

الفصل الأول

ما ضرورة منظمة للتجارة العالمية؟

لقد أثارت التجارة العالمية World Trade Organization الفتية نسبياً غضباً وعواطف متأججة غير مسبوقين رغم انشغالها بشؤون تجارية لا يدرك خفاياها إلا الراسخون. ولعل التظاهرات الشعبية التي اجتاحت مدينة سياتل عام 1999 (انظر الشكل 1) أوضح صورة محسوسة للمدى الذي بلغه الجدل حول WTO في النطاق الشعبي.

ولم يظهر أن هذه العواطف قد هدأت على أي نحو ملحوظ أثناء اجتماع كانكون. ونظراً للغضب الذي أثارته WTO فإننا سوف نطرح في هذا الفصل السؤال التالي: من الذي يحتاج إلى منظمة تجارة عالمية؟



1. النقمة والثورة العامة على WTO في مؤتمر سياتل الوزاري، عام 1999.

هل هناك حجة تبرر قيام منظمة للتجارة العالمية؟

لتأسيس حجة لقيام أو عدم قيام منظمة للتجارة العالمية، علينا أن نحدد الدور المتوقع من هكذا منظمة أن تضطلع به في المنظومة الاقتصادية العالمية؟ فالاتفاقية التي تؤسس WTO تلزم الدول الأعضاء بالعمل لبلوغ مجموعة من الأهداف النبيلة: تحسين مستويات الحياة، التوظيف الكامل، والتوسع في الإنتاج والتجارة بالسلع والخدمات، والتنمية الدائمة وتوسيع حصة البلدان النامية في التجارة العالمية. كذلك تلزم الاتفاقية الأطراف فيها بالإسهام في هذه الأهداف «بالدخول في ترتيبات متبادلة ومفيدة موجهة لخفض التعرفة الجمركية وسواها من معوقات التجارة تخفيضاً كبيراً وإلغاء المعاملة التفضيلية في العلاقات التجارية الدولية». وبذلك فإن WTO كمؤسسة ملتزمة بوضوح بتحرير التجارة. وهنا يجدر التشديد على أن هذا الالتزام ليس هدفاً في حد ذاته، وإنما ينظر إليه كوسيلة لبلوغ الأهداف الاجتماعية الأوسع المشار إليها آنفاً.

يرى علماء الاقتصاد، عدا استثناءات قليلة، في الالتزام بتحرير التجارة هدفاً منشوداً لزيادة الرفاه. فما انفكت النظرية الاقتصادية تبرز منذ منتصف القرن الثامن عشر مزايا تخفيض التعرفة الجمركية بالنسبة لمعظم الأطراف في أغلب الحالات. فالمكاسب من التجارة مستمدة من الاختصاص على أساس المزايا النسبية. وبتبسيط شديد نقول إذا كان لكل بلد أن ينتج أفضل ما لديه (بالمقارنة مع كافة المنتجات الأخرى التي ما يزال بوسعه إنتاجها لكن بدرجة أقل من

الكفاءة)، وكان لدينا في كل بلد أكبر إنتاج من تلك المنتجات التي تتسم بالكفاية. ويمكن للبلدان عندئذٍ أن تتبادل السلع في ما بينها، حيث يقوم كل بلد بتصدير السلعة أو الخدمة التي لديه فيها ميزة نسبية واستيراد السلعة أو الخدمة التي يعاني فيها من خلل نسبي. وفي مثل هذا التبادل فائدة لكل البلدان المشاركة فيه. والواقع أن الفوائد المتأتية عن التجارة، كما تذهب النظرية الكلاسيكية، تأتي لصالح أي بلد يقوم بتخفيض العوائق أمام التجارة بصرف النظر عن تصرف البلدان الأخرى، سواء أخذت بهذه السياسة أم لم تأخذ مشيرة بالنتيجة بأنه قد يتوقع أن ينشد الممثل العقلاني الأخذ بحرية التجارة منفرداً. والحق حسب قول بول كروغمان: «لو صار حكم العالم لعلماء الاقتصاد لما كان ثمة حاجة لقيام منظمة للتجارة العالمية».

إن نظرة سريعة إلى العالم الحقيقي لتنبئ بأن بلدان العالم بالرغم من الوعد بتحرير التجارة. كانت تاريخياً تمانع بإزالة القيود التجارية بل كانت تسرع إلى إقامتها. وهناك مثال كثيراً ما يضرب على الميل إلى هذه السياسة، بالرغم من العواقب المأساوية التي تترتب على الأخذ بها، هو مثال الولايات المتحدة والبلدان الأخرى في سنوات الكساد الكبير، ففي أعقاب انهيار أسواق الأوراق المالية عام 1929، أصدر الكونغرس الأمريكي عام 1929 قانون التعرف الجمركية المعروف باسم قانون سموت - هولي للتعرف الجمركية لعام 1930 الذي رفع معدل التعرف الجمركية المعمول بها في الولايات المتحدة بنسبة 60%. وكان أن رد غالبية شركاء الولايات المتحدة بفرض قيود

جمركية مماثلة والانهماك في تخفيض عملاتهم ليتمكنوا من المنافسة. فازدادت الأسعار انخفاضاً والتعريفات الجمركية صعوداً، ثم صار الأمر إلى تسابق نحو الحضيض مما زاد من تفاقم مرحلة الكساد الكبير. كما تركت الآثار العنيفة الناجمة عن السياسات التي اتبعت في إفقار الجيران في عقد الثلاثينات من القرن العشرين انطباعاً طويلاً الأمد في عقول صانعي السياسة في سنوات ما بعد الحرب. فكان واضحاً أن التعاون بين الدول يصعب تنظيمه والمثابرة عليه دون حضور مؤسسات دولية، حتى وإن كانت الدول تدرك أن من شأن عدم التعاون أن يلحق الضرر بكافة الأطراف.

