

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Khider - Biskra
Faculté des Science Economique,
Commercial et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Commercial



جامعة محمد خيضر - بسكرة.
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية.

الموضوع

تأثير التكتلات الاقتصادية على توجيه قرارات المنظمة العالمية للتجارة الإتحاد الأوروبي نموذجا

أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث (ل.م.د) في العلوم التجارية

تخصص تجارة دولية

إشراف:

أ. د / الطيب داودي.

إعداد:

فطيمة حمزة.

أعضاء لجنة المناقشة

- | | | | | | |
|--------|-------|-------------|-------|-------------------|---|
| رئيسا | | جامعة بسكرة | | د/ حساني رقية | ➤ |
| مقررا | | جامعة بسكرة | | أ.د/ الطيب داودي | ➤ |
| ممتحنا | | جامعة سطيف | | أ.د/ ملياني حكيم | ➤ |
| ممتحنا | | جامعة بسكرة | | د/ رايس مبروك | ➤ |
| ممتحنا | | جامعة سطيف | | د/ بودرامة مصطفى | ➤ |
| ممتحنا | | جامعة بسكرة | | د/ بن سماعيل حياة | ➤ |

السنة الجامعية: 2014 / 2015

﴿اللهم اجعلني شكورا، واجعلني صبورا، واجعلني في عيني خيرا،
وفي أعين الناس خيرا.﴾

ربنا وتقبل دعائنا

شكر و عرفان

نتوجه إلى الله تبارك و تعالی بالحمد و الثناء و الشكر كما يحبه و يرضاه على أن يوفقتنا على إنجاز هذا العمل، فما كان فيه من صواب فهو من محض فضله سبحانه و تعالی و منته علينا، وما كان من غيره فمن أنفسنا فله الحمد و الشكر و نسأل الله العفو و الغفران.

و يشرفني أن أتقدم الشكر و العرفان و الامتنان و فائق التقدير إلى أستاذي الفاضل الأستاذ الدكتور الطيب داودي على تفضله بالإشراف على هذه الرسالة، وملاحظاته و توجيهاته القيمة، فجزاه الله عني وعن طلبة العلم خير الجزاء.

و نتقدم بالشكر إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل من أساتذة جامعة محمد خيضر أو من خارجها.

ملخص الرسالة

تعالج هذه الدراسة ظاهرة التكتلات الاقتصادية والدور الذي تلعبه في قرارات المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، حيث إن هذه الظاهرة ظهرت منذ أكثر من مئة سنة وكانت ذات طابع سياسي مثل تكتل فرنسا مع مستعمراتها، لكن بعد الحرب العالمية الثانية و مع التطورات التي حدثت في الساحة العالمية تحولت هذه التكتلات وأصبحت اقتصادية أكثر منها سياسية.

يعتبر قيام المنظمة العالمية للتجارة (OMC) من أبرز الأحداث على ساحة العلاقات الاقتصادية، فقد أصبحت المسؤولة عن متابعة تنفيذ اتفاقيات التجارة الدولية متعددة الأطراف، والتزامات الدول الأعضاء فيها، والغاية من إنشاءها هو تحرير التجارة الدولية، ويتخذ القرارات فيها وفقا لمبدأ توافق الآراء وإذا تعذر ذلك يتم التوجه إلى التصويت ولكل دولة عضوه صوت واحد مهما كانت قوتها، وتلعب المنظمة العالمية للتجارة (OMC) دور كبير في تسوية المنازعات التجارية التي تقع بين أعضائها.

لقد تزامن الاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية في النصف الكرة الغربي مع إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA) التي تعتبر من أشكال التكامل الاقتصادي القائم حديثا مقارنة بتجربة الاتحاد الأوروبي (UE)، كما تم تفعيل أيضا منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي الذي يضم منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA) و رابطة جنوب شرق آسيا (ANASE) و دول أخرى مطلة على المحيط الهادي، فتعتبر هذه التكتلات الأجدر والأقوى على الساحة الاقتصادية الدولية، مقارنة بتجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية مثل منطقة التجارة الحرة العربية التي تتسم بالضعف وعدم الفعالية بالرغم لامتلاكها لمقومات تجعلها كتل اقتصادية قوية جدا.

و يعتبر الإتحاد الأوروبي من أقوى التكتلات الاقتصادية في العالم، ويلعب دورا رئيسيا في المنظمة العالمية للتجارة، باعتباره المصدر الرئيسي للسلع و أكبر مستورد في العالم، أي انه يعتبر اكبر سوق للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.

و من أجل طرح المواضيع التي تشكل حاجزا أمام التجارة الدولية، تجتمع المنظمة العالمية للتجارة كل سنتين في مؤتمرات وزارية، و من خلال هذه المؤتمرات الوزارية نجد انه إذا فشلت هذه المؤتمرات فذلك يعود إلى سيطرت تكتل اقتصادي أو تحالف تكتلات اقتصادية معينة.

ومن خلال دراستنا لهذا الموضوع توصلنا إلى:

➤ التكتل الاقتصادي الذي يشهده العالم حاليا يختلف عن الذي شهده العالم بعد الحرب العالمية الثانية؛

➤ إن الدافع وراء إقامة التكتل سياسي بالدرجة الأولى، لأن غياب الإرادة السياسية يعوق قيام التكتل الاقتصادي حتى وإن كانت مقوماته الأخرى متوفرة؛

➤ ضرورة تلاءم التكتلات الاقتصادية مع مبادئ المنظمة العالمية للتجارة؛

➤ إن قرار المنظمة العالمية للتجارة في يد التكتلات القوية نظرا للضغوطات التي تمارسها هذه التكتلات صاحبة المصالح، وذلك من خلال الاتفاقيات الثنائية الجانبية التي تعقد قبل أو أثناء انعقاد المؤتمرات الوزارية.

ومن هذا المنطلق ، نقترح التوصيات و المقترحات الآتية:

➤ تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية، لأنها تعتبر الخطوة الأولى و الممهدة لإنشاء تكتل اقتصادي عربي؛

➤ على الدول النامية أن تخرج من صمتها، خاصة في الاجتماعات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة، من أجل الدفاع عن مصالحها، باعتبارها تمثل العدد الأكبر من أعضاءها.

الكلمات المفتاحية: التكتلات الاقتصادية، التجارة الدولية، العلاقات الاقتصادية، المنظمة العالمية للتجارة، الاتحاد الأوروبي.

Résumé

Cette étude a abordé le phénomène de blocs économiques et le rôle qu'ils jouent dans les décisions de l'Organisation mondiale du commerce(OMC), Car ce phénomène est apparu depuis plus de cent ans et ils étaient de nature politique représenté dans le bloc de France avec ses colonies et autres, Mais après la seconde guerre mondiale et avec les développements qui ont surgi sur la scène mondiale ces blocs sont devenus plus économique que politique.

la création de l'Organisation mondiale du commerce est considéré le plus important des événements des relations économiques, car cette organisation est devenue responsable du suivi de la mise en œuvre des accords commerciaux multilatéraux et les obligations de ses États membres, Ainsi, Le but de son création est la libéralisation du commerce international, Qui est la base fondamentale de l'Organisation mondiale du commerce, elle est également considéré comme le cadre le plus approprié dans le quel les négociations entre les états membres sont achevées, elle joue aussi un rôle important dans le règlement des litiges commerciaux entre ses membres.

la tendance vers la création des blocs économiques dans l'hémisphère ou est du globe a coïncidé avec la création de la zone de libre-échange de l'Amérique du nord qui est une forme de l'intégration économique moderne comparée a l'expérience de l'Union européenne, D'autre part, a été activé le forum de coopération économique pour l'Asie et le Pacifique, qui comprend les blocs ALENA et ASEAN et d'autres pays donnant sur Pacifique, Qui sont considérés comme les plus dignes et les plus puissants sur la scène économique internationale, Par rapport à l'expérience de l'intégration économique dans les pays en développement, tels que la zone de libre-échange arabe, qui est faible et inefficace, en dépit de la possession des ingrédients pour fait un très puissants blocs économiques.

L'Union européenne est l'un des puis puissants blocs économiques du monde, et Joue un rôle majeur dans l'Organisation mondiale du commerce, Comme la principale source des marchandise et le plus grand importateur au monde, ce qui signifie qu'il est le plus grand marché des États membres de cette Organisation.

l'Organisation mondiale du commerce se réunisse tous les deux ans dans des conférences ministérielles afin de débattre les obstacles du commerce international, Mais il est constaté que ces conférences ministérielles échouent, c'est à cause de la puissance de ces blocs qui tend à orienter les décisions de l'Organisation en sa faveur.

Grace a cet études nous sommes venus a:

- Les bloc économiques qui est actuellement confronté le monde et très différent de celle qui est apparu après la seconde guerre mondiale.
- La motivation derrière la création du bloc de l'est avant tout une politique, par ce que le manque de volonté politique entraver le bloc économique, même si l'autre composantes sont disponibles.
- La nécessité d'adapter les bloc économiques avec les principe de l'OMC.
- La décision de l'OMC dans les mains de bloc puissants en raison de la pression exercée par ces bloc ses intérêts, et a travers le cote des accords bilatéraux qui se tiendra avant ou pendant les conférences ministérielles.

De ce point, nous proposons les recommandations et les propositions suivantes:

- Activation de la zone arabe de libre-échange, car il est considéré comme la première étape menant à la création d'un bloc économique arabe.
- Les pays en développement doivent sortir de son silence, en particulier dans les réunions ministérielles de l'OMC, afin de défendre ses intérêts, car il représente le plus grand nombre de membres.

Mots clés: blocs économiques, commerce international, Les relations économiques, Organisation mondiale du commerce, Union européenne.

مقدمة عامة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين، و الصلاة و السلام على خاتم الأنبياء و المرسلين، سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم، وعلى آله وصحبه و التابعين له بإحسان إلى يوم الدين.

وبعد:

يشهد عالم اليوم تحولات وتطورات سريعة في نطاق البيئة الاقتصادية العالمية، حيث جعلت الأمور الاقتصادية تتطور وتتسارع وتأخذ شكل التغيرات الجذرية، من تطور وتحرير التجارة العالمية، وتعاضم حجم وأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، وارتقاء عوامل الابتكار العلمي والتكنولوجي، وبروز تكتلات اقتصادية...، وبالتالي تعدد أشكال العلاقات العابرة للحدود الجغرافية بين مختلف دول المعمورة، كل هذا أدى إلى زيادة كبيرة في نسب تبادل السلع والخدمات، وسرعة تحريك رؤوس الأموال، كما جعل اقتصاديات الدول أكثر اندماجا، وفي خضم هذه التحولات التي تميزت بميل بارز نحو عولمة الاقتصاد لجأت بعض الدول إلى إقامة تكتلات اقتصادية فيما بينها، وذلك من أجل الاستفادة من المزايا التي قد تنشئها مثل هذه التكتلات، منها تحرير انتقال البضائع والسلع وعوامل الإنتاج، تنسيق السياسات الاقتصادية، ترقية المبادلات التجارية وفرض الوجود في المجتمع الدولي والخروج بأكبر الفوائد المالية والتجارية في ظل التشابك المعقد لمنظومة المصالح الاقتصادية و بالتالي تحقيق الرفاهية للدول الأعضاء في التكتل الإقليمي.

وقد أصبحت هذه التكتلات من أهم السمات التي تميز النظام الاقتصادي الراهن، حيث شهدت حقبة التسعينيات من القرن الماضي بروز الغالبية العظمى منها، ومن بين التكتلات الهامة القائمة حاليا، نجد الاتحاد الأوروبي (UE)، منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA) ومنندى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي... وغيرها، ومن المتوقع بروز تكتلات اقتصادية أخرى في المرحلة القادمة، كما تعددت دوافع إقامة هذه التكتلات خاصة بين الدول المتقدمة من أجل ضمان مواقع أقوى في العالم، وتقوية مكانتها الاقتصادية وذلك بمنطق المصالح المشتركة، حيث أصبحت هذه الدول تتعامل مع عالم

تتلاشى فيه الحدود الجغرافية والحوازر التجارية تدريجيا بين أسواقه، خاصة بعد العمل باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

إن المنظمة العالمية للتجارة تدير و تسيير النظام الاقتصادي العالمي الجديد الذي يتسم بالديناميكية، حيث مع أواخر سنة 1986 شهد العالم بداية أكبر الجولات التفاوضية في لأورجواي التي دامت ثماني سنوات والتي انبثق عنها التوقيع عن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة بمراكش في 15 أبريل 1994، و لقد تضمنت نتائج جولة لأورجواي ثماني وعشرين اتفاقية ولعل أهم هذه الاتفاقيات، اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة التي باشرت نشاطها ابتداء من أول جانفي 1995، وبإنشاء المنظمة العالمية للتجارة تكون دعائم النظام الاقتصادي العالمي الجديد قد اكتملت والتي تقوم- من جانب ثان- على النظام النقدي الدولي الذي يديره صندوق النقد الدولي- من جانب ثالث- على النظام المالي الدولي الذي يقوم عليه البنك العالمي.

فالملاحظ في زمن العولمة أنه رافقه تكوين كتكتلات اقتصادية وتعاضم حجمها ومجالها، وهو ما يدل حتما على أنه لا مكان للدول إن لم تندمج في فضاءات اقتصادية، وأن التكتلات إحدى دوافع العولمة لأنها تهدف إلى تنشيط التبادل التجاري والاستثمار، فأصبح بروزها في تزايد مستمر هذا ما يدل على قوة العوامل التي دفعت إلى وجودها.

من خلال هذا الطرح وفي إطار الهدف العام للدراسة ارتأينا صياغة إشكالية موضوعنا كآلآتي:

ما مدى قوة تأثير التكتلات الاقتصادية الدولية على المنظمة العالمية للتجارة؟

و على أساس هذه الإشكالية يمكن طرح مجموعة من التساؤلات الفرعية التالية:

1. ما هو التكتل الاقتصادي الدولي، وفيما تمثل أهم التكتلات الاقتصادية الموجود في العالم؟
2. ما هي الخلفية التاريخية لقيام المنظمة العالمية للتجارة، ما هي مختلف التطورات التي مرت بها المنظمة العالمية للتجارة؟
3. هل يناقض إنشاء تكتلات اقتصادية دولية أحكام المنظمة العالمية للتجارة، أم أنها تشكل خطوة نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي؟
4. هل الاتحاد الأوروبي يمثل أجدر التكتلات في العالم وما هو دوره في المنظمة العالمية للتجارة؟

فرضيات البحث

- كما اعتمدنا في بحثنا هذا على مجموعة من الفرضيات تمثلت في فيما يلي :
1. إتباع الدول مناهج التكتل الاقتصادي يؤدي إلى تنمية اقتصادياتها.
 2. التكتل الاقتصادي بين الدول أصبح ضروري من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي.
 3. تستحدث المنظمة العالمية للتجارة إجراءاتها بما يتماشى وواقع الاقتصاد العالمي، حتى يتسنى لها مساندة التحولات الاقتصادية المستقبلية.
 4. خيار المستقبل الوحيد والأفضل للدول من أجل تنمية اقتصادياتها والرفع من قوتها التنافسية في ظل المتغيرات الدولية مرتبط بتكتلها الاقتصادي مع الدول الأخرى.

أهمية الموضوع

تتجلى أهمية هذا الموضوع بان عملية التكتل الاقتصادي ليست بالجديدة، بل هي قديمة و خير شاهد علي ذلك ما قامت به الدولتين الإنجليزية و الفرنسية بمستعمراتها، ولكن الجديد هو أنها اتخذت منحى آخر حيث تحولت من تكتلات سياسية إلى تكتلات اقتصادية، كذلك معرفة أهم الخيارات الإستراتيجية التي تتلاءم مع اقتصاديات الدول، لتحسين الأداء الاقتصادي والتعامل مع التكتلات الاقتصادية وإبراز تأثير التكتلات الاقتصادية في عملية اتخاذ القرارات داخل المنظمة العالمية للتجارة.

أسباب اختيار الموضوع

وعن أسباب اختيارنا لهذا الموضوع يعود إلى بروزه بشكل كبير على الساحة الاقتصادية و خاصة مع نهاية الألفية الثانية وبداية الألفية الثالثة و التحولات والتغيرات الجذرية التي تحدث في الساحة العالمية بصورة سريعة ومتلاحقة، حيث صاحب هذه التغيرات ويسرها وعجل بها الثورة التكنولوجية في وسائل الإنتاج ووسائل الاتصال والمعلوماتية و ظهور العولمة، و النجاح الذي حققه الاتحاد الأوروبي على الساحة الاقتصادية.

الهدف من الدراسة

أما الهدف من هذه الدراسة فيتمثل في تحليل ظاهرة التكتلات الاقتصادية الدولية، التي أصبحت اليوم احد المظاهر السائدة لتنظيم العلاقات التجارية بين الدول، حيث تسعى الدول المختلفة إلي تشكيل تكتلات اقتصادية نظرا لدور الذي تلعبه في ظل المنظمة العالمية للتجارة، باعتبار هذه الأخيرة هي القلب النابض للتجارة الدولية.

المنهج المتبع

سوف نستعمل المنهج الوصفي والمنهج التحليلي عند الحديث عن ظاهرة التكتلات الاقتصادية وأسباب ظهورها والعوامل التي تتحكم فيها وذلك من خلال جمع البيانات وتحليلها وتنظيمها، كما سنستعمل أسلوب العرض التاريخي لعدد من الوقائع البارزة والمتعلقة بالموضوع لأنه لا يمكن فهم الحاضر والتنبؤ بالمستقبل دون التطرق إلى الماضي.

الدراسات السابقة

ومن الأمور التي يجب ذكرها هي الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع، فيمكن القول أنه درس من طرف الكثير من الباحثين خاصة الاقتصاديين العرب مركزين على التكامل الاقتصادي العربي، والآثار المترتبة على اقتصاد الدول النامية جراء الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة .

- بن موسى كمال، المنظمة العالمية للتجارة و النظام التجاري العالمي الجديد، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، من أجل إتمام عمله و الإلمام بمختلف جوانبه بدأ الأطروحة بدراسة تطور النظامين الاقتصادي و التجاري العالميين الجديدين، و في الفصل الثاني تناول الانتقال من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة، وفي الفصل الثالث تناول كل ما تعلق بالمنظمة العالمية للتجارة، وفي الفصل الرابع سياسة الإغراق وآليات المنظمة العالمية للتجارة في معالجة القضايا المطروحة عليها، و وفي الفصل الخامس تناول علاقات المنظمة العالمية للتجارة بالمنظمات والمؤسسات الدولية ودول العالم، وفي الفصل السادس المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة، وفي الفصل السابع مبررات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، تناول الباحث في الفصل الأول النظام الاقتصادي الدولي بعد الحرب العالمية الثانية وكل التطورات التي صاحبته، أما الفصل الثاني فقد تعرض إلى نشأة و تطور النظام العالمي الجديد والعولمة في ظل النظام العالمي الجديد، أما الفصل الثالث فهو يخص كل ما يتعلق بالعولمة الاقتصادية من آلياتها إلى الأدوات التي تستعملها والأشكال الجديدة للاندماج مثل الشراكة، أما الفصل الرابع فهو يتعلق بالنظام التجاري الجديد أي المنظمة العالمية للتجارة منذ نشأتها إلى غاية الاتفاقيات التي وقعتها الدول المشاركة في جولة الأورغواي، وفي الفصل الخامس تم استعراض جميع المؤتمرات الوزارية من سنغافورة إلى هونغ كونغ مروراً بمؤتمر الدوحة، وأخيراً تم التطرق إلى الاتجاهات الجديدة للتجارة والاستثمار الدوليين من خلال تحرير التجارة الدولية وتطوير الاستثمار وتحديد الآثار المترتبة للنظام التجاري الجديد على الدول النامية و موقفها من هذا النظام.

- عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة و تفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006، حيث قام الباحث بتقسيم العمل إلى ستة فصول، تناول في الفصل الأول الجانب النظري وكل ما يتعلق بالتكامل الاقتصادي بصفة عامة، أما الفصل الثاني فقد خصصه إلى عرض أهم التجارب للتكتلات الاقتصادية في العالم وقد استعرض تجربة الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ومنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و المحيط الباسيفيكي، أما الفصل الثالث فقد درس فيه العلاقة التي تربط بين التكتلات الاقتصادية و التحولات العالمية مثل العولمة والمنظمة العالمية للتجارة، وفي الفصل الرابع فقد تعرض إلى واقع الدول النامية والمصير المرتقب لها بين حتمية إنشاء تكتلات اقتصادية فيما بينها أو اندماجها في الاقتصاد العالمي، أما الفصل الخامس فقد خصص إلى استعراض تجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية و تقييمه من خلال تجربة السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا ، رابطة دول جنوب شرق آسيا و منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، أما الفصل الأخير فقد خصصه إلى تقييم التكامل بين الدول

النامية وأسباب التي أدت إلى فشله وإستراتيجية تفعيل التكامل الاقتصادي بين الدول النامية من أجل مواجهة التطورات المتصارعة في الساحة الدولية.

- مولحسان آيات الله، المنظمة العالمية للتجارة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر- مصر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية شعبة اقتصاد التنمية، جامعة باتنة، 2011/2010 بدأ الأطروحة بالفصل الأول و ناقش فيه الجوانب النظرية و الفكرية المتعلقة بالتجارة الخارجية، وفي الفصل الثاني تناول الجات والطريق إلى إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، و في الفصل الثالث تناول مراحل تطور قطاع التجارة الخارجية ومكانته في الاقتصاد الجزائري، وفي الفصل الرابع تناول دراسة تحليلية لاقتصاد مصر أما الفصل الخامس و الأخير فقد تطرق إلى تحليل أثار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على قطاع التجارة للبلدين مصر و الجزائر.

خطة البحث

تم تقسيم البحث إلى أربعة فصول وهي كما يلي:

الفصل الأول تحت عنوان الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية حيث تناولنا فيه مفهوم التكتل الاقتصادي نشأته و التفرقة بينه و بين بعض المصطلحات الاقتصادية، كذلك تعرضت إلى أسباب قيام التكتلات الاقتصادية وخطوات تحقيق أهدافها، والشروط الواجب توفرها في التكتل و المراحل التي يمر بها وصولا إلى أهم ما يتميز به و المشاكل التي يمكن أن تعرقله دون الوصول إلى آخر مرحلة من مراحلها، والآثار التي يمكن أن تترتب عند قيام التكتل الاقتصادي.

الفصل الثاني وهو تحت عنوان المنظمة العالمية للتجارة تطرقنا فيه إلى الجولات التي عقدت في إطار الجات 1947 و الخلفيات التي مهدت إلى قيام المنظمة العالمية للتجارة عام 1994، كيفية الانضمام و الانسحاب منها و الوظائف المنوط لها وكذلك الأهداف التي أنشئت من أجلها، ومعظم الاتفاقيات التي أبرمت تحت ظلها خاصة تلك المتعلقة بالسلع، الخدمات، حماية الملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار و هيكلها التنظيمي من خلال التطرق إلى أهم مؤسساته التي تعمل بتنسيق مع بعضها البعض من أجل حسن سير عملها وكيفية وكذلك كيفية اتخاذ القرارات داخل المنظمة العالمية للتجارة.

أما الفصل الثالث فقد كان تحت عنوان تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم حيث بدأنا بالتجربة العربية المتمثلة في منطقة التجارة الحرة العربية تعرضنا فيها إلى الجانب القانوني لهذه المنطقة و البرنامج التنفيذي الذي تبنته من أجل التنفيذ على أرض الواقع و من ثم فوائد المنطقة العربية و المقومات التي تتوفر لديها، وكذلك السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا من خلال التطرق إلى الإطار المؤسسي للكوميسا و العقبات التي تواجهها، و أهم المؤشرات الاقتصادية لتكتل الكوميسا، وكذلك منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية نشأتها، مبادئها، أهدافها، مؤشراتنا الاقتصادية و تقييم أبعاد الاتفاقية على الدول الأعضاء، ومنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك من خلال نشأة منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك، الأهداف التي أنشأ من أجلها، المؤشرات الاقتصادية لدول المنتدى واللقاءات السنوية التي عقدها منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك.

أما الفصل الرابع كان تحت عنوان تأثير الاتحاد الأوروبي على المنظمة العالمية للتجارة حيث بدأنا الفصل بمبحث على الاتحاد الأوروبي وقمنا بعرض هذه التجربة باعتبارها أقوى تكتل وكذلك الوحيد الذي وصل إلى آخر مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي، أما المبحث الثاني فقد عرضنا جهاز فض المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة ونصيب الاتحاد الأوروبي من هذه المنازعات التجارية، وفي المبحث الثالث فقد تطرقنا إلى تأثير الاتحاد الأوروبي على قرارات المؤتمرات الوزارية بعد عرض الهدف من هذه المؤتمرات وكذلك الموضوعات التي طرحت على طاولة النقاش.

الفصل الأول

الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية

تمهيد

أصبح الاقتصاد العالمي يتسم بالترابط والاندماج والاعتماد المتبادل بين أطرافه أكثر من أي وقت مضى، نتيجة للتطورات والتغيرات التي حدثت بعد نهاية الحرب العالمية الثانية من خلال الدخول في عصر المعلومات وتطبيق التكنولوجيا الحديثة في النواحي المختلفة كالصناعة، النقل، الاتصالات والطاقة، ولم تنحصر التغيرات العالمية على مجالي العلم والتكنولوجيا بل امتدت لتشمل تحولات اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية.

و شهدت الفترة بعد الحرب العالمية الثانية الاتجاه نحوى تكوين التكتلات الاقتصادية حتى وصل عددها في نهاية 1995 أي بعد ميلاد المنظمة العالمية للتجارة حوالي 85 تجمعا، وتعتبر التكتلات الاقتصادية إحدى أهم المتغيرات العالمية المعاصرة، رغم درجات الخلاف السياسي بين الدول المكونة للتكتل، وتهدف هذه التكتلات لتعظيم المكاسب الاقتصادية فيما بينها، مما قد ينعكس سلبا على العلاقات الاقتصادية للدول الخارجة عن نطاقها، حيث صاحب الدعوة إلى تحرير التجارة الدولية برعاية المنظمة العالمية للتجارة إلى زيادة عدد التكتلات الاقتصادية، و بناءا عليه تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث و هي:

- المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية؛
- المبحث الثاني : بنية التكتلات الاقتصادية و مشاكله؛
- المبحث الثالث: مزايا التكتل الاقتصادي معوقاته و آثارها.

المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية

عرفت التكتلات نموًا من ناحية القوة الاقتصادية وتناميًا من ناحية العدد، حيث أصبح التكتل الاقتصادي ضرورة تفرضها الظروف الاقتصادية الدولية وتسعى إليه الكثير من الدول، وعليه فإن الجهود الدولية التي بذلت ولا زالت تبذل لتخفيف العقبات والعراقيل التي تعترض تدفق التجارة الدولية، باعتبار أن التكتل الاقتصادي لا يتحقق إلا بالتبادل التجاري الحر بين المناطق التي تختلف فيما بينها في الإنتاج الاقتصادي.

المطلب الأول: مفهوم التكتل الاقتصادي و نشأته

أصبح الاهتمام بالتكتلات الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية من طرف العديد من دول العالم، حتى أصبح يسمى منتصف القرن العشرين بعصر التكتلات الاقتصادية، وانتشر هذا الاهتمام خاصة بعد بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية في نهاية القرن العشرين.

الفرع الأول: مفهوم التكتل الاقتصادي وعلاقته ببعض المفاهيم الأخرى

يختلف الاقتصاديون حول تحديد مفهوم التكتل الاقتصادي، فاستخدمت مصطلحات عديدة للتعبير عن التكتل الاقتصادي فالبعض استعمل مصطلح الاندماج وآخرون استخدموا مصطلحات أخرى كالتعاون و الاتفاقيات.

أولاً: مفهوم التكتل الاقتصادي

لقد اختلف الاقتصاديين في تحديد معني التكتل الاقتصادي، حيث كل اقتصادي أطلق تعريفا من خلال توجهاته الفكرية، ومن خلال هذا الفرع سوف نحاول تحديد مفهوم التكتل لغة، ثم مفهوم التكتل الاقتصادي بالتطرق إلى بعض التعاريف.

أ. مفهوم التكتل لغة: يعرف التكتل على أنه تجميع أجزاء الشيء أو تجميع أشياء مختلفة مع بعضها لتؤدي وظيفة معينة، أو هو تجمع لمجموعة من الشركات ذات الإنتاج المختلف، ومن ناحية أخرى يمكن النظر إلى التكتل على أنه يمثل مجموعة من الترتيبات في شكل اتفاقية بين مجموعة من العناصر التي تسعى إلى تعظيم المصلحة المشتركة فيما بينها عبر الزمن، على أمل أن تتحول مصالح تلك العناصر إلى مصالح متكاملة وليست متنافسة¹.

1- إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي العولمة.. والتكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2002، ص41.

ب. مفهوم التكتل اقتصاديا: مفهوم التكتلات الاقتصادية غير محدد بتعريف واحد وله أكثر من توجه، حيث تعددت التعاريف و تنوعت من حيث الهدف و السياسات والمراحل، ويظهر هذا من خلال استعراضنا إلى هذه التعريفات:

1. التكتل الاقتصادي هو عبارة عن مجموعة واسعة من العلاقات الاقتصادية الدولية بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا، تاريخيا، جغرافيا، اجتماعيا و حضريا و التي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح و زيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، و من ثم الوصول إلى أقصى درجة ممكنة من الرفاهية الاقتصادية لشعب تلك الدول.

التكتل الاقتصادي كمفهوم يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء، و يعبر التكتل الاقتصادي أيضا عن مستوى معين من مستويات التكامل الاقتصادي وهو يمثل أيضا صورة من صور التكامل الاقتصادي¹.

2. التكتل الاقتصادي هو اتفاق بين دولتين أو أكثر لإزالة كافة العوائق التي تحول دون انتقال السلع، رؤوس الأموال و الأشخاص فيما بينها، ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد بل يمتد إلى التنسيق ما بين السياسات الاقتصادية لهذه الدول، بغية تحقيق نمو في كافة هذه البلدان، من هذا التعريف نجد أن التكتل الاقتصادي يمر بمرحلتين²:

✓ وضع الترتيبات اللازمة للقضاء على عوامل التمايز بين اقتصاديات الدول المنتمية للاتفاق؛
 ✓ مرحلة متقدمة من التكتل تتميز بغياب أشكال التمييز المختلفة بين اقتصاديات الدول المنتمية للتكتل الواحد.

¹- عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية إلى الكونز، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص17.

²- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه، الجزائر، 2010، ص140.

3. التكتل الاقتصادي هو تجمع عدد من الدول التي تجمعها روابط خاصة بالجوار الجغرافي أو

التمائل الكبير في الظروف الاقتصادية أو الانتماء الحضاري المشترك هذا التجمع يكون في إطار معين قد يكون اتحادا جمركيا أو منطقة تجارة حرة... الخ¹.

4. التعريف الشامل: مما سبق نعرف التكتلات الاقتصادية على أنها وسيلة تلجأ إليها دول معينة

ضمن منطقة معينة لتحقيق أهداف معينة ومتعددة، ولكن تركز جميعها حول دفع عجلة النشاط الاقتصادي في الاتجاه الصحيح وبالسرعة الضرورية، لتحقيق معدلات نمو طموحة يمكن أن تؤدي إلى تضيق الفجوة الواسعة بين مستويات المعيشة في الدول الغنية و غيرها من الدول النامية، ومعنى ذلك أن التكتلات الاقتصادية سواء كانت تكتلات شرقية أو غربية هدفها هو التكامل الاقتصادي للإمكانات الموزعة في أنحاء وحدات التكتل، ويتطلب هذا التكتل الاقتصادي تحليل الوضع الاقتصادي لكل عضو من أعضاء التكتل لمعرفة مناطق القوة والضعف بالنسبة لهذا التكتل، من أجل التركيز على نقاط القوة و تقادي نقاط الضعف.

ثانيا: خصائص التكتلات الاقتصادية

بالنظر في كل التكتلات الاقتصادية القائمة يلاحظ أنها تميزت بمجموعة من الخصائص أهمها²:

أ. أن هذه التكتلات هي تكتلات قارية بمعنى أنها تنشأ داخل قارة معينة مثل التكتل الاقتصادي الأوروبي في قارة أوروبا، تكتل أمريكا الشمالية في قارة أمريكا الشمالية، تكتل الآسيان في آسيا و السوق المشتركة لجنوب وشرق إفريقيا في إفريقيا؛

ب. إن هذه التكتلات تنقسم إلى مجموعة تكتلات لدول متقدمة و مجموعة تكتلات لدول نامية و هناك تكتلات خليط بين الدول المتقدمة و الدول النامية و تكون قيادتها لإحدى الدول المتقدمة مثل تكتل أمريكا الشمالية، مع ملاحظة أن تكتلات الدول المتقدمة هي الأقوى أو حتى التي تقودها دول متقدمة، بينما تكتلات الدول النامية ضعيفة؛

¹ - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 45.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 26.

ت. إن كل كتل اقتصادي يتبنى إستراتيجية معينة تجاه باقي التكتلات الأخرى، فالتكتل الاقتصادي الأوروبي هو كتل ذو إستراتيجية هجومية، حيث يسعى إلى إقامة علاقات مشاركة بينه وبين دول شرق البحر الأبيض المتوسط، بينما التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية له إستراتيجية دفاعية، حيث قام على أساس مواجهة التكتل الاقتصادي الأوروبي بالسعي إلى ضم دول أمريكا اللاتينية أو الجنوبية إليه ليكون ما يسمى بالتكتل الاقتصادي للأمريكيتين؛

ث. إن التكتلات الاقتصادية التي تكونت لم تقتصر على نموذج معين أو صورة معينة من صور التكتل الاقتصادي بل نجد بعضها قد وصل إلى مرحلة أو صورة الاتحاد الاقتصادي مثل الاتحاد الأوروبي، بينما التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية قد أخذ صورة منطقة التجارة الحرة، ووقف عندها ليخلق نجاحا حديثا في عملية التكامل الاقتصادي، وهو ما يشير إلى أن من أهم خصائص التكتلات الاقتصادية هو عدم نمذجتها و الأهم هو اختيار النموذج الذي يعظم المكاسب لكل الدول الأعضاء؛

ج. وهناك خصائص أخرى تتصف بها التكتلات الاقتصادية يمكن إجمالها في¹:

1. ضخمة الحجم من حيث الموارد وإنتاجها، اتساع أسواقها الاستهلاكية و الإنتاجية، وتنوع هياكلها الاقتصادية و مواردها وكثافة حجم سكانها؛
2. حرية تنقل السلع والخدمات والأشخاص ورؤوس الأموال والاستثمار بين الدول المتكتلة؛
3. المنافسة الحرة بين الدول المتكتلة في المنطقة التكاملية ولها سياسة تجارية موحدة تجاه الدول الأخرى خارج نطاق التكتل؛
4. ارتفاع نسبة التجارة البينية من مجمل تجارتها الخارجية وهذا ما يجعلها تخفض من التبعية الاقتصادية، أو تكون لها درجة عالية من الاستقلالية الاقتصادية بالنسبة للدول الخارجة

¹ - عبد الوهاب رميدي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية (غير منشورة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006/2007، ص36. وكذلك: ماجد إسماعيل، التكتلات الاقتصادية و دورها في التجارة الدولية، تم الاطلاع عليها على الويب في 2013/1/6، <http://www.tahasoft.com/books/296.doc>

عن المنطقة التكاملية هذا ما يؤدي إلى الارتباط بين الدول المتكتلة من خلال تشابك اقتصادياتها وأسواقها؛

5. توفير مزايا ومكاسب تعجز الدولة منفردة عن تحقيقها؛

6. قوتها في التفاوض على المستوى الدولي هذا للدفاع عن مصالحها ضد التكتلات الاقتصادية الأخرى، ومن ثم تكون الدول التي تنتمي إلى التكتل في موقع أفضل من ناحية المساومة أو التفاوض مهما كان شكله؛

7. الاستعادة من رؤوس الأموال والأيدي العاملة الماهرة والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في المنطقة التكاملية؛

8. تحقيق نمو اقتصادي مستمر كنتيجة للآثار الديناميكية المتعلقة بحجم السوق وتحسين مناخ الاستثمار وزيادة المنافسة الناتجة عن فتح الأسواق.

ثالثاً: علاقة التكتل الاقتصادي ببعض المفاهيم

يجدر بنا أن نفرق بين مفهوم التكتل من جهة وعدة مفاهيم من جهة أخرى، نظراً للخلط الموجود بين هذه المفاهيم أحياناً، وسوف نحاول في هذا المطلب التعرض لبعض المفاهيم التي لها علاقة بالتكتل الاقتصادي كالتعاون، التكامل والاتفاقيات التجارية.

أ. التكتل الاقتصادي و التعاون الاقتصادي: التعاون الاقتصادي هو المعاملات و الاتصالات الكثيفة بين طرفين أو أكثر، بغرض العمل المشترك الذي من شأنه أن يؤدي إلى تحقيق منافع مشتركة، ولا يشترط بالضرورة أن يكونوا متقاربين جغرافياً¹، وهو يعني أيضاً تقليل التباين بين اقتصاديات دولتين أو مجموعة من الدول²، فتقوم الدول بعقد اتفاقيات تعاون من أجل تسهيل حركة انتقال عناصر الإنتاج و إجراءات وقوانين تطبقها على ذلك، و التعاون الاقتصادي إما أن يكون ثنائياً أو جماعياً وفي قطاع معين أو عن طريق مساعدات تقدمها دولة ما إلى دولة أخرى أو إلى مجموعة من الدول دون أي اتفاق مسبق.

¹ - فؤاد أبوستيت، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2004، ص7.

² - محمد محمود المكاوي، التكتل الاقتصادي الإسلامي و أهميته في سبيل التنمية، المكتبة العصرية، مصر، 2012، ص99.

من هنا يمكن أن نفرق بين التعاون والتكتل، إذ أنه بالنسبة للتعاون الاقتصادي فإنه يتضمن الأفعال الهادفة إلى التقليل من التمييز، مثال ذلك الاتفاقيات الدولية في خصوص السياسات التجارية التي تدخل في نطاق التعاون الاقتصادي، أما بالنسبة للتكتل الاقتصادي فإنه ينطوي على الإجراءات الفاعلة للحد من التمييز، مثال ذلك إزالة الحواجز القائمة في وجه التجارة على المستوى الدولي هي تعبير عن أعمال التكتل الاقتصادي.

ب. التكتل الاقتصادي و التكامل الاقتصادي: التكامل الاقتصادي عبارة عن جميع الإجراءات التي تتفق عليها دولتين أو أكثر لإزالة القيود على حركة التجارة الدولية و عناصر الإنتاج فيما بينها و للتنسيق بين مختلف سياساتها الاقتصادية بغرض تحقيق معدل نمو مرتفع¹.

التكامل الاقتصادي هو أيضا العملية التي يتم بموجبها إزالة جميع الحواجز الموجودة بين الأقطار المختلفة، ومن شأن ذلك أن يؤدي إلى تحقيق تكافؤ الفرص أمام جميع عناصر الإنتاج توقعاً للحصول على مكاسب اقتصادية في صورة زيادة معدلات النمو، وبهذا الخصوص يمكن القول أن اصطلاح التكامل الاقتصادي يشتمل على مجموعة من العناصر نوجزها فيما يلي²:

1. هو حالة تقود الدول الأعضاء نحو التخصيص الأمثل للموارد؛
2. يتجه بالدول الأعضاء إلى إذابة اقتصادياتها في كيان اقتصادي جديد يعرف بمرحلة التكامل التام؛
3. يقوم على الإجراءات و التدابير الخاصة بإزالة العقبات الجمركية و غير الجمركية، مع إقامة تعريفية جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي؛
4. يقوم على الإجراءات الخاصة بتنسيق وتجانس السياسات الاقتصادية الداخلية و الخارجية، وخاصة السياسات النقدية و المالية و سياسات التجارة الخارجية.

¹ - فؤاد أبوستيت، مرجع سابق، ص8.

² - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص12.

والتكتل الاقتصادي يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي، فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادي فيما بين الدول الأعضاء، من هنا يمكن القول بأن التكتلات الاقتصادية هي وسيلة تلجأ إليها دول معينة ضمن منطقة معينة لتحقيق أهداف معينة ومتعددة.

ت. التكتل الاقتصادي و الاتفاقيات التجارية: الاتفاقيات التجارية تعقدها الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية، و ذلك من اجل تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها و تشمل هذه الاتفاقيات و المعاهدات إلى جانب المسائل التجارية و الاقتصادية مسائل ذات طابع سياسي أو إداري، و تعقد الاتفاقيات التجارية عن طريق وزارات الاقتصاد أو وزارة التجارة الخارجية، و تتضمن هذه الاتفاقيات عدة عناصر نذكر منها الإجراءات المتبعة في عملية التبادل التجاري، تحديد الكميات أو القيم أو بيان عن المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلات التجارية بين الدول¹.

انتشرت الاتفاقيات التجارية عقب الحرب العالمية الثانية، وهي تعتبر أقل درجة من التكتل الاقتصادي من حيث المزايا لأن التكتل الاقتصادي يحوي عددا أكبر من الدول، وتحقق الاتفاقيات التجارية العديد من المكاسب والمزايا فيما يتعلق بتنشيط التجارة بين الدول المشتركة فيها والقضاء على مشاكل الدفع، إلا أنها قد تؤدي إلى تقييد التجارة وبالتالي التمييز بين الدول المختلفة فيما يتعلق بحرية انتقال السلع بين هذه الدول، حيث تعرف الاتفاقيات التجارية بأنها اتفاق ملزم بين دولتين لتحقيق حجم أو معدل كمي من التجارة السلعية يتحدد مسبقا من إحدى الدول إلى أخرى².

من جهة أخرى، يلاحظ بأن الاتفاقيات التجارية عند تنوعها وتعددتها مع الدول المختلفة من شأنها التأثير على الهيكل الاقتصادي وقطاعات الاقتصاد المختلفة وذلك بالتأثير على الأسعار المحلية للسلع داخل الدول التي قد أبرمت هذه الاتفاقيات.

الفرع الثاني: نشأة التكتلات الاقتصادية

تعود فكرة التكتلات إلى أكثر من مائة عام فقد نشأ أول تكتل في الولايات الألمانية قبل وحدة ألمانيا، ثم أعقبها تكتلات أخرى مثل تكتل المستعمرات الإنجليزية مع الدولة الأم التي عرفت باسم سياسة

¹ - زينب حسن عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، مصر، 2003، ص308.

² - هجير عنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي: النظرية و التطبيقات، إثناء للنشر و التوزيع، العراق، 2010، ص174.

التفضيل الإمبراطوري، وكذلك تكتل فرنسا ومستعمراتها وغير ذلك من التكتلات الأخرى، إلا أن خصائص هذه التكتلات القديمة كانت تتسم بسياسة ربط المستعمرات بالدولة الحاكمة ومحاولة استغلال موارد هذه المستعمرات وذلك لتحقيق الرخاء للدولة الأم¹.

لهذا نقول أن ظاهرة التكتلات ليست بالظاهرة الجديدة إلا أن ظهورها كتجربة اقتصادية كانت بعد الحرب العالمية الثانية اتخذتها مجموعة من الدول سواء كانت نامية أو متقدمة، وهذا لمواجهة مختلف التحولات التي شهدتها العالم، فظهرت هذه التكتلات كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية ومحاولة لتحرير التجارة بين عدد من الدول، فظهرت التكتلات الاقتصادية في صورة مشروعات فردية قدمتها أمريكا للدول الأوروبية ودول الشرق الأوسط، مثل مشروع "مرشال" الذي يهدف إلى تقديم المساعدات الاقتصادية المصحوبة بشروط سياسية وعسكرية²، وقد كانت شعوب قارة أوروبا أول من ساهم في نشأة هذه التكتلات وذلك بحكم ما تعرضت إليه هذه الشعوب من أزمات اقتصادية نتيجة للحرب العالمية الثانية، فذاقت ويلات الهزيمة وأصبحت دول هذه الشعوب منهارة اقتصاديا وعاجزة عن النمو فأدركت بأنه لا بد من تكتلها ومن أجل إعادة بناء اقتصادياتها ومواجهة السيطرة المفروضة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفياتي سابقا، ومواكبة مختلف التطورات الكبيرة في العلم والتكنولوجيا، من هنا تكتلت دول أوروبا الغربية في شكل سوق مشتركة سنة 1957، وكانت هذه الأخيرة صورة مثلى للعديد من الاقتصاديين والسياسيين الذين اعتبروها نموذجا يحتذى به بين المجموعات الدولية الأخرى، وتلتها عدة تكتلات عبر الكرة الأرضية³.

فمفهوم التكتلات الاقتصادية أساسا نشأ وتطور في ظل البلدان الصناعية وأصبح ينظر إليه على أنه ضرورة ملحة خاصة في مرحلة تطور القوى المنتجة التي وصلت إلى مستوى معين من التطور والتقدم وساعد في ذلك العلم والتقنية وتزايد الإنتاج، وتزامنا مع التغيرات التي تعرض لها الاقتصاد العالمي انطلاقا من السبعينات من القرن الماضي، والذي تمثل في انهيار نظام "بروتن وودز"، وارتفاع أسعار الطاقة وزيادة أزمة المديونية الخارجية في بداية الثمانينات، الأمر الذي أدى إلى ظهور سياسات حمائية

¹ - حسين عمر، التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر: النظرية و التطبيق، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998، ص9.

² - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص42.

³ - حسين عمر، مرجع سابق، ص15.

في الدول الصناعية، مما أثر سلبيًا على حرية التجارة والتدفقات السلعية خاصة بالنسبة لصادرات الدول النامية إلى الأسواق العالمية، وبعد هذه الأزمات تزامت ظهرت التكتلات الاقتصادية في شكل ترتيبات إقليمية، والتي أصبحت من السمات البارزة في تشكيل النظام الاقتصادي العالمي الجديد، واشتد التنافس بين الدول، خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية، وهذا من أجل الاستحواذ والسيطرة على الأسواق الدولية والتوسع في النفاذ إليها¹.

وأصبح من الصعب على الدول أن تدخل المنافسة منفردة، فبدأت تتجمع في كيانات اقتصادية والتي أصبحت مطلبًا دوليًا كنتاج لما تفرضه العولمة الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي فتسارعت الدول نحو تشكيل تكتلات اقتصادية استعدادًا لدخول إلى مرحلة جديدة يحل فيها الصراع بين القوى الاقتصادية الكبرى محل الصراع بين القوى العسكرية على الساحة الدولية، وأصبحت هذه التكتلات تشكل خريطة للعالم والتي يمكن تجميعها فيما يلي:

أولاً: في نصف الكرة الغربي

تعتبر اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA)* أهم تجمع إقليمي، حيث أبرمت كل من المكسيك و كندا و الولايات المتحدة الأمريكية اتفاقية لإنشاء منطقة للتجارة الحرة، ودخلت حيز التنفيذ في أول جانفي 1994، وكانت تهدف هذه الاتفاقية إلى تنشيط التجارة الإقليمية، وقد سبقت هذه الاتفاقية اتفاقية

التجارة الحرة بين كندا و الولايات المتحدة الأمريكية، حيث انضمت المكسيك فيما بعد إلى اتفاقية التجارة الحرة التي كانت قد أبرمت بين الولايات المتحدة الأمريكية و كندا سنة 1989 بسبب ما حققته اتفاقية التجارة الحرة من مكاسب لكل من الولايات المتحدة وكندا².

وأما بخصوص التكتل في أمريكا اللاتينية، فقد قامت اللجنة الاقتصادية التابعة للأمم المتحدة (1945) بإنشاء منطقة للتجارة الحرة تضم كل دول أمريكا اللاتينية (الأرجنتين، البرازيل، الشيلي،

¹ - عبد العزيز هيك، الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية، معهد الإنماء العربي، بيروت، 1976، ص20.

* Accord de Libre -Echange Nord Américain (ALENA) تضم كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا والمكسيك، تم الاتفاق بين هذه الدول على إقامة هذه المنطقة في سبتمبر 1993، ودخلت حيز التنفيذ في جانفي 1994.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص108.

ليبرو، أورغواي، باراغواي، كولومبيا، الإكوادور، فنزويلا، بوليفيا و المكسيك)، بهدف تحويل المنطقة إلى اتحاد جمركي كامل في المستقبل، كما أنشأت رابطة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية بموجب معاهدة مونتفيدو (أورغواي) عام 1960، ووصل عدد أعضائها إلى 11 عضوا سنة 1967، وقد اتفق أعضاء هذه الرابطة في 1980 على إنشاء منظمة بديلة هي رابطة تكامل أمريكا اللاتينية¹.

ثانيا: في أوروبا

كانت التطورات أسرع فقام الاتحاد الأوربي، الذي يعتبر من أجدر التكتلات الاقتصادية القائمة حاليا، حيث تم التوقيع على معاهدة باريس في 1951 بين ستة دول أوروبية (فرنسا، ألمانيا الاتحادية، إيطاليا، هولندا، بلجيكا ولكسمبورج) والتي سميت بالجماعة الأوروبية للفحم والفلواذ التي تعتبر اللبنة الأولى في بناء الجماعة الاقتصادية الأوروبية، و التوقيع على معاهدة المنشأة للسوق عام 1957 في روما التي تنقسم إلى ستة أقسام، وبعدها مر التكتل الأوروبي بمراحل حتى وصل إلى بناء منظومة التحرير المالي وهي المنظومة التي تم إقرارها في قمة برشلونة سنة 2002².

وقد تزايد عدد الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي حيث انضمت بريطانيا، الدنمرك و إيرلندا للأعضاء الست الأولى عام 1973، ثم اليونان عام 1981، ثم إسبانيا و البرتغال عام 1986، ووصل عدد الدول الأعضاء 15 بانضمام كلا من السويد، فلندا و النمسا، ثم جاء التوسع الخامس للاتحاد الأوروبي عام 2004 ليصل عدد الدول الأعضاء في الاتحاد إلى 25 دولة بانضمام كلا من قبرص، التشيك، المجر، لاتفيا، لتوانيا، مالطا، بولندا، سلوفاكيا، سلوفينيا و إستونيا³.

¹ - بلعور سليمان، التكامل الاقتصادي العربي و تحديات المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة مجلس التعاون لدول الخليج العربية (غير منشورة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص15.
² - Jacques Fontanel, Organisations économiques internationales, 2^e édition, masson, paris, 1995, p165.

³ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص97.

ثالثاً: في آسيا

في إطار المناطق التكاملية داخل آسيا، نجد رابطة جنوب شرق آسيا المتكون من خمسة دول هي: تايلاند، سنغافورة، ماليزيا، إندونيسيا، الفلبين، وقد أنشئ في العام 1967 وكان هدفه في البدء سياسياً يتلخص في مواجهة الخطر الشيوعي على المنطقة أثناء الحرب الفيتنامية وتحقيق الاستقرار و الأمن، وتطوير اقتصادها بين الدول الأعضاء، ويضم حالياً 10 دول من جنوب شرق آسيا بعد انضمام كل من برناوي و الفيتنام عام 1984، وبرمانيا و لاوس و كمبوديا عام 1997، وفي بداية الثمانينات، اتفق أعضاء التكتل على إلغاء الحواجز الجمركية، وتحقيق التبادل التجاري الحر، وهذا بالانفتاح الاقتصادي فيما بينها، وشهدت سنة 1992 خلق منطقة التبادل الحر الذي حقق انخفاض سعر المواد الأولية، وبالتالي انخفاض سعر المنتجات مما أدى إلى إسراع دول الآسيان في تحقيق التبادل التجاري الحر في مدة لا تتعدى 10 سنوات بعد أن حددت 15 سنة سابقاً¹.

أما في وسط آسيا فقامت منظمة التعاون الإقليمي للتنمية بين ثلاث دول آسيوية إيران، باكستان و تركيا في العام 1964 بعد استفادتها من مزايا التعاون الذي تحقق لها في إطار حلف بغداد، وتتميز دول هذا الإقليم بأنها متجاورة وبينها قدر من التوافق في النواحي السياسية والحضارية، وقد تجسد ذلك من خلال إبرام العديد من العقود والاتفاقيات بين الدول وإقامة المشاريع الاقتصادية المشتركة، غير أن قيام الثورة الإيرانية، ثم نشوب حرب العراقية - الإيرانية قد جمد أعمال المنظمة حتى العام 1985 الذي توصلت فيه الدول الأعضاء إلى اتفاقية تقضي بإعادة هيكلة المنظمة وإحيائها تحت اسم (منظمة التعاون لاقتصادي)، وشكلت معاهدة أزمير الأساس القانوني لهذه المنظمة، وأجريت عدة تعديلات على هذه المعاهدة في العام 1990، كما أضيفت لها بروتوكولات في 1991، وفي سنة 1993 انضمت سبع دول جديدة إلى الدول الثلاث المؤسسة ليصبح العدد عشر دول، وهذه الدول هي: أفغانستان، وست من دول آسيا الوسطى التي انفصلت عن الاتحاد السوفيتي وهي أذربيجان، أوزبكستان، تركمستان، طاجاكستان، وكازاخستان و قيرقيزيا².

¹ - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 159.

² - <http://www.ecosecretariat.org/in2.htm>, visite le 22/10/2014.

رابعاً: في المنطقة العربية

بدأت بمشروع السوق العربية المشتركة بموجب قرار صادر من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية سنة 1964 بالقاهرة، وقد انضم إليها منذ إنشائها أربعة دول وهي الأردن، العراق، سوريا ومصر، ثم انضمت ثلاث دول آخري في الثمانينات وهي ليبيا، موريتانيا واليمن، وكان الهدف الأساسي هو تحرير التجارة بين الدول الأعضاء عن طريق الإعفاء التدريجي من الرسوم الجمركية، من اجل إنشاء منطقة للتجارة الحرة في انتظار الاتفاق على إنشاء السوق العربية المشتركة¹.

أما اتحاد المغرب العربي فقد تم إبرام معاهدة بمدينة مراكش المغربية عام 1989 من طرف كل من ليبيا، تونس، الجزائر، المغرب و موريتانيا، وفي عام 1990 بزرالدة الجزائرية التقى قادة الدول الخمسة في قمة خرجت بتبني استراتيجية مشتركة لتنمية اقتصادية تضع القواعد لتكامل إقليمي حقيقي عبر ثلاث مراحل²:

- أ. المرحلة الأولى (1992-1995): إنشاء منطقة تبادل حر بالإعفاء من الحقوق الجمركية و الإلغاء التدريجي للحواجز غير التعريفية؛
- ب. المرحلة الثانية (1996-1999): إنشاء اتحاد جمركي يتم من خلاله وضع تعريفية خارجية مشتركة؛
- ت. المرحلة الثالثة (ابتداء من 2000): تأسيس اتحاد اقتصادي.

أما فيما يخص مجلس التعاون الخليجي فقد تم الاتفاق على إنشائه في فيفري 1981 في مؤتمر ضم وزراء خارجية دول المجلس، وفي ماي 1981 وقع قادة ست دول خليجية وهي الإمارات، البحرين، السعودية، سلطنة عمان، قطر و الكويت، على النظام الأساسي لمجلس التعاون لدول الخليج، ولقد أجملت المادة الرابعة من النظام الأساسي أهداف المجلس فيما يلي³:

- أ. تحقيق أكبر قدر من التنسيق و التكامل و الترابط بين الدول الأعضاء في جميع الميادين؛
- ب. تعميق و توثيق الروابط و الصلات و أوجه التعاون القائمة بين شعوبها؛

¹ - حسين عمر، مرجع سابق، ص 163.

² - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص ص، 69-70.

³ - المرجع السابق، ص 71.

ت. وضع أنظمة متماثلة في مختلف الميادين بما في ذلك الشؤون الاقتصادية و المالية، الشؤون التجارية و الجمارك و المواصلات، الشؤون التعليمية و الثقافية، الشؤون الاجتماعية و الصحة، الشؤون الإعلامية و السياحة، الشؤون التشريعية و الإدارية.

ثم جاءت الاتفاقية الاقتصادية الموحدة الموقعة في نوفمبر 1981 لتحدد المنهاج الذي يتبعه المجلس في مختلف الجوانب الاقتصادية والتنسيق الإنمائي و التعاون الفني و التنسيق البترولي و الصناعي و الزراعي، ودعم المشروعات المشتركة و النقل و المواصلات و غيرها من المجالات، وقد بدأ تطبيق بعض مواد هذه الاتفاقية اعتبارا من مارس 1983، كما كانت هناك جهودا لتحقيق وتعميق المواطنة و تحقيق المساواة بين مواطني الدول الأعضاء لتطوير البني الأساسية و تحقيق تشابكها.

خامسا: في إفريقيا

المجموعة الاقتصادية لدول وسط إفريقيا، أسست بهدف التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية في وسط إفريقيا لإنشاء هيكل إقليمية قد تؤدي تدريجيا إلى سوق مشتركة في أكتوبر 1983، دخلت حيز التنفيذ في ديسمبر 1984، تضم كلا من أنغولا، بورندي، الكاميرون، جمهورية إفريقيا الوسطى، جمهورية الكونغو، جمهورية الكونغو الديمقراطية، الغابون، غينيا الاستوائية، تشاد و ساو تومي وبرينسيب، الهدف الأساسي للمجموعة هو تعزيز و تقوية التعاون و التنمية الديناميكية المتوازنة و الذاتية في كل المجالات الاقتصادية و الثقافية خاصة في مجالات الصناعة و النقل و الاتصالات و الطاقة و الفلاحة و الموارد الطبيعية و التجارة و الجمارك و المشاكل الاقتصادية و المالية و التمويلية و الموارد الطبيعية و السياحة و التعليم و الثقافة و العلوم و التكنولوجيا و حركة الناس لتحقيق الحكم الذاتي الجماعي و رفع مستوى المعيشة¹.

جماعة تنمية الجنوب الإفريقي نشأت هذه الجماعة عام 1980 تحت اسم مؤتمر تنسيق التنمية للجنوب الإفريقي وكان عدد الدول المنضمة إليها وقتئذ حوالي 9 دول و أصبح عدد هذه الدول في التسعينات 11 دولة بعد انضمام ناميبيا ومدغشقر إلى تنزانيا، زامبيا، زيمبابوي، أنجولا، موزمبيق،

¹ - http://www.ceeac-eccas.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=2, visite le 5/11/2014.

بتسوانا، ليستو، سوازيلاند و ملاوي ، وكلها أعضاء في اسوف المشتركة لشرق و جنوب إفريقيا فيما عدا تنزانيا وموزمبيق.

و تحول هذا التجمع إلى جماعة تنمية الجنوب الإفريقي عام 1992 وكان الهدف منه حينها هو تقليل الاعتماد على جنوب إفريقيا بالإضافة إلى تحقيق التنمية في كل القطاعات حيث يعد سادك نموذجا للتعاون القطاعي بأن تختص كل دولة من الدول الأعضاء بمسئولية محددة عن قطاع معين، فقد كانت زيمبابوي مسؤولة عن الأمن الغذائي في المنطقة، أما أنجولا فكانت مسؤولة عن مشروعات الطاقة، في حين كانت مهمة سوازيلاند تتركز في تدريب القوى العاملة، بينما كانت بتسوانا تقوم بمهمة الأبحاث بهدف القضاء على أمراض الحيوان، أما ليستو فكانت تهتم بأبحاث التربة وأخذت تنزانيا على عاتقها عبئ التنمية الصناعية إلى جانب اهتمام ملاوي بمجال تنمية الثروة السمكية و الغابات و حيوانات الرعي، واقتصر دور ناميبيا على مجال التعدين وموزمبيق على مجال النقل و المواصلات وذلك لما لها من موقع استراتيجي في المنطقة حيث تطل على المحيط الهندي و بالتالي تمر عبر موانئها عمليات التجارة للدول الحبيسة في المنطقة للعالم الخارجي خاصة زيمبابوي وبتسوانا وزامبيا¹.

أما مجموعة شرق أفريقي فقد كان أول تأسيس لها في 1967 ثم حل سنة 1977، و بعد ذلك أسس ثانية في 7 يوليو 2000 من قبل كينيا و تنزانيا و أوغندا الذين انضموا رسميا سنة 2001، و بمناسبة القمة الثامنة للاتحاد في 30 نوفمبر 2006، قبلت المجموعة انضمام بلدين أثنين لهما و هما بوروندي و رواندا، و كانا قد انضما رسميا في 18 يونيو 2007 .

و في سنة 2010، قامت السلطات التنزانية بالإعراب عن رغبتها في استدعاء كل من ملاوي و جمهورية الكونغو الديمقراطية و زامبيا للدخول في المجموعة، لكن وزير الخارجية المالوي قال أنه لا يوجد مفاوضات رسمية بشأن اقتراح انضمام ملاوي إلى المجموعة، و من جهة أخرى قام رؤساء كينيا و رواندا باستدعاء حكومة جنوب السودان للتقدم بطلب العضوية في المجموعة بعد استقلال البلاد في

¹- <http://www.sadc.int/about-sadc/overview/>, visite le 23/10/2014.

يوليو 2011 و أقترح محللون و مختصون بأن تقوم الدول بمجهودات إضافية قبل توحيد البلدان في قطاعات النقل الحديدي و النقل بخطوط أنابيب البترول في كينيا و أوغندا، و بهذا لن يكون هناك حاجة لانضمام السودان خاصة بعد التوسع جنوبا، في حين قالت رويترز أن جنوب السودان هي المرشح المقبل الأوفر حظا بأن يكون عضوا مستقبليا في المجموعة.¹

فيمكن القول أن هذه التكتلات أصبحت أمرا واقعا يجب التكيف والتعامل معه، كما أن التكتلات الاقتصادية تختلف باختلاف ظروف تكوينها وأهداف إقامتها، فقيام التكتل الاقتصادي في الدول النامية تختلف ظروفه عن ظروف الدول المتقدمة، ومن غير المستبعد أن تظهر تكتلات اقتصادية أخرى في مناطق جديدة من العالم وهذا لما تفرضه التحولات والتغيرات الراهنة تحت مسمى العولمة الاقتصادية وفيما يلي أهم التكتلات العالمية.

¹- http://www.eac.int/index.php?option=com_content&view=article&id=1:welcome-to-eac&catid=34:body-text-area&Itemid=53, visite le 25/10/2014.

المطلب الثاني: أسباب قيام التكتلات الاقتصادية وخطوات تحقيق أهدافها

للتكتلات الاقتصادية عدة خصائص وأهداف تسعى إلى تحقيقها ودوافع قيامها يعود إلى مجموعة من الأسباب منها ما هو اقتصادي أو سياسي أو أممي ومن أجل تحقيق هدفها يجب عليها إتباع عدة خطوات من أجل أن تصل إلى الغاية التي أنشأت من أجلها.

الفرع الأول: أهداف و خطوات التكتل الاقتصادي

للتكتل الاقتصادي عدة أهداف وتتنوع حسب الدافع الذي أنشأت من أجله، ومن أجل تحقيق هذه الأهداف يجب على التكتل الاقتصادي أن يتبع عدة خطوات وهذا ما نوضحه في النقاط التالية:

أولاً: أهداف التكتل الاقتصادي

تختلف أهداف التكتل الاقتصادي من الدول الصناعية المتقدمة إلى الدول النامية، نظراً لاختلاف الظروف و المستويات في كل منهما حيث:

أ. الأهداف بالنسبة للدول الصناعية: الواقع إن اتجاه الدول المتقدمة نحو إنشاء المزيد من التكتلات الاقتصادية لا يرجع إلى مجرد فناعة نظرية بأن تحرير التجارة داخل الإطار الإقليمي يفيد جميع الأطراف، وإنما يرجع إلى أسباب موضوعية تتعلق بأوضاعها الاقتصادية الذاتية داخلية وخارجية، ومن أهم هذه الأهداف¹:

1. السعي في هذا الإطار إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الناجمة عن إزالة القيود المفروضة على الأنشطة الاقتصادية القائمة، حيث أن الهياكل الاقتصادية لهذه الدول عادة ما تتسم بالاستقرار لعقود طويلة، لذا فإن تغيير هذه الهياكل استجابة للتكتل و برامج التكتل يكون له أثر إيجابي ملموس على الأداء الاقتصادي بوجه عام؛

2. إن التوسع في التجارة الخارجية كفيل بتخطي المظاهر الاقتصادية السلبية لاسيما فيما يتعلق بالبطالة وتحسين معدل النمو الاقتصادي.

¹ - محمد توفيق عبد المجيد، العولمة و التكتلات الاقتصادية إشكالية للتناقض أم للتضافر في القرن الحادي و العشرون، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص141.

ب. الأهداف بالنسبة للدول النامية: إن التكتل الاقتصادي بين الدول النامية له فائدته، سواء كان

الاقتصاد متنافسا أو متكاملا، فالدول النامية تجد فائدة محققة من الاتفاقات الإقليمية، سواء لإمكان

التخصيص في المستقبل، أم لزيادة قوتها في المفاوضات الدولية، وأهم أهدافها تتمثل في:

1. أهداف التكتل ليست هدف ديناميكي بقدر ما هو هيكلية، حيث يشمل على تنمية صناعات

جديدة، و الحجم الأمثل للإنتاج لا يمثل هدفها نظرا لصغر هيكلها الصناعية و صغر حجم

تدفق التجارة بينها¹؛

2. أن التكتلات الاقتصادية أصبحت احدي سميات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وانه نظاما

تجاريا عالميا جديدا يهيمن على قرابة 90% من حجم التجارة العالمية فيه، وفي عالم كهذا لا

تستطيع الدول النامية أن تعيش فرادى لأن الدفاع عن مصالحها يفرض عليها التكتل

الاقتصادي؛

3. إن كل التحولات التي يشهدها الاقتصاد العالمي باتجاه تحرير المبادلات التجارية تشكل عامل

ضغط على الدول النامية للتكتل الاقتصادي حفاظا على مصالحها وتقليلًا للآثار السلبية

للعولمة².

ت. الأهداف العامة: يمكن إيجاز أهم الأهداف التي يسعى إليها أي تكتل اقتصادي مهما كانت طبيعته

أي سواء كان بين الدول المتقدمة أو بين الدول النامية في ما يلي³:

1. الحصول على مزايا الإنتاج الكبير و توجيه الاستثمارات توجيها اقتصاديا سليما؛

2. تيسير الاستفادة من مهارات الفنيين و الأيدي العاملة بصورة أفضل؛

3. تسهيل و دفع التنمية الاقتصادية من خلال استغلال الإمكانيات و خلق فرص جديدة للنهوض

بالإنتاج و الاستثمار و التشغيل؛

4. الوصول إلى الاتحاد السياسي، حيث يمكن أن يكون التكتل الاقتصادي ممهدا لاتحاد سياسي

يوجه كأداة مشتركة للتفاوض و التشاور.

¹ - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 18.

² - محمد توفيق عبد المجيد، مرجع سابق، ص 169.

³ - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 64.

ثانياً: خطوات تحقيق أهداف التكتلات الاقتصادية

تستطيع التكتلات الاقتصادية تنمية الفعاليات الاقتصادية للدول الأعضاء تنمية سليمة، وبالتالي تحقيق الرفاهية لشعوبها، إلا أن هذه التكتلات يجب أن تتبع الخطوات التالية حتى تستطيع تحقيق أهدافها¹:

- أ. أن تكون لدول التكتل سياسة تجارية موحدة تجاه العالم الخارجي، مع تطوير هذه السياسة وامتيازها بالمرونة وفقاً لتطور الأوضاع والعلاقات الاقتصادية الدولية؛
- ب. الالتزام بالمنافسة الحرة داخل المنطقة المتكتلة هذا ما يستدعي منح الحرية للمنتجين على تقسيم الأسواق وتحديد الأسعار؛
- ت. إلغاء القيود على حركة السلع وعناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء مع خضوع تحركات الأشخاص للقوانين السائدة في كل من هذه الدول؛
- ث. التعاون مع الدول الأعضاء على تحقيق التوازن في موازين المدفوعات بالنسبة للدول التي تحقق عجز في موازينها خاصة في بداية قيام التكتل الاقتصادي؛
- ج. إنشاء الصندوق الموحد للتعاون الاجتماعي بين دول التكتل يكون هدفه تدريب العمال وتأهيلهم تأهيل تكنولوجي؛
- ح. إنشاء بنك الاستثمار الموحد خاص بدول التكتل يهدف إلى تمويل الصناعات التي يجب إقامتها لاستغلال الإمكانيات الصناعية المتاحة في هذه الدول وإعادة بناء الصناعات القائمة مع صراعات التقدم العلمي والتكنولوجي الحديث؛
- خ. إنشاء الأجهزة الإدارية المختلفة بجانب الإدارات الفنية الضرورية التي تستلزمها تنفيذ الأهداف المختلفة التي يحددها التكتل لنفسه في كل مرحلة من مراحل تطوره؛
- د. يجب أن لا تقتصر وظيفة الإدارات والأجهزة المختلفة على إعداد خطط التنسيق، وإنما يجب أن تمتد كذلك لتشمل تتبع التنفيذ وتقديم النتائج، على أساس ما يجتمع لديها من معلومات وبيانات إحصائية.

¹ - ماجد إسماعيل، مرجع سابق.

قد تكون المشكلة الأساسية التي تواجهها دول التكتل، لا تكمن في حرية التبادل وانتقال عناصر الإنتاج، وإنما تكون المشكلة هي التعاون في إقامة المشاريع الإنتاجية الكبيرة وإدخال التكنولوجيا الحديثة، وتطوير الأراضي الواسعة والاستغلال الأمثل للموارد التي تمتلكها هذه الدول.

الفرع الثاني: أسباب قيام التكتلات الاقتصادية

تتعدد أسباب إقامة التكتلات وتتنوع ما بين الدوافع الاقتصادية وغير الاقتصادية على النحو التالي:

أولاً: أسباب اقتصادية

يعد العمل على توسيع الأسواق من أهم الدوافع الاقتصادية لإقامة التكتلات، حيث تؤدي زيادة حجم السوق إلى الاستفادة من مزايا التخصص، كما تزيد من فرص الاستثمار، حيث يفضل المستثمرون الاستثمار داخل نطاق التكتل للاستفادة من اتساع السوق وخفض الحواجز الجمركية بين الدول المتكتلة، ويمكن حصر أهم الدوافع الاقتصادية فيما يلي:

أ. زيادة في قوتها الاقتصادية بالنسبة للعالم الخارجي، بسبب كبر حجم صادراتها و مواردها، الأمر الذي يهيئ لها الحصول على شروط أفضل لمبادلتها التجارية الخارجية؛
ب. تخفيض العبء في ميزان المدفوعات لدول التكتل إذ تعوض بزيادة التبادل التجاري بين الدول التكتل¹؛

ت. توسيع نطاق السوق كنتيجة لإزالة التمييز القائم بين الأسواق المحلية للدول الأعضاء أمام كثير من الصناعات القائمة، التي قد تشكو من عدم استغلالها بكامل طاقتها الإنتاجية، بسبب ضيق السوق و ما يترتب عنه من ارتفاع نفقات الإنتاج؛

ث. يساعد التكتل على كسر الحلقات الاحتكارية التي ترعرعت في ظل الأسواق الضيقة ما يؤدي إلى الارتفاع بمستوي الكفاءة الإنتاجية؛

ج. يضمن التكتل قدرا من التنسيق بين السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء²؛

ح. ضمانة ضد الأحداث المستقبلية حيث تلجأ الدول للانضمام إلى تكتل اقتصادي وذلك من أجل درء المخاطر والإحداث التي قد تتعرض لها في المستقبل، فيصبح التكتل بمثابة التامين أو الضمان

¹- يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 143.

²- حسين فرج حويج، التكامل الاقتصادي و الصناعات البيتروكيميائية، دار جليس الزمان، الأردن، 2013، ص 18.

ضد الأحداث غير المتوقعة، لهذا يذهب البعض للقول بان الدول النامية تتحمس للانضمام لتلك التكتلات بغية أن تتجنب أي حرب تجارية مستقبلية يمكن أن تكون تلك الدول الخاسر الأكبر فيها، لذلك أقدمت كندا على إبرام الاتفاق كضمان لصادراتها ضد رسوم الإغراق والرسوم التعويضية التي كان من الممكن أن تفرضها الولايات المتحدة في حالة عدم وجود الاتفاق، وفي المقابل يعتبر ضمان للولايات المتحدة ضد السياسات الكندية في مجال الطاقة والتي كانت تتعارض مع المصالح الأمريكية¹.

ثانياً: أسباب سياسية

من خلال تشابك العلاقات الاقتصادية التي تساعد على ارتباط الدول الأعضاء وزيادة الثقة بينهما في المنطقة المتكتلة، فان هذه الدول تتجنب الخطر السياسي، لهذا فإنه قد يكون الدافع وراء إقامة التكتل سياسي بالدرجة الأولى، هناك أسباب سياسية يمكن إجمالها في²:

أ. يمنح للدول قوة سياسية بسبب تقارب أو تماثل وجهات نظرها الأمر الذي يمكنها من السيطرة على ثرواتها ومواردها الطبيعية و الحصول على أحسن النتائج لاستغلالها، ومنع السيطرة الأجنبية؛

ب. إن أية قوة سياسية تثبت وجودها باقتصاد متين، ومتطور لتحقيق اكتفاء ذاتي.

إن الدافع وراء إقامة التكتل يكون سياسي بالدرجة الأولى، وهذا ما حدث عند ما أدرك زعماء أوروبا خطورة تزايد الوزن النسبي للولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، ومن ثم أجمعوا على ضرورة إقامة تكتل اقتصادي أوروبي يستطيع مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية، وكما فعلته أيضا الولايات المتحدة بضم المكسيك وكندا في منطقة تجارة حرة، وهذا للاستفادة من السوق المكسيكية الواسعة وتسد الطريق أمام أوروبا واليابان للدخول إلى السوق المكسيكية.

فمن خلال أيضا تشابك العلاقات الاقتصادية التي تساعد على ارتباط الدول الأعضاء وزيادة الثقة بينهما في المنطقة المتكتلة، فان هذه الدول تتجنب الخطر السياسي، وخير مثال على ذلك حل الصراعات التي كانت قائمة بين فرنسا وألمانيا بعد إقامة المجموعة الأوروبية للفحم والصلب عام

¹ - ماجد إسماعيل، مرجع سابق.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 143.

1951، قد تكون الوحدة السياسية هي الهدف الأسمى الذي تسعى إلى تحقيقه الدول المنظمة إلى تكتل اقتصادي، أي أن هذا الأخير يمثل تمهيدا لإقامة تكتل سياسي¹.

ثالثا: أسباب أمنية

الاستقرار الأمني كهدف قد يدفع بعض الدول لعقد اتفاقيات إقليمية لهذا يكون الدافع وراء ضم دول معينة للتكتل دافعا أمنيا، ورغبة الحكومات في المحافظة على سيادتها بالتعاون مع دول أخرى، هكذا تم مع مجتمع الفحم والصلب الأوربي والمجتمع الأوربي، فالطريق الغير مباشر لتقوية الأمن من خلال تكتل اقتصادي يعتبر خطوة أولية وأساسية، وكذلك اتجاه الاتحاد الأوربي لضم دول جنوب البحر المتوسط في اتفاقات ثنائية واتفاقات شراكة رغبة منه في تأمين الجنوب، وتجنب للمشكلات التي يمكن أن يصدرها له².

المبحث الثاني: بنية التكتل الاقتصادي و مشاكله

يأخذ التكتل الاقتصادي عدة أشكال تمثل مرحلة من مراحل التكامل الاقتصادي، وقبل أن نبحت في أشكال التكتل الاقتصادي سوف نتطرق إلى شروط نجاح هذا التكتل وبعد ذلك مشاكل التكتل الاقتصادي.

المطلب الأول: شروط التكتل الاقتصادي

بعد الحرب العالمية الثانية كان التكتل الاقتصادي يتم وفق شروط تقليدية كالتقارب الجغرافي و تقارب مستوي النمو الاقتصادي... وغيرها، غير انه ظهرت صيغة حديثة للتكتل خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي .

الفرع الأول: الشروط التقليدية للتكتل الاقتصادي

أكدت الدراسات لمختلف تجارب التكتلات الاقتصادية أن نجاح هذه الأخيرة يتوقف على مجموعة من الشروط لتجنب فشل محاولاتها ومن أهم هذه الشروط نذكر ما يلي:

أولا: التقارب الجغرافي و توفر وسائل النقل والاتصال

يعتبر التقارب الجغرافي من أهم الشروط الأساسية لنجاح التكتل الاقتصادي بين مجموعة من الدول التي أرادت أن تشكل كتلة اقتصادية، وهذا لتسهيل انتقال السلع والخدمات والعمالة داخل

¹ - عبد العزيز هيك، مرجع سابق، ص24.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص144.

المنطقة المتكتلة، كما تنخفض تكاليف النقل التي قد تكون متباعدة أو متناثرة جغرافياً، لذا فإن التقارب الجغرافي يعد من دعائم التكتل بين الدول لسهولة الاتصال بينهما واتساع نطاق تبادلها التجاري وتسهيل انتقال عناصر الإنتاج، وبالرغم من توفر وتقدم وسائل النقل والمواصلات بين الدول المتكتلة في الوقت الراهن، إلا أن التقارب الجغرافي يبقى له أهمية كبيرة في التكتل وليس شرطاً ضرورياً له.

ثانياً: تناسب القيم الاجتماعية والثقافية

إن الاقتصاديات التي تكون متناسبة ومتجانسة في القيم والنظم الاجتماعية والسياسية والثقافية هي فقط التي تكون قادرة على تحقيق تكتل اقتصادي بسهولة، على عكس الاقتصاديات المتعارضة في القيم والنظم، فكلما كانت المجتمعات متقاربة ومتماثلة كلما كانت نسبة النجاح في التكتل مرتفعة¹.

ثالثاً: الإرادة السياسية

غياب الإرادة السياسية بين مجموعة الدول التي أرادت التكتل فيما بينها تعتبر من أهم أسباب فشل التكامل الاقتصادي، لذا على الحكومات التي تتفاوض للارتباط بالتزامات يجب أن تدرك منذ البداية أن هذه الالتزامات تنطوي على وضع حدود متفق عليها لحرية العمل، وهذه الحدود لا يقبلها بلد ما، إلا إذا أيقن أنه من الضروري الانضمام إلى تكتل اقتصادي من أجل الإسراع في عملية التنمية الاقتصادية، كما يجب أن يقنع الرأي العام في كل بلد بأن كل واحد من الأعضاء في التكتل الاقتصادي سيحافظ على التزاماته بأمانة، ويقوم ببذل الجهد المطلوب لإنجاح التكتل كما يقبل كل التضحيات المؤقتة التي يتطلبها العمل المشترك².

رابعاً: وجود العجز والفائض

لا بد أن تتوفر في دولة ما أرادت الانضمام إلى كتلة اقتصادية، العجز والفائض في اقتصادياتها مع التناسب والتناظر في سد العجز والتخلص من الفائض بين الدول المتكتلة، ولكن هذا ليس بالأمر

¹ - السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية و السياسات، دار الفكر، عمان، 2011، ص 86.

² - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 56.

الهيمن لأن الدولة لا تستطيع التخلص من الفائض أو العجز إلا إذا كانت تتوفر على منافع تستبدلها مع غيرها من الدول.

خامسا: التقارب في مستويات النمو

إن التباعد في مستويات النمو بين أطراف التكتل يؤدي إلى آثار عكسية، وذلك من خلال توليد فرص للاستقطاب باتجاه الاقتصاديات الأقوى في التكتل الاقتصادي، ويعني أن التكتل بين دول ذات اقتصاديات متجانسة نسبيا يخلق فضاء حقيقي للتضامن، من حيث لا وجود للاختلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء، وإلا سيسطر اقتصاد بلد ما على اقتصاديات البلدان الأخرى، كما حدث مع تكتل الكوميكون*، ورغم ذلك لا يمكن أن نعتبر أن عدم التقارب في مستوى اقتصاديات الدول المتكتلة عائقا كبيرا للتكامل، بل إن التكامل يؤثر في إحداث التقارب عن طريق التأثير على أداء الناتج والتنمية الاقتصادية وفي سلوك المتغيرات الاقتصادية بشكل عام.

سادسا: تنسيق السياسات الاقتصادية

حرية انتقال السلع بين مختلف دول التكتل الاقتصادي لا تكفي لضمان تنسيق السياسات الاقتصادية، فلا بد من توفر جميع الشروط التي تسمح للمنتج بالعمل والمنافسة في ظروف طبيعية وهذا التنسيق ينبغي أن يتناول شؤون التعريفية الجمركية، والسياسة التجارية تجاه الدول الواقعة خارج المنطقة، وشؤون الأوضاع الاجتماعية وسياسة الاستثمار، ولا بد من مفاوضات طويلة يتطلبها تنسيق التشريعات والسياسات الاقتصادية، ووضع أجهزة متخصصة ومؤسسات تتمتع بالصلاحيات المطلوبة لمتابعة هذا العمل على ضوء التغييرات التي تطرأ على السياسات الاقتصادية ومقتضيات الظروف الاقتصادية¹.

* الكوميكون: نشأ عام 1949، وهو يضم الاتحاد السوفيتي، بلغاريا، وتشيكوسلوفاكيا، المجر، ورومانيا، انضمت إليه ألمانيا الشرقية (1950)، منغوليا (1962)، يوغسلافيا (1964)، كوبا (1972)، فيتنام (1978)، حيث سيطر الاتحاد السوفياتي سابقا على الدول الأعضاء.

¹- Yadwiga Frowicz, **Economies International**, Beau chemin, canada, 1998, P 267.

الفرع الثاني: الشروط الحديثة للتكتل الاقتصادي

إن التحولات التي شهدتها البيئة الاقتصادية الدولية من التقدم والتطور التكنولوجي وبروز العولمة الاقتصادية... الخ، جعل من التكتل الاقتصادي يأخذ بعدا قاريا وهو ما يجعل ارتباط الدول في أكثر من إقليم لا تربطها عوامل اجتماعية ولا تقارب جغرافي.

أولا: النطاق الجغرافي

حسب الصيغة التقليدية للتكتل فإنه يضم دولا متجاورة جغرافيا، لكن حسب الصيغة الجديدة للتكتل فإنه ليس من الضروري أن يكون بين دول متجاورة، ولكن قد يكون بين إقليم أو أكثر متجاورين.

ثانيا: الخصائص الإقليمية والاجتماعية

ترى الصيغة التقليدية للتكتل أن هناك ثقلا للعوامل الاجتماعية و الإقليمية في التقارب، ويعطي التنديد بالصراع الإقليمي قدرا من الوجهة يسهل تقبل إحلال التفاهم والتقارب محل التناوب والتصارع، حتى بلوغ الهدف النهائي من التكامل وهو الوحدة، وعلى عكس ذلك نجد الصيغة الجديدة تسمح للتكتل أن يقوم بين أعضاء لهم ثقافات متباعدة وتباين في مستوياتهم الاقتصادية وتسمح بالخصوصيات وتعتمد على تبادل التفاهم بين أعضائه¹.

ثالثا: تحرير التجارة ونطاقها

في هذا الجانب نجد الصيغة التقليدية تأخذ شكل اتفاقيات تفصيلية تبدأ بمنطقة التجارة التفضيلية ثم منطقة تجارة حرة ثم اتحاد جمركي وتركز على المنتجات الصناعية من أجل إحلالها محل الواردات، أما الصيغة الجديدة فإنها تأخذ شكل مناطق تجارة حرة تتفاوت فيها الدول المختلفة في مقوماتها، وتم توسيع نطاق التجارة إلى الخدمات وتركز على التصدير².

رابعا: عدم اشتراط المعاملة بالمثل

حسب الصيغة التقليدية فإن ذلك مجاز لصالح الدول الأعضاء الأقل تقدما في التكتل، لكن في الصيغة الحديثة فإن هذا الشرط غير مجاز فيها و أستبدل ذلك بتعويض الدول الأعضاء الأقل تقدما³.

¹ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 87.

² - Yadwiga Frowicz, op cit, P270.

³ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 88.

خامسا: تحرير عناصر الإنتاج

في الصيغة التقليدية إن تحرير رأس المال يتم تدريجيا مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي، وبالنسبة لتحرير عنصر العمل يؤجل لمرحلة وسطية "السوق المشتركة" ويستكمل عند الاتحاد، ولكن حسب الصيغة الجديدة للتكتل فإن تحرير رأس المال يفرض منذ البداية بشكل حركة من الأعضاء الأكثر تقدما إلى الأعضاء الأقل تقدما، بينما عنصر العمل فإنه وفق هذه الصيغة غير متاح للدول الأقل تقدما.

سادسا: الدوافع السياسية

إن الدوافع السياسية للصيغة التقليدية هي تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب، لأن هذا الشكل ظهر بشكل واضح بعد الحرب العالمية الثانية، أما الصيغة الجديدة للتكتل نجد دوافعها السياسية تركز على دعم الاستقرار السياسي.

سابعا: تنسيق السياسات

حسب الصيغة التقليدية فإن تنسيق السياسات يتم بشكل تدريجي مع توسيع صلاحيات سلطة فوق وطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي، ولكن الصيغة الجديدة فإنها تعطي وزنا أكبر لمطالب الشركات عابرة القوميات والأعضاء الأكثر تقدما¹.

¹ - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 59.

يمكن تلخيص الاختلاف بين الصيغة التقليدية والصيغة الجديدة في الجدول التالي:

الجدول رقم 01 : مقارنة بين الصيغتين التقليدية والجديدة للتكتل الاقتصادي

الخصائص	المنهج التقليدي	المنهج البديل
النطاق الجغرافي	إقليم يضم دولاً متجاورة	إقليم أو أكثر متجاورين
الخصائص الإقليمية	التجانس والتقارب في المستويات الاقتصادية	التباين، أعضاء متقدمون يتولون القيادة
الخصائص الاجتماعية	تأكيد التقارب لتمكين الوحدة كهدف نهائي	السماح بالخصوصيات، وتبادل التفاهم
تحرير التجارة	اتفاقات تفضيلية تبدأ بمنطقة تجارة حرة ثم/أو اتحاد جمركي	مناطق تجارة حرة تتفاوت فيها المدة التي تستكمل فيها الدول المختلفة مقوماتها
نطاق التجارة	أساساً للمنتجات الصناعية، بهدف إحلال محل الواردات	السلع والخدمات مع التركيز على تعزيز التصدير
رأس المال	تحريره تدريجياً مع توفير الشروط الأشد للتكامل النقدي	يفرض منذ البداية، حركة من الأعضاء الأكثر تقدماً إلى الأقل تقدماً
الدوافع السياسية	تحقيق الأمن والسلام وإيقاف الحروب	دعم الاستقرار السياسي
تنسيق السياسات	تدريجياً، مع توسيع صلاحيات سلطة فوق الوطنية يشارك فيها كل الأعضاء بالتساوي	إعطاء وزن أكبر لمطالب الشركات عابرة القارات
المرحلة النهائية	وحدة اقتصادية على أمل أن تنتهي بوحدة سياسية	أساساً مرحلة وحيدة تقتصر على تحرير التجارة وحركة رأس المال
الدعوة والتوجيه	السلطات الرسمية	قطاع الأعمال وعابرات القوميات

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية إلى الكويز، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 17.

المطلب الثاني : أشكال التكتل الاقتصادي

هناك كما هو معروف، اختلاف بين أشكال التكتل الاقتصادي تبعا للدرجة التي يبلغها اندماج اقتصاديات الدول الأعضاء للتكتل الاقتصادي، فقد يكون التكامل كليا أو جزئيا، ففي الحالة الأولى تلغي جميع القيود على حركية السلع و الأشخاص و رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء و يتم تداول عملية موحدة و توضع ميزانية عامة موحدة و يتم إتباع سياسي مواكب للتكامل الاقتصادي، أما في حالة التكامل الاقتصادي الجزئي فيأخذ شكل المنطقة الحرة و الاتحاد الجمركي و السوق المشتركة، و يأخذ التكتل الاقتصادي أشكالا متعددة تمثل صورا لدرجة التكامل بين الدول الأعضاء، و الشكل التوضيحي التالي يوضح ذلك :

الشكل رقم 02: شكل توضيحي لصور التكتل الاقتصادي



المصدر: عبد الرحمان يسري أحمد وإيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص192.

الفرع الأول : الاتفاقية التفضيلية (accord préférentiel)

تعتبر هذه المرحلة الخطوة الأولى، وطبقا لهذه المرحلة، تقوم كل دولة بإعطاء الدولة الأخرى المشتركة المعاملة التفضيلية، فيما يتعلق بالرسوم الجمركية المفروضة على حركة التجارة الخارجية بين الدول، و في نفس الوقت فإن كل دولة تقوم بتحديد الرسوم الجمركية على حركة التجارة الخارجية فيما بينها، و من بين الدول خارج التكتل بمحض إرادتها¹، و يتميز هذا النظام بالالتزام بما يلي²:

- أ. تخفيض الحواجز الجمركية و غير الجمركية؛
- ب. المعاملة التفضيلية الجمركية بالنسبة للسلع فقط و لا يشمل الجانب النقدي؛
- ت. للدول الأعضاء الحق في صياغة و رسم سياستها الجمركية و غير جمركية دون الخضوع لإجراءات مشتركة مع باقي الدول الأعضاء.

ومن أشهر الأمثلة لمثل هذه الترتيبات هو ما قدمته المملكة المتحدة لأعضاء الكمنولث في عام 1932 و الذي شمل مستعمراتها السابقة³، وكذلك اتفاقية لومي المبرمة بين بلدان مجموعة إفريقيا، الكاريبي، الباسيفيكي والاتحاد الأوروبي، وقد وقع هذه الاتفاقية 46 دولة سنة 1975، وينص هذا الاتفاق على تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية، أما المنتجات الزراعية فتخضع لشروط السياسة الزراعية المشتركة مع بعض الإعفاءات خارج المواسم الزراعية⁴.

الفرع الثاني : منطقة التجارة الحرة (Zone de libre échange)

في هذه المرحلة يتم الاتفاق بين دولتين أو أكثر يتم بموجب هذا الاتفاق تحرير التجارة الخارجية و إلغاء الرسوم الجمركية المفروضة على المبادلات التجارية فيما بينها، مع احتفاظ كل دولة بحريتها في فرض القيود أو الرسوم الجمركية في علاقاتها التجارية مع بقية دول العالم الغير الأعضاء⁵.

¹ - جون هيدسون و مارك هرنذر، ترجمة طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، 1987، ص 569.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 145.

³ - عبد الرحمان يسري أحمد وإيمان محب زكي، مرجع سابق، ص 192.

⁴ - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 27.

⁵ - محمد محمود المكاوي، مرجع سابق، ص 112.

تختلف منطقة التجارة الحرة عن المنطقة الحرة حيث هذه الأخيرة تقوم بوظائف التخزين والتصنيع والتجهيز والتصدير وإعادة التصدير وغيرها من الأنشطة التي تزيد من الاستثمارات والصادرات، وتجلب التكنولوجيا المتقدمة وغيرها، وعندما تأخذ المنطقة الحرة شكل إقامة مشروعات مشتركة متعددة الأغراض وتشارك في إقامتها عدة دول فإنها تسمى في هذه الحالة بمنطقة حرة إقليمية¹.

يلاحظ انه عند تطبيق تلك المرحلة ستظهر مشكلة أساسية تتلخص في كيفية التحديد والسيطرة على ما يسمى بانحراف التجارة ويقصد بذلك السلع التي يعاد استيرادها من خلال الدول الأعضاء ذات التعريف المنخفضة بغرض استغلال فروق التعريف، لذلك اتفق في هذا المجال على ترسيخ ما يسمى بقواعد المنشأ و التي من خلالها تتفق الدول الأعضاء على تحديد نسبة القيمة المضافة الضرورية للمنتج لكي تجعله إنتاجا وطنيا حقيقيا يمكن تصديره إلى الدول الأعضاء².

أولاً: خصائص منطقة التجارة الحرة

ومن خلال هذا المفهوم يمكن تحديد خصائص منطقة التجارة الحرة فيما يلي³:

أ. تشتمل منطقة التجارة الحرة على مجموعة من التدابير تلغي كافة القيود الجمركية وغير الجمركية على التجارة البينية، ويستثني من هذا التحرير الكامل خدمات رأس المال، كما توضع ترتيبات خاصة لبعض السلع ذات الطبيعة الحساسة، والتي تتأثر كثيرا بتحرير التجارة في الأجل القصير؛

ب. للدول الأعضاء الحرية الكاملة في صياغة سياساتها التجارية اتجاه العالم الخارجي.

ومن أشهر أمثلة مناطق التجارة الحرة هي منطقة التجارة الحرة الأوروبية (AELE)* التي تكونت في عام 1960 بين المملكة المتحدة، النمسا، الدانمارك، النرويج، البرتغال، السويد وسويسرا، ثم انضمت فلندا لهذه المنطقة الحرة عام 1961، ومثال آخر لمناطق التجارة الحرة هو منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA) والتي تكونت عام 1993 بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا و المكسيك⁴.

¹ - عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص10.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص18.

³ - سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994، ص288.

