرط تبعًا لتعميق درجات التكتل:

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أنه عندما يكون التكتل قائمًا على أهداف سياسية يجب أن يستثنى من مجال تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية، ويجد هذا الرأي سنده القانوني على أساس العرف الدولي الذي يقضي باستبعاد تطبيق الشرط بالنسبة للاتفاقيات الدولية ذات الطبيعة السياسية، ويربر أصحاب السند رأيهم بأنه عندما يكون الهدف النهائي من التكتل هو تحقيق الوحدة السياسية للدول الأعضاء ففي هذه الحالة يعتبر الاتحاد وكأنه مرحلة تمهيدية لتحقيق الهدف المنشود، كما هو الحال في تكتل الأوروبي والنافتا. فعندما يكون الهدف من التكتل السياسي وراء التكتل الاقتصادي،

(1) Rapportà, 1934, "L'Institut de droit international", Annuaire, 1ere Partie, P.453.

(2) DVIGNES, 1970, La Clause de la nation la Plus Favorisee Pratique contemporaine, R.C.A.D.I. P.267.

ويمكن القول في هذا السياق إن البعد السياسي وراء التكتل يكمن في سعي الحكومات إلى استقرار النظم السياسية من خلال تحقيق المكاسب والمنافع الاقتصادية المرجوة^(١).

وتختلف أهمية هذا الدافع باختلاف النظم السياسية في الدول المختلفة، فهناك بعض الحكومات التي تحتاج إلى الدخول في التزام دولي صارم من خلال اتفاقيات ملزمة لتمكين من تطبيق سياسات إصلاحية غير شعبية، مع التمكن من تجاوز الضغوط المفروضة من قبل الرأي العام وجماعات المعارضة. وتحتاج هذه الدول إلى تكتلات اقتصادية ذات طبيعة سياسية نظرًا لطبيعتها الإلزامية حيث يتطلب توحيد السياسات المالية والاقتصادية، على عكس الدول التي تطبق سياسات انفتاحية مقبولة شعبياً وتحتاج لوجود التزام دولي قانوني بسياسات معينة، فهذه الدول يناسبها الإطار الإقليمي بصورة أكبر لما تتسم به من قدر أكبر من المرونة ومراعاة الظروف الفردية لكل دولة عضو، ففي هذه التكتلات يجب أن تستثنى من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية^(٢).

المطلب الثالث

المعاهدة المنشئة للتكتلات الاقتصادية

إن نمو التكتلات الاقتصادية هو أحد أهم التطورات في العلاقات الدولية في السنوات الأخيرة، ومن الواضح أن جميع الدول منضمة إلى اتفاقيات تكتلات اقتصادية، وربما تنضم الدولة إلى أكثر من اتفاقية تكتل اقتصادي، ويتمثل البعد القانوني للتكتل الاقتصادي في الاتفاقيات المبرمة بين الدول الراغبة في التكتل ويأخذ صوراً شتى، سواء من خلال اتفاقية مناطق تجارة حرة أو الاتحادات الجمركية أو الأسواق المشتركة... إلخ، وكلها تمثل مراحل مختلفة باتجاه الاندماج والتكتل الاقتصادي وتشابه في الإطار المتعدد الأطراف ولكن فقط في إطار إقليمي ما دام كلاهما يهدف إلى تحرير التجارة، ولكنها أقل التزاماً في بعض الحالات عن الإطار متعدد الأطراف وتعتمد على التحرير الطوعي للصرعات المختلفة بشكل يتناسب مع الظروف الاقتصادية المختلفة للدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي^(٣)، وببساطة فإن هذه الاتفاقيات تلغي الرسوم الجمركية

(1) D.VIGNES, La Clause de la nation la Plus Favorisee Pratique contemporaine, Op, Cit, P.266.

(٢) رابع رتيب: الوجيز في الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٤م، ص ٩٦.

(3) Alan Winters, 2000, "The EURO PRENTIL Trade Agreements: Objective and Out Comes,, The haue kluwar Law International, PP.192-193.

- مارتين وولش: فاينل تايمز ٢٨ أكتوبر ١٩٩٦م، ص ٤٥.

والعقبات التجارية المفروضة على البضائع، ولكن كثيرًا من الاتفاقيات يذهب إلى ما هو أبعد من ذلك ويزيل عقبات أكبر، عن طريق التوسع في التحرير في مجالات الاستثمار والبيئة ومعايير العمل، ويترك للاتفاقيات المنشئة للتكتلات الاقتصادية تنظيم كل موضوعات ونشاطات التكتل الاقتصادي بين الدول الأعضاء؛ لأن هذا النوع من المعاهدات لا يمكن أن ينظم كل موضوعات ونشاطات التكتل الاقتصادي لصعوبة التنبؤ بكل المواقف، وقد جرى العمل على أن هذه النوعية من المعاهدات تكون عامة إلى المدى الذي تضمن فيه تحديد الخطوط العريضة والمبادئ الأساسية للتعاون الاقتصادي الدولي في مختلف مجالات التكتل بين الدول الأعضاء، وتلك الصيغة المرنة للمعاهدات من هذا النوع تسمح للدول الأعضاء بالتكيف وفقًا للحقائق والأوضاع الجديدة، وذلك بترك الحرية في النص على القواعد التنفيذية والقضائية والتشريعية.

الفرع الأول

التمييز بين معاهدات التعاون والتكتل الاقتصادي

يختلف التكتل الاقتصادي عن التعاون الاقتصادي، فالفارق بينهما يتعلق بالكيف كما يتعلق بالكم، بينما يتضمن التعاون الأفعال الهادفة إلى التقليل من التمييز، وتشتمل عملية التكتل الاقتصادي على التدابير المؤدية إلى القضاء على قدر من التمييز مثل الاتفاقيات التي بشأن السياسات التجارية وتدخل في مجال التعاون الدولي، بينما إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة عمل من أعمال التكتل الاقتصادي؛ حيث إن التعاون الاقتصادي يهدف إلى تحقيق التمييز بين الوحدات الاقتصادية مع الحفاظ على سماتها الخاصة، على خلاف التكتل الذي يهدف إلى إزالة كل التمييز بينها وخلق كيان اقتصادي جديد. فالتكتل الاقتصادي يؤدي إلى حدوث تغيرات في الاقتصاد، ويكون التكتل^(١) على درجة من التعقيد والشمول للدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي ومتعددة الأطراف، وتمثل الطريقة التقليدية للتعاون بين الدول في المجال التجاري في قيام دولتين أو أكثر بعقد اتفاقيات تجارية فيما بينها قصيرة المدة أو طويلة الأجل تتضمن الأسس أو القواعد التي تحكم العلاقات التجارية بين الأطراف، سواء تلك التي تنظم أحكام المبادلات التجارية أو تلك

(١) د. بيلا بلاسا: نظرية التكتل الاقتصادي، ترجمة د. راشد البراوي، دار النهضة العربية، ١٩٦٤م، ص ١٠.

- د. رشيد عبد الوهاب حميد رشيد: الدور التكتلي للمشروعات العربية المشتركة، الطموحات والأداء. كاظمة للنشر

والترجمة والتوزيع، ١٩٨٥م، ص ١٥.

- د. محمد لبيب شقير: الوحدة الاقتصادية العربية تجاربها وتوقعاتها، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ٤٦.

الأسس التي تتضمن التسهيلات المتعلقة بوسائل نقل التجارة الخارجية فيما بينها والتأمين على السلع التي يمكن أن تكون محلاً للتصدير والاستيراد، وكذلك الأمور الخاصة بمعاملة الأشخاص والمؤسسات القائمة بالتجارة وغير ذلك من الأمور^(١).

ومن الجدير بالذكر أن هناك العديد من صور الاتفاقيات التجارية الثنائية ومتعددة الأطراف والتي يتمثل أهمها في الاتفاقيات التجارية قصيرة المدة والمعاهدات طويلة المدة والتعهدات غير الملزمة؛ ومن هنا يمكن أن تكون الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف وسيلة للحد من القيود التي تفرضها للدول في مجال التبادل التجاري أمام حركة انتقال رأس الأموال الخاصة أو المشروعات الاستثمارية لإحدى الدول في إقليم الدول الأخرى^(٢).

أولاً: أنواع اتفاقيات التعاون الاقتصادي

تختلف اتفاقيات التعاون الاقتصادي عن اتفاقيات التكتل الاقتصادي وتمثل صورها في الآتي:

١- الاتفاقيات التجارية للتعاون قصيرة المدة:

الأصل أنه في ظل هذه الاتفاقيات فإن الدول المبرم بينها الاتفاق غالباً ما تكتفي بوضع أسس عامة لبرامج التعاون التجاري التي يتم الاتفاق عليها خلال مدة لا تزيد في أغلب الأحيان على خمس سنوات، ولا تتضمن هذه الاتفاقيات عقود التصدير الفعلي أو الاستيراد الفعلي وإنما تتضمن في الغالب تعديلاً للقيود الكمية على الواردات التي تطبقها الدولتان على عمليات التبادل التجاري فيما بينهما^(٣).

٢- اتفاقيات التعاون الاقتصادي طويلة المدة:

الأصل أنه في ظل هذه المعاهدات فإن الدول توقع عليها لمدة طويلة من الزمن أو لمدة غير محددة بحيث تظل قائمة إلى أن يتم إلغاؤها بمعرفة الطرفين وبالطرق التي يتم الاتفاق عليها، وتتضمن هذه المعاهدات عادةً النص على الحد الأدنى للمعاملة التجارية التي يتعهد بها الطرفان

(١) د. أحمد القشيري: المعاملات الدولية في عالم متغير، مجلة السياسة الدولية، أكتوبر، ١٩٦٦م، ص ٦٠.

- د. سامي هفيقي حاتم: قراءات في التكتلات الاقتصادية الإقليمية، جامعة حلوان، سنة ٢٠٠٠م، ص ٢٠.

(٢) د. أحمد القشيري: المعاملات الدولية في عالم متغير، مرجع سابق، ص ٦١.

(٣) أندريه كرنفهي: أجهزة الاقتصاد الدولي، ترجمة د. صليب بطرس، دار النهضة العربية، ١٩٧٥م، ص ١٦٦-١٧٠.

لكل منهما على الآخر أو النص على التزام الأطراف المتعاقدة بمنح مواطني ومشروعات الدول الأخرى المعاملة ذاتها التي يتمتع بها المواطنون والمشروعات الوطنية داخل إقليم الدولة^(١)، وفي كثير من الأحيان تتفق الأطراف على النص في هذه المعاهدات طويلة المدة على ما يسمى بشرط التكافؤ في المعاملات التجارية أو شرط المعاملة بالمثل أو شرط الدولة الأولى بالرعاية، كما أن هذه الاتفاقيات لا تحتوي في الغالب على نصوص مرنة لمواجهة المتغيرات التي تحدث في العلاقات الاقتصادية، كما أنه قد يتم الاتفاق على تأمين كل منها الأخرى في التصدير واستيراد السلع التي تحتاج إليها كل منها خلال مدة طويلة نسبياً تزيد على تلك التي تتضمنها الاتفاقيات التجارية العادية، دون أن تتحمل الدولة مشقة البحث عن أسواق أخرى لاستيراد السلع التي تحتاجها من هذه الأسواق. أما المعاهدة غير الملزمة فهي عبارة عن اتفاقيات تجارية بين دولتين أو أكثر ولا تدخل نصوصها دائرة الالتزامات القانونية الرسمية؛ وبالتالي فإنها تعتبر مجرد تعهدات تصدر من قبل الأطراف المعنية حيث تعرب فيها عن احترامها للعمل بالقواعد التجارية التي يتم الاتفاق عليها فيما بينها^(٢).

ثانياً: أنواع اتفاقيات التكتلات الاقتصادية وفقاً للأطراف المستفيدة

تقوم اتفاقيات التكتلات الاقتصادية مهما اختلف شكلها على ركيزة أساسية، مؤداها تخفيض الحواجز الجمركية وغيرها من العقبات التجارية بين الدول الأعضاء الموقعين على الاتفاقية، وهناك سمة أخرى تجمع بين كل اتفاقات التكتلات الاقتصادية، وتتمثل في الطابع التمييزي لتلك الاتفاقيات؛ وذلك لأنها تمنح الدول الأعضاء مزايا تجارية لا تستفيد منها الدول الأخرى غير الموقعة على تلك الاتفاقيات.

وفي الواقع أن تلك الاتفاقيات قد أخذت العديد من الأشكال وذلك وفقاً لاختلاف الأسباب التي تدفع الدول لإبرامها والتي قد تكون سياسية أو اقتصادية أو غير ذلك من الأسباب.

ويمكن أن نقسم الاتفاقيات التجارية التفضيلية إلى أشكال مختلفة وفقاً للمعيار المستخدم للتمييز بينها، فوفقاً للأطراف المستفيدة يمكن أن نميز بين الاتفاقيات أحادية المزايا، والاتفاقيات متبادلة المزايا.

(١) د. محمد لبيب شقير: العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص ٤٢٦ وما بعدها.

(٢) عبد الحكيم الرفاعي: السياسة الجمركية والتكتلات الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٣٧.

وتنقسم الاتفاقات التجارية التفضيلية بحسب الأطراف المستفيدة إلى اتفاقات أحادية الالتزامات واتفاقات ذات التزامات متبادلة.

١- الاتفاقات ذات الالتزامات أحادية الجانب **Unilateral agreements**:

يتم بمقتضى هذه الاتفاقية قيام أحد أطرافها بمنح مزايا تجارية (تخفيضات جمركية وغير جمركية) إلى الطرف الآخر دون أن يلتزم هذا الأخير بمنح مزايا مشابهة للطرف الأول. فالمزايا هنا أحادية الجانب يلتزم بها طرف في مواجهة طرف آخر وليست مزايا متبادلة. ومن أمثلة هذه الاتفاقيات: اتفاق التعاون الاقتصادي المبرم بين الجماعة الاقتصادية الأوروبية ومصر الذي وقع في عام ١٩٧٧م، وكذلك سلسلة اتفاقات لومي التي عقدت بين الاتحاد الأوروبي والدول الأفريقية جنوب الصحراء^(١).

٢- الاتفاقات ذات الالتزامات المتبادلة **Reciprocal agreement**:

تعد على عكس الشكل السابق، فإن كل طرف في الاتفاقية يلتزم بمنح مزايا للطرف الآخر. وليس من الضروري أن تتساوى المزايا التي يمنحها كل طرف للطرف الآخر. ومن أمثلة هذا النوع اتفاقات الشراكة التي عقدها الاتحاد الأوروبي مع تونس في عام ١٩٩٥م، ومع المغرب في عام ١٩٩٦م، ومع الأردن في عام ١٩٩٧م.

ولا تثار مسألة إبرام الاتفاق المنشئ للتكتل على شرط الدولة الأولى بالرعاية إلا في حالة إبرام المعاهدة التي تنص على الشرط قبل عقد الاتفاقية، فهل يجوز للدولة المستفيدة من الشرط المطالبة بالمزايا والإعفاءات الإضافية التي تقرها الدول المانحة للأعضاء معها في التكتل بموجب الاتفاقية المنشئة؟

أما إذا تم إبرام هذه المعاهدة في تاريخ لاحق لإبرام الاتفاقية المنشئة للاتحاد دون أن ينص فيها على منح الدولة المستفيدة الحقوق والمزايا المقررة في هذه الاتفاقية، فعنده يفسر الصمت كما لو كان يعني قبولاً ورضاً من هذه الدولة بعدم المطالبة بتلك الحقوق والمزايا. على أية حال، هناك اتجاه عام يؤكد على استبعاد مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية من مجال تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية. فالدول المستفيدة من الشرط لا يكون لها حق المطالبة بالمزايا والحقوق التي تقرها الدول المانحة للدول الأعضاء معها في منطقة التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، وأياً كان وقت إبرام

(١) لمزيد من التحليل النظري للاتفاقات التجارية التفضيلية انظر:

- **Tovias A. (1974) "Theorie et Pratique des accords commerciaux Preferenceiels" Herbert Land Berne.**

PP.13109-

المعاهدة التي تحتوى على الشرط بالمقارنة بتلك التي تنشئ المنطقة أو الاتحاد، وقد قيل في تبرير عدم إثارة الشرط في حالة الاتحادات الجمركية على أساس أن الدول المشاركة في الاتحاد تشكل إقليمًا جمركيًا واحدًا ما دام كل عضو في المنطقة يظل محتفظًا بسياسته الجمركية الخارجية على خلاف منطقة التجارة الحرة لا يمكن الاستناد إلى هذا التبرير من مجال تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية^(١).

الضلع الثاني

أنواع اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

وفقًا لدرجة التكتل الاقتصادي

تنوع اتفاقيات التكتلات الاقتصادية وفقًا لدرجة التكتل الاقتصادي الذي تعقد بمقتضاه اتفاقية إنشاء التكتل، وبناءً على هذا التنوع فإن أبسط صور اتفاقيات التكتلات الإقليمية هي التنوع في المساحة الممتدة في أبسط صور التعاون الاقتصادي، وهي المعاملة التفضيلية من خلال اتفاقيات التكتل الإقليمي مرورًا بمنطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي وتنسيق السياسات الاقتصادية وانتهاءً بالتكتل الاقتصادي التام الذي يشمل تنسيق السياسات الاقتصادية والسياسية والمالية.

وسوف نقوم باستعراض اتفاقيات التكتلات الإقليمية من خلال هذا الفرع موضحين أهم ما تتميز به هذه الاتفاقيات في كل مرحلة وما تتميز به عن المراحل الأخرى للتكتل^(٢):

أولاً: اتفاقية التجارة التفضيلية:

تعد اتفاقية أحادية الجانب، ويتم بمقتضى هذه الاتفاقية قيام أحد أطرافها بمنح مزايا تجارية (تخفيضات جمركية وغير جمركية) إلى الطرف الآخر دون أن يلزم هذا الأخير بمنح مزايا مشابهة للطرف الأول، فالمزايا أحادية الجانب يلتزم بها طرف في مواجهة طرف آخر وليست مزايا متبادلة^(٣)، وفي هذا الخصوص فإنه يمكن رصد مجموعة من الملاحظات:

(١) لمزيد من التفصيل انظر:

- O' Connell "The Commerical Regime between The Parties to The Treaty is Susceptible of Constant Modification automatically in Virtue of agreements made With States" O'Connell, 1965, international Low, London, stavens & sons, (OR) 2ed, 1970, p, 251.

(٢) د. أحمد فؤاد مندور: التكتل الاقتصادي العربي، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد السادس، العدد الأول، ١٩٩٨م، ص ١٠.

(٣) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجار العالمية، مرجع سابق، ص ٦٣.

الأولى: تشتمل هذه الصورة من صور التكتل الاقتصادي على مجرد تخفيض العقوبات الجمركية وغير الجمركية دون أن تلجأ إلى إلغائها كلية، فهي إذا عبارة عن اتفاقية تكامل تهدف إلى تنشيط حركة التبادل بين دولتين أو أكثر.

الثانية: إن اتفاقية المعاملة التفضيلية تنصب على الشق السلعي للتجارة الإقليمية بين مجموعة من الدول الأعضاء، ولا تمتد لنطاق تطبيق الاتفاقية على الشق النقدي للتجارة الإقليمية بين الدول الأعضاء.

الثالثة: إنه في ظل اتفاقية المعاملة التفضيلية تحتفظ الدول بحق تحديد وصياغة نمط السياسة الجمركية وغير الجمركية التي تنتهجها بمفردها دول تكون ملتزمة بالدخول في ترتيبات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء معها في إطار الاتفاقية^(١).

ثانياً: اتفاقيات منطقة التجارة الحرة:

هي عبارة عن اتفاقية موقعة بين دولتين أو أكثر يقوم الأطراف بموجبها بإلغاء القيود الجمركية فيما بينهم، ومع هذا فإن كل دولة تحتفظ بتعريفاتها الجمركية في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء في الاتفاقية. هذا وتعرف منطقة التجارة الحرة بأنها اتحاد جمركي ناقص؛ لأنها تشبه الاتحاد الجمركي من حيث كونها تعمل على إلغاء الرسوم والحواجز الجمركية الداخلية بين الدول الأعضاء، وتختلف عنه في أن الدول غير الأعضاء فيها غير ملزمة بتوحيد الرسوم الجمركية الخارجية، في حين تحتفظ كل دولة برسومها الخارجية واستقلالها الجمركي إزاء بقية دول العالم، ومن الملاحظ أن منطقة التجارة الحرة تعني إلغاء كل القيود الجمركية، إلا أنه في الواقع العملي لا يحدث ذلك؛ لأن بعض الدول الأعضاء قد تحتفظ ببعض القيود التجارية في مواجهة بقية الدول الأخرى. ويعد هذا النوع من التنظيم أضعف أنواع التنظيمات الاقتصادية من حيث التنازل عن بعض السيادة حيث تحتفظ الدول الأعضاء بكامل سيادتها داخل حدودها الإقليمية.

ويمكن القول إن منطقة التجارة الحرة تشكل تقدماً على اتفاقية المعاملة التفضيلية في النواحي التالية:

الأولى: إن منطقة التجارة بين دولتين أو أكثر تشتمل على مجموعة من التدابير التي تلغي كل القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة على التجارة البينية بين الدول الأعضاء، ويستثنى من

(١) د. سامي عفيفي حاتم: قراءات في التكتلات الإقليمية، مرجع سابق، ص ٢٤ - ٢٥.

هذا التحرير الكامل لخدمات رأس المال، كما يتم وضع ترتيبات خاصة لبعض السلع ذات الطبيعة الحساسة التي تتأثر كثيرًا بوضع الترتيبات الخاصة بتحرير التجارة في الأجل الطويل.

الثانية: حيث إنه في ظل اتفاقية التكتل الإقليمي المتمثلة في منطقة التجارة الحرة يترك للدول الأعضاء كامل الحرية في اتباع السياسة التجارية التي تتبعها الدول قبل العالم الخارجي، بمعنى أن هذه المرحلة من مراحل اتفاقيات التكتل الإقليمي شأنها في ذلك شأن منطقة التفضيل الجزئي لا تشمل على توحيد السياسات التجارية في مواجهة العالم الخارجي، وتعتبر هذه المرحلة مهمة بالنسبة لسلم الاتفاقيات الإقليمية^(١).

ثالثًا: اتفاقية الاتحاد الجمركي:

يمكن تعريف الاتحاد الجمركي بأنه اتفاق دولي بموجبه تتفق الدول الأعضاء على إلغاء الحواجز الجمركية فيما يتعلق بتجارها البينية، تمامًا كما هو الحال بالنسبة لمناطق التجارة الحرة، بالإضافة إلى ذلك فإنها تتبنى سياسة جمركية موحدة حيال حركة تجارتها مع الدول غير الأعضاء في التكتل^(٢).

(1) Deennis Swan, 1995, "The Economics of The Comman Market Integration in the European Union," Penguin Books, England. (8th : Irwnin) P 29.

- L. Sire, 1973, Ouline of international Trade, Weiden filed & Niclson, London, PP 130- 132.

- راجع كذلك وجيه شندي: السياسات التجارية الدولية، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٧٦م.

- عبد المنعم هفر: دراسات في التكتل الاقتصادي، مكتبة عين شمس، القاهرة، عام ١٩٧٩م، ص ٦٢-٦٣.

(٢) يعتبر VINER، أول من كتب عن نظرية الاتحادات الجمركية عام ١٩٥٠م على أساس نظري موضوعي. ومن الجدير بالذكر أنه كانت توجد كتابات أخرى عن الاتحادات الجمركية لكنها لم تقم على أساس نظري، ومن هؤلاء الكتاب: «دكسل» الذي ذكر بعض الأسباب لقيام الاتحادات الجمركية، وكذلك «أوجستي كورفت» الذي ميز بين أثر زوال الحواجز التعريفية الجمركية على الكفاية والعدل الاقتصادي، وتطورت النظرية بعد ذلك على يد «البيسي» في عام ١٩٦٠م، و«بيلا بلاسا» في عام ١٩٦٢م.

- Viener, 1950, "The Customs Union, Issue" Steven & Sons LTD., London, PP 2328-.

- J. E. Mead, 1955, "The Theory of Customs Union, Amsterdam, P 18.=

- R. Lipsy, 1960, "The Theory of Customs Union" Aeneral Survey Economic Journal, P 16.

- B. Ballassa 1962, "The Theory of economic integration" London, North Holland Publishing Co, Amsterdam PP 3 - 4.

- عبد الحكيم الرفاهي: السياسة الجمركية والتكتلات الاقتصادية والسياسية والتشريع الإحصائي، ١٩٧٦م، ص ٢٠-٢٢.

وقد وضعت اتفاقية الجات عام ١٩٤٧م مرحلة جديدة فيما يتعلق بعناصر الاتحاد الجمركي وفقاً للمادة ٢٤ / ٨ فإن عناصر الاتحاد تنحصر على النحو التالي:

أ- الرسوم واللوائح المقيدة الأخرى يتم إلغاؤها فيما يتعلق أساساً بجميع أنواع التجارة بين الأقاليم المكونة للاتحاد أو على الأقل فيما يتعلق أساساً بجميع أنواع التجارة في المنتجات التي منشؤها تلك الأقاليم.

ب- تطبيق نفس الرسوم واللوائح الأخرى الخاصة بالتجارة بواسطة كل عضو من أعضاء الاتحاد على تجارة الأقاليم غير الأعضاء في الاتحاد.

ومنذ خروج هذه الاتفاقية إلى حيز الوجود والاتفاق يكاد ينعقد بين الكتاب الذين تواتروا على دراسة الاتحاد الجمركي على الاكتفاء بعنصرين لإمكان القول بوجود اتحاد جمركي، وهكذا تكون اتفاقية الجات قد حصرت عناصر الاتحاد الجمركي في هذين العنصرين خلافاً لما توأكب عليه الكتاب الذين انكبوا على دراسة الاتحادات الجمركية في الماضي على القول بضرورة توفر ثلاثة شروط لإمكان القول بوجود اتحاد جمركي ومنهم الفقيه Henri Truchy، وستتناول هذه العناصر فيما يلي^(١):

أ- إلغاء كل الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء، بحيث تصير هذه الدول إقليمياً جمركياً واحداً تضمن فيه الحرية الكاملة للمبادلات.

ب- اتباع سياسة جمركية حيال الواردات التي منشؤها الدول غير الأعضاء.

ج- توزيع العوائد الجمركية بين الدول الأعضاء وفق الاتفاق المنصوص عليه^(٢).

وكان هذا الرأي يتفق مع رأي محكمة العدل الدولية التي أصدرته في عام ١٩٣١م بشأن النظام الجمركي بين ألمانيا والنمسا، حيث حددت المحكمة عناصر الاتحاد فيما يلي (تناسق القانون

(١) عبد الحكيم الرفاعي: السياسة الجمركية، مرجع سابق، ص ١٢٧ وما بعدها.

- د. سعيد النجار: الوحدة الاقتصادية بين البلاد النامية، مجلة مصر المعاصرة، العدد (٣١٨) أكتوبر ١٩٧٤م، ص ٩ وما بعدها.

- Danniell Vignes, 1971, "Deux éléments de la nation d'association a la CEE" in Revue de marché commun, Op, Cit, P.245.

(2) Hemritruchy, L'union Douaniere, 1934, R.C.A.D.I., Op, Cit, PP 575- 578.

الجمركي والتعريفية الجمركية، ووحدة الحدود الجمركية والإقليم الجمركي تجاه الدول غير الأعضاء، وحرية دخول وخروج البضائع بين الدول الأطراف، وتوزيع الموارد الجمركية الخارجية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي بطريقة عادلة^(١).

هذا، ويتميز الاتحاد الجمركي عن منطقة التجارة الحرة في أنه يقيد حرية أي دولة عضو في اتفاقيات تجارية أو اتفاقيات دفع مع الدول الخارجية أو حتى تجديد الاتفاقيات المعقودة مع هذه الدول، ولا بد من موافقة الدول الأعضاء في هذا الشأن، ويرجع ذلك إلى رغبة الدول الأعضاء في فاعلية تطبيق التعريفية الجمركية الموحدة وحماية الدول الأعضاء من تدهور مركزها التنافسي الذي ينجم عن منح الغير مزايا تفضيلية أكبر^(٢).

ويلاحظ أن الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي تتخلى عن سيادتها فيما يتعلق بتحديد الرسوم الجمركية الخارجية لمؤسسات فوق قومية على خلاف منطقة التجارة الحرة التي تتخلى الدول عن جزء من سيادتها الإقليمية بإلغاء التعريفية^(٣).

رابعاً: اتفاقية السوق المشتركة

تعتبر الأسواق المشتركة خطوة مهمة للوصول إلى وحدة اقتصادية وسياسية، وتعتبر مرحلة الأسواق المشتركة أرقى من المراحل السابقة، وهي اتفاقية يتم بموجبها إلغاء القيود على حركة عوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء ورأس المال والعمل بين الدول الأعضاء، أي أنها اتفاقية تضمن تنسيق السياسات الاقتصادية والمالية والجمركية بين الدول الأعضاء، ويلاحظ في المراحل الأربع السابقة أنها تنطوي على تخفيض القيود المفروضة على انتقال السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء^(٤).

(1) C.P.J.I., Série A/B,N 41. P 51.

(٢) د. محمد هشام الخواجة: التكتل الاقتصادي في الخليج، منشورات مجلة دراسات الخليج، والجزيرة العربية، جامعة الكويت، ص ٢٩٥ - ٢٩٦.

(٣) راجع رتيب: الوجيز في الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٤م، ص ٩٥.

(٤) د. سامي عفيفي حاتم: قرارات في التكتلات الإقليمية، مرجع سابق، ص ٣٢.

- صلاح الدين نامق: سياسات التجارة الخارجية، مكتبة عين شمس، القاهرة، ١٩٧٤م، ص ٥٨٤.

- Thomas J.Hailstones & Others: 1966, Contemporary Economic Problems and Issues U.S.A.P.334.

- والسوق المشتركة تشتمل على شقين:

الشق الأول: أن الاتفاقية تشتمل على تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء، ويغطي ذلك حركة التبادل السلمي ويتكفل الاتحاد الجمركي بالوفاء بمتطلبات الشق الأول من خلال إزالة القيود المفروضة على التجارة البينية، مع فرض تعريفه جمركية موحدة حيال الدول غير الأعضاء.

الشق الثاني: يختص بالبحث عن الوسائل المختلفة الخاصة بإقرار مبدأ حرية انتقال عناصر الإنتاج (العمل - رأس المال المادي - رأس المال الإنساني + التكنولوجيا) بين الدول الأعضاء بمثابة سوق واحدة يتنقل فيها العمال دون قيود، كما يسمح بإمكان انتقال رؤوس الأموال للعمل في نطاق واسع^(١).

خامساً: اتفاقية الاتحاد الاقتصادي:

تعتبر أعلى درجة من اتفاقية السوق المشتركة، وهي اتفاقية يتم بموجبها توحيد السياسات المالية والاقتصادية في اتحاد واحد، وذلك عن طريق تجميع الموارد والعوامل الإنتاجية المادية والبشرية وتوجيهها بشكل يتفق مع الوضع الجديد مع حرية انتقال عناصر العمل والإنتاج بين الدول الأعضاء وتيسير انتقال رؤوس الأموال والسلع والمنتجات بين الدول الأعضاء، وذلك بقصد زيادة الإنتاج وتنمية الاستثمارات وتكامل العمليات الإنتاجية^(٢).

سادساً: اتفاقية التكتل الاقتصادي الكلي:

تعد هذه الاتفاقية آخر اتفاقيات التكتل الاقتصادي ويتم بموجبها توحيد السياسات النقدية والمالية والاجتماعية ذات الأبعاد الاقتصادية، ويختلف المنهج الذي تتبعه في إعطاء مؤسسات سلطات وتتنازل عن جزء من سيادة الدول الأعضاء حسب النظرية التي يتبعها التكتل^(٣).

(١) سامي عفيفي حاتم: قراءات في التكتلات الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٣٤.

(٢) د. العشري حسن درويش: التجارة الخارجية، كلية التجارة طنطا، ١٩٧٨م، ص ٢١٩.

- محمد محمود إمام: سوق عربية وشرق أوسطية، وجهتا نظر متعارضتان، مجلة أوراق الشرق الأوسط، القاهرة، يونيو ١٩٩٤م، ص ٤٧.

(٣) أحمد فؤاد مندور: التكتل الاقتصادي العربي، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، مرجع سابق، ص ١١.

المبحث الثالث

الإطار القانوني للتكتلات الاقتصادية

في ظل اتفاقية الجات

اهتمت جولة أوروغواي اهتمامًا كبيرًا بموضوع التكتلات الاقتصادية، ووضعت قواعد محددة لعمل تلك التكتلات، حتى لا تؤثر على أسس منظمة التجارة العالمية، والتي تعتبر بمثابة أسس النظام الجديد للتجارة العالمية، حيث إن مصلحة التكتلات الاقتصادية تتمثل في زيادة درجة العلاقة التجارية بين دول التكتل، وقد يؤدي هذا التوسع إلى الخروج على مبادئ حرية التجارة الدولية، إضافة إلى أن سياسة التكتلات الاقتصادية تعتمد على تقديم مزايا تفضيلية للدول أعضاء التكتل الاقتصادي، مما يعطل أحد أسس الجات ومنظمة التجارة العالمية، وهو مبدأ عدم التمييز في المعاملة بين الدول، وأن تتعامل الدول معاملة الدولة الأولى بالرعاية.

لذا فإن الجات ومنظمة التجارة وضعتا القواعد المنظمة؛ لجدية إنجاز التكتل الإقليمي، بحيث تراعي الدول الأعضاء في التكتل عدم إقامة الحواجز أمام تجارتها الخارجية مع الدول غير الأعضاء في التكتل، وعلى أن تعمل هذه التكتلات - سواء عند بداية تأسيسها أو توسعها - على أن تنفادي - إلى أقصى حد ممكن - إحداث آثار سلبية على الدول غير الأعضاء في التكتل، ونظرًا لأهمية هذا الموضوع باعتباره واحدًا من أهم محاور النظام الجديد العالمية، فسنورد فيما يلي منهج الجات ومنظمة التجارة العالمية بخصوص التكتلات الاقتصادية.

المطلب الأول

تطور قواعد التكتلات الاقتصادية في ظل اتفاقية الجات

أصبحت التكتلات الاقتصادية بمختلف أنواعها واقعًا ملموسًا ومتغيرًا مهمًا من متغيرات النظام العالمي الجديد، ونظرًا لأن هذه التكتلات تهدف إلى زيادة درجة التعاون الاقتصادي، وخصوصًا فيما يتعلق بالتجارة الدولية سواء فيما يتعلق بالتجارة الدولية، أو فيما يتعلق بالتجارة البينية بين دول التكتل، أو علاقة التجارة الدولية بين دول التكتل من ناحية ودول العالم الأخرى من ناحية أخرى، فإن فلسفة عمل هذه التكتلات تتعلق - بدرجة كبيرة - بمجال التجارة الدولية، وبالتالي فإنها تدخل في صلب عمل الجات ومنظمة التجارة العالمية.

الضرع الأول

ميثاق هافانا والتكتلات الاقتصادية

كانت فكرة وضع نظام قانوني يحكم التكتلات الاقتصادية من أهم الموضوعات التي تم التفاوض بشأنها منذ البدايات الأولى لنشأة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، ولكن تم وأدها بسبب رفض الولايات المتحدة التوقيع على الميثاق، وبناءً على هذه المفاوضات فقد تم وضع مادة قانونية هي المادة الرابعة والأربعون من ميثاق هافانا^(١)، والتي كانت تنص على أنه قد يعترف الأعضاء بأن من المرغوب فيه زيادة حرية التجارة بأن تنمى على أكمل وجه عن طريق اتفاقيات تعقد بغية توثيق اقتصاديات البلاد الأطراف في هذه الاتفاقيات، كما يعترفون بأن الغرض من إنشاء الاتحاد الجمركي أو منطقة تجارة حرة يتعين أن يؤدي إلى تسهيل التجارة بين الأطراف، لا يضع حواجز على تجارة الأعضاء الآخرين مع هذه الأطراف^(٢).

وقد بين الميثاق المعاملة التفضيلية وتأثيرها في تكوين الاتحاد الجمركي، فنص على أنه «لا يمس تكوين اتحاد جمركي أو منطقة تجارة حرة التفضيلات القائمة، ولكن لا يجوز إلغاؤها أو تعديلها عن طريق المفاوضة».

وبناءً على ما تقدم فإن ميثاق هافانا وضع قيوداً قانونية على إنشاء الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة، وهذه القيود تتمثل في أن يكون الهدف من إنشاء الاتحاد الجمركي ومناطق التجارة الحرة هو تسهيل التجارة وليس وضع عراقيل أمام تحرير التجارة العالمية؛ حيث لا يجب فرض رسوم جمركية أشد من الرسوم التي كانت مطبقة عند إنشاء الاتحاد الجمركي أو قبل إنشائه^(٣).

(١) راجع النص الكامل لميثاق هافانا في:

- United Nations, Doc. E/Conf.278/March 1948.

- راجع الترجمة العربية لهذا الميثاق التي أصدرتها وزارة المالية المصرية بعنوان «ميثاق هافانا بإنشاء هيئة دولية للتجارة»، المطبعة الأميرية، القاهرة، ١٩٤٩ م.

(٢) د. زينب سليمان درويش: الاتحادات الجمركية وأثرها على النمو الاقتصادي، مرجع سابق، ص ٢٤.

(3) L. Bullenger 1982 : "La Porté des nouvelles régies du G.A.T.T. en gaveur des Partés Contractants en Voie de development" Parise, R.G.D.I. P,465.

- د. عبد الحكيم الرفاعي: السياسة الجمركية الدولية والتكتلات الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٦٨.

وجاءت اتفاقية الجات مؤيدة لإنشاء اتحاد جمركي أو منطقة تجارة حرة، فمن الحقائق الملموسة التي لا يمكن إغفالها أن مصلحة أعضاء التكتل الإقليمي تتمثل في الرغبة في توسيع نطاق المبادلات التجارية فيما بينها، وقد نصت اتفاقية الجات على الشروط القانونية للتكتلات الاقتصادية بمقتضى نص المادة الرابعة والعشرين، وتم وضع مواد أخرى هي المادة ٢٥ و ٢٨ من اتفاقية الجات، وكان من نتائج جولة أوروغواي وضع اتفاقية التكتل الاقتصادي التي تتعلق بتجارة الخدمات، والمادة الخامسة مكرر الخاصة بتكامل أسواق العمل، وفي جولة طوكيو تم وضع النص على المعاملة التفضيلية بين الدول النامية^(١).

وتدور هذه الشروط حول حقيقة واحدة هي أن التكتلات الاقتصادية بصورها المختلفة ليست إلا روابط تفضيلية يتم منحها على سبيل التبادل بين الدول الأعضاء، ونظرًا لأن الأفضليات محظور إقرارها بمقتضى حكم المادة الأولى من الجات التي تقر مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، فإن التكتلات الاقتصادية تم الاعتراف بها استثناءً من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية^(٢).

الفرع الثاني

جولة أوروغواي ووثيقة التفاهم الخاصة

بتفسير المادة (الرابعة والعشرين)

أصبحت التكتلات الاقتصادية بمختلف أنواعها واقعا ملموسا؛ نظرًا لأنها تهدف إلى زيادة التعاون الاقتصادي، فقد أصبحت تؤثر على حجم التجارة الدولية بين الدول وعلى أنماط التجارة أيضًا، والحقيقة أن فلسفة عمل التكتلات أصبحت تتعلق بدرجة كبيرة بمجال التجارة الدولية سواء بين دول التكتل أو الدول الأخرى غير الأعضاء في التكتل، وقد أفردت لها الجات مواد قانونية تضع الشروط الداخلية والخارجية المتعلقة بالتكتل وإن كانت هذه الشروط قاصرة لا تمتد إلى كل أشكال التكتل؛ لأن عالم التكتل حديث يتطور بشكل مذهل وأصبحت أشكاله وصوره وتنظيمه القانوني في تطور وديناميكية تسير بخطى أسرع من تنظيم التجارة الدولية^(٣).

(١) د. علي إبراهيم: التجارة الدولية وجدلية التقدم والتخلف، دار النهضة العربية، ١٩٩٧م، ص ٣٥.

(٢) د. علي إبراهيم: التجارة الدولية وجدلية التقدم والتخلف، مرجع سابق، ص ٣٦.

(٣) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية: أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، مرجع سابق، ص ٧٩.

ونظرًا لما تحظى به ظاهرة التكتلات الاقتصادية الإقليمية من أهمية متزايدة فقد أفردت لها الوثيقة النهائية لآخر جولات الجات - دورة أورو جواي - وثيقة تفاهم، خاصة بتفسير المادة الرابعة والعشرين. وتؤكد هذه الوثيقة من جديد أن الغرض من مثل هذه الاتفاقيات أنه يجب أن تؤدي إلى تيسير التجارة الدولية وليس وجود صعوبات أو عراقيل أمام حركة التجارة الدولية أو تجارة الدول غير الأعضاء في التكتل الاقتصادي، وعلى الدول الأعضاء في - التكتل عند تكوينه أو توسيعه - أن تتفادى - إلى أقصى حد ممكن - إحداث آثار عكسية على تجارة الدول غير الأعضاء، بما يعني أن يؤدي التكتل إلى خلق التجارة لا أن يؤدي إلى تحويل التجارة الدولية^(١)، وقد تضمنت المذكرة التفسيرية للمادة (٢٤) ووثيقة التفاهم النهائية لجولة أورو جواي وثيقة تفاهم حول تفسير المادة الرابعة والعشرين توضح التزامات الدول الأعضاء بالنسبة للإخطار والشفافية والأحكام المتعلقة بتوافر المعلومات دون أن تغير في الخصائص الأساسية لقواعد ومعايير الجات، وفيما يلي ستعرض لأهم ما جاء في وثيقة تفاهم جولة أورو جواي^(٢).