ثمة عدة أسباب - اقتصادية وسياسية - تدفع بالدول إلى التصرف بطرق يتبين أنها تأتي بالويلات وتلحق الضرر بمصلحتهم الذاتية. وكان الدرس الأول المكتسب من نزوع بعض الدول للأخذ بمذهب الحماية، بالرغم مما في تحرير التجارة من فوائد، ناجم مباشرة عن نظرية اقتصادية وفكرة «التعرفة الجمركية الأمثل». ففي حين أن من مصلحة البلد الصغير الأخذ بتحرير التجارة، فإن النظرية الاقتصادية تفيدنا بأن الوضع يختلف بالنسبة للبلدان الكبيرة. أما مقولة «التعرفة الجمركية المثالية» فتخبرنا بأنه ربما كان في مصلحة بلد كبير تقييد التجارة عند مستوى «أمثل» معين، لأن من شأنها عندئذٍ تغيير شروط التبادل التجاري لصالح هذا البلد الذي أخذ باعتمادهما. وإذا انفردت الدولة الكبيرة بالتدخل على حساب علاقات تجارتها الخارجية فإن ذلك سيأتي إليها بأرباح على حساب منتجين آخرين ومستهلكين في

الخارج. وعليه فإن هكذا قيود تترجم عندئذٍ إلى تقليص أسباب الرفاه للعالم كله، وإن كان في ذلك الوضع فائدة للدولة الكبيرة المعنية. لكن لا يرجح بالدولة الأخرى، كما يبين مثال سموت – هولي في الولايات المتحدة أن تسلم بهكذا قيود، بل سوف تعمد إلى فرض قيود مماثلة رادعة. ويأتي ذلك بانحدار لولبي في رفاه الدول كلها المتورطة في حرب التعرفة الجمركية. ويقدم عالما الاقتصاد برنارد هوكمان وميتشيل كوستيكي تفسيراً مقتضباً لهذه المشكلة وفق مفهوم «لعبة معضلة المساجين» الكلاسيكية Prisoners Dilemma Game: «إن مصلحة كل بلد تقتضي فرض قيود، بيد أن النتائج المترتبة على هكذا سياسات تأخذ بها كل دولة وفق أسبابها العقلانية غير ذات نفع».

فما هو تأثير حرب التعرفة هذه بين الدول الكبرى على البلدان الأصغر؟ وفي هذا السياق يصدق المثل الإفريقي السائر: «حين يتصارع فيلان يصبح العشب الضحية». فقد يعني ارتفاع التعرفات الجمركية الموجهة والمتبادلة حصاراً بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، على سبيل المثال، للوهلة الأولى أن البلدان الصغيرة ستجد هاتين السوقين الكبيرتين مفتوحتين أمامها دونما منافسة من العملاقين. بيد أن السباق للوصول إلى هاتين السوقين الكبيرين سوق يدفع بالأقطار الصغيرة إلى أتون حرب فيما بينها، بما تشتمل عليه من تخفيض أسعار لا تقوى عليها وسباق مكلف نحو الهاوية. وبالنتيجة تؤدي حرب التعرفة الجمركية بين الدول الأكبر إلى تقلص سوية الرفاه في العالم وتؤثر سلباً على الدول كبيرها وصغيرها.

إن مسألة معضلة السجين في التجارة الدولية معروفة جداً، والحكومات تدرك التكاليف التي ستتكبدها في الرد الانتقامي إن أخذت أي منها بفرض القيود التجارية. ومع ذلك، فليس ثمة ما يكفل ألا تلجأ دولة مارقة أو قوية إلى هذا المنطق الانفرادي لكن الذي نتيجه غير مرضية وضررها عام، فتجر بذلك دولاً أخرى إلى سلسلة من ردود الفعل من التدابير الانتقامية. ومائل بذات القدر من الإمكان ذلك الخطر بأن تعتمد دولة (أو أكثر إلى التخلي عن التزاماتها بالأخذ بتحرير التجارة فتفرض تكاليف ثقيلة غير متوقعة على شركائها في العلاقة التجارية. واحتمال وقوع هذه المجازفات غالباً ما يكون رادعاً يحول دون معظم الدول والالتزام بتحرير التجارة. وأفضل طريقة للحيلولة دون نشوء مثل هذا الوضع المدمر المشترك إنما يكون بالالتزام المتبادل بين الدول بتحرير التجارة. ذلك أن التحرير المتبادل للتجارة بين الدول يزيد من المكاسب المتأتية عن التجارة بتوسيع الناتج الذي سيجري التبادل به. ولكن الأهم، إذا كان لدى البلدان آلية ما تلزمها وتلزم كل واحدة منها بالتزامات في موضوع تخفيضات التعرفة، فإن خطر اندلاع حرب تجارية انتقامية (تذكر بالحرب التجارية التي اندلعت في الثلاثينات من القرن العشرين) يتقلص. وهنا يكمن منطق تحرير التجارة المتعددة الأطراف. ولذلك فإن من شأن منظمة للتجارة الدولية أن ترسي قواعد التبادل على أساس عام بين ثلاثة بلدان أو أكثر، وبذلك تتعدد الأطراف في عملية التبادل. وبمراقبة هذه القواعد وإنفاذها تقوم المنظمة المتعددة الأطراف بالحيلولة دون قيام الدول

الأعضاء بالغش والخداع والانسحاب من تنفيذ التزاماتها. بل الحق أن مبرر وجود الكثرة من المنظمات الدولية في معظم المجالات التي تتناول قضايا محددة إنما يكمن في هكذا منطق.

تقدم قواعد التبادل والمراقبة والإلزام المقننة في منظمة تجارة ذات أطراف متعددة، بعض المزايا السياسية الهامة التي تفيد منها الحكومات الأعضاء إلى جانب تسهيل التعاون الدولي. وقد يؤدي تحرير التجارة إلى تحسين رفاه البلاد عموماً، لكن من شأنها أيضاً أن تؤدي إلى عواقب تسيء إلى المتوخى من حسن التوزيع في المجتمعات بإنتاجها الخاسرين والرابحين. فقد أوضح علماء الاقتصاد السياسي أن أعظم الخسارات الناجمة عن عملية تحرير التجارة إنما تلحق باستيراد الصناعات المنافسة، بينما تكون أعظم المكاسب من نصيب المستهلكين. وقد يتوقع المرء أن يفيد المستهلك من عملية تحرير التجارة بحيث توازن الفوائد المتأتية من قوانين حماية المنتج التي تصبح عرضة للخسارة. ولكن المشكلة في هكذا توزيع أن مصالح المنتج يغلب عليها أن تكون أكثر تركيزاً وتنظيماً وتعبيراً عن وجودها من مصالح المستهلك. كما أن تحرير التجارة المتعددة الأطراف يؤدي إلى فتح عدة أسواق أجنبية ويكفل بذلك أن تتوازن كفة الشركات المحلية التي تسعى إلى دخول السوق الأجنبية مع كفة الشركات التي تتمتع بالحماية وعندئذٍ لا تكتفي عملية تحرير التجارة بأن تكون مفيدة من الناحية الاقتصادية وحسب وإنما ذات جدوى من الناحية السياسية أيضاً.