* L'Association Européenne de Libre-Echange (AELE) تشكلت سنة 1960 بين النمسا، فنلندا، النرويج، السويد وسويسرا.

⁴ - عبد الرحمان يسري احمد و ايمان محب زكي، مرجع سابق، ص193.

ثانيا: مشاكل منطقة التجارة الحرة

من أبرز المشاكل التي تواجهها مناطق التجارة الحرة و التي تنشأ من عدم فرض تعريف جمركية خارجية مشتركة تجاه باقي العالم في ظل إلغاء جميع الرسوم على التجارة البينية بين البلدان الأعضاء، وتتركز في احتمالات حدوث ما يدعي بانحراف التجارة ، الإنتاج و الاستثمار:

أ. **انحراف التجارة:** بمعنى حدوث تحايل بعض الدول على الحواجز الجمركية، كأن تقوم دولة معينة باستيراد سلع من دول غير أعضاء في المنطقة بتعريف جمركية منخفضة بدلا من الحصول عليها من دولة عضو في المنطقة، وهذا أمر يتناقض مع الأهداف التي يرمي إليها إنشاء منطقة تجارة حرة وهو توسيع نطاق التجارة فيما بين دول المنطقة¹.

ب. **انحراف الإنتاج:** بمعنى انتقال بعض المنتجات المصنعة من الدول ذات التعريف الجمركية المرتفعة نسبيا إلى الدول ذات التعريف الجمركية المنخفضة نسبيا بين دول المنطقة، خاصة إذا تعلق الأمر بمنتجات تحتوي على مواد أولية بنسبة كبيرة لكنها غير متوفرة في دول المنطقة وهذا ما يستدعي استيرادها من الخارج، خاصة إذا كان الفارق في التعريف الجمركية أكبر من الفارق في تكاليف الإنتاج، فعلى سبيل المثال نفرض أن الدولة (أ) في المنطقة تقوم بفرض رسوم جمركية على مواد مستوردة لصناعة منتج ما أكثر ارتفاعا من الرسوم الجمركية التي تفرضها الدولة (ب) على هذه المواد المستوردة بمقدار (س)، في حين أن تكاليف إنتاج هذا المنتج في الدولة (ب) أكبر من تكاليف إنتاج هذا المنتج في الدولة (أ) بمقدار (ع)، فإن الفارق في التعريف الجمركية (س) أكبر من الفارق في تكاليف الإنتاج (ع)، و من ثم يتحول إنتاج هذا المنتج من الدولة (أ) إلى الدولة (ب).

ت. **انحراف الاستثمار:** أي إن انحراف الإنتاج قد يؤدي إلى انحرافات في الاستثمار، باعتبار أن المستثمرين الأجانب سوف يوجهون أموالهم إلى الدول التي تكون فيها الرسوم الجمركية على المواد الأولية والمنتجات نصف مصنعة منخفضة نسبيا، وهذا من أجل أن يضمن هؤلاء المستثمرون تكاليف إنتاج المنتجات التامة وأسعار بيع هذه الأخيرة عند المستوى الذي يجلب المستهلكين وتحقق

¹ - على القزويني، التكامل الاقتصادي الدولي و الإقليمي في ظل العولمة، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، 2004، ص 248.

للمستثمرين عوائد مجزية في نفس الوقت، وهذا ما يؤدي بطبيعة الحال بإحجام المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الدولة العضو في منطقة التجارة الحرة ذات التعريف الجمركية المرتفعة نسبياً¹.

ثالثاً: الجوانب و الإجراءات التطبيقية لمنطقة التجارة الحرة

تتحقق منطقة التجارة الحرة طبقاً لخطة عمل وجدول زمني و يمكن الإشارة إلى أبرز الجوانب و الإجراءات التنفيذية فيما يلي²:

أ. الجدول الزمني لتحرير التجارة؛

ب. شرائح التحرير من الرسوم الجمركية؛

ت. أسلوب الحصر و التحرير للقيود غير الجمركية؛

ث. قواعد منح استثناء محدود ومؤقت من تحرير التجارة؛

ج. قواعد شهادة المنشأة (لكل من السلع الزراعية و الصناعية)؛

ح. قوائم السلع المحضور تحريرها لأسباب أمنية أو صحية و بيئية أو دينية؛

خ. إيداع هياكل التعريف الجمركية للدول الأطراف؛

د. حصر و إيداع القوانين والقرارات الصادرة برسوم جمركية أو رسوم ذات أثر مماثل للرسوم الجمركية؛

ذ. قواعد المنافسة، إجراءات الوقاية و قواعد مكافحة الانحراف و الدعم؛

ر. أسس تطبيق المعاملة الوطنية و قواعد المعاملة الخاصة للدول (الأطراف) الأقل نمواً؛

ز. القواعد والإجراءات الفنية للمواصفات و المقاييس؛

س. تنسيق و توحيد السياسات الجمركية و توحيد النماذج و المصطلحات و الإجراءات الجمركية؛

ش. الاستثناء الدوري المؤقت من تحرير كل أو بعض الرسوم المفروضة على سلع زراعية معينة في

مواسم إنتاجها أو تحديد حصص للواردات أثناء تلك المواسم؛

ص. التعاون الجمركي في تبادل البيانات بما في ذلك التبادل الإلكتروني؛

¹ - حسين عمر، مرجع سابق، ص 30-32.

² - علي القزويني، مرجع سابق، ص 249-250.

ض. وضع نظام للتجارة العابرة (الترانزيت) *.

الفرع الثالث : الاتحاد الجمركي (Union Douanière)

هو شكل من أشكال التكتل الاقتصادي ينشأ عن اتفاق بين دولتين أو أكثر تتفق على تبادل السلع بينها دون أي قيود على التجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية و نظام الحصص بين الدول الأعضاء، و على إتباع نظام موحد للرسوم الجمركية على التجارة لدول غير الأعضاء في التكتل¹.

أولاً: الجوانب و الإجراءات التطبيقية للاتحاد الجمركي

تتطلب تنفيذ التعريف الموحدة عددا من الخطوات و الإجراءات التنفيذية أهم هذه الإجراءات ما يلي:

أ. إزالة العقبات والعراقيل الجمركية وغير الجمركية المفروضة على التجارة بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي؛

ب. إقامة سياج جمركي موحد في شكل تعريف جمركية مشتركة يتم تحديدها وصياغتها على أساس متفق عليه بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي؛

ت. تكييف الاتفاقيات التجارية مع العالم الخارجي وتعديلها لضمان عدم تعارض نصوصها مع التزامات دول الاتحاد الجمركي²؛

ث. توحيد التشريع الجمركي، الإدارة الجمركية والنماذج و الإجراءات و المصطلحات الجمركية؛

ج. إنشاء صندوق موحد لإيرادات الرسوم الجمركية و قواعد إعادة توزيعها، و إنشاء صندوق تعويضي مؤقت لحالات الدول التي تتضرر عائداتها الجمركية من توحيد الرسوم؛

ح. قواعد منح الاستثناءات المؤقتة المبررة من بعض مراحل توحيد الرسوم و يجب أن ينتهي أجلها قبل فترة الانتقال الخاصة بالتوحيد كحد أقصى، قواعد المعاملة الخاصة للدول أو الأطراف الأقل نموا³.

* تجارة الترانزيت هي إعادة تصدير السلع والبضائع المستوردة، حيث يتم نقل البضائع من مراكز الإرسال إلى مراكز وموانئ الاستقبال بقصد إيداعها مؤقتاً أو إجراء بعض عمليات التصنيع عليها أو تغليفها أو تعبئتها ثم يتم تصديرها دون أن تؤدي عنها أي رسوم جمركية.

¹ - صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي نظم التصدير و الاستيراد، ط 10، مكتبة عين شمس، الإسكندرية، 2002، ص 204.

² - هشام محمود الإقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شهاب الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 208.

³ - على القزويني، مرجع سابق، ص ص 253-254.

من الأمثلة البارزة للاتحادات الجمركية نذكر الاتحاد الجمركي الذي قام بين لكسمبورغ، بلجيكا و هولندا سنة 1947 ودخل حيز التنفيذ سنة 1948، واستمر حتى عام 1960 عندما تحول إلى اتحاد النييلوكس الاقتصادي، و الذي يعتبر أول تجربة رائدة في مشروع التكتل الاقتصادي¹.

ثانياً: أهداف الاتحاد الجمركي

من خلال الاتحاد الجمركي تقوم دول التكتل الاقتصادي بفرض تعريف جمركية موحدة اتجاه العالم الخارجي، ومن أهداف توحيد التعريف الخارجية أنها جزء أو خطوة هامة نحو²:

أ. توحيد السياسات التجارية و المالية وغيرها؛

ب. تقريب عناصر التكاليف (المدخلات الإنتاجية المستوردة)؛

ت. التفاوض مع الدول و التكتلات الأخرى على أساسها؛

ث. التأثير في مستويات و أنماط الاستهلاك في الدخل؛

ج. تشجيع الصناعة بخفض الرسوم على مكوناتها المستوردة وحماية بعض الصناعات الناشئة؛

ح. تحديد المستوى المتوقع من الحصيلة الجمركية المشتركة للدول الأعضاء مجتمعة و لكل منها على حدة.

لكن كل دولة عضو في الاتحاد الجمركي لا تملك الحرية في إبرام أو تحديد أي اتفاقية تجارية مع دول خارج الاتحاد الجمركي، فهذا الأخير يؤدي إلى تقليل التمييز بين السلع المنتجة محليا و السلع المنتجة في الدول الأعضاء و الاتحاد و يزيد في درجة التمييز للسلع المنتجة في الدول غير الأعضاء.

الفرع الرابع : السوق المشتركة (Marche Commun)

في هذا الشكل من أشكال التكتل الاقتصادي يتم إلغاء الرسوم و القيود الجمركية بين الدول الأعضاء، و توحيد الرسوم الجمركية إزاء العالم الخارجي، كما يتم إلغاء القيود أمام تنقل الأشخاص و

¹ - عبد الوهاب رميدي، مرجع سابق، ص 13.

² - على القزويني، مرجع سابق، ص 251.

رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء و تصبح أسواق الدول الأعضاء سوقاً واحدة موحدة تنتقل فيها السلع ذات المنشأ في الدول الأعضاء بحرية كاملة، و يتحرك الأشخاص و العمالة و رؤوس الأموال بحرية تامة داخل دول السوق المشتركة¹.

وتتجلى في ظل السوق المشتركة أهمية التنسيق بين سياسات الدول الأعضاء فيما يتعلق بالنواحي المالية و النقدية و الاجتماعية، وإلا ترتب على اختلاف مثل هذه السياسات إمكانية حدوث تمييز بين السلع أو عوامل الإنتاج، مما قد يجعل حرية انتقالها مجرد مسألة نظرية تصطدم بالواقع².

أولاً: أهداف السوق المشتركة

تعتبر السوق المشتركة مرحلة متقدمة من التكتل الاقتصادي وتأتي بعد تكوين اتحاد جمركي وتوحيد التعريفات الجمركية نحو العالم الخارجي، وبالتالي فهي تهدف إلى ما يلي³:

أ. تحرير التجارة بين الدول الأعضاء في السوق، وإزالة جميع القيود الجمركية وغير الجمركية المفروضة؛

ب. تشجيع حرية تنقل عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء، وهذا ما يؤدي إلى إعادة توزيع عناصر الإنتاج بين تلك الدول الأعضاء وبالتالي إمكانية زيادة إنتاجها، حتى تصبح هذه الدول سوقاً واحدة ينتقل فيها العمال بدون قيود وكذا رؤوس الأموال بشكل أوسع.

ثانياً: الجوانب والإجراءات التطبيقية للسوق المشتركة

لما كانت هذه المرحلة تشمل تحرر حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال و الاستثمار والعمالة كافة و ممارسة النشاط الاقتصادي و المهني، فإن كل ذلك يتطلب إخضاعه لمعاملة قانونية واحدة في إطار توحيد أو تنسيق التشريعات الاقتصادية و إقامة مؤسسات مشتركة تمثيلية للدول الأطراف تصدر قرارات جماعية ملزمة تتعلق بالسوق وتطبق في هذه الدول باتخاذ إجراءات محلية مناسبة لمنحها صيغة النفاذ وتقرير "المواطنة الاقتصادية" وذلك بتطبيق معاملة المواطن على النشاطات الاقتصادية

¹ - جون هدسون و مارك هرندر، مرجع سابق، ص 570.

² - محمد توفيق عبد المجيد، مرجع سابق، ص 120.

³ - جون هدسون و مارك هرندر، مرجع سابق، ص 571.

لمواطني الدول الأخرى الأعضاء في السوق سواء أشخاص طبيعيين و معنويين ويمكن الإشارة إلى أهم الجوانب و الإجراءات التفضيلية لهذه المرحلة فيما يلي¹:

أ. الجدول الزمني لمرحلة السوق لمتابعة محتوى كلا من النظم والإجراءات التي تطبق على القطاعات التي تخضع للتحرير؛

ب. توحيد أو تنسيق التشريعات الحاكمة للنشاط الاقتصادي و الاستثمار و العمل.....؛

ت. تقريب أنظمة الحوافز الاقتصادية للقطاعات المختلفة؛

ث. توحيد الرسوم على المرافق و الخدمات العامة و الطاقة، و توحيد أسس و حالات تمويل الميسر للاستثمارات أو الصادرات؛

ج. تطبيق المعاملة الوطنية على وسائل النقل البري، البحري و الجوي، و وضع قواعد المواطنة الاقتصادية الموحدة في مجالات الترخيص بممارسة الأنشطة الاقتصادية و المهنية و الحرف و قواعد تملك العقار لأغراض السكن؛

ح. تنسيق أو توحيد الترخيص بحق التأسيس للشركات و المصارف و ممارسة التأمين وإعادة التأمين....؛

خ. تنظيم السماح بتملك و تداول الأوراق المالية لمواطني الدول الأعضاء عبر أسواقها المالية؛

د. وضع قواعد ملزمة لمعاملة الدول الأقل نمواً، و وضع قواعد مؤقتة لتعويض الدول الأعضاء التي يتضرر من تدابير تحرير قطاعات معينة؛

ذ. إقامة مؤسسات و أجهزة مشتركة للإشراف على التطبيق، لها صلاحيات كافية لأداء التكتل و المتابعة و التقييم و التطوير و طرح المبادرات و المقترحات....؛

¹ - على القزويني، مرجع سابق، ص 257-259.

ر. إقامة مصرف معلومات مشترك ملحق بجهاز إدارة التكامل وربطه بشبكة المعلومات الدولية (الأنترنت)؛

ز. إنشاء مؤسسة للاستثمار الإنمائي لتمويل وحفز إقامة المشاريع المشتركة و خاصة في القطاعات الاستراتيجية ذات الأولوية و المصالح القطرية و الإقليمية برؤوس أموال عامة وخاصة ومختلطة؛

س. صياغة سياسة إقليمية مشتركة تأخذ في الاعتبار تحقيق تنمية متوازنة للإقليم ككل وتقليل التفاوت في مستويات التطور الاقتصادي و الاجتماعي بين الدول الأعضاء مع تقديم الدعم و التسهيلات للبلدان الأقل نمواً؛

ش. ترشيد وتقريب و تنسيق السياسات الإنمائية و الاستثمارية و الصناعية و الزراعية و النقدية و المالية و غيرها من السياسات الاقتصادية وكذلك السياسات الاجتماعية مع صياغة سياسات مشتركة في هذه المجالات و خصوصاً السياسات الأكثر أهمية للاتحاد ككل أو لعدد من أعضائه.

وتعتبر السوق الأوروبية المشتركة التي أنشئت بمقتضى معاهدة روما في 25 مارس 1957 بين كل من فرنسا، ألمانيا الاتحادية، إيطاليا ودول البنيولوكس مثالا بارزا للسوق المشتركة، فلقد دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في 01 جانفي 1958، واختارت مجموعة من الوسائل لتحقيق هذه الصورة من التكامل في مقدمتها¹:

أ. إلغاء التعريفات الجمركية والقيود الكمية على الواردات والصادرات البينية؛

ب. وضع تعريفات جمركية موحدة وتوحيد السياسات التجارية اتجاه الدول غير الأعضاء؛

ت. إلغاء جميع القيود على حركة انتقال العمل و رأس المال؛

ث. تكوين سياسة مشتركة في محيط الزراعة وأخرى للنقل؛

ج. إنشاء كل من بنك الاستثمار الأوروبي لخلق رأس المال اللازم لدفع النشاط الاقتصادي من جهة،

والصندوق الأوروبي للمعونات الاجتماعية لزيادة فرص العمالة، ورفع مستوى معيشة العمال من

جهة أخرى.

¹ - سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 295.

الفرع الخامس : الاتحاد الاقتصادي

يعتبر هذا الشكل من أكثر أشكال التكتل الاقتصادي تطورا حيث يشتمل على نفس خصائص وشروط السوق المشتركة من إلغاء للرسوم الجمركية وتحرير عوامل الإنتاج، لكن يضاف إلى ذلك تنسيق السياسات الاقتصادية، وكذا إنشاء العديد من المؤسسات الاقتصادية التي تكتسب سلطة تحقيق هذا التنسيق، وفي هذا الإطار فإن الدول الأعضاء في الاتحاد الاقتصادي تتنازل عن جزء من سيادتها الاقتصادية¹، ولا شك أن هذه عملية الكبرى لها أبعاد مختلفة أبرزها²:

- أ. استكمال الأطر المؤسسية للاتحاد، و أهمها السلطة (السلطات) العليا فوق الدول التي تتولى تحديد سياسات الاتحاد، و تكون قرارات ملزمة للدول الأعضاء في نطاق اختصاصاتها التي تتسع تدريجيا (على حساب اختصاصات سلطات الدول الأعضاء)؛
- ب. استكمال الشروط الاجتماعية و الثقافية من أجل إقامة مجتمع واحد؛
- ت. استكمال مجالات التكتل الاقتصادي الأخرى، وفي مقدمتها التكامل النقدي و إصدار العملة الموحدة.

والجدير بالذكر أنه في حالة استعمال عملة واحدة فقط فإن الاتحاد الاقتصادي يتحول إلى اتحاد نقدي، ولعل من أهم الأمثلة التي تحدث عنها التاريخ بشأن الاتحادات الاقتصادية نذكر اتحاد البنلوكس الذي تم تكوينه بعد الحرب العالمية الثانية بين كل من بلجيكا، هولندا ولوكسمبورغ (وهو يمثل حاليا جزء من الاتحاد الأوروبي)، وتعتبر هذه المرحلة من أهم المراحل في التكامل الاقتصادي، حيث تقوم الدول الأعضاء في هذه المرحلة بتنسيق سياستها الاقتصادية والاجتماعية.

¹ - حسين فرج حويج، مرجع سابق، ص ص 16-17.

² - على القزويني، مرجع سابق، ص 260.

وفيما يلي الوقوف عند هذه السياسات¹:

أولاً: السياسة الاقتصادية

يتمثل الهدف الأساسي من التكتل الاقتصادي في رفع مستوى الرفاهية، ولبلوغ هذا الهدف لا بد من إيجاد سياسات بديلة تساهم في زيادة الرفاهية وهذا على مستوى الاقتصاد الوطني أو على مستوى المنطقة المتكاملة ككل، وذلك باستخدام مختلف أدوات السياسة الاقتصادية كمعالجة اختلالات التوازن في عنصر العمل بالمنطقة المتكاملة عن طريق البرامج الإنمائية دون الاعتماد على هجرة اليد العاملة.

ثانياً: السياسة الاجتماعية

وتتمثل في التنسيق بين مستويات الأجور في المنطقة التكاملية قصد تقادي الاضطرابات، أي أن الدول التي تتمتع بأجور منخفضة سوف تستفيد من ميزة تنافسية تؤثر على اقتصاديات باقي الدول الأعضاء في المنطقة التكاملية، حيث أن الفوارق في الأجور تدل على وجود فوارق في الإنتاجية الحدية للعمل، حيث تتمثل هذه الأخيرة في الأثر الذي تتركه زيادة وحدة واحدة من العمل على الإنتاج.

الفرع السادس : الاندماج الاقتصادي التام

يمثل أرقى شكل من أشكال التكتل، بحيث يتم من خلال تحقيق وحدة اقتصادية يتم في إطارها حرية انتقال السلع والخدمات، وعناصر الإنتاج، وتوحيد السياسات الاقتصادية عموماً، سواء كانت سياسات نقدية أو مالية أو غيرها، وهذا يتطلب بالضرورة إنشاء سلطة اتحادية تفوق في سلطاتها سلطات الدول التي يتشكل فيما بينها، و تكون قرارات مثل هذه السلطة ملزمة للجميع، و أن تكون هناك عملة واحدة تتعامل بها الدول المتكتلة في كافة مبادلاتها².

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 205.

² - فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق، عمان، 2001، ص 171.

و يزيد هذا الشكل من أشكال التكتل الاقتصادي عن الاتحاد الاقتصادي بتوحيد السياسات الاقتصادية سواء كانت سياسات نقدية أو مالية أو اجتماعية للدول الأعضاء، و تندمج كل اقتصاديات الدول الأعضاء و تكون اقتصادا واحدا، و يتم في إطاره إنشاء العديد من المؤسسات لتسيير هذا التكتل مثل البنك المركزي لهذا التكتل الاقتصادي و برلمان و أنظمة تحكم و تصويت و غيرها¹.

ومما سبق يتبين أن التكتل بكافة صوره المشار إليها في الأعلى، يتضمن اتخاذ العديد من الإجراءات التي تضمن تحقيقه، و التي يمكن أن تتمثل فيما يأتي²:

أ. إلغاء القيود على انتقال السلع بحيث يتم من خلال ذلك حرية حركتها داخل الدول المتكتلة عن طريق إلغاء الرسوم الجمركية، القيود الكمية و الإجراءات الإدارية، و بالشكل الذي يؤدي إلى تكوين سوق واسعة؛

ب. إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال، وهذا ما ينصرف إلى الانتفاع الكامل من الموارد الرأسمالية المتاحة لدي الدول المتكتلة، بحيث يتاح حرية كاملة في انتقالها داخل هذه الدول، و تقييد حركتها مع العالم الخارجي، وذلك حتى يتم الاستفادة منها في تطوير النشاطات الاقتصادية المحلية، وبالذات الإنتاجية منها؛

ت. إلغاء القيود على حركة الأفراد بين الدول المتكتلة، وهو من العوامل الهامة في تحقيق الانتفاع الأكبر من الموارد البشرية، بحيث يتم انتقالها بفعل حرية حركتها من المجالات ذات الإنتاجية و العائد و الدخل الأقل قبل التكتل إلى المجالات ذات الإنتاجية و العائد و الدخل الأعلى بعد التكتل، وبهذا تتحقق استفادة أكبر للاقتصاديات المتكتلة متمثلة بارتفاع كفاءة استخدام عنصر العمل من خلال زيادة إنتاجيته، ومن ثم زيادة الإنتاج، وارتفاع في دخول العاملين من خلال عملهم في مجالات ذات إنتاجية وعائد ودخل أعلى بعد تحقق التكتل؛

¹ - صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 204.

² - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص 172 - 176.

ث.تنسيق أو توحيد السياسات الاقتصادية، ولا شك أن تنسيق السياسات الاقتصادية أو توحيدها في إطار درجة أعلى من التكتل الاقتصادي يعتبر أمراً هاماً وضرورياً لتحقيق التكتل الاقتصادي، وديمومته وتطويره، لأن عدم التنسيق و التوحيد يؤدي بالنتيجة إلى تضارب هذه السياسات وعدم اتساقها بالشكل الذي يؤدي إلى صعوبات تعيق عملية التكتل .

تعد الاتفاقيات التفضيلية أكثر أشكال التكتلات انتشاراً حيث يتم تبادل المعاملة التفضيلية فيما يتعلق بالرسوم الجمركية و نظام الحصص على السلع مطبقين مبدأ المعاملة بالمثل بالنسبة لإعفاء السلع المعنية بهذه الرسوم إلى أن يتم إعفاء كل السلع ثم ينتقل إلى الاتحاد الجمركي، أما أقل الأشكال انتشاراً فهو الوحدة الاقتصادية لأنه يتطلب وحدة سياسية.

ولتوضيح أشكال التكتل الاقتصادي أكثر، وتبسيطها يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم 03 : أشكال التكتل الاقتصادي



source: Yadwiga Forowicz, **Economies International**, Beau chemin, canada, 1998 , P. 266

المطلب الثالث: مشاكل التكتل الاقتصادي

للتكتل الاقتصادي مزايا ومنافع متنوعة، إلا أنه لا يخلو من العيوب والمشاكل، فالصعوبات التي تواجه عمليات تطبيق الإجراءات التكاملية المتفق عليها بين مجموعة الدول الأعضاء تنشأ بعض المشاكل التلقائية بمجرد قيام التكتل، كما ينشأ البعض الآخر عند التنفيذ العملي لاتفاقية التكامل، ومن أهم هذه المشاكل نذكر ما يلي:

الفرع الأول: مشكل التعريف الموحدة

من أهم الضروريات الأساسية لقيام التكتل الاقتصادي بين مجموعة من الدول هو إزالة الحواجز الجمركية مع الاتفاق مسبقاً على وضع تعريف جمركية موحدة لمواجهة السلع الواردة من العالم الخارجي، إلا أنه من الصعب وضع تعريف موحدة تفرض على مجموعة الدول الأعضاء ذات المستويات المختلفة للتعريفات الجمركية المعمول بها قبل قيام التكتل فيما بينها، وهذا راجع لصعوبة التوفيق بين المصالح المختلفة للدول الأعضاء، فبعض الدول لا تقبل أن تفرض عليها تعريف موحدة تقل عن التعريف التي تفرضها على وارداتها من السلع الأجنبية، والبعض الآخر، يرفض كذلك تعريف موحدة تزيد عن التعريف المطبقة لديه نظراً لتخوفها من أن تتعرض مصالحها التجارية للخطر، كاستعمال المواد والسلع المستوردة كمواد أولية في صناعتها المحلية.

ومن أمثلة ذلك، ما حدث في بريطانيا، عند محاولة ضمها للسوق الأوروبية المشتركة في بداية عهدها، إذ ظلت تعارض بشدة تكوين كتلة تجارية في أوروبا تفصلها عن العالم الخارجي برسوم جمركية مرتفعة بسبب مصالحها ومسؤولياتها¹.

و بهذا الخصوص يمكن أن تنتهج الدول داخل الإقليم المتكامل طريقة للتوفيق بينها كما يلي²:

أولاً: بالنسبة للدول التي تزيد تعريفاتها الأصلية عن التعريف الموحدة

يمكن إعفاؤها مؤقتاً من وجوب تخفيض تعريفاتها على بعض السلع التي يحتمل أن تنافس الإنتاج المحلي، لكن مع التزامها بتخفيضات تدريجية.

¹ - هجير عدنان زكي أمين، مرجع سابق، ص 162

² - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 25.

ثانياً: بالنسبة للدول التي تقل تعريفاتها عن التعريف الموحدة

يمكن إعفاؤها مؤقتاً من وجوب رفع تعريفاتها على بعض السلع المستوردة، بشرط أن تكون هذه المواد لازمة للإنتاج المحلي، لكن مع التزامها برفعها تدريجياً.

الفرع الثاني: مشكل الحماية الجمركية

اختلاف درجة نمو اقتصاديات الدول الأعضاء في التكتل، واختلاف ظروف المشاريع الإنتاجية، تؤدي إلى اختلاف درجة الحماية الجمركية للمشاريع القائمة في دولة عضو، وبالتالي يصعب التخلي عن الحماية في دولة ما، وهذا يرجع لمشكل المنافسة التي تأتي من مشاريع الدول الأخرى وخاصة التي تنتج بتكاليف أقل، فوجود مثل أسعار الضرائب في منطقة التكتل قد يؤدي إلى تقليل إيرادات بعض الدول الأعضاء والعكس للبعض الآخر، كما أن تثبيت سعر العملة قد يؤدي إلى تسرب رؤوس الأموال من دولة عضو إلى الدول الأعضاء داخل التكتل.

كما لا يمكن توحيد كافة أنواع الضرائب في الدول الأعضاء توحيداً كاملاً، بل يكتفي بتوحيد بعض أنواع الضرائب التي لها مساس مباشر بالإنتاج، مثل ضرائب الاستهلاك والإنتاج وغيرها، وهذا ما حدث فعلاً بين بلجيكا وهولندا ولكسمبورغ عند بدء تكوين اتحاد "البنيلوكس" سنة 1948.

كما أن عدم إتباع سياسات موحدة تجاه الدول الأخرى، يؤدي إلى حدوث انحرافات في التجارة والإنتاج والاستثمار، وما ينجم عنه من خفض في الكفاءات الإنتاجية، لاستخدام الموارد وزيادة النفقات الإنتاجية.

الفرع الثالث: مشكل توزيع الإيرادات وتعويض الخسائر

المشكل الذي قد يقع بين الدول المتكتلة اقتصادياً هو كيفية توزيع الإيرادات المحصلة من جمارك الدول الأعضاء، لهذا لا يمكن تقسيم هذه الإيرادات إلا إذا كانت هناك طريقة متفق عليها قبل قيام التكتل، وهنا تنثور المشكلة، إذ على أي أساس سيتم هذا التقسيم؟¹

أ. يرى البعض أن تحتفظ كل دولة بإيرادات الجمارك التي تحصل عليها، وتقوم الدول الكبرى في الاتحاد بدفع مبلغ إجمالي معين للدول الصغيرة فيه، وذلك كتعويض لما خسرت من الإيرادات

¹ - هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص 217.

الفرع الرابع: مشكل تنسيق السياسات الاقتصادية

يعتبر تنسيق السياسات الاقتصادية من الأسس البارزة للتكتل الاقتصادي، لكن تحقيق هذا التنسيق قد يصطدم ببعض المشاكل، أهمها توحيد نسب الضرائب مثلا التي قد تقلل من إيرادات بعض الدول الأعضاء، كما أن تثبيت سعر الصرف قد يؤدي إلى تسرب رؤوس الأموال إلى بعض الدول الأعضاء، لهذا لا بد من وضع آليات لتحقيق تنسيق السياسات الاقتصادية، دون التأثير على اقتصاديات الدول الأعضاء تأثيرا بالغا.

إن هذه المشاكل يمكن أن تظهر بالخصوص في بداية مشروع التكتل، وبمرور الزمن يمكن أن يسود التعايش وتختفي تلك المشاكل والعقبات، ومن هذا المنطلق قسم التكامل إلى مراحل وخطوات تجعل من عملية الاندماج التام تتحقق تدريجيا، وبالتالي على كل تكامل أن يتبع هذه المراحل والخطوات حتى يصل بمشروعه التكاملي إلى درجة متقدمة تتحقق من خلالها الأهداف، وتكتسب المزايا، وتضمحل المشاكل والعقبات¹.

الفرع الخامس: تكاليف التكتل الاقتصادي

إن عملية تحقيق الاتحاد الشامل عملية في غاية الصعوبة وليست سهلة تماما حيث يترتب على الدول المنظمة إلى التكتل التضحية ببعض الأمور الهامة ونذكر منها²:

أولا: التضحية باستقلاليتها

إن كل دولة تنظم إلى تكتل اقتصادي فإنه يترتب عليها التخلي على استقلاليتها، واحترام عدد معين من القواعد والمبادئ التي أنشأت هذا التكتل، مثلا الاتحاد الأوروبي قام على عدة مبادئ منها أن العجز العام يجب أن لا يتجاوز 3% من الناتج المحلي الخام، و الدين الصافي العام لا يجب أن يتجاوز 60% من الناتج المحلي الخام، كما إن معدلات التضخم و الفوائد في المدى الطويل لا بد أن تكون محصورة في مجال محدد.

¹ - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 26.

² - هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص 220.

ثانياً: اختلاف المصالح

إن المصالح الاقتصادية للدول الأعضاء في التكتل تختلف باختلاف المشروعات و الصناعات المحلية، فبعض المشروعات والصناعات المحلية يجب أن تغلق أبوابها أو أن تعدل في سياستها لأنها قامت في ظل الحماية، وإن زوال هذه الحماية قد يؤدي إلى زوالها هي الأخرى.

المبحث الثالث: مزايا التكتل الاقتصادي معوقاته وآثاره

من خلال قيام تكتل اقتصادي بين مجموعة من الدول فإنه قد يخلق مجموعة من المزايا، هذا من جهة، ومن جهة أخرى ينجر عن هذا التكتل عدة آثار قد تعيق من استمرار قيامه.

المطلب الأول: مزايا التكتل الاقتصادي

هناك عدة مزايا للتكتل الاقتصادي، منها حرية تنقل عناصر الإنتاج، زيادة قوة التفاوض، زيادة معدل النمو الاقتصادي، اتساع حجم السوق، تخفيض العبء على ميزان المدفوعات والاستفادة من مهارات اليد العاملة والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

الفرع الأول: اتساع حجم السوق و حرية تنقل عناصر الإنتاج

من الممكن التعرف على حجم السوق بعدة مقاييس، فيرى "كوزنيتز" قياس حجم السوق على أساس عدد السكان، أو باستخدام المساحة الجغرافية للدول المتكتلة ، أما "ألن" فإنه يرى استخدام معيار حجم الناتج القومي في مقياس حجم السوق¹، واتساع حجم السوق حتما يؤدي الى حرية تنقل عناصر الانتاج بكل حرية.

أولاً: اتساع حجم السوق

فضيق الأسواق المحلية للدول وعدم قدرتها على استيعاب مختلف المنتجات يرجع إلى انخفاض القدرة الشرائية في هذه الدول، وضيق الأسواق يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، لأن الدولة التي لها طاقات إنتاجية هامة تنتج لسوق ضيقة محدودة الاستهلاك، مما تضيع فرص تخفيض تكاليف الإنتاج. فالتكتل الاقتصادي يدل على حل مشكلة ضيق الأسواق، فالمنتجات المختلفة ستجد أسواقاً أوسع ومجالاً أكبر في حالات عديدة يؤدي اتساع السوق إلى إمكان إقامة صناعات لم تكن قائمة قبل

¹ - صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 198.

الاتحاد، مما يبرر إقامة صناعة ذات حجم وكفاية اقتصادية¹.

ثانياً: حرية تنقل عناصر الإنتاج

عند قيام تكتل اقتصادي بين مجموعة من الدول يجعل عناصر الإنتاج تتحرك داخل المنطقة التكاملية بدون قيود، مما يسمح بتطوير الإنتاج وتخفيض تكاليفه وتحسين المنتجات، وهذا ما يزيد من نسبة التوظيف لعناصر الإنتاج والعوائد التي تحصل عليها وبالتالي زيادة مستوى الإشباع للمستهلكين وزيادة رفاهيتهم والضغط الديمغرافي تجاه الدول التي تعاني نقصاً في اليد العاملة، فالاستمرار في هذه العملية في المدى المتوسط والطويل تعيد التوازن في مستويات الأجور في المنطقة التكاملية وتؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد مما ينجم عنه توفير السلع والخدمات بصورة أكثر بكثير قبل التكامل.

ثالثاً: زيادة التشغيل

إن التكتل بحكم توسيعه للسوق، ومن ثم تحفيزه على التوسع في الإنتاج و النشاطات الاقتصادية اعتماداً على ذلك، فإنه يتيح قدراً أكبر من فرص للتشغيل، وبخاصة وأن سوق العمل تصبح ليست سوق عمل تقتصر على دولة واحدة، وإنما سوق العمل لمجموعة الدول المتكاملة، وهذا ما يعني بالنتيجة فرص تشغيلية أكبر، إذ أن اتساع الإنتاج الناجم عن التكتل يمكن من توسيع فرص التشغيل، وبالتالي فإن التكتل يمكن أن يسهم في الحد من البطالة الواسعة الانتشار².

الفرع الثاني: زيادة معدل النمو الاقتصادي و قوة تفاوضها

إن اتساع حجم السوق يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المنتجة، مما يشجع على جذب الاستثمارات وهذا ما يجعلها قوة اقتصادية.

أولاً: زيادة معدل النمو الاقتصادي

يؤدي التكتل الاقتصادي إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء، عن طريق تشجيع الاستثمار، فإتساع نطاقه وما يتبعه من زيادة الطلب على السلع المنتجة سيؤدي إلى زيادة في الاستثمار، حيث تصبح الفرصة مهيأة أمام رأس المال في مختلف بلدان التكتل لتحقيق الربح عن

¹ - إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 57.

² - صديق محمد غنفي، مرجع سابق، ص 199.

طريق توظيف الأموال في وسائل الإنتاج، هذا فضلا عن تشجيع ظاهرة التخصص في الإنتاج، حيث يتييسر استغلال موارد جديدة في الزراعة والصناعة والخدمات وغيرها، ولهذا يتوقع أن يسفر التكتل الاقتصادي عن تسهيل عمليات تكوين رأس المال وزيادة معدل النمو الاقتصادي في الدول المتكتلة¹.

ثانيا: زيادة قوتها التفاوضية

من مزايا التكتل الاقتصادي، إعطاء الدول المتكتلة قوة التفاوض والثقل الملموس في المجتمعات الدولية والعالمية، وهذا راجع لكبير حجم صادراتها و وارداتها، فتستطيع أن تحصل على واردات بأسعار أقل، كما تزيد في أسعار صادراتها بسبب عدم التنافس فيما بينها في الأسواق الخارجية، الأمر الذي يجعلها تحصل على شروط أفضل لمبادلاتها التجارية².

الفرع الثالث: الاستفادة من مهارات اليد العاملة وتطوير القاعدة التكنولوجية

عند قيام التكتل الاقتصادي يتسع السوق مما يؤدي الى زيادة في الاستثمارات وهذا يصاحبه جلب للتكنولوجيا المتقدمة واليد العاملة الماهرة من اجل تلبية حاجات السوق الواسع.

أولا: الاستفادة من اليد العاملة

عند قيام التكتل الاقتصادي يؤدي إلى تطبيق مبادئ تقسيم العمل، وهذا كفيل بإظهار المهارات والقدرات والعمل على تنميتها، فدرجة تقسيم العمل والاستفادة من الفنيين وغيرهم في ميادين تخصصهم أعلى في الولايات المتحدة الأمريكية كوحدة سياسية واقتصادية منها لو أن كل ولاية استقلت سياسيا واقتصاديا³.

ثانيا: تطوير القاعدة التكنولوجية

إن القاعدة التكنولوجية تحتاج إلى إمكانيات ضخمة لقيامها بقدر مقبول، ذلك أن التكنولوجيا تبرز كما هو معلوم كأحد متطلبات التنمية و التطوير في الدول عموما، وتحقق من جرائها منافع مرتفعة للدولة التي يمكن أن تسهم في عملية الخلق و التطوير التكنولوجي، وهو ما أدى إلى سيطرة الدول

¹ - هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص214.

² - السيد متولى عبد القادر، مرجع سابق، ص90.

³ - هشام محمود الإقداحي، مرجع سابق، ص211.

المتقدمة على هذا المجال الحيوي، و استخدام هذه السيطرة كأداة رئيسية في امتصاص موارد و ثروات البلدان النامية عند منحها التكنولوجيا التي تحتاجها لعملية التنمية.

ثالثا: تعظيم الرفاهية

حيث تتأثر الرفاهية الاقتصادية في وضع التكتل الاقتصادي من خلال ما يلي¹:

أ. تغيير حجم المنتجات النهائية: أي التغيير في صافي الناتج القومي، وبالتالي التغيير في الدخل القومي؛

ب. التغيير في مدى التمييز بين السلع المنتجة محليا وبين مثيلاتها من السلع الأجنبية في العالم الخارجي، حيث يزول التمييز بين السلع المنتجة داخل الإقليم، ويبقى التمييز قائما ضد السلع الأجنبية خارج الإقليم، وهو ما يحسن الإنتاج والتبادل ويزيد في الرفاهية؛

ت. التغيير في توزيع الدخل: وهو ناتج عن زيادة الدخل لدول التكتل، وإمكانية التعويض والمعونة بين الدول الأعضاء لتحقيق العدالة ومن ثم الرفاهية.

الفرع الرابع: توفير درجة أكبر من الحماية للاقتصاد

يساهم التكتل وخاصة في العصر الراهن أي عصر الشركات العملاقة و الإنتاج الكبيرة في القدرة على السيطرة مما يجعل الدول منفردة و بالذات الدول النامية منها غير قادرة على مواجهة هذه الأحجام الكبيرة و التكتلات الضخمة، وبالتالي يدفعها هذا الواقع إلى أن تكون في حالة تبعية لها بدرجة أو بأخرى، وهذا ما ينجم عنه بالنتيجة استنزاف قدراتها و إمكانياتها و مواردها بالشكل الذي لا يتيح لها التطور، وبما يجعل حركة نشاطاتها الاقتصادية مرتبطة بحركة هذه الأشكال الاقتصادية وفي خدمتها، وعلى حساب عملية التطور فيها، أي على حساب استمرار تخلفها².

الفرع الخامس: تخفيض العبء على ميزان المدفوعات

تقوم الدول المتكتلة اقتصاديا بزيادة التبادل التجاري فيما بينها، وتخفيض من استيرادها من العالم الخارجي، هذا ما يؤدي على تخفيض العبء على ميزان المدفوعات³.

¹ - حسين عمر، مرجع سابق، ص ص 23-25.

² - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص 182-185.

³ - جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية، دار هومة، الجزائر، 2000، ص 74.

المطلب الثاني: معوقات التكتل الاقتصادي

إن تحقيق التكتل الاقتصادي المنشود قد يصادف العديد من العقبات التي تؤثر على مساره، وتنقسم معوقات التكتل الاقتصادي إلى:

الفرع الأول: المعوقات الاقتصادية والتقنية

تتلخص المعوقات الاقتصادية والتقنية في التبعية الاقتصادية وتخلف الهياكل الإنتاجية وكذلك في الاختلاف في درجات النمو الاقتصادي و الاختلاف في أساليب التنمية و السياسات الاقتصادية المتبعة وكذلك قصور البنية التحتية¹:

أولاً: التبعية الاقتصادية وتخلف الهياكل الإنتاجية

يشكل تخلف الهياكل الاقتصادية للدول النامية و تبعيةها للدول الصناعية المتقدمة عقبة كأداء تحد من قدرتها على التكتل و الاندماج وذلك على الرغم من أن تخلفها في هذا المضمار يعد دافعا قويا للتكتل، فالهياكل الاقتصادية لهذه الدول متنافسة و متماثلة كما أن منتجاتها الأساسية تصب في أسواق الدول الصناعية المتقدمة، وقد أدى ذلك إلى انخفاض حجم التجارة البينية بين هذه الدول مما يدل على أن المدخل التجاري غير مجد في هذه المجالات.

ثانياً: الاختلاف في درجات النمو الاقتصادي

تلعب هذه الاختلافات دورا بارزا في عرقلة جهود التكتل حيث تتخوف الدول الأقل نموا من أن تستقطب الدول الأكثر تقدما منافع التكتل، و أن تستحوذ على ثماره الإنمائية و أن تسيطر هذه الدول على التكتل، و تبرز في هذا المجال أيضا حاجة الدول الفقيرة إلى الإيرادات المتأتية عن الرسوم الجمركية فضلا عن حاجتها إلى الإبقاء على هذه الرسوم لتشكيل سياستها الاقتصادية.

ثالثاً: الاختلاف في أساليب التنمية و السياسات الاقتصادية المتبعة

يرتبط هذا الاختلاف باختلاف النظم الاقتصادية و الاجتماعية السائدة و قد يبرز في هذا إطار الفلسفة الواحدة، و مثاله تباين السياسات المالية و النقدية و التجارية، وهذا العامل يعرقل التكتل ولا يحول دونه.

¹ - علي القزويني، مرجع سابق، ص 296.

رابعاً: قصور البنية التحتية

تتمثل هذه البنية في المواصلات و الاتصالات و المعلومات التي تلعب دوراً بارزاً في إتمام الجهود التكاملية وذلك لدورها في التوسع التجاري، و من شأن غياب هذه البنية أن يعرقل التكتل.

الفرع الثاني: المعوقات السياسية و الإيديولوجية

تتلخص المعوقات السياسية والإيديولوجية في الاختلاف في النظم الاقتصادية والاجتماعية وكذلك الاختلاف في أنظمة الحكم السائدة¹:

أولاً: الاختلاف في النظم الاقتصادية - الاجتماعية السائدة

تؤدي هذه الاختلافات بشكل أساسي إلى اختلاف الآليات المتبعة في عملية تخصيص الموارد حيث تعتمد الأنظمة الاشتراكية على التخطيط المركزي و سيطرة الدول على هذه العملية، بينما تعتمد الأنظمة الرأسمالية على السوق.

ثانياً: الاختلاف في أنظمة الحكم

تتنوع هذه الأنظمة من واحد يقوم على الديمقراطية التي تعتمد على التعددية السياسية إلى آخر يرفض هذا الشكل، ويلعب هذا العائق دوراً بارزاً في تثبيط مساعي التكتل بين الدول النامية.

ثالثاً: الاختلافات في الأوضاع السياسية

وذلك من حيث الاستقرار السياسي والسلام الأهلي و توفر الإرادة السياسية للمضي قدماً صوب التكتل.

رابعاً: المشكلات المحلية لكل دولة و قصور الوعي بالتكتل

تعاني بعض الدول مشكلات تحد من قدرتها على إتمام المساعي التكاملية كالانقسامات الداخلية و الضغوط الخارجية أو احتلال أجزاء من أراضيها أو قصور وعيها بأهمية التكتل.

¹ - حسين فرج حويج، مرجع سابق، ص 22.

الفرع الثالث: المعوقات الاجتماعية و الثقافية و التنظيمية

وتتمثل هذه المعوقات في:

أولاً: المعوقات الاجتماعية والثقافية¹

- أ. التباين في مستوى التطور الثقافي و الاجتماعي من حيث المؤشرات الأساسية لهذا التطور كدرجة التحضر و المستوى التعليمي و الوعي الاجتماعي و غيرها؛
- ب. معوقات ترتبط بالخصائص الاجتماعية و الثقافية لهذه المجتمعات كالصراعات الطائفية و القبلية و العنصرية و غيرها.

ثانياً: المعوقات المؤسسية و التنظيمية

ترتبط هذه المعوقات بالإطار المؤسسي و التنظيمي للتكتل الذي يتعلق بالمؤسسات الضرورية لإقامة و متابعة مسيرة التكتل و هي شرط ضروري و غير كاف لقيام التكتل إذ لا بد من توفر الإمكانيات التي تمكن هذه المؤسسات من أداء دورها المناط بها على أكمل وجه².

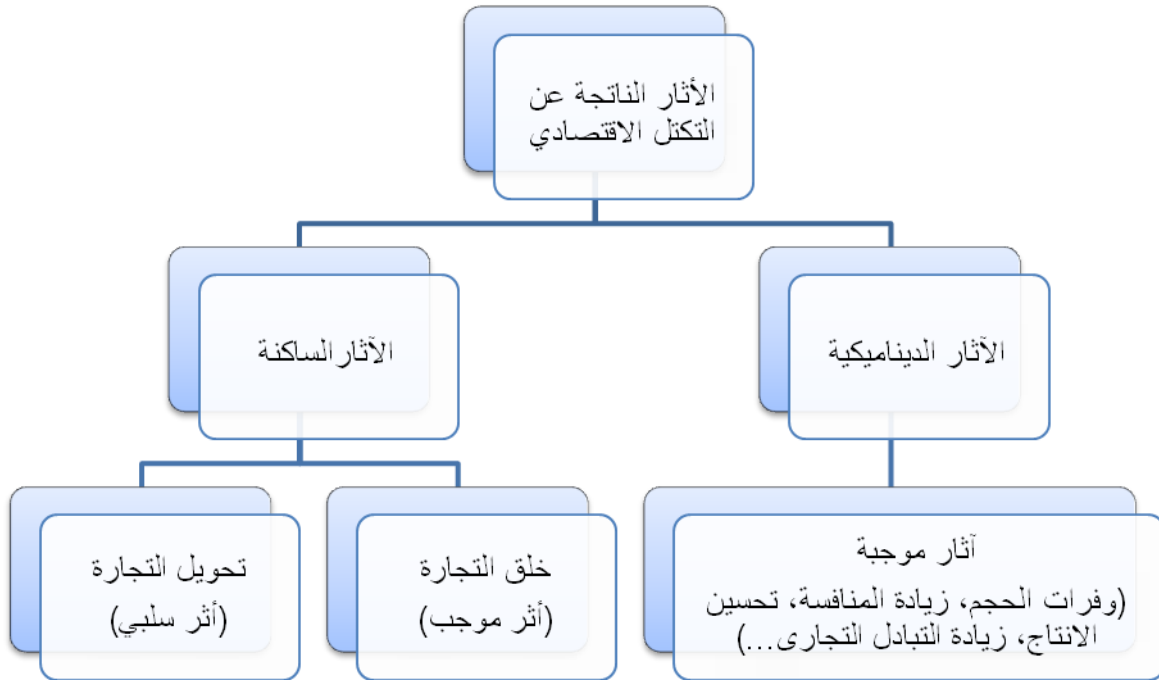
المطلب الثالث: آثار التكتلات الاقتصادية

تعد دراسة فينر J. Viner من المساهمات الرائدة التي وضحت آثار التكتل على التجارة الدولية في إطار نظري، وركز في دراسته على الاتحاد الجمركي باعتباره الشكل الأكمل في مجال التعريف الجمركية المشتركة والسياسة التجارية الخارجية للدول الأعضاء، وقد قسمت هذه النظرية آثار الاتحادات الجمركية إلى آثار ساكنة و آثار ديناميكية نتناولها فيما يلي.

¹ - علي القزويني، مرجع سابق، ص 301.

² - حسين فرج حويج، مرجع سابق، ص 22.

الشكل رقم 04: آثار التكتل الاقتصادي



المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية إلى الكويز، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 23.

الفرع الأول: الآثار الساكنة للاتحاد الجمركي

يمثل الاتحاد الجمركي أساساً لنظرية التكامل الاقتصادي، ولقد كان أول من تناول الاتحاد الجمركي بالبحث و التحليل هو Viner بالصيغة المطلوبة في بداية الخمسينات، بدراسة تأثير الاتحاد الجمركي على تدفق التجارة من خلال دراسة عاملين هامين هما الأثر الإنشائي (خلق التجارة) و الأثر التحويلي (تحويل التجارة)، وذلك من خلال دراسة تأثير قيام الاتحاد الجمركي على توزيع الموارد وهل يؤدي قيام الاتحاد الجمركي إلى إنتاج السلع ذات كفاءة عالية.

أولاً: أثر خلق التجارة و تحليلها بيانياً

في حالة قيام الاتحاد الجمركي فإن الأثر الإنشائي أو عملية خلق التجارة تؤدي إلى نقل إنتاج السلع من المصدر الأقل كفاءة إلى المصدر الأكثر كفاءة حيث يؤدي ذلك أيضاً إلى الاستخدام الأمثل للموارد.

أ. تعريف خلق التجارة: حسب فينر يعتبر خلق التجارة مفيدة لأحد أشكال التكتل الاقتصادي، ويحدث عندما تعتمد الدولة العضو في التكتل باستهلاك سلعة ما على إنتاجها المحلي الغير كفؤ اقتصاديا و ذلك قبل قيام التكتل ، لكن بعد قيامه تقوم هذه الدولة باستيراده من دولة عضو في التكتل تنتج هذه السلعة بطرق أكثر كفاءة و أقل تكلفة ، وهكذا نجد أن الإنتاج المحلي الغير كفؤ اقتصاديا لدولة عضو في التكتل قد توقف و تم استبداله بنفس الإنتاج الأكثر كفاءة اقتصاديا و الأقل تكلفة ومن دولة عضو أيضا¹، إذ على افتراض أن العالم يتكون من ثلاث دول أ، ب، ج حيث تشكل الدولة (أ) مع الدولة (ب) اتحاداً جمركياً، فيما تمثل الدولة (ج) باقي الدول، ونحاول دراسة أثر دخول الدولة (أ) في الاتحاد الجمركي على رفاهيتها مقاساً بالفائض الاقتصادي، يؤدي إنشاء الاتحاد الجمركي إلى خلق حرية التبادل بين الدولة (أ) والدولة (ب) إذا كانا ينتجان نفس السلعة وبتكلفة مرتفعة في البلد (ب)، وعلى افتراض أن البلد (ب) هي المصدر الوحيد على مستوى العالم، تمون الدولة (ب) الدولة (أ) قبل تشكيل الاتحاد الجمركي بسعر (س) ب) يضاف إليه تعريف جمركية قيمية (ر)، ليصبح السعر $S = S + r$ ، إذا شكلت الدولتين (أ) و (ب) اتحاداً جمركياً، يتم تحرير المبادلات التجارية وإلغاء كل القيود التعريفية فيما بينهما، وتتم المبادلات بسعر واحد هو (س ب)، إذن بدخول الدولة (أ) في اتحاد جمركي مع الدولة (ب) تخفض من تغطية حاجياتها من الإنتاج المحلي ذو التكلفة المرتفعة وترفع كمية وارداتها من الدولة (ب) ذات التكلفة المنخفضة، وهذا ما يسمى أثر خلق التجارة².

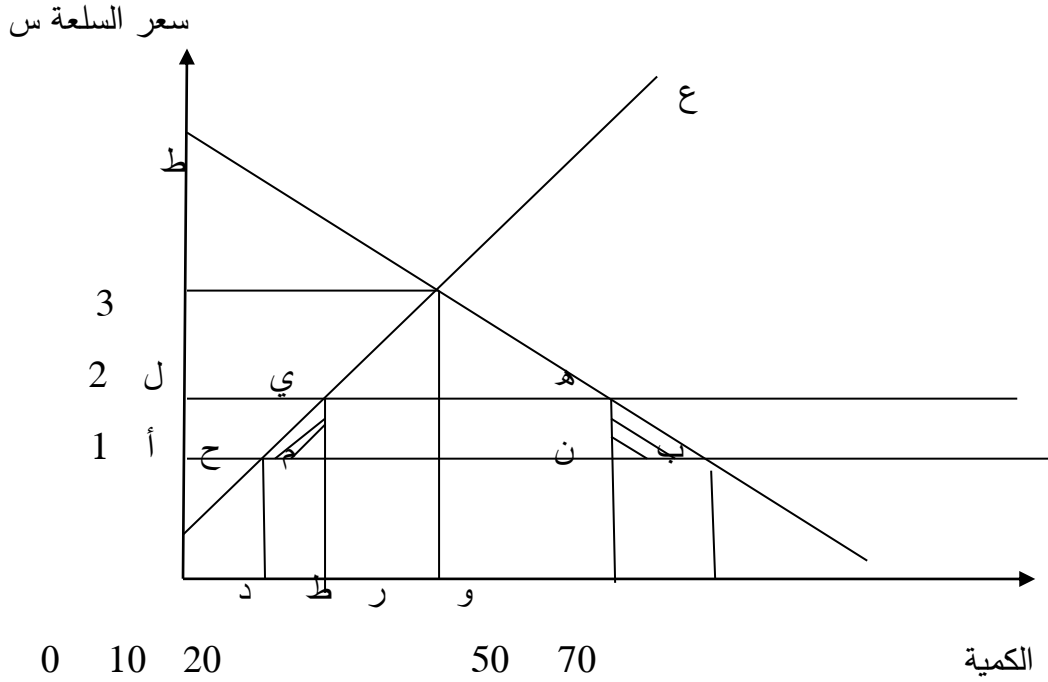
ب. أثر خلق التجارة بيانياً: نفترض وجود دولتين: الدولة (1) و الدولة (2)، وعلى افتراض أن الدولة (2) تقوم باستيراد السلعة (س)، و أن السعر الداخلي للسلعة (س) داخل الدولة (2) في حالة قيامها بالاستيراد من الدولة (1) كان 1 وحدة نقدية، فماذا يكون الوضع إذا فرضت الدولة (2) على وارداتها من السلعة (س) من الدولة (1) تعريف جمركية بنسبة 100%؟

¹ - على عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الأردن، 2007، ص 412.

² - كامل بكري، الاقتصاد الدولي "التجارة الدولية و التمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 206..

يعرض في الشكل البياني رقم (05) منحنى الطلب (ط) ومنحنى العرض (ع) للسلعة (س) في الدولة (2)، و نتيجة لفرض التعريفه فإن السعر الداخلي للسلعة (س) داخل الدولة (2) يصبح 2 وحدة نقدية.

الشكل رقم 05: أثر خلق التجارة نتيجة قيام اتحاد جمركي



المصدر: عبد الرحمن يسري أحمد و إيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 202.

من الشكل البياني السابق يتبين انه المنحني ص₁ هو منحنى عرض الدولة (1) عند هذا السعر، فالدولة (2) تستطيع الحصول على كل ما تريده عند هذا السعر في حالة الحرية التجارية اي قبل فرض التعريفه الجمركية، أما المنحني ص₁+ت فهو منحنى العرض بعد فرض التعريفه الجمركية على واردات الدولة (1) من السلعة (س)، فماذا يحدث عند قيام اتحاد جمركي بين الدولتين (1) و(2)؟.

في هذه الحالة سوف تلغى الرسوم الجمركية المفروضة من الدولة (2) على وارداتها من الدولة (1) و يصبح السعر بعد تكوين الاتحاد الجمركي مساويا 1 وحدة نقدية وعند هذا السعر نلاحظ أن الكمية

المطلوبة من السلعة (س) 70 وحدة، و الكمية المعروضة تصبح 10س فتكون كمية الواردات (70-10) 60س، وتتعدم في هذه الحالة حصول الدولة (2) على إيرادات جمركية¹. ونتيجة لعدم حصول الدولة على الإيرادات الجمركية فإن الدولة تتكبد خسائر تقدر بالمساحة (م ن ه ي) وعلى ذلك يكون المكسب الصافي من وراء قيام الاتحاد الجمركي ممثلا في مساحة المثلثين المظللين: المثلث (ح م ي) و المثلث (ن ب ه).

$$\text{مساحة المثلث (ح م ي)} = \frac{1}{2} \times (1 \times 10) = 5 \text{ وحدة نقدية}$$

$$\text{مساحة المثلث (ن ب ه)} = \frac{1}{2} \times (1 \times 20) = 10 \text{ وحدة نقدية}$$

$$\text{المكسب الصافي} = 10 + 5 = 15 \text{ وحدة نقدية}$$

لاحظ أن المثلث (ح م ي) يمثل المكسب الناتج عن خلق التجارة الناشئ من تحويل إنتاج 10 وحدات من المنتجين المحليين أقل كفاءة في الدولة (2) إلى منتجين أكثر كفاءة و أقل تكلفة. ولاحظ كذلك أنه من حيث الاستهلاك فإن مساحة المثلث (ن ب ه) تمثل مقدار المكسب و الذي انعكس في زيادة الكمية المستهلكة بالمقدار 20 وحدة، وعلى هذا فإن أثر خلق التجارة الذي ينتج عن التكتل الاقتصادي نتيجة نقل الإنتاج من المنتجين الأقل كفاءة إلى المنتجين الأكثر كفاءة والذين يتسمون بانخفاض التكلفة².

ثانيا: أثر تحويل التجارة وتحليله بيانيا

عند قيام الاتحاد الجمركي فإنه يحدث أثر ثاني وهو الأثر التحويلي أو عملية تحويل التجارة الذي يؤدي هو بدوره إلى نقل سلعة من مصدر أكثر كفاءة إلى مصدر أقل كفاءة، مما يؤدي إلى سوء توزيع الموارد.

أ. أثر تحويل التجارة: إثر دخول دولة في اتحاد جمركي تغير ممونها من الدول غير الأعضاء والذين يتمتعون بتكلفة منخفضة في الإنتاج إلى ممونين جدد بأحد الدول الأعضاء ذو تكلفة مرتفعة، هذا الانتقال في المبادلات التجارية يمثل ابتعاد عن التوزيع الأمثل للموارد وانخفاض في مستوى الرفاهية، وأبرز مثال على ذلك ما تداولت الصحف تسميته بحرب الدجاج، وهو نزاع

¹ عبد الرحمان يسري احمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 264.

² عبد الرحمن يسرى أحمد و إيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية، مرجع سابق، ص 203.

تجاري بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الاقتصادية الأوربية سنة 1962-1964، بعد تحويل ألمانيا تبادلها التجاري لهذا المنتج الذي كانت تستورده من الولايات المتحدة الأمريكية إلى كل من فرنسا و أيرلندا¹.

ولتحليل أثر تحويل التجارة نفترض أن الدولة (أ) تستورد من الدولة (ج) بتكاليف منخفضة جدا ، ويتم رفع السعر بفرض حقوق جمركية (ر) حيث يرتفع السعر إلى س، ونذكر أن سعر السلعة بالدولة (ج) أقل منه بالدولة (ب)، ((س_ج) > (س_ب)).

بعد دخول الدولة (أ) في اتحاد جمركي مع (ب) يتم إلغاء التعريفية الجمركية فيما بينهما وتحويل الدولة (أ) استيرادها من الدولة (ج) إلى الدولة (ب) ليتم التبادل على أساس السعر (س_ب)، هذا ما يسمى بتحويل التجارة².

ب. أثر تحويل التجارة بيانياً: والآن دعنا نفترض وجود ثلاث دول (1) و(2) و(3) وكان سعر بيع السلعة (س) في الدولة (1) مساويا 1 وحدة نقدية بينما كان سعر بيع السلعة (س) في الدولة (3) مساويا 1.5 وحدة نقدية، ماذا يحدث داخل الدولة (1) عندما تفرض تعريفية جمركية بنسبة 100% على كل وارداتها من السلعة (س)؟

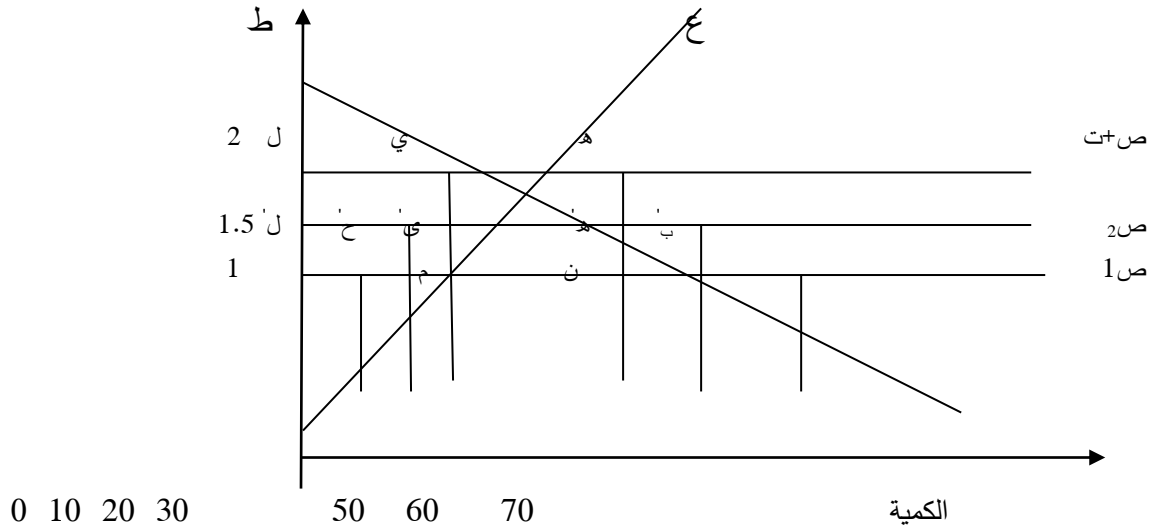
يصبح سعر السلعة (س) المستوردة من الدولة (3) هو 3 وحدة نقدية، لكن عندما تقوم الدولة (2) باستيراد السلعة (س) من الدولة (1) ب 2 وحدة نقدية، فإنه تكون الكمية المطلوبة في الدولة (2) هي 50 س و الكمية المعروضة هي 20 س وعلى ذلك تصبح الكمية المستوردة هي (50-20) 30 س ويتم الاستيراد من الدولة (2) وتحصل الدولة (2) على إيرادات جمركية مقدرة ب 30 وحدة نقدية³.

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص413.

² - جون هيدسون ومارك هرنندر، مرجع سابق، ص576.

³ - عبد الرحمن يسري أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص267.

الشكل رقم 06: أثر تحويل التجارة نتيجة قيام اتحاد جمركي



المصدر: عبد الرحمن يسري أحمد و إيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص205.

لاحظ من الشكل البياني السابق أنه عند السعر 1.5 وحدة نقدية تكون الكمية المطلوبة هي 60 وحدة من السلعة (س)، بينما تكون الكمية المعروضة من السلعة (س) هي 15 وحدة، وعلى ذلك تكون الفارق معبر عليه ب (15-50) 45 وحدة من السلعة (س) و التي يتم استيرادها من الدولة (3) بعد قيام الاتحاد الجمركي بين الدولتين (2) و(3)، وفي هذه الحالة لا تحصل الدولة (2) من الدولة (1) على أي إيرادات جمركية،

حيث تم تحويل واردات الدولة (2) من الدولة (1) الأكثر كفاءة إلى الدولة (3) الأقل كفاءة وذلك حيث عملت التعريفات الجمركية على وجود سياسة تمييزية ضد الواردات آلتية من الدولة (2). و الآن نتساءل عن الآثار المترتبة على قيام الاتحاد الجمركي بين الدولتين (2) و(3)، إن هذه الآثار تتمثل في مساحة المثلثين المظللين:

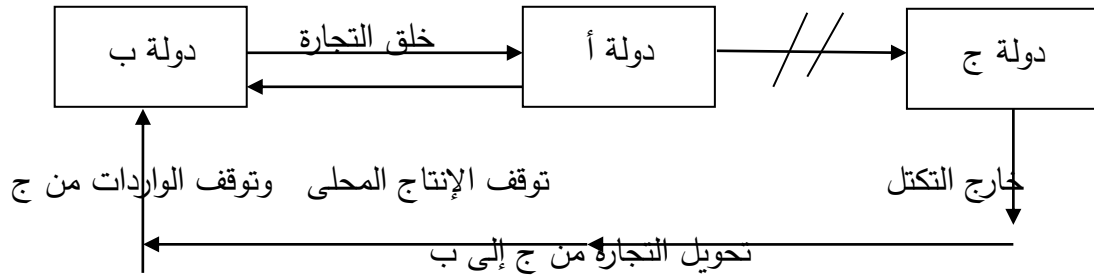
$$\text{مساحة المثلث (ح ي ي')} = \frac{1}{2} * 5 * 0.5 = 1.25 \text{ وحدة نقدية}$$

$$\text{مساحة المثلث (هـ ه' ب')} = \frac{1}{2} * 10 * 0.5 = 2.5 \text{ وحدة نقدية}$$

المكاسب = مساحة المثلث (ح ي ي') + مساحة المثلث (هـ هـ ب') = $2.5 + 1.25 = 3.75$ وحدة نقدية¹.

أما عن أثره فيمكن أن يكون سلبيا، منعدما أو إيجابيا بحسب مجموع حصيلة المستهلكين، المنتجين والإيرادات الجمركية التي تخسرهما الدولة بعد دخولها للاتحاد الجمركي².

الشكل رقم 07: أثر خلق وتحويل التجارة بعد تكوين الاتحاد الجمركي



المصدر: حسن عمر، التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر: النظرية و التطبيق، دار الفكر

العربي، القاهرة، 1998، ص54.

بالإضافة إلى خلق و تحويل التجارة الناتجتين الرئيسيتين التي يخلفهما التكتل الاقتصادي بعد تشكيله ، لابد من ذكر بعض النتائج الساكنة الأخرى و هي³:
 أ. يقود التكتل الاقتصادي إلى الترشيح الإداري و ذلك بإلغاء الحاجة إلى موظفين حكوميين يقومون بمراقبة بضائع و خدمات الشركاء التجاريين (الدول الأعضاء) عند عبور الحدود؛
 ب. إن الحجم الاقتصادي للتكتل، يحسن معدل التبادل التجاري للدول الأعضاء مقارنة بدول بقية العالم؛ وأخيرا الدول الأعضاء في التكتل يتمتعون بقوة تفاوضية من أجل عقد بعض الصفقات مع بقية العالم أكبر من قواهم الذاتية قبل تشكيل التكتل الاقتصادي.

¹ - عبد الرحمن يسري أحمد و إيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية، مرجع سابق، ص203.

² - علي القزويني، مرجع سابق، ص145.

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص422.

وعلى ذلك تتمثل أهم الشروط النظرية اللازمة لتعظيم المكاسب الساكنة للاتحاد الجمركي فيما يلي¹:

أ. تشابه هيكل الإنتاج: كلما كانت هيكل الإنتاج متشابه كلما تزايدت حدوث أثر خلق التجارة وقلت فرص حدوث تحويل التجارة؛

ب. مستوى التعريف الجمركية قبل قيام الاتحاد الجمركي: فكلما كانت التعريف الجمركية بين الدول المزمع اندماجها إقليميا مرتفعة، كلما تزايدت احتمالات حدوث أثر خلق التجارة نتيجة لإلغاء هذه التعريف؛

ت. مستوى التعريف الجمركية في مواجهة العالم الخارجي بعد قيام الاتحاد الجمركي: فكلما انخفضت التعريف الجمركية في مواجهة العالم الخارجي كلما قل احتمال تحقق أثر تحويل التجارة؛

ث. تزايد عدد الأعضاء في التكتل : فكلما تزايد عدد الأعضاء كلما ارتفع احتمال تواجد بعض المنتجين الأكفاء، وبالتالي تزداد فرص خلق التجارة؛

ج. قوة العلاقات الاقتصادية بين الدول الأعضاء قبل قيام التكتل: فكلما قويت تلك العلاقات ازدادت فرص تحقيق مستوى أعلى من الرفاهية للدول الأعضاء.

الفرع الثاني: الآثار الديناميكية للاتحاد الجمركي

يخلف الاتحاد الجمركي على اقتصاد الدول الأعضاء جملة من الآثار يترتب عليها اتساع حجم السوق بتوسيع الوحدات الإنتاجية نتيجة الاستعادة من وفورات الحجم الداخلية ، وازدياد المنافسة وتحسين الإنتاجية داخل التكتل، وتدعيم الوضع التنافسي خارج التكتل.

أولاً: تحقيق المزايا الاقتصادية

تتحقق المزايا الاقتصادية من خلال وفورات الحجم، وقبل التطرق الى المزايا الاقتصادية يجب التعرف على الوفورات الاقتصادية .

¹ - عبد الرحمن يسري أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 208.

أ. الوفورات إقتصادية: نميز بين نوعين من الوفورات، الوفورات الخارجية والوفورات الداخلية وهي كما يلي¹:

1. الوفورات الخارجية: وهي تلك الوفورات التي يشترك فيها عدة وحدات إنتاجية في صناعة أو في عدة صناعات، مثل وفورات التركيز والمعرفة والتخصص.

2. الوفورات الداخلية: وهي تلك المحققة للوحدة الإنتاجية نتيجة توسعها في الحجم، مثل الوفورات الفنية (تصميم العمل، استيفاء الطاقة الإنتاجية للمكينات) والوفورات الإدارية (تخصص العمل، وتحصيل الخبرة)، وفورات التسويق والعمليات التجارية (ارتفاع كمية المدخلات يؤدي إلى انخفاض سعرها، والحصول على امتيازات وتخفيضات في وسائل النقل والشحن، الاقتصاد و نفقات التوزيع).

ويسهم اتساع السوق في رفع مستوى حجم الإنتاج، إذ في حالة سابقة لتشكيل الاتحاد الجمركي لا تصرف الشركات الوطنية منتجاتها إلا في السوق الداخلي، وإذا كانت هذه الأخيرة ضيقة (صغيرة) فتتحمل الشركة تكاليف زائدة، وبتساع السوق تتخفض هذه التكاليف أو تنعدم.

ب. تحقيق المزايا الاقتصادية: وتتمثل المزايا الاقتصادية الناجمة عن اقتصاديات النطاق في زيادة التخصص، ومن ثم زيادة الإنتاج وانخفاض التكاليف، والاستفادة من الوفورات الاقتصادية المحققة والناجمة عن اتساع نطاق السوق، حيث لا يمكن تحقيق هذه المزايا في الأسواق المحلية، نظرا لصغرها ومحدوديتها، وهذا الوضع يهيئ فرصا أفضل للدول النامية للدخول في الصناعات المتطورة التي يغلب عليها المنافسة الاحتكارية، ويعزز التوجه إلى إقامة مشروعات مشتركة كبيرة الحجم².

ثانيا: زيادة المنافسة و التبادل التجاري

بإزالة الحواجز الجمركية يرتفع عدد المتنافسين في السوق، مما يدفع بالمنتجين إلى تحسين كفاءتهم الإنتاجية، وتخفيض الأسعار، وهذا ما يخفف من حدة الاحتكارات وآثارها السيئة على توزيع عناصر

¹ - كامل بكري، مرجع سابق، ص 212.

² - فؤاد أبو ستيت، مرجع سابق، ص 65.

الإنتاج و تخفيض الإنتاجية، الأمر الذي يؤدي إلى الكفاءة في استخدام الموارد وتطوير أساليب الإنتاج، ويمكن للتجمعات الإقليمية أن تخلف آثارا إيجابية للدول الأعضاء في مجال المنافسة الخارجية للشركات المحلية، ولعل ذلك ما دفع مسيري الشركات الصناعية الكبرى (قطاع السيارات مثلا) بالدول الأوروبية إلى الدفاع عن تشكيل سوق أوروبية مشتركة¹.

ويسهم تشكيل الاتحاد الجمركي في ارتفاع التجارة ما بين دول التكتل ونمو التبادل التجاري بصفة عامة، حيث أن قيام التكتل في صورة اتحاد جمركي أو صورة أرقى يعني دوام الالتزامات فيما يتعلق بإلغاء التعريفات الجمركية وغيرها من القيود المفروضة على التجارة، وهو ما يعني إزالة المخاطر المرتبطة بالسياسة التجارية، وتبقى المخاطر المرتبطة بتغيير السياسات النقدية والمالية قائمة في الاتحاد الجمركي، إلا إذا تحقق التنسيق بين السياسات الاقتصادية المتكاملة².

ثالثا: الأثر على الاستثمارات والمستوى التكنولوجي

يودي كبر حجم السوق في التكامل الاقتصادي إلى إمكانية زيادة الإنتاج مما يخلق العديد من الفرص الاستثمارية مما يؤدي إلى رفع العائد على الاستثمار من خلال تقليل تكاليف العمليات التجارية، وتحريك العرض والطلب تجاه المنتجات المطلوبة، كما أن التنافس بسبب التوسع في الأسواق يستلزم تحسين الجودة، ويخفض الأسعار، وكل هذا يؤدي إلى زيادة عائد الاستثمار، وتحفيز الصناعات المحلية، و تتطلب زيادة المنافسة الناجمة عن كبر حجم السوق وزيادة الإنتاج تغيرات جوهرية في الأسلوب التكنولوجي المستخدم، وهو ما يستوجب دعم وتطوير مراكز البحوث³.

رابعا: إعادة توزيع الموارد

إن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى حرية حركة عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء، وهو ما يحقق توزيعا أفضل للموارد من المناطق التي تعاني فائضا في بعض عناصر الإنتاج إلى المناطق التي تعاني عجزا في تلك العناصر، مما يساهم في ارتفاع مستوى كل من العائد والإنتاجية⁴.

خامسا: إحداث نمو اقتصادي مستمر

إن التكتل الاقتصادي من خلال رفعه لمستوى المبادلات التجارية البينية للدول المتكاملة، وتأثيره على الاستثمار والإنتاج والعمالة، من شأنه أن يدخل هذه الدول في حلقة نمو اقتصادي مستمر، من خلال تزايد النشاط الصناعي، وارتفاع الإنتاجية الناتج عن ارتفاع الطلب، واستغلال وفورات الحجم

¹ - على عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص424.

² - كامل بكري، مرجع سابق، ص213.

³ - عبد الرحمن يسرى أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص273.

⁴ - بلعور سليمان، مرجع سابق، ص39.

بسبب توسع الأسواق، و زيادة النشاط التجاري بشكل كبير عن طريق القنوات المختلفة لتبادل السلع والخدمات، والتي تؤدي إلى زيادة الصادرات، وتخفيض أسعار الواردات، وزيادة العملات الأجنبية، مما يدعم قدرة الدولة لتمويل ديونها الداخلية والخارجية، وبالتالي العمل على توزيع وإعادة توزيع الموارد وفقا للميزة التنافسية للدول الأعضاء، مما يرفع الإنتاجية، ويزيد الاستثمارات، وكلها خطوات تعمل على إحداث التقارب، وتقليل الفجوة بين الدول الأعضاء في التكتل¹.

¹ - بلعور سليمان، المرجع السابق، ص40.

خلاصة الفصل

كان التكتل الاقتصادي مجرد انفتاح تجاه تجارة السلع أو بصيغته التقليدية، أصبح في ظل تزايد ظاهرة العولمة في عقد الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي يشمل أيضا التجارة في الخدمات، والعمالة، وحركة تنقل رأس المال، وتكامل الأسواق المالية، فأخذ صيغة جديدة تختلف عما كان سائد من قبل، فظهرت تكتلات اقتصادية جديدة إلى جانب تفعيل تكتلات اقتصادية قائمة سابقا بما يستجيب مع تحديات القرن الواحد والعشرين ومن أبرزها الاتحاد الأوروبي.

واحتل موضوع التكتل الاقتصادي بمختلف صورته مكانة بارزة في الأدبيات الاقتصادية الحديثة، بعدما أدركت دول العالم المختلفة أهمية وضرورة التعاون الاقتصادي فيما بينها، وذلك لمواجهة العديد من المشكلات الاقتصادية والاجتماعية لتعزيز واستغلال جميع إمكانياتها المادية والبشرية والتقنية المتوافرة لديها، لتضمن لها نوعا من الاستغلال الأمثل لمواردها والاكتفاء الذاتي والتغلب على انعدام المزايا المترتبة عن صغر حجم الاقتصاديات المكونة للتكتل وغيرها.

الفصل الثاني

المنظمة العالمية للتجارة

تمهيد

شهد العالم بعد الحرب العالمية الثانية سلسلة من التغيرات على الساحة الاقتصادية الدولية، فعلى الصعيد المالي تم إنشاء صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير، أما على الصعيد التجاري فقد عملت الدول المتقدمة على تشجيع التنمية لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف يتميز بالاستقرار والانفتاح وهو محور المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي بدأت منذ سنة 1947 بجنيف ووصل مجموع هذه الجولات إلى ثمانية تحت رعاية اتفاقية الجات و قد وضعت هذه الاتفاقية تقنيا لحماية صادرات الدول المتقدمة للسيطرة على الأسواق العالمية عن طريق خفض الحواجز التجارية و تطوير العلاقات التجارية الدولية.

وتعتبر المفاوضات المتعددة الأطراف بمثابة الجسر الذي تأسست عليه فكرة تحرير المبادلات التجارية العالمية و ساهمت في بلورة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة في شكلها النهائي؛ المنظمة العالمية لتجارة، وفي الأول من يناير 1995 اكتمل التنظيم القانوني و المؤسسي الحاكم للعلاقات الاقتصادية الدولية، بعد دخول اتفاقات منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، لتتولى تنظيم سوق التجارة الدولية، إلى جانب صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير، وبناءا عليه تم تقسيم هذا الفصل إلى:

- المبحث الأول: جولات الاتفاقيات العامة للتعريفات و التجارة؛
- المبحث الثاني: ماهية المنظمة العالمية للتجارة ؛
- المبحث الثالث: اتفاقيات جولة لأورجواي.

المبحث الأول: جولات الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة

إن المفاوضات إحدى المبادئ التي تركز عليها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة **GATT*** و التي تعرف باللغة العربية الجات وهي اختصار عن اللغة الانجليزية، وإعمالاً لهذا المبدأ فقد جرت ثماني جولات من المفاوضات في إطار الجات (GATT) منذ عام 1947 وحتى 1994، أي خلال ست وأربعين عاماً بمتوسط جولة كل ست سنوات تقريباً، تركز الخمس جولات الأولى على تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية وقد حققت بالفعل تقدماً كبيراً لإزالة الكثير من القيود الجمركية التي تعترض حركة التبادل الدولي بينما ركزت الجولات الثلاثة الأخيرة على القيود غير الجمركية، كما أضيفت في الجولة الأخيرة السلع الزراعية، المنسوجات، الملابس، الخدمات...إلخ.

المطلب الأول: مفاوضات ما قبل لأورجواي

لقد شهدت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة منذ نشأتها سنة 1947 حتى سنة 1994 عدة جولات تجارية، وصل عددها إلى 08 جولات، وكان الهدف من هذه المفاوضات التجارية متعددة الأطراف هو العمل على التوصل إلى اتفاق حول المزيد من التخفيض في التعريفات الجمركية، وإزالة مختلف العوائق التي تقف أمام تحرير التجارة الدولية.

الفرع الأول: الجولات الخمسة الأولى لاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة

لقد شهدت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة خلال الفترة (1947-1961) سلسلة من المفاوضات التجارية بلغ عددها 5 جولات، شاركت من خلالها الدول المتعاقدة للدفاع عن مصالحها التجارية، ولقد كانت هذه الجولات على النحو التالي:

أولاً: جولة جنيف بسويسرا 1947

أصرت الولايات المتحدة الأمريكية على عقد هذه الجولة، وكان ذلك أحد الأسباب الرئيسية وراء عقدها، ذلك لأن الولايات المتحدة الأمريكية كانت رغبة في استمرار تحرير التجارة الخارجية باعتبارها من الدعائم الرئيسية لإعادة بناء أوروبا الغربية¹، لهذا عقدت الجولة في جنيف بسويسرا وامتدت من أكتوبر 1947 إلى غاية جوان 1948.

*GATT : General Agreement on Tariffs and Trade

¹ -محمد محمد على إبراهيم، الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 27.

وقد بلغ عدد المشاركين في هذه الجولة 23 دولة¹، وتم فيها التنازل عن 45 ألف تعريف جمركية تشمل سلعا قيمتها 10 مليار دولار، وتشكل 45 % من مجموع قيم التجارة العالمية².

ثانيا: جولة أنسي بفرنسا 1949

بدأت دول العالم، خاصة تلك الدول التي قاست اقتصادياً من الحربين العالميتين الأولى والثانية، بالتعرف على معنى ومزايا التحرير التجاري للأسواق، حيث قامت بعض هذه الدول، التي لم تشارك في جولة جنيف، بدراسة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة لتجد فيها ضالتها وقدمت طلب المشاركة في الجولة الثانية للمفاوضات الشاملة التي أطلق عليها اسم جولة أنسي، تم عقد هذه الجولة التي استغرقت ستة أشهر من أبريل إلى أوت 1949، على شواطئ بحيرة أنسي الواقعة على سفوح جبال الألب جنوب مدينة جنيف، شارك في هذه الجولة القصيرة عشرة دول جديدة*، وانضمت جميعها ما عدا دولة أوروغواي إلى اتفاقية GATT ليصبح عدد الدول الأعضاء في الاتفاقية 32 دولة، ونتج من هذه الجولة التزام هذه الدول بتخفيض إضافي للرسوم الجمركية على نحو خمسة آلاف سلعة³.

ثالثا: جولة توركي بإنجلترا (1950 - 1951)

جرت مفاوضات هذه الجولة في توركي بإنجلترا خلال الفترة الممتدة من سبتمبر 1950 إلى أبريل 1951، وقد ضمت 38 دولة بعد أن ازدادت درجة الوعي و الرغبة في تحرير التجارة الدولية⁴، وتقدر التخفيضات الجمركية بنحو (58000) ثمانية وخمسين ألف بندا جمركيا منها (8700) ثمانية آلاف وسبعمائة بند ثم تم تخفيض تعريفاتها الجمركية ب 25% من قيمة التعريفات المتفق عليها عام 1947 وكان هدف هذه الجولة حصول الدول الأطراف على مزيد من المعاملة التفضيلية⁵.

¹ ناصر دادي عدون و محمد متناوى ، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص ص، 21-22.
² آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر - مصر (غير منشورة)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011/2010، ص 56.

* إيطاليا، الدنمارك، جمهورية الدومينيكا، ليبيريا، فنلندا، نيكاراغوا، اليونان، السويد، هايتي، وأوروغواي

³ محمد محمد على إبراهيم، مرجع سابق، ص ص 27-28.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة ، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 38.

⁵ محمد محمد على إبراهيم، مرجع سابق، ص ص 28.

رابعاً: جولة جنيف (1952-1956)

استغرقت الفترة من 1952 إلى 1956 وعقدت بجنيف بسويسرا واشتركت فيها 26 دولة وكانت قيمة التجارة الدولية التي شملها التحرير تبلغ 2.5 مليار دولار، وبانضمام اليابان إلى الاتفاقية ليصبح عدد الأطراف المتعاقدة 37 دولة، لكن في هذه الجولة تم انسحاب دولتين عربيتين هما لبنان وسوريا التي كانت من المؤسسين لاتفاقية GATT ، وآلاتي راجعتا حسابهما لاحقاً و أعادت تقديم طلب الانضمام عام 2002، وكذلك انسحاب الصين الشيوعية من الاتفاقية وأعدت طلب الانضمام ودامت مسيرة انضمامها زهاء 12 عاماً وانضمت في 2001¹.

لاشك أن مثل هذه الأخطاء التي وقعت فيها هذه الدول كلفتهم الكثير من الجهد و الوقت لإعادة انضمامهم إلى المنظمة العالمية للتجارة، وذلك بعد تقديم التزامات و القبول بجميع الاتفاقيات المبرمة لحينه، مضافاً إليها ما يتم الاتفاق عليه في جولات المفاوضات الجديدة.

خامساً: جولة ديلون (1960 - 1961)

عقدت هذه الجولة في جنيف واستغرقت عامين من 1960 إلى 1961، وقد دعي إلى عقد هذه الجولة وكيل وزارة الخارجية الأمريكية "دوجلاس ديلون" لذا سميت الجولة باسمه، ولم تستهدف هذه الدورة سوي تنازلات متبادلة في التعريفات الجمركية بنسبة 20% على مجموعة من المنتجات الصناعية تقدر بنحو 4400 بندا جمركاً تمثل معاملات تجارية دولية تقدر بنحو 4900 مليار ألف دولار، وفي هذه الجولة تم إقرار مبدأ التعويضات للدول التي تضررت من إنشاء المجموعة الأوروبية، و الواقع أن النجاح الذي حققته الجات حتى عام 1964، يعتبر محدوداً لعدة أسباب من أهمها²:

أ. أن الطريقة التي يتم بها مناقشة التنازلات المتبادلة في التعريفات الجمركية كانت تتم بانتهاج أسلوب بند مقابل بند، وهذه الطريقة شاقة للغاية، كما واجه هذا المنهاج معارضة سياسية من الدول التي تتسم تعريفاتها الجمركية بالانخفاض النسبي تأسيساً على أن استخدام هذا المنهج في التفاوض يجعلها في مركز أسوأ نسبياً من الدول التي تتسم تعريفاتها الجمركية بالارتفاع؛

¹ - عبد المطيب عبد الحميد، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص ص 38-39.

² - محمد محمد على إبراهيم، مرجع سابق، ص ص 29-30.

ب. على الرغم من التوصل إلى خطة مناسبة لخفض التعريفات الجمركية مفادها أن تكون الحد الأعلى للتعريفات الجمركية لا يزيد عن 5% بالنسبة للمواد الخام الصناعية، وعن 15% للمنتجات النصف مصنعة، وعن 30% للمنتجات تامة الصنع و27% للمنتجات الزراعية، لكن الولايات المتحدة الأمريكية لم تحصل على الموافقة على هذه الاتفاقية من الكونجرس، ورفضت الاتفاقية؛

ت. بينما اتجهت الدول الأوروبية إلى تحرير التجارة البينية فيما بينها فتم تكوين المجموعة الاقتصادية الأوروبية في عام 1956 ومنظمة التجارة الحرة عام 1959، وكانت هذه التنظيمات أول خروج على قاعدة عدم التمييز.

الفرع الثاني: جولة كينيدي (1964 - 1967)

سميت هذه الجولة بجولة كندي رغم أنها جرت في جنيف بسويسرا، وذلك اعترافاً بمجهودات الرئيس الأمريكي جون كندي في مجال التجارة الدولية، وتم عقد هذه الجولة في ماي 1964 إلى غاية جوان 1967، بمشاركة 62 دولة، وتم توقيع البيان الختامي بمدينة جنيف¹.

أولاً: أسباب انعقاد جولة كينيدي

يمكن تلخيص أهم الأسباب التي عجلت بانعقاد جولة كينيدي فيما يلي:

أ. إنشاء المجموعة الأوروبية المشتركة و التي شكلت اتحاداً جمركياً، حيث اعتمدت هذه المجموعة على سياسة جمركية موحدة، وأقصت كل القيود الكمية في ما بينها مما أثار احتجاج الولايات المتحدة الأمريكية؛

ب. موجة التحرر الكبيرة التي عرفتها الدول المتخلفة وبحثها عن سوق لتصريف منتجاتها النصف مصنعة في ظل نظام تجاري عادل؛

ت. المفاوضات السابقة لجولة كينيدي التي كان موضوعها الأساسي التعريفات الجمركية، ولم تهتم بالقيود غير التعريفية؛

ث. الحماية من خلال التحايل على نصوص الاتفاقية²؛

¹ - Michel Rainelli, L'Organisation mondiale du commerce, 6^e édition, Editions La Découverte, Paris, 2002, P 54.

² - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 56.

ج. قامت الولايات المتحدة الأمريكية باقتراح تخفيض التعريفات الجمركية بـ 50%، حيث تمثل الولايات المتحدة الأمريكية 80% من التجارة العالمية؛

ح. تميزت الجولات السابقة بإبرام اتفاقية الألياف المتعددة سنة 1961 كإجراء قصير الأجل يطبق لمدة سنة واحدة، ولكن استمر تطبيقه إلى حين إعلان مراكش، وهذه الاتفاقية تقيد صادرات المنسوجات والملابس في الدول النامية إلى أسواق الدول الصناعية بحصص كمية، وهي تنطوي على خرق لقاعدتين من قواعد الجات، فهي تستخدم نظام الحصص بدلا من التعريفات الجمركية في حماية الصناعات المحلية، كما أنها تنطوي على التمييز بين الأطراف المتعاقدة، وتحديدًا فإن التمييز هنا ضد الدول النامية¹.

ثانياً: أهم الإجراءات التي تضمنتها جولة كينيدي

لقد تزامنت هذه الجولة مع ظهور الجماعة الاقتصادية الأوروبية، التي اتفقت على انتهاج سياسة جمركية موحدة، لذلك فقد أثر هذا الحدث على مجرى المفاوضات، وتم اعتماد عدة إجراءات لأول مرة في هذه الجولة، كان أهمها:

أ. مجال السلع الصناعية: تم الاتفاق على تخفيض التعريفات الجمركية المطبقة على السلع الصناعية حيث بلغ متوسط تخفيض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية بنحو 35% تطبيق تدريجي على خمس سنوات، وقد تباينت هذه التخفيضات بين الدول الأعضاء فقد كان حدها الأقصى 50% في الولايات المتحدة الأمريكية و حدها الأدنى 23% في كندا²؛

ب. مجال المنتجات الزراعية: فيما يخص الزراعة، فقد تم رفض المقترح المتعلق بتخفيض التعريفات الجمركية بنسبة 50%، وتم اقتراح تصنيف المنتجات الزراعية إلى ثلاثة أنواع³:

1. المنتجات الأولية التي عملت المفاوضات على إدراجها ضمن الاتفاقيات العامة؛

¹ - Michel Rainelli, op cit, p54.

² - محمد محمد علي إبراهيم، مرجع سابق، ص32.

³ - ناصر دادوي عدون و محمد متناوي، مرجع سابق، ص24.

2. المنتجات الاستوائية التي سمحت اللجنة بالتفاوض في شأنها في إطار ثنائي، أما بالنسبة للحبوب و الألبان و اللحوم، فقد تم اقتراح التفاوض بشأنها في إطار الاتفاقية العامة؛
3. المنتجات الزراعية الأخرى تم اعتماد صيغة وسيطة بشأنها، بحيث أقرت اللجنة بأن التفاوض بشأنها ليس من الضروري أن يؤدي إلى نتيجة نهائية.
- ت. **مجال المنتجات الكيماوية:** تم تخفيض الرسوم الجمركية على تلك المنتجات في دول السوق الأوروبية و المملكة المتحدة بنسبة 20% و في الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 50%؛
- ث. **مجال المنسوجات القطنية:** تم التوصل إلى ترتيب المنسوجات القطنية بهدف توسيع تجارتها وتقادي اللجوء إلى إجراءات قد تؤدي إلى اضطراب الأسواق؛
- ج. **مجال مكافحة الإغراق*:** وكننتيجة لتعاظم نمو السوق الأوروبية و اليابانية، فقد تم التوصل في هذه الجولة لاتفاق لمكافحة الإغراق¹؛
- ح. **مجال الحواجز غير جمركية:** لقد عملت الأطراف المتعاقدة على تحديد الحواجز شبه التعريفية، وغير التعريفية، التي يجب أن تكون محل التفاوض، وقد تم التوصل إلى أهم هذه القيود، حيث أتفق الأطراف على مكافحة الإغراق².

