

المنطقة العربية
وسياسات تحرير التجارة
تأمل في التبعات والاثار القطاعية

المنطقة العربية
وسياسات تحرير التجارة
تأمل في التبعات والاثار القطاعية

«شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» (The Arab NGO Network for Development, ANND) شبكة إقليمية تعمل على ثلاث قضايا رئيسية في المنطقة العربية هي: سياسات التنمية، الديمقراطية والإصلاحات الاقتصادية-الاجتماعية، والعولمة والتجارة. وتضم الشبكة 7 شبكات وطنية و 27 منظمة غير حكومية من 11 بلداً عربياً.

مكتب «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» التنفيذي

بناية الزهيري، الطابق الرابع

وطى المصيطبة، منطقة الكولا

ص. ب.: 5792/14، المزرعة: 1105-2070

بيروت، لبنان

هاتف: 1 319366 (961)

فاكس: 1 815636 (961)

بريد إلكتروني: annd@annd.org

الموقع الشبكي: www.annd.org

أعدت هذه المطبوعة «كندة محمدية» (مديرة برنامج لدى شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية)، و«جوزيف شو» (Joseph Shaw) و«جوليان دي فرانس» (Julien De France) - زميلان مقيممان في «الشبكة» خلال صيف عام 2007. يُوجّه الشكر إلى «ميشال فخري» على ملاحظاته وتعليقاته.

حازت كندة محمدية شهادة في الاقتصاد من الجامعة الأميركية في بيروت، كما تحمل شهادة ماجستير في السياسات العامة مع التركيز على التنمية الدولية والإدارة غير الربحية من جامعة كاليفورنيا (لوس أنجلوس، الولايات المتحدة الأميركية)، 2003. [\[kinda.mohamadieh@annd.org\]](mailto:kinda.mohamadieh@annd.org).

جوزيف شو (Joseph Shaw) مرشح لنيل درجة ماجستير في الشؤون العامة وشهادة ماجستير الفنون في دراسات الشرق الأوسط (2008) من جامعة «تكساس» بـ «أوستن» [\[jandkshaw@gmail.com\]](mailto:jandkshaw@gmail.com) (Austin).

جوليان دي فرانس (Julien De France) حائز تدريب جامعي في الاقتصاد، ومرشح لنيل شهادة ماجستير في السياسات الأوروبية من معهد «رين» للدراسات السياسية في فرنسا [\[julien.defrance@yahoo.fr\]](mailto:julien.defrance@yahoo.fr) (Institute of Political Studies of Rennes).

يتأسس هذا الاصدار على العمل الذي فُوّضته «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» وأُنجزته خلال مشروع مدته سنتان وحمل عنوان: «أثر سياسات تحرير التجارة الاقتصادي-الاجتماعي في المنطقة العربية»، الذي حظي بدعم من «مؤسسة فورد» (Ford Foundation). صُمّمت قائمة العمل في نهاية ورقة البحث وفي القرص المدمج المرفق. يمكن الاقتباس والاستشهاد من هذه الورقة، كما يمكن إعادة إنتاج المعلومات التي تحتويها مع الإشارة إلى الشبكة مصدراً للعمل. يمكن إيجاد نسخة إلكترونية منها على موقع «الشبكة» الإلكتروني: www.annd.org.

قام بالترجمة من الإنجليزية الدكتور محمد شومان - لبنان.

المحتويات

| | |
|----|---|
| 13 | تمهيد |
| 17 | الفصل الأول: مُدخَل إلى النقاش العام في التجارة والتنمية |
| 18 | تاريخ تحرير التجارة |
| 20 | النيوليبرالية و«توافق واشنطن» |
| 21 | توافق ناشئ جديد حول التجارة والتنمية |
| 23 | الفصل الثاني: عرض الوضع في المنطقة العربية |
| 23 | المنطقة العربية والمجتمع المدني وسياسة التجارة |
| 24 | التحرير الاقتصادي متعدد الأطراف والإقليمي والبيئي |
| 26 | عرض الظروف الاقتصادية-الاجتماعية في المنطقة العربية |
| 27 | القطاعات الإنتاجية الرئيسية في المنطقة العربية |
| 27 | الزراعة |
| 28 | المنتجات الصناعية |
| 29 | الخدمات |
| 31 | الفصل الثالث: حول عضوية البلدان العربية في «منظمة التجارة العالمية» وانضمامها إليها |
| 31 | عرض عام |
| 35 | عن الزراعة |
| 35 | عرض عام |
| 38 | الزراعة في المنطقة العربية |
| 40 | عن الخدمات |
| 40 | عرض عام |

| | |
|----|--|
| 42 | الخدمات في المنطقة العربية |
| 44 | عن الوصول إلى السوق غير الزراعية والصناعة |
| 44 | عرض عام |
| 47 | الصناعة في المنطقة العربية |
| 49 | عن حقوق الملكية الفكرية |
| 49 | عرض عام |
| 51 | حقوق الملكية الفكرية في المنطقة العربية |
| 51 | عن مسائل سنغافورة |
| 52 | حول الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» |
| 55 | استنتاجات |
| 61 | ملحقات متعلقة بالفصل الثالث |
| 67 | الفصل الرابع: عن البلدان العربية والشراكة الأوروبية-المتوسطة |
| 67 | من عملية برشلونة إلى سياسة الجوار |
| 69 | أثر الشراكة الأوروبية-المتوسطة الاقتصادي المُختَط |
| 71 | الصناعات غير الزراعية |
| 72 | الزراعة |
| 73 | الخدمات |
| 74 | هموم متعلقة بتوجهات الشراكة الأوروبية-المتوسطة الجديدة |
| 79 | الفصل الخامس: عن البلدان العربية واتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة |
| 80 | مقارنة الولايات المتحدة لاتفاقيات التجارة الحرة |
| 82 | عن وصول المنتجات غير الزراعية إلى السوق |

| | |
|-----|---|
| 84 | عن نفاذ المنتجات الزراعية إلى السوق |
| 85 | عن الخدمات |
| 86 | عن حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة |
| 86 | بنود «تريسي»-زائد وامتيازاتها |
| 89 | الأثر على الاصناف النباتية والزراعة |
| 90 | بنود «تريسي»-زائد والوصول إلى المعرفة |
| 90 | مسائل تنفيذ «تريسي»-زائد |
| 91 | عن الاستثمار والمشتريات الحكومية وسياسة التنافس وتيسير التجارة |
| 91 | عن الاستثمار |
| 94 | عن سياسة التنافس |
| 95 | عن المشتريات الحكومية |
| 95 | عن تيسير التجارة |
| 96 | استراتيجيات لمجابهة مقارنة الولايات المتحدة لاتفاقيات التجارة الحرة |
| 99 | الفصل السادس: التجارة العربية البينية |
| 99 | خلفية |
| 100 | اتفاقية منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى («غافتا») |
| 101 | «غافتا» والخدمات |
| 102 | المخرجات منذ بدء تنفيذ «غافتا» |
| 103 | اتفاقية أغادير |
| 104 | مجلس التعاون الخليجي |
| 105 | السوق المشتركة لأفريقيا الشرقية والجنوبية |
| 107 | أفكار وتوصيات بشأن قيود التكامل الإقليمي بين البلدان العربية |
| 107 | إدراك انعدام التنافس بين الاتفاقيات الإقليمية |
| 107 | إعادة بناء الأسواق الداخلية |
| 108 | تحقيق المزيد من التعاون وتبادل المعلومات |
| 109 | الفصل السابع: التحديات الرئيسية التي تواجه البلدان العربية في تطوير السياسات التجارية وتنفيذ الاتفاقيات |
| 109 | انعدام الحاكمية الفعالة |

| | |
|-----|--|
| 110 | استراتيجية غير واضحة |
| 111 | قدرات محدودة |
| 111 | انعدام بناء التحالفات والتكتلات |
| 112 | تحديات التنفيذ المرتبطة باتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع البلدان المتقدمة |
| 115 | توصيات |
| 117 | الفصل الثامن: دور منظمات المجتمع المدني |
| 117 | خلفية |
| 118 | علاقة المجتمع المدني بتكتلات التجارة الإقليمية والدولية ومؤسساتها |
| 119 | الانخراط مع «منظمة التجارة العالمية» |
| 120 | الانخراط مع مسار الشراكة الأوروبية-المتوسطية |
| 121 | الانخراط مع جامعة الدول العربية والتكتلات العربية الإقليمية |
| 121 | دور منظمات المجتمع المدني في المنطقة العربية |
| 122 | ما هو المطلوب من منظمات المجتمع المدني؟ |
| 124 | إشكاليات حول مشاركة منظمات المجتمع المدني في عملية صنع سياسة التجارة |
| 125 | توصيات لمنظمات المجتمع المدني |
| 129 | دروس مستفادة من منظمات المجتمع المدني |
| 131 | دور منظمات المجتمع المدني ضمن عملية الحوكمة العالمية |
| 133 | قاموس موجز للمصطلحات الرئيسية |

قائمة الصناديق:

- الصندوق «أ»: إعلان الإسكندرية؛ الإصلاح في المنطقة العربية
- الصندوق «ب»: مؤتمرات «منظمة التجارة العالمية» الوزارية
- الصندوق «ج»: السياسة الزراعية المصرية
- الصندوق «د»: ما الذي يجعل من التجارة عاملاً إيجابياً بالنسبة إلى عملية التنمية الوطنية في مصر
- الصندوق «هـ»: «منظمة التجارة العالمية-زائد» و«منظمة التجارة العالمية-ناقص»
- الصندوق «و»: الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»
- الصندوق «ز»: مكافحة الإغراق
- الصندوق «ح»: المعاملة الخاصة والتمييزية
- الصندوق «ط»: حالة لبنان؛ بلد نام يفاوض من أجل الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»
- الصندوق «ي»: اتفاقيات الشراكة بين البلدان العربية والاتحاد الأوروبي
- الصندوق «ك»: اتفاقيات الاتحاد الأوروبي للشراكة؛ أمثلة حالة (لبنان، مصر، الجزائر)
- الصندوق «ل»: حالات النزاع بين المستثمرين والدول
- الصندوق «م»: دراسة حالة اتفاقية التجارة الحرة بين الأردن والولايات المتحدة
- الصندوق «س»: الفرق بين خلق التجارة وانحرافها/تحويلها
- الصندوق «ع»: مثال حالة: مصر: عضوية مصر في اتفاقيات التجارة الحرة؛ حالة معقدة من اتفاقيات التجارة.
- الصندوق «ف»: نماذج من تجمعات الدول ضمن «منظمة التجارة العالمية»
- الصندوق «ص»: روابط التجارة بالعمليات السياسية
- الصندوق «ق»: التحديات التي تواجه انخراط منظمات المجتمع المدني في صنع سياسة التجارة؛ حالة لبنان
- الصندوق «ر»: عن دور المجتمع المدني في صنع سياسة التجارة والمفاوضات؛ حالة مصر
- الصندوق «ش»: بعض الانعكاسات على دور المجتمع المدني المغربي في عمليات التجارة

المختصرات

| | | |
|---|-------|--|
| Agreement on Agriculture | AoA | اتفاقية في الزراعة |
| Civil Society Organizations | CSOs | منظمات المجتمع المدني |
| Doha Development Agenda | DDA | أجندة الدوحة التنموية |
| European Economic Commission | EEC | المفوضية الأوروبية الاقتصادية |
| Euro-Mediterranean Partnership | EMP | الشراكة الأوروبية-المتوسطية |
| Free Trade Agreement | FTA | اتفاقية تجارة حرة |
| Foreign Direct Investment | FDI | الاستثمار الأجنبي المباشر |
| Greater Arab Free Trade Area | GAFTA | منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى |
| General Agreement on Trade in Services | GATS | الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات |
| Gross Domestic Product | GDP | الناتج المحلي القائم |
| International Finance Institutions | IFIs | المؤسسات المالية الدولية |
| International Labor Organization | ILO | منظمة العمل الدولية |
| Intellectual Property Rights | IPR | حقوق الملكية الفكرية |
| Intellectual Property | IP | الملكية الفكرية |
| International Trade Organization | ITO | منظمة التجارة الدولية |
| League of Arab States | LAS | جامعة الدول العربية |
| Millennium Development Goals | MDG | أهداف الألفية للتنمية |
| Middle East Development Assistance | MEDA | مساعداة الشرق الأوسط التنموية |
| Most Favored Nation | MFN | البلد الأكثر تفضيلاً |
| North American Free Trade Agreement | NAFTA | اتفاقية التجارة الحرة الأميركية الشمالية |
| Non-governmental Organization | NGO | منظمة غير حكومية |
| Special Safeguard Mechanism | SSM | آلية حماية خاصة |
| Non Agricultural Market Access | NAMA | الوصول إلى السوق غير الزراعية |
| Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights | TRIPS | اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة |
| World Bank | WB | البنك الدولي |
| World Intellectual Property Organization | WIPO | المنظمة العالمية للملكية الفكرية |
| World Trade Organization | WTO | منظمة التجارة العالمية |

تهيد

عزيري القارئ / القارئة،

شكَّلت العلاقة بين التجارة والتنمية موضوع سجل عالمي دار على امتداد العقد الماضي. وهذا السجل يقوم على تجارب مختلف البلدان، بما فيها تلك التي نجحت في التنمية وتلك التي لم تتمكن من تحقيق التنمية. خلال الثمانينات كان الاعتقاد السائد أنَّ اقتصاد السوق الحرة سيؤدِّي إلى نمو اقتصادي، وأنه سيؤمن على التوالي أداة لمعالجة التحدّيات الاجتماعية وتحقيق التقدم التنموي. وكانت السياسات ذات العلاقة القائمة على التحرير الاقتصادي وسياسات التجارة الحرة تلقى التشجيع من المؤسسات الدولية، بما فيها «البنك الدولي» و«صندوق النقد الدولي». وفي سياق هذه السياسات كان ثمة تشجيع على تقليص دور الدولة. وكان ذلك يتوازى مع المفاوضات المكثّفة لتحرير التجارة التي أُطلقت في جولة المفاوضات متعددة الأطراف في «بونتو دل إستي» (Punto Del Este) في أوروغواي (1986). وقد أدَّت هذه المفاوضات إلى إنشاء مؤسسة عالمية جديدة أُعلن عنها في مراكش عام 1994، والتي سميت «منظمة التجارة العالمية» (WTO).

وخلال التسعينات، شهد العالم سلسلة من القمم العالمية التي نظمتها الأمم المتحدة¹، التي عالجت مسائل تتأرجح بين الاستدامة البيئية وبين المساواة الجُنوسية والعدالة الاجتماعية والتنمية المستدامة الشاملة. ونشأ، تالياً، نموذج وخطاب تنمويان جديداً، شدّدا على دور الدولة وأهمية الشراكة العالمية من أجل التنمية. كما اتّسمت السجلات المثارة بنظرة نقدية نحو

1 قمة الأرض (ريو دي جينيرو، 1992)، القمة العالمية للتنمية والسكان (القاهرة، 1994)، القمة العالمية للتنمية الاجتماعية (كوبنهاغن، 1995)، القمة العالمية للمرأة (بيجينغ، 1995)، المؤتمر (اسطنبول، 1995).

سياسات السوق، وأثرت إلى أثر هذه الأخيرة السلبي على مسار التنمية في البلدان النامية. كما أشارت هذه القمم إلى أنّ سياسات التحرير الاقتصادي فاقت غياب العدالة الاجتماعية والبطالة والفقر والتهميش الاجتماعي، ممّا أدّى إلى مساواة وتكافؤ أقل. وبالتالي، فقد استحثت استشارة التوتّر السياسي وعدم الاستقرار والنزاعات الداخلية والحروب.

في عام 2000، صدر عن قمة الألفية التي عقدت في الأمم المتحدة بنيويورك «إعلان الألفية»، الذي سلط الضوء على الرابط الذي يجمع ما بين كل من القضاء على الفقر والعدالة الاجتماعية والدمقرطة واحترام حقوق الإنسان والسلام والأمن. وأكد الإعلان على أهمية سياسات التجارة العادلة والعدالة الاقتصادية في تحقيق أهداف التنمية. إذ شمل مجموعة من ثمانية أهداف تنموية شكلت تصنيفاً موجزاً لمخرجات قمة الأمم المتحدة السالف ذكرها. وقد عكست «أهداف التنمية الألفية» الثمانية روح الشراكة والترابط بين كل من التنمية والأمن والديموقراطية، الأمر الذي جرى تبنيه في «إعلان الألفية». وقد كانت قيمة هذه الأهداف المضافة متضمّنة في الهدف الثامن² الذي يربط البلدان الغنية ضمن شراكة عالمية للتنمية، ويسلط الضوء على الرابط الجامع بين تحقيق الأهداف السبعة الأولى وبين تحقيق التجارة العادلة والسياسات الاقتصادية المنصفة وإلغاء الدين وفعالية المساعدات³.

وبانضمامها إلى «إعلان الألفية» انضمت البلدان العربية إلى النضال العالمي ضد الفقر. بيد أنّ هذه البلدان، كغيرها الكثير من البلدان النامية، تواجه تحديات اجتماعية واقتصادية هائلة، الأمر الذي أشير إليه ضمن المسائل الأربع في «تقرير التنمية البشرية العربي»⁴ الصادر عن «برنامج الأمم المتحدة الإنمائي» (UNDP)، فضلاً عن الإشارة إليه في تقارير «البنك الدولي»⁵ حول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وغيرها من المراجع الأخرى. كما عكس ذلك أيضاً في الإعلان الصادر عن القمة العربية المنعقدة في تونس في 2004⁶. وتشير كل هذه الوثائق والعمليات إلى أنّ نقص الديمقراطية يشكل سبب

<http://www.undp.org/mdg/goal8.html> 2

3 قدّم السيد كوفي عنان، أمين عام الأمم المتحدة، إلى الجمعية العامة في نيويورك تقريراً في أيلول (سبتمبر) تحت عنوان: «In Larger Freedom: Towards Development, Freedom and Human Rights for All»، شدّد فيه على الحاجة إلى معالجة الفقر باعتباره تحدياً رئيسياً من تحديات القرن الواحد والعشرين. وفي هذا التقرير (القسم C-II)، ركّز على الأثر السلبي الذي ينطوي عليه تحرير التجارة على التنمية والسلام والكرامة. راجع الموقع التالي: (http://www.cfr.org/publication/8812/un_report_of_the_secretary_general_in_larger_freedom.html).

4 نشر «برنامج الأمم المتحدة الإنمائي» «تقرير التنمية البشرية العربي» في أربع مسائل: (1) خلق الفرص أمام أجيال المستقبل (2002)؛ (2) بناء مجتمع المعرفة (2003)؛ (3) نحو الحرية في العالم العربي (2004)؛ نحو نهوض المرأة في العالم العربي (2005).

5 أصدر «البنك الدولي» سلسلة من التقارير: التجارة والاستثمار والتنمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2004)؛ حاكمية أفضل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2004)؛ الجنوسة والتنمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2005).

<http://www.arabsummit.tn/en/tunis-declaration.htm> 6

رئيسياً لتدهور الظروف المعيشية في المنطقة العربية؛ إلا أنها أشارت أيضاً إلى أن الحكومات تفتقر إلى التزام جدي بإدخال الإصلاحات السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

ضمن سياق انعدام الإصلاح هذا، تنشط التدخّلات الأجنبية -التي تروّج باعتبارها مبادرات لتحديث والدمقرطة في الشرق الأوسط- في دفع سياسات تحرير التجارة والاقتصادية في المنطقة. كان ذلك واضحاً في التدخل الأوروبي تحت عنوان: «الشراكة الأوروبية-المتوسطة» التي أُطلقت ضمن «عملية برشلونة» في عام 1997، فضلاً عن استراتيجية الولايات المتحدة لتحديث المنطقة تحت عنوان: «الشرق الأوسط الأوسع، شراكة من أجل المستقبل في الشرق الأوسط» (2004)⁸. وكلتا هاتين المبادرات تروّج للتحرير الاقتصادي باعتبارها وصفاً للإصلاح ودفعاً لتسريع عقد اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع البلدان العربية. يتبيّن أنّ هذه السياسات تفتقر إلى التوازي مع حاجات المعنيين في المنطقة وأولوياتهم، كما تؤدي في الغالب إلى تقييد فسحة السياسة المتاحة أمام الحكومات في المنطقة.

والنتيجة تتجلى في تسريع وتيرة التحرير الاقتصادي وسياسات السوق الحرة، مع القليل جداً من التقدم البطيء على خط الإصلاح السياسي والافتقار إلى أجندة اجتماعية⁹. ويشير العديد من البحوث والدراسات إلى الأثر الاجتماعي السلبي الذي يطبع هذا التوجّه، وخصوصاً على القطاعات الإنتاجية الوطنية، وبصورة رئيسية الإنتاج الصناعي والزراعة والخدمات. وما يجدر ذكره أنّ مجتمع الأعمال في المنطقة العربية يتكوّن من مؤسسات صغيرة ومتوسطة على وجه التقريب، وهذه غالباً ما يُخس تمثيلها وتفتقر إلى التنظيم الفعال، مما يؤدي، بالتالي، وفي الأغلب، إلى تهميش مصالحها. بيد أنّه ثمة شركات كبيرة وأخرى متعددة الجنسية تمثل المنطقة وهي أكثر نشاطاً في إسماع منظوراتها الداعمة لسياسات التحرير من خلال المنتديات، كالمنتدى الاقتصادي العالمي الذي نُظّم في البحر الميت (الأردن) وشرم الشيخ (مصر). وهكذا، فإنّ انعدام العمليات الديمقراطية يمنع قيام سجل منفتح وبناء حول السياسات الاقتصادية التي يمكنها أن تعكس مصالح مختلف المعنيين؛ مما يُفضي، بالتالي، إلى هيمنة مصالح مجموعات محدودة وتهميش المصالح العامة الوطنية.

7 http://www.barcelonaproject.ie/barcelona_declaration_summary.htm

8 <http://bmena.state.gov> وقد بُنيت هذه على الاستراتيجية التي تبنتها مجموعة البلدان الصناعية «مجموعة الثماني» (G8)، في «سي آيلاند»، قمة جورجيا (2004).

9 تبدو الأجندة الاجتماعية أمراً ثانوياً ويُرى إليها باعتبارها مجموعة من برامج وشبكات أمان ترمي إلى التخفيف من حدة الأثر الاجتماعي السلبي الذي ينجم عن السياسات المتبنّة الآيلة إلى تحرير التجارة واقتصاديات السوق الحرة.

ترمي «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية»، من خلال هذا الإصدار، إلى المساهمة في النقاشات التي أسلفنا ذكرها، وبهدف موضعة السجال حول السياسات الاقتصادية والحقوق ذات الصلة - المتركز بصورة أساسية على التبعات المترتبة من تحرير التجارة - في مركز العمليات الإصلاحية ومحورها في المنطقة العربية. وإنّ الإصلاحات الاقتصادية تُتمم الإصلاحات السياسية في أي عملية شاملة، حيث لا يمكن لأحدها أن يكون فاعلاً من دون الآخر.

إنّ هذه المنشورة هي نتيجة عملية امتدت سنتين من المشاورات المختلفة التي أجرتها «الشبكة» على الصعيدين الوطني والإقليمي، وتركزت على الأثرين الاجتماعي والاقتصادي الناجمين من اتفاقيات تحرير التجارة في المنطقة العربية. فقد ضمّت هذه العملية ممثلين من القطاعين العام والخاص، فضلاً عن ممثلين لمؤسسات إقليمية وعالمية. و«الشبكة» ترى في هذه المنشورة مساهمة تؤول إلى تمكين المجتمع المدني وتعزيز مشاركته، من خلال السعي إلى إثارة سجال بناء حول السياسات الاقتصادية وما يرتبط بها في المنطقة العربية من إصلاحات وتحليلها.

زياد عبد الصمد

المدير التنفيذي لـ «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية»

بيروت، 10 كانون الأول 2007

الفصل الأول: مدخل إلى النقاش العام في التجارة والتنمية

تكتسب سياسات التجارة أهمية متزايدة أكثر فأكثر ضمن مجالات صنع السياسة دولياً وإقليمياً ووطنياً. فهي تتجاوز مجرد السياسات الجمركية (tariffs' policies) وتبادل السلع، لتتجم عنها تأثيرات على السياسات الاقتصادية الماكروية والميكروية، فضلاً عن تأثيراتها على الواقعين الاجتماعي والثقافي.

في هذا السياق، تتسم سياسات التجارة الدولية ومؤسساتها واتفاقياتها بتأثير مهم في إعادة تشكيل بنى الحاكمية العالمية وصياغتها. ومن بين ديناميات أخرى، يُمأسسُ نظام التجارة الدولية أشكالاً جديدة من التشريع والعلاقات ضمن البلدان وفي ما بينها؛ بحيث يفضي إلى تغيير جغرافيا العالم الاقتصادية. وقد زخمت قوى التكامل (الاندماج Integration) الاقتصادي أدوار الأسواق والسياسات ربحية الاتجاه (profit-oriented) في تشكيل حياة الناس، وكذلك المجالات الثقافية التي يعيشون فيها. وهكذا، فإن اتفاقيات التجارة الدولية تتخطى تجارة السلع إلى مجالات تترك آثاراً مباشرة في الحقوق ومستويات المعيشة والكرامة ومعايير المجتمعات (communities) الثقافية. وبالتالي، فقد توسعت عمليات السوق لتغطي على دور الدولة وبُنائها في كثير من الأحيان.

وقد نجم عن عمليات التجارة الدولية أنظمة سلطة جديدة، كما أوجبت بالضرورة فسحات مختلفة للمشاركة والعمليات الديمقراطية. ولكن واحدة من المشكلات الرئيسية التي تمخضت عنها البنية العالمية الراهنة تتعلق بتطور نظم العولمة الاقتصادية بوتيرة أسرع من تطور نظم العولمة السياسية، بما يؤدي إلى «عجز ديمقراطي في مؤسساتنا الاقتصادية العالمية على نحو يُضعف حتى الديمقراطية ضمن بلداننا الخاصة»¹.

إنّ مُتاحة العمليات والفسحات الديمقراطية التي تتأثر (interact) الدول في حيزها مع بنى الحاكمية العالمية تنحاز إلى حد بعيد إلى مصلحة البلدان المتقدمة. وبالتالي، فإن مستوى التأثير والقيادة في نظام التجارة الدولي الراهن يتفاوت بدرجة كبيرة بين الدول النامية والمتقدمة.

.Stiglitz, J. E. (2006). Making Globalization Work. New York, W.W. Norton & Co 1

وفي هذا السياق، نشأ سجل متزايد حول النظريات النيوليبرالية بصدد دور التجارة الدولية، التي تنزع إلى تجاهل مسائل التنمية، مقابل نظريات تركز على النمو الاقتصادي المستدام وكذلك التنمية المتكافئة في الدول المتقدمة كما الدول النامية. وما يكتسب أهمية بالغة في المقاربة الأخيرة أنّ التجارة الدولية رُئي إليها باعتبارها وسيلة للتنمية المستدامة وليست غاية في حد ذاتها. ذلك أنّ سياسات التجارة ينبغي أن تكون جزءاً متكاملاً من أجندات التنمية الوطنية والإقليمية. وبالتالي، فإن الهدف الرئيس يجب ألا يكون تحرير التجارة، بل وضع سياسات التجارة التي تؤمن الحقوق الاقتصادية والثقافية للجميع، كما أوردت «أهداف الألفية للتنمية» (MDGs). بيد أنه لم يتم دراسة الروابط التي تجمع التجارة والتنمية على نحو جدي إلا مؤخراً من قبل العلماء والحكومات ولاعبي المجتمع المدني.

تاريخ تحرير التجارة

تعود أصول التجارة الحرة إلى العهود الاستعمارية، حيث كان يُفرضُ التبادل التجاري على البلدان المستعمرة في ظل شروط مجحفة، وبما يحقق مصالح القوى الاستعمارية². وبالتالي، فقد كان هذا أحد الأسباب التي دفعت إلى نشوء حركات الاستقلال السياسي الساعية إلى تحرير اقتصاديات البلدان النامية من ربة القوى الاستعمارية، وفي الوقت نفسه بناء اقتصاديات المحلية.

وقد رمى جيل القادة السياسيين الآتين إلى مقاليد السلطة، في الفترات التي أعقبت العهود الاستعمارية، إلى تحقيق التحرير السياسي والاقتصادي. وهكذا، انبثق نظام تجارة جديد فتح المزيد من الفسحات أمام البلدان النامية في بحثها عن شركاء تجاريين لها، وفي تفاوضها مع شركاء عبر تكتيكات متنوعة سعياً وراء أسواق واستثمارات جديدة.

ففي السنوات الخمس-العشر الأولى من تلك الفترة، خاضت البلدان النامية، حديثة الاستقلال، تجاربها في محاولاتها القطع الكامل مع سلاسل التبعية للقوى الاستعمارية السابقة. ففي حالة ماليزيا، على سبيل المثال، حدّت الحكومة من دخول البنوك الأجنبية إلى البلاد، فيما شجّعت البنوك المحلية على إنشاء فروع عديدة لها، بحيث باتت تتحكم بـ 80% من القطاع المصرفي. فقد استردّت الحكومة الماليزية بالشراء مزارع المطاط التي كان يملكها البريطانيون عبر سوق الأوراق المالية في بريطانيا ووقوعها تحت رعاية القوانين التجارية البريطانية. وقد حازت الحكومة الماليزية تجارياً هذه القطاعات ولم تؤمّمها. في الوقت الحالي، تملك الحكومة هذه الحيازات، إلا أنّ القطاع الخاص هو الذي يديرها؛ علماً أنّ ماليزيا تعتبر، راهناً، أكبر منتج المطاط.

في نهاية الأربعينات أنشئت ثلاث مؤسسات مالية دولية، هي: صندوق النقد الدولي (IMF) والبنك الدولي (WB) و«الاتفاقية العامة للجمارك والتجارة» («غات» (GATT)). وقد أُطلق على هذه المنظومة اسم منظومة «بريتون وودز» (Bretton Woods System 1944). وكانت «الاتفاقية العامة للجمارك والتجارة» أنشئت للتعامل مع تجارة السلع فقط؛ وكان من بين أهدافها الرئيسية

2 تم الاستناد في إعداد هذا الجزء على مداخلة د. مارتن كور، «اتفاقيات التجارة الحرة ونظام التجارة العالمي؛ آثارها على مسار التنمية»، تم تقديمها خلال ورشة اقليمية تناولت «الانار الاقتصادية والاجتماعية لتحرير التجارة»، ديسمبر 2006، من تنظيم شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية.

وضع حدًا للقيود على تجارة السلع التي فرضت أثناء فترات الحرب. أما «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي» فقد هدفا إلى تأمين الاستقرار المالي في العالم وتنفيذ نظام ثابت لأسعار العملات. وقد أنشئ «البنك الدولي» بغية تقديم قروض إلى البلدان النامية. عموماً، أنشئت هذه المؤسسات لتخدم الاقتصاد وتضبطه لا لتتحكم به. وفي منتصف السبعينات أنشئت «مفوضية الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» («أونكتاد» «UNCTAD») نتيجة للعمل الذي قام به المفكرون الاقتصاديون في البلدان النامية؛ وقد هدفت إلى ردم الفجوات في النظام التجاري وفق «الاتفاقية العامة للجمارك والتجارة» («غات»)[. فيما بعد، تطورت هذه المفوضية لتصبح السلطة التفاوضية الرئيسية في نظام التجارة الدولي. وهكذا، فقد أصبحت هذه المؤسسات تصوغ النظام التجاري كما هو معهود في الوقت الراهن.

مع بداية الثمانينات دفعت السياسة النيوليبرالية التي اعتمدها إدارتا «رونالد ريغان» في الولايات المتحدة و«مارغريت ثاتشر» في المملكة المتحدة في اتجاه ترويج مصالح الشركات متعددة الجنسية على نحو عدواني. ومن ذلك أنهما حاولتا تفكيك الاتفاقيات التي بوشربها من خلال «مفوضية الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» («أونكتاد»)[؛ إذ دعنا إلى توسيع اليات التجارة في ما يتجاوز السلع، ومن أجل إنشاء نظام تجاري دولي جديد. ومع «ريغان» و«ثاتشر» طرأ تغيير على دور مؤسسات التمويل الدولية، ولاسيما مع بروز مشكلة الدين عند البلدان النامية. فقد باتت هذه المؤسسات تنفذ الإصلاحات الاقتصادية باسم القوى العالمية الرئيسية.

وقد وضعت القيود على دور وكالات الأمم المتحدة المختلفة؛ وشمل ذلك دور «منظمة الصحة العالمية» (WHO) في مجال الصحة، و«منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية» (UNIDO) في مجال التصنيع، و«مفوضية الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» (UNCTAD) في مجال وضع أسس ومفاهيم (conceptualization) التجارة ومفاوضاتها في السلع وحقوق الملكية الفكرية (IPRs). فكل وكالة من هذه الوكالات استهدفت وقُصت موازاتها.

ورسمت منظومة «بريتون وودز» ومؤسساتها -«البنك الدولي» و«صندوق النقد الدولي»- الأساس لسياسات التجارة الجديدة. وفي مقابل القروض الممنوحة للبلدان النامية التي حاولت دَرءَ التفليس، فقد أجبرت هذه البلدان على تنفيذ سياسات الهيكلية البنوية (structural adjustment policies) الدافعة في اتجاه تحرير التجارة والاستثمار، فضلاً عن سياسات الخصاص. وبكلام آخر، باتت سياسة التجارة في البلدان النامية من وضع مؤسسات التمويل الدولية وليست البلدان نفسها.

تأسست «منظمة التجارة العالمية» (WTO) في عام 1994 نتيجة جولة مفاوضات أوروغواي التي جرت بين عامي 1986 و1994. ومع إنشائها أدخلت إلى نظام التجارة العالمي الخدمات والملكية الفكرية والاستثمارات، إضافة إلى الزراعة. ومما يجدر ذكره أن الزراعة تركت خارج النظام أربعين سنة قبل عام 1994 لأنّ الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة لم تكن قادرة على التنافس في هذا المجال، وقد عملت جاهدة لتبقي القطاع الزراعي خارج النظام المذكور.

خلال تلك الفترة، لم تكن غالبية البلدان النامية مدركة لتبعات مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» وعواقبها المؤثرة في اقتصادياتها وعملياتها التنموية. وبين عامي 1996 و2000 عمدت البلدان النامية، التي تمثلت في «مجموعة الـ 77» (G77)، إلى التصريح في

إعلاناتها «أنها تؤمن بنظام تجارة حر كلياً يستفيد منه الجميع». إلا أن العديد من البلدان النامية تعلن، اليوم، أن نظام التجارة الحرة لا يفيد كل البلدان، حيث لا تتمتع البلدان النامية بالقدرة على الاستفادة منه، وفق طبيعته والياته الحالية.

النيلويرالية و«توافق واشنطن»

خلال العقود الثلاثة الأخيرة من القرن العشرين، أصبحت النيلويرالية - بوصفها فلسفة الاقتصاد الكلية الشاملة - إيديولوجيا نظام التجارة الدولي السائدة. ففي جوهر الأمر تشجع النيلويرالية مقارنةً تحركها السوق لصنع السياسة الاقتصادية. فهي تزعم أن التجارة الحرة عبارة عن وسيلة للتخفيف من المعوقات التكنولوجية ومعوقات الموارد والضغط التضخمي على البلدان. وفي ما يتصل بعلاقة التجارة الدولية والتنمية، تدعي النيلويرالية أن الطريق إلى التنمية والنمو يمر عبر قطع كل الحواجز القائمة في وجه التجارة وخصخصة الصناعات بسرعة وعلى نطاق واسع، والحد من تدخل الحكومات، وتحرير أسعار العملات (exchange rates) وفق ما تقرره الأسواق. وقد تم تضمين هذه الإصلاحات على النحو الأبرز ضمن مجموعة أكبر من الإصلاحات التي عُرفت بـ «توافق واشنطن».

فتوافق واشنطن يشجع تحرير التجارة بغض النظر عن مراحل تنمية مختلف البلدان. وتضطلع مؤسسات التمويل الدولية بدور مهم في الترويج لهذه المقاربة في أوساط البلدان النامية. وبالتالي، فهو يدعو إلى انحسار دور الحكومات، حيث لقي دورها الضابط المتحكم التجاهل ليُستبدل بالسوق. كما قيدت المؤسسات المذكورة إصلاحات السياسات التجارية بعملية بتحرير التجارة، معتبرة أن التخصص يفترض بالضرورة المواد الخام والعمال الماهرين لتحقيق ميزة تقارنية (comparative advantage).

وتقول النيلويرالية بأن التجارة الحرة جُد مفيدة بالنسبة إلى البلدان النامية. ويعلن «البنك الدولي» في إحدى وثائقه التي تصدّى للتنمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA)، تأملاً في المرحلة الماضية، أنه من الواضح أنه في التسعينات غالباً ما أسأنا فهم مكاسب الكفاءة التي تؤدي للنمو. فقد بلغت مقارنة الإصلاح النمو الاقتصادي ذات المقاس الواحد للجميع والاعتقاد بـ «الممارسات الفضلى» (best practices) من شأن المكاسب الناجمة من تخصيص الموارد المحسّن وارتداداتها الدينامية، وثبت أنها غير ناجزة نظرياً ومتناقضة بالدليل. وقد كانت الوسائل غالباً مخنطة الأهداف؛ أي أن التحسينات التي أدخلت على السياسات أخطأت في ما يتعلق باستراتيجيات النمو، كما لو أن التحسينات في السياسات كانت غاية في حد ذاتها³. وبالرغم من ذلك، يواصل البنك إطلاق توصياته القديمة نفسها بالتحرير على أساس الشمولية (universality).

وقد شكّلت الاعتبارات السياسية عاملاً رئيسياً وراء زيادة اتفاقيات التحرير الاقتصادي بين الدول، ولاسيما بروز اتفاقيات التجارة الحرة (FTAs) الإقليمية والبيئية. فقد جرى الترويج لهذه الاتفاقيات باعتبارها وسيلة لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) والتسهيل في ما يتعلق بالمساعدات والدين.

ومن المهم أن تعي البلدان النامية أن هذه الاتفاقيات تحدد مستقبل شعوبها؛ إذ أنها ستؤثر في وصولها إلى الخدمات العامة الأساسية،

Zagha, R., & Nankani, G.T. (2005). «Economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform». Washington, 3 D.C., World Bank. P. 11

وفي قدراتها على استخدام التكنولوجيات الجديدة، وفي وصولها إلى المعرفة المرتبطة بذلك، وفي قدرتها على الحصول على الأدوية الضرورية بأسعار مقبولة، وكذلك في تأمين أمنها الغذائي، بل وسيادة دولها. وبسبب الطبيعة السياسية الطاغية التي تطبع هذه الاتفاقيات، وبالنظر إلى أهميتها الواسعة، فمن بالغ الأهمية أن تخضع كل واحدة منها للتدقيق والتحليل الشديدين من قبل مجموعة متنوعة من المعنيين في القطاعين العام والخاص والمجتمع المدني والأكاديميا.

ويجب أن تُرفق هذه التحليلات بخطط استراتيجية جيدة التطوير، ترى إلى التنمية المستدامة ضمن قطاعات الدولة المختلفة، بما في ذلك الزراعة والصناعة والخدمات. وينبغي أن تطور سياسة التجارة بطريقة تسمح للأسواق المحلية بزيادة قدراتها الإنتاجية والتنافسية على المستويين الوطني والإقليمي. وهذا يستلزم، بالضرورة، رفض وجهة النظر التي تروج للتنمية، باعتبارها تابعة كلياً للمنتجين الأجانب والاستيراد.

وإنَّ الشرط اللازم المسبق الأهم لتطوير سياسة تجارة هو امتلاك أجندة وطنية وسياسات تنموية واضحة قائمة على أساس النمو المتكافئ والعمالة الشاملة. كما ينبغي على التجارة أن تدعم الإنتاج والعمالة المحليين؛ ممَّا سيؤدِّي ببلدٍ ما إلى أفضل أشكال التنمية مع عدالة في التوزيع.⁴

توافق ناشئ جديد

تميل النيوليبرالية، وكذلك «توافق واشنطن»، نحو تقلص شعبيتها وتأثيرها. فبالرغم من أنه ليس ثمة نموذج تنموي جديد ينافس النموذج النيوليبرالي بصورة فعالة، إلا أنه ثمة توافق ناشئ بين العلماء وفي أوساط لاعبي المجتمع المدني يحثُّ بضرورة دور الحكومات الوطنية وبرامج التنمية الوطنية. فالحكومات الوطنية تحتاج إلى فسحة سياسة ومرونة بغية حل المشكلات. أما المجموعات الدولية الأخرى - كـ «دائرة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية في الأمم المتحدة» («أونديسا» UNDESA) و«مفوضية الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» (UNCTAD) و«برنامج الأمم المتحدة الإنمائي» (UNDP) و«منظمة العمل الدولية» (ILO) - فقد اتخذت مواقف قوية وحاسمة حيال إطار عمل التحرير التجاري والاستثماري الراهن. وكما عبّر أحد المنشورات الرئيسية في سياسة التجارة الدولية، الذي أصدره «برنامج الأمم المتحدة الإنمائي»، فإن «التحول الذي طرأ على مقارنة النظام التجاري من مجرد الوصول إلى أسواق أكبر إلى تحقيق التنمية البشرية يعني أن هذا النظام يجب ألا يُقوم بعد الآن من منظور تحقيق تجارة أكبر في الخدمات والمنتجات. فعمليات التجارة يجب ان يُرى إليها من منظور تعزيز فرص التنمية البشرية على المستويات الوطنية... القائمة على استقلالية السياسات الوطنية التي تتيح

4 إنَّ تاريخ التنمية في كل من اليابان وكوريا، بين بلدان نامية بارزة أخرى، يمثل نموذجاً لكيفية تركيز بلد ما على بناء شركاته المحلية من خلال دعم الصناعات المحلية، وخصوصاً في مراحلها ولادتها، في حين يُحدّد دخول الشركات الأجنبية إلى السوق المحليّة. فقد فرضت اليابان وكوريا جمارك مرتفعة مصاحبة ترافقها إعانات دعم محلية كبيرة للشركات المحلية، الأمر الذي أطلق تنافساً قوياً بين هذه الشركات إلى أن تتمكن من تحقيق استقرارها وثباتها ضمن السوق المحلية ومن البدء بالتنافس على المستويين الإقليمي والدولي.

للبلدان تحقيق تغيير وتقديم مؤسسيين»⁵.

علاوة على ذلك، تحتج وجهة النظر الناشئة هذه بأنّ للتحريير عواقب سلبية لا يمكن إنكارها عندما يُنفذ بطريقة متطرفة. فهو -أي التحريير- يجب أن يتحقق بالتدريج، خطوة إثر خطوة، استناداً إلى مستوى التنمية في كل بلد. وهذا يرفض الرأي الذي يروجه «البنك الدولي» القائل بأنّ «الحجج الداعية الى («الانفجار العظيم» «Big Bang») تغيير أسرع تكمن في اكتساب المصدقية وتأمين التكامل والتّنام بين مختلف أجزاء الإصلاح، وتقليص الغموض والالتباس، واغتنام الفرصة»⁶، وبأنّ «ليس ثمة سبباً يدفع نحو التدرّجية»⁷.

إنّ الفوائد من تحريير النظام التجاري الدولي لن يتحقق دون أن يعمد المجتمع الدولي إلى إعادة التركيز على التجارة باعتبارها مبدئياً وسيلة للتنمية. وهكذا، ينبغي أن يتم تحليل ومقاربة التزامات سياسة التجارة الدولية واصطفافاتها على قاعدة مؤشرات التنمية الاقتصادية-الاجتماعية الوطنية وخطتها. وهذه المسألة كانت قد عولجت بوجه خاص في الإعلان التاسع الصادر عن «مفوضية الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» في حزيران (يونيو) 2004 الذي حمل عنوان «توافق ساو باولو»، والذي اشار الى الاتي:

إنّ التبعية المتزايدة التي تميّز الاقتصاديات الوطنية في عالم يتعوّم، ونشوء نظم قائمة على القوانين والقواعد للعلاقات الاقتصادية الدولية يعينان أنّ الفسحة أمام السياسة الاقتصادية الوطنية-أي المدى المتاح ام السياسات المحلية، ولاسيما في مجالات التجارة والاستثمار والتنمية الصناعية- باتت في الوقت الحالي مؤطرة على الأغلب بنظم والتزامات دولية وباعتبارات السوق العالمية. فالامر يعود إلى كل حكومة لتقوم مقايضة فوائد القبول بالقوانين والقواعد والالتزامات الدولية بالمعوقات التي تملئها خسارة فسحة السياسة الوطنية. فمن المهم بوجه خاص بالنسبة إلى البلدان النامية، دون إغفال الأهداف والغايات التنموية، أن تأخذ كل البلدان في حساباتها الحاجة إلى إقامة توازن مناسب بين فسحة السياسة الوطنية وبين النظم والالتزامات الدولية.⁸

5 (2003). Making International Trade in the Service of the People. [«جعل التجارة العالمية في خدمة الناس»]، New York، N.Y.، P. 82 (Earthscan Publications).

6 Das Gupta, D., & Nabli, M. K. (2003). Trade, Investment and Development in the Middle East and North Africa: 6 Engaging with the World. MENA Development Report. Washington, D.C., World Bank. P. 4

7 Africa: Engaging with the World. MENA Development Report. Washington, D.C., World Bank. P. 4

8 Sao Paulo Consensus, UNCTAD XI, 18 June 2004. Accessible at: <http://www.unctad.org/en/docs/td410en.pdf>

الفصل الثاني: عرض الوضع في المنطقة العربية المنطقة العربية والمجتمع المدني وسياسة التجارة

تصبح الديمقراطية والإصلاحات أكثر فأكثر موضوع نقاش في الميدان العام بالمنطقة العربية منذ أواسط التسعينات. وهذه السجلات والعمليات المرتبطة بها تعزى إلى الضغوط الداخلية والخارجية على المنطقة. وتترافق المبادرات التي اقترحتها المجتمعات الدولية - وبصورة رئيسية الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي - لإجراء إصلاحات سياسية واجتماعية مع مشروعات تدفع باتجاه تطبيق إصلاحات اقتصادية نيوليبرالية تروج لتحرير التجارة والاستثمار على نطاق واسع، باعتباره - أي التحرير - محرك النمو الأساسي الأولي. وقد دفع هذان الكيانان - الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي - في اتجاه مبادرتين رئيسيتين لتحرير التجارة في أنحاء المنطقة، ألا وهما: سياسة حوار الاتحاد الأوروبي الرامية إلى إنشاء منطقة أوروبية -متوسطة للتجارة الحرة بحلول عام 2010، واستراتيجية الولايات المتحدة لتحقيق منطقة أميركية -شرق أوسطية للتجارة الحرة بحلول عام 2013.

وفي حين أن الإصلاحات التي تختص بالمسائل السياسية والاجتماعية ومسائل السلام غالباً ما تقع تحت بؤرة الضوء، وتلقى العرقلة والشلل في الوقت نفسه بسبب ديناميات النفوذ في المنطقة، فإن الإصلاحات الاقتصادية تُنفذ بخطى أسرع وإن كانت لا ترى إلا بصورة متدنية نسبياً، فضلاً عن الشفافية والمشاركة المحدودتين في هذا المجال. فكلما الجانبيين، أي الحكومات والمجتمع المدني، في المنطقة العربية يصرع ضد مبادرات الإصلاح المفروضة من الخارج، وذلك من طريق أجنادات التنمية الوطنية والمشروعات الإصلاحية الواضحة القائمة على حاجات المجتمعات المحلية. بيد أن ندرة المشروعات الإصلاحية الجيدة بين أيدي القادة العرب غالباً ما تعكس انعدام رغبة الأنظمة العربية بإدخال تغييرات وإصلاحات جديدة.

وبالرغم من تنوع وضعها الاقتصادي وتباينه، تتقاسم معظم أجزاء المنطقة العربية المقاربة نفسها للسياسات الاقتصادية: فللدولة دور كبير، وثمة حماية ملموسة حاسمة للاستيراد. ونتيجة لذلك، يبقى مستوى التجارة الإقليمية والتدفقات الرأسمالية ضمن المنطقة متدنياً.

و خلال العقدين الماضيين من القرن العشرين عرفت بلدان المنطقة العربية جدلية معقدة ومكثفة بين الانفتاح الاقتصادي والاقتصاديات التي تتحكم بها الدولة بقوة. وقد عرفت دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا درجات مختلفة من التحرير الاقتصادي. واقع أن الدول قد قامت بالإصلاح الاقتصادي لا يعني أن هذه العملية الإصلاحية كانت خارج سيطرة إدارات الدولة؛ بل إن أي تغيير اقتصادي ضمن دول المنطقة المذكورة كان - كما يقول أحد العلماء- «شؤوناً سياسية على درجة مرتفعة من التحكم آيل لأن يُسيطر عليها ويُتلاعب بها بطرق تدين لتوازن القوى الاجتماعية ضمن البلد وللحاجة إما إلى الحفاظ على الائتلافات القديمة وإما إلى بناء ائتلافات جديدة، أكثر مما تدين للضرورات المطلقة التي يفرضها الإفلاس أو عمليات السوق»¹. فلم يكن التحرير الاقتصادي، إذن، ظاهرة مستقلة ضمن بلد ما؛ بل كان بالأحرى عملية سياسية موروثية.

الصندوق (أ): إعلان الإسكندرية؛ الإصلاح في المنطقة العربية

صدر «إعلان الإسكندرية»-الذي يُعتبر أحد الإعلانات الطليعية المتعلقة بالإصلاح في المنطقة العربية، والإعلان الوحيد بحق الذي يجسد مبادرة شاملة من جانب المجتمع المدني- عن مؤتمر المجتمع المدني العربي المنعقد في الإسكندرية بمصر في آذار (مارس) 2004.

وقد تصدّى الإعلان للإصلاح الاقتصادي في المنطقة وشدد على ضرورة معالجة الفقر بأبعاده المتعددة، بما في ذلك التهميش الاجتماعي والسياسي وانعدام المشاركة والفرص المعرفية الآيلة إلى التقدم نحو الأمام. وبالتالي، يعتقد الموقعون على الإعلان أن النمو الاقتصادي وحده ليس أداة كافية لتقليص الفقر وخفضه. وإذن، فهو يدعو إلى تبني إطار عمل زمني تنفيذي أوثق لمكافحة الفقر بما ينسجم وإعلان الألفية الصادر عن الأمم المتحدة.

ويتصدّى «إعلان الإسكندرية» لإشكالية العمالة في المنطقة العربية، إذ يقترح تعزيز تنمية برامج تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة، وتمكين المرأة لتشارك في القوى العاملة الوطنية، وإعادة النظر في السياسات الاقتصادية الراهنة من منظور العمالة الكاملة، حتى يُتمكن من معالجة مشكلة الخمسة ملايين باحث جديد عن العمل سنوياً، مع تشديد خاص على تشجيع عمالة الشباب. ويفسر الإعلان أن هذا لا يمكن تحقيقه إلا بتنفيذ السياسات التي يمكنها أن ترفع معدلات النمو الاقتصادي الحقيقي بما لا يقل عن 6-7% سنوياً خلال العقود القادمة. ويظل خلق فرص العمل وخفض البطالة التحديان التنمويان الرئيسيان اللذان يواجهان منطقة المتوسط، كما أشارت إليه المؤسسات والهيئات والتقارير المتنوعة.

وأكد «إعلان الإسكندرية» على أن للمجتمع المدني العربي والمؤسسات القطاع الخاص (قطاع الأعمال) مساهمات كبرى لتقوم بها في الإصلاح الاقتصادي. وهذه المساهمات يمكن تحقيقها من خلال تعاون الحكومات والمجتمع المدني على إجراء الإصلاح الاقتصادي وتنفيذه.

التحرير الاقتصادي متعدد الأطراف والإقليمي والبيئي

تعتمد البلدان العربية أكثر فأكثر إلى توقيع اتفاقيات التجارة الحرة البينية والإقليمية ومتعددة الأطراف. وكما هو وضع البلدان النامية

Owen, R. (2004). State, Power and Politics in the Making of the Modern Middle East (3rd Ed.). London and New York, Routledge. P. 114

الأخرى، تمثل البلدان المتقدمة في هذه الاتفاقيات الطرف الأقوى من الناحيتين الاقتصادية والسياسية، وبصورة رئيسية الولايات المتحدة واليابان وأستراليا والاتحاد الأوروبي. ولذا، فإنّ البلدان العربية تقع، بالتالي، تحت الكثير من الضغوط كي تفتح أسواقها وتغيّر نظم سياساتها الوطنية المتعلقة بالتنمية الاقتصادية من خلال المفاوضات على المستويات البينية والإقليمية ومتعددة الأطراف.

هذا، وتقوم البلدان العربية بتطوير خطط تكاملها الاقتصادي الإقليمي عبر «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى» [«غافتا»] التي دخلت حيّز التنفيذ في عام 2005. وهناك اثنا عشر بلداً عربياً أعضاء في «منظمة التجارة العالمية» (البحرين، مصر، الأردن، الكويت، المغرب، عمان، قطر تونس، الإمارات العربية المتحدة، جيبوتي، العربية السعودية، موريتانيا)، في حين أنه ثمة ستة بلدان تفاوض للانضمام (لبنان، ليبيا، العراق، السودان، اليمن، الجزائر).² وبموجب الشراكة الأوروبية-المتوسطية، وقعت الجزائر وتونس والمغرب ومصر والأردن ولبنان وفلسطين الاتفاقيات ذات الصلة، في حين أن سورية ما تزال تفاوض مع البرلمان الأوروبي. وبحلول عام 2010 ستُنشأ منطقة تجارة حرة بين كل أعضاء الاتفاقية الأوروبية-المتوسطية (15 بلداً أعضاء في الاتحاد الأوروبي، و12 بلداً من الأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي بعد توسيعه الأخير، و10 بلدان من جنوب المتوسط). علاوة على ذلك، سرّع الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون الخليجي³ مفاوضاتهما في إبان نهاية عام 2005.

إلى ذلك، باشرت عدة بلدان عربية العمل باتفاقيات تجارة حرة بينية مع الولايات المتحدة الأميركية، تضمّ الأردن والمغرب والبحرين، ومؤخراً عمان. وترى إدارة الولايات المتحدة إلى اتفاقيات التجارة الحرة هذه باعتبارها خطوة نحو إنشاء «منطقة تجارة حرة مشتركة بين الولايات المتحدة والشرق الأوسط» (USMEFTA) بحلول عام 2013. بيد أن بلدانا عربية عدة - ولاسيما أعضاء مجلس التعاون الخليجي - تبدو عالية الحساسية حيال اتفاقيات التجارة الحرة البينية هذه، نظراً لحساسية المسائل المتفاوض عليها وأثرها الكامن المحتمل على التعاون التجاري الإقليمي وخطط التكامل بين البلدان العربية، بما في ذلك على بلدان مجلس التعاون الخليجي و«غافتا».

إنّ اتفاقيات التجارة لا يمكن أن تعالج بصورة منعزلة؛ إذ ترتبط العمليات البينية والإقليمية ومتعددة الأطراف في ما بينها بقوة وتتمتع بتأثيرها بعضها على بعض. وبالتالي، فإن معالجة أفاق «غافتا» الإقليمية لا يمكن أن تفصل عن رهانات البلدان العربية واهتماماتها ضمن «منظمة التجارة العالمية» أو اتفاقيات التجارة الحرة البينية. غير أن انسجام القواعد التي تفرضها الاتفاقيات المتنوعة ليس جلياً، وإن استراتيجية الارتباط السريع في مثل هذا العدد الكبير من اتفاقيات التجارة ليس واضحاً بدوره، وخصوصاً أن البلدان العربية تقاسي من معوقات الانتاج والعرض (supply side) في معظم مجالات الإنتاج.

علاوة على ذلك، فإنّ الاتفاقيات توقّع على أساس اعتبارات سياسية، في حين يظل أثرها الاقتصادي-الاجتماعي مبهماً. بل إنه لم يجر دراسات تقييمية اقتصادية-اجتماعية لتبعاتها وتضميناتها. فالاتفاقيات تفاوض وتوقّع وفق نمط غير شفاف، في حين أنه ليس هناك أي أنخراط أو ضلوع لمجموعات المجتمع المدني. إلى ذلك، تتسم قدرات الموارد البشرية المتاحة للبلدان النامية بكونها محدودة مقارنة بحجم المتابعة والتحليل المطلوبين لحماية مصالح القطاعات الاستراتيجية أثناء هذه المفاوضات.

2 هذا ما كان عليه الوضع حتى تموز (يوليو) 2007.

3 مجلس التعاون الخليجي عبارة عن كتلة اقتصادي يتكون من ستة بلدان خليجية في المنطقة العربية، تضم: العربية السعودية وقطر وعمان والبحرين والإمارات العربية المتحدة والكويت. وهذه البلدان تهدف إلى خلق سوق خليجية مشتركة وعملة موحدة مشتركة بينها.

إن ارتباط البلدان العربية غير المحسوب في تعددية مثل هذه الاتفاقيات يهدد مدى فسحة السياسة المتوفرة لهذه البلدان، الأمر الذي سيؤثر في قدرة الحكومات على السعي إلى تعزيز التبادلات الإقليمية وتطوير التجارة الإقليمية، فضلاً عن التأثير في التنمية والنمو الوطنيَّين المستدامين في مختلف القطاعات.

تشمل اتفاقيات التجارة القطاعات الاستراتيجية، كالمياه والطاقة والشرطة والأمن، فضلاً عن قطاعات حساسة كالتعليم والرعاية الصحية والنقل والخدمات البريدية. ففتح هذه القطاعات أمام تحرير السوق وفق مندرجات اتفاقيات التجارة الحرة يرتبط بمقاربة «البنك الدولي» التي تدعو إلى الاستعاضة عن الحق في هذه الخدمات بإنشاء شبكات أمان. ولكنَّ الاتفاقيات والضغوط المفروضة على تحرير الخدمات العامة تمثل تهديداً وخطراً مباشراً على الحق في الغذاء والصحة والعمل، حيث تمنح الشركات متعددة الجنسية الحق في منافسة الشركات الوطنية. ومن المهم أن نأخذ بعين الاعتبار أثر هذه التنازلات على مختلف قطاعات الاقتصاد، كالزراعة والخدمات والصحة والصناعات غير الزراعية. وهذا هو السبب في أن اتفاقيات التجارة يجب أن تكون جزءاً من عملية إصلاح اقتصادي وطني شاملة، وخصوصاً إذا علمنا أن اتفاقيات التجارة توسَّعت لتشمل مجالات ذات أثر بالغ على فسحة السياسة المتوفرة أمام الحكومات الوطنية.