كذلك فإن مراعاة قوانين منظمة تجارة دولية يلبي ضرورة محلية هامة للحكومات بأن تسمح لها بمقاومة المطالب بالحماية. وحين تواجه الحكومات مثل هذه الضغوط، وخاصة حين تشتد المطالب وتطالب جماعات أصحاب المصالح بنقض السياسات التحريرية، تستطيع الحكومات الإدعاء بأن يديها مقيدة وذلك بالتوسل بأصول السلوك في المنظمة التي تلتزم بها. وحين تأخذ حكومة معينة ببرنامجها التحرري في نطاق إشراف منظمة تجارة متعددة الأطراف فهذا معناه أن التخلي عن هذه الالتزامات تترتب عليه عقوبات رادعة من ضروب مختلفة. وقد تتراوح هذه العواقب، حسب طبيعة المنظمة المعنية وآلية التنفيذ فيها، ما بين التنديد الدولي إلى التعويض لكافة الأعضاء عن التكاليف التي قد تنجم عن تصرف بلد معين، وإلى الانتقام المباشر. والحق أنه كثيراً ما تلجأ الحكومات إلى مثل هذه الأسباب لتبرير تصرفات لا تلقى قبولاً ويفترض بأنه سيكون لها فوائد بعيدة المدى (وليس مجرد قضايا تجارية وحسب) بالإدعاء بان التزاماتها الدولية تفرض عليها التصرف على هذا النحو. ولا عجب أن نجد العديد من برامج الإصلاح الاقتصادي وإعادة هيكلته في أواخر الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين، في البلدان النامية، وخاصة تلك البرامج التي تتطوي على بعض الصعوبات في التوزيع، قد تمت في ظل المنظمات الاقتصادية الدولية.

إن كافة فوائد وجود منظمة تجارة دولية التي لاحظناها حتى الآن إنما تنطبق على البلدان بصرف النظر عن حجمها الاقتصادي وقدرتها التفاوضية. بيد أن البلدان النامية لديها مجموعة إضافية من الفوائد تجنبها من وجود هكذا منظمة (انظر الإطار). وهي الآن من الحجج المسلم بها عموماً في نظرية العلاقات الدولية، وكان ستيفن كرازرنر أول من عرض لها في العام 1985، إن الدول الضعيفة تنشأ الأنظمة الدولية ذات السلطة التي تقوم على قواعد. ذلك أن هكذا أنظمة توفر قسطاً من الثقة بالعلاقات الدولية أعظم مما توفره الأنظمة الأخرى. وتخفف بالتالي من عسف القوة الذي تمارسه دول أقوى منها. وهذا اليقين سند قوي للبلدان النامية ذات الموارد المحدودة والتي يمكنها أن توظفها على نحو أفضل إذا كانت قواعد اللعبة راسخة. كما أن انتظام التجارة الدولية عبر منظمة تجارة متعددة الأطراف توفر للبلدان النامية إحدى الضمانات القليلة التي تحميها من لجوء الدولة الأقوى إلى أساليب لوي الذراع التعسفية. فعلى العكس من الوضع في العلاقات الثنائية لا يسهل على الدول المتقدمة النكوص عن التزاماتها في مؤسسة تقوم على تعدد الأطراف؛ فلو نكصت لأصبح عليها أن تواجه العواقب نتيجة انتهاك القوانين الدولية. وأخيراً إن وجود منظمة تجارة متعددة الأطراف يوفر للبلدان النامية وضعاً قانونياً تستطيع أن تعقد فيه تحالفات وتحسن بالتالي من وضعها التفاوضي. وبالنتيجة تميل البلدان النامية إلى الأخذ بقواعد محددة بشكل أوضح وقدر من السلطة التنفيذية أوسع في المؤسسة التي تقوم على تطبيق هذه

القوانين (مع الملاحظة، طبعاً، بأن الكثير يعتمد على طبيعة القوانين ومن يتولى تنفيذها) وبمقدور مؤسسة للتجارة متعددة الأطراف عرض أشد التشريعات صرامة. وقد يكون من الممكن القول أن حياة بلد ما الاقتصادية دون منظمة تجارة دولية «سوف تكون قاسية، وفضة وقصيرة»، خاصة إذا كان هذا البلد صغيراً وضعيفاً.

تعريف البلدان النامية

انشغل الأكاديميون على مدى سنوات طويلة بمناقشة مفهوم العالم النامي؛ وذهب كثير منهم إلى أن المفهوم بات من مخلفات الزمن نظراً لازدياد التفاوت بين البلدان النامية. والحق أن نقاط الضعف في الاقتصاديات الصغيرة في البحر الكاريبي، وهي القريبة من الولايات المتحدة، تختلف أشد الاختلاف عن التهديدات التي تواجهها الاقتصاديات الأصغر في إفريقيا أو المحيط الهادي، ناهيك عن اختلافها عن القوى الصاعدة في العالم النامي مثل البرازيل والصين والهند. على أن البلدان النامية تشترك، بصرف النظر عن تلك الاختلافات، بمجموعتين من السمات هما الهامشية أو الطرفية و«فصام العالم الثالث».

فالهامشية أو الطرفية، تعني عجز البلدان النامية عن تشكيل المؤسسات الدولية بما يتلاءم ومصالحها أو أن تبرز كلاعبين لائقين في المنظومة الدولية. وهذه البلدان غالباً ما تجد نفسها، بسبب ما تعانيه من ضعف على المستوى الداخلي والعالمي، والذي يعزى في

كثير من الأحيان إلى ماضي هذه البلدان الاستعماري، في وضع المنفذين للقوانين، أكثر مما هم واضعي جداول أعمال. وهذا يصدق على بلدان مثل البرازيل والهند، وهما المدعوتان تقليدياً إلى طاولات التفاوض، ولكنهما، مع ذلك، تتذمران مراراً من تجاهل ما يقلقهما، كذلك هي الحال بالنسبة للبلدان النامية الأصغر التي وجدت أن من العسير عليها أن تحظى بموقع في الاجتماعات التي تتخذ فيها القرارات الرئيسية.

ويتصل بحالة التهميش الظاهرة التي أطلق عليها محمد أيوب مصطلحه المختصر «فصام العالم الثالث». ويبان ذلك أن البلدان النامية نظراً لكونها أغلبية متطفلة في نظام للدول لم يبن ليلائم مصالحها قد سعت لإحداث تغيير منهجي. ولكن نتيجة لهشاشة هذه البلدان بسبب ما تعانيه من ثغرات، لديها أيضاً حافز للحفاظ على منظومة القوانين القائمة والتي توفر الشرعية لحالة الدولة التي بلغتها وتكفل لها البقاء.