ثالثاً: نتائج جولة كيندي

لقد خرجت الأطراف المتفاوضة في هذه الجولة بمجموعة من النتائج، وكانت معظمها لصالح الدول المتقدمة، رغم مشاركة العديد من الدول النامية، ويمكن تلخيص أهم النتائج التي تمخضت عنها جولة كيندي فيما يلي:

أ. **اتفاق حول قانون مكافحة الإغراق:** تم التوصل إلى اتفاق لمكافحة الإغراق في أواخر عام 1967، لتدخل هذه الاتفاقية حيز التنفيذ في 1 جويلية 1968، بحيث أن المادة السادسة من اتفاقية الجات اعتبرت كقاعدة لإبرام هذه الاتفاقية ووضحت أسلوب ووسائل مكافحة الإغراق، وقد تم

* الإغراق: يعني قيام مصدر بإدخال سلعة ما إلى بلد ما لبيعها بأقل من قيمتها العادية في البلد المصدر منها.

¹- محمد محمد على إبراهيم، مرجع سابق، ص 32-33.

²- ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سابق، ص 24.

تطوير هذه الاتفاقية لاحقا خلال جولة طوكيو، ثم أصبحت أحد الاتفاقات الأساسية التي أسفرت منها جولة لأورجواي¹؛

ب. **اتفاق حول المنتجات الصناعية:** خلال هذه الجولة تم إحلال قاعدة التخفيض الجمركي بنسب محددة على المجموعات السلعية المختلفة، عكس ما كان يتم في السابق، أي التفاوض حول التخفيضات لكل سلعة على حدي، وقد ساعد هذا التغيير في أن حققت هذه الجولة نجاح غير مسبوق في خفض التعريفات الجمركية، واختلف متوسط معدل انخفاض التعريفات الجمركية من دولة إلى أخرى، فقد بلغت نسبة الانخفاض 38% في بريطانيا، 30% بالنسبة لليابان، وبصفة عامة قد بلغ متوسط التخفيض حوالي 35% على السلع الصناعية؛

ت. **اتفاق حول المنتجات الزراعية:** رغم أن المنتجات الزراعية لم تأخذ حصتها من المفاوضات، إلا أنه تم التوصل إلى اتفاق بشأنها، حيث تمكن المتعاقدون من تثبيت السعر العالمي لهذه المنتجات نتيجة الاتفاق الذي توصلت إليه الدول المصدرة و الدول المستوردة؛

ث. **اتفاق بشأن موضوع التجارة و التنمية:** في هذا المجال تم التطرق إلى وضعية الدول النامية و أحييتها في المعاملة التفضيلية، حيث جاء نص الاتفاقية بما يلي " على الدول المتقدمة أن تولي عناية خاصة إلى تخفيض التعريفات الجمركية على منتجات الدول النامية، وأن تمنع وضع عراقيل جديدة أمامها، كما يجب عليها أن تتعهد بتمكين الدول النامية من استخدام إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها و تنميتها"².

الفرع الثالث: جولة طوكيو (1973 - 1979)

انعقدت هذه الجولة في جنيف بسويسرا، وسميت بجولة طوكيو بسبب انعقاد المؤتمر الوزاري، الذي أعلن بدايتها في العاصمة اليابانية طوكيو في سبتمبر 1973، وقد شارك فيها 102 دولة، ودامت حوالي 06 سنوات، حيث انتهت المناقشات عام 1979.

¹ - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص56.

² - ناصر دادي عدون و متناوي محمد، مرجع سابق، ص25.

أولا : أسباب انعقاد جولة طوكيو

إن أسباب وظروف انعقاد جولة طوكيو كثيرة ومتعددة يمكن حصرها فيما يلي:

أ. انهيار نظام بريتون وودز يرجع إلى الأزمات التي تعرضت لها عملات بعض الدول الكبرى، مثل أزمة الجنيه الإسترليني التي تعرضت لها المملكة المتحدة للجنيه عام 1967، ثم أزمة المارك الألماني و الفرنك الفرنسي عام 1968، بالإضافة إلى أزمة الين الياباني و الدولار الأمريكي، وأدت هذه الأزمات إلى انخفاض درجة التعامل بين الدول العشرة الكبرى، وعرف العالم أن الولايات المتحدة الأمريكية غير قادرة على القيام بمسؤولية إدارة النظام النقدي الدولي، وتؤكد ذلك بعد العجز الذي أصاب ميزان المدفوعات الأمريكي وارتفاع معدلات التضخم و البطالة بها، هذا ما أدى في عام 1971 بالولايات المتحدة الأمريكية التخلي عن التزامها الخاصة بتحويل الدولار الأمريكي إلى ذهب وبهذا انهيار نظام بريتون وودز وانتهي هذا النظام كليا¹؛

ب. إتباع سياسة الحماية التجارية على السلع بدلا من التحرر التجاري الدولي لها، كانت نتيجة لهذه الأزمات النقدية التي تعرضت لها معظم دول العام و أيضا من أجل حماية موازين مدفوعات هذه الدول من أي عجز قد يحدث نتيجة إتباع سياسة تحرير التجارة الدولية؛

ت. لم تكن جولة طوكيو كغيرها من الجولات في مجرد التركيز على موضوعات خاصة بتخفيض التعريفات الجمركية للسلع فقط، وإنما تطرقت أيضا لمناقشة العوائق التجارية الأخرى مثل تقنين الإعانات و الرسوم الموازية أو التعويضية على الصادرات، تخفيف إجراءات تراخيص الاستيراد و التقييم الجمركي... الخ².

ثانيا : محتوى جولة طوكيو

بهدف مواصلة العمل على تحقيق المزيد من الحرية للتجارة الدولية، تضمن جدول أعمال هذه الجولة، مجموعة من المواضيع البالغة الأهمية، حيث تم التطرق إلى الموضوعات التالية:

أ. الإطار القانوني للتجارة الدولية، و العوائق الفنية التي تواجهها؛

¹ -Michel Rainelli, op cit, P57.

² -رانيا محمود عبد العزيز عمارة، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 22-23.

- ب. تخفيض أو إزالة الحواجز الجمركية و الغير جمركية؛
- ت. اعتماد المعاملة التفضيلية للمنتجات الاستوائية، و التطرق إلى التجارة في منتجات الألبان و مشتقاتها؛
- ث. إدراج أكبر عدد ممكن من الدول، وقبولها في الاتفاقية، من أجل إنجاز المفاوضات¹؛
- ج. أسلوب تقييم الرسوم الجمركية؛
- ح. الدعم وإجراءات الرد على دعم الصادرات؛
- خ. إجراءات مكافحة الإغراق².
- هذه أهم المواضيع التي تمت مناقشتها خلال هذه الجولة، وقد خرج المتفاوضون بمجموعة من النتائج و الاتفاقيات.

ثالثا : نتائج جولة طوكيو

لقد مثلت هذه الجولة تحولا نوعيا في مسار المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، حيث تطرقت إلى مناقشة العوائق التجارية غير جمركية، بالإضافة إلى العوائق الجمركية، ولقد نجحت هذه الجولة أي جولة طوكيو في تحقيق النتائج و الاتفاقيات الآتية:

أ. **اتفاق حول العوائق الفنية للتجارة:** حيث تم الاتفاق من قبل الأطراف المتعاقدة على مبادئ محددة لتقنين استخدام العوائق التجارية، وهذا خلافا للتعريفات الجمركية، حيث يلتزم الأطراف بموجبها، بإقرار قواعد أو مقاييس تقنية للسلع، وذلك بهدف ضمان سلامة وصحة المستهلكين أو حماية البيئة، وهذه القواعد يجب ألا تمارس على أنها عوائق غير ضرورية أمام التجارة الدولية³؛

ب. **المعاملة التفضيلية للدول النامية التي تصدر السلع المصنعة:** على ألا تلتزم الدول النامية بالمعاملة بالمثل للدول المتقدمة، ويعد هذا اعترافا واضحا بالحاجة إلى معاملة الدول النامية بصورة تمييزية نظرا لانخفاض متوسط الفرد فيها مقارنة بالدول المتقدمة، لكن استبعدت من صادرات

¹ ناصر دادي عدون و محمد منتاوي، مرجع سابق، ص 27.

² محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1999، ص 448.

³ ناصر دادي عدون و محمد منتاوي، مرجع سابق، ص 27.

الدول النامية التي تعامل معاملة تفضيلية مجموعة هامة من السلع مثل المنسوجات، الأحذية، الصناعات الالكترونية وغيرها، الأمر الذي قلل من أهمية هذا الاتفاق¹؛

ت. الإعانات و الرسوم الموازية أو التعويضية: لقد كانت المناقشات حول هذه النقطة من أكثر الأمور صعوبة و حساسية وأهمية في الوقت نفسه، وقد تم التوصل إلى أن الدولة التي ترغب أو تتبنى سياسات الإعانات يمكنها أن تفعل ذلك بالنسبة لبعض السلع في حالة عدم تأثيرها على التجارة الخارجية للدول الأخرى، من هنا نفهم أن الإعانات و الرسوم لا تشمل جميع المنتجات، ولكن هناك بعض المنتجات التي اتفق الأعضاء على عدم تقديم الحكومات إعانات لها وهي منتجات الصناعات التحويلية و المعادن، وتقديم إعانات محدودة للمنتجات الزراعية و الأسماك و المنتجات الاستوائية؛

ث. إجراءات تراخيص الاستيراد: تختلف إجراءات تراخيص الاستيراد بين الدول المختلفة، فهناك من ينتهج إجراءات مشددة في تراخيص الاستيراد وهناك من يجعلها مرنة، وقد هدف اتفاق جولة طوكيو إلى تخفيف الإجراءات أو الوسائل المتشددة، التي تقف عائقاً في سبيل التجارة الدولية، وقد وافق المجتمعون على تخفيف إجراءات تراخيص الاستيراد، وتعهدت الحكومات بإدارة الترخيصات بطريقة عادلة ومحايدة اتجاه أعضاء الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة²؛

ج. اتفاق حول التقييم الجمركي: حيث تم الاتفاق على وضع نظام عادل وموحد لتقييم السلع، حيث تم منع اللجوء إلى طريقة التقدير الجرافي لقيمة السلع المستوردة، ويقتصر التقدير على أساس القيمة الواردة في سند الشحن أو الفاتورة، وقد سمح الاتفاق للدول النامية بفترة سماح لمدة 05 سنوات، قبل الالتزام بتنفيذ أحكام الاتفاقية، وأعتبر أن هذه الفترة كافية لهذه الدول لتعديل سياستها و إجراءاتها الجمركية، بصورة تتلاءم مع نصوص أحكام الاتفاقية³؛

ح. المشتريات الحكومية: هدف اتفاقية طوكيو إلى ضمان تحقيق منافسة دولية قوية في سوق المشتريات الحكومية، وقد حدد الاتفاق القواعد التفضيلية لطريقة طرح المناقصات الحكومية دولياً،

¹ - محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص448.

² - عبد الناصر نزال العبادي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1999، ص47.

³ - ناصر دادي عدون و محمد منتاوي، مرجع سابق، ص27.

حيث تم تقدير قيمة المشتريات الحكومية التي تغطيها القواعد المتفق عليها في تلك الجولة حوالي 35 بليون دولار¹؛

خ. **اتفاق مكافحة الإغراق**: حيث تم التطرق إلى مكافحة الإغراق لأول مرة في جولة كينيدي، إلا أنه تم التطرق إلى هذا العنصر مرة أخرى، على أساس السلع التي تطبق عليها حالة الإغراق، لاسيما الواردات، وعليه فقد تمت مراجعة الاتفاقية الخاصة بمكافحته و تقرر إضافة ضرائب لذلك؛

د. **اتفاق حول تجارة الطائرات المدنية**: حيث تم الاتفاق على إلغاء كافة الضرائب الجمركية، التعريفات المفروضة على كافة أنواع الطائرات المدنية بما في ذلك قطع غيار، وذلك ابتداء من جانفي 1980، وهذا الاتفاق ملزم لكافة الأعضاء بدون استثناء².

لقد تسببت الظروف الاقتصادية المصاحبة للركود الاقتصادي الذي أصاب الدول المتقدمة عام 1981 والذي صاحبه عجز في الميزان التجاري الأمريكي إلى تراجع تلك الدول عن تنفيذ التعهد بالمعاملة التفضيلية لصادرات الدول النامية من السلع المصنعة.

رابعاً: اتفاقيات جولة طوكيو

أسفرت جولة طوكيو عن عدة اتفاقات يمكن تصنيفها في أربعة مجموعات متمثلة في التالي:

أ. **تحسين إطار التجارة العالمية**: وتضم هذه المجموعة أربعة اتفاقات و هي³:

1. **المعاملة التفضيلية و الأكثر رعاية**، المشاركة الكاملة للدول النامية والمعروفة بقاعدة التمكين*؛

2. **إعلان تدابير التجارة المتخذة لأغراض ميزان المدفوعات**؛

3. **الإجراء الوقائي لأغراض التنمية**؛

4. **وثيقة تفاهم خاصة بالأخطار، التشاور، تسوية المنازعات و الرقابة**.

ب.: **التنازلات التعريفية**.

¹ - عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 48.

² - ناصر داداي عدون و محمد متناوي، مرجع سابق، ص 28.

³ - زينب حسين عوض الله، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الفتح للطباعة و النشر، الإسكندرية، 2003، ص 331.

*قاعدة التمكين معناها أن الأطراف المتعاقدة في GATTمجتمعة قد تمكن الدول النامية من استخدام إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها، وتمييزها و حمايتها جمركيا لتتمكن من المشاركة على نطاق أوسع في التجارة العالمية.

ت.: التدابير غير التعريفية: وتمثلت في ست اتفاقات قانونية، تعبر إلى جانب قاعدة التمكين جوهر

نتائج جولة طوكيو، وهذه الاتفاقات هي¹:

1. اتفاق الدعم و الرسوم التعويضية؛

2. اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة؛

3. اتفاق إجراءات الترخيص بالاستيراد؛

4. اتفاق المشتريات الحكومية؛

5. اتفاق التقييم الجمركي؛

6. اتفاق مكافحة الإغراق بعد المراجعة.

ث. الاتفاقيات القطاعية: وتتعلق بالترتيبات التالية²:

1. ترتيب بشأن لحوم الأبقار؛

2. الترتيب الدولي لمنتجات الألبان؛

3. اتفاق بشأن التجارة في الطائرات المدنية.

المطلب الثاني: جولة لأورجواي

تعتبر جولة أورجواي أهم جولات GATT جميعا لأن نتائجها أثرت جذريا على مستقبل التجارة الدولية، وقد تم تعديل كثير من مواد اتفاقية GATT وتناولت موضوعات جديدة، وبدأت هذه الجولة سنة 1986 و كان من المقرر أن تنتهي سنة 1990، إلا أن الخلافات على موضوع الزراعة حال دون ذلك واستمرت إلى غاية 1993 وكانت أطول جولة .

الفرع الأول: العوامل الدافعة لانعقاد جولة لأورجواي

إن الدعوة إلى جولة لأورجواي كانت من قبل الدول المتقدمة، وذلك حرصا منها على مواصلة سيطرتها على النظام الاقتصادي العالمي، ومن أهم دوافع عقد هذه الجولة نذكر منها:

¹- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي العلاقات الاقتصادية و النقدية الاقتصاد الدولي الخاص للإعمال اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص323.

²- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص332.

أولاً: أزمة النفط و الديون الخارجية

ظهر بعض المشكلات التي أدت إلى تفاقم الأوضاع الاقتصادية العالمية مثل أزمة النفط و أزمة الديون الخارجية للدول النامية في سنة 1982، مما أدى إلى سيادة نوع من التوتر وضعف الأداء و الخلافات و الإحباط و القلق على مستقبل التجارة الدولية من جانب كل الدول المتقدمة و النامية، فالدول المتقدمة لم تكن على مستوى تعهداتها تجاه الدول النامية كما أن تعهداتها تجاه النظام نفسه أصبحت في دائرة الشك بسبب التراجع المستمر في المزايا التي كانت تتمتع بها الدول النامية في مجال تجارة المنسوجات و الزراعة¹؛

ثانياً: انتهاء الحرب الباردة وظهور قوى اقتصادية جديدة

انتهاء ما اتفق علي تسميته الحرب الباردة بين المعسكر الشرقي و المعسكر الغربي، وما نتج عنه من ضرورة إعادة تخصيص للموارد التي كانت موظفة في الصناعات العسكرية إلى الصناعات و المنتجات المدنية²، و تراجع القدرة التنافسية للولايات المتحدة والمجموعة الأوربية أمام تنامي القوة الاقتصادية الآسيوية ممثلة في اليابان وبلاد الحافة الآسيوية أو ما يسمى بالنمور الأربعة (كوريا الجنوبية، هونج كونج، تايوان، سنغافورة) حديثة التصنيع، والتي تعاضت أهميتها النسبية ليس فقط في الصناعات التقليدية، وإنما كذلك في بعض الصناعات التكنولوجية الرفيعة - كصناعة السيارات والالكترونيات والكهربائيات - خاصة وهي تسعى إلى فتح أسواق العالم أمام صادراتها من السلع الصناعية، ومن ثم دعم السياسات الليبرالية للجات³؛

ثالثاً: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات وضعف نظام GATT

دور الشركات المتعددة الجنسيات في النشاط الاقتصادي واستحواذها على النصيب الأكبر من الاستثمارات في نفس الوقت الذي زادت فيه حاجة الدول النامية لهذه الاستثمارات لتمويل مشروعات التنمية بعد تفاقم أزمة الديون الخارجية لهذه الدول⁴، و ازدياد درجة الفوضى في النظام التجاري الدولي، ومظاهر تلك الفوضى عديدة منها: التجاوز عن قواعد GATT أو التحايل عليها بالاتفاقات

¹ - عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002، ص22.

² - عبد المطلب عبد الحميد، الجات و آليات المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص52.

³ - زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص336.

⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات و آليات المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص53.

الثنائية وغير ذلك من الإجراءات الأخرى، وقد ساعد على انتشار هذه الفوضى ضعف آلية فض المنازعات في GATT¹ ؛

رابعاً: ازدياد حدة الصراع بين الدول

عدم قدرة بعض الدول الغنية باستمرار في دعم بعض الأنشطة الاقتصادية من المنافسين، إلى درجة صار يخشى نشوء حروب تجارية من الممكن أن تتحول إلى حروب عسكرية، وقد كان من أهم نتائج هذا الصراع انتشار السياسات الحمائية و خاصة في مجال الزراعة ذات القدرة التنافسية المنخفضة في السوق الدولية، الأمر الذي ترتب عليه عجز مزمن في ميزانيات هذه الدول، فكان السبيل هو إطلاق حرية المنافسة في التجارة الدولية لإجراء التصحيح الهيكلي في اقتصاديات هذه الدول؛

خامساً: تجارة الخدمات

أدى التسارع التكنولوجي إلى ظهور سلع جديدة، و استحداث أنشطة تجارية لها أهمية كبيرة تتمثل في تبادل هذا التكنولوجيا بين الدول، ونظراً لتزايد الإيرادات الناتجة عن بيع هذه التكنولوجيا و المنافسة بين منتجاتها، فقد كان من الضروري على الدول المنتجة و المصدرة لهذه السلع (الخدمات) على نطاق واسع وفي طبيعتها الولايات المتحدة الأمريكية، على أن تدخل تجارة الخدمات ضمن المجالات الجديدة لتحرير التجارة الدولية في جولة أوروغواي².

الفرع الثاني: سير ومواضيع مفاوضات لأوروغواي

لقد تأخرت المفاوضات أربع سنوات كاملة، حيث كان من المقرر أن تنطلق هذه الجولة سنة 1982 إلا أنها لم تبدأ فعلياً إلا في شهر سبتمبر عام 1986 في مدينة بونتادليست بالأرجواي، لتتكرر بعد ذلك الاجتماعات واللقاءات، ليأتي الاجتماع الأخير المنعقد بجنيف في ديسمبر 1993، حيث أقدم المدير العام GATT آنذاك " آرثر د نكل " على إعداد نص كامل لاتفاقية جولة لأوروغواي، فمنذ انطلاق جولة لأوروغواي وحتى اجتماع مراكش مرت المفاوضات بعدة محطات أبرزها:

¹ - عبد الناصر نزال العبادي ، مرجع سابق، ص56.

² - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص326.

أولا : اجتماع ليونتادليست بالأورجواي 1986

صدر في سبتمبر 1986 الإعلان الوزاري الخاص بالجولة الثامنة للمفاوضات في مدينة بونتادليست في أورجواي، وقد أشار الإعلان إلى أن الهدف من تلك المفاوضات هو تحقيق المزيد من تحرير و توسيع التجارة الدولية بما يتضمن النفاذ إلى الأسواق من خلال إزالة القيود الكمية وتخفيض التعريفات الجمركية و إزالة المعوقات الأخرى¹، كما استهدفت كذلك توسيع نطاق عمل GATT ، بطرح موضوعات جديدة على مائدة المفاوضات، و التعاون من أجل تذليل الصعوبات التي تواجه صادرات الدول النامية من المواد الأولية، و المنتجات القائمة على المواد الطبيعية، وقد تمثلت الموضوعات في التعريفات الجمركية، القيود غير جمركية، المنتجات الاستوائية، المنتجات الأولية، المنسوجات والملابس، المنتجات الزراعية، الإجراءات الوقائية ضد التزايد المفاجئ في الواردات، حقوق الملكية الفكرية، قيود الاستثمار المرتبط بالتجارة والخدمات، مراجعة مواد ونصوص الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة، مناقشة مدونة جولة طوكيو، مناقشة اتفاق مكافحة الإغراق، مناقشة آلية تسوية النزاع، التفاوض حول تحرير التجارة الدولية في الخدمات و مناقشة النظام الأساسي GATT وكيفية ترتيب إطار مؤسسي دولي لهذا الغرض².

ومن أهم المبادئ التي أشار إليها هذا الاجتماع ما يلي³:

- أ. اعتبار فترة المفاوضات بمثابة فترة انتقالية، بحيث لا يتم خلالها اتخاذ إجراءات جديدة مقيدة أو مشوهة للتجارة الدولية، بل التخلص مما هو قائم منها على أساس زمني يتفق عليه؛
- ب. ضرورة تحقيق تحرير كامل للتجارة في المنتجات الاستوائية بما في ذلك المنتجات المصنعة و شبه المصنعة، وذلك في ضوء الأهمية التي تحتلها التجارة في تلك المنتجات بالنسبة لعدد كبير من الدول الأقل نمواً؛

¹ - سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص 33.

² - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 329.

³ - سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سابق، ص 34-35.

- ت. ضرورة تحقيق تحرير كامل للتجارة في المنتجات التي تعتمد على المواد الطبيعية بما في ذلك المصنعة و الشبه المصنعة ، يقصد بهذه المواد المعادن، الغابات و مصايد الأسماك؛
- ث. الوصول إلى اتفاق خاص بالتجارة في المنسوجات و الملابس في نطاق الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة بحكم أهمية هذه المنتجات في التجارة الدولية و الحاجة إلى تحقيق المزيد من التحرير فيها نظرا لتأثيرها المباشر على المستهلك؛
- ج. تحقيق المزيد من التحرر في التجارة في المنتجات الزراعية، وتحسين البيئة التنافسية عن طريق وضع ضوابط للتحكم في استخدام وسائل الدعم المباشرة و غير مباشرة و الإجراءات الأخرى التي تؤثر على التجارة في المنتجات الزراعية؛
- ح. ضرورة الأخذ في الاعتبار مجموعة من العناصر تتضمن الشفافية، الشمولية، الإصلاح الهيكلي، التعويض و المعاملة بالمثل و الإشراف متعدد الأطراف و تسوية المنازعات كإجراءات لتحسين مناخ التجارة الدولية؛
- خ. وضع قواعد ونظم جديدة تتناول تعزيز الحماية الكافية و الفعالية لحقوق الملكية الفكرية لضمان عدم تحول إجراءات حماية حقوق الملكية إلى حواجز مشروعة للتجارة؛
- د. تعزيز الإشراف من قبل الجات على السياسات التجارية للدول الأعضاء، وبما يزيد من مساهمتها في وضع السياسات المتعلقة بالاقتصاد العالمي وذلك في إطار نظام التجارة متعددة الأطراف، ومن خلال تقوية علاقاتها مع المؤسسات النقدية و المالية الدولية؛
- ذ. السماح لجميع الأطراف المتعاقدة في GATT بالاشتراك في المفاوضات، وكذا الدول التي تمت الموافقة بصورة مبدئية على اشتراكها، و التي طلبت الاشتراك في GATT و أعلنت ذلك قبل أبريل 1987، وتلك التي أخطرت الأطراف المتعاقدة عن عزمها مناقشة شروط العضوية، وكذا الدول النامية التي بدأت إجراءات الاشتراك في قبل GATT نهاية أبريل 1987، ولديها النية على التفاوض حول شروط الاشتراك أثناء سريان المفاوضات، ويقتصر الاشتراك أثناء سريان المفاوضات، ويقتصر الاشتراك في المفاوضات المتعلقة بتعديل قواعد وشروط الجات على الأطراف المتعاقدة فقط؛
- ر. البدء في المفاوضات حول التجارة في الخدمات كجزء من مفاوضات التجارة متعددة الأطراف.

ثانيا: اجتماع مونتريال بكندا في ديسمبر 1988

جمع بين وزراء التجارة لدول الأطراف المتعاقدة في GATT ، وتمت فيه مناقشة أربع مجالات: الملكية الصناعية، الزراعة والمنسوجات، الوقاية، إلا أنه في نهاية لقاء مونتريال أعلن عدم التوصل إلى اتفاق لبروز الاختلافات بين مجموعات العمل.

ثالثا: اجتماع بروكسل عام 1990

حضرته 103 دولة، تميزت بالحضور القوي للبلدان النامية، حيث التزمت الدول المتقدمة بمساعدة الدول النامية من أجل تنمية اقتصادياتها، وانتهى بالفشل بسبب الخلاف بين الولايات المتحدة و أوروبا حول دعم المنتجات الزراعية¹.

رابعا: اجتماع جنيف بسوسرا 1991

لقد بدأت المفاوضات مرة أخرى بغرض الوصول إلى حل وسط بين الولايات المتحدة الأمريكية من ناحية و الاتحاد الأوروبي من ناحية أخرى حول دعم المنتجات الزراعية، ولقد انتقدت الولايات المتحدة وذلك بتأييد من أعضاء GATT بعض البرامج الأوروبية التي تساند المنتجين الزراعيين وفي نفس الوقت تؤثر سلبا على التجارة الدولية بصفة عامة و تجارة الولايات المتحدة بصفة خاصة، ولقد هددت الولايات المتحدة بفرض رسوم جمركية قدرها 200% على وارداتها من الاتحاد الأوروبي، ولقد ساعد هذا التهديد على استئناف المفاوضات مرة أخرى في مجال الزراعة، ولقد تم الاتفاق حول نقطة الخلاف السابق حيث تعهد الاتحاد الأوروبي بتخفيض الدعم للبذور الزراعية بنسبة 36% من القيمة و 21% من الكمية وذلك خلال 6 سنوات.

عقد وزراء التجارة لكل من الاتحاد الأوروبي وكندا و اليابان و أمريكا اجتماعا تم فيه الاتفاق على دراسة المشاكل المعقدة في الاجتماعات السابقة، وقد تم بالفعل حل هذه المشكلات ليتم توقيع الاتفاق النهائي في مراكش في المغرب عام 1994².

¹ - آيات الله مولحسان، مرجع سابق، ص 140.

² - محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص 452.

الفرع الثالث: أهداف جولة لأورجواي ونتائجها

لعل من المعروف أن جولة لأورجواي كانت من أهم جولات GATT على الإطلاق سواء من حيث طول الفترة التي استغرقتها أو من حيث نتائجها، لكن هذا لا يمنع انه خلال هذه المفاوضات واجهتها عدة صعوبات وذلك منذ بداية جولات المفاوضات المتعددة الأطراف حول تحرير التجارة العالمية أي منذ عام 1947 وحتى التوقيع على تلك الجولة في 15 أبريل 1994 بمدينة مراكش بالمغرب.

أولاً: أهداف جولة لأورجواي

لقد خطط لهذه الجولة أن تدوم أربعة سنوات، لكنها دامت أكثر من سبع سنوات، وفيما يلي سوف نتطرق إلى أهم الأهداف التي نصت عليها هذا الجولة وهي:

أ. السعي إلى تحقيق المزيد من تحرير التجارة، وتوسيع نطاق هذه الحرية بما يخدم مصالح كافة الدول، بما في ذلك الدول النامية، من خلال تحسين إتاحة فرص الوصول إلى الأسواق، وإزالة كافة الحواجز أمام التجارة الدولية؛

ب. إدخال التغييرات اللازمة على الاتفاقية من أجل تطويرها، بحيث تصبح أكثر ملائمة للمستجدات على صعيد هيكل التجارة العالمية، وأن تكون أكثر قدرة على تذليل الصعوبات، التي تواجهها تجارة السلع الأولية، أي تجارة البلدان النامية و الأقل نموا وذلك بما يسمح للبلدان المصدرة لهذه المنتجات، الوفاء بالتزاماتها المالية، خاصة مع تزايد ديون البلدان النامية خلال هذه الفترة؛

ت. تحسين النظام التجاري متعدد الأطراف، من خلال تقوية دور الاتفاقية تفعيل الالتزام بمبادئها، وتوسيع نطاق التجارة الخاضعة لأحكامها ومبادئها¹؛

ث. مجابهة المشكلات التي ترتبت على الأساليب الحمائية الجديدة؛

ج. زيادة فاعلية الأمانة العامة في لـ GATT إشراف و الرقابة على السياسات و الإجراءات التجارية للدول الأعضاء، وقيامها بمهمة مركز المعلومات عن هذه السياسات و الإجراءات و إتاحتها للنشر على الأعضاء بشتى الوسائل²؛

¹ - ناصر دادي عدون ومحمد متناوي، مرجع سابق، ص 34.

² - عاطف السيد، مرجع سابق، ص 25.

ح. على الدول المتقدمة أن لا تنتظر من الدول النامية تقديم تنازلات مساوية لتنازلاتها، بل يجب مراعاة أوضاع ومتطلبات التنمية في هذه الدول، حيث أنه لا تلتزم الدول الأقل نمواً بالمشاركة الكاملة في تقديم التنازلات للأطراف الأخرى، وإنما يرتبط ذلك بمقدار التحسن الذي يطرأ على أوضاعها الاقتصادية؛

خ. ضرورة الأخذ في الاعتبار مجموعة من العناصر وهي الشفافية، الشمولية، المعاملة بالمثل، الإشراف متعدد الأطراف، تسوية المنازعات، كإجراءات لتحسين مناخ التجارة الدولية، وتقوية علاقتها مع المؤسسات النقدية و المالية الدولية؛

د. وضع قواعد ونظم جديدة، تتناول تعزيز الحماية الكافية و الفعالية لحقوق الملكية الفكرية، لضمان عدم تحول إجراءات حماية حقوق الملكية، إلى حواجز مشروعة لتجارة¹؛

ذ. التعاون و العمل الدائب على تقوية العلاقة بين السياسات التجارية و السياسات الاقتصادية التي تؤثر في النمو و التنمية، بالإضافة إلى العمل على تحسين أداء النظام النقدي الدولي وضمان استمرار التدفقات المالية و الاستثمارات الحقيقية للدول النامية؛

ر. التوسع في مفهوم التجارة الدولية ليشمل التجارة الدولية الخدمية إلى جانب التجارة الدولية السلعية مع استكشاف مجالات جديدة للتفاوض من أهمها الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية و إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة الدولية، و ضوابط مكافحة الدعم و الإغراق وضبط إجراءات الوقاية؛

ز. توجيه الاهتمام إلى القطاعات المهملة من قطاعات التجارة الدولية، و في الطليعة منها التجارة الدولية للزراعة، والى تلك التي تحكمها ترتيبات استثنائية كالتجارة الدولية في المنسوجات و الملابس الجاهزة².

¹ - ناصر دادي عدون ومحمد منتاوي، مرجع سابق، ص 35.

² - عاطف السيد، مرجع سابق، ص 25.

ثانياً: نتائج جولة لأوروغواي

رغم الصعوبات التي شهدتها هذه الجولة، وحدة الاختلاف بين الدول المتفاوضة، إلا أنه تم التوصل إلى عدة نتائج ومجموعة من الاتفاقيات، حيث اعتمدت هذه النتائج في جولة لأوروغواي رسمياً في اجتماع مراكش من جانب الدول المشاركة في الجولة في 15/4/1994 و أهم هذه النتائج:

أ. إنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC) * لتكون الإطار المؤسسي لجميع الاتفاقيات التي أبرمت خلال جولة أوروغواي، و يمكن تلخيص المهام التي كلفت بها المنظمة في تسهيل، تنفيذ و إدارة الاتفاقيات المنبثقة عن جولة أوروغواي، و الإشراف على المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، و إدارة نظام شامل و موحد لتسوية النزاعات، و إدارة آلية مراجعة السياسات التجارية في الدول الأعضاء، و التعاون مع كل من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي لتحقيق انسجام أكبر بين السياسات التجارية و المالية الدولية، و قد تضمنت اتفاقية و نتائج جولة أوروغواي إدماج الاتفاقيات السابقة GATT التي لم تلغ أو تعدل ضمن إطار الترتيبات الجديدة OMC¹؛

ب. تخفيض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية من 4.7% إلى 3% و زيادة نسبة السلع المعفاة تماماً من الجمارك من 20% إلى 45%، كذلك تم الموافقة على إلغاء الرسوم الجمركية على بعض السلع منها الأدوية، معدات البناء، المعدات الطبية و الورق و الصلب؛

ت. يحق لكل دولة عضو في GATT اتخاذ إجراءات تقييدية لوارداتها إذا واجهت نمو حاد أو مفاجئ في الواردات من أحد السلع بما يضر الصناعة الوطنية التي تنتج بديل لها سواء كانت تلك القيود في صورة فرض رسوم جمركية أو قيود كمية، كذلك يحق لكل دولة عضو فرض القيود لأسباب صحية مثل منع الواردات من المنسوجات التي يتم استخدام الهرمونات في إنتاجها أو التي يتم التدخل في تكوينها من خلال الهندسة الوراثية؛

*OMC :L'Organisation Mondiale du Commerce

¹ - عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي و منظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003، ص173.

ث. بالنسبة لحماية حقوق الملكية الفكرية فقد تم الاتفاق على منح 20 سنة حماية لبراءة الاختراع و العلامات التجارية و حقوق الطبع، وعشر سنوات فقط للدول النامية لحماية المستحضرات الطبية¹؛ ج. استبدال نظام القيود الكمية على السلع الزراعية بالقيود التعريفية؛ بمعنى تحويل القيود غير الجمركية (كمية-حصص-حظر الاستيراد) إلى رسوم جمركية يتم تثبيتها أولاً ثم تخفيضها، مع التعهد بعد الرجوع إلى فرض قيود غير تعريفية بعد إتمام عملية التحويل، على أن يتم خفض هذه الرسوم بنسبة 36% من قبل الدول المتقدمة وخلال 6 سنوات، أما الدول النامية فقد أعطيت مهلة للتنفيذ مدتها 10 سنوات مع تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة 24%؛ ح. فتح أسواق الدول الأعضاء أمام الواردات الخاضعة حالياً لقيود غير جمركية، بحيث تصل نسبة هذه الواردات إلى 3% عام 1995 ثم ترتفع إلى 5% في عام 2000 من متوسط الاستهلاك السنوي²؛

خ. استكمال أوجه النقص و القصور في الضوابط و القواعد المسئولة عن تحرير التجارة الدولية التي اتضحت في ضعف التأثير على توجهات السياسة التجارية للدول الأعضاء، كذلك التوصل لنظام أكثر انضباطاً و فاعلية للرقابة على تنفيذ الاتفاقيات و القواعد و مبادئ OMC بوجه عام؛ د. الاتفاق على الاستمرار في المحافظة على المعاملة التفضيلية للدول النامية بصفة عامة و الدول الأقل نمواً بصفة خاصة فيما يتصل بنطاق الالتزامات أو الفترات الزمنية الانتقالية الممنوحة لها لاستكمال التزاماتها، بالإضافة إلى المعاملة التفضيلية المتعلقة بتنمية التبادل التجاري بين الدول النامية من خلال الترتيبات التفضيلية؛

ذ. التسليم المبدئي بحق الدول النامية و الدول الأقل نمواً المستورد الصافي للغذاء في التعويضات لمواجهة الآثار السلبية الناشئة عن تحرير التجارة و برنامج الإصلاح الزراعي GATT من خلال المنح أو القروض الميسرة³؛

¹ - محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص 453.

² - عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 66.

³ - عاطف السيد، مرجع سابق، ص 26.

ر. في مجال الخدمات فشلت الولايات المتحدة في التوصل إلى اتفاق يتيح لها دخول الأسواق اليابانية و الكورية و العديد من الدول النامية في مجال البنوك و الشركات المالية، كذلك لم تستطع إقناع فرنسا و الاتحاد الأوروبي برفع القيود على عرض الأفلام الأمريكية هناك؛

ز. في مجال الاستثمار المرتبطة بالتجارة، قد تم الاتفاق على إلغاء الالتزامات التي تفرض على المستثمرين الأجانب من أجل استخدام نسبة معينة من المواد الأولية الوطنية أو التزامها بتصدير كميات معينة للخارج (كما هو الحال في صناعة السيارات مثلا)¹؛

س. ألزمت نتائج جولة لأورجواي الدول المتقدمة بتقديم العون المالي و الفني للدول النامية، لتمكينها من الاستجابة للمتطلبات الإدارية و الفنية، من أجل الوفاء بالتزاماتها تجاه تطبيق الاتفاقيات الجديدة، وكذلك من أجل تمكين الدول النامية و الدول الأقل نمواً المستورد الصافي للغذاء، من مواجهة الارتفاعات المتوقعة في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية، بسبب تطبيق برامج الإصلاح الزراعي، وتخفيض الدعم الموجه للمزارعين و المصدرين؛

ش. إعطاء الفرصة للدول النامية و الأقل نمواً للمزيد من المشاركة في النظام التجاري العالمي الجديد، وذلك من خلال الوزن المتساوي للأصوات للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، بغض النظر عن أوزانهم التجارية و الاقتصادية بصفة عامة².

هذه أهم النتائج التي تم التوصل إليها خلال هذه الجولة، و التي تجسدت في قيام نظام تجاري جديد متمثل في إنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC) و كان بمثابة انجاز تاريخي و تحقيق الحلم الذي راود المجتمع الدولي منذ أكثر من 47 سنة بحيث تشكل الإطار المؤسسي لجميع الاتفاقيات التي أبرمت خلال جولة لأورجواي، وقد ترجمت في مجموعة من الاتفاقات و القواعد، وقد تضمنت معظم هذه الاتفاقات أحكاماً تعطي معاملة تفضيلية و خاصة للدول النامية، باعتبارها تمثل أغلب الدول الأعضاء في الاتفاقية.

¹ - محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص 454.

² - ناصر دادي عدون و متناوي، مرجع سابق، ص 38.

ثالثاً: الصعوبات التي واجهت جولة لأورجواي

تمثل جولة لأورجواي دون شك نقلة هامة في تاريخ GATT ، وعلى الرغم من إن هذه الجولة هي الثامنة في إطار جولات الجات إلا أنها كانت أكثر الجولات صعوبة منذ بدايتها، وقد واجهت المفاوضات في جولة لأورجواي صعوبات عديدة، خاصة بالنسبة للموضوعات التي طرحت لأول مرة في نطاق الجات مثل:

أ. قطاع الزراعة والدعم: ظهرت خلافات كبيرة بين الدول المتقدمة في مجال دعم المنتجين الزراعيين، و الاتفاق على المساحات المزروعة لبعض المحاصيل، فقد تجاوز الدعم الذي يقدمه الاتحاد الأوروبي في هذا المجال 20 مليار دولار، وهذا ما يمنح للمنتجات الأوروبية قدرة تنافسية في السوق الدولية، لذا طالبت الولايات المتحدة الأمريكية دول الاتحاد الأوروبي بتخفيض الإنتاج و الدعم، وهو ما تم رفضه من قبل المزارعين الأوروبيين وخاصة الفرنسيين، مما أدى إلى تأخر الوصول إلى اتفاق بين الطرفين، لكن في النهاية تم الاتفاق حول النقاط التالية¹:

1. تخفيض الدعم المباشر للصادرات الزراعية بنسبة 36% على أساس متوسط الإنفاق على الدعم خلال الفترة 1986-1990؛

2. تخفيض حجم الصادرات الزراعية المدعمة بنسبة 31% على مدار ست سنوات تبدأ من شهر يونيه 1994.

وتتمثل هذه الصعوبات في ظهور خلافات كبيرة بشأن هذه المسألة بين الدول المتقدمة ذاتها، خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الأوروبية، وقد تركزت هذه الخلافات حول مجالات دعم المنتجين الزراعيين في أوربا، وكذلك حول الاتفاق على المساحات التي يجب زرعها بمحاصيل معينة.

ب. حقوق الملكية الفكرية: مازالت حقوق الملكية الفكرية بحاجة إلى مفاوضات مكثفة فهناك مشكلات معلقة بين الدول المتقدمة و بعض المشكلات تحتاج للبحث بين الدول المتقدمة من جهة و الدول النامية من الجهة الأخرى، فالمعروف أن الفجوة التقنية بين البلدان المتقدمة و النامية

¹ - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 37.

ضخمة، وان حماية حقوق الملكية الفكرية للدول المتقدمة لفترات تصل إلى عشرين عاما يزيد هذه الفجوة عمقا ويسبب مشكلات ضخمة في نقل التكنولوجيا الحديثة و الاستفادة منها¹.

ت. **التجارة في قطاع الخدمات:** ظهرت صعوبات كبيرة في التفاوض في مجال التجارة في الخدمات، خاصة مسألة البنوك والتأمين والاتصالات والنقل وأسواق رأس المال و السياحة...الخ، حيث برز الاختلاف في وجهات النظر فيما بين الدول المتقدمة التي تطالب بالتحريم الكامل والفوري لكافة قطاع الخدمات، وبين الدول النامية التي طالبت بالتحريم الجزئي لبعض القطاعات الفرعية في الخدمات، خاصة وأن صناعة الخدمات في الدول المتقدمة تتمتع بميزة تنافسية، مما يجعل الدول النامية تخشي أثر التحرر الكامل لهذا القطاع على صناعاتها الخدمية الناشئة².

ث. **التكتلات الاقتصادية:** إن الاتفاقية تسمح بالتكتلات الاقتصادية على ألا تضر بمصالح دول أخرى أعضاء، و مع ذلك فإن احتمالات الضرر الواقع من التكتلات على دول أخرى قائمة على سبيل التأكيد وقد تؤدي إلى إجراءات حمائية مضادة من هذه الدول الأخرى، وهذا ما يحدث بين الاتحاد الأوروبي ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية³.

¹ - عيد الرحمان يسري أحمد، **الاقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص311.

² - عيد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص72.

³ - عيد الرحمن يسري أحمد، مرجع سابق، ص312.

الجدول رقم 02: أهم الجولات التي عقدت منذ إنشاء GATT 1947 إلى 1994.

رقم الجولة	اسم الجولة	مكان وزمان الجولة	عدد الدول المشتركة	الموضوعات الرئيسية بالجولة	خفض التعريفات
الأولى	جولة جنيف	مدينة جنيف بسويسرا 1947-1949	23 دولة	مفاوضات التعريفات الجمركية و تخفيض حوالي 45000 بند من بنود التعريفات الجمركية	63%
الثانية	جولة أنسي	مدينة أنيس بفرنسا 1949-1950	13 دولة	تخفيض التعريفات الجمركية بحوالي 5000 بند من بنود التعريفات الجمركية	63%
الثالثة	جولة توركرای	منتجع توركرای بجنوب غرب إنجلترا 1950/1951	38 دولة	تقديم تنازلات تقدر بحوالي 8700 تنازل تعريفي	63%
الرابعة	جولة جنيف	مدينة جنيف بسويسرا 1956	33 دولة	تخفيضات في التعريفات الجمركية مقدارها 2.5 مليار دولار	63%
الخامسة	جولة ديلون	مدينة جنيف بسويسرا 1960-1961	27 دولة	تنسيق اتفاق التعريفات مع دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية وانتهت بإقرار 4400 تنازل تعريفي بقيمة تقدر بـ 4.9 مليار دولار	63%
السادسة	جولة كينيدي	مدينة جنيف بسويسرا 1964-1967	53 دولة	التعريفات و الإجراءات المضادة للإغراق وقدرت التعريفات الجمركية المنخفضة بمقدار 40 مليار دولار	50%

السابعة	جولة طوكيو	مدينة طوكيو باليابان مدينة جنيف بسويسرا 1983 - 1989	99 دولة	تخفيض للتعريفات الجمركية يقدر ب155 مليار دولار، المعاملة التفضيلية للدول النامية، عقد اتفاقات قانونية تحد من آثار التدابير التعريفية، و اتفاقات خاصة باللحوم، الأبقار، الألبان وتجارة الطائرات المدنية	33%
الثامنة	جولة الأورغواي	مدينة بونتاديل إست بأورجواي بأمريكا الجنوبية مدينة مراكش بالمغرب 1986 - 1994	125 دولة في 15 أبريل 1994	إدخال تجارة الخدمات و الملكية الفكرية لأول مرة بالإضافة إلى المعاملة الخاصة للدول النامية و منع الإغراق و ختام الجولة بالتوقيع على إنشاء منظمة التجارة العالمية	40%

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية من أورجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 37 و

Machel R ainelli, L'organisation mondiale du commerce, 6^{em} édition, Edition la découverte, Paris, 2002 , P 51.

المبحث الثاني: ماهية المنظمة العالمية للتجارة OMC

تعتبر المنظمة العالمية للتجارة OMC خلاصة لجهود مضمينة من المفاوضات بدأت منذ 1947، وهي الإطار المؤسسي الدائم للجات، لأن GATT 1947 لم تكن منظمة دولية، حيث يتم إنشاء المنظمات الدولية بمقتضى اتفاق دولي متعدد الأطراف من خلال مؤتمر دولي، بناء على دعوى من دولة أو بعض الدول المعنية بأهداف المنظمة، واختصاصاتها، ويتم التصديق على هذا الاتفاق، الذي يتضمن في العادة القواعد التنظيمية للمنظمة ويحدد نظامها القانوني، ويبين اختصاصاتها وأهدافها، ويوضح أيضا دور أجهزتها التي يناط بها تحقيق هذه الأهداف وفقا للقواعد التشريعية المتبعة في كل دولة من الدول التي شاركت في إعداد المشروع.

المطلب الأول: الإطار التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة و مبادئها

تغطي المنظمة العالمية للتجارة في السلع و الخدمات و إجراءات الاستثمار والجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، بالإضافة إلى الوثائق الخاصة بالنواحي والإجرائية وطبيعة عمل المنظمة و الإطار التنظيمي لنشاط التجارة الدولية.

الفرع الأول: الإطار التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

في سنة 1994 تم تجسيد فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة بعد مضي قرابة 47 سنة عن ظهور هذه الفكرة خلال مؤتمر هافانا، وذلك من أجل تنظيم وتسيير الاقتصاد الدولي وتوسيع نطاق المبادلات التجارية، وزيادة حجم التدفقات السلعية بين دول العالم.

أولا : نشأة المنظمة العالمية للتجارة

انتهت مفاوضات دورة أوجواي في إبريل 1994 بتوقيع اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة في مراكش، وتم الاتفاق على تنفيذ الاتفاقية اعتبارا من أول يوليو 1995¹، وشاركت في أعماله 125 دولة عضوا بالجات، بالإضافة إلى عدد من الدول التي تقدمت بطلبات الانضمام ولم تكن قد استكملت إجراءات العضوية، لذا شاركت بصفة مراقب، ونشير بالذكر إلى أن فكرة طرح مشروع لإنشاء المنظمة العالمية

¹ - عبد الرحمن يسري أحمد، مرجع سابق، ص 307.

للتجارة تحت إطار الأمم المتحدة كانت قد طرحت من قبل وبالضبط في سنة 1990 عندما عرض وزير خارجية فنزويلا نيابة عن 15 دولة نامية الفكرة السالفة الذكر.

إن ظهور المنظمة العالمية للتجارة كان على أساس قبول عالمي لمبدأ التبادل الحر، وهدف هذه المنظمة هو التغطية الشاملة لكل جوانب التبادل، إضافة للسلع هناك الخدمات، الزراعة، الاستثمار، الملكية الصناعية والملكية الفكرية... وغيرهم¹ (أنظر الملحق رقم 01 المتضمن لنص الوثيقة الختامية لجولة لأورغواي).

أصدر المؤتمر الوزاري في مراكش 7 قرارات تمثل 7 سنوات من المفاوضات الثنائية ومتعددة الأطراف وهي²:

- أ. قرار بإنشاء اللجنة التحضيرية المعنية بإجراء إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وتحديد نطاق عملها؛
- ب. قرار بقبول الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة؛
- ت. قرار بدراسة الانعكاسات المالية والإدارية المترتبة على إنشاء المنظمة؛
- ث. قرار بدراسة العلاقة بين التجارة والبيئة وإنشاء لجنة دائمة بهذا الموضوع؛
- ج. الموافقة على إصدار إعلان مراكش الذي يعتبر تلخيصاً لنتائج جولة الأورغواي؛
- ح. اعتماد الوثيقة الختامية وإحالتها للوزراء للتوقيع عليها؛
- خ. اعتماد اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وملحقاتها من الاتفاقيات والقرارات والإعلانات وإحالتها للوزراء للتوقيع عليها.

هذا وقد وقعت 81 دولة في مؤتمر مراكش على نص الاتفاقية النهائي، من بينهم 25 دولة متقدمة و 53 دولة في طور النمو³، وبمجرد التوقيع على نص الوثيقة الختامية، تصبح الدول ملزمة بتطبيق مضمونها نهائياً، وذلك بعد إتمام إجراءات التصديق في البرلمان بالنسبة للدول التي ينص دستورها على ذلك في أجل أقصاه نهاية 1993، كي تبدأ أعمالها في 01/01/1995، والجدول التالي يوضح ذلك.

¹ - سمير بريك اللقمانى، منظمة التجارة العالمية : آثارها السلبية و الإيجابية على أعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية، الرياض، 2003، ص39.

² - سهيل حسين القتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، عمان، 2009، ص34.

³ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة، تم الإطلاع عليها على الويب في 2014/11/22، <https://docs.wto.org/gattdocs/r/.%5CGG%5CGW%5C13.pdf>

الجدول رقم 03: الدول التي وقعت على اتفاقية إنشاء OMC

الرقم	أسم الدولة	الرقم	اسم الدولة	الرقم	اسم الدولة
01	الزائر	28	زمبابوي	55	فنزويلا
02	جنوب إفريقيا	29	الإمارات	56	نيكاراغوا
03	الجزائر	30	فيجي	57	النيجر
04	أنغولا	31	فلندا	58	نيجيريا
05	أنتيغوا وبربودا	32	فرنسا	59	النرويج
06	الارجنتين	33	غانا	60	زيلندا الجديدة
07	بانغلاداش	34	غروناد	61	باكستان
08	بلجيكا	35	غواتيمالا	62	البارغواي
09	بينان	36	هندوراس	63	هولندا
10	بوليفيا	37	هونغ كونغ	64	البيرو
11	البرازيل	38	المجر	65	فلبين
12	دار السلام	39	أندونيسيا	66	بولونيا
13	بوركينافاسو	40	إرلندا	67	البرتغال
14	الكاميرون	41	إسلندا	68	جمهورية سلوفاكيا
15	كندا	42	إسبانيا	69	الجمهورية التشيكية
16	الشيلي	43	إسرائيل	70	رومانيا
17	الصين	44	إيطاليا	71	سان لويس

18	شبير	45	جامايكا	72	سنيغال
19	كولومبيا	46	كينيا	73	سنغافورا
20	الاتحاد الاوروبي	47	ليش تانستين	74	السويد
21	الكونغوا	48	لوكسمبورغ	75	سويسرا
22	كوستاريكا	49	ماكاو	76	تايلندا
23	ساحل العاج	50	مدغشقر	77	الطوغوا
24	كوبا	51	ملاوي	78	ترينتي وتابوغو
25	مصر	52	مالطا	79	تونس
26	السلفادور	53	موزمبيق	80	تركيا
27	الدنمارك	54	ميانمار	81	أورغواي

source: <https://docs.wto.org/gattdocs/r/.%5CGG%5CGW%5C13.pdf>.

ثانيا: الشخصية القانونية للمنظمة العالمية للتجارة

المقصود بالشخصية القانونية هو التعبير عن العلاقة القائمة بين وحدة معينة و نظام قانون محدد؛ حيث يتمتع بالشخصية القانونية من تخاطبه قواعد هذا النظام بطريقة مباشرة باكتساب الحقوق و بتحمل الالتزامات، وفي مجال النظام القانوني الدولي، يقصد بالشخصية القانونية للمنظمات الدولية " القدرة على اكتساب حقوق، و التحمل بالتزامات ، و القيام بالتصرفات القانونية، و رفع الدعاوي أمام القضاء"¹.

إن فكرة الشخصية القانونية ترتبط بفكرة السيادة، و تعرف سيادة الدولة بأنها السلطة العليا على المواطنين و الرعايا، و النظرية التقليدية في السيادة تقوم على أساس أن للسيادة مظهرين داخلي و خارجي، و أن ولاية الدولة في حدود إقليمها ولاية انفرادية و مطلقة².

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقيات الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية و دورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر، 2009، ص 219.

² - سهل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 110.

و كان المتفق عليه في فقه القانون الدولي، أن الشخصية القانونية بهذا المعنى لا تثبت إلا للدول، ثم بدأ هذا المفهوم يهتز تدريجياً، نتيجة ظهور المنظمات الدولية، وكان لا بد أن تتمتع المنظمات الدولية بالشخصية القانونية، التي تتيح لها القدرة على التعبير عن إرادتها الذاتية بشكل مستقل عن الدول الأعضاء المكونة لها، و ممارسة سلطتها وقيامها بأداء أعمالها على وجه الدوام والاستمرار بواسطة هيكل تنظيمي ذو صلاحيات إدارية و تنفيذية وقانونية¹.

يعترف القانون الدولي بالشخصية القانونية للمنظمات الدولية، وبذلك تتمتع المنظمة العالمية للتجارة كغيرها من المنظمات الدولية الأخرى بهذه الصفة كما جاء في اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة، ومن بين شروط التمتع بالشخصية القانونية الدولية للمنظمة العالمية للتجارة يمكن تحديدها كما يلي:

- أ. توافر العنصر الدولي؛ بحيث تنطوي تحت مظلة الهيئة الدولية وفي عضويتها مجموعة من الدول، أي بمعنى أن تقتصر عضويتها - كقاعدة عامة - على الدول ذات السيادة؛
- ب. أن يكون تأسيس المنظمة الدولية مستندا على معاهدة دولية، والمبدأ العام هو أن المعاهدات الدولية لا تبرم إلا بين الدول؛
- ت. أن تكون للمنظمة الدولية إرادة ذاتية مستقلة عن إرادة الدول الأعضاء²؛
- ث. أن تكون للمنظمة اختصاصات محددة، والمنظمة العالمية للتجارة تحددت اختصاصاتها في الاتفاقية التأسيسية؛
- ج. أن يكون للمنظمة أجهزة دائمة، وهو شرط هام لتمكن المنظمة من القيام بمهامها؛
- ح. يجب أن يكون للمنظمة الدولية كيان مالي مستقل، من أجل الاتفاق على برامج المنظمة لتحقيق الأهداف المقررة في موائيق إنشائها³.

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 220.

² - سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 115.

³ - عبد الملك عبد الرحمان مطهر ، مرجع سابق، ص 221.

من خلال هذه الشروط يتبين لنا أن للمنظمة العالمية للتجارة الأهلية القانونية التي تسمح لها القيام بوظائفها بما في ذلك أهلية التعاقد وأهلية التقاضي ومباشرة التصرفات القانونية، على غرار حقها في ملكية الأموال الثابتة والمنقولة.

ثالثاً: أهم الاختلافات بين OMC وGATT

لعل من المعروف أن سكرتارية GATT أنشأت عام 1947 وجاءت OMC لتحل محلها اعتباراً من أول جانفي 1995 وهو ما يتطلب إلقاء الضوء على جوانب الاختلاف بين المنظمة العالمية للتجارة و الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة في النقاط التالية:

أ. الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة هي مجموعة من القواعد مخصصة لغرض محدد ومؤقت، يتم في إطاره وضع قواعد وضوابط للتجارة العالمية، بينما المنظمة العالمية للتجارة هي جهاز دائم لإدارة النظام التجاري العالمي، وباعتبارها منظمة دولية فإنها تتمتع بأساس قانوني؛

ب. إن الأحكام الخاصة بتسوية المنازعات التجارية في عهد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة، تميزت بالقصور وعدم الفاعلية، وذلك بسبب غياب الهيئة المخولة بالإشراف على تنفيذ هذه الأحكام، كما أنها لم تكن ملزمة بالقدر الكافي فسادت الفوضى في العلاقات التجارية الدولية آنذاك، بينما جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة يسهر على حماية حقوق الأعضاء، و الحفاظ على التزاماتهم المترتبة بموجب الاتفاقيات، وتسهر هيئة دائمة للاستئناف على مراجعة أي نتائج تتوصل إليها لجان تسوية المنازعات؛

ت. لقد كانت قواعد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة تشمل التجارة في السلع فقط، بينما المنظمة العالمية للتجارة أصبحت تشمل بالإضافة إلى التجارة في السلع التجارة في الخدمات، و الأبعاد التجارية للملكية الفكرية و المنسوجات و الملابس و الاستثمار، وعليه فإن المنظمة العالمية للتجارة اهتمت بجميع الجوانب المتعلقة بالتجارة الدولية¹؛

¹ - ناصر دادي عدون و محمد متناوي، مرجع سابق، ص 60.

ث. إن المنظمة العالمية للتجارة لها صفة الإلزام لأعضاء المنظمة فيما يتم الاتفاق عليه وما يتم الوصول إليها بفض المنازعات وما يتخذ من قرارات داخل المنظمة، بينما الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة ليس لديها هذه الصفة؛

ج. كان قبل جولة لأورجواي يمكن للأعضاء عقد اتفاقيات جانبية بين عدد من الدول وتشرف أمانة GATT على تنفيذها، بينما في منظمة العالمية للتجارة أصبح الوضع إن المنظمة تشرف فقط على الاتفاقيات التي يوقع عليها كل الدول الأعضاء في المنظمة؛

ح. من المتوقع أن يصل عدد الدول الأعضاء في العقد الأول من الألفية الثالثة، إلى أكثر من 150 عضوا بينما كانت الدول الأعضاء في الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة لا يزيد عن 23 عضو في عام 1947، وبالتالي فإن منظمة التجارة العالمية اكتسبت صفة عالمية، و أدخلت تحسينات جوهرية في النظام التجاري العالمي بل وستؤثر بقوة على هذا النظام عبر الزمن¹؛

خ. تعبر الشخصية القانونية عن العلاقة الموجودة بين وحدة معينة ونظام قانوني محدد، فكل نظام قانوني يحدد من هو الشخص الذي يتمتع بالشخصية القانونية ومن لا يتمتع بها، وعليه فإن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة لم تكن تتمتع بالشخصية القانونية لأنها لم تكن منظمة دولية عكس المنظمة العالمية للتجارة التي تتمتع بهذه الشخصية، لذا فإن المنظمة العالمية للتجارة تتمتع بالأهلية في إبرام المعاهدات الدولية مع الدول الأعضاء و الحصانة أمام القضاء الداخلي في الدول الأعضاء، ومن حقها تقديم المطالبات المتصلة بتعويض الأضرار التي قد تصيبها أو تصيب موظفيها، كما تتحمل المسؤولية الدولية التي قد تصيب دول أو رعايا دول أعضاء أو غير أعضاء بها²؛

د. إن المنظمة العالمية للتجارة تملك الحق في فرض عقوبات كانت تعجز عن فرضها الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة، وكذلك من شروط الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة هو الموافقة على الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة بكل ما فيها دفعة واحدة³.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات واليات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص181.

² - ناصر دادي عدون و محمد متناوى، مرجع سابق، ص61.

³ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص182.

الفرع الثاني: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة

يقوم الأساس القانوني لأي منظمة دولية على عدة مبادئ تلتزم بها الدول الأعضاء بالمنظمة و تعمل على أساسها، و يجب على المنظمة و أعضائها أن يلتزموا باحترام المبادئ الآتية، وذلك من أجل تحقيقها لهدف تحرير التجارة الدولية.

أولاً: مبدأ عدم تمييز

إن الهدف الرئيسي للمنظمة العالمية للتجارة هو السيطرة على الاقتصاد العالمي؛ أي أن تكون المنظمة العالمية للتجارة الإطار المؤسس المشترك لسير العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء وتطبيق الاتفاقيات المعقودة في نطاق المنظمة و القواعد القانونية الخاصة بها، وإعمالاً لهذا المبدأ نصت المادة الأولى و الثالثة من اتفاقية GATT و هي ضمن الوثيقة الختامية لجولة لأورجواي على:

أ. مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: بمقتضى هذا المبدأ فإن التجارة الدولية تتم على أسس خالية من الاحتكار والتمييز، وعلى دول الأعضاء في المنظمة أن لا تميز في معاملاتها التجارية بين دولة وأخرى، حيث يلزم البلد العضو ويمنح بقية الدول الأعضاء المعاملة نفسها فيما يتعلق بالرسوم وحقوق الاستيراد، وتتساوى فيه جميع الدول الأعضاء في الحقوق والالتزامات التجارية الدولية¹.

ويرد على هذا المبدأ استثناءان مهمان هما:

1. الاستثناء الأول الخاص بالتكتلات الاقتصادية: يتعلق هذا الاستثناء بالتمييز بين دولة لمصلحة دولة أخرى عضو في اتحاد جمركي أو منطقة تجارة حرة، ذلك أن أي تكتل بين عدد من الدول ينطوي في كل الحالات تقريباً، على تخفيض أو إلغاء للحواجز الجمركية و غير الجمركية فيما بين الدول الأعضاء في التكتل؛ أي أن كل دولة عضو تميز لمصلحة الدول الأخرى في التكتل الاقتصادي و ضد الدول غير الأعضاء².

¹ - بهاجيراث لال داس، تعريب أحمد يوسف الشحات، مراجعة السيد أحمد عبد الخالق مقدمة لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، دار المريخ، الرياض، 2006، ص37.

² - جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، المدار الجماهيرية للنشر والتوزيع و الإعلان، ليبيا، 2002، ص492.

2. الاستثناء الثاني الخاص بالدول النامية: حيث حققت جولة لأورجواي قفزة كبيرة من حيث مبدأ

المعاملة الخاصة و التفضيلية للبلدان النامية في إطار اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة و ذلك على النحو التالي¹:

✓ وجود أحكام خاصة بالدول النامية في معظم الاتفاقات التي أسفرت عليها جولة أورجواي إن لم تكن فيها جميعا؛

✓ إقرار مبدأ تقديم المساعدات الفنية إلى البلدان النامية لكي تستطيع المشاركة الفعالة في التجارة العالمية ؛

✓ في الاتفاقات التي تحتوي على فترات انتقالية، نلاحظ أن البلدان النامية تتمتع بمدد أطول مما تتمتع به البلدان المتقدمة؛

✓ حيثما يوجد التزام بتحرير التجارة العالمية في الدول الأعضاء نلاحظ أن التزام البلدان النامية أخف وطأة وأقل عمقا من التزام البلدان المتقدمة؛

✓ فيما يتعلق بالبلدان الأقل نموا نلاحظ أنها في حكم المعفاة تماما من معظم الالتزامات التي تضمنتها اتفاقات جولة أورجواي.

ب. مبدأ المعاملة الوطنية: عندما يتم استيراد سلعة ما وبعد تسديد الرسوم الجمركية المفروضة على هذه السلعة وفق التعريف المتفق عليها تصبح كأنها سلعة وطنية وتعامل معاملة السلع المنتجة محلية دون تمييز².

ثانيا: مبدأ الشفافية

يقصد بهذا المبدأ و جوب نشر معلومات واضحة ودقيقة عن جميع القوانين، الأنظمة و اللوائح الوطنية ذات الصلة بالقطاعات المندرجة تحت المنظمة العالمية للتجارة، وتعمل هذه الأخيرة على تحقيق مبدأ الشفافية في العلاقات الدولية و تلتزم كل دولة بما يلي³:

¹ - إبراهيم أحمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الأزاريطة، 2008، ص21.

² - نسرين عبد الحميد نبيه، نظرية التجارة العالمية و منظمة التجارة العالمية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2012، ص45.

³ - سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص232.

أ. أن تعدل قوانينها و الإجراءات المتخذة في الداخل بما ينسجم و قواعد المنظمة العالمية للتجارة و الاتفاقيات متعددة الأطراف المعقودة في نطاقها (التعديلات قبل الانضمام)؛
 ب. تلتزم كل دولة من الدول الأعضاء بالمنظمة بإشعارها بما تصدره من قوانين و إجراءات للتعامل مع الشركات الوطنية و الأجنبية و ما تقدمه من مستلزمات و إعفاءات .
 إن هذا المبدأ يلعب دورا مهما في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول، خاصة مع تعدد التشريعات و تنوع القطاعات التجارية و الابتكارات .

ثالثا: مبدأ المساواة بين الدول الأعضاء

يعد هذا المبدأ من أهم المبادئ في النظام التجاري الجديد، حيث يعني هذا المبدأ الأهلية الكاملة لجميع الدول الأعضاء في التمتع بجميع الحقوق المترتبة علي هذه العضوية على قدم المساواة بين جميع الدول الأعضاء بصرف النظر عن حجمها أو قوتها الاقتصادية أو العسكرية أو حجم مشاركتها في التجارة الدولية¹.

رابعا: مبدأ تنفيذ الاتفاقيات الدولية

يعد مبدأ تنفيذ الالتزامات الدولية من المبادئ الأساسية في كل نظام قانوني، من هذا المنطلق فإن المنظمة العالمية للتجارة تعمل بشكل جدي على تطبيق الاتفاقيات المعقودة في إطارها و الإشراف علي الاتفاقيات المعقودة بين أعضاء المنظمة خارج نطاقها و الاتفاقيات المعقودة بين عضو في المنظمة و بين عضو خارجها ، وهذا ما يميز المنظمة العالمية للتجارة عن بقية المنظمات الدولية².

خامسا: مبدأ حظر القيود الكمية على الواردات و الصادرات

لتحقيق هدف تحرير التجارة الدولية يجب على الأعضاء في المنظمة أن يلتزموا بجميع القواعد المستهدفة بخفض و إلغاء القيود التجارية أيا كان نوعها تعريفية أو غير تعريفية، و تعد القيود

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص60.

² - سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص214.

الكمية (نظام الحصص) من أخطر العقبات في إتمام حرية التجارة الدولية، ويرى على هذا المبدأ استثناءين¹:

أ. الاستثناء الأول لغرض حماية الأخلاق العامة، و صحة الإنسان، الحيوان، النبات ولمواجهة الزيادات الكبيرة في الواردات الزراعية، يحق للدولة العضو التحلل من الخطر لحماية الصناعات الوطنية؛

ب. الاستثناء الثاني لمواجهة النقص الحاد في المنتجات الزراعية و مقتضيات حماية الأمن القومي.

سادسا: مبدأ التشاور و التفاوض

تدعو الاتفاقية إلى ضرورة التشاور و التفاوض بين الأعضاء لحل المنازعات التي تنشأ عن تطبيق السياسات التجارية، وذلك في إطار المنظمة العالمية للتجارة ودون اللجوء للوسائل الأخرى مثل الحروب التجارية و غير التجارية².

المطلب الثاني: العضوية وفقدان العضوية في المنظمة العالمية للتجارة

تؤكد أحكام العضوية في المنظمة العالمية للتجارة التطورات التي تمت في شأن، حيث كانت العضوية فيها تقتصر فقط على الدول، في حين أنها فتحت باب العضوية فيها لكيانات غير الدول و هي التكتلات الاقتصادية، وفي مقدمتها الاتحاد الأوروبي، و الواقع أنه لم يكن من المستطاع تجاهل منح العضوية لهذا الأخير لما له من مكانة و أثر في العلاقات الاقتصادية الدولية، و تنقسم العضوية في المنظمة إلى عضوية أصلية و عضوية بالانضمام وعضوية المراقب:

¹ - جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها - حمايتها دراسة مقارنة ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011، ص45.

² - بهاجيرات لال داس، مرجع سابق، ص35.

أ. العضوية الأصلية: تقرر العضوية الأصلية في المنظمة العالمية للتجارة بموجب اتفاقية تأسيس المنظمة للدول التي اشتركت في إعداد و تنفيذ الاتفاق العام وتناولت المادة 11 من الاتفاقية الأحكام الخاصة بالعضوية الأصلية في المنظمة¹.

ب. عضوية بالانضمام: وتتم بقبول أعضاء جدد، حيث على المنضم أن يخضع للشروط المتفق عليها مع المنظمة، وتتم الموافقة على شروط الانضمام بثلاثي أعضاء المنظمة، ويصدر قرار الانضمام المؤتمر الوزاري.

ت. العضو المراقب: لم تنص اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة على العضو المراقب، لكن هناك العديد من الأعضاء المراقبين في المنظمة، لهم الحق في حضور المؤتمرات والندوات وإبداء الاقتراحات دون أن يكون له الحق في التصويت، ولا يلتزم بدفع الاشتراكات².

الفرع الأول: كيفية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

إن أي دولة أو منطقة اتفاق جمركي لها السيادة الكاملة في ممارسة سياساتها التجارية يمكنها أن تنضم إلى المنظمة، غير أن أعضاء المنظمة ينبغي أن يوافقوا على شروط الانضمام للعضو الجديد، وبصفة عامة فإن هناك أربع مراحل للعضوية الجديدة.

أولاً: المرحلة الأولى (مرحلة التعريف)

فالحكومة المتقدمة للعضوية عليها أن تقدم وصفا لكل عناصر سياساتها الاقتصادية و التجارية، ذات الصلة باتفاقية المنظمة وهذه تقدم إلى المنظمة في صورة مذكرة يتم فحصها من قبل مجموعة العمل الخاصة بشؤون الدول المتقدمة للعضوية، ومجموعات العمل، فالعضوية مفتوحة أمام كافة دول العالم³.

ثانياً: المرحلة الثانية (ما تعرضه الدولة المتقدمة)

عندما تقوم مجموعة العمل بدراسة كافية بخصوص فحص ودراسة المبادئ والسياسات، فإن محادثات ثنائية وموازنة تبدأ فيما بين العضو الجديد المتقدم وبين الدول الأعضاء العاملين كل منها

¹ - جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص 53.

² - سمير بريك اللقمانى، مرجع سابق، ص 54.

³ - محفوظ لعشيب، المنظمة العالمية للتجارة م ع ت، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص 44.

منفردة، وهذه المحادثات تتم على أساس ثنائي نظرا لأن الدول لها اهتمامات تجارية مختلفة، وهذه المحادثات تشمل معدلات التعريفية والالتزامات الخاصة بشأن الوصول للأسواق، وغير ذلك من السياسات الخاصة بالسلع والخدمات¹.

يتم تطبيق الالتزامات التي يقبل بها الأعضاء الجدد لكافة أعضاء المنظمة على قدم المساواة وفقا لقواعد عدم التمييز بالرغم من أن المباحثات تتم على أساس ثنائي، بعبارة أخرى فإن المحادثات تحدد المنافع (في صورة ضمانات وفرص تصديرية) التي يمكن أن تتوقعها باقي أعضاء المنظمة عندما تصبح الدولة الجديدة عضوا، لذا فإن هذه المحادثات يمكن أن تكون مطولة ومعقدة بعض الشيء ويقال أنه في بعض الحالات تكون المفاوضات كما لو كانت جولة كاملة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف².

ثالثا: المرحلة الثالثة (وضع مسودة شروط العضوية)

يعد فريق العمل المشكل لبحث العضوية تقريرا عن نتائج مفاوضاته مع طالب العضوية، يبين فيه مدى قدرته على الامتثال لأحكام اتفاقية مراكش المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة، وسائر الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، ويكون ذلك في صورة مسودة تقرر اتفاقية العضوية (بروتوكول انضمام) وقائمة (جدول بما يلتزم به العضو)³.

رابعا: المرحلة الرابعة (القرار)

تقدم الأوراق الكاملة من مجموعة العمل (البروتوكول وجدول الالتزامات) إلى مجلس عام المنظمة أو المؤتمر الوزاري، فإذا قام (2/3) ثلثي الأعضاء بالتصويت لصالح عضوية الدولة المتقدمة فإنه يمكنها توقيع البروتوكول وتنضم للمنظمة، وفي بعض الحالات فإن برلمان بعض الدول يكون عليها التصديق على الاتفاقية قبل اكتمال العضوية⁴.

¹ - محمد صفوت قابل، منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية ، الإسكندرية، 2008، ص75.

² - محفوظ لعشبة، مرجع سابق، ص 47.

³ - جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص58.

⁴ - سمير بريك اللقمانى، مرجع سابق، ص59.

الفرع الثاني: شروط العضوية في المنظمة العالمية للتجارة

تضع كل منظمة دولية شروط معينة للعضوية، وتختلف هذه الشروط من منظمة إلى أخرى غير أن هناك شروط عامة تشترك فيها المنظمات الدولية جميعها و شروطا خاصة تختص بها كل منظمة.

أولا: الشروط العامة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

تشترط المنظمة العالمية للتجارة شروطا عامة منها:

أ. **استقلال الدولة:** ذهبت اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة إلى التوسع في قبول الانضمام فلم تعد العضوية فيها مقصورة على الدول المستقلة فحسب، بل إن المادة 16 من الاتفاقية أجازت أن تكون الأقاليم الغير مستقلة أعضاء في المنظمة إذا كانت تتمتع باستقلال جمركي، وكان الهدف من هذا التوسع هو قبول "تايوان" في المنظمة؛

ب. **حرية الدولة:** يأتي مبدأ حرية الدولة بالانضمام إلى المنظمة كنتيجة طبيعية لفكرة السيادة التي تعد الحجر الأساس في العلاقات الدولية، و إذا ما دققنا في مسألة حرية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة فإننا نجد أن هذه الحرية مقيدة ،حيث أن معظم اتفاقياتها تفرض بشروط مجحفة بحق الدول التي تطلب الانضمام، وبالنتيجة فإن حرية الدول بالانضمام عائد إلى المنظمة العالمية للتجارة؛¹

ت. **لتمثيل في المنظمة:** إن المنظمة ليست دولة فوق الدول بل إنها تمثل إرادة الدول الأعضاء، وقد أخذت المنظمة العالمية للتجارة بهذه القاعدة، إذ يضم المؤتمر الوزاري و المجلس العام ممثلين عن الدول الأعضاء في المنظمة عدى الاتحاد الأوروبي، إذ يعد ممثل الاتحاد ممثلا لجميع الدول الأعضاء في الاتحاد و إن تصويته يعادل عدد أصوات الدول الأعضاء في الاتحاد، وهذا ما يدل على أن الاتحاد الأوروبي يعد قوة اقتصادية موحدة في المنظمة العالمية للتجارة²؛

ث. **دفع الاشتراكات:** تعد مسألة دفع الاشتراكات من المسائل البديهية في المنظمات جميعا، و يلتزم أعضاء المنظمة العالمية للتجارة بتسديد اشتراكاتهم و مساهمات الأعضاء بدفع مصروفات المنظمة

¹- خيرى فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، مصر، 2007، ص190.

²- محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص75.

طبقا للجدول التي تعدها لجنة الميزانية و المالية في المنظمة و الإجراءات التي تتخذ بحق الأعضاء الذين يتأخرون عن سداد إسهاماتهم¹.

ثانيا: الشروط الخاصة بالانضمام للمنظمة العالمية للتجارة

نصت اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة على شروط خاصة بالانضمام لها، ومن هذه الشروط ما يأتي:

- أ. تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية: تشترط المنظمة العالمية للتجارة على الدول الراغبة في الانضمام إليها تقديم جدول للتنازلات يحتوي على تعريفات جمركية تشكل التزامات لا يمكن التراجع عنها ؛
- ب. تقديم التزامات في الخدمات: تقدم الدولة جدولاً بالتزامات التي ستبعتها في قطاع الخدمات يشتمل على قائمة بالحواجز و الشروط التي تعترض القطاعات و النشاطات المهنية الخدماتية ووضع جدول زمني لإزالتها²؛
- ت. الالتزام باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة: تتعهد الدول الراغبة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة بالتوقيع علي بروتوكول انضمام يشمل الموافقة على تطبيق و التزام جميع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة و الاتفاقيات الأخرى المتعددة الأطراف المعقودة في نطاقها؛
- ث. وقف الدعم عن الشركات الوطنية: تتعهد الدولة بعدم تقديم الدعم للشركات الوطنية مهما كان نوع هذا الدعم، و الهدف من ذلك المساواة بالمنافسة مع البضائع و الخدمات المستوردة، ذلك أن الدعم يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج³؛
- ج. تطبيق مبدأ الشفافية: يجب على الدول الراغبة في الانضمام أن تتعهد بتطبيق مبدأ الشفافية، حيث تقوم الدولة بإشعار الدول الأعضاء بالقوانين و الأوامر التي تصدرها فيما يتعلق بالسلع و الخدمات⁴.

¹ - سمير بريك اللقمانى، مرجع سابق، ص55.

² - السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص367.

³ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص75.

⁴ - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص193.

الفرع الثالث: فقدان العضوية في المنظمة العالمية للتجارة

فقدان العضوية في المنظمات الدولية هي تلك العوارض التي من شأنها عدم استمرار عضوية دولة معينة في المنظمة الدولية، و قد يرجع سبب ذلك إلى حل المنظمة ذاتها أو تصفية نشاطها...و قد يكون لأسباب راجعة إلى الدولة ذاتها، كما في حالة الانسحاب الإرادي من المنظمة لأسباب عديدة، أو إلى سبب غير إرادي كاتخاذ إجراء من قبل المنظمة ذاتها على أحد أعضائها، كوقف العضوية أو الفصل من المنظمة، وسوف نستعرض العوارض التي من شأنها أن تعيق العضوية في المنظمة العالمية للتجارة، المتمثلة في الانسحاب و الفصل.

أولاً: الانسحاب الإرادي

في هذا الإطار قد تناولت المادة (15) من اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة الأحكام الخاصة بالانسحاب الإرادي، وبالرجوع إلى نص المادة (15) يتضح لنا أنه لكي يتم الانسحاب من المنظمة يجب أن تتوفر ثلاث شروط و هي¹:

أ. أن تتقدم الدولة أو الإقليم الجمركي الذي يرغب في الانسحاب بإخطار كتابي إلى مدير عام المنظمة؛

ب. ينطبق الانسحاب من عضوية المنظمة على جميع اتفاقات التجارة متعددة الأطراف، الملحقة باتفاقية تأسيس المنظمة؛

ت. يعتبر الانسحاب سارياً بعد انتهاء فترة ستة أشهر من تاريخ تقديم الإخطار بالانسحاب إلى مدير المنظمة.

من خلال هذه الشروط نستنتج أن المنظمة العالمية لتجارة لا تبحث في أسباب انسحاب الدول، إنما تركته حق مطلق لكل دولة، وهذا ما سوف يهدد المنظمة العالمية للتجارة إذا ما قررت إحدى الدول الممولة لها بالانسحاب مثل الاتحاد الأوروبي، أو الدولة المضيفة لمقر المنظمة العالمية للتجارة و هي سويسرا.

¹ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص448.

ثانيا: الإيقاف

لم تتعرض اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة لمسألة إيقاف العضوية، فجاءت نصوص الاتفاقية خالية منها، لكن حسب اختصاصات المجلس الوزاري و هو الجهة الرئاسية للمنظمة العالمية للتجارة، الذي يقوم بوقف عضوية أي دولة بناء على طلب الدول الأعضاء في حالة مخالفة هذه الدولة لمبادئ المنظمة بشكل متعمد، و التحل من التزاماتها، أو استحالة التعاون معها في سبيل تحقيق الأهداف التي أنشئت المنظمة من أجلها، ونظرا لخطورة هذا الإجراء، وقبل صدور قرار الوقف يجب أن تتوفر شرطان هما¹:

- أ. ثبوت إخلال الدولة بالالتزامات؛
- ب. صدور قرار الفصل من الهيئة العليا بالمنظمة و هو المؤتمر الوزاري، و إجماع آراء الدول الأعضاء.

ثالثا: الفصل

الفصل من عضوية المنظمات الدولية بشكل عام هو إجراء قانوني بمقتضاه تنتهي إجباريا كافة حقوق و التزامات الدولة كعضو في المنظمة، وهو إجراء قاس جدا تتخذه المنظمة في العادة جزاء لإمعان دولة عضو بها في الخروج على مبادئ المنظمة و أهدافها، رغم عدم وجود نص قانوني صريح بذلك في وثائق تأسيسها، فلا بد من الاعتراف أن للمنظمة العالمية للتجارة الحق في إبعاد كل دولة يدل سلوكها على استحالة التعاون معها في سبيل تحقيق مبادئ المنظمة و الأغراض التي تعمل على تحقيقها².

المطلب الثالث : أهداف و وظائف المنظمة العالمية للتجارة و ماليتها

إنّ إنشاء هذه المنظمة لتحل محل الاتفاقات العامة للتعريف الجمركية والتجارة، جاء برغبة من المجتمع الدولي في استقرار النظام الاقتصادي العالمي، وتم إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وفق أسس ومبادئ واضحة المعالم، من أجل تحقيق الأهداف المسطرة والعمل على تكريسها ميدانيا، ومن أجل تحقيق هذه الأهداف تعتمد المنظمة العالمية للتجارة على ميزانية معينة تختلف من سنة إلى أخرى حسب احتياجاتها.

¹ - جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص75.

² - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص175.

الفرع الأول: أهداف و وظائف المنظمة العالمية للتجارة

تتضمن اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة مجموعة من الوظائف والمهام المنوطة لها من أجل تحقيق عدة أهداف تم تسطيرها عند إنشاءها وفي مقدمتهم تحرير التجارة الدولية.

أولاً: وظائف المنظمة العالمية للتجارة

للمنظمة العالمية عدة وظائف تقوم بها وفي مقدمتهم تنفيذ اتفاقية الجات وذلك من أجل تحقيق أهدافها التي أنشأت من أجلها ، وتتمثل اهم وظائفها في:

أ. **تنفيذ الاتفاقيات:** تقوم المنظمة العالمية للتجارة بتسهيل تنفيذ الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، والعمل بمقتضاها وتعزيز أهدافها، وكذلك توفير الإطار الضروري لتنفيذ اتفاقات التجارة عديدة الأطراف والعمل بقتضاها¹؛

ب. **منتدى للمفاوضات:** تعمل المنظمة كمنتدى تتم فيه المفاوضات ما بين أعضائها حول علاقاتها التجارية متعددة الأطراف، ويمكن أن توفر منتدى أبعد من هذا بين أعضائها حول علاقاتها التجارية متعددة الأطراف، و إطار لتنفيذ نتائج مثل هذه المفاوضات و ذلك على نحو ما يتقرر بواسطة المؤتمر الوزاري²؛

ت. **تسوية المنازعات:** تشرف المنظمة العالمية للتجارة على إدارة وثيقة التفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات بين أعضائها، ويتم ذلك من خلال جهاز تسوية المنازعات و الذي تم إنشائه لأداء هذا الدور؛

ث. **مراقبة السياسة التجارية:** تقوم المنظمة بإدارة آلية مراجعة السياسة التجارية، وذلك بما يضمن اتفاق هذه السياسات مع القواعد و الضوابط و الالتزامات المتفق عليها في إطار المنظمة، حيث تخضع السياسات و الممارسات التجارية لجميع الأعضاء للمراجعة الدورية³؛

ج. **التعاون مع المنظمات الأخرى:** تتعاون المنظمة مع المنظمات الدولية و المنظمات الغير حكومية الأخرى، وخاصة تلك التي تعمل في النشاط الاقتصادي و التجاري، حيث نجد أنها تتعاون مع

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص370.

² - محفوظ لشعب، مرجع سابق، ص31.

³ - نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية و العالمية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2010، ص122.

صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والوكالات الملحقة به، وهذا لتأمين التوافق في صنع السياسات الاقتصادية على الصعيد الدولي وهذا في الجوانب المختلفة التجارية والنقدية والمالية¹.

تتلخص أهم وظائف المنظمة العالمية للتجارة في تخفيض وإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية لزيادة حجم التجارة العالمية وإقرار مبدأ المفاوضات كأداة لتسوية النزاعات التجارية وتوفير حرية التحرك لرؤوس الأموال والنفوذ إلى الأسواق، كما تم الاتفاق على أن تكون المنظمة العالمية للتجارة ذات شخصية قانونية مستقلة تلعب الدور الأساسي في النظام التجاري الدولي.

ثانياً: أهداف المنظمة العالمية للتجارة

تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى المساعدة في سريان و تدفق التجارة بسهولة و بحرية، و إيجاد منتدى للتشاور بين الدول الأعضاء حول المشكلات التي تواجه التجارة العالمية، وآليات لفض المنازعات التي تنشأ بينهم، ووفقاً لوثائق المنظمة العالمية للتجارة فإن أهدافها تتحدد فيما يلي:

أ. إقامة عالم اقتصادي يسوده الرخاء: فالمستهلك و المنتج كلاهما يعمل على إمكانية التمتع و ضمان الإمداد المستمر بالسلع مع ضمان اختيار أوسع من المنتجات تامة الصنع و مكوناتها ومواردها الخام وكذلك بخدمات إنتاجها، وبذلك يضمن كل من المنتجين و المصدرين أن الأسواق الخارجية ستظل مفتوحة دائماً لهم²؛

ب. إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية: تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى جمع الدول في شبه منتدى أو نادي يتباحث الأعضاء فيه في شتى الأمور التجارية ضمن جولات متعددة الأطراف، فمن جهة تؤمن اجتماعات اللجان الفرعية الدورية في المنظمة فرصة للقاءات الدائمة بين ممثلي الأعضاء و تتيح المجال أمامهم لمناقشة المشاكل المهمة و مواكبة التطورات في شؤون منظمة التجارة، ومن جهة ثانية فإن المنظمة العالمية للتجارة تجمع الدول الأعضاء في جولات محادثات منظمة بشأن علاقتهم التجارية المستقبلية³؛

¹ -Mahfoud Lacheb, **Organisation Mondiale du Commerce(OMC)**, traduit par Mahmoud Zouaoui, office des publications universitaires, Alger,2007 ,p21

² - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص369.

³ - نسرین عبد الحمید نبیه، مرجع سابق، ص74.

ت. تحقيق التنمية: تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى رفع مستويات المعيشة للدول الأعضاء و المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول وبخاصة الدول النامية، وذلك من خلال تحقيق نمو مستمر في الدخل الحقيقي، وزيادة الإنتاج لهدف التنمية، وذلك مع توشي حماية البيئة و الحفاظ عليها و دعم وسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم و احتياجات و اهتمامات كل منها في مختلف مستويات التنمية الاقتصادية في أن واحد¹؛

ث. حل المنازعات بين الدول الأعضاء: لم تكن آلية أجات كافية لفض النزاعات بين الدول الأعضاء التي قد تنشأ بسبب الاختلاف حول تفسير أحكام و اتفاقيات جولة لأورغواي نظرا لكثرتها و تشعبها و بسبب المشاكل التي عانت منها على مدي الخمسين عاما الماضية، لذلك كان من الضروري إنشاء آلية فعالة و ذات قوة رادعة، تمثلت هذه الآلية في المنظمة العالمية للتجارة؛

ج. إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء: تلعب الشفافية دورا مهما في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول، خاصة مع تعدد التشريعات و تنوع القطاعات التجارية و الابتكارات، لذلك تفرض معظم اتفاقيات المنظمة العالمية لتجارة على الدول الأعضاء إخطار غيرها بالتشريعات التجارية و غيرها من الأنظمة و الأحكام ذات العلاقة و التأثير على شؤون التجارة الدولية²؛

ح. نشوء عالم يتمتع بالسلام ومسئول بصورة أكبر: يتم بصورة نموذجية اتخاذ القرارات في المنظمة العالمية لتجارة بإجماع الدول الأعضاء ويتم التصديق عليها بواسطة برلمانات الدول الأعضاء، ويتم الاعتراض بخصوص الخلافات التجارية عن طريق آلية فض المنازعات الخاصة بالمنظمة العالمية للتجارة، حيث يتم التركيز على تفسير الاتفاقات و التعهدات وكيفية ضمان التزام السياسات التجارية للدول بهما، وبهذه الطريقة تنخفض مخاطر أن تمتد الخلافات إلى نزاعات سياسة أو عسكرية، وبخفض الحواجز التجارية فإن نظام المنظمة العالمية لتجارة يزيل أيضا الحواجز الأخرى بين الأفراد والدول³؛

¹ - خالد سعد زغول حلمي، مثلث قيادة الاقتصاد العالمي: دراسة قانونية واقتصادية، مجلس النشر العلمي، الكويت، 2002، ص398.

² - نسرين عبد الحميد نبيه، مرجع سابق، ص75.

³ - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص370.

انطلاقاً من هذه الأهداف ومبادئ ووظائف المنظمة العالمية للتجارة يمكن القول أن هذه الأخيرة تسعى لتحقيق أهداف اتفاقية الجات وتتولى إدارة النظام التجاري الدولي بصورة أكثر شمولاً وفي مجالات أوسع، كـ مجال السلع الزراعية والصناعية وقطاع الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمار ومناقشة الجوانب البيئية المؤثرة على التجارة.

الفرع الثاني: التنظيم المالي للمنظمة العالمية للتجارة

يقوم المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة بتقديم الميزانية السنوية، والوضع المالي للمنظمة إلى لجنة الميزانية والتمويل والإدارة والتي تقوم بمراجعة تقديرات الموازنة والوضع المالي للمنظمة، وتقديم تقريرها إلى المجلس العام للمنظمة، وفيما يلي نستعرض الجانب المالي للمنظمة من خلال إيراداتها ونفقاتها.

أولاً: الإيرادات المالية للمنظمة العالمية للتجارة

تتمتع المنظمة العالمية للتجارة بكيان مالي مستقل وتنظيم مالي خاص بها، فهي تحتاج ككل المنظمات الدولية إلى موارد مالية لتغطية النفقات من أجل مباشرة اختصاصاتها، و تتمثل هذه الإيرادات في:

أ. **المساهمات الرئيسية:** تمثل مساهمات الدول الأعضاء المصدر الرئيسي لإيرادات المنظمة، ويتم تحديد هذه المساهمات حسب المقدرة المالية والقوة التجارية لكل دولة عضو، باعتبارها التزاماً يرجع في أساسه إلى حق العضوية في المنظمة، فقد حددت أمانة المنظمة العالمية للتجارة في الخمس سنوات الماضية وبناء على المعطيات المتوفرة حول نسبة كل دولة عضو من التجارة العالمية، ولقد تم تحديد الحد الأدنى لكل دولة عضو والمقدر بـ: 0.015% من نصيبها في التجارة الدولية من السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية¹ (أنظر الملحق رقم 02).

نلاحظ أنه هناك 159 عضو، ويتم إعداد ميزانية السنة الحالية بالاعتماد على السنة الفارطة وبالتالي ميزانية المنظمة العالمية للتجارة لسنة 2012 يتم إعدادها بناء على سنة 2011، وهذا ما جعل الدولتين ساموا و الجبل الأسود غير واردات في ميزانية 2012 لأنهما انضمتا في 10 ماي 2012 و الجبل الأسود و 29 أبريل 2012 على الترتيب، وتقوم لجنة الموازنة والتمويل والإدارة

¹ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 450.

باقترح النظم المالية المتضمنة للمساهمات، وتغطية نفقات المنظمة وكذلك الإجراءات المتخذة ضد الأعضاء المتأخرين عن سداد مساهمتهم¹.

ب. **المساهمات الثانوية:** توجد إلى جانب الموارد الأساسية للمنظمة موارد أخرى ثانوية نذكر منها²:

1. **المساهمات الاختيارية للأعضاء:** تمثل ما تقدمه الدوال الأعضاء الغنية بحرية من أموال لتمويل نشاطات المنظمة المختلفة؛

2. **المساهمات الأخرى:** تتمثل في القروض، أو ما تتقاضاه من خدمات تؤديها إلى الدول الأعضاء أو غير الأعضاء، وبهذا قد تمارس المنظمة العالمية للتجارة و الجهات التابعة لها أنشطة مختلفة اقتصادية و تجارية لمواجهة أعبائها المالية.

وفي هذا السياق قد تمارس المنظمة العالمية للتجارة والجهات الأخرى التابعة لها أنشطة مختلفة اقتصادية وتجارية لمواجهة أعبائها المالية.