ولمواجهة تحديات العمالة وخفض الفقر وتقليص التهميش الاجتماعي والسياسي والدمقرطة وعملية الإصلاح، فضلاً عن تحديات أخرى، تحتاج البلدان العربية إلى أن تكون لديها خطة تنمية اقتصادية-سياسية مستدامة، حيث ينبغي عليها أن تأخذ سياسة التجارة الدولية في اعتبارها. علاوة على ذلك، ولكي تستفيد المنطقة العربية من التجارة يجب أن تستند في الداخل إلى مقاربة أن التجارة يجب أن تكون في خدمة حاجات التنمية وأن تنفذ بالتعاون مع كلا القطاعين الخاص والعام ومع المجتمع المدني. وعلى الدول العربية أن تقاوم المواقف غير المحسوبة حيال مفاوضات التجارة التي تعزى -على سبيل المثال- إلى انعدام السياسات الوطنية المناسبة حيال مختلف جوانب التنمية ومظاهرها. ففي مصلحة البلدان العربية أن تشارك في النظام التجاري العالمي، وليس مجرد أن تندمج فيه.

عرض الظروف الاقتصادية-الاجتماعية في المنطقة العربية

توافق المؤسسات الدولية ومنظمات المجتمع الدولي على أنَّ الهمم الاقتصادي-الاجتماعي الأول المائل أمام البلدان العربية هو البطالة التي تسوء أكثر فأكثر نتيجة لأثر تحرير التجارة في القطاعات الإنتاجية المحلية. فهي تتراوح في المنطقة العربية بين 7،7% في المغرب وبين 40% في اليمن.⁴ ففي هذا البلد الأخير تبلغ نسبة الخدمات والإنشاءات (البناء) والصناعة والحساب التجاري (commerce account) أقل من ربع القوة العاملة، في حين تصل هذه النسبة في المغرب إلى 60%.

وهذا يرتبط بخصوصية أخرى تتمتع بها المنطقة العربية؛ ألا وهي المعدل الهائل لنمو القوة العاملة. فعلى امتداد العقد القادم يُتوقع أن يزداد الطلب على الوظائف في المنطقة العربية نحو 4،5 إلى 5 ملايين عمال في السنة. وهذا يمثل فرصة وخطراً في الوقت نفسه، كونه

4 ورقة عمل أعدّها لـ (شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية) د. يحيى محمد صالح وتناولت أثر تحرير التجارة في اليمن.

يستلزم خلق فرص عمل جديدة، وهو ما يستلزم بدوره نمواً في الناتج المحلي القائم بنسبة تفوق 6% سنوياً.⁵ غير أن نمو الناتج المحلي القائم السنوي بالكاد يصل في البلدان العربية إلى 4.6%.

وفي ما يتعلق بخصائص التجارة في البلدان العربية، يغطي التبادل مع الاتحاد الأوروبي من 40 إلى 60% من إجمالي التجارة في المنطقة العربية، في حين تغطي التجارة العربية البينية نحو 10% فقط. أما التبادل التجاري الذي تديره البلدان العربية عبر «منظمة التجارة العالمية» فلا يتجاوز 30% من مجمل التجارة. وفي حين أن البلدان العربية المصدرّة للنفط تسجل فائضاً رهنياً في الميزان، حيث تحتل المرتبة الخامسة في إجمالي التجارة العالمية في حالة السعودية، فإن مصدري الزراعة والصناعات متدنية الجودة يعانون عجزاً تجارياً.

القطاعات الإنتاجية الرئيسية في المنطقة العربية

الزراعة

تمثل الزراعة قطاعاً استراتيجياً بالنسبة إلى كل البلدان العربية تقريباً، بحيث يعتمد عليها أكثر من 40% من الموارد المعيشية في المنطقة.⁷ إضافة إلى ذلك، فهي وباعتبارها عملية تجارية لتحقيق الربح، تمثل وسيلة عيش وارتزاق في غياب المهن البديلة الذي نشهده في بعض البلدان.

وبالرغم من أن المنتجات الزراعية لا تشكل صادرات البلدان العربية الرئيسية، يجب أن تُعامل الزراعة بوصفها قطاعاً استراتيجياً أولياً وأساسياً نظراً لعدد السكان الذين يعتمدون عليه في حياتهم. فالزراعة تولد أكثر من 20% من العمالة في سورية وتونس والمغرب والجزائر ومصر.⁸ وقد بلغت القيمة المضافة للزراعة كنسبة مئوية من الناتج المحلي القائم (GDP) في المنطقة العربية 10,8% في عام 2002. وقد بينت الاحتسابات لعام 2004 أن الزراعة أسهمت بـ 7% من الناتج المحلي القائم في المنطقة العربية. وثمة إلى ذلك نحو 87 مليون عامل في القطاع الزراعي يشكلون ما نسبته نحو 31% من إجمالي السكان.⁹ بيد أن الزراعة في العديد من البلدان العربية تظل هشة بسبب المخاطر المناخية وبسبب عدم القدرة على تحقيق الاكتفاء الذاتي للأسواق المحلية.

5 يمكن الرجوع إلى «إعلان الإسكندرية» المتوفر على الموقع الشبكي: <http://www.bibalex.org/ARF/en/Files/Document.pdf>

6 يمكن الرجوع إلى تقارير برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (تقارير التنمية البشرية العربية) وتقارير «البنك الدولي» (التنمية الاقتصادية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وافتقارها).

7 Oxfam, April 2004, «Euro-Med: Seeds of a Raw Deal?», Oxfam Briefing Note

8 Which Road to Liberalization: A First Assessment for the Euro-Med Association Agreement, C. dell'Aquila and M.

9 Kuiper, Working Paper No. 2, ENAPRI, Center for European Policy Studies, October 2003

9 هذه المعلومات مأخوذة من د. عادل خليل (من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية)، وقد أعطيت خلال ورشة عمل حول اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية، كانت نظمها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية». بالتعاون مع «شبكة العالم الثالث» (كانون الأول/ديسمبر 2006).

ومن الواضح، إذن، أن السياسات الملائمة في ما يتعلق بالزراعة قد تتمخض عن مستقبل أفضل بالنسبة إلى شريحة عريضة من السكان في البلدان العربية وتنمية هذه الدول على الصعيد الاقتصادي.

المنتجات الصناعية

يشمل القطاع الصناعي في المنطقة العربية الصناعات التعدينية والتصنيعية الرئيسية، كالصناعات الغذائية والنسيجية والبتروكيميائية والسماذية (التخصيبية) والإسمنتية والميكانيكية، فضلاً عن صناعة تكرير النفط والنقل وصهر الحديد والالومنيوم ومحطات الغاز الطبيعي وتوليد الكهرباء.

وبالمعدل، فإن القطاع الصناعي يسهم بنحو 25-35% من إجمالي الناتج المحلي القائم في المنطقة بحسب إحصائيات نهايات التسعينات. وقد نتج ذلك بصورة رئيسية عن القيمة المتزايدة للصناعات الاستخراجية (التعدينية) والعائدات الناجمة من النفط. في عام 2005 بلغ نمو الإنتاج الصناعي 4,1% في بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وقد قدر «البنك الدولي» أن هذه النسبة قد انخفضت نحو 0,4% في عام 2006.¹⁰ ووفق المصدر نفسه فقد بلغت نسبة نمو الإنتاج الصناعي خلال عام 2005 في البلدان ذات الموارد الفقيرة والقوة العاملة الوفيرة 2,2%، لتتسارع وتبلغ 3,4% في عام 2006، في حين بلغ النمو نفسه في البلدان ذات الموارد الغنية والقوة العاملة الوفيرة 4,8% في عام 2005 وليهبط بنسبة 2,3% في عام 2006.¹¹ ويرتبط هذا وثيق الارتباط بالتقلبات التي تطرأ على أسعار النفط.

هذا، وتواجه كل البلدان العربية تحدي تنويع قاعدة إنتاجها غير الزراعي، والقدرة على الدخول في صناعات ذات قيمة مضافة وإنتاج نظيف. وهذا هام جداً خاصة مع ازدياد المنافسة من جانب الصين. في القطاعات التقليدية - كالنسيج مثلاً - حيث تركز البلدان العربية إنتاجها.

وهكذا، فمن الواضح أن البلدان العربية ما تزال تنظر في الوسيلة الأكثر فعالية لتنمية قطاعها الصناعي وتحقيق تنافسية أكبر في هذا القطاع الإنتاجي. فهي تحتاج، بالتالي، إلى كل أداة سياسية متوفرة لتكون قادرة على تنمية صناعات كفؤة وتنافسية قادرة على التنافس على المستويين الإقليمي والدولي.

.World Bank (2007). Economic Development and Prospects: Job Creation in an Era of High Growth. P. 2 10

11 في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تشمل الاقتصاديات ذات الموارد الفقيرة والوفرة العمالية البلدان التالية: جيبوتي، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، تونس، الضفة الغربية وقطاع غزة؛ في حين تشمل الاقتصاديات ذات الموارد الغنية والوفرة العمالية البلدان التالية: الجزائر، إيران، العراق، سورية، اليمن. أما الاقتصاديات ذات الموارد الغنية المستوردة للقوة العاملة فتشمل البلدان التالية: البحرين، الكويت، ليبيا، عمان، قطر، السعودية، الإمارات العربية المتحدة.

الخدمات

تتحول اقتصاديات البلدان العربية بصورة متزايدة إلى الاعتماد على الخدمات، بما في ذلك العمالة وانتقال الأشخاص والخدمات الصحية والتعليمية والنقل والسياحة والخدمات المالية والبناء والاستشارات والخدمات المعمارية والإدارية. أما خدمات الطاقة والتنقيب (عن النفط والموارد الطبيعية الأخرى) - وهذه سلع تجارية استراتيجية رئيسية في معظم البلدان العربية - فتشكل عناصر مهمة في تجارة الخدمات أيضاً.

فالخدمات هي القطاع الأسرع نمواً في البلدان النامية، وهي ضرورية لتحقيق الأهداف التنموية، كأهداف الأمم المتحدة لتنمية الألفية.¹² وتتمتع السياحة والسفر والنقل وخدمات الأعمال في البلدان العربية بكمون عالٍ. فالسياحة تضطلع بدور رئيسي في اقتصاديات العديد من البلدان هذه، بما فيها مصر والأردن ولبنان وسورية وتونس والمغرب.

هذا، ويبلغ إجمالي تجارة الخدمات في البلدان العربية، بما في ذلك الاستيراد والتصدير، أكثر من 20% من مجموع نواتجها المحلية القائمة.¹³ وهذه النسبة أعلى بكثير من معدل العالم الوسطي البالغ 14%، بحسب تقديرات «منظمة التجارة العالمية». كما تشكل تجارة الخدمات أيضاً نحو 24% من إجمالي التبادل التجاري للمنطقة العربية. فمعدل النمو الوسطي في صادرات البلدان العربية الخدمية ازدادت 5% بين عامي 1990 و2000، في حين أن النمو نفسه في المنتجات الصناعية لم يزد إلا بنسبة 0,5%. وفي هذا السياق، غدت الخدمات أكبر القطاعات المولدة للعمالة في معظم بلدان المنطقة العربية. بيد أن هذه البلدان، وبوصفها بلداناً نامية، مستوردة خالصة للخدمات التجارية، حيث إن قدراتها ما تزال مركزة في قطاعات معينة.

غير أن قطاع الخدمات ما يزال مهدداً من قبل عدة اتفاقيات بينية وقعتها البلدان العربية، ذلك أنها - أي الاتفاقيات - تشق الطريق أمام الشركات متعددة الجنسية لتسيطر على السوق قبل أن تغدو الشركات العربية قادرة على اجتياز مرحلة النضج والتنافس مع المنظمات الدولية.

12 إن أهداف التنمية للألفية عبارة عن مجموعة من الأهداف التنموية المصنفة إلى غايات ومؤشرات، تبنها رؤساء 191 دولة خلال قمة الألفية التي انعقدت في عام 2000. وقد تعهدت حكومات العالم بتحقيق الأهداف المذكورة بحلول عام 2015. وتتضمن أهداف الألفية أهدافاً تنموية نوقشت وطورت خلال القمم العالمية التي عقدها الأمم المتحدة في إبان التسعينات.

13 مقتبس من مداخلة قدمها السيد خيال والي، المسؤول عن ملف المفاوضات بشأن الخدمات في «غافنا»، بجامعة الدول العربية. وقد أقيمت هذه المداخلة في ورشة العمل الإقليمية التي نظمت حول اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية وعقدتها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» بالتعاون مع «شبكة العالم الثالث» (كانون الأول/ديسمبر 2006).

الفصل الثالث: حول عضوية البلدان العربية في «منظمة التجارة العالمية» وانضمامها إليها

عرض عام

في عام 1994 وقَّع 123 بلداً اتفاقية «منظمة التجارة العالمية» الافتتاحية التي بنيت على أساس «الاتفاقية العامة للتجارة والجمارك» («غات» [GATT] التي اطلقت في عام 1947 (والتي باتت تُعرف بـ «غات» (1994).¹ أما أساس «منظمة التجارة العالمية» (WTO) فهو مبدأ اللامتمييز الذي اشير إليه في بندين من اتفاقية «غات» 1947: حيث تتبني المادة (I) مبدأ «البلد الأكثر تفضيلاً/ الأولي بالرعاية» («مبدأ MFN، Most Favoured Nation)، فيما تتبني المادة (II) مبدأ «المعاملة الوطنية» (National Treatment). وينصُّ مبدأ «البلد الأكثر تفضيلاً» على أنه لا يمكن لأي بلد أن يمنح بلداً آخر تفضيلاً إضافياً (extra preference) دون أن يمنحه إلى كل أعضاء

1 كانت الاتفاقية العامة للتجارة والجمارك («غات») لعام 1947 اتفاقية انبثقت من الفشل بتأسيس «منظمة التجارة الدولية» (The International Trade Organization، ITO) في مؤتمر «بريتون وودز». فقد كان يتنوي هذا المؤتمر أن يُنشئ «البنك الدولي للإعمار والتنمية» (The International Bank for Reconstruction and Development)، الذي عُرف بـ «البنك الدولي»، وصندوق النقد الدولي و«منظمة التجارة الدولية» بغرض السيطرة العالمية على الاقتصاد بوصفها جزءاً من خطة تتصدى للإعمار في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية؛ إلا أن «منظمة التجارة الدولية» أخفقت في الظهور إلى الوجود نظراً للمعارضة التي أبدتها كونغرس الولايات المتحدة. وما تبقى كان «الاتفاقية العامة للتجارة والجمارك» («غات») الناجمة في عام 1947 نتيجة مفاوضات شاركت فيها البلدان التجارية الرئيسية الثلاثة والعشرون، فكان يُقصد في الأصل أن تكون مقدمة لـ «منظمة التجارة الدولية» (ITO)، إلا أنها أنشأت في الوقت الراهن نظام تجارة عالمية جديداً. أما هدف «غات» الرئيسي فقد كمن في تقليص الحواجز المائلة أمام التجارة الدولية. وقد تحقَّق ذلك من خلال خفض الحواجز الجمركية والقيود والتحديات الكمية وإعانات الدعم الممنوحة للتجارة عبر سلسلة من الاتفاقيات المختلفة. لقد كانت «غات» اتفاقية ولم تكن منظمة، وقد تطوّرت عبر سلسلة من جولات المفاوضات على امتداد عقود. وقد أنشأت جولة مفاوضات أوروغواي (1986-1994) «منظمة التجارة العالمية» التي شملت اتفاقية «غات» لعام 1947 (حيث تُعرف الآن باعتبارها «غات» عام 1994). وفي هذا الوقت، أنشئ شكل مؤسسي لنظام التجارة العالمية، وتوسَّع ليشمل مجالات جديدة، كالملكية الفكرية والخدمات والرسمال والزراعة (1994). وفي هذا الوقت، أنشئ شكل مؤسسي لنظام التجارة العالمية، وتوسَّع ليشمل مجالات جديدة، كالملكية الفكرية والخدمات والرسمال والزراعة (1994). (Trebilcock, M. J. & Howse, R. (2005). The Regulation of International Trade, London, Routledge. Ch. 1)

المنظمة.² وينص مبدأ المعاملة الوطنية على أنه ما أن تُدفع الرسوم الحدودية من قبل المصدرين الأجانب، فلا أعباء يمكن فرضها من خلال إجراءات داخلية تؤثر عليهم (أي على المصدرين الأجانب) على نحو يختلف عن المنتجين المحليين.³

وتُعتبر «منظمة التجارة العالمية» مسؤولة عن إدارة اتفاقيات التجارة، وهي منتدى تجرى فيه مفاوضات التجارة وتُحل فيه النزاعات التجارية وتُراجع فيه سياسات التجارة الوطنية، وتُقدّم عبره المساعدات التقنية وبرامج التدريب للبلدان النامية.⁴

في الوقت الراهن، ثمة 151 عضواً في «منظمة التجارة العالمية»⁵، حيث تُعتبر 12 من أصل 22 دولة عربية أعضاء فيها (وهي: البحرين، مصر، الأردن، الكويت، المغرب، عمان، قطر، تونس، الإمارات العربية المتحدة، جيبوتي، العربية السعودية، موريتانيا)، فيما تفاوض 6 دول للانضمام (وهي: لبنان، ليبيا، العراق، السودان، اليمن، الجزائر).⁶

وتشكل الدول الأعضاء في «منظمة التجارة العالمية» أكثر من 97% من التجارة العالمية. أما قرارات المنظمة فتؤخذ بكامل العضوية، أي بالإجماع (أو التوافق). كما أنّ التصويت بالأغلبية أيضاً ممكن، إلا أنه لم يُستخدم البتة في المنظمة.

هذا، وتُصدّق اتفاقيات «منظمة التجارة العالمية» من قبل البلدان الأعضاء التي يتوجّب عليها أن تأخذ «المنظمة» برمتها دون إمكانية مناقشة استثناءات أو تحفظات محدّدة، كما هو شائع في معاهدات القانون الدولي. والبلدان المنضمة تفاوض «رزمة انضمام» («accession package») مع «منظمة التجارة العالمية» التي أُبجرت فيها الشروط المفصّلة والجدول الزمني المتعلقة بمطووعة «منظمة التجارة العالمية»، أو مراعاتها، وتصديقها.

أما الهيئة العليا لاتخاذ القرار في «منظمة التجارة العالمية» فهي المؤتمر الوزاري الذي يلتئم مرة كل سنتين على الأقل. ودون هذه الهيئة هناك المجلس العام الذي يضمّ السفراء ورؤساء البعثات في امانة «منظمة التجارة العالمية» التي تتخذ من جنيف مقراً لها (أمانة جنيف). ويلتئم المجلس العام عدة مرات في السنة في مقر «المنظمة» الرئيسي بجنيف. كما يجتمع المجلس العام أيضاً باعتباره «هيئة لمراجعة سياسة التجارة» (Trade Policy Review Body) و«هيئة لحل النزاعات» (Dispute Settlement Body).

وثمة لجان متخصصة عديدة، وكذلك مجموعات وفرق عمل تختص بالاتفاقيات الفردية التي تشمل الاتفاقيات في الزراعة والوصول إلى السوق غير الزراعية والخدمات والتجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية. كما تعمل هذه المجموعات والفرق على مجالات أخرى، كالبيئة والتنمية وطلبات العضوية واتفاقيات التجارة الإقليمية.

- 2 تشمل الاستثناءات البارزة في هذا المبدأ بنوداً وُضعت للاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة الإقليمية (GATT 1994, Article XXIV).
- 3 ثمة استثناء بارز (وبالغ التفصيل) من هذا المبدأ يشمل البند الذي يسمح لوكالات الحكومة بتفضيل المنتجين المحليين في حيازة السلع لأغراض حكومية وليس بغرض إعادة بيعها تجارياً (GATT 1994, Article III:8).
- 4 مرفق بهذا الفصل (ملحق «أ»)) جدول يبين بنية «منظمة التجارة العالمية».
- 5 الوضعية المسجّلة في أيلول (سبتمبر) 2007.
- 6 المعلومات تعود إلى شهر تموز (يوليو) 2007.

وقد كان للمنطقة العربية أهمية ملموسة عبر تاريخ «منظمة التجارة العالمية»؛ حيث شهدت مراكش (المغرب) افتتاح «منظمة التجارة العالمية» إثر اختتام جولة مفاوضات أوروغواي في نيسان (إبريل) 1994، حيث تحوّلت «غات» لتصبح «منظمة التجارة العالمية». وبالإضافة إلى ذلك، استضافت الدوحة (قطر) مؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري في تشرين الثاني (نوفمبر) 2001. وقد نجم عن المؤتمر ما بات يُعرَف بـ «أجندة الدوحة التنموية» التي أُطلق فيها أعضاء «المنظمة» وعدهم بتحقيق المنافع التي تخدم أولويات البلدان النامية التنموية، وهي أولوية الجولة.

شهدت محادثات «منظمة التجارة العالمية» سلسلة متتالية من الإخفاقات في وصول عضويتها إلى اتفاق حول «صيغ التجارة» (trade modalities) في مختلف المجالات، كالزراعة والوصول إلى السوق غير الزراعية والخدمات. على سبيل المثال، بعد الفشل الذي أصاب مؤتمر «سياتل» الوزاري، وفيما بعد مؤتمر «كانكون» الوزاري خلال أيلول (سبتمبر) 2003، شاع ارتياب عام في عمليات «منظمة التجارة العالمية» [انظر المزيد من التفاصيل عن اجتماعات «المنظمة» الوزارية في الصندوق (ب)]. كان هناك مسألتان رئيسيتان في خط فشل مفاوضات «كانكون»: (1) المفاوضات الزراعية حيث كانت البلدان النامية تدعو البلدان المتقدمة، وبصورة رئيسية الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، إلى إزالة إعانات الدعم الزراعي وذرى الرسوم الجمركية (tariffs peaks) التي تشوه التجارة؛ و(2) مسائل سنغافورة الأربع الجديدة (الاستثمار، التنافس، تيسير التجارة، المشتريات الحكومية) التي دفعت بها البلدان المتقدمة إلى أجندة التفاوض، ولكنها ووجهت بمعارضة ضارية من جانب البلدان النامية، التي احتجت بأنها غير مستعدة للتفاوض حول المسائل المذكورة قبل إنهاء التفاوض حول المسائل المعلقة. علاوة على ذلك احتجت البلدان النامية بأن هذه المسائل تتسع لتتجاوز المسائل المركزة على التجارة إلى سيطرة الحكومات الوطنية على الاستثمارات الخاصة والإنفاق العام.

وقد طُرحت إلى ذلك مسألتا التمثيل والممارسات الديمقراطية داخل «منظمة التجارة العالمية» على نحو متزايد. فمن الشائع بالنسبة إلى مشاورات «منظمة التجارة العالمية» ومفاوضاتها أن تُهيمن عليها البلدان المتقدمة، حيث إنّ البلدان النامية غالباً ما يكون تمثيلها منقوصاً ولا تتمتع بأي نفوذ سياسي أو اقتصادي. وغالباً ما تميل المفاوضات إلى إشراك مجموعة أصغر من أعضاء «منظمة التجارة العالمية» في ما اصطلح على تسميته «عملية الغرفة الخضراء» (Green Room process). فاجتماعات «الغرفة الخضراء» عبارة عن مشاورات أصغر وأقل رسمية بين البعثات (40-20 بعثة)، حيث تبحث هذه في موضوع معين أو تسعى إلى توافقات تُطرح على التوالي في لجنة رسمية حول موضوع معين. وهذه الاجتماعات يدعو إليها رئيس لمجلس من مجالس «منظمة التجارة العالمية» أو رئيس للجنة أو مجموعة أو بعثة، ويمكنها -أي الاجتماعات- أن تُعقد في أي مكان مختار. وغالباً ما تتم الاتفاقيات ضمن هذه الاجتماعات المغلقة لتُحمّل إلى اللجنة الرسمية حيث يمكن لبعثات «الغرفة الخضراء» أن يكون لها نفوذ لتمرير التوافق. ومن طبيعة هذه الاجتماعات التي تنعقد وراء الأبواب المغلقة أن تعرقل العملية الديمقراطية في «منظمة التجارة العالمية» بتحديد وجود البعثات وتقييدها. علاوة على ذلك، فنحن نشهد أنّ عملية التفاوض غالباً ما تنتقل إلى خارج جنيف إلى عواصم العالم الأخرى، كباريس ودلهي وبروكسيل وواشنطن. وقد أدى هذا إلى ما بات يُعرَف بـ «مجموعة الأربعة» (G4) في «منظمة التجارة العالمية»، التي تضم الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والهند والبرازيل. وقد أدّت هذه العملية إلى إضعاف صوت بقية أعضاء «المنظمة» في العملية التفاوضية، وخصوصاً ذلك العائد للبلدان النامية.

الصندوق «ب»: مؤتمرات «منظمة التجارة العالمية» الوزارية

تُعقد مؤتمرات «منظمة التجارة العالمية» الوزارية مرة كل عامين. والمؤتمر الوزاري هو أعلى هيئة متَّخذة للقرارات في «المنظمة»، ويضم البعثات من كل البلدان الأعضاء في «منظمة التجارة العالمية». وفي حين أن قرارات «المنظمة» الرسمية تُتخذ من خلال تعددية أطرافها عبر مفاوضات موسَّعة تجرى ضمن المؤتمر الوزاري وضمن الاجتماعات الرسمية الأخرى، فإن الاجتماعات الرسمية وغير الرسمية التي تعقدها «المنظمة» غالباً ما تستخدمها غالبية البلدان المتقدمة لدفع أجنداتها الخاصة المحددة.

جولة أوروغواي (أيلول/ سبتمبر -1986 نيسان/ إبريل 1994): تتضمنت هي الفترة الممتدة من المفاوضات العمل على الجمارك والإجراءات غير الجمركية والخدمات وحقوق الملكية الفكرية. وفيها أعيدت تسمية «غات» 1947 بـ «غات» 1994. وقد ضُمَّت فيها ملحقات جديدة إلى الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات («غاتس» GATS) واتفاقية التجارة المتعلقة بجوانب الحقوق الفكرية («تريبس» TRIPS). وقد اختُصت هذه الجولة بولادة «منظمة التجارة العالمية» في الأول من كانون الثاني (يناير) 1995.

مؤتمر «سنغافورة» الوزاري (كانون الأول/ ديسمبر 1996): من الأجدد ذكراً أن هذا المؤتمر تعامل مع المسائل المتناقضة التالية: الاستثمار، سياسة التنافس، المشتريات الحكومية، تيسير التجارة، معايير العمل. وقد وضع حد، أخيراً، باستثناء تيسير التجارة، للمفاوضات حول «مسائل سنغافورة» هذه.

مؤتمر «جنيف» الوزاري (أيار/ مايو 1998): أدخل الوزراء إعلاناً مضاداً للجمارك حول التجارة الإلكترونية العالمية. وما تزال المفاوضات بصدد هذه التجارة جارية ضمن مفاوضات الدوحة.

مؤتمر «سياتل» الوزاري (30 تشرين الثاني/ نوفمبر 3- كانون الأول/ ديسمبر 1999): وُصمَّ مؤتمر «سياتل» بصورة دائمة بانهيائه المعلن على الملأ؛ حيث لم يتوصَّل إلى أيِّ توافقٍ خلاله، فانفضَّ الاجتماع وفق نمط من الفوضى. ويُعزى هذا الانهيار إلى العجز عن التصدي للاختلافات التي سادت أوساط أعضاء «المنظمة» والإحباط الذي اعتراهم في التعاطي مع شؤون المؤتمر، والتظاهرات الجماهيرية الحاشدة الكبيرة التي سارت في شوارع «سياتل».

مؤتمر الدوحة الوزاري (تشرين الثاني/ نوفمبر 2001): بدأ مؤتمر الدوحة بسلسلة من المفاوضات تناولت «أجندة الدوحة التنموية» (Doha Development Agenda، DDA) المستمرة خلال اجتماعي «كانكون» و«هونغ كونغ». ومن بين أمور أخرى، هدفت «الأجندة» المذكورة إلى تحرير التجارة ضمن الزراعة والخدمات والأسواق غير الزراعية.

مؤتمر «كانكون» الوزاري (أيلول/ سبتمبر 2003): وقد انهار هذا المؤتمر الوزاري أيضاً بسبب المازق الذي تكون بين أعضاء «منظمة التجارة العالمية» في سياق المفاوضات الزراعية، وخصوصاً لجهة إعانات الدعم المحلية الممنوحة للمنتجات الزراعية. وهذا الانقسام نشأ بين تكتلات البلدان المتقدمة الأغنى وبين البلدان النامية. كما ألغيت من «أجندة الدوحة التنموية» ثلاث من مسائل «سنغافورة»، ألا وهي: الاستثمار وسياسة التنافس والمشتريات الحكومية.

مؤتمر «هونغ كونغ» الوزاري (كانون الأول/ ديسمبر 2005): جُددت «أجندة الدوحة التنموية» خلال هذا المؤتمر الوزاري ووضعت غاية التوصل الى اتفاقية تجارة بناء على مفاوضات اجندة الدوحة خلال سنة 2006 (وهو ما لم يتحقق). كما حددت سنة 2013 غاية لإنهاء إعانات دعم الصادرات الزراعية كلها. كما قُدمت تنازلات من قبل البلدان النامية في ما يتعلق بالخدمات والمنتجات غير الزراعية ومجالات أخرى.

عن الزراعة عرض عام

في السنوات الخمسين الماضية شهد نظام التجارة الزراعية تشوّهات كثيرة؛ إذ سمح نظام التجارة العالمية بحماية كبيرة تتجسّد بافساح المجال للحماية وإعانات الدعم للقطاع الزراعي وذلك لمصلحة البلدان المتقدمة. وخلال الخمسينات، أصرت الولايات المتحدة وبلدان (الاتحاد الأوروبي) على أن يبقى القطاع الزراعي خارج نظام التجارة العالمية و«الاتفاقية العامة للتجارة والجمارك» («غات»). وقد مثّل هذا معاملة خاصة ملحوظة وتمييزية لصالح البلدان المتقدمة. وخلال جولة أوروغواي وُضعت الزراعة على أجندة «منظمة التجارة العالمية» عبر «اتفاقية في الزراعة» (AoA) مقابل تنازلات من جانب البلدان النامية في ما يتعلق بالخدمات و«اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة» («تريبس» (TRIPS)).

وقبل إدراج الزراعة تحت اتفاقيات «منظمة التجارة العالمية»، كان ثمة استخدام كثيف للذرى الجمركية والرسوم الجمركية المرتفعة والقيود الكمية في الاتجار بالمنتجات الزراعية. وقد كان الهدف الرئيسي من الاتفاقية التخلص من القيود والحصص «الكوتات» عبر عملية «الجمركة» (tariffication)⁷، ولتنظيم إعانات الدعم المحلي. بيد أن «منظمة التجارة العالمية» أبقت على الكثير من التفضيلات والاستثناءات تحت «الاتفاقية في الزراعة».

فقد حُفّضت الجمارك نحو 37% بالنسبة إلى البلدان المتقدمة وذلك ضمن فترة انتقالية ممتدة لست سنوات، و24% على امتداد 10 سنوات بالنسبة إلى البلدان النامية. أما البلدان الأقل تقدماً فقد أعفيت من خفض تلك الرسوم الجمركية.

وقد حُدّدت إعانات الدعم على الاستيراد، وذلك من خلال تحديد الكمية الإجمالية لإعانات الدعم والمدى الذي يتراوح فيه عدد المنتجات التي تتلقى إعانات الدعم هذه. وبالنسبة إلى «الاتفاقية في الزراعة» توجّب على البلدان المتقدمة أن تخفّض إعانات دعم صادراتها (Export subsidies) بنسبة 36% على مدى 6 سنوات، فيما توجّب على البلدان النامية أن تخفّضها 24% على مدى 10 سنوات. كانت هذه خطوة الاتفاقية الأولى؛ بحسب المادة 20 من «الاتفاقية في الزراعة»، كان يُفترض أن تبدأ المفاوضات حول

7 تحت الاتفاقية في الزراعة (AoA) وافق أعضاء «منظمة التجارة العالمية» على استبدال الحواجز غير الجمركية، كالحصص («الكوتات») أو الضرائب (levies) على المستوردات، بالرسوم الجمركية (tariffs). فهذه الأخيرة اعتبرت اشكالا أكثر شفافية للحواجز أمام التجارة. ويُطلق على هذه العملية «الجمركة» (tariffication).

تناقص بعيد المدى في الرسوم الجمركية وإعانات الدعم قبل سنة من انتهاء مدة السنوات الست للتنفيذ، أي ما كان يُفترض حدوثه في عام 2000. غير أن الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي حاولا ربط هذه المفاوضات في الزراعة بتلك المتعلقة بالمنتجات الصناعية والخدمات.

إنَّ إعانات الدعم التي يمنحها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة للقطاع الزراعي تظل مسألة خلافية إلى حد كبير، حتى اليوم، في مفاوضات «منظمة التجارة العالمية». والواقع أنَّ عدم الاتفاق على هذه المسائل بين البلدان المتقدمة والنامية أدَّى إلى مازق غمر مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» مرات عديدة. والمسائل الرئيسية الكامنة وراء فشل المفاوضات في «كانكون» والمأزق المستمر في مفاوضات «المنظمة» إثر مؤتمر «هونغ كونغ» الوزاري في عام 2005، كانت تتجسد بالدعم المحلي لإنتاج الزراعي من خلال إعانات الدعم المباشر وغير المباشر. هذا، ويعمد كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، وفق مندرجات «القانون الزراعي الأميركي» (Bill Farm) لعام 2000 وإصلاحات «السياسة الزراعية العامة» (Common Agricultural Policy، CAP) على التتالي، إلى دعم قطاعيهما الزراعي بإعانات دعم مرتفعة.⁸ هذا، وقد بلغت إعانات الدعم التجاري التشويهي التي يبذلها كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة لعام 2000 نحو 110 مليارات يورو و 48 مليار دولار على الترتيب، في حين أن هذين الكيانين طبقاً إعانات دعم تجاري تشويهي بلغت قيمته 64 مليار يورو و 21 مليار دولار على الترتيب لعام 2000.⁹ ومن المقدَّر أن إجمالي إعانات الدعم التجاري التشويهي للولايات المتحدة بلغ 11 مليار دولار في عام 2006، ويُتَوَقَّع أن يتغيَّر قريباً فيما بعد، حيث لا يُتَوَقَّع حدوث تغييرات ما في «القانون الزراعي الأميركي» [«فارم بل»]. أما إعانات الدعم التي ينفقها الاتحاد الأوروبي فيُتَوَقَّع أن تنخفض نحو 12 مليار يورو بحسب الجداول التي رسمتها سياسة الاتحاد الأوروبي الزراعية العامة.¹⁰ وهكذا، تشوَّهت أسعار سوق المنتجات الزراعية، الأمر الذي كان سبباً لخسائر كبيرة للقطاع الزراعي في البلدان النامية بالنظر إلى المنتجات الزراعية الرخيصة التي أغرقت بها أسواقها.

8 خلال العقد الأول من «منظمة التجارة العالمية» ازداد في الحقيقة دعم الزراعة في البلدان المتقدمة. فقد ارتفع إجمالي كمية إعانات الدعم التي تقدمها حكومات البلدان الأعضاء في «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» (OECD) من 182 مليار دولار في عام 1995 إلى 280 مليار دولار في عام 1997، لتصبح في الأعوام التالية على الوجه التالي: 315 مليار دولار في 2001، و 318 مليار دولار في 2002، ونحو 300 مليار دولار في 2005. وقد أنفق كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي 9-10 مليارات دولار على إعانات الدعم في أوائل عام 2000 أكثر من أي مستوى إنفاق مورس خلال العقد الفائت. ولكل 100 دولار من الصادرات الزراعية من الولايات المتحدة بلغت إعانات الدعم الحكومي من 20 إلى 30 دولاراً. وفي حالة الاتحاد الأوروبي بلغت كمية الدعم نفسه 40-50 دولاراً. وفي حين أنه كان على صغار المزارعين غير المدعومين في البلدان النامية أن يعيشوا بأقل من 400 دولار في السنة، كان المزارعون الأميركيون والأوروبيون يتلقون بالمعدل الوسطي دعماً بلغت قيمته 21,000 و 16,000 دولار في السنة على الترتيب (Bello, Walden, «Why Small Farmers Deserve Protection from Free Trade», cited from Oxfam International, Rigged Rules and Double Standards (Oxford: Oxfam International, 2002), P. 112

9 «Bhagirath Lal Das, «Agriculture; Why the EU and US Offers are not Good Enough 9 Martin Khor (TWN), Developing Countries Upset with Modality Papers, Geneva, 18 July 2007, published in SUNS 10 #6296 dated 19 July 2007

في تموز (يوليو) 2005 وتحت إطار عمل تموز (يوليو) (July Framework) الذي تبناه أعضاء «منظمة التجارة العالمية» أثناء انعقاد المجلس العام، وافقت البلدان الغنية على وضع حد لإعانات دعمها الزراعي الهائلة. ولكن هذا الالتزام ترك مبهماً إذا لم يحدد له إطار عمل زمني أو تفصيل للتخفيضات. على سبيل المثال، يُقسّم إجمالي إعانات الدعم التشويهي إلى أربع فئات فرعية من أنواع إعانات الدعم المختلفة، التي لها أثر مختلف في قطاع الولايات المتحدة الزراعي ومنتجاتها وفي البلدان الأعضاء الأخرى في «منظمة التجارة العالمية» التي تتأثر بالأسعار الزراعية المتدنية التي يصطنعها نظام إعانات الدعم هذا. غير أن مفاوضات إطار عمل تموز (يوليو) لا تدل على ما إذا كانت الولايات المتحدة الأميركية قد وافقت على تطبيق معدلات التخفيض المتفق عليها (المحددة بنسبة 20% بحسب إطار العمل المذكور)، وذلك خلال السنة الأولى من اتفاقية تجارة عالمية، على الفئات الأربع الفرعية ككل أم بصورة منفصلة. وتنبغي الملاحظة أن أياً من مجموعات المصالح الزراعية في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي أعلنت هموماً أو التزامات في ما يتعلق بوثيقة تموز (يوليو). وليس ثمة أي ردة فعل سياسي في أي من البلدان المتقدمة تشير إلى أن البلدان الغنية تدبّرت الأمر لتحجيم إعانات دعمها.¹¹ وبعد مؤتمر «هونغ كونغ» الوزاري واجهت مفاوضات «أجندة الدوحة» مازقاً نظراً لرفض الولايات المتحدة أن تحد من إعانات دعمها وأن تخفضها دون مستوى المعدلات المطبقة رهنها المقدرة بنحو 11 مليار دولار، كما سلفت الإشارة إليه.

شملت المفاوضات حول الدعم المحلي أيضاً مناقشات تناولت المعايير التي بها يمكن الحكم ان كانت إعانات الدعم مشوهة للتجارة أو غير مشوهة. فمنظمة التجارة العالمية تتبنى حالياً نظاماً من صناديق وأطر، حيث توجد 3 أنواع رئيسية من الصناديق التي تدار وفقاً لإعانات الدعم: الصندوق الأخضر المعتبر غير مشوه للتجارة، والصندوق الأزرق المعتبر غير مشوه للتجارة، والصندوق العنبري أو الأصفر المعتبر مشوهاً للتجارة. أما معايير توضيح استخدام مختلف صناديق الدعم المحلي في ظل «منظمة التجارة العالمية» فما تزال قيد النقاش.¹²

وبالإضافة إلى التشوه الذي تسببه إعانات الدعم العائدة للبلدان المتقدمة، فإن المصدر الثاني للتشوه في التجارة الزراعية ناجم عن الشروط المفروضة على البلدان النامية من خلال رزم المساعدات المالية التي يمنحها كل من «البنك الدولي» و«صندوق النقد الدولي». فقد دفعت هاتين المؤسساتين من قبل القوي الرئيسية في العالم لتفرض شروطاً على البلدان النامية في ما يتعلق بالتحريم الزراعي. وهكذا، فإن العديد من البلدان النامية تطبق حالياً رسوماً جمركياً تتراوح بين 0% و20% على المنتجات الزراعية، ولا يُسمح لها بالاستفادة من مرونة «منظمة التجارة العالمية» في هذا المجال. ففي غانا، مثلاً، وجب تخفيض الرسوم الجمركية على الدواجن 20% نظراً للمشروطة التي رافقت قرض «صندوق النقد الدولي»، في حين كانت نسبة الرسوم الجمركية المحددة/المربوطة (bound tariffs) (أي الحد الأعلى لمعدلات الرسوم الجمركية المسموح بها) 99%. وبعد أن كان وضع صناعة الدواجن جيداً وبعد أن كانت توفر فرص عمل، أصيب إنتاج الدواجن بالدمار بالنظر إلى الدواجن الرخيصة المدعومة في أوروبا. وكان على الحكومة الغانية أن ترفع معدل الرسوم الجمركية إلى 40% تحت ضغط المزارعين، مع أنها -أي الرسوم- ما لبثت أن سُحبت فيما بعد تحت ضغط من «صندوق النقد العالمي».

إن الأمن الغذائي في البلدان النامية يعتمد على القدرة على استخدام الرسوم الجمركية لتجميد العواقب السلبية التي تنجم عن سياسات

Devinder Sharma. «WTO Framework; A Promise Belied». Accessible at <http://www.urfig.org/WTO%20framework-Devinder%20Sharma.doc>
12 لمزيد من المعلومات حول الصناديق، يُرجى الاطلاع على الملحق «ج» بهذا الفصل.

الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. بيد أن سياسات «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي» عمدت أصلاً إلى تخفيض الرسوم الجمركية للبلدان النامية إلى نحو 20% تقريباً. علاوة على ذلك، غالباً ما تدفع اتفاقيات التجارة الحرة الرسوم الجمركية إلى مستوى الصفر.

وبالإضافة إلى التنافس التصديري والدعم المحلي، شملت المفاوضات على وصول المنتجات الزراعية إلى السوق مناقشات تصدّت لمعادلات تخفيضات الرسوم الجمركية والروابط الجمركية (capping tariff) واستخدام المنتجات الحساسة والخاصة.

الزراعة في المنطقة العربية

في حين تقوم الدول العربية بدور محدود في ما يتعلق بمفاوضات الزراعة في «منظمة التجارة العالمية»، تمثل الزراعة قطاعاً رئيسياً ينبغي علي هذه الدول أن تنخرط في المفاوضات من أجله، علماً أنه يؤثر في حياة مروحة واسعة من شعوبها. فالصادرات الزراعية العربية تقدر بما قيمته 6 مليارات دولار، أو 1% من صادرات المنتجات الزراعية الدولية. غير أن قيمة استيرادها تتجاوز 25 مليار دولار أو 6% من التجارة الدولية في المنتجات الزراعية.¹³

وبالنظر إلى أهمية القطاع الزراعي، يمثل تحرير التجارة في المنتجات الزراعية تحديات كبرى بالنسبة إلى البلدان العربية. فكل هذه البلدان تعتبر مستورداً خالصاً، بحيث يتأثر أمنها الغذائي إلى حد كبير بالتغيرات الحاصلة في أسعار الغذاء على الصعيد العالمي. ومن الأرجح أن التحرير سيؤدي إلى زيادة في أسعار المنتجات الغذائية وإلى زيادة في الاستيراد والعول في الحصول على الغذاء من مصادر أجنبية؛ وكل ذلك سيشكل أخطاراً جدية بالنسبة إلى القطاع الزراعي العربي. وبالنظر إلى العجز التجاري البالغ في المنتجات الغذائية، ستكون المنطقة العربية واحدة من المناطق الأولى التي تتأثر بتحرير التجارة في المنتجات الزراعية وارتفاع أسعار المستوردات. وهكذا، ينبغي على الحكومات العربية أن تقوم الأثر المحتمل لتحرير التجارة في الزراعة على خطط التنمية والقضاء على الفقر، قبل متابعة الخوض في مفاوضات تحرير التجارة.

وإذن، تعني السياسات الملائمة في الزراعة مستقبلاً أفضل بالنسبة إلى شريحة مهمة من السكان في البلدان العربية وبالنسبة إلى التنمية الاقتصادية فيها. ووفق مذكرة «أوكسفام» حول الزراعة في الشراكة الأوروبية-المتوسطية¹⁴، فإن «القواعد المنصفة العادلة في الزراعة تحمل الكمون الأكبر بالنسبة إلى عملية القضاء على الفقر، ويجب أن تُعتبر الأولوية العليا». والحالة التي ضرب مثلها تقييد بأن السياسة الزراعية تؤثر، بصورة مباشرة وغير مباشرة، في معاش أوسع شرائح السكان في المنطقة العربية.

وبسبب القيود والتحديات في الموارد المتوفرة، لا يقدم معظم البلدان العربية للقطاع الزراعي مستويات مرتفعة من إعانات الدعم. بيد أن المنتجات الزراعية الواردة من البلدان العربية تواجه منافسة شديدة من المنتجات الزراعية المدعومة بقوة، وخصوصاً تلك الواردة

13 البرلمان اللبناني (2003). دور البرلمانات العربية في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية (Canadian-Arab Symposium).
14 Oxfam, April 2004. (Parliamentary Papers, Beirut. P. 52)

من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان. وهناك فقط الأردن وتونس والمغرب التي تتمتع بإعانات دعم تعرّضت للتخفيضات في ظلّ مفاوضات «منظمة التجارة العالمية». وتوقع البلدان العربية أن تعفى من تخفيض 5% على الدعم المسموح لها به، باعتبارها بلداناً نامية وفق مندرج «الاتفاقية في الزراعة» (AoA).

علاوة على ذلك، ومن أجل الأمن الغذائي وأمن العمالة، ينبغي على الدول العربية أن تحدد إجراءات حمائية خاصة ومنتجات خاصة يلزمها أن تحميها من تخفيضات على الرسوم الجمركية التي يجري التفاوض عليها تحت «الاتفاقية في الزراعة». وهذا أمر ضروري وأساسي لتأمين فسحة السياسة التي تحتاجها البلدان العربية لتنهج منهج السياسات الزراعية الداعمة لأهدافها التنموية ولخفض الفقر وللامن الغذائي والمعاش (livelihoods) والوصول (النفاذ) إلى السوق.

الصندوق «ج»: السياسة الزراعية المصرية^(*)

لا يبدو موقف الحكومة المصرية حيال تحرير القطاع الزراعي منسجماً مع وضع مصر الراهن باعتبارها مستورداً خالصاً للغذاء. فالتحرير الكامل للتجارة في الزراعة يُتوقع أن يؤثر سلباً على المستوردين الخالصين للغذاء، نظراً للزيادات المتوقعة التي ستطرأ على أسعار المنتجات الزراعية عندما سيُصار إلى إلغاء الدعم المحلي والتصديري في البلدان المتقدمة. أضف إلى ذلك، مع انخفاض سعر الجنيه المصري على نحو متتال، فمن الأرجح أن فائز استيراد الغذاء الأساسي ستزداد. غير أن الحكومة المصرية التي تقودها وزارة التجارة الخارجية (التي أنشئت في عام 2002) شددت على الحاجة إلى تحرير التجارة الزراعية وتحقيق وصول أفضل إلى السوق للاستفادة من ميزة مصر التفضيلية، فضلاً عن ميزة التفضيلية التي للبلدان النامية الأخرى.

وبالنظر إلى معوقات إنتاجية البلد الطبيعية (natural supply) في المياه والأراضي الصالحة للزراعة، فقد بيّنت الدراسات التجريبية أن خفض الدعم المحلي في البلدان المتقدمة يُرجح أن يكون له أثار سلبية على مصر.¹ وكما تكون مصر قادرة على الاستفادة من ميزتها التفضيلية التي تتمتع بها في عدد من المنتجات الزراعية، يلزم إحداث نقلة كبيرة في ما يتعلق بالسياسات التي تعني هذا القطاع. إذ يجب أن تُطبّق التكنولوجيا الجديدة في طرائق الري التي تحد من استهلاك المياه، وأن تُحدّد الأصناف التي تتمتع بعلتها الميزة التفضيلية والاستهلاكية المائتة المتدنية، بحيث تشجّع هاتان الممارستان، إضافة إلى برامج التوعية العامة التي تقوم بها الحكومة المصرية، الموجهة نحو اعتماد مكثف للممارسة الفضلى في مجال التكنولوجيا المكيفة. وهكذا، فإن معوقات القدرة الإنتاجية (supply side) يجب أن تُعالج على نحو أفضل قبل فتح أبواب هذا القطاع. سيكون لتحرير التجارة الزراعية تبعات وتضمينات سلبية جديّة على ميزان مصر التجاري، على الأقل في المديين القصير والمتوسط.

^(*) هذا المقطع مبنيّ على ورقة عمل حول «أثر تحرير التجارة الاجتماعي والاقتصادي على مصر»، التي أعدها د. أحمد فاروق غنيم / أستاذ مساعد في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية والسياسية، جامعة القاهرة [ل: «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية»].

عن الخدمات عرض عام

تظل التجارة في الخدمات، التي أُدخلت أثناء جولة أوروغواي، مسألة خلافية. ف«الاتفاقية العامة حول التجارة في الخدمات» («غاتس» GATS) تقوم على الطلب والعرض، عبر قائمة تحدّد موجبات كل بلد في تحرير قطاعات خدمية محدّدة وخاصة. والمفاوضات تجري حول الطلبات والتقديمات لبلوغ هذه القوائم التي يتوجب على البلد التحرير وفق مُندرجاتها، على أساس الفترات الزمنية التي يقترحها البلد ويتوافق عليها مع البلدان الشريكة الأخرى.

تختلف الخدمات كثيراً عن السلع، وهي تشمل بصورة رئيسية الاستثمار عبر وصول المورد (provider) إلى بلد معيّن وإنشائه مؤسسة أو مصدر إنتاج (production outlet) لخدماته. وبالتالي، فإنّ الاتفاقيات حول الخدمات هي بصورة أساسية اتفاقيات حول الاستثمار، تسمح للأجانب بالتنافس مع المحليين عند دخولهم إلى البلد.

وقد احتج العديد من البلدان بأنّ مبادئ المعاملة الوطنية (national treatment) ليست ممكنة عند اعتبار الاستثمار، وبأنه ليس ثمة تبادلية (reciprocity) في تقديم أو توريد الخدمات، بالنظر إلى أنّ وحدات مورّدي الخدمة في البلدان المتقدمة هائلة الحجم بإزاء وحدات الموردّين الصغيرة جداً الموجودة في البلدان النامية.

بيد أنّ البلدان النامية قبلت بشمول الخدمات في اتفاقيات التجارة لأنها واقعة تحت ضغوط هائلة تبذلها البلدان المتقدمة. فالدول النامية لم توافق على ذلك إلى أن قطعت لها الوعود بالاستفادة من الزراعة والصناعة في التبادل. علاوة على ذلك، فقد طالبت هذه البلدان بإدراج حركة العمال في اتفاقية الخدمات وبمرونة في اختيار القطاعات التي يُراد فتحها أمامهم، وضمن أي فترات زمنية. وهذا ما يُعرّف بمقاربة «القائمة الموجبة» (positive list approach)، حيث تختار البلدان أي الخدمات تريد التفاوض حولها؛ فيما تعني مقاربة «القائمة السالبة» ان يختار البلد الخدمات التي لن يتفاوض عليها بينما تكون الأخرى كلها عرضة للتحرير.

وهكذا، فقد طوّرت الاتفاقية الأولى حول الخدمات على نحو ودود يؤمن مرونة معيّنة للبلدان النامية. ووفق الفقرة 15 من «إعلان الدوحة» (الصادر عن مؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري المنعقد في عام 2001)، التي تسلط الضوء على المادتين IV وXIX من اتفاقيات «غاتس»، فإنّ معالجة زيادة مشاركة البلدان النامية والمفاوضات في ما يتعلق بالتزامات خاصة (نوعية) تشكل قاعدة للمفاوضات حول الخدمات في «منظمة التجارة العالمية». ومن خلال هذه المقاربة كانت ثمة فسحة لحماية السياسات التنموية للبلدان النامية.

ومع تقديم معظم البلدان النامية القليل جداً في ما يتعلق بفتح قطاعاتها الخدمية، حاول بعض البلدان المتقدمة تغيير قواعد (قوانين) «غاتس»، حيث دفع الاتحاد الأوروبي بحد العتبة (benchmark) لتحرير 60% من القطاعات. ولقد أُحبط ذلك في «منظمة التجارة العالمية». غير أنّ البلدان المتقدمة واصلت محاولاتها لدفع هذه الحدود من خلال جولات متنوعة من المفاوضات.

هذا، وتُسوّق حالياً مقارنة جديدة ترمي إلى دفع خطوات المفاوضات في النظام متعدد الأطراف. وتقوم هذه المقاربة الجديدة على تحديد المعالم التي تضع غايات التخفيض الإلزامي وحدود المرونات الرئيسية التي تتمتع بها البلدان النامية تحت مفاوضات «غاتس». فعلى سبيل المثال، ثمة دعوات أطلقتها المفوضية الأوروبية لفتح 90 من أصل 150 قطاعاً مضمناً تحت «غاتس». كما يمكن أن يُرى إلى المقاربة الجديدة من ضمن مقترحات تقدم بها كل من سويسرا واليابان وكوريا وتاييه الصينية ونيوزيلندا. كان هذا واضحاً في مؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري السادس الذي انعقد في «هونغ كونغ»، حيث حاولت البلدان المتقدمة إدخال مواصفة عملية «متعددة الأطراف» (plurilateral) للمفاوضات في النص الخاص بالخدمات.¹⁵ وهذا قد يتسبب بتجريف مقارنة «الطلب-التقديم» المرنة التي اختُبرت في مفاوضات «غاتس»، وبإدخال عنصر الزامي (mandatory element)، وبإجبار البلدان النامية على الدخول في مفاوضات قطاعية صُممت لتحرير الخدمات الرئيسية.

في معظم البلدان النامية يأتي قطاع الخدمات في المقام الأول من حيث قيمته المضافة في الناتج المحلي القائم. فالمحليون يتمتعون بميزة تقارنية (comparative advantage) في هذا القطاع نظراً للوجود الجغرافي والمشاركة المحلية في هذا القطاع التي غالباً ما تكون أكبر مما هي في الصناعة. هذا، وتشمل الخدمات تلك الاجتماعية الأساسية التي تتسم بكونها حساسة وهي حقاً للجميع، كالتعليم والخدمات المائية والصحة والحماية الاجتماعية والطاقة. وهذه الخدمات يجب أن تُستثنى من تحرير التجارة بسبب ارتباطها العضوي بالتنمية البشرية والعدالة الاجتماعية. كما تشمل الخدمات أيضاً قطاعات استراتيجية مرتفعة القيمة، كالمال والاتصالات البعيدة التي يجب ألا تُخضع لتحرير غير محسوب.

علاوة على ذلك، يمكن لتحرير قطاع الخدمات عشوائياً أن يسبب بمخاطر ناتجة عن المستويات المرتفعة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة (إما من خلال سوق الأوراق المالية أو عبر العوامل المادية)؛ حيث يمكن لبلد ما أن يقع تحت سطوة مشكلة ميزان المدفوعات (balance of payment) وزيادة الدين إذا ما تعاضم تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليه، في حين تخرج من أسواقه كميات كبيرة من الأرباح الأجنبية. وللتعويض عن ذلك، ثمة حاجة للمستثمرين الأجانب في بلد معين ما ليصدروا إنتاجهم الخدمي. بيد أن المستثمر الأجنبي غالباً ما لا يعتمد على التصدير، بل يُنجز الخدمات المحلية للسوق المحلية ويكتفي بها. لقد عمدت معظم بلدان أميركا اللاتينية إلى فتح أبوابها أمام المستثمرين الأجانب دون أي رقابة في هذا الصدد. وقد أدى هذا إلى تدفق عكسي للعملة الأجنبية (foreign exchange) إلى الخارج دون حدوث أرباح مقابلة في الداخل، مما أدى إلى نشوء أزمات مالية في هذه البلدان.

بالإضافة إلى ذلك، وخلال فترات الأزمات، فإن أول من يغادر البلد تكون الشركات الأجنبية، وهو ما حصل في حالة الأرجنتين. وهذا الوضع المتأني يجعل من الأصعب على الحكومة أن تتخذ خطوات لنفرض استقرار الاقتصاد وتثبيتته. مثلاً، خلال الأزمة المالية في ماليزيا منعت الحكومة المستثمرين الذين استثمروا أموالهم لأكثر من سنة من أن يغادروا البلاد. ولو أن ماليزيا كانت ملتزمة داخل

15 تتضمن مقارنة تعددية الأطراف أنه يمكن دفع بلد ما على حدة إلى التفاوض على فتح قطاعات خدمية معينة مع مجموعة أو تكتل من البلدان، الأمر الذي سيعني أن البلدان النامية تخسر المزيد من قدراتها التصاقية (أو التفاوضية bargaining power) في عملية المفاوضات. وتعتبر هذه المقاربة في الوقت الراهن طوعية، إلا أنها حتماً مؤثرة في طبيعة المفاوضات.

«منظمة التجارة العالمية» لكانت فقدت القدرة على ان تنهج مثل هذا النهج المعاكس حيال هذه المسألة. ولقد حاولت سنغافورة الاحتفاظ بقدرتها على ممارسة رقابة على رأس المال (capital control) في ظل اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة، إلا أن محاولاتها باءت بالفشل.

قد يكون التحرير مساعداً بالنسبة إلى قطاعات معينة، ولكنه يجب ألا يُدار بطريقة تحد من قدرة البلد على اتخاذ القرارات السياسية لحماية اقتصاده ووضع المالى في المستقبل أو في حالات الأزمات. وبالإجمال، فمن المهم التمييز بين الأوضاع التي يستطيع فيها البلد على صنع قراراته المستقلة للتحرير وأن يختار التحرير في مجالات معينة، وبين أن يكون مجبراً على التزام التحرير في ظل اتفاقية تجارة، كاتفاقية «منظمة التجارة العالمية»؛ ذلك أنه لا تراجع يمكن القيام به في ظل هذه الأخيرة.

الخدمات في المنطقة العربية

تُعتبر الخدمات ضرورية بالنسبة إلى عملية تحقيق التنمية. ففي البلدان العربية تمثل خدمات السياحة والسفر والنقل والأعمال كموناً بالغ الأهمية. غير أن في المنطقة العربية، كما في غيرها من البلدان النامية، تبدو قدرات إنتاج الخدمات محدودة للغاية. وبالتالي، فإن هذه البلدان عبارة عن بلدان مستوردة خالصة للخدمات التجارية وقدراتها ما تزال غير متنوعة نسبياً.

في سياق الإعداد لمؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري في «هونغ كونغ» 2005، اجتمع وزراء التجارة والاقتصاد العرب وعبروا عن رفضهم الواضح لمقاربات وضع المعالم الجديدة (new benchmarking approaches). وقد أكد هؤلاء الوزراء على التنفيذ الفعال للمادتين IV وXIX من «غاتس». فقد دعا الوزراء العرب إلى آلية حمائية طارئة ومعاملة خاصة وتمييزية مناسبة للبلدان النامية، والتقدم على مسار التنظيمات والتشريعات الوطنية لضمان الالتزامات التي جرى التعمُّد بها من قبل الأعضاء ولتحديد إعانات الدعم التجاري التشويهيية التي تبذلها البلدان المتقدمة وبالتالي إلغائها، ومن ثمَّ تأمين المساعدة التقنية للبلدان العربية.