أولاً: بالنسبة لتفسير المادة الرابعة والعشرين

١- بالنسبة لتقييم التأثير العام الذي يترتب على فرض الرسوم الجمركية وغيرها من تنظيمات التجارة قبل وبعد تكوين الاتحاد الجمركي - الذي قرر بمقتضى نص الفقرة ٥ (أ) من المادة الرابعة والعشرين - يجب أن تستند - فيما يتعلق بالرسوم والأعباء - إلى تقدير شامل للمتوسط المرجح لفئات التعريفات والرسوم الجمركية المحصلة، ويستند هذا التقرير إلى إحصاءات الاستيراد عن فترة نموذجية سابقة يقدمها الاتحاد الجمركي، على أساس البند الجمركي وبالقيم والكميات موزعة بحسب بلدان المنشأ الأعضاء في منظمة التجارة الدولية^(٣).

٢- وبالنسبة لتحديد المدى الزمني لمدة إقامة التكتلات المشار إليه في الفقرة ٥ (ج) من المادة الرابعة والعشرين فترة عشر سنوات إلا في حالات استثنائية، وفي الحالات التي تعتقد فيها الأطراف الأعضاء في اتفاقية مؤقتة أن فترة عشر سنوات غير كافية، يكون عليها أن تقدم إلى مجلس التجارة في السلع شرحاً كاملاً للأسباب التي تستدعي مد فترة أطول من ذلك^(٤).

(١) د. مصطفى سلامة: قواعد الجات الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٩٩٨م، ص ٢١٤.

(٢) د. أسامة المجنوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ص ١٨١.

(٣) د. عبد الفتاح مراد: شرح النصوص الإنجليزية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، بدون دار نشر، ١٩٩٦م، ص ٣٢.

(٤) د. عبد الفتاح مراد: شرح النصوص الإنجليزية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، المرجع السابق، ص ٤٤.

وفي تبرير المدى الزمني المنصوص عليه لإقامة التكتل أشارت المذكرة ضمناً إلى أن التغطية الكاملة والفترة الزمنية القصيرة لجدول التنازلات الجمركية للدول الأعضاء ستخلق منافسة في إطار التكتل، الأمر الذي يؤدي إلى تقليص الآثار السلبية التي قد يتركها التكتل على الأطراف، وتوضح الديباجة أنه في إطار تشكيل أو توسيع مثل هذه التكتلات يجب على الأطراف تجنب الآثار السلبية لتجارة الدول غير الأعضاء في التجمع^(١).

وبالنسبة لتجارة الخدمات وضعت معايير مقابلة وفقاً لأحكام المادة الخامسة، فلا بد أن تتضمن الاتفاقيات المحررة للتجارة في الخدمات تغطية قطاعية ملموسة تشمل كل أنماط التوريد، وتزيل كل أشكال التمييز بين الدول الأعضاء، وتتضمن الاتفاقية تسهيلات خاصة بالنسبة للدول النامية المتضمنة اتفاقيات إقليمية بالنسبة لتجارة الخدمات، وكذلك حالات الاتفاقيات التي تضم دولاً نامية وأخرى متقدمة، وتشمل هذه المعايير أيضاً ضرورة أن تؤدي هذه الاتفاقيات إلى تسهيل التجارة في الخدمات بين الدول الأعضاء، وألا ترفع مستوى القيود أمام الدول غير الأعضاء في القطاعات المعنية مقارنة بالمستوى السائد قبل الاتفاقية، وتتيح للدول الأعضاء إجراء تكامل تام لأسواق العمالة بشرط أن تعفي هذه الاتفاقيات مواطني أعضائها من متطلبات الإقامة وتصاريح العمل^(٢).

أشارت مذكرة التفاهم بتفسير المادة الرابعة والعشرين من جات ١٩٩٤م إلى أهمية وجود نظام فعال للرقابة للتحقق من مدى تطبيق الشروط التي وضعتها الجات لتنظيم التكتل سواء من الناحية الداخلية أو الخارجية نظراً لتزايد عدد التكتلات الإقليمية وتشعب العلاقة بين الإطار الإقليمي والإطار متعدد الأطراف وتضخم العبء الملقى على كاهل المنظمة للتعامل مع التكتلات الإقليمية، ويلاحظ أن الرقابة في ظل جات ٩٤م - التي وردت في المذكرة التفسيرية لمنظمة التجارة العالمية - لا تتدخل من تلقاء نفسها للرقابة وإنما يجب موافقة الدول الأطراف في التكتل الإقليمي، وبناء على هذه الموافقة يبدأ مجلس التجارة في السلع مباشرة اختصاصه^(٣).

يكمن أساس رقابة مجلس التجارة في السلع لدى مشروعية التكتلات الإقليمية من خلال الإخطارات والتقارير التي يتلقاها من الدول الأعضاء في التجمعات.

(١) د. أسامة المحجوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ص ١٨١.

(٢) المرجع السابق، ص ١٨٢.

(٣) د. مصطفى سلامة: قواعد الجات، مرجع سابق، ص ١٤١.

- د. أسامة المحجوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ص ١٨٢.

ثانياً: الإخطارات: وتنقسم إلى نوعين

أ- تم توضيح الإخطارات عن تكوين الاتحاد الجمركي ومنطقة التجارة الحرة وقررت بمقتضى نص الفقرة ٧ (أ) من المادة الرابعة والعشرين، وتقدم مجموعة العمل تقريراً للمجلس التجارة في السلع بما تراه مناسباً من التوصيات إلى الأعضاء^(١).

ب- الإخطارات بالتغيرات المهمة والجداول الواردة باتفاقيات تأسيس التكتلات الإقليمية الفقرة التاسعة من تفسير المادة الرابعة والعشرين من جات ١٩٩٤ م^(٢).

ج- إذا لم يتضمن الاتفاق المؤقت الذي قدم عنه إخطار بموجب الفقرة السابعة (أ) من المادة الرابعة والعشرين خطة وجدولاً خلافاً للفقرة الخامسة (ج) من المادة الرابعة والعشرين، توصي مجموعة العمل في تقريرها بتلك الخطة وذلك الجدول، وليس للأطراف أن تلغي أو تنفذ - بحسب الأحوال - مثل هذا الاتفاق إذا لم تكن على استعداد لتعديله وفقاً لهذه التوصيات، ويجب النص على إجراء مراجعة لتنفيذ التوصيات فيما بعد.

ثالثاً: التقارير

تلتزم الاتحادات الجمركية ومؤسسو مناطق التجارة الحرة بتقديم تقرير دوري عن سير الاتفاق المنشع إلى مجلس التجارة في السلع، وقد نصت على هذا الالتزام الفقرة (١١) من المادة الرابعة والعشرين التي تنص على «أن تقدم الاتحادات الجمركية ومؤسسو مناطق التجارة الحرة تقريراً دورياً عن سير الاتفاق إلى مجلس التجارة في السلع على النحو الذي تتوخاه الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ م، وفي تعليماتها إلى مجلس التجارة اتفاقية جات ١٩٤٧ م بشأن التقارير عن الاتفاقيات الإقليمية، ويجب الإخطار بأي تغيرات مهمة أو تطورات في الاتفاقيات عند حدوثها»^(٣).

- مضمون الرقابة:

إذا توافرت المعلومات من خلال الإخطارات وتلك التقارير يصبح المجال مهياً أمام مجلس التجارة في السلع لمباشرة اختصاصه على النحو التالي:

(١) د. نيل حشاد: الجات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٨١.

(٢) المرجع السابق، ص ٨١.

- د. مصطفى سلامة: قواعد الجات، مرجع سابق، ص ١٤١.

(٣) المرجع السابق، ص ١٤٢، ١٤٣.

لمجلس التجارة في السلع أن يبحث حالات مد الفترة الانتقالية لأكثر من عشر سنوات وذلك بناء على طلب الدول الأعضاء بمقتضى (الفقرة السابعة من المادة الرابعة والعشرين)^(١).

وللمجلس أن يبحث بعد فحص مجموعات عمل الإخطارات تقديم التكتل الإقليمي تقارير إلى هذه المجموعات ويصدر ما يراه مناسباً من التوصيات إلى الأعضاء ويلاحظ أن مجموعة العمل لها نطاق رقابة متسع، إذ يكفي وفقاً للفقرة الثامنة من تفسير المادة الرابعة والعشرين أن تقدم ما تراه مناسباً من التوصيات بشأن الإطار الزمني المقترح والإجراءات المطلوبة لاستكمال تكوين الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة، وذلك بشأن الاتفاقيات المؤقتة لتأسيس التجمعات^(٢).

بحث طلب التعديلات الهامة والجوهرية في الخطة والجداول المرفقة باتفاق تأسيس للاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة^(٣).

المطلب الثاني

قواعد ومعايير منظمة التجارة

العالمية للتكتلات الاقتصادية

كان من أهم نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف اتفاقية مراكش بإنشاء منظمة التجارة العالمية، التي تم التوقيع عليها في مراكش ١٥ أبريل ١٩٩٤م، وقد حلت أمانة هذه المنظمة محل أمانة الجات التي ظلت قائمة منذ عام ١٩٤٧م والتي قامت على أساس الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT لعام ١٩٤٧م، ومنذ دخول اتفاقية منظمة التجارة العالمية WTO حيز النفاذ في ١/١/١٩٩٥م فإن الأحكام الواردة في جات ١٩٤٧م أصبحت من الأجزاء التي تشتمل عليها جات ١٩٩٤م كنتيجة من نتائج جولة أوروغواي، وبالتالي تبقى الأحكام الواردة بشأن التكتل الاقتصادي على ما هي عليه، ونخص بالتحديد مسألة استثناء التكتل الاقتصادي من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية وما يترتب عليها من نتائج على مستوى التجارة متعددة الأطراف، وتتمثل في القواعد والمعايير، وجاءت جات ١٩٩٤م بشرطين جديدين خاصين بالتكتل الاقتصادي في إطار تحرير تجارة الخدمات، كما وضعت قواعد المنشأ والتي يؤخذ عليها

(١) المرجع السابق، ص ١٤٣.

(٢) المرجع السابق، ص ١٣٧.

(٣) المرجع السابق، ص ١٣٧.

أنها لم تستطع أن تحددها بدقة لكونها قواعد غامضة ومبهمة، وترتب على ذلك أنها لا تطبق بشكل صحيح وتطبق بشكل سيء يحول دون تحرير التجارة العالمية. وسوف نستعرض الشروط القانونية والقواعد كالاتي:

الفرع الأول

الشروط القانونية المتعلقة بالنظام

الداخلي والخارجي للتكتل

تمثل الشروط القانونية المتعلقة بالنظام الداخلي والخارجي في إطار اتفاقيات تحرير التجارة العالمية فيما يلي:

أولاً: الشروط القانونية المتعلقة بالنظام الداخلي للتكتل:

الالتزام بشمول التجمع للمبادلات التجارية الأساسية بين الدول الأعضاء : (المادة ٢٤ / ٨)، هذا الالتزام مفترض وبديهي، فالتكتل الاقتصادي الإقليمي يهدف إلى حرية التجارة بين الدول الأعضاء؛ ولذا يجب أن يكون إلغاء الرسوم وما في حكمها من قيود تجارية مغطياً للمبادلات الأساسية بين الدول الأعضاء، وبناء على هذا الشرط وبمفهوم المخالفة فإن «منطقة التجارة الحرة والاتحادات الجمركية» إذا لم تتمسك بهذا الشرط فمعناه اكتساب التكتل في أي صورة من صوره طابع الجزئية، أي اقتصراره على بعض المنتجات دون البعض الآخر^(١)، وبناء على هذا الشرط أيضاً يجب أن يشمل الاتفاق كل التجارة بين الأقاليم المكونة للاتحاد أو منطقة التجارة الحرة، وتكمن علة هذا الشرط في منح الاستثناءات على بعض المنتجات دون البعض الآخر والتي كانت تفرض تعريفه جمركية مرتفعة نظراً لما يترتب عليه من فقدان الميزة التنافسية للتكتل، ويجب أن يتضمن الاتفاق إلغاء الرسوم الجمركية، ولوائح التجارة المقيدة بالنسبة لكل التجارة تقريباً بين الدول المكونة للاتحاد أو المنطقة الحرة، ولا يكفي مجرد التخفيض؛ لأن النص صريح في الإلغاء، سواء كان بالنسبة للتعريف الجمركية أو نظام الحصص الناتج عن لوائح التجارة المقيدة^(٢).

(١) المرجع السابق، ص ١٣٧.

(٢) المرجع السابق، ص ١٣٨.

الالتزام بتقديم برنامج لتأسيس التكتل:

اشتراطت المادة ٢٤ / ٥ من الجات ضرورة تقديم أعضاء التكتل الاقتصادي - سواء كانت منطقة تجارة حرة أو اتحادًا جمركيًا - برنامجًا لمجلس التجارة في السلع يتضمن خطة تشتمل على عنصرين:

العنصر الأول: خطوات تأسيس التكتل المتدرج الذي يتم بمقتضاه الانتقال من مرحلة إلى مرحلة، ويجب أن تكون في إطار محدد وكافٍ للتعرف على مضمون تدابير إنشاء الاتحاد أو منطقة التجارة الحرة.

العنصر الثاني: تحديد فترة معقولة للمدة التي سيتم بحلول نهايتها إنجاز التكتل الإقليمي.

وفي إطار التفسير الوارد في جات ٩٤ للمادة (٢٤) حددت الفقرة الثالثة من هذا التفسير المدة، بالرجوع إلى نص المادة (٥) (ج) من المادة الرابعة والعشرين التي نصت على أنه يجب ألا يتجاوز المدى الزمني المعقول - المشار إليه في الفقرة (٥) (ج) من المادة الرابعة والعشرين - فترة عشر سنوات إلا في حالات استثنائية وفي الحالات التي تعتقد فيها الأطراف الأعضاء في اتفاقية مؤقتة أن فترة عشر سنوات غير كافية، يكون عليها أن تقدم إلى مجلس التجارة في السلع شرحًا كاملاً للأسباب التي تستدعي مد فترة أطول من ذلك^(١).

وعلة هذا الشرط تكمن في بحث مشروعية الإطار المقترح وتطابقه مع ما نصت عليه المادة ٢٤ من شروط تأسيس التكتل؛ وذلك للحفاظ على مصالح الدول غير الأطراف في التكتل الإقليمي^(٢).

ثانيًا: الشروط القانونية المتعلقة بالنظام الخارجي للتكتل:

١- الالتزام بعدم التأثير سلبيًا على مسار التدفقات التجارية الدولية (المادة ٢٤ / ٤):

يمتد نطاق تطبيق هذا النص إلى الشروط المتعلقة بالنظام الخارجي للتكتل ليسري على منطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي فقط، وترجع علة هذا الشرط إلى أن التكتل يجب أن يكون تأثيره هو خلق التجارة وليس تحويل التجارة؛ لأن ذلك يؤدي إلى التأثير في حرية التجارة والاندماج العالمي، وبالتالي تحقيق الرفاهية الاقتصادية التجارية التي تعد من أهم أهداف الجات، وبناء على

(1) *Dominique Carreau et Autres "Droit International Economique" DALLOZ Paris, 1992, P.125.*

(2) عبد الفتاح مراد: شرح النصوص الإنجليزية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، ص ٤٤.

هذا الشرط يجب أن يؤدي التكتل إلى تنمية التجارة بين الدول غير الأعضاء، والقول بغير ذلك معناه أن تصبح التكتلات الاقتصادية الإقليمية أحد العوائق والحواجز أمام الدول غير الأعضاء وتنطوي على المساس بتجارة الآخرين ويصبح التكتل يحتوي على ميزة تنافسية أقوى من الدول غير الأعضاء، وهذا يتنافى كلية مع مبادئ تحرير التجارة كما ذكرنا^(١).

٢- تقييم التأثير العام الذي تحدته الرسوم وغيرها من تنظيمات التجارة قبل - وبعد - تكوين الاتحاد الجمركي بموجب الفقرة (٥) (أ) من المادة الرابعة والعشرين التي تنص على أنه: «يجب أن تستند فيما يتعلق بالرسوم والأعباء إلى تقدير شامل للمتوسط المرجح لفئات التعريفات والرسوم الجمركية المحصلة، ويستند هذا التقدير إلى إحصاءات الاستيراد عن فترة نموذجية سابقة يقدمها الاتحاد الجمركي، على أساس البند الجمركي وبالقيم والكميات موزعة بحسب بلدان المنشأ الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وتقوم الأمانة بحساب أسعار المتوسط المرجح لفئات التعريفات والرسوم الجمركية المحصلة وفقاً للمنهجية المتبعة في تقدير العروض التعريفية في جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وتكون الرسوم والأعباء التي تؤخذ في الاعتبار - لهذا الغرض - هي أسعار الرسوم المطبقة^(٢)».

ومن المسلم به أن التقدير الشامل لتأثير تنظيمات التجارة الأخرى التي يصعب بالنسبة لها تحديد الكميات والمجاميع يقتضي بحث الإجراءات الفردية والتنظيمات والمشمول السلمي وتدفقات التجارة المتأثرة^(٣)، وهذا الشرط يرتبط بالشرط الذي قبله ويتحقق الالتزام المذكور من خلال الالتزام الذي تنص عليه المادة السابقة والذي وضع أمرين:

الأول: يتعلق بكيفية وضع التعريفات الجمركية للتكتل من خلال استخلاص متوسط التعريفات القائمة.

الثاني: أن تكون الرسوم الجمركية والتنظيمات التجارية المشتركة لكل دولة من الدول الأعضاء في التكتل معادلة أو مماثلة في جوهرها (المادة ٢٤ / ٨ / أ).

(١) المرجع السابق، ص ٣٢.

- Dominique Carreau "Droit International Economique", Op,Cit,P.125.

(2) Kenneth W.Dam, The GATT Law and International Economic Organization, Op,Cit,P.432.

(٣) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية أهم التحديات في مواجهة الاقتصاد العربي، مرجع سابق، ص ٧٩.

- د. مصطفى سلامة: قواعد الجات، مرجع سابق، ص ١٤٠.

٣- الالتزام بعدم زيادة العوائق أمام الدول الأخرى المادة (٢٤ / ٥):

يَقْصُر هذا الالتزام أعماله على الاتحادات الجمركية فقط؛ لأنه في إطار مناطق التجارة الحرة تحتفظ كل دولة بالتعريف الجمركية، أما بالنسبة للاتحاد الجمركي فيتم وضع تعريف جمركية موحدة ويتم بمقتضى التنظيمات التجارية والإدارية الأخرى، والغرض من هذا الشرط هو تفادي كل تمييز يترتب على إنشاء التكتلات الإقليمية التي تفرض قيودًا على الدول غير الأعضاء في التكتل؛ لأن غير ذلك يؤدي إلى تحويل التجارة وتصبح التعريف الجمركية أداة للمساواة وذلك تحقيقًا لهدف المادة ٢٤ الأساسي وهو ألا يترتب على اتفاقية التكتل صعوبة أمام تجارة غير الأعضاء، وهو أن تؤدي إلى تسهيل التجارة وليس وضع عراقيل أمام التجارة الدولية، ويأتي هذا الالتزام نتيجة منطقية للالتزام السابق بعدم التأثير سلبيًا على مسار تدفقات المبادلات التجارية الدولية؛ لأن الدول أعضاء الاتحاد تعقد اتفاقية إنشائه بإرادتها المنفردة ويترتب عليها منح التنازلات بين أعضاء التكتل^(١).

٤- الالتزام بتدابير محددة عند زيادة سعر مربوط المادة (٢٤ / ٦):

قرر هذا الشرط بمقتضى نص الفقرة السادسة من المادة الرابعة والعشرين والتي وضحت الإجراءات الواجب اتباعه حين يعتمزم عضو من أعضاء الاتحاد الجمركي زيادة سعر رسم مربوط، ويؤكد على الأعضاء في هذا الصدد أن الإجراء المنصوص عليه في المادة الثامنة والعشرين^(٢)، كما وضع في التوجيهات المعتمدة في ١٠ نوفمبر ١٩٨٠م (٢٨ - ٢٦، Bisds ٢٧) وفي التفاهم بشأن تفسير المادة الثامنة والعشرين من اتفاقية جات ١٩٩٤م يجب الشروع فيه قبل أن تعدل أو تسحب التنازلات التعريفية لدى تكوين الاتحاد الجمركي أو الاتفاق المؤقت المؤدي إلى تكوين اتحاد جمركي، وقد وضحت هذه المادة التدابير التي يجب اتخاذها في هذا الصدد كالآتي^(٣):

على الدول غير الأعضاء التي تتأثر بزيادة سعر مربوط أن تتقدم بطلب كتابي إلى منظمة التجارة العالمية من أجل إجراء المفاوضات (الفقرة الثانية من المادة الثانية في تفسير المادة ٢٨ لجات ١٩٤٤)^(٤).

(١) د. زينب سليمان درويش: الاتحادات الجمركية وأثرها على النمو، مرجع سابق، ص ٢٦.

- Kenneth W. Dam, "The GATT Law and International Economic Organization", Op, Cit, P.433.

(٢) د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٨٠.

(٣) المرجع السابق، ص ١٤٠.

- Kenneth W. Dam, "The GATT Law and International Economic Organization", Op, Cit, P.433.

(٤) المرجع السابق، ص ١٤٠.

يجب أن يؤخذ مبدأ حسن النية للدول المتفاوضة في هذا الصدد، وأن تؤخذ في الحسبان تخفيضات الرسوم على نفس الفصل الجمركي من جانب بقية مؤسسي الاتحاد الجمركي عند تكوينه ، فإذا لم تكن مثل هذه التخفيضات كافية لتوفير المواءمة التعويضية اللازمة فيقدم الاتحاد الجمركي تعويضًا يجوز أن يتخذ بشكل تخفيضات في الرسوم على فصول جمركية أخرى، ويؤخذ مثل هذا العرض في الاعتبار من جانب الدول الأعضاء التي تملك حقوقًا تفاوضية في الربط الذي يجري تعديله أو سحبه، وإذا ظلت المواءمة التعويضية غير مقبولة، ينبغي أن يستمر التفاوض، وفي الحالات التي يتعذر فيها ^(١) - بالرغم من هذه الجهود - التوصل إلى اتفاق في مفاوضات المواءمة التعويضية بموجب المادة الثامنة والعشرين من اتفاقية جات ١٩٩٤م، في غضون فترة معقولة من بدء المفاوضات، يكون للاتحاد الجمركي مع ذلك حرية تعديل التنازلات أو سحبها، ويكون للأعضاء المتأثرين من ذلك حرية سحب تنازلات معادلة في جوهرها وفقًا للمادة الثامنة والعشرين ^(٢).

ويلاحظ أنه إذا كان الاتحاد الجمركي يقدم مواءمات تعويضية للدول المتأثرة بتأسيسه، فإنه بالعكس ليس للدول الأخيرة أن تقدم مثل تلك المواءمات التعويضية لدى استفادتها من تخفيض الرسوم نتيجة لتكوين الاتحاد الجمركي، وإن هذه النتيجة التي تبدو لأول وهلة أنها غير منطقية تأتي في سياق أن إقرار التزام الاتحادات الجمركية مشروط بعدم زيادة العوائق أمام تجارة الآخرين أمام تخفيضاتها، فهذا مرغوب فيه؛ لأنه يندرج في إطار عدم وضع عراقيل أمام حرية التجارة العالمية ^(٣).

الفرع الثاني

الشروط القانونية الخاصة لتحرير تجارة

الخدمات في إطار التكتلات الاقتصادية

يعتبر تحرير تجارة الخدمات ظاهرة حديثة جدًا في تحرير التجارة الدولية وإجراءاتها داخل اتفاقية التكتل الإقليمي، وقد كان أول من تناوها اتفاقية التكتل الإقليمي أو منطقة التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة، وتم النص عليها ووضع إطار قانوني لها بعد ذلك في اتفاقية الناقتا

(١) د. نيبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٨٠.

(٢) المرجع السابق، ص ٨١.

(٣) د. مصطفى سلامة: قواعد الجات، مرجع سابق، ص ١٤١.

بين أمريكا الشمالية وكندا والمكسيك حيث قامت بتغطية شاملة لتحرير تجارة الخدمات، وتم وضع نصوص تشتمل على تغطية كل قطاعات الخدمات في هذه الاتفاقية حيث قامت على سبيل المثال بتحريرها في قائمة الخدمات المهنية وإجراءاتها من أجل الارتقاء بالمعايير الخاصة بممارسة المهن الحرة، حيث قامت بإلغاء شرط المواطنة والإقامة الدائمة وإلغاء الشروط المتعلقة بالحصول على تراخيص لأصحاب المهن الحرة من مهندسين ومحامين ومستشارين⁽¹⁾، وبناء على ذلك فإن اتفاقية النافتا بدأت من حيث انتهى الآخرون- ونقصد بذلك الاتحاد الأوروبي- والتي تأخرت في إحراز تحرير متقدم في هذا المجال إلا في عام ١٩٨٦م بمقتضى وثيقة الكتاب الأبيض حيث ظلت سوق العمل في الاتحاد الأوروبي مقسمة حتى منتصف الثمانينات حيث كان الأطباء والمحامون والصيدلة والمحاسبون وبعض أصحاب المهن الحرة يضطرون إلى إعادة التقدم إلى امتحانات تأهيلية لكي يمارسوا مهنتهم في إحدى الدول الأعضاء في التكتل، ويرجع ذلك إلى أن هذه الدول كانت لا تعترف بالشهادات الحاصلين عليها من إحدى الدول الأعضاء في التكتل على صعيد تحرير الخدمات المالية للتخلص من القيود التي كانت تضعها الدول الأعضاء. فعلى سبيل المثال قاموا بوضع معايير للحصول على قروض وطريقة سدادها وأصبح من حق أي عضو أن يضع حسابًا في بنك عضو آخر إلى أن يتم توحيد العملة وتوحيد المصارف الأوروبية، وتم توحيد أيضًا أنظمة التأمين وسمح لمؤسسات التأمين بفتح فروع لها في الدول الأعضاء في الاتحاد والسماح لها بالتأمين على السفر البري والجوي ووسائل الاتصال وبعض الخدمات المهنية⁽²⁾.

وتم تحرير الخدمات بشكل مقيد في تكتلات أخرى وليس بصورة موسعة مثل الاتحاد الأوروبي والنافتا، ومن هذه التكتلات مجموعة الكاربي، وقد تم التحرير لأسباب سياسية على الأنشطة البنكية والصحة والتعليم والسياحة وبعض خدمات النقل، وفي السوق المشتركة للجنوب (ميركوسور) تم الاتفاق على أن يتم تحرير الخدمات بشكل تدريجي حتى عام ٢٠٠٧م، ولكن التقدم بطيء في هذا المجال، وبالنسبة لتجمع الآسيان⁽³⁾ فإن تحرير الخدمات سوف يكون

(1) Hoekman. 2000, "The Next Round of Services Negotiations Identifying Priorities and Options" Federal Reserve Bank of ST. Louis Review, P 82 (4, July-31).

(2) Hoelman, Brnard, and Carlos and Primo Braga, 1997 "Protection and Trade in Services: Asurvey" Open Economics Review 8 : 258.

(3) بدأت منطقة التجارة الحرة لتكتل الآسيان في عام ١٩٩٢م على أن تتم خلال فترة انتقالية تمتد إلى خمسة عشر عامًا، وكخطوة أولى تقرر تخفيض الجمارك بمقدار ٥٪ على ١٥ سلعة فقط، ودخلت حيز التنفيذ في بداية عام ١٩٩٤م، ولقد واجهت دول آسيا ظروفًا دفعتها إلى التفكير جديًا في التكتل الاقتصادي بعد أن كانت ترفض أن تصبح مغلقة في ظل معدلات النمو المتزايدة، أما الآن وبعد أن تغيرت الصورة تمامًا فمعدل نمو الدول الآسيوية في تناقص =

بشكل كامل بين الدول الأعضاء بمقتضى التزامها بالاتفاقية العامة على التجارة في الخدمات في عام ١٩٩٧م حيث وافقوا على تحرير تجارة الخدمات على فترة تدريجية حتى عام ٢٠٢٠م، وبالنسبة لاتفاقيات المشاركة مع الاتحاد الأوروبي فإن تحرير الخدمات لا يختلف بشكل جوهري عن تحرير الخدمات المنصوص عليه في منظمة التجارة العالمية^(١).

الشروط القانونية لتحرير تجارة الخدمات:

بالإضافة إلى أحكام المادة (٢٤) من الجات التي تحدد الشروط التي يمكن بموجبها للأطراف المتعاقدة الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية أضيفت شروط أخرى تتعلق بتجارة الخدمات التي نص عليها القرار الصادر عن جولة طوكيو^(٢)، لتسهيل إبرام اتفاقيات بين الدول النامية ومجمل

= ومعدلات البطالة في تزايد مستمر، وأخيرًا الأزمة المالية التي تعرض لها شرق آسيا والتي أدت إلى زيادة الشعور بأهمية التكتل والتعاون المالي والاقتصادي بين دول الآسيان، وعلى الرغم من الخلاف حول أسباب الأزمة وسبل مواجهتها، فقد انتهت القمة السادسة (التي عقدت خلال الفترة ١٥-١٦ ديسمبر ١٩٩٨م في فينتام) إلى وضع خطة متوسطة المدى لإنعاش اقتصاديات الآسيان خلال الفترة ١٩٩٩-٢٠٠٤م تتضمن سلسلة من الإجراءات لتنشيط أسواق المال وزيادة التعاون في مجال البنية الأساسية، وزيادة حجم التعاون المالي، كما تم الاتفاق على تعزيز النظام المالي من خلال تقوية المراقبة المالية، كما وضعت القمة خطة منفصلة أطلق عليها «التدمير الجذرية» تهدف إلى تقديم تسهيلات أكبر للاستثمار الأجنبي خلال عامي ١٩٩٩-٢٠٠٠م، تضمنت السماح للأجانب بتملك المشروعات بالكامل والإعفاء من ضرائب دخل الشركات بحد أدنى ٣ سنوات أو بحد أدنى ٣٠٪، بخلاف إعفاء واردات السلع الرأسمالية من الجمارك، والتأجير الصناعي لمدة ٣٠ سنة كحد أدنى، وفي خطوات أكثر تقدمًا أعلنت القمة عن البدء في دراسة مشروعين مهمين، الأول هو دراسة مشروع بعيد المدى لاعتماد عملة موحدة للآسيان، والثاني هو البدء في وضع إطار عمل لإنشاء سوق مشتركة للآسيان بحلول عام ٢٠١٠م، كما أعلنت القمة عن التعجيل بإنشاء منطقة الآسيان للتجارة الحرة (AFTA) والتي تصل إلى حد الإلغاء الكامل للتعريفات الجمركية بحلول عام ٢٠٠٢م، ويسعى الآسيان إلى إقامة أطر تجارية أوسع من إطار الآسيان مع أطراف خارجية والذي انعكس في القمة الأوروبية الآسيوية (ASEN) في مايو ١٩٩٥م والتي دارت حول التعاون الاقتصادي والتجاري الأوروبي الآسيوي إضافة للصين واليابان وكوريا الجنوبية؛ حيث إن اعتماد دول الآسيان على التصدير أدخلها في موقف شديد الصعوبة، خاصة في ظل تزايد إجراءات الحماية الأوروبية والأمريكية والذي خفض معدل نمو صادرات دول آسيا من ٣٥٪، ٣٧٪ في السبعينيات إلى ١٠٪، ١٥٪ في الثمانينيات، مما أوجب عليها أن تجدد لنفسها في حرية التبادل التجاري فيما بينها مصدرًا جديدًا للتنمية والازدهار.

- د. جمال الدين الحازندار: دروس النور الآسيوية الأهرام الاقتصادي عدد ١٣٠٩، ١٤٠ فبراير ١٩٩٤م، ص ٥٢.
- د. حسني مهران: التجارة البينية العربية وإمكانيات تطويرها في ضوء المستجدات الدولية والإقليمية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، القاهرة، المجلد الرابع والعشرون، ديسمبر ١٩٩٦م، ص ٧١: ٧٢.

(1) Hoelman, Barnard, and Carlos and Primo Braga, 1997, "Protection and Trad in Services, Op,Cit,PP.308.

(2) Hokman, 2000, "The Next Round Of Services Negotiations, Op, Cit, PP.85.

هذه الشروط تقضي بأن تكون الاتفاقية بين الدول النامية فحسب لتسهيل وتعزيز التجارة المشتركة، ولا تضع قيودًا أو صعوبات أمام تجارة الآخرين، ولا بد من الإخطار عند تقديمها أو تعديلها أو سحبها ولكن في هذه الحالة تكون لجنة التجارة والتنمية وليس مجلس الجات هي المسؤولة عن متابعة تنفيذ هذه الاتفاقيات، وقد أضيفت المادة الخامسة الخاصة بالكتل الاقتصادي والتي تضمنت تكرارًا للمتطلبات المادة (٢٤) ولكن بالنسبة لتجارة الخدمات، وهناك معايير مقابلة تم تضمينها في اتفاقية الخدمات، فلا بد أن تتضمن الاتفاقيات المحررة تغطية قطاعات ملموسة تشمل كل أنماط التوريد وتزيل كل أوجه التمييز بين الشركاء، وتشمل هذه المعايير ضرورة أن تؤدي هذه الاتفاقيات الإقليمية إلى تسهيل التجارة في الخدمات بين الشركاء، وألا ترفع مستوى القيود أمام غير الأعضاء في القطاعات المعنية مقارنة بالمستوى السائد قبل الاتفاقية، وتتيح للأعضاء إجراء تكامل تام لأسواق العمالة بشرط أن تعفي هذه الاتفاقيات مواطني أعضائها من متطلبات الإقامة وتصاريح العمل.

وسوف نستعرض الشروط القانونية التي وضعت بمقتضى نصوص منظمة التجارة العالمية كالآتي:

١- لا تمنع هذه الاتفاقية أيًا من أعضائها من أن تكون أو تصبح طرفًا في اتفاق لتحرير التجارة في الخدمات بينها شريطة:

أ- أن يكون للاتفاقية تغطية قطاعية كبيرة.

ب- أن تنص على إلغاء أو إزالة جميع أنواع التمييز بين الأطراف بالمعنى المقصود في المادة السابعة عشرة في القطاعات المشمولة في الفقرة الفرعية (أ) وذلك من خلال:

- إزالة الإجراءات التمييزية.

- حظر تقديم أي إجراءات تمييزية جديدة أو إضافية، سواء عند بدء نفاذ الاتفاق الحالي، أو استنادًا إلى إطار زمني معقول، باستثناء الإجراءات المسموح بها بموجب المواد الحادية عشرة والثانية عشرة والرابعة عشرة مكررة.

٢- عند تقييم الوفاء بالشروط المنصوص عليها في الفقرة ١ (ب) يمكن النظر في علاقة الاتفاق بالمنهج الشامل للتكامل الاقتصادي أو لتحرير التجارة بين البلدان المعنية.

٣- قام الشرط الثالث بتضمين الالتزامات كالاتي^(١):

أ - حين تكون بلدان نامية أطرافاً في اتفاق من النوع المشار إليه، في الفقرة (١) ينبغي توفير المرونة فيما يتعلق بالشرطين المدرجين في الفقرة (١)، وخاصة الفقرة الفرعية (ب) بما يتناسب مع مستوى تنمية البلدان المعنية على الصعيد الكلي أو على صعيد القطاعات أو القطاعات الفرعية المختلفة.

ب - بصرف النظر عن أحكام الفقرة (٦) الموضحة أدناه، يجوز شمول اتفاق ما من النوع المشار إليه في الفقرة (١) بلداناً نامية فقط ومنح معاملة تفضيلية للأشخاص الاعتبارية التي يملكها أو يديرها أشخاص طبيعيين من الأطراف في الاتفاق.

٤- ينبغي أن يصمم أي اتفاق من النوع المشار إليه في الفقرة (١)، بحيث يسهل التبادل التجاري بين أطراف الاتفاق، وينبغي ألا يرفع هذا الاتفاق المستوى الكلي للعوائق التجارية في الخدمات بالنسبة لأي عضو خارج الاتفاق ضمن القطاعات أو القطاعات الفرعية موضوع المقارنة إلى المستوى الذي كان سائداً قبل الاتفاق.

٥- إذا رغب عضو ما عقد أو توسيع أو إدخال تعديل كبير على أي اتفاق بموجب الفقرة (١)، في تعديل أو سحب التزام محدد بما يتعارض مع الشروط الموضوعية في جدول هذا العضو يجب عليه إعطاء مهلة إخطار مسبق بالتعديل أو الانسحاب لا تقل عن ٩٠ يوماً وتطبق في هذه الحالة الإجراءات المبينة في الفقرات (٢، ٣، ٤) من المادة الحادية عشرة.

٦- يتمتع مورد الخدمات من أي عضو آخر إذا كان شخصاً اعتبارياً منشأ بموجب قوانين وقعت من أطراف اتفاق ما من الاتفاقيات المشار إليها في الفقرة (١) بالمعاملة التي تمنح بموجب الاتفاق بشرط أن يمارس الشخص الاعتباري عمليات تجارية كبيرة في أراضي البلدان أطراف الاتفاق^(٢).

٧- قام الشرط السابع بتوضيح الإخطارات كالاتي:

على الأعضاء التي تكون أطرافاً في أي اتفاق من الاتفاقيات المشار إليها في الفقرة (١) إخطار مجلس التجارة في الخدمات دون إبطاء بهذا الاتفاق وبأي توسيع أو تعديل مهم عليه ويجب عليها

(1) Holman, Barnard, and Pierres auve, 1994, "Regional and Multilateral Liberalization of Trade in Services: Complements or substitutes Journal of Common Market Studies. Op, Cit, P.32.

(٢) عبد الفتاح مراد: شرح النصوص العربية للجات، مرجع سابق، ص ٣٤٦، ٣٤٧.

أيضاً أن تتيح للمجلس أية معلومات ذات صلة يطلبها، وللمجلس أن يشكل مجموعة لدراسة الاتفاق أو أي توسيع أو تعديل له ولتقديم تقرير إلى المجلس عن مدى توافقه مع هذه المادة.

على الأعضاء الأطراف في أي اتفاق من الاتفاقيات المشار إليها في الفقرة (١) والتي يجري تنفيذها وفق إطار زمني تقديم تقارير دورية عن التنفيذ إلى مجلس التجارة في الخدمات، وللمجلس أن ينشئ مجموعة عمل لدراسة هذه التقارير، إذا وجد ضرورة لذلك.

للمجلس أن يقدم توصيات للأطراف حسبما يراه مناسباً استناداً إلى تقارير مجموعة العمل المشار إليها في الفقرتين الفرعيتين (أ)، (ب).

٨ - لا يجوز لأي عضو أن يكون طرفاً في أي اتفاق من الاتفاقيات المشار إليها في الفقرة (١) أن يطالب بتعويض عن الفوائد التجارية التي قد يجنيها عضو آخر من هذه الاتفاقية^(١).

المادة الخامسة مكررة. اتفاقيات تكامل أسواق العمل لا تحول بنود الاتفاقية دون دخول أعضائها في اتفاق لإنشاء تكامل تام لأسواق العمل بين أطرافه بشرطين:

- استثناء مواطني أطراف الاتفاق المذكور من الشروط الخاصة بالإقامة وتراخيص العمل.

- إخطار مجلس التجارة في الخدمات به^(٢).

الفرع الثالث

الشروط القانونية لقواعد المنشأ للتكامل الاقتصادي

في إطار اتفاقية الجات

نظراً لأهمية قواعد المنشأ استهدف اتفاق قواعد المنشأ - الذي أسفرت عنه جولة أورو جواي - ألا تخلق قواعد المنشأ - في حد ذاتها - عقبات غير ضرورية في وجه تحرير التجارة الدولية والتوسع فيها، وأن تكون قواعد المنشأ واضحة منسقة وشفافة وقابلة للتوقع على النحو الذي يؤدي إلى تسهيل تدفق التجارة الدولية؛ نظراً لما يستلزمه النظام الدولي المنسق المستهدف من وقت طويل،

(٢) المرجع السابق، ص ٣٤٩.

(١) د. عاطف السيد: الجات والعالم الثالث، دراسة تقييمية للجات وإستراتيجية المواجهة، مجموعة النيل الدولية، ٢٠٠٢م، ص ٦٢.

- د. نبيل حشاد: الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ١٢٤.

اشتمل الاتفاق على مجموعة من الأحكام وبرنامج العمل لتنسيق قواعد المنشأ لحين استكمال النظام النهائي لكل الأعضاء^(١).

وتعرف قواعد المنشأ بأنها مجموعة القوانين واللوائح والقرارات الإدارية ذات التطبيق العام التي يتخذها أو يتبناها أي عضو لتحديد بلد منشأ السلع، وذلك بشرط ألا تكون هذه القواعد متعلقة أو مرتبطة بنظم تجارية تفضيلية، أي تؤدي إلى منح تفضيلات تعريفية على أساس المنشأ تتجاوز ما يتيح من تطبيق.

