



الباب الثاني

التكتلات الاقتصادية مقابل الإطار متعدد الأطراف في العلاقات الاقتصادية الدولية

لم تعد دول العالم تحتفظ بكيانها المستقل عن بقية الدول الأخرى، بل قامت تتنازل عن بعض مظاهر السيادة؛ وذلك لتعظيم المنافع المشتركة بين تلك الدول، فبدأ ظهور العديد من التجمعات الإقليمية مثل الاتحاد الأوروبي (EU)، وتجمع الناftا (NAFTA) الذي يضم الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، وتجمع الآسيان (ASEAN) الذي يضم دول جنوب وشرق آسيا، وتجمع أبيك (APEC) ومنتدى التعاون الاقتصادي الإقليمي لدول آسيا والمحيط الهادي.

والحقيقة أن هذه التكتلات تخنفي فيها السياسات الاقتصادية المحلية وتبرز فيها سياسات تجارية دولية حيث تزول الحدود والجهارك وتنشأ قواعد واحدة للمنافسة، وقواعد لمكافحة الإغراق.. إلخ ويكمن الدافع وراء توجه دول العالم إلى مثل هذه التجمعات في التخلص من الشكل الانتقالي غير المستقر للنظام العالمي الجديد القائم على القطب الأوحء (الولايات المتحدة) بالإضافة إلى تحقيق الكفاءة الإنتاجية باستخدام الحجم الكبير من خلال توزيع التكاليف على أسواق إقليمية أكبر، والعمل على تحفيز النمو الاقتصادي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن ثم فقد ظهرت هذه الكيانات بقوة اقتصادية بدلاً من القوة السياسية، بل إنها تعد مؤشرا لبداية الصراع والتنافس الاقتصادي العلني بين هذه التكتلات.

حيث تسعى التكتلات الاقتصادية نحو تحقيق مصالحها الاقتصادية والقومية من خلال

الاختيار بين البدائل المتعددة من اتباع السياسات التجارية، وغالبًا ما تدور بين سياسة حرية التجارة والحماية، وإن كانت قد اختلفت من حيث المضمون أو المبررات التي استند إليها في فرض التدابير، مما أدى إلى إعاقة تحرير التجارة العالمية لصالح تحقيق الرفاهية الاقتصادية للتكتلات الاقتصادية.

ولضمان نجاح ذلك فهذه الكيانات تستخدم مكافحة الإغراق كأداة حماية لمنتجاتها المحلية لإعاقة المنافسة مع الواردات الأجنبية بالرغم من حظر استخدام تلك الإجراءات في مواجهة الأعضاء، وبالتالي فالتحرير الإقليمي قد زاد من الضغوط لتحقيق الحماية من خلال تدابير مكافحة الإغراق في مواجهة الدول غير الأعضاء.

الفصل الأول

الإطار القانوني للإغراق والحماية للتكتلات الاقتصادية في إطار تحرير التجارة العالمية

تعد تدابير الحماية وتدابير الإغراق استثناءً من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، حيث يتطلب الأخير إقرار المساواة في مجال المبادلات الدولية عن طريق إلزام الدول المانحة بمنح الدول المستفيدة ذات المزايا والحقوق التفضيلية التي تمنحها إلى الدولة الأولى بالرعاية مما يساهم في تحقيق أهداف الجات التي تتطلب تحرير حركة التجارة الدولية، وبناء على ذلك فإن تدابير الحماية وفرض رسوم مكافحة الإغراق على منتجات الدول ضد بعضها البعض يبدو متعارضاً مع أهداف الجات ومبدأ الدولة الأولى بالرعاية، إلا أن فرض هذه التدابير واستثناء تدابير الحماية والإغراق جاء مستهدفاً المساواة في التنافس بين الدول في الأسواق والذي يتسبب في إعاقة حركة انسياب التجارة الدولية، وبناء على ذلك فإنها تعد استثناءً، فالأصل يظل دائماً متمثلاً في التزام الدولة بإنتاج سلعها وإدخالها إلى سوق الدول المستوردة وفقاً للأصول الاقتصادية المعمول بها عالمياً وليس إعمالاً لمعايير غير قانونية من شأنها إعاقة دخولها إلى الأسواق.

وبناء على ما تقدم فإننا سوف نقوم باستعراض التدابير الخاصة بالإغراق والحماية على النحو التالي:

سوف نتناول مكافحة الإغراق في ضوء اتفاقيات الإغراق التي نصت عليها الجات وتعريفه والعناصر الأساسية اللازمة لوقوع الإغراق وتدابير مكافحته، ثم نتناول العلاقة بين الإغراق والتكتلات الاقتصادية كبعد من أبعاد العلاقة بين الجات والتكتلات الاقتصادية، وعلى السياق

نفسه نقوم باستعراض تدابير الحماية في ضوء اتفاقية الجات وتدابير مكافحته، ثم نتناول العلاقة بين الجات وتدابير الحماية كبعد - أيضًا - من أبعاد العلاقة بين الجات والتكتلات الاقتصادية، ثم نتناول أهم القضايا التي أثرت في إطار هذه التدابير وتأثيرها على تحرير التجارة العالمية، ثم نوضح دور الإغراق والحماية في تحرير التجارة العالمية.

المبحث الأول

الإطار القانوني للإغراق في التكتلات الاقتصادية في الإطار متعدد الأطراف

نظرًا للآثار الخطيرة التي تترتب على الإغراق فقد أولته الجات ١٩٩٤ م اهتمامًا كبيرًا، وقد نص على الإغراق في المادة السادسة وخصته جولة أوروغواي باتفاق خاص، وهو الاتفاق الخاص بتطبيق المادة السادسة من الاتفاقية، ووفقًا للمادة (١/٢) من الاتفاق الخاص بتطبيق المادة السادسة، ويتحقق الإغراق إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد إلى آخر أقل من السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر، وتتضح خطورة الإغراق فيما يستهدفه من تمكين المنتج المغرق من الوصول إلى أسواق استهلاكه في ظروف تفضيلية من شأنها إقصاء المنافسين الآخرين عن هذه الأسواق، على أن يعقب ذلك رفع أسعار بيع هذا المنتج بما يحقق أكبر الفوائد المالية ويلحق بالتالي أبلغ الضرر بمستهلكيه^(١).

وتم تحديد مفهوم البيع بأسعار أقل من الأسعار العادية بأنه بيع البضاعة المستوردة بسعر يقل عن سعر البيع في الدولة التي قامت بتصدير البضاعة، أو بيع البضاعة بسعر يقل عن تكلفتها^(٢).

(١) د. أحمد جامع: اتفاقيات التجارة العالمية، وشهرتها الجات، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة ٢٠٠١ م، ص ٦١٩.
- جهاز مكافحة الإغراق والوقاية - النظام المصري لمكافحة الإغراق والدعم والرسوم التعويضية والوقاية في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، يونيه ٢٠٠٠، ص ١٥٧.

- Kreinin (Mordchale) : 1995, "International Economics," the Dryden Press, New York, , P.151.

(٢) د. أحمد جامع: اتفاقيات التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٦٢٠.

المطلب الأول

اتفاق مكافحة الإغراق وفقاً لاتفاقية الجات

أجازت منظمة التجارة العالمية فرض رسوم مكافحة الإغراق للدول إذا تعرضت منتجاتها للإغراق، فلا شك أن إنشاء منظمة التجارة العالمية يمثل تحولاً جوهرياً في طبيعة النظام التجاري الدولي، فالأصل أن تتمتع جميع الدول بمجموعة متجانسة من الحقوق والالتزامات المتكافئة في إطار المنظمة تتساوى في الحقوق بغض النظر عن حجم الدولة وعن قدرتها الاقتصادية، والحقيقة أن قواعد منظمة التجارة العالمية للإغراق تعكس تحديات أمام الدول النامية في مواجهة التكتلات الكبرى، حيث إن قوانين مكافحة الإغراق التي تفرضها هذه التكتلات في تصاعد مستمر، وتنوع أسباب وصور الإغراق كما تنوع تعريفاته أيضاً، وتعرض لها فيما يلي:

الفرع الأول

تعريف الإغراق

يعرف الإغراق على أنه محاولة بيع السلعة بأقل من تكلفتها في الأسواق الدولية، أو على الأقل بيع السلعة دولياً بسعر يقل عن سعرها المحلي. وينقسم الإغراق إلى العديد من الأنواع:

الإغراق المستمر: أو ما يسمى «بالتمييز السعري» على المستوى الدولي، ويتحقق ذلك من خلال قيام المنتج المحتكر بتمييز سعر بيع سلعته في الأسواق المختلفة حسب درجة مرونة الطلب عليها، بحيث تقوم بفرض سعر مرتفع محلياً وسعر منخفض دولياً، ويقع في حالتين: الأولى: في حالة قيام الدولة بدعم الصادرات تقوم الشركات ببيعها بأسعار منخفضة، وبذلك تجني أرباحاً كثيرة بفرض سعر مرتفع محلياً وسعر آخر منخفض دولياً، والثانية: في حالة الرغبة في تحقيق انخفاض في التكاليف فتقوم بزيادة الإنتاج حتى تشغل الطاقات المعطلة^(١).

(١) د. محمد السيد عابد: التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، عام ٢٠٠١م، ص ٢٤٨.

الإغراق المؤقت: يعرف هذا النوع من الإغراق بأنه تعمد بيع المنتج الأجنبي بسعر يقل عن التكاليف؛ وذلك بغرض استبعاد المنتجين المحليين من السوق، وبعد أن يتأكد من وضعه الاقتصادي يتجه المنتج الأجنبي إلى رفع أسعار منتجاته لتعويض ما تحمله من تكلفة^(١).

الإغراق الدوري: ويحدث عندما يتم بيع السلعة بسعر منخفض على المستوى الدولي عن المستوى المحلي وذلك بغرض التخلص من الفائض المؤقت في إحدى السلع خاصة الزراعية، ويلجأ المنتج إلى هذا الأسلوب حتى يتفادى تخفيض سعر بيع المنتج محلياً، ويعتبر الإغراق المؤقت هو أكثر أشكال الإغراق خطورة، ويسمى في بعض الأحيان بالإغراق الشرس؛ لأنه يبدأ متخفياً في صورة انخفاض في الأسعار ثم ما يلبث أن يظهر في صورة ارتفاع حاد في الأسعار بعد أن يتأكد المنتجون الأجانب من إقامة مركز احتكاري داخل الأسواق المحلية.

أما الأشكال الأخرى للإغراق وهو الإغراق الدائم والدوري فقد تحقق للمستهلكين قدر من المكاسب قد يفوق الخسائر التي يتحملها الإنتاج المحلي منه^(٢)، ويكون وليد سياسة مرسومة ومقررة من قبل؛ ولذلك فليس من المقبول عقلاً أن يتحمل المغرق خسارة دائمة في سبيل مبيعاته، لكن الحقيقة أن هذا المغرق لا يتحمل أية خسائر، حيث إنه يلجأ لهذا النوع من الإغراق في حالتين: الأولى: في حالة قيام الدولة بدعم الصادرات فتقوم الشركات ببيعها بأسعار منخفضة، وبالتالي تجني أرباحاً كثيرة، والثانية: في حالة الرغبة في تحقيق انخفاض في التكاليف تقوم بزيادة الإنتاج حتى تشغل الطاقة المعطلة^(٣).

(١) محمد المهدي فليفل: النظم الجمركية والتجارة الدولية، دراسة مقارنة بين النظامين الليبي والمصري، رسالة دكتوراه حقوق الإسكندرية ١٩٩٤م، ص ١٢.

- د. محمد سعيد عمر مزهود: السياسة الجمركية وأثرها على التنمية الاقتصادية مع دراسة خاصة عن سوريا، رسالة دكتوراه، حقوق، القاهرة، ١٩٧٥م، ص ١-٢.

(٢) د. محمد السيد هابدي: التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٢٤٩.

- د. عطية عبد الحلیم صقر: الإغراق بين الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المعروفة باسم جات ٩٤ والسياسات التجارية في مصر بدون نشر ١٩٩٨م ص ٥.

- Dr.mitchell, unfairtrade practices,ECO /econt 10/October 9.2000. <http://www.people.vcu.edu/smithell/329>

(3) Krishna (RAL): 2000, Anti-dumping in law and practice, www.cidharvard.edu/cidtrade/Issues/antidumpingpapers.html-11k.p.6

- Appleyard (Denjser.) and Field (ALFRED.J): International Economics, the Mc Graw-Hill Companies,USA,1998 OP.cit, p.30.

قواعد الإغراق الاجتماعي:

تتنوع الأسباب التي تؤدي إلى الإغراق ما بين أسباب تتم بدون تدخل السلطات العامة وأخرى تحدث نتيجة تدخل هذه السلطات، فمن أمثلة الإغراق الذي يتم بتدخل السلطات العامة عدة صور وأشكال مختلفة، فقد يحدث نتيجة قيام الدولة المصدرة بتخفيض قيمة عملتها الوطنية أو تقديم بعض المنح والإعانات للسلع المصدرة إلى الأسواق الأجنبية، مما يؤدي إلى تخفيض أسعار هذه السلع في تلك الأسواق بالمقارنة بأسعار السلع المنافسة⁽¹⁾.

أما عن الإغراق الذي يتم بدون تدخل السلطات العامة فيتحقق بقيام إحدى الشركات بتصدير منتجات إلى دولة بدون مكسب، بل وبالخسارة في بعض الأحيان، ففي هذه الحالة يظهر الإغراق من المقارنة بين سعر المنتج وبين سعره في الأسواق الداخلية لبلد التصدير، ويعد قريباً من هذه الصور قيام مصدر إحدى السلع إلى سوق خارجية بالاتفاق مع مستوردها على بيعها في هذه السوق بسعر منخفض بالرغم من أن إنتاجها قد تم بتكلفة عادية، وفي هذه الحالة يتم توزيع فارق الثمن بين المصدر والمستورد بالاتفاق فيما بينهما، ويلحق بهذه الصورة ما يسمى بالإغراق الاجتماعي، الذي يتحقق عندما يتم إنتاج السلعة المصدرة في بلد يتوضع فيه مستوى الأجور والأعباء الاجتماعية مما يؤدي إلى إنتاجها بأسعار تقل كثيراً عن أسعار مثيلتها بالنسبة للسلع المنافسة، ومن ثم إكسابها أوضاعاً تمييزية عند تصديرها إلى الأسواق الأجنبية⁽²⁾، وهو ما يطلق عليه أيضاً الإغراق الشرس، نسبة إلى جنوب شرق آسيا، وبصفة خاصة اليابان والصين، حيث الأجور الزهيدة التي تقل كثيراً عن المستويات الأوروبية والأمريكية⁽³⁾.

(1) Edouard Sauvignon, 1972, La clause de La nation Plus Favriée, presses Universitaires de Grenoble. OP.cit.p.127.

- ستيفين س. جولاب، هل هناك حاجة إلى معايير دولية لمنع الإغراق الاجتماعي، مجلة التمويل والتنمية، مجلد ٤٤٣٤ ديسمبر ١٩٩٧م ص ٢٠.

- Mazzel (umberto): 1997 anti Dumping and Subsidies in the two, International Commerce <http://www.nortropic.com/gerencia/g315/umi.march.1997.p1>.

(2) E-Sauvignon, La clause de La nation La Plus Faorisée, op, cit, p 128.

(3) ستيفين س - جولاب: هل هناك حاجة إلى معايير للعمل على منع الإغراق الاجتماعي «التمويل والتنمية» ص 23، مرجع سابق.

- د. عبد الرحمن زكي إبراهيم: مذكرات في اقتصاديات التجارة، الإسكندرية، دار الجامعات، ١٩٩٦م، ص ١٢٧.

الفرع الثاني

الشروط الأساسية لوجود الإغراق

توجد ثلاثة شروط نص عليها اتفاق مكافحة الإغراق لكي يقع الإغراق وهي تشبه إلى حد ما أركان وقوع الجريمة في القانون الجنائي، وتمثل في: الأول: الركن المادي، أي وقوع فعل إغراق غير مشروع. والثاني: الركن المعنوي ويتمثل في التهديد بوقوع ضرر. والثالث: توفر علاقة السببية بين الفعل والضرر. وسوف نستعرض هذه الشروط أو الأركان على النحو التالي^(١):

أولاً: وقوع فعل إغراق غير مشروع:

لكي تقع جريمة الإغراق أو لكي يتحقق فعل الإغراق طبقاً لنص المادة في تجارة بلد آخر بأقل من قيمته العادية، أي إذا كان ثمن تصديره من بلد آخر أقل من الثمن المقارن في مجرى التجارة العادية للمنتج المماثل حينما توجه للاستهلاك في البلد المصدر^(٢)، فكأن القول بوجود الإغراق من عدمه يتوقف على المقارنة بين سعر المنتج المغربي في دولة الاستيراد وبين المنتج المشابه في البلد المصدر، وبناء على ما تقدم فإذا كان سعر المنتج الأول يقل في مجرى التجارة العادية عن سعر المنتج الثاني أمكن القول بوقوع فعل الإغراق، والعكس صحيح^(٣)، وقد أورد الاتفاق عدداً من الاعتبارات التي يجب مراعاتها عند إجراء المقارنة للقول بوقوع فعل الإغراق ويتمثل في إجراء المقارنة على نفس المستوى من التجارة، وعادة على مستوى الثمن والمبيعات التي تمت في نفس الفترة الزمنية تقريباً مع مراعاة عدة اعتبارات تتمثل في: بعض الاختلافات في ظروف البيع، وشروط فرض الضرائب والكميات، والخصائص المادية، ومستويات التجارة والعوامل الأخرى التي لها تأثير على عملية مقارنة الأثمان. ولا يشترط أن يكون سعر المنتج في البلد المستورد أقل من سعر المنتج المشابه في البلد المصدر أو في بلد ثالث للقول بتوافر فعل الإغراق، ولكن يجب

(1) The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade negotiation, the Legal texts. First published in June 1994 by the Rappard, Geneva, Switzerland, p 168.

(٢) المادة ١ / ٢ من الاتفاق الخاص بتطبيق مكافحة الإغراق من جات ١٩٩٤م.

- Robert Arnott, 1996 «Anti-dumping» instrengthening the Global trading system from GATT to two, Kym Anderson (ed) Center for International Economic Studies, University of Adelaide, P.143.

(3) The Results of the Uruguay Round, of Multilateral Trade negotiation, op, cit, pp 168-172.

أن يكون هامش الإغراق كبيراً، أي أن يكون حجم الواردات المغرقة الفعلية أو المحتملة أو حجم الضرر كبيراً^(١).

ويرتبط تحديد هامش الإغراق من خلال المقارنة بين ثمن تصدير المنتج والتمن المقارن، أي القيمة العادية للمنتج، وبالتالي فإن هامش الإغراق يتحدد بمقدار نقص ثمن تصدير المنتج عن القيمة العادية^(٢)، ونظراً لأن أثمان التصدير تتم بعملات أجنبية فإن الاتفاق ينص على استخدام سعر الصرف السائد في تاريخ إجراء البيع إلا في حالة الصفقات التي تتم على أساس سعر صرف مذكور في عقد بيع آجل، فإن هذا السعر هو الذي يستخدم عند إجراء المقارنة^(٣).

ثانياً: وجود ضرر للصناعة المحلية في الدول المستوردة:

تتطلب المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لإمكان القول بوقوع الإغراق أن يترتب عليه ضرر أو يهدد بوقوع ضرر حقيقي لصناعة قائمة في إقليم طرف متعاقد أو يعوق بشكل ملموس إقامة صناعة محلية؛ لأن الإغراق كثيراً ما يحدث للتغلب على المنافسة في الأسواق الخارجية، وتنص المادة السادسة على أنه «لا يجوز فرض ضريبة للحد من الآثار الضارة للإغراق إلا إذا أفضت الواردات من السلعة المغرقة إلى إلحاق ضرر بالصناعة المحلية أو أفضت الواردات من السلعة المغرقة إلى إلحاق الضرر بتلك الصناعة، أو أفضت إلى تأخير إنشاء صناعة محلية، وكان بالاستطاعة إنشاء الصناعة المحلية للواردات من السلعة المغرقة، وإذا عمدت إحدى الدول الأعضاء إلى مخالفة الحظر فإن الجهات تحوّل للدول المتضررة (العضو) حق فرض ضريبة لمكافحة الإغراق، وتعادل الضريبة الفرق بين سعر بيع السلعة في سوق التصدير وبين سعر بيعها في موطن إنتاجها مع إضافة مصروفات المرافقة لعملية التصدير»^(٤).

وتعني كلمة ضرر في الاتفاق «الضرر المادي لصناعة محلية أو التهديد بإحداث ضرر مادي لصناعة محلية أو تأخير ضرر مادي في إقامة الصناعة»، وللتحقق من وقوع الضرر تقوم سلطات التحقيق في البلد المستورد ببحث حجم الواردات المغرقة وتأثيرها على الأسعار للمنتجات المماثلة

(1) GrimwadeNigel: 1996, International Trade Policy, A contem porary analysis routledge, London, P.52.

(٢) المادة ٨/٥ من اتفاق مكافحة الإغراق .

- Evans and walsh: 1994, the eiuguideto the New GATT, the economic Intelligence Unit, London, United Kingdom, op, cit. p 52.

(٣) عادل محمد خليل: تبسيط الجات، الأهرام الاقتصادي العدد ١٣٩، أول أغسطس ١٩٩٩م، ص ٥٦ - ٥٧.

(٤) المادة السادسة من اتفاق مكافحة الإغراق.

والأثر اللاحق لهذه الواردات على المنتجين، ويتحقق وقوع الضرر إذا انتهت التحقيقات إلى وجود ما يلي:

زيادة كبيرة في حجم الواردات المغرقة سواء بصفة مطلقة أو بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في البلد المستورد، وانخفاض أسعار الواردات المغرقة بدرجة كبيرة مقارنة بسعر المنتج المماثل في البلد المستورد، وأن يترتب على ذلك انخفاض أسعار المنتج المماثل في البلد المستورد بدرجة كبيرة^(١).

ويجب أن يستند تحديد الضرر وفقاً لهذه المادة على دليل إيجابي وتحقيق موضوعي لكل حجم واردات الإغراق وأثرها على الأسعار في السوق المحلية، وكذلك حجم المنتجات المماثلة والأثر اللاحق لتلك الواردات على المنتجين المحليين لهذه المنتجات، وبناء على ما تقدم فلا يكفي التهديد بوقوع الضرر المادي للصناعة المحلية أن يكون مستنداً إلى وقائع وليس مجرد مزاعم وتكهنات أو إمكانية، وهناك عدد من العوامل كالأمثلة التي يجب على سلطات التحقيق أن تستند إليها لتحديد التهديد بوقوع الضرر المادي للصناعة^(٢)، وتمثل في عدد من العوامل والمؤشرات الاقتصادية كأمثلة توضيحية، وهي التي يمكن أن نطلق عليها عوامل تحديد الضرر، ومعظمها تتعلق بالضرر المادي المتحقق بالفعل للصناعة المحلية المعنية، وتمثل هذه العوامل والمؤشرات في الانخفاض الفعلي والمحتمل في المبيعات في الأرباح وفي حجم الإنتاج وفي النصيب في السوق وفي الإنتاجية وفي العائد في الاستثمار، والعوامل المؤثرة في الأسعار المحلية، ومدى هامش الإغراق ومدى القدرة على تجميع رؤوس الأموال أو الاستثمارات، وعلى العمالة والأجور والنمو على المخزون من الإنتاج^(٣).

ثالثاً: توافر علاقة السببية بين فعل الإغراق وحدوث الضرر:

يتطلب الشرط الثالث من شروط الإغراق تحقق رابطة السببية بين الواردات المغرقة وبين الضرر، ولإثبات رابطة السببية يجب بحث جميع الأدلة ذات الصلة على سلطة التحقيق، وقد

(1) **Business Guide to the Uruguay Round**: 1996, international trade centre, UNCTD/ WTO (ITC) and Commonwealth secretariat (cs), Geneva, P.183.

- **PRUSa (thomas.J) 83 Keath**: the Economic and strategic Motives for Anti-dumping Filings, National bureau of economic research <http://www.nber.org/papers> 24 August 2000.

(٢) د. أحمد جامع: اتفاقيات التجارة العالمية، مرجع سابق ص ٦٣٤.

(٣) المرجع السابق ص ٦٣٥.

- **EC: Tradepolicy Instruments**, 2000, "Exiting Instruments: Antidumping protection against dumped Imports," April, <http://ecureopa.eu.int/comm/trade/policy/dumping/antidumping.htm> P.1.

ألزم الاتفاق السلطات بأن تبحث أية أسباب أخرى غير الواردات قد تؤدي إلى حدوث ضرر بالصناعة، ويجب عدم إرجاع الضرر الناجم عن تلك الأسباب إلى الواردات^(١)، ومن الأسباب الأخرى التي قد تكون مؤثرة في هذا الصدد انكماش الطلب، والتغيرات في الأنماط الاستهلاكية، والتغيرات في أساليب التجارة والمنافسة والتطورات في التكنولوجيا^(٢).

أما الادعاء بأن ثمة تهديد بضرر من جراء الواردات المفارقة فيجب أن يركز على وقائع، وليس على مجرد مزاعم أو احتمالات بعيدة الحدوث، كما يجب أن تكون الظروف من شأنها أن تجعل الإغراق يؤدي إلى ضرر متوقع، ويمكن أن يقع في القريب العاجل، وبناء على ما تقدم إذا ثبت من البحث أن الضرر الذي لحق بالصناعة المحلية قد نتج عن عوامل أخرى غير واردات الإغراق فلا يمكن الادعاء بثبوت الإغراق لعدم اكتمال عناصره^(٣)، ويلاحظ أن القانون المصري لا يختلف عن كل من قانون الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية في المادة الثالثة الخاصة بتحديد الضرر^(٤).

الفرع الثالث

إجراءات مكافحة الإغراق

تتمثل في ثلاثة إجراءات، هي: التدابير المؤقتة، والتعهدات السعرية، وفرض رسوم مكافحة الإغراق، وهذه الإجراءات اعترف بها الاتفاق الخاص بمكافحة الإغراق نظرًا للأضرار الخطيرة التي تلحق بالدول المستوردة، وستعرض لكل منها بإيجاز كالتالي:

(1) Arnott: "Antidumping instrengthening the Global trading system from GATT to TWO," Op, Cit, PP.155157-.

(2) Grimwade: International Trade Policy, Op, Cit, PP.123.

(٣) المادة ٥/٣ من الاتفاق السابق.

- د. عادل أحمد خليل: تبسيط الجات، مرجع سابق، ص ٥٨.

- لمزيد من التفصيل حول هذه العوامل انظر:

- MCgovern (Edmond): 1999 European community Anti dumping law and practice Glob field press, March, <http://www.globlefield.com/adlp.htm>, PP.317-.

(٤) النظر لمزيد من التفصيل انظر:

- United States International Trade Commission: Anti-dumping and Countervailing Duty Hand Book, Washington Dc, November 1997, PP.119-12-.

نصت على هذه التدابير المادة السابقة من اتفاق مكافحة الإغراق ويقصد بالتدابير المؤقتة: فرض الدول المستوردة رسماً مؤقتاً أو ضماًناً بوديعة نقدية أو سنداً يعادل مقدار رسم الإغراق المقدر بصفة مؤقتة، ويعتبر وقف التقييم في الجمرك تدبيراً مؤقتاً مناسباً، بشرط بيان الرسم العادي والمبلغ المقدر لرسم مكافحة الإغراق^(١).

وينبغي توفر ثلاثة شروط لكي تفرض هذه التدابير^(٢):

أ- أن يكون التحقيق قد بدأ وصدر إخطار عام بهذا الشأن، وأتيحت للأطراف ذات المصلحة فرص كافية لتقديم المعلومات والتعليقات.

ب- أن يكون قد تم التوصل إلى تحديد إيجابي أولي بوقوع إغراق، وأنه يترتب عليه ضرر بصناعة محلية.

ج- أن ترى السلطات المعنية أن هذه التدابير لازمة وضرورية لمنع حدوث الضرر أثناء فترة التحقيق^(٣).

وتتميز هذه الإجراءات بطبيعتها المميزة في أنه لا يتم استخدام هذا الإجراء إلا إذا تحققت سلطات التحقيق بشكل مبدئي من ثبوت الإغراق أو الدعم ومن ثم الأضرار التي لحقت بالصناعة المحلية، ويتعين ألا تطبق التدابير المؤقتة، فلا يجوز أن تزيد مدتها على أربعة أشهر، أو لفترة ستة أشهر بشرط أن يصدر قرار بذلك من السلطات المعنية بناء على طلب مصدرين يمثلون نسبة مئوية كبيرة من التجارة المعنية «لحين تبحث السلطات المعنية في مجرى التحقيق إذا كان رسم أدنى من هامش الإغراق كافيًا لإزالة الضرر، ويجوز أن تكون هاتان الفترتان ستة أشهر وتسعة أشهر على التوالي» وفي جميع الأحوال لا ينبغي أن تزيد الإجراءات المؤقتة قبل ٦٠ يوماً من تاريخ بدء التحقيق^(٤).

(١) المادة ٧/٢ من الاتفاق السابق.

- حيث تم وقف تطبيق الرسوم المؤقتة لأن الصناعة المحلية الهندسية لم تتضرر من واردات Bisphenol-A الأمريكية.

- prashant sinhak: Anti-dumping duty Levied on Bisphenol-A Imported from USA, 32000/11/.

- The results of the Uruguay Round. op, cit, p 182.

(2) Evans and Walsh: the Eiu Gide, P.53.

(3) Evans and walsh: the Eiu gide, P.54.

(٤) المادة ٧/٤ من الاتفاق السابق.

- أحمد جامع: اتفاقية التجارة وشهرتها الجات، مرجع سابق، ص ٦٣٧.

٢- التعهدات السعرية:

يجوز للمصدرين التقدم لسلطة التحقيق بتعهدات سعرية يتعهدون فيها بزيادة أسعار صادراتهم بما يحقق إزالة هامش الإغراق، ويجوز لسلطات التحقيق - إذا تبين لها عدم التزام المصدر بالتعهد السعري - إعداد تقرير لفرض إجراء مؤقت وفقاً لأفضل البيانات المتاحة أو فرض رسوم نهائية، ويجوز فرض الرسوم النهائية في هذه الحالة بإزالة الأثر الرجعي على المنتجات التي تم الإفراج عنها، اعتباراً من تاريخ عدم الالتزام بالتعهد السعري، وبما لا يجاوز ٩٠ يوماً قبل تطبيق الإجراءات المؤقتة، ويستمر سريان التعهدات السعرية للفترة اللازمة لإزالة هامش الإغراق بإنهاء التحقيق لعدم ثبوت وجود الإغراق وعدم تسببه في إلحاق ضرر بالصناعة المحلية، ويلاحظ أن هذه التعهدات يتم اقتراحها من سلطات البلد المستورد^(١).

٣- رسوم مكافحة الإغراق:

تعتبر هذه الرسوم التدبير الأساسي لمكافحة الإغراق غير المشروع، ولا تعتبر رسوماً تعريفية لعدم ظهورها في التعريفات الجمركية للدول التي تفرضها، ولكنها مجرد رسوم إضافية تضاف إلى الرسوم الجمركية التي تفرض على هذه المنتجات، عند استيرادها، وإلى السلطات المستوردة يعود الحق في تقرير هذه الرسوم^(٢)، وقد قررت بمقتضى المادة التاسعة من رسوم مكافحة الإغراق وعنوانها «فرض رسوم مكافحة الإغراق وتحصيلها» فإنه في حالة توفر كل متطلبات وشروط فرض رسم مكافحة الإغراق يكون لسلطات العضو المستورد الصلاحية الكاملة لاتخاذ القرار بفرض رسم الإغراق على الواردات المغرقة أو بعدم فرضه، كذلك فإن هذه السلطات هي التي تحدد ما إذا كان مقدراً رسم الإغراق المفروض هو كل هامش الإغراق أو أقل منه، وإن كان من المناسب تطبيق قاعدة الرسم الأقل أن يكون الرسم^(٣) أقل من هامش الإغراق، وذلك إذا كان هذا الرسم الأقل كافياً لإزالة الضرر اللاحق بالصناعة المحلية، ويتعين عند فرض رسوم مكافحة

(1) Blonigen (Brueca) & Prusa (Thomas.j) 2001, "antidumping" national Bureau of Economic Research July, <http://www.nber.org/papers/w8398>. P 9.

- د. عادل محمد خليل: تبسيط الجات، مرجع سابق، ص ٥٨.

(2) Blonigen(Brueca.) & prusa (thomas.j), Op, Cit, PP 184186-.

- من حيث وقف الرسوم المؤقتة لأن الصناعة المحلية لم تتضرر من واردات شركة Bisphenol الأمريكية.

(3) Prashantc sinhak.j Anti-dumping duty Levv,ed on. Bisphenol, Aim ported from USA.32000/11/, p 1.

الإغراق على منتج ما أن يحصل هذا الرسم بالمبالغ المناسبة في كل حالة، أي بالنسبة لكل مصدر على حدة، وعلى أساس غير تمييزي على واردات مثل هذا المنتج من كل المصادر التي يتضح أنها تقوم بالإغراق وتسبب ذلك، باستثناء الواردات من المصادر التي قبلت منها تعهدات سعرية بمقتضى أحكام هذا الاتفاق، ويجب ألا يتجاوز مقدار رسم مكافحة الإغراق هامش الإغراق الذي أسفرت عنه التحقيقات^(١). وعن سريان رسوم مكافحة الإغراق فإن الأصل أن يكون فرض الرسم مؤقتًا وفقًا للمادة ١١ / ١ من اتفاق مكافحة الإغراق، والتي تنص على أن «يظل رسم مكافحة الإغراق الذي يسبب الضرر» وعليه يجب أن تقوم السلطات المعنية بمراجعة مدى ملاءمة استمرار فرض مثل هذه الرسوم بمبادرة منها عند وجود مبررات لذلك، أو بناء على طلب طرف ذي مصلحة يقدم معلومات إيجابية تعزز ضرورة المراجعة، كل ذلك بشرط انقضاء فترة زمنية مناسبة على فرض رسوم مكافحة الإغراق النهائي، وإذا ما رأت السلطات - نتيجة للمراجعة - أنه لم يعد هناك داع لاستمرار فرض رسوم مكافحة الإغراق يجب وضع نهاية لهذا الرسم على الفور، وهو ما يسمى بـ «شرط غروب الشمس»^(٢).

وعلى أية حال، فإنه يتعين إنهاء أي رسم لمكافحة الإغراق في موعد لا يتجاوز خمس سنوات من تاريخ فرضه، اللهم إلا إذا رأت السلطات المعنية أن انقضاء الرسم يؤدي إلى استمرار أو تكرار الإغراق والضرر^(٣).

(١) انظر د. زين العابدين بدر فراج: الطعن في القرارات الخاصة بمكافحة الإغراق (دراسة تحليلية لنص المادة السادسة في اتفاقية جات ٩٤، مؤتمر مستقبل الاقتصاد المصري في ظل تحرير التجارة العالمية (مجلة البحوث القانونية والاقتصادية) جامعة المنصورة ١٩ أبريل ١٩٩٦ م. ص ٧٣٦.

- Crimwade: International Trade Policy. op, cit, pp.125126-

- تقوم سلطة التحقيق في مصر بتحديد الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق بما لا يتجاوز هامش الإغراق الذي يكون كافيًا لإزالة الضرر المترتب على الواردات المفرقة، وتقوم سلطات الجمارك بفرض الرسوم المؤقتة والنهائية، ويتفق كل من الاتحاد الأوروبي ومصر وأستراليا على فرض رسوم بما لا يتجاوز هامش الإغراق، بينما تلجأ الولايات المتحدة الأمريكية وكندا لفرض الحد الأقصى لرسوم مكافحة الإغراق الذي يكون كافيًا لتوقف وانقطاع تلك الواردات. - انظر:

- Blonignen (Brucea.) & Prusa (Thomas.j) 2000,9.

(2) Business Guide, PP.198199-

- the Results of Uruguay Round, PP.187188-

(٣) المادة ١١ / ٣ .

المطلب الثاني

قواعد الإغراق في اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

يبدو أن استخدام الدول والتكتلات الإغراق كأداة للسياسات الحماية هو الأمر الذي وقف حائلًا دون تحرير التجارة العالمية وقلة حصول الدول النامية على نسب ضئيلة من التجارة الدولية⁽¹⁾، وقامت التكتلات بالتمسك بتطبيق قواعد مكافحة الإغراق في اتفاقيات التكتلات الاقتصادية على حمايتها بما يتناقض مع أهداف الجات من تحرير التجارة العالمية والقضاء على التمييز بين الدول، فقامت بفرض الإغراق في اتفاقيات التكتلات الاقتصادية وفقًا لأهدافها بما يحقق مصالحها الخاصة⁽²⁾.

الفرع الأول

الإغراق في اتفاقية الاتحاد الأوروبي

يقوم الاتحاد الأوروبي بفرض قواعد صارمة لتطبيق السياسات الاقتصادية التنظيمية للدول الأعضاء، ويتم تطبيق القواعد المشتركة لهذه السياسات التي تتعلق بسياسات الإعانات والاحتكار وسياسات حجب الثقة، كل هذا منصوص عليه مع نشر مفصل بمقتضى معاهدة ماستريخت، واستهدف الاتحاد الأوروبي من وضع هذه السياسات وتفصيلها التأكيد على حق كل دولة من الدول الأعضاء في أن تحصل على فرص متكافئة في الوصول إلى المنافسة المشروعة في الأسواق الأوروبية⁽³⁾.

وقد قام الاتحاد الأوروبي بوضع تشريع موحد لقواعد الدعم والإعانات المالية والاحتكار وحجب الثقة الذي يمثل بعدًا مهمًا لاتفاقيات التكامل الإقليمي للاتحاد الأوروبي، ولم يقف الأمر

(1) NOTICE 376: Antidumping Duties. <http://europa.int/comm/trad/pdf/cases-def-pdf>.

(2) National center for policy Anlysis 2002, "Anticompetitive Effects of Antidumping rules, <http://www.ncpa.org/pd/trade12.html>.

(3) Mc Govern (EDmond): 1999, "European Community Anti-dumping Law and practices," Glob-field press, March, Op, Cit, PP.146-150.

- Pittman,Russell/1998»Competition Law in Central and Eastern Europ: Five years Later» Antitrust Bulletin 43, PP.174 -176.

عند هذا الحد، بل امتدت هذه الشروط إلى اتفاقيات المشاركة⁽¹⁾ التي يعقدها الاتحاد الأوروبي والتي يكون من أهدافها على المدى البعيد الانضمام للاتحاد الأوروبي وأن يقوموا بوضع تشريع مماثل، لذلك إذا نشب نزاع بشأن هذه التشريعات، يرفع أمام محكمة العدل الأوروبية التي أعطي لها الصلاحية في الفصل في هذه النزاعات، وتظل ضرائب عدم الإغراق والضرائب التعويضية مطبقة على واردات الدول العربية التي عقدت اتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبي، وبالرغم من أن الاتفاقية تتبنى قواعد المنافسة المتماشية مع التشريع الأوروبي فلم يحدد الاتحاد الأوروبي الضرائب المضادة للإغراق، وكذلك لم يحدد في هذه الاتفاقيات أن الاتحاد سوف يتمسك بها أو سوف يقللها، ويصر الاتحاد الأوروبي على التمسك بكل تعليمات السوق الداخلية لقواعد الكتاب الأبيض لتحرير التجارة الداخلية بين الدول الأعضاء، ويبرر الاتحاد الأوروبي ذلك بأن اتفاقية المشاركة التي يعقدها لا تفترض ممارسة التوافق في اتباع المنافسة المتكافئة بينه وبين أعضاء اتفاقيات المشاركة⁽²⁾.

وهذه الاتفاقيات تعتبر اتفاقيات من قبيل الاتفاقيات غير المتكافئة والإذعان أيضًا مع الاتحاد الأوروبي؛ لأن الاتحاد الأوروبي عندما يوقعها يكون هو الطرف الأقوى ويفرض شروطه على هذه الدول وإن كانت شروطًا غير متكافئة؛ ولذلك فإننا نرى أنه من الصعب افتراض أن الاتحاد الأوروبي سوف يقوم بإلغاء ضرائب الإغراق؛ وذلك لعدة أسباب:

١- إذا كان الهدف من اتفاقية التكامل الإقليمي الوصول إلى مرحلة السوق المشتركة فإن التكتل يمكن أن يقوم بإلغاء ضرائب وعدم الإغراق في مواجهة الدول غير الأعضاء، ولكنه لا يهدف إلى إلغاء ضرائب عدم الإغراق داخل الاتحاد الأوروبي، وكل ما يستطيع أن يفعله هو اتباع قواعد عدم الثقة في هذا الشأن.

إن الاتحاد الأوروبي لا يزال متمسكًا بإعطاء مؤسسات فوق القومية الحق في وضع هذه التشريعات وتطبيقها، ويغل يد الدول الأعضاء في التدخل مباشرة في المنافسة بينه وبين هذه الدول، أي أن تطبيق ضرائب عدم الإغراق تنطوي على نزعة سياسية حائية يتبعها

(1) Holmes, peter, 1996 "Competition policy and integration: Levelling or tilting the playing field" Global Economic Institutions Working paper 21.London: Centre For Economic policy Research.

(2) pittman, Russel 1988, "Competition Law in Central and Eastern Europe Five years later" Antitrust Bulletin in 43 (1): op, cit, pp 176-178.

- Winters,L.Alan, 2000 "the Eu's preferential trade Agreements: objectives and autcomes Inpitou vandijck and Gerrit Faber,eds the External Economic Dimension of the European union, Boston. Kluwer Academic. Op, Cit, PP.222-224.

التكتل بما يعني أن الاتحاد الأوروبي يستخدم سلاحًا ذا حدين، الأول: ضمان الوصول إلى الأسواق العربية بما يزيد من قوته الاقتصادية والآخر: تصدير سياسته الاقتصادية الفاشلة إلى الدول الأخرى؛ ذلك لأن إصلاح هذه السياسات يتطلب فترة زمنية طويلة، كما أنه يكبده خسائر مالية فادحة.

٢- إن الاتحاد الأوروبي يستخدمه أيضًا كنوع من أنواع التنصل من الالتزامات المفروضة عليه في هذه الاتفاقيات، وبناء على ذلك يستطيع التنصل من التزاماته من خلال تصريحه بإلغاء قاعدة عدم الإغراق وتبني قواعد عدم الثقة، وهناك بعض التكتلات لم تهتم بإلغاء كل أنواع الإغراق بل قامت بإلغاء بعض أنواعه وأبقت على نوع من هذه الاتفاقيات، ومن اتفاقيات التكامل الإقليمي اتفاقية منطقة التجارة الحرة بين كندا وشيلي التي تحدد أن ضرائب الإغراق المفروضة على المنتجات لا تطبق في منطقة التجارة الحرة، وأن الإلغاء لن يمتد إلى رسوم التعويض، وتم إنشاء لجنة لتحديد أنظمة الدعم، وتم إلغاء ضرائب عدم الإغراق دون التوصل إلى قواعد عامة لتحديد المنافسة على التجارة، فقامت بإلغاء الدعم وأبقت على رسوم التعويض، وعللت ذلك بأن الدعم هو الذي يعد السبب الأكبر للقلق وليست الممارسات الخاصة المضادة للتنافس^(١).