وثمة ملامح مشتركة بين التهميش والفصام تضعف مهارة المساومة والتوصل إلى الحلول لدى البلدان النامية. وهذه السمات لا تقتصر على البلدان الأصغر والأشد فقراً؛ فالبلدان النامية الغنية (مثل القوى الاقتصادية الآسيوية في جنوب شرق آسيا حتى قبل حلول الأزمة المالية الآسيوية) والبلدان النامية الكبيرة ذات المسحة الإقليمية (مثل البرازيل والهند) تشترك فيما بينهما بسمة محدودة

قوتها التفاوضية. أما مجموعة البلدان التي تشترك في ما بينها في هذه المظاهر فغالباً ما يشار إليها على وجه الجملة باسم «الجنوب» (مقابل مصطلح الشمال الذي يعني البلدان المتقدمة)، أو العالم الثالث، أو العالم النامي.

والانتماء إلى العالم النامي هو على الأقل تسمية اختيارية من البلدان المعنية وإقرار من الأعضاء الآخرين في هذه المجموعة، بقدر ما هو محك موضوعي كأي معيار آخر من هذا القبيل تستخدمه البلدان الأجنبية. وقياساً على هذا تدع معظم المنظمات الدولية مهمة الإدعاء بوضع البلد النامي للبلدان ذاتها. وغالباً ما يكون هذا موضوع تفاوض بين البلد المعني والبلدان الأخرى التي سوف تتأثر بهذا القرار. فمثلاً كان هذا موضوع جدل في المفاوضات التي دارت حول انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية. فقد ادعت الصين بوضع البلد النامي الذي يتيح لها الاستفادة من امتيازات خاصة بالبلدان النامية مثل التمتع بفترات انتقالية أطول قبل العمل بقوانين معينة. فعملت البلدان المتقدمة على إحباط هذه الفكرة. ثم تم التوصل إلى تسوية الأمر في النهاية، إنما بعد مفاوضات طويلة مديدة بين شد وجذب.

ويلاحظ أن في العالم النامي مجموعة فرعية من البلدان يشار إليها باسم البلدان الأقل نمواً (LDCs). وعلى عكس مصطلح البلدان النامية الذي يطلقه البلد المعني على نفسه، فإن

البلدان الأقل نمواً هي تسمية تطلقها الأمم المتحدة وتعرفها الأمم المتحدة بأنها البلدان التي تتحقق فيها المعايير الثلاثة وهي الدخل المتدني (المحدد حالياً بدخل فردي أقل من 750 دولار)، وضعف الموارد البشرية وضعف الاقتصاد. وقد أضيفت السنغال، في عام 2003، إلى قائمة البلدان الأقل نمواً، وبذلك ارتفع عدد هذه البلدان إلى الخمسين.

صوغ أنموذج منظمة تجارة متعددة الأطراف:

منظمة التجارة الدولية ايتو ITO والغات GATT

لئن كان القسم السابق قد تصدى بقوة لمناصرة وجود منظمة تجارة متعددة الأطراف فإن هذا لا يبلغ حد الدفاع عن منظمة التجارة العالمية WTO. يمكن لمنظمة دولية أن تتخذ مجموعة من الأشكال المختلفة، وقد يوجهها طيف من القواعد ذات آثار بعيدة على السلطة الدولية وتوزيع الثروات. ولسوف نعرض في هذا القسم باختصار أنموذجين لمنظمة تجارة متعددة الأطراف صاغهما مفاوضون دوليون: ولم يقيض لأحدهما أن يتحقق أما الآخر فقد تحقق.

منظمة التجارة الدولية (ITO)

كان قادة العالم متلهفين بعبء أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها لإرساء نظام ضمانات ومؤسسات ضمن المنظومة الدولية من شأنها أن تحمي العالم من تكرار تلك الأحداث المأساوية. وكان أن تقدمت

الولايات المتحدة الصفوف في طرح الرأي بأن حرية التجارة توفر آلية هامة لتحقيق السلام العالمي. وقد عبر وزير الخارجية الأمريكية، كورديل هل، عن هذه النظرة التي كان الممثل البارز لها، بقوله:

إنني لم أتردد، ولن أتهاون، في الإعلان عن اعتقادي بأن السلام الدائم ورخاء الأمم يرتبطان أوثق ارتباط بالصدقة والإنصاف والمساواة وأقصى درجة عملية من الحرية في التجارة الدولية.

كورديل هل: عوائق اقتصادية أمام السلم (نيويورك: مؤسسة وودرو ويلسون، 1937، ص 14)

وبدأ الحلفاء، وخاصة الولايات المتحدة وبريطانيا، مداوات حول إعادة بناء نظام الاقتصاد العالمي حتى قبل أن ينتهي المجهود الحربي. وفي العام 1944، وقعت الولايات المتحدة وبريطانيا، في مؤتمر بريتون وودز، اتفاقية توفر صورة لاقتصاد ما بعد الحرب. وكان التصور يأخذ بثلاثة أعمدة من أجل الحفاظ على التعاون الاقتصادي الدولي: صندوق النقد الدولي (IMF) والبنك الدولي للإعمار والتنمية (أو البنك الدولي) ومنظمة التجارة الدولية (ITO). ولقد تبع المفاوضات الثنائية بين الولايات المتحدة وبريطانيا سلسلة من المؤتمرات الثنائية المتعاقبة في ما بين 1946 و 1948. وكانت ثمرة هذه العملية ميثاق هافانا، وهو مسودة الاتفاق على إنشاء منظمة التجارة الدولية الموقعة من 53 بلد من أصل 56 بلد شارك في المؤتمر.



2. المشاركون في مؤتمر الأمم المتحدة للنقد والمال، في فندق ماونت واشنطن في بريتون وودز، 1944، والذي أدى إلى إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي

وبالرغم من هذا الالتزام الواعد المتعدد الأطراف، فإن منظمة ايتو ITO لم يقيض لها أن تقوم. إذ يجب أن يحظى الاتفاق بموافقة الكونغرس الأمريكي قبل أن يمضي إلى التنفيذ، ولم يكن هناك من بلد آخر مستعد للالتزام بقوانين منظمة تجارة دولية دون أن تكون الولايات المتحدة من أعضائها. بيد أن تصديق المعاهدة من الولايات المتحدة كان أمراً إشكالياً، بالرغم من دورها الرائد في ولادة وتطور فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية. وبحلول عام 1948 كان السياق الذي أدى مبدئياً إلى فكرة قيام منظمة التجارة الدولية قد تغير إلى حد بعيد. ففي داخل الولايات المتحدة بدا مستبعداً مصادقة الكونغرس ذي الأغلبية الجمهورية في العام 1948 على ميثاق المنظمة