- أي أن قواعد المنشأ تنقسم إلى قسمين:

القسم الأول: يضم القواعد ذات التطبيق العام في نطاق اتفاقية منظمة التجارة العالمية بما يحقق أهداف الجات.

القسم الثاني: يضم القواعد ذات التطبيق الخاص بمناطق التجارة الحرة والاتفاقيات التفضيلية والتي يرجع إبرامها إلى اعتبارات خاصة^(٢)، وهي القواعد المطبقة خارج الجات بمعنى أن يشتمل على التشريعات والتعليقات الإدارية بخصوص تحديد ما إذا كانت السلع جديرة بالمعاملة التفضيلية أو لا، والتي يكون تطبيقها بمعرفة أي طرف متعاقد في الاتفاقيات الدولية بخصوص تفضيلات مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية والتفضيلات الثنائية التي تجمعها أو اصر خاصة والتفضيلات التي ترجع إلى اعتبارات معينة مثل مقتضيات التنمية الاقتصادية، وقواعد المنشأ التفضيلية يكفي الإعلان والنشر بشأنها، ويجب على الأطراف في الاتفاقيات التفضيلية الأخرى أن تخطر سكرتارية الجات بقواعد المنشأ المتعلقة بهذه الاتفاقيات، ويشتمل الإخطار على نصوص الاتفاقيات التي تطبقها الأطراف، فضلاً على القرارات السارية مع أية تعديلات أو قواعد إضافية، وتقوم سكرتارية الجات بتبليغ المعلومات المتلقاة عن الأعضاء.

وهذه القواعد تخرج عن نطاق تطبيق مواد الاتفاق وتخضع لأحكام خاصة وردت في قواعد المنشأ التفضيلية^(٣).

(1) Hokman and Kost: The Political Economy, Op, Cit, P, 104.

(2) محمود محمد الحسيني: قواعد تحديد منشأ السلع في دورة أوروغواي (في نطاق الجات) وفي الاتفاقية الاقتصادية لدول مجلس تعاون الخليج العربية، دراسة منشورة بمجلة الإدارة العامة، الرياض، المجلد الخامس والثلاثون، العدد الثالث ١٩٩٥م، ص ٣٧٣.

(3) عبد الفتاح مراد: شرح النصوص العربية للجات، مرجع سابق، ص ٣٥٠.

- محمود محمد الحسيني: قواعد تحديد منشأ السلع في دورة أوروغواي (في نطاق الجات) وفي الاتفاقية الاقتصادية لدول مجلس تعاون الخليج العربية، مرجع سابق، ص ٣٧٤.

الفصل الثاني

العلاقة بين الجات والتكتلات في إطار مبادئ القانون الدولي الاقتصادي

ترجع أهمية الدراسة الأكاديمية في هذا الفصل لهذين الموضوعين إلى كونها إطاراً فقهياً للتنمية بالإضافة إلى الارتباط الوثيق بينهما حيث لا يمكن إغفال موضوع التنظيم الاقتصادي الإقليمي عند بحث ودراسة النظام التجاري الدولي باعتبار أن كليهما يرتبط بالآخر نشأة، وأسلوباً، وتطبيقاً.

والقضية التي ترتبط بهذه الدراسة هي قضية العلاقة بين القانون الاقتصادي الدولي كإطار عام للبحث، والنظام الاقتصادي الدولي باعتباره أساساً للبحث وموضوعاً له.

فالقانون الدولي الاقتصادي كفرع من القانون الدولي العام يعني بتنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية في مسائل التجارة الدولية، والتنمية الاقتصادية، والاستثمارات الأجنبية. والتمويل واستغلال مصادر الثروة الطبيعية، وإنشاء ونشاط التكتلات الاقتصادية.

وجاءت حرية القانون الدولي الاقتصادي كأثر مباشر لفلسفة المذهب الفردي الذي ساد في الآونة الأخيرة.

ويعتبر التعاون بين الدول لتحقيق مصالحها الاقتصادية التجارية الذاتية من المبادئ القديمة قدم القانون الدولي العام ذاته.

وتعد حرية التجارة من المبادئ القانونية المستقرة لقيامها على أساس تحقيق المصلحة الذاتية للدولة دون مراعاة لمصالح الدول الأخرى، ولكن يمكن اعتبار مبدأ حرية التجارة أساساً ومقدمة للمبدأ الذي نادى به التنظيم الاقتصادي الدولي في القرن العشرين وفق قواعد قانونية دولية تتفاوض الحكومات بشأنها لإصدارها في معاهدات دولية.

ووفقاً لمبدأ الرضائية الذي يحكم مبدأ حرية القانون الاقتصادي الدولي ولد شرط الدولة الأولى بالرعاية تعبيراً عن المعاملة التي تنشأ عن معاهدة دولية بهدف منح بعض المزايا الاقتصادية. وقد اكتسب هذا الشرط أهمية كبرى تفوق أهميته في الوقت الحالي، حيث لم يعد القصد منه منح مزايا ومعاملة تفضيلية لدولة دون أخرى، ولكن لخدمة سلع تجارية معينة بقصد ترويجها وفتح أسواق لها، ويعد شرط المعاملة التفضيلية في التجارة الدولية من الجذور التاريخية للقانون الاقتصادي الدولي، ومع ازدياد واتساع العلاقات التجارية الدولية فقد شرط الدولة الأولى بالرعاية الكثير من خصائصه التفضيلية التي قام عليها في الأصل وأصبح يعني الآن المساواة في السياسة التجارية الخارجية بين كل الدول.

وإذا كان التنظيم القانوني الدولي يهدف إلى جمع شمل الدول للتفاهم فيما بينها على وضع القواعد اللازمة للتنظيم الاقتصادي العالمي بهدف تحقيق التنمية الشاملة للمجتمع الدولي، وهي الجهة التي يعهد إليها بالإشراف على تنفيذ القواعد التي يقوم عليها التنظيم، فإن القصد من القانون هو تنظيم العلاقات الواقعية، فكل قانون يجب أن يعكس مبادئ تلك العلاقات التي يرمي إلى تنظيمها، ومع سرعة تطور الحقائق الاقتصادية *de Facto* وببطء تغير وتطور القواعد القانونية التي تحكمها *de Jure* في المجتمع الدولي.

فإن قضية العلاقة بين النظام والقانون تصبح ذات أهمية بالغة من ناحية الوقوف على التطور في تركيب العلاقات الاقتصادية الدولية، ومحاولة إحداث التوازن بين النظام التجاري الدولي والقانون الدولي الاقتصادي، وملء الفراغ القائم في مجال القاعدة القانونية الاقتصادية الدولية. وكما هو معروف فإن القانون الدولي الاقتصادي يتفاوت في درجات تكامله وتنظيمه وفقاً لطبيعة العلاقات الاقتصادية والاجتماعية والمكانية، باعتبار أن القانون يعد انعكاساً لتلك العلاقات القائمة.

وبحكم الواقع، فإن القوى السياسية الدولية كانت تلعب دوراً هاماً في تنظيم الحقائق والعلاقات الاقتصادية الواقعية سواء في الماضي أو الحاضر. ولكن المستقبل يشير إلى عكس ذلك حيث أصبح القانون الدولي الاقتصادي من المؤثرات الأساسية والفعالة على القوى السياسية الدولية، خاصة إذا ما قورن بفروع القانون الدولي العام الأخرى.

وحقيقة الأمر أن العولمة مفهوم لا يتفق مع التنظيم الاقتصادي الدولي الذي يعنى بالتكتل والتعاون الاقتصادي على أسس موضوعية محددة، ومن ثم يصبح جنوباً إلى الخيال، وتترتب

على ذلك نتائج سلبية تتعارض تمامًا مع الهدف من التعاون الاقتصادي الدولي ومع مدى وأهمية التنظيم الاقتصادي الإقليمي في التنظيم العالمي.

وقد أثار البحث في العلاقة بين التكتلات الاقتصادية والإطار متعدد الأطراف العديد من الآراء والمناقشات حول طبيعة هذه العلاقة ومستقبلها، وهناك اتجاهان في هذا الصدد.

المبحث الأول

التكتلات الاقتصادية كمعوق

لتحرير التجارة العالمية

يعتقد الاتجاه المعارض أن الإقليمية خطر يهدد بتقويض النظام العالمي متعدد الأطراف من خلال تبادل المزايا والأفضليات في إطار التكتل التجاري الدولي وفرض السياسات الحماية تجاه الأطراف خارج إطاره، سواء كانت دولاً منفردة أو تكتلات أخرى، وسيعمل كل ذلك على تفتيت النظام التجاري الدولي حيث يوجد الآن اتجاه قوي داخل الولايات المتحدة الأمريكية يعارض إقامة التكتلات الاقتصادية، ويتزعم هذا الاتجاه المفكر الاقتصادي الأمريكي الهندي الجنسية جاجديش باجواتي حيث يعارض هذا النمط من التعاون الاقتصادي القاري الجديد باعتبار أن ذلك سيؤدي إلى نشوب حروب وصراعات تجارية جديدة تنتهي إلى حدوث أزمة اقتصادية عالمية كتلك الأزمة التي حدثت أثناء فترة الكساد العظيم خلال الفترة من (١٩٢٩-١٩٣٣)^(١).

ومن أنصار هذا الاتجاه أيضًا الذين يؤيدون رأي باجواتي فريد برجستين رئيس معهد الاقتصاد الدولي حيث يرى أن النمط القاري للتكامل الاقتصادي سوف يحرك الصراع التجاري الدولي من جديد، ولكن في هذه المرة على أساس قاري، بمعنى أن يكون صراعًا تجاريًا دوليًا تشارك فيه كل القارات «أوروبا وآسيا وأمريكا الشمالية والجنوبية» بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية^(٢).

ويشارك هذا الرأي المعارض للتكتل الاقتصادي القاري عالم السياسة الأمريكي برنارد جوردن في كتابه المشهور «حماقات أمريكا التجارية» حيث يرى أن الولايات المتحدة الأمريكية

(1) Bhagwati, Jagish 1993 "Regionalism and Multilateralism: An Overview" In Jaime de Melo and Arvind Panagaria, eds., "New Dimension in Regional Integration," Op, Cit, PP.22-37.

(2) Bergsten, C.Fred. 1996 «Globalizing Free Trade» foreign Affairs 75 (May) - (June) P.20, P.105.

- Bergsten, C.Fred L, 1997 «open Regionalism» World Economy 20, P.65.

بسعيا وراء أسواق أمريكا اللاتينية إنما تخلق مناخًا عالميًا جديدًا يضاهي الحماقات العظيمة في التاريخ، ومن أمثلتها ما تعرض له الملك جورج الثالث من خسارة ضخمة تمثلت في ضياع المستعمرات الأمريكية، وكما يعارض القوى الاقتصادية التي تناصر التكتل الاقتصادي ومنها أوروبا التي انجذبت وسعت إلى تقوية روابطها مع دول أمريكا اللاتينية وعقدت سلسلة من الاتفاقيات التفضيلية مع دول الشرق الأوسط، حيث تهدف أوروبا إلى نشر وتعميم الطراز الأوروبي على غرار الاتجاه الأمريكي، وبالتالي فإن التكتل الاقتصادي القاري هو نوع من الغزو الإمبريالي الجديد تقوده القوى الاقتصادية الكبرى وآثار التكتل الاقتصادي البلبلة في الأوساط الآسيوية أيضًا، حيث تسعى اليابان وكوريا الجنوبية والصين ودول جنوب شرق آسيا إلى إنشاء صندوق النقد الآسيوي «لاستخدام الاحتياطات النقدية التي تجاوزت تريليون دولار عام ٢٠٠٢م، للحد من نفوذ صندوق النقد الدولي بزعماء الولايات المتحدة الأمريكية، ويرى الخبراء أن هذا المشروع في حالة تحقيقه سوف يؤدي إلى أن تتحول دول جنوب شرق آسيا والصين وكوريا واليابان إلى تكتل اقتصادي قاري يبعد اليابان عن الولايات المتحدة، الأمر الذي يشكل كارثة للولايات المتحدة في المستقبل القريب»^(١).

وسوف نستعرض تحليلات وآراء الفقهاء المعارضين لإقامة التكتلات الاقتصادية التي ناقشت طبيعة العلاقة بين الإطارين الإقليمي والمتعدد الأطراف والرد عليها، حيث إن هناك آراء قامت بتحليل السياسات الداخلية للتكتل، وثانية قامت بتحليل مفاوضات ومنظمة التجارة العالمية من منظور تحرير التجارة والحث على المفاوضات والقوى التفاوضية للتكتل الإقليمي، وثالثة قامت بتحليل الإطار القانوني للتكتلات الاقتصادية وتحليل الإطار القانوني لنصوص اتفاقية الجات.

المطلب الأول

مبدأ التمييز في إطار اتفاقيات التكتلات الاقتصادية المغلقة

إن اتفاقيات التكتلات الاقتصادية تعتبر بمثابة نواذٍ تقتصر العضوية فيها على الأعضاء، حيث إن الدول غير الأعضاء لا يمكن لها التمسك بتطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية؛ لأن اتفاقية التكتل الإقليمي تعد استثناء من هذا المبدأ؛ لأن التكتل الاقتصادي يقوم على أساس مبدأ المعاملة بالمثل بين الدول الأعضاء، ويقوم على مبدأ التمييز بين الدول غير الأعضاء، والتمييز

(1) Winters L.Alan, 2001 «Deepening of Regional integration and Multilateral Trade Agreements»
Journal of international Economics 53 April, 333.

التجاري يسبب التحول التجاري ويمكن أن يضر التحول التجاري الدول غير الأعضاء، خاصة عندما تواجه تكتلات اقتصادية قارية، ويعتمد مدى الضرر على مقدار التحول التجاري والقضية الرئيسية التي تتعلق بطبيعة العلاقة بين الإطار متعدد الأطراف والتكتلات، وتتمثل في أن اتفاقيات التكتلات هل تساعد على تحرير التجارة العالمية أم أنها بمثابة حجر الرجم حول عتق تقدم تحرير التجارة العالمية؟

وكما هو معروف فإن منظمة التجارة العالمية تقوم على أساس القواعد، بمعنى أنها قامت بوضع القواعد والشروط للتكتلات الاقتصادية، بالإضافة إلى القواعد الأخرى التي وضعتها المنظمة لتنظيم نشاط التجارة الدولية في المجالات الصناعية والزراعية وحقوق الملكية الفكرية وتحرير الاستثمار وتجارة الخدمات، فضلاً على قواعد إجراءات مكافحة الدعم والإغراق والوقاية ونظم حل المنازعات، وقد أدى هذا التزامن والتداخل في طبيعة الالتزامات والمزايا بين الإطارين الإقليمي ومتعدد الأطراف إلى إثارة التساؤلات حول مدى التوافق والتضاد في توجهات التكتلات الإقليمية وما قد تسفر عنه من سياسات حمائية جديدة في إطار التكتل ضد الدول غير الأعضاء وبين توجهات المنظمة القائمة على إزالة العوائق أمام تدفق التجارة وتعميم تبادل التنازلات عملاً بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية في إطار قانوني ملزم لجميع أعضائه وما قد تسفر عنه مثل هذه العلاقة من حالة تنافس قد لا تخدم تحرير التجارة العالمية؟

وفي هذا الصدد أثيرت أسئلة أخرى: هل من الممكن أن تقلب التكتلات الاقتصادية نظرية تحرير التجارة العالمية إلى مجرد نظام نظري لا يطبق على صعيد الواقع العملي؟ وهل تستطيع منظمة التجارة العالمية منع قيام اتفاقية التكتلات الاقتصادية الضارة أو الحد من أثارها الضارة؟

حيث إن الواقع يشهد بأن هناك فجوة واسعة بالنسبة لتطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية، فعلى سبيل المثال عندما قامت المكسيك بزيادة التعريفات على ٥٠٣ سلع فإنها قد فعلت ذلك دون أن تنتهك أيًا من اتفاقياتها الملزمة. إن قواعد منظمة التجارة العالمية غامضة وتنفذ بشكل سيئ، وإن أي دولة تستطيع أن تضع سياسة مقيدة تستطيع أن تزيد العوائق أمام تحرير التجارة العالمية من خلال الإجراءات المضادة للإغراق أو قوانين الصحة أو من خلال معايير التصنيف ومن خلال الحماية المبررة^(١).

(١) لمزيد من التفصيل حول السياسات الاقتصادية للمكسيك داخل تكتل ناftا، انظر:

- Kuerger, Anne, 1997 «political Economy of Mexico's Entry into Nafta» In Takatoshito and Anne, Krueger eds. «Regionalism Versus Multilateral Trade Arrangments» Chicago: University of Chicago Press.

الضرب الأول

تحليل مصطلح التعددية في إطار مبدأ تحرير التجارة

تمثل فلسفة التعددية الفكرة الأساسية والمنطق القانوني وراء التوصل لاتفاقيات تحرير التجارة العالمية، وتقوم الاتفاقية على عدة مبادئ قانونية أهمها: مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ومبدأ المعاملة الوطنية، ويمثل هذان المبدأان القاعدة والأساس القانوني لتحرير التجارة العالمية؛ لذا فإن هناك اعتقادًا سائدًا بأنه إذا تم تطبيقها بصرامة والتزام بتأمين كاف، فسوف تتحرر التجارة العالمية تدريجيًا من قبضة اللوائح والقيود المختلفة مع وجود احتمال - أو لنقل أمل - أن تصبح حرة تمامًا يومًا ما، ولكن ولأسباب متعلقة بالتطبيق العملي لم تكن اتفاقية الجات جادة في الالتزام بتنفيذ مبادئها كما كان ينبغي من الناحية النظرية، خاصة في ظل وجود استثناءات عديدة تضمنتها الاتفاقية، وبالرغم من أن هذه الاستثناءات تعد ضرورية ولها ما يبررها، إلا أنها لا تستخدم بالضرورة لتحقيق الأغراض التي وضعت من أجلها في الأساس فتحديد بالهدف الأساسي من اتفاقية الجات عن مساره، يضاف إليها ضعف الأدوات التنفيذية للاتفاقية في صورتها الأولية في إلزام الأعضاء بأحكام الاتفاقية. وفشلها في مرحلتها السابقة على إنشاء منظمة التجارة العالمية في اكتساب قدر كافٍ من المصادقة والصلاحيات القانونية التي تكفل تحقيق مثل هذا الالتزام، ومن هذا المنظر وسعيًا لتطوير أداء النظام التجاري متعدد الأطراف ومعالجة أوجه القصور فيه، نادى العديد من أنصار تحرير التجارة على أساس متعدد الأطراف بضرورة أن يكون التركيز الفعال للمبادئ الأساسية للجات باعتبار أن الفكرة الأساسية للاتفاقية قد قامت على أساس التطبيق التام والموحد لهذه المبادئ من قبل جميع الأطراف المتعاقدة، لتحقيق خفض ذي معنى للتعريفات والقيود الأخرى على التجارة وإزالة المعاملة التمييزية، وبالتالي فإنه بتطبيق هذه المبادئ بمعايير متساوية عبر العالم يمكن للاقتصاد العالمي أن يتقدم في استقلالية ملموسة عن قيود التشريع الوطني واللوائح الداخلية، ويرى هؤلاء أيضًا أن اتفاقية الجات - في حد ذاتها - وسيلة تلقائية لتحقيق التجارة الحرة، وبكونها بالأحرى وسيلة للوصول إلى تجارة أكثر تحررًا، وبالتالي ومن منظور قانوني فإن ذلك يعني أن التعددية ليست مرادفة لحرية التجارة ولكنها وسيلة لجعل الاقتصاد العالمي أقل تعددًا أو لجعل الاقتصاد الوطني للأطراف المتعاقدة أكثر انفتاحًا أمام بعضها البعض^(١).

(١) أسامة المجذوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ١٩١، ١٩٢.

تحليل مصطلح التعددية من الناحية النظرية والموضوعية:

يذهب أنصار هذا الاتجاه الذين قاموا بتحليل مصطلح التعددية من حيث المفهوم والمبادئ والأهداف إلى أن تحرير التجارة العالمية (التعددية) هو إزالة القيود عن حرية مواطني الدولة في التخلص من ممتلكاتهم بالطريقة التي يرونها مناسبة والدخول في تبادل طوعي للسلع مع الآخرين وهذا المبدأ ظهر بعد الحرب العالمية الثانية وله ثلاث خصائص متعارف عليها.

الأولى: النظام متعدد الأطراف: هو نظام متكامل، وبناء عليه فإن العلاقات الاقتصادية متشابكة على الصعيد الدولي، وبناء على ذلك فالسياسات الاقتصادية التي يقوم بها أي طرف تؤثر في باقي أطراف العلاقات الدولية.

الثانية: القواعد: إن النظام متعدد الأطراف يقوم على عدة مبادئ وقواعد متعارف عليها تحكم كل العلاقات التجارية على المستوى العالمي وليس له اهتمامات، خاصة بأحد الأطراف دون الآخرين⁽¹⁾.

الثالثة: التبادلية متشعبة: بما يعني أن النظام متعدد الأطراف هو نظام للتجارة العالمي يحكم كل العلاقات التجارية، ولكنه في الوقت نفسه لا يحكم كل حجم المكاسب التي تنجم عن الصفقات الدولية، فكل الأطراف لا تطلب أن يكون حجم التبادل بينها واحدًا في كل الصفقات التجارية⁽²⁾.

ويترجم هذا المفهوم إلى ضرورة منح التنازلات التجارية أثناء التفاوض مع دولة أخرى، وبالمقابل فإنه لا يجوز اعتبار هذا النوع من التبادل بمثابة تنازلات تجارية إذا منحت حكومة أي بلد مواطني هذا البلد حريتهم في شراء ما يرغبون في شرائه من السلع من أي بلد آخر، فإذا اتفق على هذا التفسير يصبح على كل بلد أن تزيل القيود على التجارة بصورة منفردة بغض النظر عن سياسات الآخرين.

كما يرى أنصار حرية السوق أن حرية التجارة هي الشرط الطبيعي للتجارة وبالتالي لا يجب التساؤل عن جدوى تحرير التجارة على المستوى الدولي، بل يصبح السؤال الواجب طرحه: هل

(1) Hanson, Gordon, 1998 «Regional Adjustment to Trade liberalization» Regional science and European Economics 28, p,419.

(2) Schiff, Maurice, and L.Alan Winters 1998. Regional Integration as Diplomacy «World Bank Economic Review 12 (2.May), p,95.

- Woff, F.dward N.,and M.Ishaq, Nadiri, 1993. « Spillover Effects, Linkage Structure, and Research Development» Structural change and Economic Dynamics 4 (December), p,31.

هناك أسباب قهرية تستدعي عدم تحرير التجارة على أساس ثنائي أو إقليمي ما دامت أتاحت الفرصة لذلك؟⁽¹⁾.

ويرى الباحث للإجابة عن هذا السؤال أنه يجب أن نشير إلى أن نظام حرية التجارة غير قابل للتعميم، بمعنى أنه يسمح بشبكة كثيفة وعمتدة من الروابط الاقتصادية بما فيها التكتل ودرجاته وشكل مؤسساته وينظر إليه باعتبار أن له وجودًا منفصلًا عن كل الروابط التجارية بين المشاركين وأنه يعد استثناء من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وله أن يتبع سياسة التمييز ضد الدول الأخرى الأطراف في منظمة التجارة العالمية، ويجب أن يلتزم بشروطها لكي تستطيع تحقيق مبادئ منظمة التجارة العالمية لتحقيق أهدافها وهي تحقيق الرفاهية الاقتصادية لكل الدول الأطراف في التكتل العالمي، أي أن النظام القانوني للتكتلات في إطار الجات وضع لتحقيق أهدافها ومبادئها وليس العكس.

وبناء على ذلك فإن اختل أحد هذه المعايير فإن التكتلات الاقتصادية تضعف النظام التجاري العالمي حيث إنها تتحدى مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وهي أيضًا تسبب انقسام العلاقات الدولية؛ لأنها تزيد من الميول لدى الأطراف وتركز بشكل أكبر على بعض الروابط الاقتصادية بين دول التكتل الاقتصادي وتمهل باقي الدول في الإطار المتعدد.

وأحد الردود على هذه الانتقادات تدافع عن الإقليمية بأنها تخضع لقواعد وضعها الإطار المتعدد، وقد وافق الجميع عليها من البداية وأنها غير قابلة للتقسيم. فالنقطة الأولى تقرر أن النظام متعدد الأطراف عام ولكن بشكل ناقص، والنقطة الثانية تعتمد على ما إذا كانت الدول تحول علاقاتها في إطار التكتل من العلاقات التجارية العامة إلى العلاقات التجارية الخاصة وما دامت أن الإقليمية لا تفسد الإطار المتعدد في الوقت الحالي وحتى ولو بطريقة معتدلة⁽²⁾.

ويرى الباحث أنها لا تقف حائلًا أمام تحرير التجارة العالمية ولكن المفاجأة سوف تأتي من الاتفاقيات التي تنطوي على نصوص قائمة على مبدأ التمييز وتتضمن شروطًا استبعادية بما فيها

(1) **Wonnacott, Ronald J.** 1996, "Free Trade Agreement : For Better or Worse ?" American Economic Review 86 (2.May),68.

- **Levy, Philip,** 1997, "Apolitical Economy analysis of free Trade agreements " American Economic Review 87: P.506.

(2) **Hoekman, Bernard, and D.Konan,** 1999, «Deep integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade «In Jurgen Von Hagen & Mika Widgren, Eds., Regionalism in Europe Boston: Kluwer Academic,pp122125-.

- **Bond, Eric w., Constantinos Syropoulos, and L.Alan Winters,** 2001, «Deepening of regional integration and Multilateral Trade Agreements» Journal of international Economics 53 (2.April),p,61.

الشروط البيئية والاستثمار وغيرها؛ ولذلك فإنها سوف تؤدي إلى إعاقة تحرير التجارة العالمية، وبناء على ما سبق ينهدم الأساس الذي يقوم عليه تحليل مصطلح التعددية من الناحية النظرية في مقابل التكتلات الكبرى بما لها من قوة اقتصادية، ومن ثم سياسية، والتي تمثل الواقع الفعلي للعالم في المستقبل القريب نظرًا لما تحتوي عليه اقتصادياتها من طاقات استيعابية هائلة؛ ولذلك تتمتع بميزة نسبية أعلى في مقابل الدول الصغيرة ومن ثم زيادة قدرتها على المنافسة الدولية من خلال زيادة الروابط الاقتصادية بينها وبين الشركات متعددة الجنسيات والتي تؤثر في تصاعد اتجاهات السياسات الحمائية والتوسع في تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل في إطار التكتلات، وبالتالي عدم الالتزام بقواعد تحرير التجارة العالمية وعدم إعمال مبدأ المعاملة التفضيلية. وبناء على ما سبق فإن التكتلات تقف حائلًا أمام تحرير التجارة العالمية.

الضلع الثاني

مبدأ المعاملة بالمثل يحكم قواعد التجارة

البيئية للتكتلات الاقتصادية

أكد العديد من الباحثين أن نجاح التكتل الإقليمي في تحرير التجارة بين الدول الأعضاء فيه يفقدها الرغبة في تحرير التجارة متعددة الأطراف؛ وذلك لأن التجارة الجديدة قد تكون سيئًا ذا حدين، فهي تنتج فائضًا للمستهلكين وللمصدرين إلى الدول المشاركة ولكنها تقلل الإنتاج لصالح إحدى مجموعات الضغط التي تنافس المنتجين، والتباعد التجاري لا يخلق مثل هذا الانخفاض، فإذا كان التكتل يقوم بتقديم دعم للدول الأعضاء فيه فيرتب على ذلك حدوث تباعد تجاري وهذا التباعد يكون جذابًا بالرغم من أن الاقتصاد سيء، ويعود ذلك إلى عدة أسباب، أولًا: إن الإقليمية لها جاذبية، بينما حرية التجارة في الإطار المتعدد الأطراف ليست كذلك، فالفلاحون وصانعو القرار في الاتحاد الأوروبي يؤيدون التجارة الداخلية للسياسة الزراعية، ولكنهم يعترضون على قيام مباحثات حول تحرير السياسة الزراعية، فعلى سبيل المثال فإن البرازيل حريصة على قيام تجارة حرة بين أعضاء كتلة ميركوسور لتكنولوجيا المعلومات، وكانت هي المعترض الرئيسي على قيام مباحثات حول تحرير التجارة العالمية لتكنولوجيا المعلومات⁽¹⁾.

(1) Grossman, Gene M., and Elhanan Help man, 1995, " The Politics of free. Trade Agreements,"

ثانيًا: إن التأخير في تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية يميل إلى أن يكون في قطاعات تجارية قوية، وهي القطاعات التي تشكل عصب اقتصاديات الدول الأعضاء في التكتل، فإذا كان التكتل قد نشأ أصلاً بسبب جذب صناعي أو زراعي فإن تحرير التجارة على المستوى الإقليمي لا يمكن أن يستمر مع وجود تجارة حرة عالمية⁽¹⁾.

وبناء على ذلك فإن الالتزام بتحرير التجارة إقليمياً يقوم على مبدأ المعاملة بالمثل، ويقتصر على الدول الأعضاء في التكتل، بينما تمتد التزامات تحرير التجارة العالمية إلى جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، سواء قدمت هذه الدول التزامات أو التي لم تقدم التزامات، وهذه الدول الأخيرة يطلق عليها دول «الركاب بالمجان» وبناء على ذلك فإن التكتلات الاقتصادية لا تساعد على تحرير التجارة العالمية، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب⁽²⁾:

١- إن التكتل الإقليمي يشجع القطاع الخاص في كل دولة من الدول الأعضاء فيه على القيام بنوعية من الاستثمارات، تجعل كل دولة عضواً أكثر تخصصاً تجاه باقي دول العالم وأقل توجهاً نحو الدول الأعضاء في التكتل مما يحيد من رغبتها في التحرك نحو تحرير التجارة متعددة الأطراف⁽³⁾.

٢- إن اتفاقية التكتل الإقليمي تسمح للدول بتجاوز أمور يصعب تجاوزها في ظل الإطار المتعدد، وخاصة التكتل العميق والتماثل في قواعد الاستثمار.

٣- إنه في ظل مبدأ المعاملة فعندما تحدث تجاوزات لا بد من حدوث تجاوزات في مقابلها بالنسبة للطرف الآخر في إطار التكتل ولعدم وجود نظام قانوني محكم للتأكد من عدم حدوثه بالنسبة للدول الأعضاء في إطار متعدد الأطراف، فكثيراً ما تتأثر الدول من جراء سياسة عضو آخر بالنسبة للخسارة التي تنجم عن التجاوزات الممنوحة لها في إطار مبدأ

(1) Schif, Maurice, and Yaning Wang, 2002, (A) Education, Governance, and Trade Related Technology spillovers in Latin America" World Bank Research Group, Trade, Washington, D.C. Processed, P 87.

- Puga, Diego, and Anthony J. Venables, 1998, "Trading Arrangements and Industrial Development" World Bank Economic Review, 12 (2), P 50.

(2) Bhagwati, Jagdish, David Greenway "Regional Multilateralism: An Overview" in Jaime de Melo and Arvind Panagariya, eds., "New Dimension in Regional Integration" Op, Cit, PP514-516.

(3) Maclaren, John, 1998, "A Theory of Insidious Regionalism" Economic Paper, Columbia University.

- Puga, Diego 1998 «Trading Arrangements and Industrial Development», P.50.

المعاملة بالمثل، كما أن مجال توقيع العقوبات يكون أضيق على العضو المخالف؛ لأنه يتم في نطاق ضيق في إطار التكتل عن إطار منظمة التجارة العالمية^(١).

٤- وقد أكد العديد من الباحثين على أن نجاح التكتل الإقليمي في تحسين معدلات التبادل التجاري للدول الأعضاء يفقدها الرغبة في تحرير التجارة متعددة الأطراف، فقد قام ألن ونترز بدراسة أثر تكوين تكتل ميركوسور على أسعار الواردات في البرازيل حتى عام ١٩٩٠م في إطار يقوم على المنافسة غير الكاملة، وجد أن شركات الدول غير الأعضاء في الميركوسور^(٢) وجدت نفسها مجبرة على تخفيض أسعار منتجاتها الموردة إلى هذه السوق؛

(1) Frankel, Jerrey A.ed 1998. «The Regionalism of The World Economy» Chicago: University of Chicago Press Op, Cit, P.239.

- Bond, Eric W.,and Constantions Syropoulos. 1996, «The Size of Trading Blocs: Market Power and World Welfare Effects» Journal of international Economics 40, P.37.

- لمزيد من التفصيل حول نجاح التكتل الإقليمي في تحسين معدلات التبادل الدولي والأرباح والمكاسب غير العادية للتكتلات الاقتصادية:

- Frnandez, Raquel, and Jonathan Partes, 1998,«Returns to Regionalism An Analysis of Nondradnational Gains From Regional» Trade. Agreements» P.220.

(٢) أما عن برنامج تحرير التجارة فقد اجتمع رؤساء الدول الأربع في ١٧ ديسمبر ١٩٩٤م للتوقيع على وثيقة تحدد أول يناير ١٩٩٥م تاريخًا لتطبيق التعريفية الجمركية المشتركة بنسبة ٨٥٪ من السلع المستوردة من الدول الأخرى وتتراوح التعريفية المشتركة من صفر إلى ٢٠٪. ويسمح لكل دولة بوضع قائمة من الاستثناءات التي يتم إلغاؤها تدريجيًا وتلقائيًا في غضون خمس سنوات لتصل إلى حدود التعريفية المشتركة بحلول عام ٢٠٠١م، ووفقًا لأحكام الاتفاقية تخفض التعريفات المحلية إلى نسبة ١٤٪ بحلول عام ٢٠٠١م للبرازيل والأرجنتين، وفي عام ٢٠٠٦م لباراجواي وأوروغواي بالنسبة للسلع الرأسمالية وإلى ١٦٪ بحلول عام ٢٠٠٦م للجميع بالنسبة لسلع المعلومات، وبالنسبة لأهم المعوقات التي واجهت تحرير التجارة فقد تمثلت بسبب الحجم الاقتصادي للبرازيل في علاقتها بالدول الأعضاء، حيث ترتب على تحرير التجارة زيادة نسبة صادرات البرازيل وانخفاض نسبة وارداتها بالنسبة لباقي الدول الأعضاء^(٣)، وبناء على ذلك كبر حجم السوق البرازيلية، فلقد ترتب على ذلك إمكانية للدول الأعضاء الأخرى زيادة حصة صادراتها البينية إلى البرازيل، وبالمقابل فإنه لم يكن سهلاً بالنسبة للبرازيل أن تفعل الشيء نفسه، فلكي تستطيع البرازيل أن تباع ٢٥٪ من صادراتها في السوق الإقليمية فسوف يكون من المطلوب زيادة واردات إضافية من شركائها الثلاثة تقدر بـ ٦ تريليونات دولار، وهو ما يمثل زيادة أكثر من ١٠٠٪ على المستوى المقدر في عام ١٩٩٥م، حيث تضمن ٥٠٪ من الواردات الإقليمية البينية بين الدول الأعضاء إلى الواردات الإجمالية في كل قطر، ولم تكن الدول الأعضاء قادرة على استيعاب تلك الزيادة، إلا أن الميركوسور استطاع أن يتغلب على ذلك من خلال اتباع نظرية التكتل الإقليمي الجديدة واستطاع أن يحقق توازنًا إلى حد ما في التجارة البينية بين الدول الأعضاء واستطاع أن يكون من أنجح التكتلات بين الدول النامية وقام بإصدار عملة موحدة^(٤)، وجواز سفر موحد كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي، وأصبح تكتلاً ناجحًا، الأمر الذي أدى إلى سعي دول أخرى للانضمام إليه، فمع منتصف عام ١٩٩٥م انضمت كل من شيلي وبوليفيا، وشكل انضمام شيلي إلى الميركوسور دفعة اقتصادية له، حيث إنها الدولة التي تمثل النموذج الاقتصادي الأمثل في أمريكا اللاتينية خلال السنوات العشر ١٩٨٥م والتي أبدت الانضمام إلى الميركوسور والتي رفضت مرارًا الانضمام لأي تكتل اقتصادي، وأدى نجاح تكتل ميركوسور أيضًا إلى إسراع =

تستطيع منافسة شركات الدول الأعضاء المعفلة من الجمارك، وانتهت الدراسة إلى أن عضوية البرازيل في «الميركوسور» قد صاحبها انخفاض كبير في الأسعار النسبية للواردات من غير الدول الأعضاء، مما أدى إلى تحسين معدلات التبادل الدولي، وشجعها على تفضيل التكتل الإقليمي على التوجه نحو تحرير التجارة متعددة الأطراف^(١).

٥- هناك عامل آخر يساعد في تحسين معدلات التبادل الدولي، وهو عدم الثبات، فالمصدرون في دولة يتقون في الاستفادة من تحرير الرسوم الجمركية مع شركائهم في اتفاقية التكتل الإقليمي حتى ولو كانوا غير ذوي كفاءة. أما في إطار تحرير التجارة في الإطار المتعدد الأطراف فإن هؤلاء المصدرين لن يتأكدوا من المكاسب العائدة عليهم بالرغم من أن اتفاقية التجارة العالمية تفتح أسواقاً أكثر لهؤلاء المصدرين من الأسواق الإقليمية، إلا أن المصدرين يتحيزون أكثر للتجارة الإقليمية القائمة على مبدأ التمييز ضد الدول الأخرى^(٢).

وفي دراسة أجريت على تأثير التكتلات في معدل التبادل التجاري وجدت هذه الدراسة أن تحرير التجارة في الإطار متعدد الأطراف توقف تقريباً في أمريكا اللاتينية التي تنتشر بها التكتلات الإقليمية، ويفسر أنصار الإطار المتعدد ذلك بأن التباطؤ في تحرير التجارة من جانب واحد يرجع إلى اطمئنان هذه الدول إلى المعاملة التفضيلية والتبادل التجاري المضمون المقرر لها بموجب الفصل الرابع من اتفاقية منظمة التجارة العالمية. أما أنصار الإقليمية ففسروا ذلك بأنه عندما تكون الجمارك مرتفعة في دولة يكون تحرير التجارة أسهل سياسياً، ولكن بمجرد أن وصل متوسط الجمارك في دول أمريكا اللاتينية إلى حد ١٠ - ٢٠٪ أصبحت التكلفة السياسية لمزيد من التخفيض مانعة^(٣).

= التكتلات الأخرى بعقد اتفاقيات تهدف إلى خلق تجارة حرة بين كل من التكتلين مثل الاتحاد الأوروبي، وتضمن الاتفاق كل أنواع السلع المصنعة والخدمات ما عدا المنتجات الزراعية.

(1) Bhagwati, Jagdish, 1993 «Regionalism and Multilateralism : in Overview» In Jaime de Melo and Arvind Panagariya, eds., New Demenions in Regional integration OP, Cit, P 57.

- Baldwin, Richard E., and Anthony, Venabbes.1995. «Regional Economic integration» In Gene Grossman and Kennth Rog off, eds., P 1597.

(2) Bhagwati, Jagdish, 1993 «Regionalism and Multilateralism : in Overview «In Jaime de Melo and Arvind Panagariya, eds., New Dominions in Regional integration Op,Cit,P,57.

- Baldwin, Richard .E.,and Anthony, Venables.1995. «Regional Economic integration» In Geme Grossman and Kennth Rog off, eds., Hand Book of international Economics, P 1597.

(3) Krishna, Pravin, 1998 "Are Regional Trading Partners Natural" ? Journal of Political Economy, P 32.

- Andriamanajara Soamiley, and Maurice Schiff, 1998. "Regional Cooperation Among Microstates" Policy Research Working, P 1922. Washington, DC: World Bank.

- Chang, Won, and Alan Winters, 1999 "How Regional Blocs Effect Excluded Countries: The Price Effects of Mercosur Policy Research Working P 2157, Washington, DC: World Bank.

- وهناك دراسة أخرى للمؤلفين منشورة في التقرير الاقتصادي الأمريكي تحت نفس العنوان في ٢٠٠٢ ص ٩٠٤-٨٨٩.

الفرع الثالث

عدم عدالة تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية

في إطار اتفاقية التكتلات الاقتصادية المغلقة

يؤدي تطبيق هذا المبدأ إلى تحقيق حرية التجارة، ويتعلق مبدأ المعاملة المتساوية بين السلع الوطنية والسلع الأجنبية **National Treatment obligations**. وهو مبدأ يرتبط أيضًا بالتزام عدم التمييز أو التفرقة - **non discriminatory**، وهذا يماثل من حيث الانتهاء مبدأ الدولة الأولى بالرعاية. والفرق بين المبدأين أن الأخير يتعلق بمبدأ المعاملة المتساوية بين السلع الوطنية والسلع الأجنبية، وبغير تطبيق هذا المبدأ فإن الدولة تخلق قيودًا فنية وتنظيمية على الواردات من السلع، لا تقل أهمية أو خطورة - في تقييد التجارة - عن القيود التعريفية أو الكمية أو القيود غير التعريفية^(١).