ومن الاتفاقيات التي تتشابه مع الاتحاد الأوروبي في تطبيق ضرائب عدم الإغراق اتفاقية منطقة التجارة الحرة بين أستراليا ونيوزيلندا التي وقعت في عام ١٩٨٨م والتي يتبين من مقتضى نصها أن هذه الاتفاقية لا تلتزم باتباع المنافسة الكاملة بين الأعضاء، بمعنى أنها لا تلتزم باتباع سياسة إلغاء ضرائب عدم الإغراق، وقامت بالتحقيق مع مواطني إحدى الدول الأعضاء في الاتفاقية من قبل سلطات التحقيق في الدول الأخرى الموقعة عليها في الاتفاقية، وأعطت للمحاكم الوطنية في كلا البلدين «أستراليا ونيوزيلندا» تنفيذ أحكام هذه المحاكم على خلاف الاتحاد الأوروبي الذي يعطي الحق في ذلك لمحكمة العدل الأوروبية، أي أن إجراءات حجب الثقة تظل فوق قومية، وبناء على ذلك فإن أنظمة الدعم في هذه التكتلات أقوى من أنظمة الدعم المنصوص عليها في اتفاقية منظمة التجارة العالمية، وعلى كل حال فقد تم إلغاء ضرائب عدم الإغراق في عام ١٩٩٠م بمقتضى حكم صدر بأنه يجب أن تتبع قواعد منافسة عادلة في كلتا الدولتين على عكس الاتحاد الأوروبي الذي يتمسك بأنه يشترط لإلغاء ضرائب الإغراق الانتقال إلى مرحلة السوق المشتركة^(٢).

(1) Prusa, thomas.j, 1994 "pricing Behavior in the presence of Antidumping Laws" Journal of economic integration.

(2) Trade REMEDIES Group 1999, Antidumping Law and practice in Newzealand 7,6 1999. <http://www.med.gort.n2/busjt/Trade.remother.doc/adlinz.html>-12.

الضرع الثاني

التكتلات الاقتصادية والإغراق الاجتماعي ضد الدول النامية

الواقع أن موضوع الإغراق ومكافحته كان من أكثر المسائل صعوبة في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وخاصة فيما يتصل بموضوع الدعم أو إعانات التصدير، فقد ظهرت خلافات شديدة بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة في مسألة دعم المنتجين الزراعيين، وأيضاً في مسألة المساحات المزروعة لبعض المحاصيل، وقد احتدم الصراع بين العملاقين الاقتصاديين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من جراء الممارسات التي قامت بها دول المجموعة، وخصوصاً قيام فرنسا بمنح منتجي البذور الزيتية إعانات وحوافز تصدير، وترتب على ذلك أن استطاع المصدرون الأوروبيون تسويق الفائض لديهم من هذه المنتجات بسعر متدن، وبالتالي تمكنوا من غزو الأسواق الخارجية مما ألحق الضرر بمصالح الدول الأخرى، وكان من نتائج الصراعات تأخير الإعلان الختامي لجولة أوروغواي لمدة سنتين تقريباً⁽¹⁾.

= - ولزيد من التفصيل حول الإغراق في بعض التكتلات الاقتصادية الأخرى انظر:

- PACIFIC BASIN Enomic council 2001 "Recommendations on antidumping, <http://209.221.166.28/pociv/2001mtad.pmf>.

- Indian Express News papers "Antidumping duties on Hot roled coils Notified. <http://www.financialexpress.com/fe/daily/200122060/htm>.

- INDIANE Xpress News Papers "Antidumping Levy chinese. Imports." <http://www.financialwxpress.com/fe/daily/200022060/html>.

- prusa, Thomas.j: 1996 «pricing Behavior in the presence of Antidumping Laws» 9, p 95.

(1) Peat (ALAN):Antidumping Law delayed as producers, Increasingly seek protection, coroinfo Freight. & treadingweekly, 271998/11/, <http://www.rapidtp.com/cargoflw/98no.27htmlp.l>.

- في المقابل يقوم الاتحاد الأوروبي والدول المتقدمة بحساب تكلفة الإنتاج كما حدث في قضية ملاءات الأسرة المصرية، حيث أضاف تكلفة الإعفاء المالية الخاصة بالاتفاق الاستثماري واعتبرها جزءاً من تكلفة الإنتاج المباشر، ومن ثم فقد بدا الأمر الذي أدى إلى جعل أسعار الصادرات أقل من تكلفة الإنتاج ومن ثم فرض رسوم مكافحة الإغراق، كما قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتعديل قوانين مكافحة الإغراق دائماً حتى تحقق أكبر قدر من الحماية لمنتجاتها المحلية حيث قامت بتعديل قواعد قانون مكافحة الإغراق ٦ مرات خلال الـ ٢٥ سنة الماضية، وطبقاً للقواعد الحالية تعتبر الواردات ذات أسعار غير عادلة حتى وإن كان سعر تصديرها للولايات المتحدة أكثر من سعرها في السوق المحلية، فإذا ثبت أن الشركات الأجنبية لم تنجح في تطبيق خطط سير مكافحة الإغراق، فلا يوحى ذلك بأن الشركات الأجنبية تلتزم بقواعد التجارة العادلة، ولكن يوصي بضرورة تعديل قواعد مكافحة الإغراق الأمريكية، وقد حاولت تطبيق ذلك على وارداتها من مصر الخاصة بالملابس الجاهزة، لكنها فشلت. انظر:

- Blonigen (Brucea) & prusa (thomas.j) 2000, p 10.

وقد ذكرت الولايات المتحدة أن الدعم يعطي المنتجات الزراعية الأوروبية قدرة تنافسية في الأسواق الخارجية لا تستند إلى التكاليف الفعلية، الأمر الذي يسبب الضرر للمزارعين الأمريكيين ويؤدي إلى انتفاء تكافؤ الفرص، وطلبت الولايات المتحدة من المجموعة الأوروبية خفض الإنتاج من البذور الزيتية من ٤, ١١ مليون طن سنويًا إلى ٩ ملايين طن سنويًا، ويرجع ذلك إلى أن الإنتاج الأوروبي الكبير يؤدي إلى وفرة في الأسواق الخارجية مما كان يسبب خسائر للمنتجين الزراعيين الأمريكيين، وقد احتدم الصراع بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة أيضًا في مسألة الدعم الذي يقوم الاتحاد الأوروبي بمنحه لصناعة الطائرات أيضًا؛ لأنه يعطي قدرة تنافسية مؤداها انتفاء تكافؤ الفرص، ويمثل الدعم أحد العوائق المهمة أمام صادرات العديد من الدول النامية إلى الاتحاد الأوروبي أيضًا^(١).

كما أن هناك دعمًا من نوع آخر هو الدعم الذي تقوم بتقديمه التكتلات في مجال الأبحاث والتطوير والتنمية الاقتصادية وحماية البيئة، وبطبيعة الحال لا توجد لدى الدول النامية الموارد التي تسمح لها بتقديم الدعم بشكل يتواكب وإمكانيات الدول المتقدمة، مما يؤثر على قدرة الدول النامية على المنافسة، بالإضافة إلى أن السلع التي تنتج من خلال البحث والتطوير هي أحد أنواع الدعم المسموح به يتم حمايتها فيما بعد من خلال أحكام الاتفاقيات الخاصة بحماية الملكية الفكرية^(٢).

ولم يتوقف الأمر عند هذا الحد، فقد قام العديد من الدول المتقدمة بإساءة استخدام القواعد الخاصة بمكافحة الإغراق كوسيلة للحماية، وكان معظم إجراءات مكافحة الإغراق تتم في قطاعات المعادن والمنتجات المعدنية - الملابس والمنسوجات - مشروبات و سلع غذائية - أحذية، وبالرغم من

(١) ويجب أن ننوه إلى أن اتفاق مكافحة دعم التدابير التعويضية قد أعطى الدول النامية معاملة خاصة وتفضيلية فترة أطول لتقديم الدعم المحظور، بينما أعطى الدول الأقل نموًا وعددها حوالي (٢٠) دولة والتي يقل الدخل فيها عن ١٠٠٠ دولار سنويًا معاملة تفضيلية فيما يتعلق بتقديم الدعم أيضًا، وبالرغم من القواعد المشددة حول تقديم الدعم والتعويض فقد قامت الدول المتقدمة والتكتلات بطلب فرض تدابير تعويضية قبل الدول النامية وبلغ عدد الإخطارات التي قدمت إلى منظمة التجارة العالمية في عام ١٩٩٩م حوالي (٢١) إخطارًا مقدمة من (١١) دولة، كما بلغ عدد التدابير التعويضية التي فرضتها منظمة التجارة العالمية حتى عام ١٩٩٨م حوالي (١٠٠) تدبير بها فيها التعهدات الطوعية السعرية وغيرها، بالرغم من أن الاتفاق أعطى الدول النامية والأقل نموًا معاملة تفضيلية، وكان القصد من ورائها هو تسهيل اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي.

- انظر تقرير منظمة التجارة العالمية في عام ١٩٩٩م.

- WTO: Annal Report, 1999, special topic: Globalization and Trade, P.57.

- Anderson and Husisian the subsidies Agreement.Op,Cit,PP.330338-.

- Hokman and Kostecki: 1999, the Political Economy of the world trading system... Op,Cit,P.107.

(2) Staiger Robert and frnk wolak 1996 «uses and Effects of Antidumping Law Across Import Sources in A.k.rueger Bureau of economic Researck press. PP.585590-.

- Dominique Carreau, Droit international economique Op,Cit,P.240.

أن العديد من إجراءات مكافحة الإغراق تتم بين الدول المتقدمة فإن أغلبية الإجراءات المبلغة إلى منظمة التجارة العالمية كانت في عام ١٩٩٧ م ٢٣٩ حالة إغراق كان من بينها ١٤٣ موجهة ضد الدول النامية والدول التي تمر بمرحلة تحول، من أهم المنازعات تلك التي نشبت في عام ١٩٨٧ م بين السوق الأوروبية المشتركة كندا والمكسيك من ناحية والولايات المتحدة الأمريكية من ناحية أخرى والتي كان موضوعها أن الضرائب الأمريكية المفروضة على السلع المستوردة من الجهات السابقة أكثر عبثًا من الضرائب المفروضة على السلع الأمريكية المماثلة لها، ورُفِع هذا النزاع أمام الجات، وانتهت إلى أحقية الجهات الشاكية في شكواها، وطلبت من الولايات المتحدة أن تحترم مبدأ التمييز في المعاملة المنصوص عليه في المادة الثالثة من الاتفاقية. كما نشب نزاع عام ١٩٨٨ م بين الاتحاد الأوروبي واليابان، حيث اتهم الاتحاد الأوروبي بأنه يفرض ضرائب على الخمر والكحوليات المستوردة من دول السوق الأوروبية أكثر عبثًا من تلك التي تتحملها السلع المحلية المثلثة، وقد أيدت المجموعة الخاصة المشكلة من قبل الجات إلى أحقية الاتحاد الأوروبي في شكواها، وطلبت من اليابان احترام مبدأ عدم التمييز في المعاملة^(١).

الضرب الثالث

الإغراق والحروب التجارية

الملاحظ أنه في خضم المنافسة بين التكتلات والدولة الكبرى احتدمت الصراعات والحروب التجارية، فعلى سبيل المثال اتهمت الولايات المتحدة اليابان بممارسة الإغراق وادعائها بأن ٥٠٪ من قضايا الإغراق الخارجية للولايات المتحدة مع اليابان، وهو ما جعل الولايات المتحدة ترفض دعوة اليابان والاتحاد الأوروبي لمناقشة قوانين مكافحة الإغراق؛ وذلك لطلب كثير من الشركات الأمريكية تعويضًا عن خسائرها نتيجة استيراد سلع منخفضة الأسعار، بالرغم من أن هذه القوانين تنتهك قواعد التجارة الدولية^(٢).

(1) Dumler (chris topherm.): Anti-Competitive Effects of Anti-dumping rules, national center for policy Analysis, 2001, <http://www.ncpa.org/pd/trade/pdtrade/2.html.p.1>.

- WTO: top 10 countries Initiating steel dumping cases: 31999/9606/. <http://www.ablondifoster.com/library/steelspeech/sld003.htm>

- WTO: Dispute cases In voling Japan, February 28,1999. <http://www.wto.org/english/Tratop-e/tratop/ehm>.

(2) Staiger Robert and Fmank Wolak 1996 «uses and effects of Antidumping Law across import Sources, op, cit, p 390395-.

وأسوأ ما يذكر في ذلك هو تعسف الولايات المتحدة الخاص لواراداتها من رقائق الكمبيوتر المصدرة إلى اليابان، حيث بدأت في تطبيقه عام ١٩٨٥، وقد قامت اليابان بإزالة أسباب فرض تلك الرسوم في عام ١٩٨٦م إلا أن الولايات المتحدة الأمريكية استمرت في فرض الرسوم بنسبة ١٠٠٪ حتى عام ١٩٩١م بالرغم من تعهد اليابان بمساعدة متتجي الولايات المتحدة على زيادة نصيبهم في السوق اليابانية من ٥٨٪ عام ١٩٨٦م إلى ٢٠٪ عام ١٩٩٢م، كذلك قامت الولايات المتحدة بفرض رسوم بنسبة ٤٥٤٪ ضد شركة (NEC) و٧٣,٠٨٪ ضد شركة (FuJujitsu) و٣١٣,٥٤٪ ضد الشركات اليابانية الأخرى، وقامت الشركات الأمريكية من خلال علاقتها بأعضاء موالين لها في الكونجرس بإدانة الشركات اليابانية بالرغم من أنه لم تكن هناك أضرار مادية أو تهديد بها من قبل تلك الواردات^(١).

وإزاء هذا النجاح للوصفة العلاجية الأمريكية أصبح تقليدًا من الدول الأخرى التي يطلق عليها المستخدمون الجدد الأرجنتين، الهند، المكسيك، جنوب أفريقيا، نيوزيلندا، والبرازيل في اللجوء إلى تدابير مكافحة الإغراق عن طريق تطبيق قوانين مكافحة الإغراق القائمة أو إصدار قوانين جديدة للدول التي ليس لديها تلك القوانين ما دامت تحقق الحماية للصناعة المحلية^(٢)، ومن ثم فقد تغير الوضع بعد أن كانت هذه الدول تعد إلى وقت قريب المستهدفة التقليدية لتدابير

= - ازداد عدد الدول المطبقة لتدابير مكافحة الإغراق من ٧ دول في عامي ١٩٨٧، ١٩٨٨م إلى ٢٢ دولة في ١٩٩٧م، ثم ٢٦ دولة في عام ١٩٩٨م وهذا ما أدى في النهاية إلى زيادة أعداد قضايا مكافحة الإغراق بشكل كبير، وقدرت القضايا عام ١٩٨٧، ١٩٩٨م بـ (٢٣٦٤) قضية على مستوى العالم، كان المتوسط السنوي ١١٤ قضية خلال فترة الثمانينات، ٢٢٤ قضية خلال فترة التسعينيات، وخلال تلك الفترة كان أكثر عشر دول مستهدفة بإجراءات مكافحة الإغراق ضد صادراتها، الصين ٢٦٢ والولايات المتحدة ٢٠١ وكوريا الجنوبية ١٥٢، واليابان ١٤١، البرازيل، تاوان ١٠٨، ألمانيا ١٠٥، الهند ٦٥، تايلاند ٦٤، بريطانيا ٥٧، وخلال تلك الفترة احتلت الولايات المتحدة الأمريكية المرتبة الأولى في الدول المطبقة لتدابير مكافحة الإغراق إذ بلغت ٤٢٩ قضية، تلتها أستراليا ٣٩٥، ثم الاتحاد الأوروبي ٣٧٧، ثم المكسيك ٢٠٢، ثم كندا ١٥٧.

- انظر:

- **Buter (Kevin):** Is the U.S Exporting Anti-Dumping Law? <http://www.ncpa.org/-ncpa/pd/trade/pd/222998.html>.

(١) د. أحمد يوسف الشحات: الترتيبات الحماية في ظل منظمة التجارة العالمية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، حقوق المنصورة ٢٤ أكتوبر ١٩٩٨م، ص ١٠.

- **Dummier. (Christopher M.):** 1997, Anti-dumping Law trash supercom puter Competition, Briefing paper No.32, October 14, <http://www.Gate.org.pl>.

(2) **Wirtz (Ronald.A.)** 1998 Antidumping the free trade Antacid <http://www.minneapolisfed.org/pubs/region/0112-wirtz.htm.pl>.

مكافحة الإغراق من قبل الدول المتقدمة، فقد أصبحت تنافسها في تطبيق تلك التدابير؛ لذلك نجد أن الممارسين الجدد لمكافحة الإغراق لجؤوا إليها كرد فعل في مواجهة التكتلات الكبرى والدول الكبرى. فدول مثل كوريا الشمالية عندما بدأت في تطبيق تدابير مكافحة الإغراق عام ١٩٨٥م كان يجري التحقيق معها في ٤٠ قضية متهمه فيها بممارسة الإغراق، ومنذ عام ١٩٨٨م كانت خاضعة للتحقيق في ٥٥ قضية متهمه فيها بالإغراق، وهذا هو ما جعل كوريا الشمالية والهند والمكسيك من أكثر الدول النامية استخدامًا لتدابير مكافحة الإغراق، حيث أصبحت تلك التدابير هي السبيل الوحيد لحماية عملية الإنتاج المحلي في ظل الالتزام بالغاء العوائق غير الجمركية وتخفيض الرسوم الجمركية^(١).

وقد تعرضت أيضًا مصر لكثير من إجراءات الإغراق غير العادلة، مثال ذلك ما تم تطبيقه في قضية واردات الإطارات، حيث وجدت سلطة التحقيق أن واردات الدول الخاضعة للتحقيق المغرقة وأن هامش الإغراق يتراوح من ٦٪ إلى ١٠٥٪ من سعر التصدير، وأن حجم الواردات من كل دولة لا يمكن تجاهله (يزيد على ٣٪) وتوصلت سلطة التحقيق إلى أن الواردات تنافس بصورة مباشرة مع المنتجات المصنعة محليًا في مصر، حيث إن هناك شَبهًا بين هذه المنتجات، وأن الواردات المنافسة للإطارات المنتجة محليًا بأنواعها الثلاثة «السيارات المركزية - النصف نقل - النقل والأتوبيس» وكذلك وجدت سلطة التحقيق أن السلع المنتجة محليًا والواردات من جميع المصادر لها التكاليف نفسها والفرص التسويقية، وقد قامت سلطة التحقيق بتجميع واردات السلع المغرقة المعنية من جميع المصادر عند دراسة الضرر المادي^(٢).

(1) PanaGaria (Arvind) & Gupta (Poonam): 1998, Anti-dumping Duty Versus Price negotiation, Black Well publishers, UK, Ltd. P.1003.

- ولمزيد من التفصيل حول زيادة استخدام الدول النامية للإغراق انظر:

- yonhap: Korea is world's News and 3rd "largest Antidumping suitraget, today's News and Analysis, 61999/1/ www.Wto.org/english/newse/press97-e/seoul.htm-3Ik.

- Ban, Kim, LEE. 1995, Antidumping cases in Korea, Insoopyoesq <http://www.fingc.ca/news0000027/e.html>.

- ENANG.II.PARK. "Antidumping in Korea, world Reports volume IX, No 1-April 97. <http://www.worldbank.org/wdr/html>.

(٢) جهاز مكافحة الإغراق: قضية واردات الإطارات من أو ذات منشأ اليابان وكوريا وفرنسا والاتحاد الأوروبي، يوليو ١٩٩٩م ص ٩٧.

- ومن مظاهر تمسك التكتلات في حساب تكلفة الإنتاج أنها تضيف ضد الدول النامية المساهمات التي تقوم بها الدولة من أجل دعم الاستثمار في إطار الخطة الاقتصادية مثل الإعفاء الضريبي أو تسهيل الحصول على البنية الأساسية =

وقد أدى عدم وجود قواعد محددة للاتفاق إلى إثارة الجدل والخلاف في إطار فرق التحكيم، فقد أدت سهولة القواعد المنصوص عليها في المادة السادسة في جات ١٩٩٤م والاتفاق الخاص بها إلى فتح المجال أمام تفسيرات عديدة من سلطات الدول المستوردة، كما أدت إلى وجود نزاعات تجارية مريرة حول الإجراءات المتخذة ضد الاعتراف، وخير دليل على ذلك أن عدد الشكاوى المقدمة من الولايات المتحدة لمنظمة التجارة قدرت بـ ٦٠ شكوى والاتحاد الأوروبي حوالي ٥٠ شكوى واليابان ٨ شكوى وتعدت الشكاوى من جانب الدول النامية ٥٠ شكوى، وبلغ عدد من الحالات المعروضة على جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية منذ إنشائه عام ١٩٩٥م حتى عام ٢٠٠٠م أكثر من مائتي حالة، وقد ساعد على ذلك اشتداد المنافسة الدولية، أي بين الحجج التي تستهدف إليها صناعة الدول المستوردة واعتبار الإغراق منافسة غير عادلة، وبين الصناعة في الدول المصدرة في ضوء تمسكها بأن الإجراءات المتخذة من قبل الدولة المستوردة ليس إلا إجراء حمائيًا^(١).



= حيث إنها تقوم بإضافة كل ذلك ويعتبرونها جزءًا من تكلفة الإنتاج، ومن ثم تكون أسعار الصادرات أقل من التكلفة مما يبرر لوجودها إلى فرض رسوم مكافحة الإغراق، وذلك عند حساب هامش الإغراق، ففي قضية المنسوجات القطنية قامت اللجنة في البداية بفرض رسوم مكافحة الإغراق ضد صادرات مصر من هذه السلعة، إلا أن مجلس أوروبا صوت ضد القرار وتم حفظ التحقيق دون فرض أي رسوم وإعادة الرسوم إلى الرسم السابق الذي فرضته الشركات المستوردة، بما يعني إغلاق ذلك الملف، لكن تبعًا للتعتن والتشدد الواضح من جانب اللجنة الأوروبية تمت إعادة بحث الشكوى مرة أخرى بناء على طلب الجهة الشاكية وقامت بفرض رسم إغراق مبدئي انتظرًا لاجتماع المجلس الأوروبي لاتخاذ قرار إما تأييد فرض الرسم لمدة خمس سنوات أو إلغائه، وقد فرض المجلس الأوروبي رسم إغراق نتيجة تدخل سياسي من قبل الحكومة المصرية.

- هشام حامد جاد: «الإغراق كلمة السر في الصراع الاقتصادي»، بيروت ١٩٩٨م، ص ١١٣.

(1) NILANJAN (BANIKRGICS) 1999 "Antidumping duties cut Both Ways <http://www.gos.s.bc.edu/b/barshefsky.3.html>.

- Srinivasan 2001. "EU, others to move wto over usle Op, Cit.

المبحث الثاني

الإطار القانوني للتدابير الحمائية

للتكتلات الاقتصادية

في إطار تحرير التجارة العالمية

شهدت الفترة السابقة على جولة أوروغواي تجاهل العديد من الدول المتقدمة لأحكام المادة (١٩) في شأن الإجراءات الوقائية التي كان مسموحًا بها منذ نشأة جات ١٩٤٧ وذلك بموجب هذه المادة، واتجهت الدول المتقدمة إلى تغيير وارداتها من بعض المنتجات، وقامت بعقد اتفاقيات لتقييد الصادرات اختياريًا والتي كان يطلق عليها إجراءات المنطقة الرمادية^(١).

وتقديرًا لما لموضوع الحماية من آثار بالغة على الدول المستوردة للسلع وعلى حركة التجارة الدولية فقد تم التوصل في نهاية جولة أوروغواي إلى اتفاق مستقل بشأن الوقاية، ويتكون الاتفاق من (١٤) مادة وملحقًا، وتقع في عدد (١٠) صفحات من الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوروغواي، ويلاحظ على هذا الاتفاق أنه أوقف العمل بجميع تدابير الوقاية المنصوص عليها في المادة (١٩) من جات ١٩٤٧م والقائمة عند نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، وذلك بعد مضي مدة لا تقل عن ثماني سنوات من بدء تطبيقها أو خمس سنوات من نفاذ اتفاقية التجارة العالمية^(٢).

المطلب الأول

قواعد التدابير الحمائية

اجتهد الاتفاق في التوفيق بين الاعتبارين، اعتبار تحرير التجارة الدولية واعتبار وجود بعض الدوافع التي تستدعي اتخاذ تدابير الحماية، فضلاً على ذلك فإن الاتفاق يضع حظر ما يطلق عليه

(1) Me Donald: the world trading system op,cit,p,110112-.

- Janet A.Nuzum: 1996, «the Agreement on safeguards: U.S Law Leads Revitalization of escape Clause» in Terence p.stewart: the world trade organization, the multilateral trade from work for the 21 stcentury and U.S Implementing Legislation, American B A association, section of International Law and practice, U.S.A, pp 108109-.

(٢) المادة ١١ / ١ - ب من الاتفاق السابق .

إجراءات المنطقة الرمادية، حيث ينص على أنه «لا يجوز لأي عضو أن يسعى لفرض أية قيود طوعية على الصادرات أو ترتيبات تنظيم السوق أو أي تدابير مشابهة أخرى سواء على الجانب التصديري أو الاستيرادي.... أو أن يفرضها أو يبقي عليها، وتشمل هذه التدابير الإجراءات التي يتخذها عضو ما وحده، كما تشمل الإجراءات التي تتخذ بموجب اتفاقيات وترتيبات وتفاهات بين عضوين أو أكثر، وينبغي تعديل أية تدابير تكون نافذة عند نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بما يجعلها تتوافق مع هذا الاتفاق، أو تصنيفها على مراحل وفق الفقرة ٢»^(١).

الفرع الأول

شروط التدابير الحمائية

يهدف اتفاق الحماية طبقاً لما جاء في ديباجة اتفاق الحماية إلى تحسين وتقوية النظام التجاري الدولي، وما يتطلبه ذلك من توضيح وتدعيم القواعد الواردة في المادة (٩) من اتفاقية جات ١٩٩٤م، وتتمثل الأهداف الأساسية لاتفاق الحماية في أنها جاءت على اتخاذ تدابير الحماية في حالة تحقق الشروط الآتية:

أقرت هذه الشروط بمقتضى نص المادة (١٢) من الاتفاق الخاص بالحماية، حيث ينص على: «لا يجوز لعضو أن يطبق تدابير من تدابير الحماية على منتج ما إلا إذا وجد هذا العضو أن هذا المنتج يستورد إلى أراضيه بكميات متزايدة سواء من منظور الحجم المطلق للواردات، بالمقارنة بالإنتاج المحلي، وفي ظروف تلحق ضرراً كبيراً أو تهدد بإلحاقه بالصناعة المحلية التي تنتج منتجات مشابهة أو منافسة لها بشكل مباشر، كما يتعين على العضو عدم التمييز في تطبيق تدابير الوقاية بين البلاد التي يستورد منها المنتج محل التدابير أن يتم تطبيق تدابير الحماية على المنتج المستورد بصرف النظر عن مصدره»^(٢)، وبموجب هذا النص يتضح أنه يمكن للدول أو التكتل أن يلجأ إلى استخدام هذه الشروط، وهي تتمثل في الآتي:

١- حدوث زيادة كبيرة في استيراد سلعة معينة إما بصفة مطلقة أو بالنسبة للتي تمثلها في الإنتاج الوطني لهذه السلعة، وأن يترتب على ذلك حدوث أضرار خطيرة للمنتجين

(1) Janet A. Nuzum 1999, "the agreement on Safeguard: U.S Law Leads Revitization of the escape claus" P.112-114.

(2) Nuzum: the Agreement on Safeguards, Op, Cit, PP.413.

- د. أحمد جامع: اتفاقية التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٧٣٣.

المحليين للسلعة المنافسة لها مباشرة، ويجب أن يكون تحديد الضرر مبنياً على أسس عملية وحقائق، وليس على مجرد الادعاء أو التكهن أو الاحتمال بعيد الحدوث^(١).

٢- ضرورة إجراء تحقيق من السلطات المحلية للدولة المستوردة للسلعة وذلك وفقاً لنص المادة السابعة من الاتفاقية الخاصة بالوقاية، ولا بد أن يثبت التحقيق الذي يتم إجراؤه استناداً على براهين موضوعية وجود علاقة سببية بين ازدياد الواردات من المنتج المعني والضرر الخطير، وبناء على ذلك فإذا ثبت أن الضرر الذي لحق بالصناعة المحلية التي اتخذت التدابير الحماية قد حدث نتيجة عوامل أخرى غير الشروط المذكورة فلا يجوز في هذه الحالة تطبيق إجراءات التدابير الحماية^(٢).

وعموماً لا يجوز للدولة العضو أن تطبق تدبيراً حمائياً إلا إذا كانت الواردات بكميات متزايدة مقارنة بالإنتاج المحلي، ولا يجوز تطبيق تدبير حمائي إلا بعد إجراء تحقيق بمعرفة السلطات المختصة، ويجب إتاحة الفرصة للمستوردين والمصدرين لإبداء وجهات النظر، ويجب على السلطات أن تحافظ على سرية المعلومات. كما يتعين على السلطات أن تضع في اعتبارها جميع العوامل ذات الصلة التي يكون لها تأثير على مركز تلك الصناعة، خاصة معدل الزيادة في الواردات والتغيرات الطارئة على مستوى المبيعات والإنتاج واستغلال الطاقات والأرباح والخسائر والعمالة، وتصدر السلطات المختصة في نهاية التحقيق تقريراً تعرض فيها النتائج والاستنتاجات التي تنتهي إليها بشأن جميع الأمور ذات الصلة قانونياً وعملياً^(٣).

الضرع الثاني

إجراءات التدابير الحمائية

إذا توفرت الشروط السابقة يكون للدول المتضررة أن تتخذ إجراءات الحماية، ويلاحظ أن اتفاق الوقاية لم يحدد التدابير الحمائية التي يتعين على العضو اتخاذها على خلاف جات ١٩٤٧ م

(١) المادة ١/٤ - أ، من اتفاق الوقاية .

- هادل خليل: تنسيق الجات، مرجع سابق، ص ٤٩ .

- Nusum, «the Agreement on Safeguards, Op, Cit, PP.314.

(٢) المادة ٢/٤ - ب من الاتفاق المذكور .

(٣) المادة ٢/٣ من الاتفاق السابق.

- Me Donald, the world trading System, Op, Cit, P.114.

ولكن سرعان ما يزول التعارض؛ لأن اتفاق الوقاية وضع حدودًا دقيقة على التدابير التي يتخذها العضو المتضرر، وتنقسم هذه التدابير إلى: تدابير عادية وتدابير مؤقتة.

١- التدابير العادية:

تطبق بمقتضى نص المادة الخامسة من اتفاق تدابير الوقاية، وقد قيدتها بالقيود التالية:

أ- وجوب اتخاذ التدابير الكمية التي تقوم على توزيع الحصص بين البلاد الموردة بالاتفاق بين العضو الذي يتخذ وبين الأعضاء بتعزيز اتباع هذه الطريقة، يقوم العضو المعني بتوزيع الحصص على هؤلاء الأعضاء على أساس نسبة ما ورد من المنتج خلال فترة تمثيلية سابقة على أن يؤخذ في الاعتبار أية اعتبارات خاصة أو قد تؤثر على التجارة في المنتج^(١).

ب- يشترط في حالة اتخاذ قيد كمي ألا يؤدي التدبير إلى خفض كميات الواردات عن مستواه في فترة زمنية قريبة، وهو معدل الواردات خلال ثلاث سنوات تمثل الواقع وتتوفر عنها إحصاءات، إلا إذا قدم ما يثبت ضرورة الاعتماد على مستوى آخر لمنع الضرر الخطير أو لمعالجته.

ج- وجوب أن يكون التدبير الوقائي بالحد الضروري لمنع الضرر الخطير أو لمعالجة أو لتيسير التكيف^(٢).

٢- التدابير المؤقتة:

هي التدابير التي تلجأ إليها الدولة في الظروف الحرجة التي قد يؤدي فيها التأخير إلى إلحاق الضرر الذي يتعذر إصلاحه، ومعنى ذلك أن تطبيق التدابير المؤقتة يكون لفترة زمنية مؤقتة، بحيث تتمكن الصناعة المتضررة من قبل من تعديل أوضاعها لمواجهة المنافسة المتزايدة بعد إنهاء هذه التدابير، وقد نصت عليها المادة السادسة من الاتفاق حيث نصت على أنه^(٣) «لا يجوز للعضو في الحالات الحرجة - التي يؤدي فيها التأخير في تطبيق التدبير الوقائي إلى إلحاق ضرر بالصناعة الوطنية يتعذر إصلاحه - أن يتخذ تدابير مؤقتة بعد صدور قرار أولي واضح على أن زيادة الواردات قد ألحقت ضررًا كبيرًا أو أنها تهدد بإلحاق ضرر كبير بالصناعة الوطنية، ويشترط ألا تتجاوز مدة

(١) د. أحمد جامع: اتفاقيات التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٧٧١.

(٢) المرجع السابق، ص ٧٧٥.

(٣) د. محمد السيد هابند: التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٢٦٨.

- د. أسامة المجدوب: الجات ومصر والبلدان العربية، الدار المصرية اللبنانية، ٢٠٠٠م، ص ١٧٨.

التدبير المؤقت ٢٠٠ يوم، وينبغي أن تأخذ هذه التدابير شكل زيادة تعريفية ترد إلى دافعها، إذا لم يثبت التحقيق اللاحق أن زيادة الواردات هي السبب وراء إلحاق الضرر بالصناعة المحلية»^(١).

وبناءً على هذا النص فإن التدابير المؤقتة تتطلب مراعاة الشرطين الآتين:

١- قيام الدليل الواضح على أن زيادة الواردات قد ألحقت ضرراً كبيراً - أو أنها تهدد بإلحاق ضرر شديد بالدولة التي اتخذت هذه التدابير.

٢- يجب ألا تزيد مدة فرض التدبير المؤقت على ٢٠٠ يوم، ويجب أن تأخذ هذه التدابير شكل زيادة تعريفية يجب إعادتها إلى دافعها إذا لم يثبت التحقيق اللاحق أن زيادة الواردات قد ألحقت أو هددت بإلحاق الضرر بالصناعة المحلية^(٢).

المطلب الثاني

قواعد الحماية في اتفاقيات التكتلات الاقتصادية

أسفرت جولة أوروغواي عن قبول الدول النامية التزامات تحرير السلع الصناعية، وتحرير التجارة في بعض قطاع الخدمات، وقبول قواعد صارمة لحماية الملكية الفكرية، ووضع ضوابط لبعض أوجه الاستثمار المتعلقة بالتجارة. وفي المقابل قامت الدول المتقدمة بالالتزام بتحرير التجارة بشكل تدريجي في قطاع الملابس والمنسوجات، والسلع الزراعية المصنعة وغير المصنعة، وبعض أنواع السلع التي تمه الدول النامية، وذلك باستخدام الإجراءات الرمادية، وتنطوي سياسات التكتلات الاقتصادية على نزعات حمائية وتمييزية ضد الصادرات من خارج هذه التكتلات، على الرغم من أن هذا الاتجاه نحو الحماية والتمييزية في التكتلات أضر بقطاعات تصديرية عربية، وخاصة في مجال الزراعة^(٣).

وقد أشار تقرير أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى استبعاد الدول الكبرى الالتزام بمبادئ تحرير التجارة، وخاصة سياسة تثبيت أسعار السلع، وإجراءات التنمية الاقتصادية، وممارسات الأعمال التقليدية، والسياسات الاقتصادية الكلية من دائرة الحقوق والالتزامات القانونية المتبادلة، وكان أهم الممارسات التمييزية هو نظام أسعار الصرف، الذي أهمل في

(١) المادة السادسة اتفاق مكافحة الإغراق:

- د. عادل محمد خليل: تبسيط الجات، مرجع سابق، ص ٥٠.

(٢) د. أسامة المجدوب: الجات ومصر والبلدان العربية، مرجع سابق، ص ١٧٩.

(٣) التقرير الإستراتيجي العربي لعام ١٩٩٤م، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية مؤسسة الأهرام، ص ٥٣.

الالتزامات التعاقدية بمنظمة الجات، وأدى إلى انهيار نظام بريتون وودز لأسعار الصرف الثابتة في عام ١٩٧١ م.

الضرب الأول

عدم التكافؤ في نصوص المعاهدات في القوانين المنظمة للتدابير الحمائية

تنطوي اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وخاصة في مرحلة الاتحادات الجمركية، على تعاضم الاتجاه نحو الحماية، ويرجع ذلك إلى أن الاتحاد الجمركي ومرحلة توحيد السياسات الاقتصادية ينطويان على وضع تعريفات جمركية موحدة في مواجهة الدول الأخرى، وتستطيع في هذه المرحلة أيضاً استخدام القيود الإدارية والفنية التي تؤدي إلى أن يصبح التكتل حصناً منيعاً وتستخدم من خلالها الإجراءات الحمائية غير الجمركية والجمركية للاتحاد الجمركي^(١)، وقد قامت الجات بوضع أسس يلتزم بموجبها الاتحاد الجمركي والتي تتمثل في ألا تكون التعريفات الجمركية للاتحاد الجمركي أكثر تقيداً في مواجهة الدول غير الأعضاء للتكتل، غير أن التكتلات الاقتصادية الكبرى استغلت الثغرات الموجودة في اتفاقية الجات، وقامت بإجراءات حمائية شديدة استخدمت فيها نصوص قانونية للجات، والتي تتعلق بمعايير المواصفات الفنية والصحية ومعايير الأمان، وأبرز مثال لاستخدام هذه النصوص كوسيلة للحماية هو الاتحاد الأوروبي بالرغم من أن النص على أنها لا تدخل ضمن اتفاق الوقاية، وكذلك استخدام التعريفات الجمركية المرتفعة، وسوف نستعرض استخدام العوائق الجمركية واستخدام العوائق غير الجمركية من قبل التكتلات كوسيلة للحماية^(٢). حيث إن اتفاقيات التكتلات الإقليمية التي ذهبت إلى مدى أبعد من التنظيم القانوني لهذه المعايير الموضوعية من قبل منظمة التجارة العالمية، وتشتمل هذه الاتفاقيات على قواعد تحدد معايير المنتج، وتستخدم المعايير الأجنبية وليست المعايير الدولية كأعراف يتم اللجوء إليها عند عدم وجود نص، طبقاً لقواعد اللجوء إلى تفسير القواعد القانونية الدولية وهي اتفاقية السوق المشتركة بين بريطانيا ومجموعة الكاريبي^(٣).

- (1) Alan winterts, the European Coumunity «Acas of successful integration, in: injainnede melo and arvind panag ariya, eds, NEW Dimensions in Regional integration. Op, Cit, PP.889895-.
- (2) Baldwin, Richard E., Joseph F.Francais and Richard Portes, 1997, "The costs and Benefits of Eastren Enlargement : The Impact on the Eu and Central European, Op, Cit, P.72.
- (3) Foroutan, 1998, "Does Membership in a regional Preferential Trade Arrangement Make a country more or less Protection?" Worled Economy 21 (may) P.36.

وهناك اتفاقيات ذهبت إلى مدى أبعد من هذه المعايير أكثر تشددًا من الاتحاد الأوروبي نفسه، وهي اتفاقية التكامل الإقليمي في أستراليا ونيوزيلندا، حيث أنشأت في عام ١٩٩١م مؤسسة فوق قومية تقوم باختبارات الموازنة بالتنسيق بين أجهزة الفحص لكي تفصل فيما إذا كانت متوافقة مع المعايير الدولية أم لا، ولم تكتف بذلك بل أعدت في عام ١٩٩٥م قرارًا بإنشاء مجلس الأطعمة في نيوزيلندا وأستراليا. وفي سنة ١٩٩٧م كانت اتفاقية ترانس تسيان للاعتراف المتبادل، وبناءً على هذه الاتفاقية يصرح للبضائع التي تباع بطريقة شرعية في بلد ما أنه يمكن أن تباع في البلد الأخرى والأشخاص المصرح لهم بمزاولة مهنة ما في أحد البلاد، يصرح لهم بذلك في البلاد الأخرى^(١).

وفي اتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية، وافق كل طرف على إعطاء سلطة الفحص والتصديق التي يقوم بها إلى مؤسسات مشتركة بالنسبة لاتفاقية ميركوسور، ولم تحقق تقدمًا مهمًا في هذا المجال، حيث إن ميثاق الاتفاقية لم ينص على المعايير والمواصفات الفنية^(٢).

والحقيقة أن الفحص المزدوج ومتطلبات التصديق قد أصبحت أكثر أهمية، ويظهر ذلك واضحًا بالنسبة للتكتلات الكبرى، حيث ازدادت ستة أضعاف كحواجز للتجارة الدولية، وقد زادت إجراءات الفحص وتقييم التوافق حوالي ستة أضعاف في الاتحاد الأوروبي الذي يشترط فحص طرف ثالث وتصديقًا رسميًا وتسجيل نظام جودة لقطاعات منظمة معينة، ويقبل التصديق من جانب المنظمات المصدق عليها من جانب الدول الأعضاء على أنها منظمات ذات كفاءة فنية، ويجب إخطار اللجنة الأوروبية، ويرتب على ذلك زيادة تكاليف الصفقات في الاتحاد الأوروبي^(٣).

وقد ازدادت الخلافات بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، وبدأت محادثات الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي حول الاعتراف المتبادل لتقييم التوافق في عام ١٩٩٢م، وسعى الاتحاد الأوروبي للتأكيد على أن المصدقين الأمريكيين على كفاءة للفحص، وسعت الولايات المتحدة على حث الشركات الأوروبية على العمل لكفاءة التصديق، وقد سعت الولايات المتحدة لإلغاء التكاليف التي يتحملها المصدرون للحصول على التصديق الرسمي من قبل الاتحاد الأوروبي^(٤).

(1) Hoelman, Bernard, and Pierre sauve 1994 "Regional and multilateral liberalization of Trade in services: complements or substitutes ? " PP.287 : 288.

(2) Bergsten, 1997, "Open Regionalism" World Economy 20. P.65.

(3) What haway, Oona A. 1998, positive feed back: the impact Liberalization on Indusry Demonds for protection P.576.