ثانيا: نفقات المنظمة العالمية للتجارة

تقوم المنظمات الدولية بإنفاق المبالغ المالية لتغطية جميع المصاريف المتعلقة، بتحقيق أهدافها وفقا لطبيعة المنظمة، ويمكن التمييز بين فئتين من النفقات:

أ. **النفقات العادية أو الإدارية:** وهي نفقات تقوم بها المنظمة لمواجهة نشاطها اليومي المعتاد كمرتبات العاملين والبالغ عددهم 640 موظفا، وإيجارات مقارها الرسمي وفروعها والمؤسسات التابعة لها، وكذلك المبالغ المالية اللازمة لصيانتها³؛

ب. **النفقات الخاصة بأنشطة المنظمة:** تمثل هذه الاتفاقيات الجانب الأهم من نفقات المنظمة من أجل استمرار نشاطها، ويتم إقرار هذه النفقات عادة من جانب الجهاز العام للمنظمة العالمية للتجارة وبعد دراستها عادة في لجنة فنية خاصة، أو لجنة استشارية وفقا للنظام الذي تحدده الوثيقة المؤسسة للمنظمة⁴.

¹ - "Mode de calcul des contributions mises a la charge des membres de l'OMC", Page consultée le 26/07/2012, Site de l'OMC, <http://www.wto.org/french/thewto-f/secretariat/contrib11-f.htm>.

² - خالد سعد زغلول حلمي ، مرجع سابق، ص415.

³ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص453.

⁴ - خالد سعد زغلول حلمي، مرجع سابق، ص416.

ثالثاً: ميزانية المنظمة العالمية للتجارة

يتم اعداد ميزانية المنظمة العالمية للتجارة سنويا، ويتم تطبيق النظم المالية والموازنة السنوية بأغلبية تفوق نصف أعضاء المنظمة، غير أنه لم يتم توضيح مسألة النفقات أو المصاريف المتعلقة بالميزانية والمساهمات في اتفاقية تأسيس المنظمة، ومن المؤكد أن تكون هذه المسألة قد تركت للوائح المالية للمنظمة¹.

وقد قدرت الميزانية الكلية للمنظمة العالمية للتجارة سنة 2013 ب: 195.500.000 فرنك سويسري².

المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة وكيفية اتخاذ القرارات

أوضحت المادة الرابعة من اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة أن الهيكل التنظيمي للمنظمة ينطوي على مجموعة من الأجهزة والآليات التي تمكن المنظمة من إدارة أعمالها، على النحو يضمن تسيير النظام التجاري الدولي بصورة تحقق الأهداف التي أنشئت من أجلها.

الفرع الأول: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

لقد افتقدت اتفاقية الجات 1947 وصف منظمة، ويرجع ذلك إلى فقدانها التمتع بوجود أجهزة ذات اختصاص عام فتدرك المجتمعون في جولة أوروغواي هذا القصور في الجات 1947، وتم إنشاء المنظمة العالمية لتجارة ذات هيكل تنظيمي متقن يتمثل في أجهزة ذات اختصاص عام وأخرى ذات اختصاص محدد.

¹-- إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق، ص141.

²- موقع المنظمة العالمية للتجارة .

أولاً: الأجهزة العامة للمنظمة العالمية لتجارة

بموجب المادة الرابعة من اتفاقية مراكش فقد قرر إنشاء أجهزة خاصة، لكي تقوم المنظمة العالمية للتجارة بمهامها على الوجه الأكمل، كما أعترف بحق الأجهزة الرئيسية في إنشاء لجان فرعية في حالة الضرورة.

أ. المجلس الوزاري: يعد في مقدمة الأجهزة الرئيسية للمنظمة، ويعتبر أعلى جهاز فيها، حيث يجتمع مرة كل عامين، ويتخذ القرارات في جميع المسائل التي ينص عليها أي من الاتفاقات التجارية المختلفة، ويحل محله المجلس العام الذي يقوم بمهام المجلس الوزاري في الفترة ما بين دورات انعقاد المجلس الوزاري.

1. تكوين المجلس الوزاري: يتألف من وزراء التجارة للدول الأعضاء بالمنظمة العالمية لتجارة، ويعتبر رأس السلطة في المنظمة، ولكل عضو صوت واحد، وهذا يؤكد ويحترم مبدأ المساواة القانونية بين أعضاء المنظمة، هذا ويحق لكل عضو أن يطلب إلى المجلس الوزاري اتخاذ قرارات المتعلقة باختصاص منظمة التجارة العالمية، وله أن يتخذ قرارات بخصوص المسائل المتعلقة بأي اتفاق تجارى متعدد الأطراف، إذا طلب عضو ذلك، ويتخذ قرارات لتطبيق نصوص اتفاق المنظمة والاتفاقات الملحقة¹.

2. اختصاصات المجلس الوزاري: يتمتع باختصاصات واسعة النطاق تشمل جميع المسائل الداخلة في اختصاص المنظمة، و المسائل التي وردت في الاتفاقات الملحقة، لكن سوف تقتصر على أهم الاختصاصات التي وردت في اتفاقية إنشاء المنظمة وهي كما يلي:

✓ منح العضوية: اتخاذ قرار انضمام الدول، أو التكتلات الاقتصادية ويتم ذلك بأغلبية ثلثي الأعضاء؛

¹ - طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2009، ص196.

✓ تعديل اتفاقية إنشاء المنظمة و الاتفاقات متعددة الأطراف: يختص المجلس الوزاري بمناقشة التعديلات، وإقرارها (المادة 10 من اتفاقية مراكش) فينفرد المجلس دون أجهزة المنظمة بمسألة تعديل اتفاقية مراكش، و الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف؛

✓ الإعفاء من التزام مفروض على أحد أعضاء: يجوز للمجلس الوزاري في ظروف استثنائية أن يقرر الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء، وذلك بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء؛

✓ تفسيرات اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة: يعتمد المجلس الوزاري تفسيرات اتفاقية إنشاء المنظمة و اتفاقات التجارة العالمية متعددة الأطراف، بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء¹؛

✓ الإدارية: للمجلس الوزاري الحق في إنشاء لجان التجارة و التنمية، أو أي لجان إضافية لأداء ما يراه مناسب من مهام، و يعين المدير العام لأمانة المنظمة... الخ؛

✓ عقد المؤتمرات الوزارية: فهو المسئول على تنظيم و عقد المؤتمرات الوزارية، وتتعدت المؤتمرات الوزارية مرة كل سنتين، حيث منذ إنشاء المنظمة العالمية للتجارة انعقدت 10 مؤتمرات².

ب. المجلس العام: يعد المجلس العام الجهاز المحوري للمنظمة العالمية لتجارة، ويلي المجلس الوزاري من حيث الأهمية، و يعقد اجتماعاته كلما دعت الحاجة.

1. تكوين المجلس العام: يتألف من ممثلين عن جميع الدول الأعضاء، و يجتمع كقاعدة عامة في دورات انعقاده التي لا ترتبط بمدة كالمجلس الوزاري، وإنما حسب الحاجة، وجرى العمل على أن يجتمع مرة على الأقل شهريا، و المجلس العام يمارس وظائف المجلس الوزاري، فيما بين اجتماعات هذه الأخيرة، و ينعقد في حالة غياب المجلس الوزاري³.

2. اختصاصات المجلس العام: للمجلس العام عدة وظائف، منها ما يسند إليه من المجلس الوزاري بالإضافة إلى اختصاصات أخرى تتمثل في فض المنازعات التجارية، و فحص السياسات

¹ - خالد سعد زغلول حلمي، مرجع سابق، ص ص 407-411.

² - إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص ص 63-71.

³ - طارق فاروق الحصري، مرجع سابق، ص 196.

التجارية، وفي الحقيقة أن مجمل نشاطات منظمة التجارة العالمية يمارسها المجلس العام، وللمجلس العام اختصاصان رئيسيان هما¹:

✓ **الاختصاص الحلوي:** المجلس العام يحل محل المجلس الوزاري في الفترات التي تفصل ما بين دورات انعقاده، المجلس العام له صفة الاستمرارية إذ أنه يجتمع حسبما يكون اجتماعه مناسباً، ويقوم باختصاصات المجلس الوزاري في هذه الفترة و هي اختصاصات عامة و شاملة و تتعلق بالمسائل الأساسية أي أن اختصاص المجلس العام في هذه الفترة هو اختصاص حلوي؛

✓ **الاختصاص الإسنادي:** يقوم المجلس العام بوضع قواعد و إجراءات كل اللجان الفرعية التي أنشأها المجلس الوزاري، ومجلس السلع و الخدمات و حقوق الملكية الفكرية، ويعهد إليها ما يراه من مهام، و للمجلس العام الإشراف على هذه اللجان والمجالس، و المجلس العام يعتمد الأنظمة و تقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين على ان تتضمن هذه الأغلبية الأكثر من نصف أعضاء المنظمة.

ت. جهاز مراجعة السياسة التجارية: يعد هذا الجهاز أحد مظاهر الأجهزة المستحدثة التي أثمرت عنها مفاوضات أوروغواي للتجارة العالمية، فهو يهدف إلى القيام بعملية تقويم من أجل بحث كل من الآثار الإيجابية والسلبية لسريان قواعد النظام الدولي التجاري.

1. الهدف من تأسيس جهاز مراجعة السياسات التجارية: يعد جهاز مراجعة السياسة التجارية من الأجهزة الرئيسية للمنظمة العالمية لتجارة، ومهمته استعراض السياسات التجارية للأعضاء في المنظمة، و المجلس العام هو الذي يقوم بمهام و مسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية، وللجهاز رئيس يختار من بين سفراء الدول الأعضاء لمدة عام². والهدف من هذا الجهاز هو تقييم السياسة التجارية للعضو المعني بهدف معرفة مدى التزامه بتعهداته التجارية، وتحقيق هذا الهدف يحتاج إلى تعاون الأعضاء من المنظمة و التزامهم باحترام مبدأ الشفافية³.

¹- جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص93.

²- إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص130.

³- مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص40.

2. اختصاص جهاز مراجعة السياسات التجارية: جهاز مراجعة السياسة التجارية هو المسئول عن وضع الخطة الأساسية لسير السياسة التجارية، وله أن يناقش تقارير الأعضاء على المستجبات، و يبني هذا الجهاز عمله على تقرير مقدم من العضو الخاضع للاستعراض، ويختص جهاز استعراض السياسة التجارية بالتقييم الدوري لآلية استعراض السياسة التجارية، وتقدم نتائج التقييم إلى المجلس الوزاري¹.

ث. الأمانة العامة: تعتبر الأمانة واحد من الأجهزة الرئيسية للمنظمة، و الأمانة هي الجهاز الإداري للمنظمة، ويرأسها المدير العام الذي يعينه المجلس الوزاري ويقوم هذا المدير بتعيين طاقم معاونين له و السكرتارية²، ومكان تواجدها في مدينة " جنيف"، وهو نفس مقر الجات 1947، و موظفو الجات أصبحوا موظفين تابعين للمنظمة منذ 1995، ويرأس الجهاز الإداري مدير عام.

أ. اختصاصات المدير العام: المدير العام هو الموظف الإداري الأكبر في الجهاز الإداري بالمنظمة و من أهم اختصاصاته هي³:

1. تعيين موظفي الأمانة، ترقيتهم، تأديبهم وعزلهم؛
2. مسؤولية المدير العام، مسؤولية دولية بحتة، فعليه ألا يقبل بتنفيذ أو قيام بواجبه بناء على تعليمات من أي حكومة أو جهة خارج المنظمة؛
3. الاشتراك بنفسه أو من ينوب عنه في اجتماعات المؤتمرات الوزارية و المجلس العام؛
4. اعتماد تقارير عن نشاط المنظمة ويقدمها للمجلس الوزاري؛
5. اعتماد مشروع جدول الأعمال و اعتماد مشروع الميزانية؛
6. تلقي طلبات الانضمام إلى المنظمة العالمية لتجارة.

¹ - جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص 100.

² - طارق فاروق الحصري، مرجع سابق، ص 197.

³ - عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 331.

ب. اختصاصات الأمانة العامة: لا توجد للأمانة العامة سلطة اتخاذ القرار حيث تتمثل واجباتها الرئيسية في¹:

1. الإسناد الفني و المهني للمجالس و اللجان المختلفة؛
2. توفير المساعدة الفنية للبلدان النامية و المعلومات للجمهور ووسائل الإعلام؛
3. مراقبة وتحليل التطورات في التجارة العالمية؛
4. تنظيم المؤتمرات الوزارية؛
5. تقديم المساعدة القانونية في عملية تسوية النزاعات؛
6. تقديم المشورة للحكومات الراغبة في أن تصبح أعضاء في المنظمة.

ثانيا: الأجهزة المتخصصة

إن اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة وملاحقها تبين تبني المنظمة لمبدأ التخصص داخل إطار النظام الدولي التجاري.

أ. المجالس الرئيسية: المنظمة العالمية لتجارة منظمة دولية، الغرض من إنشائها وضع تنظيم قانوني لقطاعات التجارة الدولية، وعليه فإن المجالس تتعلق بقطاع من القطاعات محل التنظيم، وتم إنشاء ثلاثة مجالس متخصصة في قطاعات التجارة الدولية وهي²:

✓ **مجلس تجارة السلع**: ويحتوي على عدة لجان، منها اللجنة الزراعية، لجنة الإجراءات الوقائية ولجنة الممارسات ضد الإغراق وهو تكسد السلع في سوق إحدى الدول الأعضاء نتيجة تخفيض أو إلغاء التعريفات الجمركية؛

✓ **مجلس تجارة الخدمات**: ويشرف على عدة مجموعات منها مجموعة المفاوضات حول الاتصالات ولجنة تجارة الخدمات المصرفية؛

✓ **مجلس حقوق الملكية الفكرية**: ويهتم ببحث القضايا المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة.

¹ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 76.

² - مصطفى سلامة، مرجع سابق، ص 55.

1. **العضوية في المجالس الرئيسية:** تكون العضوية لهذه المجالس مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء، فلا يسري مبدأ العضوية المحدودة في مجالس المنظمة العالمية لتجارة، وكذلك الكيانات التجارية لاتحادات الجمركية هي عضوه في المجالس، وهذا يتواءم مع النظام العام للمنظمة العالمية لتجارة التي لا تمنع من منحها للأقاليم الجمركية¹.

2. **نطاق اختصاص المجالس الرئيسية:** تشرف كل من المجالس الثلاثة (السلع، الخدمات و الملكية الفكرية) على الاتفاقية التي تدخل في نطاق اختصاصه، فضلاً عما يعهد إلى أي من المجالس الثلاثة من اختصاص من قبل المجلس العام، ولكل مجلس أن يضع قواعد إجراءاته، مع ضرورة موافقة

3. **المجلس العام على ذلك،** ولكل مجلس الحق في إنشاء أجهزة فرعية، ويضع كل جهاز فرعي قواعد إجراءاته تحت إشراف و موافقة المجلس المختص².

ب. **اللجان النوعية:** للمجلس الوزاري اختصاص إنشاء لجان محددة، أو أية لجان أخرى، وعضويتها مفتوحة لممثلي جميع الدول الأعضاء، وبالطبع توجد علاقة بين المجالس السابقة وهذه اللجان، و المجلس العام يشرف على هذه المجالس و اللجان مما يكفل حسن سير العمل و العلاقة بينهما.

1. **مكونات اللجان الفرعية:** تتكون اللجان الفرعية من أربع لجان وهي³:

✓ **لجنة التجارة والبيئة:** وتعنى بدراسة تأثير التجارة على البيئة؛

✓ **لجنة التجارة والتنمية:** التي تهتم بالعالم الثالث وبالأخص الدول الأقل نمواً؛

✓ **لجنة القيود المفروضة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات:** وتقدم الاستشارات بالقيود التي ترد على التجارة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات؛

✓ **لجنة الميزانية والمالية والإدارة:** وتشرف على المسائل الداخلية للمنظمة. وقد بلغت مساهمات الأعضاء عام 2000 حوالي 74 مليون دولار أميركي، ويتناسب حجم إسهام كل عضو مع أهمية تجارته الخارجية، فتبلغ حصة الولايات المتحدة الأميركية 15.7% من ميزانية المنظمة،

¹ - جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص 107.

² - مصطفى سلامة، مرجع سابق، ص 55.

³ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 77.

بينما تبلغ مساهمة الدول الإسلامية 5.5% من ميزانية المنظمة، دفعت ماليزيا وتركيا والإمارات العربية المتحدة أكثر من ثلثي هذه النسبة.

2. مهام اللجان الفرعية: تقوم هذه اللجان الفرعية بمهام تنفيذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، و الاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف الخاصة بالتجارة الدولية، و ترفع تقريرها إلى المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة لاتخاذ الإجراءات المناسبة¹.

ثالثا: الأجهزة شبه القضائية و غير السياسية

هناك نوع ثالث من الأجهزة تضمنته اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة و نتناوله من خلال²:

أ. **جهاز تسوية المنازعات:** ويعد أحد الأجهزة الرئيسية للمنظمة، حيث يباشر عمله من خلال المجلس العام، وتشمل ولايته كافة مجالات التجارة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، كما يتولى هذا الجهاز فض المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء وذلك طبقا لنصوص اتفاقية مراكش، ويصدر هذا الجهاز أحكاما ملزمة للأطراف المتنازعة من خلال هيئة محكمين، ويحق لأي طرف استئناف قرار المحكمين إذا كان هناك ما يستوجب ذلك.

1. **الأسس التي يستند عليها الجهاز في ممارسته لاختصاصه:** يباشر جهاز تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة مجموعة من الوظائف و التي يستند إلى أسس متنوعة نذكر منها:

- ✓ **الطابع الارضائي:** حيث لا يمكن لجهاز تسوية المنازعات أن يتدخل بصدد أي نزاع إلا برضاء أطرافه، فلا يملك اتخاذ المبادرة في هذا الصدد من تلقاء نفسه؛
- ✓ **التنوع الوظيفي لجهاز تسوية المنازعات:** إن هذا الجهاز و بالنظر إلى الدور الهام الذي يقوم به فإنه عند أدائه لمهامه يحقق هدفين هاميين هما هدف علاجي؛ من أجل التوصل إلى حل للمنازعات يكون مقبول من الطرفين، وهدف وقائي؛ وهو بذلك يحافظ على حقوق و التزامات الدول الأعضاء.

¹ - سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 136.

² - خيرى فتحى البصيلي، مرجع سابق، ص ص 143-156.

2. اختصاصات جهاز تسوية المنازعات: تتضح اختصاصات هذا الجهاز بالمنازعات التي تقع وفقا لأحكام التشاور وتسوية المنازعات، كما تمتد تغطية التقاهم إلى حقوق الأعضاء وواجباتهم. ب. جهاز مراقبة المنسوجات: أنشأ اتفاق المنسوجات و الملابس جهازا إداريا و أيضا ذا طبيعة شبه قضائية و غير سياسية في الوقت ذاته و هو جهاز مراقبة المنسوجات، وقد خصص اتفاق المنسوجات و الملابس المادة 8 و قبل الأخيرة من لبيان الأحكام المنظمة لتشكيله و أوجه نشاطه المختلفة.

1. هدف جهاز مراقبة المنسوجات: يهدف الجهاز إلى الإشراف على تنفيذ اتفاق المنسوجات و الملابس، كما إن الجهاز له طبيعة رقابية هامة كونه مرحلة تمهيدية من مراحل تسوية المنازعات في إطار اتفاق المنسوجات و الملابس.

2. وظيفة جهاز مراقبة المنسوجات: يتضح من معرفة هدف الجهاز أنه يسعى نحوى تحقيق هذا الهدف من خلال:

✓ الإشراف على تنفيذ الاتفاق: و يتحقق ذلك بتأكيد جهاز مراقبة المنسوجات في أن كل ما تتخذه الأعضاء في إطار اتفاق المنسوجات و الملابس إنما يتفق مع أحكام هذه الإنفاق، ويساعد الجهاز أيضا مجلس التجارة في السلع، حيث يقدم الجهاز له تقريرا شاملا حول تنفيذ اتفاق المنسوجات و الملابس؛

✓ محاولة تسوية المنازعات بين الأعضاء: يقوم جهاز مراقبة المنسوجات بدور تمهيدي في تسوية المنازعات التي تقع ما بين الأعضاء في كل ما يتصل بتطبيق أحكام اتفاق المنسوجات و الملابس.

الفرع الثاني: اتخاذ القرارات في إطار المنظمة العالمية للتجارة

جاءت المادة التاسعة من اتفاقية مراكش 1994، وأكدت استمرار المنظمة العالمية لتجارة على نفس نهج الجات في اتخاذ القرارات عن طريق توافق الآراء، أما في حالة عدم الحصول على الإجماع فيتم اللجوء إلى التصويت على القرارات باعتباره العرف السائد، وتمثل كل دولة بصوت واحد.

أولاً: اتخاذ القرارات بشكل عام في إطار المنظمة العالمية لتجارة

يتمثل ذلك في قاعدة توافق الآراء المعمول بها داخل المنظمة العالمية لتجارة، حيث انه و بمقتضى اتفاق المنظمة العالمية لتجارة فإنها تستمر في اتخاذ قراراتها بتوافق الآراء، وذلك حسبما جرى عليه العمل في إطار اتفاق الجات سنة 1947، وهنا يتعين ألا يعترض أحد الأعضاء أثناء اتخاذ القرار رسمياً على القرار المعروض، وذلك لكي يتم اعتبار أن القرار قد تمت الموافقة عليه¹.

جاءت المادة التاسعة من اتفاقية مراكش 1994، وأكدت استمرار المنظمة العالمية لتجارة على نفس نهج الجات في اتخاذ القرارات عن طريق توافق الآراء ووفقاً لذلك فإنه عند طرح أي موضوع لاتخاذ رأي بشأنه يكون هناك موافقون ومعارضون، فيتم التفاوض و إجراء المشاورات حتى يتم تقريب الآراء وتضييق الفجوة بينهما تدريجياً إلى أن يصبح الاقتراح المعدل مقبولاً للجميع، ويكون لكل عضو في اجتماعات المجلس الوزاري و المجلس العام صوت واحد، وحين تمارس المجموعة الأوروبية حقها في التصويت يكون لها من الأصوات عدد مماثل لعدد دولها الأعضاء التي هي أعضاء في المنظمة، وتتخذ قرارات المجلس الوزاري و المجلس العام بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين ما لم يرد خلاف ذلك².

ثانياً: اتخاذ القرار على سبيل الاستثناء في المنظمة العالمية للتجارة

إذا تعذر الوصول إلى توافق الآراء فإنه يجب عندها اللجوء إلى التصويت، ويتمثل ذلك في حالات محددة تم النص عليها في الاتفاق المؤسس للمنظمة العالمية لتجارة وتتطلب توافر أغلبية خاصة لاتخاذ القرارات بشأنها و المتمثلة في التالي :

أ. أغلبية الثلاثة أرباع: حيث تستدعي موافقة عدد كبير من الأعضاء لتمرير القرارات بهدف الحفاظ على استمرار أحكام الاتفاقيات وحسن سير أعمال المنظمة³.

¹ - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 209.

² - حلمي خالد سعد زغلول، مرجع سابق، ص 415.

³ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل و حتى الدوحة، مرجع سابق، ص 219.

ويقتصر استخدام هذا الأسلوب على التفسيرات و الإعفاءات؛ والتفسير ليس إلا عملية تتمثل في تحديد معني اعمل القانوني، وذلك ببيان مداه وإيضاح نقاطه الغامضة، أما الإعفاءات؛ فيمكن للمؤتمر الوزاري وفي ظروف استثنائية أن يقرر الإعفاء من التزام مفروض على بلد عضو، ويحدد المؤتمر مدة زمنية (90يوم) للبت في الطلب فإن لم يتم التوصل إلى توافق الآراء خلال هذه المدة فسيؤخذ القرار¹.
 ب. أغلبية الثلثين: ويقتصر هذا الأسلوب من التصويت في إطار المنظمة على قرارات انضمام الأعضاء الجدد، طلبات تعديل أحكام الاتفاقيات الخاضعة لإشراف المنظمة و تقارير الميزانية السنوية باستثناء مجموعة محددة من الأحكام التي نص على عدم جواز تعديلها إلا بموافقة كافة الدول الأعضاء ويسمى " القبول الإيجابي " بمعنى أن تعلن كافة الدول الأعضاء عن موافقتها على التعديل وهذه المواد هي²:

1. المادة التاسعة من اتفاقية إنشاء المنظمة وهي المتعلقة بأسلوب التصويت واتخاذ القرارات؛
2. المادتان الأولى و الثانية من اتفاقية الجات 1994 الخاصة بالمبادئ الأساسية؛
3. المادة الثانية و بالتحديد الفقرة الأولى من اتفاقية تجارة الخدمات وهي المادة الخاصة بشرط الدولي الأولى بالرعاية؛
4. المادة الرابعة من اتفاقية الملكية الفكرية التي تتعلق بنفس الشرط.

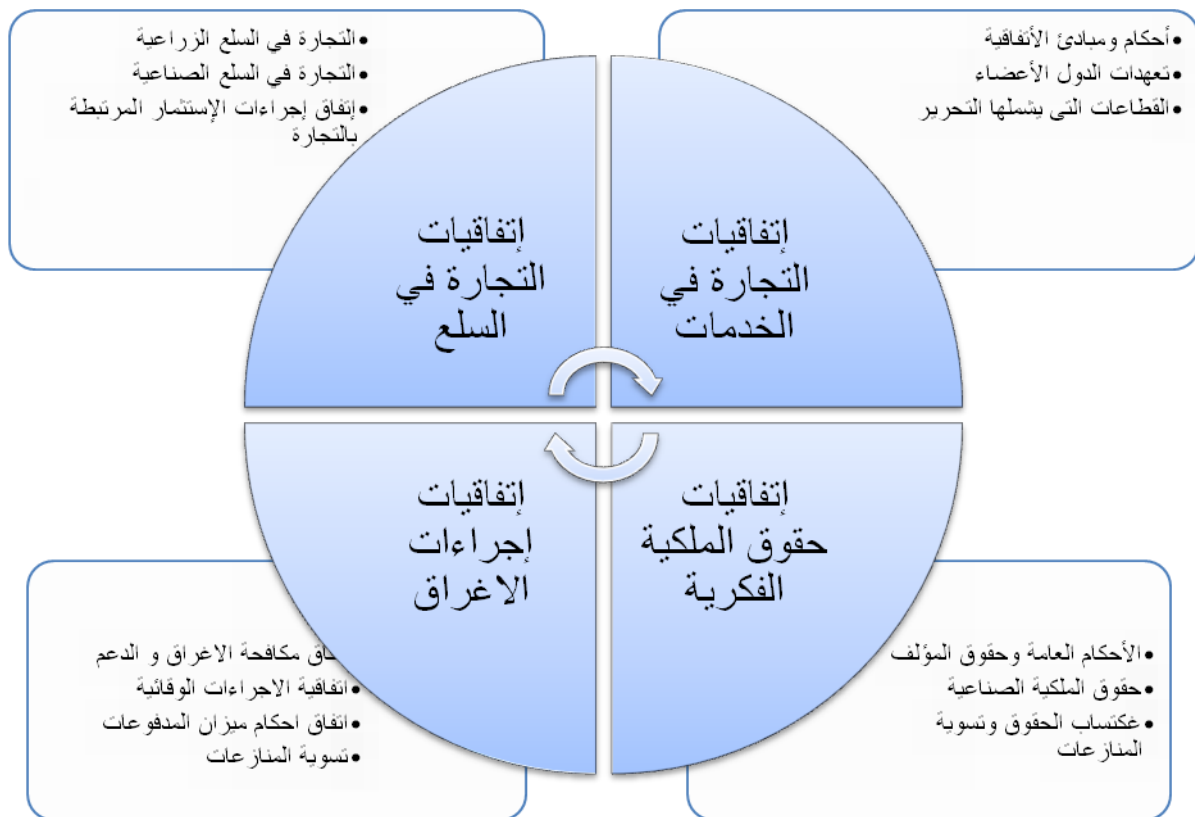
¹ - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص ص212-213.

² - عبد المطلب عبد الحميد، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسياتل و حتى الدوحة، مرجع سابق، ص220.

المبحث الثالث: اتفاقيات جولة لأورجواي

تكون الاتفاقيات المتنوعة لجولة لأورغواي و المنظمة العالمية لتجارة حالياً، الإطار القانوني للقواعد متعددة الأطراف، ليس لقضايا التجارة التقليدية فحسب، و لكن يتعلق أيضا بالأبعاد الجديدة، وبصفة خاصة حقوق الملكية الفكرية و الخدمات، لكن رغم هذا ما زالت هناك سلع خارج نطاق النظام التجاري الجديد مثل النفط، الغاز و المواد البتروكيماوية.

الشكل رقم 08: الإطار العام لجولة لأورغواي و اتفاقياتها



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات المنظمة العالمية للتجارة من أورجواي لسياتل و حتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص60.

المطلب الأول: اتفاقية تحرير التجارة الدولية في السلع

جاءت هذه الاتفاقية لتنظيم التجارة في السلع، حيث اتفق الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة على الحد من العراقيل التي تواجهها التجارة الدولية في السلع، وسمحت للدول الأعضاء باتخاذ إجراءات ضد التجارة غير العادلة، وهذا بحماية منتجاتها وأسواقها بوسائل لا تمس القوانين ونظم المنظمة، حيث اتفق الأعضاء في المجال السلعي على نقاط عريضة بشأن الزراعة والمنسوجات والملابس.

الفرع الأول: اتفاقية التجارة في المنتجات الزراعية

في إطار الجات كانت تجارة المنتجات الزراعية تتسم بكثرة القيود الكمية و ارتفاع الرسوم الجمركية، ووفق للتنظيم الجديد المنبثق عن جولة أوروغواي ألغيت هذه القيود، فلقد أسفرت نتائج المباحثات حول الزراعة عن وضع إطار للإصلاح طويل الأجل للتجارة في المنتجات الزراعية يعتمد على زيادة الاعتماد على آليات السوق و تتمثل في تنظيم سياسات المساندة المحلية، ودعم الصادرات مع السماح ببعض المرونة في تنفيذ ذلك بالنسبة للدول الأقل تقدماً و الدول المستوردة للغذاء، ووفقاً لهذه الاتفاقية تلتزم الدول الأعضاء بما يلي:

أولاً: تقوية وتحرير التجارة الدولية

تم الاتفاق على أن تكون تحرير التجارة الدولية في قطاع الزراعة تدريجياً، على أن يتم هذا التحرير خلال فترة 6 سنوات بالنسبة للدول المتقدمة و 10 سنوات بالنسبة للدول النامية، أي تحويل كافة القيود غير كمية إلى قيود كمية؛

ثانياً: خفض جميع التعريفات الجمركية

تم الاتفاق على تخفيض التعريفات الجمركية بالنسبة للمحاصيل و المنتجات الزراعية بمتوسط 36% بالنسبة للدول المتقدمة و 24% بالنسبة للدول النامية، وذلك خلال فترة ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة و عشرة سنوات بالنسبة للدول النامية وذلك باعتبار سنوات الأساس من (1986-1988)¹؛

¹-رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص31.

ثالثاً: خفض دعم الصادرات الزراعية

تم الاتفاق على خفض الدعم الذي يقدم إلى الصادرات الزراعية في الدول المتقدمة بنسبة 36% من القيمة و 21% من الحجم خلال فترة التنفيذ، وأن يتم خفض الدعم الذي تقدمه الدول النامية للصادرات الزراعية بنسبة 24% من القيمة و 14% من الحجم خلال فترة التنفيذ (6 سنوات للدول الصناعية و 10 سنوات للدول النامية)؛

رابعاً: خفض الدعم المحلي

وهو الدعم الذي لا يوجه إلى الصادرات من المحاصيل و المنتجات الزراعية بنسبة 20% من فترة الأساس 1986-1988 خلال فترة التنفيذ، وفي حالة ما إذا كان الدعم الداخلي أو المحلي أقل من 5% فإن الدولة لا تلتزم بتطبيق أية تخفيضات¹.

الفرع الثاني: اتفاقية التجارة في السلع الصناعية

تشمل هذه الاتفاقية تجارة المنسوجات والملابس والسلع الصناعية:

أولاً: تجارة المنسوجات و الملابس

إن موضوع المنسوجات و الملابس من أكثر الموضوعات إثارة للخلاف بين الدول المتقدمة و الدول النامية المصدرة لهذه السلع، حيث وضع الاتفاق إطار للإنهاء للخلاف تدريجياً خلال عشر سنوات لاتفاقية الألياف المتعددة التي كانت تمتلك الدول النامية فيها ميزة نسبية، لكن كانت تتعرض إلى أشع صور التمييز و الحماية من أسواق الدول المتقدمة، و هكذا أرادت هذه الاتفاقية دمج قطاع المنسوجات و الملابس في اتفاقيات المنظمة، و يتم هذا الدمج عبر مراحل متدرجة، و قد نص الاتفاق على المعاملة التفضيلية للدول أقل نمو، و تحديداً تنص الاتفاقية في هذا الشأن على ما يلي²:

أ. تحسين فرص دخول المنتجات من منسوجات وملابس جاهزة للأسواق عن طريق تخفيض التعريفات الجمركية و إلغاء القيود غير الجمركية وتسهيل الإجراءات الجمركية و منح التراخيص؛

¹- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أروجاوي لسياتل وحتى الدوحة مرجع سابق، ص 64.

²- عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 69.

ب. تطبيق القواعد الخاصة بالعدالة و المساواة في التجارة المنسوجات في مجالات الإغراق ومكافحته و الإعانات و الرسوم التعويضية وحماية حقوق الملكية الفكرية؛
 ت. تقادي الانحياز ضد الواردات من المنسوجات و الملابس الجاهزة عند وضع السياسات التجارية.
 لقد تم التوصل لاتفاق بشأن تجارة المنسوجات والملابس بهدف تحرير التجارة في هذا القطاع السلعي الرئيسي، وهذا من خلال ما يسمى بـ "الاندماج L'intégration"، ويقصد بها إدخال تجارة المنسوجات والملابس تدريجيا لمبادئ اتفاقية الجات 1994، في غضون 10 سنوات إلى 4 مراحل.
 نلخصها في الجدول الآتي:

جدول رقم 04: آلية إلغاء الاتفاقيات المتعددة للألياف ودمج منتجات المنسوجات والملابس

المرحلة	التاريخ	نسبة الإدماج
الأولى	1995 / 01 / 01	16 %
الثانية	1998 / 01 / 01	17 %
الثالثة	2002 / 01 / 01	18 %
الرابعة	2005 / 01 / 01	49 %

المصدر: عبد الناصر نزال العبادي، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان ، 1999، ص70.

ثانيا: التجارة في السلع الصناعية

لقد أسفرت جولة لأوروغواي على تخفيض في التعريفات الجمركية على واردات الدول الصناعية المتقدمة من السلع الصناعية بنسبة 38% في المتوسط أي تخفيض التعريفات من 6.3% إلى 3.9% في المتوسط و كان هذا الانخفاض نتيجة اتفاق خاص بين الدول المتقدمة على هامش جولة الأوروغواي، و خصوصا الاتفاق الرباعي بين الولايات المتحدة و الاتحاد الأوروبي و كندا و اليابان¹.

¹ - محفوظ لعشيب، مرجع سابق، ص82.

و في هذا الإطار، هناك نسبة كبيرة من المنتجات الصناعية مسموح دخولها الأسواق المعنية، بدون رسوم جمركية كالأدوية، معدات البناء و الصلب، الأثاث و الآلات الزراعية... الخ، و بلا شك أن الدول النامية ستستفيد من هذه المنتجات تطبيقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية¹.

الفرع الثالث: اتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة

جاءت الاتفاقية لمنع قيام أي عضو باتخاذ إجراءات للاستثمار تتعارض مع أحكام اتفاقيات الجات 1994، وخاصة المتعلقة بمبدأ المعاملة الوطنية (الفقرة 4 من المادة 3) المتعلقة بعدم فرض قيود كمية على الواردات والاكتفاء بوضع تعريفات جمركية متفق عليها لهذه الواردات، ويعطي الاتفاق فترة انتقالية لمدة عامين اعتباراً من 1995/01/01 للبلدان المتقدمة لإلغاء جميع إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة والتي تتعارض مع مبادئ الجات، أما إذا كانت من الدول النامية فثمة معاملة تفضيلية في إطالة الفترة المذكورة إلى 5 سنوات، وبالنسبة للدول الأقل نمواً إلى 7 سنوات².

أولاً: الإجراءات المعرّقة للتجارة

وتشمل الإجراءات ما يلي³:

- أ. لا يجوز أن يفرض على المستثمر الأجنبي شرط استخدام نسبة محددة من المحتوى المحلي في المنتج النهائي، ويقصد بالمحتوى المحلي إلزام المستثمر بشراء أو استخدام منتجات محلية بنسبة أو مقادير معينة؛
- ب. لا يجوز أن يفرض على المستثمر تحقيق توازن بين صادراته و وارداته دائماً؛
- ت. لا يجوز فرض شروط بيع نسبة معينة من إنتاج المشروع الاستثماري في السوق المحلية.

¹ - عبد الرحمن يسرى أحمد وآخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 308.

² - عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 79.

³ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 136.

ثانيا: إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة

رغم اختلاف وجهات النظر بين الدول المتقدمة و الدول النامية فيما يتعلق بإجراءات الاستثمار إلا أنه تم الاتفاق في جولة أورجواي على وضع شروط للاستثمار متمثلة في النقاط التالية¹:

أ. **شرط المحتوى المحلي**: يلاحظ أن الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبية تشترط دائما أن يستخدم المستثمر الأجنبي مواد أو سلعا وطنية عن نسبة معينة في قيمة الإنتاج، وأحيانا يتم تحديدها بقيمة مطلقة من إنتاج سلعته.

ب. **شرط التوازن التجاري**: ويتمثل هذا الشرط في أن الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبي تشترط على المستثمر الأجنبي أن يستورد المواد التي يحتاجها لأغراض عملياته الإنتاجية بنسبة معينة من قيمة صادراته، وأحيانا تشترط بعض الدول ألا يستورد المستثمر الأجنبي أكثر مما يصدر.

ت. **شرط حدود التصدير**: ويتمثل هذا الشرط في أن الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبي تفرض على المستثمر الأجنبي أن يصدر كمية من إنتاجه لا يقل عن نسبة معينة من إنتاجه الكلي.

ث. **شرط توازن العملات الأجنبية**: والمقصود بهذا الشرط هو تحديد نسبة معينة مما يدفعه المستثمر الأجنبي لشراء واردات من الخارج إلى ما يحصل عليه من عملات أجنبية مقابل صادراته من المنتج، وقد نصت الاتفاقية على إلغاء مثل هذه القيود خلال سنتين بالنسبة للدول الصناعية وخمس سنوات للدول النامية و سبع سنوات للدول الأقل نموا، كما نصت على تشكيل لجنة تقوم على تطبيق هذه الالتزامات.

الفرع الرابع: اتفاقيات الإجراءات المصاحبة للتجارة السلعية

وقد تتضمن الاتفاقات التالية:

أولا: اتفاق التدابير الصحية و الحواجز الفنية

فالالاتفاق حول هذه الإجراءات و المرتبطة بصحة الإنسان و الحيوان و النباتات، جاء كجزء مكمّل لاتفاقية الزراعة، و ذلك للعلاقة القوية بين المنتجات الزراعية عموما و الغذائية على وجه الخصوص

¹ - عبد المطالب عبد الحميد، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية من أورجواي لسياتل و حتى الدوحة، مرجع سابق، ص 74.

و موضوع الصحة، أما العوائق الفنية للتجارة فهي تتعلق بالتعبئة و العلامات و البيانات التوضيحية للسلع.

أ. اتفاق تطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية: ويخول هذا الاتفاق للدول التي لها الحق في اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية الصحة سواء بالنسبة للإنسان أو الحيوان أو النبات، بشرط ألا تكون هذه الإجراءات تعسفية أو أي تمييز بين دولة وأخرى من الدول الأعضاء، و المعيار في تقييم هذه الإجراءات قائم على أساس التوصيات الدولية و المعايير الموضوعية التي لا خلاف عليها¹.

ب. الاتفاق حول العوائق الفنية للتجارة: يتعلق هذا الاتفاق بالعلامات و البيانات التجارية على السلع، و المطابقة للمعايير و المواصفات الفنية، وكذلك إجراءات الفحص و استخراج شهادات الصلاحية، ويهدف هذا الاتفاق إلى منع التعسف في الشروط التي تفرضها الدول الأعضاء لاستخراج هذه الشهادات مما يؤدي إلى عرقلة التجارة، و تلتزم الدول الأعضاء باستخدام هذه المعايير الدولية، ويختص بهذه الأمور و وضع الضوابط التنظيمية لهذه المعايير لجنة تابعة لمنظمة التجارة العالمية تسمى لجنة الحواجز الفنية، ويعطي هذا الاتفاق معاملة تفضيلية للدول النامية، وتقديم العون لها من الدول الأعضاء المتقدمة من خلال تقديم المعلومات له و تأسيس أجهزة متطورة تطبق هذه المعايير الدولية².

ثانياً: الاتفاق حول التقييم الجمركي

تضمن الاتفاق بهذا الشأن مراجعة للقواعد الواردة في المادة السابعة من الجات، كما تطلب اتخاذ خطوات عدة تؤمن الوضوح و الانضباط و الشفافية للإجراءات التي تشير إليها الدول في تحديد قيمة السلع المستوردة بغرض فرض الرسوم الجمركية الملائمة عليها، وذلك بما يحول دون استخدام هذه القواعد للتهرب من أداء الرسوم الجمركية أو تهريب رؤوس الأموال³.

¹ - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق، ص 370.

² - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 142.

³ - عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 88.

ثالثاً: اتفاق منح تراخيص الاستيراد

يتعلق هذا الاتفاق بوضع إجراءات خاصة بفتح تراخيص الاستيراد بما لا يعرقل التجارة الدولية، وتبسيط الإجراءات الإدارية بما يتفق وقواعد الاتفاقية، وتتسم هذه الإجراءات بالعدالة و الحياد، مع القيام بنشر كافة القواعد و المعلومات المتعلقة بطلبات التراخيص، حتى تكون متاحة للكافة، وعدم رفض الطلبات الخاصة بفتح تراخيص الاستيراد لمجرد أخطاء صغيرة أو تغييرات بسيطة في القيمة أو الكمية أو الوزن، وتوفير النقد الأجنبي اللازم لسداد قيمة الواردات، مع حق أية دولة عضو في عدم الكشف عن أية معلومات سرية تتعارض مع القانون أو الصالح العام، وأيضا قرر الاتفاق إنشاء لجنة تسمى لجنة الترخيص و الاستيراد، وذلك بغرض إتاحة الفرصة للدول الأعضاء، من أجل التشاور في أمور الاتفاق وقواعده، و يخضع هذا الاتفاق لقواعد المشاورات و المراجعة وتسوية المنازعات¹.

رابعاً: الاتفاقية حول قواعد المنشأ

تضمن هذا الاتفاق النص على تشكيل لجنة من ممثلي الدول الأعضاء، يناط بها مهمة تنسيق قواعد المنشأ وتوحيدها، وذلك من أجل عدم التمييز بين السلع الوطنية و السلع الأجنبية، و التي كانت بعض الدول قبل هذا الاتفاق تتشدد في معاملة السلع المنتجة في الدول الأخرى من حيث الإجراءات المطلوبة عن تلك التي تفرضها على السلع الوطنية، وأهمية قواعد المنشأ تكمن في معرفة القوانين و الأحكام الإدارية التي تطبقها الدول الأعضاء، من أجل تحديد بلد منشأ السلعة ثم معاملتها جمركياً، مع فرض عدة قيود على بعض الواردات دون أن يكون ذلك عائقاً للتجارة الدولية².

هذا ومع أن الأصل هو أن منشأ السلعة ليس من القضايا المهمة في الجات التي تقتضي مبادئها عدم التمييز بين مصدري السلعة الواحدة، إلا أن هذه القضية وانتشار التكتلات الاقتصادية التي تمنح أعضائها مزايا خاصة لا يسمح للدول غير الأعضاء الانتفاع بها، هذا ويمكن حصر أهم ما توصل إليه في هذا المجال فيما يلي³:

¹ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص 41.

² - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 147.

³ - عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 85.

- أ. يجب على الأنظمة الخاصة ببلد المنشأ التي تطبق على الصادرات أن لا تكون أكثر تشدداً من الأنظمة الخاصة ببلد المنشأ التي تطبق على السلع الوطنية، وهذا يعني مبدأ عدم التمييز بين السلع الوطنية و السلع المنتجة في الدول الأخرى؛
- ب. يجب أن تطبق الأنظمة الخاصة ببلد المنشأ بطريقة متسقة و معقولة ويجب أن تنشر الدولة خلال فترة انتقالية تقدر بثلاث سنوات التعديلات التي ترغب في اتخاذها على أنظمة بلد المنشأ قبل شهرين من تنفيذها، ويجب أن لا يكون الهدف من إجراء تلك التعديلات على أنظمة المنشأ هو تقييد التجارة الدولية؛
- ت. يجب البت في طلبات المستوردين و المصدرين فيما يتعلق ببلد المنشأ خلال 150 يوم من تقديم الطلب و تظل سارية المفعول لمدة ثلاثة سنوات.

خامساً: الاتفاق حول فحص البضائع قبل الشحن

هذا الاتفاق ينص على ضرورة فحص البضائع قبل شحنها من البلد المصدر، خاصة بالنسبة للدول النامية التي تقل بها الإمكانيات الإدارية و الفنية الكافية لتفتيش السلع المستوردة، وهذا الفحص يمنع إدخال سلع مغشوشة، أو جعل السلع أداة للتهرب من أداء الرسوم الجمركية، لذلك ألزم الاتفاق الدول الأعضاء سواء المصدرة أو المستوردة للسلع، أن تقوم بهذا الإجراء من أجل حماية الدول من أي تلاعب أو حرية التجارة، بما لا يجعل هذه الإجراءات عائقاً لهذه الحرية، وتقوم بهذه الإجراءات هيئة الفحص و الشحن التي تتعاقد معها الدولة العضو لتنفيذ أعمال الفحص قبل الشحن، وتزود هذه الهيئة من الدولة العضو بكافة المعلومات الضرورية لأعمال الفحص مع إلزام الدول الأعضاء بنشر كافة القوانين و اللوائح الخاصة بأعمال الفحص، وذلك من أجل معرفة الحكومات الأخرى لها، مع إعطاء الحق للمصدرين التظلم من قرار هذه الهيئة¹.

سادساً: التفاهم حول التجمعات التجارية

من الاتفاقيات المهمة التي أسفرت عنها جولة لأورجواي التفاهم حول تفسير المادة 24 من اتفاقية الجات المتعلقة بالتجمعات التجارية، كمنطقة التجارة الحرة و الاتحادات الجمركية، فقد تضمنت طريقة

¹ - مصطفى سلامة، مرجع سابق، ص 184.

إيضاحية لحساب عبء الرسوم الجمركية و الإتاوات الأخرى، وكذلك طريقة تحديد مستوى بعض الإجراءات التجارية الأخرى قبل تكوين التجمع التجاري وبعد تكوينه، وذلك بما يتفق مع شرط عدم وصول الرسوم الجمركية و الإجراءات التجارية التي تفرض عند قيام الاتحاد الجمركي على التجارة مع الدول غير الأعضاء فيه إلى مستوى أعلى أو أكثر تقييدا للتجارة مما كانت عليه قبل الإتحاد، كما حدد الفترة لتكوين الاتحاد التجاري بعشر سنوات، إلا في حالات استثنائية التي يوافق عليها مجلس التجارة في السلع في المنظمة العالمية للتجارة¹.

المطلب الثاني: الاتفاقية العامة حول تحرير التجارة في الخدمات

أصبحت الخدمات تحتل مركزا هاما في التجارة العالمية، فقد بلغ حجمها في سنة 2000 خمس التجارة العالمية الكلية، و الواقع أن حجمها الحقيقي يفوق هذه النسبة، لأن إحصائيات التجارة الخارجية تعتمد على انتقال الخدمة من دولة إلى أخرى و لا تسجل العمليات التي تجري داخل الدولة بين الشركات الأجنبية و الشركات العالمية، و في السابق كانت الجات مقتصرة على تجارة السلع و خلال مفاوضات جولة لأورجواي 1986 تم إدخال تجارة الخدمات في التنظيم التجاري العالمي الجديد، حيث أثار موضوع إدخال تحرير الخدمات ضمن مفاوضات لأورغواي العديد من القضايا و من أهمها:

الفرع الأول: القضية الأولى معني تحرير الخدمات

تتعلق بمعني تحرير التجارة الدولية في الخدمات، حيث يلاحظ أنه من السهل معرفة المقصود بتحرير التجارة الدولية في السلع، فهي تتناول القيود التعريفية و غير التعريفية التي تفرض على السلعة عند عبورها للحدود من دولة إلى دولة أخرى.

وتعتبر الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات أول مجموعة قواعد وأحكام يتم بشأنها اتفاق متعدد الأطراف بغرض تنظيم التجارة الدولية في الخدمات، وتختلف تحرير التجارة في حالة الخدمات عنه في حالة السلع، حيث أنه في معظم الحالات لا توجد مشكلة "عبور الحدود" وتعريفات جمركية بالنسبة للخدمات، وإنما تأتي القيود على التجارة في الخدمات من خلال القوانين والقرارات والإجراءات الإدارية

¹ - عبد الناصر نزال العبادي، مرجع سابق، ص 88.

التي تضعها كل دولة، وهذه هي القيود التي سعت اتفاقية الخدمات إلى إزالتها أو تخفيضها، بحيث يمكن التوصل في نهاية المطاف إلى نظام للتبادل الحر للخدمات¹.

الفرع الثاني: القضية الثانية حول تعريف الخدمات

كانت تدور حول تعريف الخدمات التي تدخل في المفاوضات متعددة الأطراف، وقد نصت الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات على أن تعبير الخدمات يشمل جميع الخدمات في كل القطاعات، وقد حددت المادة الأولى من الاتفاقية المقصود بالتجارة في الخدمات بالاستناد إلى نمط توريد الخدمة، وتتنحصر الأساليب التي حددتها الاتفاقية لتوريد الخدمة في أربعة نقاط على النحو التالي²:

أولاً: التوريد عبر الحدود

الخدمات المتنقلة فيما بين الحدود والتي لا تتطلب الانتقال الطبيعي للمنتج (العارض) أو المستهلك (كالمعاملات المصرفية والخدمات الاستشارية التي يمكن أن تتم بالبريد أو الفاكس أو البريد الإلكتروني)؛

ثانياً: التواجد التجاري

الخدمات التي تباع أو تقدم في إقليم أحد الأعضاء بواسطة وحدة شرعية تقيم ولها وجود في هذا الإقليم أو في إقليم عضو آخر، وذلك ما يسمى "بالتواجد التجاري" (كمثال على ذلك فتح فرع لمصرف أجنبي في أحد الدول لممارسة نشاط مصرفي فيها)؛

ثالثاً: انتقال الأشخاص الطبيعيين

الخدمات التي تحتاج إلى انتقال مؤقت للأشخاص الطبيعيين والخدمات المقدمة (مثال على ذلك: التشغيل المؤقت لعمال أجانب في مشاريع دولة أخرى)؛

¹ - محفوظ لشعب، مرجع سابق، ص 96.

² - محمد صافي يوسف، النظام القانوني لشرط الدولي الأولى بالرعاية في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006، ص 203.

رابعاً: انتقال المستهلك

الخدمات التي تحتاج إلى انتقال المستهلك إلى مكان المنتج (مثل الخدمات السياحية والتعليمية والصحية).

المطلب الثالث: اتفاقية التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية

هذا مجال آخر تماماً، و على غرار قطاع الخدمات، يقع هذا المجال خارج الضوابط الحاكمة لقطاع السلع، فبدونها لن يكون هناك لا إبداع ولا صناعة جديدة ولا تطوير للتكنولوجيا الحديثة، ولهذا تطرقت المنظمة العالمية للتجارة إلى الملكية الفكرية لتحميها ولتعطي لكل مفكر أو مبدع -مهما كانت جنسيته- حقه، وتقوم بحمايته من استغلال غير قانوني لأفكاره.

الفرع الأول: أحكام ومبادئ و التزامات عامة لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية

وفي هذا الإطار تقوم الملكية الفكرية على ما يلي¹:

أولاً: الالتزام بتطبيق مبدأ المعاملة الوطنية، بحيث تكون الحماية لصاحب الملكية الأجنبية مماثلة لما تمنح الدولة من حماية للمالك الوطني؛

ثانياً: تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية و بالتالي إذا منحت إحدى الدول ميزة للمالك الأجنبي من بلد معين، فإن نفس الميزة تتسحب تلقائياً على المالك في الدول الأخرى؛

ثالثاً: تقرير حماية لا تقل عن عشرين عاماً لبراءات الاختراع و لا تقل عن عشر سنوات بالنسبة للعلامات التجارية و التصميمات الصناعية في حالات استثنائية؛

رابعاً: تلتزم الدول الأعضاء بنصوص الاتفاقيات و المعاهدات الدولية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية و هي اتفاقية برن لحماية الأعمال الفنية و الأدبية (1886) بحسب آخر تعديل طرأ عليها (1971)، اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية (1833) بحسب آخر تعديل طرأ عليها (1967)، اتفاقية روما لحماية المبدعين و منتجي المسجلات الصوتية (1961) واتفاقية واشنطن للتصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة (1989)؛

¹ - عبد المطالب عبد الحميد، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سابق، ص 89.

خامسا: تعديل التشريعات الداخلية في الدول الأعضاء في الاتفاقية على النحو الذي يوفر حماية فعالة لأصحاب الملكية الأدبية و الفنية و الصناعية بما في ذلك تقرير مبدأ التعويض و إعدام المنتجات المزيفة ووقف الاعتداء، وتسمح الاتفاقية باستثناء براءات الاختراع إذا كان ضروريا لحماية حياة وصحة الإنسان و الحيوان و النبات أو للحد من الأضرار المدمرة للبيئة، كذلك تستثني الوسائل الملكية و العلاجية و الجراحية لمعالجة الإنسان والحيوان.

الفرع الثاني: أنواع الملكية الفكرية

يقصد بحقوق الملكية الفكرية مجموع الضوابط التي تنظم حقوق المؤلف للأعمال الفنية والأدبية، وحقوق الملكية الصناعية لما تشتمله من براءات الاختراع والتصميمات الصناعية والعلامات التجارية بحيث تضمن هذه الضوابط الحفاظ صاحب الحق أو الإبداع سواء كان فنيا أو أدبيا أو صناعيا بكافة الحقوق المتعلقة باستغلال الآخرين لهذا الإبداع¹.

وتنقسم الملكية الفكرية إلى قسمين وهما على التوالي حقوق المؤلف و ما يرتبط بها و حقوق الملكية الصناعية وسوف نستعرضهم ببعض من الإيجاز.

أولا: حقوق المؤلف و ما يرتبط بها

الحماية تسري فقط هنا في حالة إذا ما أستخدم الآخرون نفس الألفاظ و التعبيرات و التراكيب اللغوية التي أستخدمها المؤلف للتعبير عن الفكرة، وهو ما يعتبر اقتباسا حرفيا غير مسموح ولا تسري الحماية على الأفكار أو أساليب العمل أو المفاهيم الرياضية، وتشمل حقوق المؤلف، حقوق الطباعة و المصنفات الفنية و الأدبية، وتدخل في ذلك برامج الحاسب الآلي، وتدوم مدة الحماية عشرين عاما، وتدوم مدة الحماية للمؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية بما لا يقل عن خمسين سنة تحسب من نهاية السنة التقويمية التي فيها التسجيل الأصلي أو صدق فيها الأداء².

¹- عادل المهدي، مرجع سابق، ص281.

²- محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص242.

ثانيا: حقوق الملكية الصناعية

حقوق الملكية الصناعية هي بشكل عام حقوق احتكارية تمنح لأشخاص معينين دون الآخرين لاستغلال ابتكار جديد أو إشارة مميزة من الوجهة الاقتصادية والتجارية وتشمل على ما يلي:

أ. **براءات الاختراع:** وتكفل حقوق براءات الاختراع لأية مخترعات سواء في صورة منتجات أو تجهيزات في جميع مجالات التقنية بشرط أن تكون جديدة وتتضمن خطوة إبداعية و قابلة للتطبيق و يحق للمالك حقوق براءات الاختراع منحها أو نقلها بالتعاقد و إبرام عقود منح التراخيص و له الحق أيضا أن يمنع الآخرين من الاستفادة منها في حالة عدم حصولهم على موافقة منه¹؛

ب. **العلامات التجارية:** تعني أية علامة أو علاقات تسمح بتمييز السلع و الخدمات التي تنتجها منشأة ما عن تلك التي تنتجها المنشئة الأخرى، و تلتزم الدول الأعضاء بنشر كل علامة تجارية أما قبل تسجيلها أو بعده فورا، كما يجوز للدول الأعضاء إتاحة فرصة الاعتراض على تسجيل علامة تجارية، ولمالك العلامة التجارية المسجلة الحق في منع أي طرف ثالث لا يحصل على موافقته من استخدامها²؛

ت. **المؤشرات الجغرافية:** وهي تغير المؤشرات التي تحدد منشأة سلعة ما في أرض بلد عضوا أو في منظمة أو موقع تلك الأراضي، وتختلف المؤشرات الجغرافية عن العلامات التجارية فبينما تحقق المؤشرات الجغرافية التمييز بين السلع نسبة إلى المنشأة سواء كان بلد معين أو إقليم محدد في هذا البلد تعمل العلامة التجارية على تمييز السلعة نسبة إلى المنشأة المنتجة³؛

¹ – Mahfoud Lacheb, op cit ,p 56.

² – محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص 244.

³ – بهاجيراث لال داس، ترجمة رضا عبد السلام، منظمة التجارة العالمية دليل للإطار العام للتجارة الدولية، دار المريخ، الرياض، 2006، ص 418.

ث. التصميمات الصناعية: التصميم الصناعي هو المظهر أزرخرفي أو الجمالي لقطعة ما، ومن الممكن أن يتألف التصميم من عناصر ثلاثية الأبعاد، مثل شكل القطعة أو سطحها، أو من عناصر ثنائية الأبعاد، مثل الرسوم أو الخطوط أو الألوان¹؛

ج. التصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة: يقصد بالدائرة المتكاملة في تطبيق أحكام هذا القانون كل منتج في هيئته النهائية أو في هيئته الوسيطة ويتضمن مكونات مثبت على قطعة من مادة عازلة، وتشكل مع بعض الوصلات أو كلها كيانا متكاملًا يستهدف تحقيق وظيفة إلكترونية محددة، كما يقصد بالتصميم التخطيطي كل ترتيب ثلاثي الأبعاد معد لدائرة متكاملة بغرض التصنيع، تكون مدة حمايته عشر سنوات ابتداءً من أول طلب للتسجيل، وتتقضي مدة حمايته خمس عشر سنة من تاريخ إعداد التصميم²؛

ح. الأسرار التجارية غير المعلن عليها: وتلتزم الدول الأعضاء بحماية المعارف التكنولوجية و الأسرار ذات القيمة التجارية من عمليات الإخلال بالثقة ومن الممارسات التجارية غير شرعية، وألا يتم الإفصاح عنها إلا عند الضرورة وبإذن من الجهة التي وفرتها³.

المطلب الرابع: اتفاقيات أخرى

لقد تم إعادة النظر في بعض الاتفاقيات الموجودة في جولة طوكيو بمراجعتها لجعلها أكثر تكيفاً مع الواقع و هذا انطلاقاً من التجارب السابقة و العراقيل التي كانت تعترض طريق المتعاقدين أثناء ممارستها.

الفرع الأول: الاتفاق الخاص بالإغراق و مكافحته

من أهم الاتفاقيات؛ لأنها تعالج أهم المشاكل التي تواجهها دول العالم بخصوص الإغراق، وقد أتاحت الاتفاقية للدولة العضو التي توجد بها السلعة المستوردة المغرقة، أن تجرى تحقيقات للتأكد من حالة الإغراق، ويشترط لرفع طلب التحقيق باسم الصناعة المحلية أن يتوافر الحد الأدنى لهامش

¹ - محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص 248.

² - بهاجيراث لال داس، مرجع سابق، ص 421.

³ - محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص 253.

الإغراق، وقد حددته الاتفاقية بنسبة 20% من سعر التصدير، ويشترط في تحديد الضرر الملحق بالصناعة المحلية ألا تقل الواردات المغرقة للسوق المحلي عن نسبة 3% من إجمالي كافة الأطراف ذوي المصلحة قبل السير في إجراءات التحقيق، باتجاه سلطات الدولة المستوردة برفع دعوى إغراق ضد منتج معين، أما عن وسائل محاربة هذا الإغراق فهي كالآتي¹:

أولاً: التعهدات السعرية

هي وسيلة يتم من خلالها وقف التحقيق في قضايا الإغراق دون فرض رسوم مضادة للإغراق، وذلك بناء على تعهد تطوعي من الدولة المصدرة بمراجعة أسعار السلع المغرقة و المتجهة إلى البلد القائم بالتحقيق بشكل يؤدي إلى زوال آثار الإغراق الضارة، ويشترط لقبول التعهدات السعرية، أن تأتي النتائج الأولية للتحقيق إيجابية، و ألا تؤدي هذه التعهدات إلى زيادة أسعار المنتج المغرق، عن ما هو ضروري لإزالة هامش الإغراق، وأخيراً ينتهي العمل بهذه التعهدات بعد مضي خمس سنوات كحد أقصى من فرض هذه التعهدات؛

ثانياً: التدابير المؤقتة

تتمثل هذه الوسيلة في فرض رسم مؤقت أو تحصيل تأمين نقدي مساوي لرسم مكافحة الإغراق، وتقوم الدولة المستوردة للسلعة بفرض هذه التدابير، إذا تبين لها أنها ضرورية لمنع وقوع أو استمرار الضرر بالصناعة المحلية خلال فترة التحقيق، وتطبق هذه التدابير لفترة محدودة تتراوح ما بين أربعة إلى ستة أشهر؛

ثالثاً: الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق

يسمح الاتفاق للسلطات المختصة في الدولة المستوردة أن تفرض رسوماً لمكافحة الإغراق، بشرط أن تكون نتائج التحقيق نهائية و مؤكدة لوجود الإغراق المضر بالصناعة المحلية، وفي هذه الحالة تفرض رسوماً لا تتجاوز هامش الإغراق، مع إمكانية لأحد الأطراف بعد عرض الموضوع على لجنة محاربة الإغراق التظلم فيه وعرض النزاع على هيئة تسوية المنازعات.

¹ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص 36-37.

الفرع الثاني: اتفاق الدعم و الرسوم التعويضية

الدعم هو مساعدة مالية تقدمها الحكومة، أو أية هيئة عامة، يتحقق منها منفعة لمن يحصل عليها، و يركز هذا الاتفاق على الدعم الموجه لصادرات السلع و الخدمات التي تقوم بتصديرها لأراضي باقي الدول الأعضاء، وقد حدد الاتفاق بان الدعم يعتبر موجودا عندما تكون هناك مساهمة مالية من حكومة أو هيئة، و لا يقبل الدعم المخصص لبعض المشروعات أو الصناعات، فهذا يدخل في دائرة الدعم المحظور، أو الدعم القابل لاتخاذ إجراء ضده، أو الدعم غير القابل لاتخاذ إجراء ضده¹.

أولاً: أنواع الدعم و الرسوم التعويضية

قد تأخذ هذه المساهمة شكل تحويل فعلى للأموال كما في حالة تقديم ضمان للقروض، أو شكل تنازل عن إيرادات من جانب الحكومة كما في حالة الإعفاءات الضريبية أو الجمركية، أو شكل تقديم خدمات أو سلع وهي كما يلي:

أ. **الدعم الأول المحظور به:** الدعم الذي يتوقف على استخدام السلع المحلية بالترفضيل على السلع المستوردة أو الإعفاء من الضرائب المباشرة أو غير المباشرة أو فرض تكاليف على شحنات التصدير بصورة أفضل من تكاليف النقل المحلي، وأخيراً توفير منتجات مستوردة أو محلية لإنتاج سلع تصديرية بشروط أفضل لو استخدمت في الاستهلاك المحلي²؛

ب. **الدعم الثاني والمقابل لاتخاذ إجراء ضده:** إحداث ضرر للصناعة المحلية الخاصة بدولة عضو أخرى، أو إبطال أو إضعاف لفوائد عائدة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على دول أعضاء أخرى (كفوائد التنازلات المربوطة)، وأيضا القيام بإجحاف خطير يضر بمصالح دولة أخرى³؛

¹ - مصطفى سلامة، مرجع سابق، ص 196.

² - عادل المهدي، مرجع سابق، ص 265.

³ - بهاجيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية دليل للإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سابق، ص 203.

ت. الدعم الثالث وغير القابل لاتخاذ إجراء ضده: برامج دعم البحوث، برامج دعم المناطق المحرومة، برامج دعم متطلبات البيئية، وكل هذه البرامج السابقة محددة بنسب معينة حددتها الاتفاقية، من أجل عدم اتخاذ أي إجراء ضد هذا الدعم¹.

هذا بالنسبة للدعم، أما عن التدابير التعويضية وهي الشق الثاني من هذا الاتفاق، فعلى الدول الأعضاء اتخاذ كافة الإجراءات الضرورية، كفرض الرسوم التعويضية أو اتخاذ تدابير علاجية مضادة أمام أية دولة عضو أخرى تقوم بدعم معين في السوق المحلية يضر بالسلعة المستوردة .

ثانياً: أهم نتائج جولة لأورجواي فيما يخص الدعم و الرسوم التعويضية

يمكن تلخيص أهم النتائج التي تم التوصل إليها في جولة أورغواي فيما يتعلق بالدعم و الرسوم التعويضية فيما يلي²:

- أ. تم الاتفاق على حظر تقديم الأعضاء في الجات على ثلاث فئات وهي كما سبق وذكرناها؛
- ب. عدم السماح بزيادة مستويات الدعم الذي تقدمه الدول الأعضاء في الجات عن مستوى الدعم الذي قدمته لمنتجاتها في 1986، و يجب إلغاء هذا الدعم في حالة ما إذا بلغت صادراتها مرحلة تنافسية في السوق العالمية؛
- ت. أعطت الاتفاقية مزايا تفضيلية للدول النامية وخصوصاً الدول النامية التي يقل فيها متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي عن 1000 دولار أمريكي في السنة، حيث سمح لهذه الدول بأن تقدم دعماً لصادراتها بدون تحديد فترة زمنية لوجوب إلغاء الدعم فيها، أما الدول التي يزيد فيه نصيب الفرد عن 1000 دولار أمريكي فإنه مسموح لها بتقديم لصادراتها لفترة 10 سنوات فقط وبعد ذلك يتم إلغاء الدعم.

¹ - عادل المهدي، مرجع سابق، ص 266.

² - بهاجيراث لال داس، مقدمة لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 100.

الفرع الثالث: اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف و أحكام ميزان المدفوعات

أولاً: اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف

تم إنشاء هذه الاتفاقيات عند نفاذ منظمة التجارة العالمية عام 1995، ولكن في عام 1998 لم يتبق سواء اتفاقيتين من هذه الاتفاقيات الأربعة، وهما اتفاق التجارة في الطائرات المدنية، اتفاق المشتريات الحكومية، وكلاهما ملزم للدول الأعضاء التي تقبلهما فقط، وقد تم إلغاء اتفاقيتين وهما الاتفاق الدولي لمنتجات الألبان و الاتفاق الدولي للحوم الأبقار، وهذه الاتفاقيتين هما¹:

أ. **اتفاق التجارة في الطائرات المدنية**: تنص الاتفاقية على إلغاء الرسوم الجمركية على الطائرات المدنية وأجزائها التابعة للدول الأعضاء، سواء كانت هذه الطائرات خاصة بالركوب أو طائرات الهليكوبتر؛

ب. **اتفاق المشتريات الحكومية**: فهو يتعلق بعمليات المناقصات الخاصة التي تتم بعقود المشتريات الحكومية و قواعد تتعلق بدعوة الشركات المشاركة في هذه المناقصات، مع إلزام الدول الأعضاء بأن تجعل القوانين و القواعد و الإجراءات المتعلقة بالمشتريات الحكومية واضحة و تتسم بالعلانية.

ثانياً: أحكام ميزان المدفوعات

لقد تضمنت الاتفاقية في مادتها الثانية عشرة ومادتها الثامنة عشرة أحكاماً تتعلق بهذا الوضع الاستثنائي تتيح للدول المتأثرة مجموعة من التدابير التي تكفل تقادي الآثار السلبية على أوضاعها المالية و ميزان مدفوعاتها، فتجبر للدول التي تواجه مثل هذه الظروف فرض القيود سواء على قيمة أو حجم وارداتها من السلع، بشرط أن تكون هذه القيود في الحدود الكافية فقط لدرء التهديد بحدوث تدهور بالغ في احتياجاتها النقدية، أو بهدف تحقيق الزيادة لهذه الاحتياطات في حالة الدول التي تمتلك احتياطات مالية متواضعة².

¹ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة، المرجع السابق، ص48.

² - بهاجيراث لال داس، مقدمة لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص78.

خلاصة الفصل

يعتبر قيام المنظمة العالمية للتجارة من بين أبرز الأحداث الهامة على ساحة العلاقات الاقتصادية والتجارة الدولية في هذا العقد الأخير من القرن العشرين، باعتبارها وريثة الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات، فقد أصبحت هذه المنظمة مسئولة عن متابعة تنفيذ اتفاقيات التجارة الدولية متعددة الأطراف والتزامات الدول الأعضاء، والغاية من إنشاء هذه المنظمة هو تحرير التجارة الدولية، الذي يعتبر القاعدة الأساسية التي تقوم عليها المنظمة العالمية للتجارة، كما تعتبر الإطار المناسب الذي تتم فيه المفاوضات بين الدول التي اكتسبت العضوية.

إن من بين المهام الأساسية التي تسعى إليها المنظمة العالمية للتجارة هي زيادة الإنتاج من السلع والخدمات والعمل على رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء والتكفل بحقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع، كما تسعى المنظمة العالمية للتجارة جاهدة من أجل توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي، وذلك من خلال ضبط معايير للجودة، بالإضافة إلى محاربة عنصر التمييز في العلاقات التجارية بين دول الأعضاء وإزالة كل الحواجز الجمركية.

الفصل الثالث

تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم

تمهيد

إن التكتلات الاقتصادية ليست بظاهرة حديثة، بل تعود إلى بداية القرن العشرين وبالتحديد بعد الحرب العالمية الثانية، إلا أن الجديد في الموضوع هو تنامي وسرعة التوجه إلى إنشاء هذه التكتلات، خاصة بعد انهيار نظام بريتون وودز في السبعينات وما صاحبه من ارتفاع في أسعار الطاقة والتقلبات الحادة في أسعار العملات الرئيسية وبلوغ أزمة المديونية الخارجية ذروتها في بداية الثمانينات، الأمر الذي أدى إلى ظهور موجة جديدة من السياسات الحمائية في الدول الصناعية مما أثر سلباً على حرية التجارة والتدفقات السلعية خاصة بالنسبة لصادرات الدول النامية إلى الأسواق العالمية .

ولعل من أهم الأسباب التي أدت إلى هذا التوجه الجديد نحو التكتلات الاقتصادية هو التوجه نحو التحدي الاقتصادي بدل التوجه نحو التحدي الأمني، حيث قامت تكتلات اقتصادية في أنحاء مختلفة من العالم مثل السوق الأوروبية المشتركة، السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا، كما عمدت دول أوروبا الشرقية إلى إنشاء مجلس التعاون الاقتصادي، وفي الوطن العربي تمت المصادقة على إنشاء السوق العربية المشتركة، كما أن هناك بعض الاتفاقيات الإقليمية في بعض البلدان الأفريقية وأخرى في جنوب وشرق آسيا، وسوف نقوم بالتطرق إلى بعض هذه التكتلات بأكثر من التفاصيل في هذا الفصل، حيث تم تقسيمه إلى أربعة مباحث كما يلي :

➤ المبحث الأول : منطقة التجارة الحرة العربية؛

➤ المبحث الثاني: السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا؛

➤ المبحث الثالث: كتل شمال أمريكا؛

➤ المبحث الرابع: كتل منطقة الباسيفيك.

المبحث الأول: منطقة التجارة الحرة العربية

من المعروف أن منطقة التجارة الحرة هي أبسط صيغ التكتل الاقتصادي، فهي تمهد للانطلاق إلى مراحل أكثر تقدماً في التكتل والاندماج الاقتصادي، ولهذا شهدت كثير من دول العالم وأقاليمه خلال العقد الأخير خاصة من القرن الماضي تحركات وجهود واسعة نحو إقامة مناطق للتجارة الحرة انسجاماً مع توجهات تحرير التجارة الدولية لاسيما بعد توقيع اتفاقات مراكش 1994 في أعقاب اختتام جولة أورجواي للجات وقيام منظمة التجارة العالمية مطلع عام 1995.

المطلب الأول: ماهية منطقة التجارة الحرة العربية

تأتي أهمية منطقة التجارة الحرة العربية من أنها سوف توفر نوعاً من التوازن والتكامل الاقتصادي العربي من خلال فتح الأسواق العربية، كما أن توحيد الأسواق العربية سيؤدي إلى إقامة مشاريع للتنمية الصناعية والزراعية، وسوف تعزز المنطقة عوامل الثقة بين المستثمرين المحليين والأجانب وتسهل تدفق الاستثمار بين الدول الأعضاء وتجذب الاستثمارات من الخارج.

الفرع الأول: الاتفاقيات الاقتصادية بين الدول العربية قبل قيام منطقتي التجارة الحرة العربية

تتشابه الاتفاقيات العربية مع اقتصاديات الدول النامية في كونها تعتمد أساساً على تصدير المواد الأولية والسلع الزراعية وتستورد الآلات والمعدات والتكنولوجيا والسلع الغذائية والاستهلاكية من الدول الصناعية المتقدمة وهي بذلك تبقى دائماً تابعة اقتصادياً للدول المتقدمة.

أولاً: اتفاقيه تسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجاره الترانزيت بين دول الجامعة العربية

تعتبر هذه الاتفاقية أول اتفاقية جماعية في مجال تحرير التجارة البينية، استجابة لتوصيات وزراء الاقتصاد والمال العرب في أول مؤتمر لهم في بيروت منتصف عام 1953، وقد وقع على هذه الاتفاقية كل من الأردن، مصر، سوريا، العراق، اليمن و السعودية في 1953/9/7، وصادقت عليها بعد ذلك خلال عام 1964 دولة الكويت¹.

¹- بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 64.

وقد استهدفت هذه الاتفاقية قيام تعاون اقتصادي بين الدول الأعضاء عن طريق تسهيل التبادل التجاري بينها، واهتمت بشكل أساسي في منح التفصيلات الجمركية في شكل إعفاءات من الرسوم الجمركية للسلع الوطنية العربية المتبادلة، حيث تم إخضاع هذه السلع لتعريفه جمركيه منخفضه بنسبه (25%) من التعريفه الجمركية المطبقة في الدولة المستوردة بالنسبة للسلع الصناعية، وأعفت المنتجات الزراعية و الحيوانية و الثروات الطبيعية من رسوم الاستيراد إذا كانت ناشئه من إحدى دول الأطراف في الاتفاقية وبهدف منح معاملات تفضيلية أوسع للسلع المتبادلة، إن هذه الاتفاقية لم تنطرق إلى العمل على إزالة القيود الكمية على التجارة العربية البينية كما أنها قضت بخفض الرسوم بنسبه معينه لكنها لم تنص على إلغائها، وقد توقف العمل بهذه الاتفاقية من الناحية العملية بعد تطبيق قرار إنشاء السوق العربية المشتركة في بداية عام 1965¹.

وتنص أهم أحكام هذه الاتفاقية على²:

- أ. إعفاء بعض المنتجات الزراعية و الحيوانية و الثروات الطبيعية من الرسوم الجمركية على أن يكون منشؤها أحد بلدان الأطراف المتعاقدة؛
- ب. معاملة بعض المنتجات الصناعية التي يكون منشؤها أحد بلدان الأطراف المتعاقدة معاملة تفضيلية بالنسبة لرسوم الاستيراد الجمركية، فتخضع لتعريفه جمركية منخفضة بنسبة؛
- ت. لا تطبق بنود هذه الاتفاقية على المواد الخاضعة لاحتكار حكومي في أحد بلدان الأطراف المتعاقدة؛
- ث. البضائع التي تمنع أنظمة أحد الأطراف المتعاقدة استيرادها تتعرض للمصادرة عند استيرادها من البلاد الأخرى، ما لم يكن قد حصل على إذن سابق لنقلها بطريقة الترانزيت إلى بلاد خارجة عن بلدان المتعاقدين؛
- ج. تتعهد الأطراف المتعاقدة بتسهيل حركة الترانزيت عبر بلادها لعموم وسائل النقل وفقا للأنظمة و القواعد الجمركية في البلد الذي تمر عبره تجارة الترانزيت.

¹ - تقي عبد سالم، "مستقبل التجارة العربية البينية في ظل قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى"، تم الاطلاع عليها على الويب في 2014/6/7، <http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=53414>، ص 21.

² - صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 205.

ثانياً: اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية

لقد كان للاعتبارات السياسية الدور الأساسي وراء إعداد مشروع الوحدة الاقتصادية العربية، حيث اتخذت اللجنة السياسية لجامعة الدول العربية المبادرة باتخاذ قرار يوصي بتأليف لجنة من الخبراء العرب، تتولى إعداد مشروع كامل للوحدة الاقتصادية و الخطوات التي يجب أن تتبع من أجل تحقيقها، وكان ذلك في 1956/5/22، ولقد تم الانتهاء من مشروع اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية في 1957، لكن ظلت هذه الاتفاقية معلقة من عام 1957 إلى عام 1962، ورغم ما نصت عليه هذه الاتفاقية من مواد توحى بتماسك برنامج الاندماج فيها، ورغم أهدافها الواضحة و المهمة في تحقيق الوحدة، إلا أن الدول العربية الأعضاء تخلت عنها في عام 1964، واتجهت إلى طرق آخر هو السوق المشتركة¹.

وقد تضمنت مواد هذه الاتفاقية²:

- أ. تضمن هذه الوحدة للدول الأعضاء ولرعايتها حرية انتقال رؤوس الأموال و الأشخاص، حرية تبادل البضائع الوطنية و الأجنبية، حرية الإقامة و ممارسة النشاط الاقتصادي؛
 - ب. تتعهد حكومات الأطراف المتعاقدة بالالتزام في أراضيها أية قوانين أو أنظمة أو قرارات إدارية تتعارض في أحكامها مع هذه الاتفاقية؛
 - ت. يتم تنفيذ هذه الاتفاقية على مراحل بما أمكن من السرعة.
- وقد وضعت الاتفاقية على عاتق مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، الذي نصت على إنشائه عبئ وضع خطة عملية لمرحل التنفيذ وتحديد الإجراءات التشريعية و الإدارية و الفنية لكل مرحلة مع مراعاة بعض الحالات الخاصة في البلاد العربية دون إخلال بأهداف الوحدة الاقتصادية العربية.

¹- بلعور سليمان، مرجع سابق، ص 65.

²- صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص 206.

ثالثاً: السوق العربية المشتركة

لقد أقر المجلس الاقتصادي العربي إقامة سوق عربية مشتركة سنة 1963، واتخذ مجلس الوحدة قرار سنة 1964 يعتبر فيه أن السوق العربية المشتركة تمثل إحدى مراحل وجوانب اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية، وقد وافقت عليه خمس دول هي مصر، الكويت، سوريا، العراق، الأردن و انضمت إليه اليمن عام 1966، و السودان عام 1968، وامتنعت الكويت على التصديق على وثائق إبرام الاتفاقية، و يعتبر قرار إنشاء السوق أهم قرار اتخذ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، و الغاية من إنشاء السوق العربية المشتركة، هي تحقيق الأهداف الآتية¹:

- أ. حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال و تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية؛
- ب. حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي؛
- ت. حرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل و الموانئ و المطارات المدنية.

وهذه الأهداف هي نفسها تلك التي نصت عليها المادة الأولى من اتفاقية الوحدة الاقتصادية، وتتضمن أحكام السوق العربية المشتركة ما يلي²:

- أ. تطلق حرية تبادل المنتجات الزراعية و الحيوانية و الثروات الطبيعية و المنتجات الصناعية التي يكون منشؤها احدي الدول الأطراف المتعاقدة؛
- ب. تثبيت القيود المطبقة حالياً في كل من الدول الأطراف المتعاقدة، وكذلك مختلف الرسوم و الضرائب عند الاستيراد و التصدير بحيث لا يجوز لأية دولة منها فرض رسم أو ضريبة أو قيد جديداً، أو زيادة الرسوم و الضرائب و القيود المفروضة على تبادل المنتجات الزراعية أو الحيوانية أو الثروات الطبيعية أو المنتجات الصناعية بين هذه الدول؛
- ت. تطبيق حكومات الأطراف المتعاقدة فيما بينها مبدأ الدول الأكثر رعاية فيما يتعلق بمبادلاتها التجارية مع الدول غير الأعضاء في اتفاقية الوحدة الاقتصادية على ألا يسرى ما جاء في هذه المادة على الاتفاقات الدائمة؛

¹ - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 195.

² - صديق محمد عفيفي، مرجع سابق، ص ص 208-210.

- ث. لا يجوز لحكومات الأطراف المتعاقدة فرض رسوم أو ضرائب داخلية على المنتجات الزراعية و الحيوانية و الثروات الطبيعية و المنتجات الصناعية المتبادلة فيما بينها تفوق الرسوم أو الضرائب الداخلية المفروضة على المنتجات المحلية المماثلة أو على مواردها الأولية؛
- ج. لا تخضع المنتجات الزراعية و الحيوانية و الثروات الطبيعية و المنتجات الصناعية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة لرسم تصدير جمركي؛
- ح. لا يجوز إعادة تصدير المنتجات الزراعية و الحيوانية و الطبيعية و الصناعية المتبادلة بين الأطراف المتعاقدة إلى خارج السوق، إلا بعد موافقة الدولة المصدرة الأولى ما لم تكن قد أجريت عليها عمليات تحويل صناعية تكسبها صفة المنتجات الصناعية المحلية في الدول المصدرة؛
- خ. لا يجوز إعادة تصدير هذه المنتجات المتبادلة بين دول السوق إلى أي دولة طرف فيه إذ سبق للدولة المصدرة أن منحت دعماً لتلك المنتجات، وكان هناك إنتاج مماثل في البلد المعاد التصدير إليه؛
- د. عدم جواز منح دعم الصادرات من المنتجات الوطنية عندما يكون هناك إنتاج مماثل في البلد المستورد للسلعة التي منح الدعم لها؛
- ذ. لكل دولة من الدول الأعضاء الحق في التقديم إلى مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بطلب استثناء بعض المنتجات من الأعضاء أو التخفيض أو التحرير من القيود، و للمجلس أن يقر هذا الاستثناء و أن يحدد مفعوله لفترة زمنية محددة.

رابعاً: اتفقيه تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

في ضوء النتائج المتواضعة لاتفقيه تسهيل التبادل التجاري و قرار إنشاء السوق العربية المشتركة إضافة إلى التطورات الاقتصادية التي حدثت في المجالين العربي والدولي وتنفيذا لتوجيهات القمة الاقتصادية العربية المنعقدة في عمان 1980 بإعادة النظر في الاتفاقيات العربية القائمة وتطويرها ثم إعداد اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية التي تم إبرامها في شباط 1981، حيث تضمنت مجموعة من الإعفاءات و الأفضليات التي تتمتع بها السلع و المنتجات العربية، من خلال

المبدأ المهم التي جاءت به هذه الاتفاقية، و الممثل في إنشاء سوق سلعية عربية مشتركة لعدد من السلع يجرى انتقائها سنويا وفقا لأولويات وضوابط معينة مثل حجم الإنتاج والتبادل والطبيعة الإستراتيجية للسلع ومنتجات المشروعات المشتركة¹.

وعلى الرغم من ذلك فقد واجه تنفيذ هذه الاتفاقية العديد من العقبات من أهمها ضعف وتعثر الآلية التي عهد إليها مهمة المتابعة والتنفيذ وهي لجنة المفاوضات التجارية إذا لم تتوصل هذه اللجنة وحتى عام 1984 إلا إلى تحرير (20) مجموعه سلعية فقط في حين توقفت المفاوضات لتحرير المجموعة السلعية الأخرى والبالغ عددها (36) مجموعه وذلك بسبب إصرار بعض الدول الأعضاء على التأكد أولا من أن التزام جميع الدول الأعضاء بتحرير المجموعة السلعية العشرين التي تم الاتفاق على تحريرها إضافة إلى ما سبق فإن السلع الزراعية و الحيوانية والمواد الخام التي نصت الاتفاقية على تحريرها الفوري من المرسوم الجمركية والقيود الإدارية فقد اختلفت الدول الأعضاء حول تفسير هذه الإعفاء وبالتالي لم ينفذ².

¹ - سليمان المنذرى، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1999، ص 98.

² - تقي عبد سالم، مرجع سابق، ص 25.

جدول رقم 05: أهم الاتفاقيات التي وقعتها الدول العربية

التاريخ	المكان	التمثيل	النتائج
7 أكتوبر 1944	الإسكندرية	الدول العربية	التوقيع على بروتوكول إنشاء الجامعة العربية.
1950		جامعة الدول العربية	معاهدة الدفاع المشترك و التعاون الاقتصادي، حيث نصت المادة الثامنة على إنشاء المجلس الاقتصادي العربي.
7 سبتمبر 1953	القاهرة	جامعة الدول العربية	اتفاقية متعددة الأطراف، اتفاقية تسهيل التبادل التجاري و تنظيم الترانزيت.
3 جوان 1957	القاهرة	جامعة الدول العربية	اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية بهدف تنظيم العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية، وإقامة وحدة اقتصادية كاملة فيما بينها، يتم تحقيقها بصورة تدريجية.
13 أوت 1964	القاهرة	جامعة الدول العربية	اتفاقية السوق العربية المشتركة، لتشجيع التخفيض التدريجي للتعريف على كافة المنتجات و الخدمات ورؤوس الموال و الأشخاص.
27 فيفري 1981	تونس	جامعة الدول العربية	اتفاقية تسهيل وتطوير التبادل التجاري العربي (التجارة العربية البينية).
25 ماي 1981	السعودية	دول الخليج العربي	تأسيس مجلس التعاون الخليجي.
17 فيفري 1989	مراكش	الجزء الغربي من العالم العربي	التوقيع على معاهدة إنشاء المغرب العربي.
19 فيفري 1997	القاهرة	جامعة الدول العربية ووزراء الاقتصاد	إقرار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، من طرف المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية وإمضاء البرنامج التنفيذي لاتفاقية تسهيل و تطوير التجارة العربية البينية.
25 فيفري 2004	أغادير	تونس، المغرب، الأردن ومصر	إقامة منطقة التبادل الحر بين الدول الأعضاء في مجال السيارات تمهيدا لإقامة سوق عربية مشتركة.

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة العربية

نتيجة لتعثر الاتفاقيات السابقة في التطبيق ومواكبه التطورات الاقتصادية الدولية المتسارعة و ظهور المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الاقتصادية المختلفة اصدر المجلس الاقتصادي و الاجتماعي العربي قرارا يتضمن قيام منطقة التجارة الحرة العربية.

أولاً: نشأة منطقة التجارة الحرة العربية

استند قيام منطقة التجارة الحرة العربية إلى اتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية و التي تعتبر الإطار القانوني لمنطقة التجارة الحرة، حيث تلتزم الدول العربية التي تريد أن تنضم إليها بالتوقيع أولاً على اتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري كي تصبح طرفاً فيها وتلتزم من ثم بتطبيق البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية.

أ. نشأة منطقة التجارة الحرة العربية: جاء الإعلان عن إنشاء المنطقة تأكيداً لأهمية هذه الخطوة من أجل الوصول إلى التكامل الاقتصادي العربي، و بدأ تنفيذ إجراءات التوصل إلى منطقة التجارة الحرة العربية في جانفي 1998، التي تضمن إلغاء القيود الجمركية المفروضة على التجارة البينية¹.

فمشروع منطقة التجارة الحرة العربية قدم في إطار مداولات المجلس الاقتصادي والاجتماعي حول رفع كفاءة التجارة العربية في سبتمبر 1995، وبناء على ما طرحه وزراء الاقتصاد لكل من مصر وسوريا والسعودية، تم اعتماد العمل على مشروع برنامج تنفيذي لاتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري، يؤدي إلى منطقة تجارة حرة عربية يراعي أوضاع الدول العربية وينسجم مع متطلبات التجارة العالمية، وكانت مذكرة جامعة الدول العربية قد طرحت ثلاث بدائل لإقامة منطقة تجارة حرة هي²:

¹-يوسف مسعدوي، مرجع سابق، ص155.

²-معراج هواري، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خطوة لتفعيل التكامل الاقتصادي العربي"، تم الاطلاع عليها على الويب في

<http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=6417>، 2014/6/10

1. دمج مناطق التجارة الحرة القائمة كمجلس التعاون الخليجي واتحاد المغرب العربي ومجلس الوحدة الاقتصادية؛

2. ربط وتطوير الاتفاقيات التجارية الثنائية القائمة بالفعل، وإقامة منطقة تجارة ثنائية يتم خلالها تحرير التجارة الخارجية تحريراً كاملاً وفقاً لإطار موحد يحتوي على مبادئ وقواعد موحدة، ثم ربط هذه المناطق ببعضها؛

3. التحرير الفوري للتجارة بين الأقطار العربية مع السماح ببعض الاستثناءات خلال فترة سماح يتم تحديدها بأسباب مقبولة.

الاقتراح الثالث هو الذي قامت الدول العربية بتبنيه كما حرص المجلس الاقتصادي والاجتماعي عند تكليفه الأمانة العامة بجامعة الدول العربية بإعداد مشروع لإقامة منطقة تجارة حرة عربية.

ب. إعلان منطقة التجارة الحرة العربية: اتخذ المجلس الاقتصادي والاجتماعي في دورته التاسعة و الخمسين المنعقد بمقر الأمانة العامة للجامعة بالقاهرة بشأن الإعلان عن منطقة التجارة الحرة العربية و الموافقة على برنامجها التنفيذي ، ولقد قرر¹:

1. الإعلان عن قيام منطقة التجارة الحرة العربية خلال عشر سنوات ابتداء من 1998/1/1؛

2. الموافقة على البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية؛

3. تكليف الأمانة العامة باتخاذ الإجراءات الملائمة و تطوير عمل مهام الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية بما يتواءم و تحقيق منطقة التجارة الحرة العربية؛

4. دعوة اللجان المكلفة و المنصوص عليها في البرنامج إلى مباشرة مهامها و وضع برامجها التنفيذية و الزمنية من أجل تحقيق هدف إقامة منطقة التجارة الحرة العربية في موعدها المقرر؛

5. تكليف المنظمات العربية المتخصصة و المؤسسات المالية العربية المشتركة و الاتحادات العربية كل في مجال اختصاصه في متابعة تنفيذ هذا القرار و العمل على تطوير نظامها و مهامها بما يتواءم و تحقيق هدف منطقة التجارة الحرة العربية؛

¹ - سليمان المنذري، مرجع سابق، ص108.

6. تكليف الأمانة العامة بإعداد دراسة وافية عن المناطق الحرة القائمة في الدول العربية و عرضها على المجلس الاقتصادي و الاجتماعي قبل نهاية عام 1998 لاتخاذ قرار بشأن معاملة منتجاتها في إطار البرنامج التنفيذي؛
7. دعوة اللجنة السداسية الوزارية لمواصلة أعمالها خلال المراحل الأولى من تطبيق البرنامج التنفيذي لمعالجة أية عقبات تعترض تطبيقه، و يكون موضوع تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية محورا لأعمال المجلس في دوراته القادمة إلى أن يتم استكمال بنائها.
- ت. الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية: إن عضوية المنطقة مفتوحة لكافة الدول العربية الأعضاء في اتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، و بلغ عدد الدول العربية الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى حتى الآن 18 دولة من أصل 22 دولة عربية و هي: الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سوريا، العراق، عمان، فلسطين، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، مصر، المغرب، السودان، اليمن و الجزائر، فيما لا يزال كل من موريطانيا وجيبوتي و الصومال و جزر القمر غير أعضاء في المنطقة¹.
- لقد حرص المجلس الاقتصادي و الاجتماعي أن تأتي هذه المنطقة منسجمة مع تحقيق الأهداف التالية²:

1. أن يتم إقامة منطقة التجارة الحرة العربية من خلال تفعيل اتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية؛
2. أن تتماشى هذه المنطقة مع أوضاع و احتياجات الدول العربية و مع أحكام المنظمة العالمية للتجارة؛
3. أن يشتمل البرنامج التنفيذي على خطة عمل وجدول زمني محدد لإنشاء هذه المنطقة.