بالرغم من الدعم الذي حظيت به عملية هافانا من الرئاسة الديمقراطية. وفي النهاية أعلن الرئيس ترومان، في العام 1950، بأنه لن يطرح ميثاق المنظمة لنيل موافقة الكونغرس. ونظراً لغلبة الولايات المتحدة في اقتصاد عالم ما بعد الحرب رأت البلدان الأخرى أن من العيب قيام منظمة التجارة الدولية دون مشاركة الولايات المتحدة. وهنا يتردد صدى كلمات ريتشارد غاردنر عن «المصير المخزي» الذي انتهت إليه منظمة التجارة الدولية: «لم يتوفر لها فرصة لتموت: إنها ببساطة ولدت ميتة». وهذه النتيجة لا يمكن فهمها دون فحص سريع لمحتوى ميثاق هافانا. ذلك أن بذور فشل هذا الميثاق تكمن في مدى صلاحياته وتفصيل تنظيمه.

كان التصور المتعلق بمنظمة التجارة الدولية (ايتو ITO). الذي وضع بميثاق هافانا ينطوي على صلاحية بعيدة المدى، وتنظيم واسع محكم يقوم على تنفيذه. وهذا التفويض الواسع كان إلى حد بعيد نتاج الوضع الذي قام بعد الحرب العالمية الثانية. فأنيط بتلك المنظمة ذات المهمة التحريرية القيام بحل العديد من المشكلات التي تعتبر اليوم من شأن الدول داخل حدودها، لكنها كانت هموماً خطيرة خاصة في سنوات ما بعد الحرب. ولذلك كانت البنود المائة وستة التي قامت عليها ايتو لا تقتصر على مجال السياسة التجارية وحسب، وإنما شملت مجالات العمل والتنمية الاقتصادية والممارسات المعيقة في التجارة والاتفاقيات الخاصة بالبضائع. وقد أقرت المنظمة بأهمية الأخذ بمعايير عادلة للعمالة، كما أضافت مواد أتاحت للحكومات الاهتمام بمشاغلها التنموية والإنسانية.

وفي ميثاق هافانا لمنظمة التجارة الدولية بنية تنظيمية مفصلة لتنفيذ المهمة الموكلة إليها. وكان المأمول بجلاء أن تكون المنظمة وكالة مختصة من هيئات الأمم المتحدة. وقد وفرت بنود الميثاق وصوفات تفصيلية للإجراءات المتبعة في اتخاذ القرارات. كذلك وفرت تلك البنود إمكانية إنشاء مجلس إدارة قوامه 18 عضواً، وتتخذ القرارات بأغلبية ثلثي الأصوات، مع تخصيص ثمانية مقاعد لدول أعضاء ذوي «أهمية اقتصادية رئيسية». وتتشئ المنظمة لجان تنهض بوظائف المنظمة، ويقوم بتعيينها المجلس التنفيذي وعلى هذه اللجان أن ترجع إلى المجلس. كذلك منح الميثاق تلك المنظمة سلطة تنفيذ القوانين بإنشاء عملية واضحة لفض المنازعات، حيث اقتضى التشريع قيام الأعضاء المتنازعين أولاً بالتشاور فيما بينهم. وينتقل الأمر بعدئذٍ إلى المجلس التنفيذي الذي يتخذ قراراته بأغلبية الأصوات. ويقوم المجلس بعدها بإحالة القضية موضوع النظر إلى مؤتمر المنظمة الذي ينعقد بكامل الأعضاء. وإذا أصاب أي عضو شعور بالغبن أو الضيم نتيجة قرار المؤتمر صار بوسع هذا العضو إحالة الموضوع إلى محكمة العدل الدولية.

ولسوء الحظ فقد توصل المفاوضون في ميثاق هافانا، نتيجة عملية التنازل والتوفيق بين المطالب المتناقضة لكل الأعضاء الذين يحتمل انتسابهم إلى الميثاق، في النهاية إلى صفقة نهائية لم تجد قبولاً لدى أحد. وكانت عملية التفاوض على الميثاق قد انطلقت من الفكرة التي تأخذ بها الولايات المتحدة ألا وهي اعتبار حرية التجارة العلاج الشافي لمختلف المشكلات التي برزت بعد الحرب، بما في ذلك

البطالة وعدم الاستقرار الاقتصادي. بيد أن المؤتمر قدم استجابة لاقتصاديات أوروبا الغربية التي عملت فيها الحرب تدميراً، وبالأخص تحت تأثير ضغط بريطانيا التي تأخذ بالنظرية الكينزية، استثناءات مفصلة لهذا المبدأ. ونتيجة الضغط البريطاني قبل الميثاق بنظام من الأفضليات الامبريالية ووفر فقرات تسمح للبلدان التي يعاني ميزان المدفوعات لديها من صعوبات بالتهرب من الالتزام بالميثاق.

كانت المقايضات بين الأمريكيين والبريطانيين هي الأبرز في عملية التفاوض حول ميثاق هافانا، حتى كان مؤتمر لندن في العام 1946. ففي لندن، على ما يذكر، أدخلت البلدان النامية (تقودها على الخصوص البرازيل والتشيلي والهند) بالإجماع المريح وطالبت بأن يتضمن استثناءات تسمح لهم بفرض قيود كمية وسواها لتسهيل نموهم الاقتصادي. ولقد توفر لهذه البلدان النجاح في مسعاها، وأضيف العديد من مطالبها إلى بنود التنمية في الميثاق، بما في ذلك قسم خاص يجعل من التنمية الاقتصادية هدفاً مركزياً لمنظمة ايتو. بيد أن غياب هؤلاء المحاورين عن طاولة المفاوضات حين طُرحت فكرة منظمة التجارة الدولية يعني عدم الأخذ بمطالبهم في نص الميثاق. لكن هذه المطالب شكلت إضافات هامة إلى الوثيقة، وبذلك نمت قائمة الاستثناءات في الميثاق واستطالت.