ويتضمن هذا المبدأ معاملة السلع المستوردة، ما دامت تخضع للحدود وخضعت لإجراءاتها، ودفعت الرسوم الجمركية، وانسابت في حركة التجارة الداخلية، نفس المعاملة التي تخضع لها السلع الوطنية، ولا يجوز أن تخضع هذه السلع لضرائب داخلية (ضريبة المبيعات مثلًا) أو إجراءات تنظيمية أو تصحيحية أو رقابية تتجاوز ما تخضع له السلع الوطنية وإلا اعتبرت من قبيل الحدود والإجراءات الحماية. كما تعتبر مخالفة للحدود الجمركية المنصوص عليها في اتفاقية الجات فيما يتعلق بالرسوم الجمركية، ومن الملاحظ أن هذه الالتزامات تنطبق على جميع السلع، وليس فقط بالنسبة للسلع المقيدة أو الموثقة. وهذا المبدأ تخضع له جميع السلع والأنشطة. (والفرق الوحيد بين السلع والخدمات أنه لا ينطبق في قطاع الخدمات إلا بالنسبة للقطاعات، والقطاعات الفرعية، والتي تقرر الدولة إدراجها في قائمة التزاماتها. وحتى بالنسبة لهذه القطاعات الأخيرة، فإن الدولة لا تقيّد أي سياسات تخالف مبدأ المعاملة الوطنية للقطاعات المقيدة في الجدول)^(٢).

وهذا الالتزام موجود في كثير من المعاهدات الثنائية، وله أصوله التاريخية وكررت الجات تطبيقه في الاتفاقية الأخيرة، وهذا المبدأ كان دائمًا مصدرًا للشكوى والنزاع بين الدول. حيث إن

(١) د. السيد عبد المولى: اتفاقيات الجات وآثارها المحتملة على الاقتصاديات العربية، دار النهضة العربية، ١٩٩٩م، ص ٣٧٠.

(2) **Kenneth W.Dam**, *The GATT Law and International Economic Organization Op*, Cit, PP.438.

- د. نعمات الزياتي: الجات التي لا تعرفها، الأهرام الاقتصادي، عدد ١٣٠٧، عدد ٣١، ١٩٩٦م، ص ٢٦.

كثيراً من الإجراءات الضريبية أو التنظيمية أو التصحيحية غالباً ما ترتبط بإجراءات المواجهة إلى الواردات والإجراءات الأخرى المنظمة للاقتصاد بصفة عامة^(١).

وقد حددت المادة الثالثة للجان القواعد المنظمة لمبدأ المعاملة الوطنية المتساوية بين السلع الأجنبية من الواردات والسلع المنتجة محلياً. فنصت في الفقرة الأولى على المبدأ والسياسة العامة، واشتملت على عبارة مهمة، تلزم الأطراف المتعاقدة بتجنب استخدام الوسائل الضريبية أو الإجراءات التنظيمية والتصحيحية، لحماية الإنتاج المحلي. والفقرة الثانية من المادة الثالثة تستلزم أن تكون الضرائب الداخلية على السلع المستوردة لا تزيد على الضرائب المفروضة على السلع المحلية. والفقرة الرابعة في المادة الثالثة تشير إلى التنظيمات والإجراءات الأخرى التي تؤثر في المبيعات الداخلية على السلع المستوردة^(٢).

والفقرة الخامسة والسابعة من نفس المادة تحرم الاستخدام المختلط (للإجراءات والضرائب) التي تفضل المنتجات المحلية. وأخيراً، نصت المادة الثالثة في فقراتها الأخيرة على الاستثناءات من المبدأ العام (وخاصة بالنسبة للمشروعات الحكومية) والحقيقة أن تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية لا يؤدي إلى تحرير التجارة، ومن أهم الأمثلة على الإجراءات التمييزية من قبيل ذلك، شكوى بريطانيا قبل إيطاليا حول المبيعات من الجرار. حيث قام أحد البنوك الإيطالية بإعطاء قروض للمزارعين الإيطاليين الذين يشترون الجرارات الإيطالية فقط. واعتبرت إنجلترا أن هذا التصرف مخالف لمبدأ المعاملة المتساوية. وجاء في قرار اللجنة أنه بمجرد أن السلع المستوردة قد دخلت الشبكة الداخلية للتجارة، فإن أي إجراء تنظيمي يساعد في شراء السلع الوطنية، دون فعل الأمر نفسه بالنسبة للسلع الأجنبية يعتبر مخالفاً لهذا الشرط، كما أن مشكلة «المحتوى المحلي» أثارَت كثيراً من الخلافات والمنازعات، حيث إن بعض الدول تستلزم نظمها الداخلية عند الحصول على تراخيص لبناء مصنع جديد أو استثمار أجنبي في أراضيها، الالتزام بصفة رسمية أو غير رسمية، بأن يحتوي المنتج المحلي المجمع فيها على حد أدنى من المكونات المحلية. وقد تقدمت الولايات المتحدة بشكوى ضد كندا وقانون الاستثمار الأجنبي فيها، مدعية فيها أن هذا القانون يخالف الفقرتين الرابعة والخامسة من المادة الثالثة، حيث قالت إن التزام المصنع أو الاستثمار بشراء سلع ومكونات كندية يخالف قواعد المنافسة الداخلية. وقد جاء القرار لصالح الولايات المتحدة، حيث إن هذا الالتزام - حتى ولو كان غير رسمي - مخالف لمبدأ المعاملة الوطنية المماثلة^(٣).

(١) هزت البرهي: محاضرات في مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، الولاء للطباعة والتوزيع، شين الكوم، ١٩٩٦م، ص ١٤٦.
(٢) د. جمعة محمد محمد عامر: ولادة منظمة التجارة العالمية وأهم انعكاسات ذلك على الاقتصاديات العربية، مجلس الفرق الصناعية، السعودية، الرياض، يناير، ١٩٩٥م، ص ٢١.

(3) Dominique Carreauet Autres "Droit international Economique PP.110 - 111.

كما أن تعميق درجة التكتل الاقتصادي يؤثر في تحرير التجارة العالمية؛ لأنه يمكن القول بوجه عام إن التجارة الحرة يجب أن تعمل على تحسين الرفاهية الاقتصادية، ولكن فتح الأسواق من قبل أحد أو بعض الشركاء قد يؤدي إلى التحول التجاري. وتكمن المشكلة في أن تعميق درجة التكتل والتكاليف التي تخص التعديلات تكون ذات قيمة عالية، فإذا كانت هذه التعديلات في الاتجاه الصحيح، فإن الرسوم العالمية تفرض تغييرًا اقتصاديًا مكلفًا، يبعد الدول عن الكفاءة الاقتصادية، وفي هذا السياق لا بد من التمييز بين أشكال التكتلات بدءًا من مناطق التجارة الحرة وانتهاء بالاتحادات الاقتصادية التي يطبق فيها الأعضاء سياسة جمركية مستقلة ضد الدول غير الأعضاء، ونجد أن أخطر أشكال التكتلات التي تهدد بتسوية التجارة يأتي من الاتحادات الجمركية، ولأن الفوائد التي تجني من وراء عضوية التكتل الإقليمي تعتمد مباشرة على حال السياسة الخارجية للتكتل، حيث إن هناك جدلاً واسعاً حول استمرار سياسة الانفتاح على الخارج بالتوازي مع السياسة الخارجية⁽¹⁾.

والتحويلات التجارية تكون أكثر احتمالاً وأكثر تكلفة في حالة حدوثها إذا كانت الضوابط التجارية الخارجية شديدة، وهي أكثر توقعاً لاختلاف الأسعار النسبية، ونظرًا لاتباع سياسة التمييز سوف يزداد التحول التجاري بسبب زيادة الرسوم الخارجية مع حدوث تباعد تجاري في كثير من القطاعات. كما أن ذلك يكون أكثر تكلفة؛ لأن الرسوم الجمركية المرتفعة ستجعل القطاعات غير ذات الكفاءة تتوسع⁽²⁾.

ونستعرض مثالاً آخر على ذلك: إذا افترضنا أن جمهورية التشيك ترغب في الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، مما قد يعني قيامها بإلغاء الرسوم والقيود على تجارتها أمام الدول الأعضاء في التكتل بينما تبقى على هذه القيود كما هي في مواجهة الدول غير الأعضاء، في هذه الحالة فإنه لا توجد خسارة صافية على صعيد تحرير التجارة لجمهورية التشيك⁽³⁾، فإذا افترضنا أن جمهورية التشيك

(1) Law rence, Robert Z., 1996 «Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration op,cit,p6782- Washington, D.C: Brooking Institution Press.

- ولمزيد من التفصيل حول خلق تحويل التجارة في أوروبا، انظر:

(2) Law rence, «Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration op,cit,p.83.

(3) Baldwin, Richard E., and Anthony, Venabbes. 1995. «Regional Economic integration» In Gene Grossman and Kenneth Rog off, eds., Hand Book of International Economics, VOL.3:P,1533 Amsterdam North Holland.

- وفي المقابل هناك دراسة قام بها فرانكل وواي ١٩٩٧م تشير إلى أن التكتلات التجارية تعمل على تقليل التحول التجاري، ولمزيد من التفصيل حول التحول التجاري انظر: نموذج فرانكل وستين ووي ١٩٩٧م الذي يفضله أغلب الاقتصاديين وقام بتحديد آثار التحول التجاري خلال فترات زمنية تبدأ من عام ١٩٧٠م إلى ١٩٩٢م والذين أثبتوا بجد أن التكتلات الاقتصادية ذات تأثير قليل في التحول التجاري.

تضع رسوماً قدرها ٥٪ على سلعة مستوردة تنتج بسعر أرخص في المجر عن ألمانيا، ووفقاً لذلك يكون المنتج المجري أكثر تنافسية في مواجهة المنتج الألماني، ولكن إذا أزيلت الرسوم أمام ألمانيا بموجب عضوية التشيك في الاتحاد الأوروبي، فإنها يمكنها السيطرة على السوق التشيكية رغم أن منتجاتها أقل تنافسية عن المنتج المجري، مما يخلق تشويهاً للتجارة؛ لأنه في ظل هذا الوضع لن يضمن للتشيك ولا ألمانيا التي لن ترى سبباً في منع التشيك من الانضمام، بينما المضرة الوحيدة هي دولة المجر لفقدانها السوق التشيكية، فإذا أتاحت الفرصة للمجر للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي أيضاً فالتوقع أن تعارض ألمانيا عضويتها لحماية الميزة التنافسية المفتعلة التي اكتسبتها في السوق التشيكية، فالتشيك قد تجد أن الدعم الأوروبي أو السياسات الزراعية أو القواعد الجديدة التي تلتزم بها من جراء العضوية قد تسبب زيادة العوائق التجارية في وجه شركائها التجاريين من غير الأعضاء، وبالتالي فإن ما يسمى بتعميق التجارة في إطار الاتحاد الأوروبي يمكن وصفه في هذه الحالة بكونه سياسات اقتصادية رديئة. وهذا الوضع له أثر في الحد من الحرية الاقتصادية للتشيك ولكن يضحى بها من أجل كسب حرية اقتصادية أكبر، لكن المشكلة هنا ليست التحرير التجاري الإقليمي على إطلاقه، بل تكمن تحديداً في الاتحادات الجمركية التي تطبق سياسات اقتصادية داخلية سيئة، ويرجع ذلك لأن المنتجين يكونون قادرين على تغيير الأسعار العالمية؛ لأن الرسوم الموحدة تمحيهم من المنافسة العالمية، وسيطر التكتل على كل الرسوم للدول المشاركة قبل وبعد التكتل، ويرجع ذلك لأن أرباح المنافسة مع الموردين بأسعار منخفضة تعود على المستهلكين، والأرباح العائدة من وراء تحسين الكفاءة الإنتاجية تعود على الشركات بأسعار منخفضة، وكلها يمكن أن تفقد إذا منعت الرسوم تلك المنافسة، وهذا هو الجدل الرئيسي حول الآثار التجارية للتحويل الاقتصادي^(١).

See: Frankel, Jerrey A., Ernesto, Stein and Shangin Wei, 1997. Regional Trading Blocs in the World= Economic System. Washington, D.C. institute for International Economic, Op; Cit, PP.143146-

- وانظر كذلك:

- **Robinson, Sherman, and Karen Thierfelder**, 1999 «Trade, liberalization and Regional» Integration : The Search for Large Numbers T.M.D Discussion Paper 43. International Food Policy Research Institute Trade and Marco economics Divison, Washington, D.C.

(١) أسامة المجدوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٢٠٩، ٢١٠.

- ولمزيد من التفاصيل حول المكاسب غير العادية للتكتلات من جراء تحرير التجارة على المستوى الإقليمي في مقابل تحريرها على المستوى العالمي، انظر:

- **Fernandez, Roquel, and Jonathari Potres** 1998 «Returns To Regionalism Analysis of nontraditional Gains from Trade Agreements» World Bank Review/2(2.May) P.197:198.

وهناك شكوى شائعة من جراء تعميق سياسات التكتل الإقليمي، وتحدث من جراء الضغوط الملحة من أجل تحرير حقيقي للسياسات الخارجية، لتصاحب اتفاقيات التكتل الإقليمي. فعلى سبيل المثال فإن تكتل النافتا يطبق سياسة جمركية مستقلة تجاه غير الأعضاء، حيث قامت كندا بتخفيض الرسوم الخارجية على ١٥٠٠ سلعة مستوردة من الدول غير الأعضاء، وقامت المكسيك برفع الرسوم الجمركية على ٥٠٣ سلع، وتظهر مشكلة تطبيق قواعد المنشأ في إطار مناطق التجارة الحرة للتلاعب على السياسات الوطنية للتكتل، والتي تعتبر أهم أسلوب للسيطرة على الواردات، بمعنى التأكد مثلاً من أن السلع الآسيوية المحظور استيرادها بالولايات المتحدة لن تتسرب إلى السوق الأمريكية عن طريق الحدود بين كندا التي لا تطبق الحظر. وفي تجمع الآسيان وُضعت رسوم خارجية موحدة ٨, ١٢٪ لم تقبل بها كل من بوليفيا وبيرو، فقد وضعت كولومبيا رسوماً ١١, ١٪ وفنزويلا ٨, ١١٪، وكولومبيا ٢, ١٠٪^(١).

المطلب الثاني

القواعد الداخلية المنظمة للتكتلات الاقتصادية

تحتل القوانين المنظمة للسياسات الاقتصادية أهمية عند الحكم على توجيهها للتكتلات الاقتصادية نظرًا لما يترتب عليها من آثار تجارية تتخطى حدود التكتل وتمتد إلى الدول غير الأعضاء، ويرجع ذلك إلى التناقضات الناتجة عن سياسات الدول بما فيها الضرائب المرتفعة واللوائح الحكومية الصارمة وتوجيه الحكومة للاقتصاد وما يترتب عليها من مشكلات اقتصادية واجتماعية وسياسية يصعب علاجها عن طريق السياسات نفسها التي اتبعتها في المراحل الأولى من مراحل الاندماج، وبالتالي فإن أي دولة تسعى للانضمام إلى التكتل الاقتصادي يجب أن تدرس ذلك جيدًا لأنها سرعان ما تجد نفسها تتحمل الالتزام بالقواعد واللوائح التنظيمية كشرط مسبق للمعضوية، ويترتب على ذلك فقدان جزئي لحق الدول في ممارسة الحقوق السيادية في فرض القوانين واللوائح التي كانت لها حق مقرر من قبل، وفي هذه الحالة يصبح على العضو أن يجري تقييمًا عميقًا؛ ليحدد ما إذا كانت عوائد المدى القصير تفوق العواقب بعيدة الأمد، وما إذا كانت التطلعات المستقبلية شيئًا بالتححرر من اللوائح والأعباء اللاتحجية الثقيلة في إطار التكتل من عدمه.

وأوضح مثال على تصدير اللوائح السيئة يتمثل في اتفاقية النافتا حيث أرغمت الولايات المتحدة المكسيك لتقترب بلوائحها من المعايير الأمريكية للعمالة والبيئة، وبالتالي يمكن القول بأن

(1) World Bank. 2000. Trade Blocs. Policy Research Report. New York : Oxford University Press, PP10-

توسيع نافتا قد يؤدي إلى تدمير المزيد من الحرية الاقتصادية للدول الراغبة في الانضمام إذا ما تم توسيع أحكام البيئة والعمالة، ونجد أنه حتى الآن لم يمنع الكونجرس الرئيس الأمريكي من سلطة المسار السريع للتفاوض مع شيلى على الانضمام لنافتا، ويرجع ذلك جزئياً لرغبة الرئيس الأمريكي في الحصول على هذه السلطة لفرض سياسات غير سليمة في مجالي العمالة والبيئة على هذه الدول^(١).

الفرع الأول

عدم مواعمة القوانين المنظمة للسياسات

الاقتصادية لمبدأ عدم التمييز

مما لا شك فيه أن القوانين المنظمة للسياسات الاقتصادية تؤثر في تحرير التجارة العالمية، وسوف نقوم بتوضيح ما انتهى إليه أنصار هذا الاتجاه فيما يلي:

أولاً: القوانين المنظمة للسياسات الضريبية

تعتمد الكثير من الدول النامية على الضرائب التجارية كمصدر للدخل، والانضمام إلى اتفاقية التكتل الإقليمي يقلل الضرائب على الدخل، حيث تنخفض الرسوم على التجارة الداخلية لأعضاء التكتل؛ لأنه في ظل اتفاقية التكتل الإقليمي يتعد المستوردون عن الاستيراد من الدول غير الأعضاء، وذلك لإلغاء الرسوم الجمركية وبناء على ذلك تحدث خسائر في العائدات الجمركية إذا حدد تعريف جمركية أقل من التعريف المطبقة قبل قيام الاتحاد الجمركي ويحدث تحول تجاري، حيث تتحول مصادر العائدات إلى المنتجين بدلاً من الدولة التي كانت الضرائب مصدرًا من مصادر دخلها، فإذا كانت الدولة قادرة على الحصول على هذه العائدات من مصادر بديلة أو أنها تحقق قدرًا كبيرًا من عائداتها فسوف يكون ذلك مكلفًا للدول، وبناء على ذلك فإن الدول تحتاج إلى خطوات مصاحبة لتحسين العائدات على الضرائب المحلية وضرائب الخدمات، أي أنها تتحول إلى فرض الضرائب على قطاع الخدمات وعلى قطاعات أخرى لضمان الحصول على هذه العائدات^(٢)، ويرجع ذلك إلى أن اقتصاديات الدول النامية تعتبر الضرائب الجمركية أحد

(١) أسامة المجدوب: العولة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٢١١، ٢١٣.

(2) Ben-David, Dan 1994. «Income Disparity among Countries and the Effects of Freer in Luigilposinetti and robaret.M Solow,eds.,Economic Growth and The Structure of Long. Term Development, p 45.

أرخص الطرق للحصول على العائدات الحكومية؛ لأن نصيب هذه الدول من التجارة الدولية ضئيلاً، وأغلب اتفاقيات التكتل الإقليمي تهدد العائدات الحكومية وتميل الدول ذات الضرائب المرتفعة إلى عقد اتفاقيات تكامل إقليمي مع الدول التي لا ترتبط بتبادل تجاري كبير معها لكي لا تخسر، فعلى سبيل المثال كانت كولومبيا تحصل ٥٦٪ من العائدات من فرض الضرائب الجمركية وكان ثلثها ينفق على وارداتها من الدول الأخرى، ولكن عندما انضمت إلى تجمع الآسيان ألغت الضرائب على التجارة الداخلية واتجهت إلى ضرائب الخدمات^(١)، ومن المهم أن نسأل عن شكل بدائل العائدات وأثرها في تحقيق الرفاهية الاقتصادية؛ لأن فرض الضرائب غير المناسبة يؤدي إلى تقليل الرفاهية الاقتصادية، فعلى سبيل المثال أشارت دراسة تؤكد على أن انضمام شيلي إلى السوق المشتركة للجنوب (ميركوسور) إلى أن ضرائب الخدمات سوف تزيد بمقدار النصف من ٩، ٧ إلى ١٢٪ وكانت النتيجة تفوق توقع الدراسة بكثير حيث كانت الضرائب محرقة بشكل كبير هناك؛ لأن المكاسب تذهب للإصلاح الاقتصادي، فإذا قامت شيلي بتحسين ضرائب العائدات وتقليل الاستثناءات في ضرائب الخدمات، فيمكن أن ينخفض معدل متوسط الضرائب المرتفع إلى النصف، وفي الوقت نفسه يزيد مستوى الدخل الفردي إلى ٣، ٠٪ وفي الوقت نفسه تكون عائدات الرسوم أرخص ويكون الإصلاح الاقتصادي أكثر جذبًا وتحقق الرفاهية الاقتصادية^(٢)، ومن النتائج المتوقعة لتطبيق اتفاقية المشاركة التي وقعها الاتحاد الأوروبي مع مصر، وهناك دراسة أشارت إلى أنها سوف تحقق أرباحًا حوالي ٣، ٠٪ إذا حلت ضرائب الدخل محل ضرائب العائدات المفقودة، وأن إصلاح الضرائب سوف يؤدي إلى أرباح إجمالية تقدر بـ ٤، ١٪ وبالتالي يكون تأثير الاتفاقية الاقتصادية هو تخفيض الرفاهية الاقتصادية بنسبة ٢، ٠٪ وبمجرد إصلاح الضرائب سوف تكون الاتفاقية ضارة، وتذهب بعض الآراء إلى أن الدول الصغيرة تستطيع أن تحصل على هذه العائدات إذا انضمت إلى اتفاقية تكامل إقليمي بدلاً من اعتمادها على تحصيل الضرائب من بقية أنحاء العالم من خلال اتباع سياسة عدم التمييز التي تستطيع أن تدخل الأسواق الكبيرة وتستفيد من منافسة الدول الكبرى في هذه الأسواق، فإذا زادت الأرباح بسبب انضمامها إلى اتفاقية التكتل الإقليمي

(1) Fukase, Emiko, and Will Martin 2000 «Free Trade Membership as a Stepping Stone to development: The Case of ASEAN. World Bank Discussion Paper 421. Washington, D.C.

(2) Harrison, 1997 «Trade Policy options for Chile: A «Quantitative Evaluation» Policy Research Working Paper '1783. World Bank, Development Research Group, Trade, Washington, D.C. Available at <[http://econ.worldBank.org/ Resource.php?. type](http://econ.worldBank.org/Resource.php?.type)> p.5.

- Moukabel, Iskandar. 1997 «Impact of The free Trade Agreement with.

وفي الوقت نفسه لم يحدث تحول تجاري فإن هذه الاتفاقيات سوف تساعد الدول التي لا تحصل رسوماً للعائدات^(١).

وتذهب آراء أخرى إلى تحذيرات متعددة من اتباع هذا الاتجاه تتمثل في:

١- إذا كانت اتفاقية التكتل أفضل من سياسة عدم التمييز في التحصيل والاحتفاظ بالرسوم من بقية دول العالم فإن المكاسب ستصبح مضمونة إذا طورت الدولة مصادر أخرى للعائدات.

٢- أن عائدات الرسوم سواء كانت من مصادر سياسة عدم التمييز أو لا فإنها لا بد أن تحظى بطرق مختلفة للحماية، فإذا كانت مختلفة تبعاً لأنواع السلع، فإنها ستكون مرتفعة على السلع التي لا يكون الطلب على استيرادها غير مرن، ومن منظور عملي فإن فرض رسوم موحدة على السلع يكون أفضل، وتقليل التكاليف الإدارية سوف يضيق المجال أمام جماعات الضغط وأمام الفساد.

٣- عندما يكون هناك إنتاج محلي فإن الرسوم الجمركية تكون ماثلة للرسوم الضريبية والتي لا تفرض على كل مصادر البضائع بما فيها المصادر المحلية، ولتوضيح ذلك فإنه عندما يتميز الإنتاج المحلي في ظل الرسوم المفروضة سوف تفرض عليه ضرائب الواردات مما يقلل إنتاج الصناعات غير المتكافئة التي تحدث كرد فعل للحماية بغض النظر عن اعتبارات العائدات، وبناء على ما تقدم فإنه ليس من المتوقع أن تزيد اتفاقيات التكتلات الإقليمية الرفاهية، بل تميل أغلبية الآراء إلى ترجيح العكس^(٢).

(1) Konan, Denise E. and Keith E. Mask us.2000. «Joint Trade Liberalization and Tax Reform in a Small Open Economy: The Case of Egypt» Journal of Development Economic 61 (2), PP.92,365.

- لمزيد من التفصيل انظر: مكربل دراسة حول رسوم العائدات واتفاقيات المشاركة:

- Moukrbel, Iskander 1997. «Impact of the free Trade Agreement with The European Union Countries on The Lebanese Economy.» In Wassim Shahin and Kamal Shehadi, (eds.) Pathways to integration: Lebanon and The EuroMediterranean Partnership, ch7. Beirut: Lebanese Center for Policy Studies.

- Fuleihan, Basil 1997. «The Impact of Eu Association on Lebanon's Fiscal Position» In Wassim Shahin and Kamal Shehadi, eds., Pathways to integration: Lebanon and The Euro-Mediterranean Partnership, ch.6: Beirut: Lebanese Center for Policy Studies.

(2) Panagariya, Arvind, 1997. «The meade Model of Preferential Trading History, Analylics and Policy Implications» In Benjamin J. Cohen, ed., International Trade and Finance : New Frontiers for Research, p.88. Cambridge, U.K: Cambridge University Press.

- الجوانب الرئيسية لمعاهدات اتفاقيات التجارة الإقليمية، سلسلة بحوث مؤتمر التجارة والتنمية الأونكتات ٢٠٠٩ ص ١٨.

ثانياً: تنافس الضرائب

إن اتفاقية التكتل الإقليمي تقيد حرية الدول الأعضاء وسياستها في فرض الضرائب، وخاصة في مرحلة الاتحادات الجمركية؛ لأنه يترتب عليها توحيد الرسوم الجمركية خارج التكتل، ولكنه يقوم بفرض قيود ذات مستوى واسع ويطبق إجراءات ممكنة من أجل تقليل عمليات التهريب الجمركي، وفي إطار تنسيق الضرائب شكلت القضية الرئيسية لعدة سنوات، وقد نتج عنها تناقضات كانت تشكل تهديداً بالخروج على برنامج السوق الموحد للاتحاد الأوروبي. فقد استطاع الاتحاد أن يفرض ضرائب موحدة للسلع والخدمات وأن يفرض ضرائب تحسين الخدمات بنسبة ١٥٪، ولم يستطع أن يقوم بفرض ضرائب موحدة على البنزين والكحوليات^(١).

وقد واجه الاتحاد الأوروبي الكثير من عمليات التهريب الجمركي، وسعت بعض الدول الأعضاء فيه للتحكم في السياسات الضريبية وتوضح خطورة عدم تنسيق الضرائب غير المباشرة لكي تحصل على عائدات من المبيعات عبر الحدود، وأدى التنافس الضريبي إلى نقص متزايد في معدلات الضرائب غير المباشرة، وقد أدى إهمال المشكلات الحكومية إلى الخسارة في الاتحاد الأوروبي، كما أدى إلى انخفاض مستوى الرفاهية في التكتل، ويرجع ذلك لأن إجمالي تحصيل الضرائب انخفض عن المستوى اللازم لتحقيق الرفاهية الاقتصادية والتي انتهت بإصدار وثيقة الكتاب الأبيض عام ١٩٨٦ م^(٢).

ولم يكن تنسيق الضرائب ناجحاً في التكتل الاقتصادي لوسط أفريقيا فلم يلق نجاحاً على غرار الاتحاد الأوروبي، ويرجع ذلك إلى أن الدول النامية لا يمكن أن تقلل الصعوبات السياسية التي تواجه عمليات تنسيق الضرائب، كما أن الحد من محاولات منع التهريب الجمركي لن يأتي بأي نتيجة تعادل الجهد المبذول^(٣)، وفي إطار تكتل ناقنا نجد أن الاختلافات في فرض الضرائب بين كندا والولايات المتحدة تصل إلى حوالي ٥٪ بالنسبة للضرائب على المبيعات^(٤).

(1) Nordstrom, H. 1995 «Customs Unions, Regional Trading Blocs and Welfare» In Richard Bladwin, Perti, Haaparanta, and Jaakoko Kiander, eds., expanding membership of The European Union op, cit, p.54. Cambridge, U.K: Cambridge University Press.

(2) Nordstrom, H. 1995 «Customs Unions, Regional Trading Blocs and Welfare» Op, Cit, P.55.

(3) Emerson, Michael, 1988, "The Economics of 1992. The E.c. Commission' Assessment, of The Economic Effects of Completing The Internal Market." Oxford, U.K. : Oxford University Press. Op, Cit, P.6364-.

- European Commission 1996, «Economic Evaluation of the Internal Market» European Economy 106 (6, December) P.45.

(4) Edwards, Sebastian, 1993, «Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries» Journal of Economic Literature 31 (3 September) P.93.

الفرع الثاني

قواعد العضوية في التكتل تتحدد وفقاً للمصالح

الاقتصادية داخل سلطات التنظيم الاقتصادي

الأصل أن نظام العضوية في التكتلات الإقليمية تحدده قواعد تتفق مع ظروف وأهداف ووظائف التكتلات الاقتصادية الإقليمية والبيئة التي يقوم فيها، ويؤدي ذلك إلى أن العضوية في هذه التكتلات تكون غير مفتوحة لجميع الدول، ولكنها عضوية قاصرة على الدول الإقليمية في حالة الجغرافية الإقليمية أو الدول ذات المصلحة في التكتل الاقتصادي.

ولا يعتبر الجوار بين الدول الأعضاء جغرافياً أو التضامن فيما بينها من عناصر التكتلات الاقتصادية الإقليمية، وإن كانا من مقومات نجاحها وقيامها بوظائفها، ومن العوامل المساعدة لنشأتها.

ومع ذلك فإن من الطبيعي أن يكون للتكتلات الاقتصادية الإقليمية خصائصها الذاتية التي تنشأ من الإقليمية الاقتصادية أو التكتلات الاقتصادية، واقتصار العضوية فيها على بعض الدول دون البعض الآخر.

وأساس ذلك أن الاعتبارات الاقتصادية القائمة على أساس التكتل الاقتصادي الإقليمي وتقسيم العمل الدولي هما العنصر الأساسي لقيام التكتلات الاقتصادية الإقليمية، وهي مسائل ذات طبيعة عملية وفنية محددة، وتلعب المصلحة الاقتصادية دوراً في تحرير التجارة العالمية.

وبناء على ذلك يؤكد الباحثون على أن جماعات الضغط داخل كل دولة تمارس الضغوط على الحكومة وتؤثر عليها عند رسم السياسة التجارية؛ لأن تكوين تكتلات إقليمية يهدد مصالح هذه الجماعات؛ ولذلك فإن الحكومات تستجيب لضغوط هذه الجماعات رغبة في زيادة دعم الجماهير لها، وجماعات الضغط في أي قطاع من قطاعات الصناعة والتجارة وغيرها تشكل تجمعات لها ثقلها الذي يطمح إليه السياسيون رغبة منهم في دعمهم أثناء الانتخابات وغيرها، وكلما كانت مجموعة المستفيدين كبيرة زادت الصعوبة في منع غير المستفيدين من غير المشاركين. وترجع خطورة هذه الجماعات؛ إلى أنها تستطيع تنظيم منظمات للضغط على الحكومات؛ لأن المنتجين يتمتعون بنفوذ كبير داخل هذه التكتلات ويشكلون دعماً للحكومات فيقومون بالضغط على الحكومات لكي

تنضم إلى التكتلات⁽¹⁾ نظرًا للفوائد التي تعود عليهم وتستجيب الحكومات رغبة في الحصول على التأييد السياسي لهذه الجماعات لهم، ولسنا بحاجة كبيرة لكي نكتشف تدخل جماعات الضغط في التأثير على صنع الخريطة السياسية، وجماعات الضغط تشكل عائقًا عند عقد اتفاق تكتل إقليمي، ويرجع ذلك إلى أنها تقوم بتحرير التجارة الداخلية وتعكف على تحرير سياسات التجارة الخارجية وكما أنها يمكن أن تقوم بالتوفيق بينها يمكن أن تؤدي إلى حدوث تباعد كبير بينها⁽²⁾، وقام كرستا بعمل تحليل بسيط استعرض فيه تأثير جماعات الضغط على تحرير التجارة العالمية، وهو يفترض:

أنه في إطار اتفاقيات التكتلات الاقتصادية إذا كان هناك تعاون بين دولتين على المستوى الاقتصادي والسياسي فإن الأقوى هو الأقدر على الظهور، ثم قام بتوضيح إذا ما انضمت دولة ثالثة إلى اتفاقية التكتل الإقليمي فإن التأييد المتوقع لمزيد من تحرير التجارة سوف يقل، وبناء على ذلك فإن تحرير التجارة والذي كان بشكل متعدد الأطراف قبل عقد الاتفاقية سوف يتخصص بعد ذلك، ويرجع ذلك إلى أنه في ظل تحرير التجارة على المستوى الإقليمي عند تقييم المكاسب العائدة عليها من اتفاقية التكتل يجدها أفضل؛ لأنها أدت إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية، فإذا أراد العالم تحقيق تحرير التجارة العالمية من خلال الاتفاقيات الإقليمية فإن نجاح اتفاقية التكتل الإقليمي سوف يقود تحرير التجارة العالمية ويجعلها تقف عند منتصف الطريق⁽³⁾.

وتساعد جماعات الضغط على نجاح اتفاقية التكتل الإقليمي، وتقف حائلًا دون تحرير التجارة العالمية، ويرجع ذلك إلى أن اتفاقية التكتل الإقليمي يمكن أن تركز جهود جماعات الضغط في أنشطة توجه ضد دول خارج الاتفاقية؛ لأنه بمجرد توقيع الاتفاقية ليس هناك ما يدعو في التكتل للحماية ضد الموردين، بما يعني أن الشركات في إطار التكتل تكون منظمات ضغط ضد الموردين أصحاب السلع الأرخص، ويفترض التحليل أن الجماعات المفككة تواجه اتحادات جمركية حكومية موحدة، في حين أن العكس هو الذي يجب أن يكون، وهو أن حكومات اتفاقيات

(1) Cadot, Oliver, Jaime de Melo, and Marcelo Olarreaga 1999. "Regional integration and Lobbying for Tariffs Against Non Numbers," *International Economic Review*, 37-

- Krishna.pravin 1998. «Regionalism and Multilateralism Apolitical Economy Approach» *Quarterly Journal of Economics*» (13 -1- February) P.5152-.

(2) Levy, Philip, 1997, «Apolitical Economy Analysis of free-Trade Agreements», P.19.

(3) Grossman, Gene M.,and Elhanan help man, 1995, "The Politics of free Trade Agreement", p 90.

التكتلات الإقليمية تكون موحدة، وأن قوة جماعات الضغط تتزايد بسبب التكتل، فعلى سبيل المثال إذا تمكنت جماعات الضغط في قطاع الزراعة من تشكيل منظمات للضغط على الحكومة بينما لم تتمكن من تكوين جماعات ضغط في مجال الصناعة فإن الاتحاد الجمركي سوف يتوصل إلى حماية زراعية بينما لا يستطيع التكتل أن يحقق ذلك في القطاعات الصناعية⁽¹⁾.

وبناء على ذلك فإن الصناعات التي تختفي وتنكمش في إطار التكتل بسبب نقص الحماية هي الصناعات التي لا تستطيع أن تكون منظمات ضغط، ويؤدي ذلك إلى اختفاء الصناعات ذات الكفاءة وأن تكون لصالح الصناعات ذات الكفاءة الأقل⁽²⁾. فعلى سبيل المثال يرجع هاثواي تدهور صناعة الأحذية في الولايات المتحدة منذ السبعينيات إلى ضعف قدرة قطاع الأحذية على تكوين جماعات الضغط، وقد وجد اتحاد الصناعة أنه من الصعب التوصل إلى قيود على الواردات وركز على مساعدة الشركات على استخدام التكنولوجيا الحديثة، وفي عام ١٩٩١م، قرر عدم الاعتراض على السماح بدخول الواردات من الأحذية طبقاً للاتفاق الكاريبي الأمريكي، وفي المقابل استطاعت جماعات الضغط في اتفاقية التكتل الإقليمي أن تقوم بإنشاء منظمات توجه الأنشطة ضد الدول غير الأعضاء في الاتفاقية⁽³⁾ ففي إطار الاتحاد الأوروبي نستطيع أن نشاهد نشاط منظمات المجتمع المدني في هذا الاتجاه حيث ارتفع عدد منظمات الضغط في بروكسيل من ٣٠٠ منظمة عام ١٩٧٠م إلى ٣٠٠٠ منظمة عام ١٩٩٠م وقدر رأس المال لهذه المنظمات بحوالي ١٥٠ مليون دولار⁽⁴⁾. وفي عام ١٩٩٨م كان يوجد بها ١٣٠٠ متخصص في المجالات المختلفة. فعلى سبيل المثال يرجع الفضل لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى تخفيض متوسط الرسوم إلى النصف من ١٥ إلى ٥٪، بالإضافة إلى دراسة قامت بها ماجي والتي انتهت فيها إلى زيادة

- (1) Winters, L. Alan. 1998, "The European Community : A Case of Successful integration" In Jaim de Melo and Arivind Panagariya, eds., New Dimensions in Regional Integration, Op, Cit, P.232.
- (2) Hathaway, O one A 1998, «Positive Feed back: The Impact of Trade Liberalization on Industry demands for Protection» International Organization. 52(Summer), PP.575578-.
- (3) Panagariya, Arvind, and R.Findlay. 1996,«Apolitical-Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions» In Robert C.Feenstra, Gene M.Crossman and Douglas A.Irwin,eds., The Political Economy of Trade Policy: Paper in Honor of Jogdish, Bhagwati: Cambridge, Mass London Mtt press, Reprinted 1999 in Jaghish Bhagwati, Pravin Krishna and Arvind Panagariya,eds., Trading Blocs: Alternative to Analyzing Preferential Trade Agreements, PP335336-. Cambridge, Mass: MIT Press.
- (4) Anderson. Svein S.and Kjell A.Eliassen 1993. Making Policy in Europe: the uropeification of National Policy – Making London: Sage Publications. Op, Cit, PP 112113-.

نسبة الرسوم الجمركية في المتوسط بنسبة ٧,١٪، وأدت إلى انخفاض الرسوم في التجارة الداخلية للاتحاد الأوروبي إلى نسبة ١,١٪ بسبب ضغط وجهود نشاط منظمات الضغط، وأدى ذلك إلى زيادة نمو الصناعات على المستوى الأوروبي، وزادت القوة الاقتصادية للاتحاد نتيجة لزيادة الأرباح، حيث أدت الاندماجات إلى زيادة ضغوط جماعات الضغط^(١).

الفرع الثالث

حق الاعتراض يحكم قواعد التصويت

في التكتلات الاقتصادية

والحقيقة أن التكتلات الاقتصادية لا تعمل على تحرير التجارة؛ ولتوضيح ذلك سوف نستعرض دور جماعات الضغط في التصويت ضد قواعد السياسات التجارية في التكتلات الاقتصادية. والحقيقة أن هذه الجماعات تقف حائلًا دون تحرير التجارة العالمية؛ لأن جماعات الضغط تقوم بتحديد مسار المواقع التفاوضية القومية، ويظهر دورها بوضوح إذا استطاعت زيادة قوتهم أمام تحرير التجارة من خلال دورهم في التصويت ضد القرارات التجارية داخل التكتل نفسه والتي تكون غالبًا ما تقاس بحسب مصالح جماعات الضغط التي تؤثر في رسم السياسات الحماية للتكتل أو الإغراق أو غيرها. ففي الاتحاد الأوروبي قد يقوم بتعويض إحدى الدول لصالح إحدى جماعات الضغط حتى يمكنهم من التمييز في مفاوضات تحرير التجارة العالمية، ولكن كل ذلك يتوقف على السياسات الاقتصادية التي يقوم عليها التكتل، فإذا كانت الرسوم الجمركية من بدائل السياسات الاقتصادية فإن الاتحاد الجمركي سوف ينجح إذا سمح لأقل أعضائه بأن يقوم بمفاوضات تحرير التجارة العالمية؛ لأنه سوف ينتج عن ذلك قيام التكتل بتخفيض تعريفته الجمركية أمام الدول غير الأعضاء^(٢).

أما إذا كانت الرسوم الجمركية من ضرورات السياسات الاقتصادية التي يتبعها التكتل فإن الاتحاد الجمركي لن ينجح إذا فوض أكثر أعضائه تشددًا ليقود المباحثات؛ لأنه سوف يترتب على

(١) ماجي والي: دراسة منشورة في صحيفة الأيكونوميست بتاريخ ١٤/٨/١٩٩٨م، ص ٥٨-٦٠.

(2) Olarreaga, Marcelo and Isidre Soloaga 1998 «Endogenous Tariff Formation : The Case of Mercosur» World Bank Economic Review 12 (2May), P297.

- Pellmans.J. 1990, «Regulation and The Single Market: An Economic Perspective» In Horst Siebert,ed., The Completion of internal Market. Tubingen, Germany : J.C.B Mohr, p78.