(4) International center for Trade and Sustainale development, Dispute sett lement: Eu calls for consulation U.S.A Carousel Provisions, June 7.2000.

وفي يونيو عام ١٩٩٧م توصلت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي إلى اتفاقية اعتراف متبادل، والتي غطت متطلبات التوافق في أجهزة الاتصال عن بعد، وتكنولوجيا المعلومات، والأجهزة الطبية والدواء، والذي كان يتطلب بيانات الفحص والاعتماد العملي والتصديق الرسمي لمدة عامين كشرط لقبول التصديقات الرسمية، وقام الاتحاد الأوروبي في عام ١٩٩٨م بالموافقة على دخول ١٠,٠٠٠ جهاز فحص تنفيذاً لهذه الاتفاقية دون اشتراط وجود لجنة للفحص والتصديق المعتمد^(١).

وتعطي هذه الاتفاقية ما يزيد على ٤٠ بليون دولار من التجارة الثنائية، وقد وفرت اتفاقية الاعتراف المتبادل منتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات عن بعد وغيرها للمستهلكين والمصنعين بما يقرب من ١,٤ بليون دولار^(٢).

- الحماية باستخدام قواعد المنشأ في التكتلات الاقتصادية:

إن قواعد المنشأ ترتبط بمناطق التجارة الحرة، وليس بالاتحادات الجمركية، وتؤدي قواعد المنشأ إلى تقليل حجم التبادل بين أعضاء مناطق التجارة الحرة عندما تكون البضائع ليست منتجة بالكامل في البلد العضو، ولكنها تعتمد في أجزاء منها على ما هو مستورد من بلد لآخر غير عضو بالتكتل، وطبقاً لقواعد المنشأ يجب أن تكون البضائع في أغلب أجزائها صادرة عن دولة عضوة بالاتفاقية أو على الأقل مرت بعملية تصنيع حتى تعامل معاملة الرسوم، ويحدث التباعد التجاري إذا حفزت قواعد المنشأ على الشراء من منتجات ذات تكلفة عالية من الدول غير الأعضاء، بالرغم من وجود منتجات أرخص يمكن لقاعدة المنشأ أن تزيد المبيعات ظاهرياً من خلالها عندئذ تؤدي قواعد المنشأ إلى التحويل التجاري، أي إعادة توجيه الواردات من دولة خارج التجمع بأقل رسوم خارجية، فإذا كان ذلك مسموحاً به فإنه يقلل من فاعلية استخدام الرسوم الجمركية من الدول الأعضاء إلى أدنى حد^(٣).

وتؤدي قواعد المنشأ إلى الحماية إذا كانت كل دولة من الدول الأعضاء لا تزال تحتفظ بالتعريف الجمركية الخارجية، وكلما ضاقت حدود قواعد المنشأ اتسع التباعد التجاري، وزادت المنتجات

(1) Holman, Bernard, and Carlos A,Primo Braga 1997, "Protection and Trade in Services: A survey " Op, Cit, P.310.

(2) Bilal, Sanoussi 1998, "Why Regionalism may Increase the Demand for Trade Protection, P.65.

(3) Robson, 1998. Economics of international integration, London, Op, Cit, PP.1113-.

- Graham, Edward M., and J.David Richardson, eds., 1997. «Global Completion Policy Op,Cit,P.319.

الوسيلة في بعض الأحوال، وأصبحت القواعد محدودة لدرجة أن المنتجين سوف يفضلون الحصول على منتجات من دول خارج منطقة التجارة الحرة، لتمتع بميزة الإعفاء الجمركي التي تتمتع بها، وقواعد المنشأ قد تمنح أعضاء اتفاقية التجارة الحرة - ذات رسوم جمركية منخفضة - من استيراد بضائع ثم إرسالها بدون جمارك إلى دولة أخرى، ولكنها لا تمنح دولة مشتركة ذات رسوم منخفضة من استيراد متطلباتها من بقية أنحاء العالم، ثم تحول جزءاً من إنتاجها إلى بقية الدول المشاركة في التكتل، وهذا ما يسمى بالتحويلات التجارية غير المباشرة. أما إذا كانت دولة ذات رسوم جمركية منخفضة لا تستطيع الوفاء باحتياجات الدول الشريكة في التكتل فستظل تستورد باقي احتياجاتها من باقي دول العالم وتبقي الأسعار المحلية ثابتة عند سعر السوق مضافاً إليه الرسوم التي لم تتغير؛ ولذلك فإن المصدر رغم أنه استفاد أكثر إلا أن قواعد المنشأ ستؤدي إلى زيادة الأسعار، وتؤدي إلى انتهاج التكتل للسياسات الحمائية⁽¹⁾.

على الرغم من أن حجم التبادل التجاري كان كبيراً بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك فإن قواعد المنشأ في اتفاقية التكتل كانت لها آثار قوية في بعض القطاعات، حيث حدث تحول تجاري في بعض قطاعات الاستثمار والصناعة من مصادر أقل تكلفة إلى مصادر أعلى تكلفة، فعلى سبيل المثال: إن أغلب الملابس المتوجة في المكسيك يمكنها الدخول إلى أسواق أمريكا الشمالية إذا كانت مصنوعة بنسبة ١٠٠٪ في أمريكا الشمالية، وفي مجال صناعة السيارات غطت المنتجات المحلية حوالي ٦٢,٥٪ فاضطرت الشركات اليابانية لصناعة السيارات مع شركات كندية للاستثمار في صناعة مكونات السيارات في الولايات المتحدة بدلاً من استيراد مكونات أرخص لليابان⁽²⁾، وتتطلب قواعد المنشأ في مجال صناعة أجهزة التلفزيون أن تصنع بنسبة ١٠٠٪ في أمريكا، وبعد توقيع الاتفاقية قامت شركات كورية ويابانية بإقامة أربعة مصانع لتصنيع أنابيب الألوان لصناعة أجهزة التلفزيونات مع حساب التوسع في جنوب شرق آسيا⁽³⁾، وبناء على ذلك فإن قواعد المنشأ تؤدي إلى التحول التجاري، ومن ثم تؤدي إما إلى تثبيت الأسعار العالمية أو زيادة الأسعار، وبالتالي ارتفاع التعريفات الجمركية لهذه التكتلات كسياسة حماية، وبالتالي فإنها تقف حائلاً دون تحقيق تحرير التجارة العالمية، وأبرز مثال على استخدام الحماية للتعريفات الجمركية تقييد قواعد

(1) Robson, 1998, Economics of international integration, P.14.

(2) Bilal, Sanoussi 1998, «Why Regionalism may Increase The Demand for Trade Protection» P.35.

(3) Hamilton, C.B. 1988, "Restrictiveness and International Transmission of the new protectionism" In Robert E. Baldwin, Carl B. Hamilton, and And resapir, eds., Issues in U.S. EC Trade Relations, Chicago: Univeristy of Chicago press. Op, cit, pp 382-384.

استيراد الطماطم من شيلي (الكاتشب) بعد توقيع كندا على اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، والتي كانت كندا والولايات المتحدة تستوردها من شيلي؛ حيث كانت واردات الولايات المتحدة من الكاتشب المصنوع حوالي ٨٠٪، ولكن بعد توقيع شيلي انخفض نصيب شيلي إلى النصف بسبب منافسة المكسيك لها في تصدير الكاتشب إلى الولايات المتحدة. وبعد تطبيق قواعد المنشأ انخفض نصيب شيلي إلى ٥٪؛ حيث لا يسمح بمرور الكاتشب إلا مع أعضاء الاتحاد الجمركي، وارتفع نصيب المكسيك إلى ٧٥٪^(١).

الفرع الثاني

تعسف التكتلات الاقتصادية في فرض التدابير الحمائية

ازداد تعسف التكتلات الاقتصادية في فرض التدابير المضادة، ومن تطبيقات ذلك أن الجات تحظر اللجوء إلى القيود الكمية في حالة حدوث أزمة في ميزان المدفوعات، والمنصوص عليها بموجب المادة ١٢ من جات ١٩٤٧م، وبموجبه فإن للطرف المتعاقد الذي يواجه انخفاضاً حاداً في احتياطيه من النقد الأجنبي أو يهدده هذا الخطر أو يسعى لزيادة حصيلة هذه الاحتياطيات التي تكون قد وصلت إلى مستوى متدنٍ، وأن يفرض قيوداً كمية على السلع المسموح باستيرادها، ويتبين من هذا النص أنه يستطيع فرض نظام الحصر على الواردات من أقاليم الأطراف المتعاقدة الأخرى؛ أملاً في توفير النقد الأجنبي اللازم، ويجب التأكيد على أن الالتزام باللجوء إلى هذا النص مقيد وليس مطلقاً، فهو مقيد بمجرد اللجوء إليه بعد زوال الأسباب التي تستدعي ذلك، أي بمجرد تحسن وضع ميزان المدفوعات ووصوله إلى حالة التوازن أو حالة قريبة منه، والجهة المختصة بتقرير ذلك هي صندوق النقد الدولي^(٢).

ومن الأمثلة التطبيقية لاستخدام هذا النص القضية الألمانية في عام ١٩٥٧، على الرغم من أن هذه القضية لا تعتبر نصراً لاتفاقية الجات، فإنها تعتبر حالة اختبار لتحرير القيود الكمية

(1) Cordoba.J. 1996, «Rules of origin in free Trade Agreements» Worled Bank Latin America and Caribbean Department D.C processed.P 38.

وانظر أيضاً:

Stephenson,S 1996, «The Economic impact of Rules of origin in the Asia pacific Region» prepared for the Eighth Trade policy forum of the pacific Economic Cooperation Council, Seoul, September. PP 1619-.

(٢) د.مصطفى سلامة: قواعد الجات، مرجع سابق، ص ١٧.

بسبب ميزان المدفوعات، ومن الواضح أن الأطراف المتعاقدة لإدانة ألمانيا، حيث قررت الأطراف المتعاقدة في الجات بناء على تقرير صندوق النقد الدولي أن ألمانيا تحول لها تطبيق القيود الكمية^(١)، بسبب ميزان المدفوعات لمدة طويلة، ولكن ألمانيا دافعت بأن قرارها بشأن القيود الكمية متوافق مع التشريع الداخلي، وطبقاً لاتفاق توركواي الذي قبلته الأطراف المتعاقدة فإن ألمانيا ملزمة إلى الحد الذي لا يتعارض فيه مع التشريع الداخلي القائم في ٢١ أبريل ١٩٥١م، ورغم ذلك اقترحت ألمانيا أن تحرم قيودها الكمية التي تشمل عددًا من المنتجات ضمن فترات زمنية معينة، ولكن معظم الوفود رفضت الحجج فيما يتعلق بالتشريع القائم، وكان الرأي السائد أن اتفاق توركواي بالنسبة للتشريع الإلزامي فقط، الذي ليس للسلطة التنفيذية حرية التصرف بشأنه، كما أن الموافقة على هذا الموقف الألماني أدى إلى تحطيم كامل للجات، وفيما يتعلق بتدابير التحرير التي اقترحتها ألمانيا، وبناء على ذلك، أصدرت اللجنة المؤقتة توصية تحت ألمانيا على إزالة القيود المفروضة، وأن تقدم تقريراً عن التدابير المتخذة في الجلسة^(٢) التالية للجات، وفي تلك الجلسة اقترحت ألمانيا وضعاً جزئياً آخر لتدابير التحرير، ولكن في مواجهة عدم الرضا المتزايد بالنسبة لهذه الجهود بدأت ألمانيا مفاوضات ثنائية مع الأطراف المتعاقدة المتأثرة بالقيود كل على حدة، وأدى ذلك إلى صدور قرار الأطراف المتعاقدة في ٣٠ مايو ١٩٥٩م من خلال المفاوضات. إن عددًا كبيراً من الدول خفضت قيودها جوهرياً بناء على ميزان المدفوعات، وأصدرت الجات بعدها سبعة وثمانين بلاغاً بين عامي ١٩٥٩م، ١٩٦٤م تعلن عن إزالة القيود من قبل عشرين بلدًا مختلفة^(٣).

واستخدمت التكتلات الاقتصادية العوائق الجمركية باعتبارها أهم إجراء حمائي في مواجهة الدول غير الأعضاء، وفي سياق هذه الأشكال الحماية تعتبر الحماية أهم إجراء انتقائي من جانب التكتلات الاقتصادية، أي أن الحماية استخدمت كإستراتيجية هجومية ودفاعية تبعاً للظروف والحالة بهدف الاستجابة للاضطرابات الشديدة التي أصابت النظام التجاري الدولي، وتعتبر بلاد العجز المستديم، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية، من أكثر الدول التي اتجهت للسياسات الحماية، على أن الاتحاد الأوروبي لم يكن أقل نشاطاً في استخدام السياسات الحماية، واستمرت الحماية تعبر عن نفسها في منازعات تجارية مريرة وصلت أحياناً إلى حد الحرب التجارية بين الاتحاد

(١) ياسر خضر الحويش: مبدأ عدم التدخل في اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة عين شمس عام ٢٠٠١م، ص ١٤١.

(٢) المرجع السابق، ص ١٤٢.

(3) Vincke, Christian, 1972, «Trade Restrictions for Balance of payments Reasons and the GATT Hilj,» Op,Cit,PP.304.

الأوروبي والولايات المتحدة^(١)، غير أن الصعود السريع للقوة التجارية الآسيوية الصناعية أدى إلى امتداد الحروب التجارية إليها أيضًا وشاركت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي في الحرب التجارية ضد اليابان والصين، وتزداد هذه الضغوط استفحالًا بسبب انقلاب كبير في المراكز الصناعية للاستثمار ضد الولايات المتحدة^(٢).

وعلى صعيد الاتحاد الأوروبي فإن أضخم دولاب للحماية كان قد استتب بالفعل من خلال حصص عديدة خاصة اتفاقية الألياف المتعددة والسياسة الزراعية المشتركة^(٣).

وفي دراسة مشتركة لمنظمة التجارة العالمية والأنكاد أجريت مؤخرًا أكدت أن السلع الزراعية التي كانت تخضع لخصص ولم تكن تخضع لتعريفات قبل جولة أوروغواي تم تحويل القيود الكمية إلى تعريفات جمركية في إطار اتفاقية الزراعة بما سمي بالتعرفه وأصبحت تتمتع بحماية عالية من خلال تعريفات جمركية تزيد على ٧٠٪، وتصل في عدة سلع إلى ما يزيد على ٣٠٪، وأغلبها سلع تهم الدول النامية بدرجة أساسية مثل:

- بعض أنواع اللحوم واللبن وقصب السكر والشعير والموز في الاتحاد الأوروبي.
- التبغ والفاول السوداني وزبدة الفول السوداني في الولايات المتحدة.
- منتجات الألبان في كندا.
- الأرز وبعض أنواع اللحوم والفاول السوداني والألبان في اليابان.

وكما تنتقد الدراسة نتيجة جولة أوروغواي للتعريفات طبقًا لدرجة التصنيع ما زالت تعوق نفاذ العديد من سلع الدول النامية لأسواق الدول المتقدمة، كما تفوق في بعض الأحيان جهود الدول النامية في التنوع الرأسي وفي التنمية الصناعية، وعلى سبيل المثال في السلع الزراعية المصنعة والعديد من الدول الصناعية^(٤).

(1) Bilal, Sanoussi, 1998, "Why Regionalism may Increase The Demand for Trade Protection" Journal of Economic Integration 13, P.31.

(2) مرغريت دي فريس: مجلة التمويل والتنمية، النسخة العربية، مارس ١٩٩١م، ص ٤٩.

(3) Unctad, 1988, op, cit, 32.

- راجع راجية صدقي: الجماعة الأوروبية مشروع أوروبا عام ١٩٩٢م السياسة الدولية العدد ٩٩ يناير ١٩٩٠م، ص ١٠٦.

- Winters, L.Alan, 1994. «The Eu and Protection: The Political Economy» European Economic Review 338. P 596.

(4) UNCTAD, 1997, The outcome of the uruguay Round and Initial Assessment supporting paper to Trade and development Report, United Nations, Geveva..

وأشارت الدراسة إلى أن الملابس والمنسوجات تتمتع بحماية مرتفعة في الدول المتقدمة من خلال التعريف الجمركية المرتفعة، وتواجه الدول النامية بتعريف جمركية مرتفعة للغاية في الأحذية والجلود؛ حيث تتراوح التعريف الجمركية في الولايات المتحدة بين ٣٨ و ٥٨٪ لأنواع مختلفة من الأحذية، وبين ١٦ و ٢٠٪ في كندا، و ١٣٪ في الاتحاد الأوروبي، و ٣٠٪ في اليابان.

* أسلحة الحروب الاقتصادية قواعد متقنة ومقننة في اتفاقية الجات:

تعكس في بعض الأحيان اهتمامات ورغبات المستهلك، وتقدم هذه المواصفات حماية لا تقدر للمنتجات الوطنية، وتعطل دخول السلع الأجنبية، وتعوق التجارة الدولية، ولا تستلزم مواصفات وقياسات عالية، بعكس الدول المستوردة، وفي الوقت نفسه فإن رقابة هذه المواد ذات تكاليف عالية وزيادة الأسعار والمدة اللازمة، ولأجل ألا تؤدي هذه المواصفات إلى زيادة حماية مصالح الدول المستوردة في الوقت نفسه فقد تم وضع المادة (١١) من اتفاقية الجات، ونصت هذه المادة^(١) على أن تؤكد الدول الأعضاء على أن المواصفات الفنية والقياسية وتنظيمها لا تعد أو تطبق بقصد خلق عقبات أمام حرية التجارة الدولية أكثر من ذلك فإن أي منتجات مستوردة من إقليم أحد الأعضاء سوف تقابله معاملة ماثلة لا تقل عن السلع الماثلة لدولة الأصل أو السلع الماثلة لأي دولة أخرى بالنسبة لهذه المواصفات أو القياسات وتنظيمها، وهي تؤكد أن المواصفات الفنية أو القياسات ذاتها، أو تطبيقها، لن تؤدي إلى خلق عقبات ضرورية للتجارة الدولية^(٢).

المبدأ الأول: يهدف هذا النص إلى حق كل دولة في وضع وتطبيق المواصفات الفنية والقياسات لحماية مصالحها الحيوية، وقد جاء في ديباجة الاتفاق أنه لا ينبغي منع أي بلد من اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان نوعية صادراته أو لحماية حياة أو صحة الإنسان أو النبات وحماية البيئة، أو لمنع أي دولة من اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية مصالح أمنها السياسي.

والمبدأ الثاني: يعطي الدولة الحق في وضع وتطبيق هذه الإجراءات بطريقة لا تمثل تعسفاً أو تمييزاً أو عقبات أمام التجارة الدولية^(٣).

(١) د. محمد دويدار: الاقتصاد الدولي: مكتبة الإسكندرية، دار الجامعات الجديدة، ١٩٩٧ م، ص ٣٣.

(2) Baldwin Richard, J., and R 1997 «The costs and Benefits and Eastern Enlargement : The Impact on The Eu and central Europe» Op, Cit, P,75 : 76.

(3) Wilson, 1999 «Productst Standard and International Trade» World Bank, Washington, D.C. Available = at <http://www.pl.worldBank.org/wbiop/trade/standres/pepar.lhtm>.

وقد جاء في الديباجة أيضًا رغبة الأعضاء «في ضمان ألا تكون القواعد والمقاييس الفنية بما فيها التعبئة ومتطلبات وضع العلامات والغرف وإجراءات تقييم المطابقة للقواعد والمقاييس الفنية عقبات لا داعي لها أمام التجارة الدولية».

والمبدأ الثالث: إن هذه الإجراءات والمواصفات غير دائمة، وإنما هي مؤقتة ومتغيرة مع تغير الظروف؛ حيث تنص المادة ٣/٢ على «توقف سريان القواعد الفنية إذا لم تعد نفس الظروف أو الأغراض قائمة، أو إذا كان من الممكن مواجهة الظروف أو الأغراض المتغيرة بطريقة أقل تقييدًا للتجارة».

المبدأ الرابع: هو توجيه هذه الأنماط نحو التوحيد والدولية حيث تنص الديباجة على أهمية الإسهام الذي تقدمه المقاييس الدولية ونظم تقييم المطابقة في هذا الشأن بتحسين كفاءة الإنتاج وتسهيل سير التجارة الدولية.

وقد أساءت بعض التكتلات في استخدام هذه المعايير كذريعة للنزاعات الحمائية، وكان الاتحاد الأوروبي رائدًا في هذا المجال، واستتبعته التكتلات الأخرى، فعلى سبيل المثال: قام الاتحاد الأوروبي بحظر استيراد الأسماك من بعض الدول الأفريقية مثل كينيا ومدغشقر عندما ظهرت الكوليرا هناك تحت ذريعة احتمال انتقال الكوليرا في صادرات الأسماك، وظل الاتحاد الأوروبي يباطل في أعقاب ثبوت عدم وجود احتمالات لانتقال الكوليرا من خلال صادرات الأسماك. كما استخدمت هذه التكتلات بعض العوائق التي لا يوجد بها أحكام في منظمة التجارة العالمية، وهي المعايير البيئية ومعايير العمالة كذريعة للتمسك بالنزاعات الحمائية^(١).

وتعتبر الدول النامية هي الضحية الكبرى لانتشار الممارسات الحمائية، وقد ترتب على ذلك التدهور المتواصل للتنافسية الحقيقية للولايات المتحدة لمواجهة الضغوط الحمائية، مما يدل على العجز عن تكييف السياسات الداخلية، وقامت التكتلات الاقتصادية الكبرى بالعمل على أن تدفع الدول النامية ثمن الضغوط الحمائية التي تتعرض لها، فعلى سبيل المثال كان هناك أكثر من ١٣٥ ترتيبًا من الإجراءات التقييدية على الصادرات إلى الدول المتقدمة نجد أن بها حوالي ٦٤ ترتيبًا

= انظر، فيليب إيفانس وجيمس والش: دليل أبحاث الأيكونومست إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، مرجع سابق، ١٤١٥، ١٩٩٥، ص ١٥٧.

- انظر، معتصم راشد: اتفاقيات الجات وأثرها على اقتصاديات المجموعة الإسلامية بعد جولة أوروغواي، بحث مقدم لمؤتمر أثر اتفاقية الجات على الدول الإسلامية، جامعة الأزهر، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، القاهرة، ٢١-٢٣ مايو ١٩٩٦م، ص ١٥٦.

(1) Wilson, 1999, "Product standards and International Trade", P.10.

متغيرًا في مواجهة الدول النامية^(١)، غير أن الضعف السياسي للدول النامية يجعلها غير قادرة على مقاومة الضغوط الحماية من قبل هذه التكتلات، وبناء على ذلك قام العديد من الدول النامية بعقد اتفاقيات ترتيبات اقتصادية مع تكتلات إقليمية وشبه إقليمية، وتكتلات مفتوحة مثل اتفاقية المشاركة التي عقدها الاتحاد الأوروبي مع مصر لضمان مواجهة ضغوط الحماية. كما قامت بعض الدول النامية نفسها بتكوين تكتلات اقتصادية مثل ميركوسور وغيرها، إلا أن التكتلات نفسها تستخدم الحماية كسلاح ذي حدين؛ نظرًا لما تشتمل عليه من سياسات تمييزية وحمائية في مواجهة غير الأطراف، وبالمقابل فإنها تمكن الدول الأعضاء من فتح أسواقها أمامها، أي أنها تحقق مبدأ المعاملة بالمثل^(٢).



(١) عبد المنعم سعيد: مصر والجماعة الأوروبية الحقيقة والخيال، مركز البحوث والدراسات السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ١٩٨٦م، ص ١٩٦.

(2) What haway, Oona A. 1998, positive feed back: the impact Liberalization on Indusry Demands for protection «international organization 52 «Summer, P.575.

المبحث الثالث

الإغراق والحماية وتحرير التجارة العالمية

يؤدي تحرير التجارة إلى رفع الكفاءة الإنتاجية من خلال إنتاج سلع تتمتع بالتفوق التكنولوجي وبسعر منخفض؛ نظرًا للاستفادة من اتساع الأسواق ومزايا الإنتاج الكبير، وتقوم نظرية حرية التجارة على مبدأ أساسي وهو ضرورة الاستفادة من التخصص وتقسيم العمل الدولي، ويرى أنصار حرية التجارة - ومن أهم مؤيدي النظرية آدم سميث - ضرورة تعميم التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي وترك التجارة الخارجية دون قيود؛ لأن ذلك يؤدي إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية على المستوى العالمي، بينما تؤدي القيود على حرية التبادل الدولي إلى تخفيض الرفاهية ليس على المستوى العالمي فقط ولكن على مستوى الدول المطبقة لهذه القيود.

وفي اعتقادي أن هذه النظرية لم تؤدّ على الصعيد العملي إلى تحرير التجارة؛ لأن المنافسة السائدة في الأسواق منافسة ناقصة؛ حيث كانت في شكل منافسة احتكارية من خلال استخدام قوانين الإغراق التي وقفت حائلًا دون تحرير التجارة العالمية؛ نظرًا لاستخدام قواعد التجارة العالمية ذاتها قوانين الإغراق للحماية، إلا أن الدول المتقدمة من خلال تكتلاتها تحايلت على هذه القواعد فيما يتعلق بإثبات الضرر. كما أن الدول النامية لا تتوفر لديها الإمكانيات المادية التي تحتاج إليها مكافحة الإغراق والحماية؛ حيث تتطلب تكاليف باهظة، بالإضافة إلى عدم توازن القوى الاقتصادية؛ حيث إن الدول النامية هي دول تابعة للدول المتقدمة تتلقى منها المساعدات والمعونات، كما أنها إذا حكم لها لا تستطيع أن تنفذ الحكم، وبالتالي فإن قواعد تحرير التجارة العالمية لا تتم إلا بين أنداد، وترتب على ذلك انتفاء مبدأ المعاملة بالمثل بين الدول المتقدمة والدول النامية؛ حيث تنطوي السياسة التجارية للتكتلات الاقتصادية، خاصة في مرحلة الاتحادات الجمركية والمراحل الأعلى من اتفاقيات التكامل الإقليمي على استخدام الإغراق، حيث تقوم بوضع قواعد للمنافسة والإغراق، ويمثل الإغراق أبرز السياسات التجارية المضادة لضمان نجاح التكتلات الاقتصادية في مواجهة الدول غير الأعضاء، ومن ثم قامت التكتلات بوضع اتفاقيات مكافحة الإغراق، حيث ظهرت بقوة اقتصادية بدلاً من القوة السياسية، وترتب على استخدام قواعد مكافحة الإغراق ظهور الصراع والتنافس الاقتصادي والحروب الاقتصادية العلنية، وترتب على ذلك أن قل الاتجاه نحو تحرير التجارة العالمية من خلال منظمة التجارة العالمية؛ حيث تسعى هذه

التكتلات لتحقيق أكبر قدر من الانفتاح فيما بينها، ولا ترغب في ذلك بين الدول غير الأعضاء، حيث بلغت التجارة الداخلية بين أعضاء الاتحاد الأوروبي أكثر من ٧٠٪ من حجم التجارة الخارجية؛ نظرًا لتحرير التجارة الداخلية بمقتضى اتفاقية السوق المشتركة للتكتل الأوروبي.

المطلب الأول

تكريس قواعد الإغراق والحماية لتحقيق

الرفاهية الاقتصادية للتكتلات

الحقيقة أنه لم يقف الأمر عند حد استخدام الإغراق لضمان نجاح التكتلات الاقتصادية، بل امتد لاستخدام الإغراق كأداة لحماية منتجاتها المحلية لإعاقة المنافسة مع الواردات الأجنبية، بالرغم من حظر استخدام هذه الإجراءات في مواجهة الدول غير الأعضاء، وبالتالي فإن تحرير التجارة من خلال التكتلات زاد من ضغوط استخدام الحماية من خلال تدابير مكافحة الإغراق، وترتب على ذلك تحويل التجارة إلى التكتلات؛ مما أعاق حركة تحرير التجارة العالمية؛ لأن تحرير التجارة الداخلية للتكتلات يمثل المنتجات للمستهلك سعرًا أرخص من منتجات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وبالتالي الإقبال على تحرير التجارة من خلال التكتلات ونجاحها في تحويل التجارة؛ مما يساهم في فشل الإطار متعدد الأطراف.

الفرع الأول

الشروط السياسية لمكافحة الإغراق تحول دون إثبات الضرر

حقيقة الأمر أن اتفاق مكافحة الإغراق يحمي فئة متميزة من المنافسين، وهي الدول المتقدمة والشركات المتعددة الجنسيات على حساب الإضرار بالمنافسة للدول النامية؛ لأنه في ظل الممارسات الحالية والاتفاقيات متعددة الأطراف فإن قواعد مكافحة الإغراق المنصوص عليها في الجات ليست وسيلة لتحقيق المنافسة المتكافئة بين الدول النامية والدول المتقدمة، والدليل على ذلك هو قيام الدول المتقدمة بوضع تدابير مكافحة الإغراق التي تميز بين المنتجات المحلية والأجنبية. وما لا شك فيه أن الواقع العالمي يشهد خلاف ما يدعيه البعض من أن قواعد الإغراق تساعد على تحقيق المنافسة المتكافئة؛ حيث إن الدول المتقدمة تطبق قواعد مكافحة الإغراق دون قواعد

المنافسة وقامت بإساءة استخدام قواعد الإغراق كوسيلة للحماية والتي يطلق عليها الاقتصاديون التعريفات الحمائية، حيث يراد بهذه التعريفات حماية الصناعة المحلية مقارنة بأسعار سلع الحالات المماثلة، وفيما يلي عرض بعض الحقائق^(١):

أولاً: مما لا شك فيه أن الدول المتقدمة تحتكر المنافسة الاحتكارية بفرض قوانين مكافحة الإغراق التي أصبحت هي الصفة الغالبة على أسواق تلك الدول؛ لأن العديد من المشروعات الصغيرة ذات الإنتاج المحدود لم تعد موجودة في الوقت الحالي في الدول النامية؛ لأن الإنتاج التكنولوجي جعل الإنتاج الكبير هو الطابع الغالب المميز لمشروعات الدول المتقدمة، ومن ثم تغطية الأسواق بعدد قليل من المشروعات، ليس هذا فحسب بل هناك احتكار مطلق من جانب هذه المشروعات، من جانب بائع واحد أو منتج واحد في مجموعة دول، فهل يتصور لهؤلاء القلة احتكار الواردات الأجنبية بمنافستها، بالرغم من تمسكها بقواعد المنافسة الحرة؟^(٢).

ليس ذلك فقط، فعلى سبيل المثال: في الولايات المتحدة الأمريكية هذه الشركات تقوم بالضغط على الكونجرس الأمريكي لرفض الآراء التي تؤيد تعديل قانون مكافحة الإغراق، بدعوى المنافسة العادلة لهذه الشركات الأجنبية، فهي تلجأ إلى الضغط على الحكومات لتطبيق تدابير مكافحة الإغراق^(٣).

ثانياً: إذا كان تبرير مكافحة الإغراق بقصد منع الضرر الذي يتمثل في منع البيع بأسعار منخفضة بهدف طرد المنافسين نظرًا لما يترتب على البيع بأسعار منخفضة؛ مما يلحق الضرر بالمنتجين والتجار المحليين، فعلى صعيد التطبيق العملي يظهر التناقض بوضوح بين قواعد مكافحة الإغراق التي تواجه التمييز السعري وقواعد المنافسة في السوق المحلية، حيث يواجه التمييز السعري للواردات بقواعد ومستويات مختلفة عن قواعد مكافحة الإغراق، حيث تطبق هذه الشركات قواعد أخرى للمنافسة تناقض القصد من منع الضرر الذي يترتب على الإغراق، حيث تقوم

(1) Knoll (Michaels.) Dump our Anti-dumping foreign policy Briefing No 11 July 25,1991 <http://www.cato.org./pubs/fpbriefts/fpt-011.html.p.1>

- أحمد حسن توفيق: التجارة الخارجية دراسة تطبيقية، القاهرة، دار النهضة العربية ١٩٨٦م، ص ٢٤.
(٢) عبد الفتاح قنديل، د. سلوى سليمان: مقدمة في علم الاقتصاد، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٩٣-١٩٩٤م، ص ٣٠٠.

(3) PRUSA (Thomas) & Skeath (Susan): 2000, The Economic and Strategic Motives for Anti-dumping Filings, <http://www.nber.org/papers/w8424>, August, 7, P.8.

- Johnston, 1995, (BRYANT.) & O'quinn Robert P: A bolish America's Costly Antidumping Laws <http://www.heritage.org/library/categories/Trade/bgup-261.htm.p.1>.

باتباع سياسة انتقامية بفتح الباب أمام المنتجين المحليين بإساءة استخدام قواعد الإغراق، وتسعى إلى الادعاء بالتعرض للإغراق من المنتجات الأجنبية وذلك للتقليل من حدة المنافسة^(١).

ثالثاً: تبرر الدول المتقدمة ممارسة تدابير مكافحة الإغراق كوسيلة للحماية وبين تحرير التجارة العالمية بأن التمييز في الأسعار لا يمكن أن يحدث إلا إذا كانت الأسواق مجزأة، وأن تدابير مكافحة الإغراق تتطلب التخلي عن تلك الحواجز التجارية التي تساعد على حدوث الإغراق؛ لكي تؤدي إلى تحرير التجارة العالمية، وحجتهم في ذلك أن قواعد مكافحة الإغراق بمنعها للمنشآت التي تقع في الأسواق المحمية من الاستفادة الكاملة بمزايا الحماية الخاصة لذلك القطاع؛ مما يؤدي إلى تحرير التجارة العالمية؛ لأنه في ظل تداول السلع في غياب الحواجز التجارية يؤدي إلى التساوي في الأسعار عالمياً وتستبعد الأسعار المرتفعة في السوق المحلية المصدر التي يمارس فيها الإغراق^(٢).

- وقام مايكل ليدي بالرد على هذه الذريعة فيما يلي:

١- إن الحواجز التجارية التي تفرضها الحكومات لا تمثل غير نوع واحد فقط من أنواع الاحتكار التجاري الذي يمكن أن يؤدي إلى تجزؤ الأسواق، وتدعيم الفوارق الدولية في الأسعار.

٢- إن الدول المتقدمة أساءت استخدام تدابير الإغراق، فقد قامت بتحديد هامش الإغراق بنسبة منخفضة تراوح ما بين ٥٪ في الولايات المتحدة ونسبة ٢٪ طبقاً لجولة أوروغواي، فإنها باستخدامها هذه الهوامش تتلاعب باستخدام الإغراق كوسيلة للحماية للواردات من قبل سلطة التحقيق، والتي يترك لها حرية تحديد النسبة بين هاتين النسبتين^(٣)، وهناك كثير من العوامل الأخرى التي تؤدي إلى ذلك :

أ- مشكلة المعلومات وتوفرها لدى البعض وعدم توفرها لدى البعض الآخر.

(1) Prusa (Thomsj.) skeath (susan) 2000, The Economic and Strategic Motives for Anti-dumping Filings, P.8.

- Grey (Rodneydec.) The Relationship between anti duping policy and competition policy, <http://www.uctad.org/en/docs/adcomp.pdf> Unctad, May31,1999, P.2.

- Krishna (RAJ) 2000, "Antidumping in Law and Practice," Op, Cit, 23 P.8.

(2) MAZZEL (UMBERTO), 1997 "Dumping and subsidies in The WTO, P.1.

- وزارة الاقتصاد والتجارة، التمثيل التجاري، سلسلة اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والتطبيق، يونيو ٢٠٠٠م، ص ٣.

(3) ROBERTSON (JACK) 1998, ITC Renders Final Ruling in SRAMANTI dumping case, <http://www.eetimes.com/news96/hr/912htmlp>.

ب- عوامل التوقيت المرتبط بسرعة النقل، والمقارنة بين سرعة نقل ألواح الصلب وسرعة نقل أجهزة الحاسبات الصغيرة.

ج- مواصفات الإنتاج المفضلة طبقاً لنزعات المستهلكين.

د- القدرة على ترحيل التغييرات في سعر الصرف.

٣- إن سياسة مكافحة الإغراق تعمل على تسهيل حدوث التواطؤ في السوق الداخلية، فهناك خطر ضمني تخلقه قواعد مكافحة الإغراق بتفضيل المنتجين المحليين على الأجانب، وهذا لا يساعد على فتح الأسواق الخارجية وتعزيز قوة هذه المنشآت سواء داخلياً أو خارجياً وبالتالي تكوين مركز احتكاري^(١).

وترتب على ذلك زيادة استخدام الدول المتقدمة من خلال التكتلات التي تربط بينها لقواعد مكافحة الإغراق في نصوص اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، ولم يقتصر الأمر عند ذلك الحد بل امتدت إلى مد قواعد فرض الإغراق إلى الدول النامية في اتفاقية المشاركة بين الشمال والجنوب، وترتب على ذلك اشتداد المنافسة الدولية المحتدمة، وذلك لأسباب كثيرة؛ حيث إن هناك عدة شروط يتطلب توفرها للنجاح السياسي لمكافحة الإغراق، ومنها:

١- يشكل نقص القدرة المادية للدول النامية تحدياً بالغ الأهمية؛ حيث يتطلب نجاح إجراءات الإغراق نفقات باهظة لطول الإجراءات وتعقدها، وقد تتحمل خسائر نتيجة منع الواردات الأجنبية من النفاذ إلى الأسواق، ليس ذلك فقط، بل إنه قد تقوم الدول النامية برد رسوم^(٢) الإغراق مرة أخرى، إذا ثبت عدم ممارسة الإغراق في سوقها المحلية، ناهيك عن مرتبات القائمين على تطبيق تلك التدابير، ولما كانت الدول النامية لا يتوفر لديها الإمكانيات اللازمة لذلك فإن تلك القضايا تقلل من قدرتها على دخول أسواق الدول المتقدمة وإمكانية المنافسة لمنتجاتها، وهو الهدف الذي تسعى إليه^(٣).

(1) PEAT (ALAN): Antidumping Law delayed as producers Increasingly Seek protection, P1.

- مايكل ليدي: مكافحة الإغراق تجارة جائزة أم علاج جائز، مجلة التمويل والتنمية، مجلد ٣٢، ١٤ مارس ١٩٩٥م، ص ٢٦.

(2) LOEHR (WILLIAM): 2001, Dumping and Anti-duping policy in Lithunia, Briefing Not for Consulting Assistance on Economic Reform I Discussion Paper No,11. <http://www.hiud.harvard.edu/caer2/html/content/papers/bns/dp111bn.htm.P.2>.

(3) RAGHAVAN (CHAKRAYARTHI): The Limits of challenges at WTO to Antidumping, Third World Network, <http://www.Twnside.org.Sg/title/limits.htm.2000.P.2>.

٢- إذا أرادت الدول النامية أن تقدم شكوى ضد دولة لمنازعة معها، تحتاج الدول المدعية إلى توفر كوادرنية مدربة لمعرفة الإغراق من عدمه، كما أن تقييم الخسائر المادية يتطلب توفر خبرات قانونية في الأنظمة القانونية الدولية وتطبيق الاتفاقيات الدولية، بل ويتطلب دراية باللغات الأجنبية، ولا تتوفر هذه الخبرات إلا في الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية، وأتعب هؤلاء باهظة التكاليف لا تقدر عليها الدول النامية، وتتطلب الخبرات في الدول النامية تدريباً عالياً وشاقاً، بخلاف الخبرات المطلوبة في مجال الاتفاقيات الدولية، ومن ثم يجب أن يكون جهاز مكافحة الإغراق ذا كفاءة وقدرات عالية، وعلى دراية تامة باتفاق مكافحة الإغراق والإجراءات الواجب اتباعها والتدابير التي يمكن اتباعها دون التعارض مع أحكام الاتفاق^(١).

٣- تتطلب شروط مكافحة الإغراق الالتزام بشروط تطبيق تلك التدابير وفقاً لمكافحة الإغراق، وذلك من حيث تقديم الشكوى من الصناعة المتضررة من الدولة نفسها أو من يمثلها، وتوفر نسبة تمثيلها للصناعة المحلية، ناهيك عن اتباع إثبات وقوع مكافحة الإغراق ووقوع الضرر... إلخ، وكذلك الالتزام بشروط تطبيق التدابير الوقائية، فبدون الالتزام بهذه الشروط تثار الشكوك حول نجاح تلك التدابير من قبل الدول المطبقة^(٢).

٤- إذا توفرت تلك الخبرات تواجه الدول النامية مشكلة أخرى تتعلق بالتكاليف المادية لإرسال هؤلاء لمباشرة الإجراءات لمدة تصل إلى عدة سنوات في التدرج في مراحل تسوية المنازعات.

وفي حالة الحكم لصالح الدول النامية ضد عضوة من الدول المتقدمة فيكون من حق الدول النامية التي صدر الحكم لصالحها أن تتخذ أعمالاً انتقامية ضد الدول المتقدمة، وهذا يكون صعباً ومستحيلاً وضرباً من الخيال، فلا تقدر أي دولة نامية على اتخاذ أية أعمال انتقامية ضد دولة متقدمة وذلك ليس فقط لصعوبة الإجراءات، ولكن من أجل توازن القوى الذي ينتج عن رجاحة كفة الدول المتقدمة عن الدول النامية والتي تكون تابعة للدول المتقدمة لاحتياجها إلى المساعدة والمعونة^(٣).

(1) JOHNSTON, 1995, (BRYANT.) & O'quinn Robert P: A bolish America's Costly Antidumping Laws, P.3.

(2) LOEHR (WILLIAM): 2001, Dumping and Anti-duping, P.12.

(٣) د.محمد أبو العينين: تقييم نظام تسوية المنازعات والتجارة العالمية، نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، بحث مقدم للمؤتمر الثاني عن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاديات العربية وحسم المنازعات الناشئة عنها، سبتمبر ١٩٩٩م، ص٧.