ولقد كفلت الدوائر المعنية في الولايات المتحدة إدماج الاستثناءات في الالتزام الأوسع بحرية التجارة. ولذلك استطاعت وزارة الزراعة، مثلاً، تأمين استثناء لها من القيود الكمية ودعم الصادرات بحيث ظلت

السياسات الزراعية الأمريكية بمنأى عن تأثير ايتو. فكانت الحصيلة مزيجاً من الالتزامات المتناقضة والمتضاربة والهشة وغير القابلة للدوام. وغدا الميثاق عرضة للتنديد الشديد، داخل الولايات المتحدة، من كل من «الدعاة إلى الكمال» و «الدعاة إلى الحماية»، على حد تعبير وليم ديبولد فالميثاق لم يكن، لدى الدعاة إلى الكمال، سوى مجموعة من الاستثناءات ولم يمض بعيداً بما يكفي لإزالة عوائق التجارة التي تقيّمها بلدان أخرى. وأشار الدعاة إلى الحماية، بدورهم، إلى الآثار الضارة الناجمة عن ارتفاع الواردات من البضائع ذات التكلفة المتدنية. ومن الملفت للانتباه أن النقاش الذي دار حول منظمة التجارة الدولية قد بلور نوعاً من التحالف غير المقدس بين «الدعاة إلى الكمال» و «الدعاة إلى الحماية» وتلك الجماعات المعارضة تقليدياً واتفقت مصالحهم جميعاً على التنديد بمنظمة ITO لتركها المجال واسعاً للضوابط الحكومية وآليات التهرب للاقتصاديات الأجنبية. فكانت حظوظ ميثاق هافانا بنيل مصادقة الكونغرس، في مواجهة هكذا معارضة، ضئيلة فلا عجب أن هذه المنظمة قد ماتت قبل أن تولد.

كان للفشل الذي صادف عملية التفاوض حول ITO أثر عميق. فقد أدى إلى انهيار المنظمة تحت ثقل مطامحها. وبذلك علمت المفاوضين في شؤون التجارة وأسيادهم الساسة بعض الدروس الهامة عن حدود السلطة التي يمكن أن تصل إليها آنذاك منظمة تجارية متعددة الأطراف من الناحية السياسية، فلقد وضحت أن أي عملية تدخل فيها أطراف متعددة تجازف بالانحراف عن أهدافها الأصلية إن لم تأخذ في

حسبانها وجهات نظر الأطراف المتأثرة، سواء كانت هذه مصالح محلية أم بلداناً أصغر حجماً تشارك على طاولة المفاوضات. وكما سوف نطالع لاحقاً في هذا الكتاب فإن الدروس التي أتت بها تجربة منظمة التجارة الدولية ITO صار لها اليوم صدى يفوق حتى ما كان لها في حينه، وذلك عندما حوصرت منظمة التجارة العالمية WTO بمطالب تفرض توسيع تنظيمها ليشمل القضايا المحلية مثل العمالة والبيئة. وبعد أفول ITO وعواقبها ذات الآثار البعيدة التي امتدت حتى يومنا هذا، أفادت تلك التجربة بصورة مباشرة في أنها أعانت المفاوضين على تحديد ما هو ممكن سياسياً. وكان مقدراً العثور على هذه الإمكانيات السياسية في اتفاقية التعرفة الجمركية والتجارة والتجارة General Agreement on Tariffs and Trade (اختصاراً GATT الفات).

اتفاقية التعرفة الجمركية والتجارة (الفات)

اقترحت الولايات المتحدة، منذ عام 1945، حين كان النقاش حول ITO دائراً، التفاوض حول معاهدة للتجارة متعددة الأطراف تخفض التعريفات الجمركية بين البلدان المشاركة في هذه المعاهدة. والمنطق وراء هذا الاقتراح إدراك الإدارة الأمريكية بأن قيام ITO (لكونها منظمة متعددة الأطراف) يقتضي إقرارها من الكونغرس، بينما يمكن التفاوض على اتفاقية تجارية وإنفاذها بيسر أعظم بموجب السلطة المخولة للإدارة بمقتضى اتفاقيات التجارة المتبادلة لعام 1945. ومع المفاوضات الجارية حول ميثاق هافانا، دخلت المفاوضات التي كانت جارية حول اتفاقية متعددة الأطراف بشأن تخفيض التعرفة بكل قوة

في مؤتمر جنيف، عام 1947. وكانت نتيجة هذه المفاوضات المشار إليها قيام اتفاقية التعرفة الجمركية والتجارة (الغات) لتكون اتفاقية مؤقتة إلى أن تغدو منظمة التجارة الدولية ITO نافذة، وشملت قضايا متضمنة في فصل السياسة التجارية (الفصل الخامس) في ميثاق هافانا. وقد وقعت على هذا الأساس 23 دولة منها 11 من الدول النامية، في يناير/كانون الثاني 1948، وشكلت أساساً أولياً للتعاون المتعدد الأطراف حتى تشكيل منظمة ITO. وقد وفر هذا الاتفاق المؤقت الأساس لنظام التجارة الدولية على مدى 47 سنة.

كان مدى اتفاقية الغات متواضعاً بالمقارنة مع ITO الأكثر طموحاً؛ والحق أن هذه الاتفاقية لا تزيد عن فصل السياسة التجارية لمنظمة ITO مع آلية ضعيفة لفض النزاعات. والوثيقة الأصلية تخلو من ذكر التوظيف أو التنمية أو الممارسات التجارية المعيقة أو الاتفاقيات السلعية، ناهيك عن تناول قضايا مثل معايير العمل. وعلى العكس من ميثاق هافانا الذي اتسع ليشمل قضايا محلية من خلال القواعد المتعلقة بممارسات الشركات الاحتكارية، فإن اتفاقية الغات لا تسري سوى على الحكومات. وقوتها الإجرائية تقع خارج حدود الدول ولا تتناول إلا التعرفة الجمركية. وقد أرسى القسم 1 في الاتفاقية مبدأ عدم التمييز بمنح كافة الأعضاء المتعاقدين وضع الدولة الأكثر رعاية (وإن يكن من المسموح ممارسة التمييزات الامبريالية وعقد الاتفاقيات الإقليمية). كذلك يتضمن الترتيب جداول التنازلات في التعرفة الجمركية. وقد تناول القسم الثالث الإجراءات، بما في ذلك موافقات

الانتساب، والتعديلات والانسحابات. أما الالتزامات الموضوعية فقد تضمنها القسم الثاني. ولكن لما كانت الموافقة على اتفاقية الغات قد تمت على أساس مؤقت وحسب فقد سمح اتفاق التطبيق المؤقت باستثناء هام فيما يتصل بتنفيذ القسم الثاني. إذ يقتضي هذا الاتفاق أن تقوم الحكومات الموقعة بتنفيذ القسم الثاني إلى «الحد الأقصى الذي لا يخالف التشريع النافذ». وهذا يعني أنه بوسع الأطراف المتعاقدة الإدعاء بامتلاكهم «حقوق الجد» (grandfather rights) بما يخص أي تشريع موجود سابقاً ولا يطلب منها تنفيذ القانون الخاص المنصوص عليه في اتفاقية الغات.