¹ - وافية حسني وآخرون، "متابعة تطبيق اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى دراسة موقف الجمهورية العربية السورية"، ورقة العمل رقم 8، وزارة الزراعة و الإصلاح الزراعي، المركز الوطني للسياسات الزراعية، تم الاطلاع عليها على الويب في 2014/06/21، http://www.napcsyr.net/dwnld-files/working_papers/ar/08_gafta_ar.pdf

² - تقي عبد سالم، مرجع سابق، ص 26.

ثانياً: أهداف منطقة التجارة الحرة العربية

تهدف اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية إلى تحرير التجارة بين الدول العربية الأعضاء من خلال تحقيق الأهداف التالية:

- أ. تنمية العلاقات الاقتصادية و التجارية ما بين الدول العربية وصولاً إلى حالة التكامل التجاري بينها؛
- ب. تعزيز المكاسب الاقتصادية و الحفاظ على المصالح الاقتصادية المشتركة للدول العربية؛
- ت. الاهتمام بمقاييس الجودة و النوعية لتحقيق المنافسة السريعة و زيادة الحصص التسويقية؛
- ث. تنمية العلاقات الاقتصادية و التجارية مع العالم الخارجي و الاستفادة من التغيرات في نظام التجارة العالمية¹؛
- ج. توزيع الإنتاج بين الأعضاء حسب الميزات النسبية و تعديل بنية الاستثمار لتوسيع التصدير إلى الأسواق العربية و لتطوير البنية التحتية للاستثمار؛
- ح. الموائمة بين إنتاج المنتجات و الإنجاز بها، وتقديم التسهيلات التمويلية التي تدعم الإنتاج المميز؛
- خ. إنجاز التحرير الكامل للتجارة بين الدول الأعضاء و الذي سيؤدي إلى خلق وحدة اقتصادية متكاملة².

ثالثاً: مقومات منطقة التجارة الحرة العربية ومعوقاتها

تتوافر في المنطقة العربية العديد من المقومات الأساسية لقيام التكتل الاقتصادي، وذلك لأن هذا التكتل يسمح بتكامل موارد ومعطيات الأقطار منفردة، وتصبح المنطقة العربية وحدة اقتصادية واحدة، لكن رغم هذه المقومات الهامة فإن هذه المنطقة تواجه عدة معوقات تحول دون قيامها.

أ. مقومات منطقة التجارة الحرة العربية: تتوافر منطقة التجارة الحرة العربية على عدة مقومات نذكر

¹ - إنتصار رزوقي وهيب، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى - الواقع - المعوقات - الآفاق"، تم الاطلاع عليها على الويب في

<http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=32430>, 2014/06/21

² - وفيفة حسني وآخرون، مرجع سابق.

منها:

1. إرساء الجات لقواعد جديدة تساعد على قيام التكتل الاقتصادي؛
2. توفر الإرادة السياسية لتفعيل العمل العربي المشترك، والذي عبرت عنه قمة القاهرة 1996 بالإجماع على ضرورة التعاون الاقتصادي العربي في ظل المتغيرات التي تحيط بالعامل العربي وظهور العديد من التكتلات الاقتصادية؛
3. السند القانوني لمنطقة التجارة الحرة العربية حيث أنها تستند إلى اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري سنة 1981 التي تعتبر الإطار القانوني لمنطقة التجارة الحرة العربية¹؛
4. توفر الموارد الطبيعية من أراضي زراعية وغابات و مراعي و ثروة حيوانية، و ثروة بترولية، و ثروة مالية، و ثروة معدنية، و يلاحظ أن الجزء الأكبر من هذه الموارد لم يستغل بعد الاستغلال الأمثل؛
5. توفر رؤوس الأموال بشكل هائل نتيجة ضخامة عائدات البترول، إلا أن هذه الأموال لا ولم تسهم بشكل جدي في تنمية الدول العربية، وإنما تتجه نحو الاستثمار في الخارج؛
6. توفر الموارد البشرية في الوطن العربي، حيث بلغ عدد السكان في الدول العربية سنة 2013 حوالي 363 مليون نسمة²؛
7. البرنامج الزمني لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية للاعتراف بها خاصة من طرف المنظمة العالمية للتجارة، لذلك وضع المجلس الاقتصادي و الاجتماعي لجامعة الدول العربية البرنامج التنفيذي للمنطقة؛
8. تقارب السياسات الاقتصادية تطبيق العديد من الدول العربية لبرامج إصلاحات اقتصادية متشابهة قائمة على اقتصاديات السوق و تحرير التجارة الخارجية، الأمر الذي أدى إلى تقارب السياسات الاقتصادية في كثير من الدول العربية³؛

¹ - معراج هواري، مرجع سابق.

² - الجوزي جميلة، "التكامل الاقتصادي العربي واقع و آفاق"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الخامس (05)، جامعة حسيبة بن بو علي الشلف، 2008، ص 31.

³ - معراج هواري، مرجع سابق.

9. موقع الدول العربية موقع استراتيجي له أهميته الاقتصادية، حيث تحتل مركزا متوسطا بين ثلاث قارات هي آسيا، إفريقيا وأوروبا، وتطل معظم الدول العربية على بحار ومحيطات العالم مما يسمح لها بربط دول العالم بعضها البعض وتتميز تضاريسها بوجود مجارى و مساقط مائلة تسمح بتوليد طاقات كهربائية هائلة¹؛

10. إنشاء مؤسسات مالية عربية في السنوات الأخيرة تم إنشاء عدة مؤسسات كبرنامج تمويل التجارة العربية التابع لصندوق النقد العربي، وبرنامج ضمان وائتمان الصادرات التابع للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، من أجل تشكيل مناخ أكثر إيجابية لتنمية المبادلات الاقتصادية بين الدول العربية بصفة عامة، إلى جانب توفير قدر أكبر من المعلومات التجارية عن الأسواق العربية وإمكانياتها وإتاحتها للمصدرين العرب؛

11. تقارب مستويات التطور الاقتصادي بين الدول العربية، هذا ما يسهل عملية التخصص الانتاجي و إعادة توزيع الموارد بين تلك الدول داخل منطقة التجارة الحرة العربية الشاملة عند قيامها؛

12. تكوين التجمعات الاقتصادية العربية كمجلس التعاون الخليجي و إتحاد المغرب العربي؛

13. الاتجاه إلى عقد اتفاقيات ثنائية لتحرير التجارة البينية التي تعتبر من الخطوات الهامة و الديناميكية المؤدية إلى الإسراع بإقامة و استكمال المنطقة، من خلال التمرين على تحرير التجارة الثنائية لذلك يراها القادة العرب أنها الطريقة العملية و الواقعية لقيام منطقة التجارة الحرة العربية². إضافة إلى ما سبق، فإن البرنامج التنفيذي لاتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية يعتبر خطوة إلى الأمام إذا ما تم الالتزام الكامل ببوده بالمقارنة بالمحاولات السابقة للتعاون الاقتصادي العربي، مما يعزز من إمكانية نجاح منطقة التجارة الحرة العربية. ب. معوقات منطقة التجارة الحرة العربية: رغم توفر عدة مقومات لمنطقة التجارة الحرة العربية إلا أنها تواجه عدد من العقبات التي يتعين العمل على إزالتها، ويمكن ذكر أهمها:

¹ - الجوزي جميلة، مرجع سابق، ص26.

² - معراج هوارى، مرجع سابق.

1. غياب الشفافية و المعلومات حول التعامل التجاري وهذا سوف يترك آثار سلبية على التطبيق الفعلي لعمل المنطقة إذ طالما يواجه المنتج والمصدر و المستورد تغيرا في الإجراءات أو السياسات التجارية أو تغييرا في نسب الرسوم و الضرائب المفروضة¹؛
2. تفاوت الدول العربية من حيث النمو الاقتصادي، الأمر الذي يزيد من اتساع الهوة بين مستويات المعيشة بين الدول العربية؛
3. التبعية الاقتصادية و المالية للدول المتقدمة، وهذه التبعية تجعل المصالح الخاصة لكل دولة عربية أكثر إلحاحا من السعي لتحقيق المصلحة العامة لمجموع الدول العربية²؛
4. إن قضية الاستثناءات الكثيرة تعطل في الواقع مسيرة الوصول إلى تحقيق حرية التبادل التجاري، ولعل الاستثناءات التي تقدمت بها كل دولة تدل على ضعف مستوى الجدية التي ينظر بها إلى منطقة التجارة الحرة العربية³؛
5. اختلاف الأنظمة الاقتصادية بين الدول العربية، مما يؤدي إلى صعوبة تنسيق السياسات الاقتصادية، حيث إن لكل دولة سياستها الاقتصادية فبعضها يتبع سياسة اقتصادية موجهة و البعض الآخر يتبع سياسة اقتصادية حرة⁴؛
6. اختلال الهياكل الاقتصادية للدول العربية، ويتضح ذلك من خلال اعتمادها على سلعة واحدة أو عدد قليل من السلع، حيث لا تستطيع أن تدفع معدلات التنمية في الأجل الطويل أو تحقيق الاستقرار الاقتصادي في الأجل القصير؛
7. تماثل الصناعات في الدول العربية، حيث تتميز هذه الصناعات بالإنتاجية المنخفضة و النفقات المرتفعة و التي لا تنتج إلا في ظل الحماية، الأمر الذي يعني أن قيام التكتل يؤدي إلى القضاء على الكثير من هذه الصناعات؛

¹ - إنتصار رزوق وهيب، مرجع سابق.

² - الجوزي جميلة، مرجع سابق، ص31.

³ - فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص197.

⁴ - إنتصار رزوق وهيب، مرجع سابق.

8. عدم تحديد قواعد المنشأ تحديداً دقيقاً، وتعقيد الإجراءات الإدارية وإجراءات التخليص في المنافذ الحدودية¹؛

9. المعاملة التمييزية المتمثلة بفرض ضريبة على السلع المستوردة بنسبة أعلى من نسبة الضريبة المفروضة على الإنتاج المحلي بحجة حماية الإنتاج المحلي من منافسة السلع الأجنبية وهذا سوف يخلق انعداماً في المنافسة بين المنتج المحلي و المنتج الأجنبي².

الفرع الثالث: الإطار القانوني لمنطقة التجارة الحرة العربية

بالرغم من أن المحاولات لإنشاء منطقة التجارة الحرة العربية يعود إلى الخمسينات، إلا أن هذه المحاولات باءت بالفشل، لكن ومع التطورات الحاصلة في الساحة العربية و الدولية خاصة بعد التوجه العام نحو إنشاء تكتلات اقتصادية فلا بد للدول العربية أن تتجه نحو تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية وخاصة بما تمتلكه من مقومات، حيث اعتمدت هذه الاتفاقية كأساس لها على تحرير التجارة بين الدول العربية، كخطوة باتجاه التكتل الاقتصادي العربي، وفي عام 1997 أقر المجلس الاقتصادي والاجتماعي البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية.

أولاً: الأحكام العامة و الموضوعية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية

إنّ أي نظام تجاري متعدد الأطراف، لابد أن يقوم أو يستند إلى أحكام وبرامج تحكم وتنظم مجريات ذلك النظام، وبالنسبة لمنطقة التجارة الحرة العربية، فإنها تستند إلى أحكام عامة و أخرى موضوعية و برنامج تنفيذي خاص بها.

أ. الأحكام العامة لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية: حيث تنص المادة الثانية من الاتفاقية على الأهداف التالية :

1. تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية من الرسوم والقيود المختلفة التي تفرض عليها وفقاً للأسس الآتية³:

¹ - الجوزي جميلة، مرجع سابق، ص32.

² - إنتصار رزوقي وهيب، مرجع سابق.

³ - جامعة الدول العربية، "اتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية"، تم الاطلاع عليها على الويب في 2013/3/24، <http://www.mfa.gov.jo/LinkClick.aspx?fileticket=8ul3zUpJ2JM%3D&tabid=83>

- ✓ تحرير كامل لبعض السلع و المنتجات العربية المتبادلة بين الدول الأعضاء من الرسوم و القيود المتنوعة المفروضة على المنتجات؛
- ✓ التخفيض التدريجي للرسوم و القيود المختلفة المفروضة على بعض السلع و المنتجات العربية المتبادلة الأخرى؛
- ✓ توفير حماية متدرجة للسلع و المنتجات العربية لمواجهة منافسة السلع غير العربية البديلة؛
- 2. الربط المنسق بين إنتاج السلع العربية وتبادلها وذلك بمختلف السبل وعلى الأخص تقديم التسهيلات التمويلية اللازمة لإنتاجها؛
- 3. تيسير تمويل التبادل التجاري بين الدول العربية، وتسوية المدفوعات الناشئة عن هذا التبادل؛
- 4. منح تيسيرات خاصة للخدمات المرتبطة بالتجارة المتبادلة بين الدول الأطراف؛
- 5. الأخذ بمبدأ التبادل المباشر في التجارة بين الدول الأطراف؛
- 6. مراعاة الظروف الإنمائية، لكل دولة من الدول الأطراف في الاتفاقية، وعلى الأخص أوضاع الدول الأقل نموًا؛
- 7. التوزيع العادل للمنافع والأعباء المترتبة على تطبيق الاتفاقية¹.
- ب. الأحكام الموضوعية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية: حيث نصت المادة السادسة من الاتفاقية، والتي تخص إعفاء السلع العربية من الرسوم الجمركية والضرائب، ومن القيود غير الجمركية المفروضة على الاستيراد، ومن تلك السلع²:
 1. السلع الزراعية والحيوانية، سواء في شكلها الأولي، أو بعد إحداث تغييرات عليها لجعلها صالحة للاستهلاك؛
 2. المواد الخام المعدنية وغير المعدنية، سواء في شكلها الأولي، أو في الشكل المناسب لها في عملية التصنيع؛

¹ - تواتي بن علي فاطمة ، "مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية و العالمية"، مجلة الباحث، العدد السادس(06)، جامعة ورقلة، 2008، ص187.

² - جامعة الدول العربية، مرجع سابق.

3. السلع نصف المصنعة والواردة في القوائم التي يعتمدها المجلس، إذا كانت تدخل في إنتاج سلع صناعية؛
4. السلع التي تنتجها المشروعات العربية المشتركة، المنشأة في إطار جامعة الدول العربية، أو المنظمات العربية العاملة في نطاقها؛
5. السلع المصنعة التي يتفق عليها وفقاً للقوائم المعتمدة في المجلس.

ثانياً: أحكام ختامية

- حيث نصت عليها المواد من الرابعة عشر إلى المادة الواحد والعشرون و كانت كما يلي¹:
- أ. لا يجوز إعادة تصدير السلع والمنتجات التي يجري تبادلها وفقاً لهذه الاتفاقية إلى أي بلد آخر غير طرف إلا بموافقة بلد المنشأ؛
- ب. يجوز لأي دولة طرف أن تطلب فرض بعض الرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل أو القيود الكمية والإدارية أو الاحتفاظ بالقائم منها وذلك بصفة مؤقتة لضمان نمو إنتاج محلي معين على أن يقر المجلس ذلك وللمدة التي يحددها؛
- ت. تتولى أجهزة الأمانة العامة لجامعة الدول العربية تجميع المعلومات اللازمة وتحليلها لتتعرف على مسار التبادل التجاري بين الدول الأطراف وبين الدول الأخرى وتلتزم الدول الأطراف بتوفير جميع البيانات التي تراها الأمانة العامة ضرورية لتحسين تطبيق الاتفاقية ؛
- ث. يتم تبادل السلع بين الدول الأطراف بشكل مباشر وبدون وساطة؛
- ج. تتعاون الدول الأطراف فيما بينها لتدعيم وتنسيق علاقاتها الاقتصادية والتجارية مع الدول الأخرى أو المنظمات والتكتلات الاقتصادية بشكل ثنائي أو مشترك وتعمل على اتخاذ مواقف موحدة في المؤتمرات والندوات الدولية بما يتفق مع مصالحها المشتركة ؛
- ح. لا يجوز لأي دولة طرف ان تصدر تشريعاً أو قراراً يخالف أحكام هذه الاتفاقية أو يعطل تنفيذها.

¹ - عصام الزعيم، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى أهميتها للاندماج و الإنماء الاقتصادي: معوقاتنا- متطلبات نجاحها و تطويرها"، تم الاطلاع عليها على الويب في 2013/3/23، <http://www.damascusbar.org/arabic/dbar/issam.htm>.

ثالثاً: البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية

لقد تضمن البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية ما يلي:

أ. القواعد و الأسس: يعتمد البرنامج التنفيذي في إنشاء منظمة التجارة الحرة العربية خلال عشر سنوات (خفضت إلى 7 سنوات) اعتباراً من 1/1/1998¹.

ب. تحرير التبادل التجاري بين الدول الأطراف: يعتمد البرنامج التنفيذي على تحرير التبادل التجاري بين الدول الأطراف على تحرير كافة السلع العربية المتبادلة بين الدول الأطراف وفقاً لمبدأ التحرير التدريجي الذي يطبق بدءاً من 1/1/1998، وذلك بتخفيض الرسوم الجمركية و بنسبة سنوية متساوية على أن يتم إنجاز التحرير الكامل لكافة السلع العربية مع نهاية الفترة المحددة لإقامة منطقة التجارة العربية بتاريخ 2007/12/31².

ت. القيود الغير الجمركية: تعرف القيود الجمركية على أنها التدابير و الإجراءات التي قد تتخذها الدولة الطرف للتحكم في الواردات لغير الأغراض التنظيمية أو الإحصائية، وتشمل هذه القيود على وجه الخصوص القيود الكمية و النقدية و الإدارية التي تفرض على الاستيراد³.

ث. قواعد المنشأ: يشترط لاعتبار السلع عربية لأغراض تطبيق هذا البرنامج ان تتوافر فيها قواعد المنشأ التي يقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي وقد تمت الموافقة على القواعد العامة لمنشأ السلعة العربية في الدورة الستين للمجلس الاقتصادي والاجتماعي (القرار رقم 1336 بتاريخ 1997/9/17) وتنفيذاً لنص المادة التاسعة من اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية والذي يتضمن الآتي: "يشترط ان تتوافر فيها قواعد المنشأ التي يقرها المجلس، وألا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدولة الطرف عن 40 بالمائة من القيمة النهائية للسلعة عند إتمام إنتاجها"⁴.

¹ - جامعة الدول العربية، مرجع سابق.

² - تواتي بن علي فاطمة، مرجع سابق ، ص 188.

³ - سليمان المنذرى، مرجع سابق، ص 112.

⁴ - وريقة حسني وآخرون، مرجع سابق.

- ج. تبادل المعلومات والبيانات: تتعهد الدول الأطراف بتطبيق مبدأ الشفافية وأخطار المجلس الاقتصادي والاجتماعي بالمعلومات والإجراءات واللوائح الخاصة بالتبادل التجاري بما يكفل حسن تنفيذ الاتفاقية والبرنامج التنفيذي لها.
- ح. تسوية المنازعات: يتم تشكيل لجنة لتسوية المنازعات في كافة القضايا المرتبطة بتطبيق اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية وكذلك أي خلاف حول تطبيق هذا البرنامج¹.
- خ. المعاملة الخاصة للدول العربية الأقل نمواً: تطبيقاً لمبدأ المعاملة الخاصة للدول الأقل نمواً الوارد في أحكام اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية يتم منح معاملة تفضيلية لهذه الدول في إطار هذا البرنامج على أن تقدم هذه الدول بطلب يتضمن طبيعة المعاملة التفضيلية المطلوبة و الفترة الزمنية و موافقة المجلس عليها².
- د. ارتباط تحرير التجارة وتأثره بعدد من النشاطات الاقتصادية الأخرى: يتم التشاور بين الدول الأطراف حول الخدمات وبالذات المرتبطة بالتجارة والتعاون التكنولوجي والبحث العلمي وتنسيق النظم والتشريعات والسياسات التجارية وحماية حقوق الملكية الفكرية³.

المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة العربية

تتمتع دول منطقة التجارة الحرة العربية بمزايا نسبية تشكل إلى حد كبير عوامل إيجابية من أجل إقامة كتلة اقتصادي وسياسي عربي قوي من أجل مواجهة التكتلات الاقتصادية الأخرى، فدول منطقة التجارة الحرة العربية تحتل رقعة جغرافية لأبأس بها، وعدد سكان كبير.

الفرع الأول: تطور عدد السكان ومتوسط دخل الفرد

تعتبر بعض المؤسسات الإحصائية متوسط دخل الفرد أحد التصنيفات التي يتم على أساسها ترتيب الدول إلى دول غنية ودول فقيرة ، ولهذا فإن ارتفاع متوسط دخل الفرد لا يعني رفاهية الأفراد في الدولة

¹ - عصام الزعيم، مرجع سابق.

² - جامعة الدول العربية، مرجع سابق.

³ - تواتي بن علي فاطمة، مرجع سابق، ص 189.

فهو يتم حسابه بتقسيم إجمالي الدخل القومي على مجموع عدد السكان في الدولة ويسمى الناتج متوسط دخل الفرد.

الجدول رقم 06: تطور عدد سكان منطقة التجارة الحرة العربية ومتوسط دخل الفرد لسنة 2013

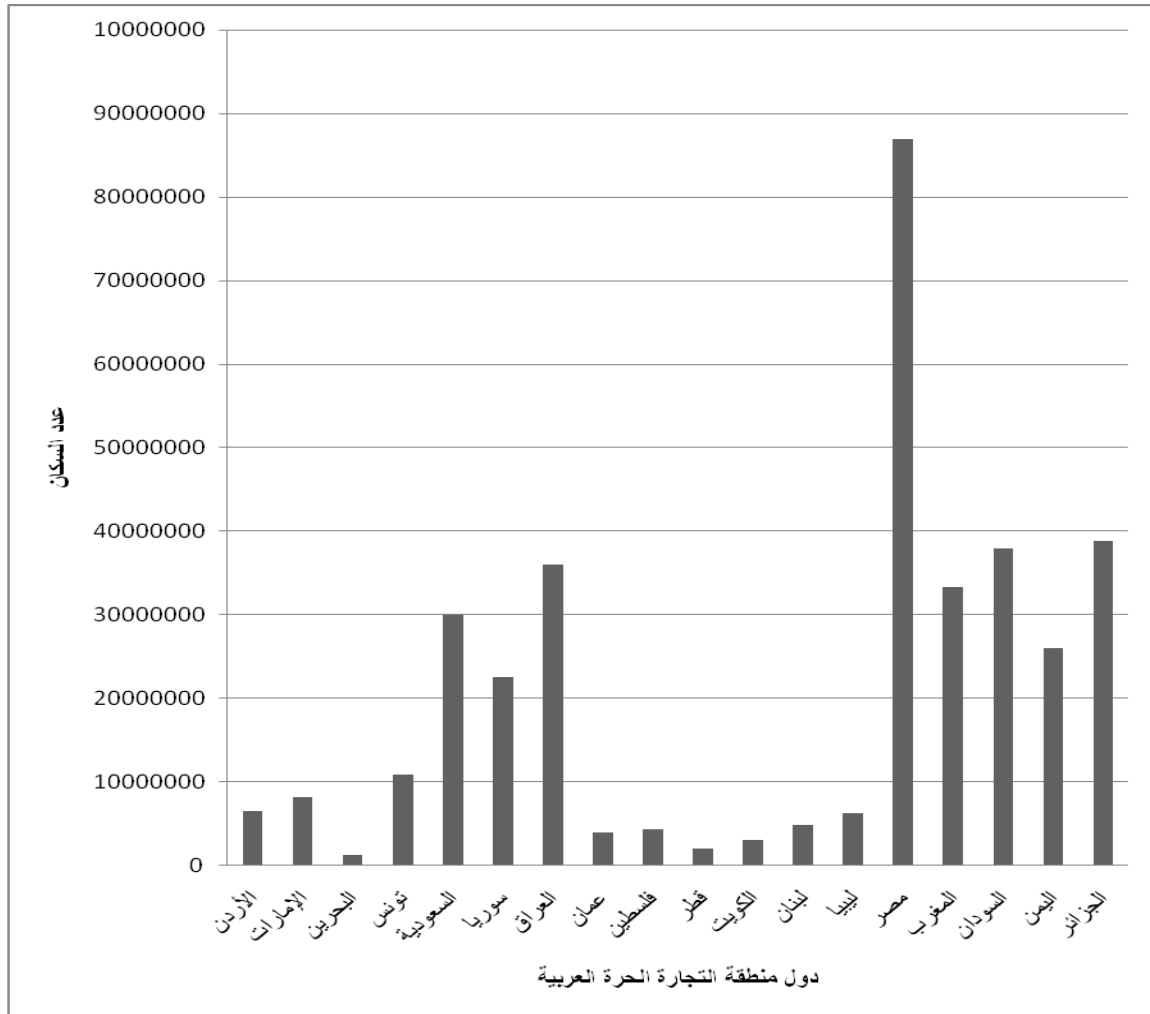
رقم	الدولة	عدد السكان (نسمة)	النسبة المئوية %	متوسط دخل الفرد (دولار)
01	الأردن	6.587.300	0.092	4.909
02	الإمارات	8.264.070	0.12	41.692
03	البحرين	1.234.571	0.017	23.040
04	تونس	10.937.521	0.15	4.237
05	السعودية	29.994.272	0.42	25.136
06	سوريا	22.597.531	0.31	5.100
07	العراق	36.004.552	0.5	6.625
08	عمان	3.957.000	0.053	23.570
09	فلسطين	4.420.549	0.062	-
10	قطر	2.045.239	0.029	93.825
11	الكويت	3.065.850	0.043	56.374
12	لبنان	4.822.000	0.067	9.705
13	ليبيا	6.244.174	0.087	6.000
14	مصر	86.895.099	1.21	3.256
15	المغرب	33.274.300	0.46	2.902
16	السودان	37.964.000	0.53	1.580
17	اليمن	26.052.966	0.36	1.498
18	الجزائر	38.813.722	0.54	5.348
	المجموع	363.174.716	5.05	16.872

المصدر: ملحق قائمة الدول حسب عدد السكان <http://ar.wikipedia.org/wiki/> و <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=1>

أولاً: عدد سكان منطقة التجارة الحرة العربية

من خلال الجدول رقم 06 يتضح أن هناك تباين كبير في قدرات دول منطقة التجارة الحرة العربية من حيث السكان و متوسط دخل الفرد، فنلاحظ أن حجم سكان منطقة التجارة الحرة العربية أكثر من 363 مليون نسمة لسنة 2013، ويمثل نسبة قليلة من عدد سكان العالم أي انه حوالي 5% من مجموع سكان العالم، وتتصدرهم مصر بأكثر من 86 مليون نسمة، والتي تمثل حوالي نصف سكان منطقة التجارة الحرة العربية، تليها الجزائر بما يفوق 38 مليون نسمة، أما أصغرهم حجم سكان فهي البحرين فهي لا تتعدى 1.5 مليون نسمة، وهذا ما يوضحه الشكل الموالي.

الشكل رقم 10: تطور عدد سكان منطقة التجارة الحرة العربية

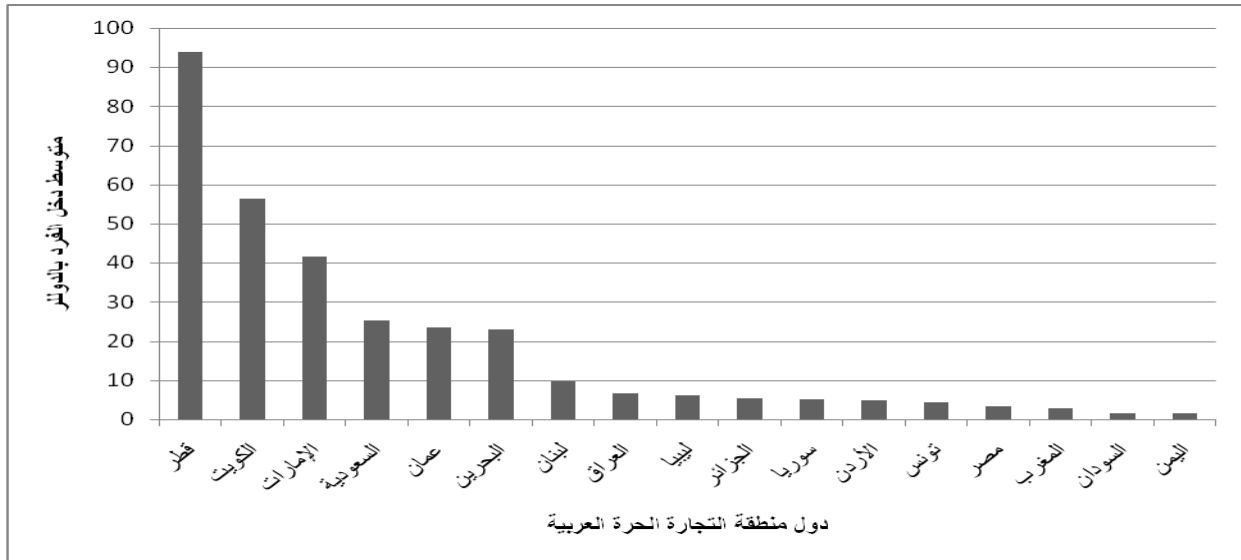


المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معلومات الجدول رقم 06.

ثانياً: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة

أما بالنسبة لمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي فإنه هو الآخر يتباين من منطقة إلى أخرى حيث يبلغ متوسط نصيب الفرد في منطقة التجارة الحرة العربية بأكثر من 16 دولار أمريكي، ويتباين متوسط نصيب الفرد فيما بين أقاليم منطقة التجارة الحرة العربية، حيث يبلغ أقصاه بأكثر من 90 دولار أمريكي للفرد في منطقة الخليج العربي وهي السعودية، البحرين، قطر، الكويت، عمان و الإمارات العربية، ويمثل متوسط نصيب الفرد فيها بنحو 44 % من متوسط نصيب الفرد في منطقة التجارة الحرة العربية، بينما يصل متوسط نصيب الفرد أدناه في دولتي السودان وجمهورية اليمن حيث لا يقارب متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 1.5 دولار أمريكي للفرد الواحد، وهذا يعود إلى أن اقتصاد اليمن ضعيف وغير متطور ويعتمد على الربح وقلة الموارد النفطية، ويعاني اقتصادها من مشاكل هيكلية أهمها الفساد و النزاعات المختلفة القبلية التي تسيطر على الجنوب، أما فيما يخص السودان فقد واجهة سنة 2011 عدة تحديات أهمها انعكاسات نتائج استفتاء حول مصير جنوب السودان إلى جانب تداعيات الأزمة المالية العالمية على الأوضاع الاقتصادية و المالية في البلاد، وهذا ما أدى إلى تراجع نصيب السودان من الإنتاج النفطي خاصة بعد انفصال جنوب السودان التي كانت تمثل جزءاً معتبراً يفوق 50% من إيرادات دولة السودان، وهذا ما يوضحه الشكل التالي.

الشكل رقم 11: تطور متوسط دخل الفرد لمنطقة التجارة الحرة العربية



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معلومات الجدول رقم 06.

الفرع الثاني: الناتج المحلي الإجمالي لمنطقة التجارة الحرة العربية

الناتج المحلي الإجمالي هو إجمالي القيمة النقدية للسلع والخدمات التي تم إنتاجها في الدولة (سواءً بواسطة شركات محلية أو أجنبية) خلال فترة زمنية معينة، ويعتبر مؤشر الناتج المحلي الإجمالي أكثر المؤشرات شمولاً للنشاط الاقتصادي الإجمالي، حيث أنه يشمل جميع قطاعات الاقتصاد لذلك يهتم بنتائجه جميع فئات المستثمرين، وهذا ما سوف نوضحه من خلال الجدول التالي:

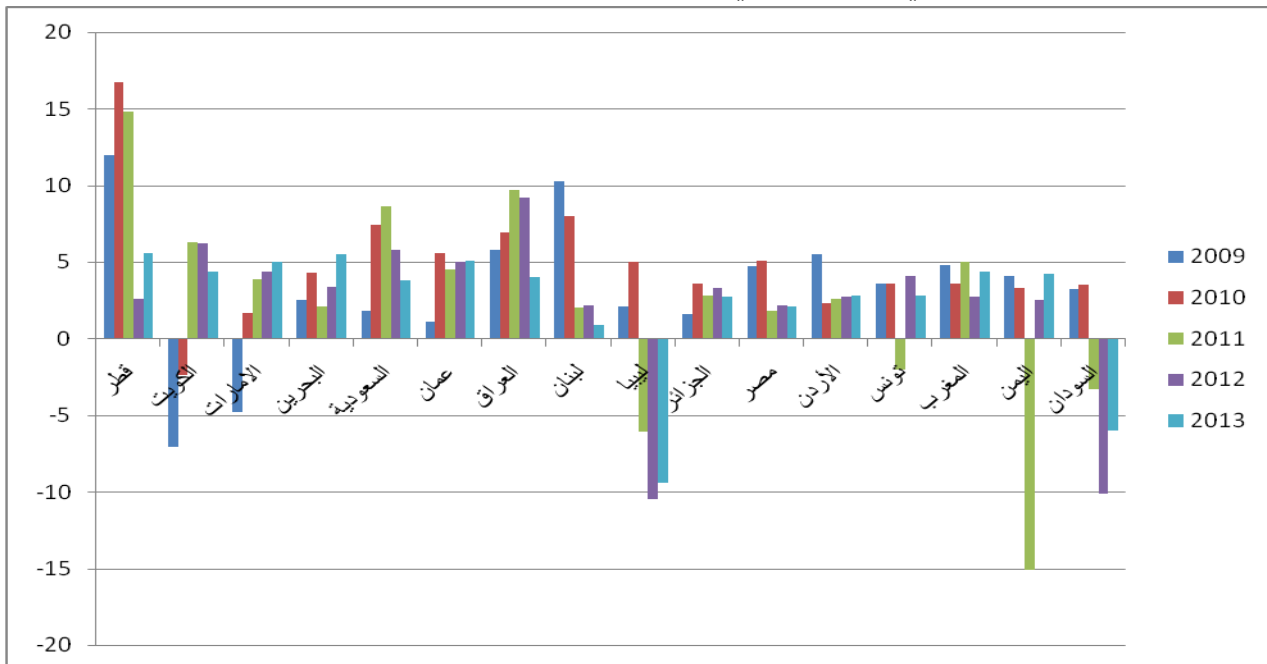
الجدول رقم 07: نمو إجمالي الناتج المحلي (%) لمنطقة التجارة الحرة العربية بالدولار (2009-2013)

الرقم	الدولة	2009	2010	2011	2012	2013
01	قطر	12.0	16.7	14.8	2.6	5.6
02	الكويت	-7.1	-2.4	6.3	6.2	-
03	الإمارات	-4.8	1.7	3.9	4.4	-
04	البحرين	2.5	4.3	2.1	3.4	5.5
05	السعودية	1.8	7.4	8.6	5.8	3.8
06	عمان	1.1	5.6	4.5	5.0	5.1
07	العراق	5.8	6.9	9.7	9.2	4.0
08	لبنان	10.3	8.0	2.0	2.2	0.9
09	ليبيا	2.1	5.0	-6.1	-10.5	-9.4
10	الجزائر	1.6	3.6	2.8	3.3	2.7
11	سوريا	-	-	-	-	-
12	مصر	4.7	5.1	1.8	2.2	2.1
13	الأردن	5.5	2.3	2.6	2.7	2.8
14	تونس	3.6	3.6	-2.0	4.1	2.8
15	المغرب	4.8	3.6	5.0	2.7	4.4
16	اليمن	4.1	3.3	-15.1	2.5	4.2
17	السودان	3.2	3.5	-3.3	-10.1	-6.0
18	فلسطين	-	-	-	-	-

source: <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

من خلال الجدول رقم 07 نلاحظ أن الناتج المحلي الإجمالي لمنطقة التجارة الحرة العربية يمثل نسبة بسيطة من مجموع الناتج العالمي حيث بلغ أكبر نسبة له سنة 2010 وكان حوالي 13% من الناتج العالمي وتتصدرهم دولة قطر بحوالي 16% من الناتج المحلي العالمي، أما الدول التي يتراوح الناتج المحلي الإجمالي بين 5 و 10 دولار وهي 6 دول كالتالي قطر 16.7%، السعودية بـ 7.4%، عمان بـ 5.6%، العراق بـ 6.9%، لبنان 7%، مصر 5.1% و اليمن بـ 7.7%، أما الدول التي يمثل إنتاجها المحلي الإجمالي اقل من 5 فهي الإمارات بـ 1.7%، البحرين بـ 4.3%، الجزائر بـ 3.6%، الأردن بـ 2.3%، تونس بـ 3%، المغرب بـ 3.6% و السودان بـ 3.5% ، أما الدولة التي حققت ناتج محلي سالب هي الكويت بحوالي -2.5% وذلك بسبب تدهور أسعار البترول في سنة 2010، أما الناتج المحلي لمنطقة التجارة الحرة العربية سجلت اقل نسبة سنة 2012 بحوالي 8.4% وذلك بسبب الناتج المحلي الإجمالي في دولتي السودان واليمن نظرا للظروف التي تواجه هذه الدول والمتمثلة في الحرب في السودان وانقسامها إلى شمالية وجنوبية ، أما اليمن فقد سببت الاحتجاجات التي مرت بها و التي أدت إلى تنحي رئيسها على عبد الله صالح وكذلك تحتل المرتبة 167 من 177 دولة شملها تقرير منظمة الشفافية الدولية لعام 2013 المعني بالفساد وهذا ما يوضحه الشكل التالي.

الشكل رقم 12: نمو إجمالي الناتج المحلي لمنطقة التجارة الحرة العربية من 2009 إلى 2013



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معلومات الجدول رقم 07.

المطلب الثالث: مدى التطابق بين منطقة التجارة الحرة العربية ومنظمة التجارة العالمية.

تعتبر الاتفاقات التجارية الإقليمية مخالفة لقواعد عدم التمييز الخاصة بمنظمة التجارة العالمية إلا أن المادة 24 من الجات و كذلك اتفاقية منظمة التجارة العالمية 1994 تمنح الاتفاقات التجارية الإقليمية استثناء من هذه القواعد بشرط احترام بعض الشروط كأن تكون الاتفاقية في صالح التحرير المتعدد و ليست مناقضة له.

الفرع الأول: أوجه التوافق بين منطقة التجارة الحرة العربية ومنظمة التجارة العالمية

أصدر المجلس الاقتصادي و الاجتماعي قراره رقم 1317 في 17/02/1997، والذي يتضمن إقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى، وحرص المجلس الاقتصادي والاجتماعي عند تكليفه الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، بإعداد مشروع إقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى، أن تكون من أهم توجيهاته، وأن تتمشى هذه المنطقة مع أوضاع واحتياجات الدول العربية، وبالتحديد مع أحكام الجات ومنظمة التجارة العالمية، كما اعتمد البرنامج الأحكام الواردة في اتفاقية الجات وأحكام منظمة التجارة العالمية فيما يتعلق ب:

أولاً: تحرير التبادل التجاري بين الدول العربية و إزالة الحواجز الجمركية وقد أقر البرنامج التنفيذي لهذه المنطقة من قبل المجلس الاقتصادي و الاجتماعي العربي وفقا لمبدأ التحرير التدريجي للرسوم الجمركية بنسب سنوية مقدارها 10% اعتبارا من سنة 1998؛

ثانياً: منح معاملة التفضيلية للدول العربية الأقل نموا وقد استفادت من هذه المعاملة التفضيلية و انضمت إلى المنطقة كل من السودان و اليمن حيث سمح لهما بتأجيل تطبيق تخفيضات التعريفات الجمركية حي تاريخ 2005، مع تمتعها خلال هذه الفترة بما وصل إليه التخفيض التدريجي من الرسوم الجمركية في الدول الأعضاء الأخرى¹؛

ثالثاً: التقيد بقاعدة" المعاملة الوطنية "والشفافية في التبادل التجاري بين البلدان العربية؛

رابعاً: الالتزام بقاعدة" المعاملة الخاصة "لأقل البلدان نمواً؛

¹ - رانيا ثابت الدروبي، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GAFTA و آثارها في التجارة العربية البينية و الزراعية بشكل خاص"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 23، العدد 01، 2007، تم الاطلاع عليها على الويب في 2014/7/2، ص204. <http://www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/old/economics/2007/23-1/8-%20droubi.pdf>

خامسا: حماية حقوق الملكية الفكرية؛

سادسا: تعامل قواعد المنشأ والمعايير، والدعم، وشروط الضمان، وقواعد الإغراق ومشاكل ميزان المدفوعات في المنطقة وفقاً لأحكام المنظمة¹؛

سابعا: تراعى الأحكام و القواعد الدولية فيما يتعلق بإجراءات الوقاية و الدعم و الإغراق و الخلل في الميزان التجاري الناجم عن تطبيق البرنامج².

الفرع الثاني: أوجه التناقض مع المنظمة العالمية للتجارة

تختلف منطقة التجارة الحرة العربية مع المنظمة العالمية للتجارة في عدة نقاط نذكر منها³:

أولاً: تطبق منظمة التجارة العالمية مبدأ التعامل بالمثل، على حين تطبق اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى المعاملة التفضيلية بشأن البلدان الأقل نمواً، وعلى الرغم من أن منظمة التجارة العالمية تنفذ مبدأ المعاملة الخاصة اتجاه البلدان الأقل نمواً، فإن ذلك يجري لفترة محدودة فقط، بما يسمح للبلدان بالتكيف مع اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، غير أن هذه المعاملة الخاصة في سياق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تحدد وفقاً لمتطلبات كل دولة وأوضاعها الاقتصادية.

ثانياً: تجيز المنظمة العالمية للتجارة الاحتكار في ميدان التكنولوجيا، فإنّ البلدان الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى تتعاون فيما بينها في ميدان التكنولوجيا والبحث العلمي.

ثالثاً: أزلت منظمة التجارة العالمية بنجاح، تطبيق الحواجز الجمركية بتحويلها إلى رسوم جمركية، ولكن يتواصل تطبيق هذه الحواجز في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حتى تاريخ إكمال تنفيذها أي حتى عام 2007 ، باستثناء البلدان العربية التي انضمت بالفعل إلى المنظمة.

رابعاً: تقتضي قواعد منظمة التجارة العالمية أن تنتهي التجارة من خلال الاتفاقيات الثنائية بحلول عام 2005، وأن يطبق بدلاً منها مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ما لم تكن هذه الاتفاقيات التجارية ناجمة عن منطقة تجارة حرة أو اتحاد جمركي بين الدول المعنية، ولكن اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، تجيز عقد اتفاقيات ثنائية، بشرط ألا تشمل مزايا تجاوز ما هو محدد في البرنامج التنفيذي للمنطقة، وبالإضافة إلى ذلك، ينبغي أن تنتهي هذه الاتفاقيات الثنائية بحلول عام 2007 ، وهو موعد لإكمال البرنامج التنفيذي.

¹ - تواتي بن علي فاطمة، مرجع سابق، ص194.

² - رانيا ثابت الدروبي، مرجع سابق، ص205.

³ - تواتي بن علي فاطمة، المرجع السابق، ص194.

المبحث الثاني: السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا

ففي عصر العولمة تتحدث الدول جميعها لغة الاقتصاد، الذي أصبح جزءاً لا يتجزأ من الأمن القومي للدولة الحديثة، فقد أثبتت تجارب التكتل الاقتصادي الحديثة قدراً من النجاح جدد الأمل لدي الدول النامية في أن الوقت لم يفت بعد للحاق بقطار النمو، وعلى رأس التجارب المهمة للدول النامية تأتي تجربة السوق الإفريقية المشتركة لدول شرق و جنوب إفريقيا من حيث التعريف، النشأة والأهداف.

المطلب الأول: ماهية السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا

منذ أن قامت منظمة الوحدة الإفريقية في عام 1963 وبعد حصول الدول الإفريقية 51 على الاستقلال السياسي، و الجهود تبذل من أجل إقامة ما يسمى بالجماعة الاقتصادية الإفريقية، حيث شهدت القارة الإفريقية حركة نشطة واتجاها متزايداً نحو إنشاء تكتلات اقتصادية أو تفعيل القائم منها، لمواجهة التحديات التي تفرضها البيئة الاقتصادية ومن بين هذه التكتلات الاقتصادية السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا.

الفرع الأول: تعريف السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا ونشأتها

السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا *Le Marché commun de l'Afrique orientale et australe* وهو معروف أيضاً باسمه المختصر بالحروف الإنجليزية *COMESA** وقد تم تداول المصطلح منطوقاً بالعربية على أنه "الكوميسا" لسهولة النطق و التداول بين المهتمين.

أولاً: نشأة الكوميسا وتطورها

كانت بداية تكوين مجالات وصيغ للتعاون بين دول شرق و جنوب أفريقيا منذ الستينات حتى وصلت إلى ما هي عليه الآن، وقد مرت بمراحل مختلفة كالتالي:

أ. مرحلة ما قبل إقامة منطقة التجارة التفضيلية: تمثل هذه المرحلة مقدمة لقيام تكتل اقتصادي أفريقي في منطقة الشرق و الجنوب الأفريقي، بدأت في أكتوبر 1965¹ عندما دعت اللجنة الاقتصادية لأفريقيا التابعة للأمم المتحدة إلى عقد اجتماع مجلس وزاري للدول المستقلة شرق و

*COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa

¹ - عبد المطالب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004، ص16.

جنوب أفريقيا، وذلك لبحث إمكانية إنشاء وسائل لتشجيع التكامل الاقتصادي الإقليمي، لتقوم منطقة التجارة الحرة التفضيلية، مستهدفة خفض الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء¹؛

ب. مرحلة إقامة منطقة التجارة التفضيلية: على ضوء التوقيع على الاتفاقية الخاصة بمنطقة التجارة التفضيلية من قبل عشرة دول*، وبعد التصديق على الاتفاقية اعتبرت في حيز التنفيذ في 30 سبتمبر 1982، وانضمت دول أخرى للاتفاقية حتى بلغ عدد الأعضاء عشرين عضوا**، ولقد بدأت الدول الأعضاء مباشرة تنفيذ أحكام الاتفاقية في 1984²؛

ت. مرحلة إنشاء السوق المشتركة للشرق و الجنوب الأفريقي: بحلول عام 1993 بدأت المفاوضات والعمل من أجل توقيع المعاهدة المؤسسة للسوق المشتركة للشرق و الجنوب الأفريقي، وتم ذلك فعلا في اجتماع عقد في كمبالا بأوغندا في 5 نوفمبر 1993، ودخلت هذه المعاهدة حيز التنفيذ في 8 ديسمبر 1994، لتحل بذلك السوق المشتركة لدول شرق و جنوب أفريقيا محل منطقة التجارة التفضيلية، ولقد تم تحديد خمس أولويات وتتمثل في³:

1. الزيادة الملموسة في إنتاجية الصناعة، وعمليات التصنيع الزراعي لزيادة عرض السلع القادرة على المنافسة؛
2. زيادة الإنتاج الزراعي، مع التركيز على التنمية المشتركة لأحواض البحيرات و الأنهار لتقليل الاعتماد على الزراعة القائمة على مياه الأمطار؛
3. تنمية البنية الأساسية للنقل و المواصلات و الخدمات؛
4. إعداد برنامج جديد لتشجيع التجارة، وبخاصة تلك التي تتم بين القطاع الخاص في الدول الأعضاء، وذلك لتمكين رجال الأعمال من تحقيق الاستفادة القصوى؛

¹ - أحمد عبد الرحمن إسماعيل الصالحي، "الرؤية المستقبلية للصادرات المصرية في إطار الكوميسا"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الزقازيق، 2011، تم الاطلاع عليها على الويب في 2014/08/02، ص ص 35-36. http://uqu.edu.sa/files2/tiny_mce/plugins/filemanager/files/4290561/113/ccc50.pdf.

* بورندي، إثيوبيا، كينيا، مدغشقر، مالاوي، موريشيوس، رواندا، الصومال، تنزانيا، وزامبيا.
** بورندي، جزر القمر، جيبوتي، إثيوبيا، كينيا، مالاوي، ليسوتو، رواندا، موريشيوس، بتسوانا، الصومال، سوازيلاندا، أوغندا، زيمبابوي، أنجولا، السودان، موزمبيق، تنزانيا، زامبيا و زانير.

² - عبد المطلب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 17.

³ - أحمد عبد الرحمن إسماعيل الصالحي، مرجع سابق، ص 36.

5. تطوير أسس قواعد البيانات بما يكفل إمكانية الاعتماد عليها في تغطية كافة مجالات القطاعات الاقتصادية.

ثانياً: تعريف الكوميسا

تعتبر الكوميسا (COMESSA) حسب الاتفاقية الرسمية على أنها كتلة اقتصادية بين دول إفريقيا ذات سيادة اتفقت فيما بينها على الارتقاء بالتكتل الإقليمي في منطقتها من خلال تنمية التجارة و اندماج السوق، ومن خلال التعاون و تركيز العمل من أجل تطوير وتعظيم الاستفادة من المصادر الطبيعية و الإنسانية للصالح المشترك و المتبادل لجميع شعوبها ودولها، و بالإضافة إلى ذلك يمكن تعريف الكوميسا من الناحية الاقتصادية بأنها كتلة اقتصادية إفريقي يعمل على تعظيم المصلحة الاقتصادية المشتركة بين مجموعة الدول المكون له، عبر مراحل معينة من التكامل الاقتصادي هي منطقة التجارة الحرة على أن تتم عام 2000، ثم منطقة الاتحاد الجمركي المقرر لها أن تكتمل عام 2004، ثم السوق المشتركة عام 2028¹.

ويعتبر أكبر تجمع إقليمي في إفريقيا، تجمع مجموعة من الدول (مصر، السودان، إثيوبيا، إريتريا، جيبوتي، أوغندا، كينيا، تنزانيا، رواندا، بورندي، الكونغو الديمقراطية، مالاوي، سيشل، موريشوس، جزر القمر، مدغشقر، زيمبابوي، أنجولا، سوازيلاند، نميبيا، بالإضافة إلى ليبيا التي انضمت إلى التجمع بصفة مراقب) ذات سيادة تحاول تشجيع التكامل الإقليمي فيما بينها من خلال تنمية التجارة والموارد الطبيعية والبشرية ومواجهة تحديات العولمة بمختلف أنواعها، وتغطي الكوميسا رقعة جغرافية واسعة تكاد تعادل 41 % من مساحة القارة الإفريقية، كما تضم نصف سكان القارة تقريباً (حوالي 380 مليون نسمة)².

وبالتالي فإن الكوميسا تمثل إقليماً هاماً، وخاصة من الناحية الجيوبوليتيكية لامتلاكه شواطئ على درجة عالية من الأهمية، حيث تمتد هذه الشواطئ من بورسعيد بمصر شمالاً على البحر الأبيض المتوسط مروراً بقناة السويس و الساحل الغربي للبحر الأحمر و خليج عدن، وشواطئ إفريقيا الشرقية

¹ عبد المطلب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 13.

² أحمد عبد الرحمن إسماعيل الصالحي، مرجع سابق، ص 38.

على المحيط الهندي حتى جزيرة مدغشقر جنوباً، كما يشغل هذا الإقليم حيزاً هاماً من سواحل إفريقيا الجنوبية و الوسطى على المحيط الأطلنطي وذلك في الجزء الشاطئي من ناميبيا و أنجولا و الكونغو الديمقراطية¹.

وتتباين دول الكوميسا فيما بينها من ناحيتين، الناحية الأولى تتمثل في الانتماءات الثقافية و الحضارية، حيث تضم مجموعة من الدول العربية ممثلة في مصر، السودان وجيبوتي فضلاً عن جزر القمر في المحيط الهندي، ومجموعة الدول الأنجلوفونية وتشمل هذه المجموعة عشرة دول* والتي تمثل النثل السكاني الرئيسي لدول الكوميسا، وأخيراً يضم التجمع مجموعة من الدول الفرنكفونية ويضم أربعة دول**، ومن ناحية أخرى من حيث درجات النمو و معدلات الناتج المحلي الإجمالي و نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي².

وخلص القول إن دول السوق الإفريقية المشتركة تتمتع بمزايا نسبية، وعوامل إيجابية من أجل إقامة تكتل اقتصادي وسياسي قوي، من أجل مواجهة القوى الخارجية الطامعة فيه، حيث كانت دوله عبر العصور الماضية هدفاً استراتيجياً تتصارع عليها القوى الكبرى في ظل الحرب الباردة.

الفرع الثاني: أهداف ومبادئ الكوميسا

لمنظمة الكوميسا مجموعة من المبادئ لابد للدول الأعضاء من الالتزام بها والموافقة عليها من أجل تحقيق أهدافها المسطرة.

أولاً: مبادئ الكوميسا

تقوم الكوميسا في سعيها إلى تحقيق أهدافها على مجموعة من المبادئ الأساسية التي تعتبر قواعد للسلوك تسيير عليه الدول الأعضاء في تفاعلاتها مع بعضها البعض ويمكن استعراض أهم هذه المبادئ فيما يلي:

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص13.
* الإقليم الإنجلو فونية يضم: أوغندا، تنزانيا، كينيا، مالاوي، سوازيلاند، سيشيل، موريشوس، ناميبيا، زيمبابوي وزامبيا.
** الإقليم الفرنكفوني يضم: مدغشقر، بوروندي، الكونغو الديمقراطية وروندا.
² - سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2011، ص24.

أ. المساواة و التكفل و الاحترام المتبادل و التضامن و الاعتماد الجماعي المتبادل وعدم الاعتداء بين الدول الأعضاء؛

ب. الاعتراف بسيادة حكم القانون ومراعاته و تشجيع حماية حقوق الإنسان و الشعوب طبقا لأحكام الميثاق الأفريقي لحقوق الإنسان و الشعوب؛

ت. المسؤولية و العدالة الاقتصادية و المشاركة الشعبية في التنمية و ترقية نظم الحكم الديمقراطي و استدامته في كل دولة عضو¹؛

ث. التسوية السليمة للمنازعات بين الدول الأعضاء أي التخلي عن الاعتداء بأي صورة من الصور على سلامة وسيادة أي دولة عضو أخرى وهو ما يعني إشاعة نوع من الاستقرار و الأمن و السلام اللازمة لإحداث التنمية و تفعيل و تنشيط التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء؛

ج. التعاون الفعال بين دول الجوار وينطبق هذا المفهوم على جميع أوجه التعاون المشروعة سواء كانت على المستوى الاقتصادي أو السياسي أو الاجتماعي أو العسكري أو الثقافي؛

ح. تشجيع الحفاظ على البيئة من منطلق اتفاق الدول الأعضاء على أن تفعيل التكامل الاقتصادي فيما بينها، وإقامة السوق المشتركة بين أعضاء لا يجب أن يتم على أساس تدمير البيئة، و إنما يجب أن يتم في إطار الحفاظ على البيئة والاستخدام الرشيد لمواردها حتى تكون المنافع و الفوائد الناجمة عن هذا التعاون أفضل في الظروف الحالية و المستقبلية².

ويتضح من التحليل السابق مدى تكامل العناصر السابقة، ومدى ارتباطها الوثيق بمعدلات التنمية الاقتصادية التي يجب التعامل معها من منظور شامل وفقا للاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في مجموعها و التوظيف الفعال للعلاقات بين الدول الأعضاء وتعظيم المصالح المشتركة لتلك الدول.

¹ - إيهاب عبد الله عباس، " أثر السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا(الكوميسا) في عملية التنمية في السودان"، مجلة جامعة شندي، العدد الحادي عشر، 2011، تم الاطلاع عليها على الويب في 2014/7/3،

http://journal.usd/_pdf/_fullResearch/ush_journal_common%20market.pdf

² - عبد المطالب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 25-25.

ثانيا: أهداف الكوميسا

حددت الاتفاقية المنظمة للعلاقات الاقتصادية بين الدول الأعضاء في السوق المشتركة لدول شرق وجنوب إفريقيا الكوميسا عددا من الأهداف التي تمت صياغتها بحيث تؤدي إلى خلق ظروف ملائمة لتحسين الأداء الاقتصادي للدول الأعضاء في مجموعة الكوميسا و محاولة القضاء على مواطن الخلل الهيكلية و المؤسسية و إزالة العوائق أمام تدفق التجارة و الاستثمار المحلي و الأجنبي: أ. إن الهدف الأساسي لمنظمة الكوميسا هو تطوير التعاون بين الدول الأعضاء في المنظمة في جميع الأنشطة الاقتصادية بدءا بمرحلة التبادل التجاري وصولا إلى إقامة جماعة اقتصادية لدول شرق وجنوب أفريقيا؛

ب. تحقيق النمو الاقتصادي و التنمية الاقتصادية المستدامة للدول الأعضاء، و تبني سياسات اقتصادية مشتركة و برامج لرفع المستوى المعيشي و تشجيع العلاقات بين الدول الأعضاء¹؛
ت. إبراز دور القطاع الخاص و الغرف التجارية و تشجيعها على أداء مهام جديدة تتناسب إيجابيا مع أهداف مجموعة الكوميسا؛

ث. التعاون في خلق بيئة مواتية للاستثمار المحلي و عبر الحدود، و تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر بما يعني ذلك من كفالة حرية حركة رأس المال و الاستثمار دون عوائق أو قيود تحد من تدفقه إلى الدول الأعضاء في الكوميسا؛

ج. تنمية و تطوير العلوم و التكنولوجيا، بما في ذلك من دعم للبحث العلمي و مواءمة للعلوم و التكنولوجيا من أجل التنمية؛

ح. التعاون في توثيق العلاقات بين السوق الإفريقية المشتركة و باقي دول مناطق العالم و تبني مواقف مشتركة في المحافل الدولية²؛

خ. تقديم خدمة تأمينية ضد المخاطر التجارية و السياسية تغطي التجارة البينية لدول الكوميسا و تجارتها الخارجية مع دول العالم ؛

¹ - إيهاب عبد الله عباس، مرجع سابق، ص 197.

² - عبد المطالب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 28.

د. مساعدة الدول الأعضاء على تطبيق الإصلاحات الاقتصادية اللازمة لزيادة اندماجها في الاقتصاد العالمي في ظل قوانين التجارة العالمية¹؛

ذ. إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية من مجال التجارة بين الدول الأعضاء، ووضع قواعد عامة لشهادات منشأ السلع المتبادلة، وتوحيد مقاييس و مواصفات السلع المنتجة و المتداولة داخل المجموعة؛

ر. إنشاء وسائل نقل جديدة لتسهيل و تنشيط حركة التبادل التجاري و التكامل الاقتصادي داخل المنطقة، وتنظيم تبادل المعلومات بين المؤسسات التجارية، مؤسسات التسويق وتنمية الصادرات، اتحاد أصحاب العمال ومركز المعلومات التجارية...الخ².

من خلال هذه الأهداف و المبادئ التي سطرها تكتل الكوميسا نجده أنه يسعى إلى التعاون في جميع المجالات الاقتصادية و الاجتماعية، رغم محدودية إمكانياتها و مواردها فإنها تنفذ أنشطتها وبرامجها وفقا للأولويات يتم تحديدها بناءا على دراسات تقوم بتقديمها الدول الأعضاء في الكوميسا.

المطلب الثاني: الإطار المؤسسي للكوميسا والعقبات التي تواجهها

بعد التعرف على تكتل شرق وجنوب إفريقيا المعروف باسم الكوميسا و مبادئها و أهدافها المختلفة سوف نقوم بالتعرف على الإطار المؤسسي لمنظمة الكوميسا كمنظمة إقليمية اقتصادية إفريقية لها مؤسساتها الخاصة بها وعلى العقبات التي تواجهها.

الفرع الأول: الإطار المؤسسي للكوميسا

نجحت المجموعة في إرساء إطار مؤسسي فعال لإدارة العمل الجماعي داخل هذه المجموعة و يتكون هذا الإطار المؤسسي من الأجهزة التالية:

أولا: الأجهزة الرئيسية للكوميسا

تعتمد الكوميسا على مجموعة من المؤسسات التي تعمل على تحقيق أهدافها وتسيير عملها، وقد أشارت المادة (07) من اتفاقية الكوميسا لتلك المؤسسات وهي:

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مرجع سابق، ص18.

² - إيهاب عبد الله عباس، مرجع سابق، ص198.

أ. **السلطة:** وهي أعلى جهاز راسي في الكوميسا ويتكون من رؤساء الدول و الحكومات للدول الأعضاء، وتختص في وضع السياسة العامة والرقابة علي أدائها، وتعتبر قراراتها وتوجيهاتها ملزمة للدول الأعضاء و لجميع الأجهزة الأخرى بخلاف محكمة العدل، ويجتمع جهاز السلطة مرة كل سنة ويمكن أن يعقد اجتماعات طارئة بطلب من أي دولة عضو فيه شرط أن يكون مدعوم من ثلاثي أعضاء آخرين ويتخذ قراراته بالإجماع.

ب. **اللجان الفنية:** تتكون من ممثلين عن الدول الأعضاء يتم تعيينهم لهذا الغرض وتصل عدد هذه اللجان إلى حوالي 12 لجنة، وتكون كل لجنة مسئولة عن الإعداد لتنفيذ برنامج شامل ووضع جدول زمني بأولويات البرامج التي تخدم قطاعاتها وأن تشرف و تقوم بالمراجعة الدائمة على تنفيذ برامج التعاون الخاصة بقطاعاتها¹.

ت. **المجلس الوزاري:** هو ثاني أعلى جهاز ويتكون من الوزراء التي تعينهم الدول الأعضاء بالكوميسا، وهو الجهاز الذي يراقب أعمال الكوميسا و تنفيذ الاتفاقية ويصدر توصياته للأجهزة الأخرى في الكوميسا، وتتمتع قرارات هذا المجلس بأنها إلزامية لجميع الدول الأعضاء ولكن أرائه وتوصياته هي مجرد آراء استشارية.

ث. **سكرتارية الكوميسا:** يتم تعيين رئيس السكرتارية بواسطة جهاز السلطة ليخدم هذه الوظيفة خمس سنوات قابلة للتجديد مرة ثانية، و يلاحظ أن السكرتير العام وكل الموظفين بالسكرتارية الكوميسا لا يتلقون أية أوامر من الدول الأعضاء ولا من أية سلطة خارجية².

ج. **محكمة العدل:** تتكون محكمة العدل من سبعة قضاة الذين يجري تعيينهم من جانب جهاز السلطة وتقوم السلطة بتعيين أحدهم ليكون رئيسا لتلك المحكمة، و يتم اختيار قضاة المحكمة من بين الأشخاص المستقلين غير المتحيزين بعد استيفاء الشروط المطلوبة كمحلفين مشهود لهم بالكفاءة، وبشرط ألا يكون هناك اثنان أو أكثر من القضاة في أي وقت من رعايا دولة عضو واحدة³.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 42.

² سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مرجع سابق، ص 20.

³ عبد المطلب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 39.

ثانياً: المؤسسات الأخرى التابعة للكوميسا

هناك عدد من المؤسسات الأخرى التابعة للكوميسا وهي تعتبر أجهزة معاونة في تحقيق التكامل بين الدول الأعضاء، وفيما يلي نبذة مختصرة عن تلك المؤسسات:

أ. **بنك التجارة و التنمية للكوميسا:** تم تأسيس هذا البنك عام 1979 و ذلك ليكون بمثابة الذراع المالي في مجموعة الكوميسا ويهدف البنك إلى توفير التمويل للمشروعات التي تهدف إلى تحقيق التكامل بين الدول الأعضاء وكذلك المساهمة في تمويل التجارة البينية وخاصة التي يقوم بها القطاع الخاص، وقد نجح البنك حتى عام 1998 في تمويل حوالي 51 مشروعاً في مجالات متنوعة، كما قام البنك بتقديم تمويل بحوالي 3 ملايين وحدة حسابية في مجال التجارة وخاصة في مجال التسهيلات التمويلية لخدمات ما قبل وبعد الشحن لمصدري السلع وخاصة السلع الزراعية باعتبارها من أهم صادرات دول المجموعة مثل القطن و البن.

ب. **غرفة مقاصة الكوميسا:** أنشئت عام 1995، أقيمت هذه الغرفة بغرض التغلب على مشاكل المعاملات المالية بين الدول الأعضاء الناشئة عن اختلاف نظم الرقابة على الصرف فيما بين هذه الدول وكذلك لتسوية المدفوعات بين الدول الأعضاء في مجال التبادل التجاري¹.

ت. **شركة إعادة التأمين:** أنشئت عام 1992 ومقرها نيروبي بكينيا، وقد استطاعت أن تحقق قدراً مناسباً من أعمال التأمين الإقليمي، وهي تقوم حالياً بعمليات تجارية في نحو تسعة عشرة دولة².

الفرع الثاني: المعوقات التي تواجه الكوميسا

تواجه الكوميسا في مسيرتها نحو تحقيق أهدافها، العديد من المعوقات التي تحتاج إلى مواجهتها و التعامل معها بوسائل معينة من أجل التقليل من أثارها السلبية على الكوميسا، ومن هذه العقبات نذكر:

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مرجع سابق، ص 21.

² - عبد المطالب عبد الحميد، السوق الإفريقية المشتركة و الاتحاد الإفريقي، مرجع سابق، ص 48.

أولاً: العقبات الاقتصادية

تواجه دول الكوميسا في مسيرتها نحوي تحقيق أهدافها، العديد من العقبات الاقتصادية التي تحتاج إلى مواجهتها و التعامل معها بالوسائل و الأدوات اللازمة للتقليل من آثارها و انعكاساتها، وتتلخص هذه العقبات الاقتصادية في النقاط التالية:

أ. اعتماد معظم دول الكوميسا على عدد محدود من المواد الخام في صادراتها، حيث تمثل صادرات المواد الأولية حوالي 82.6% من إجمالي صادرات 15 دولة من دول الكوميسا، إضافة إلى أن معظم هذه الدول تعتمد على سلعة واحدة للتصدير؛

ب. تعاني معظم دول التكتل الكوميسا من العديد من المشاكل الاقتصادية التي قد تعيق حركة التبادل التجاري فيما بينها مثل ارتفاع حجم المديونية وزيادة خدمة الدين كنسبة مئوية من الصادرات، و الأسعار و التفاوت الاقتصادي بين الدول الأعضاء؛

ت. صعوبة النقل؛ إذ يلاحظ عدم وجود خطوط مباشرة للنقل بمختلف أنواعه (البري، الجوي و البحري) بين معظم دول الكوميسا، حيث أن ضعف شبكة المواصلات و المعلومات و عدم توافر البنية الأساسية يمثل عقبات أمام الكوميسا¹؛

ث. قصور في تدابير المواد اللازمة لنجاح التكتل، و يبدأ عادة من تأخر الدول الأعضاء عن الوفاء بالتزاماتها المالية تجاه موازنة التكتل، و بالتالي فقد يؤدي ذلك إلى توقف بعض المشروعات أو التخلي عنها نهائياً؛

ج. مشكلة العملة؛ إذ تعاني الدول الإفريقية كلها تقريباً ندرة الصرف الأجنبي أو يعتمد المستوردون على الائتمان طويل الآجل، مع وجود صعوبات ومخاطر في السداد، خاصة مع عدم وجود خدمات مصرفية متطورة لهذا الغرض، مما يجعل المعاملات تتم عن طريق بنوك أوروبا، فضلاً عن عدم وجود نظم فعّالة لضمان الصادرات، ولعل إنشاء البنك الإفريقي للتصدير والاستيراد عام 1994 بغرض توفير التمويل للمصدرين والمستوردين الإفريقيين، وتقديم الضمانات والتسهيلات المصرفية اللازمة يُعدّ خطوة هامة في هذا الطريق، لكن المشكلة أن البنك لا يزال في مهده؛

¹ - أبو ستيت فؤاد، مرجع سابق، ص 32.

ح. غياب قاعدة المعلومات اللازمة عن التسويق بين دول المجموعة؛ مما يصيب القطاع الخاص بحالة من الإحباط أو عدم اتخاذ القرارات المدروسة في هذا الشأن¹؛

خ. عدم استقرار الاقتصاد العالمي، واختلاف مستويات التنمية بين دول الكوميسا، حيث تشير الدراسات إلى أن بعض دول الكوميسا أكثر تقدماً من الدول الأخرى، وعليه فإن الاعتماد على التوزيع العادل للمنافع من التكتلات الإقليمية قد لا يمكن تطبيقها التطبيق العملي، فمثلاً إزالة القيود على التجارة وتطبيق نفس سياسات تشجيع و حماية الاستثمار لن يؤدي بالضرورة إلى توزيع عادل للمنافع، وذلك لأن الاستثمارات سوف تذهب إلى الدول الأكثر تقدماً، هذا إضافة إلى أنه لا توجد سياسة محددة لتوزيع المنافع داخل الكوميسا هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن عدم استقرار الظروف الاقتصادية العالمية تنعكس آثاره على الدول النامية من خلال انخفاض الطلب على المواد الأولية².

ثانياً: العقبات السياسية

هناك مجموعة من العقبات السياسية التي تعرقل جهود الاندماج بين دول الكوميسا نجملها في:

أ. ميراث العداء التاريخي بين بعض الدول قد يعوق مسيرة التعاون فيما بينها، فالإقليم يموج بالصراعات السياسية، سواء أكان ذلك بسبب الحروب الأهلية (أكثر من عشر دول تشهد حروباً أهلية داخلية، مثل: الكونجو الديمقراطية - رواندا - بوروندي)، أو بسبب النزاعات الحدودية كالنزاع الإثيوبي - الأريتريا، ومطالب أوغندا ببعض أراضي كينيا - النزاع بين مالاوي وتنزانيا، وبين مالاوي وزامبيا، ولا شك أن هذه النزاعات واستمرارها قد يعرقل الجهود المبذولة لتحقيق التعاون الإقليمي المشترك؛

¹ - بدر حسن شافعي، " الكوميسا و مستقبل التعاون الإفريقي"، تم الاطلاع عليها على الويب في 2014/05/05، <http://www.onislam.net/arabic/newsanalysis/analysis-opinions/africa-latin-america/85315-2001-05-19%2000-00-00.html>

² - ولد محمد عيسى محمد محمود، " معوقات التكتلات الاقتصادية الإقليمية في البلدان النامية دراسة حالة الكوميسا"، مجلة الباحث، العدد العاشر (10)، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012، ص 27.

- ب. عدم وجود آلية إقليمية على مستوى الجماعة لفض المنازعات على غرار الموجودة في الجماعة الاقتصادية لدول غرب إفريقيا (CEDEAO)* ؛ إذ إن وجود هذه الآلية قد يكون عاملاً هاماً في إشاعة الطمأنينة بين الدول الأعضاء بدلاً من الاكتفاء بعمليات الإدانة أو العمل فقط من خلال هيئة مكتب القمة الذي يقتصر على إصدار البيانات¹؛
- ت. عدم توفر الإرادة السياسية لدى معظم الدول الأعضاء في التكتل للتحرك الجدي نحو تحقيق التكتل القوي الذي يخدم مصالح القارة، وحيث أن الدعم السياسي لمثل هذه التكتلات يمثل أهم العوامل التي تساعد على نجاحها؛
- ث. تغليب الاعتبارات السياسية بالمفهوم الضيق على المصالح الاقتصادية، مما يؤدي إلى مزيد من الخلافات و الانقسامات بين الدول الأعضاء؛
- ج. ضعف وعدم ترسيخ المؤسسات السياسية التي تستطيع التعامل مع التكتل الاقتصادي بنجاح و بمنأى عن التقلبات الداخلية و صراع المجموعات الضاغطة من أجل مصالحها الخاصة².

المطلب الثالث: المؤشرات الاقتصادية لتكتل الكوميسا

تتمتع دول السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا الكوميسا بمزايا نسبية تشكل إلى حد كبير عوامل إيجابية في إقامة تكتل اقتصادي سياسي إقليمي قوي في مواجهة التكتلات الأخرى، فدول الكوميسا تحتل رقعة جغرافية واسعة النطاق، حيث تبلغ مساحة التجمع حوالي 12.4 بليون كيلومتر مربع، أي ما يوازي 41% من مساحة القارة الإفريقية، كما يضم التجمع تكتلاً بشرياً ضخماً يناهز 430 مليون نسمة، أي ما يزيد على نصف سكان القارة وهو بهذا يمثل أكبر تجمع اقتصادي أفريقي³.

وعملياً يمكن أن تقاس الأهمية النسبية والقدرة التنافسية لأي اقتصاد بعدة مؤشرات من ضمنها معدلات النمو الاقتصادي، وحجم الصادرات والواردات، وحجم الاستثمارات الأجنبية، بالإضافة إلى العديد من المؤشرات الأخرى، وهذا ما سنتناوله من خلال النقاط التالية:

* CEDEAO :Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest

¹ - بدر حسن شافعي، مرجع سابق.

² - ولد محمد عيسي محمد محمود، مرجع سابق، ص 27.

³ - سمير محمد عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مرجع سابق، ص 23.

الفرع الأول: تطور عدد سكان الكوميسا ومتوسط دخل الفرد لسنة 2013

يعتبر تكتل الكوميسا من أكبر التكتلات الاقتصادية في القارة الإفريقية و بحجم سكاني كبير ويضم في عضويته 19 دولة إفريقية، حيث يضم كل دول حوض النيل مما يضيف عليه أهمية كبيرة، ودول عربية مما يعني تعدد الموارد و الإمكانيات و الثروات وكذلك تعدد الثقافات و الأعراف.

الجدول رقم 08: تطور عدد سكان الكوميسا ونصيب الفرد لسنة 2013

الرقم	الدولة	عدد السكان(نسمة)	النسبة المئوية	متوسط دخل الفرد(الدولار)
01	بوروندي	10.395.931	0.14	267
02	جزر القمر	743.798	0.0104	894
03	الكونغو الديمقراطية	77.433.744	1.08	454
04	جيبوتي	873.000	0.012	1.668
05	مصر	86.895.099	1.21	3.314
06	اريتريا	6.380.803	0.089	544
07	أثيوبيا	96.633.458	1.34	498
08	كينيا	45.010.056	0.63	994
09	مدغشقر	23.201.926	0.32	471
10	ملاوي	17.241.754	0.24	226
11	موريشيوس	1.257.900	0.018	9.210
12	ليبيا	6.244.174	0.087	12.167
13	رواندا	12.337.138	0.17	633
14	سيشل	90.945	0.0013	14.220
15	السودان	37.964.000	0.53	1.753
16	سوازيلاند	1.250.000	0.014	3.034
17	اوغندا	35.918.915	0.5	572
18	زامبيا	14.638.505	0.2	1.540
19	زيمبابوي	13.771.721	0.19	905

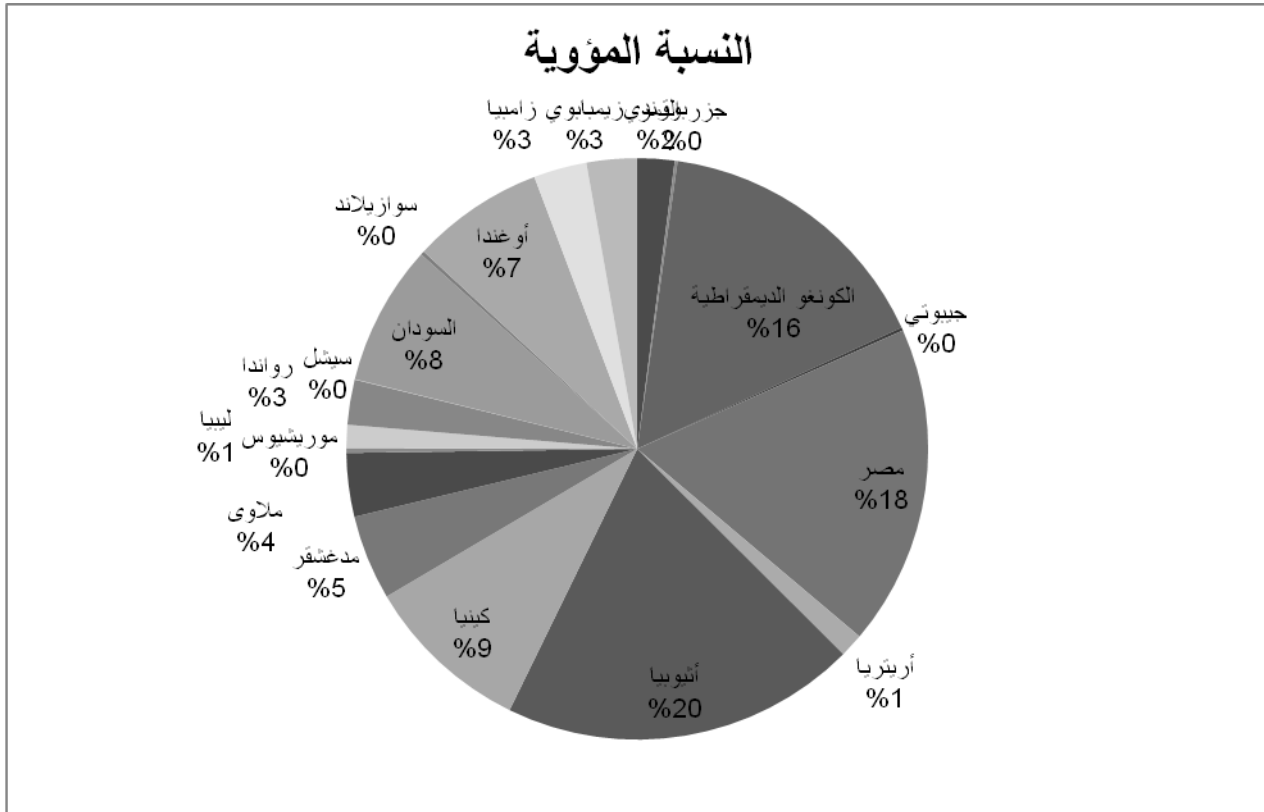
المصدر: الموقع الرسمي للكوميسا www.Comesa.int و

<http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries>

أولاً: تطور عدد سكان دول الكوميسا

من خلال الجدول السابق نجد أن تكتل الكوميسا يضم 19 دولة منها العربية مثل جيبوتي و مصر و السودان ومنها ما هو إفريقي، ويتربع على مساحة كبيرة جدا أي حوالي 12.873957 كم²، وعدد سكان 442.975.638 نسمة، أي أنه يمثل 6.15% من عدد سكان العالم، حيث تحتل أثيوبيا المرتبة 13 عالميا من حيث عدد السكان و المرتبة الأولى في تكتل الكوميسا ويمثل 20% من عدد سكان الكوميسا، تليها مصر بالمرتبة 15 عالميا و المرتبة الثانية في تكتل الكوميسا بما يقارب ب 18% من سكان تكتل الكوميسا، وأقلهم دولة السيشل بالمرتبة 201 عالميا و المرتبة الأخيرة في تكتل الكوميسا بأكثر من 90 ألف نسمة.

الشكل رقم 13: النسبة المئوية لعدد سكان دول الكوميسا من عدد سكان العالم

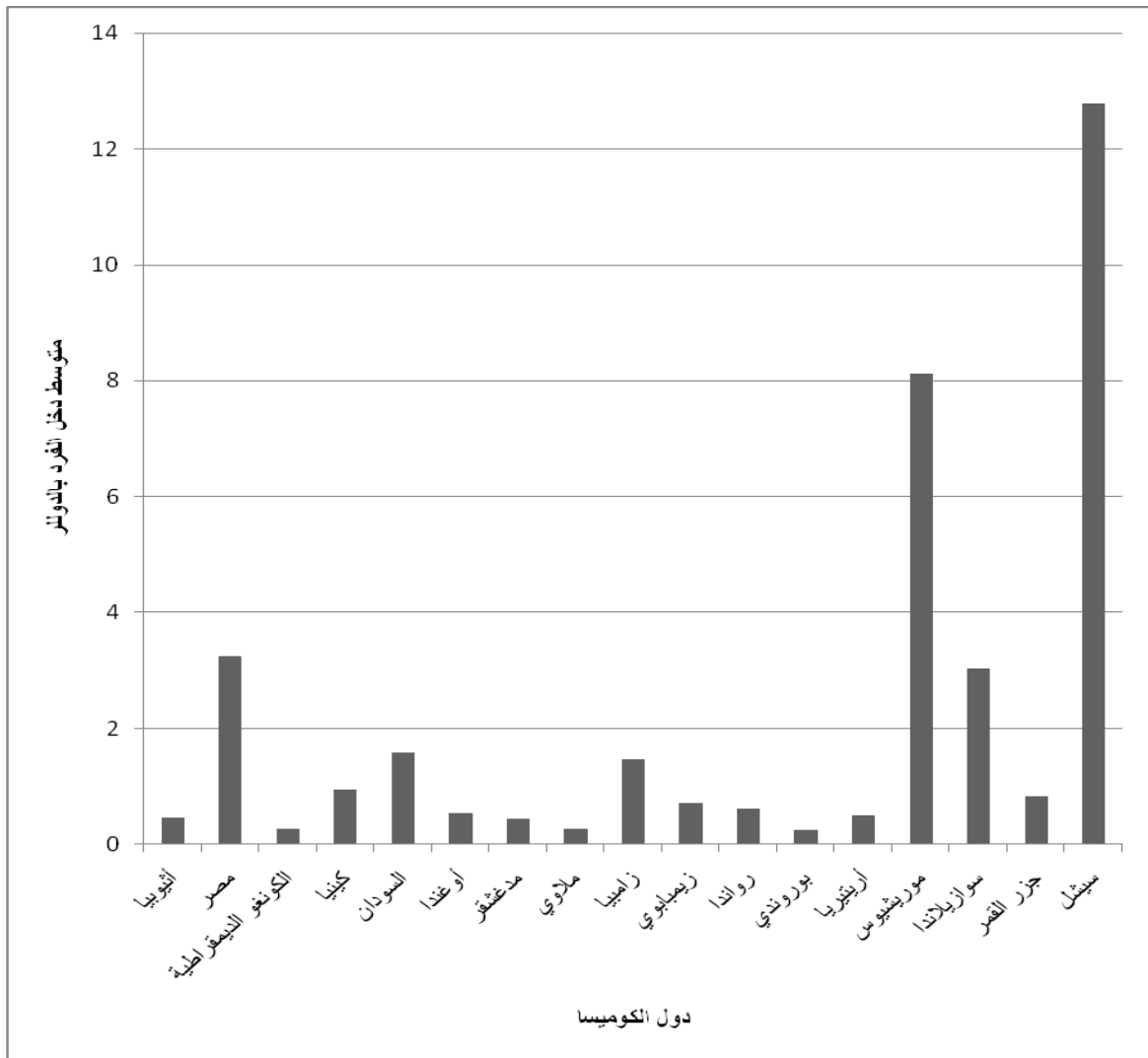


المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

ثانيا: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

أما عن نصيب الفرد لدول الكوميسا فتتمثل في حاصل قسمة إجمالي الناتج المحلي على عدد سكان تلك الدولة، ونصيب الفرد في دول الكوميسا لم يتعدى 15 ألف دولار أمريكي، تتصدرهم السيشل بأكثر من 14 ألف دولار أمريكي، تليها ليبيا في المرتبة الثانية بأكثر من 12 ألف دولار أمريكي، وبعدها تأتي موريشيوس بأكثر من 9 آلاف دولار أمريكي، أما أقلهما فهما برورندي ومالاوي بـ 267 و 226 دولار أمريكي كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 14: نصيب الفرد في دول الكوميسا لسنة 2013



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

الفرع الثاني: معدل النمو الاقتصادي

يمكن التعرف على معدل النمو الاقتصادي في دول الكوميسا من خلال تتبع معدلات النمو السنوية

في الناتج المحلي الإجمالي ولفترة مقارنة حتى يمكن أن نلمس مدى تطور معدل النمو الاقتصادي.

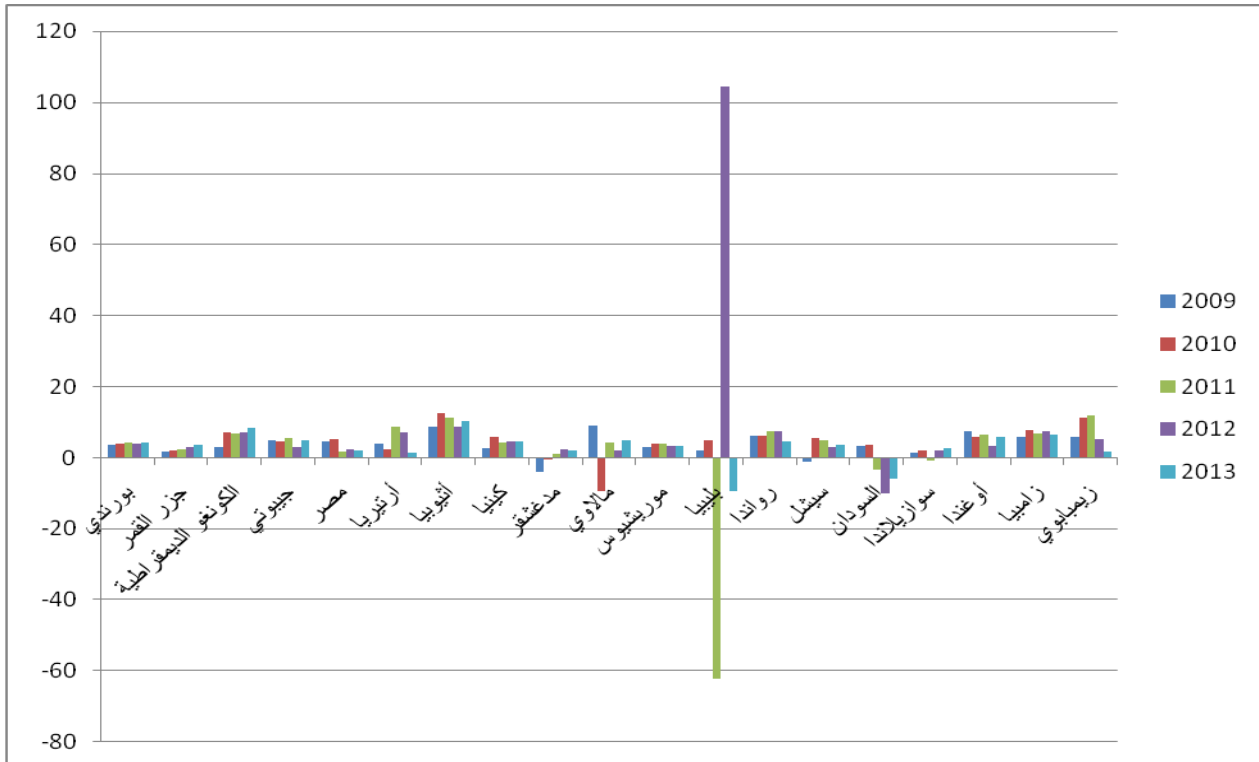
الجدول رقم 09: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في دول الكوميسا (2009-2013)

الرقم	الدولة	2009	2010	2011	2012	2013
01	بورندي	3.5	3.8	4.2	4.0	4.2
02	جزر القمر	1.8	2.1	2.2	3.0	3.5
03	الكونغو الديمقراطية	2.9	7.1	6.9	7.2	8.5
04	جيبوتي	5.0	4.5	5.4	3.0	5.0
05	مصر	4.7	5.1	1.8	2.2	2.1
06	اريتريا	3.9	2.2	8.7	7.0	1.3
07	أثيوبيا	8.8	12.6	11.2	8.7	10.4
08	كينيا	2.7	5.8	4.4	4.6	4.7
09	مدغشقر	4.0-	0.4-	1.0	2.4	2.1
10	ملاوي	9.0	9.5-	4.3	1.9	5.0
11	موريشيوس	3.0	4.1	3.9	3.2	3.2
12	ليبيا	2.1	5.0	62.1-	104.5	9.4-
13	رواندا	6.2	6.3	7.5	7.3	4.6
14	سيشل	1.1-	5.6	5.0	2.9	3.5
15	السودان	3.2	3.5	3.3-	10.1-	6.0-
16	سوازيلند	1.3	1.9	0.7-	1.9	2.8
17	اوغندا	7.3	5.9	6.6	3.4	5.8
18	زامبيا	6.0	7.6	6.8	7.3	6.4
19	زيمبابوي	6.0	11.4	11.9	5.3	1.8

source: <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>

من الجدول رقم 09، نلاحظ أن اغلب دول التكتل حققت معدلات نمو موجبة خلال الفترة 2009-2013، وأن أكبر معدلات نمو موجبة محققة كانت في إثيوبيا، زيمبابوي، مالاي و الكونغو الديمقراطية، وهناك من بين التجمع دولا حققت معدلات نمو متزايدة خلال الفترة ونذكر من بين هذه الدول الكونغو الديمقراطية، والتي قفز فيها معدل النمو من 2.9% عام 2009 إلى حوالي 8.5% عام 2013، ونلاحظ أيضا أن هناك دولا تراجعت فيها معدلات النمو لدرجة كبيرة مثل السودان حيث تراجع معدل النمو بين سنتي 2009 و2012 حيث كانت 3.2% وانخفضت إلى -10.1% على التي وذلك بسبب المشاكل التي حدث فيها مما أدى إلى انفصال الجنوب على الشمال، أما دولة زيمبابوي فقد انخفض معدل النمو من 11.9% سنة 2011 إلى -1.8% سنة 2013. وعلى العموم عرفت بعض دول الكوميسا تحسنا في معدلات نموها على مر السنوات الخمسة الماضية -رغم الأزمة المالية والاقتصادية العالمية- ويعود هذا التحسن في جانب منه إلى استقرار أوضاع الاقتصاد الكلي، إضافة إلى تراجع الصراعات السياسية وبؤر التوتر في المنطقة، مما انعكس إيجابا على بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار.

الشكل رقم 15: تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي لدول الكوميسا 2009-2013



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

المبحث الثاني: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ALENA

تعتبر هذه التجربة شكل من أشكال التكامل الاقتصادي، كما أنها لا تقتصر على دول ذات اقتصاديات متجانسة ومتقدمة، وإنما تجاوزت السعي لربط شبكات من التعاون أو الشراكة مع أطراف أقل نمواً، ونجد قيام هذه المنطقة أملت مصالح الولايات المتحدة الأمريكية التي ظلت ترفض الترتيبات الإقليمية، وتحاول الحد منها بدعوى أنها تعوق تحرير التبادلات الدولية وذلك طيلة القرن العشرين، أما خلال العقدين الأخيرين من هذا الأخير تحولت الولايات المتحدة نحو الإشادة بمنافع الترتيبات الإقليمية بالتفاوض حول إقامة اتفاقات تجارة حرة مع مجموعة من الدول.

المطلب الأول: نشأة منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، مبادئها وأهدافها.

منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية هي عبارة عن كتل للتبادل الحر لأمريكا الشمالية، تأسس في نوفمبر 1993 بمبادرة من الرئيس المكسيكي، بدأ العمل في جانفي 1994، يضم المكسيك كبلد نامي إلى جانب أقوى الاقتصاديات عالمياً و م أ و كندا، حيث يعتبر هذا التجمع غير متكافئ.

الفرع الأول: نشأة منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية

لقد مر تأسيس منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ALENA) بمرحلتين، المرحلة الأولى تم فيها تأسيس منطقة للتبادل الحر بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، لتتظم بعد ذلك المكسيك.

أولاً: منطقة التبادل الحر بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية

بدأت الولايات المتحدة الأمريكية بالاتفاق مع كندا في عام 1988، على إقامة منطقة التجارة الحرة وبدأت بتحويل 75% من التجارة بين الدولتين بدون رسوم جمركية على أن يتم إلغاء الرسوم كافة في عام 1998¹، و كنتيجة لاتفاقية عام 1988، فإنه من المتوقع أن ينمو الاقتصاد الكندي بنسبة 5% أسرع و الولايات المتحدة بنسبة 1% أسرع عما كان سيكون عليه الحال في غياب الاتفاقية، بالإضافة إلى خلق مئات الألوف من الوظائف في كلا من الجانبين من الحدود².

¹ - عبد القادر السيد متولى، مرجع سابق، ص 99.

² - على عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 437.

ثانياً: سياسة تحرير التجارة الخارجية بالمكسيك

اتبعت الحكومة المكسيكية منذ 1985 سياسة تحرير تجارتها الخارجية في إطار توجيهها إلى الاقتصاد الحر وتشجيع المنافسة الاقتصادية، وقبل هذه الفترة كانت معدلات الحقوق الجمركية مرتفعة بسبب أزمة المديونية سنة 1982 .

وفي سنة 1992 بلغ متوسط الرسوم الجمركية المفروضة على المنتجات المستوردة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية 10 %، كما خفضت هذه الأخيرة نسبة رسومها الجمركية على واردات المكسيك في إطار الاتفاقيات التجارية الثنائية إلى 4 % في نفس السنة.

فلاحظ أن المبادلات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، وبين الولايات المتحدة والمكسيك كانت مشجعة وتتمتع بكثير من الحرية قبل توقيع اتفاقية التجارة الحرة، حيث قامت حكومات الدول الثلاث في جوان 1992 بالتفاوض حول اتفاق للتبادل الحر في أمريكا الشمالية، وقد أقر هذا الاتفاق في أوت 1992 وتمت مراسيم التوقيع عليه في ديسمبر 1992، وصادق عليه الكونغرس الأمريكي في نوفمبر 1993، ليدخل حيز التنفيذ في أول جانفي 1994¹.