الفرع الثاني

تعسف التكتلات الاقتصادية في فرض التدابير المضادة

كتأمين ضد الحروب الاقتصادية

تزداد الضغوط الواقعة على الدول النامية نتيجة فرض التدابير المضادة، وبناء على ما تقدم فإن مزايا تحرير التجارة كانت من نصيب الدول المتقدمة من خلال تكتلاتها دون الدول النامية التي تتكون وارداتها من السلع المصنوعة وصادراتها من المنتجات الزراعية، وقد بدا ذلك واضحاً في التناقض بين أهداف ومبادئ منظمة التجارة العالمية والالتزامات الواقعة على الدول المتقدمة وبين ممارستها تجاه الدول النامية. فقد تزايد الطابع الحماي لسياست الدول الرأسمالية المتقدمة في مواجهة صادرات الدول النامية على نحو تتوسع فيه باستمرار، سواء من حيث الشروط التي تفرضها أو من حيث قائمة السلع التي تفرض بشأنها، فالأمر لم يعد يقتصر على صادرات المنسوجات، كما كان في الماضي، بل امتد إلى المنتجات الجلدية والغذائية والصلب والأجهزة الكهربائية، بالرغم من أن الحماية تضر بالإنتاج المحلي، حيث تؤدي إلى اختفاء روح المنافسة بين المنتجين المحليين، كما أنها تؤدي إلى الجمود الاقتصادي؛ نظراً لأن القطاعات التي تتمتع بالحماية لا تتحدد على أساس اقتصادي بقدر ما تحدد وفقاً لمصالح الفئات القادرة على ممارسة الضغوط السياسية أو البرلمانية، إلا أن أنصار السياسة الحماية يرون فيها ضرورة كصمام أمان للإنتاج المحلي، وتمثل المبررات الاقتصادية للحماية في حماية الصناعة الناشئة في مراحلها الأولى حتى تصل إلى مرحلة النضج، كما أن الحماية تؤدي إلى تشجيع رأس المال الأجنبي على الاستثمار لإقامة شركات أو مؤسسات تابعة لها؛ لتجنب الضرائب الجمركية المفروضة على البضائع الأجنبية، ويترتب على ذلك زيادة استخدام الموارد الطبيعية والبشرية، ومن ثم تقليل معدل البطالة، كما تؤدي الحماية إلى تنوع الهياكل الاقتصادية؛ ذلك لأن التخصص الشديد في حرية التجارة يؤدي إلى مخاطر عديدة إذا اندلعت حرب اقتصادية^(١).

أما المبررات الاقتصادية فتمثل في تحقيق التأمين في حالة اندلاع حروب اقتصادية، وذلك بإقامة فروع إنتاجية تكفل المحافظة على الاستقلال السياسي، كما أن الحماية تحافظ على مستوى المعيشة المرتفع وعلى مستوى الأجور من منافسة منتجات الدول ذات الأجور، ويتمثل المبرر

(١) د. محمد عبد العزيز: الاقتصاد الدولي ١٩٧٧م، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، ١٩٧٧م، ص ١٢٩.

- SHARE (M.E) : 1996, American Trade Law after Uruguay Round, New York, PP.3 - 4.

الثالث في أن الحماية ضرورة لأصحاب الشركات، كما أن الحماية تعتبر أداة للمساومة، وذلك بتهديد الدول المصدرة بفرض الحماية ضدها للحصول على أفضل الشروط أو لتخفيض القيود ضد صادراتها، ويؤخذ عليها أنها تؤدي إلى الإضرار بالمستهلكين الوطنيين، حيث ترتفع أسعار المنتجات التي تتمتع بالحماية، خاصة إذا كان الطلب عليها غير مرن، ويمكن أن يزيد استغلال المستهلكين بقيام اتحاد بين المنتجين بالحماية^(١).

وترتب على ذلك أن مزايا تحرير التجارة كانت من نصيب الدول المتقدمة دون الدول النامية، وازدادت الحماية واستخدام قواعد الإغراق كوسيلة للحماية من جانب التكتلات الاقتصادية التي تنضم إليها الدول المتقدمة، وقامت الدول المتقدمة بتبرير لجوئها إلى استخدام إجراءات الإغراق، واستندت في هذا التبرير إلى نصوص اتفاق الإغراق ذاته حتى تصبح شرعية في إطار منظمة التجارة العالمية أو لدى الدول المصدرة إليها، وبدا الخلاف واضحاً بين مبادئ وأهداف منظمة التجارة العالمية والالتزامات الواقعة على الدول المتقدمة، فقد تزايد الطابع الحماية لسياسات الدول الرأسمالية في مواجهة صادرات الدول النامية على نحو تتوسع فيه باستمرار من حيث السلع التي تفرضها، حيث لم يعد الأمر يقتصر على صادرات المنسوجات كما كان في الماضي، وإنما تعداه إلى المنتجات الجلدية والمواد الغذائية والأجهزة الكهربائية^(٢).

- ومن مظاهر ذلك أيضاً:

تعسف الدول المتقدمة تجاه الدول النامية في استخدام قواعد مكافحة الإغراق ليشمل ما يسمى بالإغراق الاجتماعي، وهو الناتج عن العمالة الرخيصة أو عمالة الأطفال، وأشهر الدول المتهمه بذلك دول جنوب شرق آسيا، حيث تمت إثارة ٣٤٩ قضية ضدها خلال الفترة من ١٩٧٩: ١٩٨٨ م من جانب الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، ومن الدول المتهمه بذلك أيضاً مصر، فقد وضعتها الدول المتقدمة في المرتبة السادسة في تشغيل الأطفال؛ حيث قررت أن ١١٪ من العمالة المصرية من الأطفال، وصدر نداء في مجلة (نيويورك تايمز) يتضمن عبارة «لا تشتروا القطن المصري؛ لأن الأطفال الصغار هم الذين جنوه»^(٣).

(١) محمد عبد العزيز عجيبة: الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص ١٣٠.

- د. أحمد جمال الدين موسى: تحرير التجارة العالمية - الواقع - المستقبل، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة المنصورة، العدد ١٩، أبريل، ١٩٩٦ م، سنة ١٩٩٦ م، ص ٥٦، ٥٧.

- جيرا لدم: التجارة الدولية والتنمية، ترجمة د. أحمد سعيد دويدار: القاهرة، دار نهضة مصر، ١٩٦٨ م، ص ١٢٧.

(٢) د. محمد دويدار: الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، مرجع سابق، ص ٣٣٥.

(٣) ستيفن س جولاب: هل هناك حاجة إلى معايير دولية للعمل على منع الإغراق الاجتماعي، مرجع سابق، مجلد ٤، ص ٢٠ - ٣٠.

ومن مظاهر تعسف الدول المتقدمة أيضًا أنها تقوم بتعديل قوانين الإغراق دائميًا؛ حتى تحقق أكبر قدر من الحماية لمنتجاتها المحلية، فعلى سبيل المثال قامت الولايات المتحدة بتعديل قانون الإغراق ٦ مرات خلال الـ ٢٥ سنة الماضية، فطبقًا للقواعد الحالية تعتبر أسعار الواردات أسعارًا غير عادلة، حتى إن كان سعر تصديرها للولايات المتحدة أكثر من سعرها في السوق المحلية^(١). ومن مظاهر تعسف الدول المتقدمة أيضًا استخدام ما يسمى بالتجميع، والذي وفقًا له يتم تجميع أجزاء الواردات المغرقة إذا كانت من دول متعددة، وقد وضع اتفاق مكافحة الإغراق شروطًا يتعين الالتزام بها من أجل القيام بعملية التجميع، وتمثل هذه الشروط في الآتي:

* وجود منافسة فيما بين الواردات من الدول المعنية والمنتجات المحلية المثلثة.

* أن يصل حجم الواردات المغرقة من كل دولة على حدة (٣٪) فأكثر من إجمالي واردات المنتج محل التحقيق.

* أن يصل هامش الإغراق المحسوب لكل دولة على حدة إلى ٢٪ فأكثر من سعر التصدير^(٢).

ولم تلتزم الدول المتقدمة بقواعد التجميع، وقامت بالتوسع في تطبيق التجميع في ٣٦٧ حالة من ٤٩٠ خلال الفترة من ١٩٨٥م إلى ١٩٩٤م، أي بنسبة ٧٥٪، وكذلك قام الاتحاد الأوروبي باتباع الأسلوب نفسه^(٣)، ومن مظاهر تشدد الدول المطبقة لتدابير مكافحة الإغراق أن شركاتها المحلية تلجأ لرفع أسعارها، حتى يكون هناك فرق سعري بينها وبين الواردات المغرقة، بل تلجأ هذه الشركات لتسريح العاملين، وكذلك تتعسف في حالة حساب تكلفة الإنتاج حتى تكون الأضرار المادية أكثر وضوحًا^(٤).

= - د. السيد عبد الخالق: المنافسة الدولية وتحرير التجارة وأسواق العالم الثالث، المنصورة، مكتبة الجلاء، ١٩٩٦م، ص ٢٥.

- د. أحمد جويلي: آفاق الصادرات المصرية في الأسواق العربية والأفريقية، الأهرام عدد ٤١٥٣٨، ٢٨/٢/٢٠٠٠م، ص ٢٦.

(1) BLONIGEN (BAUCEA.) & Prusa (THOMAS J.) 2000, Anti-dumping National, P.1.

- لمزيد من التفصيل حول تعسف الدول النامية في تحديد هامش الإغراق، انظر:

(2) PRUSA (THOMAS J.) Cumulation and Anti dumping: A challenge to Competition, Black Well Publishers U.K, Lted/99 S, P/1024./1032.

(3) MCGOVERN (EDMOND) 1999, European Community Anti-dumping Law and Practice, PP.325-.

(4) BLONIGEN (BRUCE A.) & Prusa (THOMAS J.) 2001, Anti-dumping National, P.1.

المطلب الثاني

رؤية الباحث للإغراق والحماية وتحرير التجارة الدولية

أصبح ينظر إلى مكافحة الإغراق على أنه يخول للدول فرض رسوم جمركية مرتفعة على الواردات المغرقة طبقاً لمعايير وشروط معينة، وبالرغم من التفاوت في أهداف الدول في فرض السياسات الجمركية بين البلاد المتقدمة والنامية فإن الواقع يشهد بأن الدول المتقدمة تبادت في فرض الضرائب الجمركية والحماية على وارداتها من الدول النامية، ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل امتد إلى السياسات الجمركية وفرض الضرائب الحماية وإلى اتفاقيات التكتلات الاقتصادية، وظهر بوضوح في اتفاقيات المشاركة التي عقدها الاتحاد الأوروبي مع بعض الدول العربية، حيث احتفظ بحقه في فرض رسوم مكافحة الإغراق، مما يهدم الأساس الذي تنادي به الدول المتقدمة من أن اتفاقية التكامل الإقليمي هي أحسن تطبيق لمبدأ المعاملة بالمثل، ومما يؤكد ذلك أن الدول المتقدمة لديها جهاز إنتاجي متقدم، ومن ثم فإن أهداف عقد هذه الاتفاقيات ترجع بالدرجة الأولى إلى تصريف منتجاتها عن طريق فتح أسواق جديدة، أو على الأقل الحفاظ على الأسواق التقليدية في هذه الدول الأطراف معها في اتفاقيات المشاركة، ويحيى احتفاظ التكتل بحقوقه في فرض رسوم مكافحة الإغراق على عكس المتوقع في ألا تقوم بفرض ضرائب جمركية حمائية إلا في الظروف الاستثنائية وأن تكون غالبية الضرائب الجمركية المفروضة ذات أهداف مالية وذات أسعار منخفضة، كما أن التكتلات في ظل احتفاظها بهذا الشرط أيضاً تخالف مبدأ المعاملة التفضيلية الممنوح للدول النامية بمقتضى جولة طوكيو، حيث إنه في ظل تطبيق هذا الشرط كان من المفترض ألا يقوم الاتحاد الأوروبي بتطبيق تدابير مكافحة الإغراق في مواجهة الدول العربية، حيث كان يجب في ظل هذه الاتفاقية أن تحظى الدول العربية الموقعة معها بفتح أسواق الدول المتقدمة أمامها، أي أنها كان يجب أن تكون اتفاقية أحادية الجانب، حيث كان يجب على الاتحاد الأوروبي وفقاً لاتفاقية الجات ووفقاً لمبدأ المعاملة التفضيلية أن يعمل على فتح أسواقه للدول الموقعة معها اتفاق المشاركة بدون فرض رسوم جمركية أو اتخاذ أية إجراءات حمائية في مواجهة هذه الدول، بالإضافة إلى ذلك فإن التكتلات يكون أطرافها من الدول المتقدمة؛ حيث إن لديها إمكانيات وقدرات اقتصادية مما يجعلها تستفيد من حرية التجارة أكثر من الدول النامية، والواقع أن مبدأ عدم التمييز في ظل الجات هو ذاته تمييزي، فالمساواة في النفاذ إلى الأسواق تمييز واقعي ضد الدول النامية. إن مبدأ عدم التمييز يكون صحيحاً بين المتساوين في المراكز القانونية، ولكنه لا

يعد المفهوم المناسب للتجارة التي تضم بلداناً ذات قوة اقتصادية متفاوتة بشكل واسع، مما يؤكد أن عدم التمييز في الجات كان تمييزاً واقعياً بالمطالبة بمعاملة تفضيلية لهذه البلدان وفي إطار الجات للتحايل على شرط الدولة الأولى بالرعاية.

وبناء على ذلك تتضح العلاقة بين التجارة الخارجية للدول النامية والتنمية الاقتصادية، فهذه الأخيرة لا يمكن أن تتم تلقائياً أو عفويةً، وإنما تحتاج إلى اتخاذ قرارات واتباع سياسات إرادية من قبل السلطات الحاكمة من أجل زيادة متوسط دخل الفرد الحقيقي وبحيث تستفيد منها الغالبية العظمى من الأفراد مع مصاحبة ذلك لتغيير عميق في النواحي المعنوية للمجتمع، ومن الإجراءات والقرارات المحورية في عملية التنمية وإجراء التغييرات اللازمة لتقوية قطاع الصادرات وما يرتبط بها من قطاعات الاقتصاد القومي للدول النامية، فأولا الاعتماد على هذا القطاع باعتباره القائد لعملية التنمية، وتؤكد عليه غالبية إستراتيجيات التنمية التي تدعو إلى الاعتماد على الذات، خاصة للحصول على التمويل اللازم لتمويل عمليات التنمية، وتتمثل في حقيقة المكاسب التي تحصل عليها الدول النامية من التجارة الخارجية، والثانية تحصل فيما هو مشاهد من تغيير نمط التجارة الدولية، وحيث تتأكد العلاقة التأثيرية المتبادلة بين كل من التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي من ناحية والتنمية الاقتصادية لبلاد العالم النامية من ناحية أخرى، ومن خلال زيادة صادرات هذه البلدان، حيث يتفق الاقتصاديون أيّاً كانت مذاهبهم على أن إنهاء الصادرات يؤدي إلى تحديد مستوى النمو الاقتصادي في البلدان المشار إليها. فحصول الصادرات تمثل المصدر الرئيسي للصراف الأجنبي اللازم لتحقيق الاستثمارات التي تتضمنها خطط التنمية الاقتصادية وللوفاء بأعباء خدمة الديون الخارجية، فضلاً على اعتبار الصادرات محركاً للنمو الاقتصادي، ومن ضمن الوسائل الأفضل لتوزيع الموارد المتاحة ولتفعيل العلاقة التأثيرية المشار إليها يلزم مراعاة البيئة الاقتصادية الخارجية للتنمية من ناحية - ونقصد بذلك التدفقات المالية - وأسعار الفائدة الدولية ومستويات الحماية في التجارة الدولية من ناحية أخرى لتحقيق التنمية في البلاد النامية، ولم يستطع مبدأ التمييز تحقيق ذلك في ظل اتفاقية الجات، وذلك لعدة أسباب، وبذلك تتضح العلاقة التأثيرية بين التكامل الاقتصادي للدول النامية والتنمية الاقتصادية من خلال تأثير التكامل على التجارة الدولية لهذه الدول، وبذلك يتضح أن مبدأ التمييز لم يستطع تحقيق تحرير التجارة الخارجية، وذلك لعدة أسباب:

١- بالرغم من أن نزعة التكتلات الاقتصادية تدخل أكثر في مضمار الحماية عنها في مضمار تحرير التجارة العالمية، فإنها لن تصل، ويتوقع أن تصل من التطرف إلى درجة تحطيم النظام

التجاري المتعدد الأطراف. فمنظمة الجات GATT تعاني من أزمة، ولكنها لم يحدث لها انهيار، ولا يتوقع لها أن تنهار في الأمد المنظور. وإذا كانت الحماية تعبر عن نفسها في سياسات استخدام القيود الكمية، فإن مستويات التعريفات الجمركية التي تستخدمها الدول المتقدمة تعتبر مرتفعة. وأكثر الأطراف معاناة من نظام القيود الكمية على واردات الدول المتقدمة هي الدول النامية عمومًا والدول الصناعية الجديدة خاصة، والتي لا تملك بعد من القوة السياسية أو الاقتصادية لاتخاذ إجراءات مضادة. ومن المرجح أن تسعى تلك الأخيرة للتأقلم مع السياسات التجارية المتغيرة للدول الصناعية المتقدمة، وخاصة الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي حتى لا تنحسر تمامًا أسواقها الكبيرة هناك. ومن المرجح كذلك أن تستمر الدول الصناعية المتقدمة في المزج بين السياسات الحماية بالتحايل على قواعد الإطار المتعدد، حتى تستطيع المحافظة على مستوى رفاهيتها الاقتصادية. وهكذا يمكننا توقع أن تستمر الأوضاع الحالية السائدة في نظام التجارة الدولية لفترة طويلة مقبلة دون أن ينهار نظام التجارة متعدد الأطراف ودون أن تقلع الدول المتقدمة عن السياسات الحماية في نفس الوقت^(١).

٢- إن المشاهد أنه إذا استمرت التكتلات في اتباع السياسات التجارية (الإغراق والحماية) فسوف تقدم - بإرادتها الواعية - على تحطيم نظام التجارة المفتوح متعدد الأطراف واستبداله بالتكتلات الاقتصادية من خلال زيادة نمو التجارة الداخلية؛ لأن النمو الاقتصادي العالمي في هذه الدول قام على هذا النظام فيما بعد الحرب العالمية الثانية وحتى بداية السبعينيات. والدول المتقدمة وحكوماتها تدرك هذا جيدًا، وإذا كانت هذه الدول ترضخ للضغط الحماية في سياساتها الداخلية، فهي ترغب تدريجيًا في التحلل من التزامها بنظام التجارة المفتوح. بل إن الشواهد تؤكد حتى الآن أن الدول الصناعية المتقدمة - خاصة الدول الصناعية الجديدة ذات الفوائض التجارية الكبيرة - لا ترغب في التضحية بجزء من مزاياها التنافسية من أجل تحرير النظام التجاري المفتوح متعدد الأطراف، فالصعوبة الأساسية أمام هذا النظام - كما أسلفنا - هي العجز الكبير في الحساب الجاري الأمريكي. وقد تقبل الدول

(١) لمزيد من التفصيل حول مدى تحايل التكتلات الكبرى على قواعد منظمة التجارة العالمية وتحريك الصراع التجاري لصالحها انظر:

- srinivasan.G 2001, "EU, Others to move over U.S legislation" <http://www.blonnet.com/businessline/200114/07/-stories/0114200/htmpp 19->

ذات الفائض التجاري فرض قيود على صادراتها للولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي حتى تحد من اندفاعها نحو تقييد تجارتها الخارجية أو للتحويل على نظام التجارة المفتوح^(١).

٣- رغم التناقضات التي تزدحم بها العلاقات التجارية والاقتصادية عموماً فيما بين الدول الصناعية المتقدمة والأخذة في التقدم، فإنها سوف تترجم إلى حروب اقتصادية. وفي هذا السياق يتضح ذلك من خلال زيادة استخدام السياسات الحماية التي انتهجها الاتحاد الأوروبي، خاصة إذا تم الاندماج السياسي للتكتلات الاقتصادية مما سيؤدي إلى ظهور أكثر من قوة اقتصادية، مما يستتبع زيادة استخدام السياسات المضادة للتكتلات ضد بعضها البعض.

وواقع الأمر هو أن الخصائص الراهنة للتكتلات الاقتصادية الكبرى أنها لن تؤدي إلى تحوير التجارة العالمية للأسباب الآتية:

١- إنه يستحيل منطقياً أن نقبل القول بأن تكوين التكتلات الاقتصادية هو خطوة في اتجاه نظام تجاري وسياسي مفتوح، ويعود ذلك إلى أن الكتل ينطوي على تمييز ضد العالم الخارجي بالضرورة. وإذا كانت هذه الكتل لا تنطوي على هذا التمييز التجاري والسياسي معاً، لما كان نشؤها سوى عبث؛ لأنها لا تتكيف مع النظام العالمي المفتوح تجارياً وسياسياً؛ لأن المزايا التجارية لانضمام التكتلات تفقد مغزاها في النظام التجاري العالمي المفتوح^(٢).

٢- إن الواقع التجريبي يؤكد أن إنشاء التكتلات الاقتصادية قد ارتبط على نحو عميق بتحقيق الاندماج السياسي بالبحث عن «هوية جماعية» إقليمية أو دولية للدول المنشأة لها. فالاتحاد الأوروبي ينظر الآن ليس فقط إلى تكوين فضاء اقتصادي أوروبي، وإنما إلى تجسيد فكرة البيت الأوروبي الموحد. ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية سريعاً ما فتحت الباب لشعار «منطقة تجارة حرة» للمجال الحيوي الغربي، هو شعار يذكرنا بسياسات العزلة الأمريكية التقليدية، وبمبدأ مونرو الشهير (الذي حرم على أي قوة خارج المجال الحيوي الغربي التدخل العسكري أو السياسي في شؤونه، تأكيداً للهيمنة الأمريكية المنفردة على

(١) لمزيد من التفصيل انظر تزايد لجوء التكتلات إلى استخدام الحماية:

REGUlation (28496/ And Deision CSCE/227796/." Protection Against Dumped Imports (Anti-dumping action) <http://www.eurunion.org/news/press/20002000049/> htm. Pp 814-

(٢) للمزيد من التفصيل حول اشتداد المنافسة انظر:

- The Nonomic Newspaper limited; Unfair protection <http://www.economist.com/archive/view.cgi>.

الأمريكتين معا). كما أن مبادرات تكوين كتلتا اقتصادية وسياسية في شرق آسيا تستمد قوتها الدافعة من الأصول المشتركة للثقافة الآسيوية. ومن تقاليد التكتل السياسي عموماً في شرق آسيا أننا نشهد واقعاً تجريبياً - مهما كان غير مكتمل - يستعد لانقسام العالم إلى ثلاث كتل دولية، لكل منها مركز Center (ألمانيا، الولايات المتحدة، واليابان) وقلب (أمريكا - كندا، الاتحاد الأوروبي، الآسيان) ومحيط (أمريكا الجنوبية، الصين، وآسيا الجنوبية).

٣- إن نظرية الاعتماد المتبادل لم تعد تستبعد التفاعلات القائمة على القوة. فالاعتماد المتبادل يخلق انكشافاً يقبل التلاعب Vulnerability وتحدد مستويات الانكشاف علاقة القوة النسبية أو ميزان القوة المتضمن في العلاقة داخل كل كتلة. وينسحب التلاعب بالانكشاف المتبادل على ممارسة القوة عموماً في العلاقات الدولية. فمثلاً كان إقدام الولايات المتحدة على التفاوض حول إنشاء منطقة تجارة حرة لأمريكا الشمالية نوعاً من الضغوط الذي يستثمر انكشاف أوروبا واليابان للانتقام التجاري الأمريكي بقصد إجبارهما على قبول التنازلات التي تطلبها الولايات المتحدة في دورة أوروغواي للجات، خاصة بصدد تحرير تجارة الخدمات، على أن ما تسكت عنه نظرية الاعتماد المتبادل في هذا المجال هو إمكانية أن تؤدي ممارسة القوة في سياق التكتلات الاقتصادية المتبادل إلى سلسلة من الأفعال وردود الأفعال التي تفضي إلى تراجع أو تآكل التكتلات الاقتصادية ذاتها. وهذا هو ما حدث فعلاً للنظام التجاري الدولي المفتوح متعدد الأطراف بسبب انتشار الحماية والتكتلات الاقتصادية. كما أن ممارسة القوة في سياق الاعتماد المتبادل قد يفضي إلى اعتياد ممارستها، مما يدفع إلى تحلل اعتماد التبادل القائم على تبادل المزايا الاقتصادية، وينشئ بدلاً منه علاقة تقوم على مبادلة المزايا الاقتصادية بالمزايا السياسية^(١).

الخلاصة:

إن الاقتصاد العالمي يتسم اليوم بالترابط والاندماج والاعتماد المتبادل بين أطرافه أكثر من أي وقت مضى إلا أن هذا الترابط والاندماج لم يحدث بشكل متوازن في مختلف المجالات، فهناك عدم توازن في درجة التحرير والقواعد الدولية الموضوعة والمتبعة في العديد من المجالات.

(١) حول العلاقة بين القوة والاعتماد المتبادل، انظر:

- R.O.Keohane and J.S.Nye, 1977, "Power and Interpendence: World Politics in Transition, Little Brown and C., Boston, Ma.

ففي عالم تسوده ظاهرة العولمة معظم نشاطاته المختلفة أصبح تحرير تجارة المنتجات الصناعية، على سبيل المثال، يعود معظم عائدها على الدول المتقدمة وذهب إلى مدى أبعد بكثير من التحرير في المجالات التي تتمتع فيها الدول النامية بميزة تنافسية مثل الملابس والمنسوجات والمنتجات الجلدية وغيرها، وتضع الدول المتقدمة قواعد صارمة فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، كما أن هناك قيودًا ضخمة على تحرير تجارة الخدمات، خاصة حركة العمالة غير الماهرة التي تهم الدول النامية، بينما حركة العمالة التي تعمل لصالح الدول المتقدمة تتم بمرونة أكبر، فقد نجحت الدول المتقدمة في الاستمرار في حماية بعض القطاعات التي تتمتع فيها الدول النامية بميزة تنافسية نظرًا لاعتماد معظمها على العمالة الكثيفة، ومن بينها قطاع الملابس والمنسوجات والمصنوعات الجلدية والأحذية والسلع الزراعية والعديد من المنتجات الزراعية المصنعة، وتقوم الدول المتقدمة بالدفع إلى تحرير التجارة في مجالات محددة وحرية انتقال الأموال وفي بعض أنواع التجارة في السلع والخدمات، وفي الوقت نفسه لا يتم التحرير بنفس القدر بالنسبة لتجارة الدول النامية التي تتمتع بميزة تنافسية، كما يتم تغيير المجالات مثل نقل التكنولوجيا وانتقال الأشخاص الطبيعيين، ليس معنى ذلك ألا تكون حماية الملكية الفكرية أو انتقال العمالة عبر الحدود بدون قواعد أو ضوابط أو أن يعطى للدول النامية الحق في انتهاج سياسات حمائية.

ولكن المسألة تتعلق بتحقيق التوازن بين مصالح الدول المتخلفة، وأدى عدم التوازن في النظام التجاري الدولي والعوائق الجمركية وغير الجمركية إلى انخفاض نصيب الدول النامية في التجارة الدولية، فمنذ عام ١٩٨٣ م وحتى عام ١٩٩٨ م انخفض نصيب أفريقيا في إجمالي الصادرات الدولية من ٤,٤٪ إلى ٤,٢٪ وانخفض نصيب الشرق الأوسط من ٨,٦٪ إلى ٦,٢٪ وأمريكا اللاتينية من ٨,٥٪ إلى ٥,٢٪ والدول النامية التي زاد نصيبها من التجارة الدولية هي الدول الآسيوية «الصين من ٢,١٪ إلى ٣,٥٪ والدول الآسيوية من ٥,٨٪ إلى ٤,١٢٪، ومن الجدير بالذكر أن حجم الصادرات زاد في تلك الفترة بنسبة نمو ٦٨٪، وفي المقابل كانت سكرتارية الجات بالغت بشكل ضخم في تقدير الفوائد المنتظرة في اتفاقيات جولة أوروغواي، وقدرت العائد بحوالي ٧٥٥ بليون دولار للصادرات الدولية، وزيادة الدخل العالمي بحوالي ٣٢٥ مليار دولار بحلول عام ١٩٩٨ م، وأضافت العائد من تجارة الخدمات، وبطبيعة الحال لم تحقق هذه التوقعات»^(١).

(١) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية التمثيل التجاري، النشرة الاقتصادية الشهرية، فبراير، ٢٠٠١، ص ٣٤.

- Vamvakidis, Athanasios, 1998, «Regional Integration and Economic Growth» World Bank Economic Review 2May, P.251.

الفصل الثاني

قواعد المعاملة التفضيلية للدول النامية في إطار تحرير التجارة العالمية

يعد نظام الأفضلية في أهميته من أكثر النظم التي تم تقريرها لصالح دول العالم الثالث، ويهدف هذا النظام بصفة أساسية إلى تشجيع منتجات الدول النامية المصنعة ونصف المصنعة والمصدرة إلى الدول المتقدمة، وبالتالي فإن النظام العام للأفضلية يواجه المشكلة الأساسية لدول العالم المتمثلة في انخفاض مواردها، حيث يسعى إلى قيام الدول المتقدمة باستيراد سلع معينة من دول العالم الثالث، وبذلك يكفل مصدرًا إضافيًا للتمويل^(١)، ويأتي هذا المبدأ نتيجة تغيير مواقف البلاد النامية والآخذة في النمو تجاه الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة وتكاتف جهودها التفاوضية للتغلب على إهمالها لمصالحها الاقتصادية، وقضاياها التنموية الملحة التي حددت بها لأن تتسم الاتفاقية العامة بأنها «متدى الأغنياء» وإزاء هذه النظرية الانتقادية الموضوعية للجهات تبنت منظمة الأمم المتحدة مطالب البلاد النامية والآخذة في النمو وعلاج قصور النظام التجاري الدولي عن تلبية احتياجات التنمية الاقتصادية للشعوب الفقيرة^(٢).

وهكذا فإن ضروريات التكتل الاقتصادي بين الدول النامية تقتضي معالجة خطورة مشكلة

(١) انظر - فليب إيفانس، وجيمس والش: دليل وحدة أبحاث الأيكو نومست إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، مرجع سابق، ص ١٣.

(٢) المرجع السابق، ص ١٥٣.

التخلف وما تسببه من عدم استقرار العلاقات الدولية الاقتصادية^(١)، التي تؤدي إلى رؤية واقعية أخذت تتمثل في نشوء التعدد في النظم القانونية؛ ولذا تم إدخال مفاهيم قانونية دولية جديدة في إطار القانون الدولي العام مراعاة للأهداف السابقة بالتمييز بين الدول المتقدمة والنامية^(٢)، تتعايش مع المفاهيم السارية خارج هذا النطاق؛ لذلك فإن القانون الدولي الجديد يصبح قانوناً سياسياً منحازاً وتدخلياً^(٣)، فالقانون الدولي الاقتصادي الذي يعنى بهذه المسائل يعتبر من طبيعة القانون الدولي العام المستند إلى المساواة الشكلية والمجردة، حيث يعتد بعدم المساواة التعويضية والأمن الاقتصادي الجماعي، وتطبيقاً لذلك فقد تقرر إنشاء النظام العام للأفضلية القائم على مبدأ عدم التمييز^(٤).

المبحث الأول

تطور المعاملة التفضيلية للدول النامية

ينطبق على المعاملة التفضيلية بين الدول النامية الاستثناء من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ويطلق عليه نظام الأفضليات المعمم، ويمنح هذا النظام شروط تجارة أكثر تفضيلاً للدول النامية والآخذة في النمو لتسهيل دخول صادراتها إلى الدول المتقدمة وحمايتها من المنافسة غير

(1) **Maurice Torrelli** «Les Etats, aussi Puissants ils, ne Sauraient Pas davantage oublier Les réalités de L'interépendance économique et du Sous-développement avec Les risques déstabilisation de L'économie mondiale qu'il comporte: « L'apport du nouvel ordre économique International au droit économique, in Op, Cit, p,55.

(2) **W. Wengler**: «ONS'efforce d'introduire entant que droit universel de nouvelles règles qui Opèrent Une distinction entre pays développés et pays en voie de développement : La Crise de L'unité dans L'ordre Juridique international, in Mélanges de Rousseau, A : Pédon, Paris 1974, P.335.

(٣) وهذا ما ينتهي إليه:

- **Charvin-Gonidec**: «Le droit nouveau Serait Trop» Politique, Trop» Partisan et Trop» interventionniste» Op, Cit, PP.5960-

(4) **Francine Demichel**: Le droit international économique Public repose Sur des Concepts Totalement nouveaux par rapport à légalitarisme formel et étatistainsi découvre-t-on, dans Le cadre du nouvel ordre international économique qu'il y a, parfois, des inégalités Compensatrice et Une Sécurité économique collective» Op, Cit, P 82.

العادلة في مواجهة منتجات المؤسسات الصناعية العالمية^(١)، كما يُستثنى التكامل الإقليمي بين الدول النامية من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية وأعطت لها حق إبرام اتفاقيات تجارة فيما بينها لتبادل الإعفاءات والامتيازات والمعاملات التفضيلية في نطاق مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية مع عدم إلزامها بمنح هذه المعاملات التفضيلية لدول أخرى لا يتم تصنيفها كدول نامية، ولا يشترط لقيام التكامل الإقليمي بين الدول النامية في إطار الاتفاقية «التجاور الجغرافي» بين الدول النامية، هذا وقد كافتحت الدول النامية كفاً مريراً بدأ من ميثاق هافانا للتمتع بهذا النظام المعمم، وكان للأمم المتحدة دور بارز من خلال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية^(٢).

وقد تمخض النظام المعمم للأفضلية في البداية عن توصية صادرة عنه في دورته الأولى المنعقدة عام ١٩٦٤م والتي واجهت اعتراضاً واضحاً لدى المناذاة بتحرير النظام العالمي للأفضليات لدول العالم الثالث، ولكن سرعان ما وافقت عليه كل الدول المقدمة اعتباراً من عام ١٩٦٨م بمقتضى القرار (٢١) الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في دور انعقاده في نيودلهي، وقد صاغت اللجنة الأفضلية التابعة للمؤتمر الخطوط العريضة للنظام العام للأفضلية^(٣).

وطبقاً للقرار (١٢١) الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية والذي قام بوضع الخطوط العريضة التي صاغتها لجنة الأفضلية التابعة للمؤتمر فتقدمت كل دولة متقدمة بمشروعها المتضمن الأفضليات الممنوحة للدول المتخلفة، ويشمل كل مشروع السلع التي تقبل الدول المعنية أن تستوردها من الدول المتخلفة، سواء بإعفائها من الرسوم الجمركية أو بتخفيض مستوى هذه الرسوم أو الإجراءات التي تحد من الاستيراد، ويلاحظ أن النظام العام للأفضلية لا يغطي كل المنتجات المصنعة أو نصف المصنعة؛ ولذلك فإن جزءاً مهماً من صادرات الدول المتخلفة، وهو السلع الأولية أو المواد الأولية، لا يشملها النظام المذكور، بل إنه حتى في داخل نطاق المنتجات التي يغطيها النظام، فللدول المانحة أن تتخير ما تراه من المواد المشمولة بالأفضلية، هذا بالإضافة إلى إعطائها إمكانية تطبيق شروط حماية لصالح صناعاتها المحلية^(٤).

(١) لمزيد من التفصيل حول مبدأ عدم التمييز، انظر:

- Virally (M) La Réciprocité dans Le droit International, R.C.A.D.I., 1967, 111, p.94 et Suiv.

- Decaux (E.), La Réciprocité en droit international, L.G.D.J., Paris, 1980.

(٢) انظر، فيليب إيفانس، وجيمس والش: الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، دليل أبحاث الأيكونومست، مرجع سابق، ص ١٦٠.

(٣) لمزيد من التفصيل، انظر:

- TD/AC-536/Rev.1 Ropport, du Comité Spécial des Proférences, Supplement, NO 6A.

(4) TD/AC-536/REV. 1 Ropport, du comité Spécial des Proferénces, Supplement, NO 6A.

- تم إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بمقتضى القرار رقم ١٩ / ١٩٩٥ الصادر عن الجمعية العامة للأمم

المطلب الأول

نشأة المعاملة التفضيلية

الواقع أن «راؤول بيريش» - السكرتير العام السابق للأمم المتحدة - هو الذي يرجع له الفضل في إيجاد الفكرة التي مؤداها منح الدول النامية معاملة تفضيلية، وانطلاقاً من هذا الهدف عرض مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية مشكلة التبادل التجاري بين الدول النامية التي تجاهلتها اتفاقية جات ١٩٤٧م، وكانت الأهداف التي يسعى إليها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تدور حول ضرورة قيام تبادل تجاري بين الدول النامية بتوثيق العلاقات التجارية بينها، ومن ثم يعتبر المؤتمر أول هيئة دولية تعطي اهتماماً خاصاً للتبادل التجاري بين الدول النامية بالقيام بوضعها في قائمة جدول أعماله على مدى عدة دورات^(١).

= = المتحدة بمقتضى نص المادة ٢٢ من ميثاق منظمة الأمم المتحدة وهو يضم كل أعضاء الأمم المتحدة، ولعل من أبرز أعمال المؤتمر في هذا المجال: البرنامج المتكامل للسلع الأولية، والصندوق المشترك للتمويل في هذه المواد وقرارات المؤتمر مجرد توصيات يتم رفعها للجمعية العامة للأمم المتحدة، ومع ذلك فإن هناك متابعة تجرى بالنسبة لتنفيذها، هذا إلى جانب تحقيق الفاعلية ومجالات عمل المؤتمر متعددة، للمزيد من التفاصيل حولها راجع:

- Autor Krshon Koul, "The Legal from Work of U.N.C.T.A.D." in The World Trade- Gosovic (B.).
Op, Cit, p,45 et suiv.

- Jacques Fontonel: 1981, Organisations économiques internationales, Mosson, Paris, P.35 et Suiv.

(١) انظر القرار رقم (٤٨) الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة:

- J. Lebullenger «La Protee Des Nouvelles Regies Du G.A.T.T en faveur Des Parties Contractantes en Voied developpement, : R. G. D. I. P. 198,P.

- جاءت فكرة عقد المؤتمر العالمي للتجارة والتنمية كمتنفر جماهي من دول العالم الثالث نحو السعي إلى إيجاد صيغة أقوى وأكثر لتحرير التجارة الدولية، وتنطلق الفلسفة الرئيسية التي يتحرك من خلالها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد) للسعي لعلاج أوجه القصور في اتفاقية الجات حيث إن اتفاقية الجات جاءت لتنفيذ الفكر الكلاسيكي في التجارة الدولية ولا تولي اهتماماً كافياً لمشاكل التنمية الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، الأمر الذي جعل البعض يطلق عليها (نادي الأغنياء) ومن الجدير بالذكر أنه قد عقد في القاهرة في يوليو عام ١٩٦٢م مؤتمر لبحث مشاكل التنمية الاقتصادية، حيث أسفر المؤتمر عن صدور إعلان يوصي منظمة الأمم المتحدة بعقد مؤتمر أطلق عليه مؤتمر التجارة والتنمية، وفي أغسطس عام ١٩٦٢م أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة قراراً بعقد هذا المؤتمر وتشكيل لجنة تحضيرية لوضع جدول أعماله، وفي ١٦ يونيو عام ١٩٦٤م عقد مؤتمر التجارة والتنمية في جنيف وحضره ممثلون عن ١٢٠ دولة من بينها ٧٧ دولة نامية هي التي شكلت ما يعرف بمجموعة الدول (٧٧) ويبلغ عدد أعضاء الأنكتاد في الوقت الراهن ١٦٨ دولة عضوة، للمزيد من التفصيل حول الأجهزة الرئيسية للمؤتمر واختصاصها وطريقة تمثيل الدول الأعضاء فيها وطريقته التصويت في هذه الأجهزة راجع:

الفرع الأول

دور مؤتمر الأمم المتحدة والتنمية في

منح الأمم المتحدة معاملة تفضيلية

منذ عام ١٩٦٤م حث مؤتمر الأمم المتحدة والتنمية الدول النامية على أن تكون فيما بينها مجموعات إقليمية اقتصادية، ومن بين المبادئ التي وافق عليها المؤتمر المبدأ العاشر الذي شجع على إقامة المجموعات الاقتصادية الإقليمية أو أي أشكال أخرى للتعاون الاقتصادي فيما بين الدول النامية، وقد نص القرار رقم (٤٨)^(١) على أنه يتعين على الدول النامية خلال العقد الثاني للأمم المتحدة للتنمية لسنوات السبعينيات أن تنجز الخطط المتفق عليها آنفاً، وأن تعمل على تشكيل منظمة متعددة الجنسيات تكون مهمتها تشجيع التعاون الاقتصادي بين الأعضاء وتمهد السبيل أمام تحقيق الهدف الشامل والنهائي، وهو اتساع نطاق التجارة والتعاون الاقتصادي والتكامل الإقليمي بين الدول النامية بوجه عام^(٢)، وأوصى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بأن تتخذ الدول النامية في داخل المنظمات الإقليمية الخاصة بها الإجراءات اللازمة لتحقيق هذا الهدف، وشددت النصوص على أنه لا يجوز أن يعرقل التكامل الإقليمي للدول أعضاء هذه المنظمات مسألة التوسع في صادراتها نحو الدول المتقدمة التي لا تحرم من إسهاماتها، وقد اعترف المؤتمر - بلا قيود - بشرعية التكامل الإقليمي بين الدول النامية، وبناء على ذلك تمت الموافقة على المبدأ العاشر بأغلبية (١١٥) صوتاً مقابل اعتراض واحد وامتناع عضو عن التصويت، ويتمثل هذا المبدأ في تشجيع إقامة المجموعات الاقتصادية أو التكامل الإقليمي أو أية صور أخرى من أشكال التعاون

= - مكتب الأمم المتحدة بالقاهرة، حقائق أساسية من الأمم المتحدة، القاهرة ١٩٧٨م، ص ٧٧ - ٧٨.

- قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم ١٩٩٥م الصادر في ٣٠ ديسمبر ١٩٦٤م.

(1) **Dominique careau et Autres**, 1992, «Droit international Economique» DALLOZ PARIS, Op, Cit, P.109.

(2) **Regional Economic Grouping**, 1964, or Other Forms of Economic Cooperation Shouldle Promoted among developing Countries as a means of expanding Their Intrajional and Extraregional Trad and encouraging Their economic growth and Their in dustrial and agricultural, diversification with due regard to Special features of developing Countries Concerned as Well as Their Economic and Social Systems un Conference on Trad and development Finalact and Repot «NEW YORK», P.11.

الاقتصادي بين الدول النامية كوسيلة لزيادة حجم تجارتها داخل وخارج هذه التجمعات ودعم نموها الاقتصادي، وهذا المفهوم تبنته اللجان بعد ذلك وأقرت بشرعية المبدأ^(١).

وفي عام ١٩٦٨م تبنى المؤتمر هذا المبدأ الذي صدر عنه القرار الأساسي رقم (٢٣) (٢) الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية مارس ١٩٦٨م بعنوان «الإعلان الخاص بالتوسع في التبادل التجاري والتكامل الإقليمي بين الدول النامية» وقد صدر عن هذا المؤتمر قرار يؤكد من جديد على أهمية التبادل التجاري بين الدول النامية وعلى ضرورة إنشاء أسواق مشتركة بينها بهدف تحقيق التكتل الاقتصادي بينها، مما يساعدها على التقدم الاقتصادي، وقد وضع إستراتيجية لهذا التكامل الإقليمي:

١- أن يتم التعاون بشكل تدريجي^(٢).