إذا كانت نصوص اتفاقية الغات تقدم نقيضاً صارخاً لنموذج ITO، فالادعى للاهتمام طبيعتها القانونية. ذلك أن اتفاقية الغات لم تكن لتزيد عن كونها ساحة للتفاوض، يشدها إلى بعضها بعضاً معاهدة موقعة من أطراف متعاقدة (أكثر من كونهم أعضاء في منظمة). فلإشارة إلى العمل المشترك بين أعضاء يقومون بعمل هيئة جماعية استخدم مصطلح «الأطراف المتعاقدة» (في الحالة العليا) مقابل كلمة «تنظيم» أو حتى «عضوية». وكان المحلل المختص باتفاقية الغات جيلبرت وينهام قد وصف المنظمة بأنها «شكل من التعاقد الرسمي الموجه بالقانون وغير التنظيمي للتعاون في الشؤون الدولية». ذلك أن اتفاقية الغات كانت تفتقر للشخصية القانونية التي تتمتع بها المنظمات الدولية، وليس لها السلطة التي تسمح بالعمل الجماعي ضد أقطار منفردة.

وكان لهذا الطابع التعاقدي أكثر من التنظيمي الذي تتسم به اتفاقية اللغات بعض الآثار العملية الهامة على عملها اليومي. فقد كان من المقرر، مبدئياً، أن تلتقي الأطراف المتعاقدة مرة أو اثنتين في العام، لكن في عام 1951 تشكلت لجنة ما بين الدورات لتنظيم الاقتراع بالبريد الجوي أو البرقي للتصويت على أشكال معينة من القيود على الاستيراد. ثم حل محل هذه اللجنة. في العام 1960 مجلس ممثلين. وصارت الأمانة العامة للغات (السكرتاريا) تعرف باسم المفوضية المؤقتة لمنظمة التجارة الدولية (ICITO) بما يشدد من جديد على طابعها المؤقت. وكانت اجتماعات اللغات توجه من الأطراف المتعاقدة، ودور السكرتاريا في ذلك كله ثانوي. كذلك كانت آلية فض المنازعات ضعيفة. ولكن اللغات تطورت مع مرور الوقت من مجموعة عاملة من الأمم التي منحت السلطة في السنوات الأولى للغات لتصبح هيئة محلّفين من الخبراء. لكن قرارات الهيئة ينبغي أن تحظى بموافقة الأطراف كافة بالإجماع، ويمكن للطرف الخاسر منع تبني القرار أو إرجاء العملية (وذلك ما كان يحصل فعلاً).

أما من حيث اتخاذ القرار واقعياً فقد كان الاتفاق يمنح كل طرف متعاقد صوتاً واحداً. كما أن المادة XXV. 5 كانت تنص على التالي، «تتخذ القرارات بأغلبية الأصوات، ما لم تنص هذه المادة على استثناء». على أن اتفاقية اللغات قد مارست عملياً قاعدة اتخاذ القرارات بإجماع الأصوات؛ أي أن القرار يتخذ عند عدم اعتراض أحد الأعضاء الحاضرين عليه. وكانت هذه القرارات تصل

عادة إلى ما يسمى باجتماعات الغرفة الخضراء والتي لا تعقد إلا بدعوة. وكانت مفاوضات التعرفة الجمركية تجري بشكل أساسي على مبدأ المورد الرئيسي: ووفق هذا المبدأ يتفاوض الموردون والمستهلكون لمنتج معين على خفض التعرفة الجمركية ثم تعمم التخفيضات على كافة الأطراف المتعاقدة.

وكان مؤدى عدم وجود البنية التنظيمية الخاصة بالغات أن الالتزام بها أقل تكلفة من الانتماء إلى الإيتو. فلا عجب أن تصمد هذا الزمن كله، نظراً للتكاليف الضئيلة للمشاركة وخاصة للبلدان النامية. بيد أن ضعف المؤسسة كان يعني أنها لم تأت إلا بالقليل لمعالجة جوانب التفاوت في بنية السلطة التي أضرت بشكل حاد بالبلدان النامية وعلاقتها التجارية. فقد وقع عبء التفاوض وتنفيذ الاتفاقيات على الأعضاء أنفسهم، ولم تقدم السكرتاريا في هذا سوى القليل من المساعدة. فوجدت البلدان النامية نفسها غير مهيئة للمشاركة بشكل فعال في هذه المعاهدة القائمة نظرياً على المساواة في التصويت، وذلك بسبب قدرتها التقنية المحدودة. كما وجدوا أيديهم مغلولة حين استبعدوا من المشاورات عند اتخاذ القرارات الرئيسية التي تجري في الغرفة الخضراء (باستثناء البرازيل والهند اللتين كانتا من الأعضاء الأوائل في الغات والمدعويين إلى اجتماعات القاعة الخضراء). وكانت هذه المعوقات في العملية هامة في حد ذاتها من حيث أنها أثارت بين الأعضاء الصغار شعوراً بالتهميش في المنظمة. لكنها ترجمت في جوهر الغات وكانت لها نتائج ضارة بالبلدان النامية.

كان مبدأ المورد الرئيسي إحدى عمليات التفاوض التي أدت إلى استبعاد البلدان النامية تلقائياً من عملية وضع جدول أعمال لموضوعاته أهمية لدى هذه البلدان. ومن المسلم به أن الامتيازات التي تم التفاوض عليها على أساس مبدأ المورد الرئيسي قُدمت لكافة الأطراف المتعاقدة الأخرى، سوى أن هذه الامتيازات كانت في كثير من الأحيان تمس منتجات ليس للبلدان النامية فيها مزية في التصدير. فقد جرى استبعاد المنتجات ذات الأهمية للبلدان النامية من السلطات الممنوحة للغات عبر العديد من الاستثناءات المتنوعة وأشهر هذه الاستثناءات المشينة المتعلقة بالمنتجات الزراعية والنسيج. وكانت الغات قد سمحت سابقاً بنظام الحصص والدعم للمنتجات الزراعية. فجرى إضعاف هذه القواعد المتعلقة بالزراعة وأضيفت تنازلات خاصة تسمح بقيود غير التعرفة الجمركية وقيود كمية. وكانت الولايات المتحدة السباقة إلى الإفادة من مثل هذا التنازل في عام 1955؛ وكان نظام الغات الزراعي في الواقع فضفاضاً بما فيه الكفاية حتى يسمح بوجود سياسة زراعية أوروبية مشتركة. أما في حالة منتجات النسيج فقد طالبت الصناعات المحلية في عدة بلدان متقدمة، مع صعود اليابان في العام 1955، بحق فرض قيود على صادرات المنسوجات الرخيصة من اليابان. واستخدمت أساليب متنوعة لتيسير هذه الحماية، بما في ذلك قيود التصدير الطوعية من جانب البلدان المصدرة. وقد تبلور نظام الحماية هذا في النهاية في اتفاقية الخيوط المتعددة الألياف في العام 1974.