ذلك رفع الرسوم الجمركية، أي أن ينتهج سياسات حماية ضد الدول غير الأعضاء في التكتل⁽¹⁾، ولكن هذا يتوقف على تحديد ماهية الرسوم الضرورية، وما هي الرسوم البديلة، بالإضافة إلى ما سبق إذا علمنا أن تحديد الرسوم هو عملية مستمرة تتوقف على حسب الوضع الاقتصادي للتكتل، فعلى سبيل المثال إن الاتحاد الأوروبي يسمح لأعضائه بحقوق الاعتراض وهو ما يعرف بحق الفيتو، وبناء على ذلك يمكن للجماعات الضغط أن تعترض على السياسة التجارية للتكتل في دولة معينة من دول التكتل تدعي أن لها مصالح فيها، وبناء على ذلك يمكن أن تؤثر في فرض السياسات الحماية من خلال قيامها بالاعتراض وإلا فستقوم بالتهديد بالانسحاب من التكتل، خاصة إذا كانت هذه الجماعات تساهم بنصيب كبير من الناتج الإجمالي للتكتل، فإذا كان نصيبها من إجمالي الناتج الإقليمي مرتفعاً فإنه غالباً ما يعتبر ميزة يُكسبها وضعاً أفضل، فإذا استخدمت حقها في التصويت ضد السياسات الداخلية حسب مصالحها فإنها سوف تنجح في أن يتبع التكتل السياسات الحماية ويحدث التحول التجاري⁽²⁾، وتنشأ المشكلات إذا كانت تكاليف السياسات التجارية موزعة عبر الدول بنسب لا تتوازن مع المصالح. فعلى سبيل المثال إذا تخيلنا أن حماية حديد الصلب يتم التصويت عليها وكانت دولة واحدة من إحدى الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي تنتج نوعاً معيناً من حديد الصلب، فإذا تمت حمايته فإن الدولة التي تنتجه تحصل على الفوائد من أرباح - توظيف - نجاح سياسي... إلخ، ولكن كل دولة عضو تتحمل جزءاً من التكلفة التي تزيد على الأرباح المترتبة على الحماية. إن الصعوبة التي تواجه الدول عند التصويت على السياسات التجارية تتمثل في العبارة التالية من جانب الأعضاء: «نحن نعترض على هذا الإجراء من حيث المبدأ ولكن إذا تم تمريره فإننا نريد نصيباً من الأرباح». فالنتيجة المترتبة على التصويت هي الحماية لصالح جماعات الضغط، وتقوم الحكومة بالتصويت معها لصالح جماعات التأثير في انتخاب أعضاء الحكومة من خلال تأثير هذه الجماعات بالدعاية لهم، بل إنها تقوم بتمويل الحملات الانتخابية الضخمة لهم والإعلان لصالح الحكومات التي تدفع مصالحها مثل تمويل رئاسة الولايات المتحدة الأمريكية⁽³⁾.

(1) Gatsios, Konstantine, and Larry Karp 1991. «Delegation Games in Customs Unions» Review of Economic Studies 58(2), P.97.

(2) Scharpf., Fritz W, 1998 "The Joint Decision Trap: Lessons From German Federalism and European integration" Public Administration 66 (Autumn) P.239.

- Messerlin, Patrick A. 1983, "Bureaucracies and The Political Economy of Protection: Reflection of a Continental European" Weltwirtschaftliches Archiv, P.117.

(3) Winters, L'lan, 1997, «What can European Experience Teach Developing Countries about integration?» World Economy 20, P.889.

وبناء على هذا فإذا تدخلت السياسات في تكوين الاتحادات الجمركية، كما هو الحال في السياسات الزراعية التي ينتهجها الاتحاد الأوروبي والسماح بأن تستخدم هذه السياسة قوتها على السيطرة والتأثير على القرارات الاقتصادية؛ لأن التدخل شرعي ومحمي من داخل التكتل، ويؤدي ذلك إلى إعاقة تحرير التجارة العالمية⁽¹⁾. فعلى سبيل المثال لم يستطع الاتحاد الأوروبي أن يقوم بتحديد المسؤولية القانونية عن هذه السياسات من جراء الصراع الذي نشب بين أعضاء اللجنة الأوروبية الذين يمثلون رؤوس الأموال الوطنية والمركزية، والذين يسيطرون على ضوابط الاستيراد، مما نتج عنه استخدام أكثر للسياسات الحمايةية وضرائب الإغراق، ولا يستطيع الأعضاء التصويت لغيرهم وذلك لقوة هذه الجماعات وقدرتهم على السيطرة على رؤوس الأموال؛ لأنهم إذا قاموا باستخدام حق الاعتراض أو هددوا باستعراض عضلاتهم الانتقامية عن طريق تهديدهم بالانسحاب من التكتل، مما يترتب عليه إحداث هزات اقتصادية للتكتل نفسه ومن ثم تقليل الرفاهية الاقتصادية للتكتل. وبناء على ذلك فإن قواعد التصويت في التكتلات الاقتصادية للتفاوض تتحكم في تحرير التجارة العالمية⁽²⁾.

لا يخفى أن التكتلات الاقتصادية من خلال التشريعات المنظمة لديناميكية العمل في إطارها تتبنى فلسفة تقديم المصلحة المشتركة للدول الأعضاء إذا تعارضت مع بقية مصالح الدول غير الأعضاء، وبذلك تنحيز في تجارتها الخارجية لتبادل منتجات بعضها البعض فيما بينها دون ارتباط ذلك بالتخفيض الجمركي على الواردات، أو حتى بإزالة الجمارك تمامًا، كما أن دول التكتل عادة ما تضع معايير إضافية تكون بمثابة قيود استثنائية، تقلل من الآثار الإيجابية التي تنطوي عليها أحكام اتفاقية الجات. ومن ثم فإن قيام التكتلات الاقتصادية يستهدف خلق التجارة بين الدول الأعضاء، وتحقيق فوائد لكل الأطراف ما دام المتبادلان السلعي والخدمي يحققان أفضل استخدام للموارد الاقتصادية من حيث الإنتاج بجودة عالية وبتكلفة منخفضة عن تكلفة استيراد نفس المنتجات أو الخدمات من دول أخرى غير تلك الأعضاء في التكتلات، وهو ما يحقق مزايا اقتصادية مهمة للأفراد وللأقتصاد القومي في كل الدول الأعضاء. وفي مثل هذه الحالة فإنه لا يوجد أدنى تعارض بين الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها كل من الجات والتكتلات. ولكن إذا كانت التجارة المتبادلة بين الدول الأعضاء في التكتل تقوم على أساس استبدال سلع وخدمات منتجة في دول التكتل،

(1) Winters, L'Alan, 1994, «The Eu and Protection: the Political Economy» European Economic Review38, P.596.

(2) Winters, L'Alan 1993, «The European Community: A Case of Successful integration»: In Jaime deMelo and Arivind Panagariya,eds., New Dimensions in Regional integration, Op, Cit, P.603.

ولكنها أقل جودة أو أعلى تكلفة منها ففي هذه الحالة يحدث التصادم بين أهداف التكتلات وتكون الآثار السلبية أضخم من الإيجابية على المدى الطويل.

وتشير الإحصائيات الدولية إلى أن التجارة البينية للدول الأعضاء في الجماعة الأوروبية تمثل حوالي ٧٠٪ حالياً فقط في بداية الستينيات ويتوقع أن تزيد نسبة التجارة البينية على ذلك في المستقبل. وقد تم الاتفاق بين الجماعة الأوروبية ودول منطقة التجارة الحرة الأوروبية (الإفتا) على تكوين تكتل موحد يضم ١٩ دولة عضوة تمثل تجارتها البينية نحو ٦٠٪ من إجمالي التجارة الدولية وتمثل تجارتها العالمية ٤٠٪ من إجمالي التجارة الدولية، وهو ما يعتبره المراقبون أكبر تكتل عالمي حتى الآن.

يتساءل الكثيرون عن مدى فاعلية التكتلات الاقتصادية وقدرتها على تحقيق منافع متبادلة على طريق التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي في ظل أحكام اتفاقية الجات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي في الخامس عشر من ديسمبر ١٩٩٣م ثم في جولة المغرب للتوقيع النهائي في أبريل ١٩٩٤م.

المطلب الثالث

عدم مواعمة النصوص التشريعية للجات للتطبيق

في إطار اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

تميز النصوص التي وضعتها اتفاقية الجات للتكتلات الاقتصادية بأنها نصوص غير متقنة، كما أنها لا تغطي كل أنواع اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وينطبق ذلك على النصوص التي نظمت اتفاقية التكتلات الاقتصادية الخاصة بالتكامل الاقتصادي في الخدمات، ولم يقف الأمر عند هذا الحد، بل إن المذكرة التفسيرية لجولة أوروغواي اشتملت على عبارات غامضة ترتب عليها زيادة الرفاهية الاقتصادية للتكتلات الاقتصادية نظرًا لتعسف الدول في تفسيرها، مما أدى إلى تحايلها على قواعد الجات من خلال الثغرات القانونية التي اشتملت عليها الاتفاقية والتي جاءت خالية من تحديد الالتزامات القانونية للدول بدقة فيما يختص بقواعد التعويض، مما أدى إلى إعاقة حركة التجارة الدولية، خاصة استخدام القوة لفرض القوى الاقتصادية للدول الكبرى في تنفيذ خططها الاقتصادية وعدم استطاعة الدول النامية الحصول على نصيب عادل من التجارة الدولية؛ وذلك لعدم توازن القوى مما ترتب عليه ضعف الآليات التي تستخدمها منظمة التجارة العالمية لتسوية منازعاتها، وخاصة فيما يتعلق بعدم استطاعة الدول النامية استخدام القواعد التنفيذية في إطار تسوية المنازعات.

الفرع الأول

عدم دقة صياغة المادة الرابعة والعشرين لتغطية

كل أنواع اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

انتقد الكثير من الفقهاء الإطار القانوني والتنظيمي للتكتلات الاقتصادية المادة الرابعة والعشرين ومذكرة تفاهم جولة أوروغواي، حيث ينتقد الكثير من الباحثين عدم دقة صياغة المادة الرابعة والعشرين، والتي تقرر أنه عند تكوين الاتحاد الجمركي فإن الجمارك والقيود الأخرى على التجارة المطبقة على الأعضاء من خارج الاتحاد الجمركي لا يجب أن تكون في مجموعها أكبر أو أكثر تقييدًا من تلك التي كانت مطبقة قبل تكوين الاتحاد الجمركي. وهذا يعني أن متوسط التعريف على منتج معين لا يجب أن يكون منخفضًا عما سبق، إنها المقصود هنا المقارنة بالنسبة لمتوسط مجموع

التعريفات الذي يجب أن يكون منخفضاً، أي أن المقصود هنا بالمقارنة أنها بالنسبة للمتوسط العام للتعريفات لجميع المنتجات المعنية في الإقليم قبل تكون المنطقة^(١)، وتشير كلمة المطبقة خلافات في الرأي حيث ذهب رأي إلى أنه يقصد بها المستوى الموثق، وذهب رأي آخر إلى أنه يقصد بها المستوى المطبق حالياً^(٢).

والواقع أن كلمة «القابلة للتطبيق» يكتنفها الغموض بفعل التفرقة بين معدلات الجمارك المربوطة وتلك المعدلات المطبقة بالفعل، فعلى سبيل المثال فإن الدول النامية التي تلتزم بربط جماركها مثلاً عند ٢٥٪ في حين أن جماركها المطبقة بالفعل هي ١١٪ تستطيع عند انضمامها إلى تكتل أن تخفض جماركها من ١١٪ إلى الصفر على التبادل التجاري بين الأعضاء في التكتل وفي الوقت نفسه تقوم برفع الجمارك على غير الأعضاء إلى ٢٥٪، وبناء على ذلك فإن هذه المادة تؤكد تزايد الحماية من قبل الدول الأعضاء في التكتل، ويترتب على ذلك حرمان دخول صادرات الدول غير الأعضاء في التكتل، وبناء على ذلك يفتح الباب أمام التحول التجاري إذا قام الأعضاء برفع تعريفاتهم، فعلى سبيل المثال قامت المكسيك في عام ١٩٩٥م عند حدوث أزماتها المالية برفع الجمارك المطبقة بالفعل على أكثر من خمسمائة بند من بنودها الجمركية على الواردات من باقي دول العالم غير الأعضاء في النافتا، أبقى على الجمارك المربوطة، وتجدد الإشارة إلى أنه عقب جولة أوروغواي، تم الاستقرار على أنه بالنسبة للاتحادات الجمركية سوف يتم الاعتماد على مفهوم الجمارك المطبقة بالفعل^(٣).

ويستطرد البعض من الانتقادات الموجهة إلى الإطار القانوني بأن مجال اتفاقية الجات «تجاري» أكثر منه «اقتصادي» لأنه لا يركز على التكاليف والمنافع الاقتصادية والسياسة ولكنه تجاري يؤكد على حقوق أعضاء المنظمة في الدخول إلى السوق العالمية، وبناء على ذلك فإن القاعدة ضد زيادة

(١) انظر على سبيل المثال ارتفاع التعريفات في التكتلات الآسيوية:

(2) Panagaria, Arvind, 2000, «Preferential Trade Liberlization Theory and New Development» Journal of Economic Literature, (June) P.38.

- Holman, Bernard, and Arvind Subramanian 1996, (a): «Egypt and The Uruguay Round» Policy Research Working Paper 1597 Washington DC: World Bank .

- Holman, Bernard and Arvind Subramanian 1996, (b) «Egypt and Uruguay Round Agreements On New Issues Laying The Groundwork for The future», in Hanaa Kheir-El-Din (ed.) Implications of The Uruguay Round for The Arab Countries Conference of Economic Department Faculty of Economics and Political Science, Cairo University.

(3) Bagwell, Kyle and Robert W Staiger 1998 «An Economic Theory of GATT» NBER working Paper Series, p,6049.

الحماية أمام الدول غير الأعضاء في التكتل يساعدها على الحفاظ على قيود التعريفات الجمركية لأعضاء التكتل في مواجهة أعضاء منظمة التجارة العالمية^(١).

وبالنسبة لتجارة الخدمات التي صيغت على غرار المادة (٢٤) لاتفاقية التجارة بالنسبة لشروط التكتلات وانتقدت من منظور أن مطلب عدم رفع الحواجز عن دول العالم الثالث أصبح أكثر شدة، فهو يطبق على كل قطاع على حدة وليس على الجميع مرة واحدة، فدول العالم الثالث التي وصلت إلى مستوى متقدم من التنمية الاقتصادية في ظل اتفاقية التكتل الإقليمي يجب أن تعامل الدول المتقدمة المعاملة نفسها، وعمومًا فالمادة (٢٤) تساعد على تحسين اتفاقية التكتل الإقليمي ولكنها ليست كافية لتطبيق سياسات اقتصادية جيدة حتى لو تم تطبيق كل الشروط بدون استثناء فإن هذا لن يمنع اتفاقيات التكتل الإقليمي الضارة، وبالرغم من ذلك فإن اتفاقيات التكتلات التي تتوافق تمامًا مع الجات تستطيع التحكم في تحويل التجارة، وبهذا تعاني الدول المستبعدة من تدهور شروط التجارة وتزايد الحماية وتنشئ مؤسسات تجعل سياسات التحرير أقل تطبيقًا^(٢).

وانتقدت صيغ التكتلات الاقتصادية ليس فقط بين البلاد التي تتبع منطقة جغرافية واحدة وإنما بين العديد من البلاد التي تتبع منطقة جغرافية واحدة وظهور أشكال حديثة من التكتلات كاتفاقيات المشاركة، كما انتقدت شروط الجات بأن أحكامها لا تشمل إلا مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية ولا تتناول صور التكتل الأخرى والمتمثلة في مرحلة الأسواق المشتركة والاتحاد الاقتصادي والسياسي وبمفهوم المخالفة، فإذا قام تكتل بناء على إحدى الصور غير المنصوص عليها في الجات فإنها تستطيع التنصل من الالتزامات المنصوص عليها في الجات التي يتعين على التكتل الالتزام بها.

(1) Finger 1993 «GATT's Influence on Regional Arrangements» In Jaime de Melo and Arvind Panagaria., eds., New Dimensions in Regional Integration. New York Cambridge University Press. Op.cit,pp,197199-.

- اتفاقية التجارة الحرة بين الآسيان والاتحاد الأوروبي، التطورات الأخيرة في اتفاقيات الاستثمار، سلسلة بحوث مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية - جنيف - نيويورك ٢٠٠٩ ص ١٦، ١٥ .

(2) Hoelman, Bernard, and Pierre sauve 1994 «Regional and Multilateral Liberalization of Trade in Services: Complements for Substitutes?» « p 317.

- Vamvakidis, Athanasios 1998. «Regional, Integration and Economic Growth B World Bank Economics Review 12 may p 251.

وبناء على ذلك فإنه يتعين وضع إطار قانوني جديد محكم ليشمل كل صور التكتلات وتنظيمها وتحديد - على وجه الدقة - علاقة الجات بالتكتلات^(١).

الضرع الثاني

صعوبة إثبات الضرر لتحديد المسؤولية

القانونية للتعويض عن التدابير المضادة

الواقع أن القواعد التي جاءت في الاتفاقية مثل إجراءات الحماية أو الإغراق والإعانات من الإجراءات الوقائية لم تكن قواعد كاملة، وهي وضعت أصلاً بهدف منع الضغوط السياسية وضرورة تغيير أسلحة الحروب التجارية الحديثة للتكتلات الاقتصادية، وذلك لعدة أسباب:

١- إنه أدى إلى التوسع في زيادة إجراءات الحماية والإجراءات المضادة لمواجهة عدم الإغراق، مما أدى إلى ظهور الاتجاهات الحماية من جديد^(٢).

٢- إنه في مجال إثبات الضرر حيث يشترط أن يؤدي إلى إلحاق ضرر، فإن هذا يستلزم تحديد نوعية الضرر والتفرقة بين الضرر الجدي والضرر المادي، وكذلك التفرقة بين الأضرار الجوهرية والأضرار العادية حتى يمكن تحديد نطاق الضرر ومدى الإجراءات المضادة والتعويضات المطلوبة، وفي بعض الأحيان قد يصعب إثبات الضرر فتلجأ إلى فكرة الضرر المفترض مما يعوق حرية التجارة العالمية.

٣- إن الأمر لا يقتصر فقط على تحديد الضرر، وإنما أيضاً يجب تحديد الخطأ ومصدره والربط بين الضرر والخطأ وقواعد المسؤولية، وهذه جميعاً من الأمور القانونية المعقدة التي تهدد حرية التجارة^(٣).

(1) Perth an Paranta 1997 «The Cause of Regionalism» World Economy 20 (7) P.865.

- Ben- David, Dan 1996, «Trade and Convergence among Countries» Journal of international Economics 40, P.297.

- Levy philhp 1997 «Apolitical, Economic Analysis of Free - Trade agreements» American Economic Review, 87, P.6.

(2) Fratzscher, Oliver 1996, «The Political Economy of Trade integration Germany : physica . - Verlag -Aspringer - Verlag Company, P.186.

(3) Laird, Sajal «Trade Agreements, Dangerous Liaisons ? World Economy,22. P.16.

- Nagarajan, Nigel. 1998 «Regionalism and WTO : New Rules for The Game ? « Economic Papers Jun. P.125.

٤- إن الارتباط الدولي والتبعية قد يضر بها الإجراءات الوقائية لمواجهة التجارة غير المشروعة نظرًا لاختلاف المشروعات من حيث النشأة والظروف، فعلى سبيل المثال فإن هناك مشروعات تنتمي إلى اقتصاد السوق، والتي تعمل في إطار المنافسة الكاملة تقابلها مشروعات أخرى لا تنتمي إلى اقتصاد السوق ونشأت في إطار الاحتكار والحماية.

وقد تشعر بأن السياسات الاقتصادية يختلف مفهومها بحسب وجهة نظرها، وأن عملية تحديد السياسات الشرعية وغير الشرعية أمر نسبي يتوقف على الفروق بين البلاد وقدرتها الاقتصادية والمستوى الحضاري والثقافي، وكثيرًا ما تحدث ضغوط سياسية من النقابات ورجال الأعمال ضد السياسات المشروعة وغير المشروعة على السواء بحجة حماية العمالة ضد البطالة أو حماية الصناعة الوطنية، والخطورة لا تتعلق أساسًا بتحديد مدى الاختلاف والفرقة بين الإجراءات المشروعة وغير المشروعة، وتكمن الخطورة الحقيقية في كثرة وتنوع الإجراءات لمواجهة المنافسة غير المتكافئة والتجارة غير المشروعة التي ظهرت من خلال التطبيق الفعلي، وفي بعض الأحيان تكون هذه الإجراءات بديلًا سهلًا عن إجراءات التكيف الهيكلي والإصلاح الاقتصادي للصناعة الوطنية لتحرير التجارة العالمية^(١).

بناء على ذلك انتقد الفقهاء قواعد التعويض، ففي حالة مخالفة هذه الشروط فإن الدولة المخالفة أو المتجاورة عليها تعويض الدولة التي أضررت من تكوين هذه المناطق وخارج المنطقة^(٢)، والملاحظ أن التعويض لا يكون في صورة نقدية، وغالبًا ما يكون التعويض في شكل تنازلات جمركية لبعض الصادرات القادمة من الدول المضارة خارج المنطقة الجمركية، ويلاحظ أن هذا التعويض لا ينطبق إلا في حالتين:

١- في حالة وجود التزام من الدول الأعضاء في التكتل بعدم زيادة التعريفات في مرحلة المفاوضات التجارية ثم تخلت عن هذا الالتزام.

٢- أن يقوم أعضاء التكتل بفرض تعريف جمركية أعلى من التعريف المطبقة قبل انعقاد معاهدة التكتل.

(1) Lahiri,Sajal, 1998 «Regionalism Versus Multilateralism?» Economic Journal 108, July, P.18.

(2) Coe, David T., and Alexander W.Hoffmaister, 1999 «Are There International Regional integration Spillovers among International Regional integration Spillovers among Randomly Matched Trade Partners? A Response to keller IMF Working Paper W.P 99118-. International Monetary fund Washington, D.C Available at <<http://www.img.org/external/pubind.htm>.

ويؤخذ على هذا الشرط أنه يتطلب التعويض في حالة قيام الدول الأعضاء في التكتل بتخفيض التعريفات الجمركية في مواجهة الدول غير الأعضاء عن التعريفات الداخلية للدول الأعضاء في التكتل قبل تكوينه، ولم تقرر هنا التعويض العكسي لصالح الدول الأعضاء في التكتل؛ لأن الغرض النهائي من اتفاقية الجات هو إلغاء جميع القيود والحواجز كما يؤخذ على اتفاقية الجات أنه لا يوجد بها نظام للتعويض الشامل للأضرار التي تسببها التكتلات الاقتصادية في مواجهة الدول غير الأعضاء عندما تكون التخفيضات المقررة لغير الدول الأعضاء أقل مما كانت موجودة في الدول الأعضاء مسبقاً قبل تكوين التكتل⁽¹⁾⁽²⁾.

كما انتقد الشرط الذي يقضي بإمكانية تخفيض الجمارك والقيود بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي من وضع تعريفية خارجية مشتركة للدول الأعضاء بأنها تخلق ما يسمى تشتت التجارة وهذا التشتت يعمل على تداول سلع ذات كفاءة إنتاجية متخلفة بين غالبية الدول الأعضاء تمنع تداول سلع ذات كفاءة مرتفعة بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي؛ لأنها تعطي حماية غير مبررة للدول الأعضاء في مواجهة السوق العالمية التي تقوم على أساس مبدأ المعاملة بالمثل.

(1) هناك مشكلة تواجه الكثير من التكتلات التجارية للدول النامية، وهي أن بعض الأعضاء تشكو من الأنصبة غير المتكافئة في المنافسة على واردات الكتلة وبالتالي في التجارة المعفاة من الرسوم الداخلية، وكانت السوق المشتركة لأمريكا الوسطى أحد أهم الأمثلة على التعويض حيث اعترضت السلفادور وجواتيمالا على كمية الإنتاج الصناعي في الاتحاد الأفريقي اشتكت جنوب أفريقيا وكذلك في تجمع شرق أفريقيا اشتكت ساحل العاج وطالبت هذه الدول بتعويضها عن الأضرار التي لحقت بها من جراء تحول أسعار الواردات من دول صناعية متقدمة، أي أنها تعاني من التحول التجاري. وفي بعض اتفاقيات التكتل الإقليمي مثل اتفاقيات التجارة الحرة لأمريكا الشمالية فإن موضوعاً قد ساد أيضاً المباحثات ويتم تحديد التعويض بمقارنة العائدات العقلية مع ما سيتم جمعه إذا التزم الأعضاء بالرسوم الخارجية على صادراتهم بما في ذلك الرسوم من الدول الأعضاء الأخرى، وهذه هي الطريقة التي اتبعتها اتفاق جنوب أفريقيا في تعويضاته لكل من بتسوانا وليسوتوا وناميبيا وسوازيلاند، ويؤخذ على هذه الطريقة أنها تحتاج لخصر البضائع التي تأثرت بقيام التكتل، ويؤخذ على التعويض أنه يتم غالباً من خلال مساع سياسية وليس هناك اتفاقية ملزمة تلزم الأطراف بالتعويض وآلية لتنفيذ هذا التعويض كما يؤخذ عند تحديد البضائع التي أضيرت أنها تقدر تقديراً نسبياً ولا يستطيع أن يتم حصره وتحليله ليقدم تعويضاً عادلاً لكل الأطراف التي أضيرت، كما يؤخذ عليه أيضاً أنه في حالة تعرض الدولة فإنها تعويض عن الأضرار التي وقعت في الماضي ولا تستطيع أن تمتد لتحصر الأضرار التي سوف تقع بهذه الأطراف مستقبلاً مما يعني أن التحويل التجاري سيظل قائماً ولا يحل تقديم التعويض أنه عبارة عن تقدير نسبي بين التكاليف والعوائد على مستوى الكتلة؛ ولذلك فهو يعتبر نص التعويض غير عادل.

- لمزيد من التفصيل انظر:

- Teljeur, E. 1998. «Free Trade: Does South Africa Gain?» «Trade and Industry Monitor 6 : 16 Trade and Industry Secretariat, South Africa.

(2) Gotsios, Konstantine, and Larrykarp. 1991 "Dedegation Games in Customs Unions" 58 P.391.

وهذه الاهتمامات تزداد إذا كانت السياسات التجارية غير متوازنة، فعلى سبيل المثال في اتفاقية المشاركة بين الاتحاد الأوروبي ولبنان كانت واردات لبنان من الاتحاد الأوروبي عام ١٩٩٥م حوالي ٣٥٤٧ بليون ليرة لبنانية، وكان متوسط الرسوم الجمركية حوالي ١٥٪ وكانت صادراتها حوالي ١٤٣ بليون ليرة لبنانية بمتوسط رسوم حوالي ٤٪ فتكون الخسارة التقديرية لاتفاقية المشاركة حوالي ٥٣٢ بليون ليرة لبناني، أي حوالي سدس العائدات الحكومية، وتصل الأرباح من الصادرات حوالي ٥ بلايين ليرة^(١).

وهناك مشكلتان رئيسيتان ترتبطان بموضوع التعويضات وتجعل من الصعب تحديد طريقة التعويضات الأولى على الرغم من تحول بعض المزايا للقطاع الخاص من جراء التكتل، والتي تكون في الغالب مملوكة للأجانب، فإن السلطات تدفع العائد من التعويضات العامة وهي تواجه قيوداً عند الرغبة في رفع العائدات الثانية، وهي أن التكاليف التي يتم التعويض عنها هي تكاليف مباشرة وسريعة، بينما أي فوائد أخرى للتكامل تكون مبهمة ومعقدة وتحديث على المدى البعيد، وفشل التعويضات دائماً يصاحبه فشل الاتفاقية ذاتها ويصاحبه انسحاب الأعضاء كما انسحبت تشاد من تجمع شرق أفريقيا، فإذا لم يكن الأعضاء لديهم بناء متوازن نظرياً فعلياً فإن اتفاقية التكتل الإقليمي يكون بها مخاطر كبيرة بدون تعديل الرسوم الخارجية داخل المجموعة، وبالطبع تزيد الرسوم المنخفضة من الكفاءة الاقتصادية^(٢)، وهي تعطي ميزة تنافسية للإعفاء من الجمارك للبضاعة القادمة من الدول الأعضاء في المنطقة وتمثل عائقاً أمام التعريف المشتركة للبضاعة القادمة من الدول غير الأعضاء وهذا يعني عدم التكافؤ في المنافسة والعمل على تعميق التجارة غير الشرعية^(٣).

الفرع الثالث

غموض المذكرة التفسيرية لجولة أوروغواي

علاوة على ما تقدم وجهت انتقادات إلى المذكرة التفسيرية لجولة أوروغواي في تفسير شروط منظمة التجارة العالمية للتكتلات، فبالنسبة لشرط إلغاء التنظيمات المقيدة الأخرى للتجارة بين

(1) Martin, Will. 1996, «Assessing The Implication for Lebanon of free Trade With The European Union» World Bank Washington, D.C. Processed, PP.610-.

(2) Emerson, Michael. 1988, "The Economics of 1992: The E.C. Commission's Assessment of The Economics Effects Completing The internal Market," Op, Cit, PP.106108-.

(3) Nordstrom, H. 1995, «Customs Unions, Regional Trading Blocs and Wellare», Op,Cit,P.78.

الأعضاء، فإن هذا النص صيغ بطريقة مبهمة حيث تم وضع استثناءات صريحة لهذا المطلب وكذلك صعوبة تفسير «كل التجارة بصفة جوهرية»، فهل هي تعني نسبة التجارة الفعلية التي يشملها الاتفاق الإقليمي أم القطاعات الاقتصادية أو غيرها من المعاني غير المحددة، وبالنسبة للقطاعات التي تمت تغطيتها، فلا بد من حذف «كل التمييز بصفة فعلية» وتفسيره بأنه يتكون من إلغاء الإجراءات التمييزية الموجودة، ويجب أن تفسر بلغة القطاعات وحجم التجارة وأساليب الإمداد، ولم يتم معاملة الحواجز المعفاة من الرسوم عند تقييم المستوى الكلي للقيود التجاري، ولم يتم تحديد قواعد المنشأ وضرائب عدم الإغراق والحماية الطارئة؛ وذلك لأن التكتل التام بين أعضاء التكتل سيلغي هذه الحواجز وسيحول دون استمرارها^(١).

وانتقدت المادة (٢٥) الفقرة (١٠) التي تقرر أنه في حالة مخالفة أحد الالتزامات المذكورة يمكن لأعضاء المجلس الوزاري بأغلبية الثلثين التصريح بقيام التكتل، بالرغم من تحقق الإخلال لهذه الالتزامات. كما تقرر أن أعضاء المجلس يكون لهم الموافقة على قيام التكتل في حالة اتخاذ إجراءات تهدف إلى الالتزام بأحكام المادة (٢٤) من الاتفاقية، وتم عمل هذا في اتفاقية جماعة الفحم والصلب عندما عرضت على اللجنة واتفاقية التبادل التجاري بين كندا والولايات المتحدة، أي أن هذه المادة تستخدم لجعل السياسات المنوعة قانونية في ظل الجات^(٢).

وبناء على ذلك انتقد الفقهاء مذكرة تفاهم جولة أورو جواي التي تتعلق بالأخطار والتقارير والتي يجب أن تبلغ إلى لجنة الاتفاقيات التجارية الإقليمية، وعمل هذه اللجنة هو تلقي التقارير من مجلس التجارة في السلع لفحص الاتفاقيات التجارية الاقتصادية والتأكد من أنها تتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية بخصوص التكتلات، وأنها تتوافق مع المادة الرابعة والعشرين، ولسوء الحظ ما زالت اللجنة لم تتقدم بعد ست سنوات من إنشائها، حيث أنشئت في عام ١٩٩٦م ولم يؤخذ بقراراتها بسبب قلة القواعد التنظيمية للتكتلات في اتفاقية الجات وعمومها، وتم تطبيق

(1) WTO (World Trade Organization) 1995, Regionalism and The World Trading System. Geneva: WTO Secretariat. PP.2325-.

- Nagarajan, Nigel, «Regionalism and The WTO: New Rules for The Game ?» Economic Papers 128, June.

(2) DeMelo, Jaime, Claudio Montenegro, and Arvind Panagaria. 1993, «L'intergration Regionale hier et aujourd ' hui» Revue d'Economie du Development I (12-, February) : P,49 . Also Published as «Regional integration, Old and New Policy Research Working Paper 985 World Bank, Country Economic Department, Washington, D.C. 1992 Processed.

المادة (٢٤) بطريقة ضعيفة جدًا، ويذكر أنه في عام ١٩٩٦ م^(١)، كان هناك حوالي ست عشرة اتفاقية تخضع للفحص من قبل فريق العمل، والذي عرض على اللجنة حوالي ٦٩ اتفاقية تكامل إقليمي حتى عام ١٩٩٤ م والمثير للدهشة أن هناك ست اتفاقيات فقط من ٦٩ اتفاقية هي التي تتوافق قواعدها مع المادة الرابعة والعشرين، وما زالت اتفاقية الكاريبي والسوق المشتركة للجنوب والاتحاد الجمركي لجمهورية التشيك وسلوفاكيا قيد العمل ولم تصدر اللجنة قرارًا بشأنها بعد، ومن المثير للدهشة أيضًا أن فرق العمل التي تدرس الاتفاقيات الأخرى التي لا تتطابق قواعدها مع قواعد منظمة التجارة العالمية تركت الأمر بدون صدور قرار بشأنها، وكان بعضها يخالف الجات حول تفسير مذكرة تفاهم جولة أوروغواي حول تفسير كل التجارة بصفة جوهرية، كما أن أغلب اتفاقيات التكتلات لا تتوافق مع أحكام المادة الرابعة والعشرين، وبحلول عام (٢٠٠٠م) بدأت اللجنة بدراسة ٨٦ اتفاقية تكامل إقليمي قامت بفحص قواعدها ووجدت أن بعضها يتوافق مع الجات وأغلبها لا يتوافق معها^(٢).

ومن اتفاقيات التكتلات الإقليمية التي عرضت على الجات اتفاقية روما التي وقعت في ٢٥ مارس ١٩٥٧ م، المرحلة الثانية والخاصة بإنشاء الاتحاد الجمركي، ووفقًا لمعاهدة روما بموجب المادة (٢٣٤) التي قامت على أساسها السوق الأوروبية المشتركة التزمت الدول الست «وهي الأعضاء في ذلك الوقت باحترام تعهداتها السابقة، وبما أن اتفاقية روما أنشأت اتحادًا جمركيًا، كانت الدول الست الأعضاء التزمت بموجب المادة (٢٤) فقرة ٧ (٧ / أ) من اتفاقية الجات على أن تحال إلى سكرتارية الجات لدراستها، ولقد كرست الجات الدورة الثانية عشرة لدراسة الاتحاد الجمركي الذي أنشأته معاهدة روما، وأوصت المناقشات الوزارية بصفة رئيسية على القيود الجمركية وعلى موضوع تنظيم الزراعة وعلى إعداد تعريف جمركية مشتركة أمام الجات، إلا أن معاهدة روما خالفت المادة (٢٤) من اتفاقية الجات، وفي نهاية الدورة الثالثة عشرة للأطراف المتعاقدة حاولت تجنب المواجهة والاصطدام المباشر مع الاتحاد الأوروبي والإبقاء على النقاش مفتوحًا والبحث عن حلول توفيقية بين وجهات النظر المختلفة، ونظرًا للضغوط السياسية التي قام بها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة للضغط على أعضاء اللجنة للسماح للاتفاقية رغم أنها تنتهك بشدة المادة (٢٤)^(٣)، والواقع أنه لم تتحسن الأمور بإنشاء لجنة موحدة للاتفاقيات الإقليمية؛ لأنها تواجه

(١) انظر تقرير رئيس اللجنة للمجلس العام لمنظمة التجارة العالمية، ٢٠٠٢ م.

(2) World Trade Organization 2002, WT/REG/9, Report (2000) of The Committee on Regional Trade Agreements To The General Council November. PP.212-.

(3) ThIBAut Flory «Le G.A.T.T. droit International et Commerce Mondial Op,Cit,P.109.

الضغوط السياسية والإذعان للفريق المخطئ عندما تكون قوته السياسية أكبر، والواقع أن هذه اللجان لا تعتبر سجلًا مشجعًا لكي تستطيع تطبيق القواعد الحالية للجان أو لا تنفذ، ولا تستطيع التعرف من خلالها أن اتفاقيات التكتل أقرب في القواعد القانونية للجان أم لا؛ لأن القواعد لا تنفذ، ليس ذلك فقط بل إنها استخدمت بعض مواد الجات نفسها لجعل السياسات المنوعة قانونية في ظل الجات، حيث تم استخدام الفقرة (١٠) من المادة الرابعة والعشرين لصبغ الصفة القانونية لاتفاقية روما وأنها لم تنتهك المادة (٢٤) واستخدمت هذه المادة في اتفاقية مناطق التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة أيضًا، وفي ظل منظمة التجارة ما زالت التنازلات متوقعة أيضًا^(١).

والواقع أن قواعد منظمة التجارة العالمية ليست على درجة كبيرة من الدقة لتستطيع فرز اتفاقيات التكتل الإقليمي النافعة من الاتفاقيات الضارة، وإذا أردنا أن نجعل هذه القواعد متقنة فلا بد أن نعطي للجنة الاتفاقيات الإقليمية سلطاتها المنفردة في إصدار قراراتها بدون أي ضغط سياسي من جانب الدول الأخرى.. وتواجه هذه اللجنة عدة معوقات هي:

١- مشكلة التوقيت، فيجب أن يتم تقديم التبليغ عن اتفاقية التكتل الإقليمي أثناء التفاوض؛ لكي تتمكن اللجنة من مراجعة قواعدها، وبناء على ذلك فإذا تم التبليغ عن اتفاقية التكتل الإقليمي بعد انعقادها وقامت بإصدار توصية تتعلق بتعديل شروط أو بنود في الاتفاقية فإن الأعضاء سوف يستاءون منها ولا يلتزمون بها^(٢).

٢- يجب أن يكون قرار اللجنة قرارًا ملزمًا لأطراف التكتل لكي تحقق أهداف منظمة التجارة العالمية، وهو تحرير التجارة العالمية وضمان عدم التحول التجاري من قبل التكتل.

٣- ويجب أن تزود اللجنة بمجموعة من الخبراء والدراسات الاقتصادية والقانونية المفصلة لكل قواعد اتفاقيات التكتلات الاقتصادية.

٤- يجب أن تمتد هذه الدراسات الاقتصادية والقانونية إلى أبعد من المادة (٢٤) والمادة الخامسة من اتفاقية التجارة للخدمات الخاصة بالتكتل الإقليمي لكي تصبح اللجنة المفتاح السري

(1) MAURICE ALL IAS, «La Politique de Libreéchange, Le GATT, Et La Construction européenne» REV. écon VOL. I Paris, Janvfé, P.23 .1994.

(2) Winters, L.Alan. 1996 «Regionalism Versus Multilateralism» Policy Research Working Paper 1687, Washington. D.C. World Bank.

لإدارة المنازعات التي تعرض على منظمة التجارة العالمية لكي تستطيع أن تفصل في كل اتفاقيات التكتلات الاقتصادية^(١).

المطلب الرابع

التكتلات الاقتصادية ومبدأ المفاوضات التجارية

يقضي بضرورة اللجوء إلى المفاوضات التجارية كوسيلة لدعم النظام التجاري العالمي وفقاً لقاعدة تعدد الأطراف وهي القاعدة التي يتم على أساسها توسيع دائرة المفاوضات في العلاقات التجارية الدولية، وترجع أهمية الأخذ بهذا النص إذا أخذنا في الاعتبار الالتزام الأدبي بتنفيذ أحكام اتفاقية الجات إلى جانب الالتزام القانوني المفروض على أطرافها، ومن الملاحظ أن الجات لا تملك الصلاحيات التي تمكنها من إجبار الأطراف المتعاقدة على عدم الإخلال بأحكام المعاهدة، أو عقابها في حالة التراخي في تنفيذها، ففي حالة نشوء نزاع تجاري بين دولتين أو أكثر من الأطراف المتعاقدة فإنه ينظر إلى الاتفاقية على أنها الإطار التفاوضي المناسب لطرح النزاع للنظر وإصدار قرار، أو الوصول إلى اتفاق بشأن حله^(٢).

الفرع الأول

القوة التفاوضية لاتفاقيات التكتل الإقليمي

يعتقد بعض الباحثين أن المفاوضات بين تكتلات إقليمية قائمة على تحالفات بين دول قوية تساعد على تحرير التجارة العالمية، ويتفق أصحاب هذه الآراء على أن المفاوضات التجارية الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية تكون أيسر إذا كانت بين عدد قليل من التكتلات وتؤدي إلى الوصول إلى اتفاق دولي أكثر يسراً وقام الباحثون بإرجاع الأسباب إلى أن اتفاقية التكتل الإقليمي تهدف بشكل مباشر إلى زيادة قوتها التفاوضية على الساحة العالمية، ففي الاتحادات الجمركية التي

(1) World Trade Organization 2000. WT/REG/9, Report (2000) of The Committee on Regional Trade Agreements to The General Council November.P.1618-.

(٢) السيد عبد المولى: اتفاقية الجات وآثارها المحتملة على الاقتصاديات العربية، ص ٣٧٠.

- عادل أحمد موسى: الجات وبداية نظام عالمي جديد، الشرق للتأمين، السنة السابعة، العدد ٢٢ أبريل، ١٩٩٥م، ص ١٧، ٢٠.

- Kenneth W.Dam, the GATT LAW and International Economic Organization, Op,Cit,PP.438: 439.