٢- أن يتلاءم هذا التعاون مع الظروف الخاصة ببعض الدول النامية ووضعها الجغرافي والاقتصادي والسياسي، وقد أكد القرار أن التعاون بين الجنوب والجنوب يجب أن يكون على أساليب مرنة، وأن هذا التعاون يستوجب إعادة تنظيم لجميع الأنشطة المتصلة به من (نقل، استثمارات، نظم السداد، ترشيد قومي للإنتاج)^(٣).

ومنذ عام ١٩٦٨م بدأت أمانة المؤتمر في إعداد برنامج خاص يتعلق بالتوسع التجاري والتكتل الاقتصادي بين الدول النامية، كما قام مجلس التجارة والتنمية بالنظر نحو اتخاذ تدابير تأسيسية يتعين اتخاذها في هذا الصدد، وفي عام ١٩٧٦م تجاوزت جهود مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية مسألة التكتل الاقتصادي إلى البحث عن نظام شامل للتعاون الاقتصادي، وقد قام المؤتمر بوضع مجموعة تدابير يجب تنفيذها لهذا الغرض وهو القرار رقم (٩٢) الصادر في دورته الرابعة المنعقدة بنرويج عام ١٩٧٦م، وبمقتضى النصوص السابقة خاصة القرارين رقمي (٤٨) (٢)، (٩٢) (٤) الصادرين عن مؤتمر الأمم المتحدة والتنمية تؤكد في المقام الأول على المؤسسات المالية الإقليمية والإقليمية الفرعية مد يد المساعدة لإقامة مشروعات متعددة الجنسيات بين الدول النامية^(٤)، وهذه المساعدة يمكن أن تأخذ الأشكال الآتية:

(1) H.F.Van. Panhuys, 1968, International Organization and Integration, London, PP,34.

(٢) انظر القرار رقم (٤٨) الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ١٨ مايو عام ١٩٧٢م.

(3) H, F. Van Pan huys, 1968 International Organization, Op, Cit, P.35.

(٤) انظر تقرير مؤتمر الأمم المتحدة الرابع للتنمية الوثيقة TD/B/628. October, 1976.

المشروعات الاستثمارية متعددة الجنسيات، وتقديم القروض اللازمة لقيام هذه المشروعات، واستخدام جزء من مواردها في المساهمة في رأس المال أو في تمويل مشروعات أخرى متعددة الجنسيات^(١).

وفي المؤتمر المنعقد بالمكسيك في سبتمبر ١٩٧٦م الخاص بالتعاون الاقتصادي وكذلك «خطة عمل ليا» الصادرة عن المؤتمر الثاني للأمم المتحدة للتنمية الصناعية تحددت الأسس التي يمكن على أساسها إنشاء المشروعات الإنتاجية متعددة الجنسية في الدول النامية، وتمثل في الآتي^(٢):

١- إن إنشاء مشروعات إنتاجية متعددة الجنسيات يقتضي قيام اتفاقيات حكومية وغير حكومية مناسبة تسمح بتحديد وإقامة المشروعات.

٢- عند اختيار الأنشطة الإنتاجية، يجب أن تعطى الأولوية للمشروعات ذات الأهمية الكبرى للدول المشاركة، والمشروعات التي يمكن عن طريقها استخدام الموارد الطبيعية بسهولة محلياً وإقامة صناعات متكاملة، وكذلك يجب تفضيل المشروعات التي يمكن أن تسهم في نقل التكنولوجيا المتقدمة للدول المشتركة في هذه المشروعات.

٣- أن تشمل هذه المشروعات بوجه خاص على مشروعات تنشأ في دولة أو أكثر، وتحقيق منفعة اقتصادية مناسبة لدولتين على الأقل، ومشروعات لها صلات قوية من حيث عوامل الإنتاج المتعلقة بالأنشطة في دولتين أو أكثر وتسمح باستغلال الموارد بين الدول المشتركة فيها، والمشروعات التي لا يمكن استمرارها اقتصادياً إلا مع توفر أسواق كبيرة تتجاوز إطار دولة واحدة^(٣)، كما أعطى المؤتمر للأمم المتحدة القيام بدور أساسي على تحقيق هذا التعاون، ومنذ عام ١٩٧٦م تجاوزت جهود الأمم المتحدة نظاماً شاملاً للتعاون الاقتصادي وفي أعقاب مؤتمر «نيروبي» أنشأ المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجنة للتعاون بين الدول النامية من أجل تعزيز واتساع نطاق التعاون والتبادل بينها^(٤).

(1) Z. HA quanl: 1983, «Le Nouvel Ordre Commercial International» Paris, Op, Cit, P.91.

(٢) انظر إعلان المكسيك في ٢٢ سبتمبر عام ١٩٧٦م عن مؤتمر التعاون الاقتصادي بين الدول النامية .
- B. STERN: 1983, «UN Nouvel Ordre économique international» Paris économique Op, Cit, PP.91-104.

(٣) انظر الوثيقة: TD ١٢٤٤ الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في أبريل ١٩٧٩م .

(4) G. FEUER: «droit international du developpement» Op, Cit, PP,563.

الضلع الثاني

ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية

والتكامل الإقليمي بين الدول النامية

بدأت جهود الجمعية العامة للأمم المتحدة بتبني هذه الفكرة في قرارها رقم (٣١٧٧) الفقرة (٢٨) الصادر في ١٧ ديسمبر عام ١٩٧٣م والذي دعت فيه الدول النامية إلى تحريك وتنمية مبادلاتها الإقليمية والإقليمية الفرعية وبين الأقاليم بواسطة الاتفاقيات التجارية التفضيلية، ثم أكدت ذلك في الإعلان الخاص بالنظام الاقتصادي الدولي الجديد في قرارها رقم (٣٢٠٢) الصادر أول مايو عام ١٩٧٤م^(١)، وفي قرارها رقم (٣٢٨١) الخاص بميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية الذي وضع المبدأ في المادة الحادية والعشرين، «وتنص على أنه على الدول النامية أن تجتهد في تشجيع التوسع في التبادل التجاري بينها، وتستطيع لهذا الغرض طبقاً للنصوص والإجراءات القائمة أثناء إعداد الاتفاقيات الدولية أن تمنح أفضليات تجارية لدول نامية أخرى هذه التفضيلات لدول متقدمة، وعلى ألا تشكل هذه الاتفاقيات أي عقبة في إطلاق الحرية في المبادلات والتوسع فيها بوجه عام»^(٢).

كان الانقسام والتعارض في المصالح الاقتصادية بين الدول النامية والدول المتقدمة في مقدمة الأسباب التي أوجدت مبدأ التكتل والتحالف الاقتصادي للدفاع عن المصالح الاقتصادية، وتحقيق التكتل الاقتصادي بين المجموعات الاقتصادية المتنافسة، وقد بدا هذا التعارض والانقسام

(١) د. إسمايل صبري عبد الله: نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٦م، ص ٢٠ وما بعدها، ص ٧٢.

- د. إبراهيم العناني: دراسات في القانون الدولي الاقتصادي، كلية الحقوق جامعة عين شمس، ١٩٩٠م، ص ٧٨.

- وللمزيد من التفصيل في الطبيعة القانونية لميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول انظر:

- Chalesn . Brower, John B. Tepe, Jr., The Character of The Economic Rights and duties of States, A refection of International Law, International Lawyer Vol. 9.NO2 (1975) PP,295303-

- د. جعفر عبد السلام: الإطار القانوني للنظام الاقتصادي الدولي الجديد، دار النهضة العربية، ١٩٧٧م، ص ٦٧.

- د. ماجد إبراهيم هلي: العلاقات الدولية في السلم والحرب، دار النهضة العربية، ١٩٩٣م، ص ٢١٩ - ٢٢٥.

(٢) انظر تقرير الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، (١) TD/192/Supp.

- D.W. Greig, 1978, International Organization Functions and Powwers Relating To Economic Mattrs, London P.770.

بين المصالح عند معارضة الدول المتقدمة دعوة الدول النامية لعقد المؤتمر الأول للتجارة والتنمية، باعتبار أن المجلس الاقتصادي والاجتماعي يتولى مسؤوليات النشاط الاقتصادي^(١).

وقد بلغ التعارض والانقسام ذروته في دور الانعقاد الثالث لمؤتمر التجارة والتنمية الذي انعقد في مايو ١٩٧٢م عندما شكلت لجنة لوضع مشروع ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية، وقد حولت الجمعية العامة التوصية التي انتهت إليها اللجنة المشكلة إلى القرار رقم ٣٠٣٧ في ١٩ ديسمبر ١٩٧٢م، وعند التصويت - على اعتبار هذا القرار جزءاً من القرار رقم ٣٢٨١ الصادر في ١٢ ديسمبر ١٩٧٤م والخاص بالنظام الاقتصادي الدولي الجديد - امتنعت الدول الغربية، والولايات المتحدة الأمريكية عن الموافقة على ذلك، بالرغم من صدور القرار بأغلبية ١٢٦ صوتاً من مجموع الدول النامية، وقد أعيد التأكيد على هذا المبدأ في قرارها رقم ٢٣٦٢ الصادر في دورتها السابقة غير العادية عام ١٩٧٥م^(٢).

كما سبق يتبين أن أغلب المبادئ الصادرة عن الأمم المتحدة تؤكد على ضرورة مساعدة الدول المتقدمة للدول النامية لنمو تجارتها المتبادلة، ولا ينبغي أن تؤثر على نمو التجارة بين الشمال والجنوب، وإنما على العكس المقصود هو تحسين وزيادة إنتاج دول العالم الثالث وتشجيع صادراتها صوب الدول المتقدمة^(٣)، فإن تشجيع التكامل الإقليمي بين الدول النامية يقودها إلى المشاركة الفعالة في التجارة الدولية على أساس أكثر عدلاً، وهذا التشجيع لن يفيد الدول النامية فحسب، ولكن يفيد كل دول العالم بقدر إسهامه في زيادة القدرات الشرائية واحتياجات الدول النامية للمعدات التي تحصل عليها الدول المتقدمة، ففي الواقع إذاً أنه لمن دواعي العدل فضلاً على الأسباب التي تتعلق بالمصلحة تجدد الدول المتقدمة نفسها مضطرة إلى تقديم المساندة والدعم لبناء التجارة بين الدول النامية^(٤).

(١) د. ماجد إبراهيم هلي: قانون العلاقات الدولية في السلم والحرب، مرجع سابق، ص ١٩٢.

- Anna, Winslow, 1968, «International Conciliation, May, N.568, PP 515-.

(2) D.W. Greig, 1978, «International Function and Powwers Relating to Economic, London, PP 770-771.

(٣) د. إسماعيل صبري عبد الله: نحو نظام اقتصادي عالمي، مرجع سابق، ص ٧٨ وما بعدها.

- Gallian White, A new International Economic Order, Virginia Journal of International Law. 16.2.(1975) PP 323345-.

(٤) انظر تقرير الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة السابق:

- D.W. Greig, 1978, International Organization and Powwers Relaing to economic Mattrs, Op, Cit, PP.771

ونخلص مما سبق إلى أن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد) من خلال النتائج التي توصل إليها في دورات انعقاده المتعددة لا يعتبر أداة تنفيذية في مجال التجارة الدولية والتنمية، وإنما يقوم بمجموعة من الوظائف التي من أهمها ما يلي:

١- المشاركة في وضع المبادئ والسياسات الخاصة بالتجارة الدولية والتنمية الاقتصادية، وتقديم المقترحات من أجل تطبيق المبادئ والسياسات المذكورة ووضعها موضع التنفيذ الفعلي.

٢- مراجعة وتيسير التنسيق بين جهود المؤسسات والمنظمات الدولية الأخرى التخصصية في هذا المجال.

٣- اتخاذ الإجراءات المناسبة للتفاوض على الوسائل القانونية الجماعية الجديدة في مجال التجارة الدولية بما في ذلك الاتفاقيات السلعية.

٤- إن المؤتمر يعتبر مركزاً لتنسيق عمليات التجارة والسياسة الإنمائية المتصلة بها سواء على مستوى الدول أو التكتلات الاقتصادية الإقليمية، ومن هنا يمكن القول بأن المؤتمر لا يعتبر أداة فعالة في مجال تيسير حركة التجارة الدولية والتنمية.

وبالرغم مما توصل إليه من نجاح محدود فيما يختص بالنظام العام للتفضيلات الجمركية أو إنشاء صندوق لتثبيت أسعار الموارد الأولية، وبالتالي فإن العديد من مشاكل التجارة الدولية - بالرغم من الجهود التي بذلت على المستوى الثنائي أو الجماعي لحلها - ظلت قائمة ولم يتم إيجاد الحلول العادلة لها، فهل ستوفر هذه الحلول في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والجات والاتفاقيات التي تم التوصل إليها في إطار مفاوضات الجات لجولة أوروجواي والتي سوف تقوم باستعراضها وانتقادها ومدى تأثيرها في تحرير التجارة العالمية.

المطلب الثاني

قواعد المعاملة التفضيلية في إطار الجات

يعتبر مبدأ «المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً» الجزء الرابع، إلا أن ما صرحت به رغبات

الدول النامية، والآخذة في النمو في الجزء الرابع المعنون «التجارة والتنمية» من الاتفاقية العامة والذي صدر إلى حيز النفاذ منذ عام ١٩٦٩م ووفقاً للتعديل الجوهري يتكفل النظام التجاري الدولي بتقديم معاملة تفضيلية من الدول الصناعية المتقدمة (دول الشمال) للبلدان النامية الآخذة في النمو (دول الجنوب).

الضلع الأول

مقومات نظام المعاملة التفضيلية

يستند مبدأ معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً للبلدان النامية والآخذة في النمو إلى ما ورد في المادة (٣٧) من الاتفاقية العامة، وهي أحد نصوص الجزء الرابع، التي أوجبت على الدول المتقدمة أن تعطي أولوية لتخفيض أو إلغاء الحواجز الجمركية على السلع التي تتضمن أهمية خاصة للدول النامية سواء كانت مواد أولية أو مواد مصنوعة، وأن تمتنع عن فرض رسوم جديدة أو زيادة عبء الرسوم والحواجز القائمة على منتجات الدول النامية في الجات، ولا يتأتى حصول البلاد النامية على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً إلا بفتح أسواق الدول المتقدمة لسلعها ومنتجاتها تنفيذاً لأحكام المادة (٣٧) من الاتفاقية العامة، وغيرها من مواد الاتفاقية التي تمنح مزايا لتجارة البلدان النامية تنشيطاً لإنتاجها وصادراتها، وزيادة لحصيلتها من الصرف الأجنبي اللازم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وكفالة ورفاهية شعوبها ومواطنيها^(١).

أولاً: أهداف نظام المعاملة التفضيلية:

تمثل أهمية النظام المعمم للتفضيلات الذي تم النص عليه بمقتضى جولة طوكيو في تحقيق ثلاثة أمور تتمثل في الآتي:

١- تشجيع صادرات الدول المتخلفة.

٢- رفع مستوى التصنيع بها.

(1) Kenneth W.D am, The G.A.T.T. Law and International Organization, Op, Cit, P.446.

- د. إبراهيم العيسوي: الجات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مرجع سابق، ص ٤٣.

٣- النمو الاقتصادي لهذه الدول^(١).

ثانياً: شروط النظام العام للأفضلية:

يعتبر هذا النظام تمييزاً إيجابياً في مجال التجارة الدولية لصالح الدول الأقل نمواً ويشترط هذا النظام توفر عدة شروط لكي تستفيد السلع والدول من المزايا التي تمنح بمقتضى هذا النظام، ومنها:

١- أن تكون السلع مدرجة في قوائم السلع المتمتعة بهذا النظام، وأن ترد مباشرة من الدول المتمتعة به.

٢- يجب أن يقدم المستورد الأجنبي طلباً لإدارة الجمارك بدولته المنافسة للمزايا للاستفادة من هذا النظام، وأن ترفق شهادة منشأ مع السلعة توضح أن منشأ هذه السلعة هي الدولة المستفيدة من مزايا هذا النظام.

٣- يجب أن تكون الدول النامية عضواً في مجموعة ال-٧٧.

٤- إن الدول المانحة للتفضيلات تحتفظ لنفسها بحق استبعاد أي دولة من نطاق الدول المستفيدة من هذا النظام مدة سريان النظام^(٢).

والأصل أن النظام العام للأفضلية مؤقت ويسري لمدة عشر سنوات اعتباراً من تاريخ سريان كل مشروع مقدم من الدول المتقدمة المعنية، ولكن الدول المانحة أعربت في مناسبات مختلفة عن نيتها في مد أجل هذا النظام^(٣).

ثالثاً: الدول المانحة والمستفيدة:

(١) د. عبد الحكيم الرفاهي: السياسة الجمركية الدولية والتكتلات الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٧٦.
(١) مصطفى سلامة حسين: محاضرات في المنظمات الدولية، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، ١٩٨٤م، ص ٤٥.
- زين إقبال: النظام العام للتفضيلات الجمركية، ملحق الأهرام الاقتصادي، التمويل والتنمية، أكتوبر ١٩٧٥م، ص ٦١ وما بعدها.
- وانظر أيضاً:

- Tracy Marray, 1977, «Trade Preferences for developing Countries» London, The Macmillan Press. LTD.P,36.

(٢) زين إقبال: النظام العام للتفضيلات الجمركية، مرجع سابق، ص ٦٣.

الأصل أنه بمقتضى الخطوط العريضة للنظام العام للأفضلية، قامت كل دولة متقدمة بتقديم مشروعها المتضمن الأفضليات المقررة لصالح الدول النامية، ويلاحظ أن العروض أو المشروعات المقدمة جاءت من جانب الدول المتقدمة الشرقية والغربية على حد سواء، فقد بلغ عدد الدول المانحة في إطار النظام العام للأفضلية حوالي ٢٧ دولة هي الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأستراليا ونيوزيلندا والنمسا واليابان بالإضافة إلى المشروعات المقدمة من دول الاتحاد السوفيتي سابقاً وبلغ عدد الدول المستفيدة ١٣١ دولة، فالأصل أن تستفيد الدول النامية من النظام العام للأفضلية وفقاً لمعيار الاختيار الذاتي، بمعنى أن تحديد أو إطلاق وصف دولة متخلفة يخضع لإرادتها، أي أن كل دولة تستطيع الاستفادة من النظام المذكور، ومع ذلك فإن بعض الدول التي تقدمت بعروضها - أي بالأفضلية - قد استبعدت بعض دول العالم الثالث، فلقد استبعدت الولايات المتحدة الأمريكية بالنسبة لعرضها الدول المنتجة للبتترول والدول الشيوعية والدول التي تتبع إجراءات معادية للولايات المتحدة الأمريكية^(١).

رابعاً: دعائم النظام:

يقوم النظام على أساس اتباع مبادئ جديدة توائم المشاكل التي تواجهها دول العالم الثالث، وهكذا فإذا كان مبدأ التبادل ومبدأ عدم التمييز سائدين في نطاق العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، نظراً للوضع المتميز الذي تتمتع به الأولى منذ سنوات طويلة، إذا كانت الدول المتخلفة مجرد مستعمرات تسخر لصالح الدول المتقدمة، فإن النظام العام للأفضلية يقوم على مبدأ عدم التمييز حيث لا تطالب الدول النامية بأن تقوم بتقرير امتيازات جمركية لصالح الدول المتقدمة وذلك مقابل ما تمنحه الأخيرة، فالدول المتقدمة تمنح امتيازات تتمثل في استيراد مجموعة من السلع المصنعة وشبه المصنعة من الدول التي يشملها النظام دون اقتضاء المعاملة بالمثل أو التبادل^(٢).

(١) انظر في الوثائق الخاصة بهم مشروعين للأفضلية:

- مصطفى سلامة حسين: محاضرات في المنظمات الدولية، مرجع سابق، ص ٤٦.
- المشروع المقدم من الجماعة الاقتصادية الأوروبية:

- TD/B/A.C.536//Rev.1.

- المشروع المقدم من حكومة الولايات المتحدة الأمريكية:

- TD/B/C.535//Aaéd.1.

- TD/B/373/Aadd5 et TD/B/Gsp/A.U.S.A.

- وانظر كذلك:

- Tracy Marray 1977, «Trade Preferences for developing Countries» PP 37 : 54.

(2) Souvignon (E.) 1972, « La Clause de La Nation La Plus Favorisée » Presses Universitaires de

الفرع الثاني

دور فقه الجات في إرساء قواعد التكامل بين الدول النامية

الأصل أن ميثاق هافانا تضمن أحكامًا تسمح للدول النامية فيما بينها بإمكانية إنشاء مناطق تفضيلية وإعفاء التبادل التجاري بين الدول النامية من الالتزام بتطبيق التعريفات الجمركية المفروضة من قبل الجات، أي إعفاء التبادل التجاري بينها من التعريفات الجمركية، وكانت جات (١٩٤٧م) لا تطبق هذا المبدأ كما هو وارد في ميثاق هافانا، واقتصرت على النص عليه في المادة الرابعة والعشرين (الفقرة الثالثة وما بعدها) على السماح بإنشاء اتحادات جمركية ومناطق التجارة الحرة أو بإبرام اتفاقيات مؤقتة لإنشاء مثل هذه التكتلات، وبناء على ذلك - باستثناء حالة الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة - لم تنص اتفاقية جات (١٩٤٧م) على أية معاملة تفضيلية في العلاقات التجارية بين الدول النامية^(١).

والحقيقة أن المشكلة الكبرى التي كانت تواجه الدول النامية كانت في المقام الأول هي اعتراف الجات بالتكامل الإقليمي بين الدول النامية، ويرجع ذلك لأن اتفاقية الجات لم تنص إلا على شكلين فقط من التكتلات الاقتصادية، وهما مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، حتى بالنسبة لهذين الشكلين فإن هناك شروطًا يجب توفرها لكي تتوفر لها الشرعية وتمثل في استبعاد الرسوم الجمركية والاتفاقيات الجمركية الأخرى المقيدة كضرورة أساسية للتبادل، وإعداد برنامج زمني معقول للتكتل، وعدم زيادة العقوبات أمام الدول المتعاقدة الأخرى^(٢).

وكانت الصيغ القانونية وُضعت في بادئ الأمر متفقة مع سياسة الدول المتقدمة التي تبنتها الفقرة الرابعة من المادة (٢٤) التي تنص على توسيع حرية التجارة، وهذا يعني في الواقع «تسيير التجارة بين الأقاليم وليس إقامة عراقيل أمام تجارة الدول الأخرى الأعضاء في الجات، فضلًا على ذلك إذا كانت هناك اتفاقيات تتعلق بالرسوم الجمركية أو تتضمن شروطًا مقيدة فإنها لا تطبق

Grenoble P299 et Suiv.

(١) انظر تقرير الأمانة العامة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية - الوثيقة TD 1192 والوثيقة TD/192/Supp.1. **W. DAM** 1970, « The G.A.T.T., Law and International economic Organization » Univer of Chicago Press. 187.

(2) **Flory** «Le G.A.T.T. droit international et commerce mondiale» Op, Cit, P.129.

طبقاً للبند (أ) من الفقرة (٨) إلا على التبادلات التجارية بين الأقاليم المكونة للاتحاد، فالدول النامية يمكنها اتباع هذه السياسة فقط دون أن يكون هناك نص آخر يسمح لها بحرية التجارة خارج هذا النص، وبناء على ذلك فإذا قامت الدول النامية بالتبادل التجاري بينها على أساس المعاملة التفضيلية فإنها تلتزم بمنح هذه الامتيازات للدول المتقدمة بموجب شرط الدولة الأولى بالرعاية^(١).

وبالنسبة لشرط الدولة الأولى بالرعاية، فإن حدود المخالفة في المساواة في المعاملة كانت إحدى النقاط التي احتدم حولها النقاش في إطار لجنة التجارة والتنمية، وقد سعت الولايات المتحدة بالفعل إلى جعل الأطراف المتعاقدة توافق على أن تكون الانفاقيات المتمثلة في مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية هي وحدها التي توضع في الاعتبار، ونادت بعدم الموافقة على المعاملة التفضيلية للدول النامية استثناء من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية^(٢)، إلا إذا كان وراء الانفاقيات الإقليمية أمل معقود في زيادة إنتاجية الصناعات القادرة على الصمود أمام المنافسة الأجنبية، وإذا لم يتسبب في الوقت نفسه في إلحاق خسائر جسيمة بمصالح أطراف ثالثة من دول أخرى، ولكن الدول النامية لم توافق على هذه القيود، وخاصة مسألة تحديد حق مخالفة الشرط للاتفاقيات الإقليمية وحدها، واحتدمت المناقشات حول التكتلات الاقتصادية، وقد تم تجاوز الاختلافات في الآراء بالموافقة، حيث انتهت مجموعة العمل التابعة للجان بشأن الأفضليات إلى الموافقة بصفة عامة على أنه «ليس ثمة خلاف فيما يتعلق بمبدأ تبادل الأفضليات بين الدول الأقل تقدماً ما دام يندرج هذا التبادل في إطار إقليمي» والملاحظ أن الموافقة على هذه المخالفة كانت لصالح الاتفاقيات التفضيلية الإقليمية دون أن يتعلق الأمر بالتبادل التجاري بين الدول النامية^(٣)، وقد استطاع فقهاء الجات بتحليله لنصوص اتفاقية الجات أن يكسبه شيئاً من المرونة وأن يفسح المجال أمام تطور آخر مهم بالنسبة لشرعية التكامل الإقليمي بين الدول النامية، وكان ذلك بصدد الموقف الذي اتخذته إزاء الاتحاد الجمركي للأقاليم الاستوائية الذي خالفت أحكامه المادة (٢٤) من اتفاقية الجات، حيث نص على رفع التعريفات الجمركية إلى ثلاثة أمثالها مما يتعارض

(1) G.FERUER: «Droit international du developpement» Op, Cit, P.518.

(2) BULLENGER 1982, «La Porté des nouvelles Régles du G.A.T.T. en faveur des parties Contractants en Voie de development» Paris, R.G.D.I.P. p.254.

(٣) انظر الوثيقة:

- I.B.D.D. supp 1.N 14,1966.p144 G.FERUER: «Droit international du development» Op, Cit, PP.546547-.

صراحة مع أهداف الجات، وكان منطلق هذا الفقه هو «إذا كانت الاتفاقية العامة مرتبطة بأهدافها الخاصة - بمعنى زيادة التبادلات التجارية الدولية - فإنها يجب عليها أن تضع في اعتبارها إسهام التكتلات الاقتصادية النامية في التنمية الاقتصادية، وأجاز بالموافقة على هذا التكتل بالرغم من مخالفته للجات، وعلل ذلك بأسباب تتعلق بالتنمية الاقتصادية، وقام بتفسير ذلك على أنه⁽¹⁾ «لكي تنجح مجموعة اقتصادية إقليمية في زيادة التنمية وتنويع الإنتاج يتعين عليها أن تكفل لبعض الأنشطة المعنية درجة من الحماية تكفي على الأقل خلال المرحلة الأولى، كما اعترف بأن التكتلات الاقتصادية يمكن أن تسهم بطريقة فعالة في تحقيق أهداف الدول الأعضاء الأقل تقدماً بتوسيع نطاق الأسواق مما يتيح زيادة الإنتاج وتنويع الصناعة، ففي حالة الدول الأقل تقدماً يتعين النظر إلى التكامل الإقليمي من زوايا المنافع التي تجلبها للأطراف نفسها، وبناء على ذلك لم تعد مصلحة الأطراف الأخرى معياراً فاصلاً، وإنما الحرص على زيادة التنمية بالنسبة للدول الأكثر حرماناً هو الذي يبرر إعطاءها امتيازات لتحسين مستواها»⁽²⁾.

وجاءت جولة طوكيو لحل المشكلة وحددت مخالفة الدول النامية لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية حيث جاء الحل في إطار ما عرف «بشرط التأهيل» أو «الشرط التطوري» وقد تضمن شرط التأهيل الذي كان ينطبق على اتفاقيات التكامل الإقليمي بين الدول النامية، ومؤدى هذا الشرط هو خفض الرسوم الجمركية بين التبادل التجاري بينهم طبقاً للمعايير والشروط التي تقرها أطراف التكتل الإقليمي، أي أنه ينطبق على المعاملة التفضيلية لهذه التكتلات والتبادل التجاري بينها، أما «الشرط التطوري» فيجوز تطبيقه على التجارة بين الجنوب والجنوب وعلى الدول النامية التي تستفيد من شرط التأهيل، وتصل إلى مستوى من التنمية يرى أنه كاف أو مماثل للمستوى الاقتصادي لدى

(1) WDAM, The G.A.T.T., Law and international economic Organization» Op, Cit, P.128.

- وللמיד من التفصیل انظر: د. مصطفى سلامة حسين ١٩٨٢:

- Mostafa Salama Hussein: 1982, Le Contrôle des Organisations internationales en matière de développement, Thèse Pour Le Doctora (d) Etat, Paris, P.290.

(2) Flory: «Le G.A.T.T, droit international et Commerce Mondiale» Op, Cit, P.153.

- انظر تقرير عمل الجات السابق ذكره، ص ٧٧.

- انظر في تفضيلات موقف الجات إزاء المجموعات الإقليمية بين الدول النامية «النظام القانوني للتجارة مع الدول النامية أكاديمية القانون الدولي ١٩٦٨ م، ص ٨٧ وما بعدها، ص ٩٣، وما بعدها.

- Mostafa Salamah Ussein: Le Contrôle des Organisations Internationales en Matière de développement» Op, Cit, P.229.

الدول المتقدمة يرفع عنها الشرط التأهيلي وتنطبق عليها الشروط التي تتعلق بالتكتلات المنصوص عليها في المادة (٢٤) من الجات^(١).

وعملت الدول المتقدمة في جولة طوكيو على توجيه قواعد النظام العالمي الدولي لتحسين قدرة الدول النامية، وتم وضع قواعد المعاملة التفضيلية في الباب الرابع تحت عنوان المساعدة الحكومية للتنمية الاقتصادية، وفي جولة أوروغواي أقر بصفة نهائية ضرورة وضع قواعد خاصة بالدول النامية، حيث أعلن في إعلان مراكش في ١٥ أبريل ١٩٩٤م أن هناك معاملة تفضيلية خاصة لصالح الدول، خاصة الدول الأقل نموًا لأجل توسيع القواعد المتاحة لها.

المطلب الثالث

تقييم نظام المعاملة التفضيلية وتحرير التجارة العالمية

تطبق القواعد الدولية على جميع الدول أيًا كان نظامها الاقتصادي أو الاجتماعي، ويؤكد التطبيق على وحدة النظام القانوني الدولي، ومع ذلك فإنه في نطاق الممارسة تواجه هذه القواعد الاختلافات والتنوعات القائمة بين أشخاص المخاطبين بأحكامها، مما يترتب عليه ضرورة البحث عن قابلية القواعد العامة للتطبيق، ومدى ملاءمتها لمشاكل دول لم تكن موجودة، أو لم

(1) G. FERUER: «Droit international du développement» Op, Cit, P.518.

- Flory, Op, Cit, PP.129130-

- ويذكر إدوارد أن هذه المعالجة بالتوصل إلى موافقة النصوص مع ظروف التطبيق أصبحت ضرورة. للمزيد من التفصيل انظر :

- Edward Mc Whinney: Le droit International qui droit S'appliquer aujourd'hui n'est pas un ensemble figé de Principes, interprétés et appliqués Comme parle passé, à l'époque ou', en 1919, Le Système des mandate est entré en Vigueur C'est quelque Chose de dynamique, Susce-ptible' d'une interpretation d'une Reformulation Progressantà mesure que Les années et des aspirations d'une Commnauté mondial aujourd hui infiniment Plus representative et Pluraliste que nel'éLa Communauté internationale Plus étroite et «Européene» qui a Versailles en 1919, avait impose une (paix du vainqueur) à La Carthagionse, faisant dela Societé des Nations un des elements fundament aux du Système d'ordre pulic mondial d'après gueredont elle Cherchait àseservir pour conserver Les dépouilles L'Empire allemande Viancu des Sesanciens allies: PP.39- 40.

تكن على الأقل مشاكلها ملموسة أو متوقعة لدى إنشاء العمل القانوني؛ لذلك يجب البحث عن قابلية القواعد العامة للتطبيق في هذه الحالات^(١).

الضـرع الأول

مدى استفادة الدول النامية من المعاملة التفضيلية

إن التعاون الاقتصادي بين الدول النامية يعد أحد المنطلقات الأساسية التي تستند إليها الجهود المبذولة من أجل دفع عملية تنمية هذه الدول، بل إنه وبعد سنوات من الاعتماد والانتظار والتحويل على الخطوات التي ينبغي على الدول المتقدمة أن تتخذها لصالح الدول المتخلفة أصبح هناك شبه إجماع على أن التنمية لا بد أن تعتمد على تنمية التعاون بين الدول ذاتها^(٢).

وتعاني الدول النامية من مجموعة من المشاكل في المجالات، تتركز بصفة أساسية في المجالين التجاري والمالي، ففي المجال التجاري هناك العديد من الصعوبات التي تواجه هذه الدول، والناجمة عن تطبيق تحرير التجارة العالمية ومبدأ المعاملة التفضيلية بين الشمال والجنوب الذي تتمتع به الدول النامية منذ عهد الاستعمار، وهكذا فإن دول العالم الثالث تعرب عن استيائها من شروط التبادل التجاري، وعدم ثبات حصيلة المواد الأولية التي تشكل المصدر الرئيسي للتصدير، هذا مع ملاحظة ثبات عوامل العرض، وعدم مرونة الطلب المتعلق بالغالبية العظمى من المنتجات الزراعية، يضاف إلى ذلك أن صناعات الدول المتخلفة التي تبحث عن اختراق الأسواق المتقدمة لا يمكن أن تحقق هذا الهدف، خصوصاً أنها ما زالت في المراحل الأولى من التصنيع، وبالتالي فإن مقدرتها على التنافس ضعيفة نسبياً، فإذا أدركنا أن الدول النامية تعتمد بصفة شبه مطلقة على المواد الأولية وأن صادراتها المصنعة ضعيفة نسبياً^(٣)، بالمقارنة بمثيلاتها في الدول المتقدمة، فعلى سبيل المثال وكما سبق أن أشرنا فقد تناقصت أهمية أفريقيا في التجارة العالمية على مر ثلاثة أو أربعة عقود سابقة مقارنة بآسيا وأمريكا اللاتينية والكاريبية، فالتجارة بين دول الآسيان على سبيل المثال قد ارتفعت حصتها من ١٥٪ في ١٩٧٠م لتصل إلى ٢٤,٧٪ في عام ١٩٩٧م، أما التجارة البينية داخل مجموعة (Aricom) فقد ارتفعت من ٣,٤ في عام ١٩٨٠م لتصل إلى ١٧,٢ في عام ١٩٩٦م

(١) د. مصطفى سلامة حسين: محاضرات في المنظمات الدولية، مرجع سابق، ص ٤٧.

(٢) المرجع السابق، ص ٣٤٠.

(٣) المرجع السابق، ص ٣٤٠.

ونمت التجارة البينية بين تكتل ميركوسور من ٩٪ عام ١٩٩٠م إلى ٧,٢٢٪ في عام ١٩٩٦م وفي حالة (CACM)، فقد نمت حركة الصادرات بين دول المجموعة من ٥,٧٪ من إجمالي صادرات عام ١٩٦٠م لتصل إلى ٦,٢١٪ في عام ١٩٩٦م^(١).

بالإضافة إلى ذلك فإن الأداء الصناعي الحالي لأفريقيا لا يزال غاية في الضعف؛ فنمو تصنيع القيمة المضافة بلغ فقط ٣٪ بين عام ١٩٨٠م، ١٩٩٣م كما أن مساهمته في إجمالي الناتج القومي قد انخفضت خلال تلك الفترة من ٧,٣٪ سنوياً في النصف الأول من الثمانينات إلى ٢٪ سنوياً عام ١٩٨٩م، وعليه فإن الاقتصاديات الأفريقية هي الأقل تصنيعاً في العالم، ففي عام ١٩٩٠م بلغت ٣٧٪ في سائر الدول ذات الدخول المتوسطة أو المنخفضة على مستوى العالم، أما التصنيع وهو أهم عنصر في الصناعة، فقد كان له حصة ضئيلة جداً من كل الإنتاج الصناعي، وهذا الأداء المتواضع أكثر وضوحاً في مجال الصادرات، حيث بلغت حصة أفريقيا صفرًا، وهذا انعكاس واضح لتخلف أفريقيا صناعياً في الوقت الذي يعتبر فيه الأداء التصديري مؤشراً قوياً للإنتاجية والتنافسية^(٢).

وعلى مدار العقود الثلاثة السابقة كان التوجه بالنسبة لسعر المواد الخام (بالدولار) سلبياً، كما كان الانخفاض حاداً في الثمانينات، وقد كان أحد أهم أسباب هذا التوجه هو الانخفاض في معدل النمو للطلب العالمي على هذه المواد، وبدوره فإن معدل النمو المنخفض في الاستهلاك العالمي يعكس تحولاً محورياً في هيكل الطلب العالمي تسببت فيه التغيرات التكنولوجية، كما أنه يشير إلى تغيير في تكوين المنتج العالمي، وعلى الرغم من أن هذه التطورات كانت أشد وطأة على الدول النامية وبالأخص الأفريقية المعتمدة على المواد الخام في كل الدول بوصفها أهم مصدر من مصادر العملة الصعبة نتيجة تحول الإنتاج في الدول المتقدمة الصناعية تدريجياً من مصادر العملة الصعبة^(٣)، من الزراعة والصناعة إلى مجال الخدمات، وحيث إن نصيب المواد الخام من قيمة الخدمات أقل كثيراً من حصته في الإنتاج الزراعي والصناعي فقد ساهم التحول في تكوين الإنتاج في تدهور معدل نمو الطلب العالمي على المواد الخام^(٤).

(١) المرجع السابق، ص ٨١.

(2) World Bank, World Development Reports. New York: Oxford University Press, 1989, 1990, 1992, 1995, PP.108170-.

(3) Mikesell, R (1998) «The Changing Demand for Raw Materials», in J.Sowell and S. Tucker (eds.), Growth, Exports and Jobs in a changing World Economy. New Brunswick : Transaction Books : P.139.

(4) Clark, N.and C.Juma (1991), «Biotechnology for Sustainable Development. Nairobi : Acts Press P.165.

بالإضافة إلى ذلك فإن ترشيد المواد والتحول من المواد التقليدية إلى المواد المستحدثة كلها عوامل ساهمت بشدة في انخفاض استهلاك المواد الخام التي تصدرها الدول الأفريقية، هذه التحولات لم تنتج عن زيادة الطلب على مادة خام على حساب مادة أخرى لها نفس القيمة، بل على العكس فإن عملية الإحلال نتجت عن استبدال مادة خام بمادة صناعية أو بمادة خام أخرى تستمد جزءاً كبيراً من قيمتها من التصنيع والطاقة، فالألياف الصناعية قد حلت محل الأقطان والأصواف وغيرهما من الألياف الطبيعية، أما المطاط الصناعي فقد حل محل المطاط الطبيعي.

وباستثناء المطاط الطبيعي فإن معظم المواد الخام الزراعية كانت أقل تنافسية إزاء البدائل الصناعية في الثمانينيات والتسعينيات وفي دراسة (Raymond Mikessel) التي أشارت إلى أنه على مدى العشرين سنة الماضية ازداد الترشيح في استخدام المعادن التقليدية واستبدالها بسبب تطور المواد والتكنولوجيا والطلب على منتجات حديثة ومحسنة، فالصلب الأعلى قوة قد حل محل صلب الكربون والحديد لتصنيع سيارات أقل وزناً، بالإضافة إلى ذلك فإن الألمنيوم قد حل محل النحاس والبلاستيك، كما حلت المعادن المركبة محل المعادن في تصنيع السيارات، كما أنتجت تكنولوجيا المعادن أنابيب نحاسية أرفع وأقل حجماً، كما أدت الثورة في تصميم الدوائر الكهربائية والإلكترونية إلى خفض معدل استخدام الأسلاك النحاسية، بالإضافة إلى ذلك فإن التحول في استخدام الأسلاك النحاسية في خطوط التليفونات إلى استخدام الألياف الضوئية سيكون له آثار مدمرة على بعض الاقتصاديات المعتمدة على النحاس مثل جمهورية الكونغو الديمقراطية وزامبيا⁽¹⁾، والمستقبل الاقتصادي لصادرات المواد الخام مظلم، وطبقاً لتوقعات Castells فإنه:

«كلما ازداد اعتماد النمو الاقتصادي على مدخلات ذات قيمة مضافة أعلى والتوسع في الأسواق المحورية P قلت أهمية الاقتصاديات التي تقدم أسواقاً صعبة محدودة ومواد أولية يتم استبدالها بمواد مستحدثة أو تنخفض قيمتها بناء على انخفاض مساهمتها الإجمالية في العملية الإنتاجية، وبانخفاض أهمية تكاليف العمالة المطلقة بوصفها عامل تنافس بدأ الكثير من الدول عملية تدهور سريعة قد تؤدي بدورها إلى زيادة ردود أفعال مدمرة، وفي إطار الاقتصاد الدولي الجديد بدأ قطاع كبير من سكان العالم في التحول من وضع هيكل قائم على الاستغلال إلى وضع قائم على تناقص الأهمية تماماً»⁽²⁾.

(1) Mikessel 1998, «The Changing Demand for Raw Materials» Op, Cit, PP.154 -155.

- Clark, N. (1990), «Development Policy Technology Assessment and The New Technologies» Futures 22 (9) P.914 - 919.

(2) Castells, M. (1993), «Information Economy and New International Division of Labor» Op, Cit, P.37.

وهكذا يتبين مما سبق أن مبدأ المعاملة التفضيلية في العلاقات التجارية بين دول الشمال ودول الجنوب يستلزم فتح أسواق الأولى لتجارة الثانية، وهو ما يتعذر تحقيقه على مدى قريب، فأسواق الدول الصناعية المتقدمة لا تعد مفتوحة أمام صادرات الدول النامية حتى وإن أعلنت الدول المتقدمة عن التزامها بمنح البلاد النامية مزايا تفضيلية طبقاً للنظام المعمم للتفضيلات المعمول به منذ عام ١٩٧٩م لصالة وحدود استفادة الدول النامية من هذا النظام نظراً لعجز عدد كبير منها عن تملك وسائل الإنتاج الحديثة التي تكفل لها نهاء صناعياً متميزاً، وفائضاً إنتاجياً قادراً على المنافسة في الأسواق العالمية، أما الدول النامية - التي قطعت شوطاً تنموياً وضعها على خارطة الصناعة المتطورة والإنتاج الجيد المتقن - فإنها تواجه إجراءات حامية مُقنعة من قبل الدول المتقدمة ترخص الادعاء باستفادتها من النظام المعمم للأفضليات، وبناء على ذلك فإن النظم المعممة للأفضليات لم تؤد إلى تحرير التجارة العالمية وذلك للأسباب الآتية^(١):

١- تواضع التخفيضات في التعريفات الجمركية التي قدمتها الدول المتقدمة في إطار نظام التفضيلات، مع الميل إلى عدم تقديم تخفيضات كبيرة على المنتجات التي تمتلك فيها الدول النامية قدرة تنافسية.