خلال الاجتماع نفسه، لاحظ وزراء التجارة والاقتصاد العرب أيضاً ضرورة معالجة المسائل ذات الأهمية الخاصة بالنسبة إلى البلدان النامية، بما في ذلك مسألة الحركة الدولية لانتقال الأفراد الطبيعيين (مقاولة من الباطن outsourcing، الخ..)، أي ما يُطلق عليه «الصيغة 4» (Mode 4)¹⁶، التي تستفيد منها البلدان النامية. ومن الجدير بالملاحظة أن تلك الصيغة 4 سنتج مكاسب للبلدان النامية والمتقدمة على حد سواء. فالمكتسبات العامة قد تنتج في مجالات الاستثمار والادخار وتنظيم الأعمال (entrepreneurship) والقدرات البشرية والإنتاجية وخفض التكاليف والحد من الفقر.

16 في ظل «غاتس» تُصنّف التجارة في الخدمات تحت أربعة أنماط (أو «صنغ») مختلفة من إنتاجية الخدمة (service supply): الصيغة 1 ترتبط بتوفير الخدمات عبر الحدود، مثل الخدمات البريدية العابرة للحدود؛ والصيغة 2 تتعلق باستخدام الخدمات في الخارج، مثلاً: عبر السياحة؛ والصيغة 3 وتعني الوجود التجاري، أي ما يعني عموماً الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات محددة، كالقطاع المصرفي وقطاع الاتصالات البعيدة والمنافع العامة (utilities). أما الخدمات الأساسية كفروع المؤسسات التعليمية الأجنبية أو المستشفيات وموردي المياه الخاصين، فتغطى على الإجمال وفق الصيغة 3؛ وأما الصيغة 4 فتلحظ حركة موردي الخدمات الفرديين، بما في ذلك هجرة العمال. هذا، ويُعتبر تقديم الخدمات وفق الصيغة 4 ذات أهمية خاصة بالنسبة إلى البلدان النامية.

في هذا السياق أملت البلدان العربية بالتوازي مع بلدان نامية أخرى أن:

- * تقف معاً، بالإضافة إلى مجموعات أخرى من البلدان النامية، في رفض وضع المعالم (benchmarking) الجديدة والمقاربات المتعددة الأطراف في المفاوضات حول الخدمات، فضلاً عن شمولها -أي المفاوضات- الخدمات الأساسية.
- * تتخذ مواقف حازمة حيال التنفيذ الفعّال للمادة IV من «غاتس»، التي تلحظ تعديل المفاوضات، إذا بدا واضحاً، بعد التقييم، أنها لم تعد تلبّي أهداف الاتفاقية.
- * تصرّ على توازي المفاوضات حول القواعد (القوانين) والالتزامات الخاصة (النوعية).
- * تربط التقدم على خط الصيغة 4 في المفاوضات حول الخدمات بأي تقدم يحدث على خط الصيغ الثلاث الأخرى المدرجة تحت «غاتس».
- * تضمن أن استثناءً عاماً ما يُشمل في اتفاقية «غاتس»، بما يحفظ حق البلدان النامية بتقديم إعانات دعم لقطاعها الخدمي دون انتهاك مبدأ المعاملة الوطنية.
- * تضمن إجراءات حماية فعّالة في المفاوضات حول الخدمات لحماية مورّدي الخدمات المحليين من الاستيراد المفاجئ. إذ ينبغي عليها أن تدعم مقترحات البلدان النامية الأخرى في هذا الصدد.
- * تقف بحزم في التفاوض بشأن المناهج (disciplines) المتعلقة بالتأهيل والمعايير والمواصفات والترخيص، التي يمكن أن تشكل حواجز غير جمركية أمام خدماتها في أسواق البلدان المتقدمة.
- * تؤمن فسحة لسياساتها وتحدد مستويات التعرفة (tariff caps) المناسبة لتنمية قطاعاتها الخدمية مستقبلاً.
- * تقف بحزم حيال أهمية التفاوض بشأن آليات الحماية الملّحة الطارئة والمعاملة المناسبة الخاصة والتفضيلية، وتحديد إعانات الدعم التجاري المشوّهة التي تبذلها البلدان المتقدمة بغية إلغائها، فضلاً عن تأمين المساعدة التقنية اللازمة.
- * تضطلع بدور ناشط في المفاوضات وفي إعداد المقترحات المتعلقة بالخدمات، بما يؤدي إلى حماية العائدات الكامنة المرتفعة الناجمة من قطاعها الخدمي.
- * تتعاون مع البلدان النامية الأخرى لرفض المشاركة التفضيضية (mandatory participation) في المقاربة القطاعية (sectoral approach).

الصندوق «د»: ما الذي يجعل من التجارة عاملاً إيجابياً بالنسبة إلى عملية التنمية الوطنية في مصر (*)

تعتبر الصادرات المفتاح لجعل التجارة إيجابية بالنسبة إلى عملية التنمية الوطنية. فقد جرى تبني استراتيجية تصديرية الاتجاه (export substitution) -استُعيضَ بها عن استراتيجية احلال الاستيراد (import substitution) التي كانت معتمدة في الستينات-

حيث تضمنت وجوب إبلاء الصادرات الانتباه لجهة تعزيز التنمية. علاوة على ذلك، فإن مصادر العملة الأجنبية في الاقتصاد المصري تتسم بكونها بعدم الثبات والتعرض للتقلبات الخارجية، كأسعار النفط والسياحة وعائدات قناة السويس، التي تتحدد كلها وفق العوامل الخارجية. وأما المصدر المستدام الوحيد للعملة الأجنبية فهو الصادرات، وبالتالي فإن الجهود ينبغي أن تُبذل لتعزيزها.

فمن ناحية، تتمتع مصر بكمون كبير في تصدير الخدمات، حيث يمكن أن يساعدها تحرير التجارة في جني الفوائد الناجمة عنه؛ ومن ناحية أخرى تتسم مستوردات الخدمات بأهمية بالغة لخفض تكاليف التحويلات (transaction) والإنتاج بالنسبة إلى العديد من السلع. وبوجه عام ثمة توافق بين مختلف المعنيين في المجتمع على أهمية تعزيز الصادرات، ولاسيما عندما تقارن بمسائل سجالية كالمخصصة.

(*) المادة مستندة إلى الورقة التي أعدها د. أحمد فاروق غنيم (2005).

عن الوصول إلى السوق غير الزراعية والصناعة¹⁷ عرض عام

وُلدت المفاوضات الرسمية حول تحرير التجارة بالمنتجات غير الزراعية أثناء اجتماع الدوحة الوزاري (2001). وتُعرف هذه المفاوضات بـ «الوصول إلى السوق غير الزراعية» («ناما» (Non-Agricultural Market Access، NAMA)).

ثمة مسألتان تجدر ملاحظتهما في ما يتعلق بالمفاوضات المذكورة («ناما»). أولاً، المواقف المتشددة التي تتخذتها كل من الولايات المتحدة والمفوضية الأوروبية حيال «ناما» تعتبر نقطة مرجعية¹⁸ في المفاوضات، بينما تصبح اعتراضات البلدان النامية ومقترحاتها (بما في ذلك الهند والبلدان الأفريقية) على هوامش المفاوضات. ثانياً، ستخسر البلدان النامية فسحة سياسة إضافية في ما يتعلق بالإنتاج الصناعي وغير الزراعي في حال تواصلت مفاوضات «ناما» بحسب مندرجات «أجندة الدوحة».

تُعتبر مفاوضات «الوصول إلى السوق غير الزراعية» («ناما») مجالاً تفاوضياً مهماً بالنسبة إلى الشركات متعددة الجنسيات والصناعات الكبيرة في البلدان المتقدمة، وعلى رأسها الولايات المتحدة. وهكذا، تضغط هذه المجموعات للمحافظة على مسار المفاوضات وتدفع بعدوانية من أجل أن تعكس مصالحها على طاولة التفاوض. ومن المهم أن تبقى البلدان النامية على مراقبة مثل ردود الفعل والمواقف

17 أكثر ما سيرد في هذا القسم مبني على مداخلة حملت عنوان «خيارات السياسة الصناعية من أجل التنمية والبلدان النامية في ضوء اتفاقيات التجارة الحرة»، أعدها د. مهدي صفى الدين الرئيس الأسبق لفرع «سياسات التنمية والاقتصاد الكلي» في «أونكتاد» (UNCTAD)، والمشارك حالياً في «معهد نيوشاتل للبحوث الاقتصادية» (The Institute of Economic Research of Neuchâtel) بسويسرا. وقد أقيمت المداخلة في «الاجتماع الإقليمي حول اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية»، الذي نظّمته «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» و«شبكة العالم الثالث» في كانون الأول (ديسمبر) 2006.

Raghavan, Chakravarthi. (2004). Giving Away more Policy Space under NAMA? Third World Resurgence. 18
34-pp. 170/169

هذه، خاصة وان المجموعات ذات المصالح في مفاوضات منظمة التجارة العالمية تتابع المفاوضات عن كثب وتأخذ المواقف بناء على حسابات دقيقة.

ولأنّ لمفاوضات «ناما» أثراً مباشراً على مسارات التصنيع، فهي تتمتع بكمون ايجابي هائل يمكن أن تستفيد منه البلدان النامية. ولكنّ التقدم على مسار مفاوضات «ناما» لا يعكس أجندة تنموية. فمسألة تنفيذ معادلة لتخفيض الرسوم الجمركية تتابع من قبل البلدان المتقدمة على نحو عدواني، حيث تريد الاخيرة تخفيض الرسوم الجمركية المرتفعة بمعدلات عالية، نظراً إلى أنّ معظم رسومها الجمركية محدودة بمعدلات متدنية.

واستناداً إلى مفاوضات جولة أوروغواي، فقد أُجريت تخفيضات الرسوم الجمركية وفق معدل احتسابات وسطي تُحمى من خلالها المنتجات الحساسة. علاوة على ذلك، كان يُفترضُ بالمنتجات التي تهّم البلدان النامية أن تكون معفاة من الرسوم الجمركية بحسب المحادثات التي جرت في «سياتل»، وحيث أنشئت لجانٌ للتفاوض خاصة بعدد من المنتجات. بيد أنّ هذا النوع من الأعمال أنهى مع جولة الدوحة.

وقد تمّ التوافق خلال مفاوضات الدوحة على أنّ حاجات البلدان النامية الخاصة ستؤخذ في الحسبان من خلال:

* تنفيذ أقل ما هو من التبادلية والمرونة الكاملتين في الاتفاقية المتعلقة بالرسوم الجمركية الصناعية.

* منح البلدان النامية معاملة خاصة وتمييزية.

* إلغاء الرسوم الجمركية على المنتجات التي تهّم البلدان النامية، بما فيها المنتجات الخاضعة لرسوم جمركية مرتفعة أو متصاعدة.

* معالجة مسائل التنفيذ، بما في ذلك قدرات البلدان الأعضاء التقنية.

* إلغاء الحواجز غير الجمركية.

غير أنّ البلدان المتقدمة حاولت دفع البلدان النامية إلى تحرير كل منتجاتها الفردية، وخفض التشتت الجمركي (tariff dispersion) لتصبح قريبة من رسوم جمركية موحدة، وتقييد الرسوم الجمركية على نحو لا يُستطاع في المستقبل تغييرها، وتطبيق هذه المبادئ على نحو موحّد بالنسبة إلى كل البلدان النامية مع بعض الاستثناءات بالنسبة إلى البلدان الاقل تقدماً (LDCs). وللقيام بذلك، اقترحت البلدان المتقدمة المعادلة السويسرية. وهذه المعادلة هي الأكثر أذى وضرراً في ما يتعلق بتخفيض الرسوم الجمركية، نظراً إلى أنها تؤدي إلى تخفيضات أوسع للرسوم الأكثر ارتفاعاً.

وفي ظل هذه المعادلة، ستتخ عن المعاملات الدنيا (lower coefficients) المزيد من التخفيضات. علي سبيل المثال، فإنّ مُعاملاً من 10 وفق المعادلة السويسرية سيؤدي إلى تخفيض بنسبة 33% لرسوم البلدان المتقدمة الجمركية، في حين أنّ مُعاملاً من 15 سيفضي إلى تخفيض نسبته 76% لرسوم البلدان النامية الجمركية. وهكذا ستضيق السياسة الجمركية، وهي عملياً الاداة السياسية الوحيدة التي تبقت للبلدان النامية في الوقت الراهن. علاوة على ذلك، فإنّ البلدان المتقدمة تدفع أيضاً البلدان النامية لتفتح أسواقها، في حين تحاول

فرض قاعدة الـ 5% عليها، وهذه سُحِّدُ الرسوم الجمركية بما لا يرتفع عن الخمسة بالمائة. وغالباً ما تواجه البلدان النامية الضغوط من المؤسسات المالية الدولية حينما لا توافق على هذه المقترحات.

ومما يجدر ذكره أنّ كل البلدان التي عرفت تجارب صناعية ناجحة، باستثناء «هونغ كونغ»، خضعت لعملية حماية انتقائية لصناعاتها الوليدة. فقد تدخلت الحكومات في الاقتصاد ولم تبدأ التحرير إلا ما بعد أن بلغت صناعاتها مرحلة النضج. هذا، وقد تعلمت كل البلدان المتقدمة، التي خاضت عمليات تصنيعية، بعضها من بعض. فعلى سبيل المثال، عندما حاولت الولايات المتحدة القيام بتحرير لم ينضج بعد في خمسينات القرن السابع عشر، أدركت على الفور أنها تخسر أمام الصناعة البريطانية، فعمدت إلى إعادة الحماية (protectionism). والواقع أنّ تاريخ البلدان المتقدمة يبيّن أنه في عام 1931 كانت لديها معدلات رسوم جمركية أعلى من تلك التي تملكها البلدان النامية في أيامنا الراهنة، بالرغم من أنها -أي البلدان المتقدمة- كانت أكثر تصنيعاً (industrialized) آنذاك مما هي عليه البلدان النامية اليوم.

في هذا السياق، من المهم أن تؤمّن فسحة بين معدلات الرسوم الجمركية المطبّقة وبين تلك المقيّدة أو المربوطة¹⁹، حيث إنّ نوع الصناعة الذي يرغب بلد ما بحمايته اليوم قد يختلف عن نوع الصناعة الذي يحتاج إلى حمايته في المستقبل. وعندما تكون صناعة بلد ما لا تزال ضعيفة، ينبغي عليها أن لا تخفض الرسوم الجمركية إلى درجة كبيرة، حيث إنّ الصناعات الصغيرة ستدمر، وهذا اتجاه سنجدُّ برهاناً عليه في العديد من البلدان النامية. فالرسوم الجمركية ليست مجرد أدوات حمائية؛ بل هي أدوات سياسية يُرمى من خلالها إلى خلق فرص أمام الصناعات الوطنية لتنمو وتصبح تنافسية. وتعتبر القدرة على حفظ فرق حاسم بين معدلات الرسوم الجمركية المطبّقة وبين تلك المقيّدة أو المربوطة، أمراً مطلوباً.

لقد بيّن التاريخ أنّ التحرير المفروض على المستعمرات تسبب بصناعة ونمو بطيئين. وفي حالة الهند فقد تدمر 95% من الصناعة، وخصوصاً في مجال النسيج. فمن بين 50 بلداً نامياً حرّرت اقتصادياتها، حظي 20 بلداً فقط بفرصة إثناء صادرات المنتجات الصناعية، الأمر الذي عزّى إلى قيمة مضافة في القطاع الصناعي. وفي 50% من الحالات، كان هناك تفكك للتصنيع وهبوط في حصة القيمة المضافة الصناعية من الناتج المحلي القائم، وازمات في الاستثمار. ولعل أسوأ أمثلة التحرير نشهدها في المكسيك والبرازيل وغانا. غير أنّ البلدان التي تمتعت بنمو دينامي خلال الثمانينات والتسعينات استمرت تتمتع بالدينامية في التصدير والإنتاجية خلال فترة الركود التي سادت أوائل القرن الحادي والعشرين. وهكذا، فإنّ توسيع القدرة الإنتاجية لهو أهم -خلال المراحل المبكرة من التنمية الاقتصادية- من توسيع تصدير السلع المصنّعة.

وعلى الجهة الإيجابية، فإنّ بلداً يحرّر في الوقت المناسب وفي الصناعات المناسبة يمكنه أن ينجح، كما هو الحال في مثال جمهورية كوريا الجنوبية، أو في حالة صناعة الطيران في البرازيل. في هذه الحالة أتى التحرير بعد نحو 40 سنة من الدعم، أي عندما كانت الصناعة قد اقتربت من حالة النضج.

19 المعدل المقيّد أو المربوط (bound rate) هو ذلك الذي لا يستطيع بلد ما تجاوزه تنفيذاً لتعهد تفرضه «ناما» في إطار منظمة التجارة العالمية، مع استثناء ما قد تفرضه ظروف وحالات خاصة.

- أما التحرير السابق لأوانه فلن يؤدي إلا إلى تفكك الصناعة وتركز الإنتاج في السلع الأولية (primary commodities). بيد أن التحرير يمكن أن يساعد باعتباره جزءاً من سياسة صناعية دينامية. وهكذا، تحتاج البلدان إلى:
- * سياسة صناعية قبل أن تنخرط في أي مفاوضات.
 - * نظرية الميزة التفضيلية التقارنية الدينامية بدلاً من نظرية الميزة التقارنية السكونية (static comparative advantage).
 - * تأمين المعاملة التمييزية (التفاضلية) للبلدان النامية، باعتبار ذلك قاعدة وليس استثناءً.
 - * ربط الرسوم الجمركية ببناء على مستوى متوسط وليس على أساس منتجات إفرادية.
 - * السماح بمتطلبات أداء تصديري (export performance requirements) ومعايير محلية (domestic clauses).
 - * تغيير اتفاقية «تريبس» (TRIPS) للسماح بنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية.
 - * مرونة لحماية فسحة السياسة.

الصناعة في المنطقة العربية

تغطي التجارة مع الاتحاد الأوروبي 60-40% من إجمالي تجارة البلدان العربية، فيما تغطي التجارة العربية البينية نحو 10%، في حين أن التبادل التجاري الذي تديره عبر «منظمة التجارة العالمية» لا يتجاوز 30% من إجمالي تجارتها.²⁰ وبالنظر إلى أن البلدان العربية فتحت أسواقها أمام الاتحاد الأوروبي وحررت تجارتها في السلع وفق مندرجات «غافتا» (GAFTA) التي دخلت حيز التنفيذ في كانون الأول (يناير) 2005، أصبحت قيمة الحماية في سياق «منظمة التجارة العالمية» -التي تغطي فقط 30% من تجارة البلدان العربية- أقل أهمية بالنسبة إليها. وهكذا، فنحن نرى أن البلدان العربية غالباً ما تضطلع بأدوار سلبية في متابعة المفاوضات الجارية، المتعلقة بصيغ «ناما» التي اعتمدت في جنيف، والتأثير فيها.

يعتبر النسيج أهم منتج غير زراعي على الإطلاق بالنسبة إلى المنطقة العربية. ومن غير المفاجئ، إذن، أن أكثر المنتجات تأثراً بتحرير التجارة، على نحو سلب، هو النسيج وقطاع الألبسة الجاهزة. ذلك أن هناك نشاطاً صناعياً مهماً في قطاعي النسيج والألبسة الجاهزة في كل من: تونس ومصر والمغرب والإمارات العربية المتحدة. وفي صدد العمالة والصادرات، فقد احتل هذا القطاع مكانة مرموقة ولعلها الأهم على الإطلاق في بلد كمصر. ففي هذا البلد وحده يعمل أكثر من 1,5 مليون عامل في صناعة النسيج. وتبلغ الصادرات

20 هذه الأرقام أوردت في المداخلة التي تقدم بها د. محسن هلال (اللجنة الاقتصادية-الاجتماعية لغربي آسيا - الأمم المتحدة) حول القسم الصناعي في المنطقة العربية في «ورشة العمل الإقليمية لاتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية» التي نظمتها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» بالتعاون مع «شبكة العالم الثالث» (القاهرة، كانون الأول/ديسمبر 2006).

العربية من هذه البلدان 3 مليارات دولار ويتجه معظمها إلى الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. وفي أوائل كانون الثاني (يناير) 2005، توجّب على كل البلدان الأعضاء في «منظمة التجارة العالمية» إزالة كل الكوتات على صادرات النسيج. ومع تدابير الكوتا الجديدة أصبحت صناعة النسيج في الصين تمثل خطراً كبيراً على أسواق كل البلدان الأعضاء في «منظمة التجارة العالمية». فعلى سبيل المثال، تشهد الإمارات العربية المتحدة زيادة في الضغوط مع هجرة نحو 30-40% من صناعات الألبسة الجاهزة من البلد، بما في ذلك هجرة 50 معملاً صناعياً في عام 2004. وبالإضافة إلى ذلك، ثمة فقط 10-15% من أعمال النسيج ما يحقق الربح. فمجالات صناعة الألبسة الرائدة في الشارقة وعجمان تلقت أسوأ الضربات. أضف إلى ذلك أنّ التنافس الأشد وتكاليف العمل والرسوم الأكثر ارتفاعاً (كالإيجار والكهرباء) تشكل عوامل تجعل الإمارات أقل تنافسية مع البلدان الأخرى التي تواجه التحدي نفسه، بما في ذلك الأردن ومصر وكينيا وأوغندا ومدغشقر.²¹

في هذا السياق، على البلدان العربية، كما غيرها من البلدان النامية، أن تحمي فسحتها السياسية ومرونتها، وهذه تشمل تقديمات خاصة (special provisions) للبلدان حديثة الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وإعفاء للبلدان الأقل نمواً من تخفيض الرسوم الجمركية. وعلى البلدان العربية أن تقف بحزم على تنفيذ المعاملة الخاصة والتمييزية وأقل من التبادلية الكاملة²² (المقطع 16 من إعلان الدوحة) في مفاوضات «ناما» التي يجب أن تحسب وفق فرص الوصول إلى السوق. علاوة على ذلك، عليها أن تستفيد من الملحق «ب» العائد إلى رزمة الرابع من تموز (يوليو) 2004 التي تشير إلى امكانية إعادة التفاوض حول الطبيعة اللاخطية (non-linear) للمعادلة، بحيث يُعاد التفاوض للدفع باتجاه معادلة خطية (linear) مبنية على خفض للرسوم الجمركية بالمعدل الوسطي.

على البلدان العربية، بالتعاون مع بلدان نامية أخرى، أن تؤمن معادلة لخفض الرسوم الجمركية تشمل مُعامل التنمية (development coefficient) الذي يحتسب الظروف والحاجات الخاصة بكل بلد. كما يتوجب عليها أيضاً أن تقف بحزم في شأن تأمين التفاوض حول الحواجز غير الجمركية وضرورة أن تتوازي تلك مع المفاوضات المتعلقة بخفض الرسوم الجمركية وبتلك المتعلقة بشأن التعامل مع ذرى الرسوم الجمركية (tariff peaks) التي للبلدان المتقدمة، والتي من الضرورة أن تكون مستقلة عن المعادلة الخاصة بخفض الرسوم الجمركية العامة.

21 تُرجع المعلومات الواردة في هذا القسم إلى:

Krayem, Hasan, p. 53 of Publication on: «Role of Parliaments with WTO and Qadir, Jamila, (June 1, 2005) «UAE Graments Industry Badly Hit by WTO Rules», Khaleej Times Online, available online at www.khaleejtimes.com/DisplayArticle.asp?xfile=data/business/2005/June/businessJune29.xml§ion=business

22 يتطلب مبدأ «أقل من التبادلية الكاملة» من البلدان المتقدمة القيام بالمزيد حيال البلدان النامية (كأن تعمد الأولى إلى خفض أعمق لرسومها الجمركية وجهد أكبر).

عن حقوق الملكية الفكرية عرض عام

يمنح المجتمع الأفراد حقوق الملكية الفكرية لقاء إسهاماتهم الإبداعية فيه. وتشمل هذه الحقوق العلامات التجارية (بما فيها العلامات الخدمية services marks) والتصاميم الصناعية والإشارات الجغرافية وحقوق النشر والحقوق الأخرى المرتبطة بالأعمال الفنية، فضلاً عن النظم غير التجارية (generic systems) التي تشمل حقوق مؤصل/مهجن النباتات (breeder rights)، والامتيازات والتصاميم الإخراجية (الطوبوغرافية) العائدة للدارات (circuits) الحاسوبية المتكاملة (integrated computer circuits) والمعلومات المفشاة (المظهرة undisclosed)، (بما في ذلك الأسرار التجارية).

جرى التفاوض حول اتفاقية التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية («ترييس» TRIPS) خلال جولة أوروغواي بين عامي 1986 و1994. وقد نُجمت موجبات «ترييس» في ظل «منظمة التجارة العالمية» بعد صدور اتفاقيات «المنظمة العالمية للملكية الفكرية» (WIPO)؛ فاتفاقية «ترييس» وضعت القواعد والقوانين الدنيا لحماية حقوق الملكية الفكرية التي تتكامل مع كثير من المرونات. وتُطوّر الصيغ المعيارية راهنا في «المنظمة العالمية للملكية الفكرية»، بحيث تتجاوز التنظيمات التي وضعتها موجبات اتفاقية «ترييس» التابعة لـ «منظمة التجارة العالمية».

هذا، وتغطي اتفاقية «ترييس» خمسة مجالات رئيسية، هي: (1) تطبيق حق الملكية الفكرية على الاتفاقيات الدولية؛ (2) حماية حق الملكية الفكرية؛ (3) ضمان تطبيق اتفاقية «ترييس»؛ (4) فض النزاعات؛ (5) تدابير خاصة متخطية للحدود (transnational) ضمن اتفاقية «ترييس». ويتوجّب على كل أعضاء «منظمة التجارة العالمية» أن يتقيدوا باتفاقية «ترييس». وقد عاودت جولة الدوحة التصدي لاتفاقية «ترييس» لتؤكد زاعمة وفي الظاهر على أهمية الصحة العامة في مقبل وجود وتطبيق اتفاقية «ترييس».

لقد غيرت اتفاقية «ترييس» مجمل النقاش الجاري حول حقوق الملكية الفكرية. فالاتفاقية تصف الحقوق الممنوحة لحامل الامتياز أو الرخصة، وعن تلك التي نزعّت من آخرين، وعن فترة الحماية التي حُدّدت على سبيل المثال بحد أدنى ثابت يمتد عشرين سنة هي فترة صلاحية الامتياز أو الرخصة (patent). إنها اتفاقية بقياس واحد للجميع تعكس مصالح البلدان المتقدمة. وفي المبدأ، فقد اعتُبر «إعلان الدوحة» خطوة إيجابية في ما يتعلق بالمفاوضات حول «ترييس» والصحة العامة.²³ علماً أن اتفاقية «ترييس» يلزمها أن تُعدّل في اتجاه بناء تشريع وطني قائم على حاجات التنمية البشرية كما عرّفنتها وحُدّتها «أهداف التنمية للألفية».²⁴

من الجوانب الإشكالية في الاتفاقية ذاك القائل بأن الحقوق الممنوحة من خلالها تطبّق دونما تمييز بحسب مكان الاختراع. وعلى سبيل المثال، لا يملك العديد من البلدان امتيازات أو رخصاً في ما يتعلق بالأدوية لأنها تعتبر منتجات ضرورية، كما هو الحال في الهند

23 أنظر إعلان الدوحة الملحق «ب» بهذا الفصل حول اتفاقية «ترييس» والصحة العامة.

24 2003، جعل التجارة العالمية في خدمة الناس (p. 13). New York, NY, Earthscan Publications.

وفي عدة بلدان أوروبية. غير أن اتفاقية «ترييس» تهدد كل القطاعات المتشابهة؛ فهي لا تميّز بين السلع الضرورية وتلك غير الضرورية أو غير الأساسية.

في عام 2001 أقل من 1% من امتيازات أو رخص الولايات المتحدة مُنح لمُقدمي الطلبات من البلدان النامية. ومن ذلك 60% كانوا من بلدان نامية متقدمة من الناحية التكنولوجية، كالبرازيل والهند والصين. وفي ما يتعلق بتعبئة ملفات الامتياز أو الرخصة (patent filings) في «المنظمة العالمية للملكية الفكرية» أُحصي من الطلبات المقدمة من البلدان النامية ما نسبته 2% بين عامي 1999 و2001. وهكذا، تعتبر البلدان النامية مستخدمة لحقوق الملكية الفكرية، في حين تعتبر البلدان المتقدمة مصدرة لهذه الحقوق. ومثلاً على ذلك، ثمة في ماليزيا أكثر من 90% من الامتيازات أو الرخص التي يملكها أجنب لا ماليزيين.

وفي الأساس، تشكل اتفاقية «ترييس» الاتفاقية الوحيدة التي توجب على الحكومات التدخل لفرض المزيد من القيود والحواجز عبر سن التشريعات بدلاً من إلغاء الحواجز وإزالتها. وهذا التدخل يرمي إلى إيجاد توازن بين حق المستهلك وبين حق مالك العلامة التجارية. وإذن، فإن أي نظام لحقوق الملكية الفكرية يجب أن لا يعتمد فقط على التشريعات المتعلقة بالملكية الفكرية، ولكن يجب أن يشمل الإجراءات القانونية والاجتماعية والاقتصادية الأخرى الداعمة التي يجب أن توجد لإتمام هذه التنظيمات والتشريعات. وهذه تشمل قوانين المنافسة الجائرة ونظم الرعاية الصحية الوطنية الحيوية، فضلاً عن الضمان الاجتماعي ونظم التقاعد. كما ينبغي أن تُستكمل بحركة ناضجة لحماية المستهلك، والسياسات الوطنية الآيلة إلى تعزيز الابتكار والإبداع والتجديد، وإجراءات الصحة والأمان، والقضاء المستقل، ومراقبة أسعار الأدوية على نحو فعّال، ودور المجتمع المدني الناشط. وكل هذه العوامل ما تزال ضعيفة في البلدان العربية.

إن معظم الحجج التي هي في صالح حق الملكية الفكرية تقول إن هذا الحق موجود لتشجيع الابتكار والاختراعات الإبداعية؛ بما يسمح للمخترع بتغطية تكاليف الاستثمار، الذي يمكن أن يُغطى من فرق أسعار الابتكارات المحمية. كما يستند أولئك المدافعون إلى حاجة ابتكار الأدوية التي توجب الأمراض الجديدة ابتكارها، كما الحاجة إلى تشجيع الصناعات المحلية ونقل التكنولوجيا. وهذه الحجج والذرائع يلزمها أن تُناقش بعمق وبصورة حقيقية. في الواقع تعرقل الأسعار المرتفعة التي تسببت بها حقوق الملكية الفكرية وصول الأدوية إلى الفقراء.²⁵ والحقيقة أن المادة 7 من اتفاقية «ترييس» تقر بأهمية نقل التكنولوجيا. كما تعترف أيضاً بأن على الحكومات أن تمنع إساءة مالكي الامتيازات أو الرخص استخدامها بطريقة تهدد نقل التكنولوجيا. وبالمقابل، ثمة إقرار ضمن اتفاقية «ترييس» بأن حق الملكية يعرقل عملية نقل التكنولوجيا، وبالتالي يلزم الحكومات أن تتخذ إجراءات معينة للتخفيف من وقع ذلك.

في يومنا الراهن، يواصل نحو نصف السكان في البلدان النامية النضال من أجل الوصول إلى الأدوية الضرورية المنقذة للحياة. وبالفعل، فقد صنّفت «منظمة الصحة الدولية» (WHO) التحديات المختلفة التي تواجهنا وأدرجتها تحت 6 فئات من حيث توفير

Oxfam (2004). «All Costs, No Benefits: How TRIPS-Plus Intellectual Property Rules in the US- Jordan FTA affect 25 access to Medicines», Oxfam Briefing Note

الأدوية الضرورية لجميع الناس: أسعار أدوية غير مقبولة وغير مقدور عليها، استخدام غير مرشّد للأدوية، آليات تمويل جائرة وغير منصفة للصحة، مخزون أدوية لا يُعوّل عليه، جودة الأدوية، الحاجة إلى أدوية جديدة.

الملكية الفكرية في المنطقة العربية

تربط اتفاقيات الملكية الفكرية على نحو وثيق بالمعرفة والتعليم، والوصول إلى المعلومات، والفقير، والوصول إلى الأدوية، والوصول إلى نظم صحية مجانية أو مدعومة. ويُرى إلى حقوق الملكية الفكرية في المنطقة العربية على نحو سلبي نظراً لانعدام الوعي والميزة التقارنية والانشغال بالحاجات الضاغطة.

وتبقى مشاركة البلدان العربية في مسألة «حقوق الملكية الفكرية» على الصعيد العالمي، ضعيفة؛ فعلى سبيل المثال، لا تملك البلدان العربية أي علامة تجارية (trademark) مسجلة دولياً، ولا امتيازاً أو رخصة يمكنها التنافس بواسطتها دولياً. فقد صنّفت البلدان العربية 507 امتيازات أو رخصة بين سنتي 1977 و2004 فقط. ولم يمتلك المستثمرين العرب، أيضاً، بين سنتي 2000 و2004، إلا 135 علامة تجارية. من ناحية أخرى، تسجل شركة «مايكروسوفت» وحدها نحو 11 ألف امتياز أو رخصة في السنة.²⁶

وتنضم البلدان العربية، بمعظمها، إلى «منظمة التجارة العالمية» دونما إعداد أو تحضير مناسب، وتفتقر بالتالي إلى الخبرات اللازمة للتعاطي مع الموجبات الناجمة عن هذا الارتباط. ونتيجة لذلك، تواجه هذه البلدان ما واجهته البلدان النامية خلال جولة أوروغواي، حيث قايضت (traded away) حقوق الملكية الفكرية بالوعود المقطوعة في مجالات أخرى.

عن مسائل سنغافورة

يُعنى بـ «مسائل سنغافورة» تلك التي حاولت البلدان المتقدمة إضافتها إلى أجندة مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» خلال اجتماع «المنظمة» الوزاري الذي انعقد في عام 1996 بسنغافورة. لم تصدر أي توصيات عن هذا الاجتماع بصدد المسائل المذكورة، مع أنّ البلدان المتقدمة كانت تسعى إلى دفعها باستمرار، سواء عبر المفاوضات متعددة الأطراف أم المفاوضات الثنائية.

وهذه المسائل هي: الاستثمار، وسياسة التنافس، والمشتريات الحكومية، وتيسير التجارة. ففي المؤتمر الوزاري المنعقد في الدوحة -مع كون الأعضاء رفضوا شمول مسائل سنغافورة في الأجندة- اتخذ قرار غير ديموقراطي خلال اليوم الأخير من المؤتمر قضى بتمديده ومباشرة التفاوض بشأن المسائل المذكورة. وبين عامي 2001 و2003 أصرت البلدان النامية على رفضها التفاوض بشأن هذه المسائل الأربعة في جنيف. فيما بعد، رُبط انهيار المحادثات خلال اجتماع «المنظمة» الوزاري في «كانكون» بعدم التوافق حول مسائل سنغافورة. وفي تموز (يوليو) 2004، مع استثناء تيسير التجارة، أمكن التوصل على اتفاق على وضع حد لأي محاولات ترمي إلى إضافة

El-Said, Mohammed K. «Bilateral Free Trade Agreements, TRIPS-Plus and the Arab World: The lacking Checks 26 and the Erosion of Flexibilities».

مسائل سنغافورة إلى أجنحة مفاوضات «منظمة التجارة العالمية»، وجرى تفكيك مجموعات العمل التي تناول هذه المسائل في إطار «منظمة التجارة العالمية».

كانت إزالة مسائل سنغافورة الثلاث (الاستثمار، المشتريات الحكومية، المنافسة) من «أجنحة الدوحة التنموية» (DDA) نجاحاً تمكنت البلدان النامية من تحقيقه، فضلاً عن أن هذا النجاح يُحسب أيضاً للحركات الشعبية الدولية التي بذلت الضغوط في مكافحة المسائل المذكورة منذ عام 1996. بيد أن هذا لا يعني أن البلدان العربية وغيرها من البلدان النامية نجحت بالكامل: حيث عُقدت اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية بين الولايات المتحدة وعدة بلدان عربية، بما في ذلك المغرب والأردن، جلبت معها شروطاً تتجاوز تنظيمات «منظمة التجارة العالمية» وقوانينها، لتشمل عدة مسائل من «مسائل سنغافورة».

[لمزيد من المعلومات، يُرجى الرجوع إلى المناقشة المستفيضة بشأن كل مسألة من مسائل سنغافورة، المضمّنة في الفصل الخامس]

الصندوق (هـ): «منظمة التجارة العالمية-زائد» و«منظمة التجارة العالمية-ناقص»

ببساطة، تعتبر متطلبات «منظمة التجارة العالمية»-زائد (WTO-Plus) أي إجراءات تتجاوز اتفاقية «منظمة التجارة العالمية» الأساسية؛ أما إجراءات «منظمة التجارة العالمية-ناقص» (WTO-Minus) فهي المتطلبات التي تقل عن الاتفاقية الأساسية، بحيث تحرّم البلدان من مرونات معينة لها الحق فيها بموجب «منظمة التجارة العالمية» والمنطق المماثل ينطبق على شروط «ترييس»-زائد (TRIPS-Plus) و«ترييس»-ناقص (TRIPS-Minus). وتشمل الأمثلة على إجراءات «منظمة التجارة»-زائد التي تواجهها البلدان الساعية إلى الانضمام إلى «المنظمة» تقييد كل الرسوم الجمركية، وتخفيض الرسوم الجمركية على الزراعة، والالتزامات الإضافية في الإجراءات المرتبطة بتجارة الاستثمارات، والحماية الإضافية في التجارة المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية، والمزيد من الالتزامات في قطاع الخدمات. أما إجراءات «منظمة التجارة العالمية-ناقص» فتشمل تعريف المعاملة الخاصة والتمييزية والفترات الانتقالية، فضلاً عن إجراءات التمييز المستخدمة عبر «فقرة مكافحة الإغراق» (antidumping clause). وقد كان على كلتا الأردن وعمان -اللتين انضمتا متأخرتين في عامي 2001 و-2003 أن تقدّما تنازلات التي تجاوزت قواعد «منظمة التجارة العالمية». إن على البلدان العربية أن تقاوم كل متطلبات «منظمة التجارة العالمية-زائد» ومنظمة التجارة العالمية-ناقص»، كونها تعرقل كلها العملية التنموية بصورة بالغة.

حول الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»

تدفع معظم البلدان النامية إلى الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» دون أن تكون متمتعة بالبيئة التمكينية التي تتيح لها الاستفادة من الانفتاح على الأسواق الأجنبية. وهذه البلدان تواجه الضغوط لتسلم بالمزيد من التنازلات، مقارنة بما كانت قدمته البلدان الأعضاء الاقدم في «منظمة التجارة العالمية». فقد كان على الأردن وعمان -اللتين انضمتا في 2001 و2003 على التوالي- أن تقدّما تنازلات تجاوزت قواعد «المنظمة».

ففي الوقت الراهن، على سبيل المثال، يُطلب من بلد ما أن يقدم معاملة وطنية للشركات، حتى ولو لم تكن هذه مقيمة في البلد، الأمر الذي يتجاوز إجراءات المعاملة الوطنية الأصلية المعمول بها ضمن النظام المتعدد الأطراف.

تواجه المنطقة العربية العديد من التحديات، ونصف بلدانها هي خارج «منظمة التجارة العالمية»، بما في ذلك لبنان وليبيا والعراق والسودان واليمن وسورية والجزائر. وفي هذا السياق، على البلدان أن تقف معاً ضمن منظومة «منظمة التجارة العالمية» وتبني التحالفات مع مجموعات البلدان النامية الأخرى، لرفض أي تنازلات «زائدة» أو «ناقصة» تُفرض على البلدان المزمعة الانضمام إلى «المنظمة». علاوة على ذلك، ينبغي على الحكومات العربية أن تأخذ بعين الاعتبار وضع آليات عملية للتعاون وتبادل التجارب بين الدول العربية المنضمة وبين الأعضاء الآخرين في «منظمة التجارة العالمية». وقد شهدت «المنظمة» تشكل عدة كتلتات من البلدان النامية التي تضغط دفاعاً عن تشكيلات مصالحها، وهذه تتضمن «مجموعة العشرين» (G-20) التي تكافح بصورة أساسية من أجل مسائل زراعية، وكذلك «مجموعة التسعين» (G-90) التي تتصدى لـ «مسائل سنغافورة»، و«مجموعة الثلاث والثلاثين» (G-33) التي تقف من أجل المفاوضات بشأن المنتجات الخاصة والإجراءات الحمائية الخاصة [المزيد من المعلومات عن هذه المجموعات، يُرجى الرجوع إلى الصندوق (P)]. وتضم هذه المجموعات بصورة رئيسية بلداناً من أفريقيا وآسيا والكاريببي والهادئ. بيد أن وجود البلدان العربية كان محدوداً جداً في المجموعات المشار إليها، باستثناء دور فيها يُسجل لمصر.

علاوة على ذلك، يجب أن توفر المعاملة الخاصة والتمييزية لكل البلدان الساعية إلى الانضمام وفي كل المجالات الخاضعة للتفاوض. ومن الجدير أن نلاحظ أن عدة مجموعات من المجتمع المدني الإقليمي والدولي كوَّنت خبرة على امتداد السنوات بصدد تحليل التجارة من وجهة نظر تنموية، فتمكنت من الاضطلاع بدور حاسم ومهم في دعم الحكومات العربية عبر عملية مشاورات مستمرة.

«الصندوق و»: الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»

ثمّة عدة مراحل لعملية الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية». أولاً، يقدم البلد الذي يرغب في الانضمام طلباً إلى المجلس العام في «المنظمة»، وقتئذ يشكل المجلس حلقة/ مجموعة عمل خاصة بالبلد طالب الانضمام ومفتوحة لجميع أعضاء «المنظمة». ويقدم البلد صاحب الطلب مذكرة رسمية وموسّعة إلى هذه المجموعة تغطي كل الجوانب المتعلقة بنظامها التجاري والقانوني. وقد تقدم المجموعة، كما كل أعضاء «المنظمة» الآخرين، أسئلة مكتوبة تتعلق بمذكرة الانضمام. بعد كل الأسئلة المطروحة، تبدأ مجموعة العمل في مفاوضات ثنائية موسّعة مع البلد طالب الانضمام بشأن شروط انضمامه إلى «المنظمة» وظروفها. وهذه مرحلة بالغة الأهمية في عملية الانضمام، حيث غالباً ما ضغطاً من أجل القبول بشروط أكثر صعوبة من الظروف التي قبل بها الأعضاء الأقدم في المنظمة (شروط «منظمة التجارة العالمية»-زائد). وعند الانتهاء من المفاوضات، ترسل مجموعة العمل رزمة انضمام رسمية، بما في ذلك بروتوكول الانضمام وجدول لالتزامات بإصلاح السياسة التجارية، إلى المجلس العام في منظمة التجارة العالمية للتصويت، حيث تحتاج الرزمة إلى نيل ثلثي أصوات الأعضاء لتمر. وقبل الانضمام الكلي، ينبغي على برلمان البلد الراغب في الانضمام (أو أي هيئة مختصة تنص عليها قوانينه المرعية) أن يصدق على الانضمام. بعد التصديق بفترة قصيرة يصحح البلد صاحب الطلب عضواً رسمياً في «منظمة التجارة العالمية».

العملية العامة لاتخاذ القرار في اطار منظمة التجارة العالمية

في ما يلي تفصيل للعملية العامة لصناعة القرار ضمن «منظمة التجارة العالمية»²: أولاً، يقوم البلد رسمياً بمداخلة أمام الهيئة الرسمية ذات الصلة ضمن «منظمة التجارة العالمية». بعدئذ ما يلي هو سلسلة من مشاورات غير رسمية تتعلق بالمقترح. ويُدعى إلى هذه المشاورات من قبل البلد المقترح، أو أمانة «منظمة التجارة العالمية» العامة، أو رئيس اللجنة ذات الصلة. ومن الشائع أن تسيطر على هذه المشاورات دول متقدمة إذ غالباً ما تكون الدول النامية غير ممثلة، فضلاً عن انعدام النفوذ السياسي والاقتصادي (أنظر أيضاً المدخل إلى «اجتماعات الغرفة الخضراء»). وأخيراً، عندما يتوصل إلى اتفاق عبر المشاورات، يطرح رئيس اللجنة المختصة المشروع المقترح المُراجع في اجتماع مفتوح «المنظمة التجارة العالمية» حيث يتم إقراره.

2 هذا إيجاز للتكليف المبسط للمخلص والتحليل الممتازين الذي يقدمه «بهاغيراث لال داس» (Bhagirath Lal Dath) في كتابه: «180-The WTO and the Multilateral Trading System; Past, Present, and Future», London: Zed Books, 2003. pp. 143»

ومن الجدير ذكره أن مجموعة جديدة تشكلت داخل «منظمة التجارة العالمية» تسمى «البلدان المنضمة حديثاً» (Recently Acceding Countries، RAMs)، تضمُّ ألبانيا وأرمينيا والصين وكرواتيا والإكوادور وجمهورية مقدونيا اليوغوسلافية السابقة والأردن وجمهورية قبرغيزيا ومولدافيا ومنغوليا وعمان وبنما والمملكة العربية السعودية وتايوان وبنغو وكينمان وماتسو وفيتنام. وتدعو «مجموعة البلدان المنضمة حديثاً» إلى معاملة تمييزية (differentiated) ضمن مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» بالنظر إلى حقيقة أن خلال عملية انضمام بلدان هذه المجموعة افتراض مستوى موسّع من الالتزامات على هذه البلدان في كل مجالات «المنظمة»، بما يميز «المجموعة» عن بقية أعضاء «المنظمة». وفي هذا الصدد، تعتبر «مجموعة البلدان المنضمة حديثاً» أن هدف جولة مفاوضات «المنظمة» يجب أن لا يكون تعميق التفاوتات الموجودة أصلاً بين البلدان النامية المنضمة إلى «المنظمة»، أو الإضرار بتلك البلدان التي أسهمت بحصتها في نظام التجارة العالمي على نحو موسّع. وبدلاً من ذلك، ينبغي أن يسعى الأعضاء إلى انتهاج مقاربة تأخذ في الحسبان الوقائع المختلفة المتعلقة ببرامجها بما يؤمن مُخرَجاً أكثر توازناً للمفاوضات.

الصندوق «ز»: مكافحة الإغراق

بوجه عام، يعني «إغراق» المنتج تصديره بسعر أدنى بكثير من السعر الرائج ضمن البلد المصدر. والإغراق يقوِّض الصناعات المحلية، حيث تندفق المنتجات الرخيصة من الخارج لتغرق السوق المحلية. ولهذا السبب، يطلق على «الإغراق» في بعض الأحيان «التسعير النهَّاب» أو «المفترس» (predatory pricing). وبسبب تأثيرات الإغراق الكارثية، مرَّرت «منظمة التجارة العالمية» «اتفاقية مكافحة الإغراق» (Agreement on Anti-dumping). وتوفر هذه الاتفاقية آليات لتمكين الحكومات من الاستجابة حيال الإغراق. وقد بلغت الإجراءات المكافحة للإغراق أوجها في عام 2001 مع 364 حالة. أما معظم مستخدمي الإجراءات المضادة للإغراق فهم الهند والولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، حيث كان المستهدف الرئيسي بهذه المكافحة الصين. ويمكن أن تتعرض بلدان عربية عدة لحالات مكافحة للإغراق، بما فيها السعودية ومصر والإمارات العربية المتحدة وليبيا.

لقد تصدَّى «إعلان الدوحة» لاتفاقية مكافحة الإغراق، إضافة إلى معالجته العديد من الاتفاقيات الأخرى. فقد دعا الوزراء إلى توضيح وتعزيز هذه الاتفاقيات التي تتمكن عبرها للبلدان النامية أن تضمن حقوقها في ظل مندرجاتها. بيد أن البلدان العربية لم تتخذ أي مواقف خاصة محدَّدة في ما يتعلق بالبنود المناقشة، مع أنه ثمة الكثير مما يهم مصالحها العليا في القطاعات التي تتأثر بإجراءات مكافحة الإغراق، كالقولاذ والنسيج.

استنتاجات

من الواضح أن البلدان العربية تعتبر لاعباً هامشياً في الاقتصاد العالمي. فمع انفتاحها المتزايد على النظام الاقتصادي العالمي وإدخالها المبادرات التي تعزز اندماجها مع النظام التجاري العالمي، يُرجى أن تضطلع البلدان العربية بدور أكثر نشاطاً في هذا المجال، الأمر الذي ينطبق بصورة رئيسية على عضويتها في «منظمة التجارة العالمية» وقدرتها على مجانستها مع الاتفاقيات التجارية البينية ومتعددة الأطراف التي ضلعت فيها.

هذا، وتعالج مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» مسائل كالتصنيع والخدمات والزراعة وحراك العمال والهجرة والوصول إلى السوق والاستثمار وغير ذلك مما يُعتبر أنه يهم البلدان العربية جداً. بالإضافة إلى ذلك، فإن للبلدان العربية حاجات وأولويات مشتركة خاصة يلزمها أن تحددها على نحو أفضل وأن تدافع عنها في المفاوضات المذكورة. وهكذا، تحتاج البلدان العربية إلى أن تضع هذه الممارسات التجارية في أساس استراتيجية تنمية أوسع وأشمل تستجيب لحاجاتها وأولوياتها الوطنية.

الصندوق «ح»: المعاملة الخاصة والتمييزية

تعتبر «المعاملة الخاصة والتمييزية» (SDT) جزءاً متكاملًا من «إعلان الدوحة» عبر الفقرة 44. فالمسائل المرتبطة بالتنمية و«المعاملة الخاصة والتمييزية» توضع ضمن الية الرزمة الواحدة (single undertaking) في ظل «منظمة التجارة العالمية»، بما يؤدي غالباً بالبلدان النامية إلى العجز عن متابعة مختلف العمليات على نحو مؤثر، وبما يفقدها قدرتها على التفاوض وتبادل المصالح (trade-offs) في مختلف المجالات مثلما تقوم به البلدان المتقدمة. علاوة على ذلك، تفقد البلدان الساعية إلى الانضمام مروناً عديدة متضمنة في «المعاملة الخاصة والتمييزية» المشمولة في «إعلان الدوحة». وهذا ما حدث في عمليتي الانضمام الأخيرتين لكل من الأردن وعمان.

ولتأمين الحق في المرونة تحت «المعاملة الخاصة والتمييزية» ينبغي أن تؤخذ الاعتبارات التالية بالحسبان:

- * على البلدان العربية أن تقف بحزم حيال تنفيذ جوانب «المعاملة الخاصة والتمييزية» في كل المجالات التي تتناولها المفاوضات.
- * على البلدان العربية أن تعمل على إدخال مشروعات المقترحات ذات الجدوى التجارية، والتي يمكن أن تعززها مرونة البلدان النامية.
- * يجب أن تحدد البلدان العربية أولوياتها حيال مختلف المسائل التنموية، بما في ذلك الأمن الغذائي والتنمية الريفية والمعيش والمساعدة التقنية ودعم ملموس لاعادة الهيكلة اللازمة والتكامل الإقليمي.
- * على البلدان العربية أن تدافع من أجل المزيد من المساعدات غير المشروطة للتجارة (unconditional aid for trade)، التي تستهدف معوقات القدرة الإنتاجية للبلدان النامية، وخصوصاً البلدان النامية الأقل نمواً (LDCs)، وأن تعتمد التدابير المباشرة، البسيطة، العملية.

إنّ الالتزامات العربية في إطار انضمامها إلى «منظمة التجارة العالمية» تعني إعادة صياغة الاتجاهات بصورة جذرية في استراتيجياتها الاقتصادية، بالإضافة إلى مروحة واسعة من الالتزامات السياسية والتغييرات المؤسسية المحلية. فالبلدان العربية يلزمها أن تعزز قدراتها التفاوضية وبناء التحالفات بغية تأمين مواقع متينة داخل «منظمة التجارة العالمية». وعليها أن تفهم بصورة أفضل حاجاتها وقدراتها ضمنها وفي المنطقة ككل. علاوة على ذلك، فإنّ التغييرات التي أحدثتها انفتاحها أمام «المنظمة» وأمام غيرها من اتفاقيات التجارة، يجب أن تأخذ بعين الاعتبار كجزءاً من سياساتها الوطنية.

ما تزال بلدان المنطقة العربية غير آخذة بعين الاعتبار موقفاً مشتركاً كألها ضمن «منظمة التجارة العالمية»، بالرغم من أنّ الشروط الواردة في هذه الاتفاقيات تخلق أرضية مشتركة مهمة في ما بين هذه البلدان، التي تحاول أن تتقدم إلى الأمام مع عمليات التكامل الإقليمية عبر «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى» («غافتا» GAFTA).²⁷ فالتعاون والانتظام ضمن كتل موحد ضمن «منظمة التجارة العالمية» سيعني مهارات تفاوضية جماعية متزايدة وتبادلاً للمعلومات والخبرات المتعلقة بتقنيات «المنظمة». وبالعامل كمجموعة، قد تتمكن

27 لمزيد من المعلومات في ما يتعلق بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى» («غافتا»)، يُرجى الرجوع إلى الفصل السادس.

البلدان العربية من أن تفهم بصورة أفضل الفرص التي تملكها. بما يؤدي إلى تعاون أفضل وإلى مجابهة التحديات نظراً إلى «الفجوة مع المناطق ذات الواقع المماثل، خاصة فيما يتعلق بالتنافس في الأسواق العالمية والمساهمة في التجارة العالمية».²⁸ وبالتالي، هذا يعني صوت أعلى للبلدان العربية داخل «منظمة التجارة العالمية» ومواقف أصلب في المفاوضات.

الصدوق «ط»: حالة لبنان؛ بلد نام يفاوض من أجل الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»

عرض عام

يُعتبر تحرير التجارة ميزة رئيسية طبعت السياسة الاقتصادية اللبنانية الرسمية على امتداد العقد الماضي. ومثل هذا التحرير تحلّي في توقيع مختلف اتفاقيات التجارة الحرة مع شركاء تجاريين رئيسيين، وتحديدًا مع الاتحاد الأوروبي ودول «إفتا» (EFTA States) [سويسرا، ليختنشتين، النروج، آيسلندا]، وبلدان مجلس التعاون الخليجي. وقد تحقّق إنشاء «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى» («غافتا») في كانون الثاني (يناير) 2005 والتي كان لبنان جزء منها. كما كان لبنان من الموقعين الأوائل على «الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة» (غات) (GATT) في عام 1947، ليعود وينسحب منها في عام 1949. وفي نيسان (إبريل) 1999 أنشئت مجموعة العمل في «منظمة التجارة العالمية» المتعلقة بانضمام لبنان إلى «المنظمة»، حيث منح وضعية العضو المراقب، بعد تقديمه طلب الانضمام بثلاثة أشهر. وفي هذه الأثناء (صدر هذه الدراسة) يمر لبنان في مرحلة المفاوضات الأخيرة للانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية».

يتعهد لبنان بتعديل قوانينه لتتنجس والتنظيمات والقواعد المرعية في «منظمة التجارة العالمية». وقد قدّمت في هذا المجال مشروعات قوانين عدة إلى البرلمان لتحقيق هذا الالتزام. علاوة على ذلك، تقدمت حكومة لبنان بمبادرات سياسية تتعلق بـ «الوصول إلى السوق» (خفض حواجز الرسوم الجمركية وغير الجمركية)، فضلاً عن القوانين والتنظيمات التي تؤثر في التجارة، التي يمكن خوض التفاوض عليها على الصعيد متعدد الأطراف أو الثنائي، استناداً إلى المجالات قيد النقاش. وقد تقدم الفريق العامل على انضمام لبنان إلى «منظمة التجارة العالمية» رزمته التفويضية الخاصة بالانضمام إلى «المنظمة». وبعد التصديق عليها من قبل مجلس المنظمة العام والبرلمان اللبناني، سيكتمل انضمام لبنان إلى «المنظمة».³

الزراعة

عندما يُدعم المزارعون اللبنانيون ويقوون فإن المجتمعات المحلية اللبنانية وكذلك المستهلكين اللبنانيين، تتقوى بدورها. وبالرغم من أن المنتجات الزراعية ليست صادرات لبنان الرئيسية، إلا أنه ينبغي أن تُعامل الزراعة باعتبارها قطاعاً استراتيجياً أساسياً نظراً لعدد السكان الذين يعتمدون عليه في حياتهم؛ حيث يقدر هؤلاء بـ 300,000 عائلة لبنانية، أو ما يعادل 40% من عدد سكان لبنان، ممن يملكون دخلاً مباشراً أو غير مباشر من الزراعة (استناداً إلى مؤشرات اتحاد المزارعين اللبنانيين).

3 للملخص بسيط عن مسار الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» أنظر:

Harvard's Center for International Development Website: <http://www.cid.harvard.edu.citrade/issues/accessions.htm>.

وفي ظل رزمة انضمامه إلى «منظمة التجارة العالمية»، يجب ألا يدفع لبنان إلى التخلي عن قدرته على استخدام كوتات معدلات الرسوم الجمركية (tariff rate quotas) والحمايات الخاصة بالبلدان النامية والمتوفرة ضمن اتفاقيات «منظمة التجارة العالمية»، والتي أن تتخذ شكل القيود الكمية والإجراءات الجمركية الإضافية. يجب أن يكون لدى لبنان القدرة على استخدام آلية الحماية الخاصة بإجراءات حماية خاصة بالمنتجات ذات الأهمية الخاصة (special product provisions). كما يجب أن يكون قادراً على استخدام كل هذه الأدوات وغيرها مما يتوفر للبلدان النامية الأعضاء في «منظمة التجارة العالمية».

يجب أن لا يحرم لبنان من القدرة على تنظيم الاستيراد الزراعي وطفرة الاستيراد (import surges) بعد الانضمام. فإنهاء كافة أشكال دعم التصدير إثر الانضمام إلى «المنظمة» تنازل كبير. وفي هذا السياق، نمة حاجة إلى النظر في إصلاح برنامج دعم القطاع الزراعي اللبناني. وعلى الحكومة أن تخطو لتحمّل مسؤولياتها في هذا الصدد؛ فإذا لم تكن عملية الإصلاح سهلة، فعلى الحكومة أن لا تعتمد على بدائل أسهل تؤدي إلى إلغاء هذا البرنامج ككل.

الصناعة

تعتبر الصناعة جوهر النمو والتنمية بالنسبة إلى أي اقتصاد؛ فقطاع صناعي صحي ومتنام يدعم نمو القطاع الخدمي، فضلاً عن دعمه القطاع الزراعي. وقد تلقت الصناعة اللبنانية ضربة قوية من قرار إزالة الرسوم الجمركية التي اتخذت في عام 2000 على معظم المنتجات، حتى على تلك المنتجة محلياً. كما تأثرت الصناعة أيضاً بموجات العنف التي ضربت المنطقة.