تتبع سياسة تجارية مشتركة فإنها تستطيع عن طريق توحيد مواقفها في إطار المفاوضات التجارية الدولية مما يؤدي إلى زيادة قوتها التفاوضية، ويعلل الباحثون بأن تنسيق المواقف بين مجموعة من الدول هو مجال مفتوح بالنسبة للدول التي تجمعها مصالح مشتركة، ولكن إذا كان يجمع بينها اتفاقية تكامل إقليمي فإن هذا يزيد من قدرتها على التفاوض الدولي؛ لأنها تستطيع تنسيق مواقفها بالإضافة إلى أنها تجمعها مصالح مشتركة⁽¹⁾.

ويستطرد بعض الباحثين: إن أسوأ اتفاقيات التكتلات الاقتصادية التي وقفت أمام تحرير التجارة العالمية هي التكتلات الحالية من التعريفات الجمركية، حيث يرى بعضهم أن الاتحادات الجمركية التي تتبع تعريفات جمركية مشتركة تؤدي إلى تحول التجارة إلى التكتلات؛ لأن ذلك يرجع إلى أن التعريفات الجمركية المفروضة تتمتع بقوة تساومية؛ ولذلك فإن كلاً من التكتلات تستخدم هذه التعريفات كأداة للسياسات الاقتصادية الحماية، أي أنها تستخدم كسلاح للحروب التجارية بينهم وينتهي هؤلاء إلى التوصل إلى أن التكتل الواحد أفضل لأنه يساعد على تحرير التجارة العالمية ويحقق الرفاهية الاقتصادية⁽²⁾.

ويؤخذ على هذه الآراء أنها قامت بتحليل اتفاقيات الاتحادات الجمركية فقط بالرغم من أن أغلب اتفاقيات التكتل الاقتصادي هي اتفاقيات مناطق تجارة حرة، والتي يبقى فيها أعضاؤها على التعريفات الجمركية الخارجية الخاصة بهم ويقومون بإلغاء التعريفات فيما بينهم، ويرجع ذلك إلى أنهم لا يستطيعون أن يخفضوا الرسوم الجمركية على الدول غير الأعضاء لكي يحافظوا على الدخل القومي لكل عضو في مرحلة مناطق التجارة الحرة مما يعزز قدرتهم على التنافس، بالإضافة إلى ما تقدم فإنه في ظل تشابك العلاقات الاقتصادية بين أطراف مناطق التجارة الحرة فإن نجاح الاتفاقية يتوقف على الدول الأعضاء؛ لأن السياسة الاقتصادية التي يتبناها كل طرف تؤثر في باقي الأطراف الأخرى، أي أن نجاح الاتفاقية يتوقف على مدى جدية الالتزام بالبنود القانونية والاقتصادية لهذه الاتفاقية من كل عضو من أعضاء مناطق التجارة الحرة⁽³⁾.

(1) **Snape, Richard and Maoelm**, 1996, «Advncing Servies Negotiations» in Jeffery J.Schott,ed The World Trading System: Challenges Ahead Washington DC: Institute for International Economic, P 225.

(2) **Winters,L.Alan**, 1998, "Regionalism and The Next Round" in Schotted., Launching New Global Trade Talks- An Action Agenda, Special Report 12,Washington DC: Institut for international Economic., September,PP.6 – 11.

(3) **Krugman, Paul R.**1991 "Is Bilateralism Bad ? In Elhanan Helpman and Assaf Razin,ed., International Trade and Trade Policy, Cambridge., Mass, Mitt press, Op, Cit, p 283.

* التكتلات الاقتصادية ودورها في قيام مفاوضات الجات:

يرى بعض المعلقين أن إنشاء الاتحاد الأوروبي بمقتضى معاهدة روما وقيامه بتعديل بعض أنواع التعريفات الجمركية ساعد على مباشرة جولات ديلون وكيندي لتحرير التجارة العالمية؛ لأنه ترتب على إنشاء الاتحاد الأوروبي تحويل التجارة العالمية وكانت الولايات المتحدة الأمريكية سعت من خلال هذه الجولات إلى التخفيف من قدرة الاتحاد الأوروبي على تحويل التجارة⁽¹⁾.

وقام الفقهاء الآخرون بالرد على هذه الآراء كما يلي:

١- إنه من غير المقبول القول بأن مفاوضات تحرير التجارة العالمية كانت ستوقف إذا لم يتم إنشاء الاتحاد الأوروبي، ويجب أن تأخذ في الاعتبار موقف الولايات المتحدة وموقفها العدائي من الإقليمية في فترة الستينيات؛ لذلك فمن الراجح أن الاتحاد الأوروبي قد تأثر بالتوقيت الزمني لمفاوضات تحرير التجارة وليس بوجودها⁽²⁾.

٢- تعتبر السياسة الزراعية صلب السياسات الاقتصادية التي يتتهجها الاتحاد الأوروبي والتي كانت أكثر نجاحًا في مقاومة تحرير التجارة العالمية من خلال المفاوضات في إطار عدة جولات.

٣- بافتراض أن هذا صحيح وأن إنشاء الاتحاد الأوروبي أدى إلى قيام جولات مفاوضات تحرير التجارة العالمية فإن بنود المناقشة ستحلل كالاتي:

أولاً: إن أعضاء الاتحاد الأوروبي قاموا بإنشاء التكتل واستطاعوا أن يساعده على النجاح، ونظرًا لتشابك العلاقات الاقتصادية، فإن الدول غير الأعضاء لحقها الضرر من قيامه بالرغم من مميزاته بالنسبة لأعضاء التكتل، ومنطق هذه المناقشة يستتبع أن الدول غير الأعضاء في الاتحاد عرضت عليهم امتيازات في مقابل تخفيف الضرر الذي ترتب على قيام التكتل الأوروبي، ويرد المعلقون على هذا الرأي بأنه قد يكون من الصعب القول بأن إنشاء التكتل أدى إلى مفاوضات

(1) LawRence, Robert 2.1991 «Emerging Regional Arrangements: Building Bloks or Stumbling Blocs? In Richard O' Brien,ed., Finance and the International Economy .5 .The Amxx Bank Review Prize EssAys,PP2335- NewYork: Oxford University Press.

- Sapir, 1993 «The European Community: A case of Successful Integration» Op,Cit,PP.335336-.

- WTO (world Trade Organization) 1995, Regionalism and The World Trading System. Geneva: WTO Secretariat, PP.910-.

(2) Bergsten, C.Fred, 1997, «Open Regionalism» World Economy 20,P.545.

تحرير التجارة العالمية وإذا قبلنا هذه النتيجة؛ لأن القول بذلك يعتبر لعبة خطيرة لأن هذا يعتمد بشكل خطير على استعداد أعضاء اتفاقية التكتل الإقليمي إلى الجلوس على مائدة مفاوضات تحرير التجارة العالمية ويقبلون بتحرير التجارة بشكل متعدد الأطراف ويعكفون عن تحرير التجارة الداخلية والسياسات الاقتصادية التي ينتهجونها في إطار تكتلهم الاقتصادي⁽¹⁾.

ثانيًا: هناك بعض الآراء ذهبت إلى أن التكتلات الاقتصادية كانت وراء مباحثات جولة طوكيو ومباحثات جولة وينهام أيضًا وذهبت إلى أن التوسع الأول للاتحاد الأوروبي تمثل في الرغبة في تقييد السياسة الزراعية أيضًا كان وراء رغبة الولايات المتحدة الأمريكية في المباحثات، وردًا على أصحاب هذه الآراء ذهب البعض أيضًا إلى أن سياسة الاتحاد الأوروبي الزراعية قد سببت مفاوضات طوكيو وأن الإقليمية لم تؤد إلى تحرير التجارة بل أدت إلى زيادة استخدام القيود التجارية والحصص، وإذا افترضنا أن هذا صحيح وأن الإقليمية هي التي دفعت إلى جولات مفاوضات التجارة العالمية فإن ذلك كان يتطلب وجود هيكل تفاوضي بمقتضاه تمثل القوة التعويضية لأعضاء منظمة التجارة العالمية بناء على هذه المباحثات وهذا ليس صحيحًا، وفي النهاية استند أصحاب هذه الآراء إلى تقرير منظمة التجارة العالمية عام ١٩٩٥م والذي ذكر أن انتشار التكتلات الاقتصادية أدى إلى نجاح جولة أوروغواي نظرًا للخوف من أن يؤدي الفشل في الجولة إلى انقسام العالم إلى تكتلات إقليمية متصارعة والواقع أن هذا ليس صحيحًا فالسبب الأول يرجع إلى أن الخوف من الانقسام الإقليمي لم يكن السبب في جولة أوروغواي وذكرت بعض الآراء أن قيام تكتل الأبيك أدى إلى موافقة الاتحاد الأوروبي على تقييد السياسة الزراعية، وهذه الآراء ليست صحيحة؛ لأنه لم يتم الإعلان عن تكتل الأبيك وطبيعة السياسة التي يتبعها في أنه يقوم على سياسة التمييز وأن تحرير التجارة العالمية سوف يصبح بعيد المنال. والسبب الثاني يتمثل في أن الشرط الأساسي للاتحاد لكي يكمل المفاوضات هو أن يقوم بالإصلاح الزراعي، والدليل على ذلك أن كلاً من ألمانيا وإنجلترا قامتا بالضغط على فرنسا وتمت الموافقة على الإصلاح الزراعي واستكملت المفاوضات⁽²⁾، وبناء على ذلك فإن التكتلات الاقتصادية لم تساعد على مفاوضات التجارة العالمية⁽³⁾.

(1) Wonna Cott, Ronald J, 1996, «Free Trade Agreements : For better or Worse?» 86 (2May), PP.6667-.

(2) WTO. 1995, "Regionalism and The World Trading System," P.11.

- Hathaway, Dale E., and Merlinda D. Ingeo, 1996 «Agricultural Liberalization and The Uruguay Round» In Will Martin and L.Alan Winters, eds., The Uruguay Round and the Developing Countries: Cambridge, U.K. Cambridge University Press, OP, Cit, PP 281282-.

(3) Palmetter, N.David, 1993, «Pacific Regional Trade Liberalization and Rules of origin» Journal of World Trade 27 (5 O.October), P 49.

الضلع الثاني

سيطرة السلطات المركزية للتفاوض للتكتلات الاقتصادية على مسار المواقع التفاوضية

إذا سلمنا بأن اتفاقية التكتل الإقليمي تساعد على مفاوضات تحرير التجارة، وبناء على ذلك فهل الجهات المركزية التي تحوّل لها التكتلات سلطات التفاوض حول قضاياها تستطيع أن تساعد على تحرير التجارة العالمية؟ وقد قام بعض الباحثين بالرد على ذلك بأنه من الصعب التسليم به لأن هذا الشرط نادرًا ما يتم الوفاء به؛ لأن الفائدة التي تعود من جراء وجود عدد وفود قليلة للتفاوض في إطار المنظمة⁽¹⁾ غالبًا ما يؤدي على الصعيد العملي إلى تعقد التفاوض حول القضايا التجارية وليس تسهيل التفاوض، وقد قام أندريا ماناجارا بتقديم الدليل على ذلك من خلال استعراض الصعوبات التي واجهت الاتحاد الأوروبي للتفاوض في مجال الحماية الزراعية والثقافية⁽²⁾ في جولة أوروغواي، ومدى الصعوبات التي واجهها في جولة طوكيو أيضًا، ففي إطار جولة أوروغواي للتفاوض ظهرت الانقسامات بين كل من إنجلترا وألمانيا وفرنسا من ناحية، حيث قامت كل من إنجلترا وألمانيا بالضغط على فرنسا لتوافق على الاتفاقية الزراعية، ولكنها في نفس الوقت قامت من ناحية أخرى باتباع سياسات دفاعية «الحماية والإغراق» بناء على ذلك فإن توقيعها على الاتفاقية الزراعية لم يساعد على تحرير التجارة بل على العكس أدى إلى زيادة استخدام السياسات الحماية والإغراق في مواجهة الدول غير الأعضاء من خلال اتباع السياسات المضادة⁽³⁾.

وهناك مثال آخر في إطار مباحثات منظمة التجارة أيضًا، ظهرت الانقسامات أيضًا بين وفد الاتحاد الأفريقي حيث قاموا بإحالة المسؤولية ضد بعضهم البعض، واتضح عندما قاموا بإحالة المسؤولية إلى جنوب أفريقيا.

وبناء على ما تقدم فإن اتفاقية التكتل لا تعمل على تسهيل المفاوضات التجارية المعقدة، ويرى الباحث أنه نظرًا لاتساع الموضوعات والقضايا التي تشملها اتفاقية التكتل الإقليمي فإنه ليس

(1) Krugman, Paul R. 1993, "Regionalism Versus Multilaterally: Analytical Notes In Jaime de Melo and Arvind Panagaria eds., New Dimensions in Regional Integration, PP.58-78.

وانظر أيضًا:

- Kahler, Miles, 1995, International institutions and Political Economy of integration. Washington, D.C: Brookings Institution Press, Op, Cit, P.62.
- (2) Andria mananjari, Soamiely and Maurice chiff, 2001, «Regional Cooperation among Microstates « Review International Economics (9) (1 February) PP 4251-.
- (3) Basevi, Georgia, Flavio Delbono, and Mario Mariotti, 1994, «Bargaining With a Composite Player: An Application to The Uruguay Round of GATT Negotiations» Journal of International A Comparative Economics (3) P.161.

واقعيًا أن تتخلى حكومات الاتفاقيات الإقليمية عن التفاوض حول القضايا الحساسة وترك سلطة اتخاذ القرارات فيها لسلطات التفاوض المركزية لهذه التكتلات؛ نظرًا لأنها تشكل خطرًا على أمنها أو اقتصادها، أو نظرًا لما يترتب عليه من آثار اجتماعية وسياسية وأمنية بعيدة المدى.

والحقيقة أنه قد اتضحت حدود قدرات الدول النامية في مفاوضات تحرير التجارة العالمية، حيث أصبح نقص القدرة موضوعًا بارزًا ويرجع ذلك إلى نقص الاحتياطي لدى هذه الدول من المهارات الإدارية ونقص رأس المال السياسي الذي لو تم تكريسه لصالح اتفاقية تكامل إقليمي فلن يبقى شيء متاح لتحرير التجارة متعددة الأطراف، وقد ظهر ذلك بوضوح لشرح سلوك الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي أثناء جولة أوروغواي، فقد ظهر نقص المهارات الإدارية للدول النامية واضحًا حيث طلبت الدول النامية تأجيل المفاوضات لانشغالها بالتفاوض بشأن عقد اتفاقيات المشاركة مع الاتحاد الأوروبي⁽¹⁾.

وبناء على ذلك يصبح مدى نقص قدرة الدول النامية خاصة إذا كانت تكاليف المفاوضات لا تتناسب مع مكاسبها وظهر ذلك واضحًا في البيان الوزاري لمؤتمر منظمة التجارة العالمية بالدوحة حيث كان هناك ٥٠٠٠ كلمة تحتوي على ١٩ إشارة، ٢١ إشارة، وكان هذا يتطلب عددًا من المتفاوضين الفنيين لكي يستطيعوا أن ينقحوا هذه النصوص قبل التوقيع عليها⁽²⁾.

الفرع الثالث

تمتع سلطات التفاوض الإقليمي بقوة المساومة

الاحتكارية للتفاوض حول القضايا المعقدة

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أن تحرير التجارة على المستوى الإقليمي يكون أيسر من تحريره من خلال منظمة التجارة العالمية، هذا ما أثبتته تحرير التجارة على المستوى الإقليمي،

لمزيد من التفصيل حول نقص قدرات الدول النامية في المفاوضات متعددة الأطراف انظر:

(1) Wang,Z.K.and Alan Winters, 1998 «Africa's Role in Multilateral Trade Negotiations : Past and Future» Journal African Economics 7,p,33.

(2) Winters, L.Alan, 2001 «Post. Lometrading Arrangements: The Multilateral Alternative» in Jurgen on Hagen and Mika Widgren,eds., Regionalism in Europe Boston : Kluwer Academic Winters, L.Alan, 2002.Doha and The World Poverty Targets» Prepared for Annual Bank Conference on development Economics, World bank. Washington D.C., April25,2002 Available at< Http://econ. Worldbnk.org/View.Php?type=58confied=2002=14983>

فعلى سبيل المثال، إن الاتحاد الأوروبي يقوم باتباع سياسة تعتمد على تحرير السياسة الزراعية في التكتل ونجح في تحريره من خلال السياسة التي تتبعها، ونجح في تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وقام بحماية هذه السياسات من خلال سياسات الحماية والإغراق، وكان رائدًا في هذا المجال، أما تحرير التجارة على المستوى العالمي فلم يحظ بهذا النجاح، فعلى سبيل المثال في اتفاقية ميركوسور قامت البرازيل بتحرير تجارة تكنولوجيا المعلومات⁽¹⁾، وقامت كل من شيلي وكندا بحظر الإجراءات المضادة للإغراق على التجارة الداخلية بينهما وتمسكتا بها في مواجهة الدول الأخرى أعضاء منظمة التجارة العالمية، وبالرغم من تحرير التجارة الداخلية في إطار الاتحاد الأوروبي - استغرق فترة زمنية كبيرة حوالي ٣٠ سنة - إلا أنه خطا خطوات أسرع من تحرير التجارة العالمية، وتم استبعاد تحرير بعض السياسات كسياسة النقل والمواصلات، وتم تجاهل تجارة الخدمات والمشتريات الحكومية وبناء على ما تقدم ذكره في هذه الحالات من التحرير فإن اتفاقية التكتل الإقليمي لم تؤد إلى تسهيل التفاوض حول تحرير القضايا التجارية المعقدة⁽²⁾، ويقودنا هذا إلى أن نتساءل: هل التكتلات الإقليمية أكثر فاعلية في مجال التحرير العميق؟ وهل تم استبعاد تحرير التجارة في الإطار المتعدد بالفعل أم لا؟ وإذا كانت الإجابة بـ(لا) فهل سيحدث تقدم في تحرير التجارة العالمية أم على المستوى الإقليمي؟ وهل سيقود التحرير الإقليمي إلى تحرير التجارة العالمية وذلك لقدرة التكتل الإقليمي على فتح القطاعات أم لا؟

ويرى الباحث أن الإجابة قطعًا ستكون بـ(لا) ويرجع ذلك لعدة أسباب:

أولاً: إن اتفاقية التكتل الإقليمي الكبرى التي يكون أعضاؤها من الدول الصناعية أصبحت تأخذ نزعة سياسية، أو بمعنى أصح أصبحت تختلط فيها الأغراض السياسية والاقتصادية والاجتماعية وإن كانت الأمنية أيضًا، فعلى سبيل المثال في إطار اتفاقيات المشاركة الجديدة المعقودة بين الشمال والجنوب احتوت بنودها على مبادرات سياسية واقتصادية وأمنية وتطرقت إلى حقوق الإنسان مع الدول العربية، فإذا كان هدفها الاقتصادي يتمثل في المحافظة على هذه الأسواق

(1) Kahler, Miles, 1995, International Institutions and The Political Economy of Integration, Op. Cit, PP.6566-

(2) Hoelman, Bernard, and Michael P. Leidy, 1993, «Holes and Loopholes in integration Agreements: History and Prospects» In Kym Anderson and Richard Blackhurst, eds Regional integration and the Global trading System, Op. Cit, P.218. New York : St. Martin's Press.

- Bergstenc.fred, 1996, «Globalization free Trade» Foreign Affairs 75 (May-June) P.105.

التقليدية لهذه الدول فإنها من الناحية الأمنية تعتبر الممر الجنوبي للاتحاد الأوروبي، وإذا كان نجاح الاتحاد الاقتصادي دفعه ذلك إلى التدخل الاقتصادي والسياسي من خلال بعض النصوص التي وضعها في بنود هذه الاتفاقيات فإن كل ذلك قد تم بهدف أن تظل هذه البلاد كمستعمرات تابعة للاتحاد الأوروبي وهي البلاد التي كانت مستعمرة قديماً، وإذا كان يقوم في الماضي بفرض نظام الحماية السياسية فإنها ستصبح سياسية واقتصادية واجتماعية ولكن بطريق غير مباشر.

ثانياً: إنه على صعيد التكتلات الاقتصادية قامت الدول المتقدمة بمفاوضات مع بعضها البعض لوضع شروط للبيئة والعمل للدول النامية من خلال مبدأ المعاملة بالمثل، وعدم إعمال نظام المعاملة التفضيلية، وقامت بهذه المفاوضات مع بعضها البعض دون أن تدخل معها الدول النامية في هذه المفاوضات لقبول أو رفض هذه الاتفاقيات، وبالمقابل ستقوم الولايات المتحدة بعقد اتفاقية تجارة حرة مع شمال أفريقيا لتضيف معايير البيئة والعمل للمكسيك، أي أن الغرض هو الحد من الهجرة وتحويل هذه البلاد إلى مرتع للتلوث، وبناء على هذه الاتفاقيات فإن الدول النامية تصبح متنافسة مع بعضها البعض، وتفقد قدرًا كبيرًا من قوتها التفاوضية أمام تحرير التجارة في إطار منظمة التجارة العالمية، بالإضافة إلى هذا فإن هناك مخاطر من مثل هذه الخطط للأسباب الآتية:

١- إذا افترضنا أن طموحات التكتلات الكبرى خيرة فعلاً فإن بناء فرق متنافسة يؤدي إلى صعوبة المفاوضات النهائية.

٢- وإذا افترضنا أن التكتل الواحد في إطار منظمة التجارة العالمية أفضل فإن الدول النامية سوف تستاء من جراء الضغوط الواقعة عليها لتوافق على التوقيع على الاتفاقيات مثلما حدث في اتفاقية الاستثمار، وبناء على ذلك فإننا نرى أن التحالفات المتأصلة في اتفاقية الإقليمي الرسمية ستبقى، ولكن إذا نجحت التكتلات أكثر من منظمة التجارة في مجالات التحرير الأكثر تعقيداً مثل معايير البيئة وغيرها التي لم تتناولها منظمة التجارة، فإن هذه التكتلات سوف تقود العالم إلى حافة الهاوية، وبناء على ذلك فإن التكتلات لا تعمل على تسهيل التفاوض حول القضايا المعقدة؛ لأن ذلك يتوقف على مدى مصالحها ومن ثم تحقيق رفاهيتها الاقتصادية من جراء التحرير على المستوى العالمي.

المبحث الثاني

الاتجاهات الداعمة لدور التكتلات

في تحرير التجارة العالمية

يعتقد أن التكتلات الاقتصادية ستسهم في النهاية في تعزيز النظام التجاري الدولي وتحريره من خلال تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية بين التكتلات وتعميم الأفضليات المنوحة لأعضاء التكتل على سائر أعضاء منظمة التجارة العالمية، ويذهب أنصار هذا الاتجاه إلى أنه لا يوجد تعارض بين السياسات ما دام كل منها لا يحاول ألا يصطدم بالآخر، فلا يخفى أن التكتلات الاقتصادية تنبئ فلسفة تقديم المصلحة المشتركة للدول الأعضاء إذا ما تعارضت مع بقية مصالح الدول غير الأعضاء، وبذلك تحيز في تجارتها الخارجية لتبادل منتجات بعضها البعض فيما بينها دون التزامها بالتخفيض الجمركي على الواردات أو حتى التقليل من القيود الاستثنائية للاستفادة من الآثار الإيجابية التي تنطوي عليها اتفاقية الجات، وبناء على ذلك فإن التكتلات تؤدي إلى خلق التجارة بين الدول الأعضاء وتحقيق فوائد لكل الدول ما دام تحرير السلع والخدمات يحقق لها الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، وبناء على ذلك فإنه لا يوجد تعارض بين الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها كل من الجات والتكتلات.

وبناء على ذلك يرى بعض الاقتصاديين أن التكتلات الإقليمية الجديدة قد أصبحت وسيلة لتسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر مع تطبيق السياسات ذات التوجه التصديري، وينطبق ذلك بصفة خاصة على التكتلات الإقليمية بين الدول المتقدمة والدول النامية شمالاً وجنوباً، وبناء على ذلك لا يوجد تعارض بين الإقليمية والإطار المتعدد الأطراف⁽¹⁾.

(1) Lawrence Robert 21999/, «Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration Changing Paradings for Developing countries» P,8687-.

- Trvares de Arango, and Luis tinoe, 1998, "The Harmonization of competition policies among Mercosur countries Antitrust bulletin 43 (1) PP.4563-.

- Lawrence Robert, 1996, «Regionalism, Multilateralism, and Deeper integration," P.67.

- Ethier, Wilfred 1998, (a) «The New Regionalism» The Economic Journal, July, P.119.

- Ethier, Wilfred 1998, (b) «Regionalism in a Multilateral world» Journal of Political Economy, P.108.

ومن الدول المؤيدة لهذا الاتجاه المكسيك، وتبنت وجهة نظرها استنادًا إلى الفائدة الكبرى التي حققتها المكسيك من انضمامها إلى منطقة التجارة الحرة (تكتل نافتا) حيث ارتفعت صادرات المكسيك ثلاثة أضعاف، ومن الدول المؤيدة لها الأرجنتين والتي تأمل أن تسير في نفس الخط والانضمام إلى التكتل الاقتصادي القاري لتحقيق التنمية الاقتصادية^(١)، ومن الآراء المؤيدة لهذا الاتجاه رئيس منظمة التجارة العالمية حيث يقرر «... أن الإنجازات الإقليمية خطة أولى لتشجيع الدول على الاندماج والدخول في الاقتصاد العالمي فهي إذاً خطوة أولى نحو تحرير التجارة العالمية لأن كثيرًا من الدول المتضررة من الانفتاح العالمي تشعر بالحاجة إلى التكتل الإقليمي»، ولكنه يرى أنه في الأمد الطويل أن التكتلات سوف تفقد أهميتها؛ لأنها سوف تؤدي إلى نظام تجاري متعدد الأطراف، وقد ينعكس الأمر وتتوجه الدول نحو تكتلات اقتصادية وينحسر نظام التجارة العالمي^(٢).

وفي دراسة للأكيديوا في عام ١٩٩٥م تفترض فيها أن ترتيبات التكتل المؤسسة جيدًا قد تكون معاونة لتقوية الاتجاه متعدد الأطراف في مظاهر عديدة، منها:

أولاً: يمكن أن تساعد التكتلات الاقتصادية على تقوية التبادل التجاري الدولي، وبذلك يتم قبول القواعد الدولية الموضوعية من قبل مؤسسات التكتل الإقليمي التي ترعاها جماعات المصالح.

ثانيًا: إن المشاكل والحلول قد أعطت خبرة أثناء المفاوضات الإقليمية سوف تكون مفيدة في التخلص من الصعوبات المماثلة التي نشبت من عمليات الإطار المتعدد الأطراف.

ثالثًا: إن مفاوضات التجارة العالمية زودت التكتلات الاقتصادية والحكومات الوطنية وجماعات المصالح بالفرص، لكي تفرض التجارة المتعلقة بعملية التحرر الإقليمي الداخلي في التكتلات الاقتصادية.

(1) Blomstrom, Magnus and Arikokko, 1997, (a) "Regional integration foreign direct Investment: Aonce Ptual Fromework and Three Cases" Policy Research Working Paper, P1750, Washington, D.C.

- Blomstrom, Magnus and Arikokko 1997, "How foreign investment affects Host Countries" Policy Research Working Paper 1745, Washington, D.C. World Bank.

(٢) د. إبراهيم العيسوي: دور الدولة والتعاون العربي في رفع القدرة التنافسية (ذكاء الخالدي مناقشات) المستقبل العربي العدد (٢٥٤)، ٢٠٠٠م، ص ١٧.

رابعًا: هناك حالات أخرى، إن اتجاهات التكتل الإقليمي المستخدمة في الوصول إلى اتفاق كانت تستخدم أيضًا في تشكيل اتجاهات متعددة الأطراف، وبالعكس⁽¹⁾.

المطلب الأول

فاعلية القواعد المنظمة للتكتلات الاقتصادية

يذهب أنصار هذا الاتجاه إلى أن التكتلات الإقليمية تعتمد في الأساس على اللوائح الداخلية أكثر من اعتمادها على اللوائح الدولية، ولعل من أهم ملامح الإقليمية المفتوحة تحديد المدى الذي ستصل إليه اللوائح؛ لأن إنشاء التكتل المفتوح يزيد تلقائيًا من القدرة الاقتصادية للدول الأعضاء نظرًا لتغطية مجالات لا يتضمنها الإطار التعاقدية، وبناء على ذلك سوف نستعرض الحجج التي نادى بها المؤيدون لهذا الاتجاه في ثلاثة فروع كالآتي:

الفرع الأول

عضوية الدولة في أكثر من اتفاقية تكتلات اقتصادية

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أن عضوية الدولة في أكثر من اتفاقية تكامل إقليمي تؤدي إلى تحرير التجارة العالمية، وذلك لعدة أسباب:

١- إن عضوية الدولة في أكثر من تكتل اقتصادي تساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية.

٢- إن عضوية الدولة في أكثر من تكتل اقتصادي تساعد على تحرير التجارة متعددة الأطراف، وقد ترى الباحثة (Freund) أن التكتلات تساعد على تحرير التجارة العالمية، فالواقع أن وجود عدد من الاتفاقيات الإقليمية وتحديد فترة انتقال يكبد الدولة موارد مالية كبيرة أثناء التفاوض للانضمام إلى التكتل، كان من الأجدى أن تركزها في تحرير التجارة متعددة الأطراف، كما أن غالبية الدول تطبق قواعد منشأ متعددة تختلف باختلاف مناطق التجارة الحرة التي تشترك بين الدول الأعضاء في تكتل إقليمي معين⁽²⁾.

(1) **Prafsung Hoopark**, The Current Status and Prospects of Regionalism and Multilateralism in The World Economy graduate s.School – al of International Studies Korea University THTT.www. ecsant.org/ Conference Pook htm, P.16.

(2) **Freund Carline**, 2000, «Spagett Regionalism» Frinance Disussion Papers 680. Board of Governors of The Federa Reserve System, September.

بينما يرى (MULAT) عكس ذلك، حيث ذهب إلى أنه على الرغم من أن عملية التكتل الاقتصادي تبدو معقدة وخارج السيطرة، فإن المصاعب التي تواجه الدول في حالة عضويتها في أكثر من تكتل إقليمي يمكن التغلب عليها، وبناء عليه لا يجب إحباط محاولات الإصلاح والسعي إلى التعاون والاندماج، فلا يجب النظر إليها على أنها عائق أمام الإصلاح، بل يجب اعتبارها انعكاسًا لرغبة مبدئية في الوصول لهدف الاندماج المثالي، ويمكن لكل التجمعات الإقليمية المساهمة بطرق مختلفة في تنفيذ اتفاقية التكتل الإقليمي إذا استطاعت أن تبني سياسة تنسيقية، فعلى سبيل المثال تبنت اتفاقية المجموعة الاقتصادية الأفريقية التي عقدت في هراري في يونيو من عام ١٩٩٧م بروتوكولاً حول العلاقات بين المجموعة الاقتصادية الأفريقية والمجموعات الاقتصادية الإقليمية، ويستهدف هذا البروتوكول دعم هذه المجموعات من خلال تبني سياسة تقوم على تنسيق التجارة البينية من أجل تمهيد الطريق إلى المجموعات الاقتصادية الأفريقية، كما دعا إلى إعادة تنظيم السياسات الاقتصادية العامة والإطار التنظيمي، وبناء على هذا الرأي يصبح التكتل الاقتصادي قادرًا على مواجهة التوترات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي قد تطرأ أثناء التنفيذ^(١).

وقد أيد (Mc Carthy) هذا الرأي حيث اقترح لكي يتسنى لهذا البروتوكول وغيره تحقيق أهدافه الاندماجية أنه لا بد من تبني اتباع النظريات السياسية من جديد لتوضيح وسائل تنفيذ أهداف التعاون والاندماج ويقترح اتباع النظرية الوظيفية في تنفيذ التكتل الاقتصادي، والمقصود هنا بوجه عام اتباع ترتيبات تعاونية تسعى لتنفيذ مشروعات أو خطط تنمية قليلة وإن كانت محددة وذات تأثير سلبي واضح. فالاندماج الأوسع نطاقاً يتم تدريجياً وبخطوات صغيرة لا يتم من خلاله مجابهة القدرات المؤسسية والتقنية السياسية للدول بمطالب غير واقعية، ومن ضمن مزايا هذه الاستراتيجية مرونتها وعمليتها في تجنب المعوقات التي تواجه التكتل وعدالة التوزيع والتكاليف والمزايا ويؤخذ على هذا الاتجاه أنه لا يستطيع أن يتعامل مع المعوقات المالية والمادية والتقنية التي تواجه التجارة، والتي لا يمكن التعامل معها من خلال السياسات التجارية^(٢).

ويرى الباحث أن الواقع يعكس وضعا مختلفاً، فعملية إنشاء وتقوية المجموعات الاقتصادية الإقليمية بوصفها دعائم الوحدة القارية تخدماها المشاكل المؤسسية والإدارية والسياسة، فمن ناحية هناك عدد محدود من التكتلات الاقتصادية التي يمكن القول إنها أحرزت تقدماً ملموساً في اتجاه التعاون والاندماج الإقليمي مثل الاتحاد الأوروبي والآسيان والميركوسور، وبالمقابل

(1) Mulat, T. 1998, «Multilateralism and Africa's Regional Economic Communities» Journal of World Trade 32 (4): 15/.38.

(2) Mccarthy, 1995, «Regional Integration: Part of The Problem or Part The Answer ? Ins: Ellis (eds.), Africa Now: People, Policies and Institution. London : James Currey. PP.211- 231.

فإن تكتل سادك والأيكواس بالرغم من أنها يتمتعان بتاريخ تنظيمي أطول من غيرهما إلا أنهما قاما بتطوير بروتوكولات شاملة تتناول الأبعاد المختلفة للتعاون والاندماج، فقد تخطت كل من المجموعتين مرحلة رؤية التعاون الاقتصادي بوصفه ينحصر فقط في تحرير التجارة، فقد أدرك أعضاء التكتل منذ أمد بعيد أن تحرير التجارة لن ينتج عنه سوى قدر محدود من النجاح، حيث إن معظم الدول الأفريقية لا تملك الكفاية من السلع والخدمات المنتجة محلياً التي تتيح لها المشاركة في مثل هذه العلاقات التجارية على أسس متوازنة. ففي إطار التكتلات توجد قلة من الدول تكون قادرة على أن تهيمن على التكتل الإقليمي، ومن ناحية أخرى تعكس المعوقات المؤسسية والإدارية في تكتلات الدول النامية، وهي في أولى مراحلها الكثير من الصعوبات والتي تتعلق بالبنية الأساسية الإدارية اللازمة من أجل دفع التعاون الاقتصادي والاندماج، حيث يشترط نجاح التكتل، كما يتطلب بذل العديد من الجهود المشتركة من كل الدول الأعضاء من أجل التنمية العادلة والاندماج وترشيد الهياكل الإنتاجية في جميع أنحاء التكتل الاقتصادي، وخاصة في مجال الصناعات الأساسية والزراعة، كما يتطلب بذل العديد من الجهود من أجل تطوير برامج شاملة للبنية الأساسية مثل الطرق والسكك الحديدية والموانئ والاتصالات والطاقة؛ ولذلك يتطلب أن يبدأ في التحرير التدريجي للتجارة ويتمثل في خفض الجمارك تدريجياً وغيرها من الحواجز والعوائق أمام التجارة الداخلية وتوحيد إجراءات حماية التجارة الخارجية، بالإضافة إلى دمج الأسواق الوطنية المنعزلة في أسواق الدول الأعضاء في التكتل، بالإضافة إلى أن عضوية الدولة في أكثر من تكتل إقليمي تزيد من صعوبة التنسيق الأفقي، حيث إن الدول الأعضاء تسعى نحو التعاون والتكتل بسرعات مختلفة في مختلف التكتلات التي تنضم إليها، بالإضافة إلى أن تكاليف العضوية تزداد بزيادة عدد التكتلات المنضمة إليها، بالإضافة إلى المعوقات التي تتعلق بصعوبة التمويل والإدارة بزيادة عدد التكتلات الاقتصادية وتغير كيان العضوية مما يزيد من صعوبة استمرار نجاح التكتل الاقتصادي بالإضافة، إلى المعوقات التي تتعلق بالشكل الهندسي للأقاليم المختلفة، حيث إن هناك أنماطاً مختلفة من العلاقات بين الدول يمثل بعضها درجة عالية من الاندماج، فعلى سبيل المثال نجد كلاً من جنوب أفريقيا وبتسوانا وليستو وناميبيا وسوازيلاند أعضاء في اتحاد جمارك جنوب أفريقيا (ساكو) كما أن كلاً من هذه الدول باستثناء بتسوانا أعضاء في الاتحاد النقدي الموحد (CMA) وفي الوقت ذاته فإن كل أعضاء (السادك) باستثناء بتسوانا هم أيضاً أعضاء في الكوميسا. ومن ناحية أخرى توجد اتفاقيات تجارية ثنائية ما بين بتسوانا وزيمبابوي ومالاوي وبتسوانا وزيمبابوي وموزمبيق وتنزانيا وناميبيا وبين دول جنوب أفريقيا وكل من ملاوي وموزمبيق وزيمبابوي؛ ولذلك فمن أجل زيادة قدرتها على لعب دور أكثر فاعلية يتعين وضع نمط تنظيمي يأخذ بعين الاعتبار مختلف إجراءات التعاون والاندماج داخل كل هذه المناطق الاقتصادية في

إطار التكتلات المنضمة إليها وهذه الخطوة غاية في الأهمية من أجل الربط بفاعلية ومنطقية بين السياسات والبرامج، ومن أجل السعي لاستغلال الموارد المتاحة عن هذا الاندماج بوسائل تقوم على التنسيق والانسجام، بالإضافة إلى أن عضوية التكتل تأخذ في اعتبارها جانب العرض، أي موافقة الدول الأعضاء في التكتل الإقليمي على التوسع بضم أعضاء جدد إليها؛ لأن الدول الأعضاء في التكتل الإقليمي تتخذ القرار بقبول أو رفض عضو جديد إلى التكتل بعد مقارنة الفوائد التي ستعود عليها من جراء تحرير التجارة الداخلية بين الأعضاء الجدد مقارنة بالخسائر التي سوف تكبدها من جراء انضمام الأعضاء الجدد إلى التكتل وحصولهم على نفس مزاياها من النفاذ إلى أسواق الدول الأعضاء في التكتل، والدليل على ذلك النتائج التي تترتب على التداخل في هذه الاتفاقيات مما يخلق التضارب في المصالح، فعلى سبيل المثال إن شيلي عضوة في أكثر من اتفاقية تكامل إقليمي، وكان لاتفاق شيلي مع السوق المشتركة لأمريكا الجنوبية تأثير سيم على اقتصادها وإحدى المشكلات التي واجهت شيلي أن الدول المشاركة لها في اتفاقيات التكتل الاقتصادي ظنت أنها تتباحث حول دخول سوق تحقق لهم حماية ضد السياسات التجارية المضادة، ولكنها اكتشفت أن شيلي عضوة في أكثر من تكتل وتتبع السياسة نفسها مع بقية الأعضاء الآخرين، أي أن دخولها السوق الشيلية بمفردها لم يتحقق للدول الأعضاء في الاتفاقية، ولكن تحقق لجميع الدول الأعضاء في اتفاقيات التكتل الإقليمي الأخرى، وقد قامت هذه الدول بالاحتجاج، فقامت شيلي بتخفيض الرسوم الجمركية على الصادرات من الدول المحتجة، فكان الرد على احتجاجات الآخرين ضد الامتيازات للدول المحتجة، وأدى التهديد بهذا الاحتجاج إلى ضعف كل الامتيازات الممنوحة لشيلي بمقتضى نصوص هذه الاتفاقيات⁽¹⁾.

كما تؤدي عضوية الدول في أكثر من اتفاقية تكامل إقليمي إذا كانت الدول الأعضاء معها متعارضة المصالح إلى أن كل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي يجب أن تضع نفس الرسوم الخارجية، فعلى سبيل المثال إن كلاً من بوليفيا وكولومبيا والإكوادور وبيرو وفنزويلا أعضاء في مجموعة إنديان (اتحاد جمركي) بينما كولومبيا وفنزويلا عضوتان في منطقة التجارة الحرة مع السوق الجنوبية المشتركة، ومن ثم فإنه يترتب عليها آثار غير مفيدة وتضعف العضوية في أكثر من اتفاقية تكامل إقليمي إذا اختلفت صورة الاتحاد بين منطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي، ومن ثم فلا يؤدي إلى تحرير التجارة العالمية، بالإضافة إلى أن طرق إدارة اتفاقيات التكتل الإقليمي تختلف من تكتل لآخر، الأمر الذي يؤدي إلى أن تصبح الالتزامات متناقضة مع بعضها البعض، ويترتب

(1) Harrison, Glenn, 1997, «Trade Policy Options for Chile: A Quantitative Evaluation» Policy Research Working Paper 1783, World Bank, Development Research Group, Trade, Washington, D.C. Available at < <http://econ.worldbank.org/resource.php?tye=5>>

على ذلك كتلة من القواعد المعقدة التي يلتزم بها الدول والتجار⁽¹⁾، وأسوأ الأمثلة التي ذكرت هي الدول الأفريقية، فعلى سبيل المثال إن كلاً من ناميبيا وسوازيلاند عضوتان في اتفاقية الكوميسا، وفي الوقت نفسه أعضاء في الاتحاد الجمركي لجنوب أفريقيا وتجمع شرق أفريقيا والذي يضم كلاً من كينيا وأوغندا، وبناء على ذلك فإن أغلب الاتفاقيات التي وقعت عليها هذه الدول مع دولة أخرى متعارضة؛ لأنها تحمل الدول التزامات متناقضة. وأخيراً، فإن عضوية الدولة لأكثر من تكتل اقتصادي لا تضمن حرية الدخول إلى كل هذه الأسواق، وبذلك ينهدم الأساس الذي بني عليه هذا الرأي، ولكن بوجه عام وعلى الرغم من عضوية الدول في أكثر من تكتل اقتصادي تبدو معقدة في حالة عضوية الدولة في أكثر من تكتل اقتصادي وتبدو خارج نطاق السيطرة، فإن هذه المصاعب لا يمكن التغلب عليها؛ ولذلك فإن عضوية الدولة في أكثر من تكتل إقليمي لا تؤدي إلى تحرير التجارة العالمية⁽²⁾.