٢- إن الدول الصناعية تصنع الحواجز أمام صادرات الدول النامية من السلع المصنعة بما في ذلك السلع الزراعية المجهزة والمنسوجات والملابس، وكلما ارتفعت درجة تصنيع السلعة زادت التعريفات الجمركية والحواجز الأخرى عليها، وذلك بالطبع لحماية للصناعة في الدول المتقدمة.

٣- القيود الفنية وغيرها من القيود غير التعريفية التي عرقلت دخول منتجات الدول النامية في أسواق الدول الصناعية^(٢).

وقد أدى عدم التوازن في تحرير التجارة العالمية بين الدول المتقدمة والدول النامية إلى الآتي:

١- تنمية التبعية الاقتصادية للأسواق الخارجية التي تتعدد مظاهرها الخارجية الواضحة للدلالة على تأكيدها، من ذلك الاعتماد شبه الكلي على الأسواق العالمية لتصدير المواد الأولية التي تتميز بلدان العالم النامي في تصديرها. ففي العالم العربي على سبيل المثال تمثل

(1) Hine R. 1992 "Regionalism and Integration of world Economy" Journal of common Market studies, P.34.

(٢) د. إبراهيم العيسوي: الجات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مرجع سابق، ص ٤٤، ٤٣.

المواد الخام ٩٣٪ من إجمالي الصادرات العربية، كذلك الاعتماد على الواردات الأجنبية الغذائية والدوائية والدفاعية، يضاف إلى ذلك التبعية المالية، حيث تمثل أسواق المال العالمية أهم مراكز التبعية المالية، وكذلك أهم مراكز استثمارات أموال الدول النامية، في الوقت ذاته تمثل هذه الدول مركزاً للاستثمارات الأجنبية، فضلاً على التبعية التكنولوجية، خاصة في المجالين الصناعي والزراعي^(١).

٢- تنمية القيود التجارية وابتكار أساليب لمذهب الحماية الجديدة في التجارة الدولية في مواجهة الدول النامية، على نحوها رأينا: ليس فقط صادرات هذه البلدان من المنتجات المصنوعة من منسوجات وملابس وجلود وزجاج، وإنما كذلك صادرات لا يمكن أن تشكل أدنى منافسة للمنتجات المحلية للبلدان المتقدمة مثل سكر القصب، والأرز والزيوت والدهون، والقطن، وتزداد حصيلة صادرات الدول النامية تدهوراً على أثر استحداث البدائل الصناعية الجديدة التي حلت إلى حد بعيد محل العديد من المنتجات الطبيعية التي تغير من مزايا الدول النامية، فضلاً على ابتكار أساليب إنتاج توفر في القدر المستخدم من هذه المنتجات في العملية الإنتاجية، يضاف إلى كل ذلك اتجاه معدلات التبادل التجاري إلى التزايد فيما بين الدول المتقدمة وتكتلاتها الاقتصادية مع اتجاه هذه المعدلات في غير صالح البلاد النامية، وبالتالي مزيد من التبعية والتخلف^(٢).

الفرع الثاني

أثر اتفاقيات لوميه على الدول النامية

الحقيقة أن الدور الإنمائي للاتحاد الأوروبي داخل مجموعة دول العالم الثالث قد تمخض -تارة- عن اتفاقيات دولية ثنائية قد جاء إبرامها بين السوق الأوروبية المشتركة، من جهة، والعديد من

(١) لمزيد من التفصيل راجع: د. سعيد عبد الرحمن العواد: «الأمن الصناعي في سبيل الحد من تبعية الاقتصاد العربي»، مرجع سابق، ٢٢٦-٢٢٨.

(٢) للمزيد من التفاصيل راجع: د. حربي محمد موسى عريقات: «مبادئ في التنمية والتخطيط الاقتصادي» دار الفكر للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، ١٩٩٢م، ص ٤٤.

- وللמיד من التفاصيل في آثار الانفتاح التجاري على الخارج:

- **Guillaumant (Patrick):** «L'ouverture Commerciale Sur L'extérieur Mesuré a partir du Taux d'exportation in Stratégies de développement Comparées» Ouvrage Collectif, Édeconomica Paris, 1988.

التجمعات الدولية الإقليمية، من جهة أخرى. إذ ذلك شأن اتفاق التعاون الاقتصادي، المبرم في ٧ مارس ١٩٨٠م، بين الجماعة الاقتصادية الأوروبية ودول كتلة جنوب شرق آسيا، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم في ١٧ ديسمبر ١٩٨٣م بين الجماعة نفسها ومجموعة الإنديز، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم في ١٢ نوفمبر ١٩٨٥م بين الجماعة ودول أمريكا الوسطى الأطراف في اتفاق الاندماج الاقتصادي، فإن اتفاق التعاون الاقتصادي المبرم في ١٥ يونيو ١٩٨٨م بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي، ومن جانب آخر فقد أبرمت الجماعة أيضًا العديد من الاتفاقيات الثنائية سواء مع الدول الواقعة أو الدول غير الواقعة على سواحل البحر المتوسط^(١).

إذ من جهة؛ وفي شأن اتفاقيات التعاون الاقتصادي التي قد أبرمتها الجماعة مع تلك الأخيرة، فإنه يمكن التمثيل لها - وبصفة خاصة - بكل من اتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع الصين في ٣ أبريل ١٩٧٨م، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع الهند، في أول يونيو ١٩٨١م ومن جهة أخرى، وفي شأن اتفاقيات التعاون الاقتصادي التي قد أبرمتها الجماعة الاقتصادية الأوروبية مع جيرانها المتاخمين لسواحل البحر المتوسط، فهي قد نهضت في واقع الأمر - تارة - مع دول غير عربية. وذلك شأن اتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع تركيا في ١٢ سبتمبر ١٩٦٣م، ومع مالطا في ٥ ديسمبر ١٩٧٠م، ومع قبرص في ١٩ ديسمبر ١٩٧٣م، بل واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع يوغوسلافيا السابقة في ٢ أبريل ١٩٨٠م. ومن جهة أخرى فقد أبرمتها الجماعة الاقتصادية الأوروبية مع سائر الدول العربية المطلة على سواحل البحر المتوسط، وبإستثناء الجماهيرية الليبية. تلك الاتفاقيات الأخيرة، التي كان من المقدر لها أن تنصرف في إطار اتفاقية دولية أطرافها السوق الأوروبية المشتركة، من جانب، وسائر تلك الدول العربية قاطبة، من جانب آخر - وهو الأمر الذي قد حال دونه التمزق العربي منذ منتصف عقد السبعينيات نتيجة إبرام جمهورية مصر العربية للسلام المنفرد مع إسرائيل - أضحت هي إذا اتفاقيات دولية ثنائية أبرمتها الجماعة الاقتصادية الأوروبية مع كل من تلك الدول العربية استثنائيًا. إذ هي تنصرف تبعًا، وبصفة خاصة، إلى اتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع تونس في ٢٥ أبريل ١٩٧٦م، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم في الجزائر في ٢٦ أبريل ١٩٧٦م، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم في المغرب في ٢٧ أبريل ١٩٧٧م، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع مصر في ١٨ يناير ١٩٧٧م، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع سوريا في ١٨ يناير ١٩٧٧م، واتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع لبنان في ٣ مايو ١٩٧٧م،

(١) د.حري محمد موسى حريقات: «مبادئ في التنمية والتخطيط الاقتصادي»، مرجع سابق، ص ٤٥.

- د.سمير محمد عبد العزيز: التكتلات الاقتصادية في إطار العولمة، مكتبة الإشعاع الفنية، ص ١٨١.

وأخيراً، اتفاق التعاون الاقتصادي المبرم مع الأردن - غير المشاطئة للبحر المتوسط - في ١٨ يناير ١٩٧٧م^(١).

اتفاقيات لوميه واتفاقيات تثبيت الأسعار:

قد قامت اتفاقية لوميه بوضع برنامج لتثبيت أسعار الصادرات أطلق عليه اسم STABEX وتم وضعه كبديل لقرار الأكتاد رقم أربعة لتثبيت أسعار السلع. وقد غطى هذا البرنامج حوالي أربع وأربعين سلعة كلها كانت إما غير مصنعة أو نصف مصنعة، مثل قواعد التأمين صمم للتعويض عن انخفاض حصيلة الصادرات بالنسبة لبعض السلع المتقاة. وعندما تقل حصيلة الصادرات بمقدار ٥, ٧٪ عن متوسط السنوات الأربع الماضية تطالب الدولة المعنية بتحويل مالي. وحتى في هذه الحالة يمكن رفض مثل هذا التحويل إذا ما رأى الاتحاد الأوروبي أن هذا الانخفاض في حصيلة الصادرات كان نتيجة لسياسة تجارية تمييزية ضد الاتحاد الأوروبي، فإنه سياسة على سبيل المثال توجه المواد الأولية في اتجاه التصنيع المحلي ولا تشجع على تصدير مثل هذه السلع في حالتها الخام ينظر لها على أنها سياسة تمييزية. وقد خلص كل من Lynn Mytelka و Steve London إلى أن نظام الـ STABEX ما هو إلا حافز على الحفاظ على المستويات الحالية من الإنتاج بالنسبة لهذه السلع على وجه الخصوص وقيد على محاولة التنوع في الإنتاج الزراعي التجاري وتصنيع المواد الخام محلياً أو تطوير الإنتاج الغذائي المحلي، وهي كلها أنشطة ستساعد على دفع الروابط الاقتصادية المحلية وتنظم هيكل الطلب والإنتاج^(٢).

بالإضافة إلى ذلك فقد تسببت القيود المذكورة سابقاً في فشل معظم دول الـ ACP، خاصة الدول الأفريقية، في التنوع في صادراته وتحويلها إلى منتجات غير تقليدية. أما الدول القليلة التي حاولت بذل جهود متواضعة في التنوع وإنتاج المنسوجات والفواكه الطازجة والزهور والخضراوات فقد وجدت أمامها طريقاً غير ممهّد. فالمساحة المتاحة في الأسواق للصادرات غير التقليدية تواجه منافسة شديدة. فهناك حاجة إلى صلات بالشبكات السلعية الدولية المعقدة التي تجذب السلع المختلفة من دول العالم باستمرار. بالإضافة إلى ذلك فإن المنتجات التي يمكن أن تجدها لها مساحة في الأسواق هي منتجات سريعة التلف، تحتاج إلى وسائل نقل مرتفعة الثمن، كما

(١) سعيد عبد الرحمن: الأمن الصناعي في سبيل الحد من تبعية الاقتصاد العربي، مرجع سابق، ص ٢٩٩.

(2) Mytelka, L. and S.Langdon (1979), «Africa in The changing World Economy» in C.Legum (ed.),

Africa in The 1980s: Acontinent in Crisis . New York : Mcgraw. Hill.p 179.

أنها عرضة لذبذبة الأسعار، وهي تعد في حد ذاتها مجازفة بالنسبة لمنتجها. إن معظم الصادرات الزراعية التقليدية موطنها في الأجواء المعتدلة لا الاستوائية، وهو ما لا يعد في صالح رجال الأعمال الأفارقة الذين تنحصر خبرتهم في المحاصيل الاستوائية المحلية. كل هذه العوامل بالإضافة إلى الحاجة إلى استثمارات عالية قد ساهمت في هيمنة الشركات الأجنبية الكبرى التي يعمل السكان المحليون لحسابها كعمال منخفضي الأجور⁽¹⁾.

وفوق هذا وذاك فشلت معظم الاقتصاديات الأفريقية في التنافس داخل أسواق الاتحاد الأوروبي. وقد خلص بعض المراقبين إلى أن المعاملة المميّزة التي حظيت بها دول الـ APC لم تكن كافية لتطوير تجارتها. بل على العكس فإن العوامل الهيكلية الكاملة في العلاقات الأوروبية الأفريقية بدت كأنها قد حدثت من الآثار المرغوب فيها نتيجة للمعاملة المميّزة. وكما سبق القول فهناك دلائل متزايدة تشير إلى أن التطورات التي طرأت على مجال العلوم والتكنولوجيا الحيوية في أوروبا أدت بدورها إلى تقويض المميزات التقليدية المقارنة التي كانت الدول الأفريقية تتمتع بها داخل التقسيم الدولي الحالي للعمل. فحاليًا تواجه المحاصيل الزراعية المحورية - مثل السكر والكافا والقطن والأخشاب - منافسة مع البدائل التي تم استحداثها في الاتحاد الأوروبي عن طريق التكنولوجيا الحيوية التي كثيرًا ما تكون أقوى وأكثر قدرة على التكيف. وعليه فيمكن التحول عن هذه المواد الأولية أو إيجاد بديل لها كلما قل العرض من سلعة ما، أو كلما ازدادت أسعارها. وبناء على ذلك فإن التطور التقني المستمر في الاقتصاد العالمي سيؤدي إلى التهميش الهيكلي لاقتصاديات الدول النامية⁽²⁾.

وبالمثل فإن قطاعات الزراعة والمنسوجات التي تتميز فيها الدول الأفريقية الأكثر فقرًا تواجه تحديات هائلة تتمثل في ارتفاع وتصاعد الجمارك وقيود الحصص والأسعار المدعومة للمتجين ودعم الصادرات والقيود الحمائية. أما اتفاقية الألياف المتعددة فمن المتوقع أن يستمر العمل بها حتى ما بعد يناير ٢٠٠٥م. ويقف وراء ذلك جماعات المصالح التي توجه الاقتصاد العالمي حسب مصالحها بالتحايل على قواعد المنافسة العالمية. وفي الوقت الذي تفرض فيه قوانين منظمة التجارة العالمية على الدول الفقيرة أن تحرر أسواقها للدول الصناعية بدعم وفرض صادراتها الزراعية

(1) Klark, T. (1998) «13 Theses On Globalization and Neo-Liberalism» in T.Klak (ed.) Globalization and Neo. Liberalism: The Caribbean Context Lanham, MD: Rowman and Litte field, P.28.

(2) Clark, N 1990, «Development Policy, Technology Assessment and The New Technologies» future (2) P.931.

على أفريقيا. فعلى سبيل المثال تتعرض الدول العربية لسيل من مبيعات الطماطم المركزة واللحوم القادمة من أوروبا مما يعرض صناعة الطماطم واللحوم المحلية للخطر^(١).

الفرع الثالث

المعاملة التفضيلية والحروب الاقتصادية

حدت قواعد المنشأ الحمايية في الاتحاد الأوروبي من آفاق التصنيع في الدول الأفريقية، وتسببت قواعد المنشأ هذه في مشاكل؛ حيث إنها اشترطت أن تخضع صادرات دول الـ APC لما يوازي ٥٠٪ تصنيحًا لزيادة القيمة المضافة داخل هذه الدول أو داخل الاتحاد الأوروبي. وفي ظل حالة التصنيع المتردية في معظم الدول الأفريقية فإن متطلبات الـ ٥٠٪ من القيمة المضافة تعد قيدًا وعبئًا كبيرًا. فمعظم منتجات أفريقيا المصنعة لا تستفيد من اتفاقية لوميه التي تنص على حرية دخول الأسواق؛ حيث إن هذه المنتجات لم تخضع لما يتراوح بين ٢٠٪ و ٤٨٪ من القيمة المضافة مقارنة بقيمتها الإجمالية. بل يعتقد بعض الملاحظين أن قواعد المنشأ هذه تعد أحد المعوقات أمام التنوع الاقتصادي أمام السياسات الاقتصادية في أفريقيا. بل ويعتقد بعض الملاحظين أيضًا أن قواعد المنشأ هذه تعد أحد المعوقات أمام تنوع الصناعات في أفريقيا^(٢).

ويشير أيضًا بعض المنتقدين إلى فقرة «الحماية» التي تسمح للدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي بالتراجع عن ضمانات حق دخول الأسواق إذا ما هددت المنتجات الأفريقية أسواقها. فوجود مثل هذه الفقرة قد زاد من حالة عدم اليقين التي تشوب العلاقات التجارية الأفريقية- الأوروبية. وطبعًا لجأت المملكة المتحدة إلى فقرة الحماية هذه عام ١٩٧٩م لتجبر موريشيوس على وضع قيد طوعي على صادراتها من المنسوجات. فأبي مستثمر داخل دول الـ APC لم يكن يطمئن لدخول الأسواق الأوروبية؛ لأنه لم يكن هناك احتمال أن تؤثر صادراته سلبيًا على مصالح الدول الأوروبية. وفي موقف حمائي مماثل قامت دول الاتحاد الأوروبي بالتنسيق معًا لرفع المعايير التقنية للواردات^(٣).

- (1) shaw, T. 1998, "Interoduction: The Political Economy of Africa's Futures" in T.shaw (ed.), Alternative Futures for Africa. Boulder, co. west view press. PP.1:16.
- (2) Ravenhill, J. 1995, «The future of Eurafrika,» in T.Shaw and OAluko (eds.), Africa Projected, New York : Smartin's Press, P 60.
- (3) Parfitt T. 1996 «The Decline of Eurafrika? Lomé Mid –Term Review» Review of African Poticial Economy No.67. P 53.

ومن الممكن أن تؤدي هذه السياسة إلى استبعاد الصادرات الأفريقية. فبالفعل قام الاتحاد الأوروبي مرارًا وتكرارًا بفرض إجراءات صحية والفحص الزراعي لمنع المنتجات الأفريقية مثل السمك ومنتجات اللحوم من دخول أسواقها. كما لاحظ أن الالتزامات التي تفرضها منظمة التجارة العالمية تعكس وعيًا ضئيلاً بمشاكل التنمية ومراعاة لا تذكر لإمكانيات الدول النامية الفقيرة. وفي معظم الحالات تم تطوير المعايير دون أخذ مدخلات الدول الأقل نموًا في الاعتبار، وتم استخدامها كأسلحة للحروب الاقتصادية ضد الدول النامية.

وفي الوقت الذي تلعب فيه المعرفة دورًا متزايدًا في الاقتصاد الحديث تزداد «ثورة المعلومات» بين الدول واتفاقيات منظمة التجارة العالمية حول حقوق الملكية الفكرية تزيد من مدى تطبيق إجراءات حماية براءة الاختراعات في العديد من الدول. فهذه القواعد تمنح الشركات احتكارًا للمعرفة لمدة عشرين عامًا، وهو ما يتجاوز العمر الافتراضي الذي يمكن أن تستغل خلاله هذه التقنيات الحديثة مما يضع حواجز غير عادلة أمام المنافسين الجدد في الدول الفقيرة. وبموجب الاتفاقيات التي تم التوصل إليها مؤخرًا في جولة أوروغواي فإن البروتوكولات المتعلقة بما يطلق عليه «إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة أو TRIMS و«حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة» TRIPS قد قيدت بشدة من الحقوق السيادية للدول. والحقيقة أن الدول النامية صارت عاجزة عن تنظيم أنشطة الشركات متعددة الجنسيات لدعم احتياجاتها التنموية. فبروتوكول الـ TRIMS يقيد من قدرة حكومات الدول النامية على مطالبة المستثمرين الأجانب بالتقيد ببعض المتطلبات المحلية أو المبيعات الداخلية أو اختبارات التوازن التجاري أو قيود العوائد أو أسعار الصرف. أما اتفاقيات الـ TRIPS فتسعى إلى تقوية وتعميم ودعم الاتفاقيات الدولية السابقة وفرضها قانونًا عن طريق آلية تسوية النزاعات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية⁽¹⁾. بالإضافة إلى ذلك فإن اتفاقية الـ TRIPS صممت أيضًا لحماية حقوق البراءة والطباعة والتصميمات الصناعية وغيرها من حقوق الملكية الفكرية الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات. وعليه، فإن هذا النطاق الواسع من القواعد الدولية سيقضي تمامًا على كل آفاق تكنولوجيا النسخ، كما أن هذه القيود ستفرض على مستخدمي التكنولوجيا الأجنبية الدخول في اتفاقيات التصنيع بترخيص ودفع حقوق البراءة. وبما لا شك فيه أن هذه التطورات ستؤدي إلى عواقب عكسية على محاولات الدول النامية لتحسين وتكييف اقتصادياتها. وطبقًا لـ UNCTAD فإنه:

بما لا شك فيه أن الاقتصاد الكبري يمر حاليًا بتحويلات جذرية. فالنظام التجاري الجديد تحت

(1) Finger, M. and P. Schuler (1999), «Implementation of The Uruguay Round Commitment: the development challenge Washington C: World Bank. P 1.

قيادة منظمة التجارة العالمية قد حد من إمكانية اتخاذ إجراءات تنادي بالدعم التجاري أو التسبب في فرض الضرائب على حقوق الملكية الفكرية أو الشروط الإستراتيجية المفروضة على الاستثمار الأجنبي التي كانت جزءًا لا يتجزأ من إستراتيجية التنمية لدول شرق آسيا. مما لا شك فيه أن إجراءات الحماية تبدو أنها قامت بتدعيم السياسات الحمائية لدول شرق آسيا الأقل تسامحًا. ويمكن أيضًا القول بأن هذه التغيرات سوف تحد من قدرة الدول النامية الراغبة في تبني إستراتيجيات صناعاتها الوليدة ودعم صادراتها على الصمود.

وأخيرًا، فإن الالتزام بحقوق الملكية الفكرية سيزيد من تكلفة نقل التكنولوجيا إلى البلدان الأفريقية، مما سيزيد من مخاطر منع دخول المخترعات الحديثة إلى هذه الدول. وهذا بدوره سيحد من قدرة أفريقيا على التنافس في الاقتصاد العالمي الذي يتزايد اعتماده على المعرفة. إن القيود المتزايدة على احتكار التقدم التقني من قبل الشركات متعددة الجنسيات يضع مصالح هذه الشركات فوق المصالح التنموية للشعوب الفقيرة. كما سيزيد بدوره من النمط غير المتساوي الذي اتسمت به العولمة. والدول الأفريقية قادرة على التحدي بل وعلى المساهمة في وضع قواعد النظام التجاري الدولي إذا ما وُحِدَت صفوفها داخل مفاوضات منظمة التجارة الدولية⁽¹⁾.

ويبدو أن الاتحاد الأوروبي سيرضخ لضغوط منظمة التجارة العالمية، ومن ثم سيبدأ تدريجيًا في حرمان الدول الأفريقية من المميزات التجارية التي تمتعت بها لمدة ثلاثة عقود في ظل اتفاقيات لوميه. وعليه، فإن دعوة منظمة التجارة العالمية لوضع قواعد تجارية حرة وتنافسية ستحد من المميزات والتفضيلات المتعددة التي تمكنت الدول الأفريقية من خلالها من اقتحام الأسواق الأوروبية، فقد فسر الاتحاد الأوروبي قواعد التجارة الدولية وصبغها بالصبغة الليبرالية ليقيم الحواجز الجمركية على حوالي ٩٠٪ من الواردات من الناحيتين، وعلى عدم استبعاد أي قطاع استبعادًا تامًا. وبالتالي، فإن الاقتصاديات الأفريقية ستظل تتمتع لفترة ما بقدرتها الخاصة على دخول أسواق الاتحاد الأوروبي، ولكن في المقابل يتعين عليها فتح أسواقها تدريجيًا أمام واردات الاتحاد الأوروبي. وستتم هذه الفترة الانتقالية في غضون عشرة أعوام من الاتفاقية. وبعد هذه الفترة الانتقالية يفترض أن الاقتصاديات الأفريقية لا تتمتع بالقدرة على التنافس مع الاتحاد الأوروبي في القطاعات المحررة وفي السلع على أساس الإنتاجية والجودة والقدرة على الالتزام بتصدير منتجاتها دون تأخير⁽²⁾.

(1) UNCTAD, 1996, Op, Cit, P.25.

(2) Yeast, A. 1995: «What are OECD Trade Preferences Worth To Subsaharan Africa ? « Africa Studies Review 38 (1) P 101.

ومجرد فكرة هذه «الفترة الانتقالية» - التي تتراوح بين عشرة وخمسة عشر عامًا تتمكن خلالها الاقتصاديات الأفريقية من التقدم لتصل إلى المستوى الذي تنافس عنده الشركات الأوروبية والأمريكية - فكرة سخيفة. فهذا المفهوم يتجاهل كلاً من المنطق والتاريخ، كما أنه يتناقض مع الروح الكامنة وراء المعاملة المميّزة والمختلفة التي دعت إليها اتفاقيات الجات، أولاً: الدلائل التي نستخلصها من تقرير UNCTAD لعام ١٩٩٧م تدل على أن الفجوة التي تفصل بين الدول الغنية والدول الفقيرة تزداد اتساعاً. فالعالم الآن لا يتسم بتوزيع أكثر عدالة للثروة والرفاهية، ولكنه يتسم بمزيد من تركّز الثروة والنفوذ في يد الأقلية، وزيادة الفجوة بين الدول الفقيرة والغنية بين أغنياء الدول المختلفة وقرائنها وبين الشركات متعددة الجنسيات بوجه عام، والفترات الانتقالية القصيرة نسبياً إنما هي مؤشر على فقدان القارة الأفريقية لأهميتها بالنسبة للاتحاد الأوروبي. ثانياً: إن هذا الفكر الجديد يعكس بدوره تزايد رغبة الاتحاد الأوروبي في إرساء معادلة المعونات مقابل فتح الأسواق أمام منتجاته في علاقاته المستقبلية مع الدول النامية. ثالثاً: كما سبق القول، فإن تناقص الأهمية الجيوسياسية والأيدولوجية والأمنية التي كانت الدول الأفريقية تتمتع بها إزاء أوروبا نتيجة لنهاية الحرب الباردة، ومع التوسع في عضوية الاتحاد الأوروبي لتشمل دولاً ليس لها صلات استعمارية تذكر بالقارة الأفريقية فإن الدعوة التقليدية لعدم قيام العلاقات التجارية على مبدأ المعاملة بالمثل لم تعد قائمة^(١).

الضرب الرابع

الجدل الفقهي حول إلغاء المعاملة التفضيلية

هناك اتجاه قوى في الفقه الغربي الآن يدعو إلى إلغاء المعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية في ١٩٧٩م بحجة أنها تعطل أحد المبادئ الأساسية للجات وهو مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، مما يعرقل أحد أهداف منظمة التجارة العالمية بتحقيق الرفاهية الاقتصادية للدول الأعضاء ويضرب

(1) Srinivasan, T.N. 1997: «The Common External Tariff of a Customs Union : Alternative Approaches», Op, Cit, P.447.

- Campa.J.M., and T.L.Sorenson 1996 «Are Blocs Conducive to free Trade ?» Scandinavian Journal of Economics 98, P.73.

مثالاً على ذلك أنه إذا فرضت التجمع الإقليمي للميركوسور أو جنوب شرق آسيا^(١)، ومجلس التعاون الخليجي إذا قام كل تكتل يفرض تعريفه جمركية متفاوتة في التكتل الأول ٢٥٪ والثاني ٥٠٪ والثالث ٦٠٪ فإن هذه التعريفات سوف تعوق تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، وسوف تؤدي إلى تحويل التجارة إلى إنشائها الأمر الذي يترتب عليه عدم تحقيق الرفاهية العالمية، وقد قالوا أيضاً إن الدول النامية تستطيع أن تستخدم القواعد التي أقرت في حماية ميزان المدفوعات للتأثير على التجارة الخارجية بتطبيق التدابير الحمائية الكمية وغير الكمية^(٢).

وقد قام بعض الفقهاء بالرد على هذه الآراء بأن قواعد الجات ما زالت حتى الآن لا تميز في التجارة الدولية بين الدول النامية والدول المتقدمة، حيث إن هذه القواعد في مجموعها مقررّة لصالح الدول المتقدمة، وحتى الاستثناء الوحيد المقرر في هذا المجال هو بين السلع الأولية والغذائية والسلع غير الأولية، وحتى بالنسبة لهذه السلع فإن كثيراً منها تنتج بواسطة الدول

(١) ومن الجدير بالذكر أن تجمع جنوب شرق آسيا وتجاربها ذات مغزى كبير بالنسبة للدول النامية التي استطاعت أن تحقق مستوى عالياً من النمو والذي يعتبر من أهم نواذج التجمعات الاقتصادية والتي تعتبر نموذجاً يحتذى به، فمن المعروف أن تجمع الآسيان شهد خلال السنوات العشر السابقة أسرع معدل نمو في العالم ويصل حجم الكثافة البشرية للدول الأعضاء في هذا التكتل في عام ٢٠٠٠م إلى ٤٤, ٤٩٣ مليون نسمة بمتوسط معدل نمو يبلغ ١,٧٪.

يصل حجم الناتج المحلي للدول الأعضاء في عام ٢٠٠٠م إلى ٢, ١١٦٨ مليار دولار بنسبة مئوية تبلغ ٣,٨٪ من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي. يصل حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى ٦, ٢٧ بليون دولار بنسبة مئوية تبلغ ٣, ٢٪ من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم. وترجع أسباب نجاح تكتل جنوب شرق آسيا إلى:

- ١- الاهتمام المتزايد من حكومات دول جنوب شرق آسيا بالتنمية الاقتصادية بالتركيز على التنمية الصناعية وذلك من خلال نقل التكنولوجيا الأجنبية الحديثة.
- ٢- الاستقرار السياسي الذي تعيشه هذه الدول.
- ٣- تشجيع الحكومات للاستثمارات الأجنبية، وبصفة خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر، ومما يجب ذكره أن الاستثمارات الخاصة لبلاد النمرور الآسيوية في بلاد النمرور الجديدة تشكل أكثر من ثلث الاستثمارات الأجنبية.
- ٤- استغلال رأس المال البشري وتبني إستراتيجية تنمية تعتمد على التعليم والتدريب والبحوث؛ وذلك بغرض توفير الكفاءات والمهارات الإبداعية اللازمة للتنمية، على سبيل المثال أصبحت ماليزيا من أكبر المصدرين لرقائق الكمبيوتر، وثالث أكبر منتج مشابهة للاتصالات بعد اليابان والولايات المتحدة.
- ٥- الدور الإقليمي العالمي الذي تتطلع إليه الدول أعضاء التجمع من خلال التكتل، حيث يسعى إلى الاتحاد السياسي.

(2) Rugumamu, s, 1999, "Goiablization and Africia's Maringaltion" P.75.

المتقدمة. أما بالنسبة لاستخدام الدول النامية للتدابير الحماية الخاصة بميزان المدفوعات فإن هذه الإجراءات غير قاصرة على الدول النامية وأنها مقررة لجميع الدول التي تعاني من صعوبات في ميزان المدفوعات^(١).

وتعاني الدول النامية من مشكلة أخرى هي معدل انخفاض التعريف الفعلي، وتمثل هذه المشكلة في أن الدول الصناعية المستوردة لمنتجات الدول النامية غالبًا ما يكون معدل هيكلها التعريفي منخفضًا في المتوسط، وهذا يعني عدم تشجيع الدول النامية على تطوير صادراتها وتحولها من مصادر إنتاجية بسيطة إلى منتجات صناعية متطورة^(٢).

وللأسف الشديد فإن القواعد المتاحة للدول النامية لم تحقق المزايا المثل لها، وقد أشارت الدول النامية إلى العديد من المعوقات، ومنها عدم الالتزام بالأحكام الخاصة والتفضيلية المقررة لها في جولة أوروغواي، ولقد طلب وفد مصر في المنظمة العالمية للتجارة أن تقوم سكرتارية الجات بإعادة النظر في تقديراتها للعائد من اتفاقيات أوروغواي، وهذه القواعد لم تحقق المزايا المثل للمعاملة الدول النامية^(٣).

* من أهم مبادئ الجات تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية وعدم التمييز بين المنتجات، ولكن هذا المبدأ لم يتحقق بسبب أن غالبية الدول المتقدمة مرتبطة بعضوية كتكتلات الاتحاد الأوروبي ونافتا وغيرهما، ونحن نعلم أن العضوية في التكتلات تسمح بمميزات وأفضليات لأعضاء التكتل لا تحصل عليها الدول النامية^(٤).

(1) **Andriamanjara, Soamiely, and Maurice Schiff**, 2001, «Regional Cooperation among Microstates» Review of International Economics, (February), P.55.

(2) **Bagwell, Kyle, and Robert W.Staiger**, 1998, « Will Preferential Trading Arrangements Undermine The Multilateral Trading System ? » Op, Cit, P 1162.

- **Baldwin, Richard E., and Anthony J.Venables** 1995, «Regional Economic integration « In Gene Grossman and Kenneth Rogoff, eds., Op, Cit, P 1597.

(3) **Inotai, Andras**, 1991, «Regional Integration among Developing Countries Revisited» Policy Research Working Paper 463 World Bank, Country Economics Department. Washington, D.C. Proessed .

- **Internet, The Structure of WTO**, (Assisting developing and Transtion Economic Grouping. <http://www.caon.iasate.edu/classes/econ355/choi/wtworks.htm>> PP,212-.

(4) **Srinivasan, T.N.** 1998, «Regionalism and WTO: ISNondiscrimination Passe ? Op, Cit, P304.

- **Kym Anderson and Richard Black brust**, eds., Regional Integration and The Global Trading System, P,53 New York : Smartin's Press.

* تصل التخفيضات الجمركية في بعض الأحيان إلى حد الإعفاء التام لبعض القطاعات مثل صناعات التشييد والزراعة والأجهزة الطبية والأدوية، كما تصل التخفيضات إلى حد كبير لبعض منتجات عالية التكنولوجيا، وتتجه الدول المتقدمة في شكل احتكاري ولا دخل للدول النامية فيها إلا باستيرادها، وهذا يعني ببساطة زيادة الواردات للدول النامية، وليس العكس، وتؤدي إلى توسيع منافذ الأسواق لصالح الدول المتقدمة^(١).

* من أغراض النظام التجاري العالمي تحرير التجارة العالمية ويستلزم تحرير التجارة إزالة جميع القيود والعوائق أمام التجارة في الأسواق المختلفة، وقامت الجات بتخفيض التعريفات بمقتضى جولاتها المختلفة، إلا أن هذه التخفيضات قد تحققت بمعدلات عالية للدول المتقدمة بنسبة مقدارها ٣٩٪ بحيث انخفض متوسط التعريفات على المنتجات الصناعية من ٥, ٦ إلى ٤٪ أما الدول النامية فقد تحققت انخفاض التعريفات، بنسبة أقل وفي القطاع الزراعي انخفضت نسبة التعريفات بنسبة ٣٦٪ للدول المتقدمة مقابل ٢٤٪ للدول النامية^(٢).

* إن قواعد المنشأ والمواصفات الفنية والبيئية تمثل عوائق غير مباشرة أمام صادرات الدول النامية؛ لأنها قواعد غامضة وتحتمل تفسيرات عديدة أمام تجارة الدول النامية^(٣). وقد قمنا بتوضيح ذلك من قبل، وقد قام كل من «نوجس وكونيتانيل» في عام ١٩٩٣م بتقديم دليل على المعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية لم تعق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية تفيد بأن السبع عشرة اتفاقية للتبادل التجاري بين البرازيل والأرجنتين في عام ١٩٨٦م لم تسبب تحولاً تجاريًا^(٤).

(1) Schiff, Maurice, Yanling Wang, and Marcelo Olarreaga 2002 «Trade Retated Technology Diffusion and Dynamics of North-South and South-South Integration» Policy Research Working Paper 2861. World Bank, Development Research Group, Trade Washington, D.C. Available at <http://econ.worldbank.org/resource.php?type:5>.

(2) Bond, Eric W., and Conslantinos Syropoulos 1996, «The Size of Trading Blocs : Market Power and World Welfare Effects» Op, Cit, P.411.

- انظر: د. عمر زهير حافظ: الآثار المتوقعة لاتفاقية الجات ٢٩٤ على الهيكل الجغرافي والسلمي لتجارة الدول العربية، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، محرم ١٤١٥هـ، يونيو ١٩٩٤م، ص ٥.

(3) Hanson, Gordon H. 1998, «Regional Adjustment to Trade Liberalization» p 419.

(4) Nogue, Julio, and R.Quintanilla 1993, «Latin America's integration and The Multilateral Trading System» In Jaime de. Melo and Arvind Panagaria, eds., New Demension in Regional Integration, 278313-. New York: Cambridge University Press.

* ونحن نؤيد هذا الاتجاه بأن المعاملة التفضيلية لا تعوق التجارة العالمية؛ وذلك للأسباب التي سبق أن أوردناها بأن النظام غير مطبق، وكفي لتقديم الدليل على هذا الرأي إشارة الدول النامية نفسها إلى العديد من المعوقات، وأهمها عدم تنفيذ المعاملة التفضيلية من جانب الدول المتقدمة، وتتمثل هذه المعوقات على سبيل المثال في:

- تقديم المساعدات الفنية والمالية للدول النامية، حيث كانت ميزانية المساعدات الفنية للمنظمة العالمية للتجارة لا تزيد على ٣٠٠ ألف دولار وحوالي ٥ ملايين دولار من مساهمات طوعية وذلك لتقديم المساعدات إلى حوالي مائة دولة من الدول الأعضاء في المنظمة^(١).

- عدم تنفيذ بعض الأحكام التفضيلية في التفاهم الخاص بتسوية المنازعات والاتفاقية الخاصة بمكافحة الإغراق التي تقضي بأخذ مصالح الدول النامية في الاعتبار قبل فرض رسوم تعويضية مؤقتة، وهو ما عانى منه العديد من الدول النامية ومنها مصر والهند وباكستان وغيرها؛ حيث أدت إلى خسائر ضخمة نتيجة للتحقيقات التي تجرى وتنتهي إلى عدم فرض رسوم تعويضية نهائية، وبالتالي بالرغم من عدم ثبوت الإغراق تخسر الدول النامية أسواقها^(٢).

- عدم تنفيذ الاتفاق الخاص بتعويض الدول النامية المستوردة للغذاء نتيجة الأضرار المتوقعة في أعقاب تنفيذ الإصلاح في إطار اتفاقية الزراعة^(٣).

- كما انتقدت الدول النامية تركيز منظمة التجارة العالمية على اهتمام جولة أوروغواي بالتركيز على التفاوض في مجالات تمه أساساً الدول المتقدمة مثل اتفاقيات تحرير الخدمات المالية والاتصالات وتحرير التجارة في تكنولوجيا المعلومات، بينما لم يكن هناك تقدم يذكر حول تحرير التجارة التي تمه الدول النامية، فعلى سبيل المثال

(1) World Trade Organization In to The future 1997, Op, Cit, P.18-.

(2) Fernandez, Raquel and Jonathan Portes 1998. «Returns to Regionalism an analysis of Nontradtrional Gains from Regional Trade Agreements» P.197.

(3) Gatsios, Konstantine, and Larry Karp 1991. «Delegation Games in Customs Unions» P.391.

لا الحصر، انتقال الأشخاص الطبيعيين، والصعوبات في تنفيذ اتفاقية الملابس والمنسوجات... الخ^(١).

ويرى الباحث بدلاً من إلغاء المعاملة التفضيلية بين الدول النامية إعمالاً لـ «الشرط التأهيلي» الذي كان معمولاً به قبل اتفاقية طوكيو وبمقتضى هذا الشرط فإن الدول النامية التي تصل إلى مستوى معين من التقدم الاقتصادي والتنمية يرى أنه كاف يرفع عنها المعاملة التفضيلية وتعامل معاملة الدول المتقدمة بمقتضى اتفاقية الجات مثل دول جنوب شرق آسيا والصين.

(١) انظر: د. مصطفى سلامة: منظمة التجارة العالمية، آلية إدارة اتفاقيات الجات، الأهرام الاقتصادي، العدد ١٠٨، يناير ١٩٩٧م، ص ٨.

- World Trade Organization Into The future, Op, Cit, P.19.

- WTO, WTO Focus News Letter, No.42 September – October 1999, Geneva, P.1.

المبحث الثاني

مبدأ الأزواج القاعدي وتكريس الرفاهية

الاقتصادية للتكتلات الاقتصادية

واقع الأمر أن هناك فرضين أساسيين متناقضين لأول وهلة، قد أثبت وجهتهما في قانون العلاقات الدولية، فمن ناحية إنه لمن غير المشكوك فيه أن المساواة في السيادة بين الدول تعتبر من الجانب النظري الدعامة الأساسية للقانون الدولي العام ومن ثم لقانون المنظمات الدولية، ومن ناحية أخرى إن تفاوت الدول في القوة والسلطان بحسب مدى الإمكانات الاقتصادية والثقافية والعسكرية والسياسية لكل منها يمثل من الجانب العملي حقيقة وضعية لا يمكن المنازعة فيها، والحقيقة أن الفقه الدولي إن كان قد اختلف في حسمه للتناقض، الظاهري القائم هنا، فقد كان ذلك مرجعه في المقام الأول إلى اختلاف منهجه في حسم التناقض، إذ يرى جانب من الفقه⁽¹⁾ أن التمييز بين الدول داخل المنظمات الدولية لا يمثل خروجاً على مبدأ المساواة في السيادة، وحثته في ذلك أن المساواة لا يمكن إعمالها إلا بين أطراف تتطابق مراكزها القانونية والواقعية، وعلى النقيض من ذلك يرى جانب آخر من الفقه أن حسم التناقض القائم هنا بين المساواة الشكلية في السيادة بين الدول وعدم التكافؤ الواقعي بينها لا يمكن إعماله من خلال تغيير مضمون الأول (المساواة الشكلية) بحيث يتطابق مع الثاني (عدم التكافؤ الواقعي) ولكن على العكس من ذلك فإن حسم ذلك التناقض إنما يفترض هنا أن يأتي عن طريق تخفيض حالات عدم التكافؤ بحيث تتمخض المساواة الشكلية بين الدول في علاقات واقعية متكافئة إلى حد بعيد بينها⁽²⁾.

(1) انظر على سبيل المثال:

- C. A. Colliers: Intervention au colloque d'Orléans de la S.F.D.I., Aspects du Droit International économique, Op, Cit, PP.529532-

(2) M. Flory 1977, Droit International development, P.U.F. Op, Cit, P.16.