تواجه الصناعات اللبنانية عدة تحديات: منها الحواجز التقنية التي تحول دون دخولها أسواق البلدان التي كان للبنان معها اتفاقيات، مع الاقتصار إلى أي نوع من الحمايات ضد الإغراق وعدم القدرة عن ضمان الضريبة على القيمة المضافة (VAT) بصورة فعالة عند الحدود، والعقبات التقنية الإدارية، وعدم ملاءمة بعض المواصفات التي فرضتها الاتفاقيات المتنوعة على سمات الإنتاج اللبناني وخصائصه، ومحدودية الموازنة المتوفرة في القطاع (فقط 12,9% من القروض مقابل إسهام في الناتج المحلي القائم تبلغ نسبته 18%)، إضافة إلى زيادة تكاليف الإنتاج.

وفي ظل هذه الظروف، تلاحظ وزارة الصناعة أن فتح الأسواق والمنافسة من قبل الصناعات في المناطق الأخرى، يمثل تحدياً أساسياً بالنسبة إلى المستهلكين، كما إلى المنتجين، في لبنان. وبالتالي، فتمّة حاجة لاتخاذ إجراءات تصحيحية وأدوات دعم لفترات مؤقتة، بغية أن يصبح الإنتاج اللبناني قادراً على التنافس على المستويين الإقليمي والدولي. إن إعانات الدعم وكذلك الرسوم الجمركية تعتبر أدوات استراتيجية يحتاج إليها أي بلد لاستخدامها في بناء مستقبل أي من الصناعات. كما من الأهمية تأمين إعانات الدعم للمنتجات الزراعية وكذلك الصناعية عقب الانضمام إلى «المنظمة».

ومما يجدر ذكره أن الخسائر الحكومية للعائدات، الناجمة عن تخفيض الرسوم الجمركية، ستستلزم بالضرورة تغييرات في النظام الضريبي؛ وبالفعل فقد ادخل لبنان ضرائب إضافية كطريقة لتجاوز انخفاض العائدات الحكومية اثر تخفيضات عام 2000 علي الرسوم الجمركية. وعندما سينضم لبنان إلى «منظمة التجارة العالمية» فهو لن يكون قادراً على فعل أي شيء لإحياء دخله من الرسوم الجمركية، لأنه سيكون مقيداً باتفاقية «المنظمة». ومع خسارة الدخل من الجمارك، يُرجح أن تلجأ الحكومة إلى زيادة الضرائب على الاستهلاك، التي ستشكل بدورها المزيد من الأعباء على المستهلك اللبناني.

الخدمات

يؤمن قطاع الخدمات في لبنان حصة مهمة من فرص العمل. فالسياحة والنقل والاتصالات والأعمال والخدمات المالية تتمتع كلها بكمون بالغ الأهمية. علاوة على ذلك، فما يُعتبر ميزة بالنسبة إلى التنافسية اللبنانية تلك المستويات العالية للتعليم والتدريب والتكاليف المتدنية نسبياً لأصحاب المهن، بمن فيهم المهندسين والصيادلة والمصممين والباحثين والتقنيين وغيرهم. غير أن هذا الكمون وميزاته يواجه بالخطر الذي يمثله الانفتاح غير المدروس في هذه القطاعات.

في مفاوضات انضمامه، على لبنان أن يحاول تأمين المرونة المتوفرة وفق اتفاقية «غاتس»، التي تقرُّ بحقوق البلدان النامية في عدد أقل من الالتزامات. فتقول المعاملة الخاصة والتمييزية ذات الصلة في «غاتس» بحق البلدان النامية بتحرير عدد أقل من القطاعات، وتحرير عدد أقل من أنماط التحويلات والعملات، وتوسيع متنام بالتدريج لتحرير السوق بالتوازي مع وضع البلدان النامية، وفرض شروط مرافقة لدى جعل الوصول إلى السوق المحلية متوفراً أمام مورّدي الخدمات الأجانب.

علاوة على ذلك، يجب أن يضمن لبنان أنّ الخدمات الأساسية الإنسانية، ذات الجودة، في متناول الجميع، كونها تشكل حقاً لكل مواطن. وإنّ انعدام التشريع اللازم الذي يرمي الاعتمادية والمواصفات (accreditation and standards) قد تكون له آثار سلبية كبيرة إذا ما قدر فتح قطاعات الخدمات الأساسية أمام المنافسة.

العمالة

تنص خطة وزارة الصناعة اللبنانية - التي صدرت في آب/ أغسطس 2005 تحت عنوان «الإنتاج للشباب اللبناني 2010» - بوضوح على أنّ هناك انعداماً للتنسيق في صدد صنع القرار في لبنان، الذي غالباً ما يدفع إلى تبني السياسات والإجراءات الاقتصادية التي تؤثر سلباً في القطاعات الإنتاجية. وهذه الإجراءات لا تتطلبها التحرير الاقتصادي وسياسات تحرير الأسواق. ولأنّ التجارة اليوم تُدار ضمن مؤسسات وبواسطة اتفاقيات تصبح ملزمة للبلد قانوناً لسنوات قادمة، ينبغي أن تكون عملية صنع السياسات الوطنية أذكى وأعمق وبعيدة النظر بغية تأمين فسحة للمصالح الوطنية وبما فيه مصلحة الأجيال المقبلة. وإنّ أي سياسة اقتصادية للبنان يجب أن تأخذ بعين الاعتبار القدرة على تأمين أكثر من 35,000 فرصة عمل جديدة للشباب اللبناني الداخل إلى سوق العمالة في كل عام.

«ترييس»

غدا لبنان ملتزماً بمتطلبات «ترييس» - زائد (TRIPS-Plus) عبر اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، التي ينبغي على لبنان بموجبها أن يرتبط بـ «اتفاقية حماية أصناف النباتات الجديدة» (UPOV 1991) وبـ «معاهدة بودابست» (Budapest Treaty) بحلول عام 2008. هذا، وتفيد اتفاقية حماية أصناف النباتات الجديدة حقوق المزارعين في تبادل البذار والتشارك فيه. وهي مصممة أساساً لتلبية مصالح النظم التجارية للمزارعين الكبار في البلدان المتقدمة. لم يبرم اتفاقية حماية الأصناف لعام 1991 سوى بعض البلدان النامية، في حين أنّ معظم هذه البلدان أبرمت الاتفاقية لعام 1998، وهي اتفاقية أكثر مرونة. بيد أنّ تكاليف هاتين الاتفاقيتين على جماعات المزارعين اللبنانيين لم تقدّر بعد. إنّ اتفاقيات «ترييس» التابعة لـ «منظمة التجارة العالمية» وحدها تفرض عقبات كبيرة في وجه تلبية الحق في الصحة، ولاسيما في الوصول إلى الأدوية. وعلى لبنان أن يقاوم أي متطلبات مقبلة تفرّضها اتفاقية «ترييس» - زائد، مما يمكن الدفع في اتجاه القبول به من خلال رزمة الانضمام إلى «المنظمة».

ويكتسب هذا أهمية خاصة نظراً إلى أن لبنان -حتى وقت صدور هذه الدراسة- ما يزال يفاوض بشأن التنازلات في ما يتعلق بقوانين حق النشر وقوانين الأدوية (آخر تقرير موجز، 19 آذار/ مارس 2007 - لبنان على الطريق إلى «منظمة التجارة العالمية»). على سبيل المثال، على لبنان أن لا يعطي مزيداً من القيود على بيانات الفحوص الإكلينيكية للموافقة على الأدوية، تلك التي تؤخر إدخال الأدوية التجارية (غير ذات العلامة التجارية generic) في إطار الاستخدام.

ومما تجدر ملاحظته أن نقل التكنولوجيا مسألة بالغة الأهمية بالنسبة إلى التصنيع، وكثير من البلدان المتقدمة لا تمنح امتيازات أو رخصاً للأجانب خلال الفترات التي تبني فيها عملياتها التصنيعية. وثمة الكثير مما يُروج عن علاقة حمايات الملكية الفكرية المرتفعة وبين ترويج الابتكارات والاستثمارات؛ إلا أن حماية الملكية الفكرية المرتفعة في أي بلد تنتج أسعاراً وتكاليف مرتفعة، ويمكنها أن تكون عاملاً يثير الخوف لدى الاستثمارات التي ستفضل بلداناً تسود فيها تكاليف إنتاج أكثر تدنياً.

وعلى لبنان أن يحاول الحفاظ على كل المرونة المتوفرة المتعلقة باتفاقية «تريبس». علاوة على ذلك، فإن الموجبات التي تطرحها «منظمة التجارة العالمية»-زائد- التي وافق عليها لبنان في اتفاقيات التجارة الحرة البيئية التي عقدها، كاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي- تمثل تهديداً للتنمية، ويجب أن لا تُحوّل إلى المجال المتعدد الأطراف بصورة تلقائية من خلال رزمة الانضمام.

تكاليف الانضمام

في عملية الاستجابة لمتطلبات «منظمة التجارة العالمية» سيكون على لبنان أن يلتزم بالكثير من القدرات المالية والتقنية لمراعاة الاتفاقيات، كإجراءات الحجر الصحي (sanitary) والحجر الصحي النباتي (phyto-sanitary) و«اتفاقية الحواجز التقنية أمام التجارة» (Agreement on Technical Barriers to Trade). والإصلاحات والممارسات الرئيسية الجارية بغية الاستجابة إلى متطلبات «منظمة التجارة العالمية»، إنما هي لمصلحة الشركات الأجنبية، وتعلق بمجالات ذات نفع ضئيل أو غير ذات نفع بالمرّة بالنسبة إلى المواطنين، ومنها حماية الملكية الفكرية ونظام التقويم الجمركي، وقوانين الحجر بالنسبة إلى المستوردات. وقد قدر «البنك الدولي» تكاليف تنفيذ هذه الاتفاقيات بنحو 100 مليون دولار أميركي لكل اتفاقية.⁴ كما أفيد أيضاً أن الإصلاحات في هذه المجالات يمكن أن يكلف ما يبلغ موازنة سنة تنمية كاملة.

Finger, J. Michael & Schuler, Philip. (2000). «Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development 4 Challenges». The World Economy, 23

ملحقات الفصل الثالث

الملحق «أ»:

عن هيكلية «منظمة التجارة العالمية»

المصدر: موقع «منظمة التجارة العالمية» الشبكي: www.wto.org



الملحق «ب»): إعلان اتفاقية «تريبس» والصحة العامة
مؤتمر منظمة التجارة العالمية»، الدوحة، 2001: «تريبس»²⁹

WT/MIN(01)/DEC/2

20 تشرين الثاني (نوفمبر) 2001

جرى تبنيها يوم 14 تشرين الثاني 2001

1. إننا نقرُّ بجديّة مشكلات الصحة العامة التي تؤثر سلباً على العديد من البلدان النامية والأقلّ تطوراً، وخصوصاً تلك الناجمة من وباء «الإيدز» والسل والملاريا وغيرها من الأوبئة.
 2. إننا نوّكّد على الحاجة إلى أن تكون اتفاقية «منظمة التجارة العالمية» المتعلقة بجوانب حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (اتفاقية «تريبس» (TRIPS Agreement) جزءاً من عمل وطني ودولي أوسع يتصدّى لهذه المشكلات.
 3. إننا نقرُّ بأن حماية الملكية الفكرية مسألة مهمة لتطوير أدوية جديدة. كما نقرُّ أيضاً بالتحديات المتعلقة بتأثيراتها على الأسعار.
 4. إننا نقرُّ بأن اتفاقية «تريبس» لا تمنع، ويجب أن لا تمنع الأعضاء من اتّخاذ الإجراءات لحماية الصحة العامة. وبالتالي، في الوقت الذي نكرّر فيه التزامنا باتفاقية «تريبس»، نوّكّد على أنّ الاتفاقية يمكن ويجب أن تُفسَّر وتنفَّذ بطريقة تدعم حق أعضاء «منظمة التجارة العالمية» في حماية الصحة العامة، ولاسيّما حق الجميع في تعزيز وصولهم إلى الأدوية.
- وفي هذا الصدد نجدّد التأكيد على حق أعضاء «منظمة التجارة العالمية» استخدام نصوص اتفاقية «تريبس» التي توفر مرونة في ما يتعلق بهذه الغاية، وذلك على نحو كامل.
5. وبالتالي، وفي ضوء الفقرة 4 الواردة أعلاه، وفي سياق المحافظة على التزاماتنا في اتفاقية «تريبس»، نقرُّ بأنّ هذه المرونة تشمل ما يلي:
 - أ. في تطبيق القواعد الجمركية لتفسير القانون الدولي العام، فإنّ كل فقرة (أو نص) من فقرات اتفاقية «تريبس» يجب أن تُقرأ في ضوء الهدف والغاية المتوخَّين من الاتفاقية، كما عبّر عنهما، على وجه التحديد، في الأهداف والمبادئ.
 - ب. لكلِّ عضو الحق في منح امتيازات (أو رخص) إلزامية (compulsory licenses)، وله الحرية في تعيين المرتكزات التي تمنح مثل هذه الامتيازات (أو الرخص) على أساسها.
 - ج. لكلِّ عضو الحق في تعيين ما الذي يكوّن حالة طارئة وطنية أو أي حالات أخرى تتضمّن ملحاحية شديدة، وقد أدرك أنّ

29 تجدون هذا متوفراً على الموقع التالي: http://www.wto.org/English/thewtoe/ministe/min01e/minddecltrips_e.htm

أزمات الصحة العامة، بما فيها تلك التي ترتبط بوباء «الإيدز» والسل والملاريا وغيرها من الأوبئة، يمكن أن تمثل حالة طارئة وطنية أو أي حالات أخرى تتضمن ملحاحية شديدة.

د. في مجال تأثير النصوص الواردة في اتفاقية «ترييس» المتعلقة باستهلاك حقوق الملكية الفكرية، يترك لكل عضو الحرية في بناء نظامه الخاص في ما يتعلق بالاستهلاك المذكور، بما يراعي مبدأ «البلد الأولى بالرعاية» (most favored nation) ونصوص المعاملة الوطنية في المادتين 3 و4.

6. إننا نقرُّ بأنَّ أعضاء «منظمة التجارة العالمية» الذين لا يتمتعون بقدرات صناعية كافية أو لا يملكونها في القطاع الصيدلاني يمكنهم أن يواجهوا صعوبات في الاستفادة من الامتيازات (أو الرخص) الإلزامية وفق مندرجات اتفاقية «ترييس». وقد أعطينا التعليمات إلى المجلس الخاص باتفاقية «ترييس» لإيجاد حل سريع لهذه المشكلة وإفادة المجلس العام قبل نهاية عام 2002.

7. نجدد التأكيد التزام الأعضاء من البلدان المتقدمة بتوفير حوافز لمؤسساتها وشركاتها لتشجيع نقل التكنولوجيا إلى الأعضاء من البلدان الأقل تطوراً وتعزيزها وفقاً للمادة 2.66. كما نوافق أيضاً على أن الأعضاء من البلدان الأقل نمواً لن تجبر على تنفيذ المادتين 5 و7 من القسم II من اتفاقية «ترييس»، في ما يتعلق بالمنتجات الصيدلانية؛ أو على ضمان الحقوق الواردة تحت هاتين العقوبتين، وذلك حتى أول كانون الثاني (يناير) 2016. ودونما أيّ إضرار بحق الأعضاء من البلدان الأقل نمواً في سعيها إلى تمديدات أخرى لفترات انتقالية، كما نصت عليه المادة 1.66 من اتفاقية «ترييس». وقد أعطينا توجهاتنا إلى المجلس الخاص باتفاقية «ترييس» ليقوم بالعمل اللازم بما يوافق المادة 1.66 من اتفاقية «ترييس».

الملحق «ج»: الدعم المحلي في الزراعة؛ الصناديق

في مصطلحات «منظمة التجارة العالمية» تُحدّد إعانات الدعم عمومًا بـ «الصناديق» التي تُمنح ألوان الأضواء السير: فالأخضر (مسموح)، والعنبري (هبوط بطيء - أي ليخفّض)، والأحمر (ممنوع أو محظور). وفي الزراعة تبدو الأمور، كما هي العادة، أكثر تعقيداً. فاتفاقية الزراعة ليس فيها صندوق أحمر، مع أنّ الدعم المحلي، الذي يتجاوز مستويات الالتزام بالتخفيض (reduction commitment levels) في الصندوق العنبري ممنوع؛ وثمة صندوق أزرق لإعانات الدعم المربوطة بالبرامج التي تحدد الإنتاج. وثمّ أيضاً إعفاءات للبلدان النامية (في بعض الأحيان تُسمى «صندوق المعاملة الخاصة التمييزية» (SDT box))، بما في ذلك الفقرات في المادة 2.6 من الاتفاقية).

الصندوق العنبري

تدرج كل إجراءات الدعم المحلي المتبعة مشوّهة للإنتاج والتجارة (مع بعض الاستثناءات) في الصندوق العنبري، المعرّف في المادة 6 من اتفاقية الزراعة باعتباره الصندوق الذي يضم كل أنواع الدعم المحلي، باستثناء تلك المدرجة في الصندوقين الأزرق والأخضر. وهذه تشمل إجراءات لدعم الأسعار، أو إعانات دعم مرتبطة مباشرة بكميات الإنتاج.

وهذا الدعم معرّض للتحديد: حيث يُسمح بالحد الأدنى للدعم «(5%) de minimis» من الإنتاج الزراعي للبلدان المتقدمة، 10% للبلدان النامية؛ هذا مع التزام البلدان الأعضاء الثلاثين - التي كانت تعطي إعانات دعم أكبر من مستويات الحد الأدنى في بداية الفترة الإصلاحية التي أعقبت جولة أوروغواي - بتخفيض إعانات الدعم هذه.

ويُعبر عن التزامات التخفيض وفقاً لـ «قياس الدعم الكلي» (Total Aggregate Measurement of Support، Total AMS)، التي تشمل كل أنواع الدعم المتعلقة بالمنتجات الخاصة المحددة (specified) مع أنواع الدعم غير المتعلقة بالمنتجات الخاصة المحددة، في رقم واحد. وفي المفاوضات الراهنة، هناك تشكيلة من المقترحات التي تتصدى لكيفية وجوب تخفيض هذه الإعانات مستقبلاً، وما إذا كان يجب وضع القيود على المنتجات المحددة الخاصة خلافاً للاستمرار في الإبقاء على تخفيض «الكتلة» الإجمالية (overall aggregate). في اتفاقية الزراعة يُعرّف «قياس الدعم الكلي» في المادة 1 والملحقين 3 و4.

الصندوق الأزرق

هو «صندوق عنبري مع شروط». والشروط مصمّمة لخفض التشويه (distortion). فأيّ دعم سيكون طبيعياً في الصندوق العنبري يوضع في الصندوق الأزرق إذا كان الدعم يشترط أيضاً على المزارعين الحدّ من الإنتاج (التفصيل صيغت في الفقرة 5 من المادة 6 من اتفاقية الزراعة).

في الوقت الحالي، ليس ثمة قيود على إنفاق إعانات دعم الصندوق الأزرق. وفي المفاوضات الراهنة تريد بعض البلدان المحافظة على الصندوق الأزرق لأنها ترى فيه وسيلة أساسية للانتقال من إعانات دعم الصندوق العنبري المشوّهة، دون التسبب بالكثير من المشقة والأذى. فيما ترغب بلدان أخرى بوضع قيود أو فرض التزامات تخفيض في إطار هذا الصندوق، وتدافع بلدان ثالثة عن نقل هذا النوع من الدعم إلى الصندوق العنبري.

الصندوق الأخضر

يُعرّف الصندوق الأخضر في الملحق 2 من اتفاقية الزراعة.

وليتيم الحاق الدعم بالصندوق الأخضر، يجب ألا يكون مشوهاً للتجارة، أو أن لا تسبب بأكثر من حد أدنى للتشويه (الفقرة 1). ويجب أن تُموّل هذه الإعانات أو الدعم من قبل الحكومة (وليس بتغريم المستهلكين أسعاراً مرتفعة)، وألا تشمل دعم السعر.

وتنزع إعانات الدعم هذه إلى أن تكون برامج لا تُستهدف منتجات محددة، وأن تشمل دعم الدخل المباشر لدى المزارعين وألا تكون مرتبطة بـ («منفصلة») عن «(decoupled) from» مستويات الإنتاج أو الأسعار الراهنة. كما تشمل أيضاً الحماية البيئية وبرامج التنمية الإقليمية. وإذن، فإنّ إعانات دعم «الصندوق الأخضر» مسموح بها دون قيد أو حد معين، وتوافق معايير السياسة الخاصة الموضوعة في الملحق 2.

في المفاوضات الراهنة، تحتج بعض البلدان بأنّ بعض إعانات الدعم المذكورة في الملحق 2 قد لا تستوفي معايير الفقرة الأولى من الملحق، وبالتالي أنّ تشوه التجارة الذي تسبب به هذه الإعانات قد يكون أكثر من الحد الأدنى، بسبب القيم الكبيرة المدفوعة، أو بسبب طبيعة هذه الإعانات. ومن الإعانات التي تخضع للنقاش هنا نذكر: المستحقات المباشرة المدفوعة للمنتجين (الفقرة 5)، بما في ذلك دعم الدخل المنفصل أو المستقل (الفقرة 6)، والدعم المالي الحكومي لتأمين الدخل وبرامج شبكات أمان الدخل (الفقرة 7). وثمة بلدان أخرى تتبنّى وجهة النظر المعاكسة، تلك القائلة، تحديداً، أنّ المعايير الراهنة مناسبة، بل وقد تحتاج إلى مرونة أكثر للاستفادة من الاعتبارات غير التجارية، كالحماية البيئية ودعم الحيوان (animal welfare).

المزيد من المعلومات متوفرة في الموقعين:

http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agric_e.htm
http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_e.htm

الفصل الرابع: البلدان العربية والشراكة الأوروبية-المتوسطية

من «عملية برشلونة» إلى سياسة الحوار

أطلقت «الشراكة الأوروبية-المتوسطية» (The Euro-Mediterranean Partnership، EMP) كجزء من «عملية برشلونة» التي أطلقت في عام 1995. وهي تسعى إلى مقارنة شاملة من خلال دمج ثلاثة مسارات رئيسية هي: الحوار السياسي والأمن، والعلاقات الاقتصادية، والتعاون في الشؤون الاجتماعية والثقافية والإنسانية. في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وقّع على اتفاقيات ثنائية كل من: الجزائر، تونس، المغرب، مصر، الأردن، لبنان، فلسطين؛ في حين لم تُنجز المفاوضات مع سورية بعد (حتى تموز/ يوليو 2007). وقد أدخلت الاتفاقيات التي تشملها الشراكة لتحل محل اتفاقيات التعاون الموقّعة مع «السوق الأوروبية المشتركة» (European Economic Community، EEC) في السبعينات.

ولتكون الاتفاقية موضع التنفيذ ينبغي أن يبرمها البرلمان الأوروبي وبرلمانات كل الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وبحلول عام 2010¹ يتعيّن إنشاء منطقة تجارة حرة بين كل أعضاء «اتفاقية الشراكة الأوروبية-المتوسطية» (15 بلداً الأعضاء في الاتحاد الأوروبي الموجودين أصلاً في الاتفاقية، و12 بلداً الأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي بعد توسيعه، و10 بلدان جنوب متوسطية).

تقوم مقارنة الاتحاد الأوروبي حيال السياسة التجارية على النموذج العام لتحرير التجارة، الذي يربط التجارة بالنمو والإصلاح الاقتصادي وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI). هذا، وتفتقر اتفاقيات الاتحاد الأوروبي إلى تحرير القطاع الزراعي وحركة الأفراد الحرة. كما يربط الاتحاد الأوروبي تحرير التدفقات التجارية بنسبة من مساعدات التعاون التي تدار من خلال «برنامج مساعدات الشرق الأوسط التنموية» (Middle East Development Assistance Program، MEDA).

1 يبدو أن عام 2025 هو هدف الاتحاد الأوروبي الجديد لبناء سوق اقتصادية عبر سلسلة من اتفاقيات التجارة الحرة؛ وهذا بحسب: Non-paper «ENP – A Series of Deep FTAs as a Path towards a Neighborhood Economic Community (NEC)» ((COM(2006)726 final of 4 December 2006).

وفي إطار تراكم العمل بناء على اتفاقيات الشراكة، كما «إعلان برشلونة»، جاءت «سياسة الجوار الأوروبية» (European Neighborhood Policy, ENP)، التي شُرِّعَ بها في عام 2004، باعتبارها جزءاً من إطار عمل توسيع الاتحاد الأوروبي. وتتمحور رؤيتها حول خلق «حلقة من البلدان التي تتقاسم قيم الاتحاد الأوروبي وأهدافه الأساسية»².

بعد مضي عشر سنوات على إطلاق «معاهدة برشلونة» (Barcelona Convention) في عام 1995، وضعت «سياسة الجوار الأوروبي» أليات تركز على تعزيز عملية إنشاء منطقة تجارة حرة. وحجر الزاوية في «سياسة الجوار الأوروبي» هو وضع خطط عمل (action plans) تُوقَّع ثنائياً بين الاتحاد الأوروبي وجيرانه. وخطط العمل هذه عبارة عن مسودات للإصلاح السياسي والاقتصادي والاجتماعي اللازمة لتعزيز التعاون مع الاتحاد الأوروبي. وفي هذا الصدد، تُعتبر «سياسة الجوار الأوروبي» علامة على الانتقال من تعددية أطراف «عملية برشلونة» إلى ثنائية علاقات الاتحاد الأوروبي مع جيرانه.

وأحد المفاهيم الرئيسية التي تتمحور حولها «سياسة الجوار الأوروبي» هو التمايز أو التفاضل (differentiation). فكل خطة عمل تُطوَّر بصورة مستقلة، أخذاً بالحسبان خصائص كل بلد وعلاقاته مع الكيان الفوقوومي (supranational body). حتى الآن وُقِّعت خطط العمل مع كل من: مصر والأردن ولبنان والمغرب والسلطة الفلسطينية وتونس. وهي تقوم على أساس خطط العمل الحكومية التي لا يبدو أنها تأخذ في اعتبارها التقييمات التي أُجريت للسنوات العشر الأولى من عملية برشلونة. وبالمقابل، فهي لا تضم إجراءات مستحدثة لتعزيز الأبعاد السياسية والاجتماعية والتنمية للشراكة.

تتسم خطط العمل بكونها أوسع من اتفاقيات الشراكة بكثير؛ وهي تتجاوز حركة السلع وتتصدى للخدمات وحركة رأسمال ومساكن «ترييس» وسنغافورة. وقد أطلقت المفاوضات مؤخراً لتتوسَّع وتشمل تغطية الزراعة والصيد، فضلاً عن الخدمات وإنشاء الشركات. ومع الوقت، يُتوقَّع أن تُعدَّ خطط عمل «سياسة الجوار الأوروبي» الأرضية، وتحديداً في المجالات التنظيمية، للتوصل إلى جيل جديد من «اتفاقيات التجارة الحرة العميقة والشاملة» (deep and comprehensive FTAs) مع كل شركاء سياسة الجوار المذكورة.

بالإضافة إلى تحرير التجارة البيني (العمودي) مع أوروبا، يلتزم الشركاء المتوسطيون تنفيذ التجارة الحرة في ما بينهم («أفقياً» أو التكامل الجنوبي-الجنوبي). مثال على ذلك كلا الاتحاد المغربي العربي (الذي يضم المغرب والجزائر وتونس وموريتانيا وليبيا) و«اتفاقية أغادير» التي وقَّعها مؤخراً في شباط (فبراير) 2004 كل من المغرب وتونس ومصر والأردن. وقد شُرِّعَ بـ «اتفاقية أغادير» بغية تعزيز قدرات البلدان العربية للحصول على المنافع الكامنة في إطار الشراكة الأوروبية-المتوسطية [يعالج الفصل السادس مزيداً من اتفاقيات التجارة الأفقية في المنطقة العربية].

الصندوق «ي»: اتفاقيات الشراكة بين البلدان العربية والاتحاد الأوروبي

| البلدان | نوع الاتفاقية | تاريخ التوقيع | التصديق | تبني خطط العمل «سياسة الجوار الأوروبي» | الدعم المالي الممنوح وفق «برنامج II «مساعدات الشرق الأوسط التنموية (2006-2000) مليون يورو |
|-------------------|---|---------------------|---|--|--|
| الجزائر | اتفاقية الشراكة | 22/04/02 | قيد الإبرام | بانتظار المفاوضات | |
| مصر | اتفاقية الشراكة | 25/06/01 | نافذة منذ 01/06/04 | 2007 | 193.7 |
| الأردن | اتفاقية الشراكة | 24/11/97 | نافذة منذ 01/05/02 | 2005 | 204 |
| لبنان | اتفاقية الشراكة | 17/06/02 | نافذة منذ 03/03/06 | 2007 | 74 |
| المغرب | اتفاقية الشراكة | 26/02/96 | نافذة منذ 01/03/00 | 2005 | 812 |
| السلطة الفلسطينية | اتفاقية شراكة مؤقتة، بانتظار الاتفاقية الدائمة | 24/02/97 | نافذة منذ 01/07/97 | 2005 | |
| سورية | اتفاقية شراكة | اختتمت المفاوضات | إلى المجلس الأوروبي ليقرر التوقيع | بانتظار المفاوضات | 93 |
| تونس | اتفاقية الشراكة | 17/07/95 | نافذة منذ 01/03/98 | 2005 | 544 |

الأثر الاقتصادي المُحتَظ للشراكة الأوروبية-المتوسطة

نَفَذَ معظم البلدان المتوسطة إلى سوق الاتحاد الأوروبي عبر الاجراءات التفاضيلية (preferential schemes) المطبقة قبل أن يُعَمَدَ إلى التفاوض بشأن اتفاقيات الشراكة. بيد أن ما يوقف منتجات هذه البلدان عن النفاذ إلى السوق الأوروبية غالباً ما يكمن في حواجز القدرة الإنتاجية وليس في حواجز من قبل الجانب المتلقي (recipient-side). وبالتالي، فإنه من المُحْتَمَل أن هذه البلدان ستعاني تدهوراً اقتصادياً كلياً (ماكروبياً) وسيتأثر ميزانها التجاري سلباً بالنظر إلى اتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي. كما يُرَجَّح أن تعاني البلدان أيضاً من ضعف الموازنة وتعرضية العمالة.

لقد بيّنت دراسة تقويم أثر استدامة منطقة التجارة الحرة الأوروبية-المتوسطة-التي فوّضت من قبل مفوضية الاتحاد الأوروبي³ - أنه سيكون ثمة أثر سلبي على معدل نمو «الناتج المحلي القائم» (GDP) في البلدان النامية، كما سيكون هناك أيضاً آثار سلبية قوية على العمالة ومستويات الفقر الإنساني، فضلاً عن «مؤشر التنمية البشرية»⁴. علاوة على ذلك، لم تفلح شراكة الاتحاد الأوروبي في مساعدة البلدان الجنوبية في مواجهتها تحدي العمالة. فقد كان ثمة تقدم في خفض التضخم، ولكن أهداف التنمية لم تتل أي مساعدة. أضف إلى ذلك أنه لم يكن ثمة تقدم في القوة الشرائية (purchasing power) في البلدان المتوسطة العشرة الشريكة للاتحاد الأوروبي، كما لم تطرأ زيادة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI).⁵

من الناحية الاقتصادية تعالج الشراكة الأوروبية-المتوسطة مسألة الوصول إلى السوق وحسب. إلا أنه يظل من غير الواضح ما إذا كانت هذه الاتفاقية ستخلق الفرص أمام النمو الاقتصادي والتنمية بالنسبة إلى الدول غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي في ما يتجاوز مسألة الوصول إلى السوق.⁶ وحقيقة أن المساعدة الاقتصادية-المالية والتقنية معاً- التي يبذلها الاتحاد الأوروبي لشركائه توجّه أساساً نحو تقوية مؤسسات الشراكة الأوروبية-المتوسطة التنفيذية والتشريعات والسياسات حتى توافق معايير الاتحاد الأوروبي ومواصفاته؛ الأمر الذي يدل على أن اتفاقية الشراكة الأوروبية-المتوسطة تتجاوز مسألة الدمج والتكامل. فالتكامل لا يعني بالضرورة أن الشركاء سيُجانسون قوانينهم لتكون نسخة مكررة عن تلك السائدة في الاتحاد الأوروبي. مع ذلك، فالتكامل يضع الاتحاد الأوروبي في الموقع

3 لمزيد من المعلومات حول هذا التقويم انظر الموقع الشبكي التابع لـ: «معهد السياسة التنموية والإدارة» في جامعة «مانشستر»: (The Institute for Development Policy and Management), Manchester University الخاص بتقويم أثر الاستدامة والتجارة: www.sia-trade.org

4 مؤشر التنمية البشرية (Human Development Index, HDI) عبارة عن قياس تليخيصي للتنمية البشرية نشره «برنامج الأمم المتحدة الإنمائي» (UNDP). ويوفر هذا المؤشر ممارسة بديلة من الممارسة الشائعة في تقويم تقدم بلد ما على صعيد التنمية على أساس الناتج المحلي القائم/ فرد. كما يعتبر المؤشر المذكور علامة مسجلة يوقعها «تقرير التنمية البشرية (Human Development Report, HDR)»، وهو تقرير مستقل يصدره «برنامج الأمم المتحدة الإنمائي» ويكتبه فريق من العلماء والمختصين والممارسين التنمويين وأعضاء «مكتب التنمية البشرية» التابع للبرنامج المذكور. المرجع مأخوذ من: http://www.eoearth.org/article/Human_Development_Index_hdr.undp.org

5 Martín, Iván; «The Euro-Mediterranean Trade Policy in the Arab Region and its Social Impact», the International Institute for Arab and Muslim World Studies (Spain), presented at the regional workshop on free trade agreements in the (Arab region, organized by the Arab NGO Network for Development and the Third World Network (Cairo, December 2007

6 Hoekman, Bernard. (July 2005). «From Euro-Med Partnership to European Neighborhood: Deeper Integration A La Carte and Economic Development.» Egyptian Center for Economic Studies. Working Paper 103. PP. 12 & 15; Martin, Will. «Assessing the Implications for Lebanon of Free Trade with the European Union.» in Hoekman, B.M., & Zarrouk, J. (2000). Catching up with the competition: trade opportunities and challenges for Arab countries. Ann Arbor, University of Michigan Press. P. 103ff.; and Rutherford, Thomas F., et al., «A FTA Between The European Union and a Representative Arab Mediterranean Country: A Quantitative Assessment», in Catching up with the competition: trade opportunities and challenges for Arab countries. Ann Arbor, University of Michigan Press. P. 145ff; for a fairly recent provisional study see Cherfane, Carol Chouchani., et al. (Dec. 2005). «Economic, Social and Environmental Impact of the Euro-Mediterranean Free Trade Area.» Presented at the Economic Research Forum 12th Annual Conference, Cairo, Egypt

الرئيسي لإدارة صنع السياسة في المنطقة. وفي حين أن ثمة فسحة أمام البلدان الشريكة لتنمية قوانينها ومؤسساتها، فهي إنما تفعل ذلك استجابة للاتحاد الأوروبي. وسيكون من الصعب تبيان أن القوانين والمؤسسات التي بُدئ بها استجابة لدمج المواصفات الأوروبية، على أن السياسات والمؤسسات ستكون مفيدة بالضرورة لحل مشكلات محددة ضمن مجتمعات كل دولة شريكة.

علاوة على ذلك، فإن الشراكة الأوروبية-المتوسطة ليست اتفاقية اقتصادية تتعلق بالتجارة الإقليمية وحسب، بل تحتوي أيضاً فصلاً خاصة تتصدى لمسائل سياسية وأمنية واجتماعية-ثقافية بالغة الأهمية، تماماً كأهمية المسائل الاقتصادية.⁷ وتدرج اتفاقية الشراكة الأوروبية-المتوسطة تحت سياسة الجوار الأوروبي الأوسع التي تمثل سياسة طموحة تتضمن تعاوناً سياسياً وثقافياً. فقاعدتها عبارة عن مبدأ أساسي بالتزام «قيم» مشتركة، هي: الديمقراطية وحكم القانون والحاكمة الرشيدة واحترام حقوق الإنسان.⁸ وبغض النظر عن الاختلافات القائمة بين «الاقتصادي» و«غير الاقتصادي»، تدمج سياسة الجوار البلدان المجاورة والغير عضوة في الاتحاد مع الاتحاد الأوروبي وفق معايير الاتحاد، سواء في المجانسة الاقتصادية أو القيم السياسية المشتركة. قد لا يطبق الدول غير الاعضاء في الاتحاد الأوروبي القوانين الأوروبية على المستوى المحلي، ولكن يقومون بالاستجابة الاكيدة الى عدد من النقاط المحددة التي تشملها أجنحة الاتحاد في ما يتعلق بالتكامل الاقتصادي والقيم السياسية. وستتأثر بهذه التغييرات المؤسسات المحلية الاجتماعية والاقتصادية والسياسية في البلدان العربية، بطرق يجب استيضاحها في المستقبل القريب.

الصناعات غير الزراعية

قبل اتفاقيات الشراكة، قدّمت اتفاقيات التعاون المعقودة في السبعينات معاملة تفضيلية للمنتجات الزراعية والصناعية، ذات المنشأ في البلدان الشريكة، بالدخول إلى السوق الأوروبية المشتركة. وجاءت اتفاقيات الشراكة تنسجم مع هدف أساسي يرمي إلى تصليب هذه التفضيلات ضمن إطار عمل قانوني من خلال إنشاء منطقة تجارة حرة. وقد أنشأ ذلك معاملة متوافقة مع فقرة البلد الأكثر تفضيلاً (most favored nation) من اتفاقية «منظمة التجارة العالمية». فقد اشترطت اتفاقيات الشراكة أن يكون استيراد الاتحاد الأوروبي المنتجات الصناعية من البلدان الشريكة معفى من أي قيود كمية ورسوم جمركية، فضلاً عن أي رسوم أخرى تتمتع بتأثير مكافئ.

وبالنسبة إلى صادرات الاتحاد الأوروبي، فقد تم تحديد جداول تخضع الرسوم الجمركية للبلدان الشريكة لتناقص تنازلي. وفق هذه الجداول، تم رفع الرسوم عن السلع الأساسية (capital goods) منذ أن دخلت الاتفاقيات حيز التنفيذ، إلا أن السلع والمواد الخام غير المنتجة محلياً لم تتعق إلا بعد مضي سنوات قليلة. أما السلع المنتجة محلياً فتحظى بالحماية على مدى أبعد.

As an example, see Chairman's Statement. (Nov. 28, 2005). Council of Europe, 10th Anniversary Euro-Mediterranean Summit. Press Release. Available at http://ue.eu.int/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/er/87164.pdf (last visited May 5, 2006); see also Catalunya, Generalitat de. (2005). «Dossier Ten Years After The Barcelona Process: Assessment and Perspectives.» Available at www.gencat.net/relacions_exteriors/bcn10/eng/pdf/dossier.pdf
Hoekman, Bernard. (July 2005). «From Euro-Med Partnership to European Neighborhood: Deeper Integration A La Carte and Economic Development.» Egyptian Center For Economic Studies. Working Paper 103

إنَّ إجراءات الحماية مسموح بها وفق هذا النظام بالنسبة إلى الصناعات الجديدة والوليدة أو إلى القطاعات التي تشهد إعادة هيكلة أو صعوبات جدية، وبالتحديد تلك الصعوبات التي قد تؤدي إلى مشكلات اجتماعية حادة.

إنَّ المعاملة الممنوحة للمنتجات الزراعية- المصنعة في الاتفاقيات تقوم على مبدأ الفصل والتجزئة بين العنصر الزراعي وبين العنصر الصناعي. وقد قُرِّر إجراء تفكيك تصاعدي للرسوم على العنصر الصناعي فحسب. أما العنصر الزراعي فيبقى خاضعاً للرسوم الجمركية العادية.

ومن بين الفوائد المفترضة للشراكة الأوروبية- المتوسطة تزييم التجارة عبر إلغاء الرسوم الجمركية والحواجز غير الجمركية معاً. غير أنَّه يظل من غير الواضح كيف سيؤثر إلغاء الحواجز على التبادل التجاري وما هي الفوائد المتوقعة كون التنفيذ صعباً بالنظر إلى حقيقة أنَّ استيفاء مواصفات الاتحاد الأوروبي تتعقد في البلدان المتوسطة الجنوبية والشرقية.

على سبيل المثال، تعتبر صناعتا النسيج والألبسة المشغَّل الصناعي الرئيسي (وبالتحديد للنساء) في البلدان العربية. فالمصدرون العرب يواجهون صعوبة في المنافسة في هاتين الصناعتين خاصة وان البلدان العربية تحتاج إلى قواعد منشأ أكثر مرونة، بما يسمح لها بتنويع مصادر المواد الأولية (الخياط والاقمشة) ضمن السياق الأوروبي-المتوسطي.

الزراعة

تقول اتفاقيات الشراكة أن المجتمع الأوروبي وشركاءه سينفذون تحريراً تدريجياً لتجارتهم التبادلية في المنتجات الزراعية والصيد. والواقع أنَّ علاقة غير متناظرة (asymmetrical relation) أنشئت عبر قوائم مختلفة من المنتجات والجداول في هذا المجال. فمن جانب الاتحاد الأوروبي وُضعت إعفاءات (exonerations) للرسوم الجمركية على المستوردات الزراعية، مع قيود على الكميات فُرِضت على بعض السلع. وبالمقابل، ضمنت البلدان العربية الشريكة تخفيضات على الرسوم الجمركية على بضعة منتجات من الاتحاد الأوروبي، و فقط مع كوتات مقيّدة.

إنَّ الأهداف التي وضعتها خطط العمل في ما يتعلق بالجيل الجديد من اتفاقيات التجارة الحرة، التي سيجري التفاوض بشأنها مع البلدان الجنوبية الشريكة، تبين أنَّ الاتحاد الأوروبي سيحاول في المستقبل الاستمرار في تحرير المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المعالجة تصنياً.

وما يجدر ذكره أنَّه في حين يشارك الاتحاد الأوروبي في المفاوضات بشأن الرسوم الجمركية والحواجز غير الجمركية لوصول المنتجات الزراعية، إلا أنَّ ذلك لا يغطي مسائل إعانات الدعم الزراعية التي يمنحها الاتحاد الأوروبي ضمن سياسته الزراعية العامة. وإنَّ الدعم المالي الاجمالي من الاتحاد الأوروبي لقطاعه الزراعي ستبلغ قيمته نحو 371 يورو خلال الفترة بين عامي 2007 و2013، الأمر الذي يجعل سياسته الزراعية أقرب إلى الإجراءات الحمائية.⁹

European Commission. (May 27, 2006). «Inter-institutional Agreement on budgetary discipline and sound financial 9 management.» Available at <http://europa.eu/scadplus/leg/en/1vb/l34020.htm>

والإجراءات المنوي اتخاذها بصدد تحرير التجارة الزراعية تمثل فرصاً وأخطاراً في آن بالنسبة إلى الزراعة في البلدان الشريكة في جنوب المتوسط. أما الفرص فستُستغل من قبل المزارعين التجاريين على الأغلب، في حين أن قطاع الزراعة التقليدية الذي يقوم عليه صغار المزارعين سيواجه مخاطر شديدة. وإن هبوط الأسعار الذي يعقب المنافسة من جانب صادرات الاتحاد الأوروبي ذات الدعم المرتفع ستقلص قدرة المزارعين الصغار على التنافس في الأسواق المفتوحة والمستجدة. وفي الوقت الراهن، يُتوقع أن تكون فرص التصدير المتزايدة في صالح الشركات التجارية، لا في صالح صغار المنتجين من المزارعين. ففي تلك المجالات حيث تعتبر الزراعة تجارية في المقام الأول، ينبغي أن ترتفع العمالة. والنتيجة الإجمالية يُتوقع أن تكون هبوطاً في العمالة الزراعية في الأرياف، بما يؤدي إلى مستويات أعلى من الفقر وهجرة متزايدة إلى المدن سعياً وراء بدائل معيشية.

إنّ على البلدان العربية، في مفاوضاتها مع الاتحاد الأوروبي، أن تسعى إلى اتفاقيات تؤمن وصولاً ذا جدوى إلى الأسواق بالنسبة إلى صغار المنتجين الزراعيين، بما في ذلك السعي إلى المساعدة التقنية والمالية لمساعدتهم على تلبية المواصفات والمتطلبات. علاوة على ذلك، يتّسم «مبدأ اللاتناظر»¹⁰ في المفاوضات بشأن الزراعة بأهمية بالغة بالنسبة إلى البلدان العربية، ويجب أن يبقى كما اعتمد في الاتفاقيات السابقة.

الخدمات

في ما يتعلق بالخدمات، تجدد اتفاقيات الشراكة التأكيد فحسب على التزام الأعضاء بتلبية موجباتهم المندرجة تحت اتفاقية «غاتس» (GATS) التابعة لمنظمة التجارة العالمية، باستثناء أولئك الذين لم يكونوا بعد أعضاء في «المنظمة» أن توقيع اتفاقيات الشراكة.

علاوة على ذلك، تمثل خطط العمل عملية نحو إنهاء الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالتجارة في الخدمات. فهي تشدد على الحاجة إلى تعزيز تبادل التجارب والخبرات و«معرفة الكيف» («know-how») في ما يتصل بالتشريع العام أو القطاعي مع مراعاة تقارب نظم البلدان الشريكة مع إطار العمل التنظيمي المعتمد في الاتحاد الأوروبي في مجال الخدمات. خلال المؤتمر الوزاري التجاري الأوروبي-المتوسطي المنعقد في مراكش (أذار/مارس 2006)، وافقت ثمانية بلدان شرقية وجنوبية شريكة للاتحاد الأوروبي على خوض المفاوضات بشأن تحرير التجارة في الخدمات والحق في التأسيس والإقامة (right to establishment).

خلال هذه العملية يمكن للبلدان النامية أن تخسر فرصاً لبناء قطاعاتها الخدمية بسبب التحرير قبل أوان، نضج القطاع. ولدى البلدان العربية الكثير من الكمون (potential) في قطاع الخدمات، فضلاً عن مشروعات خدمية مشتركة في ما بينها. وكل ذلك مهّد بتسارع خطى الاتفاقيات الثنائية التي توقعها البلدان العربية، حيث تفتح الطريق أمام الشركات متعددة الجنسية لتتحكم بالسوق قبل أن تكون الشركات العربية قادرة على النضج والتنافس على نحو فعّال مع الشركات الدولية. علاوة على ذلك، يمكن أن تخسر

10 يُقصد بمبدأ اللاتناظر (principle of asymmetry) التفاوت، أو الفرق (variance) أو الموجبات المتفاضلة (differentiated obligations) التي يتخذها الأعضاء إزاء اتفاقية تقوم على اعتبارات معينة، كمستوى تنميتهم.

البلدان العربية الحميات التي كانت متوفرة ضمن النظام متعدد الأطراف، وذلك عبر الموافقة على مقارنة القائمة السلبية¹¹ في ضوء هذا، ستكون آفاق التعاون العربي-العربي في الخدمات (كالنقل والكهرباء والطاقة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والمصارف وغيرها) محدودة.

علاوة على ذلك، ولدى مناقشة التحرير في الخدمات، من الضروري التمييز بين الخدمات الأساسية والاستراتيجية وبين الخدمات التجارية، وفي الوقت نفسه ضمان عدم تهديد أي اتفاقية لحقوق المواطنين في البلدان المتوسطة الجنوبية من حيث الوصول إلى خدمات عامة ذات جودة. ويتسم هذا بأهمية خاصة، إذا علمنا أن البلدان المشار إليها تعاني أصلاً من الآثار الاجتماعية السلبية الناجمة عن خفض عائدات الموازنات الحكومية بسبب تحرير التجارة. ففي حين أن الوصول إلى خدمات معاصرة يمكنه أن يساعد الفقراء على زيادة إنتاجيتهم، فإن التنازلات في هذا المجال يجب أن لا تقوّض القدرة على تزويد الناس بالخدمات العامة الأساسية التي تعني التنمية البشرية، كالصحة والطاقة والمياه/الصحة (النظافة) العامة والتعليم. وهكذا، ينبغي، أيضاً، اتخاذ الإجراءات اللازمة الآيلة إلى تثبيت الاستقرار المالي والهوية الثقافية والسيطرة الفعالة على مصادر الطاقة.

قضايا متعلقة بتوجهات الشراكة الأوروبية-المتوسطة الجديدة

* ضمن إطار الانتقال إلى سياسة الجوار الأوروبية الجديدة، كانت القواعد في البلدان المتوسطة الجنوبية، ولاسيما منظمات المجتمع المدني، تنتظر التقدم باتجاه بلورة آليات من شأنها تعزيز التقدم على خطوط حقوق الإنسان والتنمية المستدامة ومبادرات الإصلاح الديموقراطي. بيد أن مساري التجارة والتحرير الاقتصادي يهيمنان على عملية الشراكة، التي غالباً ما تعرقل التقدم على المسارات الأخرى؛ وأما المكوّنات السياسية والاجتماعية فقد كانت تُخضع للتسويات عن قصد من أجل تعزيز التحرير الاقتصادي واتفاقيات التجارة الحرة.

* في إطار المراكمة على الشراكة الأوروبية-المتوسطة، يهتم الاتحاد الأوروبي بتعميق اتفاقيات التجارة مع البلدان المتوسطة، على النحو الذي عكسته الأفكار التي بسطها المجلس والبرلمان الأوروبيين حول «تقوية الشراكة الأوروبية-المتوسطة» (المؤرخة في 4 كانون الأول/ديسمبر 2006)، وعبر الورقة التي حملت عنوان: «الشراكة الأوروبية-المتوسطة: سلسلة من اتفاقيات التجارة الحرة العميقة ممراً إلى سوق اقتصادية للجوار» (مؤرخة في 13 نيسان/إبريل 2007).

* بالنظر إلى المقاربات الجديدة التي حددها الاتحاد الأوروبي في الوثائق-التي سقنا مثالين عليها- بالإضافة إلى وثيقة المفوضية التي أعدت في 4 تشرين الأول (أكتوبر) 2006 وحملت العنوان التالي: «أوروبا العالمية: تنافس في العالم»- يبدو أن الاتحاد الأوروبي يركز فقط على أجندته الاقتصادية واجندة الشركات الأوروبية؛ التي تظل معظم مقترحاتها وخططها- ما يُطلق

11 تعني مقارنة القائمة السلبية للمفاوضات أن البلدان تختار أي الخدمات التي لن تخوض التفاوض بشأنها، في حين ستشمل كل الخدمات الأخرى في الاتفاقية؛ وأما مقارنة القائمة الإيجابية فتتضمن أن تعمد البلدان إلى تحديد الخدمات التي ستشملها الاتفاقية على نحو خاص، لتبقى الخدمات غير المحددة خارجها.

عليه اسم: «مبادرات الشراكة»- منفصلة عن واقع البلدان الشريكة الإقتصادي-الاجتماعي. علاوة على ذلك، فإن هذه المقترحات والخطط هي جواب على خطط العمل التي ما تزال نفسها أداة غامضة تحتاج إلى تقويم في صدد مدى فسحة ما توفره للعمليات التشاركية التي تعكس حاجات المجتمعات في البلدان المتوسطة الشرقية والجنوبية.

* إنَّ خطي التكامل الشمالي-الجنوبي توصل التقدم، حتى ولو كان التكامل الاقتصادي والتجاري الجنوبي-الجنوبي ما يزال بعيداً من أن يتحقق بالكامل. غير أن التكامل الجنوبي-الجنوبي يجب أن يشكل شرطاً مسبقاً لازماً لأي مفاوضات لاحقة بشأن اتفاقيات التجارة الحرة بين كل من بلدان الشمال والجنوب، الأمر الذي عمل الاتحاد الأوروبي سابقاً على تبيانه في سياسته تجاه «اتفاقية أعادير».

* علاوة على ذلك، يجب أن تُجرى تقويمات أثر الاستدامة قبل توقيع اتفاقيات التجارة الحرة وبعد توقيعها، وينبغي أن تُدمج نتائجها في عملية المفاوضات ضمن سياسة الحوار الجديدة. كما يجب أن تمثل نتائج تقويم أثر الاستدامة-الذي فُوض من قبل مفوضية الاتحاد الأوروبي- أساساً لإصلاح اتفاقية الشراكة وآلياتها وليس لتعميق التزامات تحرير التجارة. ويبين هذا التقويم أن البلدان المتوسطة الجنوبية الشريكة ستتأثر سلباً، على المدين القصير والمتوسط، في ما يتصل بالعمالة ومتوسط الأجور والإنفاق الحكومي على الخدمات الاجتماعية. وأي اقتراحات جديدة يجب أن تعمل على التصدي لهذه التحديات.

* تفترض ادبيات ومنشورات الاتحاد الأوروبي أن سياقاً قائماً على تفكيك الرسوم الجمركية وتبني جوهر تنظيمي مشترك من المعايير سيحفز التجارة والاستثمار. بيد أن هذا ليس بالعملية التلقائية، وإنَّ نتائج تحرير التجارة تعتمد مباشرة على مستوى تنمية كل بلد. غير أن الاتحاد الأوروبي يدعو البلدان المتوسطة الشرقية والجنوبية الشريكة إلى أن تبني أطر عمل، أقرها الاتحاد الأوروبي أصلاً، لشروطه وتنظيماته ومعاييرها، وإلى أن تتجانس معها. ولكن إطار العمل هذا لم يُطوّر في الشراكة بين البلدان الشريكة-الشمالية والجنوبية-، وهو لا يأخذ بعين الاعتبار مراحل تنمية البلدان الشريكة للاتحاد في جنوب المتوسط. كما لا يأخذ في اعتباره الموارد المالية والبشرية اللازمة لتوجيه عملية الإصلاح نحو مثل تلك المجانسة، في حين تواجه البلدان الجنوبية الشريكة، في الوقت نفسه، معوقات مواز ناتية مرتفعة وخسائر في العائدات، بسبب اتفاقيات تحرير التجارة نفسها.

* ضمن هذا السياق، يصبح من غير الواضح ماذا ستكسب البلدان الشريكة جنوب المتوسط من تعميق اتفاقيات التجارة مع الاتحاد الأوروبي، يضاف إلى ما تحقّقه ضمن الأطر الحالية للشراكة. ولكن، من الواضح أن الشراكة الأوروبية-المتوسطة ستجلب المزيد من الالتزامات، بما فيها التزامات «منظمة التجارة العالمية-زائد» التي ستحد من فسحة السياسة أمام البلدان الشريكة جنوب المتوسط، وستجعل الأمر أصعب بالنسبة إلى التزامها تنفيذ متطلبات اتفاقيات الشراكة. إنَّ الاتحاد الأوروبي يركز على ترويج شبكة من اتفاقيات التجارة الحرة التي ستسهل تدفق السلع والرأسمال والخدمات في منطقة الحوار، في حين لا يُذكر شيء عن حركة الأفراد وهي المسألة الأهم بالنسبة إلى البلدان المتوسطة الجنوبية.

الصندوق (ك): اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي؛ أمثلة حالة (لبنان، مصر، الجزائر)

لبنان¹

كي يتسنى تسريع تنفيذ جوانب التجارة المضمّنة في اتفاقية الشراكة، وُقعت الاتفاقية الأولية المؤقتة (interim agreement) حول التجارة والتقديمات المرتبطة بها بين لبنان والاتحاد الأوروبي في 22 تموز (يوليو) 2002، حيث دخلت حيز التنفيذ في أول آذار (مارس) 2003.

وقد أُطلقت الاتفاقية الأولية المؤقتة فترة انتقالية فاصلة تمتد 12 عاماً. ووفق الاتفاقية، فإن كل الرسوم الجمركية والكوونات على المنتجات الزراعية اللبنانية المصدرة إلى الاتحاد الأوروبي ستلغى فوراً عند سريان مفعول الاتفاقية، مع بعض الاستثناءات التي تعتبر مجالات «حساسة» في إنتاج الاتحاد الأوروبي الزراعي. وهذه الاستثناءات عُدّت في البروتوكول 1 من الاتفاقية المؤقتة، الذي يُحدد شروط التجارة بكل المنتجات الزراعية ذات المنشأ اللبناني. وبالمثل، يضع البروتوكول 2 من الاتفاقية شروط التجارة بمنتجات الاتحاد الأوروبي الزراعية. وعلى لبنان أن يبدأ تنفيذ كل التزاماته في ما يتعلق بخفض الرسوم الجمركية، كما نصّ عليه في الاتفاقية المؤقتة، خلال 5 سنوات بعد دخول الاتفاقية حيز التطبيق، بحيث سيعمد كل من الاتحاد الأوروبي والحكومة اللبنانية في نهايتها إلى تقويم الوضع بغية تعيين الإجراءات، وفق الغرض المنصوص عليه، لتحقيق تحرير التجارة بينهما.

وبالنسبة إلى المنتجات الزراعية المصنعة، يتعهد الاتحاد الأوروبي إلغاء فوراً للرسوم على عدد كبير من المنتجات ذات المنشأ اللبناني، عند دخول الاتفاقية حيز التطبيق. ومن ناحية أخرى، يعد لبنان بإزالة الرسوم على 120 مجموعة منتجات ذات منشأ أوروبي فوراً، وبخفض الرسوم الجمركية بنسبة 30% على 100 مجموعة منتجات أخرى. وسيحدث هذا التخفيض التجاري تدريجياً، بين 6 و12 سنة من الفترة الانتقالية.

وفي صدد المنتجات الصناعية، تتمتع المنتجات اللبنانية بالوصول إلى سوق الاتحاد الأوروبي معفية من الرسوم والكووتا (duty & quota free) منذ اتفاقية التعاون المعقودة في عام 1978. أما الاتفاقية المؤقتة فتعزز عملية تخفيض تدريجي للرسوم الجمركية اللبنانية على سلع الاتحاد الأوروبي الصناعية، ابتداء من السنة السادسة بعد دخول الاتفاقية حيز التطبيق، بحيث يكتمل التخفيض بحلول السنة الثانية عشرة.

وموازاة ذلك، يتعهد الاتحاد الأوروبي بتقديم مساعدات مالية إلى لبنان في مجالات ذات أهمية خاصة، مراعاة لنصوص اتفاقية الشراكة؛ وهذه تشمل تحديث السلطات الجمركية وقوانين المنافسة وعصرنها، وتعزيز البنية الإدارية اللازمة لتنفيذ الاتفاقية، والانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»، وتحسين حماية الملكية الفكرية، وبناء القدرات في ما يتعلق بالمعايير والمواصفات. وقد تلقى لبنان بين عامي 1995 و2000 أكثر من 150 مليون يورو هبات تندرج تحت برنامج مساعدات «ميديا» (MEDA Program)، وهو الذراع التمويلية الرئيسية للشراكة الأوروبية-المتوسطة لدى الاتحاد الأوروبي. وفي الإطار نفسه، يهدف برنامج المساعدات «ميديا II» (MEDA II Program) (II) في الفترة 2000-2006 إلى مواصلة تيسير الانتقال إلى التجارة الحرة. وكجزء من «البرنامج الدلاي الوطني» (2002-2004) The National Indicative Program خصّص الاتحاد الأوروبي 30 مليون يورو لدعم تنمية قطاع التجارة اللبناني.