ثالثاً: تأسيس منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية

دفعت التطورات الدولية الولايات المتحدة الأمريكية لبلورة اتفاقية تجارة حرة مع المكسيك وكندا، حيث أنها منذ الثمانينات من القرن الماضي بدأت تفكر في انتهاج سبل مختلفة لربط علاقات مع دول القارة الأمريكية، وفي بداية أوت من عام 1992 أبرمت كل من أمريكا وكندا والمكسيك اتفاقية تقضي بإقامة وإنشاء منطقة تجارة حرة، وسبققتها مفاوضات لمدة 14 شهراً، بين الدول الثلاث، كما سبقها التمهيد بإنشاء منطقة تجارة حرة بين أمريكا وكندا عام 1989، تأسس هذا التجمع في نوفمبر 1993 بمبادرة قام بها الرئيس المكسيكي، وبدأ العمل بها في يناير 1994، ويضم كل من الولايات المتحدة، كندا و المكسيك².

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 110 .

² - سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية و الجات 94، ط 2، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، مصر، 1997، ص 29.

تمثل هذه الاتفاقية تجمعا قويا يبلغ عدد سكانه حوالي 460 مليون نسمة، و ناتجه المحلي حوالي 16.000 تريليون دولار وفقا لتقديرات 2011، ويعتبر هذا التجمع غير متكافئ حيث نجد فيه المكسيك كبلد نامي إلى جانب أقوى الاقتصاديات العالمية، مما يترتب عليه اختلاف في الأهداف المرجوة من كل بلد داخل في هذه الاتفاقية¹.

الفرع الثاني: مبادئ و أهداف منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية

بنيت منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية التي تضم الولايات المتحدة الأمريكية، كندا و المكسيك على مجموعة من المبادئ، والتي من خلالها تقوم هذه المنطقة من تحقيق أهدافها التي تشكلت من أجلها.

أولا: مبادئ منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية

- اتخذت الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك مجموعة من التدابير لتنشيط التجارة الإقليمية بينهما، فوضعوا الخطوط العريضة للاتفاقية وكانت ما يلي²:
- أ. إزالة القيود المفروضة على تجارة السلع و الخدمات بين الدول الثلاث؛
 - ب. إنشاء منطقة للتبادل الحر تلغى فيه الرسوم الجمركية تدريجيا على مدى خمسة عشرة عاما؛
 - ت. تحرير خدمات النقل البري؛
 - ث. إنشاء لجنة مكونة من أعضاء ينتمون للبلدان الثلاثة مهمتها تسوية الخلافات التي قد تنشأ بين البلدان الأعضاء خاصة وبالذات في مجالات المنشأ و الإغراق؛
 - ج. تحرير انتقال رؤوس الأموال و إزالة كافة القيود المفروضة على الاستثمارات في القطاعات المختلفة، باستثناء قطاع البترول في المكسيك و الصناعة الثقافية في كندا، و الخطوط الجوية و الاتصالات السلكية و اللاسلكية في الولايات المتحدة الأمريكية؛
 - ح. العودة إلى قيد من قيود الجمركية في حال تعرض الصناعة المحلية لدول معينة لبعض الصعوبات نتيجة فتح الأسواق؛
 - خ. إلغاء القيود الإدارية مثل رخص الواردات.

¹ - http://ar.wikipedia.org/wiki/المكسيك/كندا/الولايات_المتحدة_الأمريكية, visite le 25/04/2013.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 165.

ثانيا: أهداف منطقة التجارة الحرة في أمريكا الشمالية

تهدف منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف نذكر منها:
أ. إلغاء الحواجز الجمركية وتحرير التجارة وزيادة الاستثمارات بصورة تؤدي إلى زيادة حجم التجارة الدولية للدول الأعضاء مع العالم الخارجي، وفي نفس الوقت زيادة حجم التجارة البينية فيما بين الدول الأعضاء؛

ب. زيادة الاستثمارات الأمريكية و الكندية في المكسيك لزيادة فرص العمل أمام العمالة المكسيكية، وفي نفس الوقت فتح السوق المكسيكية التي كانت مغلقة أمام السلع الأمريكية؛
ت. علاج مشكلات البطالة في الدول أطراف التكتل، بزيادة الطاقات الإنتاجية الجديدة و بالتالي تعظيم فرص العمل أمام الراغبين¹؛

ث. تنشيط التجارة الإقليمية بين الدول الأعضاء وإحلال المنتجات الإقليمية محل المنتجات المستوردة مثل قيام الولايات المتحدة باستيراد عصير البرتقال المركز من المكسيك بدلا من أمريكا اللاتينية، وخاصة البرازيل؛

ج. زيادة معدل نمو الناتج المحلي والدخول للدول الأعضاء، وقامت دروسيل براون عام 1992 بإعطاء تقديرات تشير إلى أن النافعا من الممكن أن تؤدي إلى رفع الناتج المحلي الإجمالي في كندا إلى مدى يتراوح بين 0.7-6.75%، و كذلك الناتج المحلي الإجمالي في المكسيك إلى مدى يتراوح من 1.6-5% أما الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي فإنه سيرتفع من 0.5-2.55% ؛

ح. زيادة قوة التفاوض لدول التكتل وزيادة قدرة التعامل مع التكتلات الاقتصادية العملاقة خاصة الاتحاد الأوروبي، مع تحقيق ميزة تنافسية في مواجهة الصادرات من دول تلك التكتلات وزيادة القدرة التنافسية على الدخول إلى منطقة جنوب شرق آسيا بصفة خاصة التي تشهد أعلى معدلات نمو في العالم²؛

خ. زيادة القدرة لدول التكتل الاقتصادي لأمريكا الشمالية، على التعامل مع التكتلات الاقتصادية العملاقة الأخرى، وتحقيق ميزة تنافسية في مواجهة الصادرات من دول تلك التكتلات الأخرى،

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص 131.

² - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 166.

وزيادة القدرة التنافسية على الدخول الى منطقة جنوب شرق آسيا بصفة خاصة و التي تشهد أعلى معدلات نمو في العالم؛

د. محاولة تعزيز موقف الولايات المتحدة الأمريكية في سعيها لقيادة الاقتصاد العالمي، وتنشيط التجارة العالمية و محاربة انتشار الكساد الاقتصادي، و مواجهة سياسات الحماية التجارية في أوروبا وآسيا و بالتحديد اليابان¹.

المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية

تتميز دول ألينا بعدة مؤشرات اقتصادية، حيث حققت عدة مكاسب لأعضاء هذه المنطقة، وقد ارتفعت حصة التبادل التجاري البيني بين دول المنطقة وذلك من خلال الاستعادة من اليد العاملة المكسيكية في كلا من كندا و الولايات المتحدة الأمريكية، كما أتاحت الفرصة للمكسيك من الاستعادة من السوق الواسعة لكندا و الولايات المتحدة الأمريكية.

الفرع الأول: تطور عدد سكان ألينا (ALENA) و نصيب الفرد فيها

يرجع تكتل دول ألينا (ALENA) إلى ما تتمتع به من كثافة سكانية وقوة شرائية واستهلاكية وحجم ناتج محلي معتبر، فكما يوضحه الجدول رقم (10) والخاص ببعض المؤشرات الاقتصادية لدول ألينا (ALENA)، يتضح أن هناك تباين كبير في قدرات هذه الدول من حيث حجم السكان والناتج المحلي ودخل الفرد ... فنلاحظ أن حجم السكان يصل إلى حوالي 460 مليون نسمة لسنة 2011 تتصدرهم الولايات المتحدة بـ 315 مليون نسمة ثم المكسيك بـ 112 مليون وكندا بـ 35 مليون.

أما بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي فنلاحظ كذلك بأن هناك تباين كبير بين الدول، حيث يقدر في المكسيك بـ 637,2 مليار دولار، أما في الولايات المتحدة يصل إلى 10400 مليار دولار. في حين نجد التباين كذلك في نصيب الفرد من الناتج الوطني حيث يصل إلى 35060 دولار في الولايات المتحدة لسنة 2002، و 23300 دولار في كندا و 5910 دولار في المكسيك، حيث الأجر الساعي للعامل المكسيكي أقل ب 4 أو 5 مرات منه بالنسبة للأجر الساعي في كندا والولايات المتحدة.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص 131.

الجدول رقم 10: تطور عدد سكان ألينا (ALENA) ونصيب الفرد

الرقم	الدولة	عدد السكان	نسبة	متوسط الدخل
01	الولايات المتحدة الأمريكية	318.892.103	4.44	51.749
02	كندا	35.344.962	0.49	51.206
03	المكسيك	120.286.655	1.68	9.749

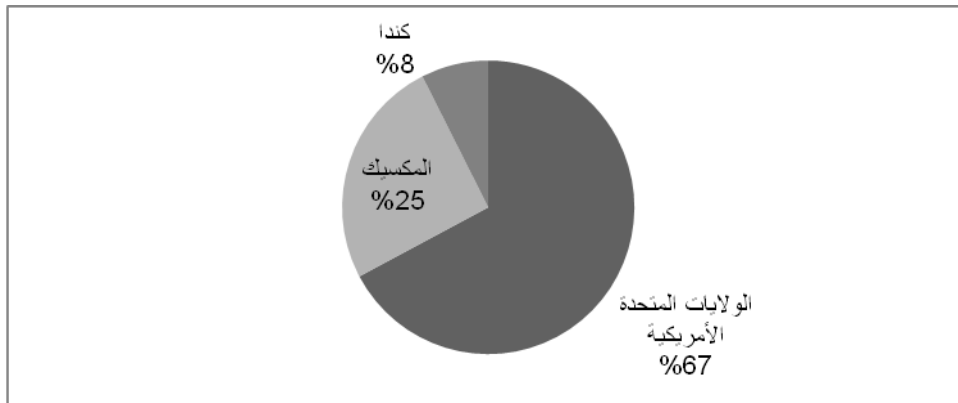
المصدر: ملحق قائمة الدول حسب عدد السكان <http://ar.wikipedia.org/wiki/>

و <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries>

أولاً: تطور عدد سكان ألينا (ALENA)

من خلال الجدول رقم 10 نلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية تحتل المرتبة الأولى في تكتل ألينا بأكثر من 318 مليون نسمة وهو بذلك يمثل 67% من سكان تكتل ألينا، و يحتل المرتبة الثالثة عالمياً بنسبة 4.44% من مجموع سكان العالم، تليه بعد ذلك المكسيك بأكثر من 120 مليون نسمة حيث يمثل 25% من سكان هذا التكتل، لكنه يحتل المرتبة الحادية عشرة عالمياً بمقدار 1.68%، أما كندا فيبلغ عدد سكانها حوالي 36 مليون نسمة وهو يمثل اضعف نسبة في التكتل بحوالي 8% من سكان هذا التكتل، وتحتل المرتبة 38 عالمياً بنسبة 0.5 من إجمالي عدد سكان العالم وهذا ما يوضحه الرسم التالي:

الشكل رقم 16: عدد سكان ألينا (ALENA)

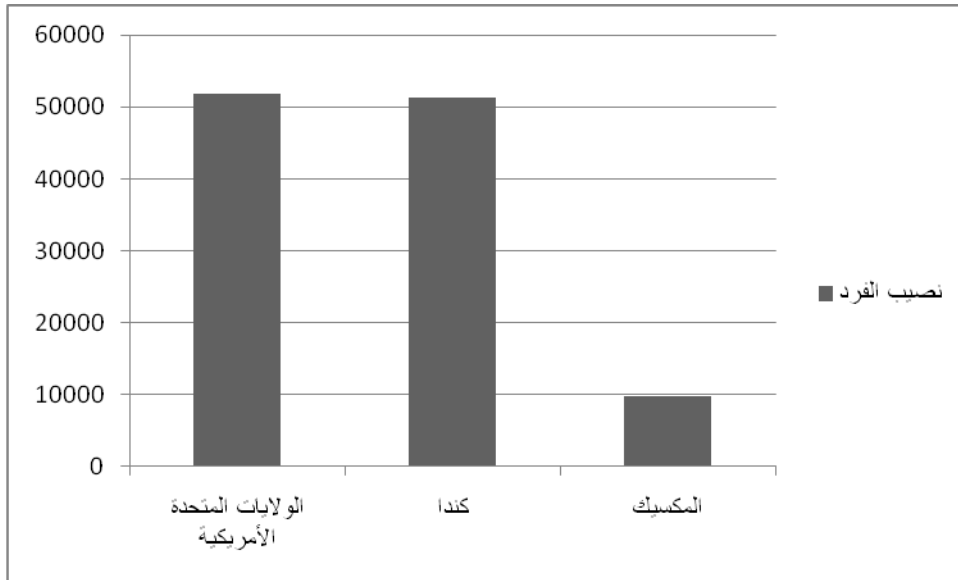


المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابق

ثانيا: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

من خلال الجدول رقم 10 نجد أن هناك تباين بين نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي حيث نلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية رغم عدد سكانها الذي يتجاوز 318 مليون نسمة إلا أنه نصيب الفرد فيها يمثل أعلى نصيب بما يقارب 60 ألف دولار أمريكي، تليه كندا بما يقارب 51 ألف دولار أمريكي رغم أن عدد سكانها لا يتعدى 36 مليون نسمة، أي أن نصيب الفرد في كلا من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا تقريبا متساوي رغم الفرق الكبير في عدد سكان البلدين، أما المكسيك فهي الدولة التي يمثل نصيب الفرد فيها نسبة ضئيلة جدا مقارنة مع الطرفين الآخرين في التكتل وهو لا يتعدى 10 آلاف دولار أمريكي ، أي أن نصيب الفرد في دولة المكسيك يمثل أقل من الخمس من نصيب الفرد للطرفين الآخرين في التكتل وهذا ما يمثله الشكل التالي:

الشكل رقم 17: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2013



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

الفرع الثاني: التبادل التجاري لدول ألينا (ALENA)

أما بالنسبة إلى متوسط التعريف المطبقة في الدول الثلاث وقت تنفيذ الاتفاقية كانت على النحو التالي 11% في المكسيك، 5% في كندا و 4% في الولايات المتحدة، والتكامل بينهما سوف يكون له نتائج إيجابية إذا ما زاد الأثر الإنشائي للتجارة عن الأثر التحويلي وهذا ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم 11: التبادل التجاري لدول ألينا (ALENA) خلال 2009-2011

الإجمالي العام	ألينا (ALENA)	المكسيك	كندا	الولايات المتحدة		
12.421.000	2.173.675	235.999	335.367	1.602.309	الواردات	2009
100	17,5	1,9	2,7	12,9	النسبة %	
12.178.000	1.607.496	231.382	316.628	1.059.486	الصادرات	2010
100	13,2	1,9	2,6	8,7	النسبة %	
15.077.000	2.683.706	316.617	407.079	1.975.087	الواردات	2010
100	17,8	2,1	2,7	13,1	النسبة %	
14.851.000	1.960.332	29.702	386.126	1.277.186	الصادرات	2011
100	13,2	2,0	2,6	8,6	النسبة %	
15.077.000	2.578.167	30.154	392.002	1.884.625	الواردات	2011
100	17,1	2	2,6	12,5	النسبة %	
17.816.000	2.280.448	35.632	44.540	1.478.728	الصادرات	2011
100	12,8	2	2,5	8,3	النسبة %	

source: International Trade statistiques 2009,2010,2011, World Trade Organisation, visite le 04/05/2013, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm

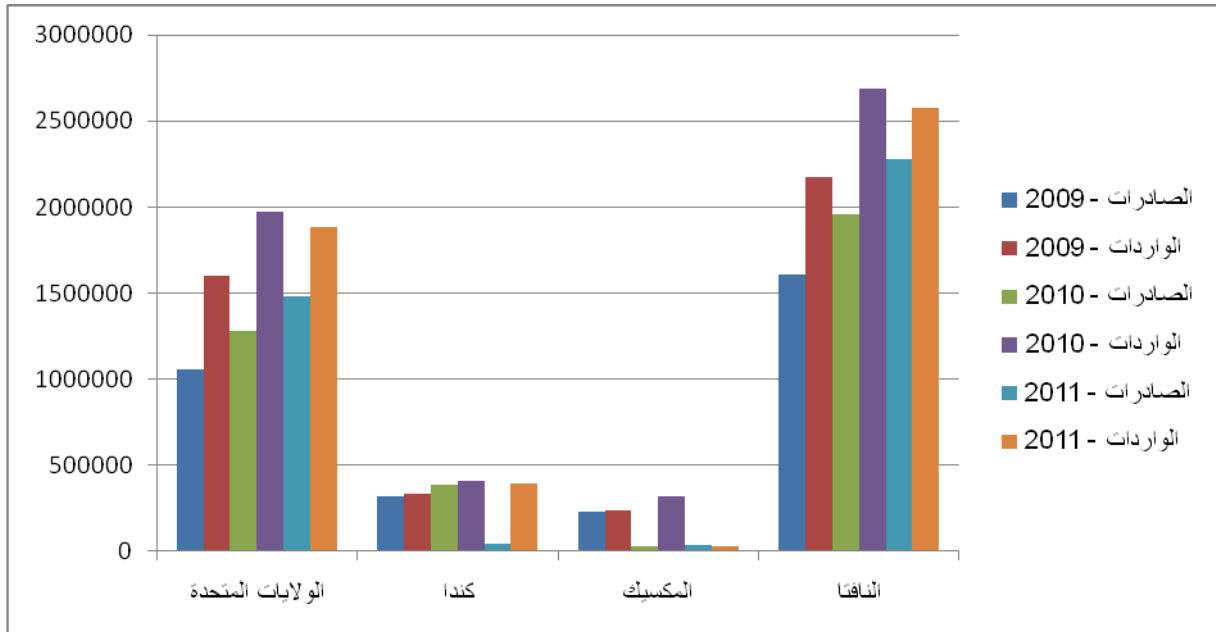
إن نجاح التكتل الاقتصادي في تحقيق هدفه، يجعل بلدانه سوق واحدة لمنتجاتها، حيث يجد المستثمر نفسه أمام سوقا واحدة يتعامل معها، ويؤمن لها ولا يفكر بغيرها، وهذا ما نلاحظه من خلال الجدول رقم (11)، حيث نلاحظ أن صادرات منطقة ألينا قد نمت لكن بشكل أقل من وارداتها، و يمكن ملاحظة الاختلافات بالنسبة لتطور حجم التجارة و بالأخص تجارة السلع في الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها سوق ديناميكية أكثر من كندا و المكسيك، حيث استحوذت الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2009 على ما يقارب من 9% من صادرات العالم مقابل 13% من صادرات منطقة ألينا، بينما كندا و

الفصل الثالث

تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم

المكسيك حصلت على حوالي 6% من الصادرات العالمية و هي مجتمعة، أما فيما يخص الواردات فقد كانت الولايات المتحدة الأمريكية سوقا كبيرا تستهلك الكثير حيث قدرت وارداتها 13% من الواردات العالمية ، بينما المكسيك و كندا فقد أخذت ما يقارب 5% وهي مجتمعة أي أن الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها تستهلك ضعف ما تستهلكه المكسيك و كندا مجتمعتين، بينما في سنة 2010 لم تتغير نسبة الواردات و الصادرات عند كندا فلقد بقيت ثابتة ، بينما الولايات المتحدة الأمريكية و المكسيك فقد زادت لكن بشكل طفيف، لكن ومع حلول عام 2011 انخفضت الصادرات و الواردات للدول الثلاثة ولو بشكل قليل حيث نلاحظ أن صادرات ألينا انخفضت من 13,2 % إلى 12,8 % من مجموع الصادرات العالمية ، ونفس الشيء بالنسبة لواردات ألينا فقد انخفضت من 17,8 % إلى 17,1 % من مجموع الصادرات العالمية، وهذا ما يوضحه المنحني البياني رقم 14 الذي يمثل تطور صادرات و واردات منطقة ألينا خلال فترة زمنية 2009-2011.

الشكل رقم 18: تطور صادرات و واردات منطقة ألينا (ALENA) خلال الفترة 2009-2011



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعطيات السابقة

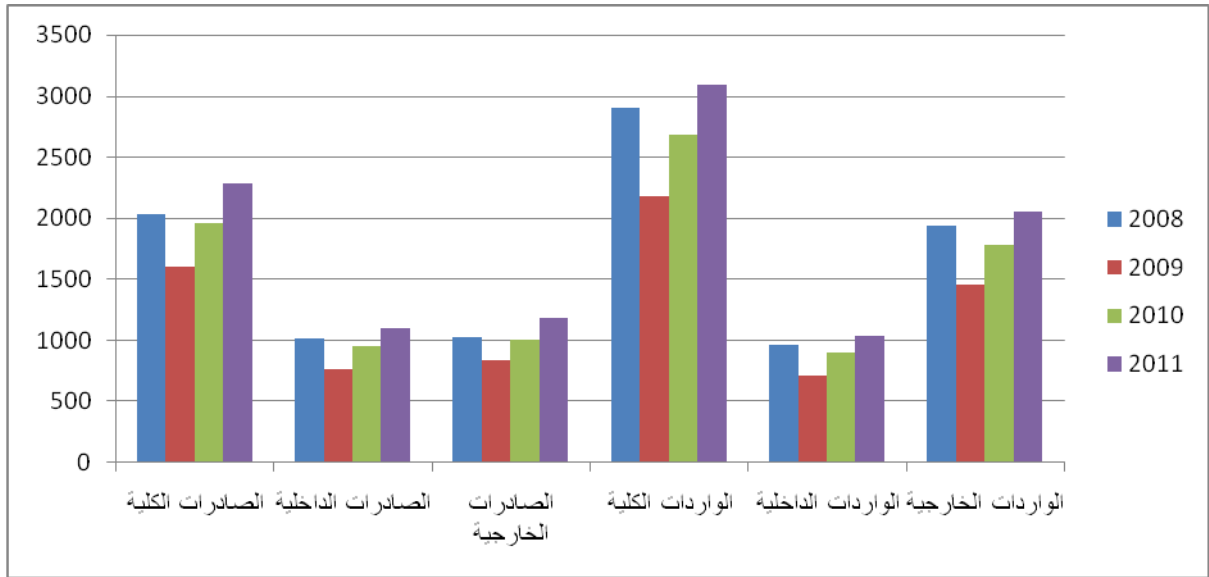
الجدول رقم 12: تجارة السلع لمنطقة ألينا (ALENA) لعام 2008-2011

قيمة الواردات و الصادرات من مجموع الإنتاج العالمي				الفترات
2011	2010	2009	2008	
2282	1964	1602	2036	الصادرات الكلية
1102	956	768	1013	الصادرات البينية
1180	1008	835	1023	الصادرات الخارجية
3090	2682	2177	2907	الواردات الكلية
1034	899	717	964	الواردات البينية
2055	1782	1460	1942	الواردات الخارجية

source: International Trade statistiques2011, World Trade Organisation, visite le 04/05/2013, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_toc_e.htm

تشير المعلومات أن التجارة البينية لدول ألينا، كما في جدول رقم 12 السابق، تشير إلى نموها بسرعة معتمدة في أهم جوانبها إلى توسعها الاقتصادي المتين في شمال أمريكا، بحيث نمت واردات منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية سواء السلع منها أو الخدمات أكثر من نمو الصادرات، والتوسع الاعتيادي لتجارة دول منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية يعود إلى توسع سوقها و عدد سكانها الذي يفوق 438 مليون نسمة، حيث نلاحظ أن في عام 2009 كانت نسبة الصادرات البينية (الداخلية) و الصادرات الخارجية منخفضة وذلك راجع إلى عدة أسباب منها انهيار بنك ليمان براذرز في الولايات المتحدة الأمريكية وإعلان إفلاسه في 14 سبتمبر 2008 "اللاثين الأسود" ، لكن مع مرور الربع الأول من سنة 2009 حتى استعاد الاقتصاد نشاطه، وبدأ في التحسن تدريجيا على الصعيد الداخلي و الخارجي، ونفس الشيء حدث مع الواردات الداخلية و الخارجية فلقد تأثرت بالأزمة العقارية أي اللاتين الأسود لكن ما إن مر الربع الأول من سنة 2009 حتى عاد اقتصاد التكتل إلى الانتعاش التدريجي وأصبحت صادراته الداخلية تفوق الصادرات الداخلية لسنة 2008، وكذلك بالنسبة للواردات الداخلية و الخارجية فقد انتعشت حي فاقت واردات سنة 2008 ، وهذا ما يوضحه المنحني البياني التالي.

الشكل رقم 19: تطور التجارة لمنطقة ألينا لفترة 2008-2011



المصدر : من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابق

المطلب الثالث: تقييم أبعاد الاتفاقية على الدول الأعضاء

تعتبر منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أكبر كتلة تجاري ذو الأطراف الثلاثة في العالم، حيث يصاحب إنشاء منطقة التجارة الحرة عدة آثار على الدول الأعضاء في هذه المنطقة، وتختلف هذه الآثار من دولة إلى أخرى:

الفرع الأول: بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية

سعت الولايات المتحدة الأمريكية من خلال هذه المنطقة أن تصنع قوة موازية الى قوة الإتحاد الأوروبي، ومن بين هذه الآثار نذكر ما يلي¹:

أولاً: فتح الأسواق المكسيكية و الكندية أمام الصادرات الأمريكية؛

ثانياً: خلق المزيد من فرص العمل الناتجة عن انتعاش الطلب المكسيكي على الصادرات الأمريكية؛

ثالثاً: الاستفادة من وفورات الحجم بعد توسع نشاط الشركات الأمريكية في المكسيك و كندا مما يتيح فرصة الاستفادة من انخفاض التكلفة مما يؤدي إلى تركيز الصناعات المكثفة لاستخدام عنصر العمل غير الماهر نسبياً الرخيص فينعكس إيجاباً على العمالة المكسيكية وتدفق الاستثمارات؛

¹ - عبد المطالب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص ص 132-133.

رابعاً: اكتساب المزيد من القدرات التنافسية للمنتجات الأمريكية نظراً للاستفادة من أجور اليد العاملة المكسيكية، مما يكسب الصادرات الأمريكية ميزة تنافسية في مواجهة صادرات التكتلات الاقتصادية الأخرى مثل الاتحاد الأوروبي و تكتل آسيا؛

خامساً: إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية بصحبها آثار على الدول الأعضاء سواء تعلق الأمر بالمنتجات المحلي أو سوق العمل والتوظيف أو البيئة فضلاً عن الاعتبارات الأخرى التي تؤثر على الأوضاع الاقتصادية والسياسية وتختلف هذه الآثار من دولة إلى أخرى.

الفرع الثاني: بالنسبة لكندا

لقد سعت كندا أن لا تبقى معزولة في محيطها القريب (أمريكا الشمالية) والاستفادة من ميزتها النسبية في بعض المجالات (الاتصالات ، النقل، التكنولوجيا الحديثة)، فمن بين الآثار الناتجة عن اتفاقية الينا على كندا نذكر ما يلي¹:

أولاً: فتح أسواق جديدة أمام الشركات الكندية وانتقال رؤوس الأموال والاستثمارات البحرية بين دول التكتل؛

ثانياً: الاستفادة من الأيدي العاملة في المكسيك؛

ثالثاً: مشاركة شركات النفط الكندية مع الشركات المكسيكية في عملية التنقيب والإنتاج؛

رابعاً: فتح السوق المكسيكية أمام المؤسسات المالية الكندية وكذا الشركات العاملة في مجال الطاقة؛

خامساً: احتفظت كندا من خلال الاتفاقية بمواصفاتها القياسية العالمية خاصة قواعد السلامة والمحافظة على البيئة.

الفرع الثالث: بالنسبة للمكسيك

تشير العديد من الدراسات أن المكسيك هي المستفيد الأول و الأكبر من هذه الاتفاقية، مما يدعم عملية الإصلاح الاقتصادي في المكسيك، وبالتالي تحقق هذه المزايا²:

¹ حبيب محمود، مبادئ علم الاقتصاد، الجامعة الافتراضية ، سوريا، 2009، تم الاطلاع عليها على الويب، في 2013/5/5، law-uni.net/law-up/uploads/files/law-uni.net-e2918da85e.doc، ص165.

² عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وأفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص

أولاً: تدعيم الإصلاحات الاقتصادية في المكسيك وخاصة في قطاعات معينة مثل السيارات والمنسوجات والملابس والاتصالات والنقل البري وغيرها؛
 ثانياً: جذب الاستثمارات الأجنبية وفتح الأسواق أمام منتجاتها؛
 ثالثاً: زيادة فرص التوظيف في القطاع الصناعي ومن ثم امتصاص البطالة المكسيكية؛
 رابعاً: الحد من الهجرة المكسيكية غير القانونية لأراضي الولايات المتحدة؛
 خامساً: زيادة إنتاجية العامل المكسيكي نظراً لتقدم التكنولوجيا الأمريكية المصاحبة للاستثمارات مما يؤدي إلى ارتفاع متوسط الأجور المكسيكية.

المبحث الثالث: منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك

إن معظم التكتلات التي أنشئت بعد الحرب العالمية الثانية كانت تنتمي إلى قارة واحدة أو منطقة جغرافية واحدة مثل الاتحاد الأوروبي أو منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ونظراً للتقدم التكنولوجي وما أفرزته العولمة الاقتصادية في العقدين الأخيرين من القرن العشرين، اتسع نطاق التكامل الاقتصادي، ومن الأمثلة البارزة على التكامل الاقتصادي القاري منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي الذي يضم في عضويته عدداً من الدول المتقدمة والنامية والواقعة في قارات أمريكا الشمالية والجنوبية وآسيا، إفريقيا، أستراليا.

المطلب الأول: نشأة منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك وأهدافه

يمثل إقليم آسيا و الباسيفيك مجموعة من الدول، بعضها يقع في قارة آسيا دون أن يشمل القارة بأكملها، والبعض الآخر يمثل دولاً وجزراً تقع في الباسيفيك على اتساعه، ويقوم هذا التجمع على مجموعة من المتناقضات، حيث تنتمي بعض دول الإقليم إلى فئة الدول المتقدمة مثل (أستراليا، اليابان، أمريكا) والبعض الآخر إلى الدول النامية.

الفرع الأول: نشأة منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك

ظهرت جماعة التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك للوجود في عام 1989 بناء على دعوة أستراليا، وقد ضم التجمع في بدايته 12 دولة (أستراليا، سلطنة بروناي، كندا ، اندونيسيا، اليابان، كوريا، ماليزيا، نيوزيلندا، الفلبين، سنغافورة، تايلاند و الولايات المتحدة الأمريكية) من اقتصاديات آسيا و

الباسيفيك، ثم انضمت كلا من الصين، هونج كونج و تايوان في عام 1991، أعقبتها المكسيك و بابوا غينيا الجديدة في عام 1993 ثم الشيلي في عام 1994، كما انضمت إليه في بداية عام 1998 كلا من روسيا و فيتنام و بيرو، أصبح المنتدى يضم في عضويته 21 دولة تنتمي جغرافيا إلى منطقة المحيط الهادي وآسيا، إضافة إلى هذا فإن المنتدى يدمج في عضويته بين تكتلين اقتصاديين هما " ALENA " لأمريكا الشمالية و " ANASE " * رابطة دول جنوب شرق آسيا¹.

ويمثل المنتدى أكثر من ثلث سكان العالم بتعداد حوالي 2,7 مليار نسمة، لها حوالي 55% من الناتج المحلي العالمي، أي حوالي 19 تريليون دولار أمريكي وحوالي 44% من تجارة العالم، كما يمثل المنتدى أكثر مناطق العالم ديناميكية اقتصادية حيث تمثل حوالي 70% من النمو الاقتصادي خلال السنوات العشر الماضية وتستحوذ اقتصاديات دول تجمع - أبيك القائمة على التجارة - على أكبر تجمع للدخار وأكثر التكنولوجيا تقدما وأسرع الأسواق نموا².

الفرع الثاني: أهداف منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك

يهدف منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك إلى إقامة أكبر تكتل، وقد تبنت الدول الأعضاء في اجتماعها المعقود في أوساكا أهداف و مبادئ كأساس لتحرير التجارة و الاستثمار، وهذه الأهداف هي³:

أولاً: العمل على تقليص الحواجز الجمركية، خفض الرسوم الجمركية و ضمان شفافية النظام التجاري؛
ثانياً: تحرير أنظمة الاستثمار و الحد من القيود على تجارة الخدمات كالاتصالات و المواصلات و السياحة؛

ثالثاً: توحيد المعايير الاقتصادية لدول المنتدى مع المعايير الدولية و ضمان حماية الملكية الفكرية؛
رابعاً: العمل على شفافية القوانين و السياسات المتعلقة بالحماية و تعزيز المناخ التنافسي في المنطقة؛
خامساً: تقليص عوائق تجارة السلع والخدمات والاستثمار بين الدول الأعضاء وفقا لقواعد الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة وبدون إلحاق أضرار بالاقتصاديات الأخرى كما أكد الإعلان

* ANASE :L'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est

¹ - حبيب محمود، مرجع سابق، ص 172.

² - <http://www.marefa.org/index.php>، التعاون الاقتصادي لآسيا و الهادي، visite le 07/05/2013

³ - حبيب محمود، مرجع سابق، ص 173.

العمل على تشجيع القطاع الخاص على المشاركة في أنشطة الأبيك سعياً إلى تعظيم المنافع من التعاون الإقليمي.

كما تضمن الإعلان أيضاً التزام وزراء المنتدى بالالتقاء سنوياً وإجراء مناقشات غير رسمية لتقوية وتأكيد الالتزامات المتفق عليها، وتحقيق أهداف التجارة الحرة المفتوحة.

المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لدول منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك

إن منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك يضم أكبر ثلاث اقتصاديات في العالم الولايات المتحدة الأمريكية، الصين و اليابان، كما يدخل في عضويتها تكتلات ANASE و ALENA، وبهذه التركيبة يمثل هذا المنتدى 40% من سكان العالم، ويعتبر هذا التكتل نموذجاً للتكتلات متعددة الأطراف حيث يضم أعضاء من مختلف قارات العالم، 44% من التجارة العالمية و 53% من الناتج المحلي الإجمالي¹.

الفرع الأول: تطور سكان المنتدى ونصيب الفرد

يضم منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي 21 دولة موزعة على أربعة قارات، وهي أمريكا الشمالية، أستراليا، أمريكا الجنوبية و آسيا، وتتسم هذه الدول بأنها تطل على سواحل المحيط الهادي.

¹ - الموقع الرسمي لمنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك، تم الاطلاع عليه على الويب في 2014/11/11،

<http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations.aspx?annualSelected=All&annualPost=4>

الجدول رقم 13: تطور عدد سكان المنتدى ونصيب الفرد فيها لسنة 2012

البلد	عدد السكان (نسمة)	نصيب الفرد (دولار)
01	318.892.103	52.620
02	35.344.962	41.170
03	120.286.655	15.910
04	23.693.099	41.590
05	393.162	31.590
06	17.363.894	20.140
07	1.364.450.000	10.890
08	7.219.700	51.890
09	23.379.129	39.245
10	253.609.643	8.740
11	127.120.000	36.440
12	30.073.353	21.430
13	4.567.510	30.750
14	7.351.374	2.330
15	30.475.144	10.770
16	107.668.231	7.290
17	143.700.000	22.710
18	5.567.301	74.110
19	50.219.669	31.753
20	67.741.401	13.420
21	93.421.835	4.780

source: <http://ar.wikipedia.org/wiki>, et

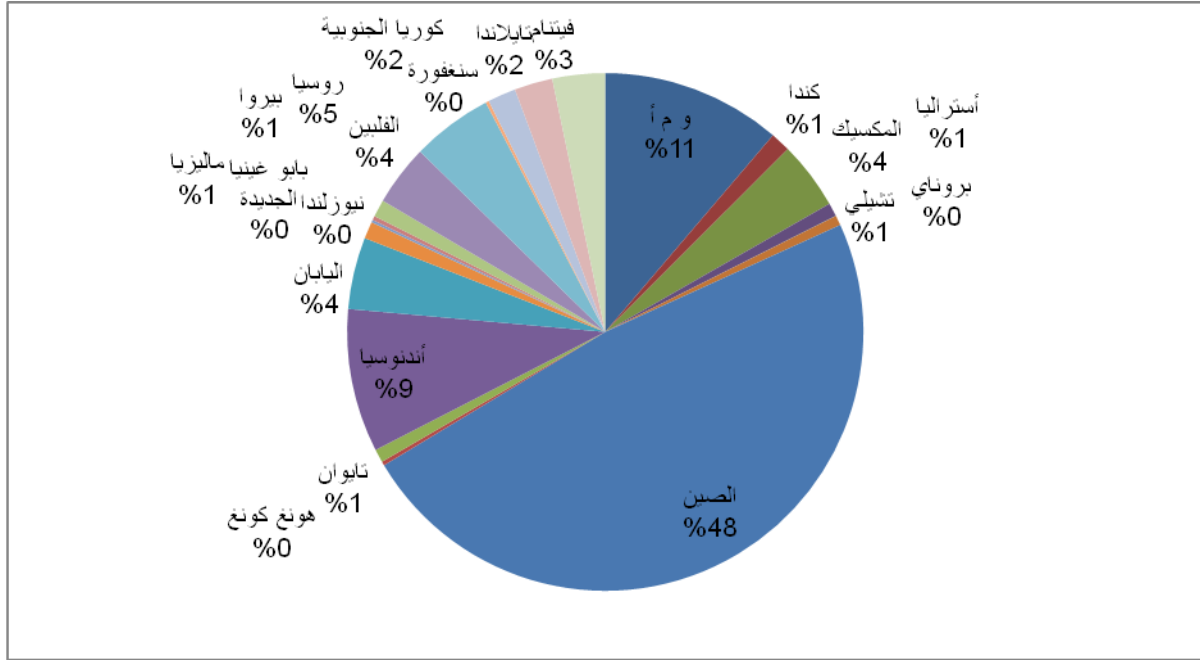
<http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD>

الفصل الثالث

تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم

من خلال الجدول نلاحظ أن الصين تتصدر هذه الدول من حيث عدد سكان بأكثر من مليار، أي أنها تقريبا تمثل نصف سكان منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي، ثم تليه الولايات المتحدة الأمريكية بما يفوق 300 مليون نسمة أي بحوالي 11% من سكان المنتدى، أما اقلهم سكانا فتعود إلى بروناي دار السلام التي لم 4 آلاف نسمة وهذا ما يبينه الشكل التالي.

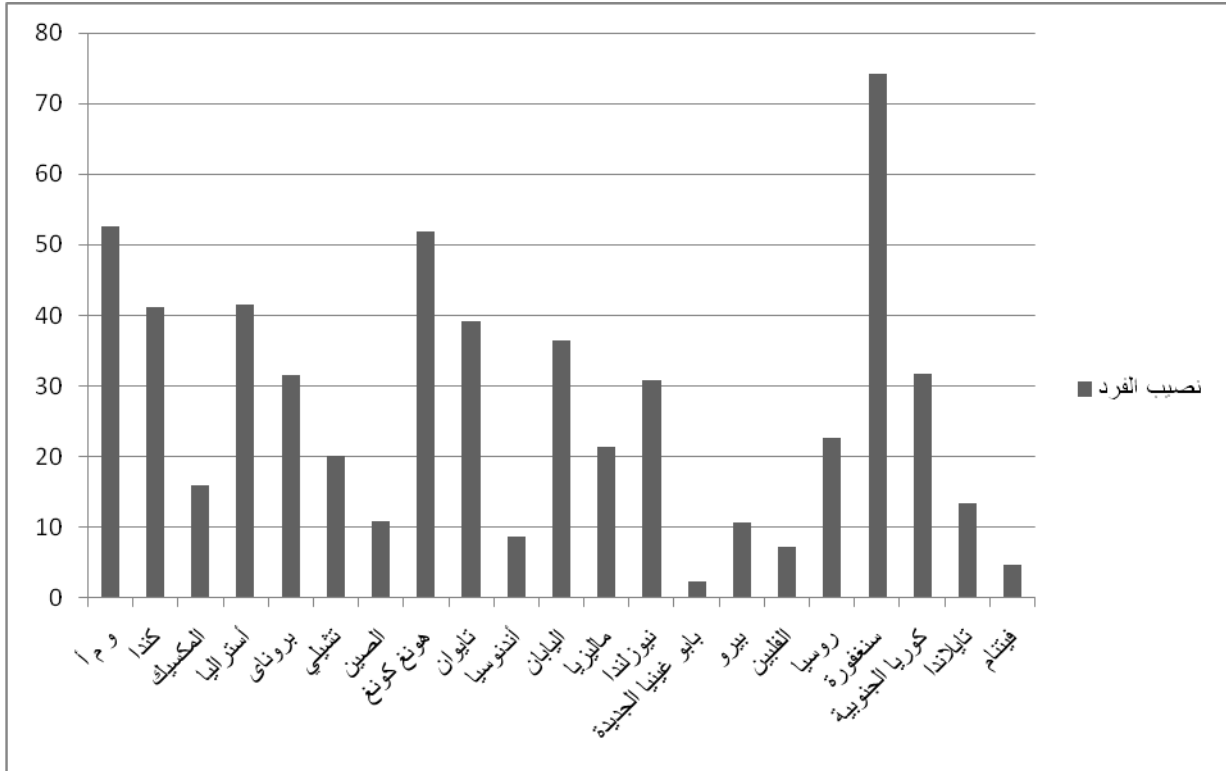
الشكل رقم 20: تطور عدد سكان المنتدى لعام 2012



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على الجدول السابق

أما فيما يخص نصيب الفرد فإن أعلى نسبة هي سنغافورة بأكثر من 70 دولار للفرد وذلك لأن سنغافورة أصبحت مركزا ماليا وتجاريا في قارة آسيا وملتقي لطرق المواصلات، كما أن للسياحة أهمية كبيرة، ويعد دخل الفرد فيها أعلى معدلات في المنتدى، وتليها الولايات المتحدة الأمريكية و هونغ كونغ بأكثر من 50 دولار للفرد، أما أقلها فهي الفيتنام، الفلبين و أندونيسيا بأقل من 10 دولار للفرد، ونصيب الفرد هو حاصل قسمة الناتج الإجمالي المحلي على عدد السكان و تتمتع هذه الدول بعدد من السكان كبير جدا، أما دولة بابو غينيا الجديدة فهي دولة غنية بالموارد الطبيعية ولكن هناك مشاكل في التضاريس وأرضها الوعرة وارتفاع تكلفة تطوير البنية التحتية، وهذا ما يؤثر على الاستثمارات والناتج المحلي الإجمالي.

الشكل رقم 21: تطور نصيب الفرد لدول المنتدى لعام 2012



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

الفرع الثاني : تطور صادرات و واردات المنتدى خلال 2009-2011

إن صادرات و واردات دولة ما تعكس صورة تلك الدولة وقوتها، إذ إن الصادرات تعبر على جميع السلع و الخدمات التي تنتجها الدولة من أجل بيعها خارج حدود تلك الدولة، أما الواردات فهي جميع السلع و الخدمات التي تقوم الدولة بشرائها من الخارج للاستفادة منها، والفرق بينهما يطلق عليه الميزان التجاري.

الجدول رقم 14: تطور صادرات و واردات المنتدى خلال 2009-2011

2011		2010		2009		الفترة
الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	
1.478.728	1.884.625	1.277.186	1.975.087	1.059.486	1.602.309	و م أ
356.320	301.540	297.020	316.617	231.382	235.999	المكسيك
445.200	392.002	386.126	407.079	316.628	335.367	كندا
1.745.968	1.432.315	1.499.951	1.447.392	1.169.088	1.093.048	الأسيان
89.080	90.462	74.255	90.462	60.890	74.526	الفيتنام
302.872	241.232	237.616	226.155	182.670	186.315	أستراليا ونيوزيلندا
1.906.312	1.462.469	1.574.206	1.402.161	1.205.622	1.006.101	الصين
819.536	708.619	772.252	693.542	584.544	546.524	اليابان
71.264	60.308	74.255	60.308	48.712	37.263	شيلي
-	-	-	-	-	-	غينيا الجديدة
534.480	422.156	460.381	422.156	353.162	310.525	كوريا ج
-	-	-	-	-	-	البيرو
302.872	226.155	267.318	241.232	194.848	173.894	تايوان
445.400	422.156	386.126	437.233	316.628	347.788	هونغ كونغ
516.664	271.386	386.126	241.232	292.272	186.315	روسيا

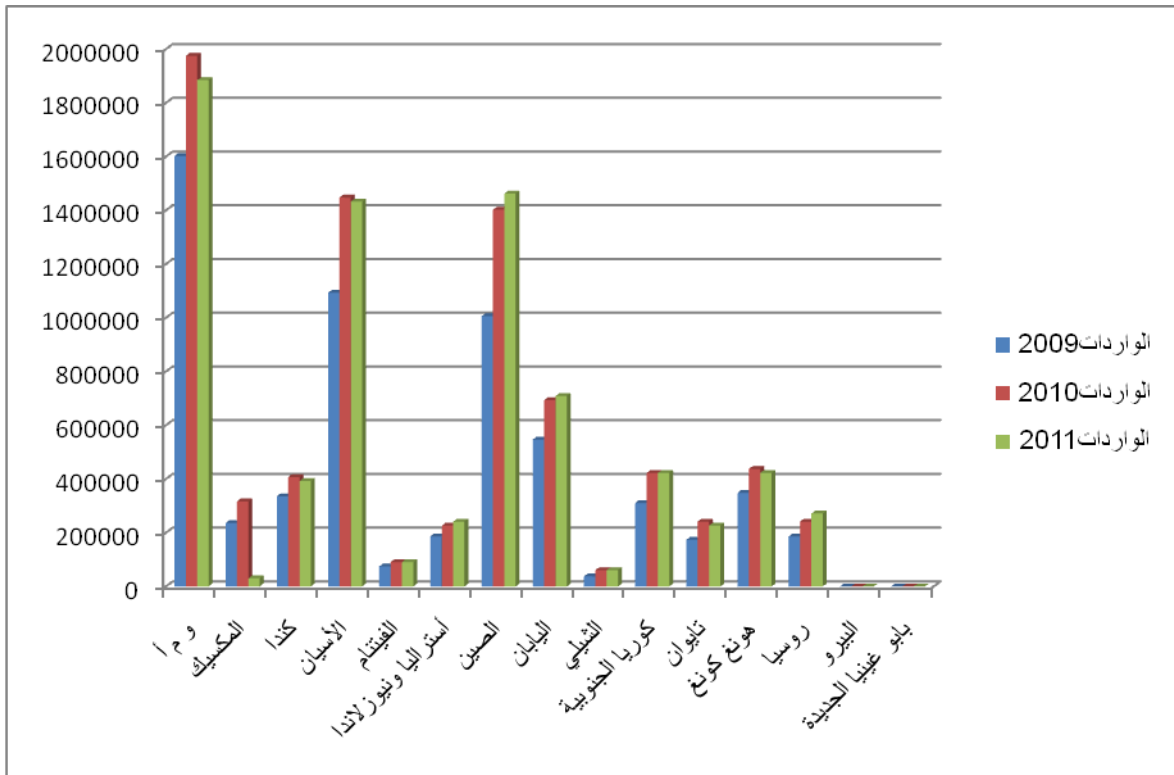
source: http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2012_f/its12_toc_f.htm,
visete le 24/10/2014.

الفصل الثالث

تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم

من خلال الجدول نستنتج أن الولايات المتحدة الأمريكية تتصدر الريادة التجارية في العالم عبر تسجيلها أعلى مستوى وواردات عالمياً بـ 26% من مجموع الواردات العالمية وذلك في سنة 2009، ولقد تراجعت وارداتها في السنوات التالية لكن بشكل بسيط، وتليها بعد ذلك تكتل الآسيان و الصين بقيمة 19% من مجموع الواردات العالمية و ذلك سنة 2011، من خلال الجدول نلاحظ أن الواردات الأمريكية قد انخفضت بينما واردات الصين و الآسيان قد ارتفعت في هذه السنوات، أما باقي الدول الأخرى فإنها تمثل جزء قليل من مجموع الواردات العالمية، وهذا ما يوضحه الرسم البياني لتطور قيمة الواردات العالمية لأعوام 2009-2011.

الشكل رقم 22: تطور واردات المنتدى لفترة 2009-2011.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة

أما فيما يخص الصادرات فإن الصين هي التي تحتل الصدارة وهذا راجع إلى عدة أسباب، أولها، أن نمو الصادرات الصينية بدأ بالارتفاع بشكل أكبر بعد انضمامها لمنظمة التجارة العالمية، أما في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد انخفض وزن القطاع الصناعي في الاقتصاد مع انخفاض نمو الصادرات، وانتقال المصانع إلى آسيا، من هنا برز الاختلاف بين الصين والولايات المتحدة في السنوات

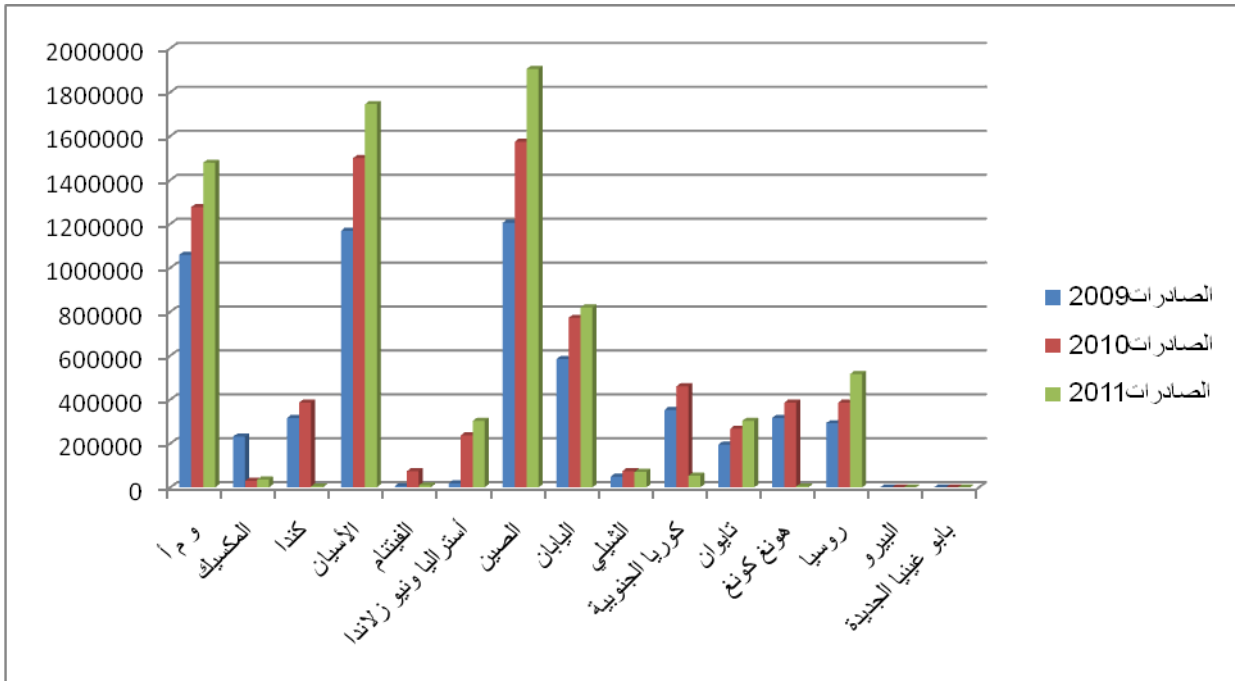
الفصل الثالث

تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم

الأخيرة، حيث كان نموذج النمو الصيني الذي يعتمد على الاستثمار وتصنيع الصادرات مكثفاً جداً، داعماً للارتفاع في واردات الطاقة والمدخلات التي يحتاجها الاقتصاد للتصنيع، وخصوصاً بعد الأزمة في عام 2008، بينما في الوقت ذاته، قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتطوير تقنيات جديدة، وخصوصاً في مجال استخلاص النفط الصخري، الذي خفض من اعتمادها على الطاقة، وقلل من حجم وارداتها.

لكن صادرات دول الآسيان ارتفعت من 20% إلى 26% من قيمة الصادرات العالمية خاصة منذ تأسيس منطقة التجارة الحرة بين الصين والآسيان في أول يناير عام 2010، اجتمع القادة الصينيون مع زعماء بلدان الآسيان كل سنة في مدينة ناننينغ بمنطقة قوانغشي، والجدير بالذكر أن منطقة قوانغشي باعتبارها منصة مهمة للتبادلات بين الصين وبلدان الآسيان، تؤدي دوراً متزايد الأهمية في مختلف المجالات وخاصة في القطاع الزراعي.

الشكل رقم 23: تطور صادرات المنتدى لفترة 2009-2011.



المصدر : من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة

المطلب الثالث: اللقاءات السنوية لمنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك

بدأ وزراء الخارجية و التجارة و ممثلو الأعضاء الاقتصاديين في منتدى التعاون الاقتصادي لمنطقة آسيا و الباسيفيك عقد اجتماعاتهم بمبادرة من رئيس الوزراء الأسترالي " روبرت هوك"، في كانبرا بأستراليا في نوفمبر عام 1989، حيث حددت الجلسة مسار الأبليك كمنتدى تعاون اقتصادي مفتوح وموجه نحو تحرير التجارة العالمية و تعزيز التجارة و الاستثمار و التعاون الفني في منطقة آسيا و الباسيفيك، ومثل هذا الاجتماع الانطلاقة الرسمية لمنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك وأصبح الاجتماع الوزاري منذ ذلك الحين حدثاً سنوياً، وفيما يلي عرض لأهم ما جاء في هذه القمم.

الفرع الأول: القمم التي عقدت في قارة آسيا

لقد احتضنت قارة آسيا أكبر عدد من القمم التي عقدها وزراء الخارجية والتجارة و ممثلو الأعضاء الاقتصاديين لمنتدى التعاون الاقتصادي لمنطقة آسيا و الباسيفيك وهي كما يلي¹:

أولاً: القمم التي عقدت قبل 2000

عقد العديد من القمم لمنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و المحيط الهادي قبل 2000 وتمثلت هذه القمم في:

أ. في 15 نوفمبر 1994 (اندونيسيا): استضاف الرئيس الإندونيسي سوهارتو الاجتماع الثاني لزعماء اقتصاديات الأبليك الذي ناقش احتياجات المنطقة في الخمسة وعشرين عاماً القادمة، ولقد اتفق زعماء اقتصاديات الأبليك في بيانهم المشترك على تحقيق أهداف الانفتاح التجاري والاستثمار الحر في المنطقة في مهلة أقصاها 2010 للدول الصناعية ومهلة أقصاها 2020 للدول النامية، وأطلق عليها أهداف بوجور، التي سميت باسم المدينة الإندونيسية التي أعلنت عام 1994، أهداف الابليك من أجل إزالة الحواجز التجارية والاستثمارية، كما اتفقوا على تضيق الفجوة بين مراحل التنمية بين اقتصاديات باسيفك آسيا، ولتحقيق هذه الغاية سوف يقدم الأبليك فرص للدول النامية من أعضائه لدعم نموها الاقتصادي ومستوى التنمية الذي يتوافق مع النمو المدعوم والتنمية المتساوية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي للدول الأعضاء.

¹ - <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/History.aspx>, visite le 25/05/2013.

ب. في 19 نوفمبر 1995 (اليابان): بدأ زعماء اقتصاد المنتدى في أوساكا العمل على ترجمة رؤية اجتماع جزيرة Blake وأهداف اجتماع بوجور حيث تبنا جدول أعمال أوساكا وورقة عمل لتنفيذ التزامهم للانفتاح التجاري والاستثمار الحر وتسهيل التجارة والتعاون الفني والاقتصادي، والجزء الأول من جدول الأعمال يتعلّق بتسهيل وتحرير التجارة والاستثمار، والجزء الثاني يتعلّق بالتعاون الفني والاقتصادي في مجالات مثل الطاقة والمواصلات، والبنية الأساسية، المشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة، وقد تمّ فتح الحساب الخاص لتسهيل وتحرير التجارة والاستثمار في ظل الصندوق المركزي للأبيك لمشروعات الأبيك وذلك لدعم تنفيذ جدول أعمال أوساكا.

ت. في 25 نوفمبر 1996 (الفلبين): تبنى زعماء الاقتصاد خطة عمل مانيلا التي تشمل خطط جماعية وفردية وتقارير عن التقدّم في الأنشطة المشتركة لجميع اقتصاديات دول المنتدى من أجل تحقيق أهداف بوجور من الانفتاح التجاري والاستثمار الحر في منطقة الأبيك بحلول عام 2010 وعام 2020 وتحقيق الأنشطة المشتركة بين الدول الأعضاء والتي تندرج تحت الجزء الثاني من جدول أعمال أوساكا، إن خطة عمل مانيلا تضم ستة موضوعات هي: تسهيل وصول مزيد من البضائع إلى الأسواق، نظام الاستثمار المفتوح، دعم التعاون الفني والاقتصادي، تسهيل وصول المزيد من الخدمات إلى الأسواق، وتشمل الجهود المشتركة الحالية على شبكة تعليم المنتدى، مركز بحوث باسيفك آسيا للطاقة، وشبكة معلومات سوق العمال للأبيك، المعلومات الأساسية عن التجارة والاستثمار، وقد قرر زعماء اقتصاد المنتدى إعطاء أولوية للموضوعات التالية في التعاون الفني والاقتصادي بشأن ستة مجالات هي: تطوير الموارد البشرية، دعم أمن وفعالية أسواق رأس المال، دعم البنية الأساسية الاقتصادية، الاستفادة من التكنولوجيات في المستقبل، دعم النمو الذي يحافظ على البيئة، وتشجيع نمو المشروعات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة.

انعقدت قمة المنتدى في ظل الأزمة المالية الآسيوية" أزمة النمر الآسيوية" وركزت على التعاون الإقليمي من أجل تحقيق الاستقرار المالي، وحث قادة الدول التي تتلقى المساعدات من صندوق النقد الدولي على تنفيذ إصلاحات اقتصادية ومالية وتطوير الأسواق المالية، وتحرير تدفقات رؤوس الأموال في الإقليم وتدعيم البنية الأساسية للرقابة على الأسواق المالية، وتعزيز التعاون بين أجهزة ائتمان الصادات ومؤسسات التمويل.

ث. في 17-18 نوفمبر 1998 (ماليزيا): تبنى القادة اقترح مجلس المنتدى بإنشاء لجنة مشاركة لتحقيق التكافؤ في الإقليم، وتقوم على زيادة قطاع الأعمال في زيادة جهود التعاون الاقتصادي والفني والعلمي والتكنولوجيا، ومع استمرار الأزمة المالية الآسيوية أعطى وزراء مالية المنتدى أولوية للعمل في ثلاث مجالات هي أسواق المال، تحرير حسابات رأس المال، وتدعيم النظم المالية.

ثانيا: القمم التي عقدت بعد 2000

أ. في 20-21 أكتوبر 2001(الصين): تم المصادقة على اتفاق شانغهاي الذي يركز على توسيع رؤية المنتدى وتوضيح أهداف بوجور وتعزيز آلية التنفيذ، والتزم الزعماء بتوسيع رؤية أبيك للمستقبل من خلال تحديد إطار للمفهوم والسياسة لتوجيه الأبيك في القرن الجديد عبر تحقيق أهداف تحرير التجارة والاستثمار في الموعد المحدد مع تقييم متوسط المدى للتقدم الكلي المحرز في عام 2005، والترويج لتبني سياسات تجارية موائمة للاقتصاد الجديد، ومتابعة مبادئ أبيك لتسهيل التجارة والسعي إلى أكبر قدر من الشفافية في الإدارة الاقتصادية.

ب. في 20-21 أكتوبر 2003(تايلندا): تعتبر هذه القمة من أنجح الجولات الاقتصادية خاصة في ضوء القصور الذي أحاط بالأجندة الاقتصادية للمنتدى عبر جولتي " شنغهاي " بالصين سنة 2001 وجولة " لوس كابوس " بالمكسيك سنة 2002 فقد نجحت القمة في مناقشة الأجندة الاقتصادية للدول الواحد والعشرين وحجم الإنجازات التي تم تحقيقها بشأن توصيات " لوس كابوس " السنة 2002 خاصة فيما يتعلق بمجال تحرير التجارة، ويوضح التقرير أهم ما توصلت إليه القمة في قطاعات دعم نظام التجارة المتعددة الأطراف، ودعم عمل المنظمة العالمية للتجارة من خلال تحليل التقارير الاقتصادية الصادرة عن أعمال الاجتماعات التحضيرية للقمة حول خطط ترويج التجارة وتحرير الاستثمار، ترتيبات التجارة الإقليمية، اتفاقيات التجارة الحرة.

ت. في 18-19 نوفمبر 2005(كوريا الجنوبية): جرى تبني خارطة طريق بوزان في اجتماع قادة الابيك لتحقيق أهداف بوجور، التي تم تحديدها في اجتماع المنتدى عام 1994 بهدف تحرير وفتح التجارة والاستثمارات في منطقة آسيا-الباسيفيك بحلول عام 2010 للاقتصاديات الصناعية وبحلول

عام 2020 للاقتصاديات النامية، ونظرا لأن عام 2005 مثل نقطة المنتصف بين تأسيس المنتدى عام 1989 وأهدافها الكبرى في عام 2020، أطلقت اقتصاديات الأعضاء في ذلك العام "تقرير مراجعة التقدم نحو أهداف بوجور" الذي حصر الانجازات وأكد على التحديات المستقبلية ثم لخص "خارطة طريق بوزان إلى أهداف بوجور"، وتضمنت خارطة الطريق الأجندة التالية : دعم النظام التجاري متعدد الأطراف، وتدعيم العمل الجماعي والفردى، وتعزيز اتفاقات التجارة الإقليمية الجيدة واتفاقات التجارة الحرة.

ث. في 13-14 نوفمبر 2010(اليابان): ركز الاجتماع على قضايا مثل التكامل الاقتصادي الإقليمي، واستراتيجية النمو لمنطقة آسيا-الباسيفيك، والتعاون الاقتصادي والتقني، وتقييم الانجازات التي حققتها اقتصاد المنتدى في مجال تحرير التجارة والاستثمار.

ج. في نوفمبر 2012(روسيا): أصدر قادة المنتدى إعلان بالتزاماتهم نحوى تحرير التجارة و الاستثمار، التكامل الاقتصادي و الإقليمي، الأمن الغذائي، التعاون المكثف من أجل تعزيز النمو المبتكر...الخ، وتم المصادقة على قائمة السلع البيئية التي تساهم بشكل مباشر و إيجابي على النمو الأخضر وتحقق أهداف التنمية المستدامة.

الفرع الثاني: القمم التي عقدت خارج قارة آسيا

لقد عقد اجتماعات أخرى خارج قارة آسيا أي في قارة أستراليا وأمريكا وهي كما يلي¹:

أولاً: القمم التي عقدت قبل 2000

لقد عقدت قمم المنتدى خارج قارة آسيا وقبل سنة 2000 وتمثلت في 3 قمم وهي:

أ. في 19-20 نوفمبر 1993 (الولايات المتحدة الأمريكية): اجتمع زعماء اقتصاد المنتدى لأول مرة في جزيرة Blake استانيلي بواشنطن باستضافة الرئيس الأمريكي كلينتون لعقد المباحثات الغير رسمية، وكانت رؤيتهم لباسيفك آسيا تهدف للاستفادة من الطاقات المتنوعة لاقتصاديات المنطقة،

ودعم التعاون وتحقيق الرخاء الذي تتعمق خلاله روح الانفتاح والشراكة ويستمر النمو الحيوي، وتوسيع نطاق الاقتصاد العالمي، ودعم النظام الدولي للانفتاح التجاري.

ب. في 23-24 نوفمبر 1997 (كندا) انعقدت قمة الأبيك في ظل الأزمة المالية الآسيوية" أزمة النمر الآسيوية" وركزت على التعاون الإقليمي من أجل تحقيق الاستقرار المالي، وحث قادة الدول التي تتلقى المساعدات من صندوق النقد الدولي على تنفيذ إصلاحات اقتصادية ومالية وتطوير الأسواق المالية، وتحرير تدفقات رؤوس الأموال في الإقليم وتدعيم البنية الأساسية للرقابة على الأسواق المالية، وتعزيز التعاون بين أجهزة ائتمان الصادرات ومؤسسات التمويل.

ت. في 12-13 سبتمبر 1999 (نيوزلندا): اتفق القادة على تقوية الأسواق وتحسين الإطار الدولي الذي يحكم تدفقات التجارة والاستثمار وتخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين الدول على تدفقات السلع والخدمات، وإزالة عوائق الاستثمارات المباشرة المالية، ومنح الدول المتقدمة الأعضاء في التكتل مهلة للتحويل إلى نظام التجارة الإلكترونية في سنة 2010 وسنة 2020 للدول النامية.

ثانيا: القمم التي عقدت بعد 2000

أما فيما يخص القمم التي عقدها المنتدى بعد سنة 2000 وخارج قارة آسيا فتمثلت في:
أ. في 15-16 نوفمبر 2000 (دار السلام): تم اتفاق قادة الدول الأعضاء على طرق المحافظة على انفتاح الأسواق وتقويتها وتوسيع نطاقها ومواصلة الانتعاش الاقتصادي في الإقليم وقرروا التعامل مع تحديات الاقتصاد الجديد (العولمة) في مجالات:

1. السيطرة على العولمة وذلك عن طريق تفعيل برامج التعاون الاقتصادي والتكنولوجي؛
2. تطوير البيئة، الاستعداد للتجارة الإلكترونية، وبناء الطاقات البشرية؛
3. خلق فرص جديدة بالعمل على أن تضمن للجميع الاستفادة من المعلومات والخدمات التي تنتجها الإنترنت بحلول عام 2010؛
4. تقوية وتطوير نظام التجارة المتعدد الأطراف وهو النظام الذي تشرف عليه منظمة التجارة العالمية.

ب. في 26-27 أكتوبر 2002 (المكسيك): تبني قادة المنتدى خطة عمل تسهل التجارة و الاقتصاد الرقمي و معايير الشفافية الدولية، وكذلك إصدار بيان لمكافحة الإرهاب و اعتماد التجارة الآمنة في الإقليم.

ت. في 8-9 سبتمبر 2007 (أستراليا): و بعد سلسلة من اللقاءات الثنائية بين زعماء دول منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادي "أبيك"، أسفرت عن توقيع اتفاق يهدف إلى الحد من ظاهرة الاحتباس الحراري، ويدعو إلى خطة بعيدة المدى لوقف انبعاثات الغازات المسببة لهذه الظاهرة بنسبة 25% علي الأقل بحلول عام 2020، بدون تأكيد التزامات محددة.

ث. في 22-23 نوفمبر 2008 (البيرو): اجتمع زعماء المنتدى من أجل مناقشة موضوعات مثل الأزمة المالية الحالية ومبادرات الأمن الإنساني والغذاء وأمن الطاقة وتغير المناخ والإصلاح الهيكلي والمسئولية الاجتماعية للشركات، وأهمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم وكذا الشراكة بين القطاعين العام والخاص، حيث إن المشروعات الصغيرة والمتوسطة توظف عددا كبيرا من سكان المنطقة لكنها تمثل فقط نسبة صغيرة من الصادرات، ولا بد من تغيير هذه المعادلة.

ج. في 13-14 نوفمبر 2011 (الولايات المتحدة الأمريكية): وتحت عنوان "الارتباط الوثيق بالاقتصاد الإقليمي"، ركز الاجتماع السنوي على النمو الاقتصادي في منطقة اسيا- الباسيفيك، والتكامل الاقتصادي الإقليمي، والنمو الأخضر، وامن الطاقة، والتعاون التنظيمي، وتنمية الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، والأمن الغذائي، وقضايا أخرى.

خلاصة الفصل

تنامت ظاهرة التكتلات الاقتصادية في كل قارات العالم حيث أصبحت تجمع بين مختلف الدول، وتهدف في جميعها إلى تحقيق العديد من الأهداف، إلا أن تنامي هذه الظاهرة والاتجاه نحوها كان في العقد الأخير من القرن الماضي أي بعد الحرب العالمية الثانية بشكل ملفت للانتباه وبصورة ملموسة، جعل منها سمة أساسية من سمات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، حيث اتجهت معظم دول العالم نحو إنشاء ترتيبات إقليمية وتعزيز القائم منها.

لقد تزامن الاتجاه نحو التكتلات الإقليمية في النصف الكرة الغربي مع إنشاء منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (ألينا) المتشكلة من ثلاث دول (الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - المكسيك) التي تعتبر من أشكال التكامل الاقتصادي القائم حديثاً مقارنة بتجربة الاتحاد الأوربي، كما تم تفعيل أيضاً منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي الذي يضم تكتل ALENA و تكتل ANASE و دول أخرى مطلة على المحيط الهادي، فتعتبر هذه التكتلات الأجدد والأقوى على الساحة الاقتصادية الدولية، لذا أصبحت ظاهرة التكتلات محل اهتمام دول العالم في الوقت الراهن وهذا ما يعكس أهميتها في ظل تحديات القرن الواحد والعشرين.

إلا أنه ومن خلال عرضنا لتجارب التكامل الاقتصادي في الدول النامية أي منطقة التجارة الحرة العربية نجد أنها تتسم بالضعف وعدم الفعالية بالرغم لامتلاكها لمقومات تجعلها كتل اقتصادية قوية ومنافسة، لذا أصبح التفكير في تكوين تكتلات اقتصادية بين الدول النامية أو تفعيل القائم منها من أهم المسائل التي يعطى لها اهتمام كبير باعتبارها الطريق السليم لمواجهة مختلف التحديات لكسب رهان التنمية والتحرر.

الفصل الرابع

تأثير الإتحاد الأوروبي على المنظمة العالمية للتجارة

تمهيد

يمثل الإتحاد الأوروبي نموذج العمل الاندماجي الأكثر تقدماً في عالم اليوم، فبعد أن كانت المجموعة الأوروبية تضم ستة (06) دول عند انطلاقتها سنة 1958، ارتقت إلى تسعة (09) سنة 1972، فعشرة (10) سنة 1982، ثم اثني عشرة (12) عضواً سنة 1986 لتصل إلى خمسة عشر (15) دولة سنة 1995 أي بعد معاهدة ماستريخت لسنة 1992.

يدعم الإتحاد الأوروبي النظام التجاري متعدد الأطراف نظراً لقدرة هذا النظام على تقديم المنافع من التجارة لكافة أعضائه، باعتبار الإتحاد الأوروبي كمصدر رئيسي للبضائع في العالم وثاني أكبر مستورد هو شهادة على أهمية التجارة لكلاً من المستهلك والمنتج الأوروبي، ولعب الإتحاد الأوروبي دوراً هاماً في جدول أعمال التنمية لمؤتمر الدوحة في نوفمبر 2001، وعمل الإتحاد الأوروبي مع شركاءه التجاريين لإعادة بناء الثقة والتعاون ضمن المنظمة العالمية للتجارة، كما سعى إلى تحسين الفهم العام للمنظمة العالمية للتجارة من خلال شفافية وتفاعل أكبر مع أعضاء البرلمان وممثلي المجتمع المدني، ارتأينا أن نتطرق لهذا الفصل في المباحث التالية:

- المبحث الأول: تجربة الإتحاد الأوروبي؛
- المبحث الثاني: تأثير الإتحاد الأوروبي على جهاز حل المنازعات؛
- المبحث الثالث: تأثير الإتحاد الأوروبي على قرارات المؤتمرات الوزارية.

المبحث الأول: تجربة الإتحاد الأوروبي

يمثل الإتحاد الأوروبي حاليا أكبر كتلتا اقتصادي عالمي، فهو يضم حاليا 28 دولة أوروبية، ويمثل الكتلة البشرية الثالثة بعد الصين والهند، ويعتبر أول كتلتا يكمل المراحل الخمس للتكامل الاقتصادي، فقد حقق الوحدة النقدية سنة 1999 ويطمح لتحقيق الوحدة السياسية حاليا، وسنحاول إعطاء لمحة مختصرة على هذا النموذج للتكامل باعتباره نموذج للتكامل الاقتصادي ناجح إلى حد بعيد.

المطلب الأول: نشأة الإتحاد الأوروبي

نشأت التطلعات الأولى لتأسيس وحدة أوروبية مباشرة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية بفعل الدمار والخراب الذي لحق القارة الأوروبية من جراءها، إذ انطلقت النخب السياسية الأوروبية تفكر في سبل جديدة لجبر أضرار الدمار بالبحث عن فضاءات سياسية في النطاق الأوروبي لإقامة تعاون سياسي وإيجاد مجالات تجارية لإنعاش التبادل الاقتصادي بين الدول الأوروبية.

الفرع الأول: التطور التاريخي للإتحاد الأوروبي

منذ انتهاء ح ع 2 بدأت دول أوروبا تعيد التفكير مجددا من أجل الوحدة، فبدلا من الأفكار القديمة التي تنادي إلى التكتل بواسطة الحروب، بدأت الأفكار الاقتصادية تحل محل العامل العسكري.

أولا: المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي

بعد الحرب العالمية الثانية أعلن جورج مارشال وزير خارجية الولايات المتحدة الأمريكية ضرورة قيام دول أوروبا الغربية بالتعاون الاقتصادي فيما بينها، لإعادة بناء اقتصادياتها، في مقابل تخصيص حجم كبير من المساعدات الأمريكية، وهو ما يعرف بمشروع مارشال لإعادة بناء أوروبا وقد أسفر ذلك عن تكوين ما يسمى بالمنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي (OECE)*، فمرت الدول الأوروبية (أوروبا الغربية) بمرحلة انتعاش وكانت مستويات الناتج في ازدياد عن مستواها المنخفض بعد الحرب مباشرة، وكذلك كان حجم التجارة بين الدول الأوروبية في تزايد مستمر¹.

* OECE: L'Organisation européenne de coopération économique

¹- jean luc sauron, Cours d'institutions européennes, Gualino éditeur, Paris,2000,p30.

ثانياً: منظمة حلف شمال الأطلسي (OTAN)*

هي منظمة تأسست عام 1949 بناءً على معاهدة شمال الأطلسي التي تم التوقيع عليها في واشنطن في 4 أبريل سنة 1949، و الدور الرئيسي لهذا الحلف هو حراسة حرية الدول الأعضاء وحمايتها من خلال القوة العسكرية، ويلعب دوره من خلال الأزمات السياسية، و كذلك أنشئوا منظمة مجلس أوروبا عام 1949 و التي تعمل في المجالات الاقتصادية و العلمية و الثقافية وفي مجال حقوق الإنسان¹.

ثالثاً: اتحاد أوروبا الغربية

هي منظمة أوروبية أنشئت لتنظيم التعاون بين الدول الأعضاء فيها في الشؤون السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية، مع الاهتمام بصفة خاصة بمسائل الأمن والدفاع والشؤون الحربية، وأبرمت المعاهدة الأولى التي أنشأت هذا الاتحاد* في بروكسل في 17 مارس 1948، وسميت «ميثاق الاتحاد الغربي»، وكان لا يضم ألمانيا وإيطاليا، ثم عدلت اتفاقية بروكسل، بمقتضى اتفاقيات باريس، في 23 أكتوبر 1954، التي أشركت إيطاليا وجمهورية ألمانيا الاتحادية في هذه المنظمة الأوروبية وأسماها «اتحاد أوروبا الغربية»².

الفرع الثاني : مراحل التكتل الأوروبي

يمثل مشروع أوروبا الموحدة محاولة لتحقيق أهداف معاهدة روما التي تضمنت في ديباجتها تصميم الدول الأوروبية على أن ترسي أسس اتحاد قوى ودائم بين شعوب أوروبا، حيث مر الاتحاد الأوروبي بمرحلتين المرحلة الأولى مرحلة التكامل الرأسي و المرحلة الثانية مرحلة التكامل الأفقي.

*OTAN: Organisation du Traité de l'Atlantique Nord

¹-philippe moreau defarges, **les institutions européennes**, 5^e édition, éditions dolloz, paris,2001,p189

* الدول الأعضاء في الاتحاد هي البلجيك، فرنسا، لوكسمبورغ، هولندا، المملكة المتحدة، إيطاليا، جمهورية ألمانيا الاتحادية.

² - إيمان أحمد علام، برنامج الدراسات القانونية التنظيم الدولي الإقليمي، مركز التعليم المفتوح، كلية الحقوق، جامعة بنها، مصر، 2012،

ص75، تم الإطلاع عليها على الويب في 2014/3/3، <http://bu.edu.eg/olc/images/126.pdf>.

أولاً: مراحل التكامل الاقتصادي الرأسي

يعد 1950/5/9 يوم إعلان ميلاد الإتحاد الأوروبي حين اقترح وزير الخارجية الفرنسي (روبرت شومان) توحيد إنتاج الفحم و الفولاذ في كل من فرنسا وألمانيا الاتحادية (خطة شومان)، وللاتحاد الأوربي تاريخ طويل يرجع إلى ظهور مجموعة من التنظيمات الممثلة المستهدفة للتضامن والتعاون الاقتصادي الأوروبي بعد الحرب العالمية الثانية، وتتمثل فيما يلي:

أ. إعلان مارشال: عندما أعلن جورج مارشال وزير خارجية الولايات المتحدة الأمريكية عام 1947، عن ضرورة قيام دول أوروبا بالتعاون الاقتصادي فيما بينها لإعادة بناء اقتصادياتها بعد الحرب العالمية الثانية في مقابل تخصيص حجم كبير من المساعدات الأمريكية و هو ما يعرف بمشروع مارشال لإعادة بناء أوروبا، وقد أسفر ذلك عن تكوين ما يسمى بالمنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي¹.

ب. المجموعة الاقتصادية للفحم والفولاذ: في 9 ماي 1950 اقترح وزير الخارجية الفرنسي روبرت شومان وضع مصادر الفحم والصلب الفرنسية والألمانية تحت سلطة عليا واحد، و بإمكان الدول الأوروبية الأخرى الانضمام إليها، و في 08 أبريل 1951 أسست دول البنولكس الثلاث بالإضافة إلى فرنسا و ألمانيا و إيطاليا جماعة الفحم و الفولاذ الأوروبية (CECA) Communauté Economique des Charbon et de l'Acier ، التي كانت تعتنى بتنسيق الإنتاج و التوزيع، وبعض الأشياء الأخرى التي تتعلق بهاتين الصناعتين في الدول الست المذكورة (منطقة التجارة الحرة)، لكن هذه الدول الست قامت لاحقا بتطوير التعاون بينها إلى أبعد الحدود وذلك بالتوقيع على معاهدتين في روما عام 1957 (الاتحاد الجمركي)، كانت الأولى تتعلق بتأسيس المجموعة الاقتصادية الأوروبية (CEE) Communauté Économique Européenne والتي أصبحت تعرف باسم السوق الأوروبية المشتركة (MC) Marché Commun وتتعلق الثانية بتشكيل الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية (EAEC) Communauté Européenne de l'Energie Atomique².

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد و آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص122.

² - jean luc sauron, OPCIT, p40.

ت. الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية (EAEC): في 2 يونيو 1955 قررت الدول الست الأعضاء في كتكتل الفحم و الصلب تحقيق مزيد من الاندماج و التقارب فيما يتعلق بالطاقة الذرية و إقامة سوق مشتركة عامة و إنشاء صندوق استثماري أوروبي، وتم إقرار هذا التجمع في أول يناير 1958 مع ظهور السوق الأوروبية المشتركة¹.

ث. المجموعة الاقتصادية الأوروبية: في 25 مارس 1957 وقعت الدول الست المذكورة في روما اتفاقية تأسيس (السوق الأوروبية المشتركة) و (الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية) و التي طبقت في 1 جانفي 1958، و المنظمات الثلاثة (الهيئة الأوروبية للفحم و الفولاذ-السوق المشتركة- الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية) دمجت، وأصبحت تشكل مجتمعة المجموعة الاقتصادية الأوروبية (CEE)، وقد اتفقت على جملة من الأهداف على أن يتم تحقيقها في فترة ما بين 12 و 15 سنة، نذكر منها ما يلي:

1. إزالة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء، وكذلك القيود الكمية على الواردات و الصادرات من السلع، و كل الإجراءات الأخرى المساوية لها في التأثير؛
2. إقامة تعريفية جمركية مشتركة تجاه الدول الغير الأعضاء؛
3. التقارب بين التشريعات الدول الأعضاء إلى الحد الذي يستلزمه الأمر لكي تمارس السوق المشتركة وظائفها²؛
4. إتباع سياسة مشتركة في مجال الزراعة و النقل؛
5. إزالة كل العوائق التي تحول دون الحركة المتحررة للأشخاص و السلع و رأس المال من أجل تعميق و تحقيق المنافسة الحرة في السوق المشتركة؛
6. إقامة بنك استثمار أوروبي لتدعيم الاستثمار في دول السوق خاصة في المناطق المختلفة نسبيا داخل السوق³؛

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد و آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص 122.

² - حسين عمر، الجات و الخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى- التكاثر البشري و الرفاهية- مشكلات اقتصادية معاصرة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1996، ص 39.

³ - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص 123.

7. تنسيق السياسة الاقتصادية، بما في ذلك السياسة المالية (لعلاج الإختلالات في موازين المدفوعات)، وخطر السياسات التي تشل حركة المنافسة، وافتتاح سياسات مشتركة للزراعة و النقل و التجارة الخارجية؛

8. إخراج صندوق اجتماعي أوروبي إلى حيز الوجود من أجل تحسين إمكانيات العمالة و الارتفاع بالمستوى المعيشي؛

9. ارتباط الدول و المناطق الأخرى فيما وراء البحار بغرض توسيع حجم التجارة و الإسهام في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية¹.

ج. ميلاد مشروع أوروبا الموحدة: في يونيو 1985 قامت اللجنة الأوروبية بوضع برنامج متكامل يستهدف خلق السوق الموحدة (الوحدة الاقتصادية) مع حلول أول يناير 1993، وتلا هذا البرنامج و الذي أطلق عليه اصطلاحا الكتاب الأبيض*، وفي عام 1987 صدر القانون الأوروبي الموحد** والذي شكل أول تعديل في اتفاقية روما، وتكمن أهمية برنامج أوروبا الموحدة في²:

1. التعميق الصارم لعملية التكامل بين الأعضاء، والاتجاه إلى توسيع السوق الداخلية، والتحرير وفتح الأسواق الأوروبية في بعض قطاعات المنتجات و الخدمات، وبداية ظهور مرحلة الوحدة النقدية؛

2. كان عام 1987 عام التحرك و الانتقال بالنسبة للاتحاد الأوروبي، وفي عام 1988 ظهرت الأفكار الخاصة بالبعد الاجتماعي و الاتجاه النقدي، و الوحدة السياسية، وفي عام 1992، تم التوقيع على اتفاقية مارستريخت؛

1 - حسين عمر، الجات و الخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى- التكاثر البشري و الرفاهية- مشكلات اقتصادية معاصرة، مرجع سابق، ص40.

* هو برنامج شامل يسعى إلى خلق إطار اقتصادي موحد، لا يتناول قطاعا اقتصاديا موحدا أو منطقة بعينها، بل يحاول تحديد طبيعة العوائق الموجودة و التي تحول دون قيام السوق الداخلية الموحدة.

** يشكل أول تعديل لاتفاقية روما وهو يسعى إلى تحقيق أهداف معينة من إكمال مراحل السوق الداخلية الموحدة، التعاون في مجال البحوث والتطوير، التعاون النقدي... الخ.

² - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز، مرجع سابق، ص78.

3. المرونة داخل أرجاء الإتحاد الأوروبي، والشعور بأن السوق الموحدة هي الطريق لإعادة اعتبار الإتحاد الأوروبي في الاقتصاد العالمي، أصبح الإتحاد الأوروبي هدفا رئيسيا للاستثمار الأجنبي من دول رابطة التجارة الحرة الأوروبية، اليابان و الولايات المتحدة الأمريكية؛

4. إن أوروبا 1992 بدأت قبل سنوات من انهيار الستار الحديدي في أوروبا الشرقية، فالإتحاد الأوروبي في 1982 لم يكن قادرا سياسيا و اقتصاديا على القيادة و السيطرة أو حتى الاعتراض على التحولات في أوروبا الشرقية، يضاف إلى ذلك أن التحولات قد فرضت على الإتحاد الأوروبي فتح أسواقه لدول أوروبا الشرقية وتنظيم برامج للمساعدات .

ثانيا: مراحل التكامل الاقتصادي الأفقي

يقصد بمرحلة التكامل الاقتصادي الأفقي للإتحاد الأوروبي هو اتجاهه الدائم إلى التوسع بقبول أعضاء جدد، وفي هذا الخصوص نفرق بين توسع نحوي الشمال و توسع نحوي الجنوب.

أ. التوسع نحوي الشمال: في عام 1961 تقدمت كلا من بريطانيا وأيرلندا و الدانمرك بطلب للانضمام إلى عضوية الإتحاد الأوروبي، وقد رفضت فرنسا طلب بريطانيا ، وخلال عام 1962 تقدمت النرويج بطلب مماثل، لكن المفاوضات بهذا الشأن قد توقف.

وفي عام 1969 بدأت الدول الأعضاء في إعادة مناقشة الطلبات الخاصة بانضمام الدول الأربعة، وبدأت المفاوضات في 1970 وانتهت بالموافقة على انضمامهم إلى عضوية الإتحاد الأوروبي، وتم توقيع الاتفاق في 22 جانفي 1972، وقد وافق مجلس العموم البريطاني على الانضمام، وكذلك الاستفتاء في كلا من الدانمرك و أيرلندا، في حين لم يكن الاستفتاء في النرويج في صالح الانضمام وبذلك تكون كلا من بريطانيا، أيرلندا و الدانمرك التوسع الأول للإتحاد الأوروبي¹.

رحب الإتحاد الأوروبي في عام 1994 بأعضاء جدد من دول رابطة التجارة الحرة الأوروبية وهي النمسا، السويد، فنلندا و النرويج، وقد بدأت مفاوضات الانضمام مع الدول في بداية 1993، وانتهت في مارس 1994، وبعد تصديق البرلمان الأوروبي على معاهدة الانضمام وتوقيع

¹ - صلاح الدين حسن السبسي، الإتحاد الأوروبي و العملة الأوروبية الموحدة (اليورو)، عالم الكتب، القاهرة، 2003، ص28.

الاتفاقيات مع الدول تم أولاً عمل استفتاء شعبي في الدول المنظمة، ورفضت النرويج الانضمام، ودخلت العضوية حيز التنفيذ في جانفي 1995¹.

ب. التوسع نحو الجنوب: كانت اليونان عضوا منتسبا بالاتحاد الأوروبي بداية نوفمبر 1962، وفي ديسمبر 1974 عقد أول اجتماع بين الاتحاد الأوروبي و مجلس الاتحاد اليوناني، ثم تقدمت اليونان بطلب الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، وتلا ذلك التوقيع على بروتوكول إضافي بين الطرفين في 28 أبريل 1976، وفي 28 ماي 1979 تم التوقيع على انضمام اليونان لعضوية الاتحاد الأوروبي².

في عام 1962 تقدمت كلا من إسبانية و البرتغال بطلب انتساب للاتحاد الأوروبي، بالنسبة لإسبانيا تم التوقيع أول اتفاق تفضيلي بين الاتحاد الأوروبي وإسبانيا في 29 يونيو 1970 ودخل حيز التنفيذ في أكتوبر 1970، وفي 1977 تقدمت إسبانيا بطلب جديد لعضوية الاتحاد الأوروبي، وتم التوقيع على الاتفاقية في 12 يونيو 1985.

وفي 20 ديسمبر 1976 تم التوقيع على بروتوكول بين البرتغال و الاتحاد الأوروبي، وفي 28 مارس 1977 تقدمت البرتغال بطلب الانضمام إلى عضوية الاتحاد الأوروبي، وتم التوقيع على معاهدة الانضمام في يوليو 1985 وعلى أن تدخل حيز التنفيذ بداية من جانفي 1986³.

ت. توسع الاتحاد الأوروبي: في الأول من مايو 2004 كان التوسع الخامس للاتحاد الأوروبي عندما انضمت عشر دول جديدة إلى عضوية الاتحاد الأوروبي وهي قبرص، جمهورية التشيك، إستونيا، المجر، لاتفيا، ليتوانيا، مالطا، بولندا، سلوفاكيا و سلوفينيا.

انضمت رومانيا مع بلغاريا إلى الاتحاد الأوروبي بتاريخ 1 يناير 2007، بعد تنفيذها متطلبات الأوروبية من محاربة الفساد المتمثل بالرشوة داخل المؤسسات الحكومية إضافة إلى كثير من الإصلاحات الاقتصادية⁴، انضمت كرواتيا رسميا إلى الاتحاد الأوروبي في 2013، في ظل

¹ - حسين عمر، الجات و الخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى - التكاثر البشري و الرفاهية - مشكلات اقتصادية معاصرة، مرجع سابق، ص48.

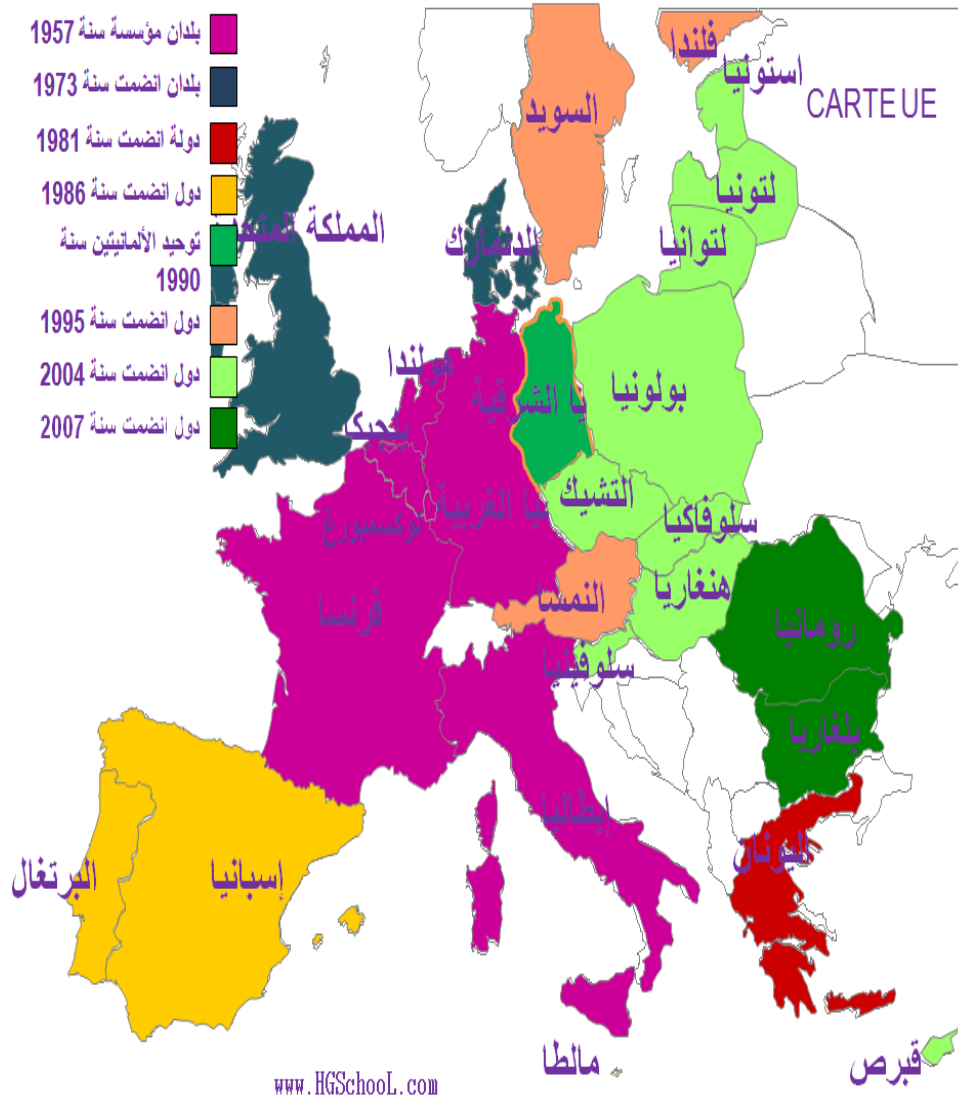
² - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز، مرجع سابق، ص81.

³ - حسين عمر، الجات و الخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى - التكاثر البشري و الرفاهية - مشكلات اقتصادية معاصرة مرجع سابق، ص45.

⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز، مرجع سابق، ص ص 82-85.

احتفالات يشارك فيها الآلاف في البلاد، لتصبح بذلك العضو الـ 28 في الاتحاد و أول بلد ينضم له منذ بلغاريا ورومانيا في العام 2007¹.

الشكل رقم 24: خريطة تطور الاندماج ألمجالي لبلدان الإتحاد الأوروبي



source: http://www.statistiques-mondiales.com/carte_union_europeenne.htm

¹ - انضمام كرواتيا إلى الإتحاد الأوروبي: إضافة أم عبء؟، جريدة الشرق الأوسط، العدد 12659، 26 يوليو 2013، تم الإطلاع عليها على الويب في 2014/4/6،

<http://classic.aawsat.com/details.asp?section=4&issueno=12659&article=737747&feature>

الفرع الثالث: تأسيس الإتحاد الأوروبي و أهدافه

بعد إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم و الصلب ثم الجماعة الاقتصادية الأوروبية ومن مجموع الاثنىن تكونت السوق الأوروبية المشتركة وبعد توسيع العضوية التي نشأت الإتحاد الأوروبي صدرت عدة قوانين وأبرمت عدة اتفاقات.