المطلب الأول

المساواة الشكلية في نطاق الالتزام بقواعد

المسؤولية في إطار تسوية المنازعات

تعتبر المساواة في نطاق الالتزام بقواعد المسؤولية بين الدول المتقدمة والنامية مساواة شكلية، ومن الناحية العملية فإن الأمر جد مختلف؛ إذ إن القانون الدولي وقانون المنظمات الدولية في تطورهما سلكا منحى آخر، فالقانون الدولي هو مجموعة القواعد الملزمة التي ارتضتها الإرادة الشارعة لأشخاص هذا القانون تارة، أو للقوى المسيطرة على المجتمع الدولي تارة أخرى؛ بغية تنظيم العلاقات الدولية المتشعبة القائمة في إطار هذا المجتمع على النحو الذي يكفل مصالحها الدولية والداخلية عبر مجموعة من الجزاءات الرادعة، والمتبع لتطور القانون الدولي لا يملك إلا الإقرار بأن معظم قواعده - سواء في تلك السابقة أو اللاحقة على حقبة تصفية الاستعمار في الستينيات من القرن العشرين - لا تزال تحمل بصمات المجتمع الغربي الرأسمالي وتعب عن مصالحه الذاتية على حساب السواد الأعظم من أشخاص القانون الدولي الذين أصبحوا في المرتبة الثالثة أو الرابعة^(١).

الفرع الأول

تعسف التكتلات الاقتصادية في تطبيق

مبادئ القانون الدولي على الدول النامية

إن الإقرار بانتهاء قواعد القانون الدولي الاقتصادي إلى معطيات النظام الرأسمالي العالمي يفترض ألا يكون من شأنه - على الرغم من ذلك - أن يحجب حقيقة التحاق الطابع النسبي ببعض اليسير من خلال الدور الشارح للجمعية العامة للأمم المتحدة لوضعية مبدأ الأزواج القاعدي في

(١) انظر لمزيد من التفصيل في ذلك الشأن على سبيل المثال د. محمد سامي عبد الحميد: أصول القانون الدولي العام، الإسكندرية، قومية الثقافة الجامعية، ١٩٧٩م، ص ٩، وما بعدها.

- انظر، لمزيد من التفصيل في ذلك الشأن الدكتور محمد بحاوي:

- Pour un nouvel order économique international, Paris,; U.N.E.S.C.O., 1979 pp, 198 ss, et Benchikh : Droit international du Sous- développement, PP.279, ss.

شأن انطباق قواعد القانون الاقتصادي في إطار العلاقات المتبادلة بين الدول الصناعية ودول العالم الثالث، ولأغراض الكفالة العملية للحق في التنمية لتلك الدول الأخيرة^(١).

وواقع الأمر أنه آل هنا إلى مبدأ «الازدواج القاعدي» حسم التناقض الظاهري القائم بين المساواة الشكلية في السيادة بين الدول وعدم التكافؤ الواقعي بينها، إذ من المعلوم أن النظام الاقتصادي العالمي الرأسمالي يركز على العديد من المبادئ الليبرالية الإمبريالية، ونخص بالذكر في هذا المقام قاعدة المعاملة بالمثل، ومؤدى هذه القاعدة بمناسبة قانون التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية على سبيل المثال التزام الدولة بأن تكفل لسلع الدول الأخرى ذات المعاملة التي تلقاها من تلك الدول سلعها حين تصديرها إليها، غير أن ذلك الشرط - الذي يقوم على أساس إعمال مبدأ المساواة الشكلية في السيادة بين الدول - يغفل بالرغم من ذلك عن قصد حقيقة التباين الصارخ بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية في المعطيات الواقعية لتحقيق التنمية، وذلك بالنظر إلى ما قد أفرزه التقسيم الدولي التقليدي للعمل من الانخفاض الجدي الصارخ لنفقات الإنتاج الدولي للسلع والخدمات في صالح مجموعة الدول الصناعية، وقد استتبع ذلك أن آل هنا إلى مبدأ الازدواج القاعدي رفع التناقض القائم بين المساواة الشكلية في السيادة بين الدول وعدم التكافؤ الواقعي بينها^(٢).

والحقيقة أن تمخض قواعد القانون الدولي الاقتصادي عن تحقيق المصالح الذاتية لحفنة قليلة من الدول التي تكوّن الجماعة الدولية كان وراء تمرد دول العالم الثالث على هذا النظام القاعدي الرأسمالي الذي تقوم فلسفته على أساس تعظيم الرفاهية في المجتمع الرأسمالي الغربي عن طريق تعظيم التخلف في دول العالم الثالث. فالنظام القانوني الدولي في محتواه الاقتصادي لا يزال يعبر عن مقتضيات تعظيم النمو والتطور الرأسمالي للدول الغربية الصناعية، وكان من شأن ذلك أن أصبح مبدأ الاقتصاد الحر هو المهيمن على العلاقات الاقتصادية الدولية^(٣).

(١) انظر في استعراض وتحليل نصوص القرارات الشارعة الصادرة عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في ذلك الآن بصفة خاصة:

- B. STERN: Un nouvel ordre économique, Paris Economico, 1983, Op, Cit, P.780.

(٢) انظر لمزيد من التفصيل:

- د. محمد سميد الدقاق: نحو قانون دولي للتنمية من المساواة الواقعية إلى عدم المساواة التعويضية، المجلة المصرية للقانون الدولي ١٩٧٨م، ص ٦٣ وما بعدها.

- د. مصطفى سلامة حسين: ازدواجية المعاملة في القانون الدولي، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٧م، ص ١٧٥ وما بعدها.

(3) BYEETG. DEBERNIS: Relations économiques internationales. Op, Cit, P.4. eme ed. Paris, Dalloz, 1997, pp 509 ss et BENCHIKH, Op, Cit, P.28.

وترتب على ذلك سواء في مجال التجارة الدولية أو مجالات السياسة النقدية الدولية أو مجال الاستثمارات الدولية أن استمرت الغلبة في محيط العلاقات الاقتصادية الدولية للفروض الرأسمالية التي تقوم على أساس أعمال السياسة التقليدية انطلاقاً من مبدأ «دعه يعمل دعه يمر» الذي كان قد كرسه منذ عام ١٧٧٦م العلامة الاقتصادي البريطاني ذائع الصيت آدم سميث، هذا المبدأ جاءت ترجمته القانونية داخل بناء النظام الاقتصادي الدولي من إنكار تدخل الدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية الدولية إعمالاً لنظرية الدولة الحارسة من جانب، وفي ترك العنان في هذا الشأن للنشاط الفردي عبر الدول^(١) من جانب آخر، وفي إطلاق حرية الانتقال عبر الدول للسلع والخدمات والمدفوعات والاستثمارات من جانب ثالث، وأخيراً في تعظيم المبادئ الليبرالية لتسيير الاقتصاد الدولي، وبصفة خاصة مبدأ عدم التمييز، ومبدأ التكافؤ، وشرط الدولة الأولى بالرعاية، وكفالة الحقوق المكتسبة للأجانب، وهي تتمثل جميعاً في شروط من شأنها بحسب الأصل العام أن تحقق المصالح الذاتية للدول الصناعية الكبرى، وذلك بالنظر إلى قيام عدم التكافؤ الواقعي بين كل من الدول المتقدمة الكبرى ودول العالم الثالث، وتقف حائلاً أمام اضطلاع تلك الأخيرة بمقتضيات المساواة الشكلية في معطيات السيادة^(٢).

ووفقاً لما تم في جولة أوروغواي وما نتج عنها من إقرار اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ووضع تفاهم تسوية المنازعات بتطبيق نصوص اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وبناء على ذلك فإن الدول الأطراف في الاتفاقية سواء كانت دولة نامية أو دولة متقدمة تلتزم بالتنازل عن جزء من سيادتها في تسوية المنازعات، كذلك تلتزم بالعقوبات والالتزامات الصادرة عن فرق التحكيم في الفصل بين المنازعات، وبدلاً من العقوبات التي كانت تفرض من الدول المتقدمة أصبحت العقوبات تفرض وتحدد من الجهاز المختص بتنفيذ آلية تسوية المنازعات على المستوى الدولي^(٣).

(١) انظر مزيداً من التفصيل في ذلك الشأن:

D.Carreau, T. Flory et P.Juillard; Droit international économique, 3 eme ed., Paris, L.G.D.J., 1990, P.43 ss, C.A. Colliard; Institutions des relations internationales, 9 eme ed., Paris, Dalloz, 1990, P.733 ss., Ph.Kahn; Droit International économique, droit du développement; concept unique ou pluralisice des orders juridiques, Etudes offertes à A.B. Goldmann, Paris, Lib. Tech., 1987, PP. 97 ss. Et P. Reuter; Droit International économique, Paris, I.H.E.I. 1952- 1953, PP. 2. ss.

(2) FAWCETT: Trade and Finance in international Law, R.C.A.D.I., 1968 VoL,1. p,215.

(3) See Cunningham Article, Supranote, P.353, at 4.

- See Greene and Jenna Article, note, P.300, at2.

وعلى الرغم من أن الدول المتقدمة والدول النامية عندما قامت بالتوقيع على اتفاقيات الجات فإنها من الناحية القانونية والالتزام الدولي تعتبر على قدم المساواة، إلا أن التطبيق العملي لنصوص الاتفاقيات قد يظهر ما لا يمكن أن يدرك من النصوص عند التوقيع على الاتفاقيات، فعندما تثار منازعات بالنسبة لتطبيق الاتفاقيات في إطار تسوية المنازعات تتبين زيادة قدرة الدول المتقدمة ونقص قدرة الدول النامية في تسوية المنازعات، بالرغم من أن هناك مساواة أمام النصوص إلا أن التطبيق العملي يجعل الأمر على عكس ذلك من حيث اختلاف كل منها في السيادة في تسوية المنازعات بالرغم مما قامت به الدول الأعضاء من التنازل عن جزء من سيادتها في تسوية المنازعات، وكذلك الاختلاف في قدرتها على استخدام وسائل تسوية المنازعات المنصوص عليها في الاتفاقية^(١).

والواقع أن مصالح الدول في نطاق العلاقات الدولية الاقتصادية هي بالضرورة مصالح متضاربة، ومن الطبيعي أن يكون دور منظمة التجارة العالمية توفيقاً بالنسبة للمصالح، ولما كانت آلية تسوية المنازعات هي أهم ما يقوم به النظام التجاري الدولي فقد تجاوز هذه الآلية من جانب أكبر أعضاء المنظمة تأثيراً والاحتكام إلى قانونها الداخلي في تسوية منازعاتها مع الدول الأعضاء الأخرى بما لا يشكل تدخلاً في تحديد أفعال وسياسات وممارسات الدول الأخرى فحسب، وإنما يشكل تهديد وجود المنظمة ذاته^(٢).

والواقع أن فشل أو نجاح منظمة التجارة العالمية يتوقف على الكف عن الممارسات الأحادية الجانب والابتعاد عن ممارسة سلطتها المنفردة في فض المنازعات الاقتصادية الدولية^(٣)، وبناء على ذلك فإن اللجوء إلى آلية تسوية المنازعات فيها سيدفع المنظمة إلى الأمام ويساعد في تحرير التجارة العالمية، وفي مفاوضات جولة أورو جواي؛ حيث كان التحدي الكبير بين الدول المتقدمة والدول النامية عند التفاهم بشأن آلية تسوية المنازعات بشأن الالتزام بالعقوبات، وأخذت الدول المتقدمة تجادل بشأن تفاهم تسوية المنازعات على أنه ملزم بذاته، وأنه لا يمنع من التعديلات التي يمكن أن تقوم بها الدول المتقدمة في حالات التعدي على تجارتها الدولية في حالة القرارات التي يمكن أن تتخذها الدول المتقدمة من أجل التعويض عن التعديلات في مجال التجارة الدولية^(٤).

(1) See Tanadon Article Supra Note. P.51, at 7.

(٢) مرجع سابق، ص ٦٨٩.

(3) Puckett & Reynolds, Op. Cit, P.688.

(4) See Tandon Article, Supra note, P.51, at 4.

الفرع الثاني

غياب الديمقراطية عن قواعد التصويت

في إطار تسوية المنازعات

الحقيقة أن اللجوء إلى الوسائل البديلة المؤدية لتسوية المنازعات إنما هو دليل على أن تسوية المنازعات تتجه نحو استمرار التفاوض في العلاقة ما بين الدول، أي أن استخدام الوسائل الودية من مفاوضات ومسامحة ووفيق ووساطة من أجل أن تعمل الدول على وجود قناة رسمية من أجل الاستمرار في المفاوضات على المسائل التي تثار بشأنها المنازعات فتمكن بذلك الدول الأعضاء من تسوية هذه المنازعات باستمرار المفاوضات في الوسائل الودية لتسوية تلك المنازعات، وتوجد قيود مفروضة على الدول المتقدمة في اللجوء إلى تسوية المنازعات، وتمثل أهم هذه القيود في منع الدول المتقدمة من استخدام سلطتها المنفردة في توقيع عقوبات، وفي حالة⁽¹⁾ عدم التوصل إلى التسوية يكون اللجوء إلى التحكيم الذي يكون إجراءً ملزماً لتسوية المنازعات بصورة حاسمة للنزاع وموافقة طرفي النزاع على ما قد تتوصل إليه فرق التحكيم والعمل على التنفيذ، وبذلك تخضع الدول المتقدمة للإجراءات والقواعد التي تتطلب اللجوء إلى تسوية المنازعات، كما أنها تلتزم بتنفيذ ما قد تقرره فرق التحكيم في تقاريرها، ولا تملك الدول المتقدمة في حالة عدم الموافقة على تقارير فرق التحكيم سوى الاستئناف لتقارير فرق التحكيم في تسوية المنازعات⁽²⁾.

ويرى بعض الفقهاء أن مبدأ عدم التمييز ينطبق على الدول المتقدمة هناك في تسوية المنازعات بالرغم من أنها كانت تتمتع بالقدرة الكاملة قبل الموافقة على تسوية المنازعات، وذلك بما كانت تستطيع أن تتخذه من إجراءات إذا ما تعرضت تجارتها إلى انتهاك من جانب الدول الأخرى، ويدللون على ذلك بأن القدرة الناقصة للدول المتقدمة تؤدي إلى مكاسب أكبر في أسواق الدول النامية بما يتحقق لهذه الدول من القدرة على تسوية المنازعات باستخدام الآليات المنصوص عليها في اتفاقية تسوية المنازعات⁽³⁾.

(1) See Cunningham Article, Superanote, P 353, at 263.

(2) See Greene and Jenna Article, Supra note, P.300, at 2.

(3) Cunningham, 1998, Richardo Settlements of international Trade Disputes, Challeng Sovereignty- U.S.A. perspective Candada. United States Law Journal, Vol.24 Issue 1, PP.10,17 P.2.

ويرى بعض آخر أن الدول المتقدمة لا تتمتع بمبدأ القوى السياسية في إطار العلاقات الاقتصادية مع الدول النامية تختلف عن القدرة الناقصة لدى الدول المتقدمة، وذلك من قبل الموافقة على اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات بل إنها زادت بعد التوقيع عليها⁽¹⁾.

والحقيقة أنه لا يترتب على أعمال مبدأ التكافؤ بين الدول المتقدمة والدول النامية أية مزايا على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية تؤدي إلى تحقيق أي مكاسب بالنسبة للدول النامية في أسواقها أو أسواق الدول المتقدمة، بعكس الدول المتقدمة التي تحصل على مكاسب في أسواق الدول النامية، وكذلك حماية تصدير سلعها ومنتجاتها إلى أسواق الدول النامية، وبذلك تكون هذه القدرة الناقصة مقابل الحصول على مكاسب أكبر في أسواق الدول النامية⁽²⁾.

ومما يؤكد على التكافؤ بين الدول أن مفاوضات جولة أوروغواي لم تشارك فيها الدول النامية في وضع النصوص والتصديق عليها، فقد وضعت بدون تعادل بين الدول المشاركة في الجولة، حيث تمت الموافقة من قبل الدول النامية دون أن تقوم بقراءة النصوص بالتفصيل الكافي لما سوف يترتب على نصوص الاتفاقيات من الالتزامات بعكس الدول المتقدمة التي قامت بإعداد الدراسة لجميع النصوص، بل وقامت بصياغة أكثر النصوص لصالحها، بعكس الدول النامية التي تعتبر قدرتها ناقصة بالنسبة لها لعدم تمكينها من دراسة تلك الاتفاقيات قبل الموافقة عليها، وبالنسبة لديمقراطية وضع العقوبات في حالة انتهاك الدول لنصوص الاتفاقيات نادى الدول المتقدمة بوضع عقوبات صارمة ضد الدول النامية التي تقف عاجزة نتيجة عدم توازن القوى؛ وذلك نتيجة للتصويت ضدها في المفاوضات فإذا لم تعترض الدول على مقترح أو قرار يكون سكوت الأعضاء دليلاً على الإجماع من قبل الدول الأعضاء وبذلك يصبح القرار ملزماً ويكون العبء على القرار حتى تتمكن من التصويت بالإجماع بالرفض. فكيف يتم تجميع الإجماع بالرفض من الدول النامية؟ وبذلك تكون الدول النامية عاجزة عن المطالبة بحقوقها ولا تقدر على الحصول على التصويت بالشكل الصحيح الذي يخدم مصالحها فتتنازل عن جزء كبير من حقوقها بدون الحصول على مكاسب، بل تتحمل الأعباء⁽³⁾.

(1) (Herein after Cuning ham Article)

- See Tandon Article Supra note, p,51, at4.

(2) See Tandon Article Supera note, P 51.at4.

(3) See Tandon Article, Supra note, P.51,at7.

- يسري إبراهيم أبو سعدة: أثر اتفاقيات الجات على حقوق الملكية الفكرية، بحث مقدم لمؤتمر أثر اتفاقية الجات على اقتصاديات الدول الإسلامية، جامعة الأزهر، ١٩٩٦م، ص٣٦٨.

وغالبًا تقتصر المفاوضات بين الدول المتقدمة لاتخاذ القرارات على بعض الدول المتقدمة وبين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وأحيانًا اليابان أو بين الدول الأعضاء الدائمين في مجلس الأمن، فهم أيضًا هنا يبارسون نوعًا من الفيتو بينها وبين البعض وتكون أقوى هؤلاء الولايات المتحدة الأمريكية فإذا صوتت بالاعتراض على اقتراح أو قرار يدرج في جدول الأعمال أو المناقشة ولا تقدر الدول النامية على تقديم اقتراح، وبدون شك على اتخاذ قرار يكون مناسبًا لها فهي لا تملك سيادة كاملة لتقديم المقترحات أو القرارات⁽¹⁾.

وغالبًا ما تتسم هذه المفاوضات بغياب الديمقراطية والبعد عن الشفافية، فقد كان أهم مؤشر اتضح في ممارسة منظمة التجارة العالمية لنشاطها وغياب الشفافية في إطار تسوية منازعات الملكية الفكرية، ورغم أن الوسائل البديلة لتسوية المنازعات قليلة التكاليف بالنسبة للدول النامية فإن حالات اللجوء في طلب تلك الوسائل من جانب الدول النامية قليلة لعدم الثقة من هذه الدول في تسوية المنازعات، وعلى الرغم من مكانة الدول المتقدمة في مجال الملكية الفكرية إلا أنها تجعل التزامات الدول الأعضاء في اتفاقية (التربيس) قاصرة على الدول النامية دون التزامها بتوفيق تشريعاتها ما دامت أن الدول النامية لا تستطيع أن تلزمها بذلك في مرحلة المفاوضات، كما أنها لا تستطيع اللجوء إلى التحكيم لطول الإجراءات والتكاليف التي تقع على عاتقها، وبذلك تظل الدول النامية ملزمة من جانب واحد بتنفيذ الالتزامات التي تفرضها اتفاقية (التربيس) دون وجود أي التزام على الدول المتقدمة⁽²⁾، وتبقى المفاوضات وسيلة لتسوية المنازعات حيث تستطيع الدول النامية أن تستفيد منها في منازعات الملكية الفكرية دون استفادتها من هذه الوسيلة في تسوية منازعاتها، وبذلك يظهر مدى نقص قدرة الدول النامية في مقابل السيادة الكاملة للدول المتقدمة، ويرجع ذلك لعدم التوازن بين الدول المتقدمة والدول النامية⁽³⁾، في حالة تسوية المنازعات وكذلك استخدام الدول المتقدمة قيامها بإساءة استعمال الحق في تقديم الطلبات المتعددة لإجراء

= د. محمد أبو العينين: تقييم نظام تسوية منازعات منظمة التجارة العالمية، بحث مقدم للمؤتمر الثاني عن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وآثارها على الاقتصاديات العربية، سبتمبر ١٩٩٩ م، ص ٩.

(١) د. محمد أبو العينين: تقييم نظام تسوية منازعات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٩.

(2) See Tandon Article Supra note, P 51, at 7.

(٣) د. محمد أبو العينين: تقييم نظام تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ٣.

المفاوضات مع الدول النامية على ذات الموضوع، مما يجعل الدول النامية في وضع غير متكافئ معها في استخدام وسائل تسوية المنازعات، ويترتب على ذلك زيادة نقص قدرة الدول النامية^(١).

الفرع الثالث

عدم عدالة مبدأ المعاملة الوطنية

في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية

تجدر الإشارة إلى أن تكتلات الدول المتقدمة الأخرى مثل دول النفط، ودول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تحقق تقدمًا ملحوظًا في مجال زيادة حجم التجارة البينية في السلع والخدمات بين الدول الأعضاء، بينما تعجز تكتلات الدول النامية عن تحقيق ذلك، حيث نجد أن توصيات اجتماعات قمة مجلس التعاون الخليجي مثلًا تعبر عن عدم ارتياحها لضآلة حجم التجارة البينية بين الدول الأعضاء رغم توحيد الرسوم الجمركية والسماح لمواطني الدول الأعضاء بتملك أسهم في مؤسسات مشتركة ومزاولة الأنشطة التجارية والمهنية وتملك العقارات دون تفرقة، وينطبق الشيء نفسه على تجارة الخدمات، حيث لم تستطع المؤسسات المالية والبنوك فيها الاستقلال أو القدرة على المنافسة مع المؤسسات المالية والبنوك الأجنبية. ولا شك أن هذه المؤشرات تؤدي إلى استمرار اتجاه معدل تبادل الدول في غير صالح الدول النامية وأن تكون مزاي الجات للدول المتقدمة ولا تغنم الدول النامية إلا النزر اليسير، ولعل ذلك يرجع إلى ضعف الهياكل الإنتاجية ومستوى التقنية في دول العالم النامية، واتجاه طبيعة اقتصاديات هذه الدول إلى التنافس أكثر من التكامل، وهو ما يجعلنا نصل إلى نتيجة على جانب كبير من الخطورة، وهي أن مستقبل التكتلات الاقتصادية في ظل الجات سوف يكون باهرًا في حالة اقتصاديات وتكتلات الدول المتقدمة، بينما لا يمكن أن يكون كذلك في حالة اقتصاديات وتكتلات الدول النامية.

ويبقى على الدول النامية أن تتجه إلى الاستفادة من دروس التكامل والتكتلات الموجودة في الدول المتقدمة، آخذًا في الاعتبار التحديات الجديدة التي تفرضها أحكام اتفاقية الجات، إذ

(١) الدليل على ذلك أن القسم ٣٠١ من قانون التجارة الأمريكي يسبب قصورًا في آليات التنفيذ الجبري في ظل جات ١٩٩٤م، وقد برروا وجوده مع قيام منظمة التجارة العالمية أو ما يمكن تسميته بالثورة القانونية في مجال تسوية المنازعات، انظر في تفصيل ذلك:

- PUKett & ReyoNlds, Op, Cit, P.687688-

إن تدني حجم التجارة البينية وضعف مستويات ونطاق التكامل داخل كتلت الدول النامية يبدو ظاهرة عامة، حيث إن التجارة البينية بين دول كتل جنوب شرق آسيا لا تتعدى نسبتها ١٠٪ وتمثل التجارة البينية داخل مختلف الكتل الاقتصادية الموجودة في أمريكا اللاتينية حوالي ٨,٥٪ فقط من إجمالي تجارتها الخارجية. كما أن التجارة البينية داخل معظم كتلت أفريقيا لا تتعدى ٧,٥٪ من إجمالي تجارتها الخارجية. وهو ما يحد من فاعلية هذه الكتل في التصدي للظروف الجديدة الناشئة عن أحكام اتفاقية الجات التي تجعل من هذه الكتل مجرد أسواق جماعية لتصريف سلع وخدمات الدول المتقدمة، بينما لا يمكن لمنتجات أو خدمات الدول النامية اختراق أسواق كتلت الدول المتقدمة إلا في الحدود التي تسمح بها هذه الدول وبما يحقق للدول المتقدمة أفضل عوائد ممكنة من التبادل الدولي، ومن هنا فإن الدول النامية يجب أن يكون لديها العديد من سيناريوهات التفاعل مع المتغيرات الاقتصادية العالمية خلال السنوات القادمة حتى تستطيع تجنب أية مفاجآت غير سارة، وبعبارة أخرى فإن هذه الدول مطالبة بأن تستعد وتهيئ اقتصادياتها وتطورها بشكل علمي وتدرجي للتعامل مع الاتجاهات العالمية الجديدة. ولتحقيق ذلك فإنه من الضروري أن تبادر الدول النامية في أن تبني أنماطًا تكنولوجية جديدة تتفق مع إمكانياتها الاستيعابية ومع احتياجاتها للمستقبل وأن تقيم دعائم اقتصادية وركائز صناعية متقدمة يمكن الاعتماد على الانطلاق منها بواسطة القطاع الخاص وقطاع الأعمال العام - على السواء - للاقتصاد الوطني بشكل مباشر وفعال.

والحقيقة أن العلاقات الدولية والعلاقات الاقتصادية سواء الداخلية أو الخارجية لم تقم في أي وقت من الأوقات بين أطراف متساوية دائمة، حيث إن الدول المتقدمة تسيطر على هذه العلاقات وتشكلها حسب مصالحها، وهي في هذا الإطار صاحبة القرار دون العالم الثالث والذي عليه أن يتعايش ويتكيف لأوامر السوق العالمية التي يسيطر عليها النظام الرأسمالي والذي تسيطر عليه الدول الكبرى، وبناء على ذلك فإن التكتل الاقتصادي القائم على النظام الرأسمالي الذي يشهد تناميًا متزايدًا يرى فيه تكريس واقع العلاقات الاقتصادية وفقًا لمقتضيات الواقع السياسي الراهن وبما يكفل سيادة الهيمنة من قبل الدول الكبرى، وأن الحقيقة هي نقص قدرة الدول النامية لثلاثة أسباب^(١):

١- إن الدول النامية تبدأ من وضع سيئ نسبيًا، فهي تكاد تنطلق من الصفر، بينما الدول المتقدمة استطاعت أن تحقق ثروة تكنولوجية هائلة وتركت لأبنائها تركة هائلة من البنى

(١) انظر د. حازم البيلاوي: على أبواب عصر جديد، دار الشروق، القاهرة، ١٩٩٧م، ص ٢٤٧-٢٤٨.

- المرجع السابق، ص ٢٧١.

الأساسية والطاقة الإنتاجية تستطيع أن تحافظ على ما وصلت إليه من تقدم، وهو أمر في غاية اليسر^(١).

٢- إن الدول النامية لا تملك رؤية إستراتيجية لتراكم الخبرات وتنميتها، فقد كانت أزمة التنمية في دول العالم الثالث والآثار الناجمة عنها هي التي دفعت الدول النامية إلى زيادة تبعية الدول النامية للدول المتقدمة للارتباط الشديد بين رخاء الدول المتقدمة وراثتها وتعثر الدول النامية واستمرارية الإخفاق فيها، مما دفعها للمطالبة بإقامة نظام اقتصادي دولي كمحاولة للحد من التفاوت الرهيب في توزيع الموارد الاقتصادية والمزايا الناجمة عنه، وفي ضوء العلاقات غير المتكافئة جاءت الفرصة سانحة أمام دول العالم الثالث للانضمام إلى التكتلات، إلا أنها اكتشفت أنه من المبادئ التي تقوم عليها الاعتماد المتبادل، حيث يكرس لمصالح الدول المتقدمة كمبدأ الدولة الأولى بالرعاية وعدم التمييز، وأن مبدأ المعاملة بالمثل لا محل له للتطبيق عندما تكون التكتلات بين دول متقدمة ودول نامية، أي أنها بعد طول الشوط الذي تقطعه للتنمية تعود لتبدأ من نقطة الصفر من جديد، من أجل ذلك يصبح ضرباً من العبث أية محاولة لبعث مبدأ الاعتماد المتبادل إذا أريد له ألا يكون أداة تعسف عاتية في ظل التفاوت المرعب بين أطراف دولية يراد لها أن تقوم على المساواة في السيادة في إطار التكامل بينها^(٢).

٣- إن الدول النامية بالرغم من معارضتها للنظام الاقتصادي الدولي غير العادل تسعى للحاق بها حقيقته الدول المتقدمة بالتقليد، أي أنها لا ترفض النظام القائم كلية، وإنما تستنكر وضعها المتدني دون ابتداع تصور آخر لما ينبغي أن تكون عليه^(٣).

الفرع الرابع

مبدأ القوى السياسية يفرض نفسه على نظام التنفيذ الجبري

إن النظام القانوني بمنظمة التجارة العالمية فريد في تركيزه، تفصيلي على الوسيلة العلاجية الرئيسية لانتهاكات قواعد اتفاقيات تحرير التجارة العالمية المتمثلة في الكف عن هذه الانتهاكات،

(١) المرجع السابق، ص ٢٥٦.

(٢) د. حازم البيلاوي: النظام الاقتصادي العالمي الجديد، عالم المعرفة، العدد ٢٥٧، مايو ٢٠٠٠م، ص ٢٥٦.

(٣) المرجع السابق، ص ٢٦٣ - ٢٦٤.

كما يبقى فريداً في تركيزه على النتائج المرتبطة بفشل هذه الوسيلة، حيث يبيح اتخاذ التدابير المضادة التي تتخذ شكل تدابير انتقامية تقوم بها التكتلات ضد بعضها البعض ضمن نظام يفترض فيه أنه يجب أن تكون تدابير جماعية، ومع ذلك فإن نقصان وسائل العلاج يجعل آلية التنفيذ الجبري في ظل نظام التجارة العالمية بحاجة إلى أشكال جبر الضرر المعروفة في القانون الدولي من ناحية، كما يجعلها بحاجة إلى تعزيز وتقوية قابلية التنبؤ والاستقرار بشكل كبير، ومما يشجع على طرح هذه الرؤية أنه لا يوجد في القواعد الحالية لتسوية المنازعات، كما لا يوجد في المنازعات التي تم حسمها في منظمة التجارة العالمية ما يمنع بشكل سريع جداً جبر الضرر الماضي، وحتى في القضايا التي أثرت فيها هذه المسألة فإنها لم تحسم^(١).

ومن الواضح أن هذا الوضع يمثل نموذجاً للتضاد الكبير ضمن النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية بين حماية التوازن في الإطارين الإقليمي ومتعدد الأطراف في ظل فرض التنفيذ الجبري الجماعي في القواعد المتعددة الأطراف، وبالرغم من ذلك فإن وسائل العلاج في منظمة التجارة العالمية التي يكون بعضها مباشراً كالتعويض أو التدابير الانتقامية هذه الوسائل العلاجية الرامية لفرض قواعد منظمة التجارة العالمية يمكن أن تساعد في إحداث نوع من أنواع التوازن بين الإطار الإقليمي ومتعدد الأطراف.

وتعد التدابير المضادة هي الوسيلة المشروعة للتدخل، ويمكن القيام بها بشكل جماعي بحيث تعمل على تخفيف زيادة الحروب الاقتصادية بين التكتلات إذا أخذنا بعين الاعتبار التأثير الفعلي للتدابير المضادة في إطار تسوية المنازعات والطرق التي تفرض بها، بالإضافة إلى تعيين العضو المسموح له بالانتقام، والشكل الذي يتم به هذا الانتقام، فإننا نجد أن الطابع المفروض يكون أكثر من خلال التكتلات الاقتصادية والتدابير الثنائية التي تتخذها بالمقابل بقلة التدابير الجماعية التي تتخذ حيال التكتل، والتي تنتهك قواعد منظمات التجارة العالمية.

وهناك مشكلة أخرى في نظام التدابير المضادة في تفاهم تسوية المنازعات، وهي أن الطرف المدعي الذي يكسب الدعوى فحسب هو الذي يستطيع فرض التدابير المضادة دون الأعضاء الآخرين في المنظمة، وبالتالي فإن العضو الرابع هو وحده الذي سيتحمل تكلفة ما يتخذه من

(١) في الواقع ليس هناك سوى قضية واحدة حتى تاريخ ١ فبراير ٢٠٠٠ م واجه فيها فريق التسوية طلباً أصلياً بجبر الضرر، وذلك في قضية:

- Guatemala – Anti – Dumping Investigation Regarding Imports of Portland Cement from Mexico, complaint by Mexico (WTDS60).

تدابير مضادة من ناحية، كما أنه سيتحمل مخاطر النتيجة غير المجدية لهذه التدابير في حالة فشلها ويُحمل العضو الخاسر على الامتثال من ناحية ثانية، أما لو كان هناك نوع من السلوك الجماعي عن طريق جهاز تسوية المنازعات مثلاً فإن هذه التكاليف أو المخاطر يمكن أن تكون متعددة الأطراف، وفي هذه الحالة فإن منظمة التجارة العالمية كمنظمة هي التي تحاول فرض قواعدا وليس أحد أعضائها، خاصة أن التدابير المضادة خلافاً للتعويض ليست بغاية في حد ذاتها بل هي وسيلة لتحقيق الامتثال، بيد أن المساواة التامة في مقدار أو حجم التدابير المضادة كما هو الحال في التعويض قد لا يعرض العضو المنتهك قواعد اتفاقيات تحرير التجارة العالمية بشكل أكبر مما لو امتثل لها، بالإضافة إلى ذلك فإن فترة العقاب من خلال التدابير المضادة يجب ألا يكون لها وجود في نطاق التكتلات الاقتصادية، كما هو الحال في تفاهم المنازعات؛ لأن التكرار للتدابير المضادة هذه الصفة سوف يجعل قواعد اتفاقيات التجارة العالمية مسخرة لصالح الأعضاء الأقوياء الذين يريدون فرض العقاب على الأعضاء الأضعف منهم الذين لا يستطيعون في الغالب أن يفرضوا العقاب أو أن يقوموا بالتنفيذ الجبري على الأعضاء الأقوياء، ومن ناحية أخرى فإن التدابير المضادة لا تشكل دافعاً يبعث على إزالة عدم التوازن في إطار اتفاقيات تحرير التجارة العالمية والإطار الإقليمي، فعلى الأقل عندما يتم فرضها من جانب الأعضاء الضعفاء تجاه الأعضاء الأقوياء، مما يبدو معه أن نظام التنفيذ الجبري في ظل منظمة التجارة العالمية يهمل الوسيلة العلاجية المتمثلة في الكف عن السلوك غير المتلائم مع القواعد الدولية، وهي الوسيلة الأكثر أهمية بالنسبة للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

وفي ظل هذا المفهوم للتنفيذ الجبري الجماعي فإن الأعضاء الضعفاء الراحين في دعواهم يكونون من الناحية الاقتصادية غير قادرين على اتخاذ تدابير مضادة تجاه الأعضاء الأقوياء بشكل يمكنهم من تخفيف الضرر الواقع عليهم، وإذا كان الأعضاء الأقوياء ليسوا بحاجة إلى الآلية الجماعية للتدخل لفرض حقوقهم التي أضررت نتيجة انتهاك عضو أو أعضاء آخرين لقواعد اتفاقيات تحرير التجارة العالمية، فإن الأعضاء الضعفاء - وبشكل مستقل عن الآثار الواقعية التي تحدثها التدابير المضادة - فإن فرق التسوية قد أكدت أن فرض التدابير المؤقتة المنصوص عليها في تفاهم تسوية المنازعات هي التي تؤدي إلى حدوث الامتثال لقواعد المنظمة⁽¹⁾.

(1) EC – Hormones, Arbitration Report, WT/DS26/ARB (Canadian Case), WT/DS48/ARB, (U.S. Case), Internet, Overview of the State – of – Play of WTO Disputes, Op, Cit.

والمواقع أن الانتقام القطاعي موجود في ظل القواعد الحالية لتفاهم تسوية المنازعات، إذ يمكن أن تتخذ التدابير المضادة على شكل تعليق التنازلات أو الالتزامات الأخرى، ولكن طابع هذه التدابير هو طابع ثنائي أكثر منه جماعي ويسمى هذا النوع (الانتقام القطاعي) بـ Cross-retaliation وتحكمه المادة ٢٢/٣ من تفاهم تسوية المنازعات، ويرد الانتقام القطاعي على قطاعات مختلفة عن القطاع الذي صار النزاع بشأنه، إذ وجد أن الانتقام في هذا القطاع غير عملي أو غير فعال، ويرتب تفاهم تسوية المنازعات إجراءات غير محددة يلتزم جهاز تسوية المنازعات باتخاذها لصالح العضو الراجح إذا كان هذا العضو من البلدان النامية، فقد نصت المادة ٢١/٧ من تفاهم تسوية المنازعات على أنه «يجب على جهاز تسوية المنازعات عندما يكون الذي أثار الموضوع هو عضو من البلدان النامية أن ينظر فيما يمكن أن يتخذه من إجراءات إضافية تتناسب مع الظروف»، ولكن المشكلة التي قد تحول دون اتخاذ الإجراءات الإضافية تتمثل في عدم تحديد هذه الإجراءات الحالية، مما يعني أن اتخاذها يخضع للتصويت الذي يتطلب ابتداء توافق جميع آراء جهاز تسوية المنازعات.

فإذا ربطنا بين انعدام المصلحة الاقتصادية للتدابير المضادة مع المستوى القائم لهذه التدابير في تفاهم تسوية المنازعات الذي يكون معادلاً للضرر الفعلي الناتج عن الإجراء غير المتلائم مع اتفاقيات تحرير التجارة العالمية فإن من الصعب أن نرى كيف يمكن تحقيق هذا الامتثال إلا عندما تكون التدابير المضادة مفروضة من جانب عضو أقوى من العضو المستهدف للتدابير المضادة لهذه التدابير، ويفحص الطريقة التي يتم من خلالها تحديد مستوى التدابير المضادة باعتبارها مساوية للإلغاء أو للإضرار يبدو أن التدابير المضادة في تفاهم تسوية المنازعات تهدف في البداية إلى تعويض الطرف الراجح بسبب تأخير تنفيذ الالتزامات، وخلافاً للأهداف المقررة في تحقيق هدف الامتثال، وبناء على ذلك فإن التدابير المضادة في تسوية المنازعات لا تحقق مبدأ المعاملة الوطنية في ظل القانون الدولي، حيث إن هذه التدابير ذات صفات انتقامية وتشكل ضغطاً عليها للالتزام بقواعد التعويض بين أطراف غير متساوية على الصعيد القانوني بشكل لا يكون الضغط فيه متناسباً مع الانتهاك الأصلي، خاصة إذا استخدمت كوسيلة لإحداث الامتثال لقواعد منظمة التجارة العالمية^(١).

وسوف نقوم باستعراض بعض النماذج التطبيقية لتعسف التكتلات الاقتصادية في إطار تسوية المنازعات وفي إطار اتفاقية التجارة العالمية في حق التكتلات الاقتصادية في فرض التدابير المضادة

(1) Pauwelyn, ENFORCE ment and countermeasures in The WTO: Rules Are Rules. Toward amore Collecture APPROach AjALL, Vol. 94.No2.P.244.

وانظر أيضاً

- Jackson, The Great 1994, Sovereignty Debate, Op. Cit., P.179.

وعدم قدرة الدول النامية على التنفيذ ضد الدول المتقدمة، فغالبًا ما تفرض الدول المتقدمة على النامية أن تقوم بتوفيق تشريعاتها مع الدول المتقدمة.

المطلب الثاني

نماذج تطبيقية لأهم قضايا تعسف التكتلات

الاقتصادية في إطار تسوية المنازعات

تحاول الدول الأعضاء في اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) التوصل لتسوية المنازعات باختيار الوسيلة المناسبة التي تتفق الأطراف في النزاع على استخدامها لتسوية المنازعة، وفي النهاية يكون الهدف هو التوصل إلى حل يرضي أطراف النزاع، وتنتهي المنازعة ما دام أن أطراف النزاع قد وافقوا على تسوية المنازعة، وقد تلجأ الأطراف في النزاع إلى الاتفاق الودي لتسوية المنازعة التي تنشأ بين الأطراف، على أن يحدد هذا الاتفاق ما تم التوصل إليه بين الأطراف من الالتزامات التي تنبئ عن انتهاء المنازعة ولم يعد هناك أي اعتراض من أحد الأطراف، وتوجد بعض الحالات التي تم استخدام الاتفاق الودي لتسوية منازعات الملكية الفكرية فيها، وفي النهاية تم التوصل إلى اتفاق ودي لتسوية المنازعة، ومن ضمن تلك الحالات التي تم التوصل إلى اتفاق ودي لتسوية منازعات الملكية الفكرية بها الاتفاق الودي المبرم بين الولايات المتحدة والأرجنتين بالنسبة لحماية براءات الاختراع للمستحضرات الصيدلانية، ومعلومات الاختبار لحماية الكيماويات الزراعية، وكذلك الإجراءات المحددة لحماية براءات الاختراع ومعلومات الاختبار، وذلك في قانون براءات الاختراع في الأرجنتين⁽¹⁾.

(1) See Request for Consultations by The Untied, (WT/DS 1711/), 10 May 1999, Pt, (hereinafter United States Request (WT/DS 1711/).

ففي هذه القضية طلب المكسيك (من بين ما طلبته) حرية التسوية، وأن يوصى برد جواتيبالا الرسوم التي فرضتها على وارداتها من الأسمنت المكسيكي. بيد أن فريق التسوية رفض التسوية ورفض طلبات المكسيك دون أن يواجه بشكل دقيق مسألة إعادة الرسوم المفروضة، راجع:

- Internet. Overview of the State-of-play of WTO Disputes, ibid.

- وأهم وأوضح ما نظر من مطالبات بالتعويض هو ما ورد في قضية الموز (التي سبق استعراضها) وقد حكم للولايات المتحدة بتعويض قدره ٤, ١٩١ مليون دولار.

- EC – Bananas, WT/DS2752/ (Nov.9, 1999), Internet, Overview of the State – of – Play of WTO Disputes, ibid.

ففي ٣١ مايو ٢٠٠٢م تم التوصل إلى اتفاق على تسوية المنازعة بين الولايات المتحدة والأرجنتين، وتم إخطار جهاز تسوية المنازعات (DSB) من كل من الولايات المتحدة والأرجنتين بأن هناك اتفاقاً ودياً لتسوية منازعات الملكية الفكرية فيما بينهما، وذلك بالنسبة لطلب المشاورات المقدم من الولايات المتحدة بتاريخ ٦ مايو ١٩٩٩م، وكذلك بالنسبة لطلب المشاورات المقدم أيضاً من الولايات المتحدة بتاريخ ٣٠ مايو ٢٠٠٠م وذلك فيما يتعلق بقانون براءات الاختراع في الأرجنتين^(١).