مصر²

منذ عام 1977 كانت لمصر اتفاقية تعاون اقتصادي ومالي مع الاتحاد الأوروبي، حيث قُدّم بموجبها لمنتجاتها الصناعية وصولٌ معفى من الرسوم إلى سوق الاتحاد الأوروبي، مع بعض الاستثناءات المحصّصة (quotations) ضمن «الاتفاقية متعددة الأطراف حول الأنسجة والألبسة» (multi-fiber)

1 بالاستناد إلى ورقة أعدّها د. كريم مقدسي (الجامعة الأميركية في بيروت) لـ «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» في حزيران (يونيو) 2006 لصالح برنامجها الخاص بأثر تحرير التجارة الاقتصادي-الاجتماعي على لبنان.

2 بالاستناد إلى مداخلة قُدّمتها د. هناء خير الدين (جامعة القاهرة) حول «الشراكة الأوروبية-المتوسطة» وعلاقتها باتفاقية أغاندير؛ التجربة المصرية مع اتفاقية الشراكة الأوروبية-المتوسطة»، وذلك خلال ورشة عمل عقدت في القاهرة حول «اتفاقيات التجارة الحرة والمنطقة العربية» خلال كانون الأول (ديسمبر) 2006.

agreement on textiles and garments). ومع الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» استلزمت التبادلية المنفذة الانتقال من اتفاقية التعاون إلى اتفاقية تجارة حرة/ اتفاقية شراكة، كجزء من عملية «برشلونة».

يُعتبر الاتحاد الأوروبي أهم شريك تجاري لمصر. ففي أواسط التسعينات، أكثر من 42% من صادرات مصر ومستورديها كانت مع الاتحاد الأوروبي، في حين تدنّت إلى 28% مع بداية عام 2003. وقد امتدت المفاوضات بين الطرفين بين 1995 حتى 1999، وفي عام 2001 وُقعت الاتفاقية وبدأت تنفيذها في عام 2004. وقد بيّنت الدراسات التي أجراها باحثون مصريون و«البنك الدولي» (وقد غطت الأردن ومصر وتونس والمغرب) قبل توقيع الاتفاقية، أن الأثر على مصر لن يكون سلبياً كما كان متوقعاً، وخصوصاً ليس بقدر سلبية أثر الاتفاقية الواقع على كل من تونس والمغرب. وتفسر ذلك حقيقة أن الصادرات المصرية من الألبسة والانسجة كانت تدرج تحت فئة تختلف عن تلك التي تدرج تحتها الصادرات الصينية.

وقد تطلبت الاتفاقية الاقتصادية والمالية أن تلغي مصر الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية على امتداد فترة 12 سنة. وهذه الفترة مُدّدت إلى 16 سنة بالنسبة إلى السيارات. وقد كان لمصر وصول حر إلى سوق الاتحاد الأوروبي نظراً لاتفاقية تفضيلية سابقة كانت عقدها مع الاتحاد الأوروبي. ولكن لم يكن يتوقع من الاتفاقية وصول أفضل للانسجة المصرية إلى سوق الاتحاد الأوروبي، بالنظر إلى أن هذا المجال كان خاضعاً لكوتا تشبه تلك التي جرى تبنيها وفق مندرجات «الاتفاقية متعددة الأطراف حول الانسجة والألبسة»، التي فككت في العالم كله في عام 2005.

وثمة أربع قوانين ينفذ التحرير على أساسها عبر الاتفاقية: أولاً ثمة واحدة للمواد الأولية/ المواد الخام. وهذه الأخيرة -أي المواد- تحرّر ابتداءً من سنة الاتفاقية الأولى، وتمتد أربع سنوات. وثمة قائمة ثانية للموارد الوسيطة (intermediate resources) وتحريرها يبدأ في السنة الرابعة ويمتد ست سنوات. أما القائمة الثالثة فتختص بالمنتجات النهائية؛ ويبدأ تحريرها في السنة السادسة ويمتد ثماني سنوات. وخُصت السيارات بالقائمة الرابعة، حيث يبدأ التحرير في السنة الثامنة ويمتد ثماني سنوات.

بيد أن اتفاقية الشراكة لا تغطي المنتجات الزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة، باستثناء زيادة في بعض الحصص (quotations). ووفق الاتفاقية أصبح المكوّن أو العنصر الصناعي في المنتجات الزراعية المعالجة معفى من الرسوم، في حين ظل المكوّن الزراعي تحت الحماية. وبالإضافة إلى ذلك، لم يُشمل تبادل العمال في الاتفاقية. فاتفاقية «غاتس» (GATS Agreement) تسمح بحركة العمال ضمن الصيغة 4 (Mode 4) بغية تبني عمالة مؤقتة. ولكن مصر ما تزال لا تستغل هذه الشروط. فكلما مجالي الخدمات وحقوق الملكية الفكرية في ظل اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يُرجع إلى ما ورد ضمن «منظمة التجارة العالمية»، ولا تمنح مصر أي تفضيلات إضافية.

أما المساعدات المرتبطة بالاتفاقية فتُدار من خلال برنامجي «ميديا I» و«ميديا II». وهذه العملية لا تتطلب من الاتحاد الأوروبي أي دعم لنقل التكنولوجيا، أو دعم القطاعات التي تحسّن القدرات التكنولوجية المصرية. وبالتالي، فإنّ كفاءة هذه الموارد وأهدافها واستخدامها تبقى غير واضحة. هذا، وتحصل مصر على مساعدات مالية لتحسين مواردها الصناعية والبشرية وتميبتها. ويذهب جزء من هذه المساعدات إلى المسائل البيئية ونقل التكنولوجيا.

يرمي الدعم المالي ضمن الاتفاقية إلى التالي:

- * دعم الإصلاحات الضرورية لتحرير التجارة وعصرنة الاقتصاد.
- * دعم القطاع الخاص
- * تحسين الموارد البشرية
- * تعزيز الهيكلة البنوية (structural adjustment) والخصخصة

*** دعم الصندوق الاجتماعي الوطني للتنمية وإصلاح نظام التعليم
* تعزيز البحث والتنمية (R&D)**

ويوجه عام، لن تستفيد مصر كثيراً من اتفاقية الشراكة، لأنها -أي مصر- استفادت أصلاً من الوصول إلى سوق الاتحاد الأوروبي قبل اتفاقية الشراكة. وما يجدر ذكره أن الاتحاد الأوروبي الحازم جداً في ما يتعلق بسياساته الصحية، مما يتطلب مزيداً من الجهد لرفع مستوى النوعية بين المنتجين والمزارعين المصريين لتجنب تحول هذه السياسات إلى حواجز غير جمركية، بما يحد بالتالي من صادرات المصريين إلى الاتحاد الأوروبي.

الجزائر³

تتسم اتفاقية الشراكة بين كل من الجزائر والاتحاد الأوروبي بكونها معيارية/ تقليدية (standard)؛ حيث تمنح فترة انتقالية تمتد 12 سنة، أي حتى عام 2017 للانتقال إلى مستوى الصفر في ما يتعلق بالرسوم الجمركية بين الطرفين. بيد أن القلق يتنامى في ما يتعلق بقدرة الجزائر على مواجهة التحديات الناجمة من عملية تحرير التجارة، وخصوصاً في ظل إهمال القطاعات والصناعات الوطنية.

نمت 58% من منتجات الجزائر تُصدّر إلى الاتحاد الأوروبي، و59% من مستوراداتها تأتي منه؛ في حين يصدر الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر أقل من 1% من صادراته. ولكن الميزان التجاري بين الفريقين إيجابي لصالح الجزائر بسبب المستوردات النفطية التي تشكل أكثر من 98% من صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي. وما ينبغي ملاحظته أن الجزائر هي البلد الوحيد الذي يتمتع بميزان تجاري إيجابي مع الاتحاد الأوروبي. هذا، وتميز بلدان الجوار الجزائري بتنوع صادراتها النسبي، في حين تصبح الجزائر أكثر فأكثر معتمدة على تصدير النفط وحده.

هذا، وتهدد الموارد النقدية التي تُجنى من تجارة النفط الاقتصاد الجزائري. فالاقتصاد يتركز على الهيدروكربونات (hydrocarbons) التي تشكل 98% من الصادرات، و78% من العائدات الضريبية الحكومية و40% من الناتج المحلي القائم. علاوة على ذلك، كانت عملية تنمية البلاد خلال فترة السنوات العشر الماضية شديدة الارتباط بأسعار النفط.

وبالرغم من العائدات المرتفعة الناجمة من صادرات النفط، ليست الجزائر قادرة على أن تعكس المنافع ذات الصلة، ضمن عملية تنمية مستدامة. فسياسات الهيكلية البنوية التي جرى تبنيها إعداداً لاتفاقية الشراكة لم تُقد أو لم تُنفذ الاقتصاد الجزائري بسبب ضعف المؤسسات العامة. أضف إلى ذلك أن سياسات التحرير واستراتيجياته انتقيت بضعف، ولم تكن واضحة من حيث أهدافها.

ولقد خُفّضت الرسوم الجمركية -استناداً إلى نصائح «البنك الدولي» و«صندوق النقد الدولي»، إلى مستويات هي الأدنى في المنطقة، باستثناء ما هو معمول به في تركيا وإسرائيل. ويبلغ متوسط الرسوم الجمركية الصناعية في الجزائر 11%، في حين يبلغ أقصاها 30%؛ علماً أن نسبة متوسطها في تونس تبلغ نحو 20%.

وهكذا، يشهد القطاع الصناعي في الجزائر عملية تفكك صناعي (de-industrialization process)، حيث تناقصت مساهمته في الناتج المحلي القائم من 16 إلى 6% خلال فترة تخفيض الرسوم الجمركية. علاوة على ذلك، فإن معظم القطاع الصناعي مملوك من القطاع الخاص، باستثناء قطاع النفط والغاز. ونمت 90% من قطاع الأعمال في الجزائر مبني على أساس عائلي وعلى شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة؛ وهذه ليست بقادرة على التنافس على المستوى الدولي. وإذن، يتحرر الاقتصاد الجزائري قبل أو انضجه، في حين لا يزال القطاع الخاص عاجزاً عن التنافس في الساحة الدولية.

3 بالاستناد إلى مداخلة قدمها السيد يوسف بن عبد الله (مركز البحوث الاقتصادية التنموية التطبيقية في الجزائر)، تحت عنوان: «المخاطر المرتبطة باتفاقية التجارة الحرة على الجزائر»، خلال ورشة العمل المنوه بها آنفاً.

الفصل الخامس: عن البلدان العربية واتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية¹

بالإضافة إلى انخراطها المتزايد في «منظمة التجارة العالمية»، تعتمد البلدان العربية إلى الضلوع في عدد من اتفاقيات التجارة الحرة، الإقليمية والثنائية، ومن بينها تلك التي عقدتها مع الولايات المتحدة [الأردن (2001) والمغرب (2005) والبحرين (2006) وعمان (2006)]. هذا، وتتطلع الإمارات العربية المتحدة ومصر إلى عقد اتفاقيات مماثلة مع الولايات المتحدة.

والجدير ذكره أن اتفاقيات التجارة الحرة الراهنة مع الولايات المتحدة تختلف عن أي من الاتفاقيات السابقة المعقودة معها. فجدور هذه الاتفاقيات تنبع من السياسات النيوليبرالية التي فرضتها إدارة ريغان. وفي حين أن كونغرس الولايات المتحدة رفض إلى حد بعيد هذه السياسات، إلا أن ريغان حاول دفعها من خلال الولايات المختلفة وعبر المستوى المحلي. كما حاولت إدارته استخدام اتفاقية «غات» (GATT) واتفاقية التجارة الحرة الأميركية الشمالية («نافتا» NAFTA)²، ولاحقاً جولة أوروغواي لـ «منظمة التجارة العالمية»، بهدف إنفاذ هذه الاتفاقيات.

وقد تزايدت مصالح الشركات (corporate interests) في اتفاقيات التجارة الحرة مع إدراك الشركات الكبيرة أن في استطاعتها استخدام الاتفاقيات المذكورة باعتبارها أدوات نافذة ومؤثرة لتحقيق مصالحها. فتهافتت هذه الشركات على تمويل الحملات الانتخابية الرئاسية المتعاقبة. وهكذا، فقد دُفِعَ بهذه الأجندة تحت شعار مكافحة الفقر ودعم أجندة قطاع الأعمال العالمي. غير أن الأجندة نفسها كانت تبطن مصالح مناقضة للتجارة الحرة، كتعزيز نظم الامتيازات أو الرخص المتشددة وغيرها من العمليات الحمائية.

1 استُفيد في سياق إعداد هذا الفصل بدرجة كبيرة من المداخلات التي قُدمت من قبل د. مارتن كور (شبكة العالم الثالث)، لوي لوري ولش (منظمة Public Citizen) خلال ورشة العمل الإقليمية حول «اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية»، التي نظمتها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» بالتعاون مع «شبكة العالم الثالث» في القاهرة، كانون الأول (ديسمبر)، 2006.

2 تمثل «نافتا» (NAFTA) اتفاقية التجارة الحرة بين كل من كندا والولايات المتحدة والمكسيك، حيث دخلت حيز التطبيق في كانون الثاني (يناير) 2004.

مقاربة الولايات المتحدة لاتفاقيات التجارة الحرة

تتخط البلدان المتقدمة، ولاسيما الولايات المتحدة، في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية على نحو متزايد، إذ تحاول من خلال هذه الاتفاقيات تحقيق المصالح التي أخفقت في تحقيقها لتأمين النظام متعدد الأطراف. فغالباً ما تتجاوز اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية هذه تجارة السلع لتشمل الاستثمار والمشتريات الحكومية والمنافسة، وهذه كلها لا تشكل جزءاً من مفاوضات «منظمة التجارة العالمية». وأيضاً، تحاول الاتفاقيات الثنائية ان تحم من الفقرات والمرونات التي يمكن للبلدان النامية أن تستفيد منها في ظل «منظمة التجارة العالمية»، وذلك في مجالات الخدمات والسلع المصنعة والزراعة، كما في اتفاقية «ترييس»³.

ومع الصعوبات التي تواجهها المفاوضات في «منظمة التجارة العالمية»، فإن اتفاقيات التجارة الحرة تتوسع أيضاً لتشمل مجالات جديدة، منها القوانين البيئية وقوانين العمل. فهي تتخذ، أكثر فأكثر، شكل الاتفاقيات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية. وقد بذلت المجموعات البيئية ومجموعات العمال الضغوط لحمل هذه المعايير إلى «منظمة التجارة العالمية»، ولكن البلدان النامية أدركت إمكان استخدامها من قبل البلدان المتقدمة بوصفها أدوات حماية. وفي نهاية المطاف، عملت المنظمات غير الحكومية الجنوية على رفع مستوى وعي حكوماتها في ما يتعلق بهذه المسألة، وحالت دون إدخال هذه المعايير في قواعد «منظمة التجارة العالمية» وقوانينها. وفي اتفاقية «نافتا» دُجحت هذه المعايير من خلال باب (فصل) منفصل، وليس في الفصل المتعلق بالوصول إلى السوق. هذا، وتضاف هذه المعايير أكثر فأكثر إلى اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية.

تدفع القوى التجارية الكبرى -وتحديداً الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، ومؤخراً اليابان والصين- عملية تفعيل اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، بحيث يحاول كل طرف ان يحقق أهدافه «النموذجية» الخاصة. وقد خلق «الخوف من الإقصاء» سلسلة من ردود الفعل بين البلدان النامية الساعية إلى عقد اتفاقيات التجارة الحرة مع البلدان التجارية الكبرى. وهكذا، في مقابل ما يبدو كمنافع هامشية، تعتمد البلدان النامية على تقديم تنازلات كبرى. فهذه الاتفاقيات النيوليبرالية الجديدة سيكون لها أثر سلبي كبير على التنمية البشرية يتجاوز أثر اتفاقيات «منظمة التجارة العالمية» متعددة الأطراف. فقد بينت دراسات «نافتا»، مثلاً، أن نموذج الولايات المتحدة لاتفاقيات التجارة الحرة أخفق، سواء على الصعيد الاقتصادي أم لجهة الوعود الخاصة المحددة بزيادة كفاءة القطاع الخاص والكفاءة في الأسعار، والزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI).⁴

3 على سبيل المثال، تُجر اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة البلدان النامية على توقيع اتفاقيات «ترييس»-زائد (TRIPS-Plus) التي تشمل اتفاقيتي «حق النشر» (Copyright Treaty) و«الإداء واليونوغرام» (Performance & Phonograms Treaty) التابعتين لـ «المنظمة العالمية للملكية الفكرية» (WIPO)، و«اتفاقية تعاون الامتيازات (أو الرخص)» (Patent Cooperation Treaty)، و«اتفاقية قانون الامتيازات (أو الرخص)» (Patent Law Treaty)، و«اتفاقية العلامة التجارية المسجلة» (Trademark Treaty)، و«اتحاد حماية الأصناف النباتية الجديدة» (UPOV).

4 أنظر، مثلاً، التقارير التالية التي نشرتها Public Citizen في شباط (فبراير) 2005: «NAFTA's Threat to Sovereignty & Democracy: Lessons for the Central America FTA»; 2005-The Record of NAFTA Chapter 11, Investor-State Cases, 1994 متوفر على الموقع الشبكي التالي: www.citizen.org/documents/Chapter%2011_20Report%20Final.pdf

هذا، وتمثل اتفاقيات التجارة الحرة أيضاً أداة بيد الولايات المتحدة للدفع باتجاه التغييرات في السياسات المحلية للبلدان النامية وتأمين الضمانات التي لم تتحقق من خلال «منظمة التجارة العالمية» لشركاتها. وإن العناصر المكوّنة لاتفاقيات الولايات المتحدة التجارية الحرة - بما فيها حقوق المستثمر، وتحرير قطاع الخدمات الإجباري، والخصخصة وتحرير القوانين، وتغطية المشتريات الحكومية للسلع والخدمات، وشمول سياسة التنافس - تقوّض كلها قدرة البلدان النامية على إبقاء الشركات الكبرى القائمة في الغرب خارج الأسواق المحلية. مثلاً، تتجاوز متطلبات حق الملكية الفكرية في اتفاقيات التجارة الحرة ما هو مطلوب بموجب دستور الولايات المتحدة ومحكمها. وهذه المكوّنات المتشددة تُشمل في «نافتا» وفي كل اتفاقيات التجارة الحرة التي عقدها الولايات المتحدة مع البلدان العربية، بالرغم من أنها لم تكن مضمنة في الاتفاقية الثنائية المعقودة مع الأردن.

رهنأً، تشترط الولايات المتحدة السرية عند التفاوض بشأن اتفاقيات التجارة الحرة. وتحت بند السرية يمكن أن تعمد الولايات المتحدة إلى تسجيل المفاوضات على شريط فيديو عند إجرائها على أرضها. غير أنه عندما تجرى المفاوضات في بلدان أخرى لا يُسمح للبلد المضيف حتى بإجراء تسجيلها سميماً. هذا، وقد اتخذت دول مختلفة مواقف حيال هذا الموضوع. فقد نشرت كولومبيا، مثلاً، الاتفاقية في الصحف فيما التفاوض جارٍ، لأنها أدركت أن الاتفاقية كانت مهمة جداً وتلزم مناقشتها على المستوى الوطني. أما اتفاقية الولايات المتحدة - تايلند المتعلقة بالغزل والنسيج فقد تسربت وحُملت على «الإنترنت». وفي بعض البلدان ضمّ ممثلو المجتمع المدني والقطاع الخاص إلى الفرق المفاوضة لمواجهة مجموعات المستشارين الذين ضمّتهم الولايات المتحدة إلى فرق مفاوضاتها.

ومن المهم الإشارة على أن الولايات المتحدة لن تُقدم على تنازلات في الزراعة من خلال اتفاقيات التجارة الحرة؛ إذ لا يمكنها تقديم التنازلات هذه خارج «منظمة التجارة العالمية» والعملية متعددة الأطراف، لأنه لا يمكن فصل إعانات الدعم المحلية والتصديرية بحسب كل بلد، بل يمكن فقط أن يجري التفاوض بشأنها ضمن «المنظمة». وفي صدد المنتجات الصناعية، فقد خفّضت التفضيلات على الأنسجة - وهذه تعتبر المجال الرئيسي ذات الكمون لصالح البلدان النامية - نظراً لنهاية اتفاقية التفضيلات في ظل «منظمة التجارة العالمية». وبالتالي، لن تكسب البلدان النامية ما هو إضافي في ذلك المجال في ظل اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية. أما في الخدمات، تسعى الولايات المتحدة إلى فرض معاملة مختلفة، حيث تجرّف المعاملة المتساهلة في ظل مقارنة القائمة الإيجابية. وفي الاستثمار تتيح اتفاقية التجارة الحرة الثنائية بقدرة بلد ما على أن يختار سياسته الاستثمارية في ما يتعلق بالاستثمارات المحلية والأجنبية. وفي ما يتعلق بالمشتريات الحكومية، فإن الخيار الذي تنتهجه الحكومة لحيازة، أو اقتناء المنتجات، أو بناء المشروعات، سيكون مقيداً من خلال اتفاقية التجارة الحرة؛ في حين أن هذا القطاع سيكون مفتوحاً أمام الموردّين والمقاولين الأجانب. وهذا يولّد تبعات سلبية على السياسة المحلية. وإذن، ينبغي على البلدان النامية أن لا تتوقّع عائدات مرتفعة من اتفاقيات التجارة الحرة، أخذاً بعين الاعتبار النماذج الحالية التي تروج لها الولايات المتحدة وغيرها من البلدان المتقدمة.

أنظر أيضاً: Trade Model «Documenting the Evidence of the Failed NAFTA-WTO» Oct. 2006
متوفر على الموقع التالي: http://www.citizen.org/documents/FLYERO_1.pdf

وفي الجوهر، تعالج اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية أكثر من مجرد مسألة الوصول إلى سوق أكبر؛ فهي أيضاً أدوات تعوِّق سياسة البلدان النامية الوطنية، وتحد من كمونها على التنمية.

هذا، وتشمل الجوانب الرئيسية في اتفاقية ثنائية للتجارة الحرة التالي:

- * وصول السلع إلى السوق
- * الخدمات بوجه عام
- * أبواب (فصول) للخدمات الخاصة التي تتعامل مع الخدمات المالية والاتصالات البعيدة
- * حقوق الملكية الفكرية
- * الاستثمار، المشتريات الحكومية وسياسة التنافس
- * معايير ومسائل العمل والبيئة

في يلي أدناه تفسير للتبعات التي يمكن أن تنشأ من مختلف البنود الواردة تحت هذه الأبواب (الفصول).

عن وصول المنتجات غير الزراعية إلى السوق

تشمل اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية حقوق وموجبات واسعة في صدد الوصول إلى السوق للمنتجات غير الزراعية. ففي اتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة والأردن ألغيت كل الرسوم الجمركية على المنتجات المصنّعة، وأنشئت منطقة تجارة حرة بين الفريقين المتعاقدين.

على البلد الذي يوقع اتفاقية تجارة حرة ثنائية مع الولايات المتحدة أن يمنح منتجات البلد الشريك معاملة لا تكون أقل تفضيلاً من المعاملة الممنوحة لمنتجات من أي بلد آخر. وكمثل بسيط على ذلك، إذا كان الأردن يقدم معاملة تفضيلية للسلع اليابانية تفوق معاملته لمنتجات أي بلدان أخرى، فإن اتفاقية التجارة الحرة توجب عليه -أي على الأردن- أن يمنح السلع الآتية من الولايات المتحدة معاملة مماثلة لتلك السلع الآتية من اليابان. وتشمل قوائم السلع الكاملة التي ستمنح هذه المعاملة، بالإضافة إلى جدول زمني للتنفيذ (صيغ للتخفيض modalities for reduction)، في ملحقات الاتفاقية. وفي حالة الأردن، تُحدد الاتفاقية من قدرته على وضع ضرائب على الصادرات أو قيود على السلع الموجهة إلى سوق الولايات المتحدة. وقد يرغب العديد من البلدان، التي تصدر مواد خاماً أو منتجات غير منجزة، أن لا تصدرها، بل أن تستخدمها في الصناعات المحلية لصالح الاقتصاد المحلي. وهذه الإجراءات لا يمكن المحافظة عليها في ظل اتفاقية ثنائية للتجارة الحرة كتلك التي يُعمل بها بين الولايات المتحدة والأردن.

الجددير في الذكر أنّ في البلدان المتقدمة رسوماً جمركية متدنية جداً في القطاع الصناعي، حيث تبلغ نسبتها نحو 3 أو 4%. ومن حيث المنتجات الصناعية، فإن أسواق البلدان المتقدمة مفتوحة على نحو كبير. وهكذا، فإن البلدان النامية لن تكسب كثيراً في ما يتعلق بالوصول إلى السوق بالنظر إلى اتفاقية التجارة الحرة الثنائية مع الولايات المتحدة، إذ أنّ عراقيلها تكمن في قدراتها الإنتاجية (supply)

(capacity) لا في معدلات الرسوم الجمركية المعمول بها في سوق الولايات المتحدة. غير أن بعض العيوب ما يزال موجوداً، بما في ذلك القمم الجمركية (tariff peaks) وتصيد الرسوم الجمركية على عدد من المنتجات. فهذه القمم والتصيدات تُستخدم لحماية السلع المعالجة (processed goods)؛ فمثلاً تعتبر الرسوم الجمركية على صادرات الكاكاو (cocoa) من البلدان النامية متدنية جداً، في حين أنها تزداد على الكاكاو المُعالج، لتصبح أعلى بكثير على الشوكولا.

إنَّ البلدان التي تتأثر أكثر من هذا النوع من التحرير هي البلدان النامية، وخصوصاً في ما يتعلق بالأنسجة والألبسة وغيرها من المنتجات التي تعتمد بشكل أساسي على اليد العاملة. فعلى سبيل المثال، تعتبر صناعة النسيج والألبسة المشغّل الصناعي الرئيسي (من حيث العمالة)، [ولاسيّما في أوساط النساء] في البلدان العربية. فالمصدرون العرب يواجهون صعوبة في التنافس خاصة مع وضع حد لاتفاقية النسيج والألبسة. أما هوامش التفضيلات التي تكتسب من خلال اتفاقية التجارة الحرة فلا يبدو أنها كافية للمحافظة على الحد التنافسي في مواجهة الموردين الآسيويين، وتحديدًا عندما تطبق كذلك قواعد المنشأ الصارمة.

إنَّ اتفاقيات التجارة الحرة تؤدي إلى تكاليف عالية عندما يفتح بلد ما أسواقه بالكامل، نظراً إلى خسارة العائدات الناجمة من الرسوم الجمركية. فهذه العائدات تبلغ في العديد من البلدان العربية ما بين 10 و30% من العائدات الحكومية. بالإضافة إلى أن الأسواق المحلية تخسر فسحة السياسة، وخصوصاً في ما يتعلق بترويج وتصدير منتجاتها المستقبلية. علاوة على ذلك، فإنَّ البلدان التي تفاوض للانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» -ولكنها أنقصت أساساً معدلات رسومها الجمركية من خلال اتفاقية تجارة حرة ثنائية- ستجد صعوبة فائقة في الشروع بمفاوضاتها في «المنظمة» منطلقاً من معدلات رسوم جمركية مرتفعة. أما بالنسبة إلى البلدان، التي هي في الأصل أعضاء في «المنظمة»، فإنَّ التزاماتها برسوم جمركية أدنى من خلال اتفاقيات التجارة الحرة ستقوّض قدراتها الدفاعية في مفاوضات «منظمة التجارة العالمية». وهذا يمكن أن يكون حالة مصر والأردن والمغرب.

ومع زيادة عدد الاتفاقيات الثنائية التي وقعتها الولايات المتحدة، تصبح التفضيلات التي تسعى لتحقيقها البلدان الشريكة محدودة، في حين أنها تواجه تنافساً متزايداً من بلدان أخرى وقّعت مع الولايات المتحدة اتفاقيات تجارة حرة. وهكذا، ومن أجل الاستفادة من الأفضليات التي توفرها اتفاقيات التجارة الحرة، فمن الأساسي أن يركز البلد على أن يصبح منتجاً أكثر كفاءة من أن يقتصر همه على الوصول إلى السوق.

ما يلي من شروط مهمة في ما يتعلق بمفاوضات الوصول إلى السوق غير الزراعية:

- * من المهم أن توضع أهداف واضحة في بمقاربات المفاوضات على الاتفاقيات المتعلقة بالوصول إلى السوق غير الزراعية.
- * تحتاج البلدان إلى تحديد ماهية المنتجات التي تهمها وفي صالحها.
- * إذا كانت الاتفاقيات تقوم على التبادلية، ينبغي إذن على البلدان أن تحدّد الاتفاقية بعدد محدّد خاص من المنتجات، وتبادلها مع عدد معيّن من المنتجات التي تستطيع من خلالها أن تحقّق التفضيلات.

- * يجب أن تكون الاتفاقية محدودة زمنياً كي يتسنى إتاحة الفرصة أمام البلدان الشريكة لتعيد النظر فيها ولتؤمن بنوداً خاصة وتفضيلية واضحة يُعترف بها دولياً في اتفاقيات التجارة.
- * على الحكومات أن تستشير النقابات والصناعات المحلية لتحديد مكان القوة ومواطن الضعف الموجودة في القطاع الصناعي المحلي.
- * يجب أن يكون لدى الحكومة خطة صناعية مدروسة جيداً يمكنها أن تشكل أساساً فكرياً للتفاوض بشأن أي اتفاقية تجارة حرة.

عن نفاذ المنتجات الزراعية إلى السوق

في اتفاقياتها للتجارة الحرة الثنائية، تشترط الولايات المتحدة تصفير (zeroing) الرسوم الجمركية الزراعية بمرور الوقت. والشيء الوحيد الذي يتم التفاوض عليه هو الوقت المتاح لإزالة هذه الرسوم الجمركية. بالمقابل، فإن الرسوم الجمركية - في ظل «منظمة التجارة العالمية» - تُخفّض إلى مستوى تفاوضي معين ولا تصفر. ولكي نستوضح النتائج المحتملة من البنود الزراعية في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع الولايات المتحدة، يجدر النظر في نتائج اتفاقية «نافتا»، التي تقدم قاعدة بيانات تمتد على 12 سنة من التنفيذ الفعلي لنموذج تجارة حرة في الزراعة. فضمن «نافتا» ألغيت الرسوم الجمركية على محصول الذرة في المكسيك بالكامل بحلول عام 1999، في حين أنّ إعانات الدعم التي تدفعها الولايات المتحدة للمحصول المذكور لم تتغير. ونتيجة لذلك، أصبح حجم تبادل الذرة بين الولايات المتحدة والمكسيك هائلاً. بيد أنّ الكلفة البشرية التي ترتبت عن هذه الاتفاقية في المكسيك شملت نزوح 1,5 مليون من عائلات المزارعين في غضون سنتين، وتزايد دراماتيكي طراً على الدين، ومستويات الجوع وعدد السكان الذين بات وصولهم إلى الغذاء محدوداً. وباستثناء ما كان يحدث في سنوات الجفاف، لم تكن المكسيك تستورد ذرةً مطلقاً قبل تنفيذ متطلبات اتفاقيات «منظمة التجارة العالمية» و«نافتا». فعندما خُفّضت الرسوم الجمركية، كانت ذرة الولايات المتحدة المدعومة أرخص بكثير. وهكذا، فإنّ السعر المدفوع مقابل الذرة المكسيكية هبط بنسبة 80% في غضون موسمين زراعيين. كما أزالّت الاتفاقية أيضاً الرقابات على الاسعار وأوجبت الحق في الحيابة (أو الاكتساب acquisition) للشركات الأجنبية. ومع أنّه تم خلق عدد من فرص العمل نتيجة الاتفاقية، إلا أنّ الاقتصاد المكسيكي لم يكن قادراً على استيعاب عدد المزارعين النازحين الساعين إلى فرص عمل جديدة. علاوة على ذلك، فعندما انضمت الصين في «منظمة التجارة العالمية» في عام 2001، انتقلت نصف فرص العمل المولدة في المكسيك إلى الصين. وبالتالي، فقد ازدادت الهجرة من المكسيك إلى الولايات المتحدة بنسبة 60%. وهبط دخل المزارعين في بلدان «نافتا» الثلاثة، في حين تلقت المكسيك الضربة الأقسى.⁵

توضع سياسة الولايات المتحدة الزراعية وفق قانونها الزراعي الوطني (US Farm Bill). ولأغراض تفاوضيّة فإنّ سنّه محصور بالكونغرس وحده تقريباً. وقد جرى التفاوض على قانون زراعي جديد خلال عام 2007 ضمن العملية التشريعية في الولايات

5 لمزيد من المعلومات أنظر: Carlson, Laura (September 19, 2005), «The Price of Going to Market», IRC Americas www.americaspolicy.org

المتحدة، حيث يُتوقع أن تمتد صلاحية القانون الجديد من 4 إلى 6 سنوات. ولتغيير هذا القانون ثمة حاجة إلى تغيير مجمل نموذج مقارنة السياسة الزراعية. وهذا التعديل ممكن ان يتضمن، مثلاً، وضع قوانين لا تسمح للبلدان بتصدير المنتجات المدعومة، لتجنب الإغراق الاسواق المستوردة بمنتجات متدنية السعر. وهذه المنتجات المدعومة ستحوّل إلى الاسواق المحلية. وهكذا، سيمسح هذا للبلدان ذات الميزة التفضيلية الحقيقية بالتصدير على نطاق أكبر.

عن الخدمات

يقدم معظم البلدان النامية القليل جداً من العروضات في ما يتعلق بفتح قطاعاتها الخدمية في ظل «منظمة التجارة العالمية». ونتيجة لذلك، فقد حاول بعض البلدان المتقدمة تغيير قوانين اتفاقية «غاتس» (GATS)؛ مثلاً دفع الاتحاد الأوروبي في اتجاه نسبة حدية تبلغ 60% من القطاعات لتحريرها. بيد أن هذا المسعى أحبط في «منظمة التجارة العالمية». على أن البلدان المتقدمة تواصل محاولاتها في الدفع باتجاه تبني هذه العتبات الحدية (thresholds) عبر اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية. وهذا ما نجده واضحاً في اتفاقيتي الولايات المتحدة مع كل من سنغافورة والأردن. فوفق اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية تتجاوز الالتزامات المفروضة في قطاع الخدمات تلك الالتزامات المفروضة وفق «منظمة التجارة العالمية». علاوة على ذلك، فقد استُعيض عن مقارنة القائمة الإيجابية بمقارنة القائمة السلبية [المزيد حول ذلك متوفر في قسم الخدمات تحت الفصل الثالث]، التي تخسر البلدان في ظلها القدرة على حماية القطاعات التي يمكن أن تصبح ربحية وتنافسية في المستقبل.

تمثل الخدمات المالية والاتصالات قطاعين خدميين خاصين تحاول الولايات المتحدة إزالة كل القيود على الاستثمارات المعنية فيهما. وهذا ما يظهر في اتفاقيتي الولايات المتحدة مع كل من تشيلي وسنغافورة. ونتيجة لذلك، فإن شركات الولايات المتحدة التي تستثمر في الاتصالات ستتمتع الحق في استخدام منشآت البنى التحتية المحلية في قطاع الاتصالات في البلد الشريك. وما يجدر ذكره أنه ما يزال لدى الحكومة في معظم البلدان -حتى ولو كانت خدمات الاتصالات فيها مخصصة- حصة كبيرة وصلات قوية مع الشركة المالكة وسياساتها. غير أن مثل هذه التدابير محظورة في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية للولايات المتحدة، بذريعة التنافس العادل. فالتحرير قد يكون مفيداً إذا نُفذ في بعض القطاعات، ولكنه يجب أن لا يُدار بطريقة تحد من قدرة البلد على اتخاذ قرارات سياسية لحماية اقتصاده ووضع المالى في المستقبل أو في حالات الأزمات.

علاوة على ذلك، وفي حين أن الوصول إلى الخدمات العصرية يمكنه أن يساعد الفقراء على زيادة إنتاجيتهم، يجب أن لا تقوِّض التنازلات القدرة على توفير الوصول الشامل إلى الخدمات الضرورية للتنمية البشرية، كالصحة والطاقة والمياه/الصحة (النظافة) العامة والتعليم. إذ ينبغي الدفاع عن الاستقرار المالى والهوية الثقافية والسيطرة الفعالة على موارد الطاقة، وحمايتها، في الوقت الذي يُسعى فيه إلى فرص التصدير، بما فيها حرية أكبر لتتنقل مقدمي الخدمات.

عن حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة⁶

من المتفق عليه أن اتفاقية «ترييس» تضع مواصفات الحد الأدنى لحماية الملكية الفكرية، وهي تعتمد على مستويات الحد الأدنى من الحماية ومعاملة البلد الأكثر تفضيلاً، محاولة بذلك مجانسة (harmonize) حماية الملكية الفكرية بين البلدان المختلفة. وقد أُمل من اتفاقية «ترييس» أن تكون الاتفاقية الأخيرة من نوعها، وبذلك كان يُتَوَقَّع أن تجلب الاستقرار إلى نظام الملكية الفكرية الدولي. إلا أن اتفاقية «ترييس»، بالنسبة إلى البلدان المتقدمة، مثلت بداية المبادرات متعددة الأطراف في هذا الحقل، في حين اعتقدت البلدان النامية أنها مثلت الجهد الأخير والنهائي من نوعه. فكل ما يتعدى اتفاقية «ترييس» يُعتبر «ترييس-زائد» ويعزز شروطاً ومتطلباتاً وبنوداً أقوى واعمق.

فالموجبات التي تكفلها «ترييس-زائد» عبر اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، ولاسيما تلك المعقودة مع الولايات المتحدة، تتخذ شكل حصرية البيانات (data exclusivity)، وتمديد شروط الامتياز أو الرخصة، والقيود على استعمال الامتياز الإجباري (أو الرخصة الإجبارية compulsory license)⁷، والقيود على الاعتراضات، وحماية البيانات، وربط الامتيازات (أو الرخص) مع التسجيل (registration).

تُعتبر اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأقوى في ما يتعلق بحق الملكية الفكرية وبنود «ترييس-زائد»؛ إذ أنها تميل إلى الزيادة مع كل اتفاقية ثنائية. مثلاً، وُقِّعت اتفاقية الأردن-الولايات المتحدة في عام 2001، ووقَّعت اتفاقية عمان في عام 2006. وقد استندت حماية حق النشر في اتفاقية الأردن على شروط «ترييس» ومتطلباتها مع معدل وسطي يبلغ نحو 50 سنة، بينما مُدِّدت في اتفاقية عمان إلى 70 سنة. وهذه التمديدات غير مسبوقه وهي الأعلى في نوعها. كما تفرض اتفاقيات التجارة الحرة أيضاً حماية الاستعمالات الجديدة للأدوية وتحد من التعريفات والمرونة المتوفرة عبر اتفاقية «ترييس».

بنود «ترييس-زائد» وامتيازاتها (أو رخصها)

يعرّف الامتياز (أو الرخصة patent) بأنه احتكار للأدوية لمدة 20 سنة. وهذا يعني أنه لا يمكن لأحد غير مالك الامتياز (أو الرخصة) أن يستورد الدواء المسجل امتيازاً (patented medicine)، إلى أن تنقضي المدة، أو في حال قام بلد آخر باستصدار

6 تمت الاستفادة في إعداد هذا الجزء على مداخلة قدمتها ساجيتا شائيكات من شبكة العالم الثالث خلال الاجتماع الاقليمي حول «سياسات تطوير التجارة وأثارها الاقتصادية والاجتماعية» ديسمبر 2006، من تنظيم شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية.

7 تسمح الرخصة الإجبارية لبلد ما يتمتع بها أن ينتج أو يستورد شكلاً غير مسجل تجارياً (generic form) من منتج ذي امتياز مسجل (patented product). وتحت الإعلان المتعلق باتفاقية «ترييس» والصحة العامة (المبتنى في 14 تشرين الثاني/نوفمبر 2001) يتمتع كل عضو بالحق في منح الامتيازات (أو الرخص) الإجبارية وبالحرية في تعيين الأرضيات التي تمنح على أساسها هذه الامتيازات (أو الرخص).

امتيازاً (أو رخصة) إجبارية (compulsory license). والامتيازات (أو الرخص) تُمنح عادة للاختراعات التي تستوفي ثلاثة معايير: الجِدَّة (novelty)، والخطوات الابتكارية (inventive steps)، والقدرة على التطبيقات الصناعية. هذا، وتضمن الامتيازات وفق القوانين المرعية داخل البلد. فالبلدان التي ليس فيها موجبات امتيازات للأدوية يمكنها أن تستفيد من استيراد الأدوية غير المسجلة تجارياً (generic medicines)⁸.

ويشدد تقرير «الابتكار والصحة العامة» (Innovation & Public Health)⁹، الصادر عن «لجنة حقوق الملكية الفكرية» في «منظمة الصحة العالمية» (WHO)، على أن «اتفاقيات التجارة الثنائية يجب أن لا تسعى إلى دمج الحماية (بموجب «ترييس-زائد») بطرق يمكن أن تحد من الوصول إلى الأدوية في البلدان النامية»؛ لكن تبقى الموجبات الواردة في «ترييس-زائد» مضمّنة في اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة. هذا، وتوجب اتفاقيات التجارة الحرة التي عقدها الولايات المتحدة الأميركية مع البلدان المنطقة العربية، شروطاً تتجاوز ما توجهه اتفاقية «ترييس». وهذه الموجبات تشمل:

* تشترط اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية للولايات المتحدة امتيازات (أو رخصاً) للاستعمالات الجديدة للمنتجات الموجودة (أي تراكيب جديدة، استعمالات جديدة لمواد موجودة)، التي تنتج الكثير من الامتيازات أو الرخص الثانوية المتعلقة بالأدوية وتبعات سلبية مترتبة عن تمديد احتكار الادوية.

* تفرض اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية أيضاً شرط عدم معارضة منح الامتيازات قبل تاريخ منحها (pre-grant opposition)، مما لا يسمح بأي معارضة من قبل أي من المجموعات قبل أن يُمنح دواءً ما امتيازاً (أو رخصة). وهذا يظهر في اتفاقيات الولايات المتحدة مع البحرين والمغرب وعمان، ويحد من قدرات المجتمعات المتأثرة على معارضة منح الامتيازات (أو الرخص).

* تشمل اتفاقيات التجارة الحرة تمديدات مدة الامتياز (أو الرخصة) في حالات التأخير في فترة منح الامتياز إلى صاحبه أو حامله. فالتמידات تنتج عن استغراق وقت أطول في إطار عملية الموافقة على التسويق. فوزارة الصحة هي المسؤولة عادة عن هذه العملية، حيث تسجل الأدوية استناداً إلى فحص فعاليتها، بما في ذلك ما إذا كانت تتسبب بآثار جانبية حادة وما إذا كانت تحوز جودة تصنيعية. فقد تدفع إجراءات «ترييس-زائد» الوزارات إلى مراجعة الأدوية بسرعة، وبهذا تحد من إمكانيات التحقق الدقيق منها.

* كما تشمل اتفاقيات التجارة الحرة إجراءات متعلقة بحصرية البيانات (data exclusivity). في ما يلي عرض موجز لتقنية هذا الموضوع. ففي عملية تسجيل المنتج، تقدم شركة ما إلى وزارة الصحة بيانات الفحوص التي أجريت على الحيوان والإنسان لتستخدم في الوصول إلى القرار حول ما إذا كانت ستُسجّل المنتج أم لا. وهذه البيانات تنتج عن فحوص واختبارات إكلينيكية وهي محمية بموجب اتفاقية تحت رعاية «منظمة التجارة العالمية». وبالتالي، فهي محمية

8 يُستخدم في هذا البحث مصطلح «الدواء غير التجاري» للدلالة على الدواء الجينيركي (generic medicine)، تمييزاً له عن الدواء التجاري ذي العلامة التجارية المسجلة (trademarked branded medicine).

9 للاطلاع على التقرير يُرجى زيارة الموقع التالي: <http://www.who.int/intellectualproperty/en>

ضد أي استعمال تجاري غير عادل. إن هذه البيانات غير متاحة للاستخدام العام (undisclosed)، وتتطلب جهداً كبيراً لتوليدها، وهي تتعلق بمركبات كيميائية (chemical entities) جديدة. وعندما تُطوّر نسخة غير مسجلة تجارياً (generic version) فلن يكون لدى منتجها (generic producer) ثمة حاجة لتكرار كل الفحوص والاختبارات الإكلينيكية، التي قد تكون مكلفة وقد تستغرق فترة طويلة من الزمن، كما قد يعتبر الأمر غير أخلاقي في ما يتعلق بتكرار إجراءات فحصية واختبارية غير ضرورية. وهكذا، فعلى الدواء الجينيريكي فقط أن يبيّن أن الدواء كيميائياً هو نفسه الدواء الأصلي وأنه يتمتع بالجودة التصنيعية. وهذا الإجراء مسموح به في إطار «منظمة التجارة العالمية». بيد أنه، وفي ظل اتفاقية تجارة حرة ثنائية، لا يسمح البند المتعلق بحصرية البيانات باستخدام بيانات الفحص الإكلينيكي من قبل مخترع الدواء الجينيريكي لفترة معينة من الزمن (عادة تستغرق 5 سنوات، في حين أن الاتحاد الأوروبي يطلب 11 سنة من حصرية البيانات). وهكذا، لا يمكن إنتاج الدواء الجينيريكي خلال تلك الفترة، لأنه لا يمكن تسجيله باستخدام بيانات الفحص الإكلينيكي الأصلي.

وبالتالي، تؤدي حصرية البيانات إلى الأوضاع والقيود التالي: (1) إذا لم يعد الدواء يتمتع بالامتياز، يمكن وبصورة طبيعية بيع الدواء الجينيريكي فوراً. ولكن، إذا كانت حصرية البيانات مطبقة، فلن يكون في الإمكان استعمال الأدوية الجينيريكية لأنها قد لا تُسجّل، إلا إذا كان بلد ما يتجاهل قواعد تسجيلها. (2) إذا كان دواء ما متمتعاً بامتياز (أو برخصة) ما، وإذا كانت حصرية البيانات مضمونة ضمن شروط الامتياز (أو الرخصة)، فلا يمكن إصدار الامتيازات (أو الرخص) الإلزامية (compulsory licenses) لتصدير الدواء أو استيراده وفق شروط أرخص، لأنّ البيانات ضرورية لتسجيل نسخة الدواء الجينيريكية (3) إذا كانت حصرية البيانات مضمونة حتى بعد نهاية أجل الامتياز (أو الرخصة) أي أنها تتجاوز أجل العشرين سنة، سيبقى احتكار الأدوية موجوداً حتى بعد انتهاء أجل الامتياز (أو الرخصة).

* تضمن اتفاقيات التجارة الحرة أيضاً الروابط (linkages). ففي معظم بلدان العالم توكل وزارة الصحة السلطة الدوائية النازمة التي تنظر في فعالية الأدوية وجودتها وسلامتها، والتي تمنح الموافقة على تسويقها. وهذا مفصول عن مكتب الامتيازات (أو الرخص) الذي ينظر في مسائل الجودة والخطوات الابتكارية والتطبيقية الصناعية التي تتسم بها بالامتيازات. فالمسائل الأولى (الفعالية والجودة والسلامة) تعني بصورة رئيسية الصيادلة والأطباء، في حين تعني المعايير الأخيرة كلاً من العلماء والمحامين. أما اتفاقية التجارة الحرة الأميركية، فتربط القدرة على منح التسويق بوضعية امتياز الأدوية. فبالروابط الضامنة، لا يمكن للسلطة الدوائية النازمة أن تمنح الموافقة على تسويق دواء جينيريكي خلال كل فترة سريان مفعول الامتياز، لأنّ عليها أن تنتظر انتهاء مفعوله أو أجله. ومن دون متطلب أو شرط الربط، يجب أن تكون النسخ الجينيريكية قادرة على أن تُسجّل خلال فترة سريان مفعول الامتياز، لأنّ الدواء الجينيريكي قد يكون عدل، بحيث لا ينتهك الامتياز، أو أن يكون أنتج أو استورد بموجب امتياز إجباري (أو رخصة إجبارية compulsory license). وهكذا، تنتج عن الروابط (linkages) منافسة أقل من قبل النسخ الجينيريكية وهي تجعل الامتيازات (أو الرخص) الإلزامية غير فعالة.

ومما يجدر ذكره أن بنود «ترييس-زائد» تؤدي إلى تغييرات في قوانين الامتياز الوطني (national patent laws)؛ وبالتالي يُجبر بلدٌ ما على تطبيقها بالنسبة إلى مقدمي طلبات الامتياز من كل البلدان، لأنّه من بالغ التعقيد أن يُصار إلى اعتماد قوانين مختلفة لبلدان مختلفة.

الأثر على الأصناف النباتية والزراعية

تسمح اتفاقية «ترييس» للأعضاء بتوفير حماية أصناف النباتات، إما عبر الامتيازات (أو الرخص)، وإما عبر استحداث نظام فريد (sui generis system)¹⁰، وإما عبر أي تركيب من ذلك. غير أن اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية التي عقدها كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي تدفع في اتجاه تصديق «اتحاد الأصناف النباتية» (1991 UPOV)، الذي صُمم أساساً لتلبية مصالح نظم المزارعين التجارية السائدة في البلدان المتقدمة. فاتفاقية «اتحاد الأصناف النباتية» لعام 1991 تقيد حقوق المزارعين في تبادل بذارهم. ولم تصدق على هذه الاتفاقية سوى بضعة بلدان نامية، في حين أن معظمها صادقت على اتفاقية «اتحاد الأصناف النباتية» 1998 والتي هي أكثر مرونة.

تُعطي اتفاقية «ترييس» التابعة لـ «منظمة التجارة العالمية» الأعضاء الحق باستبعاد النباتات والحيوانات، غير الكائنات الدقيقة (الجراثيم microorganisms)، بالإضافة إلى العمليات الأحيائية (البيولوجية biological processes) الضرورية لإنتاج النباتات أو الحيوانات، غير العمليات اللاأحيائية (غير البيولوجية) والأحيائية الدقيقة (ميكروبيولوجية)، من الامتيازات أو الرخص. غير أن اتفاقيات التجارة الحرة تجبر كل فريق موقع على جعل الامتيازات أو الرخص متوفرة في ما يتعلق بالنباتات والحيوانات. كما تضمن هذه الاتفاقيات أيضاً منح الامتيازات (أو الرخص) بشأن أشكال الحياة (life forms)، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى إساءة استخدام الموارد الوراثية والمعرفة التقليدية. وضمن هذا السياق، ثمّة عدة حالات في الهند حيث قامت شركات اميركية بفرض الامتيازات على معرفة متوطنة (indigenous knowledge) وموارد وراثية (generic resources).¹¹

بالإضافة إلى امتيازات النباتات التي تحتكر النباتات، بدأت تتزايد الامتيازات الخاصة بمورثات النباتات (الجينات genes). مثلاً، تدعى شركة «سينغنتا» (Syngenta) للتقانة الحيوية (bio-technology) القائمة في «بازل» (Basel) أنها ابتكرت أكثر من

10 يعني النظام الفريد (sui generis system) ذلك «النظام الفريد في حد ذاته»؛ ويُعنى به إيجاد قانون وطني جديد أو إنشاء معايير دولية يمكنها أن توفر حماية لعدد من الأصناف النباتية:

Black's Law Dictionary, referenced in «Is a Sui Generis System Necessary? – Benefit Sharing Agreements», International Intellectual Property Institute (January, 2004), <http://www.iipi.org/speeches/NewYork011404.pdf>

11 في صدد حالات القرصنة الأحيائية (Bio-piracy) في البلدان الأفريقية، مما فيها مصر والمغرب وتونس، أنظر الكتاب التالي: McGown, Jay (2006), Out of Africa: Mysteries of Access and Benefit Sharing. Edmonds, Washington, The Edmonds Institute and The African Center for Biosafety.

300,000 تعاقب جيني وراثي لمحصول الأرز (أي أكثر من 99,5% من جينوم الأرز!)، وأنها تسعى إلى استصدار امتيازات علمية في صدد الآلاف من مورثات الأرز. في هذه العملية، «...ستتملك هذه الشركة متعددة الجنسيات الأرز، أي المحصول الغذائي الأهم في العالم».¹²

بنود «ترييس-زائد» والوصول إلى المعرفة

تشمل اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية المعقودة مع الولايات المتحدة إجراء حماية تكنولوجية (Technological Protection Measure، TPM) [أي حماية التكنولوجيا المضمّنة في المنتج بنويًا من الداخل]، الذي يمنع الوصول إلى منتجات معينة. مثل هذه الاتفاقيات تُجبر البلدان على توفير حماية وعلاجات قانونية مناسبة ضد الاحتيال (circumvention) حيال بعض الإجراءات التكنولوجية. وهذه الموجبات تذهب إلى أبعد من «اتفاقية حق النشر» في إطار «المنظمة العالمية للملكية الفكرية». بل إن اتفاقيات الولايات المتحدة مع المغرب والبحرين تشمل إجراءات تتعامل مع الخرق العفوي لهذه الإجراءات التكنولوجية. هذا، وتتعدّد نتائج هذه الأنواع من موجبات «ترييس-زائد»، وتشمل ما يلي: (1) السماح لحاملي الحق بتنفيذ موجبات تتعلق بالحقوق الحصرية الإضافية إلى تلك التي يمنحها قانون حق النشر المحلي؛ (2) سيكون الاستخدام العادل للمادة المشمولة بحق النشر محدوداً جداً (لن يكون الأشخاص قادرين على إجراء نسخ لاستخدامهم الشخصي)؛ (3) حرية التعبير والبحث العلمي سيكونان أيضاً محدودين؛ (4) ستقيد التجارة، وبالتالي ستعزز الاحتكارات؛ (5) سيتعوق الابتكار التكنولوجي وستمنع الابتكارات الهندسة العكسية (reverse engineering)؛ (6) ستُمنع إعادة بيع السلع المعلوماتية (information goods) وإقراضها والتبرع بها (أي أنّ الكتب التي هي سلع تستخدم إجراءات حماية تكنولوجية لا يمكن بيعها أو إعارتها أو التبرع بها)؛ (7) ستمنع المكتبات من القدرة على توفير الوصول إلى المعلومات، ولاسيّما المكتبات ذات الموارد المحدودة؛ (8) وستُعرق عمليات العلم عن بُعد (distance learning) بالنظر إلى التكاليف المتصاعدة لتقديم المواد التعليمية، وفرض الحواجز على التخزين والنقل واستخدام مواد التعلم عن بُعد.

مسائل تنفيذ «ترييس-زائد»¹³

تحاول البلدان المتقدمة إشراك «البوليس الدولي» (الإنتربول) و«المنظمة العالمية للجمارك» في مسألة ضمان الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة. وتغطي هذه الضمانة الأعمال الجرمية؛ مثلاً، وفق اتفاقية الولايات المتحدة-سنغافورة للتجارة الحرة، يمكن للشركات أن تقدم بشكوى عمل جرمي حيال أي شخص أو جهة قد تنتهك حقوق ملكيتها.

Sharma, Devinder. (Aug/Sept. 2005). «Rice set to be in the grip of Swiss company»s global patents.» Third World 12 181/Resurgence, 180

13 تم الاستفادة في اعداد هذا الجزء من مداخلات كل من سانيا سميت وسانجيتا شاشيكانت من شبكة العالم الثالث Third World Network، التي قدمت خلال الاجتماع الاقليمي للخبراء ومنظمات المجتمع المدني حول اتفاقيات التجارة الحرة الذي نظّمته شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية بالتعاون مع شبكة العالم الثالث وبرنامح الامم المتحدة الانمائي في القاهرة (ديسمبر 2006).

تقول اتفاقية «ترييس» بالعقوبات الجرمية في حالات «تزوير العلامات التجارية المسجلة الإرادي أو قرصنة حق النشر» على «نطاق تجاري»، بحيث تُفرض عقوبات «تشمل السجن أو غرامات مالية رادعة بما فيه الكفاية». غير أن اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية التي عقدتها الولايات المتحدة تعرف «تزوير العلامات التجارية المسجلة الإرادي أو قرصنة حق النشر على نطاق تجاري» باعتبارها انتهاكات قد لا تتضمن دافعاً مباشراً أو غير مباشر للكسب المالي (مثلاً، تبادل الاطفال الموسيقى)، أو انتهاكات إرادية بغرض كسب الأفضلية التجارية أو الكسب المالي.

وبحسب اتفاقيات التجارة الحرة، فإنّ معالجات مشكلة انتهاك العلامة التجارية أو حق النشر يجب أن تشمل «أحكاماً بالسجن، فضلاً عن غرامات مالية تردع أي انتهاكات مستقبلية»، وعلى السلطات المحلية أن «تبنى سياساتها أو توجيهااتها بما يشجع السلطات القضائية على فرض تلك المعالجات على مستويات تكفي لردع أي انتهاكات في المستقبل».¹⁴ وهذا السياق يتضمّن مخاطر تتهدّد وصول المستهلك وحقوق المستهلكين؛ حيث إنها تؤثر في حياتهم اليومية وتهدد الاعمال اليومية المنتظمة.

عن الاستثمار والمشتريات الحكومية وسياسة التنافس وتيسير التجارة¹⁵

تأتي مسائل الاستثمار والمشتريات الحكومية وسياسة التنافس وتيسير التجارة - التي تعرف عموماً بـ «مسائل سنغافورة» - ضمن خطة طويلة الامد للبلدان المتقدمة [أنظر الفصل الثالث المتعلق بـ «منظمة التجارة العالمية» لمقدمة حول «مسائل سنغافورة»]. بعد إخفاها بشمول المسائل المذكورة في أجندة «منظمة التجارة العالمية»، تدفع البلدان المتقدمة بها لتُشمل في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية. ففي اتفاقياتها للتجارة الحرة الثنائية ترفض الولايات المتحدة أي اتفاقية ما لم تشمل على مسائل سنغافورة». وقد صرّح المسؤولون الأميركيون تكراراً أنهم سيواصلون الضغط من أجل اتفاقيات تغطي الشفافية في المشتريات الحكومية في اتفاقيات التجارة الحرة طالما أنها لا تُعالج في «منظمة التجارة العالمية». وهكذا، فقد قبلت البلدان المفاوضة مع الولايات المتحدة، بمعظمها، بالتفاوض حول هذه المسائل.