أولاً: التأسيس القانوني للإتحاد الأوروبي

هناك عدة قوانين واتفاقات تنظم السير الحسن للإتحاد الأوروبي نذكر منها:

أ. القانون الأوروبي الموحد: قامت الدول الأوروبية الأعضاء في الجماعات الأوروبية الثلاثة (جماعة

الفحم والصلب، الجماعة الاقتصادية الأوروبية وجماعة الطاقة الذرية الأوروبية) في فبراير عام

1986 بالتوقيع على القانون الأوروبي الموحد؛ ثم دخل حيز النفاذ في 1 يوليو 1987 و الذي

بموجبه تم تعديل معاهدات الجماعات الأوروبية الثلاثة حيث أنه¹:

1. تم إقرار إمكانية وجود تعاون أوروبي في الناحية السياسية؛

2. تم أيضاً الاعتراف بالمجلس الأوروبي كأحد منظمات الإتحاد الأوروبي لأنه لم يكن منذ بدأ

إنشاءه يعترف به على أنه أحد منظمات الإتحاد الأوروبي؛

3. تم تغيير اسم الجمعية البرلمانية إلى اسم البرلمان وأصبحت له مكنة الاعتراض على قبول

الأعضاء الجدد؛

4. تم أخيراً إنشاء المحكمة الابتدائية لمساعدة محكمة العدل الأوروبية.

ب. معاهدة الإتحاد الأوروبي (معاهدة ماستريخت): تعتبر معاهدة ماستريخت التي وافق عليها قادة

دول الإتحاد الأوروبي في 1 جانفي 1991 من أهم المنعطفات و هي التي حددت مسيرة الإتحاد

منذ عام 1992 وحتى وقتنا الحاضر و المستقبل أيضاً، وذلك بما تضمنته من معايير وخطوات

واضحة و محددة و مراحل منطقية تتوج بالتكامل النقدي².

وقد استهدفت معاهدة ماستريخت ما يلي³:

¹ - إيمان أحمد علام، مرجع سابق، ص79.

² - jean pierre faugère, économie européenne, Dalloz, paris, 1999, p52.

³ - حسين عمر، الجات و الخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى - التكاثر البشري و الرفاهية - مشكلات اقتصادية معاصرة مرجع سابق،

1. سياسة خارجية مشتركة و التحرك صوب إقامة نظام دفاعي مشترك في إطار اتحاد أوروبا الغربية؛

2. السعي لإقامة اتحاد فيديرالي يشمل 340 مليون نسمة هم عدد سكان دول الجماعة؛

3. التحرير الكامل لحركة السلع و الخدمات و إلغاء كافة الحواجز فيما بين دول الجماعة؛

4. إقامة الوحدة النقدية الكاملة على عدة مراحل تنتهي بإقامة بنك مركزي أوروبي موحد، في موعد غايته أول جانفي 1999، ليتحكم في إصدار العملة الأوروبية الموحدة، غير أن المملكة المتحدة هي الدولة الوحيدة من دول الجماعة التي يسمح لها بحرية عدم الانضمام إلى النظام النقدي الموحد عند تنفيذه، إذا رفض البرلمان البريطاني ذلك.

وتتمثل الخطوط العريضة لمعاهدة ماستريخت فيما يلي¹:

1. تحديد أسعار الصرف بشكل لا رجعة فيه لإصدار عملة موحدة؛

2. متابعة سياسات الدول الاقتصادية ضمن خطوط إرشادية، و إنشاء جهاز للمتابعة و المراقبة مع

صندوق مالي تماسكي لمساعدة الأقطار الأفقر ضمن المجموعة تسمى (صندوق التلاحم)؛

3. لكي تكون أية دولة من دول المجموعة أهلا للانضمام إلى الوحدة المالية، فإن عليها أن تلتزم

بخفض عجز الموازنة الحكومية إلى 3% من إجمالي الناتج القومي، وخفض الديون الحكومية

إلى 60% من قيمة الإنتاج السنوي للدولة، أو أن تقنع الدول الأخرى الأعضاء في المجموعة

بأن حظها في الإيفاء بهذه الشروط في المستقبل جيد و عملي و واقعي.

وقد أقر المجتمعون في معاهدة ماستريخت تحديد ثلاث مراحل للتوصل إلى التكامل النقدي الكامل

وهي كالتالي:

1. المرحلة الأولى (1992-1995): وكانت تهدف إلى تحرير عمليات الدفع وحركة رؤوس

الأموال بين الدول الأعضاء، بالإضافة إلى مزيد من التطابق في السياسة الاقتصادية و التعاون

بين البنوك المركزية و الوطنية داخل المجموعة الأوروبية².

¹ - صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص18.

² - jean pierre faugère, OPCIT, p53.

2. المرحلة الثانية(1995-1998): وكانت تهدف إلى استكمال الإجراءات المتعلقة بالتصديق

على اتفاقية السوق الأوروبية الموحدة، ويتم في هذه المرحلة تقييم أداء اقتصاديات الدول الأعضاء، و التأكد من استعدادها للدخول في المرحلة الثالثة¹.

3. المرحلة الثالث(1999-2002): وكانت تهدف إلى إنشاء البنك المركزي الأوروبي و الذي

يقوم برسم السياسة النقدية للمجموعة الأوروبية و إصدار العملة الموحدة².

ت. معاهدة أمستردام: قامت الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي بالتوقيع على معاهدة أمستردام في 2

أكتوبر 1997، ودخلت حيز النفاذ في 1 مايو عام 1999، وقد عدلت هذه الاتفاقية في اتفاقية

الاتحاد الأوروبي، وأيضا في المعاهدات السابقة التي أنشأت الجماعات الأوروبية، وقد حددت

معاهدة أمستردام أهدافها على النحو التالي³:

1. تنسيق السياسات الوطنية للدول الأعضاء في مجال التوظيف؛

2. إنشاء منظمة الحرية والأمن والعدالة، وتسهيل حرية الحركة وتقوية التعاون القضائي والرقابة

على الحدود الخارجية للدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي؛

3. التعاون على مستوى السياسة الخارجية والأمن؛

4. مد السلطات التشريعية للبرلمان الأوروبي من خلال التوسع في تطبيق إجراءات المشاركة في

اتخاذ القرار بين المجلس والبرلمان عند إقرار النصوص التشريعية؛

5. تشجيع مشاركة البرلمانات الوطنية في أعمال الاتحاد.

ث. معاهدة نيس: تناولت معاهدة نيس إعادة تشكيل أجهزة الاتحاد بهدف رفع كفاءتها وتدعيم وتفعيل

أدائها مما يؤدي إلى القيام بوظائفها على أكمل وجه نحو تحقيق أهداف الاتحاد الأوروبي، وقد

وقعت عليها الدول أعضاء الاتحاد في 26 فبراير 2001 ودخلت حيز النفاذ في 1 فبراير

2003⁴.

1 - على عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص434.

2 - jean pierre faugère, OPCIT, p54

3 - إيمان أحمد علام، مرجع سابق، ص81.

4- http://ar.wikipedia.org/wiki/معاهدة_نيس

ثانياً: أهداف الإتحاد الأوروبي

من بين أهداف التكتل للدول الأوروبية الآتي:

- أ. تحقيق الوحدة الاقتصادية و السياسية و العسكرية لدول أوروبا؛
- ب. إقامة اتحاد نقدي، إنشاء المؤسسة النقدية الأوروبية و التي تتحول إلى بنك مركزي يتولى إصدار عملة أوروبية موحدة؛
- ت. إقامة اتحاد سياسي يتم بموجبه صياغة سياسات خارجية و عسكرية مشتركة؛
- ث. تبني سياسات تعليمية و صحية و ثقافية و بحثية مشتركة؛
- ج. تحقيق وحدة اقتصادية تتمثل في إزالة جميع القيود المفروضة على تحركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و التكنولوجيا و العمالة بين دول الإتحاد الأوروبي؛
- ح. إقامة البرلمان الأوروبي¹؛
- خ. خلق سوق تجارية موحدة ذات قدرة إنتاجية أكثر كفاءة و طاقة استيعابية ضخمة بدون حواجز حدودية؛
- د. تعميق الاقتصاد الحر القائم على آليات السوق و تفاعل قوى العرض و الطلب و احترام مبدأ المنافسة و زيادة قدرة المنتجات على التواجد في الأسواق العالمية؛
- ذ. انتقال دول التكتل الاقتصادي الأوروبي من مرحلة التكامل و التنسيق إلى مرحلة الاندماج الفعلي بما يسهل من عملية الاستخدام الأمثل للطاقات و الموارد، و بما يعزز من دفع معدلات التقدم الاقتصادي و العلمي و التطور الاجتماعي و الثقافي؛
- ر. العمل بشكل أكثر فعالية على خفض معدلات التضخم، وكذلك زيادة معدلات النمو، و خفض نسب البطالة بالإضافة إلى خفض معدلات الفائدة لإحداث الاستقرار و الرواج المطلوب في الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي الأوروبي²؛
- ز. التحدث بصوت واحد في المفاوضات المتعلقة بالتجارة العالمية³.

¹ - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 173.

² - عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد و آفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مرجع سابق، ص 126.

³ - إيمان أحمد علام، مرجع سابق، ص 82.

إن تحقيق هذه الأهداف السابقة الذكر يقوم على هيكل تنظيمي قوى، حيث يوجد مجموعة من المؤسسات الأوروبية التي تسهر على حسن سير عمل هذا التكتل، وكل مؤسسة لها اختصاصها مثلاً المجلس الوزاري هو المسئول عن تنسيق السياسات، و المفوضية الأوروبية هي المسئولة عن الخطوات التنفيذية وهذا ما سوف نستعرضه في المطلب التالي.

ثالثاً: تقييم الجات لمعاهدة إنشاء السوق الأوروبية المشتركة

كانت الجماعة الاقتصادية الأوروبية التي خضعت لدراسة معمقة من قبل الجات، ومن المعروف أن أهم مبادئ الجات الرئيسية هي التزام من جميع الأطراف المتعاقدة بضرورة احترام نصوص الاتفاق العام، ووفقاً للمبدأ السابق تستند اتفاقية الجات على مبدأ عدم التفرقة، ويستوجب هذا المبدأ العريضة بأن كل دولة معنية بالالتزام بنفس المعاملة لجميع الدول التي تقيم أو تبرم تعاملات تجارية متساوية و موحدة مهما كانت صفة هذه الدولة ووضعها الاقتصادي.

كان الغرض من اتفاقية روما 25 مارس 1957 هو إنشاء اتحاد جمركي لدول السوق الأوروبية المشتركة، و الاتحاد الجمركي هو حلول إقليم جمركي محل إقليمين أو أكثر، إذا كان من شأن هذا الحلول إلغاء إقليم أو تحديد الرسوم الجمركية و قيود التجارة حسبما يقتضيه التبادل التجاري بصفة أساسية بين الأقاليم المكونة للاتحاد¹.

وعلى ضوء هذه الأسس تتعارض معاهدة روما في ذلك الوقت مع اتفاقية الجات، ولقد أصبحت هذه الاتفاقية محل دراسة فعلية ودقيقة من قبل الجات، على مستوى اجتماعات الوزراء وعن طريق مجموعات عمل متخصصة.

كانت الجات ترى من الناحية القانونية أن مشروع التكامل الأوروبي مخالف لأحكام المادة 24 من الاتفاقية العامة، وفي نهاية الدورة الثالثة عشر للأطراف المتعاقدة، رأت لجنة الوساطة بأنه من المفيد تجنب المواجهة و الاصطدام المباشر مع الاتحاد الأوروبي و الإبقاء على النقاش مفتوحاً، و البحث عن حلول توفيقية تقرب وجهات النظر المختلفة².

¹ - جابر فهمي عمران، مرجع سابق، ص 161.

² - جابر فهمي عمران، المرجع السابق، ص 163.

الجدول رقم 15: أهم التطورات التاريخية التي مر بها الإتحاد الأوروبي

التاريخ	التطورات التاريخية
1946	الدعوة التي أطلقها رئيس الوزراء البريطاني ونستون تشرشل من جامعة زيورخ لإقامة ولايات متحدة أوروبية
1949	وافقت فرنسا وبريطانيا ودول مجموعة البينيلوكس على إنشاء مجلس أوروبا، طالبة من الدنمارك و إيرلندا وإيطاليا و النرويج وسويسرا مشاركتها في إعداد ميثاقه
9 ماي 1950	يوم إعلان ميلاد الإتحاد الأوروبي (توحيد إنتاج الفحم و الفولاذ)
18 مارس 1951	توقيع اتفاقية تأسيس الهيئة الأوروبية للفحم والفولاذ
25 مارس 1957	التوقيع على اتفاقية تأسيس السوق الأوروبية المشتركة ومنظمة الطاقة الأوروبية النووية
1 جانفي 1958	اندماج الهيئة الأوروبية للفحم و الفولاذ، السوق الأوروبية المشتركة و منظمة الطاقة الأوروبية النووية لتشكيل المجموعة الاقتصادية الأوروبية
27 مارس 1965	التوقيع على اتفاقية دمج الهيئات التنفيذية للمنظمات الثلاثة التي شكلت المجموعة الاقتصادية الأوروبية في هيئة تنفيذية واحدة
1 جويلية 1968	بداية الوحدة الجمركية بين دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية، واعتماد تعريف جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي
1 جانفي 1970	بدأت دول المجموعة الأوروبية انتهاج سياسة خارجية موحدة
21 مارس 1970	صدر قرار بتمويل المجموعة الأوروبية عن طريق موارد مالية خاصة بها بدلا من نظام الحصص المفروضة على الدول الأعضاء
21 مارس 1972	تأسيس الرابطة الأوروبية للعملة تم اتخاذ الخطوة الأولى على طريق العملة الموحدة (رابطة عملة الشعبان)
1 جانفي 1973	انضمام كلا من الدانيمارك، بريطانيا وإيرلندا إلى المجموعة لتصبح تسعة أعضاء

1979	جانفي	بدأ سريان تنفيذ العملة الأوروبية، وإدخال الإيكو بوصفه العملة الموحدة
1979/3/13		بدأ تطبيق النظام النقدي الأوروبي ووحدة الصرف الأوروبية
1979	7-10 جوان	تم انتخاب أعضاء البرلمان الأوروبي ومقره لوكسمبورغ
1981	1 جانفي	انضمام اليونان لتصبح العضو العاشر في المجموعة الأوروبية
1985	14 جوان	إعداد برنامج لاستكمال السوق الداخلية، و الذي حدد الإجراءات اللازمة لإلغاء الحواجز المادية و الضريبية و التقنية قبل 1992
1985	2-3 ديسمبر	إصلاح اتفاقيات المجموعة الأوروبية بالبدا في إلغاء مراقبة الأشخاص على الحدود داخل المجموعة الأوروبية
1986	1 جانفي	تم البدء بإصدار جوازات السفر الأوروبية، ورفع العلم الأوروبي الأزرق على أنغام السنفونية التاسعة لبيتهوفن، التي تمثل السلام الأوروبي، كما دخل القانون الأوروبي الموحد حيز التنفيذ ليزيل العوائق التجارية بين الدول الأعضاء
1988	11-12 فيفري	تم اتفاق رؤساء الدول و الحكومات على الإصلاحات البنوية، الزراعية و التقليل من الفوارق الاجتماعية و الإقليمية
1989	26-27 جوان	اتفق المجلس الأوروبي على خطوات ملزمة لا عودة عنها في إتجاه الوحدة الاقتصادية و النقدية
1990	3 جويلية	تمت وحدة الألمانيتين
1991	9-11 ديسمبر	تم الاتفاق على تحويل المجموعة الأوروبية من مجموعة اقتصادية إلى وحدة سياسية ذات عملة واحدة
1992	7 فيفري	وقع وزراء خارجية المجموعة الأوروبية على معاهدة الاتحاد الأوروبي
1992	10/12	اتخاذ العديد من القرارات مثل زيادة حصة كل دولة، زيادة الاستثمارات، فتح باب التفاوض مع كلا من النمسا، السويد، فنلندا، النرويج للانضمام إلى المجموعة
1993	1/1	تطبيق معاهدة ماستريخت

1993/10/12	قررت المحكمة الدستورية الألمانية الموافقة للحكومة بالتصديق على معاهدة ماستريخت، و التي تعتبر حجر الأساس للوحدة الأوروبية
1993/10/29	قرر رؤساء حكومات الدول 12 أن تبدأ في إعداد التحضيرات اللازمة لتأسيس المصرف المركزي الأوروبي، والذي يعني تأسيس مؤسسة ستتولى في المستقبل قيادة السياسة النقدية الأوروبية بالكامل وإصدار العملة الموحدة
1993/3/15-1	تم التوصل إلى اتفاق على الترتيبات المتعلقة بانضمام كلا من السويد، فنلندا، النمسا و النرويج إلى الاتحاد الأوروبي في 1/1/1995

المصدر: صلاح الدين حسن السيسي، **الإتحاد الأوروبي و العملة الأوروبية الموحدة (اليورو)**، عالم الكتب، القاهرة، 2003، ص ص 13-21.

المطلب الثاني: البنية المؤسسية للاتحاد الأوروبي و النظام النقدي لها

إن الاتحاد الاقتصادي و النقدي هو ثمرة طموح نقدي ومالي واقتصادي قديم وطموح سياسي عميق، فالإتجاه نحو العملة الموحدة هو مسار يتميز بالمصادقية، إذ إنه يعتمد على أسس اقتصادية متينة، ومن أجل تسهيل بلوغ الأهداف العامة و الرئيسية و الحصول على تماسك سياسي أكبر، قام الاتحاد الأوروبي بإنشاء مؤسسات تتخطى صلاحياتها خارج الحدود القومية للدولة العضو.

الفرع الأول: البنية المؤسسية للاتحاد الأوروبي

يتكون الاتحاد الأوروبي من أجهزة رئيسية وأخرى استشارية يتولى كل جهاز مهمة محددة، يعمل جاهدا على تحقيقها على أكمل وجه وفقا للاختصاصات التي حددها الميثاق وهذه الأجهزة هي:

أولاً: مؤسسات صنع القرار

هناك مؤسسات تساهم في عملية صنع القرار في الاتحاد الأوروبي وهي : المجلس الأوروبي، المجلس الوزاري، المفوضية الأوروبية، البرلمان الأوروبي.

أ. **البرلمان الأوروبي**: يعد البرلمان الأوروبي الكيان الوحيد المنتخب في الاتحاد الأوروبي، ويتم

انتخاب أعضاء البرلمان الأوروبي وعددهم 785 مرة واحدة كل 5 أعوام من قبل الناخبين وهم

مواطني الاتحاد الأوروبي، ويدير البرلمان مكتب رئاسي منتخب من بين المجموعات السياسية،

ويتألف البرلمان الأوروبي طبقاً لعدد سكان كل دولة، وتعد ألمانيا أكبر الدول من حيث عدد

النواب، وهناك دول صغيرة في الإتحاد الأوروبي مثل لوكسمبورج، وتتمثل وظائف البرلمان الأوروبي في¹:

1. إقرار القوانين الأوروبية، فهو شريك المجلس الوزاري في هذه المهمة؛
 2. ويختص البرلمان الأوروبي بالمشاركة مع المجلس الوزاري أيضا باعتماد الموازنة السنوية للإتحاد الأوروبي؛
 3. وتتدرج سلطة البرلمان الأوروبي في مجال التشريع والمشاركة في اتخاذ القرار، فتكون له سلطة التشريع في بعض المجالات كما ذكرنا سابقاً ويكون له مكنة التعبير فقط عن رأيه في مجالات أخرى مثل السياسة الخارجية ومجال الدفاع والأمن الداخلي.
- ب. المجلس الوزاري:** يعد المجلس الجهة الرئيسية لصنع القرار في الإتحاد الأوروبي، ويشترك البرلمان الأوروبي في السلطة التشريعية، ويتشكل المجلس من عدة لجان فنية في مجالات الزراعة، الصناعة، التجارة، الصحة والمالية، وهكذا... ويمثل كل وزير مختص باللجنة المختصة بنفس اختصاصه، يتمتع كل بلد بعدد من الأصوات التي تعكس عدد سكانه لتمثله في المجلس، مع وجود توازن لصالح الدول الصغرى، ويتم اتخاذ معظم القرارات عن طريق الأغلبية، وتتبادل الدول الأعضاء رئاسة المجلس كل ستة أشهر، ويتقابل رؤساء الدول والحكومات بالإتحاد الأوروبي أربع مرات سنويا (مثل المجلس الأوروبي)؛ لرسم السياسة العامة وتحديد الاهتمامات المشتركة للإتحاد الأوروبي².

ت. المجلس الأوروبي: يتكون من رؤساء الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي و رئيس المفوضية الأوروبية، ويجتمع ثلاث مرات في السنة، ويحدد التوجيه السياسي الرئيسي للإتحاد الأوروبي³.

ث. المفوضية الأوروبية: تمثل المفوضية الأوروبية مصالح أوروبا بأكملها وتدعمها، وهي هيئة مستقلة عن حكومات الدول الأعضاء، تتكون المفوضية الأوروبية من 20 عضو ينتخب رئيس من بينهم، فهي تقوم بصياغة مشروعات القوانين الأوروبية الجديدة، ثم تقوم بتقديمها للبرلمان

¹ - حسن نافعة، الإتحاد الأوروبي و الدروس المستفادة عربيا، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2004، ص208.

² - على عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص428.

³ - Philippe Moreau Defarges, op cit,p42.

الأوروبي والمجلس الوزاري، وتقوم المفوضية الأوروبية أيضا بتطبيق سياسة الاتحاد الأوروبي عند إدارة شئون الحياة اليومية داخل الاتحاد، ومتابعة أوجه إنفاق ميزانية الاتحاد، وتقوم المفوضية أيضا بالتأكد من الالتزام بالمعاهدات والقوانين الأوروبية، والتصرف ضد من يقومون بمخالفة قوانين الاتحاد الأوروبي وتقديمهم إلى محاكمة عادلة¹.

ثانيا: المؤسسات و الهيئات الرقابية

تتمثل هذه المؤسسات و الهيئات الرقابية في:

أ. **محكمة العدل الأوروبية:** وهي الجهاز القضائي للاتحاد الأوروبي، تتكون المحكمة من قاضي من كل دولة ويشهد له بالكفاءة والخبرة في المجالات القانونية، ويقوم المجلس الوزاري باختيار أعضاء المحكمة بناء على ترشيحات الدول، ويختار قاضي واحد منهم ليكون رئيساً للمحكمة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد. وقد يتغير عدد أعضاء المحكمة بتغير عدد أعضاء الجماعة الأوروبية، ويعتبرون مستقلين، ويضع الاتحاد الأوروبي للقضاة كل الوسائل اللازمة للقيام بواجباتهم على أكمل وجه وحماية استقلاليتهم وحيادهم²، وأهم اختصاصات ووظائف المحكمة هي³:

1. الفصل في المنازعات بين الدول الأعضاء حول تفسير القوانين والمعاهدات والاتفاقيات ذات الصلة؛

2. الفصل في المنازعات والخلافات بين مؤسسات الاتحاد من ناحية وبين الدول الأعضاء من ناحية أخرى، أو بين مؤسسات الاتحاد فيما بينها؛

3. تفسير الاتفاقيات والمعاهدات الدولية التي يبرمها الاتحاد؛

4. الفصل في المسائل المرفوعة إليها من المحاكم الوطنية وتحديد القوانين الواجبة التطبيق.

وقد أدى تزايد اللجوء إلى محكمة العدل الأوروبية وتراكم القضايا المعروضة عليها، إلى إنشاء محكمة ابتدائية لمعاونة المحكمة الرئيسية وتخفيف العبء عنها، وأحكام محكمة البداية قابلة للاستئناف أمام محكمة العدل الأوروبية.

¹ - حسن نافعة، مرجع سابق، ص 200.

² - Jean Luc Sauron, op cit, p277.

³ - حسن نافعة، مرجع سابق، ص 215.

ب. محكمة المراجعين (الجهاز الأوروبي للمحاسبة): وهي الجهة المسئولة عن فحص ومراجعة ميزانية وحسابات الاتحاد الأوروبي بكل تفاصيلها سواء ما تعلق منها بجانب الإيرادات أو بجانب النفقات، وتتكون المحكمة من عضو من كل دولة من الدول الأعضاء يتمتع بالخبرة في الأعمال المحاسبية، ويتم تعيين الأعضاء بواسطة المجلس الوزاري لمدة ستة سنوات وتقدم هذه الهيئة تقريراً سنوياً¹.

ثالثاً: الهيئات و المؤسسات الأخرى

هي تمثل المؤسسات التي كانت موجودة قبل التوقيع على معاهدة الاتحاد وقد تم الاتفاق على بقائها وبعضها استحدثته الاتفاقية و هذه المؤسسات هي:

أ. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية: تم تأسيسها بمقتضى معاهدة روما لعام 1957، وتقوم اللجنة الاقتصادية والاجتماعية بدور استشاري قريب من دور البرلمان الأوروبي وقد حددت معاهدة روما عدداً من المسائل التي تقوم المفوضية والمجلس الوزاري باستشارة اللجنة فيها قبل إصدار التشريعات دون أن يكون رأي اللجنة ملزماً، وأعضاء اللجنة الاقتصادية والاجتماعية هم من رجال الأعمال وممثلي مؤسسات المجتمع المدني والأكاديميين والعمال والفلاحين. ويتم تعيينهم بواسطة المجلس الوزاري بناءً على ترشيح الحكومات التي تقوم باستشارات جماعات المصالح في البلاد، وذلك لفترة أربع سنوات قابلة للتجديد، ويبلغ عدد أعضائها 344 عضواً، ويقوم أعضاء اللجنة باختيار رئيس لها كل سنتين، و تجتمع ثلاث مرات شهرياً، ومهمة هذه اللجنة دراسة الآراء المقدمة لها في المجالات التالية: الزراعة، المواصلات، الطاقة والمسائل النووية، المسائل الاقتصادية والمالية، الصناعة والتجارة والخدمات، المسائل الاجتماعية، العلاقات الخارجية، التنمية الإقليمية، حماية البيئة والصحة والشؤون المستهلكة².

¹ – Jean Luc Sauron, op cit, p282.

² – حسن نافعة، مرجع سابق، ص223.

ب. لجنة الأقاليم: أنشئت بمقتضى اتفاقية مستريخت وهي مكونة من ممثلين للأقاليم والسلطات المحلية في الدول الأعضاء، يستشيرها المجلس الوزاري والمفوضية في عدد من المجالات وهي: التعليم، الثقافة، المواصلات، مكافحة البطالة والتشريعات الاجتماعية، ويعتبر رأياً استشارياً وغير ملزم لمؤسسات الإتحاد¹.

ت. البنك الأوروبي للاستثمار: حرصت اتفاقية روما 1957، على وجود مؤسسة مالية في الجماعة لا تستهدف تحقيق الربح وتعمل على تحقيق تنمية متوازنة ودائمة في الدول الأعضاء وعلى هذا الأساس تأسس في العام 1958 بنك أوروبي للاستثمار الذي يقوم بالمهام الآتية²:

1. الاهتمام بالأقاليم الأقل تقدماً في أوروبا وتمويل مشروعات الاستثمار فيها بهدف تضيق الفجوة بين معدلات النمو بين الدول الأوروبية وداخل كل منها؛
2. تمويل مشروعات مشتركة في الدول الأوروبية بهدف تسهيل ودعم أهداف الجماعة ككل، والتغلب على مشكلات التكامل والاندماج ومعالجة المشكلات الاقتصادية والاجتماعية المشتركة التي تواجهها مثل: مشاكل البطالة والتحديث وتجديد الصناعات والقطاعات الاقتصادية الأخرى؛
3. تمويل مشروعات أوروبية أخرى خارج دول الجماعة بهدف فتح الأسواق الخارجية أمام الجماعة أو دعم علاقة الجماعة الأوروبية بالعالم الخارجي بتوفير الأرضية المشتركة مع العالم الخارجي.

ويعتبر البنك الأوروبي للاستثمار هيئة مستقلة تتمتع بالشخصية القانونية، ويشرف عليها مجلس محافظين مكون من وزراء المالية في الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي، وتساهم جميع دول أعضاء الإتحاد الأوروبي برأسمال البنك وفق نظام يتناسب مع الإمكانيات والقدرات المالية لكل دولة

ث. البنك المركزي الأوروبي: تأسس هذا البنك في مرحلة متأخرة من تطور الجماعة الأوروبية، وبعد أن دخلت عملية التكامل والاندماج الأوروبي مرحلة حاسمة بقرار توحيد العملات الأوروبية وإصدار عملة أوروبية موحدة.

1- Jean Luc Sauron, op cit, p303.

2 - حسن نافعة، مرجع سابق، ص ص 229-2232.

والهدف الأساسي لهذا البنك، كما هو الحال في البنوك المركزية في الدول الأعضاء، هو الحفاظ على استقرار العملة الأوروبية، والعمل على ضبط حجم النقود المتداولة، ويشكل البنك المركزي مع البنوك الأوروبية التي تبنت اليورو منظومة موحدة تسمى منظومة البنوك المركزية الأوروبية، وهو يعتبر هيئة مستقلة تتمتع بالشخصية القانونية، ويشرف على البنك مجلس محافظين، والمتكون من محافظي البنوك المركزية في الدول الأعضاء، بالإضافة إلى أعضاء المجلس التنفيذي الذي يتكون من الرئيس ونائب الرئيس وأربعة أعضاء، ويتم تعيينهم لمدة ثماني سنوات من بين شخصيات تتوافر فيها الكفاءات المطلوبة وبناء على توصية من المجلس الوزاري بعد التشاور مع البرلمان، وذلك بقرار جماعي من بين حكومات الدول الأعضاء¹.

الفرع الثاني: مراحل النظام النقدي الأوروبي

عقب انهيار النظام النقدي الدولي في 1971 إثر إعلان الولايات المتحدة الأمريكية وقف قابلية تحويل الدولار إلى ذهب، اتفقت دول الاتحاد الأوروبي على المحافظة على أسعار صرف مستقرة بين عملاتها "نظام الثعبان"، وبحلول عام 1978 انهيار نظام الثعبان، وهكذا بدأ جهد جديد لتحقيق تعاون نقدي في 1979 مع إنشاء نظام نقدي أوروبي.

أولاً: مرحلة نظام الثعبان

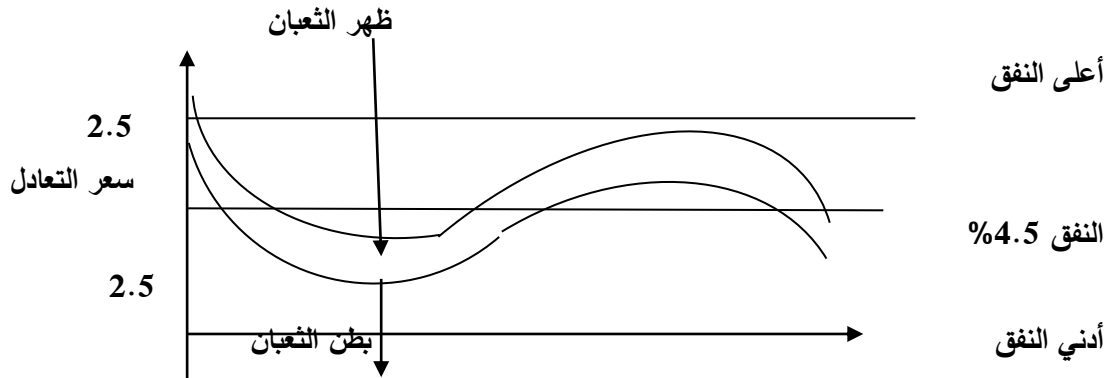
انتهجت الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي ترتيبات نقدية جديدة وأصطلح عليها اسم الثعبان الأوروبي داخل النفق، ويتكون نظام الثعبان الأوروبي داخل النفق من مكونات الثلاثة الآتية:
أ. جدران النفق الأوروبي: تم تحديد هامش تذبذب عملات المجموعة الاقتصادية الأوروبية بالنسبة لبعضها البعض ب $1.25 \pm$ بالمائة، وهو بمثابة الحدود المسموح بها لتقلبات أسعار صرف عملاته، كما تم الإبقاء على الهامش المقرر لتقلبات أسعار الصرف مقابل الدولار ب $2.25 \pm$ بالمائة، مما يعني أنه يوجد هامشان لتحرك العملات الأوروبية الأول بالنسبة لأسعار صرف العملات الأوروبية مقابل بعضها البعض، والآخر بالنسبة لأسعار صرفها مقابل الدولار.

¹ - صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص23.

ب. **العملة الوسيطة:** حيث يتم تقويم كل عملة أوروبية بهذه العملة الوسيطة طبقا لسعر الدولار المركزي مقابل الذهب و الذي حددته اتفاقية السميثونيان* بمقدار 38 دولار لأوقية الذهب الواحد¹.

ت. **الثعبان:** يتمثل في سعري أقوى وأضعف عملتين من عملات المجموعة اتجاه الدولار، و أقوى عملة أوروبية "المارك الألماني" و أضعف عملة أوروبية "الليرة الإيطالية"، حيث تقع العملات القوية أعلى هامش التقلب (أعلى الثعبان)، أما العملات الضعيفة فتقع أسفل هامش التقلب (أسفل الثعبان)، وفي حالة عدم التدخل بواسطة الدولار ضمن حدود التقلبات المتفق عليها فإن وضع الثعبان النقدي الأوروبي داخل النفق واتساعه يتقرران بتأثير قوى السوق ضمن حدود يتفق عليها². ويتمثل في سعر الصرف وعلى العموم، لم يستمر العمل بنظام الثعبان داخل النفق طويلا، نتيجة اضطراب أسواق رأس المال الأوروبية بسبب تدهور أسعار صرف بعض العملات الأوروبية مثل الجنيه الإسترليني و الليرة الإيطالية... مما دفع قادة هذه الدول تعويم هذه العملات، وتم استبداله بالنظام النقدي الأوروبي.

الشكل رقم 25: شكل الثعبان داخل النفق



المصدر: عبد القادر السيد متولي، الاقتصادي الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر، عمان،

2011، ص 254.

* في 18 ديسمبر 1971 بمعهد السميثونيان في واشنطن عقد اجتماع وزراء المالية و محافظو البنوك المركزية من أجل إيجاد الطريقة الملائمة لإنهاء أزمة النظام العالمي، وأطلق عليها اسم اتفاقيات السميثونيان.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكوز، مرجع سابق، ص 62.

² - لقمان معروز و شريف بوردي، المنافسة بين الدولار والأورو في ظل لا استقرار النظام النقدي الدولي، مجلة الباحث، العدد 9، جامعة

قاصدي مرباح، ورقلة، 2011، ص ص 73-86.

ثانياً: النظام النقدي الأوروبي

إن انهيار نظام الثعبان داخل النفق الذي كانت الجماعة الأوروبية تعمل به وُلد لديها الرغبة لاستحداث البديل الأكثر فعالية، وتمثل في النظام النقدي الأوروبي، ومع انعقاد اجتماع بروكسل عام 1978 توج بإقامة نظام نقدي أوروبي ودخل حيز التنفيذ عام 1979 انتمت إليه كافة الدول الأعضاء باستثناء بريطانيا، ويتكون النظام النقدي الأوروبي من ثلاثة أجزاء مترابطة¹:

أ. التزام الدول الأعضاء بمنع تحركات أكبر أو اقل من 2.5% حول سعر التعادل في أسعار الصرف الثنائية مع الدول الأعضاء؛

ب. إنشاء صندوق أوروبي للتعاون النقدي يختص بإصدار عملة أوروبية يطلق عليها (إيكو) تمنح للبنوك المركزية للدول الأعضاء مقابل 20% من ما تحوزه هذه البنوك من الذهب و الدولار الأمريكي ويستخدم الإيكو في تسوية ميزان المدفوعات بين الدول الأعضاء؛

ت. تقديم تسهيلات ائتمانية لإصلاح العجز في ميزان المدفوعات للدول الأعضاء.

ثالثاً: تقرير ديولور

تؤدي الأزمات في الكثير من الحالات إلى البحث الجدي لإيجاد السبل البديلة، وفي هذا السياق ومع المتاعب التي تعرض لها نظام النقد الأوروبي اقترح جاك ديولور* طرح فكرة العملة الأوروبية الموحدة للدراسة من جديد خلال القمة التي انعقدت في "هانوفر" بألمانيا في جوان 1988، وقد أنشئت لجنة برئاسته وقامت بإعداد وثيقة عرفت بتقرير ديولور يحتوي على خطة تنفذ على ثلاث مراحل²:

أ. المرحلة الأولى: يتم خلالها إنجاز ما تبقى من خطوات التعاون والتنسيق لاستكمال إقامة السوق الأوروبية الموحدة، وإقامة سوق موحدة للخدمات المالية ومن ثم إقامة منطقة مالية موحدة؛

¹ - كامل البكري، الاقتصاد الدولي التجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001، ص 180.

* هو رئيس المفوضية الأوروبية 1985، أطلق عدة مبادرات لتحقيق الوحدة الأوروبية، قام بتأليف الكتاب الأبيض ورسم فيه إستراتيجية لإنشاء سوق أوروبية مشتركة، في 1989 وضع خطة ديولور رسم فيها تصوره بشأن قيام الوحدة النقدية بين الدول الأوروبية.

² - Jean-Pierre Faugère, OPCIT, p p 52-53.

ب. المرحلة الثانية: الانتقال إلى الوحدة النقدية الأوروبية عبر المزيد من التنسيق في السياسات الاقتصادية، مع العمل على إيجاد مؤسسة تعمل على تحقيق الوحدة النقدية من خلال توحيد السياسات النقدية لكل الدول والعمل على تقليص هامش تحرك أسعار الصرف بين عملات الدول الأعضاء.

ت. المرحلة الثالثة: بدء الوحدة النقدية الأوروبية وتولي البنك المركزي الأوروبي المستقل أمر وضع السياسات النقدية، ومن ثم تحقيق الوحدة النقدية الأوروبية على أن يتم التعامل بعملة أوروبية موحدة، وكان تقرير ديلور الأساس الذي بنيت عليه اتفاقية ماستريخت.

الفرع الثالث: دوافع و آثار الإتحاد النقدي الأوروبي

يهدف برنامج أوروبا الموحدة 1992 إلى خلق مجال اقتصادي موحد من خلال استكمال مراحل السوق المشتركة، ومن المتوقع أن يكون لهذا الكيان الاقتصادي الجديد آثار اقتصادية على الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية من ناحية و على النظام الاقتصادي العالمي من ناحية أخرى.

أولاً: دوافع الإتحاد النقدي الأوروبي

من أهم دوافع الدول الأوروبية لتحقيق الإتحاد النقدي ما يلي¹:

أ. جعل أوروبا ثاني قوة اقتصادية في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية، حيث بلغ نصيب الولايات المتحدة الأمريكية 20.7% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي عام 1996، بينما بلغ نصيب الإتحاد الأوروبي 20.4%، كما بلغ نصيب الولايات المتحدة الأمريكية 15.2% من الصادرات العالمية بينما بلغ نصيب الإتحاد الأوروبي 14.7% خلال نفس السنة؛

ب. إيجاد سوق مالية أوروبية أكثر جذبا للاستثمار مما يساهم في رفع معدل النمو الاقتصادي لدول الإتحاد الأوروبي؛

ت. سهولة انتقال رؤوس الأموال و العمالة بين دول الإتحاد الأوروبي في ظل عملة أوروبية موحدة مما يسهم في تقدم أوروبا على مثيلتها من دول العالم من حيث القدرة على المنافسة و زيادة الصادرات؛

ث. الحد من تعرض الدول الأوروبية لأزمات اقتصادية و خاصة في المجال النقدي و المالي.

¹ - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 207.

ثانياً: الآثار الاقتصادية للإتحاد النقدي الأوروبي

يترتب على الإتحاد النقدي عدة آثار يمكن أن نوجزها فيما يلي¹:

- أ. ارتفاع القدرة التنافسية لقطاعات الإنتاج المختلفة للدول المجموعة الأوروبية نتيجة اتساع السوق الداخلي للمجموعة؛
- ب. تعظيم الاتجاه نحو تكوين الشركات الأوروبية متعددة الجنسيات لتلعب دوراً أكثر فعالية و تأثيراً في الاقتصاد العالمي؛
- ت. توصل الدول الأعضاء إلى وضع ميزانية مجمعة للإنفاق على البحوث و التطوير بشكل يؤدي إلى تلاقي الازدواج و التكرار في الإنفاق على قطاعات متناظرة داخل الدول الأعضاء؛
- ث. إقامة نظام إقليمي للتجارة الدولية متعددة الأطراف في المصارف، النقل (البحري، الجوي و البري) والسياحة في مواجهة العالم الخارجي؛
- ج. معالجة مشكلة البطالة التي تواجه العديد من الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية بعد استكمال إجراءات السوق الموحدة، نتيجة زيادة فرص العمل التي يوفره ارتفاع معدلات الناتج القومي الإجمالي داخل هذه الدول؛
- ح. صعوبة دخول منتجات الدول غير الأعضاء في المجموعة للسوق الموحدة بسبب قيودها للمواصفات الفنية، وهو ما يعد قيداً كبيراً على منتجات كل من اليابان و دول جنوب شرق آسيا؛
- خ. صعوبة دخول منتجات كثير من الدول النامية إلى أسواق المجموعة الأوروبية بسبب توحيد المواصفات المتعلقة بإجراءات حماية البيئة و منها التلوث؛
- د. زيادة القوة التأثيرية للمجموعة الأوروبية في المنظمات النقدية الدولية مثل صندوق النقد الدولي، و تسعى دول المجموعة الأوروبية إلى توحيد مواقفها داخل الصندوق مع استمرار الاتجاه نحو تحقيق مرحلة الوحدة النقدية و المالية و التي بدأت بإصدار العملة الأوروبية الموحدة (اليورو).

¹ - صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص 28-30.

المطلب الثالث: المؤشرات الاقتصادية للاتحاد الأوروبي

لقد تجسدت الاختلافات في المؤشرات الاقتصادية للاتحاد الأوروبي المتكون من ستة دول و المتكون من سبعة و عشرون دولة، وسيتم في هذا المطلب الكشف على أهم التغيرات التي حدثت في الاتحاد الأوروبي مع التوسعات التي حصلت لها و انضمام العديد من الدول لها.

الفرع الأول: حجم السكان ونصيب الفرد في الاتحاد الأوروبي

نصيب الفرد أو حصة الفرد من الناتج الداخلي الخام يسمى أيضاً معدل الدخل الفردي، وهو مؤشر اقتصادي يقيس درجة التنمية الاقتصادية في بلد ما وأثرها الاجتماعي، ويتم ذلك من خلال قسمة قيمة الناتج المحلي الإجمالي على عدد السكان، لذلك هو ليس القيمة الحقيقية لإنتاج الأفراد، وهو يستعمل كذلك لقياس مستوى الرفاهية الاجتماعية.

أولاً: حجم السكان

يعتبر حجم السكان من المؤشرات المهمة التي تعكس صورة الدولة ومستواها وذلك من خلال اعتبار حجم السكان بمثابة قوة استهلاكية وفي نفس الوقت قوة إنتاجية يستفيد منها التكتل، خاصة إذا ما تم استغلال هذه القوة الكبيرة في الإنتاج، وهذا ما سنقوم بطرحه من خلال الجدول التالي الذي يعبر على تطور عدد السكان في الاتحاد الأوروبي الذي بدأ بستة دول ليصبح سبعة وعشرون دولة.

الجدول رقم 16: تطور عدد سكان الاتحاد الأوروبي

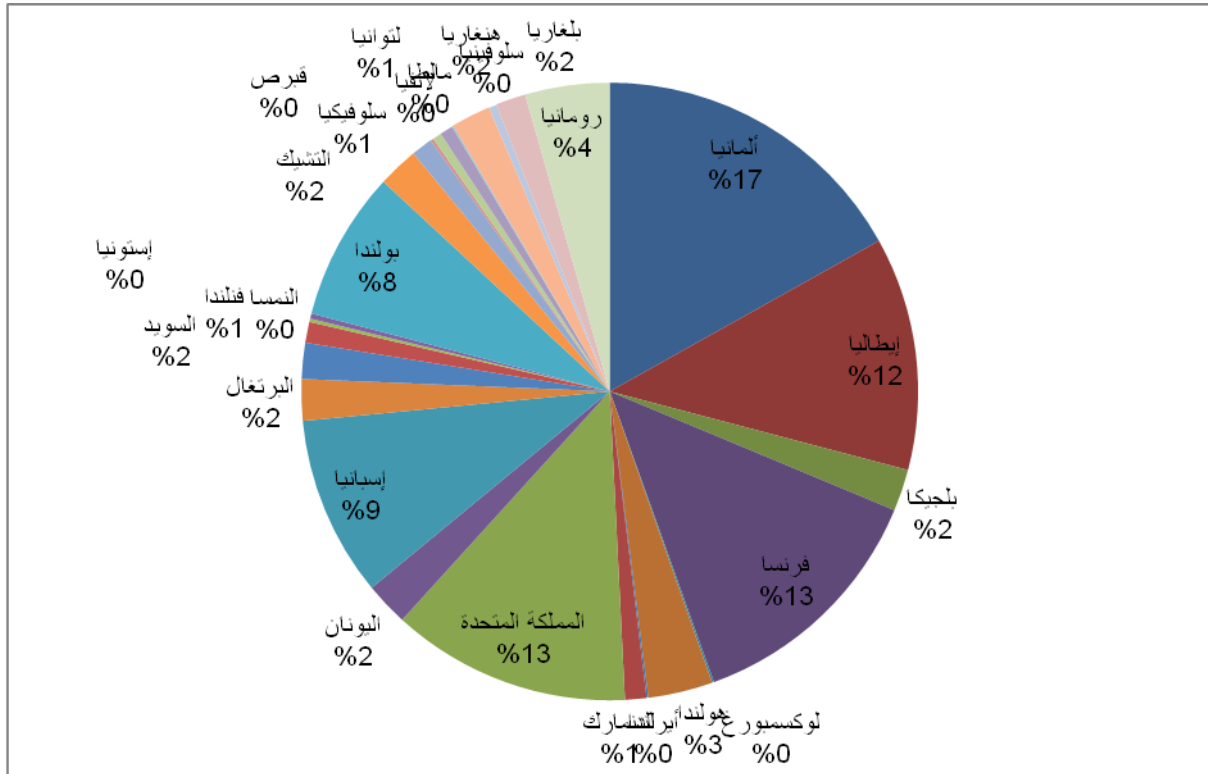
الرقم	اسم البلد	سنة الانضمام	عدد السكان (نسمة)
01	ألمانيا	1957/3/25	82.218.000
02	إيطاليا	1957/3/25	59.619.290
03	بلجيكا	1957/3/25	10.666.866
04	فرنسا	1957/3/25	64.473.140
05	لوكسمبورغ	1957/3/25	483.800
06	هولندا	1957/3/25	16.471.968
07	آيرلند	1973/1/1	4.339.000

5.482.266	1973/1/1	الدنمارك	08
61.003.875	1973/1/1	المملكة المتحدة	09
11.125.179	1981/1/1	اليونان	10
46.063.511	1986/1/1	إسبانيا	11
10.599.095	1986/1/1	البرتغال	12
9.208.034	1995/1/1	السويد	13
5.321.415	1995/1/1	فنلندا	14
8.340.924	1995/1/1	النمسا	15
1.340.935	2004/5/1	إستونيا	16
38.115.641	2004/5/1	بولندا	17
10.403.100	2004/5/1	التشيك	18
5.400.998	2004/5/1	سلوفاكيا	19
778.700	2004/5/1	قبرص	20
2.266.000	2004/5/1	لاتفيا	21
3.357.873	2004/5/1	لتوانيا	22
407.810	2004/5/1	مالطا	23
10.036.000	2004/5/1	هنغاريا(المجر)	24
2.025.866	2004/1/5	سلوفينيا	25
7.640.238	2007/1/1	بلغاريا	26

21.538.000	2007/1/1	رومانيا	27
497.456.009	-	الاتحاد الأوروبي-27	

المصدر: قائمة الدول حسب عدد السكان <http://ar.wikipedia.org/wiki/>
من خلال الجدول رقم 15 نلاحظ أن ألمانيا لوحدها تمثل ما يقارب الخمس من سكان الاتحاد الأوروبي أي 17 % من مجموع سكان الاتحاد الأوروبي، تليها المملكة المتحدة وفرنسا بنسبة 13% من مجموع سكان الاتحاد الأوروبي، وبعدها تأتي إيطاليا بحوالي 60 مليون نسمة أي 12% ثم، وإذا ما جمعنا هذه النسب نجد أنها تمثل نصف سكان الاتحاد الأوروبي والنصف الباقي يتوزع على باقي الدول وبنسب متفاوتة، أي أنه الاتحاد الأوروبي المتكون من 27 دولة وعدد سكان يقارب 498 مليون نسمة، يتمركز أغلب سكانه في المنطقة الغربية أي أنه يتكون من أربعة دول فقط وهي ألمانيا ، إيطاليا، فرنسا و المملكة المتحدة وباقي السكان يتوزع على ثلاثة وعشرون دولة، وكذلك من حيث المساحة فإن هذه الدول الأربعة تحتل مساحة هامة جدا وهي من المؤسسين لاتحاد الأوروبي وهذا ما يوضحه الشكل التالي.

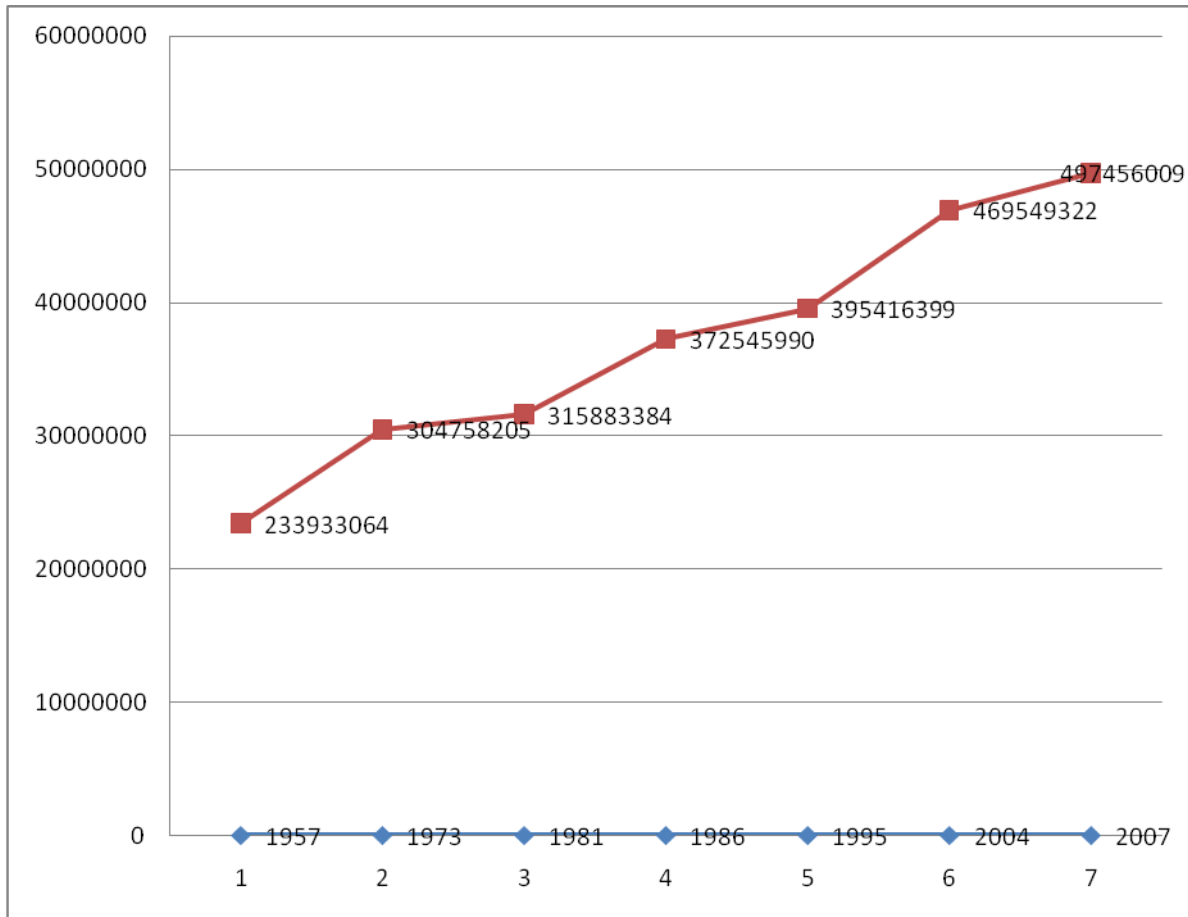
الشكل رقم 26: عدد سكان الاتحاد الأوروبي لسنة 2014 (نسبة مئوية%)



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

من خلال الجدول رقم 15 نلاحظ أن عدد سكان الإتحاد الأوروبي في ازدياد مستمر وخاصة مع التوسعات التي مر بها الإتحاد الأوروبي، حيث في سنة 1957 بدأت بوادره مع ستة دول وعدد سكان تقدر بأكثر من 233 مليون نسمة، لكن مع انضمام كلا من إيرلندا، الدنمارك و المملكة المتحدة سنة 1973 أصبح عدد سكانها تقدر بأكثر من 304 مليون نسمة، وفي سنة 2004 انضم إلى الإتحاد الأوروبي عشرة دول وكلها من أوروبا الشرقية لتصبح بذلك عدد دولها 25 دولة وبذلك أصبح عدد سكانها حوالي 470 مليون نسمة، وفي سنة 2007 انضمت إليها كلا من بلغاريا و رومانيا ليصبح عدد سكانها أكثر من 497 مليون نسمة، وهي في ازدياد مستمر مع مطالبة بعض الدول المجاورة الانضمام إليها في المستقبل وهذا ما يوضحه الرسم البياني التالي.

الشكل رقم 27: تطور عدد سكان الإتحاد الأوروبي من 1957 إلى 2007



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

ثانياً: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

يعتبر نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من المؤشرات الاقتصادية التي تدل على مستوى المعيشة، لذلك سوف نتطرق إلى هذا المؤشر من أجل إبراز مدي الفروق بين نصيب الأفراد في دول الإتحاد الأوروبي.

الجدول رقم 17: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2013

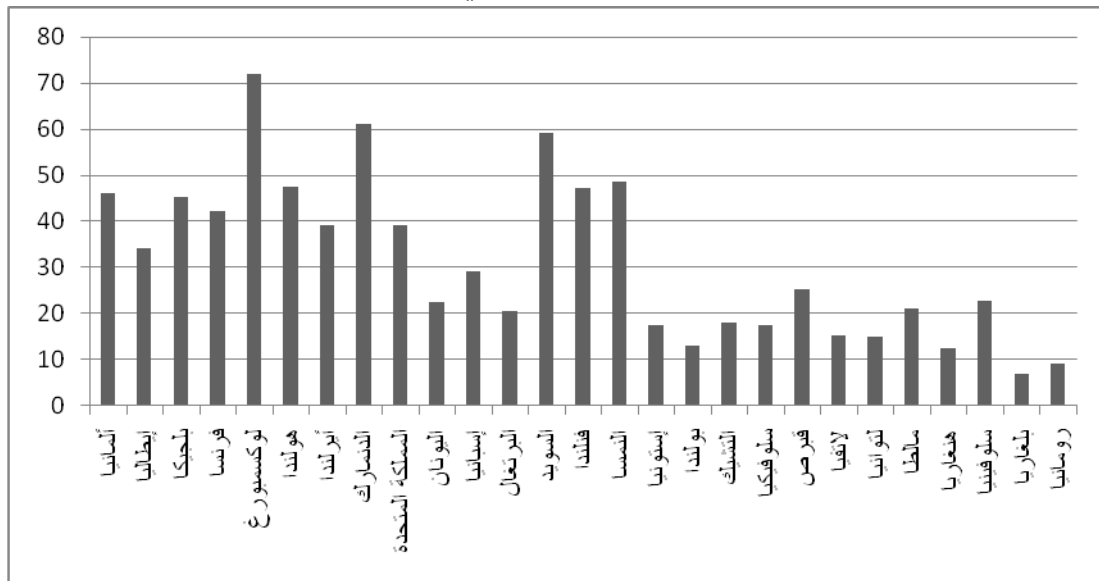
الرقم	اسم البلد	إجمالي الناتج المحلي (دولار)	نصيب الفرد (دولار)
01	ألمانيا	3.634.822.579.319	46.100
02	إيطاليا	2.071.306.890.125	34.400
03	بلجيكا	508.115.693.300	45.210
04	فرنسا	2.734.949.064.749	42.250
05	لوكسمبورغ	60.383.251.106	71.810
06	هولندا	800.173.475.310	47.440
	المجموعة 6	9.809.730.953.901	41.933
07	آيرلند	217.815.840.202	39.110
08	الدنمارك	330.613.696.497	61.160
09	المملكة المتحدة	2.521.380.958.035	39.140
10	اليونان	241.720.741.048	22.530
11	إسبانيا	1.358.262.668.313	29.180
12	البرتغال	220.022.146.704	20.670

59.240	558.948.700.780	السويد	13
47.110	256.842.118.721	فنلندا	14
48.610	415.671.597.775	النمسا	15
41.289	15.931.009.421.976	المجموعة 15	
17.370	24.476.537.986	إستونيا	16
12.960	517.542.808.328	بولندا	17
18.060	198.449.884.393	التشيك	18
17.390	46.833.394.457	سلوفاكيا	19
25.210	21.911.444.503	قبرص	20
15.280	30.956.691.628	لاتفيا	21
14.900	45.931.968.474	لتوانيا	22
20.980	9.642.326.075	مالطا	23
12.450	129.988.654.194	هنغاريا (المجر)	24
22.750	46.833.394.457	سلوفينيا	25
36.214	17.004.578.526.471	المجموعة 25	
7.030	53.009.839.848	بلغاريا	26
9.060	22.383.715.315	رومانيا	27
34.334	17.079.972.081.634	المجموعة 27	

المصدر: <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

من خلال الجدول رقم 17 نلاحظ أن هناك فرق في نصيب الفرد بين دول الإتحاد الأوروبي، حيث نلاحظ أن الدول الستة المؤسسة للإتحاد الأوروبي تتصدر القائمة حيث يتراوح نصيب الفرد فيها ما بين 30 و 70 دولار أمريكي، أما الدول التي انضمت حديثا أي منذ سنة 2004 فإن نصيب الفرد فيها ضعيف فهو لا يتجاوز 23 دولار أمريكي للفرد الواحد، وبالمقارنة وتتبع متوسط نصيب الفرد بين المجموعة الستة و المجموعة 15 و المجموعة 25 و أخيرا المجموعة 27 نجد أن متوسط نصيب الفرد في انخفاض حيث كان متوسط نصيب الفرد في المجموعة الستة يقارب 42 دولار، أما عندما أصبح الإتحاد الأوروبي يتكون من 15 دولة أصبح متوسط نصيب الفرد فيها يفوق 41 دولار أي انه أنخفض لكن بنسبة قليلة، لكن عندما انضمت الدول العشرة إلى الإتحاد الأوروبي وأصبح بذلك يتكون من 25 دولة فإن متوسط نصيب الفرد فيها 36 دولار، و في سنة 2007 أصبحت المجموعة تضم 17 دولة لكن متوسط نصيب الفرد فيها انخفض و أصبح 34 دولار، إذا فإن متوسط نصيب الفرد في انخفاض مع التوسعات التي حدثت في الإتحاد الأوروبي من حيث المساحة أو عدد السكان وذلك راجع إلى الناتج المحلي الإجمالي الضعيف للدول المنضم حديثا و عدد سكان معتبر وبما أن نسبة الزيادة في السكان اكبر من نسبة الزيادة في الناتج الإجمالي المحلي فإن هذا سوف لا محال يؤدي إلى انخفاض في متوسط نصيب الفرد في دول الإتحاد الأوروبي وهذا ما سوف يوضحه الرسم التالي.

الشكل رقم 28: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

الفرع الثاني: التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي

تعبر التجارة الخارجية على عمليات الاستيراد و التصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت منظورة أو غير منظورة، وهي كذلك تمثل أنشطة التبادل التجاري للسلع و الخدمات بين دول العالم المختلفة من أجل تحقيق المنافع المتبادلة بين الدول، وتشكل حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي في مختلف البلدان.

الجدول رقم 18: صادرات و واردات الاتحاد الأوروبي لسنة 2013

الرقم	اسم البلد	الصادرات	الواردات
01	ألمانيا	51	45
02	إيطاليا	30	28
03	بلجيكا	86	84
04	فرنسا	27	29
05	لوكسمبورغ	176	143
06	هولندا	88	78
07	آيرلند	108	84
08	الدنمارك	55	84
09	المملكة المتحدة	31	33
10	اليونان	29	32
11	إسبانيا	34	32
12	البرتغال	41	40

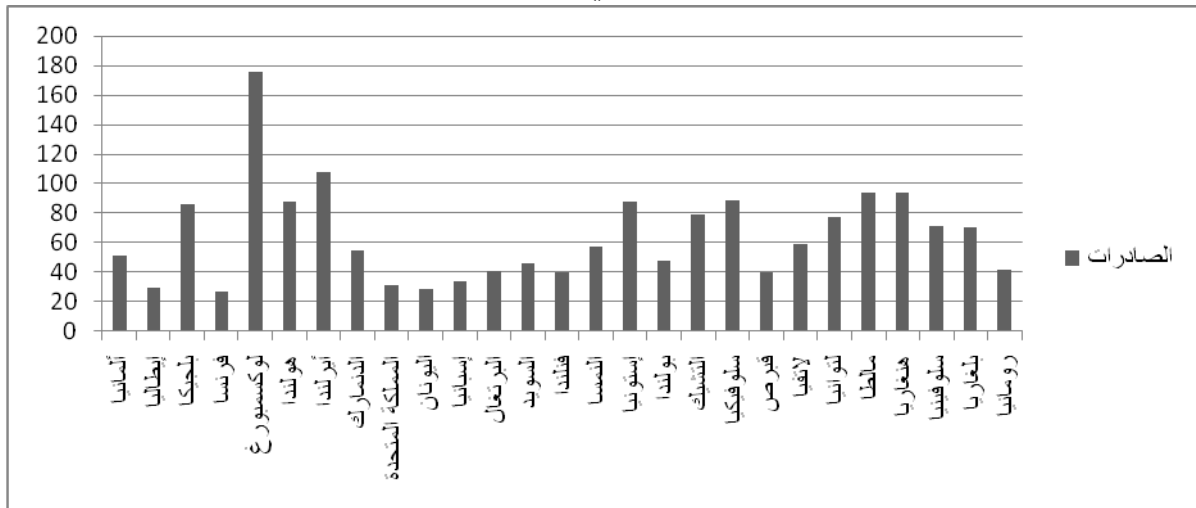
40	46	السويد	13
40	40	فنلندا	14
53	57	النمسا	15
87	88	إستونيا	16
45	48	بولندا	17
72	79	التشيك	18
87	89	سلوفاكيا	19
47	40	قبرص	20
63	59	لاتفيا	21
79	77	لتوانيا	22
89	94	مالطا	23
87	94	هنغاريا (المجر)	24
70	71	سلوفينيا	25
71	70	بلغاريا	26
43	42	رومانيا	27

Course : <http://data.albankaldawli.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS/countries>
<http://data.albankaldawli.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries>

أولاً: صادرات الاتحاد الأوروبي

صادرات الاتحاد الأوروبي تشمل قيمة السلع، والشحن، والتأمين، والنقل، والسفر، وحقوق الامتياز، ورسوم الرخص، وغيرها من الخدمات مثل الاتصالات، والإنشاءات، والخدمات المالية، والمعلوماتية، والأعمال والخدمات الشخصية والحكومية، والجدول رقم 18 يمثل نسبة مؤوية من الناتج المحلي الإجمالي، ونلاحظ من خلال هذا الجدول أن لكسمبورغ تمثل صادراتها أبر نسبة حيث تمثل 176 % من إنتاجها المحلي الإجمالي، تليها إيرلندا بـ 108% من إنتاجها المحلي الإجمالي، أما أقلهم نسبا هي فرنسا حيث تقوم بتصدير 27% من إنتاجها المحلي الإجمالي وهذا ما سوف يبينه الشكل التالي.

الشكل رقم 29: صادرات دول الاتحاد الأوروبي لسنة 2013

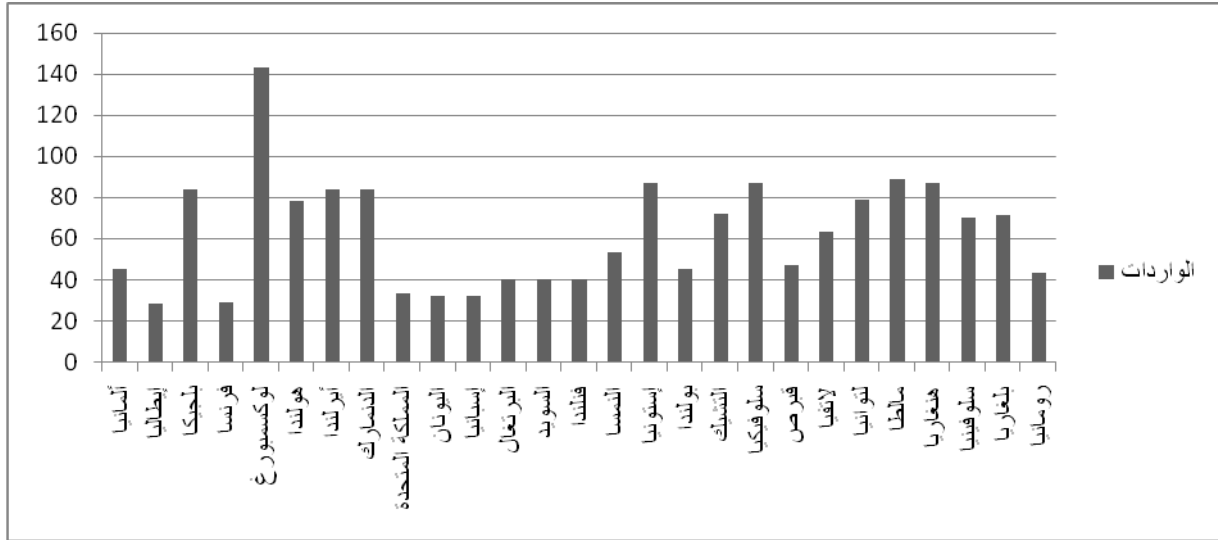


المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

ثانياً: واردات الاتحاد الأوروبي

إن واردات الاتحاد الأوروبي تشمل قيمة السلع، والشحن، والتأمين، والنقل، والسفر، وحقوق الامتياز، ورسوم الرخص، وغيرها من الخدمات مثل الاتصالات، والإنشاءات، والخدمات المالية، والمعلوماتية، والأعمال والخدمات الشخصية والحكومية، ومن خلال الجدول رقم 17 نلاحظ أن أكبر الموردين في الاتحاد الأوروبي هي لكسمبورغ بما قيمته 143% من الناتج المحلي الإجمالي، تليه مالطا بما قيمته 89% من الناتج المحلي الإجمالي، وأقلهم في الواردات هي إيطاليا بحوالي 28% من الناتج المحلي الإجمالي وهذا ما يوضحه الشكل التالي.

الشكل رقم 30: واردات دول الاتحاد الأوروبي لسنة 2013



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

المبحث الثاني: تأثير الإتحاد الأوروبي على جهاز حل المنازعات في OMC

تضمنت اتفاقية الجات 1947 أحكاماً لتسوية المنازعات التجارية التي قد تقع بين الدول الموقعة على هذه الاتفاقية، ومع الزيادة المستمرة في عضوية المنظمة العالمية للتجارة التي حلت محل الجات عام 1995، حيث تم تطوير أساليب العمل و تحسين الأداء من خلال جولات المفاوضات المتتالية التي انتهت بجولة أورجواي والتي تم من خلالها التوقيع على مجموعة من الاتفاقيات التجارية التي تم التوصل إليها ومن بينها مذكرة تفاهم على القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات التجارية.

المطلب الأول: تسوية المنازعات في إطار GATT و OMC

هناك منهجان لتسوية المنازعات أحدهما يقوم على علاقات القوة بين الطرفين أي لجوء الطرفين محل النزاع إلى المفاوضات والتنازلات في ضوء علاقات القوة بينهما، و هذا الأسلوب كان في ظل الجات، والآخر فيقوم على تسوية المنازعات من خلال المفاوضات في ضوء مرجعية قانونية متفق عليها من الجانبين وتعكس آلية فض المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة .

الفرع الأول: تسوية المنازعات في إطار GATT

أدى القصور في أحكام تسوية المنازعات في إطار GATT إلى تبادل العقوبات التجارية و التدابير الانتقامية أحادية الجانب بين الدول الأطراف في الاتفاقية بدعوى الحفاظ على مصالحها الاقتصادية و التجارية .

أولاً: وسائل تسوية المنازعات في إطار GATT

وضعت الجات عدة قواعد لتسوية المنازعات بين الأطراف الأعضاء فيها، وهي عبارة عن مواد قانونية يعتبر التشاور الخطوة الأولى في تسوية المنازعات، كما أنه يحق للأعضاء تقديم شكوى ضد تصرفات مضرّة بهم تصدر عن أعضاء آخرين، وترفع الجات النزاع إلى مجموعة خبراء، وهي هيئات تحكيمية محايدة تبث في الموضوع، ونستعرض قواعد تسوية المنازعات داخل GATT¹:

أ. الوسائل الودية لتسوية المنازعات: إنّ من أهم المبادئ التي قامت عليها اتفاقية الجات هي التسوية الودية للنزاعات، وعملا على تجسيدها اعتمدت الاتفاقية المشاورات كوسيلة أولى لتسوية المنازعات، تتم المشاورات بين مندوبي الدول بغض النظر عن المكان أو الزمان، وقد تتم في الاجتماعات الدورية.

ب. دور المجلس العام للجات في تسوية المنازعات: إذا لم يتم التوصل إلى حل مناسب ومقبول عن طريق المشاورات خلال مدة معينة، يتدخل المجلس العام للجات من أجل تقريب وجهات النظر، ويحق أيضا للأطراف المتعاقدة أن تجري تحقيقا، وهو إجراء يهدف إلى تسوية النزاع التجاري عن طريق المعرفة الكاملة للوقائع الاقتصادية، حيث تقوم لجنة التحقيق باستخلاص العناصر التي تساعد على تحقيق تسوية موضوعية للنزاع التجاري، كما يعتبر التوفيق (conciliation) من أحدث الطرق لتسوية المنازعات، حيث تتولى لجنة من الخبراء اقتراح الحلول المناسبة لتسوية النزاع التجاري القائم، غير أن التوفيق يتم بناء على طلب الدول المتنازعة.

¹ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص ص 559-565.

ت. تسوية المنازعات التجارية عن طريق المجموعات الخاصة: لا يختلف اثنان على أهمية المجموعات الخاصة في تسوية المنازعات التجارية، فالمتأمل يدرك أن للأطراف المتنازعة أن تطلب في إطار مساعيها لتسوية المنازعات معونة الجات، وبفعل هذه المساعي وتراكماتها أفرزت تدريجياً ما يعرف بالمجموعات الخاصة، غير أنه على الرغم من أهمية المجموعات الخاصة، إلا أن اتفاق 1947 لم يضع نصاً واضحاً حول طبيعة عمل هذه المجموعات.

ثانياً: عيوب نظام تسوية المنازعات في إطار GATT

إذا كان نظام تسوية المنازعات الخاص بـ GATT تمكن من تحقيق نجاح ملحوظ خلال الثلاثين عاماً التالية لإبرام هذا الاتفاق، فإنه قد تكشف مع مطلع العقد الثامن من القرن الماضي أنه لم يعد بعد قادراً على مواصلة المهمة الموكلة إليه بذات النجاح، وذلك على الرغم من المحاولات الجادة المتعددة التي بذلت من أجل تنشيطه و تدعيمه، و العيوب التي اعترت ذلك النظام و تسببت في عدم فاعليته و فقدان مصداقيته لدي الأطراف المتعاقدة تتمثل في¹:

أ. في عهد GATT، لم يكن يوجد نظام واحد لتسوية المنازعات و إنما عدة أنظمة؛ فعلاوة على إجراءات تسوية المنازعات المنصوص عليها في المادتين 22 و 23 من هذا الاتفاق، كان هناك إجراءات أخرى منصوص عليها في الاتفاقات الخمسة* التي تبنتها خلال مفاوضات جولة طوكيو.

ب. إن تقارير المجموعات الخاصة المكلفة بدراسة المنازعات و تحديد الطرف المدان كانت تحتاج حتي تصبح نافذة إلى موافقة مجلس GATT عليها وفقاً لنظام توافق الآراء الإيجابي؛ ووفقاً لهذا النظام فإن جميع أطراف GATT بما فيهم الطرف المدان كان يجب أن يوافق على تقرير المجموعة الخاصة حتى يدخل حيز التنفيذ، من هنا فإن الطرف المدان لا يوافق على التقرير الذي يدينه وهذا ما يجعل نظام تسوية المنازعات نظام عقيم لا طائل من ورائه.

¹ - محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص 264.

*الاتفاقية الخاصة بالمساعدات و الرسوم التعويضية، الاتفاق الخاص بتقدير القيمة الجمركية، الاتفاق الخاص بالأسواق العامة، الاتفاق الخاص بالعقبات الفنية المفروضة على التجارة و الاتفاق الخاص بالإجراءات المتعلقة بأدوات الاستيراد.

ت. إن المدة التي يتطلبها إصدار قرار بتشكيل مجموعة خاصة و تعيين أعضائها و تبني تقريرها كان طويل؛ فقد ساهمت هذه المدة الطويلة في فقدان ذلك النظام لمصداقيته لدى الأطراف المتعاقدة في الأمر الذي دفع بعضهم إلى اللجوء إلى اتخاذ تدابير منفردة من أجل حل و تسوية منازعاتها التجارية مع الأطراف الأخرى.

الفرع الثاني: نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة

للتعرف على ملامح نظام تسوية المنازعات في ظل المنظمة العالمية للتجارة، يجب أن نشير بداية إلى الخصائص العامة التي يتميز بها هذا النظام، ثم نبين المراحل التي يمر بها حل النزاع في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

أولاً: خصائص نظام تسوية المنازعات

يتميز نظام تسوية المنازعات التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة بعدة خصائص على خلاف ما سبقه في مجال حل المنازعات التجارية التي وقعت في إطار النظام التجاري متعدد الأطراف الذي إقامته اتفاقية الجات 1947، و تتمثل في:

أ. **اتساع نطاق تسوية المنازعات:** يطبق قواعد وإجراءات هذا التقاهم على المشاورات و تسوية المنازعات بين الأعضاء بالنسبة لحقوقهم و التزاماتهم بموجب أحكام اتفاق منظمة التجارة العالمية وكذلك بموجب الاتفاقات الأخرى الملحقة به بما فيها اتفاقات التجارة في السلع والخدمات و حقوق الملكية الفكرية، و في حالة وجود اختلاف بين القواعد و الإجراءات المحددة في تقاهم تسوية المنازعات و القواعد و الإجراءات الخاصة أو الاتفاقات المشمولة تكون الأولوية في التطبيق للقواعد و الإجراءات الخاصة و بناء على ذلك فإن تقاهم تسوية المنازعات يعد بمثابة خطوة هامة نحو عولمة أسلوب التسوية فهو يتسع ليشمل جميع اتفاقات منظمة التجارة العالمية¹؛

¹ - جلال و فاء محمد، تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002، ص 13-

ب. سرعة الفصل في المنازعات: ويتحقق ذلك بفضل جدول زمني منطقي ومفصل لكل خطوة من

خطوات إجراءات تسوية المنازعات، بوصف واضح ودقيق لمضمون كل خطوة منها؛

ت. نظام موحد لتسوية المنازعات: بغية التغلب على العقبات الناتجة عن تعدد نظم تسوية

المنازعات في إطار GATT ، أنشأت مذكرة التفاهم نظاما موحد لحل المنازعات؛ يطبق على

المنازعات التي تنصب على مجالات البضائع و الخدمات و جوانب الملكية الفكرية المتصلة

بالتجارة¹؛

ث. الشفافية: تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية يمتاز بعنصر هام لم يوجد في

نظام تسوية المنازعات في ظل اتفاق GATT وهو الشفافية، حيث تعزز هذه الشفافية عدالة

ووضوح الإجراءات لأطراف النزاع وتوضح هذه الشفافية في جميع مراحل النزاع بين الأعضاء داخل

منظمة التجارة العالمية وحتى الانتهاء من النزاع وتنفيذ قرار التسوية، حيث انه للأطراف المتنازعة

دائما الحق في الاطلاع على الوثائق والأوراق خلال جميع مراحل التسوية؛

ج. التبني التلقائي لتقارير المجموعات الخاصة: ذكرنا من قبل أنه في عهد GATT ، كانت

تقارير المجموعات الخاصة تحتاج حتى تصبح نافذة إلى قبولها، وفقا لنظام توافق الآراء، من قبل

جميع الأطراف بما فيهم الطرف المدان، و هذا يشكل عيبا في النظام، و من أجل تقادي هذا

العيب و منح تقارير المجموعات الخاصة الفاعلية المطلوبة، نصت مذكرة التفاهم على أن يقوم

جهاز تسوية المنازعات بتبني تقرير المجموعات الخاصة إلا إذا أبلغه أحد الأطراف المتنازعة

رسميا برغبته في عدم تبني هذا التقرير؛

ح. الحق في الاستئناف: يمنح حق الاستئناف للأطراف المتنازعة، و بصفة خاصة الطرف الذي

يدينه تقرير المجموعات الخاصة، فرصة ثانية من أجل محاولة إيجاد مبررات قانونية للتدابير التي

اتخذها بالمخالفة لالتزاماته الناتجة عن اتفاقات منظمة التجارة العالمية، و يستطيع جهاز الاستئناف

تأكيد أو تعديل أو إلغاء النتائج القانونية التي انتهت إليها المجموعة الخاصة في تقريرها².

¹-محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص269.

²- جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص ص20-21.

ثانياً: مبادئ نظام تسوية المنازعات التجارية

يقوم نظام تسوية المنازعات على عدة مبادئ هامة ارتكزت عليها في قيامه بتسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة و هي:

أ. الالتزام بنظام التسوية في اتفاق GATT : على الرغم من أن هذا النظام الجديد يمثل تحولاً عن النظام القديم الذي كان قائماً في ظل اتفاق GATT ، إلا أنه قد احتفظ بذات السيمات الجوهرية و الإيجابية التي كانت في النظام القديم وهي¹:

1. الاستعانة بخبراء مستقلين لتسوية المنازعات؛

2. استخدام الإجراءات المستقرة بالتجربة العملية السابقة و الخاصة بعمل فرق التسوية؛

3. إشراك السكرتارية في هذا الشأن من خلال اضطلاعها بوظيفة تقديم الدعم الفني.

ب. التسوية الفورية للمنازعات: من المبادئ التي يقوم عليها تفاهم تسوية المنازعات هو القيام بالتسوية الفورية للحالات التي يري فيها أحد الأعضاء أن إجراء صادر عن عضو آخر يضر بالمصالح العائدة بصورة مباشرة أو غير مباشرة بموجب الاتفاقات المشمولة و للإبقاء على توازن سليم بين حقوق الأعضاء و التزاماتهم ، وهذه هي إحدى الوسائل الأساسية لتحقيق حسن سير عمل منظمة التجارة العالمية.

ت. التسوية المرضية للمنازعات: تهدف توصيات و قرارات جهاز تسوية المنازعات إلى تحقيق تسوية مرضية لأي أمر يعرض عليه، عملاً بالحقوق و الالتزامات المنصوص عليها في هذا التفاهم و في الاتفاقات المشمولة².

ث. التسوية القانونية: استكمالاً لمبدأ التسوية المرضية فيجب أن تتوافق جميع حلول المسائل التي تطرح رسمياً استناداً إلى الأحكام المتعلقة بالتشاور و تسوية المنازعات في الاتفاقات المشمولة، لأن

¹- خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص275.

²- إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص86.

تفاهم تسوية المنازعات يؤدي إلى تسوية قانونية لأنه يهدف إلى احترام نصوص اتفاقات منظمة التجارة العالمية و عدم الخروج عليها.

ج. **إقرار حق الدفاع:** من المبادئ التي اشتمل عليها تفاهم تسوية المنازعات هو إقرار حق المدعي عليه في أن يرد الاتهام الموجه إليه، ففي حالة مخالفة الالتزامات التي جاءت في اتفاق مشمول، تعتبر المخالفة مبدئياً حالة إلغاء أو تعطيل، و يفترض أن أى خرق للقواعد يؤدي الى آثار سلبية على الأعضاء الآخرين ، و في هذه الحالات يقع على العضو المشكو في حقه (المدعي عليه) أن يرد التهمة¹.

ح. **الحق في التفسير لنصوص الاتفاقات المشمولة:** إن تفاهم تسوية المنازعات يعطي الحق دائماً لأعضاء المنظمة في الحصول على تفسير رسمي لأي أمر يثير غموضاً ما في فهمه وهذا الحق منصوص عليه في الاتفاق المؤسس وفقاً للفقرة (2) من المادة (9) و التي تعطي سلطة التفسير لكل من المؤتمر الوزاري و المجلس العام للمنظمة².

ثالثاً: عيوب نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

رغم ما يتميز به نظام تسوية المنازعات من خصائص و مميزات ودورها في تعزيز وتقوية دور المنظمة العالمية للتجارة ، إلا أنه توجد بعض الملاحظات على ما جاء بوثيقة التفاهم هي كالتالي :

أ. فيما يتعلق بلجان التحكيم التي تطلب الدولة الشاكية من جهاز تسوية المنازعات تشكيلها لنظر النزاع، فهذه الفرق ليس لها سلطة إصدار أحكام نهائية في المنازعات المعروضة أمامها، ولكنها تنتهي بكتابة تقرير بالنتائج التي توصلت إليها في تلك النزاعات.

ب. فيما يتعلق بالطعن بالاستئناف في قرارات فرق التحكيم؛ حيث يقتصر على ما تضمنته تلك التقارير من الجوانب القانونية، أما المسائل المتعلقة بالوقائع فهي ليست مجالاً للطعن فيها، لأن المنازعات

¹- خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 279.

²- إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص 88.

التجارية غالبا ما تختلط فيها المسائل بحيث يصعب التفرقة بين ما هو قانوني منها وما هو خاص بالوقائع وكان الأجدى أن يكون الطعن بالاستئناف وسيلة لإعادة النظر في النزاع من كافة جوانبه.

ت. الجزاءات المقررة في التفاهم و المتمثلة في تعليق التنازلات من جانب الطرف الشاكي ضد الطرف المشكو ضده على أساسي تمييزي، لا تحقق التوازن و هي غير مجدية و غير فعالة و لا تحقق العدالة، وخاصة فيما يتعلق بالخلافات التي تحدث بين الدول النامية و الدول المتقدمة.

الفرع الثالث: مراحل تسوية المنازعات

إذن فجهاز تسوية المنازعات التجارية يقوم بتسوية كل ما يتعلق بالمخالفات التجارية التي تقع بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، يديره رئيس خاص، وينعقد كلما اقتضت ضرورة ذلك، هذا و قد نص اتفاق أورغواي على كيفية إجراء عمليات تسوية المنازعات من خلال مراحل محددة يمكن تلخيصها فيما يلي:

أولا: المشاورات والمصالحة الودية

حين تشعر دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة بضرر ما يلحق تجارتها مع عضو آخر، جاز لها طلب عقد مشاورات مع الطرف المخالف، وعلى الطرف المخالف الاستجابة للتشاور خلال عشرة أيام من هذا الطلب، ويجب أن يبدأ التشاور والمصالحة خلال 30 يوما، كما يجب الوصول إلى اتفاق في غضون 60 يوما، وفي حالة إعراض العضو المخالف عن الاستجابة للطلب، أو لم يتم تسوية النزاع خلال 60 يوما من بدء التشاور في حالة الاستجابة، يستطيع العضو المتضرر أن يطلب تشكيل هيئة لحل النزاع تعمل في إطار المنظمة العالمية للتجارة¹.

ثانيا: اللجوء إلى المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة

وهذه الوسائل هي وسائل دبلوماسية متعارف عليها في القانون الدولي لتسوية المنازعات بالطرق السلمية ولأنها وسائل غير قضائية فإن اللجوء إليها يتم بعد موافقة أطراف النزاع عليها وذلك وفقا

¹ -Mahfoud Lacheb, Op.cit., p109

لمفهوم المادة الخامسة من وثيقة التفاهم وقد أحاطت هذه المادة تلك الوسائل بعدة ضمانات وضوابط مثل¹:

أ. ضرورة مراعاة السرية عند اللجوء إلى إحدى الوسائل المشار إليها، وبصفة خاصة سرية المواقف التي يتخذها طرف النزاع خلال الإجراءات المتبعة مع عدم إخلال تلك الإجراءات؛

ب. يحق لكل دولة عضو طرف في النزاع أن تطلب اللجوء في أي وقت إلى المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، كما يجوز لها إنهاؤها أيضا في أي وقت مع حفظ حق الطرف الشاكي في أن يطلب إنشاء لجنة تحكيم؛

ت. إذا أخفقت تلك الوسائل الدبلوماسية في تسوية النزاع وأعلن طرفا النزاع معا، يجوز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء لجنة تحكيم في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد التشاور؛

ث. ليس هناك ما يمنع من مواصلة إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة في نفس الوقت الذي تتخذ فيه إجراءات تشكيل لجنة التحكيم، إذا ما اتفق أطراف النزاع على ذلك.

ثالثا: اللجوء إلى التحكيم

يأتي التحكيم بعد أن يكون طرفا النزاع قد اخفقا في تسوية من خلال المشاورات الثنائية أو من خلال اللجوء للمساعي الحميدة، الوساطة و التوفيق حيث يجوز للطرف الشاكي في هذه الحالة أن يلجا إلى جهاز تسوية المنازعات ويطلب تشكيل لجنة تحكيم على أن يتضمن هذا الطلب عدة أمور مثل²:

أ. المحاولات التي بذلت لتسوية النزاع عن طريق المشاورات؛

ب. التدابير أو الإجراءات المتخذة والتي تعتبر سببا لموضوع النزاع؛

ت. موجز للأساس القانوني الذي يقوم عليه الشكوى بشرط أن يكون الملخص كافيا لعرض المشكلة بوضوح.

¹ - جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 47.

² - Mahfoud Lacheb, Op.cit., p127.

رابعاً: اعتماد تقارير

يتم اعتماد تقارير جهاز الاستئناف أو المجموعات الخاصة بواسطة جهاز تسوية المنازعات وتلتزم أطراف النزاع بقبوله دون شروط ويجوز لجهاز تسوية المنازعات عدم اعتماد التقرير بتوافق الآراء خلال ثلاثين يوماً من تعميمه على الأعضاء ولا تخل إجراءات الاعتماد على هذا النحو بحق الأعضاء في التعبير عن وجهة نظرهم بالنسبة لتقرير جهاز الاستئناف أو المجموعات الخاصة؛

خامساً: التنفيذ

في غضون فترة محددة يجوز للطرفين الدخول في مفاوضات بهدف الاتفاق على تعويض مقبول للطرفين، وإذا لم يتم الاتفاق، فإن طرفا النزاع يحق لهم الطلب من جهاز تسوية المنازعات الإذن بوقف احترام الطرف الآخر المعني بتطبيق التنازل أو أي التزامات أخرى، جهاز تسوية المنازعات هو ملزم بمنح عند الطلب هذا الإذن.

سادساً: المراقبة

المراقبة من قبل جهاز تسوية المنازعات هي ميزة هامة من آلية تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة، الامتثال بحسن نية من الأعضاء لهذه الآلية وكذلك المراقبة و التصريح بالإجراءات و الرد هي الأدوات الوحيدة المتاحة للمنظمة العالمية للتجارة لضمان تنفيذ توصيات الهيئات و جهاز الاستئناف¹.

¹ -Mohamed taye medjahed, **le droit de l'OMC & perspectives d'harmonisation du système algérien de défense commerciale**, éditions houma, Alger,2008,p36.

المطلب الثاني: الأطراف المشاركة في عملية تسوية المنازعات

الكيانات المشاركة في عملية تسوية المنازعات هي:

الفرع الأول: هيئة تسوية المنازعات

في إجراء تسوية المنازعات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة تشارك الأطراف و الطرف الثالث في القضية، المجموعات الخاصة، جهاز الاستئناف، سكرتارية المنظمة العالمية للتجارة، التحكيم ، خبراء مستقلين و العديد من الهيئات الخاصة ، هيئة تسوية المنازعات تلعب الدور الأكبر في إجراءات تسوية المنازعات، هذه الهيئة تقع في المستوي الثاني من هرم الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة، و تنسب لهذه الهيئة الوظائف و المهام التالية¹:

أولاً: هيئة تسوية المنازعات هي المسئولة عن إدارة مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات؛

ثانياً: يقوم المجلس العام بأداء المهام المنصوص عليها في مذكرة التفاهم عن طريق هيئة تسوية المنازعات؛

ثالثاً: ممثلون الحكومات الذين تحت إشراف وزارة التجارة أو وزارة الخارجية الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة يمثلونها في هيئة تسوية المنازعات ؛

رابعاً: هيئة تسوية المنازعات مكلفة بعرض المنازعات على هيئة قانونية (إنشاء المجموعات الخاصة، تبني التقارير، مراقبة تطبيق القرارات و السماح بالرد)؛

خامساً: هيئة تسوية المنازعات تضمن احترام الوقت المحدد في مذكرة التفاهم، في العادي، هيئة تسوية المنازعات عادة تعمل اجتماع خاص كل شهر، لكن إذا طلب أحد الأعضاء فإن المدير العام يدعو إلى اجتماع طارئ.

سادساً: هيئة تسوية المنازعات تضمن التسوية السريعة مع الكفاءة و الموثوقية.

¹ -Mohamed tayeb medjahed, OP.CIT,p24.

الفرع الثاني: المجموعات الخاصة

أتاحت وثيقة التفاهم بشأن قواعد و إجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، للدول الأعضاء عرض منازعاتهم على مجموعات التسوية الخاصة، والتي يتم تشكيلها من طرف جهاز تسوية المنازعات في أجل أقصاه الاجتماع الثاني للجهاز بعد الاجتماع الأول عندما يظهر فيه الطلب لأول مرة كبند من بنود جدول الأعمال ، يتكون الفريق من ثلاثة أعضاء ذو مؤهلات عالية و يتم اختيارهم بدقة وعناية ودون تحيز، وتتمثل مهمتهم في¹:

أولاً: المجموعات الخاصة تقوم بتقييم الأهداف، الأسباب، تطبيق أحكام الاتفاقات المشمولة و الامتثال لهذه الأحكام؛

ثانياً: المجموعات الخاصة يجب أن تقوم بالمشاورات من أجل مساعدة جهاز تسوية المنازعات في اتخاذ القرارات وطرح التوصيات وفقاً لاتفاقات؛

ثالثاً: المجموعات الخاصة يجب أن تكون دائماً على إتصال مع الأطراف المتنازعة من أجل الوصول الى حل يرضي الطرفين.

الفرع الثالث: مجموعة الخبراء الاستشاريين

أما فيما يتعلق بالأمر التي تطرح على المجموعات الخاصة مثلاً في مجالات تقنية او فيزيائية فإنه من حق المجموعات الخاصة طلب تقرير مكتوب من طرف مجموعة من الخبراء الاستشاريين، هذه الفرق تتدرج تحت المجموعات الخاصة التي تقوم بكتابة التقارير لها، يتم تفويض إيقاف تفاصيل و إجراءات العمل من طرف المجموعات الخاصة، و التقرير النهائي لمجموعة الخبراء الاستشاريين يسلم الى أطراف النزاع بعدما يكون قد سلم الى المجموعات الخاصة، لأنه استشارة فقط².

¹ -mahfoud lacheb,OP.CIT,p110.

² -mohamed tayeb medjahed,OP.CIT,p31.