الفرع الأول

قضية البرازيل

قام بعض الدول النامية باللجوء إلى المشاورات لتسوية منازعات الملكية الفكرية، وذلك على النحو التالي:

- بتاريخ ٣١ يناير ٢٠٠١م تقدمت البرازيل بطلب إجراء مشاورات مع الولايات المتحدة وفقاً للمادة (٤) من اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) التي تقرر المشاورات فيما يتعلق بقانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة رقم (٣٠) لبراءات الاختراع، وعلى الأخص الفصل (١٨) المادة (٣٨) المتعلقة بحقوق براءات الاختراع في الابتكارات المصنوعة مع المساعدة الفيدرالية لتلك الابتكارات، وقد اكتشفت البرازيل أن هناك عناصر تميز متعددة لقانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة، وتقدم البرازيل على سبيل المثال لا الحصر بعض الأمثلة على ذلك^(٢):

- لا يجوز التنازل أو نقل الابتكار إلا إلى الشركات الكبيرة، ولا يمكن ذلك بالنسبة للشركات التي تدير أعمالاً وتعتبر شركات صغيرة في التعامل وليست من الشركات الكبيرة في

(1) See Notification of Mutually Agreed Solution According to The Conditions Set, Forth in The Agreement between The United States and Argentina on Argentina-Patent Protection for Pharmaceuticals a Test Data Protection for Agricultural Chemicals (WT/DS 171), Argentina-Certain Measures on The Protection of Patents and Test Data (WT/DS 196), 20 June 2002, P.1, (hereinafter Notification of Mutually Agreed Solution between United and Argentina (WT/DS 1713/), (WT/DS 1964/).

(2) See Request for Consultations by Brazil, (WT/DS 2241/), 7 February 2001 P.1, (hereinafter Brazil Request (WT/DS 2241/).

الأعمال، وكذلك لا يجوز التنازل أو نقل الابتكار للمنظمات التي تكون مخصصة لغرض بدون ربح، أي يقتصر التنازل ونقل الابتكار على الشركات الكبيرة والمنظمات لغرض معين بدون ربح، ولا يجوز ذلك بالنسبة للشركات الصغيرة، مما يجعل لها تمييزاً في تنازل أصحاب براءات الاختراع عن الترخيص للغير الذي يقتصر على بعض فئات دون أخرى.

- لا يتم الاستخدام أو بيع الابتكار إلى الغير إلا في داخل الولايات المتحدة، أي لا يجوز لأصحاب براءات الاختراع أن يتنازلوا عن الاستخدام إلى الغير أو يبيعوا إلى الغير الذين لا يتواجدون في الولايات المتحدة، فلا يجوز التنازل للغير من خارج الولايات المتحدة، وفي حالة أن يقوم الغير باستخدام الابتكار في التصنيع الأساسي في الولايات المتحدة يجوز لأصحاب البراءات التنازل للغير من خارج الولايات المتحدة ما دام أنه سوف يقوم باستخدام الابتكار في الصناعة الأساسية التي تتم داخل الولايات المتحدة.

فقانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة يضع قيوداً قانونية للاستخدام أو لبيع الابتكارات، كما أنه يضع تقييداً قانونياً في حالة الابتكارات المملوكة فيدرالياً في الولايات المتحدة التي يجب فيها أن يقوم المرخص له من أصحاب براءات الاختراع باستخدام الابتكارات في التصنيع داخل الولايات المتحدة، ولما كان ذلك يعتبر متعارضاً مع المادة (٢٧) من اتفاقية التريبس (TRIPS) وغيرها من المواد الأخرى في اتفاقيات الجات GATT Agreements سنة ١٩٩٤م، فإن البرازيل تطالب بإجراء مشاورات مع الولايات المتحدة لتوضيح كيفية هذا التمييز في قانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة والتعرف على مبررات الولايات المتحدة ومطالبتها بتوافق قانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة مع التزاماتها في اتفاقية التريبس (TRIPS)^(١).

- وبتاريخ ١٦ فبراير ٢٠٠١م تقدمت الهند بطلب الانضمام إلى المشاورات التي تتم بين البرازيل والولايات المتحدة وفقاً للفقرة (١١) من المادة (٤) من اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) التي تتعلق بالمخالفات في قانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة وتعارضها مع التزامات الولايات المتحدة في اتفاقية التريبس (TRIPS) وذلك باعتبار أن الهند تمتلك مصالح تجارية جوهرية، كما أنها ترغب في تحقيق فوائد نظامية من تلك المشاورات^(٢).

(١) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، المادة (٢٧)، والمادة (٢٨) من اتفاقية التريبس، ص ٤١٠.

(2) See Request to Join Consultations Communication from India, (WT/DS 2242/), 19 February 2001, PI, (hereinafter India Request (WT/DS 2242/)).

وبناء على ذلك تكون الهند منضمة إلى البرازيل في إجراء مشاورات مع الولايات المتحدة فيما يتعلق بقانون براءات الاختراع في الولايات المتحدة وتعارضه مع أحكام اتفاقية التريبس (TRIPS)، وعلى رغم قيام الدول المتقدمة بإضافة موضوع حقوق الملكية الفكرية في اتفاقيات الجات GATT Agreements سنة ١٩٩٤م واعتبار أن الولايات المتحدة الأمريكية في مقدمة هذه الدول، إلا أنها ورغم مكانتها في مجال الملكية الفكرية لا توفر الحماية اللازمة في تشريعاتها الوطنية في هذا المجال، كما أنها لا تلتزم بتوفيق هذه التشريعات مع التزاماتها في اتفاقية التريبس (TRIPS) وتسعى إلى جعل الدول النامية تلتزم بتوفيق تشريعاتها حتى تضمن الحماية في أسواق الدول النامية لسلع ومنتجات الملكية الفكرية التي تصدرها إليها دون أن توفر الحماية في أسواقها لتلك السلع والمنتجات، وبتاريخ ٣٠ أبريل سنة ١٩٩٦م تقدمت الولايات المتحدة بطلب إجراء مشاورات مع البرتغال وفقاً للمادة (٤) من اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) التي تقرر المشاورات، وذلك فيما يتعلق ببراءات الاختراع في قانون حماية الملكية الصناعية في البرتغال حيث تتعارض بعض القواعد الواردة في ذلك القانون مع المواد (٣٣)، (٦٥)، (٧٠) من اتفاقية التريبس (TRIPS) وهي المواد المتعلقة بمدى حماية براءات الاختراع في المادة (٣٣) والرتيبات الانتقالية التي تتم بالنسبة للدول قبل تطبيق الالتزامات الواردة في اتفاقية التريبس في المادة (٦٥)، وما يتعلق بحماية المواد القائمة عند تطبيق التزامات اتفاقية التريبس (TRIPS) وبعد إجراء المشاورات بين الولايات المتحدة والبرتغال تم إخطار جهاز تسوية المنازعات بتاريخ ٣ أكتوبر ١٩٩٦م بأنه تمت تسوية المنازعة بالاتفاق الودي بين الطرفين^(١).

ويتضح من النزاع بين الولايات المتحدة والبرتغال المتعلق بقانون حماية الملكية الصناعية في البرتغال وجود مخالفات في هذا القانون مع التزامات البرتغال في اتفاقية التريبس (TRIPS) أن أطراف النزاع قاموا بإخطار جهاز تسوية المنازعات (DSB) بالتوصل إلى الاتفاق وما إذا كانت البرتغال قامت بتنفيذ التزاماتها في الاتفاقية من عدمه مما يجعل هناك مجالاً للشك في أن الشكوى المقدمة من جانب الولايات المتحدة دون سند من القانون، وبتاريخ ٢ يوليو ١٩٩٦م تقدمت الولايات المتحدة بطلب إجراء مشاورات مع الهند وفقاً للمادة (٤) من اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) التي تقرر المشاورات، وذلك فيما يتعلق بقانون براءات الاختراع في الهند الذي لا يتضمن حماية لبراءات الاختراع لمنتجات المستحضرات الصيدلانية ومنتجات الكيماويات، وهذا

(1) See Request for Consultations by the United States, (WT/DS 371/), 30 April 1996, P2, (hereinafter United States Request (WT/DS 371/)).

يتعارض مع التزام الهند بالمادة رقم (٢٧)، والمادة رقم (٦٥)، والمادة رقم (٧٠) من اتفاقية التريبس (TRIPS)، بذلك يتعارض قانون براءات الاختراع في الهند مع الاتفاقية مما يتطلب من الهند أن توفق تشريعاتها مع التزاماتها، وبعد إجراء المشاورات بين الطرفين لم يتم التوصل إلى اتفاق ودي، وتقدمت الولايات المتحدة بعد ذلك بطلب إلى جهاز تسوية المنازعات (DSB) لتسوية المنازعة عن طريق التحكيم^(١)، وفي تاريخ ٢٨ أبريل ١٩٩٧م تقدم الاتحاد الأوروبي بطلب إجراء مشاورات مع الهند وفقاً لاتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) التي تقرر المشاورات، وذلك فيما يتعلق بقانون براءات الاختراع في الهند وتقرير حماية الامتياز لمنتجات المستحضرات الصيدلانية ومنتجات الكيماويات الزراعية، وذلك لعدم وجود الأنظمة الشكلية المطلوبة بعمل فهرس لطلبات الامتياز الممنوحة لتلك المنتجات التي تحدد حقوق التسويق الخاصة لكل منتج مما يعتبر تعارضاً مع الفقرة (٨)، والفقرة (٩) من المادة (٧٠) من اتفاقية التريبس (TRIPS)، الذي يتطلب من الهند أن توفق التزاماتها، وبعد إجراء المشاورات بين الاتحاد الأوروبي والهند لم يتم التوصل إلى اتفاق ودي، وتقدمت للاتحاد الأوروبي بطلب التحكيم لتسوية المنازعة^(٢).

ويتضح من النزاع بين الولايات المتحدة والهند وكذلك من النزاع بين الاتحاد الأوروبي والهند المتعلق بقانون براءات الاختراع في الهند وجود مخالفات في هذا القانون مع التزامات الهند في اتفاقية التريبس (TRIPS)، ورغم إجراء المشاورات بين هذه الأطراف فإنها لم تتوصل إلى تسوية ودية مما ترتب عليه اللجوء إلى التحكيم والمزيد من الإجراءات والمصاريف التي تتحملها الأطراف في الانتقال من مرحلة المشاورات إلى مرحلة التحكيم ما دام أنه لم يتم الدخول بحسن نية في تسوية المنازعات.

وبذلك تتضح الحالات التي تمت فيها المفاوضات، وكان أحد الأطراف في النزاع دولة من الدول النامية لتسوية منازعات الملكية الفكرية، ورغم أن الوسائل البديلة لتسوية المنازعات أقل في التكلفة وأسرع في تسوية المنازعات إلا أن حالات اللجوء في طلب تلك الوسائل من جانب الدول النامية قليلة لعدم الثقة من هذه الدول في تسوية المنازعات، وعلى الرغم من مكانة الدول المتقدمة في مجال الملكية الفكرية فإنها تجعل التزامات الدول الأعضاء في اتفاقية التريبس (TRIPS) قاصرة على الدول النامية دون التزامها بتوفيق تشريعاتها ما دام أن الدول النامية لا تستطيع أن تلزمها

(1) See Request for Consultations by the United States, (WTD/DS 501/), 2 July 1996, P.2, P.1, (hereinafter United States Request (WT/DS 501/)).

(2) See Request for Consultations by the European Communities, and Member States, (WT/DS 791/), 28 April 1997, P.2, P.1, (hereinafter European Request. (WT/DS 791/)).

بذلك في مرحلة المشاورات، كما أنها لا تستطيع اللجوء إلى التحكيم لطول الإجراءات والتكاليف التي سوف تتحملها هذه الدول، بذلك تظل الدول النامية ملزمة من جانبها بتنفيذ التزاماتها في اتفاقية التريبس (TRIPS) دون وجود أي التزام على الدول المتقدمة، وتبقى المفاوضات وسيلة لتسوية المنازعات حتى تستطيع أن تستفيد منها الدول المتقدمة في منازعات الملكية الفكرية دون استفادة الدول النامية من هذه الوسيلة في تسوية منازعاتها.

الضلع الثاني

قضية الأرجنتين

في محاولة من جانب الولايات المتحدة لتسوية منازعات الملكية الفكرية مع الأرجنتين قامت الولايات المتحدة بتاريخ ٦ مايو ١٩٩٩م بتقديم طلب لإجراء مشاورات مع الأرجنتين وفقاً للمادة (٤) من اتفاقية تفاهم تسوية المنازعات (DSU) فيما يتعلق بتأخير الأرجنتين في إجراء حماية لبراءات الاختراع لمنتجات المستحضرات الصيدلانية، وكذلك فاعلية النظام ولاشتراط الحقوق المقصورة لأصحاب براءات الاختراع لتلك المنتجات، وكذلك عجزت الأرجنتين عن القيام بتعديلات في القوانين واللوائح، وذلك مع وجود ممارسات تبدو بدرجة أقل تناغماً وفقاً للفقرة (٢) من المادة (٦٥) من اتفاقية التريبس (TRIPS) التي تنظم الترتيبات الانتقالية التي يجب على الدول الأعضاء النامية أن تلتزم بها^(١).

فالولايات المتحدة تحتج على أن الأرجنتين لا تقرر حماية لبراءات الاختراع في منتجات المستحضرات الصيدلانية رغم أنها تلتزم باتفاقية التريبس (TRIPS) كما أنها لم تقم بتقرير الحقوق المقصورة لأصحاب براءات الاختراع وتحديد الحالات لضمان الحماية لمنتجات المستحضرات الصيدلانية، فلا يجوز بدون موافقة أصحاب براءات الاختراع أن يقوم الغير باستخدام الحقوق المقصورة في السوق لبراءات الاختراع، ولم تقم الأرجنتين في قانون براءات الاختراع باشتراط حماية لبراءات الاختراع لمنتجات الابتكار للمستحضرات الصيدلانية، وذلك وفقاً للمادة (٩) من المادة (٧٠) من اتفاقية التريبس (TRIPS) التي تقرر حقوق التسويق المقصورة لأصحاب براءات

(1) See United States Request (WT/DS 1711/), Super note P.312, at 1.

الاختراع مما يعد وفقاً لما تراه الولايات المتحدة أن قانون براءات الاختراع في الأرجنتين يتعارض مع التزاماتها وفقاً للمادة (٢٧)، (٦٥)، (٧٠) من الاتفاقية^(١).

حيث ذهبت الولايات المتحدة أيضاً إلى أن الأرجنتين وفقاً لالتزامها في الفقرة (٥) من المادة (٦٥) من اتفاقية التريبس (TRIPS) التي تقرر الفترة الانتقالية لدول الأعضاء في الفقرات ١، ٢، ٣، ٤ من المادة (٦٥) من الاتفاقية لضمان أي تغييرات في القوانين ولوائحها التنظيمية والممارسات التي تُجرى في تلك الفترة لا تسفر عن درجة أقل من التوافق مع أحكام اتفاقية التريبس (TRIPS) أي من خلال الفترة الانتقالية لا يجوز للدول الأعضاء أن تسفر التغييرات في القوانين واللوائح والممارسات عن درجة أقل مما تتطلبه الاتفاقية^(٢).

فإذا كانت الأرجنتين قبل أغسطس ١٩٩٨م تشترط ١٠ سنوات مدة الحماية ضد الاستخدام التجاري غير المشروع لإنشاء معلومات الاختبار أو أية معلومات تقدم للسلطات الأرجنتينية المختصة في دعم تطبيقات توافق السوق لمنتجات الكيماويات الزراعية، ومنذ صدور هذه اللائحة رقم / ٤٤٠ / ٩٨ التي تلغي اللوائح التنظيمية في الأرجنتين فإنها بذلك تشترط حماية بدون فاعلية لتلك المعلومات التي يمكن أن تستخدم في الأرجنتين باستخدام تجاري غير مشروع، مما يترتب عليه أن النظام القانوني في الأرجنتين يتعارض مع الالتزام وفقاً للفقرة (٥) من المادة (٦٥) من اتفاقية التريبس (TRIPS) التي تقرر تنظيم الحماية لتسويق الأدوية والمنتجات الكيماوية الزراعية ومعلومات الاختبار السرية والبيانات، وذلك من الاستخدام التجاري غير المنصف^(٣).

ولقد قامت الولايات المتحدة بتعزيز ذلك بتاريخ ٣٠ مايو ٢٠٠٠م بطلب إجراء مشاورات مع الأرجنتين مكمل للطلب الأول بتاريخ ٦ مايو ٢٠٠٠م، وتحتج الولايات المتحدة بأن القانون رقم ٥٧٢ / ٢٤، وكذلك القانون ٦٠٣ / ٢٤ والقرار رقم ٩٦ / ٢٦٠ وحماية المعلومات في القانون رقم ٧٦٦ / ٢٤ واللائحة رقم ٩٨ / ٤٤٠ تعتقد أن كل ذلك في الأرجنتين يعتبر مخالفاً للالتزامات في اتفاقية التريبس (TRIPS) وذلك لاعتقاد الولايات المتحدة أن هناك مخالفات من الأرجنتين، وهي على النحو التالي^(٤):

(١) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، الفقرة (٩) من المادة (٧٠) من اتفاقية التريبس، ص ٤٣٣.

(٢) See United States Request (WT/DS 1711/), Supra note P.312, at 1.

(٣) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، الفقرة (٣) من المادة (٣٩) من اتفاقية التريبس، ص ٤١٧.

(٤) See United States Request (WT/DS 1961/), Supra note, P.313, at 1.

- تمهل الأرجنتين في وضع قوانين ولوائح تستخدم لحماية الكائنات الدقيقة من الاستخدام التجاري غير المشروع وتقرير الحماية للكائنات الدقيقة عن طريق براءات الاختراع.

- تمهل الأرجنتين في اشتراط إجراءات وتشجيع الإنذارات والأوامر القضائية التمهيدية لمنع الانتهاكات لحقوق براءة الاختراع مما يحدث لهذه الحقوق من انتهاك الغير والتعدي على الحقوق التي يجب أن تقرر لأصحاب براءات الاختراع.

- ترفض وتحرم الأرجنتين أصحاب براءات الاختراع من أن تحدد لهم حقوقاً مقصورة لبراءات الاختراع مثل براءات الاختراع للمنتجات، وبراءات الاختراع للعمليات الصناعية وكذلك الحق في الاستيراد.

- تمهل الأرجنتين في اشتراط إجراءات وقائية محددة لضمان التراخيص الإلزامية، على أن تتضمن تلك الإجراءات الوقائية المبررات وتحديد الوقت للتراخيص الإلزامية لضمان أنها قائمة على أساس مناسب.

- لم تحدد الأرجنتين عبء الإثبات في الدعاوى القضائية المدنية المتضمنة انتهاكاً لحقوق براءة الاختراع للعمليات الصناعية.

- تصنف الأرجنتين تحديدات محظورة وغير جائزة لبراءات الاختراع الانتقالية مثل تحديد الحقوق المقصورة لأصحاب تلك البراءات لتوفير الحماية المطلوبة.

وتعتبر الولايات المتحدة أن الأنظمة الأرجنتينية الحاكمة لحماية براءات الاختراع وحماية معلومات الاختبار متعارضة مع التزامات الأرجنتين في المادة (٢٧)، والمادة (٢٨)، والمادة (٣١)، والمادة (٣٩)، والمادة (٥٠)، والمادة (٦٢)، والمادة (٦٥)، والمادة (٧٠) من اتفاقية التريبس (TRIPS)^(١)، ويعني ذلك أنه وفقاً للتطبيق العملي يمكن للدولة الشاكية أن تقوم بإضافة طلبات أخرى أثناء نظر النزاع كما في الحالة الحالية؛ حيث إن الولايات المتحدة قامت بتقديم طلب آخر في ٣٠ مايو ٢٠٠٠م إلى إجراء مشاورات مع الأرجنتين بخلاف الطلب السابق المقدم في ٦ مايو ٢٠٠٠م ويسمح ذلك الإجراء للدولة الشاكية بتقديم طلبات لاحقة على ذات الموضوع إلى أن يؤدي إلى تمديد فترات النزاع بإضافة موضوعات جديدة قد لا يكون هناك مبرر لها غير الضغط وإساءة استعمال الحق من الدولة الشاكية ما دامت لا توجد ضوابط على تقديم الطلبات.

(١) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، القسم الخامس من اتفاقية التريبس، ص ٤١٠.

بينما تؤكد الأرجنتين على أن أنظمتها تشتمل على حماية ضد التجارة غير المشروعة للممارسات التي تنتهك براءات الاختراع، كما أن أصحاب براءات الاختراع يتمتعون بحقوق مقصورة في السوق ما دام أن ذلك قد تم بعد موافقة الإدارة المختصة التي تقرر تلك الحقوق المقصورة في براءات اختراع المنتج ، كما أن القيود الواردة على الاستيراد لا تتعارض مع التزامات الأرجنتين ما دام تم اتباع الإجراءات الواردة في القوانين واللوائح المنظمة لذلك في الأرجنتين⁽¹⁾.

وبالنسبة لبراءات الاختراع للعمليات الصناعية فتعتبر الأرجنتين في الفترة الانتقالية التي سوف يتم فيها التعديل اللازم لهذا، مما لا يعد متعارضاً مع التزامات الأرجنتين ما دامت أنها سوف تقوم بالتعديل خلال الفترة الانتقالية، وكذلك بالنسبة للكائنات الدقيقة وتوفير الحماية لها فإن الأرجنتين تحتج بأنها تقوم بتصنيف تلك الكائنات الدقيقة وتقرر الحماية لها دون تعارض مع التزاماتها في اتفاقية التريبيس (TRIPS)، وأمام معلومات الاختبار لحماية الكيماويات الزراعية فإن القانون في الأرجنتين تقدم بالحماية اللازمة لهذه المعلومات التي لا تعتبر الأرجنتين لم توفق تشريعاتها مع التزاماتها في الاتفاقية⁽²⁾.

من ذلك يتضح الجدل فيما بين الولايات المتحدة والأرجنتين على حماية براءات الاختراع للمستحضرات الصيدلانية ومعلومات الاختبار لحماية المنتجات الكيماوية الزراعية وتحديد الإجراءات لحماية براءات الاختراع ومعلومات القياس التي قام الطرفان فيها بعقد العديد من الجلسات لإجراء المشاورات اللازمة لتسوية منازعات الملكية الفكرية المتعلقة بتلك المسائل بناء على تقديم طلب من الولايات المتحدة لإجراء المشاورات بخلاف طلب آخر سابق عليه فإنه يترتب على السماح بتقديم أكثر من طلب على ذات الموضوع مع ذات الدولة المشكو في حقها إساءة استعمال الحق من جانب الدول الشاكية في اللجوء إلى طلب المشاورات، مما يتطلب وضع ضوابط في حالة تقديم أكثر من طلب على ذات الموضوع مع ذات الدولة العضو المشكو في حقها.

الاتفاق على التسوية الودية:

قامت كل من الولايات المتحدة والأرجنتين بعد الانتهاء من المشاورات حول منازعات الملكية الفكرية المتعلقة بقانون براءات الاختراع في الأرجنتين بإخطار جهاز تسوية المنازعات

(1) See Notification by Argentina, (WT/DS 1712/), 18 June 2000, P1, (hereinafter Argentina Notification (WT/DS 1712/)).

(2) See Notification by Argentina, (WT/DS 1962/), 18 June 2000, P.1, (hereinafter Argentina Notification (WT/DS 1962/)).

(DSB) في ٣١ مايو ٢٠٠٢م بالتوصل إلى اتفاق ودي مشترك بين كل من الولايات المتحدة والأرجنتين^(١).

وتم إرفاق نص الاتفاق، وذلك لإخطار الجهاز واللجان ومجلس الترييس (TRIPS Council)، وتضمن هذا الاتفاق أن:

- تحليل قانون براءات الاختراع في الأرجنتين فيما يتعلق بالتراخيص الإلزامية، ووفقاً للمادة (٤٤) من قانون براءات الاختراع في الأرجنتين رقم ٤٨١ / ٢٤ والذي تم تعديله بالقانون رقم ٩٦/٥٧٢، وكذلك وفقاً للفقرة (ك) من المادة (٣١) من اتفاقية الترييس (TRIPS) تعتبر الممارسات المذكورة في المادة (٤٤) من القانون تؤكد تحديد حالات الممارسات غير التنافسية مما يعطي لأصحاب براءات الاختراع المشاركة في تلك الممارسات التي يتم التبرير على ذلك بضمان التراخيص الإلزامي من جانب السلطة الإدارية، وذلك لوضع السيطرة في السوق التي يجب ألا تكون على أساس الممارسات غير التنافسية من أجل حماية المنافسة عن طريق تلك السيطرة^(٢).

أي يجب تقرير التراخيص الإلزامية بدون تلك الممارسات، ولقد تم الاتفاق فيما بين الولايات المتحدة والأرجنتين على أن قانون براءات الاختراع في الأرجنتين يطبق التراخيص الإلزامية بدون ممارسات غير تنافسية، مما يعني توافق قانون براءات الاختراع في الأرجنتين بشأن التراخيص والالتزام بالمادة (٣١) مع اتفاقية الترييس (TRIPS)^(٣).

- وبعد دراسة المادة (١٠١)، والفقرة الأولى من القانون رقم ٢٤ / ٤١٨ والفقرة (٣) من المادة (١٠١) من القرار رقم ٩٦ / ٢٦٠ وذلك من أجل معرفة حقوق السوق المقصود بها يجب أن يوافق أصحاب براءات الاختراع عليها قبل استخدامها من الغير وفقاً للفقرة (٨) من المادة (٧٠)، والفقرة (٩) من المادة (٧٠) من اتفاقية الترييس (TRIPS)، ولما كان القانون في الأرجنتين يضمن للمنتجات التي تم الحصول على براءات اختراع لها بعد أول يناير ١٩٩٥م فإنه لا يجوز للغير استخدام المنتجات التي حصلت على تلك البراءات إلا بعد موافقة من أصحاب براءات الاختراع على حقوق التسويق لتلك المنتجات، وعلى هذا

(1) See Notification of Mutually Agreed Solution Between United States and Argentina, (WT/DS 1713/), (WT.DS 1964/), Supra note, P 313 at 1.

(2) See Notification by Argentina, (WT/DS 1712/), Super note P.317. at 2.

(٣) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، المادة (٣١) من اتفاقية الترييس، ص ٤١٧.

توافق كل من الولايات المتحدة والأرجنتين على أن هناك توافقاً بين القانون في الأرجنتين والتزامات الأرجنتين في الاتفاقية^(١).

- بعد تحليل كل من الولايات المتحدة والأرجنتين لفقرة (ج) من المادة (٣٦) من قانون رقم ٢٤/٤٨١ في الأرجنتين وللمادة (٣٦) من القرار رقم ٩٦/٢٦٠ - ذلك في ضوء المادة (٦) والفقرة (١) من المادة (٢٨) من اتفاقية التريبس (TRIPS) فيما يتعلق بغرض الحقوق الممنوحة لأصحاب براءات الاختراع في منع الغير من استيراد المنتج دون موافقة أصحاب براءات الاختراع - ويتضح من القانون في الأرجنتين أنه يحق لأصحاب براءات الاختراع منع الغير ما دام لم يحصل على موافقتهم من استخدام أو عرض أو بيع أو استيراد المنتج لبراءة اختراع، وفي حالة استيراد المنتج وثبت أنه تم تقرير براءات اختراع لهذا المنتج المستورد في دولة أجنبية - أي أن المنتج تم الحصول على براءة الاختراع له في دولة غير الأرجنتين - فيجب تطبيق المنع وفقاً لما هو مقرر في الدولة الأخرى، وما يترتب على ذلك اعتبار كل من الولايات المتحدة والأرجنتين أن القانون في الأرجنتين يتوافق بالنسبة لحق المنع للغير من الاستيراد لمنتج حاصل على براءة اختراع مع الاتفاقية^(٢).

- وبالنسبة لحماية براءات الاختراع للعمليات الصناعية فإن الولايات المتحدة والأرجنتين بعد تحليل الفقرة (٧) من المادة (٨) من القانون رقم ٢٤/٤٨١ في الأرجنتين فإن الأرجنتين تلتزم بأنها سوف تقوم بتعديل تلك المادة المتعلقة ببراءات الاختراع للعمليات الصناعية، وذلك لتقرير منع الغير من استخدام العمليات الصناعية بدون موافقة أصحاب براءات الاختراع لتلك العمليات الصناعية، كما يراعي الحصول على الموافقة في عرض أو بيع أو استيراد ذلك المنتج لهذه العمليات الصناعية من أصحاب براءات الاختراع، مما يعني التعديل لقانون يتوافق مع الفقرة (ب) من البند (١) من المادة (٢٨) من اتفاقية التريبس (TRIPS)^(٣).

(1) See Notification of Mutually Agreed Solution Between United and Argentina, (WT/DS 1713/), (WT/DS 1964/), Supra note P312, at 2.

(2) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤ م، الفقرة (١) من المادة (٢٨) من اتفاقية التريبس، ص ٤١٠.

(3) See Notification of Mutually Agreed Solution Between United States and Argentina, (WT/DS 1713/), (WT/DS 1964/), Supra note P312 at 3.

- وبالنسبة لعبء الإثبات في حالات الانتهاك لبراءات الاختراع فإن الولايات المتحدة والأرجنتين بعد تحليل المادة (٨٨) من القانون رقم ٢٤/٤٨١ في الأرجنتين وجدا أن الأرجنتين تلتزم بأنها سوف تقوم بتعديل تلك المادة لتنص على أن عبء الإثبات في حالة الاستخدام لمنتج قد حصل على براءة اختراع على عاتق المدعي، وعليه أن يثبت أن العمليات التي يستخدمها تختلف عن العمليات التي يدعي أنها قد حصلت على براءات الاختراع لتلك العمليات، أي أن المدعي يثبت أن العمليات التي يستخدمها المدعي عليه تعد انتهاكاً لبراءات الاختراع للعمليات التي حصل عليها في حالة عدم الإثبات من جانب المدعي عليه، على أن تلك العمليات جديدة وليست المقرر لها براءة الاختراع فقد يوجد في السوق منتجات ليست منتهكة براءة الاختراع لمنتج واحد ما دامت أن عمليات براءة الاختراع تنشأ عن مصادر مختلفة من مالك الحق - أي أصحاب براءات الاختراع - أو الغير الذي حصل على موافقة أصحاب براءات الاختراع أو المدعي عليه وهو أحد مالكي الحق^(١).

- بعد دراسة الولايات المتحدة والأرجنتين الأوامر التمهيدية باعتبارها من التدابير المؤقتة التي يجب أن تتخذ في حالات التعدي على حقوق الملكية الفكرية ووفقاً للمادة (٨٣) من القانون رقم ٢٤/٤٨١ في الأرجنتين فإنها سوف يتم تعديلها من جانب الأرجنتين بحيث ينص على^(٢):

- منع التعدي على براءات الاختراع، خاصة المنع للسلع التي يتم استيرادها بعد دفع الرسوم الجمركية من الدخول في القنوات التجارية لبيع السلع، وكذلك الحفاظ على الدليل المناسب الذي يمتنع به على التعدي على حقوق الملكية الفكرية ما دام أن هناك احتمالاً قوياً بالتعدي من جانب المدعي عليه على حقوق المدعي باعتباره من أصحاب براءات الاختراع وذلك متى كان التأخير في الإثبات - أي تأجيل ضمان الإجراءات - سوف يؤدي إلى ضرر متعذر إصلاحه لأصحاب براءات الاختراع، وكذلك تحديد الضرر الذي يكون بسبب المدعي عليه لتجاوزه والتعدي على أصحاب براءات الاختراع، وبذلك يكون التعديل لقانون الأرجنتين فيما يتعلق بالتدابير المؤقتة لتتوافق مع المادة (٥٠) من اتفاقية التريس (TRIPS).

(1) See Notification by Argentina, (WT/DS 1962/), Supra note, P.317 at 2.

(2) See Notification of Mutually Agreed Solution Between United States and Argentina, (WT/DS 1713/), (WT/DS 1964/), Supra note, P.312 at 4.

- بعد تحليل الولايات المتحدة والأرجنتين لبراءات الاختراع للكائنات الدقيقة في قانون براءات الاختراع في الأرجنتين وتحديد الكائنات الدقيقة في الجراثيم والبكتريا والكائنات الحية أحادية الخلية والخميرة وغيرها من أصناف الكائنات الدقيقة، وكذلك تحديد المركب الذي يتضمن عنصراً واحداً للكائنات الدقيقة مثل محتوى الاستنبات (زرع البكتريا) وزرع الأنسجة الحية سواء لدراسة العملية أو للأغراض الطبية، وكذلك الجراثيم وغيرها، وكذلك تحديد المركبات الكيميائية وغيرها من المركبات المستخدمة في مستحضرات الصيدلية فإن تحليل الولايات المتحدة والأرجنتين لهذه الكائنات الدقيقة واستخدامها يوضح وجود حماية للكائنات الدقيقة بواسطة براءات الاختراع بتاريخ ٢٦ أكتوبر سنة ٢٠٠١م في القرار رقم ٦٣٣/٢٠٠١م مما يعني توافق قانون براءات الاختراع في الأرجنتين فيما يتعلق بحماية الكائنات الدقيقة وفقاً لفقرة (ب) من الفقرة (٣) من المادة (٢٧) من اتفاقية التريبس (TRIPS)^(١).

- وبالنسبة لبراءات الاختراع للمنتجات القائمة خلال الفترة الانتقالية فإن الولايات المتحدة والأرجنتين تتفقان على أنه وفقاً لرؤيتهما الشخصية فيما يتعلق بالفقرة (٣) من المادة (١٠١) من القانون رقم ٢٤/٤٨١ وتحديد الاستثمارات الكاملة والاستخدام للابتكارات في براءات الاختراع وحصول أصحاب براءات الاختراع على المقابل المادي لذلك الاستثمار بعد تاريخ التزام الأرجنتين باتفاقية التريبس (TRIPS) فإن القانون - فيما يتعلق بحماية المنتجات الحاصلة على براءة الاختراع وقت بداية تطبيق الاتفاقية - يتوافق مع التزامات الأرجنتين في الفقرة (٤) من المادة (٧٠) من اتفاقية التريبس (TRIPS)^(٢).

- وبالنسبة للالتزام بالفقرة (٧) من المادة (٧٠) في اتفاقية التريبس (TRIPS) المتعلقة بتسجيل الحماية لاكتسابها لبراءات الاختراع وكيفية تعديل الطلبات المقدمة فإن الولايات المتحدة توافق على أن الأرجنتين سوف تنجز الالتزام بتلك المسألة خلال التطبيق لقانون براءات

(١) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، الفقرة (٣) من المادة (٢٧) من اتفاقية التريبس، ص ٤١٠.

(2) See Notification of Mutually Agrees Solution Between United States and Argentina, (WT/DS !713/), (WT/DS 1964/), Supra note P312 at 5.

الاختراع في الأرجنتين وكذلك خلال النظام القانوني الموجود والممارسة القانونية العملية مع الالتزام بقرارات المحكمة العليا للعدل في الأرجنتين^(١).

- وبعد دراسة الحماية لمعلومات الاختبار من الاستخدام التجاري غير المشروع فإن كلاً من الولايات المتحدة والأرجنتين تلتزمان بالموافقة على الاستمرار بالمشاورات للوصول إلى تسوية بشأن تفسير الفقرة (٣) من المادة (٣٩) من اتفاقية التريبس (TRIPS) وذلك مع باقي المواد التي سوف تقوم الأرجنتين بتعديلها والتي سبقت الإشارة إليها ، وفي حالة عدم التوصل إلى تسوية بشأن الفقرة (٣) من المادة (٣٩) من اتفاقية التريبس (TRIPS) يتم اللجوء إلى طلب التحكيم من جهاز تسوية المنازعات (DSB) لتفسير تلك الفقرة^(٢).

(١) راجع نصوص اتفاقيات الجات جولة أوروغواي سنة ١٩٩٤م، الفقرة (٧) من المادة (٧٠) من اتفاقية التريبس، ص ٤٣٢.

(2) See Notification of Mutually Agreed Solution Between United States and Argentina, (WT/DS 1713/), (WT/DS 1964/), Supra note P.312 at 6.

الخلاصة

تقوم التكتلات الاقتصادية على مجموعة من القواعد المنظمة لها في إطار منظمة التجارة العالمية على أساس فرضية أن هذه التكتلات دائمة، بمعنى استمرار الظروف التي نشأ فيها التكتل، وتقدم أعضائها اقتصاديًا بتطبيق الفرض نفسه على منظمة التجارة العالمية والمنظمات الأخرى، وهي فرضية غير موضوعية نظرًا للتباين الشديد بين أوضاع الدول الأعضاء، فضلًا على التغيير المستمر في الظروف على مسار العلاقات الاقتصادية الدولية، ومن ناحية أخرى، فإن التكتلات الإقليمية والتنظيم الدولي على حد سواء يكفلان للدول الأعضاء حق الانسحاب - كحق قانوني ثابت - ولكن كلما استندت قوة التكتل لأساس قانوني بالإضافة إلى أساس عملي، كان قرار الانسحاب أكثر صعوبة نظرًا للتوسع الطارئ على نطاق التكتلات الاقتصادية لتغطي مجالات لم يتضمنها الإطار التعاقدى للجات، فلا بد إذن من وضع معايير جديدة في إطار منظمة التجارة العالمية لتقييم الآثار الكلية لهذه التكتلات في الدول غير الأعضاء، وخاصة في ظل عدم تطبيق المعاملة التفضيلية الممنوحة في إطار التكتلات الإقليمية التي أصبحت ذات تكلفة مرتفعة لغير الأعضاء، خاصة في ظل اتباع التكتلات الاقتصادية للتدابير المضادة من خلال قواعد الجات للإغراق والحماية وتحايل التكتلات الكبرى على مبدأ المعاملة التفضيلية عن طريق توقيع اتفاقيات بين دول الشمال والجنوب، مما أدى إلى أن تتمتع الدول الكبرى بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية مع الدول النامية، الأمر الذي ترتب عليه عدم تطبيق مبدأ المعاملة التفضيلية على صعيد واقع العلاقات الاقتصادية الراهنة في ظل تعسف التكتلات في تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل، الأمر الذي أدى إلى زيادة تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية مما أدى إلى وجود فجوة في الممارسة في التطبيق بين قواعد الجات ومبادئ القانون الدولي بتحايل التكتلات نفسها على استخدام قواعد ومعايير الجات نفسها في استخدام التدابير المضادة ضد الدول النامية، وفي الوقت نفسه الذي جاءت فيه نصوص المعاهدات المنشئة للتكتلات خالية من التكافؤ في العلاقات الاقتصادية وترتب عليها انخفاض في الحصول على نصيب عادل للدول النامية من التجارة العالمية مما يناقض مبادئ وأهداف الجات المتمثلة في تحقيق الرفاهية الاقتصادية، مما أدى إلى غلبة طابع الإذعان على المعاهدات الدولية المنشئة للتكتلات وكذلك في العقود الأخرى المنظمة للعلاقات الاقتصادية سواء في عقود التوافق والاعتراف المتبادل المنظمة للتكنولوجيا والذي يطبق مبدأ المعاملة الوطنية بين الدول المتقدمة، وفي الوقت نفسه الذي وقفت فيه الدول النامية عاجزة عن المطالبة بأبسط حقوقها من خلال مبدأ المعاملة التفضيلية، وترتب على ذلك قلة نصيبها من التجارة الدولية باستخدام مبادئ القانون الدولي

نفسها في قواعد اللعبة بإصرار الدول المتقدمة من خلال تكتلها على تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية في العلاقات الاقتصادية بين الدول النامية مما أدى إلى المساواة الشكلية بقواعد الالتزام بنصوصه وعدم عدالة التقسيم الدولي للعمل، ويتوافق التوجه الخارجي للتكتلات الاقتصادية من حيث المفهوم، مع التوجه الخارجي للسياسات الوطنية للدول الفردية، فالتكتلات الاقتصادية تعتمد على التكتلات الداخلية أكثر من اعتمادها على القواعد الدولية، ولعل من أهم ملامح التوجه الخارجي تحديد المدى الذي ستصل إليه هذه اللوائح على صعيد تخفيف القيود على غير الدول الأعضاء نتيجة إنشاء التكتل الاقتصادي الذي يزيد تلقائيًا من القدرة الاقتصادية للدول في التكتل الاقتصادي من خلال التوسع في العضوية أو زيادة الكفاءة للتكتل من المنظور الاقتصادي، حيث يؤدي التكتل إلى استغلال المزايا النسبية للدول الفردية بشكل متكامل وتعويض أوجه النقص والقصور في إطار إقليمي قبل التوجه إلى مصادر خارج الإقليمي، الأمر الذي يكسب دول الإقليم قوة إضافية سواء في إطار تفاوضي على الصعيد الدولي أو من منظور العملية التجارية المباشرة، والقدرة في التأثير على توجهات السوق، وبغض النظر عن صعوبة إمكانية التنبؤ بنتائج الإقليمية على الاقتصاد العالمي وهل هي سلبية أم إيجابية؟ هناك حقيقة أن الإقليمية جاءت لتبقى، وبالتالي يصبح السؤال الموضوعي حول كيفية التوصل لآليات يمكنها تحويل أحجار العثرة إلى لبنات بناء، أي تحويل المشاكل والسلبيات المحتمل أن تعززها التكتلات إلى عناصر إيجابية تتكامل مع الإطار المتعدد، وتعزز مدى قدرة التكتلات على إشباع الحاجات الاقتصادية والتنموية للدول الأعضاء في التكتل، ويقودنا هذا الجدل إلى أحد بديلين. الأول: يعنى بتحرير التجارة من خلال ترتيبات التكتل الاقتصادي في ظل ظهور التكتلات الاقتصادية القارية، بينما نستمر في فرض القيود على غير الأعضاء. والبديل الثاني: يعنى التقارب التدريجي على أساس القواعد والمبادئ المشتركة بين التكتلات الرئيسية، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى سوق عالمية تطبق قواعد ونظمًا متفقًا عليها دوليًا من حيث التحمل بالحقوق والالتزامات التي تبناها الجميع بحرية وطواعية مركبة تزداد تعقيدًا بتزايد عدد التكتلات الاقتصادية، وبالتالي يصبح من الضروري أن يسير النظامان معًا وليس في تضاد؛ ولذلك يتطلب العمل على تحسين القدرة المؤسسية لمنظمة التجارة العالمية لتعامل مع اتفاقيات التكتلات بالتوازي مع ضمان توافق التطور على الصعيدين، فيما تبدي الدول استعدادها للالتزام به في الإطار الإقليمي، ولا بد أن تلتزم به أيضًا في الإطار المتعدد للإبقاء على حالة التوازي بين المسارين على صعيد تنفيذ الالتزامات.