عن الاستثمار

كي تتسنى حماية الاستثمارات والصناعات المحلية ودعمها، يتوجّب على الحكومات أن تضع السياسات والتشريعات التنظيمية 14 هذه اللغة تظهر في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية التي عقدتها الولايات المتحدة مع عدة بلدان. ويمكن الرجوع في هذا المقام إلى المداخلات بشأن التزامات «ترييس-زائد» في الاتفاقيات المذكورة التي قدمتها «سانغيتا شاشيكانت» (Sangeeta Shashikant) من شبكة العالم الثالث، في ورشة العمل التي نظمتها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» و«شبكة العالم الثالث» حول «اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية» في كانون الاول (ديسمبر) 2006 بالقاهرة.

15 تم الاستفادة في اعداد هذا الجزء من مداخلات كل من مارتن كور وشين بان غو من شبكة العالم الثالث Third World Network، التي قدمت خلال الاجتماع الاقليمي للخبراء ومنظمات المجتمع المدني حول اتفاقيات التجارة الحرة الذي نظمته شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية بالتعاون مع شبكة العالم الثالث وبرنامج الامم المتحدة الانمائي في القاهرة (ديسمبر 2006).

المتصلة بالاستثمار الأجنبي. وتشمل خطط التنمية الوطنية لبناء اقتصاديات البلدان النامية وتوليد فرص العمل خططاً اقتصادية كلية (ماكروية) في مجالات الضريبة والتنمية الاجتماعية والنفقات الحكومية وأسعار العملات والسياسات النقدية والمالية، بالإضافة إلى سياسات في قطاعات محددة، كما في الزراعة والصناعة. وهكذا، تبني الحكومات الصناعات المحلية وتعززها من خلال حماية القطاعات في فترات معيّنة، كما تضع الرسوم الجمركية على الاستثمارات الأجنبية لتحديد من هيمنة الشركات الأجنبية وإلزامها حدوداً معينة، أو تسمح لها بالدخول بشروط معيّنة، كنقل تكنولوجيا معيّنة إلى الشركات المحلية أو مشاركتها في ملكية الشركات وإرساء عقود مجازفة مشتركة (joint ventures)، أو تحدد أنشطتها بقطاعات محلية معينة.

وبسبب تبني سياسات «البنك الدولي» وصندوق النقد الدولي» في الهيكل البنوية، لا يملك العديد من البلدان النامية التخطيط السليم للسيطرة على اقتصادياتها. فالنصح الذي تقدمه المؤسسات المالية الدولية إلى البلدان النامية يركز على ربط النمو الاقتصادي بخلق بيئة جاذبة تستقطب المستثمرين الأجانب. وبالتالي، عمد معظم البلدان إلى تقليص سياساتها الاقتصادية إلى مجرد الوضعية التالية: خلق بيئة ملائمة للمستثمرين وتأمين الوصول إلى السوق بغية أن تكون هناك قدرة على بيع المنتجات في الخارج. أما السياسات الرامية إلى بناء الصناعات المحلية وتصديرها والتنافس بها فقد أهملت وتُركت جانبا.

إنّ المستثمرين الأجانب لا يهتمون فقط بمساعدة بلد ما على النمو، بل إنهم يبحثون عن بلدان حيث تنمو فيها الصناعة والسوق المحليان من خلال سياسات محلية، ليحاولوا الاستفادة من هذا النمو. بيد أنّ البلدان ذات الحجم السكاني الكبير، كمصر والجزائر، لن تستفيد بما فيه الكفاية من الاستثمارات الأجنبية، ولا يمكنها التعويل على ذلك في خلق فرص العمل. وإذن، يجب أن يستند العول الاقتصادي (economic reliance) أولاً على الاستثمارات المحلية.

لقد أصبح الاستثمار مسألة مركزية في مفاوضات اتفاقيات التجارة الحرة، حيث الالتزامات بحق الاستثمار (right to establishment) والمعاملة الوطنية للمستثمرين الأجانب يُسعى إليها في كلا فصلي (أو بابي) الخدمات والاستثمار في اتفاقيات التجارة الحرة. فالبنود التي ترعى الاستثمار ترمي إلى تأمين المعاملة الوطنية وحق التأسيس¹⁶، وإلغاء متطلبات الأداء من المستثمر. وتحظر إجراءات الاستثمار المرتبط بالتجارة (Trade-Related Investment Measures، TRIMs)، في ظل «منظمة التجارة العالمية» اثنين من متطلبات الأداء المذكورة، ولكنّ اتفاقيات التجارة الحرة تمنعها كلها.

علاوة على ذلك، فإنّ الاستثمار يُعامل في بعض الأحيان باعتباره مسألة مشمولة ضمن صيغ مختلفة (cross cutting) مما يقوّض التزامات الصيغة¹⁷ المشمولة باتفاقية «غاتس» (GATS).

16 تشمل اتفاقيات الولايات المتحدة للتجارة الحرة الثنائية الراهنة حقوق ما قبل التأسيس التي تعطي الشركات حق الاستثمار والتأسيس في بلد ما قبل حتى دخولها إليه. أما حقوق ما بعد التأسيس فتعني أن شركة ما لا تتمتع بأي حقوق إلا بعد أن تقرر الحكومة السماح لها بالدخول إلى السوق المحليّة. هذا، وقد رُفضت حقوق ما قبل التأسيس في «منظمة التجارة العالمية». حقوق ما قبل التأسيس تمنح الجهة التي قد تستثمر مستقبلاً حقوق المستثمر الفعلي، وهذه الحقوق تشمل المعاملة الوطنية والإطار القانوني الذي سيعتمد لتأسيس الشركة.

17 تميّز اتفاقية «غاتس» (GATS) بين أربع صيغ من إنتاج الخدمات وتقديمها هي: التجارة عبر الحدود، الاستهلاك في الخارج، الوجود التجاري، وجود وانتقال الأشخاص الطبيعيين. ولمزيد من المعلومات يُرجى الاطلاع على الموقع التالي: <http://www.wto.org/english/tratop e/serv e/gatsqa e.htm>

يفرض التزام المعاملة الوطنية في اتفاقية تجارة حرة ثنائية أن يعامل المستثمر الأمريكي بما لا يقل تفضيلاً عن معاملة أي مستثمر أجنبي آخر يريد الاستثمار في البلد الشريك؛ وهذا ما يتجلى في الاتفاقية الموقعة بين كل من الولايات المتحدة والمغرب. علاوة على ذلك، يضمن الحد المعياري الأدنى للمعاملة المفروض وفق الاتفاقية نوعية خاصة من المعاملة للمستثمر الأمريكي التي يجب ان يؤمنها البلد الشريك. وعندما لا تكون حكومة ما قادرة على حماية ملكية أجنبية معينة، كما هو الوضع في حال نشوء نزاع، فستعتبر أنها لا تقوم بما يكفي لحماية هذه الملكية، ويمكن أن تواجه بالتالي مقاضاة قانونية محتملة حينما لا تكون قادرة على الوفاء بالتزاماتها التي أوجبتها اتفاقية التجارة الحرة.

تمثل المصادرة (expropriation) مسألة مهمة أخرى تعالجها اتفاقيات التجارة تلك. وثمة ثلاثة أنواع من المصادرة في ظل اتفاقية استثمارية:

* مصادرات الممتلكات (confiscations): كما في حالة أخذ دكتاتور ملكية لصالحه ومنفعته، وهذا أمر غير قانوني ويؤدي إلى تعويض يتعين عليه دفعه.

* ممارسات التأميم (Nationalization practices): وهذه تعتبر مصادرة قانونية إذا استتبعت معايير معينة، بما في ذلك الصالح العام وعدم التمييز والتعويض المناسب؛ إلا أنه وفي ظل اتفاقية تجارة حرة ما تزال الحكومة مجبرة على دفع تعويض عن ذلك.

* المصادرة (expropriation)

أدت هذه الاتفاقيات إلى زيادة كبيرة في الحالات ذات الصلة؛ مثلاً إن أي نوع من الإجراءات أو التنظيمات الحكومية التي تقوّض الربحية أو تزيد كلفة عمل ما، يمكن اعتباره احتمالاً للمصادرة. وقد قوضت الأراجنتين بمبلغ مليوني دولار بسبب مثل هذه الحالات.

وبحسب اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع الولايات المتحدة، لا يمكن لحكومة أن تفرض شروط تفرض مضمون محلي للخدمة، أو شروطاً تصديرية أو شروطاً تتعلق بأسعار العملات، أو سياسات تقضي بإعادة التوزيع. فالشروط الأدائية محظورة ولا قيود مسموح بها على نقل الأموال.

علاوة على ذلك، تتضمن اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية المعقودة مع الولايات المتحدة بنوداً تتعلق بفض النزاعات ما بين المستثمر والدولة [أنظر الصندوق (ل)]، التي يمكن أن تفرض عقوبات على أية إجراءات اجتماعية وبيئية، فضلاً عن حظر الشروط الأدائية، بما في ذلك تلك التي ترمي إلى نقل التكنولوجيا وتحديث المهارات. وفي هذا الصدد، فإن أي فعل تاتيه الحكومة يتسبب بعدم انسجامه مع أي من هذه التنظيمات والتشريعات، ويتسبب للمستثمر الأجنبي بأي نوع من الضرر أو الخسارة أو الأذى، يوفر أساساً للدعاء على الحكومة ومقاضاتها.

ومما يجدر ذكره إلى ذلك أن تعريف (تحدد) المستثمر والاستثمار في اتفاقية تجارة حرة ما واسع جداً، إذ يتجاوز التعريف العادي الذي يشمل إنشاء مشروعات أو عمليات إنتاجية للبيع وتحقيق الربح. فيحسب اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، يتضمن التعريف (التحديد) كل أصل (asset) يتمتع بخصائص كخصائص استثمار ما. مثلاً، يُعرّف «الاستثمار» في اتفاقية الولايات المتحدة-المغرب

للتجارة الحرة باعتباره «كل أصل يملكه مستثمر أو يسيطر عليه، مباشرة أو بصورة غير مباشرة، ويتمتع بخصائص استثمار، بما فيها خصائص من نوع الالتزام برأسمال أو أي موارد آخر والامل بتحقيق كسب أو ربح أو افتراض المخاطرة». وهكذا، فقد عُمد إلى توسيع التعريف بما يتخطى الأصول المادية (physical assets) ليشمل الحقوق الممنوحة من الحكومة، كحقوق الملكية الفكرية والامتيازات (أو الرخص) وغير ذلك. إلى ذلك، يغطي تعريف المستثمر أي شخص يحاول القيام باستثمار ما.

الصندوق «ل»: حالات النزاع بين المستثمرين والدول

ثمة مثال رئيسي على دفع الولايات المتحدة في اتجاه قوانين للتجارة تتجاوز قوانين «منظمة التجارة العالمية» التي أُرسيت على أساس توافق دولي، ألا وهو حقوق نزاع المستثمر التي تُمنح في اتفاقيات الولايات المتحدة الثنائية والإقليمية للتجارة الحرة.

إن الجانب الرئيسي لهذه الاتفاقيات الاستثمارية ضمن اتفاقيات التجارة الحرة هو أنها وُقعت بين حكومات، ولكن تنفيذها مخصوص بالشركات الخاصة. وإذن، يمكن أن يستخدم المستثمر الخاص اتفاقية تجارية لتأسيس حقوق جديدة يمكنه تنفيذها على نحو خاص، كمقاضاة حكومات البلدان التي يستثمر فيها. وثمة اثنان وأربعون من مثل هذه الحالات مصنفة تحت «نافتا» (NAFTA)، واثنان عشر سبق إقرارها. وفي خمس من هذه الحالات ربح المستثمر الأجنبي، حيث دُفع لهم 35 مليون دولار. وتبلغ قيمة التعويضات أو المستحقات، في عدة حالات، أكثر من 200-300 مليون دولار لكل حالة. كما يمكن لشركة أن تقاضي سعياً إلى الحصول على تعويض في حالة قيام حكومة ما بأي فعل مقوَّض لـ «ربحها المأمول (foreseeable, reasonable, future profit)». وهكذا، فإن المخاطرة في استثمار ما تنتقل إلى المجتمع؛ فعلى الحكومة هنا أن تدفع أي تعويض من الخزينة العامة. والمستحقات في هذه الحالات يجب أن تُدفع بالعملة الصعبة: أي بالدولار أو اليورو أو الين.

إن هذه الحقوق تعطي المستثمرين الأجانب حقوق ذات أولوية وأهمية أعلى من حقوق المستثمرين المحليين، الأمر الذي يعرقل التنمية الوطنية في البلدان النامية.

عن سياسة التنافس

في ما يتعلق بسياسة التنافس، حينما تدخل شركة ما بلداً آخر عبر اتفاقية تجارة حرة، تفرض الالتزامات في إطار الفصل (أو الباب) الخاص بسياسة المنافسة ان تعمل تنافس الشركة الأجنبية وإنتاجها في إطار مساو لذلك الذي تعمل في إطاره الشركة المحلية. وإذن، فإن أي دعم أو إعانة دعم تُعطى من قبل الحكومة للشركات المحلية ينبغي أن يُطبَّق على الشركات الأجنبية أيضاً. فالحكومات مجبرة على الشراء من الشركات الأجنبية وليس من الشركات المحلية وحسب؛ كما أن الشركات المحلية مجبرة على العمل مع الأجانب وليس مع المحليين فقط. إضافة إلى ذلك، تجبر الشركات على فتح شبكاتها التوزيعية أمام الشركات الأجنبية. ومثالا على ذلك، لناخذ حالة شركتي

«فوجي» اليابانية و«كوداك» الأميركية. فحينما ذهبت الأخيرة إلى السوق اليابانية من خلال اتفاقية تزيل كل الرسوم الجمركية بين البلدين، قاضت الولايات المتحدة اليابان لإجبار «فوجي» على فتح شبكاتها التوزيعية أمام «كوداك». وإذن، كما هو الحال راهنا، فإن الاتفاقية حول التنافس عبارة عن محاولة لمنع الحكومات من أن تعطي المحليين أي امتيازات أو أفضليات أو إعانات دعم أو ترويجات أو دعم بقصد التنمية الاقتصادية للمحليين.

عن المشتريات الحكومية

تُعتبر المشتريات الحكومية أداة رئيسية يمكن للحكومة من خلالها دفع الاقتصاد المحلي وتزخيمه وبناء مبادرات الأعمال المحلية، وتأمين العقود إلى المؤسسات المحلية، ومكافحة الفساد. في حالة الركوند يكمن أن تختار حكومة ما أن تزيد نفقاتها على المشتريات الحكومية لتحريك الاقتصاد وإخراجه من دائرة الركوند؛ إلا أن المال المنفق إذا كان سيذهب ثمناً للمستورديات، فلن يُصار إلى إحياء الاقتصاد وإخراجه من الركوند. كما تكتسب المشتريات الحكومية أهمية أيضاً لأغراض اجتماعية، وخصوصاً عندما يضم بلد ما التزامات إثنية ودينية متعددة. فإمكان الحكومة أن تخصص نفقات معينة للمقاولين (contractors) أو للمجتمعات المحلية (communities) من مجموعة إثنية معينة، ولأسيما المجتمعات المحرومة، بغية الحؤول دون نشوب نزاع مدني ولتقوية العلاقات بين هذه المجتمعات والطوائف وتمتينها. وبالتالي، تُعتبر المشتريات الحكومية واماكان استخدامها كأداة للتمييز الإيجابي وسيلة رئيسية لبناء الدولة والوحدة الوطنية ومنع نشوء حرب أهلية. بيد أن اتفاقية التجارة الحرة التي تتضمن التزامات في مجال المشتريات الحكومية تقيد قدرة الحكومة على إعطاء تفضيل ما إلى المحليين. فهي توجب المعاملة الوطنية، التي تعرف في «منظمة التجارة العالمية» بكونها إعطاء شروط وإتاحة ظروف للأجنبي لا تقل عن تلك الممنوحة للمحلي. و«منظمة التجارة العالمية» لا تشمل المشتريات الحكومية باعتبارها جزءاً من قواعد المعاملة الوطنية. لكن يتم حالياً الدفع باتجاه تضمين هذه الالتزامات في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية.

عن تيسير التجارة

تُعتبر مسألة تيسير التجارة الوحيدة بين مسائل سغافورة التي ظلت مُدرجة تحت مناقشات «منظمة التجارة العالمية» الرسمية. فهي تعالج المسائل البيروقراطية التي تقف حائلاً دون تسريع حركة السلع وإطلاقها (release) وتخليصها (clearance)، بما في ذلك السلع في الترانزيت، فضلاً عن المساعدة التقنية وبناء القدرات في هذا المجال. لا بد من اعتماد خطوات واليات تنفيذ محددة زمنياً وواضحة يجب أن توضع في موضع التنفيذ في هذا المجال. فبعض المقترحات المتعلقة بتيسير التجارة تتصدى لإنشاء نافذة وحيدة للجمارك، فضلاً عن وضع كل المعلومات على «الشبكة العامة» (الإنترنت). وبالإضافة إلى ذلك، يعالج بعض المقترحات إنشاء أنابيب الغاز ومسارات نقل الغاز. في الوقت الراهن، تضطلع البلدان النامية، بما فيها البلدان العربية، بدور دفاعي، ولم تتخذ مواقف ناشطة وتتقدم بمقترحات فعالة تتعلق بتيسير التجارة. وتحتاج البلدان النامية إلى معالجة التحديات التي تواجهها في هذا المجال وإلى تحديد تكاليف بنود التيسير التجاري التي تحتاج إليها.

استراتيجيات لمجابهة سياسات الولايات المتحدة في مجال اتفاقيات التجارة الحرة

في ضوء تزايد الضغط والتقدم السريع نحو توقيع اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، وخصوصاً في ظل الاخفاقات المتكررة التي واجهتها مفاوضات «منظمة التجارة العالمية»، تحتاج الحكومات إلى سياسات واضحة وجاهزة، بما فيها خطط واضحة في قطاع الصناعة والخدمات وخططها التنموية وتلك المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، قبل الضلوع في أي مفاوضات. فهذه السياسات تضع إطار العمل التحليلي لتحديد الكلفة لاتفاقيات التجارة المحتملة. وأيضاً، يجب أن توضع هذه التوجهات على أساس من استراتيجية واضحة للمشاركة في نظام التجارة العالمي، بطريقة تضمن تحقيق لأهداف التنمية، فيما يُعمل باتجاه التكامل الاقتصادي الإقليمي. واستباقاً للمفاوضات، يجب أن يوضع التشريع الضروري بما يؤول إلى ضمان تحقيق أهداف التنمية الوطنية.

إنّ تحليلات الكلفة المتعلقة باتفاقيات التجارة الحرة يجب أن تأخذ في عين الاعتبار التشاور مع القطاعات العامة والخاصة والمدنية. علاوة على ذلك، وبالنظر إلى بنود الاتفاقيات تؤثر في السياسات وفي عمل مختلف القطاعات والمجتمعات (الطوائف)، فإنّ على مختلف الوزارات أن تتخبط في هذه المفاوضات.

إنّ نتائج المعلومات والبحوث الآتية من قطاع المجتمع المدني، بما في ذلك النقابات، يجب أن تُشمل في تحليلات الكلفة، توجّياً للحصول على نتائج أغنى وأدق. ومثالاً على خطوة عملية في هذا السياق، شملت حكومة ماليزيا في موقعها الشبكي دعوة لأي مجموعة ترغب في المشاركة في مشاورات مع الحكومة بشأن مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة المنوي عقدها مع الولايات المتحدة. وفي إندونيسيا، عقدت الحكومة اجتماعات مشتركة مع المنظمات غير الحكومية خلال مفاوضاتها مع الولايات المتحدة المتعلقة باتفاقية التجارة الحرة. أما في أستراليا فقد أجريت تحقيقات برلمانية قبلت مداخلات وتقارير من الجهات المختلفة.

بالإضافة إلى ذلك، غالباً ما يكون القطاع الخاص غير مهتمّ بما يجري عندما يُتفاوض بشأن اتفاقية تجارة حرة وبكيفية تأثره بها. وفي بعض البلدان، كأستراليا، نفذت الحكومة حملة إبلاغ وتوعية (outreach campaign) ترمي إلى رفع مستوى وعي القطاع الخاص والأعمال حول كيفية المشاركة في المفاوضات.

من المهم، في استراتيجية المفاوضات، تحديد حد ادنى للتنازلات (bottom line) والالتزام به، بحيث لا يتجاوز به البلد ولا يتخطاه في أي مفاوضات. مثلاً، ترك «الاتحاد الجمركي الأفريقي الجنوبي» -الذي يضم كلاً من: بوتسوانا وناميبيا وليسوتو وسوازيلاند- المفاوضات المتصلة باتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة لأن موجبات حق الملكية الفكرية والاستثمار والمشتريات الحكومية تعدت ما يستطيع الالتزام به، نظراً إلى النسبة العالية للأشخاص الموجبين بفيروس «الإيدز» في أوساط سكان البلدان الأعضاء. كما نأت سويسرا بنفسها عن عقد اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة، وذلك بعد جولة المفاوضات الأولى، لأنها رفضت الالتزام بموجبات «الارتباط (linkages)» في إطار حقوق الملكية الفكرية، لكون كوادرها في وزارة الصحة لا يملكون القدرات على تغطية موجبات هذا الالتزام.

إن المجتمع المدني مسؤول استراتيجياً عن التعبئة بطرق متنوعة لايصال التحفظات في ما يتعلق بأي اتفاقية غير عادلة. مثلاً، تظاهر في تايلند السكان المصابون بفيروس «الإيدز» (بالاستلقاء والنوم في الشوارع) عندما كانت تجرى المفاوضات. وهذا ساعد المفاوضين على اتخاذ موقف رافض في ما يتعلق بالبند الخاصة بحق الملكية الفكرية التي كانت تحاول الولايات المتحدة فرضها على تايلند. علاوة على ذلك، أجرت منظمات المجتمع المدني في هذا البلد عدة دراسات حول اتفاقيات التجارة الحرة التي سبق لتايلند أن وقعتها، واستخلصت آثارها على المزارعين، ثم وزعتها بغرض رفع مستوى الوعي. بالإضافة إلى ذلك، قام المجتمع المدني والأكاديميا في كوريا الجنوبية بإعداد تحليل من 300 صفحة تناول اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة، فيما غطت محطة التلفزيون الوطني الأفلام الوثائقية عن التبعات الناجمة من اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة في مناطق أخرى. ونتيجة لذلك، هبط دعم اتفاقية التجارة الحرة في كوريا الجنوبية من 60% داعم إلى 60% ضد. فلقد كانت التحالفات والائتلافات وراء هذه الانشطة التعبوية الواسعة جداً وشملت المزارعين والممثلين والفنانين والعمال.

الصدوق ((م)): دراسة حالة اتفاقية التجارة الحرة بين الأردن والولايات المتحدة (**)

كان الأردن البلد الرابع الذي وقّع اتفاقية تجارة حرة ثنائية مع الولايات المتحدة بعد كندا والمكسيك («نافتا» NAFTA) وإسرائيل. وضعت الاتفاقية موضع التنفيذ في نهاية عام 2001. وقد بدأت المفاوضات بين الأردن والولايات المتحدة في وقت كان الأردن ما يزال مشغولاً بالانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» ومحاولاً تحقيق ذلك بحلول نهاية سنة 1999. وقد كان الفريق المسؤول عن مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة هو الفريق نفسه الذيفاوض للانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية». وقد انضم المزيد من الأشخاص إلى الفريق المفاوض المتابعة المفاوضات المتعلقة بمسائل البيئة والعمل. ومع أن الأردن راكم تجربة أثناء تفاوضه بشأن اتفاقيات سابقة، إلا أن الفريق المفاوض كان ذا قدرات محدودة لأن الحكومة افتقرت إلى الأشخاص المؤهلين في عدد من المجالات.

كانت اتفاقية التجارة الحرة قراراً سياسياً على أرفع مستوى، حيث حاولت الولايات المتحدة تأمين كل شيء لم تستطع الحصول عليه من الأردن في سياق «منظمة التجارة العالمية». وبالنظر إلى أن قرار التفاوض بشأن اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة كان سياسياً، وأن نص الاتفاقية الذي كان التفاوض يجري حوله وضعته الولايات المتحدة، كان المفاوضون الأردنيون يحاولون الحصول على الأفضل من المفاوضات وهم يدركون أنهم في وضع ضعيف. ومن نقاط ضعف المفاوضات أنهم ليسوا محامين مسلحين بفهم أسلوب اتفاقية التجارة الحرة القانوني وإطار عملها. علاوة على ذلك، ثمة غالباً ضغط يقع تحته الفريق المفاوض من جانب الحكومة ختم الصفقة بأسرع ما يمكن، ولاسيما أن الوزراء يحاولون ان يتمموا توقيع الاتفاقيات ونسب النجاح لإدارتهم.

وفي ما يتعلق باتفاقيات التجارة الحرة العربية الأخرى مع الولايات المتحدة، كانت اتفاقية الأردن هذه مشروعاً لإدارة كلينتون. كانت اتفاقية أقل صرامة، كما هو الأمر في صدد حقوق الملكية الفكرية وحقوق المستثمر، مقارنة باتفاقيات الولايات المتحدة للتجارة الحرة مع كل من: المغرب وعمان والبحرين. بالرغم من ذلك، فقد أعطى الأردن عدداً من الالتزامات في عدة مجالات، بما في ذلك التزامات بحقوق الملكية الفكرية تتجاوز اتفاقية تريبس، أي «تريبس-زائد» (TRIPS-Plus). ومن ناحية أخرى، فإن جملة اتفاقية الأردن-الولايات المتحدة ركزت، أيضاً، على الخدمات والأسهم (equity). ففي ظل مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» بشأن الخدمات، كانت هناك قيود على الأسهم والتدفقات الرأسمالية؛ في حين أنه تحت اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة حصلت هذه الأخيرة على وصول حر إلى السوق الأردنية للأسهم في عدة مجالات خدمية.

تخفّض اتفاقية الأردن-الولايات المتحدة للتجارة الحرة الرسوم الجمركية على السلع إلى الصفر خلال فترة زمنية محددة. في قطاع الخدمات، لا تتجاوز اتفاقية التجارة الحرة موجبات «منظمة التجارة العالمية». فالاتفاقية مبنية على مقارنة القائمة الإيجابية التي هي نفسها كما في إجراءات «منظمة التجارة العالمية»؛ وهذا يُعتبر تفضيلاً وميزة طالماً أن اتفاقيات الولايات المتحدة مع البلدان الأخرى تنبني على مقارنة القائمة السلبية. غير أن الاتفاقية تعتبر أكثر تطلباً في مجال الخدمات على أساس الوجود التجاري (commercial presence).

إنّ البنود الخاصة بالبيئة والعمل في الاتفاقية لا تتجاوز مضمون اتفاقيات «منظمة العمل الدولية»، إذ تنصّ على أنّ حقوق العمال يجب أن تُعكس في القوانين الأردنية. وقد توافقت الاتفاقية مع دعم مالي مخصص لتطبيق القوانين البيئية.

كان القطاع الخاص جزءاً من الفريق المفاوض، بما فيه غرف الصناعة والتجارة واتحاد الصناعيين الصيدلانيين. غير أنه لم يكن ممثلاً للقطاع الخاص، في العديد من الأوقات، مستعدين لما كان يُطلب منهم؛ إذا كان موقفهم مبنياً على الانتقاد والمعارضة علماً أنّهم لم يقدموا أيّ بدائل. كما كان العديد من المسائل قيد النقاش جديدة بالنسبة إلى القطاع الخاص ولم تجر تقويمات ودراسات كافية لمنفعة الكلفة في المجالات التي يُتوقع تأثرها باتفاقية التجارة الحرة. وقد تلقى الفريق المفاوض الدعم من مستشارين من «البنك الدولي» و«برنامج الأمم المتحدة الإنمائي» و«أونكتاد» وغيرها من الوكالات الدولية.

ومما يثير الدهشة أنه لم تقوم الحكومة الأردنية بدراسات تقويمية لآثار الاتفاقية في الفترة التي سبقت التوقيع على الاتفاقية، كما لم توضع دراسات كهذه منذ أن أبرمت الاتفاقية. ولقد كانت مشاركة البرلمان، وتظل، ضعيفة جداً وجاهلة للمسائل المعالجة.

(*) هذا القسم يعتمد على محاضرة للسيدة تمام الغول، وزيرة التنمية الاجتماعية السابقة في الأردن، ومشاركة في الفريق المفاوض بشأن اتفاقيات التجارة الحرة، ومشاركة في «الاجتماع الإقليمي للخبراء ومنظمات المجتمع المدني حول اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية»، القاهرة، مصر، كانون الأول (ديسمبر) 2006.

الفصل السادس: التجارة العربية البينية

خلفية

مع توسُّع التجارة العالمية، تصبح المفاوضات والتغييرات في اتفاقيات التجارة الدولية أكثر فأكثر انعكاساً لمصالح مجموعات الضغط المالية والسياسية الرئيسية في العالم.¹ فتعرِّض المستثمرين والمنتجين المحليين للشركات متعددة الجنسيات عبر هذه الاتفاقيات يفرض تحديات خطيرة على الصناعات والمجتمعات المحلية، كما يمثل أخطاراً بالنسبة إلى السيادة الوطنية. وتعمل البلدان النامية على تعزيز التعاون الجنوبي-الجنوبي من خلال توحدها في مختلف الكتل والتجمُّعات لتعزيز موقعها ولخدمة مصالحها على النحو الأفضل في السياق العالمي الراهن. وقد أنشئ العديد من الكتل التجارية الإقليمية لزيادة التجارة عبر عمليات تحرير، ولتعزيز المزيد من الثقل للبلدان النامية في المفاوضات متعددة الأطراف أو في المفاوضات الثنائية مع البلدان المتقدمة.

ثمَّة عدد مبادرات تعاون تجاري شملت البلدان العربية خلال العقدين الأخيرين. فقد رُئي إلى إنشاء جامعة الدول العربية (LAS) في عام 1945 باعتباره خطوة في هذا الصدد. وفي أوائل الستينات أصدرت الجامعة العربية إعلاناً يدعو إلى إنشاء السوق العربية المشتركة. وفي عام 2005 أُطلق بعض البلدان العربية «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى» («غافتا» (GAFTA)).

وقد أُجريت مبادرات أخرى بين البلدان المتنوعة، وخصوصاً بين سورية ومصر وليبيا، بالإضافة إلى السودان ومصر. وشكَّلت الاتحاد المغاربي العربي (UMA) في عام 1989، متألِّفاً من الجزائر وليبيا وموريتانيا والمغرب وتونس، بغية تنسيق وتعاون أكبر بين بلدان المغرب. بيد أن كل هذه المبادرات تظل غير منتجة إلى حدٍ بعيد مع الاستثناء الملحوظ لـ «مجلس التعاون الخليجي» (GCC).

1 هذا ما يمكن ملاحظته بسهولة في حالة الولايات المتحدة لأميركية، حيث تضطلع مجموعات الضاغطة الزراعية والصناعية بدور رئيسي في عملية المفاوضات داخل «منظمة التجارة العالمية». فمجموعات الضغط الصناعية تدفع المفاوضين الأميركيين إلى خوض عمليات تفاوض حادة داخل «المنظمة» في اتجاه تحقيق تصفير الرسوم الجمركية التصنيعية والصناعية. وغالباً ما يذهبون إلى الادعاء، بعد تحقيق تقدم معيّن في مفاوضات «المنظمة»، بأنه نجاح كبير لهم. علاوة على ذلك، تضطلع مجموعات ضغط المزارعين، التي تشمل الشركات الزراعية الرئيسية في كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، بأدوار رئيسية في المفاوضات المتعلقة بالاتفاقيات الزراعية ضمن عملية «منظمة التجارة العالمية». وقد نجحت مجموعات الضغط هذه في الإبقاء على إعانات دعم الزراعة على مستوى مرتفع جداً يشوِّه التجارة في الزراعة ويفرض أضراراً جديداً على عمل صغار المزارعين وحياتهم في البلدان النامية.

كما أن هناك أيضاً مبادرة «منطقة التجارة الحرة العربية المتوسطة» («مافتا» (MAFTA)، التي يُطلق عليها أيضاً اسم «اتفاقية أغادير»، التي انبثقت باعتبارها مبادرة شبه إقليمية ضمن «الشراكة الأوروبية-المتوسطة»، وهي تشمل كلاً من الأردن والمغرب وتونس ومصر. هذا، وترمي هذه الاتفاقية إلى تعزيز التعاون ضمن «غافتا» وتنميتها، بإنشاء تحالف قوي لمواجهة تحديات اتفاقيات التجارة الدولية والإقليمية، وإلى تعزيز الآليات الصحيحة من أجل تحرير التجارة ضمن السياق الأوروبي-المتوسطى.

الصندوق «س»: الفرق بين خلق التجارة وتحويلها/ انحرافها

في النظرية، تهدف اتفاقيات التجارة الإقليمية إلى تعزيز «خلق التجارة» (trade creation) بين البلدان؛ وهذا يجري عندما يُستبدل الإنتاج المحلي في بلد ما، عضو في منطقة تجارة حرة، بمستوربات أدنى كلفة من بلد عضو أكفأ في المنطقة نفسها. ومن جهة أخرى يعني «تحويل التجارة» أو «حرف التجارة» (trade diversion) أن تحوّل منطقة تجارة حرة ما التجارة بعيداً من مورد أكفأ خارجها، لتوجهها إلى مورد أقل كفاءة ضمنها. وغالباً ما تؤدي الاتفاقيات التي توقعها البلدان العربية وتنفذها إلى «تحويل التجارة» وليس إلى «خلق التجارة». مثلاً، عند مقارنة مؤشرات «خلق التجارة» في مصر، تأتي «اتفاقية أغادير» في المرتبة الأولى مع كمون أكبر لخلق التجارة، تليها اتفاقية «غافتا» واتفاقية «السوق المشتركة لشرقي وجنوبي أفريقيا» [«كوميسا»] (Common Market for Eastern & Southern Africa. COMESA) واتفاقية «الشراكة الأوروبية-المتوسطة».¹ بيد أن الاتفاقية الأوروبية-المتوسطة هي، مع ذلك، أنجح الاتفاقيات في ما يتعلق بالتدابير التنفيذية مقارنة ب: «كوميسا» و«غافتا» و«أغادير».

Afifi, Tamer. (June 2005). «Egypt in an Arab-African-Sandwich: Are GAFTA and COMESA to be Implemented?» Conference 1 on Middle East and North African Economies: Past Perspectives and Future Challenges, Brussels. Available at: http://www.ecomod.net/conferences/middle_east_2005/middle_east_2005_papers/Afifi.PDF

تحاول الإقليمية (regionalism) معالجة الضغوط الخارجية القوية على الدول، الناجمة من تأثيرات العلاقات الاقتصادية العالمية شديدة النداخل، والتجارة، والاستثمار، والإنتاج، والمعلومات. وتستمر المنطقة العربية في تخلفها عن ركب التعاون الإقليمي مقارنة بالمناطق الأخرى. فالتجارة ضمن التكتلات الإقليمية في المنطقة العربية غالباً ما تبقى محدودة. ومن أسباب ضعف التبادل بين البلدان النامية ومحدوديته أن هذه البلدان غالباً ما تكون محرّرة تجاه العالم الخارجي أكثر مما هي تجاه البلدان النامية الأخرى ضمن المنطقة أو ضمن التكتل التجاري. وهذه هي حال البلدان العربية.

اتفاقية منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى («غافتا»)

تناضل البلدان العربية للتقدم نحو منطقة تجارة إقليمية، منذ أن أصدر المجلس الاقتصادي-الاجتماعي في جامعة الدول العربية إعلاناً في عام 1981 لأول مرة يتصدى لتحرير التجارة وتوسيعها بين البلدان العربية. وكانت «غافتا» مُخرّج إعلان قادة الدول العربية وزعمائها الذي أصدره في القاهرة في قمة عام 1996 العربية.

وفي كانون الثاني (يناير) 2005 ألغيت 17 من أصل 22 بلداً عربياً الرسوم الجمركية على حركة السلع في ما بينها في ظل إطار عمل «غافتا»، وهي: المغرب، البحرين، مصر، العراق، الأردن، الكويت، لبنان، ليبيا، تونس، عمان، فلسطين، قطر، السعودية، السودان، سورية، الإمارات العربية المتحدة، اليمن. كانت هذه الخطوة تنفيذاً مسرعاً لـ «غافتا» التي حُطَّت لها أولياً لعام 2007.

وتدعو الاتفاقية إلى تقليص الرسوم الجمركية والحواجز غير الجمركية تدريجاً، وكذلك إلى تشكيل هيئة لفض النزاعات ورزنامة زراعية بين البلدان الموقعة. وابتداءً من أول كانون الثاني (يناير) 1988 بدأت المعدلات الجمركية والرسوم (fees) والضرائب تتقلص سنوياً بمعدل 10%. وقد أعفيت منتجات معينة من برنامج «غافتا» التنفيذي، لأنها حُظرت لأسباب دينية وبيئية وأمنية وصحية. وتمثل الرزنامة الزراعية خريطة طريق تدرج في قائمتها 10 منتجات زراعية لكل بلد يمكن أن تعبر حدود بلد آخر بحرية لفترة معينة تصل إلى 7 أشهر لكل بلد. وتشترط الرزنامة الزراعية أن الفترة التراكمية (cumulative period) للقائمة الإجمالية لا يمكنها أن تتجاوز 45 شهراً.

أما المسائل التقنية التي تقع تحت الدراسة ضمن «غافتا» فهي قواعد المنشأ التي تستلزم الأخذ بعين الاعتبار المصالح الاقتصادية في البلدان العربية، ومعاملة المناطق الحرة (free-zone areas). والمسائل الإشكالية في هذا الصدد هي السياسات الحمائية في العديد من البلدان العربية وتركيزها على إنتاج المواد الخام. علاوة على ذلك، فإن مكامن الضعف المؤسسية - حتى على مستوى الأمانة العامة لجامعة الدول العربية -، وانعدام الشفافية في الآليات العمل المعتمدة، والاضطرابات السياسية والأمنية في المنطقة، تخلق كلها عراقيل جدية أمام تنفيذ اتفاقية «غافتا». وهذه كلها تؤثر سلباً على إمكانية تحقيق أفضليات «غافتا» الكامنة، بما في ذلك توسيع السوق بالنسبة إلى العديد من البلدان العربية، وزيادة فرص الاستثمار، وتنظيم التنافس العادل، وتعزيز البحث والتنمية (R&D).

في الوقت الراهن، تُعتبر الأمانة العامة لجامعة الدول العربية - وبصورة رئيسية «المجلس الاقتصادي-الاجتماعي» - الهيئة المسؤولة عن متابعة تنفيذ الاتفاقية؛ بيد أن الجامعة نفسها لا تتمتع بالقدرات التي تؤهلها لبذل الضغوط الكافية على الأعضاء لتنفيذ الاتفاقية في حالة عدم المراعاة أو الإذعان (case of non-deference).

«غافتا» والخدمات²

تمثل التجارة في الخدمات في البلدان العربية أكثر من 20% من الناتج المحلي القائم. وقد ازداد معدل نمو صادرات البلدان العربية الوسطى في الخدمات 5% بين عامي 1990 و2000، في حين لم تزد المنتجات الصناعية إلا بنحو 5%، وتركز التجارة العربية البيئية على الخدمات أكثر من تجارة السلع. مثلاً، تشمل تجارة مصر مع البلدان العربية 16% خدمات، و12% سلعا، في حين تشمل تجارة تونس مع البلدان العربية ما نسبته 12% خدمات و7% سلعا.

2 يستند هذا القسم إلى مداخلة قدمها السيد خالد والي (من جامعة الدول العربية) حول: «قطاع الخدمات في المنطقة العربية، اتفاقية الخدمات ضمن «غافتا»؛ الوضع الراهن والتحديات والآفاق»، خلال ورشة العمل التي نظمتها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» بالاشتراك مع «شبكة العالم الثالث» حول: «اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية» في القاهرة (كانون الأول/ديسمبر) 2006.

بيد أن «غافتا» لا تشمل التجارة في الخدمات. وقد بدأ تطوير اتفاقية جديدة حول الخدمات في عام 2002، ولم يوضع إطار عملها القانوني إلا في عام 2003. ويستلزم اتفاقية الخدمات أن توقع عليها ثلاثة بلدان عربية على الأقل. وبما أن عدد محدود من البلدان تفاوض حالياً بشأن الاتفاقية، يمكن أن يسمح ذلك بتسريع خطى التقدم في ما يتعلق بالتنازلات. وستكون الاتفاقية «غاتس-زائد» (GATS-Plus)³، حيث ستتجاوز الالتزامات في إطارها تلك التي تعهدها البلدان العربية في «منظمة التجارة العالمية».

وستشمل الاتفاقية:

- * مقارنة القائمة الإيجابية، حيث يمكن لكل بلد أن يضع في قائمة التزاماته ما يتلاءم مع سياسته التجارية.
- * الأخذ بعين الاعتبار جوانب التراث البيئي والثقافي.
- * الأخذ بعين الاعتبار مبادئ «البلد الأكثر تفضيلاً» و«المعاملة الوطنية».

ترمي الفكرة من وراء اتفاقية للخدمات إلى زيادة التبادل بين البلدان العربية، وتالياً من أجل تنافس أكثر بين الشركات العربية، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى نتائج أفضل للمستهلك في المنطقة. وستسمح الاتفاقية بممارسة اعتماد الشهادات الجامعية المتبادل بين الجامعات العربية. علاوة على ذلك، ستعزز الاتفاقية هذه أيضاً الشفافية في تخصيص المعلومات حول التجارة في الخدمات بين الأعضاء. كما تحاول، أيضاً، تسهيل حركة العمال بين الدول العربية في مختلف القطاعات. مثلاً، ستنامى الخدمات في النقل والتراخيص والتعدين. وفي هذا الصدد يمكن أن تظطلع البلدان المنتجة للنفط بدور مهم عبر الاستفادة من الخدمات البشرية بجعلها متوفرة من بلدان عربية أخرى.

هذا، وتشمل التحديات الآيلة إلى جعل الاتفاقية أكثر إقناعاً:

- * الوصول إلى تعريف مشترك لما تتضمنه الخدمات.
- * تعزيز مُتاحة الإحصاءات المتعلقة بقطاع الخدمات.
- * التعامل مع انعدام القدرات بين البلدان العربية التي ليست أعضاء في «منظمة التجارة العالمية»، وبالتحديد بسبب انعدام تجربتها السابقة وقدراتها الاختبارية على فهم كيفية التعامل مع الاتفاقية ووضع التنازلات في قطاع الخدمات.

المُخرجات منذ بدء تنفيذ «غافتا»

بعد ست سنوات من العمل نحو «غافتا»، ازدادت التجارة العربية البينية من 9% في عام 1997 إلى 10% في عام 2005. بيد أن عناصر الإنتاج والتخصيصات الجغرافية للتبادل التجاري لم تتباين كثيراً، ومعظمها ما يزال يتركز على المواد الخام، حيث يتركز منها ما يتراوح بين 44% و55% في هذه المجالات وفي المشروبات والأغذية. أما نسبة التجارة المئوية للمنتجات الصناعية فقد تناقصت من 39% في عام 1995 إلى 25% في عام 2004. وفي ما يتعلق بالتركز الجغرافي، ما تزال التجارة العربية البينية تتركز في بلدان عربية معينة؛ حيث كانت نسبة تجارة «مجلس التعاون الخليجي»⁴ من التجارة العربية البينية في عام 1993 نحو 73% لتزداد إلى 74%

3 يُعنى بـ «غاتس-زائد» (GATS-Plus) المنطق نفسه المشروح في «منظمة التجارة العالمية-زائد» و«منظمة التجارة العالمية-ناقص» الوارد ذكرهما في الصندوق (هـ).

4 للمزيد من المعلومات عن «مجلس التعاون الخليجي» يُرجى التحقق من الفصل السادس.

في عام 2004. هذا، وتتركز التجارة في البلدان الست المتجاورة «لمجلس التعاون الخليجي»، حيث تغطي السعودية وعمان نصف هذه التبادلات. كما شهدت التجارة العربية البينية تركيزاً في المستوردات أيضاً؛ إذ يغطي «مجلس التعاون الخليجي»، راهناً، 50% من المستوردات من المنطقة العربية، بعد أن وصلت هذه النسبة الى 54% في عام 1999. ويتركز ثلثا صادرات البلدان العربية البينية في ثمانية بلدان، وبالتحديد بلدان «مجلس التعاون الخليجي» بالإضافة إلى الاردن والعراق.⁵

وثمة، إذن، نقص واضح في التقدم المتصل بالتجارة العربية البينية. وبعض الأسباب الكامنة وراء هذا النقص تُعزى إلى ما يلي:

* الاستثناءات التي فرضت على منتجات وحافظت عليها بعض البلدان ضمن «غافتا».

* الوقت الطويل المطلوب لتنفيذ آليات الاتفاقية، سواء كانت تتعلق بفرض النزاعات أو بغيره.

* وجود الحواجز غير الجمركية.

* تفاوت سياسات دعم الإنتاج المحلية أو إعانات دعمها بين مختلف البلدان العربية، مما يؤدي إلى اختلافات في الاسعار، مما يدفع بعض البلدان إلى زيادة الإجراءات الحمائية لمنتجاتها.

اتفاقية أجادير

وُضعت اتفاقية «أجادير» -القاضية بإنشاء منطقة تجارة حرة بين البلدان العربية المتوسطة- في الرباط (المغرب) في 25 شباط (فبراير) 2004. ويُنظر إليها باعتبارها احدى الخطوات الأولى في اطار بناء منطقة التجارة الحرة الأوروبية-المتوسطة التي بُحثت ضمن مسار «برشلونة».

ترمي اتفاقية «أجادير» إلى تعزيز التعاون بين بلدان جنوبي المتوسط، من خلال إنشاء منطقة تجارة حرة في ما بين: الأردن، المغرب، تونس، مصر. وقد عبّر كل من لبنان وسورية عن اهتمامهما بالمشاركة فيها. وثمة بلدان يُتوقع توقيعها، هي: الجزائر وليبيا وموريتانيا والسلطة الفلسطينية.

هذا، ولم تُنفذ اتفاقية «أجادير» إلا في كانون الثاني (يناير) 2006، وقد تأخرت كل من الاردن والمغرب في تمرير الاتفاقية في البرلمان الوطني، فيما أثارت المغرب عدة اشكاليات خلال العملية.

وتمثل الاتفاقية فرصة للتراكم الثنائي والإقليمي في ما يتعلق بقواعد المنشأ. فبحسب قواعد المنشأ الأوروبية المضمنة في اتفاقيات التجارة التفضيلية، فإن البلدان التي توقع اتفاقية تجارية حرة مع الاتحاد الأوروبي واتفاقيات مناطق تجارة حرة في ما بينها وتتبع نظام قواعد المنشأ نفسه، يُسمح لها بتركيبة المدخلات (inputs).⁶ ويُتوقع من هذا تعزيز تعاون البلدان في جنوبي المتوسط.

5 مداخلة للدكتور إبراهيم العيسوي حول «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى»، قدّمها أثناء ورشة العمل الخاصة بـ «اتفاقيات التجارة الحرة في المنطقة العربية» التي نظمتها «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» بالتعاون مع «شبكة العالم الثالث»، القاهرة (كانون الأول/ ديسمبر 2006). ولمزيد من الاطلاع على ورشة العمل وتقريرها ومحاضرها يرجى زيارة الموقع الشبكي التالي: www.annd.org

6 استناداً إلى ورقة البحث الاساسية حول تحرير التجارة في مصر، التي اعدّها الدكتور احمد فاروق غنيم (جامعة القاهرة) لـ «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» في عام 2005.

لا تتمتع اتفاقية «أغادير» بالعديد من التبعات والتضمينات الداخلية، كونها لا تعالج الآليات والمؤسسات المرتبطة بعملية التجارة. علاوة على ذلك، فهي لا تغطي المنتجات الزراعية التي نُفِّذَ تحريرها ضمن إطار عمل اتفاقية «غافتا».

مجلس التعاون الخليجي

يشكّل «مجلس التعاون الخليجي» تكتلاً تجارياً يضم البحرين والكويت وعمان وقطر والسعودية والإمارات العربية المتحدة. وقد وُقِّعت الاتفاقية التوحيدية بين هذه البلدان في 11 تشرين الثاني (نوفمبر) 1981 في الرياض (المملكة العربية السعودية).

وبدأ العمل الآيل إلى تكامل هذه الكتلة الاقتصادي في عام 1993، فيما ازدادت التجارة البينية بين بلدان «مجلس التعاون الخليجي»، على امتداد 20 سنة، أكثر من 6 أضعاف. وفي عام 2003 حلَّ اتحاد «مجلس التعاون الخليجي» الجمركي محل منطقة التجارة الحرة، ما أدّى إلى زيادة التبادل بين البلدان الستة بنسبة 54%. ويُتَوَقَّع أن سوق «مجلس التعاون الخليجي» المشتركة ستتحقّق قبل نهاية عام 2007، وستُعتمد العملة الموحّدة بحلول عام 2010. حتى هذه المرحلة، عارضت عمان-وهي أحد بلدان «مجلس التعاون الخليجي» العملة الموحّدة، الأمر الذي يعرقل العملية في الوقت الراهن.

وبحسب المادة الأولى من اتحاد «مجلس التعاون الخليجي» الجمركي الذي أنشئ في عام 2003، يوجد نظام رسوم جمركية مشترك تستخدمه بلدان «مجلس التعاون الخليجي» تجاه أي سوق أجنبية؛ وبالتالي فنمّة نقطة دخول واحدة تُجمع عندها الرسوم الجمركية المشتركة. أما نقل المنتجات بين بلدان «مجلس التعاون الخليجي» فمعفى من الرسوم الجمركية، كما تُمنح منتجات البلدان الستة معاملة وطنية في أي من بلدان «المجلس». كما أنّ هناك معاملة وطنية مشتركة لجميع مواطني بلدان «المجلس» في أي من البلدان الستة، وخصوصاً في ما يتعلق بحركة العمال والعمل والتعليم والتجهيز والقرض والتأمين والاستثمار وحركة الأموال وإنشاء الأعمال والعمل في القطاع العام، إضافة إلى كل النشاط الاقتصادي، كملكية الأسهم وتجارتها.

ويُعتبر اقتصاد «مجلس التعاون الخليجي» أحد أكثر الاقتصاديات انفتاحاً في المنطقة. بيد أنّ العقبات التجارية في هذه الأسواق لا تتناقص، وليس ثمة تغيير حقيقي في النسبة المئوية للتجارة الأجنبية لهذه البلدان. فالمنتجات النفطية تبقى أساس التبادل التجاري لهذه البلدان، فيما تُعتبر المنتجات اللانفطية غير قادرة على التنافس على نحو ملائم ضمن الأسواق الأجنبية. وبالتالي، فإنّ زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في «مجلس التعاون الخليجي» خلال السنتين الماضيتين كانت تتركز في الصناعة النفطية وحدها، بما يكشف عن انعدام بيئة استثمارية موثوقة يمكن أن تُؤدّي إلى تنمية مستقبلية.

إنّ أسواق التبادل المالية (exchange markets) في «مجلس التعاون الخليجي» صغيرة من حيث الحجم، وأما متوسط أسعارها فمتدنٍ ومرتبطة مباشرة بأسعار النفط. ومعظم الشركات التي تُعدّد في هذه الأسواق يعتمد على مال الحكومة التي ترتبط هي أيضاً بأسواق النفط. وأما القطاعات الإنتاجية والصناعية فلا تتمتع إلا بمستويات متدنية من المساهمة في أسواق التبادل، في حين أنّ مصارف الخليج تتمتع بنسبة كبرى في هذا المجال. ويبقى عدد الشركات والاستثمارات الأجنبية في سوق التبادل قليلاً.

هذا، ويواجه «مجلس التعاون الخليجي» تحدي زيادة مستوى تنافسيته ضمن عالم يتعولم. ويستلزم هذا التحدي بالضرورة تقدماً يحدث على جانبي التكاملات والاندماجات الاقتصادية في ما بين البلدان الستة، فضلاً عن عملها بوصفها كتلة واحدة داخل «منظمة التجارة العالمية».

وإلى جانب الانضمام الى «منظمة التجارة العالمية»، وقَّعت بلدان «مجلس التعاون الخليجي» عدة اتفاقيات للتعاون مع تكتلات وبلدان إقليمية، كالولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان والصين. ومن حيث المبدأ، عندما يتعلق الأمر بالعلاقات الاقتصادية الدولية، تُضع البلدان الأعضاء في المجلس سياسة اقتصادية مشتركة تجاه أي شريك أجنبي أو تكتل وقَّعت معه أي اتفاقية. ومن المفاجئ مع ذلك أن بلدان «مجلس التعاون الخليجي» انضمت الى «منظمة التجارة العالمية» كل على حدة، والتزمت بمرامح الإصلاح التجاري دون أي تنسيق في ما بينها.

كما توقع بلدان «مجلس التعاون الخليجي» أيضاً اتفاقيات تجارة حرة منفردة. فقد وقَّعت البحرين وعمان اتفاقيتي تجارة حرة منفردتين مع الولايات المتحدة في عام 2004 و2006 على التوالي. وأما السعودية، وهي البلد الوحيد العضو في «مجلس التعاون الخليجي» الذي لم يطلق مفاوضات بشأن اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة حتى الآن، فقد بيَّنت عن معارضة لاتفاقيات التجارة الحرة الثنائية هذه، مدعية أنها تضعف موقف «مجلس التعاون الخليجي»، الذي يسعى إلى سوق مشتركة وعملة موحدة. وقد أدانت السعودية جيرانها الخليجية بأنها أضعفت تضامن «المجلس» باللاهت وراء اتفاقيات اقتصادية وأمنية منفصلة مع قوى أجنبية.

بعد هاتين الاتفاقيتين الثنائيتين للتجارة الحرة، توصل وزراء مالية بلدان الخليج الستة المنضوية تحت «مجلس التعاون الخليجي» إلى حل للتكثيف معهما. فقد توافقوا على إعفاء منتجات الولايات المتحدة الداخلة إلى أسواق «المجلس» من نظام الرسوم الجمركية الموحد الذي تبناه. وهكذا، ستعفى المستوردات من الولايات المتحدة من 5% من الرسوم الجمركية التي تفرضها دول «مجلس التعاون الخليجي» على السلع الواردة من بقية بلدان العالم.

وما يزال من غير الواضح ما إذا كانت بلدان «مجلس التعاون الخليجي» تكسب من وراء هذا الإعفاء الممنوح للولايات المتحدة، وما هو أثر الدور العسكري والسياسي الهائل الذي تضطلع به الولايات المتحدة في تلك المنطقة حيال القرار الذي اتخذ.

السوق المشتركة لإفريقيا الشرقية والجنوبية

تُعتبر «السوق المشتركة لإفريقيا الشرقية والجنوبية» (COMESA) منطقة تجارة تفضيلية تضم 22 دولة عضو تمتد ما بين ليبيا وزيمبابوي. وقد تشكلت هذه السوق في كانون الأول (ديسمبر) 1994 لتحل محل منطقة التجارة التفضيلية التي كانت موجودة منذ عام 1981. وقد شكلت تسع دول أعضاء منطقة تجارة حرة في عام 2000، بما فيها ثلاث دول عربية هي مصر والسودان وجيبوتي. وفي تصوّرات «كوميسا» في المستقبل سوق مشتركة واتحاد نقدي. كما ترمي أيضاً إلى بلوغ مراحل أعمق للتكامل الإقليمي، كإنشاء اتحاد جمركي.

الصندوق «ع»: مثال حالة مصر:

عضوية مصر في اتفاقيات التجارة الحرة؛ حالة معقدة من اتفاقيات التجارة

| السنة | اسم الاتفاقية |
|--|---|
| 1998 (دخولها حيز التنفيذ) | منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) |
| 1998 (دخولها حيز التنفيذ) | السوق المشتركة لأفريقيا الشرقية والجنوبية (COMESA) |
| 2002 (التوقيع والتصديق)، 2004 (دخولها حيز التنفيذ) | اتفاقية الشراكة الأوروبية-المتوسطة |
| 2001 (بُدئ بها) و 2004 (وُقعت) | إعلان أغادير |
| 1999 (التوقيع ودخولها حيز التنفيذ) | تيفا (TIFA) |
| محمّلة قيد التفاوض والمناقشة(*) | منطقة التجارة الحرة مع «إفتا» (EFTA)، تركيا، جنوب أفريقيا، نيجيريا، أستراليا، الهند، تنزانيا، سريلانكا، EMUWA |
| حوالي 1990 | عدد من اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية التفضيلية مع البلدان العربية، بما فيها لبنان وسورية والمغرب وتونس وليبيا والأردن والعراق، على امتداد التسعينات |

المصدر: وزارة التجارة الخارجية (2003)، تقرير التجارة الخارجية الجامع (Aggregated Foreign Trade Report) (*) استناداً إلى ما ورد في الصحيفة كما صرح به المسؤولون الرسميون.

إنّ العراقيل أمام وصول الصادرات المصرية إلى السوق هي بصورة رئيسية معوقات إنتاجية. وهكذا، فإنّ الانفتاح على العالم الخارجي دون معالجة مسبقة لهذه المعوقات يُرَجَّح أن يزيد العجز التجاري في المدين القريب والمتوسط، دون تحقيق فوائد ملموسة من الوصول المحسّن إلى السوق. كانت هذه هي حال مصر مع «كوميسا»، حيث تعاني مصر منذ انضمامها من تعاضم العجز التجاري. على سبيل المثال، في عام 1997 بلغ عجز مصر التجاري مع «كوميسا» 102 مليون دولار؛ فازداد إلى 155 مليون دولار في العام 2000.2 علاوة على ذلك، ليس ثمة انسجام بين اتفاقيات التجارة الإقليمية المختلفة الموقعة من الحكومة، كون هذه الاتفاقيات تخضع لقواعد منشأ مختلفة ولبرامج مختلفة لتفكيك الرسوم الجمركية، ولمختلف المعايير والمواصفات، إلخ.. (المصدر: ورقة غنيم المقدمة إلى «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية، 2005).

2 استُحصِل على البيانات من موقع «كوميسا» الشبكي: www.comesa.int

أفكار وتوصيات بشأن قيود التكامل الإقليمي بين البلدان العربية

إدراك انعدام التناغم بين الاتفاقيات الإقليمية

في الوقت الراهن، ليس ثمة تناغم أو انسجام بين اتفاقيات التجارة المختلفة التي وقعتها البلدان العربية؛ ذلك أن فيها قواعداً منشأً مختلفة وبرامج تفكيك مختلفة للرسوم الجمركية، وتوجد فيها كذلك نظم مواصفات مختلفة. وهذا التباين والتنافر يؤدي، في تأثيره، إلى المزيد من العقبات في وجه التعاون والتكامل الاقتصاديين الإقليميين.