الفرع الثاني

تعميق اتفاقيات التكتلات الاقتصادية والرفاهية الاقتصادية

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أن تعميق اتفاقيات التكتلات الاقتصادية تساعد على تحقيق الرفاهية الاقتصادية، وفي هذا الصدد قاموا بالتفريق بين مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية.

أولاً: اتفاقيات مناطق التجارة الحرة

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أن إقامة مناطق التجارة الحرة يعوق الإطار المتعدد الأطراف في البداية، ولكنه يساعد على تحرير التجارة في الأجل الطويل؛ لأنه في إطار مناطق التجارة الحرة فإن كل عضو يترك له حرية تحديد تعريفته الجمركية الخاصة به وترتفع الحواجز بين الدول الأعضاء، الأمر الذي يساعد على تحرير التجارة العالمية⁽³⁾.

(1) Harrison, Glenn, 2002 «Trade Policy Options for Chile : The Importance of Market Access World Bank economic Review 16 (1).P.49.

(2) Harrison, Glenn, 2002 «Trade Policy Options for Chile: The Importance for Access Market World Bank economic Review 16 (1) P.79.

(3) Levy, Philip. 1995 «Free Trade Agreement and Inter-Bloc traffis» January yale University, New Haven, Conn Processed. Op, Cit, P.119.

وذلك للأسباب الآتية:

١- إن الرسوم مع الدول الأعضاء تظل صفرًا، ومن حق كل دولة استيراد منتجات من الدول غير الأعضاء، وهذا يقلل التباعد التجاري.

٢- إنه نتيجة للتحويل التجاري فإن الدول غير الأعضاء ذات الرسوم الجمركية المرتفعة تقوم بتخفيض الرسوم الجمركية أقل قليلًا من الرسوم الجمركية بين أعضاء منطقة التجارة الحرة؛ ولذلك فإن الدول الأعضاء في منطقة التجارة تستطيع الحصول على العائدات الجمركية دون أن تفرض ضرائب على التجارة الداخلية^(١)؛ ولذلك فإن المنافسة في إطار مناطق التجارة الحرة تقلل الأسعار، وبالتالي تساعد على تحقيق الرفاهية الاقتصادية للتجارة متعددة الأطراف.

٣- إذا تم فرض رسوم جمركية منخفضة على الواردات تعد مدخلات للصناعة لإنتاج يصدر إلى دولة عضو في اتفاقية حرة فإن ذلك يساعد على تحرير التجارة العالمية ومنع المنتجات الرديئة^(٢).

وقد قام كلٌّ من Bawgwell and Staiger بتوضيح مثال على ذلك فقاما بافتراض أن العلاقات التجارية بين دولتين تمر بثلاث مراحل^(٣):

المرحلة الأولى: تبدأ كل دولة بالتفاوض مع أطراف أخرى على إقامة منطقة تجارة حرة في المستقبل، ويؤدي ذلك إلى حدوث قدر من التوتر في العلاقات التجارية بينها لاحتمال أن تقوم الدول الأعضاء برفع جماركها في مواجهة الدول غير الأعضاء.

المرحلة الثانية: إن كلاً من الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة تقوم بتحديد التعريفات الجمركية الخاصة بها بما يساعد على تحقيق الرفاهية الاقتصادية لكل الدول الأعضاء والتي يعبر عنها بمجموع فائض كل من المستهلك والمنتج والإيراد الجمركي.

(1) Levy, Philip. 1997 «A political Economy Analysis of free Trade Agreement» P.19.

- Grossman, Gene M., and Elhanan Helpman 1995 «The Political of free Trade Agreements» 85 (4) P.667.

(2) Panagariya, eds., Trading Bloc: Alternative Approaches To Analyzing Preferential Trade Agreements, P.335. Combridge, Mass: Mit press.

(3) Begwell, Kyle and Robert W.Staiger, 1997a «Multilateral Tariff Cooperation During The formation of free Trade Areas, International Economic Review, 38,May P.2.

المرحلة الثالثة: هي مرحلة التطبيق الكامل لاتفاقيات مناطق التجارة الحرة، فتقوم كل دولة بإعادة تحديد مستوى الجمارك الذي تطبقه عند أقل مما كان عليه في المرحلة الانتقالية، ويرجع ذلك إلى الانخفاض الفعلي في حجم التبادل التجاري بين الدولتين نظرًا لحدوث قدر من تحويل التجارة لصالح الشركاء الجدد في اتفاقيات مناطق التجارة الحرة ومن ثم ينتهي الباحثان إلى أن مناطق التجارة الحرة تدعم التحرك نحو تحرير التجارة متعددة الأطراف في الأجل الطويل⁽¹⁾.

ثانياً: الاتحادات الجمركية ودورها في تحرير التجارة العالمية

يذهب أنصار هذا الرأي إلى أن الاتحادات الجمركية تعوق تحرير التجارة العالمية؛ لأن تكوين الاتحادات الجمركية أكثر تعقيداً من إنشاء مناطق التجارة الحرة؛ لأن توحيد الرسوم الجمركية في الاتحاد الجمركي يحتاج إلى تنسيق سياسي مستمر لمعالجة الاختلافات التي تنجم عن استخدام السياسات الحماية والإغراق في مواجهة الدول الأخرى، وتنطوي على فقدان الدول لسيادتها في السياسات التجارية الخارجية بالرغم من أن هذه الاتحادات في البداية تقدم تكاملاً بين الأسواق الداخلية للدول الأعضاء وتكاليف اقتصادية زهيدة، وتستطيع تجنب الرسوم الإدارية والارتباك المصاحب لقواعد المنشأ، إلا أن تطبيق السياسات الحماية والإغراق ونظام الإعانات ومعايير التصنيف والأمان والتوافق والاعتراف - كلها - التي يطبقها الاتحاد الجمركي تعوق تحرير التجارة العالمية لحرمان دخول السلع التجارية لغير الأعضاء من الدول إلى الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي⁽²⁾.

وقد قام كل من Bagwell and Staiger بتوضيح ذلك من خلال افتراض أنه في المرحلة الأولى ينقسم العالم إلى قسمين، ويتكون كل منهما من عدة اتحادات جمركية، وفي المرحلة الثانية تسعى الاتحادات الجمركية في كل منطقة إلى الاندماج، مما يثير المخاوف من ارتفاع تكلفة الحروب التجارية في المستقبل، ومن ثم تشهد الجمارك في الإطار متعدد الأطراف قدرًا من الانخفاض في المرحلة الانتقالية، وفي المرحلة الثالثة والأخيرة يصبح لدينا اتحاد جمركي واحد في كل من المنطقتين

(1) Bagwell, Kly and Robert W.Staiger, 1997a «Multilateral Tariff Cooperation During The formation of free Trade Areas» PP.34-

(2) Panagariya, Arvind and R.Findly 1996, "A Political. Economy Analysis of Free Trade Areas and Custome Union" PP 56-58.

- Krueger, Anne, O, 1997, "Free Trade Agreements Versus Customs Union" Journal of Development Economics, P.54.

يتمتع بقدر كبير من السيطرة على الأسواق وقادر على رفع جماركه الخارجية عما كانت عليه في المرحلة الأولى، وينتهي الباحثان إلى أن الاتحادات الجمركية تعوق تحرير التجارة في الأجل الطويل؛ لأن الاتحاد الجمركي ينطوي على إقامة مؤسسات مشتركة لتنفيذ السياسة الجمركية ولضمان تحقيق الأهداف الاقتصادية... إلخ للتكتل، وكثيراً ما تسعى الدول الأعضاء إلى تحقيق أهداف سياسية كتوفير الأمن والديمقراطية وغيرها كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي والميركوسور⁽¹⁾.

كما أكد شيف أن تعميق درجة التكتل هو أمر يحتاج إلى ميزانية مكلفة، وخاصة عندما تختلف الدول في الحجم وهيكل الإنتاج والدخل؛ ولذلك فإذا كان التكتل بين شمال وجنوب فيجب أن يكون في صورة اتحادات جمركية، ويوضح الباحث أنه على الرغم من أن منطقة التجارة الحرة تستلزم قدرًا من التنسيق بينها في قواعد المنشأ إلا أنها تظل تكاملاً أقل عمقاً من الاتحاد الجمركي لا يستبعد الموارد المالية التي تتكبدتها الدول⁽²⁾.

المطلب الثاني

إصلاح النصوص التشريعية للجات

لضمان فعالية تنفيذ الالتزامات

مما لا شك فيه أن القواعد التي وضعتها الجات للتكتلات ليست قواعد كاملة، فهي تحدد وتضع قواعد النماذج الإقليمية التي يجب أن تكون، ولكن هذه القواعد غير كافية ولا يتم تنفيذها من قبل التكتلات كما رأينا من استخدام التكتلات لقواعد المنظمة، فمنها للأسواق والحماية والتحول التجاري، وإذا نادينا بالتمسك بقواعد الجات الحالية فإننا لن نصل إلى أي إصلاح للنظام القانوني المثالي للتكتلات الاقتصادية؛ لأن قواعد الجات هي قواعد غير ملزمة، كما أنه في حالة وقوع الإغراق مثلاً فإن المنظمة لا تتدخل من تلقاء نفسها بل تشترط أن يتقدم أحد العضوين بإحالة النزاع إليها. كما أن منظمة التجارة العالمية لا تتدخل في تحديد السياسات الداخلية للتكتلات

(1) Bagwell. Kyle and Robert W.Staiger 1997 (6) «Multilateral Tariff Cooperation During The Formation of Customs Unions,» PP.4245-.

(2) Schiff, Maurice, 2001, "will the real Natural Trading partner please stand up" Journal of Economic integration 16 (2,june) P.245.

- Henrekson, Magnus, Johan Torstensson, and Rasha Torstensson, 1997, «Growth Effects of European Integration» European Economic Review 41 (8, August) P.537.

فليس لها القدرة على إجبار التكتلات على تحرير التجارة إذا قامت بسياسات تخالف قوانين الجات؛ ولذلك قام بعض الفقهاء باقتراحات^(١) لتحسين قواعد الاتفاقيات الإقليمية.. على ما يلي:

الفرع الأول

تحديد التعريفات الجمركية في الاتحادات الجمركية لإحداث التوازن بين التكتلات الاقتصادية والإطار متعدد الأطراف

يصبح من الضروري لتحقيق التوازن أن يتم تناول مثل هذه المسائل في الإطارين الإقليمي ومتعدد الأطراف على حد سواء والاعتراف بوجود مستويات وسرعات مختلفة للتكامل لتحقيق مثل هذا التعاون باعتبار أن الهدف الأسمى لتطوير التعاون الدولي في هذه المسائل على أي من مستويات الحكم هو خلق مناخ يتيح منافسة ذات كفاءة اقتصادية على المستوى العالمي^(٢).

يرى باجواتي وستيجر أن اتفاقيات التجارة الحرة تضعف من قدرة منظمة التجارة العالمية على التعامل مع المفاجآت التي تنشأ من السياسة التجارية لإحدى مناطق التجارة الحرة، أو بالتالي فإنها تضعف من قدرة المنظمة على تحرير التجارة العالمية؛ لأنها تؤدي إلى اضطراب الاقتصاد العالمي نظرًا لاتباع تعريفات جمركية مختلفة مما يؤثر على الرفاهية الاقتصادية^(٣)، كما يرى باجواتي أن مناطق التجارة لا تضمن أن يحدث تحسن في العلاقات الاقتصادية العالمية؛ لأنها ينتج عنها العديد من المشاكل التي تتمثل في الآتي:

١- إن سياسات الاستثمار والمنافسة والسياسات اللاتمحيية والقواعد حول الرشوة والفساد قد أصبحت تدرج مؤخرًا ضمن المسائل التجارية، وفي ظل العولمة أصبحت التجارة والاستثمار تحدث نتيجة لقرارات الشركات الكبرى في إطار إستراتيجية إنتاج دولية ولم تعد نتيجة لبدائل الاختيارات الاقتصادية المطروحة أمام الدول.

(1) La hiri, Sajal, 1998, «Regionalism Versus Multilateralism», p 20.

- Nagarajan, Nigel, 1998, «Regionalism and WTO: New Rules for The Game? P.138.

(٢) لمزيد من التفصيل حول التجارة والرفاهية وتحقيق التوازن العام انظر:

- Gasiorek, E.Michael, Alasdair smith and Anthony J.Venables, 1992, «1992 Trade and Welfare».

- «A Generale Quilibrium Model» in L.Alan Winters ed., Trade Flows and Trade Policy After 1992." Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, pp 175209-.

(3) Bagwell, Kyle, and Robert W.Staiger 1998, «Will Preferential Trading Arrangements Undermine The Multilateral Trading System?» Economic Journal 108 (July), P 162.

٢- إن المنافسة في العديد من الصناعات قد أصبحت منافسة دولية، وبالتالي فالمؤسسات العالمية تنافس في منتجات عالمية في سوق عالمية، وفي ظل ذلك تؤثر اللوائح والقوانين الوطنية للمنافسة والرشوة في شروط المنافسة الدولية، مما جعلها تحظى باهتمام شريحة أكبر في المجتمع الدولي.

٣- إن ظاهرة تكامل المنتجات ليست ظاهرة إقليمية، ولكنها تحدث في إطار عالمي، وبالتالي فإنه من الخطأ العمل على وقف التعاون على المستوى الإقليمي بين مجموعة مختارة من الدول؛ لأن ذلك قد يحمل مخاطر خلق منافسة بين التكتلات الإقليمية وخطر خلق شريحة من المتمتعين بوضع متميز في إدارة الاقتصاد العالمي وشريحة أخرى من غير المستفيدين بين الدول^(١).

ولذلك قام بعض الفقهاء بطرح بعض الاقتراحات لتحقيق التوازن بين الإطارين الإقليمي ومتعدد الأطراف:

أولاً: بالنسبة للتحويل التجاري:

اقترح باجواتي أن تقوم الجات بتحديد حد أعلى للتعريف الجمركية الخارجية المشتركة وحد أدنى بالنسبة للتعريفات الداخلية داخل التكتل، وانتقد هذا الرأي على أساس أن هذا التحديد لا

(1) Bhgawati, Jagdish, 1993, «Regionalism and Multilateralism An OverView» in Jamele Melo and Arvind Panagaria.,eds., «New Dimensions in Regional integration.» Op, Cit, PP.220224-.

- وفي المقابل نجد أن هناك تكتلات استطاعت أن تحقق التوازن العام، انظر على سبيل المثال لمزيد من التفصيل نقص التوازن العام لتكتل الميركوسور حيث إنه استطاع أن يحقق توازنًا في تعريفاته الداخلية إلا أنه أخل بالتوازن العام بينه وبين تحرير التجارة العالمية.

- Flores, R, 1997, The Gains for Mercosur: A General Equilibrium Imperfect competition Evaluation» Journal of Policy Madeling 19,February,p,18.

- انظر كذلك في سياسة المنافسة العالمية:

- Graham, Edward M., and J.David Richardson, 1997, eds., «Globe Competition Policy,» Washington, D.C. Institute for international Economics P,5174-.

- Hanson Gordon. 1998, «Regional Adjustment to Trade L: Liberalization Regional Science Eurban Economics, 28,p,419.

- Yi, Sang. Seung, 1996, «Endogenous formation of customs Unions Under imperfect Competition: Open Regionalism is good» Journal of International Economics.41(August). P.77.

- انظر كذلك مناطق التجارة الحرة الآسيوية كأوضح مثال لذلك:

- Richardson, Martin, 1994, «Why free Trade Area? The Tariff also Rises» Economics and Politics 6 (1).P.96.

يضمن منع التحول التجاري إذا افترضنا أن تعريفات ثلاث كتل اقتصادية (٩٨، ٩٩، ١٠٠٪) فإن هذا لن يمنع التحول التجاري؛ ولذلك فإن تحديد التعريفات الجمركية سوف يكون مغالى فيه بالنسبة للتكتلات الجادة التي تهدف إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية ومنع التحول التجاري، ولذلك فإن هذا الاقتراح من المستحيل تطبيقه^(١).

ثانياً: بالنسبة لاتفاقيات الاتحادات الجمركية:

اقترح سير وآخرون أن يقوم أعضاء التكتل بفرض التعريفات المطبقة قبل توقيعهم اتفاقية التكتل الإقليمي؛ وذلك لكي يتفادوا الجمارك والقيود الأخرى المطبقة على التجارة، ويؤخذ على هذا الاقتراح أنه اقترح عشوائي وتأثيره محدود^(٢)، كما يرى باجواتي أن اقتراحه يجب أن يطبق على الاتحادات الجمركية. فهو لا يعترف بمناطق التجارة الحرة، ولكن اقتراحه يواجه باحتمالات قاسية - وهي حسب إحصائيات البنك الدولي - فإن معظم اتفاقيات التكتل الاقتصادي هي اتفاقيات مناطق تجارة حرة حيث كان عددها حتى أغسطس عام ١٩٩٨ م ١٦٢ اتفاقية، منها ١٤٣ اتفاقية مناطق تجارة حرة؛ ولذلك فإن من الخطأ أن تنص منظمة التجارة العالمية بالنسبة للاتحادات وتتجاهل أن تشمل القواعد القانونية مناطق التجارة الحرة^(٣).

ويرى فينجو أن التخفيضات الجمركية تقوم المنظمة بتحديددها كسعر يتم التفاوض عليه من قبل أعضاء التكتل، وذلك بالتخلي عن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ويؤخذ على هذا الاقتراح أنه يتوقف على مدى استعداد أعضاء التكتل للجلوس على مائدة المفاوضات وإقناعهم بالتخلي عن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية^(٤).

ثالثاً: بالنسبة لقواعد المنشأ:

وكما هو معروف فإنها ترتبط بمناطق التجارة الحرة، ويقترح سير ألا تكون أكثر تقييداً عما كانت عليه قبل التوقيع على الاتفاقية، وهذا اقتراح حسن، ولكن يؤخذ عليه أنه يفتح المجال أمام

(1) Bhagwati, Jagdish, 1993, «Regionalism and Multilateralism: An Overview» In Jaime de Melo and Arvind Panagaria, eds., New Dimensions in Regional integration, op, cit, p 246.

(2) Sapir, Andre, 1997, «Domino Effects in West European Trade, 1960-92.» CEPR Discussion Paper 1576. Centre for Economic Policy Research, London.

(3) Panagariya, Arvind and Pravin Krishna, 2002, «On Necessarily Welfare Enhancing Free Trade Areas» Journal of international Economics 57 (2), New York: Cabridge University Press P.337.

(4) Bhagwati, Jagdish, 1993, «Dimensions in Regional integration.» P.248.

التكتلات بالتحايل عليها؛ لأن قواعد المنشأ قواعد معقدة ومبهمه يصعب مواجهتها في ظل تقدم التكنولوجيا، فعلى سبيل المثال يطلب من الدول أن تلتزم بمجموعة واحدة من قواعد المنشأ المتفق عليها عالمياً، ويقترح ووناكوت أن تلغى قواعد المنشأ التي تختلف فيها التعريفات بين الأعضاء بأقل من ٢٪ لكل سلعة، ويؤخذ على هذا الاقتراح - رغم أنه اقتراح جيد - أن هذه القواعد لن يكون لها تأثير كبير^(١).

الفرع الثاني

مقترحات تعديل النصوص القانونية للجات

لضمان تحقيق الرفاهية الاقتصادية

هناك اقتراحات عرضت على منظمة التجارة العالمية لتنفيذ قواعد منظمة التجارة العالمية ولكنها محل معارضة شديدة؛ لأن تطبيق هذه الاقتراحات يتطلب التزاماً سياسياً من قبل الدول الأعضاء في منظمة التجارة، وهذه الاقتراحات تتمثل في الآتي:

١- إن التحديد الدقيق لعبارة كل التجارة بصفة أساسية سوف يكون تحديداً مفيداً لوضوح القيد الكمي، ولكن سيحتاج إلى أن يكون مرتفعاً بالنسبة لأنواع القيود التي ترغب الدول في الحفاظ عليها بطريقة نموذجية.

٢- اقتراح تعديل عبارة «الأكثر تقييداً للتنظيمات الأخرى المقيدة للتجارة» سوف يغطي كل قواعد المنشأ على الدول غير الأعضاء وسوف يقيد استخدام الدول لسياسة الإغراق والسياسات الوقائية وسوف يقيد التحول التجاري، أي أنها تعتبر حاجزاً سياسياً للإقليمية.

٣- يقترح سير نيفازان أن تقييد التحديد الزمني للفترة الانتقالية للتكتل بأن يقل عن خمس سنوات وأن تمتد جميع امتيازات التكتل إلى الدول الأعضاء، ولكن هذا التقييد ضار بالنسبة لاتفاقيات التكتل الإقليمي بالنسبة للتكتلات التي تقوم بتعميق درجات التكتل^(٢).

(1) Wonnacott, Ronald J. 1996, «Free Trade Agreements: for Better or Worse?» PP.6266-

- ولمزيد من التفاصيل انظر:

- Panagaria, Arvind, and Arvind Krishna, 2002, «On Necessarily Welfare Enhancing free Trade Areas» P.354.

(2) Srinivasan, T.N 1997 "The Common External Tariffs of a Customs Union: Alternati Approaches "Japan and The world Economy 9, P 447.

وبالنسبة للتعويض الواقع فإن للتعويض المالي أهمية كبيرة، ليس لأنه ذو معنى اقتصادي أكثر من تعليق التنازلات ورفع القيود التجارية عن قطاعات غير محددة على الغالب فحسب، وإنما أيضًا لأنه يكون أسهل في الرقابة التي تقوم بها منظمة التجارة العالمية كوسيلة إضافية تساعد على تحقيق الامتثال، من ناحية أولى ولأنه - من ناحية ثانية - أكثر ما يمكن الوصول إليه بالنسبة للأعضاء الضعفاء في منظمة التجارة العالمية، رغم أن هناك عائقًا محتملاً قد يحول دون حصول العضو الضعيف على تعويض فعلي من جانب العضو الأقوى، الذي يمكن أن يقتطع ما يكافئ مقدار التعويض في مجالات أخرى، كعمونة التنمية، بينما على نقيض ذلك فإن العضو الضعيف الذي يدفع تعويضًا ماليًا لعضو أقوى، ربما يواجه مشكلة التوزيع الملائم للمصادر التي يؤخذ منها التعويض^(١).

ولكن كيف يمكن تقوية آلية التنفيذ الجبري من خلال التعويض؟ ذلك بتيسير الحصول على التعويض، إن الإجراءات التي يستلزمها الحصول على التعويض في ظل القواعد القائمة في تفاهم تسوية المنازعات تتسم بالتعقيد، بسبب خضوعها لتفصيلات لا تخدم إلا الأعضاء الأقوياء، الذين يمكنهم فرض التعويض أكثر من سواهم، نتيجة مقدرتهم التفاوضية الكبيرة، التي تمكنهم من الوصول إلى اتفاقات مرضية لهم حول مستوى هذا التعويض من ناحية، والذين يتمتعون - في الوقت نفسه - بمقدرة قوية على استخدام البدائل التدخلية الفعالة المتمثلة بالتدابير المضادة، في سبيل فرض حقوقهم من ناحية ثانية. فلم لا يكون التعويض إلزاميًا وتلقائيًا وأسلوبًا للتدخل المشروع، أو تدابير من التدابير المضادة، وليس بديلًا عنها؟

والواقع أن للتعويض ميزة مهمة في القانون الدولي التجاري؛ لأنه يدعم مبادئ هذا القانون، المتمثلة في مبدأي: عدم التمييز، وتحرير التجارة. وإن ما يميز التعويض في النظام الدولي التجاري، هو أن فائدته ليست حالية، كما أنها ليست مقصورة على العضو الرايح فحسب، وإنما هي أيضًا فائدة مستقبلية، وتهم جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية، بمن فيهم العضو الخاسر ذاته، وإذا سلمنا بمنطق القانون الدولي الاقتصادي الذي يرمي إلى رفع جميع العوائق أمام انسياب التجارة الدولية، بشكل يعود بالنفع على جميع أعضاء النظام الدولي التجاري. ومما لا شك فيه أن التعويض الذي ورد تفصيله في تفاهم تسوية المنازعات يمكن أن يحقق هذه النتيجة؛ لأن طريقة دفع التعويض في إطار منظمة التجارة العالمية تمثل أصلًا في رفع العوائق أمام انسياب التجارة الدولي.

(١) خيري فنجي محمد أحمد البصيلي: تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠٠٥م، ص ٤٩٠.

بيد أن صعوبة الحصول على التعويض، تعكس ضعف آلية التنفيذ الجبري في منظمة التجارة العالمية^(١).

في الوقت الذي يمكن فيه استخدام هذا التعويض كوسيلة علاجية تساهم في تقوية النظام الدولي التجاري، من خلال جعل التعويض وسيلة للتدخل الجماعي المشروع الذي يخدم جميع أطراف هذا النظام، وليس عددًا محدودًا منهم، ويقترح جانب من الفقه - بحق، وبشكل يخدم آلية التنفيذ الجبري لصالح مجموع أعضاء النظام الدولي التجاري - أن تكون للتعويض صفتا الإلزام والتلقائية، بحيث يتم الحصول عليه، دون اشتراط اتفاق طرفي النزاع، وهنا فإن جهاز تسوية المنازعات يمكن أن يصادق تلقائيًا على طلب التعويض، بمقدار معين، على شكل زيادة نفاذ إلى السوق، يلتزم الطرف الخاسر بمنحها^(٢).

ومن ناحية أخرى يمكن أن يعمل التعويض على دعم الأمن وقابلية التنبؤ - حسب مفهوم تفاهم تسوية المنازعات - الذي لا يقصر مفهوم الأمن على الدول أو الحكومات الأعضاء، وإنما يعممه على أصحاب الفعاليات الاقتصادية المؤثرين في النظام الدولي التجاري، بحيث تكون لديهم المقدرة على التنبؤ بما يحيط أعمالهم وفعاليتهم^(٣).

ولضمان أن القطاع الذي عانى من الضرر الناتج عن الإجراء غير المتلائم مع اتفاقيات تحرير التجارة العالمي قد استفاد من التعويض، لعل من المفيد أن يفرض على العضو الخاسر أن يدفع مقدارًا ماليًا مساويًا للضرر الذي سببه باعتبار أن اتفاقيات تحرير التجارة العالمية قد اهتمت صراحة بالفعاليات الخاصة كما ذكرت. بيد أنه حسب ممارسات GATT/WTO فإن هذا التعويض المالي قد لا يعطى عن الأضرار الماضية، بمعنى أنه قد لا يكون ذا مفعول رجعي، وإذا ثار النزاع حول مقدار التعويض المطلوب، فيمكن اللجوء إلى التحكيم الملزم، كما هو قائم حاليًا في تفاهم تسوية المنازعات بالنسبة للتدابير المضادة، ولما كان من الممكن أن يتم إشراك جميع أعضاء المنظمة بالاستفادة من التعويض على أساس شرط الدولة الأولى بالرعاية، فينبغي أن يتم تحديد التعويض على أساس حجم الضرر الذي لحق بالعضو الذي أقام الدعوى أصلاً، على افتراض أنه هو المُضار من الإجراء غير المتلائم الذي اتبعه العضو المدعى عليه. وإذا رأى عضو آخر نفسه متأثرًا بشكل

(١) خيري فتحي محمد أحمد البصيلي: تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٤٩١.

(٢) ياسر خضر حويش: مبدأ عدم التدخل في اتفاقات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٤٩٣.

(٣) محمد أبو العينين: نظام تسوية المنازعات، بحث مقدم للمؤتمر الثاني، عن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاديات العربية، ص ٢٠.

أكبر - ولو لم يكن طرفاً في المرحلة الأولى من الدعوى - فيمكن لذلك العضو أن يتقدم بمطالبة إضافية لرفع مستوى التعويض^(١).

أخيراً يمكن القول: رغم أن النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية يقدم الآن وسائل علاج للأضرار المستقبلية المتوقعة فحسب، ولا يقدم علاجاً لجبر الضرر السابق، فربما يكون من المجدي إبداء أهمية لوسائل العلاج المتاحة في القانون الدولي العام، بحيث يمكن تطبيقها في إطار منظمة التجارة العالمية. ومن بين هذه الوسائل جبر الضرر Reparation بما في ذلك جبر الضرر السابق. ويمكن وضع ضوابط لهذه الوسيلة.

ويرى الباحث لتفعيل القواعد القانونية لقواعد الإطار المتعدد أن الفترات الانتقالية غير كافية بالنسبة للتكتلات التي تضم دولاً نامية ودولاً متقدمة؛ وذلك لاختلاف كل منها حيث الهياكل الإنتاجية والهياكل الصناعية وغيرها من درجات التقدم الاقتصادي لعدم قدرة هذه الدول على أن تحول اقتصادها وتحديث قطاعاتها خلال خمس سنوات هي فترة قليلة جداً لا تستطيع أن تستفيد من مزايا التكتل ويجعل هذه الدول تتحول إلى مجرد سوق للدول الأعضاء المتقدمة فيها، بالإضافة إلى قيام التكتل بتصدير السياسات الاقتصادية الفاشلة له ويحول هذه البلاد إلى مجرد مستنقع للتلوث يصب مخلفاته البيئية وغيرها. ولذلك فإننا نرى أن تمتد الفترة الانتقالية من عشر سنوات إلى ١٥ عاماً للدول النامية على الأقل وأن ينص في قواعد منظمة التجارة على القواعد التنظيمية للتكتلات التي تبرم بين الدول المتقدمة والدول النامية وأن تقوم بعمل قواعد مفصلة بالنسبة للفترة الزمنية وحقوق والتزامات الدول النامية، والمتقدمة على حد سواء، وعلى سبيل المثال أن تقوم بالنص في الاتفاقية على قواعد التعويض عن الأضرار التي تلحق الدول النامية من جراء استخدام السياسات الحمائية والإغراق، وأن ينص على قواعد الاستثمار وإجراءاته وقواعد المشتريات الحكومية، وكذلك أن تمتد القواعد التي تضعها المنظمة إلى القواعد البيئية والأمن، كما يجب أن تقوم بعمل مفاوضات للاعتراف المتبادل بالنسبة للمعايير والمواصفات الفنية والتي طالما وقفت حائلاً أمام الدول النامية وقيدت تجارتها الخارجية وقللت من نصيبها في التجارة الدولية، وأن تمتد هذه القواعد إلى جميع درجات التكتل الاقتصادي بدءاً بمرحلة المعاملة التفضيلية وانتهاء بمرحلة الاتحاد الاقتصادي؛ لأن الاتحاد الاقتصادي أصبح ينطوي على مساس خطير بسيادة الدول الأعضاء في التكتل وإن كنا نرى أن يترك للتكتل حرية انتهاج النظريات الاقتصادية التي ينتهجها لتحقيق الاتحاد الاقتصادي إلا أننا نرى أن التكتلات الاقتصادية والتي تضم دولاً متقدمة ونامية

(١) خوري فتحي محمد أحمد البصيلي: تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٤٨٣.

تنطوي على تسلط كبير من قبل الدول المتقدمة، حيث تعمل على فرض هيمنتها الثقافية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية على هذه الدول والمساس بسيادتها؛ ولذلك فإننا لا نؤيد الإقليمية المفتوحة أو التكتل الاقتصادي القاري؛ لأنه كثيراً ما تنطوي رغبة الدول المتقدمة في التكتل على ابتلاع الدول الصغيرة وفرض سيادتها وهيمنتها عليها وأن تحوّلها إلى مجرد دول تابعة لها ترغّبها تارة بالرفاهية والاقتصادية وترهبها تارة أخرى بالحصار الاقتصادي والمقاطعة الاقتصادية^(١).

المطلب الثالث

قدرة التكتل على تعزيز التفاوض

بين دول التكتل وباقي دول العالم

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أن التكتل يؤدي إلى زيادة القوة الاقتصادية للدول الأعضاء، مما يؤدي إلى زيادة أهميتها على المستوى الدولي، الأمر الذي يؤدي إلى تمتع الدول الأعضاء بميزة المساواة الاحتكارية والتي تمكنها من تحديد شروط التبادل التجاري بينها وبين العالم الخارجي وفقاً لمصلحتها الخاصة، كما أن توسيع السوق يؤدي إلى تعزيز مركز البلاد الأعضاء في التكتل، حيث إن التنظيم الإداري للتكتل يقوم بإقامة مؤسسات^(٢)، وأجهزة إقليمية هدفها توثيق التنسيق والتماسك بين البلاد الأعضاء في مفاوضاتها مع الدول غير الأعضاء لتقوية المركز التفاوضي لها لأن التكتل الاقتصادي يعطي الدول المتكاملة ككل قوة وأهمية خاصة في المجال الدولي أكبر بكثير مما كانت تحصل عليه منفردة قبل التكتل؛ لأنه يؤدي إلى قيام كتلة اقتصادية واحدة لها من القوة والأهمية الاقتصادية في النطاق الدولي ما يمكنها من إملاء شروطها ومطالبها على الدول الأجنبية بما يحقق مصالحها الخاصة^(٣).

وتفسير ذلك يرجع إلى سببين^(٤):

أ- تؤدي التكتلات الاقتصادية إلى زيادة تحكّمها في إنتاج وتداول بعض السلع المهمة وهو ما يمكنها من وضع شروط التبادل التجاري أكثر اتجاهاً لمصلحتهم.

(١) ياسر خضر حويش: مبدأ عدم التدخل في اتفاقات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٤٩٤.

(٢) د. أسامة المجدوب: العولمة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٢٠٦.

(٣) د. عبد الحميد براهيم: أبعاد الاندماج الاقتصادي العربي، مرجع سابق، ص ٢٩٢.

(٤) د. علي لطفى: التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٢٢٣.

ب - تتحكم التكتلات الاقتصادية في شراء السلع من الدول غير الأعضاء بشروط مناسبة لأعضائها؛ وذلك لأنها تمثل سوقاً واسعة للدول الأجنبية وبها يمكن هذه الدول من بيع إنتاجها بأحسن الشروط والأسعار؛ حتى لا تفقد هذه السوق ذات الأهمية الفعالة بالنسبة لها^(١).

وبناء على ذلك تعد مسألة القدرة التفاوضية لمجموعة الدول المتكتلة على المستوى الدولي أحد أهم الأسانيد المعززة للتكتل على المستوى الإقليمي، مما يتيح مشاركة كاملة للدول الصغيرة، ولكن ذلك يستلزم تمتع هذه الدول بقوة نسبية قادرة على التفاوض أولاً على المستوى الإقليمي، وهو ما قد يؤخر جهود التكتل في حالة غياب مثل هذه القدرة لبعض الدول الصغيرة.

فعلى صعيد المزايا، نجد أن مثل هذه الترتيبات تمكن مجموعة صغيرة من الدول ذات تشابه أكبر في المصالح من أن تسعى معاً لتحقيق مثل هذه المصالح، وبالتالي فهي تسمح بتقدم أكبر على صعيد تحرير التجارة واستطلاع فرص التعاون؛ بحثاً عن هذه الأهداف على أساس إقليمي، يتم في إطاره تناول القضايا على أقل مستوى للإدارة في كل دولة بصورة تتوافق مع إنجاز أهداف السياسة العامة^(٢).

من ناحية أخرى، تمثل التكتلات الاقتصادية ساحة مناسبة لتطوير أنماط جيدة للتعاون بين الدول حول القضايا الجديدة التي يطرحها النظام التجاري الدولي لعدة أسباب، أهمها:

أولاً: إن مشاركة عدد أصغر من الدول في العملية التفاوضية تجعل من الأسهل الوصول لتوافق آراء حول هذه القضايا، خاصة عندما لا يكون قد تم التوصل لأرضية مشتركة في المفاوضات السابقة في الإطار متعدد الأطراف، مما يفضل معه التركيز على مساحة أرضية مشتركة محدودة، تعطى الفرصة للدول لتجريب مداخل مختلفة، وهو أيضاً ما يتيح للمفاوضات متعددة الأطراف الاستفادة من تجارب الإطار الإقليمي.

ثانياً: بإمكان الإقليمية أيضاً كسر الجمود الناجم عن المصالح الوطنية للدول الفردية التي تخسر من جراء اتساع المنافسة أو التعاون في مجال محدد، حيث يصبح من الممكن تسهيل التجارة الدولية بسبب توصل الترتيبات الإقليمية لتجانس اللوائح وإزالة القيود في إطار الإقليم، مما يتيح للمنتجين خارج الإقليم التعامل معه على كونه سوقاً واحدة^(٣).

(١) د. علي لطفى: التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٢٢٤.

- د. إسمايل عبد الرحيم شليبي: التكتل المالي العربي ودوره في تحقيق التكتل الاقتصادي بين البلاد العربية، مرجع سابق، ص ٢٨٩ - ٢٩٠.

(٢) أسامة المجذوب: العولمة والإقليمية، مرجع سابق، ص ٢٠٦.

(٣) المرجع السابق، ص ٢٠٦.

ومن الممكن أن يقوم التعاون الإقليمي (والذي ربما لا- وليس بالضرورة- يتضمن تفضيلات) بتقوية أصوات الدول الصغيرة، فهذه الدول غالبًا تواجه خسارة فادحة عند التعامل مع بقية العالم؛ لأنها ذات قوى تساوية ضعيفة وتكاليف عالية في المفاوضات. وغالبًا ما تحتاج المفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف إلى موارد مالية أساسية ووقت ومعرفة وخبرة، وكل هذه الإمكانيات محدودة في الدول الصغيرة، وبما أن العالم أكثر من ناحية التكتل وزاد عدد القضايا المطلوب مناقشتها في الساحة الدولية نجد أن الدافع لدى الدول الصغيرة كي تتعاون مع جيرانها قد تزايد بشكل واضح أيضًا، وتستطيع الدول الصغيرة أن تقلل تكاليف المفاوضات بشكل أساسي، وفي نفس الوقت تزيد سوقها وقوتها التفاوضية عن طريق المساهمة في الموارد والتحرك معًا من أجل توضيح المصالح المشتركة، وهذا هو المرجح حدوثه.

• إذا كانت مصالحهم متشابهة (لذلك تكون تكاليف المفاوضات المتضمنة داخل التكتل منخفضة).

• إذا كانت تكاليف المفاوضات الدولية مرتفعة (وبهذا تكون دوافع قوية للتعاون).

• إذا كان هناك عدد كبير من القضايا يحتاج للمناقشة (وهذا يرجع للدوافع ويجعل من الأسهل عقد صفقات تستفيد منها كل الأطراف).

وبناء على ذلك فإن المفاوضات تساعد على تحرير التجارة، ولكن ذلك يتطلب إنشاء تجمع إقليمي «تبادل المعونة والخدمات» سوف أصوت لصالح قضيتك؛ لذا صوت لصالح قضيتي «وتستطيع الدول عن طريق الدعم التجاري لقضايا الطرف الآخر أن تحصل على أكثر مما ستحصل عليه لو كانت منفردة كطرف واحد، وحتى هذا الشكل فإنه ليس سهلاً ولا شائعاً، وغالباً سيضطر الأعضاء إلى التضحية ببعض المواقع المفضلة حتى قبل أن تبدأ عملية التفاوض الدولية؛ حيث إن التحالف يحدد الأولويات. ومن الممكن أن تكون مثل هذه الخطوات صعبة، خاصة إذا كانت المجموعة كبيرة والدول تختلف اختلافاً شاسعاً. ويحتاج التحالف أيضًا إلى ابتكار طرق للاستجابة للعروض والعقبات في المفاوضات؛ لأنه من المؤكد أن الأعضاء لن يستطيعوا أن يحققوا كل ما يأملون من البداية. وربما سيساعد إنشاء السكرتارية ووضع القواعد الإدارية المناسبة لصنع القرار هذه العمليات، ولكنها تحتاج إلى وقت وإمكانيات كافية⁽¹⁾.

(1) Andriamanjara, soamiely, and Maurice. Schiff, 2002, "Regional Cooperation among Microstates, P.54.

وهناك أمثلة للتعاون ناجحة جدًا ولكنها سطحية نسبيًا. وهذا النوع يتمثل في مجموعات دول رابطة جنوب شرق آسيا والدول الإسكندنافية في منظمة التجارة العالمية. إن مثل هذه التكتلات تساهم بمواردها في حضور الاجتماعات وتقديم صور مختصرة ومنتظمة لبعضها البعض. وإذا وافقت على قضية ما (وهي تقوم ببعض الجهود لكي تكتشف مقدمًا إذا كانت كذلك أم لا).

ربما يتكلم المثلون بالنيابة عن المجموعة، وإذا لم يكن هذا فستهتم الدول بمصالحها الخاصة بطريقة فردية⁽¹⁾.