وأخيراً غابت المخاوف التي تحيط بالتنمية من اتفاقية الغات الأساسية بعد ما كانت ضمن ميثاق هافانا. وأضيف الجزء الرابع الذي يعنى بالتجارة والتنمية إلى اتفاقية الغات في العام 1965 بعد ممارسة قدر من الضغوط من البلدان النامية ضمن الغات والجمعية العامة للأمم المتحدة ومؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية يونكتاد (UNCTAD). وتم الإقرار عندئذٍ بمبدأ المعاملة بالمثل سوى أن اللغة التي صيغ بها كانت لغة ضعيفة ولم تقدم سوى بضعة إجراءات جذرية لمعالجة الهموم المتصلة بالتنمية. وفي ضوء مكامن الضعف هذه في الغات من حيث كونها مؤسسة دولية، سرعان ما استهانت البلدان النامية بها واعتبرتها «ناد للأغنياء» وراحت تسعى إلى منابر بديلة أخرى مثل الجمعية العمومية ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اليونكتاد) للإعلان عن مطالبها.

وبالرغم من شعور الغالبية العظمى من البلدان النامية بالضيق والتهميش، فقد استمرت الغات في الوجود ما يزيد عن أربعة عقود. وهذه الحياة المديدة كانت لافتة للنظر بشكل خاص إذا ما أخذنا تاريخ سابقتها الحافل بالصعوبات. لكنها في بعضها مستمدة من مقدرتها على التكيف مع حاجات كبار التجار في العالم الغربي. إذ غطت المصالح التجارية الخاصة بالبلدان المتقدمة دون أي تجاوز على قوانينها في الداخل. وكان مؤدى ضعف بنيتها المؤسساتية من حيث عمليات التفاوض وإجراءات اتخاذ القرارات وآليات تسوية المنازعات أن البلدان المتقدمة لن تتخلى عن التزاماتها الخفيفة. وبعبارة أخرى، كانت نقاط

الضعف في الغات حاسمة في ضمان التزام ومشاركة البلدان التجارية الكبرى - الولايات المتحدة والمجموعة الأوروبية وكندا واليابان (والتي تسمى أيضاً مجموعة الأربعة) وبالتالي بإنتاج معاهدة أكبر أهمية من منظمة ITO، مما سيكون عليه حالها بدون الولايات المتحدة.

لقد تناولت الجولات الأربع الأولى من مفاوضات الغات أساساً موضوعات التعرفة الجمركية على السلع. كما أن إجراءات الغات المؤسساتية الضعيفة قد وفرت لها مرونة كافية للتجديد والتكيف على الأقل مع بعض التغييرات الدولية. وقدمت الغات، بدءاً مع جولة كينيدي (1964-67)، وبشكل أوضح في جولة طوكيو (1973-79)، نظاماً من الاتفاقيات المتعددة الأطراف (أي اتفاقيات موقعة طوعاً من بعض البلدان عوضاً عن توقيعها من الأطراف المتعاقدة جميعاً) على قضايا تعالج أشكالاً من الحماية أحدث مما كان معروفاً. وبنود هذه الاتفاقية اتسعت بحيث تشمل عوائق الصحة العامة وصحة النباتات أمام التجارة والعوائق الفنية للتجارة وأشكال أخرى من العوائق غير الجمركية. كذلك سجل انضمام البلدان النامية قفزة في هذه الفترة. والملاحظ هنا أن الغات كانت تنمو من حيث السلطة والحجم. واستجابة لتغير التميز النسبي الذي تتمتع به البلدان المتقدمة أضافت جولة الأورغواي (1986-94) ما يسمى بالقضايا الجديدة إلى سلطة الغات: الخدمات وحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، وإجراءات الاستثمار المتصل بالتجارة. وقدمت الوعود للبلدان النامية مقابل موافقتها على إضافة تلك العناصر بتنازلات في مجال الزراعة والنسيج والبضائع الصناعية.

1. الجولات التجارية في الغات

عدد البلدان المشاركة	الموضوعات	مكان واسم الجولة	العام
23	تعريفات جمركية	نيف	1947
13	تعريفات جمركية	آنسي	1949
38	تعريفات جمركية	توركاي	1951
26	تعريفات جمركية	جنييف	1956
26	تعريفات جمركية	جنييف - جولة ديلون	1961-1960
62	تعريفات جمركية وإجراءات ضد الإغراق	جنييف - جولة كينيدي	1967-1964
102	تعريفات جمركية - إجراءات غير جمركية، اتفاقيات «أطر عمل»	جنييف - جولة طوكيو	1979-1973
123	تعريفات جمركية، إجراءات غير جمركية، قواعد، خدمات، ملكية فكرية، تسوية نزاعات، منسوجات، زراعة، إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO، وسواها.	جنييف - جولة الأورغواي	1994-1986

لم تصمد اتفاقية الغات المؤقتة 47 عاماً وحسب، بل وازدهرت أيضاً. ومن المسلم به أن الاتفاقية كانت مشروعاً أقل طموحاً من منظمة التجارة الدولية ايتو، كما أن افتقارها لبنية تنظيمية أدى إلى توليد العديد من المشكلات خاصة للبلدان النامية. إلا أن نقاط ضعف الغات ذاتها هي التي كفلت لها البقاء سياسياً. فالسلطة المحدودة للغات كان مؤداها تحررها من التناقضات الكثيرة والتسويات السياسية التعجيزية التي عانت منها منظمة التجارة الدولية ITO، فيما كانت الأقطار المشاركة تبدي استعداداً أعظم للالتزام بمعاهدة مما لو كانت أيديهم مغلولة بمنظمة أشد عدوانية وتتمتع بألية قوية لتسوية النزاعات. وكانت البلدان النامية، بالرغم من شكاواها المتكررة من نظام الغات الحصري الاقصائي، تتزاحم مع بعضها بعضاً لدخول المنظمة. فهنا أنموذج لنظام تجارة متعددة الأطراف - إن لم نقل منظمة كانت تبدو ناجحة في عملها. ومع ذلك فقد حلت عام 1995 محل الغات القديمة منظمة جديدة: منظمة التجارة العالمية (WTO) World Trade Organization.