وفي حالة المغرب، على سبيل المثال، توجد تعقيدات جمّة ولمموسة مردها إلى تعددية اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية ومتعددة الأطراف التي وقّعت، ولاسيما لجهة قواعد المنشأ. وهذا غالباً ما يزيد التعقيدات الإدارية، ويحد من القدرة على التكامل على المستوى الإقليمي ويصيب الاستثمار والتدفقات التجارية بعدم الاستقرار. علاوة على ذلك، فإن الاتجاهات نحو المشاركة في «غافنا» وتوسيعها غالباً ما تواجه باعطاء الأولوية إلى التبادل مع أوروبا، وهي أكبر شريك للمغرب حيث تبلغ نسبة التبادل معها نحو 70% من إجمالي تجارته.

تميل الاتفاقيات التي وقعتها البلدان العربية مع البلدان المتقدمة إلى إضعاف خطط التعاون في ما بينها أيضاً. مثلاً، نجم عن توقيع بلدان الخليج اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع الولايات المتحدة، على أساس منفرد، تعقيدات في عملية «مجلس التعاون الخليجي». واتفاقيات التجارة العربية التي وقعتها البلدان العربية مع الاتحاد الأوروبي على مستوى ثنائي قسمت الشركاء البلدان العربية الجنوبية إلى ثلاث فئات: بلدان المتوسط الشريكة للاتحاد الأوروبي، والبلدان ضمن «مجلس التعاون الخليجي»، والبلدان المتفرقة الأخرى كاليمن مثلاً. في هذا السياق نجم المزيد من التعقيدات القانونية التي يمكن أن تناقض أو تعرقل عملية التعاون والتكامل بين البلدان العربية. وما يجدر ذكره أنه لجني الفوائد من الاتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي، تحتاج البلدان العربية إلى أن تفعل الاتفاقيات في ما بينها وأن يكون لديها خطة مشتركة لتزيد من خلالها تنافسيتها نسبة إلى بلدان أخرى.

إعادة بناء الأسواق الداخلية

كما بيننا آنفاً، تُعزى محدودية التبادل البيني العربي إلى حقيقة أن اقتصاديات البلدان العربية تتسم بكونها أكثر تحجيراً وانفتاحاً حيال العالم الخارجي مما هي حيال بعضها بعضاً. فالبلدان العربية تفتقر إلى العوامل الداعمة اللازمة للاستفادة من التجارة. وبالتالي، فما يُحتاج إليه ليس إزالة الحواجز بين الأسواق في المنطقة العربية، بل إعادة بناء الأسواق نفسها. والمشكلة ليست في القدرة على نشر القدرات الفائضة، بل إيجاد القدرات الضمنية التي تفيده في خدمة الحاجات الإقليمية والتنافس على المستوى الدولي.

وإذن، يجب أن يكون التركيز على التنمية وليس على التجارة في حد ذاتها. وعلى العمل الإقليمي المشترك أن ينتقل من تحرير التجارة إلى تنمية قدرات الإنتاج والروابط البنوية بين دورات الإنتاج والنظم في ما بين البلدان العربية. فهذه البلدان تحتاج إلى تنمية الموارد المتوفرة لها بطريقة تترافق والتنمية السياسية. فهذا سينتج تعزيز دورات التنمية ويزيد التجارة بين البلدان العربية، فضلاً عن صادراتها إلى الأسواق الخارجية. وبما أن البلدان العربية تضع سياسات تنمية تكاملية، فيمكنها الانخراط في مشروعات إقليمية مشتركة، ويمكنها أن تبدأ هذه المبادرات ما بين الدول الجاهزة لمثل هذه الخطوات.

تحقيق المزيد من التعاون وتبادل المعلومات

إن سياسات التنمية المنسجمة والمتكاملة ضرورة للمنطقة العربية. ومن بين الفرص الممكنة التي يمكن أن تزيد التعاون والأفضليات في المنطقة نذكر ما يلي:

- * العمل المشترك على البحث والتنمية.
- * مراكز مشتركة للمعلومات والمعارف لدعم صنع السياسات، بما في ذلك وكالات الاستشارات ومراكز البحوث التي تدعم صنع السياسات على المستوى الإقليمي.
- * تعزيز التعاون لإعادة رسم خريطة الإنتاج الصناعي للبلدان العربية وتقسيم النشاط الصناعي مع مشاركة كلا القطاعين العام والخاص.
- * تأميم بعض النشاط الصناعي الذي يمكن أن يدفع نحو المزيد من التكاملات وبناء الميزات والأفضليات التقارنية.
- * التعاون في القطاع المالي والمصرفي؛ ومما يجدر ذكره أنه لا يوجد في الوقت الحاضر تبادل مباشر بين البنوك والمصارف في البلدان العربية؛ وأي عمليات تحويل تحدث، إنما تحدث عبر مصارف الولايات المتحدة وبنوكها.
- * التعاون على تنمية البنى التحتية الأساسية.
- * اقامة شركات مشتركة لتسويق منتجات معينة، حيث يمكن اتخاذ خطوات تكاملية لبناء عملية تسويق.
- * وضع عمليات تصدير مشتركة للمنتجات ذات المصلحة المشتركة بالنسبة إلى عدة بلدان، حيث يمكن تعزيز القدرات التفاوضية في الدورة الاستيرادية.

ما كان لصالح الغرب بعد أن تطور وتقدم وبلغ مستوى عالياً من التصنيع والإنتاجية، قد لا يكون ناجعاً بالضرورة للبلدان النامية. فالزيادة في النمو والإنتاجية والتعاون في الدورات الإنتاجية باتا يشكلان ضرورة ملحة. فالبلدان العربية تحتاج إلى التحرر وليس إلى التحرير، وهي تحتاج إلى التنمية في مكافحتها التخلف والتبعية، الأمر الذي سيجعل من الممكن خوض الصراع من أجل تجارة أسهل. وبالتالي، وفي ما يتعلق بالتجارة العربية البينية، يتوجب على البلدان العربية ان تلتفت إلى النقاط التالية:

- * يلزم البلدان العربية ان تضع أجندة متماسكة ومنسجمة في اتفاقيات التجارة، حيث يمكنها أن تقف بحزم ضمن مختلف الاتفاقيات. بما يخدم تعميق التجارة العربية البينية ويقويها.
- * تحتاج البلدان العربية إلى التأكيد على العوامل التي من شأنها أن تحسّن قدراتها الإنتاجية وتنمية بنائها التحتية في الصناعات ذات القيمة المضافة، وتنويع الاقتصاديات والإنتاجية، مما سيساعد على فتح المزيد من الافاق لتحقيق التكامل والمصالح المشتركة على المستوى الإقليمي.
- * تحتاج البلدان العربية إلى العمل على مجانسة سياسات تكاملها التجاري في ظل اتفاقية «غافتا»، قبل الاستمرار في توقيع اتفاقيات التجارة مع التكتلات والبلدان الأخرى.
- * يجب أن تحدّد البلدان العربية مجالات مشتركة من المصالح للدفاع عنها في مجال المجتمع الدولي، كما ينبغي عليها أن تعمل معاً لتحديد كيفية تأثير التطورات الحاصلة في التجارة الدولية على المنطقة العربية.
- * على البلدان العربية ان تحدّد آليات عملية لتبادل المعلومات.

الفصل السابع: التحديات الرئيسية التي تواجه البلدان العربية في تطوير السياسات التجارية وتنفيذ الاتفاقيات

بالنظر إلى السياق المعقّد لنظام التجارة العالمي المتواصل في توسّعه وتغيّره، كما عاجلناه في الفصول السابقة، تواجه البلدان العربية تحديات مؤسسية وقانونية متعددة، فضلاً عن التحديات السياسية والاجتماعية، في اطار محاولات المشاركة في اطار تجارية متنوعة. وتتراوح التحديات بين تلك البنيوية الداخلية وبين انعدام الاستراتيجيات والقدرات المحدودة، فضلاً عن تحديات التنفيذ المرتبطة بالاتفاقيات والعقود التي توقعها.

انعدام الحاكمية الفعالة

تُعتبر الحاكمية الفعّالة على مستوى المؤسسات - التي هي ضرورة لضمان التنمية المستدامة ضمن عالم يتعولم - واحداً من التحديات الرئيسية التي تواجه المنطقة. فالنمو الاقتصادي يعتمد على إطار العمل التنظيمي، فضلاً عن تأثيره بمساءلة مؤسسات القطاع العام وشفافية بناها والياتها.¹

ولا يمكن اعتبار ان الإصلاحات المؤسسية والبنيوية الشاملة والحقيقية يمكن ان تنحصر بعملية الحد من التداير البيروقراطية؛ بل إنها تحتاج بدلاً من ذلك إلى الأخذ بعين الاعتبار كيفية محافظة هذه المؤسسات على حقوق المواطنين. علاوة على ذلك، يرتبط أداء هذه المؤسسات الفعّال مباشرة بنجاح عملية الإصلاح السياسي، بما في ذلك التأكيد على استقلالية النظام القضائي. وفي هذا السياق، تكافح

Shaden, Halazoun. (May 2004). «Key Public Sector Institutions in the Arab Region; Responding to Globalization and 1 :Promoting Investment». Prepared for a Project Advisory Group Meeting of the UN DESA DPEPA. Available at <http://unpanl.un.org/intrdoc/groups/public/documents/UN/UNPAN003619.pdf>. UN DESA

البلدان العربية من أجل التصدي لإصلاح المؤسسات المطلوب، الذي من شأنه تعزيز تكامل السوق، ومن أجل إعادة تصميم الجهاز الإداري الذي سيدعم مثل هذا الإصلاح.

وإنّ انعدام الحريات السياسية والاقتصادية، أيضاً، يظلّ الحاجز الرئيسي المائل في وجه التنمية في المنطقة العربية. وينبغي على البلدان العربية، بالمقابل، أن تحسّن من وضع نظام القطاع العام، وأن تعزّز الوصول الى المعلومات، وأن تقوّي الكفاءة والمساءلة وتوسّع مشاركة المواطنين. فالنمو الاقتصادي لا يمكنه أن يتحقّق من دون وعي الناس وانخراطهم في مختلف العمليات على المستوى الاقتصادي أم على المستوى السياسي. وهذا يتطلب من الحكومات مكافحة جديدة للفساد.

ومما يجدر ذكره أنه بالإضافة إلى إصلاح القطاع العام، تواجه الاقتصاديات العربية في البلدان المنتجة للنفط مشكلات التبعية النفطية، وانعدام التنوع والبطالة المرتفعة وعدم ملاءمة أسواق العمل. علاوة على ذلك، فقد أدّى انعدام السياسات الملائمة إلى نشوء مكامن ضعف في الاستثمارات في أرجاء المنطقة العربية. فمستويات الثقة المتدنية في مختلف جوانب الاقتصاديات العربية أنتجت مستويات متدنية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تشكل هذه فقط 1,5% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم و5% من هذه الاستثمارات التي تلقتها البلدان النامية في عام 2002 التي دخلت إلى المنطقة في عام 2000²، حيث اتجه القسم الأكبر منها إلى ثلاثة بلدان هي بالتحديد: مصر وتونس والاردن.

استراتيجية غير واضحة

تتسم استراتيجية الارتباط بعدد كبير من اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية والثنائية بالغموض في البلدان العربية. ومن المرجح أن يزيد الانفتاح على العالم الخارجي -دونما معالجة حاسمة لمآزق القدرات الإنتاجية- من عجز البلدان العربية التجاري في المديين القريب والمتوسط، دون تحقيق أيّ فوائد ملموسة من الوصول المحسّن إلى الاسواق الخارجية³.

وإنّ اتفاقيات التجارة الدولية التي يُتفاوَضُ بشأنها تجبر البلدان العربية على التفاعل إزاء مختلف أجنادات التكامل والاندماج. فكل اتفاقية من تلك الاتفاقيات تتضمن دافعاً مختلفاً، وكل منها يُنتج قوانين مختلفة. إضافة إلى ذلك، فإنّ هذه القوانين والتنظيمات يمكن أن تكون متناقضة، كما يمكنها أن تخلق نزاعات وتضارب عند تطبيقها.

في ظل الوضع الراهن، تجري الإصلاحات الوطنية على أساس متطلبات الاتفاقيات الأجنبية وشروطها، وليس على أساس حاجات المجتمعات ضمن الدول العربية ومتطلباتها. وهذا ما يمكن رؤيته في حالي عُمان والبحرين. فهذا البلدان يكيفان قوانينهما لتتناسب

Mehalaine, Walid – UNDP/SURF-AS. Presentation on Arab Trade, Development Agenda, and the Achievement of the 2 September 28-NDGs. Prepared for the Experts> Group Meeting, Arab Ministerial Conference on the WTO (Amman 26 2005).

3 استناداً إلى الورقة التي أعدها د. أحمد فاروق غنيم (جامعة القاهرة) لـ «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» في عام 2005.

ومعايير الملكية الفكرية المفروضة من خلال الاتفاقيات مع الولايات المتحدة، وتقوم بتعديل قوانين الرسوم الجمركية بحسب متطلبات مجلس التعاون الخليجي، وتخفيض الرسوم الجمركية بحسب متطلبات اتفاقية «غافتا»، وربما يُحتمل أن يُعمد إلى وضع قوانين لحقوق الإنسان بغية معالجة اهتمامات الاتحاد الأوروبي، وذلك في اطار محاولة التكامل مع سوقي الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، وكذلك محاولة التكامل والاندماج مع السوق العالمية من دون الاستناد إلى أجندة واضحة.⁴

فهذا الخلط بين اتفاقيات تحرير التجارة يهدد فسحة صنع السياسة البلدان العربية. وهذا يؤثر في قدرات الحكومات على السعي إلى تعزيز التبادلات الإقليمية وتعظيم التجارة والنمو والتنمية الوطنيين المستدامين في مختلف القطاعات.

قدرات محدودة

يُعتبر انعدام المهارات البشرية والقدرات التقنية أكثر المعوقات تقييداً لضمان تنفيذ مثل هذه الاتفاقيات. فالبلدان النامية تفتقر، بوجه عام، إلى القدرة على فهم الشروط والقواعد التي تتطور بشكل مستمر في اطار نظام التجارة العالمية ومتابعتها وتحليلها والتفاوض بشأنها. وتوضّح أمثلة مصر وبلدان عربية أخرى هذه التحديات، كونها تواجه مشكلات تنفيذ عدد من اتفاقيات «منظمة التجارة العالمية»، وتحديدًا اتفاقية «تريبس» والاتفاقية المتعلقة بالحواجز التقنية لاتفاقيات التجارة، واتفاقيات الصحة والصحة النباتية.

وبالنظر إلى أن البلدان تنخرط في التفاوض حول اتفاقيات التجارة الحرة متعددة في الوقت نفسه، فإنَّ القدرات البشرية المتوفرة لذلك لن تغطي حاجات المفاوضات المذكورة، التي ستؤدي في نهاية المطاف ضعف في المواقف التفاوضية لهذه البلدان. فالأمر لا يقتصر فقط على قدرات تفاوضية محدودة بين الحكومات العربية وعلى وعي ضئيل حيال المسائل التجارية ضمن منظمات المجتمع المدني في المنطقة العربية، ولكن هناك أيضاً ندرة في الدراسات التي تبحث تأثيرات هذه الاتفاقيات على البلدان العربية، سواء أكانت تأثيرات اجتماعية واقتصادية وثقافية وقانونية. فهذه البلدان غالباً ما تفتقر إلى دراسات تفويجية لأثر الاتفاقيات التي توقعها. وهذا يُضعف مواقفها التفاوضية ويؤدي إلى الفشل في اتخاذ الإجراءات الضرورية لدعم مجتمعاتها المحلية في اطار التغيير المترتب عن هذه الاتفاقيات.

انعدام بناء التحالفات والتكتلات

في اطار مواجهة الضغط الذي تمر به البلدان النامية لجهة فتح أسواقها واندماجها في نظام التجارة العالمية وفق القواعد التي لا تخدم مصالحها المحلية، فإنَّ العديد من هذه البلدان قامت بالتجمّع في مجموعات وتكتلات لتتمكن من المدافعة عن مصالح مشتركة معيّنة. والانضمام إلى مثل هذه التجمّعات مهم لمقاومة ما تفرضه السياسة التجارية للدول الغربية والتي تخدم مصالح الأخيرة، مثل ما يفرض على البلدان المنضمة حديثاً إلى «منظمة التجارة العالمية» من التزامات تتعدى الاتفاقيات الاساسية للمنظمة.

.Fakhri, Michael. «A new Framework for Development: A Study of Regionalism in the Arab World 4

الصندوق «ف»: نماذج من تجمعات الدول ضمن «منظمة التجارة العالمية»

«مجموعة العشرين» (G20): هذه عبارة عن تحالف بين بلدان نامية، انبثق خلال اجتماع «منظمة التجارة العالمية» الوزاري في «كانكون» عام 2003. وهي منبثقة عن «إعلان برازيليا» الذي وقّعه البرازيل وجنوب أفريقيا والهند في حزيران (يونيو) 2003. وهذا التحالف يرمي إلى معالجة السياسات التجارية المشوّهة للقطاع الزراعي والتي تحفظ للاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة حماية قطاعاتها الزراعية الأقل تنافسية. ولقد حاولت «مجموعة العشرين» معارضة موقف الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة خلال مؤتمر «كانكون». فاقترحت رسماً بديلاً للتحرير الزراعي. وهي ما تزال تركز أساساً على هذه المسألة حتى اليوم.

«مجموعة التسعين» (G90): نشأت هذه المجموعة خلال اجتماع «كانكون»، وهي عبارة عن تحالف بين أفقر الدول وأصغرها، ويضم مجموعة أفريقيا والكاريبي والهادئ، والاتحاد الأفريقي ومجموعة البلدان الأقل تقدماً. وبما ان اقتصاداتها تعتمد على القطاعات الأولية (primary sectors)، أصبح من أهدافها الكبرى إجبار البلدان المتقدمة على إلغاء إعانات دعمها للمنتجات الزراعية. أما هدفها النهائي فهو ضمان وصول أكبر لمنتجاتها إلى الأسواق العالمية.

«مجموعة الثلاث والثلاثين» (G33): وهي مجموعة أخرى تقودها إندونيسيا وتركز على المطالبة بمعاملة خاصة وتمييزية (تفضيلية) ومنتجات خاصة للبلدان النامية في قطاع الزراعة. فلقد اقترحت قواعد خاصة للبلدان النامية في مفاوضات «منظمة التجارة العالمية» ترمي إلى السماح لها بمواصلتها تقييد الوصول إلى أسواقها الزراعية. هذه المجموعة تتكون أساساً من بلدان نامية.

مجموعة «كيرنز» (Cairns Group): تضم هذه المجموعة 19 بلداً مصدراً رئيسياً للمنتجات الزراعية. وقد اجتمعت لأول مرة في «كيرنز» في عام 1986 بناء على مبادرة أسترالية. ويقوم هدف هذه المجموعة الرئيسي في تحرير التجارة في الزراعة عبر إلغاء إعانات الدعم التصديرية والإجراءات المشوّهة للتجارة التي يمارسها كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. وقد وُضعت الزراعة على أجندة جولة أوروغواي نتيجة لجهود مجموعة «كيرنز» لدمج هذا الموضوع في تحرير التجارة.

يبد أن البلدان العربية لم تشارك مع بعضها بفعالية في تحالفات لتوازن ثقل البلدان المتقدمة في اطار المفاوضات التجارية. وبالتالي، فقد كانت ضعيفة في بناء التحالفات مع مجموعات البلدان النامية الاخرى، بما فيها تلك التي ورد ذكرها في الصندوق «ف»، ومع مجموعتي البلدان الافريقية والكاريبية.

تحديات التنفيذ المرتبطة باتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع البلدان المتقدمة⁵

غالباً ما ترتبط تحديات عملية تنفيذ اتفاقيات التجارة الحرة باللغة التي تستحضرها الاتفاقيات. وحيث لا يمكن للبلدان أن تتوافق في

5 تم الاستفادة في اعداد هذا الجزء من مداخلة سانيا سميث من شبكة العالم الثالث Third World Network، التي قدمت خلال الاجتماع الاقليمي للخبراء ومنظمات المجتمع المدني حول اتفاقيات التجارة الحرة الذي نظّمته شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية بالتعاون مع شبكة العالم الثالث وبرنامج الامم المتحدة الانمائي في القاهرة (ديسمبر 2006).

اطار اتفاقية ما، فهي تلجأ إلى استخدام تعابير غامضة وملتبسة.

مثلاً، يمكن للمرء أن يعثر على كلمة «معقول» («reasonable») في نصوص عدة اتفاقيات تجارة حرة. وهكذا، إذا نشأ نزاع حول فقرة متعلقة بالملكية الفكرية، توجّب على المحكمة أن تقرّر ماذا يُقصد بكلمة «معقول». وفي الاختيار بين تفسير قوي أو ضعيف لحماية الملكية الفكرية، تأخذ المحكمة في حسابها المقدمة التمهيدية والأهداف المضمّنة في الاتفاقية. وباستثناء اتفاقياتها مع سنغافورة، تتضمّن اتفاقيات الولايات المتحدة للتجارة الحرة «تعزيز الإبداع والابتكار» في مقدماتها وأهدافها. وهكذا، غالباً ما يفسر دعم «الابتكار» باعتباره التزام بتعزيز حماية الملكية الفكرية؛ وستكون النتيجة قراراً من المحكمة يدفع في اتجاه حماية أقوى للملكية الفكرية.

علاوة على ذلك، فإنّ كل اتفاقيات الولايات المتحدة للتجارة الحرة – باستثناء تلك التي عقدها مع الأردن والبحرين – تتضمّن فصولاً (أو أبواباً) حول الاستثمار⁶ وفي هذه الفصول (أو الأبواب) غالباً ما يُقصد بـ «الاستثمار» معناه الأوسع؛ إذ يمكن أن يشمل ضمناً الملكية الفكرية باعتبارها استثماراً، وأن يُعدّد أنواع الملكية الفكرية بما في ذلك الامتيازات (أو الرخص) والمعلومات المفشاة (undisclosed information) أو اعتماد لغة تتضمن كل «أي ملكية مادية ملموسة أو غير ملموسة». وهذه الاتفاقيات غالباً ما تتضمّن فقرة تتعلق بـ «المصادرة» («expropriation») التي لا تُحدّد. وعلى سبيل المثال، يمكن أن تُعتبر إجراءات الحكومة التي تقلص قيمة الاستثمار مصادرة. ويتوجّب تسديد التعويض مع الفائدة عن أي مصادرة. والفشل في تسديد التعويض عن المصادرة يتيح عادة للمستثمر (أي مالك الامتياز أو الرخصة) اللجوء لاليات فض النزاع ما بين المستثمر – الدولة، الذي يمكنه بصورة مباشرة أن يُقاضي الحكومة على مستوى محكمة دولية. وعندما تخسر الحكومة على مستوى محكمة فض نزاع المستثمر – الدولة ولا تدفع العقوبة المقرّرة، يمكن على الاغلب ان تعمد حكومة الفريق المقاضي إلى تنفيذها عبر فرض رسوم جمركية على أي السلع المعنية.

في ما يتعلق بمسائل الصحة، تتضمّن بعض اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مع الولايات المتحدة نصوص جانبية تعنى بالصحة العامة، ممّا لا يزال أثرها غامضاً. فهذه الملحقات الجانبية تنصّ على أنّ: «(موجبات فصل (أو باب) الملكية الفكرية لا يؤثر في قدرة أي فريق على اتخاذ الإجراءات الضرورية (necessary measures) لحماية الملكية العامة بترويج وصول الجميع إلى الأدوية، وبالتحديد في ما يتعلق بحالات معينة مثل وباء «الإيدز» والسل والملاريا وغيرها من الأوبئة، فضلاً عن الحالات الملحة القصوى أو حالات الطوارئ الوطنية». هذا ما ضمّن في اتفاقية التجارة الحرة المعقودة بين المغرب والولايات المتحدة. وفي حين أنّ هذه الملحقات الجانبية قد لا تأخذ أولوية على بنود نص الاتفاقية الرئيسي، فإنّ تعبير «الإجراءات الضرورية» (necessary measures) يمثّل حالة عادة ما يصعب استيفاؤها. مثلاً، يتوجّب على بلد ما أن يثبت أنه لم يكن هناك أي إجراءات أخرى اقل تأثيراً بالتجارة يمكن تحقيق غرض الصحة العامة نفسه من خلالها.

6 غالباً ما تتضمّن الاتفاقيات الاستثمارية الثنائية (Bilateral Investment Treaties، BITs) مع البلدان المتقدمة بنوداً متشابهة في فصل (أو باب) الاستثمار الذي يضمّن في اتفاقيات التجارة الحرة. ويمكن لبلد ما عادة أن ينسحب من اتفاقية استثمار ثنائية خلال فترة تمتد من 6 إلى 12 شهراً. غير أنّ الانسحاب من اتفاقية الاستثمار الثنائية غالباً ما يترك وراءه وجود الاستثمارات الأجنبية لمدة تتراوح بين 10 و20 سنة من حماية الاتفاقية الاستثمارية الثنائية. فهذه الاتفاقيات الأخيرة تتسم بكونها أقلّ تنفيذية (مثلاً، الفشل في تسديد التعويض عن المصادرة في ظل اتفاقية استثمارية ثنائية لا يمكن فرض عقوبات عليه بفرض الرسوم الجمركية).

وفي ما يتعلق بفض النزاعات، تسمح الفصول (أو الأبواب) ذات الصلة، المدرجة تحت اتفاقية تجارة حرة، للحكومات بمقاضاة بعضها بعضاً أمام محكمة دولية في حال انتهاك أي موجب مندرج تحتها. كما يمكن إقامة شكوى دون قيام أية من الأطراف بانتهاك الاتفاقية. وكمثال بسيط، حتى ولو راعت حكومة «د» كل موجبات اتفاقية التجارة الحرة، يمكنها أن تكون (أي الحكومة «د») مسؤولة قانوناً إذا كانت حكومة «س» قد توقعت فائدة ما لم تتحقق أو حُرِّفت. وفي مثل هذه الحالات لا يمكن لحكومة «د» أن تعرف ماذا «توقعت» حكومة «س» الحصول عليه الا عندما تنعقد المحكمة. هذا، ويمكن تقديم مثل هذه الشكاوى في مجال الملكية الفكرية في كل اتفاقيات الولايات المتحدة للتجارة الحرة. وفي هذا السياق، يمكن فرض الرسوم الجمركية على الصادرات من البلد الذي اعتبر منتهاكاً لاتفاقية التجارة الحرة.

علاوة على ذلك، تصبح لغة الاتفاقيات أكثر ليبرالية وعمقا باتجاه التحرير مع مرور الزمن. وفي هذا الاتجاه، تبدو اتفاقيات التجارة الحرة المغربية والعمانية المعقودة مع الولايات المتحدة أسوأ من اتفاقيتي هذه الاخيرة المعقودتين مع الأردن والبحرين اللتين وُفعتا في وقت أسبق. مثلاً، وفي اتفاقية التجارة الحرة مع الأردن تغطي حقوق الملكية الفكرية وحصرية البيانات المركبات الكيميائية فقط (chemical entities). غير أن اللغة في اتفاقيتي المغرب وعمان اللتين عقدتا لاحقاً تتسع لتغطي المنتجات الصيدلانية الجديدة أو المنتجات الزراعية الكيميائية، حيث يمكن استخدام المنتج نفسه في عدة معاملات (treatments). أضف إلى ذلك أنه تحت لغة الاتفاقية مع الاردن، يمكن أن يكون هناك حظر على استخدام المواد الكيميائية لمعاملات أخرى متعددة، لكن حالياً تحاول الولايات المتحدة دفع الاردن إلى الموافقة على تنفيذ اللغة المستخدمة في الاتفاقيات الأحدث.

توصيات

الصندوق «ص»: روابط التجارة بالعمليات السياسية

نجم، أيضاً، عن اتفاقيات التجارة الحرة تحديات سياسية حساسة. فضمن العمليات المؤدية إلى اتفاقية تجارة حرة ثنائية مع الولايات المتحدة، وقَّعت كل من الأردن ومصر بروتوكولاً للمناطق الصناعية المصنَّفة (Qualified Industrial Zones, QIZ). ضمن هذه الاتفاقية تُجر الولايات المتحدة استخدام مُدخل حد أدنى إسرائيلي للسماح للمنتجات بالدخول إلى أسواقها معفاة من الرسوم. وعلى وجه التحديد يُشترط أن تكون نسبة العنصر الإسرائيلي المكوّن 11% في أي منتج ليحصل على وصول حر من التعريفات الجمركية والكوترات إلى سوق الولايات المتحدة. ومثل هذه الاتفاقيات تربط سياسة الولايات المتحدة الاقتصادية باتجاه المنطقة العربية بالسياسة الاميركية الداعمة لإسرائيل على نحو غير ملائم البتة، بما يعقد أكثر فأكثر العلاقات السياسية والاقتصادية بين الجانبين الأميركي والعربي. وهذا يؤدي إلى وضع يصبح معه تطبيع العلاقات مع إسرائيل عملية مستقلة عن المفاوضات السياسية والتقدم في إيجاد حل عادل للنزاع الفلسطيني-الإسرائيلي.

وتجدر الملاحظة أن تقويم المنطقة الصناعية المصنَّفة الأردنية-التي وقَّعت عقب اتفاقية السلام بين الأردن وإسرائيل- لا يبيّن أن الاقتصاد الأردني حقق المكاسب المتوقعة منها، لا جهة العمالة، أو جهة المعايير البيئية وتنمية البنية التحتية ذات القيمة المُضافة، ولا جهة القيم التصديرية الصافية (net exporting values).

يتوجّب على البلدان العربية أن تحدّد أهدافها وترسم استراتيجيتها حيال المشاركة في نظام التجارة ذي التطور المستعد المتسارع، وأن تجعل هذه الأهداف والاستراتيجيات معلنة، حتى تتيح التعاون مع المجتمع المدني في المنطقة. ويجب أن تكون هناك التزامات بإجراء تحاليل واضحة لتقدير فائدة وكلفة (cost-benefit analysis) اتفاقيات التجارة الحرة ضمن المنطقة. فالتبعات على التنمية البشرية من أي اتفاقية تجارية يجب أن تُحدّد، كما ينبغي أن تُسنّ التشريعات والقوانين الآيلة إلى الدفاع عن أهداف التنمية البشرية قبل الانخراط في المفاوضات.⁷ علاوة على ذلك، يجب أن تكون الشفافية في المفاوضات مؤمنة، بحيث يتمكن المجتمع المدني من أن يدعم مواقف الحكومة بمزيد من المعلومات والزخم، ويساعدها في الدفاع عن المصالح الوطنية.

هذا، ويفاوض العديد من البلدان العربية حالياً على عدد من اتفاقيات تحرير التجارة مع بلدان متقدمة ونامية. فضمن استراتيجياتها، تحتاج البلدان العربية إلى أن تأخذ بعين اعتبارها أنّ اتفاقيات التجارة لا يمكن أن تُعالج بصورة منعزلة؛ ذلك أنّ العمليات متعددة الأطراف والإقليمية والثنائية جدّ مترابطة ولها أثر حاسم بعضها على بعض. علاوة على ذلك، لا يمكن فصل معالجة آفاق اتفاقية «غافتا» الإقليمية عن مساهمات البلدان العربية واهتماماتها ضمن «منظمة التجارة العالمية» أو اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية.

كما يجب أن تعي أيّ استراتيجية أنّ البلدان النامية - بوجه عام - تُدفع باستمرار إلى تقديم التنازلات والمواقفة على بنود معيّنة في الاتفاقيات الثنائية والإقليمية التي ناضلت طويلاً ضدها في سياق العملية متعددة الأطراف، وهذه الاتفاقيات التي أضفت مزيداً من المعوقات، تُعرض تنمية المنطقة العربية الاجتماعية والاقتصادية للأخطار. فمتطلبات اتفاقية «ترييس» - زائد ضمن اتفاقيات الولايات المتحدة للتجارة الحرة - التي ناقشناها آنفاً على نحو مكثّف - تشكل مثلاً على هذه المعوقات. وبالمقابل، ينبغي على البلدان العربية أن تحاول المحافظة على المرونة المتوفرة لها، باعتبارها بلداناً نامية، وفق عقود التجارة متعددة الأطراف ضمن «منظمة التجارة العالمية».

هذا، وتُعتبر دراسات التقييم وتحاليل كلفة الفائدة (Impact assessment studies and cost-benefit analysis) واجباً على أي بلد قبل أن يعتمد على توقيع أي اتفاقية. وبالإضافة إلى ذلك، من اللازم إجراء دراسة تلي فترة التنفيذ للنظر في نتائج الاتفاقية. وهذه الدراسات يجب أن تنظر في فوائد كل قطاع وخسائره؛ وعليها أن تنظر في الاتفاقيات بتركيز خاص على مؤشري الفقر والعمالة في البلد المعني.

وهذه الدراسات والتحليلات يجب أن تقدم للعامة، ويجب أن تنشط الحكومات العربية لرفع مستوى وعي المواطنين حيال تبعات اتفاقيات التجارة هذه. كما ينبغي أيضاً أن لا تحتسب التكاليف والفوائد وفق الوضع القائم والقدرات الراهنة فحسب، ولكنها يجب أيضاً أن تأخذ في عين الاعتبار حاجة الأجيال المقبلة إلى فسحة سياسية لتطوير القدرات والقطاعات الوطنية.

هذا، ويجب أن تُشرك أيضاً مجموعات الأعمال والمجتمع المدني في عملية صنع القرار.

7 استناداً إلى المداخلة التي قدّمها السيد «موراي غيبس» (Murray Gibbs) (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي) حول اتفاقيات التجارة الحرة العربية في ورشة عمل «اتفاقيات التجارة الحرة والمنطقة العربية»، التي عُقدت في القاهرة (مصر)، كانون الأول (ديسمبر) 2006.

باختصار يجب على البلدان العربية أن:

- * تضع أجندة منسجمة في ما يتعلق باتفاقيات التجارة العربية-العربية، بحيث تقف حازمة حيال التأكد من ان مختلف اتفاقيات التجارة تعزز التجارة العربية-العربية وتعمقها.
- * تشجع السياسات التي تقر بالتجارة كوسيلة كامنة للتنمية وليست كغاية في حد ذاتها.
- * تؤكد على العوامل التي تحسّن قدراتها الإنتاجية وتنمية البنى التحتية في مجال صناعات ذات قيمة مُضافة مرتفعة وتنوع اقتصادياتها وإنتاجاتها، مما سيفتح المزيد من الآفاق والفسحات لتحقيق التكاملات والمصالح المشتركة على المستوى الإقليمي.
- * تعمل على مجانية سياسات تكاملها التجاري في ظل اتفاقية «غافتا»، قبل الإقدام على توقيع اتفاقيات تجارية مع تكتلات وبلدان أخرى.
- * تحدّد مجالات مصالح مشتركة وتبادل المعلومات حول المفاوضات بشأن مختلف اتفاقيات التجارة وأثرها المحتمل على المصالح المشتركة.
- * تحدّد آليات عملية للتشارك في المعلومات.
- * ترفض توقيع اتفاقيات التجارة الحرة تتضمن بنود «ترييس»-زائد و«شروط تتعدى ما تطلبه منظمة التجارة العالمية (منظمة التجارة العالمية- زائد) التي تُقيّد وتحدّ من المرونة المتاحة لها باعتبارها بلداناً نامية.
- * تقوم بتقويمات اقتصادية-اجتماعية لسياسات تحرير التجارة قبل التوقيع على المزيد من أي اتفاقيات تجارية.
- * تدافع عن فسحة سياسية متزايدة لمنظمات المجتمع المدني والبلدان النامية في اطار تطوير سياسات التجارة.
- * تقوي الروابط مع العلماء والباحثين ومنظمات المجتمع المدني والحكومات العربية، حتى يتسنى تقويم سياسات التجارة والتنمية التي تناسب المنطقة بوجه خاص.
- * تطور فسحة وآليات مؤسسية لتعزيز التعاون والتشارك في ما يتعلق بسياسة التجارة ما بين منظمات المجتمع المدني والحكومات الوطنية والمنظمات الدولية.

الفصل الثامن: دور منظمات المجتمع المدني

«قبل عشرين عاماً، لم يكن أحد ليهتم باتفاقيات التجارة، ولكن مع تزايد نفوذ المنظمات الكبرى، كمنظمة التجارة العالمية وغيرها من الهيئات متعددة الاطراف، بدأنا نتفكر في مسائل الديمقراطية وحقيقة أن الحكومات الوطنية تُقيد بقواعد دولية تجعلها تهتم اقل بالقوانين أو الأولويات الوطنية. فمن الجدير الملاحظة انه يمكنكم أن تقترحوا لهذه الحكومة أو تلك، ولكن ما إن تنضموا إلى اتفاقية دولية، فمن بالغ الصعوبة أن تعودا فتخرجا منها. وهكذا، فإن الشعوب تقلق أشد القلق في ما يتعلق بالانضمام إلى اطر من القواعد التي لا يملكون طريقة للترجع عنها أو تغييرها».¹

ممثل إحدى مجموعات المجتمع المدني في واشنطن

خلفية

ربما أصبح انخراط منظمات المجتمع المدني² في المسارات المتعلقة بالسياسات التجارية من المسائل المركزية في السجال الحيوي الدائر حول «العجز الديمقراطي» في وظائفية نظام التجارة الدولي والطريقة التي يُدار بها اليوم.³ وكلما ازدادت التجارة تأثيراً في مختلف جوانب الوقائع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وتداخلاً في الاتجاهات الاجتماعية والشؤون المحلية ومعايير الحياة والتقاليد الوطنية والمؤسسات الاجتماعية التي تمس حقوق الناس ومستويات معيشتهم، ترى منظمات المجتمع المدني ضرورة للتدخل. فسياسات

1 Shamsi, Jasmine. (Jan. 2000). «Engaging with Civil Society; Lessons from the OAS, FTAA, and Summits of the Americas». International Center for Human Rights and Democratic Development, Ottawa, Canada.

2 يُراد بالمجتمع المدني هنا على وجه التخصيص المنظمات المنخرطة في تحدي منظور العولمة الراهنة، وتلك التي تحتضنها حركة العولمة البديلة.

3 Curtis, John M. «Trade and Civil Society: Toward Greater Transparency in the Policy Process». Department of foreign Affairs and International Trade. Prepared for the PRI-GCON Working Group on World Trade Issues. Available at: www.international.gc.ca/eet/pdf/12-en.pdf.

التجارة يجب أن لا تكون مقصورة على المسؤولين الحكوميين وممثلي قطاع الأعمال. ذلك أنه من المهم أن ينخرط جميع المعنيين بعملية التنمية في صياغة أجندة التفاوض بطريقة أكثر شفافية وشمولاً. والحوار بين الحكومات وبين منظمات المجتمع المدني، إذن، أمر بالغ الأهمية لوضع أجندات التجارة على أساس الأولويات التنموية. أما دور منظمات المجتمع المدني فضروري إذا كان يُراد توجيه سياسة التجارة نحو تحقيق أهداف التنمية الالفية والسياسات الوطنية الموجهة نحو دعم التنمية.

تطوّر دور منظمات المجتمع المدني في عمليات صنع السياسة التجارية وتوسّع على نحو مهم منذ الحركات التعبوية المشهودة الأولى التي تم تنظيمها خلال تظاهرات «سياتل» أثناء انعقاد مؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري الثالث. واليوم، لم يعد المجتمع المدني يتصدى لمسائل التجارة بتعابير عامة؛ بل أصبح منخرطاً حتى في مجال تقديم البدائل والنصوص والمقترحات والخطط والاستراتيجيات. والواقع أن منظمات المجتمع المدني تريد أن تكون جزءاً من صناعة السياسة التجارية، أي أنها لا تريد أن يستمع لها وأن تُساق إلى باب الخروج بكياسة عندما يحين أو أن صنع القرارات الحاسمة. ما تبحث عنه المنظمات هو أن تكون إحدى أدوات إعادة التوازن إلى النظام التجاري العالمي⁴. وفي هذا السياق، لمنظمات المجتمع المدني دور في دعم الأفكار والخطابات الناشئة حول موضوعي التجارة والتنمية، التي تتحدّى مقاربة «توافق واشنطن» وتتأتى من مصادر ذات دور فعال في إطار الحاكمية الدولية، بما في ذلك وكالات الأمم المتحدة. وعلى المجتمع المدني أن يدرس هذه المقاربات ويروج لها لدى العامة والحكومات باعتبارها بدائل من الأفكار السائدة الراهنة.

علاقة المجتمع المدني بتكتلات التجارة الإقليمية والدولية ومؤسساتها

إن ارتباط منظمات المجتمع المدني مع التكتلات والمؤسسات التجارية الإقليمية والدولية يظل عشوائياً، عفويّاً، بعيداً من المأسسة. وهذا الواقع يمكن تفسيره بطريقتين: قد يعني مساحة أفضل يمكن لمنظمات المجتمع المدني الاستفادة منها للضغط والتأثير في الأجندات دون أن تكون مقيّدة بالعمليات البيروقراطية لهذه التكتلات. ولكنها يمكن أن تعني كذلك انعدام الآليات المؤسسة لعملية الارتباط والتفاعل ما بين منظمات المجتمع المدني وهذه التكتلات، مما قد يضعف القدرة على طرح الهموم الحقيقية.

إنّ المفاوضات بشأن التجارة والاستثمار خارج التكتلات أو المؤسسات، كـ «منظمة التجارة العالمية»، وخصوصاً تلك التي أنجزت على مستوى ثنائي، تظل محاطة بالسرية. وبعض الحكومات تمنح مجموعات الأعمال والقطاع الخاص دوراً في المفاوضات والنقاشات المتعلقة بمثل هذه الاتفاقيات، في حين غالباً ما تبقى مجموعات المجتمع المدني خارج هذه المشاورات.

وبوجه عام فإنّ جزءاً كبيراً من عملية الارتباط مع الحكومات في ما يتعلق بعمليات صنع السياسة يعتمد إلى حد بعيد على مستوى التعاون الذي تود الحكومات القيام به باتجاه المجتمع المدني. وبالإضافة إلى ذلك، فإنّ «أرجحية الفوز» بمقعد في مسار صناعة السياسة إنما يعتمد كثيراً على الأجندة المطروحة للمعالجة. فصانعي السياسة عادة مفتحون على التشاور حول مسائل مثل البيئة، حيث يبدو دعم العامة لانخراط المجتمع المدني قوياً، وحيث تحترّم النصيحة التي تقدمها منظمات المجتمع المدني. وهذا الانفتاح يقل في مجال المسائل الخلافية كمسألة التجارة»⁵.

4 المصدر السابق.

5 (Shamsi, Jasmine. (Jan. 2000

بيد أن منظمات المجتمع المدني ترى أسباباً متعددة لوجوب مشاركتها في عمليات اتفاقيات التجارة الإقليمية والدولية. «إن مشاركة منظمات المجتمع المدني في نقاشات التجارة يسهم في ضمان أخذ مروحة أوسع من المسائل بعين الاعتبار». ⁶ علاوة على ذلك، يمكن لهذه المنظمات أن تمثل قضايا ومصالح مجموعات مختلفة ممن تتأثر باتجاهات العولمة هذه. «ففي مجال سياسة التجارة، انبثق العديد من الانتقادات للعولمة من قبل هذه المجموعات، حيث تعكس الهموم الحقيقية العميقة في ما يتعلق بطبيعة الاقتصاد العالمي وآثاره على المجتمع – وبالتحديد على المجموعات الضعيفة أو المهمشة. علاوة على ذلك، يمكن أن تقدم هذه المجموعات مقاربات أكثر فعالية حيال مسائل السياسة العالمية، وبالتحديد كونها تحمل غالباً المعرفة والخبرة النابعة من تجارب البلدان والمجتمعات والفئات المجتمعية المختلفة».⁷

الانخراط مع «منظمة التجارة العالمية»

تتضمن شرعة «منظمة التجارة العالمية» التأسيسية تفويضاً لـ «لأخذ التدابير الملائمة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية، المهتمة بالشؤون المرتبطة بمنظمة التجارة العالمية». ⁸ غير أنه ليس من الواضح ماذا يعني تعبير «المهتمة»، أو ماذا «تشمل الشؤون المرتبطة بمنظمة التجارة العالمية»؟ وهكذا، هذا يعطي مجالاً لمنظمة التجارة العالمية للتصرف بانتقائية في ما يتعلق بالتعاون مع منظمات المجتمع المدني. ففي تشرين الأول (أكتوبر) 1996، تبنى مجلس «منظمة التجارة العالمية» العام جملة من التوجيهات تؤول إلى توضيح العلاقة بين مجموعات المجتمع المدني وبين المنظمة. وهذه تتضمن عهداً بنشر عدد كبير من وثائق «المنظمة»، ولوضع تدابير لتلقي اقتراحات ومدخلات من جانب المنظمات غير الحكومية، ولعقد لقاءات تمهيدية تصدق للمسائل التي تهم المجتمع المدني، مثل «اللقاء رفيع المستوى حول التجارة والبيئة»، الذي تنظمه «منظمة التجارة العالمية» سنوياً للحكومات والقطاع الخاص ومنظمات المجتمع المدني.⁹

علاوة على ذلك، تتخذ بعض الحكومات المنفردة مؤخراً خطوات لتعزيز مشاوراتها مع مجموعات متنوعة في ما يتعلق بالانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» وعمليات التفاوض، بالرغم من أن تأثير المجتمع المدني في مثل هذه المفاوضات لا يبدو واضحاً.

لا يستطيع المرء إغفال أن منظمات المجتمع المدني اضطلعت بدور رئيسي في المسار المؤدي إلى المزيد من النقاش حول مسائل التجارة والترويج للتنمية وحقوق الإنسان. بعضهم يزعم أن هذه المجموعات اضطلعت أيضاً بدور رئيسي في العمل على إفشال عدة اجتماعات خاصة بالتجارة، كمؤتمري «منظمة التجارة العالمية» الوزاريين في «سياتل» و«كانكون»، حيث سعت إلى إقناع حكوماتها

Note by Mr. Chantal Blouin. For more information on reports by Mr. Blouin on WTO and NGOs see the «Report on 6
WTO Symposium on Issues Confronting the World Trading System».

Bates, Jenny. (November 1999). «Civil Society and the WTO; A Voice, Not a Vote.» Backgrounder for the Progressive 7
Policy Institute. Available at: www.ppionline.org/ppi_ci.cfm?cp=3&knlgAreaID=115&subsecid=900026&contentid=653

.(Shamsi, Jasmine. (Jan. 2000 8

.Notes by Mr. Chantal Blouin 9

بأنه «لا صفقة أفضل من صفقة رديئة» (No Deal is Better than a Bad Deal). ومن غير المشكوك فيه أن منظمات المجتمع المدني اضطلعت بدور رئيسي في دفع مسائل معيّنة وموضعها في مركز أجندة «منظمة التجارة العالمية»، كالقطن مثلاً، وكمسائل أخرى تهتم البلدان النامية.

وفي ما يتعلق بالمنطقة العربية يبقى دور منظمات المجتمع المدني في متابعة مفاوضات التجارة من خلال «منظمة التجارة العالمية» دوراً محدوداً للغاية، علماً أنه ثمة ستة بلدان عربية تفاوض راهناً للانضمام إلى هذه «المنظمة». فخلال الاجتماع الوزاري التحضيري للمنطقة العربية، الذي سبق مؤتمر «المنظمة» الوزاري في هونغ كونغ، وبالرغم من أن التركيز كان علي ربط التجارة بأهداف الألفية للتنمية، والتشديد كان على الحاجة إلى سياسات التجارة ذات التوجهات التنموية في المنطقة العربية، إلا أن دور منظمات المجتمع المدني في صنع السياسة التجارية لم يناقش، كما لم تُعطَ هذه المنظمات مساحة للمشاركة في النقاش خلال الاجتماع. ولكن، إذا كانت مقارنة ربط التجارة بالأولويات التنموية ستُنَفَّذ عملياً، فمن الضروري أن ينخرط جميع المعنيين في عملية التنمية في صياغة أجندة التفاوض.

الانخراط مع مسار الشراكة الأوروبية-المتوسطة

ضمن مسار الشراكة الأوروبية-المتوسطة، غالباً ما تُجرى المشاورات مع منظمات المجتمع المدني ضمن إطار عمل المنتدى المدني الأوروبي-المتوسطي. فقد كان المنتدى جزءاً من التوصيات التي خلصت إليها «معاهدة برشلونة» بوصفها آلية لإشراك المجتمع المدني في عملية بناء الشراكة الأوروبية-المتوسطة. كما طوّر الاتحاد الأوروبي أيضاً عملية تشاورية من خلال مديرية الاتحاد الأوروبي للمجتمع المدني؛ مع أن هذه العملية ما تزال تُشرك المنظمات النخبوية وتقوم بدور إعلامي-تثقيفي وليس بدور تشاوري. علاوة على ذلك، أنشأت بعثة الاتحاد الأوروبي في البلدان المتوسطية الشريكة مكاتب لتنسيق العمل مع منظمات المجتمع المدني المحلية المنخرطة في الأنشطة المرتبطة بالشراكة الأوروبية-المتوسطة. بيد أن مدى ارتباط هذه المكاتب بالمنظمات المحلية ما يزال محدوداً جداً، فيما تظل مجالات التنسيق مع منظمات المجتمع المدني.

علاوة على ذلك، أطلقت منظمات المجتمع المدني في البلدان المتوسطية عملية لإنشاء المنبر المدني الأورو-متوسطي للمنظمات غير الحكومية، بهدف مراقبة مجمل العملية والضغط والمدافعة في إطارها. ويرمي المنبر المذكور إلى تعزيز عملية تنظيم المنتدى المدني الأورو-متوسطي من خلال تبني المزيد من الطرق المؤسسية لتفعيل المجتمع المدني وتنظيم اجتماعاته في صدد الشراكة. هذا، ويتسم المنبر المدني الأورو-متوسطي للمنظمات غير الحكومية بكونه أكثر استقلالية مقارنة بالمنتدى المدني من الاتحاد الأوروبي ومن أجندة الاجتماعات الأوروبية-المتوسطية الوزارية. كما أنشئت عدة شبكات إقليمية متخصصة ذات ارتباط مع المنبر المذكور، مثل «الشبكة الأوروبية-المتوسطية لحقوق الإنسان» و«الشبكة الأوروبية-المتوسطية للتنمية» (وهي ما تزال قيد الإنشاء)، وغيرهما من الشبكات الأخرى التي تتابع المسائل البيئية ومسائل التبادل الثقافي والتعبئة الشبابية. وثمة على الأجندة مبادرات لبناء شبكات من منظمات جنوسية ونقابات ومجالات أخرى متخصصة من عمل منظمات غير الحكومية المتخصصة. وفي هذا السياق، غالباً ما تركز المنابر هذه على مسائل حقوق الإنسان والبيئة، فيما تبقى مُدْخَلاتها حيال مسائل التجارة محدودة.

وما يجدر ذكره أنّ عدة مجموعات وشبكات أوروبية تعمل على مسائل التجارة والمسائل المرتبطة بها، كالمساعدات، وتتخذ من بروكسيل مقراً لها (مقر الاتحاد الأوروبي)، وتمتّع بوصول ناشط إلى المفوضية والبرلمان الأوروبيين. وهكذا، فهي تتابع بنشاط المقترحات والمشروعات الرسمية المتعلقة بالتجارة وبسياسة تجارة الاتحاد الأوروبي حيال المتوسط. وإنّ بناء الشراكات وتبادل المعلومات مع مثل هذه المجموعات يؤمّنان الفرص أمام المنظمات الجنوبية غير الموجودة في «بروكسيل» لتابعة التطورات في سياسة الاتحاد الأوروبي التجارية، كما يمنحانها فرصة للمشاركة في النقاشات المتعلقة بذلك.

الانخراط مع جامعة الدول العربية والتكتلات العربية الإقليمية

أنشئت دائرة خاصة للمجتمع المدني مؤخراً ضمن بنية جامعة الدول العربية. ويفترضُ بهذه الدائرة أن تخلص إلى مشروع اقتراح لتعزيز المشاورات مع المجتمع المدني ولزيادة أثرها في اطر ومسارات عمل جامعة الدول العربية. وقد أُجريت بضع مشاورات مع منظمات المجتمع المدني في بعض المجالس الوزارية، مثل «المجلس العربي للشؤون الاجتماعية»، الذي يضم بصورة أساسية منظمات تمثل الأشخاص ذو احتياجات خاصة، بالإضافة إلى التشاور مع «مجلس البيئة» وغيرهما حول تكنولوجيات المعلومات والاتصالات. بيد أنّ هذه المشاورات لم تنعكس بصورة حقيقية في القرارات التي انتهت إليها الاجتماعات الوزارية والقمم. وبالتالي، فإنّ هذا لا يُعتبر تغييراً كبيراً في سياسة جامعة الدول العربية في صدد انخراط منظمات المجتمع المدني، كون هذه الدائرة ما تزال محدودة القدرات إلى حد بعيد، فضلاً عن أنه ليس لديها تفويض واضح.

وعندما يتصل الأمر بمسائل التجارة، فإنّ أمانة جامعة الدول العربية العامة - وبصورة رئيسية «المجلس الاقتصادي-الاجتماعي» (ECOSOC) تعتبر مسؤولة عن متابعة تنفيذ «منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى» («غافتا»); ولكن الجامعة لا تملك الأدوات للضغط على الأعضاء لينفذوا الاتفاقية في حالة عدم الإذعان (non-deference). كما يفتقر «المجلس الاقتصادي-الاجتماعي» -من بين آليات أخرى- إلى عملية مأسسة واضحة لمشاركة المجتمع المدني. علاوة على ذلك، ما تزال المعلومات حول عملية تطورات المفاوضات ضمن «غافتا» غير متوفرة للعامة بصورة فعالة. ولعلّ جزءاً من هذا الواقع مرده إلى انعدام دور ناشط لمنظمات المجتمع المدني الباحثة عن مثل هذه المعلومات.

وباختصار، من البين أنّ التشاور الحقيقي مع المجتمع المدني غائب إلى حد بعيد في كل أشكال التكتلات والمبادرات التجارية الإقليمية القائمة بين البلدان العربية، بما في ذلك جامعة الدول العربية و«غافتا» و«مجلس التعاون الخليجي».

دور منظمات المجتمع المدني في المنطقة العربية

يشمل النقاش الذي يتناول الإصلاحات الاقتصادية في المنطقة العربية الأسئلة الجوهرية والخلافات المهمة حول توجّهات النظام الاقتصادي ودور الدولة والعلاقة بين الدولة والسوق والأبعاد الاجتماعية الخاصة بالتنمية. ويسلط إعلان الإسكندرية -الذي يُعتبر

أحد الإعلانات الطليعية حول الإصلاح في المنطقة العربية- الضوء على هذا الخطاب. كما يُعتبر هذا الإعلان مبادرة المجتمع المدني الوحيدة والشاملة بحق التي تصدّت للإصلاح في المنطقة العربية. فهو يشدّد على ضرورة معالجة الفقر بأبعاده المتعددة، بما في ذلك التهميش الاجتماعي والسياسي وانعدام المشاركة وغياب الفرص للتقدم في مكافحة أسباب الفقر. وفي هذا السياق، يؤكد الإعلان على جوهر دور المجتمع المدني العربي ومؤسسات القطاع الخاص في عملية الإصلاح الاقتصادي.

هذا، وتنخرط منظمات المجتمع المدني بالمنطقة العربية في مختلف مجالات العمل التنموي، بما في ذلك خفض الفقر والتعليم والصحة والبيئة والمساواة الجنوسية. وتضمّ منظمات المجتمع المدني مجموعات ذات صلة مباشرة بمجالات التجارة، كمجموعات المزارعين والعمال الزراعيين والنقابات (وخصوصاً ضمن الخدمات كالمياه وخدمات الطاقة)، فضلاً عن اتحادات الخدمات الصحية. كما تضمّ أيضاً المجموعات التي يشكل المستهلكون والأكاديميون والشباب والنساء والإعلام قواعدها المكوّنة، أي جميع من لهم مصلحة في المفاوضات ضمن «منظمة التجارة العالمية». وهكذا، يجب أن تمثل المشاورات المستمرة والمتواترة بين الحكومة ومنظمات المجتمع المدني قيمة مضافة للعمليات التنموية الوطنية.

ولكي يُستفاد بصورة إيجابية من العولمة، يلزم أن يُستفاد من التعاون الاقتصادي الإقليمي بين البلدان العربية. وهكذا، يجب أن تطور منظمات المجتمع المدني آليات تمكنها من الدفع باتجاه تعزيز عملية بناء المؤسسات الإقليمية وتفعيل العمليات الإصلاحية المرتبطة بذلك. ويمكن أن يكون الاشتباك والتفاعل مع المؤسسات الرسمية -حتى ولو كانت هذه الأخيرة بيروقراطية وغير ذات كفاءة- واحداً من الوسائل التي يمكن للمجتمع المدني من خلالها أن يساهم في تعزيز العمليات الإصلاحية.

يُضاف إلى ذلك أنه ينبغي على البلدان العربية أن تعي أهمية المشاورات المتواترة مع منظمات المجتمع المدني. فالبلدان العربية تحتاج إلى مأسسة مثل هذه المبادرات، فتسمح بتراكم التجارب وتعزيز التنسيق بين الحكومات والمجتمعات المدنية في ما يتعلق بمسائل التجارة. ومن جهة أخرى، يعزز انخراط منظمات المجتمع المدني السليم والمنسجم والمأسس في المفاوضات التجارية شفافتها والمشاركة فيها وشرعيتها وكفاءتها.

ما هو المطلوب من منظمات المجتمع المدني؟

يُعتبر دور منظمات المجتمع المدني ذات أهمية في المراحل المختلفة لصناعة القرار. فمجموعات المجتمع المدني بإمكانها أن تضطلع بدور جوهري في التأثير بوضع سياسات التجارة استناداً إلى الحاجات التنموية الوطنية. علاوة على ذلك، يمكن لهذه المنظمات أن تلعب دور مهم في محاولة تحسين شروط اتفاقيات التجارة، ومتابعة الآليات التي تنجم عن هذه الاتفاقيات، ومساعدة المجتمعات في مواجهة التحديات الاجتماعية والاقتصادية الناجمة عنها.

بصورة أساسية، ينقسم دور منظمات المجتمع المدني إلى مرحلتين رئيسيتين: أولاً، في وقت المفاوضات وعبء الضغط من أجل شروط تفاوضية أفضل؛ وثانياً، أثناء عملية التنفيذ بعد توقيع الاتفاقيات، والتركيز على استغلال المرونة والفرص الآيلة إلى مصالح المجتمعات المحلية.

ضمن هذا السياق، يمكن أن تشمل الأدوار التي تضطلع بها مجموعات المجتمع المدني التالي:

المساهمة في وضع الأجندة: على المجتمع المدني أن يخرط في وضع الأجندة وصياغتها. على سبيل المثال، على منظمات المجتمع المدني -تجاوزاً للقبول ببساطة بالوصفات النيوليبرالية التي تربط التجارة بالنمو الاقتصادي، وبالتالي بالتنمية- أن يناقش ما إذا كان يجب مناقشة التجارة من حيث النمو الاقتصادي وحده، أم بدلاً من ذلك من حيث توزيع الثروات والتكافؤ الاجتماعي. فمنظمات المجتمع المدني يمكن أن تسهم في القراءات والتقويمات التحليلية لأثر تحرير التجارة الاقتصادي-الاجتماعي ولمنظورات مختلف المعنيين في ذلك المجال.