فعلى سبيل المثال زادت دول البحر الكاريبي الصغيرة من قوتها التساومية وبمستوى عميق من خلال إنشاء السوق المشتركة لمجموعة الكاريبي في ١٩٧٣م لتساهم في موارد مفاوضاتها وتكون مواقع سياسة مشتركة، وهذا سمح للدول الأعضاء بتقليل تكاليف مفاوضاتها وكسب نفوذ أكبر خارج المنطقة وقوة تساومية أعلى مستوى في سياسات الشمال - الجنوب. وقاد المثلون من دول المحيط الهادي والكاريبي والأفريقي في مفاوضات موثيق لوميه. ونجحت دول السوق المشتركة لمجموعة الكاريبي عن طريق المساهمة بالدعم في نجاح رعاياها كي يتم انتخابهم في مراكز دولية مهمة مثل سكرتير عام الكومنولث وسكرتير عام السياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبي. وفي خلال هذه العملية أكدت على أن مصالح المنطقة في تجارة البضاعة والتعاون والتنمية قد وضعت كلها في الاعتبار⁽²⁾.

لقد كان المقصود من السوق المشتركة لمجموعة الكاريبي هو أن تعطي للمنطقة صوتًا أقوى وحوارًا أقوى كي تدافع عن مصالحها في الشؤون الدولية (بيرون) ولدى المجموعة ثلاثة مجالات رئيسية للأنشطة وهي التكتل الاقتصادي والتعاون في المجالات غير الاقتصادية (الصحة والتعليم والنقل والمواصلات)، وفي عملية الخدمات المشتركة وتنسيق السياسات الخارجية للدول الأعضاء كانت السوق المشتركة لمجموعة الكاريبي نشطة بصفة خاصة في مناقشة مسألة الدخول التمييزي إلى أسواق أمريكا الشمالية والأسواق الأوروبية والتفاوض من أجل أسعار مربحة وحصولها على امتيازات للتدفق المالي إلى المنطقة والارتقاء بمكانة الإقليم في المؤسسات متعددة الأطراف (بيرون). وقد اشتركت في المفاوضات بين دول البحر الكاريبي والهادي والأفريقي والاتحاد الأوروبي على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة منظمة التجارة العالمية ومنطقة التجارة الحرة بين الأمريكتين

(1) Winters, L. Alan "Post - lome Trading Arrangements: The Multilateral Alternative" In Jurgenvon Hagen and Mika Widgren, eds., Regionalism in Europe, Boston: Kuluwer Academic, P.153.

(2) Byron, Jessica, 1994, "CARicom in The Post -Cold Warera: Regional Solutions orcontinued Regional Contradictions?" Working Paper series 178. Institute of social Studies., The Hague.

ومؤتمر الأمم المتحدة الخاص بالتجارة والتنمية وميثاق الأمم المتحدة الخاص بقانون البحر. ثم شاركت في لجان أو اشتركت في مجالس مع كندا وكوبا واليابان والمكسيك والولايات المتحدة ومنظمة الدول الأمريكية ومجموعة الثلاث. بالطبع لا يمكن لأي دولة صغيرة أن يكون لديها القدرة المالية والمادية والبشرية كمي تدير مفاوضات مشمرة بطريقة فردية في مجالات عديدة جدًا⁽¹⁾.

كما أنها دعمت الاتصالات متعددة الأطراف مع أجزاء أخرى من العالم النامي وجعل الأعضاء من أنفسهم مشاركين كاملين في أنشطة الأمم المتحدة، هذا على الرغم من ازدواجية المنظمة في البداية بشأن قضية عضوية الدولة الصغيرة والتركيز على جعل مؤسسات الأمم المتحدة تلبي حاجات التنمية في الدول النامية في الجزر الصغيرة. وفي النهاية نجحت بطريقة جماعية في التفاوض على سلسلة كبيرة من الاتفاقيات المتعلقة بالدخول إلى السوق مثل السوق المشتركة لمجموعة الكاريبي مع كندا، ومبادرة حوض الكاريبي مع الولايات المتحدة، ومواثيق لوميه (وأيضاً مع بعض الأمم النامية الأخرى) والنظام المعمم للتمييزات مع الاتحاد الأوروبي. وبالرغم من تأثيرها التجاري والاستثماري المحدود نسبياً، نجحت السوق المشتركة في التجارة والاستثمار مع الدول الكبرى والتكتلات التجارية الاقتصادية.

إن وجود سلطة إقليمية فعالة أعلى من السلطة القومية ربما يجذب الكثير من المساعدة الأجنبية (أو حتى استثمار أجنبي مباشر) لأنه أسهل للهيئة المانحة أن تتعامل مع المجموعة كوحدة واحدة من أن تتعامل مع كل دولة على حدة. وفيما يتعلق بمؤتمر تنسيق التنمية لجنوبي أفريقيا ظهرت الأنشطة الحديثة الأكثر انتشاراً كمي تجذب كميات ضخمة من الموارد المالية الضخمة. وبحلول عام ١٩٨٨م استطاع مؤتمر تنسيق التنمية لجنوبي أفريقيا أن يضمن التمويل الخارجي لعشرين مشروعاً صناعياً ويعمل الآن للحصول على موارد إضافية لأحد عشر مشروعاً أخرى. ويتصرف مؤتمر تنسيق التنمية لجنوبي أفريقيا كآلية إقليمية منسقة مع الهيئة المانحة. على سبيل المثال: وقع قسم التجارة للولايات المتحدة في فبراير ١٩٩٦م مذكرة تفاهم مع مجموعة التنمية لجنوبي أفريقيا والتي تشمل ست مناطق للتعاون في الارتقاء بالتنمية التجارية في جنوب أفريقيا.

وبالنسبة لبقية اتفاقيات التكتل الإقليمي، لعبت المساعدة اليابانية دوراً هاماً في دول رابطة جنوب شرق آسيا في مساعدة المشاريع الصناعية الإقليمية بما فيها تجمع المحركات وإنتاج قطع الغيار، وبالمثل قام الاتحاد الأوروبي - بعد دفاعه عن الإقليمية كمبدأ - بمساعدة التكتل شبه

(1) Andrinamanjara, and Mouries, "Regional Cooperation Among Microstates" Review of International Economics 9, P.53.

الإقليمي مساعدة نشطة مثلما قام به في وسط أوروبا والبحر المتوسط وفي السوق المشتركة لأمريكا الوسطى⁽¹⁾.

وفي النهاية فإن هدف تقوية القوى التفاوضية والتساومية ليس محصورًا فقط في تكوين التكتلات بواسطة الدول الصغيرة. ويؤكد والي أن الدول التي شاركت في تأسيس التكتل الاقتصادي الأوروبي في أواخر الخمسينيات كانت تتبنى هذه الفكرة وقد شعرت أنها معًا سيكون لها فعالية أقوى في المفاوضات مع الولايات المتحدة مما لو كانت كل دولة على انفراد. ودارت مناقشات شبيهة في المملكة المتحدة لصالح الانضمام إلى التكتل الاقتصادي الأوروبي. ويؤكد والي أن هدف زيادة القوة التفاوضية خاصة بالمقارنة مع اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية يوجد أيضًا في تكوين السوق المشتركة للجنوب⁽²⁾.

المطلب الرابع

التكتلات الاقتصادية المفتوحة والرفاهية الاقتصادية

تقوم التكتلات الإقليمية المفتوحة على أساس افتراض أنها تكتلات دائمة بمعنى استمرار الظروف التي نشأت فيها التكتلات وتقدم أعضاؤها اقتصاديًا في نفس الوقت وبالأسلوب نفسه، ولكن هذا الافتراض خطأ لاختلاف التكتلات الاقتصادية على الشروط التي يحددها كل تكتل لقبول العضوية أو عدم قبولها وفقًا للجدول الزمني مما يخشى فيه من تحول التكتلات المفتوحة إلى قلاع تجارية؛ لأن إنشاء التكتلات الإقليمية المفتوحة يزيد تلقائيًا من القدرة الاقتصادية للدول الأعضاء نظرًا للتوسع في الإطار التعددي فلا بد إذًا من وضع معايير جديدة في إطار منظمة التجارة العالمية لتقييم الآثار الصحيحة للتكتلات الاقتصادية، خاصة في الوقت الذي تعاني فيه منظمة التجارة العالمية لإضفاء البعد السياسي على طابع المنظمة، مما يعني أن التحديات التي تواجه النظام متعدد الأطراف هي تحديات في أسلوب السياسات الفنية بما يعني أن الخلل الفني في النصوص القانونية التي تسمح لأعضائها بانتهاك الإطار المتعدد بدون أن تخالف أي قاعدة

(1) Bhalla, A.S., and RBalla, 1997. "Regional Blocs: Building Blocks or stumbling Blocks? New York: St Martin's Press PP.61: 63.

(2) Whalley, John, 1998, "Why Do Countries Seek Regional Trade agreements?" In Jterey A.Frandel, ed., The Regionalization of The World Economy ch3. Chicago University of Chicago Press, PP.31 – 32.

من قواعده؛ ولذلك يجب وضع تصور نهائي لشكل وطبيعة العلاقة بين الإطارين، خاصة أن التكتلات الاقتصادية تتسم بالتطور المستمر الذي لا يعرف توقفاً.

الفرع الأول

تعريف الإقليمية المفتوحة في إطار مبدأ التمييز

تم وضع اقتراح الإقليمية المفتوحة في عام ١٩٩٣ م^(١) في مؤتمر لندن على أساس أن الإقليمية

(١) يعد تكتل أبيك أول ترجمة فعلية لمفهوم الإقليمية المفتوحة لعدم اقتصار العضوية على الأعضاء الذين يجمع بينهم جوار جغرافي، ومن خلال التوسع في تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، حيث إنه يعتبر من أكثر التجمعات ديناميكية ومرونة في آن واحد لاتباعه أسلوباً مرناً غير مسبوق في تحقيق أهدافه من خلال تفاوت فترات التنفيذ، والاعتماد على خطط التحرير الفردية التي يلتزم بها كل دولة، ترجع نشأة تكتل أبيك إلى عام ١٩٨٩، وكان يضم (١٢) دولة في مطلع ١٩٩٠ م ثم انضمت كل من الصين وتايوان في عام ١٩٩١ م وأعلنتها المكسيك وبابوا وغينيا الجديدة في نوفمبر ١٩٩٣ م ثم شيلي ١٩٩٤ م ليصل عددها إلى ١٨ دولة في عام ١٩٩٧ م ومعظمهم يشارك في تكتلات فرعية أخرى للتجارة الحرة، ويضم التكتل حتى الآن ٢١ دولة عضوة من كل قارات العالم المختلفة المطللة على المحيط الهادي، وحول بعض المؤشرات على الساحة العالمية فإنه يمكن الإشارة إلى أن هذا التكتل يعد في حقيقة الأمر أكبر تجمع عالمي حيث يصل حجم الكثافة البشرية للدول الأعضاء في التكتل في عام ٢٠٠٠ م إلى (٩، ٢٣) مليون نسمة بمتوسط معدل نمو يبلغ ٨, ١ مستويًا ويصل حجم الناتج المحلي للدول الأعضاء في عام ٢٠٠٠ م إلى ٧, ١٨ تريليون دولار بنسبة مئوية تبلغ ٤, ٥٩٪ من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، ووصل حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عام ٢٠٠٠ م إلى ١, ٤٧٤ بليون دولار بنسبة مئوية تبلغ ٥, ٣٩٪ من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العام، ويعتبر هذا التكتل هو أكبر تكتل عالمي بعد الاتحاد الأوروبي، وبدل الناتج المحلي الإجمالي على أنه من المحتمل أن يصبح هذا التكتل ذا الأثر الأكبر في استقطاب الاستثمارات والتجارة الدولية خلال الأعوام الثلاثين القادمة، أما عن أهداف التكتل الأبيك كما عبرت عنها الدول الأعضاء في اجتماعها الوزاري الذي عقد في شهر نوفمبر ١٩٩٩ م في كوريا الجنوبية فتتمثل في الآتي:

- ١- دعم النمو والتنمية في الدول الأعضاء بما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد.
 - ٢- تعزيز المكاسب الإيجابية لكل من الدول الأعضاء والاقتصاد العالمي.
 - ٣- تطوير النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف.
 - ٤- تخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية على تدفقات السلع والخدمات داخل المنطقة التكتلية لمتدى أبيك وإزالة عوائق الاستثمارات المباشرة والمالية التي تنسب عبر الحدود القومية لهذه الدول.
 - ٥- تدعيم وتشجيع مساهمة القطاع الخاص في الأنشطة المختلفة للتكتل.
 - ٦- التزام التكتل بما سبق وتم الاتفاق عليه في القمة السنوية التي عقدت في عام ١٩٩٤ م بشأن منح الدول المتقدمة الأعضاء في التكتل أبيك مهلة للتحويل إلى نظام التجارة الإلكترونية بحلول عام ٢٠١٠ م وامتدت المهلة في حالة الدول الأعضاء الأقل تقدماً في هذا التكتل إلى نهاية عام ٢٠٢٠ م.
- وقد وضع جدول زمني لتحرير التجارة إلى ٢٠١٠ م للدول المتقدمة و عام ٢٠٢٠ م للدول النامية وفقاً لإجراءات وترتيبات تتوافق مع أحكام منظمة التجارة العالمية وفقاً لإعلان باجوار لعام ١٩٩٤ م، ومن المتوقع أن تمثل مفاوضات تحرير التجارة في الخدمات أصعب في عام ٢٠١٠ م، ٢٠٢٠ م نظراً لوجود توتر بين البلاد المتقدمة =

المفتوحة هي التي تضمن أن تؤدي التكتلات الاقتصادية إلى تحرير التجارة العالمية، وبالرغم من ذلك من الصعب وضع تعريف للإقليمية المفتوحة، وقد اختلفت التعريفات كالآتي:

- فقد عرفها سير نيفازان في عام ١٩٩٨م «الإقليمية المفتوحة» بالجمع بين المتضادات في حدود الدول التي تجمع بينها اتفاقية التكتل الإقليمي ولا يستطيع التمييز بين الطريقة التي تتبعها، ولكن بمجرد أن تسمح للدول بأن تنضم إلى التكتل بدون وضع شروط كالمجال الجغرافي وغيره فإنه يمكن وصف التكتل بأنه مفتوح^(١).

- وعرفها برجستين في عام ١٩٩٧م: «الإقليمية المفتوحة»: أن التكتل المفتوح له مجالات إقليمية محددة ولا تستطيع أي دولة ترغب في الانضمام إليه أن تعلن أنها تلتزم بقواعد الانضمام إليه ولكن أي تكتل يمتد خارج نطاقه الإقليمي يعرف بأنه تكتل مفتوح مثل الاتحاد الأوروبي وينتهي برجستين إلى أن الاتحاد الأوروبي يعتبر تكتلاً مفتوحاً، والحقيقة أنه حتى الآن ليس هناك اتفاقية تكامل إقليمي وفرت هذا الدخول المفتوح غير المشروط حيث إن معظم اتفاقيات التكتل الإقليمي تشترط المجال الجغرافي ولا يترك الحرية للدول المتقدمة بالعضوية لتكتل في أن تعلن عن رغبتها في الانضمام ولكن معظم الاتفاقيات تضع شروطاً خاصة بها، فعلى سبيل المثال إن اتفاقية النافتا تشترط حرية التجارة وتطبيق قواعد الاستثمار المفتوح على أن يتم تحديد فترة تحول للدول الراغبة في الانضمام للتكتل وفي كل الحالات قد يكون للدخول بالنسبة للدول غير الأعضاء الانضمام للتكتل والمعاناة من سياسة التمييز بين الدول غير الأعضاء^(٢)، وهناك مشكلة أخرى بالنسبة

= والتنمية، فإنه من المتوقع أيضاً وجود خلاف في القضايا الحساسة مثل قدرة الدول النامية على المنافسة، خاصة في الاتصالات والخدمات المالية.

- الاستثمار وتحرير تجارة الخدمات في الأبيك - سلسلة بحوث مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية - الأونكتاد ٢٠٠٩ ص ١٥، ١٦.

(1) Srinivasan. T.N. 1998, «Regionalism and WTO : Is Non discrimination Passe ? Inneo. Krueger, ed., The WTO as an international University Chicago Press, Op, Cit, P,65.

- Bhagwati, Jagdish, 1993, «Regionalism and Multilateralism : An Overview» In Jaime de Melo and Arvind Panagariya, eds., New Dimensions in Regional integration P 22.

- Mckibbin, Warwickj, 1994, «Dynamic Adjustment to Regional Integration Europe 1992 and NAFTA «Journal of Japanese and International Economy & P 422.

(2) Bergsten C.Fred. 1997, "Open Regionalism" World Economy 20. P.565.

- Bhagwati Jagdish 1991, "The World Trading System at Risk Princeton," N.J Prinecton University Press, PP.15 - 155.

- Serra, Jaime, Jose Cordoba, Gene Crossman, Carla Hills, John Jackson, Julius Katz, Perdo Noyola and Michael Wilson, 1997, "Reflections on Regionalism" Report of The Study Group on international Trade. New York Carnegie Endowment for international Peace. PP.60-64.

للرأي القائل بأن الدخول المفتوح يجعل الإقليمية معتدلة، وهي أنها قد تجعل الدول تتحمل أكثر مما تطيق، وحتى إذا كانت هناك بعض الدول تسعى إلى الانضمام فإن الأعضاء الموجودين قد لا يرغبون في ذلك أو على الأقل يرغبون بشرط التزام الدول الراغبة في الانضمام بدفع مقابل نقدي كبير، وتميل معظم اتفاقيات التكتل الإقليمي إلى أن تضع شروطاً ضد الدول غير الأعضاء، فعلى سبيل المثال عندما قام الاتحاد الأوروبي بتوقيع اتفاقية المشاركة مع الدول المتوسطة ودول الكاريبي ومجموعة الباسيفيكي وضع شروطاً تتعلق بقواعد المنشأ⁽¹⁾، وقواعد استخدام قوانين الإغراق ضد بعضها البعض؛ ولذلك فإن العضوية في الاتحاد الأوروبي هي أبعد ما تكون عن الإقليمية المفتوحة، أي أنها تتبع مبدأ التمييز، حيث إن أغلب التكتلات تضع قائمة للشروط، كما أن عملية المفاوضات للانضمام مرهقة للغاية بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فعلى سبيل المثال اضطرت المملكة المتحدة إلى أن تتقدم ثلاث مرات للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي وكذلك لاقت الدول الاسكندنافية صعوبات عندما أرادت الانضمام للاتحاد الأوروبي بعد مرور حوالي 30 سنة على إنشائه ويرجع ذلك إلى صعوبة مفاوضات الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، حيث يواجه كل عضو بقائمة من الشروط ويخضع العضو لتقارير سنوية، وفي كثير من الحالات يلزم الدول الأعضاء أن تقوم باتباع سياسات معينة لكي تنضم إلى الاتحاد الأوروبي⁽²⁾.

- دوافع الانضمام إلى التكتل المفتوح:

قام بعض الباحثين بدراسة العوامل التي تدفع الدول للانضمام إلى التكتل المفتوح، فقد أكد بعض الباحثين أن وجود تكتل إقليمي يولد قوى تجذب الدول غير الأعضاء فيه إلى الانضمام إليه واحدة تلو الأخرى بصورة متتابعة، وهو ما يطلق عليه المتواليات الإقليمية، وفكرة ذلك أن حركة واحدة من التكتل الإقليمي يمكن أن تستثير الحركة التالية؛ لأنه كلما توسع التكتل زادت تكلفة عدم الانضمام إليه لاتباع التكتل سياسة التمييز كما هو الحال بالنسبة للاتحاد الأوروبي⁽³⁾، وقام بالدوين بتفسير ذلك بأن الدول غير الأعضاء في التكتل الإقليمي تسعى إلى الانضمام إلى التكتل خوفاً من أن ينصرف عنها الاستثمار الأجنبي المباشر ويتجه إلى الأسواق الواسعة في التكتل

(1) Bergsten, C. Fred, 1997, «Open Regionalism» World Economy. 20, P.545.

(2) Yi: Sang. Seung, 1996, «Endogenous Formation of Customs Unions under Imperfect competition: Open Regionalism is Good», P.41.

(3) Baldwin, Richard E., and Anthony J.Venables, 1995, «Regional Economic Integration» In Vol.3, PP 15971644.

- Ethier, W.J, 1998, «Regionalism in a Multilateral World», P.45.

الإقليمي، وقد قام كلٌّ من بالدوين وأندريا منجنير بتقديم سبب آخر إلى أن شركات الدول غير الأعضاء تسعى إلى الانضمام إلى التكتل وتقوم بالضغط على حكوماتها نظرًا لانخفاض أرباحها؛ لأنه كلما توسع التكتل في ضم أعضاء جدد زادت التكلفة الاقتصادية التي تتكبدها الدول غير الأعضاء فيه مما يدفعها بدورها إلى طلب الانضمام إليه وتستمر عملية التوسع في عضوية التكتل تدريجيًا حتى تشمل كل دول العالم وتتحول من الإقليمية إلى تحرير التجارة العالمية متعدد الأطراف على أساس تمييزي⁽¹⁾، كما أرجع (والي) إلى أن الدول غير الأعضاء تسعى إلى الانضمام إلى التكتل الإقليمي لخوفها من العزلة في حالة اندلاع الحروب التجارية؛ لأنها في ظل التكتل الإقليمي تتمتع بحرية التجارة الداخلية مع أعضاء التكتل، وقد أشار بعض الكتاب الآخرين إلى أن تدهور معدل التبادل الدولي بالنسبة للدول غير الأعضاء في تكتل إقليمي يشجعها على طلب الانضمام إلى التكتل للتغلب على هذه المشكلة؛ لأن الدول غير الأعضاء تعاني من انخفاض الطلب على صادراتها مما يخفض من أسعار هذه الصادرات نظرًا لاعتماد دول التكتل على التجارة الداخلية، مما يقلل من استيرادها من الدول غير الأعضاء⁽²⁾.

الفرع الثاني

الإقليمية المفتوحة تفتح المجال لتحرير التجارة العالمية تدريجياً

يعتقد بعض الباحثين أن الإقليمية المفتوحة تفتح المجال لتحرير التجارة الداخلية في إطار التكتل، وكذلك التجارة الخارجية في إطار متعدد الأطراف بطريقة تدريجية، وعلى ذلك فإن الإجابة من تزويج الإقليمية من التعددية يكون عن طريق الإقليمية المفتوحة، وقد علموا ذلك بأن الإقليمية المفتوحة هي مرادف لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، بمعنى أن يكون التكتل مفتوحًا؛ لأن الانفتاح عنصر مهم للتنمية الاقتصادية، وبالتالي يعمل على تحرير التجارة العالمية، ونادوا بأن تطبقه الدول

(1) Baldwin, Richard E., Joseph F.Francois, and Richard Portes, 1997, «The Costs and Benefits of Eastern Enlargement The impact on The Eu and Central Europe» Economic Policy: European Forum 24 (April) PP.125 - 126.

- Andria mananjara, Soamiely and Maurice chiff 2001, «Regional Cooperation among Mirostates» Review of international Economics, 9 (February) P.51.

(2) Whalley, John, 1998, « Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements ? » (Chicago: University of Chicago Press NBER Working Papers. NO, 552.

النامية لأنه هو الأصلح لها، وبناء على ذلك فإذا رغبت الدول النامية في الانضمام إلى تكتل فيجب أن تنضم إلى أي تكتل يقوم على الإقليمية المفتوحة، الذي يتبنى مبدأ الدولة الأولى بالرعاية⁽¹⁾.

وقد نادي الباحثون بتطبيق المنهج المعروف في الأدبيات بمنهج (Kemp – Wan – Vanek)

- ويتطلب نجاح هذا المنهج اتباع ثلاث مراحل⁽²⁾:

المرحلة الأولى: إلغاء الحواجز التجارية.

المرحلة الثانية: تجميد متجه صافي التجارة مع الدول الأعضاء في التكتل مع باقي دول العالم غير الأعضاء.

المرحلة الثالثة: تحديد التعريف الجمركية المشتركة على أساس ألا تكون أكثر من التعريفات المفروضة قبل تطبيق الاتحاد الجمركي.

ويهدف هذا المنهج إلى تجنب تحويل التجارة، وأن تطبيق المبدأ يؤدي إلى إنشاء التجارة بما يحقق الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء والدول غير الأعضاء في التكتل، والواقع أن قيام التكتل بالمحافظة على كمية الواردات عند حجمها الأصلي يستلزم قيام التكتل بتقليل تعريفه الخارجي، مما يؤدي إلى تحرير التجارة، ويؤدي ذلك إلى تحقيق التزاوج الناجح بين الإقليمية والتعددية مما يستتبع تحرير التجارة العالمية⁽³⁾.

ويرى الباحث أن الإقليمية المفتوحة هي «شعار» أكثر منها «لفظ تحليلي» وذلك لصعوبة وضع تعريف للإقليمية المفتوحة حتى إذا قام التكتل بتبني أي تعريف من التعريفات السابقة فإنها

(1) Yi, Sang – seung, 1996, «Endogenous Formation of Customs Union Under Imperfect competition & Regionalism is Good. PP 6869-.

- ولمزيد من التفصيل انظر:

- Srinivasan T.N, 1994, «Regional Trading Arrangments and Beyond Exploring Some Options for South Asia. Theory, Empirics and Policy Report IDP- 142 World Bank, South Asia Region, Washington, D.C.

(2) Kemp. M.C. and H.Van, 1976, «An Elementary Proposition Concerning The formation of Custome Union» Journal of international Economics, PP.9597-.

(3) Cadat, Jaime de Melo, and Marcelo Olarreaga, 2001, «Can Bilateralism ease The Pains of multilateral Trade Liberalization» European Economic Review, 45. P.1.

- Pangariya, Arivind, 2000, «Preferential Trade Liberalization The Traditional Theoty and New Developments,» Journal of Economic Literature. June. P.38.

- Lawrence Robert z, 1996, «Regionalism, Multilateralism and Deeper integration” P.9.

تحتمل أكثر من معنى، ويترتب على ذلك صعوبة تحديد الإقليمية المفتوحة ووضع ضوابط تحدّد لأن يقوم التكتل نفسه بتخفيض الجمارك أو أن يقوم باستخدام إجراءات حثائية أخرى، كالقوانين الصحية وقواعد الاعتراف ومعايير التصنيف، أو يقوم بوضع قوانين للإغراق لحماية المنتج المحلي كما هو متبع في حالة الاتحاد الأوروبي؛ ولذلك فإننا نرى أن الإقليمية المفتوحة سوف تقود العالم إلى الحروب الاقتصادية، وقد أثير سؤال حول ما إذا كان من الممكن لتكتل إقليمي أن يستمر في التوسع حتى يشمل كل دول العالم محققاً حرية التجارة بدلاً من منظمة التجارة العالمية، وأن يحقق الرفاهية الاقتصادية على المستوى العالمي مما يتطلب تحرير التجارة العالمية على أساس نظرية تحرير التجارة، حيث ذهبت آراء إلى أنه من الممكن أن يتحقق تحرير التجارة في إطار تكتل يضم في عضوية كل دول العالم الأخرى ويصل إلى أعلى قوته السوقية من خلال تقليل مستوى التعريفات الجمركية فيه إلى أدنى حد نظرًا لما يترتب على انقسام العالم إلى عدد قليل من التكتلات، فإن كل تكتل يتمتع بقوة سوقية أكبر تمكنه من رفع الحواجز الجمركية؛ لأنه سوف يقود العالم إلى الحروب الاقتصادية^(١)، ويرى بعض الباحثين أن التوسع المستمر في ضم أعضاء جدد إلى التكتل الإقليمي

(١) يستحوذ على نصيب الأسد من بين التكتلات الاقتصادية الثلاثة في كل من الناتج المحلي الإجمالي وحجم التجارة العالمية في السلع. إذ يحتل أعلى معدلات سواء في الناتج المحلي الإجمالي العالمي (بحجم ناتج محلي إجمالي قدره ١٨,٧ تريليون دولار بنسبة مئوية بلغت ٥٩,٤٪ من الناتج المحلي الإجمالي) أو في التجارة العالمية في السلع (بحجم تجارة السلع بلغت ٥,٩٤٤ تريليون دولار بنسبة مئوية تصل إلى ٤٧,٢٪ من إجمالي حجم التجارة العالمية في السلع). ويأتي بعد ذلك في المراكز التالية كل من تكتل الاتحاد الأوروبي وتكتل النافتا، بحجم ناتج محلي إجمالي يصل في الاتحاد الأوروبي إلى (٦) تريليونات دولار بنسبة مئوية تبلغ (١٩٪) من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. في حين يصل حجم الناتج المحلي الإجمالي في تكتل النافتا إلى (١١,١) تريليون دولار بنسبة مئوية تبلغ (٣٥,٢٪) من حجم الناتج المحلي الإجمالي العالمي. أما فيما يتعلق بحجم التجارة في السلع، فإن تكتل الاتحاد الأوروبي يستحوذ على نصيب أكبر من تكتل النافتا. إذ يبلغ حجم التجارة في السلع في تكتل الاتحاد الأوروبي ما يقرب من (٣,٤) تريليون دولار بنسبة مئوية قدرها (٢٦,٨٣٪) من إجمالي حجم التجارة العالمية في السلع، في حين يبلغ حجم التجارة في السلع في تكتل النافتا (٢,٩) تريليون دولار بنسبة مئوية بلغت (٣٣٪) من إجمالي حجم التجارة العالمية في السلع. وبلي هذه التكتلات الاقتصادية الثلاثة العملاقة في العالم تكتل الآسيان بحجم ناتج محلي إجمالي بلغ (١,١٦٩) تريليون دولار بنسبة مئوية تصل إلى (٣,٨٪) من إجمالي حجم الناتج المحلي العالمي، وبحجم تجارة في السلع وصل إلى (١,٥١٢) تريليون دولار بنسبة مئوية بلغت (١٢٪) من إجمالي حجم التجارة العالمية في السلع. هذا، وعلى الرغم من تدني النصيب النسبي لتكتل الآسيان من الناتج المحلي الإجمالي بالنسبة للتكتلات الاقتصادية الثلاثة العملاقة التي تسبقه وهي الأبيك والاتحاد الأوروبي والنافتا (إذ بلغت نسبة الناتج المحلي الإجمالي لتكتل الآسيان إلى هذه التكتلات الثلاثة (٢٥,٦٪)، (٥,١٩٪)، (١٠,٥٪) على التوالي)، إلا أن تكتل الآسيان قد استحوذ على نسبة مئوية تبدو مرتفعة من إجمالي حجم تجارة هذه التكتلات الثلاثة في السلع، حيث بلغت نسبة التجارة في السلع لتكتل الآسيان إلى هذه التكتلات الثلاثة (٢٥,١٪)، (٤٤,٧٤٪)، (٥٢,١٤٪) على الترتيب وهو ما يشير إلى ارتفاع التجارة في السلع كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في الدول الأعضاء في تكتل الآسيان.

- World Bank, 2002, World development Indicators Database, April.

سوف يؤدي تدريجيًا إلى تآكل التفضيلات التي تتمتع بها الدولة العضو في أسواق كل دولة أخرى من باقي الدول الأعضاء، وأن الحجم الأمثل لأي كتلة إقليمي من وجهة نظرهم أن يكون عدد الدول الأعضاء فيه يؤدي إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية؛ لذلك يجب أن يضم بعض الدول وليس جميعها، ومن ثم يتجهون إلى أنه من الصعب القبول بأن التكتل الإقليمي سيستمر في التوسع حتى يشمل كل دول العالم محققًا بذلك تحرير التجارة متعدد الأطراف، ويقودنا الحديث في هذا الصدد إلى ما انتهت إليه الدراسات التي قام بها الباحثون للحروب الاقتصادية بين التكتلات في إطار الإقليمية المفتوحة ودورها في تحرير التجارة العالمية.

الفرع الثالث

التكتلات الاقتصادية المفتوحة والحروب التجارية

إن السماح بتقدم الإقليمية المفتوحة وقيام هذه التكتلات بالتوسع سوف يؤدي إلى قيام الحروب الاقتصادية؛ لأن عملية انقسام العالم إلى كتلات تجارية مفتوحة هي عملية خطيرة ذات إمكانيات تفجيرية؛ لأن هذه التكتلات سوف يصعب - مع اتساعها - السيطرة على تحرير التجارة العالمية؛ لأنه سوف يزداد الحد الأدنى للتعريف الجمركية، هذا الحد يدعمه التعاون بين التكتلات نفسها؛ لأن تزايد انقسام العالم إلى كتلات مفتوحة يؤدي إلى زيادة استخدام للسياسات الحماية ولا يتوقف الأمر عند حد عدم تحرير التجارة العالمية فقط، بل سوف يمتد الأمر إلى استخدام قوانين منظمة التجارة كأسلحة لهذه الحروب التجارية مثال قوانين الإغراق والحماية والقوانين الصحية ومعايير التصنيف، ثم تطول الفترات المطلوبة لتعويض الدول المضارة من جراء هذه الحروب، وسوف يزداد إقبال الدول على الدخول في التكتلات المفتوحة بسبب اضطرابات العلاقات الاقتصادية الدولية كضمان الدخول إلى أسواق الدول⁽¹⁾ الأعضاء معها في الإقليمية المفتوحة؛ لأنه كلما أصبح العالم أكثر تقلبًا ارتفعت أقساط التأمين لاستخدام القوى الكبرى الرسوم المضادة للإغراق والضمان ضد الأحداث غير المتوقعة من جراء السياسات الحماية والإدارية؛ لأن عضوية الدول في التكتل المفتوح تعتبر نوعًا من أنواع التأمين من عدم استخدام هذه السياسات في مواجهتها؛ لأن القوى الكبرى سوف تكسب من جراء استخدام هذه الأسلحة، وسوف تتوالى

(1) Messerlin, Patrick A. 1997, « Completion Policy and Anti-Dumping Reform» In Jeffery J.Schott, ed., The World Working System challenges Ahead. Washington D.C. : Institute for international Economics. P,3965-.

الدول النامية في الانضمام إلى التكتلات المفتوحة ويترك أمر البت في قبول عضويتها أو عدم قبولها للقوى الكبرى على حسب سياساتها والشروط العريضة التي تضعها للدول النامية لاكتساب العضوية⁽¹⁾.

وقد قام كلٌّ من فرانكلين وشتاين وواي في سنة ١٩٩٧م بتصور الحروب الاقتصادية حيث قاموا بتقسيم العالم إلى أربع قارات، وفي البداية يكون لكل قارة سياسة تجارية تتبع مبدأ عدم التمييز داخل القارة نفسها، أي أن التكتل الاقتصادي يقوم على أساس مبدأ الدولة الأولى بالرعاية داخل التكتل وسوف تستطيع كل قارة أن تحقق الرفاهية الاقتصادية، حيث سيضطر المنتجون الأجانب إلى تخفيض أسعارهم لكي يستطيعوا زيادة قدراتهم على المنافسة؛ ونتيجة لذلك سوف يعانون إما من انهيار الدخل أو خسارة في جزء من أسواق مناطق التجارة الحرة، بعد ذلك تستفيد قارة أخرى عن طريق إنشاء اتفاقية تكامل إقليمي وتحول بذلك الخسارة إلى مكسب، وبعد ذلك تفعل قارة ثالثة الشيء نفسه وتقلل الخسائر، وحتى القارة الرابعة سوف تستفيد عن طريق إنشاء اتفاقية تكامل إقليمي وتستفيد من خسارة كل القارات وتحولها إلى مكسب بالرغم من أن كل القارات تقوم على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية؛ لأن كل تكتل يقوم بتثبيت تعريفاته لتزيد من تحقيق الرفاهية ويستولي على تعريفات الخصم، وفي ظل الحروب الاقتصادية سوف تعاني الاقتصاديات الكبرى مثل الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي من ربح قليل أو متساوٍ، وباقي الدول سوف تعاني بشدة إذا كانت منضمة إلى أي تكتل منها⁽²⁾.

والسؤال الذي يطرح نفسه على بساط البحث عن الإقليمية المفتوحة في هذه الحروب هل سوف تقود إلى تحرير التجارة العالمية؟

وفي خضم العلاقة بين الإقليمية والتعددية للإجابة عن هذا السؤال فإننا نرى أن الإقليمية المفتوحة في ظل ترك باب العضوية مفتوحًا للدول للانضمام إليها، وبالرغم من سياستها القائمة

(1) Perroni, C and whalley. J. 1994, «The New regionalism: Trade liberalization of insurance» National bureau of economic (NBER) Working Papers, No. 4626.

- Borros, Perdo 1995 «Conduct effects of Gradual Entry Liberalization in Insurance» «Journal of Regulatory Economics, P.45.

(2) Frankel, Jerrey A. Ernesto stein, and shang jin wei, 1997, Regional Trading Blocs in The World Economic System. Washington D.C. Institute for International Economics, PP.2729-.

على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية لن تؤدي إلى تحرير التجارة العالمية، ولاختلاف أحجام التكتلات الاقتصادية لاختلاف المبدأ الذي تنتهجه سواء كان يتبع مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الذي ينطوي على التمييز في مواجهة الدول غير الأعضاء أو تكتل مغلق، أي يقوم على مبدأ التمييز، ويرجع ذلك إلى أن القوة الاقتصادية سوف تتحقق للتكتلات القائمة على مبدأ عدم التمييز وتستطيع أن تحقق الرفاهية الاقتصادية، وذلك لكبر حجم السوق وقوتها الاقتصادية الهائلة، وبناء على ذلك فإن هذه التكتلات هي التي سوف تتحكم في تحرير التجارة العالمية، فإذا أرادت تحقيق تحرير التجارة العالمية فإنها سوف تقلل تعريفاتها الجمركية ولم تتبع سياسات اقتصادية حمائية أو سياسة إغراق؛ لأن كل ذلك يقف حجر عثرة في طريق تحرير التجارة العالمية. كما يجب أن نشير إلى قيام الدول باتباع السياسات الليبرالية في ظل العولمة من خصخصة وإعادة هيكلة اقتصادية، ويجب أن نشير إلى أن الدول خاصة الكبرى التي تساهم بأكثر نسبة حصص في كل من البنك وصندوق النقد الدوليين، كما أن جماعات الضغط من شركات متعددة الجنسيات وما ينبثق عنها من جماعات الضغط العابرة للقوميات مثلت شبكة متفرعة في كل أنحاء العالم، فإن جماعات الضغط - كما أوضحنا - تؤثر في اتباع السياسات الاقتصادية للتكتلات من خلال دفعها إلى ممارسات سياسات الإغراق والحماية التي استطاعت أن تغلغل داخلها والتي تفرعت داخل مؤسسات التكتلات نفسها وتؤثر في اتخاذ القرارات، وكما بينا فإن أوضح مثال لها في الاتحاد الأوروبي خاصة في اللجنة الأوروبية التي يتكون معظم أعضائها من رجال الأعمال أصحاب الشركات متعددة الجنسيات، كل ذلك يؤثر في السياسات التجارية للتكتلات؛ لأنهم يقومون بتوجيه هذه السياسات حسب مصالحهم الاقتصادية، ليس ذلك فقط وكما أوضحنا في تعريف العولمة، فإنها عملية سياسية واقتصادية وثقافية، وأعني أن العولمة في ظل آليات التحكم في الاقتصاد العالمي المتمثلة في البنك الدولي وصندوق النقد في قرارات هؤلاء - كما ذكرنا - الدول الكبرى والشركات متعددة الجنسيات، وفي ظل ما تطرحه العولمة من تداخل المفاهيم السياسية والاقتصادية والثقافية التي طرحت في ظل اتفاقية التكتل الإقليمي نفسها والتي نستطيع أن نلاحظها بوضوح في ظل اتفاقية المشاركة، حيث إنها لم تطرح مشاركة اقتصادية فقط بل مشاركة اقتصادية وسياسية وثقافية، ولا شك أن كل الذي يدفع بذلك هو الشركات متعددة الجنسيات وما تؤثره في رسم سياسات التكتلات، أي أن الذي يتحكم في مصير العالم في إطار التحكم في الاقتصاد العالمي هو الشركات؛ ولذلك فإنني أختلف مع فوكاياما الذي يرى أن مصير العالم قد انتهى بانتهاء الاتحاد السوفيتي بانفراد الولايات المتحدة

بقيادة العالم يمثل نهاية التاريخ؛ ولذلك فإننا نرى أن التاريخ الحقيقي للعالم بدأ منذ بداية تكوين التكتلات الاقتصادية، وأن مصير العالم لم ينته في ظل تفرد الولايات المتحدة الأمريكية، وكما ذكرنا ففي ظل الإقليمية المفتوحة والسياسات المنافسة والإغراق والسياسات الحمائية، كل ذلك هو الذي سوف يحدد مصير العالم في ظل التكتلات الاقتصادية. فإلى أين سوف تقود التكتلات الاقتصادية العالم، إلى تحرير التجارة العالمية أم إلى تدمير العالم في ظل عدم توافق القوى، إلا أننا نرى أنه في ظل تداخل المفاهيم السياسية والاقتصادية والثقافية في ظل العولمة، والتي فرضت نفسها في بنود اتفاقيات التكتل الاقتصادية ونظرًا لما يترتب على ذلك من مساس بسيادة الدول فإنه سوف يترتب على ذلك من الأرجح قيام حروب اقتصادية سوف تقود العالم إلى حرب عالمية ثالثة، وبذلك فإننا نرى أنه من لحظة انقسام العالم إلى تكتلات فإنه شق أول طريق إلى نهايته، وخاصة إذا نجحت الدول الآسيوية في تكوين صندوق النقد الآسيوي.