يجب أن تسعى مجموعات المجتمع المدني إلى ربط تحرير التجارة بالعمليات الاجتماعية والبيئية والثقافية وبعملية القضاء على الفقر. وبكلام آخر، عليها أن تضمن أن يُنظر إلى التجارة من ضمن إطار عمل التنمية المستدامة.

تمثيل اهتمامات مختلف المجموعات والمعنيين: من الآثار المباشرة التي تنجم عن تكاثر اتفاقيات التجارة تزايد عدد مختلف المجموعات المحلية المتأثرة والمعرضة، كالصناعات (على النطاقين الصغير والمتوسط) والمجتمعات المحلية المنتجة والمزارعين، الخ... وإذن، تصبح الحاجة إلى المشاركة والتمثيل السليمين في عمليات صنع القرار من جانب كل تلك المجموعات مسألة ضرورية وأساسية. وهكذا، يمكن لمنظمات المجتمع المدني أن تضطلع بدور رئيسي في تنظيم الجهود الحمولية للمجموعات المذكورة.

المساهمة في تقوية القدرات والموارد والتحليل والمعلومات: إن عملية تعزيز القدرات المحلية تُعتبر واحدة من التحديات الكبرى التي تواجه البلدان النامية في إطار انخراطها في مختلف أنواع الاتفاقيات التجارية. بالتالي، يمكن أن يكون لعملية بناء القدرات هدفين يشتملان تقوية المهارات والقدرات التفاوضية حتى يتسنى لها أن تعكس المصالح الوطنية في الاتفاقيات المتفق عليها. أضف إلى ذلك، يمكنها أن تعالج قدرات مشاركة مجموعات المصالح المختلفة في عملية صنع القرار.

الإسهام في تعزيز الشراكة والممارسات الديمقراطية: إن الممارسات الديمقراطية وكفاءة الشراكة، بما في ذلك بين الحكومات والقطاع الخاص ومنظمات المجتمع المدني، تشكل أساساً لضمان الشفافية والمساءلة والمشاركة من قبل جميع المعنيين. فتعزيز النظام والعمليات الديمقراطية على المستوى المحلي هي عامل رئيسي في تحديد التحديات المحلية وفي تقييم حاجات مختلف المجموعات المتأثرة وفي رسم الأجندة الوطنية وصياغتها. علاوة على ذلك، فإن العملية الديمقراطية تشكل عامل مهم للتأكيد على قبول المجتمعات المحلية ودعمها لسياسة الحكومة، إضافة إلى دعم الأطراف الإقليمية والدولية الأخرى.

الانخراط في حملات المدافعة والتوعية: تحتاج منظمات المجتمع المدني إلى زيادة حملاتها التوعوية في ما يتعلق بأثر تحرير التجارة الاقتصادي-الاجتماعي. إذ ينبغي عليها أن توجه هذه الحملات نحو المجتمعات المحلية ومختلف مجموعات المصالح والمعنيين. كما ينبغي عليها أن تراقب صنّاع القرار وتخوض المدافعة وتضغط عليهم ليأخذوا بعين الاعتبار المطالب والأولويات الوطنية والمحلية. ونسوق مثلاً على ذلك يُستقى من منطقة أخرى، ففي عملية التفاوض على اتفاقية كوريا الجنوبية للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة،

أعدت منظمات من المجتمع المدني الكوري بالتآزر مع الأكاديميين تحليلاً من 300 صفحة يقوم اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة، فضلاً عن قيام التلفزيون الوطني بتغطية أفلام وثائقية لاتفاقيات تجارة حرة أخرى كانت الولايات المتحدة عقدتها مع بلدان أخرى.

وبالإضافة إلى ذلك، يلزم منظمات المجتمع المدني أن تعزز جهودها في توفير المعلومات الضرورية لمختلف المجموعات المهتمة، حتى يتسنى لها معرفة كيفية مواجهة المخاطر والتحديات الناتجة عن اتفاقيات التجارة الحرة، والاستفادة من الفرص الكامنة في عمليات التكامل في التكتلات التجارية الإقليمية والدولية. يمكن أن تضطلع منظمات المجتمع المدني بدور «الراصد» للسياسات العامة؛ وهذا يعني أن على المجتمع المدني أن يكون ناشطاً في المشاركة بالبحوث، وبالتحديد بما يتعلق بأثر سياسات التجارة واتفاقياتها على مختلف القطاعات الاجتماعية. وعلى مجموعات المجتمع المدني أن تكون في طليعة من يجمع المعلومات والبيانات وينشرها للرأي العام في محاولة لرفع مستوى الوعي لدى كل من المنتجين والمستهلكين.

توفير الخدمات: يلزم منظمات المجتمع المدني أن تواصل تعزيز دورها التقليدي في توفير الخدمات والاستجابة لحاجات المجتمعات المحلية بغرض التخفيف من وقع الأثر الاجتماعي والاقتصادي الذي ستخلفه سياسات تحرير التجارة.

إشكاليات تتعلق بمشاركة منظمات المجتمع المدني في عملية صنع السياسة التجارية

ثمة قلق حقيقي في صدد مدى قدرة منظمات المجتمع المدني المشاركة في مراجعة الاتفاقيات قبل تصديقها وبعدها، وفي صدد قدرتها على المشاركة بفعالية في الحد من الآثار السلبية التي تتركها وراءها تلك الاتفاقيات.

إن مكامن ضعف الدور الذي تضطلع به منظمات المجتمع المدني في المنطقة العربية في هذا المجال تنبع من انعدام الممارسات الديمقراطية والشفافية من جانب الحكومة في تعاملها مع هذه الاتفاقيات، فضلاً عن الوعي المحدود في أوساط منظمات المجتمع المدني في ما يتعلق بتبعات سياسة التجارة وتضميناتها. فمجموعات المجتمع المدني تفتقر إلى البيئة الملائمة التي تمكنها من قيامها بوظيفتها. علاوة على ذلك، يظل تدفق المعلومات من الحكومات إلى منظمات المجتمع المدني محدوداً جداً، فيما الوصول إلى المعلومات يأتي متأخراً، في وقت تعجز فيه المجموعات من المساهمة في الحؤول دون وقوع آثار اتفاقيات التجارة وتبعاتها السلبية. إن الوصول إلى المعلومات يعين مستوى المدخلات/ المساهمات التي يُتوقع أن يبذلها المجتمع المدني.

في بعض الأحيان، يتم إشراك منظمات المجتمع المدني والقطاع الخاص في فرق التفاوض الرسمية في محاولة لمواجهة مجموعات مستشاري البلدان المتقدمة، وخاصة الولايات المتحدة. بيد أن التأثير بين منظمات المجتمع المدني وحكوماتها غالباً ما يبقى سطحياً ويفتقر إلى الاستمرارية. وتمكن الملاحظة مع ذلك أن مشاركة قطاع الأعمال في المشاورات خلال العمليات التفاوضية غالباً ما تكون أكثر نشاطاً وكفاءة لأنها -أي مؤسسات الأعمال- تميل إلى أن تكون أكثر تنظيماً نسبياً من حيث مطالبها.

علاوة على ذلك، ثمة فجوة قائمة بين سياسات الحكومة وبين عمل مراكز البحوث الوطنية، الأمر الذي يطرح علامة استفهام حول شرعية المفاوضين الرسميين الذين يوقعون الاتفاقيات وحول مصداقيتهم. إن الشفافية في عملية التفاوض يجب أن تكون مضمونة،

حيث يمكن للمجتمع المدني أن يعطي قوة أكبر ودعم لمواقف الحكومة.

وما يجدر ذكره أن بعض البلدان العربية، كلبنان مثلاً، يشرك منظمات المجتمع المدني في اللجان التشاورية مع الحكومة والفرق المفوضة. بيد أن مثل هذه المبادرات تظل غير متنسقة (inconsistent) ومحدودة المدى. وهكذا، فهي لا تسمح بمراعاة الخبرات والتجارب وتعزيز التنسيق بين كل من الحكومات والمجتمع المدني وقطاع الأعمال.

إن ما يحتاج إليه هو مأسسة جهود هذه المجموعات عبر إنشاء لجان مشتركة لمتابعة مسائل التجارة والبقاء على تواصل مباشر مع الوكالات والهيئات الحكومية ذات الصلة، وذلك بغية تعزيز دور المجتمع المدني في هذا المجال.

الصندوق (ق): التحديات التي تواجه انخراط منظمات المجتمع المدني في صنع سياسة التجارة؛

حالة لبنان^(*)

إن تحليلاً لسياسات لبنان يكشف الافتقار إلى المقاربات المتكاملة (integrated) والتشاركية لصناعة السياسة، ومحدودية في تنفيذ الالتزامات، والافتقار إلى مشاركة العامة في عملية صنع القرار. وهذه العيوب والنواقص إنما تُعزى جزئياً إلى القدرات التقنية والمؤسسية المحدودة المترافقة مع صعوبة التغلب على ثقافة الإدارة التقليدية المتسمة بالعجز عن التعامل مع مقاربات تعددية القطاعات أكثر دينامية لتحقيق التنمية المستدامة. غير أنها تعود في جزء كبير منها إلى غياب الإرادة السياسية، وبالتحديد على المستوى الوطني، لتنفيذ تعهدات التنمية المستدامة. هذا هو الواقع بالرغم من حقيقة أن التنمية المستدامة توفر عاملاً مساعداً على الحفاظ على التوازن يمكن أن يساعد المفاوضين وصناع القرار على التخفيف من التأثيرات السلبية لنماذج تحرير التجارة¹. وهذا يعكس نفسه سلباً على الفسحات المتوفرة لمنظمات المجتمع المدني لتشارك في عملية صنع السياسة التجارية بطريقة بناءة ومؤثرة. بيد أنه لا يجب أن يتم تجاهل أهمية وضع سياسة التجارة ضمن سياق التنمية المستدامة إذا كان المجتمع المدني سيحظى بدور مؤثر في السياسة العامة في ما يتعلق بالنقاش الدائر حول تحرير التجارة.

^(*) هذا القسم مستقى من ورقة عمل وضعها د. كريم مقدسي (الجامعة الأميركية في بيروت) وأعدّها بطلب من «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» في حزيران (يونيو) 2006 لدعم برنامجها المتعلق بـ «أثر تحرير التجارة الاقتصادي-الاجتماعي في لبنان».

Cherfane, Carole Chouchani & Makdessi, Karim. (2006). «Envisioning an Arab Agendas for Trade and Environment» in 1
.Trade and Environment: Visions from the South (ed Najam et al.), Palgrave Macmillan

توصيات لمنظمات المجتمع المدني

تحتاج مجموعات المجتمع المدني إلى أن تأخذ جدياً بعين الاعتبار أهمية دورها في المدافعة والحاجة إليه في مجال صناعة سياسة التجارة، والآليات التي يمكنها استخدامها والشراكات التي يمكنها تعزيزها والمعلومات التي تحتاج إليها. تتمتع منظمات المجتمع المدني بدور خاص في تحديد الأجندات الإقليمية والعالمية وجعلها ذات صلة في ما يتعلق بالحاجات الوطنية. وبالتالي، فإن هذه المجموعات

تحتاج إلى تعزيز قدراتها حتى يمكنها أن تستجيب للتحديات التي ينتجها تكاثر الاتفاقيات التجارية، ولتجد لنفسها فسحة تتمكّن عبرها من تحقيق مشاركة جوهرية في عملية التنمية على المستويات الوطنية والإقليمية والدولية.

إنّ منظمات المجتمع المدني، ولاسيّما في البلدان النامية، تلعب دوراً مقدماً للخدمات أكثر منها مجموعات مدافعة. فهي تنخرط أحياناً في عمليات تنفيذ السياسات والبرامج الوطنية، ولكنها ليست شريكة في مرحلة التخطيط لصنع السياسة وتصميمها وصياغة مراحلها وعمليات تقويمها. وبالتالي، فإنّ ثمة حاجة ملحة لمعالجة قدرات هذه المنظمات ليكون لها دور فعّال في المدافعة وتعزيز مستوى الوعي في أوساط هذه المجموعات فيما يتعلق بالآليات المتاحة لها لتعزيز مشاركتها في صنع السياسة.

وفي هذا السياق نسوق في ما يلي بعض التوصيات العملية التي تهتم هذه المنظمات:

✳️ التأكيد على دورها باعتبارها شريكاً للحكومات وغيرها من الوكالات والهيئات، كوكالات الأمم المتحدة- في تحديد الحاجات المحلية وصياغة سياسات وطنية واضحة وشاملة. ويمكن لمنظمات المجتمع المدني أن تعزز دورها في هذا الصدد، وذلك عن طريق بناء التحالفات الوطنية في مختلف القطاعات، بما يزيد من مواردها والدعم المتوفر لها. وينبغي التشديد على أنّ إحكام صياغة الأجندات المحلية يمثل شرطاً لازماً مسبقاً لمعالجة المصالح الإقليمية والأجندات الدولية. في المبدأ، ثمة حاجة إلى أن تكون هناك أجندات محلية واضحة وجيدة التحديد، يمكن أن تصاغ بحسبها أولويات الخطط الإقليمية وعناوينها.

✳️ إنشاء شبكة لمأسسة عملية متابعة مسائل التجارة؛ ووضع خطة واضحة لمتابعة الاجتماعات المتعلقة بـ «منظمة التجارة العالمية» وغيرها من الاتفاقيات، في الوقت الذي يُراقب فيه التقدم على خط الاتفاقيات وتبادل المعلومات المتعلقة بالموضوعات المطروحة. إنّ الارتباط بالشبكات يمكنه أن يقدم قيمة مضافة بالغة الأهمية لعمل المجتمع المدني في مجالي المدافعة والضغط. وفي هذه العملية، من المهم الأخذ بعين الاعتبار اختيار المجموعات التي ستُشرك ومصادقية المنظمات غير الحكومية التي ستنخرط.

✳️ المساعدة في بناء قدرات منظمات المجتمع المدني. ضمن التحديات المتصاعدة، ثمة حاجة إلى أن يركّز جزء من منظمات المجتمع المدني المنخرطة في العمل على قضايا التجارة على رفع مستوى الوعي بين المنظمات الأخرى في ما يتعلق بالآثر والتحديات التي يُحدثها نشوء النظام التجاري وتطوره المستمر. وقد عبّر مرةً أحد الكوادر في منظمة منخرطة عن قلقه قائلاً: «متى بدأت العمل في مجال السياسة التجارية، فإنّ المهارات المطلوبة عبارة عن مهارات تفاوضية، وقليل من كوادر منظمات المجتمع المدني يتمتعون بمثل هذه المهارات». ¹⁰ وبالتالي، فمن الضروري العمل على تعزيز القدرات والمهارات لدى منظمات المجتمع المدني وتأمين التدريبات التي يحتاجون إليها، بما يسمح لها أن تنخرط بفعالية في التأثير بعملية المفاوضات حول السياسات ضمن التكتلات الإقليمية والدولية.

✳️ تعزيز علاقة منظمات المجتمع المدني المحلية في المنطقة العربية مع المنظمات الإقليمية والدولية العاملة على مسائل التجارة والتنمية وبناء الشراكات على المستويات الوطنية والإقليمية والعالمية في ما يتصل بتنظيم الحملات وتبادل المعلومات. فالعديد

(Shamsi, Jasmine. (Jan. 2000 10

من منظمات المجتمع المدني تؤثر إلى أهمية الشبكات في عملية تبادل الخبرات والتجارب ما بين البلدان المختلفة. «إنَّ المشاركة على مستوى متعدد الاطراف تعزز المعرفة المتعلقة بالقضايا المطروحة»، بحسب إحدى المشاركات في حملة حول القضايا التجارية . والعمل على المستوى المتعدد الاطراف والدولي يشجّع المنظمات على الخوض في تحالفات، وبالتالي على تحسين تحليلهم وتأثيرهم بالقضايا المطروحة. وبالإضافة إلى ذلك، غالباً ما يُرحَّب صنَّاع السياسة أكثر بالمنظورات والآراء التي يستند إليها مجموعة من منظمات المجتمع المدني التي تمثل قواعد أوسع وأكثر تنوعاً، مقارنة بما تتسم به منظمة واحدة منفردة. فهذا يساعد المجموعات على المشاركة في عملية صنع السياسة.

✳️ الارتباط مع الخبراء والباحثين ومراكز البحوث لتقوية الحجج العلمية الكامنة وراء نشاط المدافعة الذي تريد مجموعات المجتمع المدني القيام به؛ حيث إن التفاصيل والخبرات لازمة لتمكين نشاط هذه المجموعات. وهكذا، يمكن للمجموعات هذه أن تعمل على تعزيز البحث في القطاعات الاستراتيجية والتبعات الناجمة عن الاتفاقيات في مجتمعات محلية معيَّنة.

✳️ إنتاج الأدلة والبدايل الخاصة بالملفات المدروسة والاتفاقيات الخاضعة للتقويم. إذ يتعيَّن على منظمات المجتمع المدني أن تركز على بحث الآثار الاقتصادية-الاجتماعية الناجمة من الارتباطات الإقليمية والدولية والبدايل المتاحة بغية المحافظة على التنمية المستدامة على المستويات الوطنية.

✳️ ترويج وتشجيع مراقبة السياسة الحكومية وتقييمها في المرحلة التي تسبق تبني سياسة ما والمرحلة التي تليها (ex-ante and ex-post). إذ يتعيَّن على منظمات المجتمع المدني المحافظة على الاستمرارية في متابعة مسائل التجارة ومفروضاتها والانخراط فيها. فمجرد الارتباط على ذلك المستوى يجعل منظمات المجتمع المدني قادرة على متابعة التطورات المستمرة وقادرة على التفاعل حيال التغيرات واتخاذ الخطوات اللازمة في هذا الصدد.

✳️ ربط العمل على مسائل التجارة بمجالات حيوية وجوهرية أخرى من مجالات عمل منظمات المجتمع المدني، كحقوق الإنسان والبيئة ومسائل المرأة، فضلاً عن الحق في الخدمات الأساسية، بما في ذلك الصحة والتعليم والإسكان والحماية البيئية.

✳️ نشر المعلومات وتعميمها حول أثر اتفاقيات التجارة. فآليات العمل قد تشمل التشبيك مع كوادر بعض المؤسسات الحكومية والوزارات المعيّنة بمتابعة اتفاقيات التجارة والضغط عليهم حول القضايا المطروحة. فلا بد العمل على بناء الجسور والثقة والمصداقية مع المؤسسات الحكومية. كما يتعيَّن أن تُغطى المناطق الريفية في اطار عملية رفع الوعي.

✳️ ترويج وتعزيز المشروعات التي تدعم صغار المنتجين الذين يجدون صعوبة في الوصول إلى الاسواق الدولية.

✳️ بناء منظومة من القوانين التي تؤول إلى حماية حقوق المواطنين والمؤسسات الصغيرة وذات القدرات المحدودة.

✳️ التشديد على حق الوصول إلى المعلومات، بما فيها تلك المتعلقة بالاتفاقيات التي وقَّعت، فضلاً عن تلك التي هي قيد التفاوض في الوقت الراهن. فثمة حاجة إلى الوصول السليم إلى المعلومات المرتبطة بانخراط الحكومات الوطنية إقليمياً ودولياً. إن هناك كميات من المعلومات التي غالباً ما تتوفر لمنظمات المجتمع المدني لتستخدمها. غير أنَّ هذه المجموعات تحتاج إلى معلومات حديثة ذات الصلة بما يسمح لها بالمشاركة الفعالة في العمليات المتعلقة بالتكتلات ذات الصلة إقليمياً ودولياً.

الصندوق (ر): عن دور المجتمع المدني في صنع السياسة التجارية

حالة مصر^(*)

في مصر، لم تنل مسألة الانضمام الى اتفاقيات التجارة حظها من النقاش في الأوساط الإعلامية أو في الدوائر الحكومية كذلك، مع أنها نوقشت كثيراً في أوساط الأكاديميين. أما مناقشتها من قبل المجتمع المدني فلا تزال محدودة جداً.

بوجه عام، يمثل المجتمع المدني من خلال اتحاد الصناعات المصرية (وهو هيئة شبه حكومية) في كل اللجان التي تتعاطى المفاوضات بشأن الاتفاقيات الثنائية والإقليمية ومتعددة الأطراف. ويُفترض في هذا الاتحاد أن يمثل صوت المجتمع المدني الصناعي، غير أنه، وفي العديد من الحالات، لا يبدو هذا التمثيل فعلاً نظراً للمصالح المختلفة ما بين للصناعات والقطاعات التي غالباً ما لا تملك أجندة موحدة. علاوة على ذلك، ثمة لجنة خاصة في «هيئة سياسات التجارة الخارجية» (Federation for Foreign Trade Policy) – التابعة لاتحاد الصناعات، التي يُفترض فيها العمل على رفع القضايا الشائكة المتعلقة بمثل الاتفاقيات المذكورة الى رئيس الاتحاد، واتخاذ الخطوات الضرورية الكفيلة بنقل هذه الهموم إلى صنّاع السياسة. وقد أنشئت هذه اللجنة في عام 2004.

أما المجتمع المدني الزراعي فبالكاد يتمثل في مفاوضات التجارة، باستثناء كبار المصدّرين الذين يتمتّعون بتمثيل جيد في ما يسمّى «مجالس التصدير» (وقد كان يُطلق عليه في السابق اسم: «مجالس السلع»). إذ يوجد نحو 15 مجلساً تصديرياً، يُعنى كل واحد منها بقطاع محدد ويمثل أعضاؤه مصدري مجموعة من السلع المحددة. إذن، فالمصدرون يمثلون أنفسهم ولا يمثلون منظمات غير حكومية. وتجتمع المجالس التصديرية هذه بانتظام مع وزير التجارة الخارجية والصناعة لمناقشة المشكلات المرتبطة بتصدير منتجاتهم. وعلى العموم، ليس ثمة تمثيل لصغار المصدّرين، حيث يعين أعضاء تلك المجالس التصديرية وزير التجارة الخارجية والصناعة.

ويقود اللجان المسؤولة عن مهمة المفاوضات التجارية مسؤولون حكوميون يعملون في وزارة التجارة الخارجية والصناعة، في حين أن اللجان تتكون من ممثلي مختلف الوزارات، بما فيها وزارتي الزراعة والبيئة، إلخ..

وهكذا، يبقى دور المجتمع المدني في الانخراط الكامل في الشؤون التجارية بمصر في مرحلته الأولى. وقد قامت الحكومة في عام 2004 بنقلة نوعية نحو ارتباط مجتمع الأعمال في التعاطي مع المسائل الاقتصادية والتجارية. ولعلّ البرهان الأسطع كان تعيين رجل أعمال وزيراً للتجارة الخارجية والصناعة. غير أن دور منظمات المجتمع المدني غير الربحية في هذا المجال ما يزال غير واضح. فيشارك عدد من الاعضاء في منظمات غير حكومية في اللجان المعنية بمسائل التجارة، لكن ليس كممثلين للمنظمات غير الحكومية، بل كمستشارين مستقلين.

إنّ جلّ المشكلة يكمن في انعدام الوعي في أوساط المجتمع المدني في ما يتعلق بأهمية مثل هذه المسائل، وفي غياب المنظمات غير الحكومية المتخصصة المعنية بمسائل التجارة.

^(*) هذا المقطع مأخوذ من ورقة عمل أساسية حول تحرير التجارة في مصر قَدّمها د. أحمد غنيم.

دروس مستفادة من تحركات وحملات منظمات المجتمع المدني

من المهم أن تأخذ منظمات المجتمع المدني، المهتمة بالعمل على مسائل التجارة، في اعتبارها كل المراحل التي يمكنها أن تتأثر فيها وأن تحاول رفع الوعي بخصوص المفاوضات التجارية وآثارها المترتبة. ولعل أهم خطوة بالنسبة إلى مجموعات المجتمع المدني هي اكتساب القدرة على إخراج النقاشات حول التجارة من الغرف المغلقة إلى النطاق العام.

بالنسبة إلى عملية الانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية»، غالباً ما تخوض الحكومات سنوات من المفاوضات للانضمام إلى «المنظمة». وثمة، عادة، فرق متخصصة في شؤون «المنظمة» ضمن وزارات الاقتصاد والتجارة القائمة في البلدان الساعية إلى الانضمام. وعلى منظمات المجتمع المدني أن تحاول بناء العلاقات مع هذه المجموعات والفرق وتأمين مكان ضمن العملية التفاوضية الرسمية. وإذا لم تفلح المنظمات في ذلك، فعليها إذن أن تحاول متابعة عملية المفاوضات باستمرار وأن تنتج تحاليل للتبعات الاجتماعية والاقتصادية التي ترتبها رزمة الالتزامات التي يتم طلبها من البلد المعني بالانضمام. وتبغى الملاحظة أن البلدان المنضمة حديثاً تُوجّه بموجبات والزامات تتجاوز القواعد التي انضم بموجبها الأعضاء الأقدم إلى «المنظمة» [المزيد من المعلومات يُرجى الرجوع إلى الفصل الثالث المتعلق بـ «منظمة التجارة العالمية»]. وهذه الأمور يجب أن تسلط عليها الضوء مجموعات المجتمع المدني، وخصوصاً بالنظر إلى العواقب المترتبة عن ذلك، والتي تؤول إلى تقييد فسحة السياسة الوطنية في البلدان النامية.

ومن المهم العمل مع البرلمانات في صدد كل اتفاقيات التجارة. فالبرلمان عبارة عن الهيئة الأخيرة التي تتوجب عليها الموافقة على الاتفاقيات المذكورة. أما البرلمانيون، مع ذلك، فغالباً لا يخوضون في المفاوضات ولا يهتمون بالعواقب التي ترتبها الاتفاقيات قيد التفاوض. ولمجموعات المجتمع المدني دور مهم في إشراك البرلمانيين وتوعيتهم في هذا الصدد، أي في ما يتصل بالتبعات الناجمة عن الاتفاقيات وفي حقهم بطرح التساؤلات حول ما يقوم به وزراء الاقتصاد والتجارة من تفاوض.

علاوة على ذلك، من المهم وعي حقيقة أن الحكومات ليست جسماً متماسكاً ومنسجماً؛ إذ أنه غالباً ما يكون هناك من مواقف متفاوتة ضمن الحكومة والادارة الواحدة، الأمر الذي يمكن لمجموعات المجتمع المدني الاستفادة منه لإيجاد فسحة تؤهلهم للوصول إلى بعض المسؤولين والمفاوضين الذين يمكن التأثير عليهم. وفي هذا الاطار، يمكن لمنظمات المجتمع المدني والخبراء أن يبدوا بتحديد الدوائر واللاعبين والنظم البيروقراطية والهيئات السياسية والقضائية وغيرها ضمن الحكومات والمنظمات الدولية التي يمكنهم التركيز عليها وعلى نشاطاتها أو العمل باتجاه جعلها حليفة أو داعمة لمواقفهم.

هناك عدة مبادرات دولية وإقليمية ووطنية تتعلق بمسائل التجارة أطلقتها المنظمات غير الحكومية والحركات الاجتماعية، فضلاً عن هيئات الأمم المتحدة ووكالاتها. ومن المهم التشبيك والارتباط مع هذه الجهود المبذولة. مثلاً، شرعت «منظمة الصحة العالمية» بمشروع تحت عنوان: «المؤثرات الاجتماعية للصحة»؛ وشكلت لجنة دولية إثر هذه العملية تشارك فيها منظمات المجتمع المدني. وترتكز المبادرة على الأثر الناجم عن العولمة، بما في ذلك آثار اتفاقيات التجارة الحرة وتبعاتها في ما يعني مسائل الصحة. ومن المجموعات التي أثبتت نجاحاً في كفاحها ضد عولمة الشركات شبكة منظمات ونشطاء وحركات اجتماعية اتخذت لها اسماً هو: «علمانا ليس للبيع»، وتعهدت تحدي اتفاقيات التجارة والاستثمار التي تقدم مصالح شركات العالم الأقوى نفوذاً على مصالح الشعوب والبيئة.¹¹

الصندوق «ش»: عن دور المجتمع المدني المغربي في مجال السياسة التجارية^(*)

يضم المجتمع المدني في المغرب العديد من الاتحادات التي تمثل مصالح مختلف القطاعات الاقتصادية. وهذه الأخيرة يرئسها الاتحاد النقابي العام في المغرب. وإلى جانب هذه المجموعات، فإن المشاركة في صنع القرارات المتعلقة بالتجارة نادراً ما توسّعت لتشمل شرائح أخرى من المجتمع المدني. فهذا الأخير يفتقر عادة إلى التنظيم والتمثيل البنوي والهيكلية؛ وهو إلى ذلك لا يتمتع إلا بانخراط محدود في متابعة مفاوضات التجارة وفهم عمليات التفاوض المركبة والمعقدة التي غالباً ما تنحصر بالدوائر الرسمية في الوزارات الوطنية. علاوة على ذلك، ليس ثمة في المغرب منظمات لحماية المستهلك تكون قادرة على الدفاع عن حقوق هؤلاء وتكافح من أجل سن قوانين تحميها.

وفي حين أنّ دور المجتمع المدني يتسم بكونه محدوداً في العمليات التفاوضية، فهو أيضاً ليس منخرطاً بنشاط في تقويم الأثر الاقتصادي-الاجتماعي الناجم عن اتفاقيات التجارة ومراقبته. فهذا الجهد غالباً ما يكون محدوداً بالخبراء والباحثين المتخصصين. علاوة على ذلك، لا تملك منظمات المجتمع المدني المغربي إلى بناء علاقة جيدة مع الوزارات والدوائر الرسمية العاملة على مسائل التجارة.

بيد أنّ منظمات القطاع الخاص تبدو أكثر فعالية في التأثير على السياسات الحكومية بما يخدم مصالحها، ولاسيّما إذا أخذنا بعين الاعتبار حجمها في السوق وكونها مجموعات ضاغطة منظمة.

ولقد اتخذت بعض منظمات المجتمع المدني عدد من الخطوات في ضوء اتفاقية التجارة الحرة التي وقّعها المغرب مع الولايات المتحدة في عام 2003. فهذه الاتفاقية تفرض إجراءات أكثر صرامة لحماية حقوق الملكية الفكرية من تلك التي تنص عليها الاتفاقيات الدولية الراهنة. وقد دعت منظمات المجتمع المدني المغربي بصوت عالٍ إلى مناهضة الاتفاقية نظراً لما ترتبه من أثر ضار على الصحة العامة، وتحديدًا في ما يتعلق بالوصول إلى الأدوية.

^(*) يستند هذا القسم على ورقة حول تحرير التجارة في المغرب، أعدها لـ «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» السيد محمد بن أياد.

وفي حين أنّ تعبئة المجتمع المدني غالباً ما تترافق مع التظاهرات العامة الشعبية، تتخذ مجموعات مجتمع مدني عديدة أشكالاً مختلفة من تكتيكات وآليات الضغط في إطار عملها حول قضايا التجارة. كان هذا واضحاً خلال مؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري السادس الذي انعقد في «هونغ كونغ»، بالإضافة إلى الاجتماعات الوزارية السابقة. هذا، وتقدم بعض المجموعات تحليلات وخطابات انتقادية محددة التي تحاول من خلالها أن تبذل الضغوط على المواقف الحكومية. فهذه المجموعات تحاول بناء علاقات مؤسسية مع الحكومات والمجموعات المتفاوضة، كما تدخل أيضاً في نقاش مع صنّاع القرار للتأثير في سياساتهم. وثمة مجموعات أخرى تدعو الحكومة إلى نبذ النظم الرأسمالية وترك «منظمة التجارة العالمية»، في محاولة لتطوير سياسات بديلة لصناعة السياسة الاقتصادية والتجارية.

مثلاً، وخلال مؤتمر «منظمة التجارة العالمية» الوزاري السادس المنعقد في «هونغ كونغ» كانت هناك مجموعتان تضطلعان بدور جوهري في التعبئة التي يُجريها المجتمع المدني: واحدة كانت «العامل من أجل العالم الجنوبي» (Focus on Global South) وقد نشطت في التعبئة الجماهيرية في الشارع مع مجموعات المزارعين والمعنيين الآخرين، في حين كانت «شبكة العالم الثالث» (The

Third World Network) تنشيط في الضغط على الفرق التفاوضية داخل مركز المؤتمر، بالحضور والمشاركة في محاور الاتفاقيات المتنوعة وبنشر التحليلات والمُدخلات الانتقادية حيال الاتفاقيات وآثارها المترتبة. ومع أن آليات عمل هذه المنظمات تختلف، فإن أهدافها ورؤيتها تتقاطع، بحيث تتكامل أنشطتها بعضها مع بعض ويتمم أحدها الآخر.

وفي هذا السياق فثمة ثلاث فئات وظيفية واسعة من تكتلات المجتمع المدني والشبكات التي تعمل على قضايا التجارة، وهي تتحدد على الوجه التالي: «شبكات تعبوية» يقوم هدفها الرئيس في إظهار الدعم لجملة من القضايا المحددة؛ و«الشبكات التقنية» التي تتمتع بتصميم يوفر المعلومات لمنظمات المجتمع المدني لتسهيل مشاركتها في العملية السياسية؛ و«الشبكات» التي تركز نفسها لخدمة البلدان النامية بحيث تكون بالنسبة إلى هذه الأخيرة بمثابة «أمانات أو سكرتيريات افتراضية» (virtual secretariats).¹²

وبالنظر إلى الموارد والقدرات وكذلك التجارب السابقة المحدودة في مجال المدافعة في نطاق سياسة التجارة، وكذلك أيضاً التفاوضات في قدرات منظمات المجتمع المدني بين مختلف المناطق والأقاليم، فإن تبادل الخبرات والتجارب في ما بين هذه الأخيرة والمجموعات المختلفة يكتسب قيمة مضافة بالغة الأهمية.

دور منظمات المجتمع المدني ضمن عملية الحاكمية العالمية

من حيث المبدأ، يتنامى دور منظمات المجتمع المدني باعتبار أن اتفاقيات التجارة وآلياتها تؤثر على نحو متزايد على الحاكمية العالمية وبنيتها. فتغير دور الدولة وتغير قدرات السوق ودينامياته نتيجة لآليات التجارة كما تطورت راهناً، تؤدي إلى تغيير في التحديات التي تواجه منظمات المجتمع المدني. ومع كون نشاط المجتمع المدني يتأثر باطار الحاكمية الجديد¹³، فمن المتوقع أن يتغير طابع المجتمع المدني على نحو متزايد، حيث يتحول انتباهه عن الدولة الوطنية إلى شبكات ومواقع أخرى من الحاكمية، بما في ذلك المؤسسات النازمة العالمية، كمنظمة التجارة العالمية.

إن الحاجة إلى أن تدفع منظمات المجتمع المدني باعتبارها العدالة الاجتماعية في مجال سياسة الدولة والى ان تواجه الرأسمالية والسياسات النيوليبرالية، تتزايد، خاصة نظراً لكون الدولة تبدو أقل قدرة على تأمين مستويات معيشية لائقة وكرامة لمواطنيها. وفي كتابه الأخير «جعل العولمة تعمل» يقول «جوزيف ستيجليتز»، وذلك في نقاش العجز الديمقراطي الراهن الملحوظ في عمليات الحاكمية العالمية، أنه من الضروري أن يكون هناك المزيد من الإنفتاح، بما في ذلك تحسينات في الإجراءات ليس لضمان المزيد من الشفافية فحسب، بل أيضاً لضمان مساحة لتمثيل المزيد من الأصوات في النظام العالمي. لقد لعبت المنظمات غير الحكومية أهمية متزايدة في مجال ضمان سماع أصوات وأراء غير تلك العائدة للشركات متعددة الجنسيات، وذلك في عملية صنع القرار الاقتصادي العالمي.¹⁴

12. «Curtis, John M. «Trade and Civil Society: Toward Greater Transparency in the Policy Process 12 February) 04/J. A. Scholte, «Globalization and Governance: From Statism to Polycentrism», Working Paper No. 130 13 2004), Center for the Study of Globalization and Regionalization (CSGR), University of Warwick, www.csgr.org
14. Stiglitz, J. E. (2006). Making Globalization Work, p. 283, New York: W.W. Norton & Co

قاموس موجز للمصطلحات الرئيسية

Bilateral Agreement

الاتفاقية (البينية) الثنائية
اتفاقية تجارية موقعة بين فريقين (دولتين).

Capital Flows

تدفقات رأس المال

حركات رأس المال من بلد إلى آخر. وهو يحتوي الاستثمار الأجنبي المباشر والحفاظة الاستثمارية (portfolio investment) (بما في ذلك الاتجار بالأسهم والسندات)، والاستثمارات الأخرى (التي تتضمن عمليات تحويل العملات والإيداعات في البنوك).

Foreign Direct Investment, FDI

الاستثمار الأجنبي المباشر

يُعرّف هذا الاستثمار باعتباره استثماراً عابراً للحدود، حيث يكتسب مستثمر من اقتصاد معين (أي المستثمر المباشر) مصلحة مالية طويلة الأمد في مؤسسة ما في اقتصاد آخر.

Intellectual Property Rights, IPRs

حقوق الملكية الفكرية

هي الحقوق القانونية الممنوحة للأشخاص لإبداعاتهم الفكرية. وهي تعاطى مع عدة جوانب من الملكية الفكرية: كحقوق النشر والعلامة التجارية المسجلة والامتيازات (أو الرخص) وحقوق التصميم الصناعي والسر التجاري.

The Arab League, League of Arab States, LAS

جامعة الدول العربية

منظمة تضم الدول العربية، يقع مقرها في القاهرة؛ وتنص شرعة الجامعة على أن الجامعة ستنتسّق قضايا مختلف الحقول، بما في ذلك الشؤون الاقتصادية والعلاقات التجارية.

The Millennium Development Goals, MDGs

أهداف الألفية للتنمية

عددها ثمانية أهداف توافقت عليها الدول الأعضاء في منظمة الأمم المتحدة وتحاول تحقيقها بحلول عام 2015، وهي:

1. القضاء على الفقر المدقع والجوع.
2. تحقيق شمولية التعليم الأساسي
3. تعزيز المساواة الجنوسية وتمكين المرأة
4. خفض وفيات الأطفال
5. تحسين صحة الأمهات
6. مكافحة وبائي «الإيدز» والملاريا وغيرهما من الأمراض
7. ضمان الاستدامة البيئية
8. تطوير شراكة عالمية للتنمية

MENA Countries

(بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا) «مينا»
وهي تشمل كل البلدان العربية من موريتانيا إلى العراق، مع بلدان الخليج وجيبوتي.

Mode 4 Liberalization

الصيغة 4 للتحرير

الصيغة الرابعة لإنتاجية الخدمات، وتتكون من السماح بتوفير الخدمات عبر الحدود من خلال حركة الأشخاص وتنقلهم بصورة مؤقتة.

Most Favored Nation, MFN

البلد الأكثر تفضيلاً

يعني مبدأ عدم التمييز بين الشركاء التجاريين [اتفاقية «غات» (GATT)، المادة II؛ واتفاقية «ترييس» (TRIPS) المادة IV].

Multi-Fiber Arrangement, MFA

تدبير الغزل والنسيج متعدد الأطراف

تابع لاتفاقية الغزل والنسيج متعددة الأطراف (ATC) وتحكم التجارة العالمية في ميدان النسيج والألبسة منذ عام 1974 وحتى عام 2004، بفرضها حصصاً (quotas) على كمية التي يمكن للبلدان النامية أن تصدرها إلى البلدان المتقدمة. وقد انتهى مفعولها في أول كانون الثاني (يناير) 2005.

Multilateral Agreement

اتفاقية متعددة الأطراف

اتفاقية تجارية يوقعها فرقاء متعددين.

National Treatment

المعاملة الوطنية

مبدأ منح الآخرين المعاملة نفسها التي يحظى بها الوطنيون (المحليون). وتشترط المادة 3 من اتفاقية «غات» (GATT) أن تُعامل المستوردات ليس بأقل مما تُعامل به المنتجات المحلية المماثلة ما إن تعبر الجمارك. كما تنص المادتان 17 (في «غاتس» GATS) و3 (في «ترييس» TRIPS) أيضاً على المعاملة الوطنية في مجال الخدمات وحماية الملكية الفكرية.

Negative List Approach

مقاربة القائمة السلبية

الشمول الكلي لكل القطاعات الخدمية في عملية التحرير، ما لم يُتَحَفَّظ على سلع محدّدة في القائمة. وهذه المقاربة تتطلب أن تكون الإجراءات التمييزية التي تطبق في القطاعات المشمولة محرّرة ما لم توضع إجراءات خاصة في قائمة التحفّظات.

Positive List Approach

مقاربة القائمة الايجابية

الشمول الطوعي لعدد محدّد من القطاعات في الجدول الوطني للتحرير، الذي يؤثر إلى نوع الوصول ونوع المعاملة لكل قطاع ولكل صيغة إنتاجية التي ستمنح من قبل بلد ما إلى الموردّين (أو المنتجين) الخدميين من بلدان أخرى.

Neo-Liberalism

النيوليبرالية

الفلسفة الكلية للاقتصاديات في ظل نظام التجارة الدولية. وفي جوهرها تشجع النيوليبرالية سياسة السوق المفتوح التي تقدم كإطار وسياسة عامة تساعد على تيسير المعوقات التكنولوجية ومعوقات الموارد والضغط التضخمي على الاقتصاديات.

Non-Tariff Barriers to Trade

الحواجز غير الجمركية للتجارة

الإجراءات غير الجمركية التي تحد من التجارة، بما في ذلك الحصص (quotas) ونظم تراخيص الاستيراد، والتنظيمات الصحية، والمحظورات...

Patent

الامتياز (أو الرخصة)

عبارة عن حقوق حصرية تُمنح لهيئة (أو كيان) ما لحماية الإبداعات والاختراعات، أو قدرات التطبيقات الصناعية. وهي ذات صلاحية تمتد عادة عشرين سنة.

Government Procurements

المشتريات الحكومية

حيازة الحكومة السلع والخدمات التي تقدمها الحكومة نفسها. وهذه أداة رئيسية يمكن للحكومة من خلالها تزخيم الاقتصاد المحلي وبناء مبادرات وتنظيم قطاع العمال، وتمنح عقوداً للمؤسسات والشركات المحلية وتكافح الفساد.

Qualified Industrial Zone, QIZ

المنطقة الصناعية المؤهلة/ المصنّفة

عبارة عن منطقة صناعية تسمح بالوصول الحر المعفى من الجمارك إلى سوق الولايات المتحدة إذا كانت السلع أنتجت في المنطقة واستوفت قواعد المنشأ المعينة. وقد وقعت على اتفاقية المناطق المذكورة كل من الأردن ومصر.

Regional Free Trade Agreement، Regional FTA

اتفاقية التجارة الحرة الإقليمية

اتفاقية للتجارة الحرة بين أبلدان ضمن المنطقة الواحدة. وتشمل الأمثلة عليها اتفاقية التجارة الحرة لأميركا الشمالية («نافتا» NAFTA)، واتفاقية التجارة الحرة لجنوب آسيا («سافتا» SAFTA)، واتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى («غافتا» GAFTA).

Right of Establishment

حق الانشاء أو التأسيس

الشرط الذي يتمتع وفقه المستثمرون الأجانب من دولة عضو في اتفاقية تجارية بالحقوق الاقتصادية الموفرة للمستثمرين المحليين وذلك في ظل التشريعات الوطنية للدولة الملتقمة للاستثمار، بما في ذلك إلغاء القيود هذا على المستثمرين الأجانب يتصل بالأرض والمباني والمنشآت وحركة الناس، إلخ...

Rules of Origin

قواعد المنشأ

قوانين وتنظيمات وتدابير إدارية تعيّن بلد المنشأ بالنسبة لمنتج ما. ويمكن أن يُحدّد قرار تتخذه سلطة الجمارك حول قواعد المنشأ ما إذا كانت سلع ما تدرج تحت حصة (quota) محدّدة، يؤهلها لتفضيل أو تمييز جمركي أو لفرض رسم جمركي مضاد للإغراق.

Safeguard Measures

إجراءات الحماية/ الإجراءات الحمائية

تدابير وممارسات تتخذ لحماية صناعة محدّدة من مستوردات بكميات غير متوقّعة، وهي عموماً تحكمها المادة 19 من اتفاقية «غات» (GATT). فالاتفاقية الزراعية والاتفاقية النسيج والألبسة أنواع مختلفة من الحمایات: «حمایات خاصة» في الزراعة؛ و«حمایات انتقالية» في الأنسجة والألبسة.

Sanitary & Phyto-Sanitary، SPS

متطلبات الصحة والصحة النباتية

تُنَفَّذ من قبل الحكومات لحماية الحياة والصحة البشرية والحيوانية والنباتية، وللمساعدة في ضمان سلامة الغذاء المهيأ للاستهلاك.

Subsidy

إعانة دعم

ثمّة نوعان عامان من إعانات الدعم: التصديري والمحلي. فإعانة الدعم التصديري انتفاع مخصوص لشركة ما تمنحها الحكومة لصادراتها. أما إعانة الدعم المحلي فلا يرتبط مباشرة بالصادرات.

Tariffs

الرسوم الجمركية

رسوم تفرض على المستوردات. تُجَبى على أساس القيمة للسلعة (أي بالنسبة المئوية من قيمتها Ad valorem)، أو على أساس نسبة محدّدة (مثلاً، 7% على 100 كلغ). وهذه الرسوم الجمركية تعطي أفضلية في السعر للسلع المنتجة محلياً والمماثلة، وهي ترفع عائدات الحكومة.

Trade Facilitation

تيسير أو تسهيل التجارة
إزالة العقبات أمام حركة السلع عبر الحدود (أي تبسيط الإجراءات الجمركية).

Washington Consensus

توافق واشنطن
جملة الإصلاحات الاقتصادية السائدة التي رُوِّجت للبلدان النامية من قبل المؤسسات المالية الدولية (IFIs) في الربع الأخير من القرن العشرين حتى الوقت الراهن. وتشمل هذه الإصلاحات الانتظام المالي، وإعادة توجيه النفقات العامة، والإصلاح الضريبي، ومعدل فائدة التحرير، ومعدل أسعار العملات التنافسية، وتحرير التجارة، وتحرير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، والخصخصة، والتفكيك بمعنى التحرير (أي إزالة الحواجز أمام الدخول والخروج)، وتأمين حقوق الملكية.

الفروق بين كل من:

«البنك الدولي» (WB)، «صندوق النقد الدولي» (IMF)، «منظمة التجارة العالمية» (WTO):
«منظمة التجارة العالمية» هي الهيئة المسؤولة التي ترعى التجارة في ما بين الدول الأعضاء فيها؛ في حين أن «البنك الدولي» مسؤول عن توفير التمويل والنصح للبلدان النامية؛ وأما «صندوق النقد الدولي» فهو مسؤول عن الرقابة والإشراف على النظام المالي الدولي.

بعض هذه التعريفات حُصلَ عليه من قاموس «منظمة التجارة العالمية» المتوفر على الموقع الشبكي التالي:
www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm

لائحة المراجع

Afifi, Tamer (June 2005) “Egypt in an Arab-African-Sandwich: Are GAFTA and COMESA to be Implemented?” (Conference on Middle East and North African Economies: Past Perspectives and Future Challenges, Brussels; available at: www.ecomod.net/conferences/middle_east_2005/middle_east_2005_papers/Afifi.PDF)

«إعلان الإسكندرية» المتوفر على الموقع الشبكي : www.bibalex.org/ARF/en/Files/Document.pdf

Bates, Jenny (November 1999) “Civil Society and the WTO; A Voice, Not a Vote” (The Progressive Policy Institute; available at: www.ppionline.org/ppi_ci.cfm?cp=3&knlgAreaID=115&subsecid=900026&contentid=653)

Bello, Walden (2002) “Why Small Farmers Deserve Protection from Free Trade”

BenAyad, Mohamad (2005), “Implications of Trade Liberalization on Morocco”, prepared for the Arab NGO Network for Development, available in Arabic at www.annd.org

Bhagirath, Lal Das “Agriculture; Why the EU and US Offers are not Good Enough”

Bhagirath, Lal Das (2003) Trade and the Multilateral Trading System; Past, Present, and Future (London: Zed Books)

Carlsen, Laura (September 19, 2005) “The Price of Going to Market” (IRC Americas) www.americaspolicy.org

Catalunya, Generalitat de (2005) “Dossier Ten Years after the Barcelona Process: Assessment and Perspectives” (Available at: www.gencat.net/relacions_exteriors/bcn10/eng/pdf/dossier.pdf)

Center for European Policy Studies ENAPRI (October 2003) "Which road to liberalization: A first assessment for the Euro-Med Association Agreement, C. dell'Aquila and M.Kuiper", Working paper No. 2

Cherfane, Carol Chouchani *et al.* (Dec. 2005) "Economic, Social and Environmental Impact of the Euro-Mediterranean Free Trade Area"

Cherfane, Carol Chouchani & Makdissi, Karim. (2006) "Envisioning an Arab Agenda for Trade and Environment"

Curtis, John M. "Trade and Civil Society: Toward Greater Transparency in the Policy Process" (Department of Foreign Affairs and International Trade; available at: www.international.gc.ca/eet/pdf/12-en.pdf)

Devinder, Sharma "WTO Framework; a Promise Belied", accessible at www.urfig.org/WTO%20framework-Devinder%20Sharma.doc

El-Said, Mohammed K "Bilateral Free Trade Agreements, TRIPS-Plus and the Arab World: The Lacking Checks and The Erosion of Flexibilities"

European Commission (May 27, 2006) "Inter-institutional Agreement on budgetary discipline and sound financial management" Available at: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l34020.htm>.

Fakhri, Michael (2006) "A new framework for development: a study of regionalism in the Arab World"

Finger, J. Michael & Schuler, Philip. (2000) "Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenges" (The World Economy 23)

أحمد فاروق غنيم (جامعة القاهرة)، «أثار تحرير التجارة في مصر»، ورقة تم اعدادها بطلب من «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» في عام 2005.

Gupta, D. & Nabli, M.K. (2003) "Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World" (MENA development report, Washington, D.C., World Bank)

Harvard's Center for International Development website: www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/accessions.html

Hoekman, Bernard (July 2005) "From Euro-Med Partnership to European Neighborhood: Deeper Integration A La Carte and Economic Development" (Egyptian Center for Economic Studies. Working Paper 103)

Hoekman, B.M., & Zarrouk, J. (2000) *Catching up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries* (Ann Arbor, University of Michigan Press)

J. A. Scholte (2004) "Globalization and Governance: From Statism to Polycentrism" (Center for the Study of Globalization and Regionalisation, University of Warwick, www.csgr.org, Working paper No. 130/04)

Kaboudah, Farouk (2006), "Social and Economic Implications of Trade Liberalization on Sudan", prepared for the Arab NGO Network for Development and available at www.annd.org, available in Arabic

Khalil, Ibrahim (2005), "Economic Implications of the WTO membership on the countries of the Gulf Cooperation Council", prepared for the Arab NGO Network for Development and available at www.annd.org, available in Arabic

Krayem, Hasan (2005) "The Role of Parliaments with WTO"

البرلمان اللبناني (2003). دور البرلمانات العربية في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

The Role of Arab Parliamentarians in the negotiations of accession to the WTO [Arabic: Dawr al-barlamanat al-'arabia fi mufawadat al-indimam ila munazzamat al-tijara al-'alamia] Canadian-Arab Symposium Parliamentary Papers, Beirut

كريم مقدسي (الجامعة الأميركية في بيروت)، «الآثار الاقتصادية والاجتماعية لتحرير التجارة في لبنان»، ورقة معدة بطلب من «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية» في حزيران (يونيو) 2006 لصالح برنامجها الخاص بأثر تحرير التجارة الاقتصادي-الاجتماعي على لبنان.

Malhutra, Kamal (2003) *Making International Trade in the Service of the People* [Arabic: J'alu a-tijara al-'alamia fi khidmat a-nss] (New York, NY, Earthscan Publications)

Martin Khor (2007), "Developing Countries Upset with Modality Papers, Geneva- 18 July 2007", published in SUNS #6296

Martín, Iván (2006) "The Euro-Mediterranean Trade Policy in the Arab Region and its Social Impact" (International Institute for Arab and Muslim World Studies -Spain)

Martin, Will "Assessing the Implications for Lebanon of Free Trade with the European Union"

McGown, Jay. (2006) *Out of Africa: Mysteries of Access and Benefit Sharing* (Edmonds, Washington, The Edmonds Institute and The African Centre for Biosafety)

Mehalaine, Walid (2005) Presentation on “Arab Trade, Development Agenda, and the Achievement of the MDGs” (Experts’ group meeting, Arab Ministerial Conference on the WTO- Amman 26-28 September 2005)

www.annd.org «أثار تحرير التجارة على اليمن»، ورقة عمل أعدها لـ «شبكة المنظمات العربية غير الحكومية للتنمية»

Mohsen, Yehya Saleh (2005), “Social and Economic Implications of Trade Liberalization and WTO Membership on Least Developing Countries; Case of Yemen”, prepared for the Arab NGO Network for Development, available in Arabic at www.annd.org

Nabli, Mustapha Kamel (April 23, 2003) “*On Trade Policy Integration into Development Strategies and Plans of Arab Countries*” (Opening remarks at the Joint Meeting of Arab Ministers of Trade and Finance, World Bank, Abu Dhabi, UAE)

Najam et al, *Trade and Environment: Visions from the South* (Palgrave Macmillan)

Owen, R. (2004) *State, Power and Politics in the Making of the Modern Middle East* (3rd ed.). (London and New York, Routledge)

Oxfam International (April 2004) “Euro-Med: Seeds of a Raw Deal?” Oxfam Briefing Note.

Oxfam (2004). “All Costs, No Benefits: How TRIPS-plus Intellectual Property Rules in the US-Jordan FTA Affect Access to Medicines” (Oxfam Briefing Note)

Public Citizen (Feb. 2005) “NAFTA’s Threat to Sovereignty and Democracy: The Record of NAFTA Chapter 11, Investor-State Cases, 1994-2005; Lessons for the Central America FTA.” Available at: www.citizen.org/documents/Chapter%2011%20Report%20Final.pdf

Public Citizen (Oct. 2006) “Documenting the Evidence of the Failed NAFTA-WTO ‘Trade’ Model” (Available at www.citizen.org/documents/FLYERO_1.pdf)

Raghavan, Chakravarthi. (2004) “Giving Away More Policy Space under NAMA” (Third World Resurgence. 169/170)

Rutherford, Thomas F., et al., “FTA between the European Union and a Representative Arab Mediterranean Country: A Quantitative Assessment”

Shaden, Halazoun (May 2004) "Key Public Sector Institutions in the Arab Region; Responding to Globalization and Promoting Investment" (UN DESA DPEPA; available at: unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN003619.pdf)

Sharma, Devinder (Aug/Sept. 2005) "Rice set to be in the grip of Swiss company's global patents" (Third World Resurgence, 180/181)

Shamsi, Jasmine (Jan. 2000)"Engaging with Civil Society; Lessons from the OAS, FTAA, and Summits of the Americas" (International Center for Human Rights and Democratic Development, Ottawa, Canada)

Shteiwi, Moussa (2006), "Social and Economic Implications of Trade Liberalization on Jordan", prepared for the Arab NGO Network for Development, available in Arabic at www.annd.org

Stiglitz, J. E. (2006) Making Globalization Work. (New York, W.W. Norton & Co.)

الموقع الشبكي التابع لـ: «معهد السياسة التنموية والإدارة» في جامعة «مانشستر»: الخاص بتقويم أثر الاستدامة والتجارة: (The Institute for Development Policy and Management), Manchester University, www.sia-trade.org

Trebilcock, M.J., & Howse, R. (2005) The Regulation of International Trade (London, Routledge)

Zagha, R. & Nankani G.T. (2005) "Economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform" Washington, D.C., World Bank

United Nations Commission for Trade and Development, "Sao Paulo Consensus, UNCTAD XI", 18 June 2004 (Accessible at: www.unctad.org/en/docs//td410_en.pdf)

(برنامج الأمم المتحدة الإنمائي) «تقرير التنمية البشرية العربي» في أربع مسائل: (1) خلق الفرص أمام أجيال المستقبل (2002)؛ (2) بناء مجتمع المعرفة (2003)؛ (3) نحو الحرية في العالم العربي (2004)؛ نحو نهوض المرأة في العالم العربي (2005).

(البنك الدولي) «سلسلة من التقارير: التجارة والاستثمار والتنمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2004)؛ حاكمية أفضل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2004)؛ الجنوسة والتنمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (2005).

World Bank (2007) *Economic Development and Prospects: Job Creation in an Era of High Growth*.

Hoekman, Bernard. (July 2005) "From Euro-Med Partnership to European Neighborhood: Deeper Integration A La Carte and Economic Development" (Egyptian Center for Economic Studies. Working Paper)

«أطباء بلا حدود». «الوصول إلى الأدوية مهدد في العالم أجمع: ما الذي ينبغي الاحتراس منه في اتفاقيات التجارة الحرّة مع الولايات المتحدة». (أيار (مايو) 2004).
حملة منظمة للوصول إلى الأدوية الأساسية

Gibbs, Murray & Mehalaine, Walid (2006). "Arab Countries in the Evolving International Trading System". United Nations Development Program.

Ling, Chee Yoke (2006) Malaysia's Experience in Increasing Access to Antiretroviral Drugs: Exercising the "Government Use" Option. THIRD WORLD NETWORK . IPR Series No 9. www.twinside.org.sg

Martín, Iván (2006). "In Search of Development along the Southern Border: The Economic Models Underlying the Euro-Mediterranean Partnership and the European Neighbourhood Policy". Universidad Carlos III de Madrid

Khor, Martin. "Bilateral/ Regional Free Trade Agreement: An Outline of Elements, Nature, and Development Implications". Third World Network

Khor, Martin (Nov. 2006). "The WTO's Doha Negotiations and Impasse: A Development Perspective". Third World Network.

Martin, Iván (2004): "The Social Impact of Euro-Mediterranean Free Trade Areas: A First Approach with Special Reference to the Case of Morocco", in Mediterranean Politics Vol. 9.3, Autumn 2004, pp. 422-458

(www.eco.uc3m.es/immartin/SocialimpactMediterraneanpolitics.pdf).

خور، مارتين. «مسألة الاستثمار في اتفاقيات التجارة: وجهة نظر تنموية». «شبكة العالم الثالث».

خور، مارتين. «اتفاقيات التجارة الحرّة الثنائية/الإقليمية: موجز عن عناصرها وطبيعتها وآثارها في التنمية». «شبكة العالم الثالث».

خور، مارتين. «الخدمات في «منظمة التجارة العالمية» واتفاقيات التجارة الحرّة». «شبكة العالم الثالث».

خور، مارتين. «مشتريات الحكومة في إتفاقيات التجارة الحرّة: موجز عن الموضوع». «شبكة العالم الثالث».