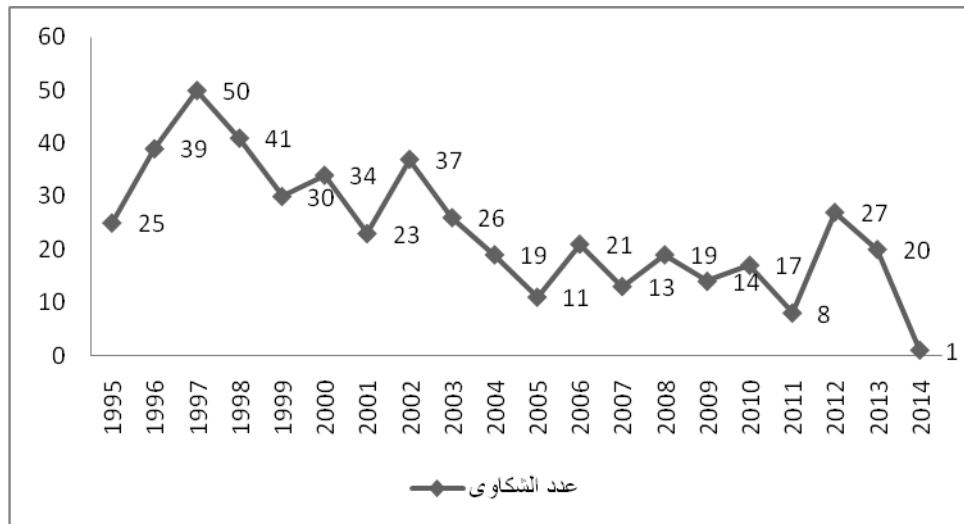
المطلب الثالث: تطور عدد النزاعات المرفوعة للمنظمة العالمية للتجارة

لقد أسفرت مفاوضات جولة أوروغواي عن اتفاق جديد لتسوية المنازعات التجارية من شأنه طمأنة الأطراف المشاركة في النظام التجاري متعدد الأطراف الجديد، ويعتبر من الأهداف الهامة في المنظمة العالمية للتجارة توفير آلية لفض النزاعات التجارية بين الدول الأعضاء.

الفرع الأول: تطور عدد النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة

من خلال المعطيات المتاحة من مصادر منظمة التجارة العالمية وجدت أنه منذ نشأة المنظمة في 1995 وإلى غاية اليوم رفع للمنظمة 475 نزاعا تجاريا بين الدول الأعضاء، وقد يعتبر هذا العدد الكبير من المنازعات أمر سلبي، لأنه في زيادة مستمرة منذ قيام منظمة التجارة العالمية، خاصة وان أغلب هذه النزاعات يكون احد أطرافها دول ذات ثقل اقتصادي وتجاري مثل الإتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان و الصين.

الشكل رقم 31: عدد النزاعات السنوية المرفوعة لجهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة من 1995-2014.



source: l'organisation mondiale de l'économie, "Liste chronologique des différends, visite le 18/04/2014, http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_status_f.htm

يلاحظ من الشكل السابق أن توزيع المنازعات لم يكن بوتيرة واحدة، بل كانت مرتفع تارة و منخفضة تارة أخرى، ففي السنوات الثلاثة الأولى من إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كانت عدد المنازعات في ارتفاع مستمرة حيث وصلت إلى اعلي عدد منها حيث وصلت إلى 50 نزاعا في سنة 1997، حيث اغلب هذه النزاعات كان احد أطرافها من الدول المتقدمة، لكن في السنوات التي تلتها أي من 98 إلى 99 بدأت النزاعات في النقصان، حيث أصبح عددها 30 نزاعا، و بعد ذلك أصبحت النزاعات متذبذبة بين الارتفاع و الانخفاض، لكن من سنة 2002 إلى غاية 2005 نلاحظ أن النزاعات أصبحت في نقصان أي من 37 نزاع إلى 11 نزاع.

وعلى كل حال فإن عدد النزاعات لا يقارن بحال ما كان عليه الوضع في الجات، حيث مع قيام المنظمة العالمية للتجارة و إنشاء جهاز لتسوية المنازعات بين الدول الأعضاء شجع الدول النامية أو الدول ذات الاقتصاديات الناشئة إلى اللجوء إلى هذا الجهاز من أجل حل الخلافات التجارية التي تواجهها، وللوقوف على هذه الحقيقة فقد شكلنا هذا الجدول الذي يلخص جميع النزاعات التي حدثت منذ نشأة المنظمة العالمية للتجارة والى غاية يومنا هذا.

جدول رقم 19: عدد النزاعات التي عالجتها المنظمة العالمية للتجارة منذ 1995 إلى 2014.

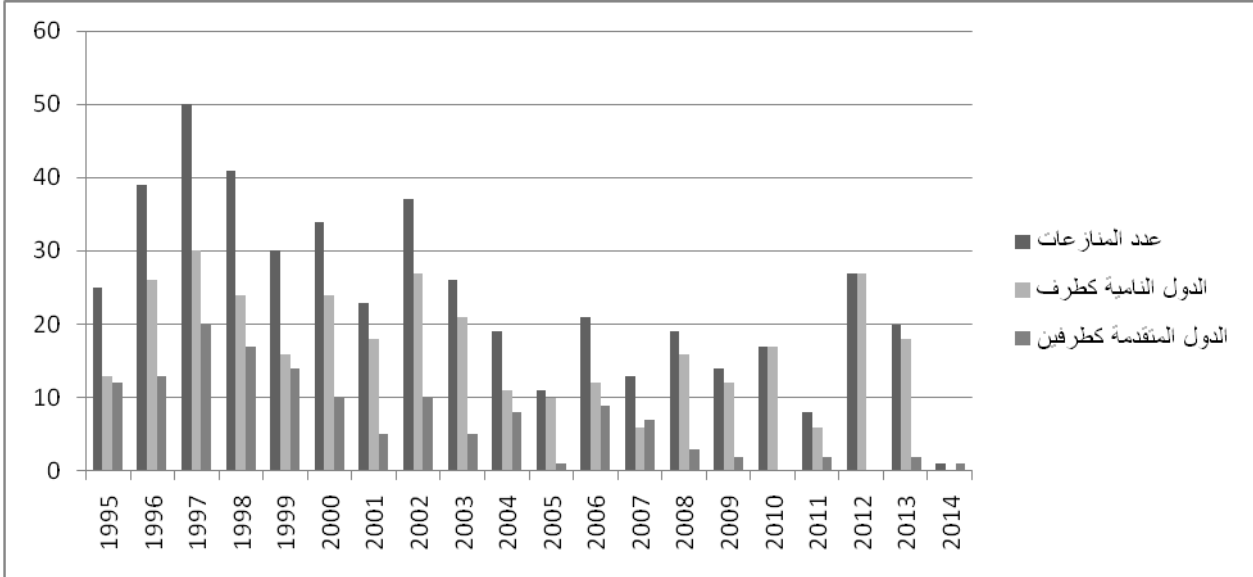
السنة	عدد المنازعات في السنة	عدد المنازعات طرفها دولة صاعدة	عدد المنازعات طرفها دول متقدمة
1995	25	13	12
1996	39	26	13
1997	50	30	20
1998	41	24	17
1999	30	16	14
2000	34	24	10
2001	23	18	5

10	27	37	2002
5	21	26	2003
8	11	19	2004
1	10	11	2005
9	12	21	2006
7	6	13	2007
3	16	19	2008
2	12	14	2009
0	17	17	2010
2	6	8	2011
0	27	27	2012
2	18	20	2013
1	0	1	2014
141	334	475	المجموع

source: l'organisation mondiale de l'économie, "Liste chronologique des différends, visite le 18/04/2014, http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_status_f.htm

يلاحظ من الجدول السابق أن معظم النزاعات المرفوعة خلال سنوات عمل المنظمة العالمية للتجارة أي منذ نشأتها كانت من نصيب الدول النامية أو الدول ذات الاقتصاد الصاعد أي انه ما يقارب من 70% من المنازعات كانت طرفيها دول نامية أو طرفها دولة نامية مع دولة متقدمة، ولزيادة توضيح نقدم الرسم التالي الذي يسهل عملية المقارنة.

الشكل رقم 32: عدد المنازعات التي حدثت بين الدول النامية كطرف او بين دولتين متقدمتين كطرفين في النزاع.



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

من خلال الشكل أعلاه نستنتج أن نصيب الدول النامية أو الدول الصاعدة في عدد النزاعات المرفوعة إلى المنظمة العالمية للتجارة معتبر، فخلال عمل المنظمة العالمية للتجارة نجد أن الدول النامية أو الصاعدة هي طرف في أغلب النزاعات، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أن الدول الضعيفة المنتمية إلى المنظمة العالمية للتجارة بإمكانها أن تحصل على جزء من حقوقها من خلال هذا الجهاز.

الفرع الثاني: تطور عدد نزاعات الإتحاد الأوروبي

يعتبر الإتحاد الأوروبي من أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم وأكثرها اكتمالا من حيث البني والهياكل التكاملية، ومن حيث الاستمرار في استكمال المسيرة التكاملية، ومن حيث الإمكانيات فإن هذا التكتل يهيمن تجاريا على أكثر من ثلث التجارة العالمية.

الجدول رقم 20: تطور عدد نزاعات الإتحاد الأوروبي من 1995 إلى 2014.

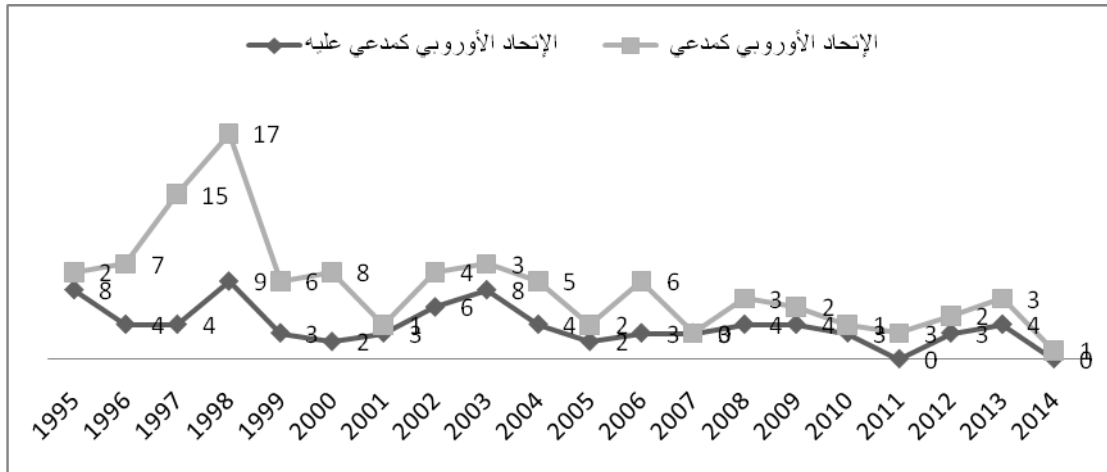
السنوات	عدد النزاعات التي هو طرف فيها	نسبة عدد النزاعات لكل سنة
1995	10	40
1996	11	28.20
1997	19	38

63.41	26	1998
30	9	1999
29.41	10	2000
17.39	4	2001
27.02	10	2002
42.30	11	2003
47.36	9	2004
36.36	4	2005
42.85	9	2006
23.07	3	2007
36.84	7	2008
42.85	6	2009
23.52	4	2010
37.5	3	2011
18.51	5	2012
35	7	2013
100	1	2014
35.36	168	المجموع

source: l'organisation mondiale de l'économie,"Liste chronologique des différends, visite le 18/04/2014, http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_status_f.htm

من خلال معطيات الجدول السابق نلاحظ أن الإتحاد الأوروبي له نصيب كبير من هذه النزاعات، حيث انه هو طرف في أكثر من 160 نزاع طرح على جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة منذ نشأتها حتى يومنا هذا، و الإتحاد الأوروبي له اقتصاد قوى جدا، لكن هذا لا يمنع من أن يكون هو طرف مدعي أو مدعي عليه في هذه النزاعات (أنظر الملحق رقم 03) و هذا ما سوف نبينه في الشكل التالي.

الشكل رقم 33: تطور عدد نزاعات الإتحاد الأوروبي من 1995 الى 2014



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعلومات السابقة

نلاحظ من خلال المنحني البياني أن الإتحاد الأوروبي كان طرفا في 168 نزاعات، منها 91 نزاعا وهو مدعي و 77 نزاعا وهو كطرف مدعي عليه، أي أن الإتحاد الأوروبي هو السباق في التظلم لدي جهاز فض النزاعات حيث في سنة 1998 كان له اكبر عدد من الادعاءات حيث بلغت 17 إدعاءا واغلبها كانت ضد الولايات المتحدة الأمريكية و الهند، أما بالنسبة له كطرف مدعي عليه فأكبرها كذلك كانت سنة 1998 حيث وصلت إلى 9 نزاعات حيث أغلبها ضد الهند وكندا، لكن موضوعات النزاع كانت مختلفة سواء كان طرف مدعي أو مدعي عليه .

المبحث الثالث: تأثير الإتحاد الأوروبي على قرارات المؤتمرات الوزارية

لم تحدد اتفاقية منظمة التجارة العالمية المقصود بالمؤتمر الوزاري، ويظهر أنه الجهاز الأعلى في المنظمة الذي يكون فيه ممثل الدول الأعضاء برتبة وزير، ولم يحدد أي وزير يمثل الدولة، حيث أن تحديد الوزير قد ترك للدول لاختيار من يمثلها من الوزراء في هذا المؤتمر، فهو يجتمع مرة كل سنتين على الأقل، وهذه اهم المؤتمرات التي كان للإتحاد الأوروبي تأثير قوى جدا.

المطلب الأول: مؤتمر سياتل

انعقد المؤتمر الوزاري الثالث في سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة 30 نوفمبر إلى 3 ديسمبر 1999، وكان في ظروف جديدة، إضافة إلى بروز ممارسات تجارية جديدة، أهمها الدور المتنامي للتجارة الإلكترونية بأنواعها المختلفة.

الفرع الأول: الظروف الاقتصادية المصاحبة لمؤتمر سياتل

لقد واكبت مؤتمر سياتل ظروف اقتصادية هامة نذكر من بينها¹:

أولاً: العولمة الاقتصادية

إن تهميش دور الدول النامية و عدم استفادتها بشكل مقبول من نتائج العولمة، و تزايد الفجوة في توزيع الثروة بين الدول المتقدمة و الدول النامية، و تصدير الدول المتقدمة للمشاكل الهيكلية التي تعاني منها اقتصادياتها إلى الدول النامية؛

ثانياً: النظام التجاري العالمي

وما أظهره من مظاهر للخلل و عدم التوازن تتمثل أساسا في عدم تحقيق مكاسب ذات مغزى للدول النامية نتيجة لعدم التزام الدول المتقدمة بالتنفيذ الكامل و الأمين لاتفاقات جولة أوروغواي؛

ثالثاً: الأزمة المالية العالمية

التي انطلقت شرارتها في عام 1997 في منطقة جنوب شرق آسيا (النمور الآسيوية)، وأطلق عليه بيوم الاثنين الأسود حيث بدأت الأزمة من تايلندا و امتدت إلى مختلف دول المنطقة حينما سجلت

¹ - حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية (غير منشورة)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص ص 171-172.

أسعار الأسهم فيها معدلات منخفضة بشكل حاد، إضافة إلى انخفاض مؤشرات بقية بورصات دول المنطقة، و أثرت سلبيا و بشكل مباشر على معظم الدول في مختلف مناطق العالم نظرا لاندماج أسواقها و اقتصادياتها في الأسواق العالمية؛

رابعاً: انخفاض معدلات نمو التجارة الدولية

حيث بلغت الصادرات العالمية عام 1998 ما قيمته 5225 مليار دولار بانخفاض قدره 2%، تدهور أسعار السلع الأولية حيث انخفضت السلع غير البترولية الخام بواقع 15% في حين تجاوز الانخفاض في أسعار البترول الخام 30% مقارنة بالعام السابق، الانخفاض الحاد في المساعدات الرسمية حيث لم تتجاوز نسبتها لعام 1998 ما يزيد على 0.22% مقابل 0.33% عام 1992 و هذا يقل كثيرا عن الرقم الذي يتعين على الدول المتقدمة الالتزام به و هو 0.75 من إجمالي الدخل القومي لتلك الدول، اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز على عدد محدود من الدول و في بعض القطاعات المحدودة حيث لم يزد نصيب الدول النامية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام 1997 عن 37% وتزايد عبء المديونية على الدول الفقيرة.... الخ.

الفرع الثاني: أهداف مؤتمر سياتل

عقد مؤتمر سياتل على أمل تحقيق جملة من الأهداف، والملاحظ أن مؤتمر سياتل تميز بالمواقف و الأهداف المتباينة لكل من الإتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة و الدول النامية، فكل مجموعة كانت لها أهداف تريد التوصل إليها:

أولاً: أهداف الإتحاد الأوروبي سعي الإتحاد الأوروبي لإقامة جولة شاملة للمفاوضات تعالج فيها كل الموضوعات، وأهم تطلعاته هي¹:

- أ. التأكد من تحرير أكبر للتجارة و فرص الوصول للأسواق؛
- ب. خلق ظروف أفضل للمنافسة آخذا في الاعتبار الحاجة المستمرة لمبادئ التفضيلية للدول النامية؛
- ت. تحسين نظام التجارة متعددة الأطراف حتى يصبح أداة عالمية لإدارة العلاقات الاقتصادية بين الدول؛

¹ - حشماوي محمد، المرجع السابق، ص 173.

ث. دعم الدور التنموي للمنظمة و قدرتها على اتخاذ إجراءات خاصة لتنمية القوى البشرية في الدول الأعضاء الأقل نمواً.

ثانياً: أهداف الولايات المتحدة الأمريكية

- كانت تميل هي الأخرى إلى جولة مفاوضات شاملة لمجمل القضايا، وكان هدفها هو¹:
- أ. فرض الحماية على بعض جوانب اتفاق الخدمات؛
 - ب. إدماج معايير العمالة و انتقال الأفراد بين الدول؛
 - ت. رفض مبدأ الوقاية من خلال اتفاقية الخدمات.

ثالثاً: أهداف الدول النامية

- اختلفت مواقف وتطلعات الدول النامية حسب اختلاف ميزاتها النسبية و أهمها²:
- أ. ربط التجارة بالتنمية؛
 - ب. تحرير تنقل الأفراد و العمالة؛
 - ت. تحرير الاستثمار و ربطه بالتجارة؛
 - ث. عدم استعمال معايير العمل و البيئة ضدها.

و رغم هذه الأهداف المتباينة إلا أن مؤتمر سياتل وبغض النظر على أهداف كل مجموعة كان يهدف إلى تحقيق ما يلي³:

- أ. وضع قواعد أقوى للنظام التجاري والمتعدد الأطراف للاستغلال الأمثل لفوائد تحرير التجارة؛
- ب. إعطاء الدور التنموي للمنظمة وقدرتها على اتخاذ إجراءات خاصة لتنمية الدول الأعضاء وبخاصة الأقل نمواً؛

¹ - حشماوي محمد، المرجع السابق، ص 174.

² - المرجع السابق، ص 174.

³ - بن موسي كمال، المنظمة العالمية للتجارة و النظام التجاري العالمي الجديد (غير منشورة)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص ص 317-318.

ت. تحسين نظام التجارة المتعدد الأطراف حتى يصبح أداة عملية لإدارة العلاقات الاقتصادية بين دول الأعضاء؛

ث. إحداث المزيد من التحسين في النظام التجاري العالمي وعلى الأخص الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الخدمات؛

ج. البحث لحل المشكلات العالقة والخاصة بتنفيذ نتائج اتفاقية الأورجواي الخاصة بالإنفاذ إلى أسواق الدول المتقدمة (مشكلة الحصص والدعم المحلي)، الذي يؤثر على المصدرين في الدول النامية المتميزة بالميزة النسبية؛

ح. حل مشكلة الاستخدام غير العادل لإجراءات مكافحة الإغراق والنتائج السلبية الناجمة عن تطبيق الدول المتقدمة لإجراءات حمائية ترمي إلى حرمان الدول النامية من فرص الوصول والتقرب من اقتصاديات الدول المتقدمة؛

خ. مراجعة أعمال المنظمة العالمية للتجارة وإصدار تقرير تقييم الأداء للفترة السابقة، مع تقييم الوضع الحالي للعلاقات الدولية التجارية، ومحاولة رسم دور المنظمة مستقبلاً؛

د. تحديد طبيعة المفاوضات التجارية التي يمكن أن تبدأ في أقل من شهر والخاصة بالألفية الثالثة.

الفرع الثالث: موضوعات مؤتمر سياتل

طرحت في مؤتمر سياتل عدة موضوعات، ومن أهم الموضوعات التي طرحت أمام المؤتمر¹:

أ. مسألة تطبيق اتفاقيات جولة أورجواي؛

ب. المناقصات الحكومية والتجارة الإلكترونية؛

ت. تمديد فترات السماح الممنوحة للدول النامية؛

ث. معايير العمل و التجارة؛

ج. المعاملة التفضيلية للدول الأقل نمواً؛

ح. البيئة و التجارة؛

خ. الكائنات المحورة وراثياً؛ التجارة و الاستثمار، الزراعة، الخدمات، المنافسة و التجارة.

¹ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 233.

الفرع الرابع: موقف الإتحاد الأوروبي من مؤتمر سياتل

يعتبر قطاع الزراعة من أهم الموضوعات التي تطرقت لها جولة الأوروغواي نظرا لوزن هذا القطاع في الاقتصاد العالمي، حيث يمثل أكثر من ثلثي الناتج العالمي الإجمالي و هو ما يعكس تأثيره البالغ على مستقبل الأوضاع الاقتصادية الدولية و كان الملف الزراعي في مؤتمر سياتل عبارة عن حجر الزاوية في المفاوضات و ذلك بسبب عدم تحرير تجارة السلع الزراعية تحريرا كاملا في جولة أوروغواي حيث اقتصر الوضع الخاص بتحرير تجارة السلع الزراعية على تخفيض الدعم الممنوح للمنتجات الزراعية المحلية بنسبة 20% و خفض الصادرات المدعومة بنسبة 36% من حيث القيمة الزراعية إلى رسوم جمركية¹.

وطرح كل ذلك على طاولة النقاش وفق مواقف وتطلعات مسبقة، و يتجلى كل ذلك أمام تحالفات المصالح، إذ تضامنت كل من الولايات المتحدة الأمريكية - التي تأتي على رأس الدول المصدرة للمنتجات الزراعية بقيمة 70 مليار دولار سنة 1998 حيث يمثل 12.6% من الصادرات العالمية للمنتجات الزراعية- مع أستراليا و 18 دولة مصدرة للمنتجات الزراعية تسمى مجموعة (كيرنز) من أجل دفع المفاوضات إلى المزيد من التحرير في القطاع الزراعي نظرا لقدرتها التنافسية العالمية، وبالمقابل كونت دول الإتحاد الأوروبي تحالفا مضادا من أجل الحفاظ على الدعم الخاص لقطاعها الزراعي، رغم أنها من أكبر الدول المصدرة للسلع الزراعية؛ ففرنسا مثلا تقدر صادراتها بـ 41 مليار دولار بنسبة 7.4% من جملة الصادرات العالمية، تليها هولندا بـ 34.7 مليار دولار بنسبة 6.3%، تليها بريطانيا بقيمة 19.5 مليار دولار بنسبة 3.5%، فإسبانيا بـ 17.5 مليار دولار بنسبة 3.2%، ثم إيطاليا بـ 17 مليار دولار بقيمة 3.1%. إذن نلاحظ أن الإتحاد الأوروبي يريد أن يكون للقطاع الزراعي وضع ومعاملة خاصة ليحافظ على المكانة التنافسية المكتسبة².

إن الشيء المؤكد هو فشل المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة العالمية للتجارة الذي انعقد في الفترة بين 11/30 إلى 1999/12/3، ومهما يكن الأمر، لقد انتهى المؤتمر دون التوصل إلى أية قرارات تعالج المشكلات المطروحة، وكذلك عدم الإعلان عن بدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية، بسبب

¹ - حشماوي محمد، مرجع سابق، ص 175.

² - كمال بن موسى، مرجع سابق، ص 319.

التناقض بين الدول المتقدمة ذاتها خاصة الولايات المتحدة و الإتحاد الأوروبي حول قضايا تحرير القطاع الزراعي، و توسع دول الإتحاد الأوروبي في إتباع سياسات التدخل، و الدعم للقطاع الزراعي، أي أن ملف الإغراق لمنتجات زراعية مدعومة يمثل مواجهة بين أوروبا و أمريكا، و عدم اتفاق الدول المتقدمة على معالجة هذه القضايا¹.

المطلب الثاني: مؤتمر الدوحة

يعتبر مؤتمر الدوحة هو المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية والذي عقد في الفترة بين 14-9 نوفمبر 2001 بمشاركة الدول الأعضاء البالغ عددها 142 دولة.

الفرع الأول: الظروف العالمية التي صاحبت انعقاد المؤتمر

انعقد مؤتمر الدوحة في ظروف اقتصادية و سياسية مختلفة عن تلك التي كانت قبل مؤتمر سياتل، و يمكن تلخيص هذه الظروف فيما يلي²:

أولاً: شبخ الخوف من تكرار سيناريو سياتل الذي هز أركان النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف؛

ثانياً: المؤتمر الوزاري الرابع للمنظمة العالمية للتجارة المنعقد بالدوحة هو أول اجتماع دولي كبير انعقد بعد أحداث 11 سبتمبر 2001، وذلك بعد تأجيل كل دورات صندوق النقد الدولي والبنك العالمي؛

ثالثاً: الانخفاض في نمو التجارة العالمية الذي تراجع عام 2001 إلى 2% و هو عام انعقاد المؤتمر، مقابل 12% في عام 2000 و قد ينخفض أكثر من ذلك عام 2002. على إن هذا المعدل النمو المتدني المحقق هو الأسوأ منذ الحرب العالمية الثانية؛

رابعاً: عزم اليابان على أن تلعب دوراً جديداً في صياغة قواعد العولمة و السعي وراء تحقيق مصالحها الاقتصادية بإجراء أكثر مما كان عليه الحال في مؤتمر سياتل، و بالتالي حاولت اليابان إقناع جميع الأطراف قبل المؤتمر بوقت كاف أن الجولة الجديدة لتحرير التجارة يجب أن تكون شاملة و ليست قطاعية وذلك لضمان نجاحها.

¹ - حشماوي محمد، مرجع سابق، ص 175.

² - كمال بن موسى، مرجع سابق، ص 343.

الفرع الثاني: أهداف مؤتمر الدوحة

لعل الظروف التي صاحبت انعقاد هذا المؤتمر في نوفمبر 2001 دفعت به إلى السعي لتحقيق الأهداف التالية¹:

أولاً: تمهيد الطريق لإطلاق جولة جديدة من المفاوضات من أجل الوصول إلى المزيد من تحرير التجارة العالمية الأسواق الدولية و إزالة المعوقات أمام تدفق التجارة العالمية وفتح الباب أمام حل بعض المشكلات المتعلقة؛

ثانياً: تحديد مصير منظمة التجارة العالمية، و الحفاظ عليها و تحسين آلياتها و انطلاقتها نحو تحقيق أهدافها و القيام بوظائفها، و ضرورة مواصلة طريقها نحو تحرير التجارة وتجاوز سائر العوائق التي قد تعترضها في تحقيق أهدافها؛

ثالثاً: توفير كل الظروف المواتية لنجاح مؤتمر الدوحة حيث أرسل مشروع البيان الختامي قبل أكثر من شهر من انعقاد المؤتمر، لإبداء الملاحظات عليه، و تم عقد المؤتمر في مكانه بالدوحة و في زمانه و إدراك ضرورة مواجهة مشكلة الكساد و الاقتصاد العالمي الحالي و عدم تكرار الفشل الذي آل إليه المؤتمر الوزاري السابق لمنظمة التجارة العالمية في مدينة سياتل الأمريكية.

الفرع الثالث: موضوعات مؤتمر الدوحة

من أهم الموضوعات التي نوقشت على طاولة المفاوضات في المؤتمر الوزاري الرابع هي²:

أولاً: استكمال المفاوضات حول موضوعات قائمة (الزراعة ، الخدمات)؛

ثانياً: تحسين شروط النفاذ للأسواق (المنتجات غير الزراعية)؛

ثالثاً: تحسين القواعد في عدد من المجالات(مكافحة الإغراق، فض المنازعات و الاتفاقات التجارية الإقليمية)؛

رابعاً: إدخال قواعد جديدة(تسهيل التجارة و البيئة)؛

خامساً: استكشاف العلاقات بين التجارة و عدد من الموضوعات التنموية(كالمدىونية، التمويل ونقل التكنولوجيا).

¹ - عبد الملك عبد الرحمان مطهر، مرجع سابق، ص574.

² - عبد القادر السيد متولى، مرجع سابق، ص234.

الفرع الرابع: موقف الإتحاد الأوروبي من مؤتمر الدوحة

كان من الالتزامات الهامة في جولة الدوحة تحقيق تحسينات بهدف وصول الدول النامية الى أسواق الدول المتقدمة، مع تخفيضات في الدعم المحلي و مساعدات التصدير، مع منح معاملة خاصة و تفضيلية للبلدان النامية لتمكينهم من أن تأخذ احتياجاتها التنموية و الأمن الغذائي، لكن:

أولاً: رفض الإتحاد الأوروبي تضمين الإعلان الوزاري أي إشارة إلى إلغاء الإعانات الزراعية على نحو تدريجي، و هو الرفض الذي لا بد من زواله حتى يتسنى للدول الأعضاء الاتفاق على إطلاق جولة جديدة من مباحثات تحرير التجارة العالمية، و قال الناطق الأوروبي إن الإتحاد قد يقبل بتخفيف الإعانات الزراعية شريطة موافقة الآخرين خاصة الولايات المتحدة الأمريكية على خفض المساعدات التي تقدمها للقطاع الزراعي و التي تعوق التجارة في هذا المجال لكنه أضاف أنه لن يكون هناك تعهدات أوروبية لرفع المساعدات الزراعية قبل بدء المفاوضات المستقبلية على هذه المسألة¹.

ثانياً: من البداية أنكر الإتحاد الأوروبي أنه وعد بالتخلص من الدعم للصادرات كما انه كانت هناك دعوة للمعاملة التفضيلية للدول النامية و التي هي أقل نمواً، ولكن و بعد المؤتمر ظلت الخلاف حاد بين الدول الأعضاء مما عزز الشكوك حول إمكانية فشل مؤتمر المكسيك و بالتالي مستقبل المفاوضات حول مواضيع الدوحة، و على سبيل الممارسة العملية تتمسك الدول المتقدمة بالحد من فتح الأسواق أمام صادرات الدول النامية².

ثالثاً: اقترح الإتحاد الأوروبي أن تكون فترة المفاوضات الجديدة لا تتجاوز ثلاثة سنوات، وقد سعى الإتحاد الأوروبي للتأكيد مسبقاً رفضه التام لأي محاولات من جانب الولايات المتحدة الأمريكية للربط بين حقوق العمال و تحرير التجارة، أو رفض عقوبات تجارية على الدول بسبب حقوق العمال، و التأكيد على ان مكان مناقشة هذه الموضوع هو منظمة العمل الدولية وليست منظمة التجارة العالمية.

رابعاً: حاول الإتحاد الأوروبي ابتزاز الولايات المتحدة الأمريكية و المتاجرة بمواقفه، وذلك انطلاقاً من إدراك الإتحاد لإصرار الولايات المتحدة على بدء مفاوضات جديدة، وتجنب الفشل بأي وسيلة و بأي ثمن، حفاظاً على موقفها أمام دول العالم، وخاصة بعد أحداث 11 سبتمبر 2001، وقد كان ذلك واضحاً من جدول أعمال الاجتماعات الثنائية بين الطرفين قبل انعقاد مؤتمر الدوحة³.

¹ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 164.

² - عبد القادر السيد متولى، مرجع سابق، ص 234.

³ - مغاوري شلبي على، الدول العربية و مستقبل مفاوضات منظمة التجارة العالمية، مركز زايد للتسيق و المتابعو، الإمارات العربية المتحدة، 2003، ص 34.

المطلب الثالث: المؤتمر الوزاري بكانكون

انعقد المؤتمر الخامس لمنظمة التجارة العالمية في مدينة كانكون في المكسيك خلال الفترة من 10 إلى 13 سبتمبر 2003، أي بعد أقل من عامين من انعقاد المؤتمر الوزاري السابق الذي عقد في مدينة الدوحة في دولة قطر خلال الفترة من 9-14 نوفمبر 2001.

الفرع الأول: أهداف مؤتمر كانكون

تمحورت أهداف مؤتمر كانكون في الآتي¹:

أولاً: استمرار المفاوضات بشأن الموضوعات التي طرحت على المؤتمر الوزاري الرابع الذي انعقد في الدوحة؛

ثانياً: استكمال العمل في تنفيذ ما تم الاتفاق عليه في مؤتمر الدوحة؛

ثالثاً: مراجعة مدى التقدم في تنفيذ موضوعات برامج العمل المتفق عليه في مؤتمر الدوحة.

الفرع الثاني: الموضوعات التي طرحت على مؤتمر كانكون

هناك العديد من الموضوعات التي ضمها جدول أعمال مؤتمر كانكون وتم مناقشتها أهمها²:

أولاً: الزراعة و الدعم الزراعي، و النفاذ إلى الأسواق للسلع غير الزراعية؛

ثانياً: حقوق الملكية الفكرية و توفير الأدوية للدول الفقيرة بأسعار رخيصة؛

ثالثاً: شروط تجارية مرنة للدول النامية؛

رابعاً: تجارة الخدمات، الاستثمار وسياسة المنافسة.

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص578.

² - عبد القادر السيد متولى، مرجع سابق، ص235.

الفرع الثالث: موقف الإتحاد الأوروبي من مؤتمر كانكون

كانت نتائج مؤتمر كانكون مخيبة للأمل فقد انتهى المؤتمر الوزاري في كانكون الى الفشل، بل إن رئيس المؤتمر أعلن إنهاء المؤتمر قبل يوم واحد من انتهاء المدة المحددة لانتهاء أعماله وهو عكس ما حدث في مؤتمر الدوحة الذي تم تمديدة ليومين لكي تتمكن الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بالخروج بنتائج إيجابية، مما أثار المؤتمر بإنهاء المؤتمر الوزاري الجدل حول من له سلطة الإعلان عن إنهاء أعمال المؤتمر¹، وجاء سبب فشل المؤتمر الى عدد من العوامل أهمها:

أولاً: طالب الإتحاد الأوروبي الدول النامية بالتخلي عن الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات الزراعية و الصناعية، مقابل التخلي عن جزء من الدعم، وإن على الدول الأكثر فقرا أن توافق على إصلاحات قانونية و تجارية أشمل مقابل أية تنازلات في مجال الدعم الزراعي².

ثانياً: الدعم السخي الذي تقدمه الدول الغنية وعلى رأسهم الإتحاد الأوروبي و الذي يقدر بأكثر من 300 بليون دولار في السنة و هذا المبلغ أكثر بستة أضعاف ما تقدمه الدول النامية من مساعدات و التي يشكل تعارض من مبادئ منظمة التجارة العالمية، ولكن لم يغني تفاوض وزراء من 146 دولة عضو بالمنظمة في ثني الإتحاد الأوروبي من إلغاء الدعم³.

ثالثاً: تركزت الخلافات بين مجموعة الواحد والعشرون من ناحية و بين الولايات المتحدة و الإتحاد الأوروبي من ناحية أخرى، ويلاحظ أنه قبل مؤتمر كانكون قامت الولايات المتحدة و الإتحاد الأوروبي بصفقة تفاوضية في الزراعة تبادلا فيها الالتزام بالحفاظ على أنواع الدعم التي تهتم الجانبين ودخلا المفاوضات كحليفين، ولم يهتما بالتفاوض مع الدول النامية و أخذ مصالحها في الاعتبار، وكانت المصالح الزراعية للدول النامية هي ضحية هذا التحالف الجديد⁴.

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 579.

² - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 173.

³ - عبد القادر السيد متولي، مرجع سابق، ص 235.

⁴ - محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص 175.

خلاصة الفصل

من خلال الدراسة السابقة نجد ان رغم الدمار الذي خلفته الحرب العالمية الثانية في قارة أوروبا، إلا أنها كانت نقطة تحول بالنسبة للاتحاد الأوروبي حيث زادت قناعات بأن الوحدة هي السبيل الوحيد لإنقاذ أوروبا نفسها وفي هذا السياق بدأ التعاون الاقتصادي الأوروبي يتجسد تدريجيا على أرض الواقع بعد ما كانت أحلام وطموحات تدور في عقول المفكرين و السياسيين، وفي سنة 1957 تم التوقيع على أول معاهدة في هذا الصدد وهي معاهدة روما التي تعتبر الصفحة الأولى في تنمية اقتصادية شاملة سليمة خالية من الحروب.

فهي لم تكفي بإقامة اتحاد جمركي بل تعدته إلى إقامة سوق مشتركة موحدة خالية من جميع العوائق الجمركية والكمية وكل العقبات التي تعترض تبادل السلع و الخدمات وحرية انتقال القوى العاملة ورأس المال، ولم تقف إلى هذا الحد بل واصلت تطورها وتحقيق أهدافها التي سطرته من خلال إنشاء مؤسسات فعالة لإدارة العملية التكاملية وضمان استمرارها وصولا إلى توحيد السياسات المالية و النقدية، وهو ما حدث بالفعل عند قيام اتحاد نقدي و اقتصادي، وظهور عملة أوروبية موحدة (اليورو).

من خلال هذه الإنجازات التي حققها الاتحاد الأوروبي على الساحة الاقتصادية، وباعتباره قوة اقتصادية دولية من خلال السيطرة على الجزء الأكبر من التجارة الدولية، و باعتباره عضو في المنظمة العالمية للتجارة أصبح من خلال قوته هذه يتحكم في توجيه قرارات المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما لاحظناه من خلال فشل المؤتمرات الوزارية نظرا للاختلاف الذي حدث بينه و بين القوى الاقتصادية الأخرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية.

الخبائمه العامه

إن الواقع الذي أفرزته نهاية القرن العشرين فرض على مختلف الدول، التفكير والاتجاه إلى تكوين تكتلات اقتصادية أو تفعيل القائم منها بما يحقق لها أكبر المنافع، ومراجعة الكثير من الضوابط التي تحكم أساليب عمل هذه التكتلات، فأصبح التعاون والتكامل الإقليمي السمة الغالبة التي تحكم العلاقات الدولية والإقليمية في الوقت الراهن، و استجابة للتغيرات السياسية، الاجتماعية و الاقتصادية التي تفرضها العولمة، وقد تزامن هذا التوجه نحو التكتلات الاقتصادية مع تزايد جهود الدول في تحرير التجارة الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة .

ويأتي إنشاء منظمة التجارة العالمية (OMC) في ضوء استكمال النظام الاقتصادي العالمي الجديد لأركانه الرئيسية حيث تمثل هذه المنظمة التي أنشأت في أول يناير 1995 الركن الثالث من أركان هذا النظام إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ، وبالتالي تعمل منظمة التجارة العالمية مع كل من البنك والصندوق علي إقرار وتحديد معالم النظام الاقتصادي العالمي الجديد ،الذي أصبح يتميز بوحدة السوق العالمية ويخضع لإرادة وأشراف مؤسسات اقتصادية عالمية تعمل بصورة متناسقة.

ويشهد عصرنا الحالي توجهها متميزا نحو إنشاء التكتلات الاقتصادية، وهذا ما أدى إلى ظهور العديد من هذه التكتلات الاقتصادية لكن أغلبها لم تتطور، بخلاف الاتحاد الأوروبي الذي استفاد من الحرب العالمية الثانية، رغم الدمار الذي لحق به، إلا أنه اتخذ نهجا مخالفا لما قبل الحرب وفهم أن القوة تكمن في اتحاده واستغلال موارده أحسن استغلال، والتركيز على نقاط قوته والتخلي على خلافاته من أجل مواجهة العالم الخارجي.

الإشكالية التي حاولنا الإجابة عليها من خلال هذه الدراسة تتمثل في إبراز تأثير التكتلات الاقتصادية على المنظمة العالمية للتجارة، وحول ما إذا كانت هذه التكتلات لها تأثير على القرارات التي تتخذها المنظمة العالمية للتجارة أم لا، وقد ناقشنا هذه الإشكالية عبر فصول الأطروحة وتوصلنا في الأخير إلى مجموعة من النتائج واقتراح جملة من التوصيات.

نتائج اختبار الفرضيات

الفرضية الأولى: إتباع الدول مناهج التكتل الاقتصادي يؤدي إلى تنمية اقتصادياتها، وذلك من خلال تكاثف مجهوداتها واستغلال مواردها أحسن استغلال، لأن الدولة بمفردها لا تستطيع أن تلبى جميع متطلباتها، فهي تحتاج إلى من يساعدها في جميع الميادين، لهذا فهي تلجأ إلى الدول التي تتعامل معها وتشكل معها كتل اقتصادية وتستفيد من مواردها أحسن استفادة.

الفرضية الثانية: التكتل الاقتصادي بين الدول أصبح ضروري من أجل الاندماج بشكل إيجابي في الاقتصاد العالمي، لأن الاقتصاد العالمي يتطور بسرعة كبيرة وخاصة بعد التطورات التي حدثت في مجال التكنولوجيا، ومن أجل مواكبة هذه التطورات المتسارعة أصبح من الضروري على الدول أن تشكل كتلات اقتصادية والاستفادة من هذه التطورات.

الفرضية الثالثة: تستحدث المنظمة العالمية للتجارة إجراءاتها بما يتماشى وواقع الاقتصاد العالمي، حتى يتسنى لها مسايرة التحولات الاقتصادية المستقبلية، وهذا تنص عليه المادة الرابعة و العشرون من اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، بهذه المادة تسمح المنظمة العالمية للتجارة بإنشاء التكتلات الاقتصادية وفقا لمبادئها وبما تهدف إليه من تحرير للتجارة العالمية.

الفرضية الرابعة: خيار المستقبل الوحيد والأفضل للدول من أجل تنمية اقتصادياتها والرفع من قوتها التنافسية في ظل المتغيرات الدولية مرتبط بتكتلها الاقتصادي مع الدول الأخرى، وهذا ما أثبتته التكتلات الاقتصادية الكبيرة مثل كتل أمريكا الشمالية، منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و المحيط الهادي و الاتحاد الأوروبي، التي تسيطر على جل التجارة الدولية.

النتائج العامة للدراسة:

➤ التكتل الاقتصادي الذي يشهده العالم حالياً (الصيغة الجديدة) يختلف كثيرا عن ذلك الذي شهده العالم بعد الحرب العالمية الثانية (الصيغة القديمة)، فأصبح عملية متعددة الأوجه ومتعددة القطاعات وتغطي نطاقا كبيرا من الأهداف الإستراتيجية وليس فقط التجارية، بهدف الارتقاء بالمستوى الاقتصادي والاجتماعي للدول الأعضاء وحل المشكلات التي تواجهها وتسهيل اندماجها في الاقتصاد العالمي، ويرجع هذا الاختلاف أساسا إلى التغيرات التي طرأت على البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية العالمية.

- إن الدافع وراء إقامة التكتل يكون سياسي بالدرجة الأولى، وهذا ما حدث عند ما أدرك زعماء أوروبا خطورة تزايد الوزن النسبي للولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، ومن ثم أجمعوا على ضرورة إقامة تكتل اقتصادي أوروبي يستطيع مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية، وكما فعلته أيضا الولايات المتحدة بضم المكسيك وكندا في منطقة تجارة حرة، وهذا للاستفادة من السوق المكسيكية الواسعة وتسد الطريق أمام أوروبا واليابان للدخول إلى السوق المكسيكية.
- من خلال تشابك العلاقات الاقتصادية التي تساعد على ارتباط الدول الأعضاء وزيادة الثقة بينهما في المنطقة التكاملية، فإن هذه الدول تتجنب الخطر السياسي، وخير مثال على ذلك حل الصراعات التي كانت قائمة بين فرنسا وألمانيا بعد إقامة المجموعة الأوروبية للفحم والصلب عام 1951، قد تكون الوحدة السياسية هي الهدف الأسمى الذي تسعى إلى تحقيقه الدول المنظمة إلى تكتل اقتصادي.
- إن التكتلات الاقتصادية التي تكونت في الدول النامية ، لا تزال أوزانها ضعيفة، وتحتاج إلى المزيد من العمل والتنسيق والاعتماد على أسس اقتصادية سليمة، وهو ما تسمح به الجات ومنظمة التجارة العالمية، مع وضع استراتيجية التعامل مع العالم الخارجي والتكتلات الاقتصادية الأخرى للحصول على مكاسب أكبر من المعاملات الاقتصادية الدولية.
- غياب الإرادة السياسية يعوق قيام التكتل الاقتصادي حتى وإن كانت مقوماته الأخرى متوفرة، فيصعب النظر للتكتل الاقتصادي بشكل معزول عن المشروع السياسي، لأن هذا الأخير من شأنه إزالة عقبات كبيرة من أجل الوصول بأهداف التكتل الاقتصادي إلى مستويات أرقى، فكان العامل الأساسي لنجاح الاتحاد الأوروبي هو توافر الإرادة السياسية للقيادات الأوروبية التي اتخذت قرار إنشاء تكتل اقتصادي هدفاً أسمى يجب الوصول إليه، بالرغم من الاختلافات بين الدول الأعضاء في التكتل.
- إن التكتلات الاقتصادية العملاقة ذات الوزن الكبير تقودها الدول المتقدمة، كما هو ملاحظ في أوروبا وأمريكا الشمالية وآسيا، ولذلك سيزداد تأثيرها على الاقتصاد العالمي مع مرور الزمن، وقد تنحصر المنافسة داخل هذه التكتلات التي ستؤثر بقوة على النظام الاقتصادي العالمي الجديد من حيث العلاقات ومراكز القوى الاقتصادية.

- ضرورة تلاءم التكتلات الاقتصادية الإقليمية مع منظمة التجارة العالمية، لأن إنشاء هذه التكتلات يخضع لقيود عديدة وضعتها المنظمة العالمية للتجارة، والعمل على توافقها مع مبدأ عدم التمييز، والحد من آثارها الضارة على الدول غير الأعضاء، وهذا ما شملته المادة الرابعة والعشرين من اتفاقية منظمة التجارة العالمية و(الجات)، بما يدعم الهدف النهائي وهو حرية التجارة العالمية.
- زاد الاهتمام بالتكتلات الاقتصادية بعد قيام منظمة التجارة العالمية، لأن هذه التكتلات الاقتصادية تعتبرها المنظمة العالمية للتجارة وسيلة للوصول إلى تحرير التجارة العالمية، فهي إذن لا تتعارض مع أحكام وأهداف المنظمة، إلا أن تعددها يخلق الكثير من المشاكل والصعوبات ويخلق الكثير من المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء.
- تتميز التجربة الأوروبية بالطابع التدريجي، فقد مرت بجميع مراحل التكتل الاقتصادي ابتداءً من منطقة التجارة الحرة مروراً بالاتحاد الجمركي وصولاً إلى التكامل التام وإصدار العملة الموحدة اليورو، كما أنها بدأت بتكامل قطاع واحد وهو قطاع الفحم والصلب لعام 1951 وصولاً إلى التكامل في جميع القطاعات.
- إن اتخاذ القرارات في المنظمة العالمية للتجارة تتخذ بتوافق الآراء وفي حالة عدم التوصل إلى التوافق تلجأ إلى التصويت، وأغلب أعضاء المنظمة العالمية للتجارة هي دول نامية، إلا أن القرار في يد الدول المتقدمة نظراً للضغوطات التي تمارسها الدول صاحبة المصالح، وذلك من خلال الاتفاقات الثنائية الجانبية التي تعقد قبل أو أثناء انعقاد المؤتمرات الوزارية.
- ومن هذا المنطلق، فقد الأخذ بالتوصيات و المقترحات الآتية:
- الحرص على إبراز الهوية العربية في أية اتفاقات تعقد بين الدول العربية و الدول الأجنبية، و عدم تهميشها، وذلك من خلال عقيدتنا الإسلامية المتمثلة في القرآن الكريم وسنة نبينا محمد صلى الله عليه وسلم، قل تعالى " إن القرآن يهدي للتي هي أقوموا"¹.
- تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، لأنها تعتبر الخطوة الأولى والممهدة لإنشاء تكتل اقتصادي عربي، و من أجل مواجهة التكتلات الاقتصادية الأخرى يستلزم على الدول العربية العمل المشترك على جميع المستويات والتخلي على خلافاتها.

1- سورة الإسراء، الآية (9).

➤ على الدول النامية أن تخرج من صمتها، وخاصة في الاجتماعات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة، من أجل الدفاع على مصالحها، لأن المنظمة العالمية للتجارة تتخذ قراراتها بتوافق الآراء، وإذا تعذر ذلك تلجأ إلى التصويت، و الدول النامية تمثل عدد كبير من أعضاء المنظمة العالمية للتجارة .

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

الأملا حق

الملحق رقم 01: الوثيقة الختامية لجولة الأورجواي

تم الاتفاق على الوثيقة الختامية للجولة من جانب 117 دولة حاضرة، و قد غطت الوثيقة البنود التي تضمنها إعلان بونتادليست و شملت المجالات التالية¹:

- أ - اتفاق مراكز المنشئ لمنظمة التجارة العالمية.
- ب-الاتفاقات المتعددة الأطراف.

1- الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع

- * الاتفاق العام للتعريفات الجمركية و التجارة لعام 1994 (جات 1994)
- * الاتفاقات المرتبطة بالجات.
- * الاتفاق الخاص بتطبيق المادة السابعة من اتفاق الجات 1994 (التقسيم الجمركي)
- * اتفاق بشأن المعاينة قبل الشحن
- * اتفاق بشأن الحواجز الفنية أمام التجارة
- * اتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية.
- * اتفاق بشأن إجراءات الترخيص بالاستيراد
- * الاتفاق بشأن الوقاية
- * الاتفاق الخاص بالحجم و التدابير التعويضية
- *الاتفاق الخاص بتطبيق المادة السادسة من الجات 1994 و الذي يعرف بالاتفاق الخاص بمكافحة الإغراق
- * اتفاق بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (TRIMS)
- * اتفاق بشأن المنسوجات و الملابس
- * الاتفاق بشأن الزراعة
- * الاتفاق بشأن قواعد المنشأ
- ** **مذكرات التفاهم و القرارات :**
- ** مذكرات التفاهم بشأن أحكام ميزان المدفوعات كما هو منصوص عليه في الجات 1994.
- ** القرار الخاص بالحالات التي تبرر شك إدارة الجمارك في صحة أو دقة القيمة المعلن عنها (القرار بشأن قلب عبئ الإثبات).
- ** مذكرة التفاهم بشأن تفسير المادة السابعة عشر من الجات 1994 (الشركات التجارية الحكومية).
- ** مذكرة التفاهم عن القواعد و الإجراءات التي تضبط تسوية المنازعات .

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين جات 94 والمنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص ص 39-42.

الملحق رقم 01: الوثيقة الختامية لجولة الأورجواي

** مذكرة التفاهم بشأن تفسير المادة التالية : أ(ب) من الجات 1994 (ربط التنازلات التعريفية)

** القرار بشأن التجارة و البيئة.

** آلية استعراض السياسات التجارية

2- تجارة الخدمات : (GATS)

الاتفاق العام لتجارة الخدمات

3- حقوق الملكية الفكرية :

اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS)

ج -الاتفاقات التجارية عديدة أو متعددة الأطراف :

اتفاق بشأن التجارة في الطائرات المدنية.

اتفاق بشأن المشتريات الحكومية.

اتفاق دولي بشأن منتجات الألبان.

اتفاق دولي بشأن لحوم الأبقار.

نسبة المشاركة %	القيمة بالفرنك السويسري	تاريخ الانضمام	اسم البلد	الرقم
0.548	1.071.340	1995/1/1	جنوب إفريقيا	1
0.028	54.740	2000/9/8	ألبانيا	2
8.554	16.723.070	1995/1/1	ألمانيا	3
0.235	459.425	1996/11/23	أنغولا	4
0.015	29.325	1995/1/1	أنتيغوا وبربودا	5
1.150	2.248.250	2005/12/11	العربية السعودية	6
0.377	737.035	1995/1/1	الأرجنتين	7
0.016	31.280	2003/2/5	أرمينيا	8
1.252	2.447.660	1995/1/1	أستراليا	9
1.191	2.328.405	1995/1/1	النمسا	10
0.092	179.860	1995/1/1	البحرين	11
0.115	224.825	1995/1/1	بنغلاداش	12
0.015	29.325	1995/1/1	بربادوس	13
2.17	4.250.170	1995/1/1	بلجيكا	14
0.015	29.325	1995/1/1	بليز	15
0.015	29.325	1996/2/22	بنين	16
0.032	62.560	1995/9/12	بوليفيا	17
0.030	58.650	1995/5/31	بوتسوانا	18
1.130	2.209.150	1995/1/1	برازيل	19
0.035	68.425	1995/1/1	برني دار السلام	20
0.172	336.260	1996/12/1	بلغاريا	21
0.015	29.325	1997/6/3	بركينافاسوا	22
0.015	29.325	1995/7/23	بورندي	23
0.015	29.325	2008/7/23	الرأس الأخضر	24
0.038	74.290	2004/10/13	كمبوديا	25
0.036	70.380	1995/12/13	كمرون	26
2.780	5.434.900	1995/1/1	كندا	27
0.389	760.495	1995/1/1	شيلي	28
7.697	15.047.635	2001/12/11	الصين	29
0.063	123.165	1995/7/30	قبرص	30
0.232	453.560	1995/304	كلومبا	31
0.027	52.789	1997/3/27	الزايير	32
2.765	5.405.575	1995/1/1	كوريا	33
0.080	156.400	1995/1/1	كوستاريكا	34
0.055	107.525	1995/1/1	ساحل العاج	35
0.155	303.025	2000/11/30	كرواتيا	36
0.075	146.625	1995/4/20	كوبا	37
0.922	1.802.510	1995/1/1	دنيمارك	38
0.015	29.325	1995/5/31	جيبوتي	39
0.015	29.325	1995/1/1	دومنيكا	40
0.298	582.590	1995/6/30	مصر	41
0.043	84.065	1995/4/7	السلفادور	42
1.142	2.232.610	1996/4/10	الإمارات العربية	43
0.105	205.275	1996/1/21	الإكوادور	44
2.441	4.772.155	1995/1/1	إسبانيا	45
0.093	181.815	1995/11/13	إستونيا	46

11.709	22.891.095	1995/1/1	إمريكا	47
0.030	58.650	2003/4/4	مقدونيا	48
2.080	4.066.400	2012/8/22	روسيا	49
0.015	29.325	1996/1/14	فيجي	50
0.604	1.180.820	1995/1/1	فيلاندا	51
4.172	8.156.260	1995/1/1	فرنسا	52
0.021	41.055	1995/1/1	كابون	53
0.015	29.325	1996/10/23	غامبيا	54
0.027	52.785	2000/6/14	جورجيا	55
0.053	103.615	1995/1/1	غانا	56
0.471	920.805	1995/1/1	اليونان	57
0.015	29.325	1996/2/22	جرينادا	58
0.070	136.850	1995/7/21	غواتيمالا	59
0.015	29.325	1995/10/20	غينيا	60
0.015	29.325	1995/5/31	غينيا بيساو	61
0.015	29.325	1995/1/1	غويانا	62
0.015	29.325	1996/1/30	هايتي	63
0.048	93.840	1995/1/1	هندوراس	64
0.631	1.233.605	1995/1/1	المجر	65
0.015	29.325	1996/7/26	جزر سليمان	66
1.801	3.520.955	1995/1/1	الهند	67
0.792	1.548.360	1995/1/1	أندونيسيا	68
1.129	2.207.195	1995/1/1	إيرلندا	69
0.042	82.110	1995/1/1	أيسلندا	70
0.433	846.515	1995/4/21	إسرائيل	71
3.451	6.746.705	1995/1/1	إيطاليا	72
0.037	72.335	1995/3/9	جاميكا	73
4.611	9.014.505	1995/1/1	اليابان	74
0.080	156.400	2000/4/11	الأردن	75
0.054	105.570	1995/1/1	كينيا	76
0.315	615.825	1995/1/1	كويت	77
0.015	29.325	1995/5/31	ليسوتو	78
0.080	156.400	1999/2/10	لاتفيا	79
0.024	46.920	1995/9/1	ليشتنشتاين	80
0.143	279.565	2001/5/31	لتوانيا	81
0.412	805.460	1995/1/1	لكسمبورغ	82
0.094	183.770	1995/1/1	ماكاو	83
0.015	29.325	1995/10/17	مدغشقر	84
1.040	2.033.200	1995/1/1	ماليزيا	85
0.015	29.325	1995/5/31	مالاوي	86
0.015	29.325	1995/5/31	جزر المالديف	87
0.015	29.325	1995/5/31	مالي	88
0.040	78.200	1995/1/1	مالطا	89
0.189	369.495	1995/1/1	المغرب	90
0.030	58.650	1995/1/1	موريشيوس	91
0.015	29.325	1995/5/31	موريتانيا	92
1.753	3.427.115	1995/1/1	المكسيك	93
0.019	37.145	2001/7/26	مولديفيا	94

0.017	33.235	1997/1/29	منغوليا	95
0.015	29.325	2012/4/29	الجبيل الأسود	96
0.021	41.055	1995/8/26	موزمبيق	97
0.033	64.515	1995/1/1	ميانمار	98
0.025	48.875	1995/1/1	نميبيا	99
0.017	33.235	2004/4/23	نيبال	100
0.023	44.965	1995/9/3	نيكاراغوا	101
0.015	29.325	1996/12/13	نيجر	102
0.366	715.530	1995/1/1	نيجيريا	103
0.865	1.691.075	1995/1/1	النرويج	104
0.220	430.100	1995/1/1	نيوزلاندا	105
0.157	306.935	2000/11/9	سلطنة عمان	106
0.022	43.010	1995/1/1	اوغندا	107
0.181	353.855	1995/1/1	باكستان	108
0.095	185.725	1995/9/6	بنما	109
0.025	48.875	1996/6/9	بابوا غينيا الجديدة	110
0.046	89.930	1995/1/1	باراغواي	111
3.118	6.095.690	1995/1/1	هولندا	112
0.179	349.945	1995/1/1	البيرو	113
0.363	709.665	1995/1/1	الفلبين	114
1.109	2.168.095	1995/7/1	بولندا	115
0.489	955.995	1995/1/1	البرتغال	116
0.244	477.020	1996/1/13	قطر	117
0.015	29.325	1995/5/31	إفريقيا الوسطى	118
0.040	78.200	1997/1/1	الكونغو زائر	119
0	0	2013/2/2	لاوس	120
0.081	158.355	1995/3/9	الدومينيكان	121
0.016	31.280	1998/12/20	قيرغيزستان	122
0.391	764.405	1995/1/1	سلوفاكيا	123
0.731	1.429.105	1995/1/1	التشيك	124
0.364	711.620	1995/1/1	رومانيا	125
4.324	8.453.420	1995/1/1	المملكة المتحدة	126
0.015	29.325	1996/5/22	روندى	127
0.015	29.325	1995/1/1	سانت لوسيا	128
0.015	29.325	1996/2/21	سانت كيتس ونيفيس	129
0.015	29.325	1995/1/1	سانت فنسنت و الجرينادين	130
0.015	29.325	2012/5/10	ساموا	131
0.023	44.965	1995/1/1	السنغال	132
0.015	29.325	1995/7/23	سيراليون	133
2.266	4.430.030	1995/1/1	سنغفورة	134
0.187	365.585	1995/7/30	سلوفينيا	135
0.069	134.895	1995/1/1	سيريلنكا	136
1.234	2.412.472	1995/1/1	السويد	137
1.342	2.623.610	1995/7/1	سويسرا	138
0.015	29.325	1995/1/1	سورينام	139
0.015	29.325	1995/1/1	سوازيلاند	140
0	0	2013/3/2	طاجيكستان	141
1.568	3.065.440	2002/1/1	تايوان	142

0.037	72.335	1995/1/1	تنزانيا	143
0.021	41.055	1996/10/19	تشاد	144
1.095	2.140.725	1995/1/1	تايلاندا	145
0.015	29.325	1995/5/31	التوغوا	146
0.015	29.325	2007/7/27	تونجا	147
0.065	127.075	1995/3/1	ترينيداد وتوباغو	148
0.127	248.285	1995/3/29	تونس	149
0.952	1.861.160	1995/3/26	تركيا	150
0.404	789.820	2008/5/16	اكرانيا	151
0	0	1995/1/1	الإتحاد الأوروبي	152
0.049	95.795	1995/1/1	أورغواي	153
0.015	29.325	2012/8/24	فانواتو	154
0.372	727.260	1995/1/1	فنزويلا	155
0.402	785.910	2007/1/11	فيتنام	156
0.030	58.650	1995/1/1	زامبيا	157
0.019	37.145	1995/3/5	زمبابوي	158
2.569	5.022.395		هون كونغ	159
100.00	195.500.000		المجموع	

DS7	Communautés européennes — Désignation commerciale des pectinidés (Plaignant: Canada)	19 mai 1995
DS8	Japon — Taxes sur les boissons alcooliques (Plaignant: Communautés européennes)	21 juin 1995
DS9	Communautés européennes — Droits sur les importations de céréales (Plaignant: Canada)	30 juin 1995
DS12	Communautés européennes — Désignation commerciale des pectinidés (Plaignant: Pérou)	18 juillet 1995
DS13	Communautés européennes — Droits sur les importations de céréales (Plaignant: États-Unis)	19 juillet 1995
DS14	Communautés européennes — Désignation commerciale des pectinidés (Plaignant: Chili)	24 juillet 1995
DS15	Japon — Mesures affectant l'achat de matériel de télécommunication (Plaignant: Communautés européennes)	18 août 1995
DS16	Communautés européennes — Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes (Plaignants: Guatemala; Honduras; Mexique; États-Unis)	28 septembre 1995
DS17	Communautés européennes — Droits sur les importations de riz (Plaignant: Thaïlande)	5 octobre 1995
DS25	Communautés européennes — Mise en oeuvre des engagements concernant le riz pendant le Cycle d'Uruguay (Plaignant: Uruguay)	14 décembre 1995
DS26	Communautés européennes — Mesures concernant les viandes et les produits carnés (hormones) (Plaignant: États-Unis)	26 janvier 1996
DS27	Communautés européennes — Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes (Plaignants: Équateur; Guatemala; Honduras; Mexique; États-Unis)	5 février 1996
DS38	États-Unis — Loi pour la liberté et la solidarité démocratique à Cuba (Plaignant: Communautés européennes)	3 mai 1996
DS39	États-Unis — Majoration de droits sur des produits en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	18 avril 1996
DS40	République de Corée — Lois, réglementations et pratiques dans le secteur des marchés de télécommunications (Plaignant: Communautés européennes)	5 mai 1996

DS42	Japon — Mesures concernant les enregistrements sonores (Plaignant: Communautés européennes)	28 mai 1996
DS48	Communautés européennes — Mesures concernant les viandes et les produits carnés (hormones) (Plaignant: Canada)	28 juillet 1996
DS53	Mexique — Mesures concernant la Loi douanière (Plaignant: Communautés européennes)	27 août 1996
DS54	Indonésie — Certaines mesures affectant l'industrie automobile (Plaignant: Communautés européennes)	3 octobre 1996
DS62	Communautés européennes — Classement tarifaire de certains matériels informatiques (Plaignant: États-Unis)	8 novembre 1996
DS63	États-Unis — Mesures antidumping à l'importation d'urée à l'état solide en provenance de l'ex-République démocratique allemande (Plaignant: Communautés européennes)	28 novembre 1996
DS66	Japon — Mesures affectant les importations de viande de porc (Plaignant: Communautés européennes)	25 janvier 1997
DS69	Communautés européennes — Mesures affectant l'importation de certains produits provenant de volailles (Plaignant: Brésil)	24 février 1997
DS72	Communautés européennes — Mesures affectant des produits butyreux (Plaignant: Nouvelle-Zélande)	24 mars 1997
DS73	Japon — Achat d'un satellite de navigation (Plaignant: Communautés européennes)	26 mars 1997
DS75	République de Corée — Taxes sur les boissons alcooliques (Plaignant: Communautés européennes)	2 avril 1997
DS77	Argentine — Mesures visant les textiles, les vêtements et les chaussures (Plaignant: Communautés européennes)	23 avril 1997
DS79	Inde — Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques et les produits chimiques pour l'agriculture (Plaignant: Communautés européennes)	28 avril 1997
DS81	Brésil — Mesures affectant le commerce et les investissements dans le secteur automobile (Plaignant: Communautés européennes)	7 mai 1997
DS85	États-Unis — Mesures affectant les textiles et les vêtements (Plaignant: Communautés européennes)	22 mai 1997
DS87	Chili — Taxes sur les boissons alcooliques (Plaignant: Communautés européennes)	4 juin 1997
DS88	États-Unis — Mesures affectant les marchés publics (Plaignant: Communautés européennes)	20 juin 1997
DS96	Inde — Restrictions quantitatives à l'importation de produits agricoles, textiles et industriels (Plaignant: Communautés européennes)	18 juillet 1997

DS98	République de Corée — Mesure de sauvegarde définitive appliquée aux importations de certains produits laitiers (Plaignant: Communautés européennes)	12 août 1997
DS100	États-Unis — Mesures affectant les importations de produits provenant de volailles (Plaignant: Communautés européennes)	18 août 1997
DS104	Communautés européennes — Mesures visant l'exportation de fromages fondus (Plaignant: États-Unis)	8 octobre 1997
DS105	Communautés européennes — Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes (Plaignant: Panama)	24 octobre 1997
DS107	Pakistan — Mesures visant les exportations de cuirs et peaux (Plaignant: Communautés européennes)	7 novembre 1997
DS108	États-Unis — Traitement fiscal des "sociétés de ventes à l'étranger" (Plaignant: Communautés européennes)	18 novembre 1997
DS110	Chili — Taxes sur les boissons alcooliques (Plaignant: Communautés européennes)	15 décembre 1997
DS114	Canada — Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques (Plaignant: Communautés européennes)	19 décembre 1997
DS115	Communautés européennes — Mesures affectant la protection des droits des auteurs et des droits voisins (Plaignant: États-Unis)	6 janvier 1998
DS116	Bésil — Mesures affectant les modalités de paiement des importations (Plaignant: Communautés européennes)	8 janvier 1998
DS117	Canada — Mesures visant les services de distribution de films (Plaignant: Communautés européennes)	20 janvier 1998
DS118	États-Unis — Taxe d'entretien des ports (Plaignant: Communautés européennes)	6 février 1998
DS120	Inde — Mesures visant les exportations de certains produits de base (Plaignant: Communautés européennes)	11 mars 1998
DS121	Argentine — Mesures de sauvegarde à l'importation de chaussures (Plaignant: Communautés européennes)	6 avril 1998
DS124	Communautés européennes — Moyens de faire respecter les droits de propriété intellectuelle pour les films et les programmes de télévision (Plaignant: États-Unis)	30 avril 1998
DS134	Communautés européennes — Restrictions concernant certains droits sur les importations de riz (Plaignant: Inde)	27 mai 1998
DS135	Communautés européennes — Mesures affectant l'amiante et les produits en contenant (Plaignant: Canada)	28 mai 1998
DS136	États-Unis — Loi antidumping de 1916 (Plaignant: Communautés européennes)	4 juin 1998

DS137	Communautés européennes — Mesures visant les importations de bois de conifères en provenance du Canada (Plaignant: Canada)	17 juin 1998
DS138	États-Unis — Imposition de droits compensateurs sur certains produits en acier au carbone, plomb et bismuth laminés à chaud originaires du Royaume-Uni (Plaignant: Communautés européennes)	12 juin 1998
DS140	Communautés européennes — Enquêtes antidumping concernant les tissus de coton écrus en provenance de l'Inde (Plaignant: Inde)	3 août 1998
DS141	Communautés européennes — Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde (Plaignant: Inde)	3 août 1998
DS142	Canada — Certaines mesures affectant l'industrie automobile (Plaignant: Communautés européennes)	17 août 1998
DS145	Argentine — Droits compensateurs sur les importations de gluten de blé en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	23 septembre 1998
DS146	Inde — Mesures concernant le secteur automobile (Plaignant: Communautés européennes)	6 octobre 1998
DS147	Japon — Contingents tarifaires et subventions concernant les cuirs (Plaignant: Communautés européennes)	8 octobre 1998
DS149	Inde — Restrictions à l'importation (Plaignant: Communautés européennes)	28 octobre 1998
DS150	Inde — Mesures concernant les droits de douane (Plaignant: Communautés européennes)	31 octobre 1998
DS151	États-Unis — Mesures affectant les textiles et les vêtements (II) (Plaignant: Communautés européennes)	19 novembre 1998
DS152	États-Unis — Articles 301 à 310 de la Loi de 1974 sur le commerce extérieur (Plaignant: Communautés européennes)	25 novembre 1998
DS153	Communautés européennes — Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques et les produits chimiques pour l'agriculture (Plaignant: Canada)	2 décembre 1998
DS154	Communautés européennes — Mesures affectant le traitement différencié et favorable du café (Plaignant: Brésil)	7 décembre 1998
DS155	Argentine — Mesures visant l'exportation de peaux de bovins et l'importation de cuirs finis (Plaignant: Communautés européennes)	23 décembre 1998
DS157	Argentine — Mesures antidumping définitives à l'importation de forêts en provenance d'Italie (Plaignant: Communautés européennes)	14 janvier 1999

DS158	Communautés européennes — Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes (Plaignant: Guatemala; Honduras; Mexique; Panama; États-Unis)	20 janvier 1999
DS160	États-Unis — Article 110 5) de la Loi sur le droit d'auteur (Plaignant: Communautés européennes)	26 janvier 1999
DS165	États-Unis — Mesures à l'importation de certains produits en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	4 mars 1999
DS166	États-Unis — Mesures de sauvegarde définitives à l'importation de gluten de froment en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	17 mars 1999
DS172	Communautés européennes — Mesures relatives au développement d'un système de gestion de vol (Plaignant: États-Unis)	21 mai 1999
DS174	Communautés européennes — Mesures relatives à la protection des marques et indications géographiques pour les produits agricoles et les denrées alimentaires (Plaignant: États-Unis)	1 juin 1999
DS176	États-Unis — Article 211 de la Loi générale de 1998 portant ouverture de crédits (Plaignant: Communautés européennes)	8 juillet 1999
DS183	Brésil — Mesures concernant les licences d'importation et les prix minimaux à l'importation (Plaignant: Communautés européennes)	14 octobre 1999
DS186	États-Unis — Article 337 de la Loi douanière de 1930 et modifications y relatives (Plaignant: Communautés européennes)	12 janvier 2000
DS189	Argentine — Mesures antidumping définitives à l'importation de carton en provenance d'Allemagne et mesures antidumping définitives à l'importation de carreaux de sol en céramique en provenance d'Italie (Plaignant: Communautés européennes)	26 janvier 2000
DS193	Chili — Mesures concernant le transport en transit et l'importation d'espadons (Plaignant: Communautés européennes)	19 avril 2000
DS200	États-Unis — Article 306 de la Loi de 1974 sur le commerce extérieur et modifications y relatives (Plaignant: Communautés européennes)	5 juin 2000
DS209	Communautés européennes — Mesures affectant le café soluble (Plaignant: Brésil)	12 octobre 2000
DS212	États-Unis — Mesures compensatoires concernant certains produits en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	10 novembre 2000

DS213	États-Unis — Droits compensateurs sur certains produits plats en acier au carbone traité contre la corrosion en provenance d'Allemagne (Plaignant: Communautés européennes)	10 novembre 2000
DS214	États-Unis — Mesures de sauvegarde définitives à l'importation de fils machine en acier et de tubes et tuyaux de qualité carbone soudés, de section circulaire (Plaignant: Communautés européennes)	1 décembre 2000
DS217	États-Unis — Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention (Plaignants: Australie; Brésil; Chili; Communautés européennes; Inde; Indonésie; Japon; République de Corée; Thaïlande)	21 décembre 2000
DS219	Communautés européennes — Droits antidumping sur les accessoires de tuyauterie en fonte malléable en provenance du Brésil (Plaignant: Brésil)	21 décembre 2000
DS223	Communautés européennes — Contingent tarifaire applicable aux aliments à base de gluten de maïs en provenance des États-Unis (Plaignant: États-Unis)	25 janvier 2001
DS225	États-Unis — Droits antidumping sur les tuyaux sans soudure en provenance d'Italie (Plaignant: Communautés européennes)	5 février 2001
DS231	Communautés européennes — Désignation commerciale des sardines (Plaignant: Pérou)	20 mars 2001
DS242	Communautés européennes — Système généralisé de préférences (Plaignant: Thaïlande)	7 décembre 2001
DS246	Communautés européennes — Conditions d'octroi de préférences tarifaires aux pays en développement (Plaignant: Inde)	5 mars 2002
DS248	États-Unis — Mesures de sauvegarde définitives à l'importation de certains produits en acier (Plaignant: Communautés européennes)	7 mars 2002
DS260	Communautés européennes — Mesures de sauvegarde provisoires à l'importation de certains produits en acier (Plaignant: États-Unis)	30 mai 2002
DS262	États-Unis — Réexamens à l'extinction des droits antidumping et des droits compensateurs appliqués à certains produits en acier en provenance de France et d'Allemagne (Plaignant: Communautés européennes)	25 juillet 2002
DS263	Communautés européennes — Mesures affectant les importations de vins (Plaignant: Argentine)	4 septembre 2002
DS265	Communautés européennes — Subventions à l'exportation de sucre (Plaignant: Australie)	27 septembre 2002
DS266	Communautés européennes — Subventions à l'exportation de sucre (Plaignant: Brésil)	27 septembre 2002

DS269	Communautés européennes — Classification douanière des morceaux de poulet désossés et congelés (Plaignant: Brésil)	11 octobre 2002
DS273	République de Corée — Mesures affectant le commerce des navires de commerce (Plaignant: Communautés européennes)	21 octobre 2002
DS279	Inde — Restrictions à l'importation maintenues dans le cadre de la politique d'exportation et d'importation, 2002-2007 (Plaignant: Communautés européennes)	23 décembre 2002
DS283	Communautés européennes — Subventions à l'exportation de sucre (Plaignant: Thaïlande)	14 mars 2003
DS286	Communautés européennes — Classification douanière des morceaux de poulet désossés et congelés (Plaignant: Thaïlande)	25 mars 2003
DS287	Australie — Régime de quarantaine pour les importations (Plaignant: Communautés européennes)	3 avril 2003
DS290	Communautés européennes — Protection des marques et des indications géographiques pour les produits agricoles et les denrées alimentaires (Plaignant: Australie)	17 avril 2003
DS291	Communautés européennes — Mesures affectant l'approbation et la commercialisation des produits biotechnologiques (Plaignant: États-Unis)	13 mai 2003
DS292	Communautés européennes — Mesures affectant l'approbation et la commercialisation des produits biotechnologiques (Plaignant: Canada)	13 mai 2003
DS293	Communautés européennes — Mesures affectant l'approbation et la commercialisation des produits biotechnologiques (Plaignant: Argentine)	14 mai 2003
DS294	États-Unis — Lois, réglementations et méthode de calcul des marges de dumping ("Réduction à zéro") (Plaignant: Communautés européennes)	12 juin 2003
DS299	Communautés européennes — Mesures compensatoires visant les semi-conducteurs pour mémoires RAM dynamiques en provenance de Corée (Plaignant: République de Corée)	25 juillet 2003
DS301	Communautés européennes — Mesures affectant le commerce des navires de commerce (Plaignant: République de Corée)	3 septembre 2003
DS304	Inde — Mesures antidumping à l'importation de certains produits en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	8 décembre 2003
DS307	Communautés européennes — Aide en faveur des navires de commerce (Plaignant: République de Corée)	13 février 2004
DS313	Communautés européennes — Droits antidumping visant certains produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, en provenance d'Inde (Plaignant: Inde)	5 juillet 2004

DS314	Mexique — Mesures compensatoires provisoires visant l'huile d'olive en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	18 août 2004
DS315	Communautés européennes — Certaines questions douanières (Plaignant: États-Unis)	21 septembre 2004
DS316	Communautés européennes et certains États membres — Mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs (Plaignant: États-Unis)	6 octobre 2004
DS317	États-Unis — Mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs (Plaignant: Communautés européennes)	6 octobre 2004
DS319	États-Unis — Article 776 de la Loi douanière de 1930 (Plaignant: Communautés européennes)	5 novembre 2004
DS320	États-Unis — Maintien de la suspension d'obligations dans le différend CE — Hormones (Plaignant: Communautés européennes)	8 novembre 2004
DS321	Canada — Maintien de la suspension d'obligations dans le différend CE — Hormones (Plaignant: Communautés européennes)	8 novembre 2004
DS326	Communautés européennes — Mesure de sauvegarde définitive appliquée au saumon (Plaignant: Chili)	8 février 2005
DS328	Communautés européennes — Mesure de sauvegarde définitive appliquée au saumon (Plaignant: Norvège)	1 mars 2005
DS330	Argentine — Droits compensateurs visant l'huile d'olive, le gluten de froment et les pêches (Plaignant: Communautés européennes)	29 avril 2005
DS332	Bésil — Mesures visant l'importation de pneumatiques rechapés (Plaignant: Communautés européennes)	20 juin 2005
DS337	Communautés européennes — Mesure antidumping visant le saumon d'élevage en provenance de Norvège (Plaignant: Norvège)	17 mars 2006
DS339	Chine — Mesures affectant les importations de pièces automobiles (Plaignant: Communautés européennes)	30 mars 2006
DS341	Mexique — Mesures compensatoires définitives visant l'huile d'olive en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	31 mars 2006
DS347	Communautés européennes et certains États membres — Mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs (deuxième plainte) (Plaignant: États-Unis)	31 janvier 2006
DS349	Communautés européennes — Mesures visant le contingent tarifaire pour les aux frais ou réfrigérés (Plaignant: Argentine)	6 septembre 2006

DS350	États-Unis — Maintien en existence et application de la méthode de réduction à zéro (Plaignant: Communautés européennes)	2 octobre 2006
DS352	Inde — Mesures affectant l'importation et la vente de vins et spiritueux en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	20 novembre 2006
DS353	États-Unis — Mesures affectant le commerce des aéronefs civils gros porteurs — Deuxième plainte (Plaignant: Communautés européennes)	27 juin 2005
DS354	Canada — Exonérations et réductions fiscales pour le vin et la bière (Plaignant: Communautés européennes)	29 novembre 2006
DS361	Communautés européennes — Régime applicable à l'importation des bananes (Plaignant: Colombie)	21 mars 2007
DS364	Communautés européennes — Régime applicable à l'importation des bananes (Plaignant: Panama)	22 juin 2007
DS369	Communautés européennes — Certaines mesures prohibant l'importation et la commercialisation de produits dérivés de phoques (Plaignant: Canada)	25 septembre 2007
DS370	Thaïlande — Évaluation en douane de certains produits en provenance des Communautés européennes (Plaignant: Communautés européennes)	25 janvier 2008
DS372	Chine — Mesures affectant les services d'informations financières et les fournisseurs étrangers d'informations financières (Plaignant: Communautés européennes)	3 mars 2008
DS375	Communautés européennes — Traitement tarifaire de certains produits des technologies de l'information (Plaignant: États-Unis)	28 mai 2008
DS376	Communautés européennes — Traitement tarifaire de certains produits des technologies de l'information (Plaignant: Japon)	28 mai 2008
DS377	Communautés européennes — Traitement tarifaire de certains produits des technologies de l'information (Plaignant: Taipei Chinois)	12 juin 2008
DS380	Inde — Certaines taxes et autres mesures visant les vins et spiritueux importés (Plaignant: Communautés européennes)	22 septembre 2008
DS385	Communautés européennes — Réexamens à l'expiration des droits antidumping et compensateurs imposés sur les importations de PET en provenance d'Inde (Plaignant: Inde)	4 décembre 2008
DS389	Communautés européennes — Certaines mesures visant la viande de volaille et les produits à base de viande de volaille en provenance des États-Unis (Plaignant: États-Unis)	16 janvier 2009
DS395	Chine — Mesures relatives à l'exportation de diverses matières premières (Plaignant: Communautés européennes)	23 juin 2009

DS396	Philippines — Taxes sur les spiritueux distillés (Plaignant: Communautés européennes)	29 juillet 2009
DS397	Communautés européennes — Mesures antidumping définitives visant certains éléments de fixation en fer ou en acier en provenance de Chine (Plaignant: Chine)	31 juillet 2009
DS400	Communautés européennes — Mesures prohibant l'importation et la commercialisation de produits dérivés du phoque (Plaignant: Canada)	2 novembre 2009
DS401	Communautés européennes — Mesures prohibant l'importation et la commercialisation de produits dérivés du phoque (Plaignant: Norvège)	5 novembre 2009
DS405	Union européenne — Mesures antidumping visant certaines chaussures en provenance de Chine (Plaignant: Chine)	4 février 2010
DS407	Chine — Droits antidumping provisoires visant certains éléments de fixation en fer ou en acier en provenance de l'Union européenne (Plaignant: Union européenne)	7 mai 2010
DS408	Union européenne et un État Membre — Saisie de médicaments génériques en transit (Plaignant: Inde)	11 mai 2010
DS409	Union européenne et un État Membre — Saisie de médicaments génériques en transit (Plaignant: Brésil)	12 mai 2010
DS424	États-Unis — Mesures antidumping visant les importations de tôles et bandes en acier inoxydable, en rouleaux, en provenance de l'Italie (Plaignant: Union européenne)	1 avril 2011
DS425	Chine — Droits antidumping définitifs visant les appareils à rayons X utilisés pour les inspections de sécurité en provenance de l'Union européenne (Plaignant: Union européenne)	25 juillet 2011
DS426	Canada — Mesures relatives au programme de tarifs de rachat garantis (Plaignant: Union européenne)	11 août 2011
DS432	Chine — Mesures relatives à l'exportation de terres rares, de tungstène et de molybdène (Plaignant: Union européenne)	13 mars 2012
DS438	Argentine — Mesures affectant l'importation de marchandises (Plaignant: Union européenne)	25 mai 2012
DS442	Union européenne — Mesures antidumping visant les importations de certains alcools gras en provenance d'Indonésie (Plaignant: Indonésie)	30 juillet 2012
DS443	Union européenne et un État Membre — Certaines mesures concernant l'importation de biodiesels (Plaignant: Argentine)	17 août 2012
DS452	Union européenne et certains États membres — Certaines mesures affectant le secteur de la production d'énergie renouvelable (Plaignant: Chine)	5 novembre 2012

DS459	Union européenne — Certaines mesures concernant l'importation et la commercialisation de biodiesel et mesures de soutien à l'industrie du biodiesel (Plaignant: Argentine)	15 mai 2013
DS460	Chine — Mesures imposant des droits antidumping sur les tubes, sans soudure, en acier inoxydable haute performance (HP-SSST) en provenance de l'Union européenne (Plaignant: Union européenne)	13 juin 2013
DS462	Fédération de Russie — Taxe de recyclage sur les véhicules automobiles (Plaignant: Union européenne)	9 juillet 2013
DS469	Union européenne — Mesures visant le hareng atlantico-scandinave (Plaignant: Danemark)	4 novembre 2013
DS472	Brésil — Certaines mesures concernant la taxation et les impositions (Plaignant: Union européenne)	19 décembre 2013
DS473	Union européenne — Mesures antidumping visant le biodiesel en provenance d'Argentine (Plaignant: Argentine)	19 décembre 2013
DS474	Union européenne — Méthodes d'ajustement des frais et certaines mesures antidumping visant les importations en provenance de Russie (Plaignant: Fédération de Russie)	23 décembre 2013
DS475	Fédération de Russie — Mesures visant l'importation de porcins vivants, de viande de porc et d'autres produits du porc en provenance de l'Union européenne (Plaignant: Union européenne)	8 avril 2014
DS476	Union européenne — Certaines mesures relatives au secteur de l'énergie (Plaignant: Fédération de Russie)	30 avril 2014
DS479	Fédération de Russie — Droits antidumping sur les véhicules utilitaires légers en provenance d'Allemagne et d'Italie (Plaignant: Union européenne)	21 mai 2014
DS480	Union européenne — Mesures antidumping visant le biodiesel en provenance d'Indonésie (Plaignant: Indonésie)	10 juin 2014
DS481	Indonésie — Recours à l'article 22:2 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends dans le différend — États-Unis — Cigarettes aux clous de girofle (Plaignant: Union européenne)	13 juin 2014

قائمة المراجع و المصادر

1. إبراهيم، محمد محمد علي، الآثار الاقتصادية لاتفاقية الجات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
2. أبو شرار، على عبد الفتاح، الاقتصاد الدولي : نظريات و سياسات، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، الأردن، 2007.
3. أبوستيت، فؤاد، التكتلات الاقتصادية في عصر العولمة، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة، 2004.
4. أحمد، عبد الرحمان يسري و إيمان محب زكي، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
5. أحمد، عبد الرحمان يسري وآخرون، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
6. أحمد، عبد الرحمان يسري، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
7. أمين، هجير عدنان زكي، الاقتصاد الدولي: النظرية و التطبيقات، إثناء للنشر والتوزيع، العراق، 2010.
8. الإقداحي، هشام محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شهاب الجامعية، الإسكندرية، 2009.
9. البصيلي، خيرى فتحي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، مصر، 2007.
10. البكري، كامل، الاقتصاد الدولي "التجارة الدولية و التمويل"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
11. البكري، كامل، الاقتصاد الدولي التجارة الخارجية و التمويل، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001.
12. الحصري، طارق فاروق، الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع، مصر، 2009.
13. السريتي، السيد محمد أحمد، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
14. السيد، عاطف، الجات والعالم الثالث، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.
15. السيسي، صلاح الدين حسن، الإتحاد الأوروبي و العملة الأوروبية الموحدة (اليورو)، عالم الكتب، القاهرة، 2003.

قائمة المراجع و المصادر

16. العبادي، عبد الناصر نزال، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1999.
17. الفتلاوي، سهيل حسين، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، عمان، 2009.
18. القزويني، على، التكامل الاقتصادي الدولي و الإقليمي في ظل العولمة، منشورات أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، 2004.
19. اللقماني، سمير بريك، منظمة التجارة العالمية : آثارها السلبية و الإيجابية على أعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية، الرياض، 2003.
20. المكاوي، محمد محمود، التكتل الاقتصادي الإسلامي و أهميته في سبيل التنمية، المكتبة العصرية، مصر، 2012.
21. المنذري، سليمان، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، مكتبة مديولي، القاهرة، 1999.
22. المهدي، عادل، عولمة النظام الاقتصادي العالمي و منظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 2003.
23. حاتم، سامي عفيفي، التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1994.
24. حلمي، خالد سعد زغول، مثلث قيادة الاقتصاد العالمي: دراسة قانونية واقتصادية، مجلس النشر العلمي، الكويت، 2002.
25. حويج، حسين فرج، التكامل الاقتصادي و الصناعات البيتروكيميائية، دار جليس الزمان، الأردن، 2013.
26. خلف، فليح حسن، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق، عمان، 2001.
27. خليفة، إبراهيم أحمد ، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الأزاريطة، 2008.
28. دادي عدون، ناصر و محمد متناوى ، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.
29. سرير، جمعة سعيد، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، الدار الجماهيرية للنشر و التوزيع و الإعلان، ليبيا، 2002.

قائمة المراجع و المصادر

30. سلامة، مصطفى، منظمة التجارة العالمية النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية، 2006.
31. شمت، نيفين حسين، التنافسية الدولية وتأثيرها على التجارة العربية و العالمية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2010.
32. عابد، محمد سيد ، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر ، 1999.
33. عبد الحميد، عبد المطلب، اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية إلى الكويز، الدار الجامعية، الإسكندرية ، 2005.
34. عبد الحميد، عبد المطلب، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
35. عبد الحميد، عبد المطلب، السوق الإفريقية المشتركة و الإتحاد الإفريقي، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2004.
36. عبد الحميد، عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.
37. عبد الرحيم، إكرام، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي العولمة .و التكتلات الإقليمية البديلة، مكتبة مديبولي، القاهرة ، 2002.
38. عبد العزيز، سمير محمد، التجارة العالمية بين جات 94 ومنظمة التجارة العالمية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
39. عبد العزيز، سمير محمد، التجارة العالمية و الجات 94، ط 2، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، مصر، 1997.
40. عبد العزيز، سمير محمد، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2011.
41. عبد القادر، السيد متولي، الاقتصاد الدولي النظرية و السياسات، دار الفكر، عمان، 2011.
42. عبد المجيد، محمد توفيق، العولمة و التكتلات الاقتصادية إشكالية للتناقض أم للتضافر في القرن الحادي و العشرون، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.

قائمة المراجع و المصادر

43. عفيفي، صديق محمد، التسويق الدولي نظم التصدير و الاستيراد، ط 10، مكتبة عين شمس، الإسكندرية، 2002.
44. على، مغاوري شلبي، الدول العربية و مستقبل مفاوضات منظمة التجارة العالمية، مركز زايد للتنسيق و المتابعة، الإمارات العربية المتحدة، 2003.
45. عمارة، رانيا محمود عبد العزيز، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال الخدمات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
46. عمر، حسين، التكامل الاقتصادي أنشودة العالم المعاصر: النظرية و التطبيق، دار الفكر العربي ، القاهرة 1998.
47. عمر، حسين، الجات و الخصخصة: الكيانات الاقتصادية الكبرى- التكاثر البشري و الرفاهية- مشكلات إقتصادية معاصرة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1996.
48. عمران، جابر فهمي، المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها - حمايتها دراسة مقارنة ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011.
49. عوض الله، زينب حسن، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، مصر، 2003.
50. عوض الله، زينب حسين، الاقتصاد الدولي العلاقات الاقتصادية و النقدية الاقتصاد الدولي الخاص للإعمال اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003.
51. عويسات، جمال الدين، العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية، دار هومة، الجزائر، 2000.
52. قابل، محمد صفوت، منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
53. لال داس، بهاجيراث، ترجمة رضا عبد السلام، منظمة التجارة العالمية دليل للإطار العام للتجارة الدولية، دار المريخ، الرياض، 2006.
54. لال داس، بهاجيراث، تعريب أحمد يوسف الشحات، مقدمة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.
55. لعشب، محفوظ، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.

56. محمدين، جلال وفاء، تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002.
57. مسعداوى، يوسف ، دراسات في التجارة الدولية، دار هومه، الجزائر، 2010.
58. مطهر، عبد الملك عبد الرحمن، الاتفاقيات الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية و دورها في تنمية التجارة الدولية ، دار الكتب القانونية، مصر 2009.
59. نافعة، حسن، الإتحاد الأوروبي و الدروس المستفادة عربيا، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2004.
60. نبيه، نسرین عبد الحميد، نظرية التجارة العالمية و منظمة التجارة العالمية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2012.
61. هديسون، جون و مارك هرندر، ترجمة طه عبد الله منصور و محمد عبد الصبور محمد على، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، 1987.
62. هيكل، عبد العزيز، الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية ، معهد الإنماء العربي، بيروت. 1976.
63. يوسف، محمد صافي، النظام القانوني لشرط الدولي الأولى بالرعاية في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006.
- ب. مجلات و دوريات:
64. جميلة، الجوزي، "التكامل الاقتصادي العربي واقع و آفاق"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الخامس(05)، جامعة حسيبة بن بوعلی الشلف، 2008.
65. فاطمة، تواتي بن على، "مستقبل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية و العالمية"، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 06، 2008.
66. محمود، ولد محمد عيسى محمد، " معوقات التكتلات الاقتصادية الإقليمية في البلدان النامية دراسة حالة الكوميسا."، مجلة الباحث، العدد العاشر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012.
67. معزوز، لقمان و بوردي، شريف، "المنافسة بين الدولار والأورو في ظل لا استقرار النظام النقدي الدولي"، مجلة الباحث، العدد 9، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2011.

68. رميدي، عبد الوهاب، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في عصر العولمة وتفعيل التكامل الاقتصادي في الدول النامية (غير منشورة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006.
69. سليمان، بلعور، التكامل الاقتصادي العربي و تحديات المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة مجلس التعاون لدول الخليج العربية (غير منشورة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009/2008.
70. كمال، بن موسي، المنظمة العالمية للتجارة و النظام التجاري العالمي الجديد (غير منشورة)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005/2004.
71. محمد، حشماوي، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية (غير منشورة)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006 /2005.
72. مولحسان، آيات الله، المنظمة العالمية للتجارة و انعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر - مصر (غير منشورة)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011/2010.

ث. مقالات على الأنترنت

73. إسماعيل، ماجد، "التكتلات الاقتصادية و دورها في التجارة الدولية"،

<http://www.tahasoft.com/books/296.doc>

74. انضمام كرواتيا إلى الإتحاد الأوروبي: إضافة أم عبء؟، جريدة الشرق الأوسط، العدد 12659،

26 يوليو 2013،

<http://classic.aawsat.com/details.asp?section=4&issueno=12659&article=737747&feature>

قائمة المراجع و المصادر

75. حسيني، وفيقة وآخرون، "متابعة تطبيق اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى دراسة موقف الجمهورية العربية السورية"، ورقة العمل رقم 8، وزارة الزراعة و الإصلاح الزراعي ، المركز الوطني للسياسات الزراعية،

http://www.napcsyr.net/dwnld-files/working_papers/ar/08_gafta_ar.pdf

76. الدروبي، رانيا ثابت، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى GAFTA و آثارها في التجارة العربية البينية و الزراعية بشكل خاص"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، المجلد 23، العدد 01، 2007،

<http://www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/old/economics/2007/23-1/8-%20droubi.pdf>

77. الزعيم، عصام "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى أهميتها للاندماج و الإنماء الاقتصادي: معوقاتهما - متطلبات نجاحها و تطويرها"،

<http://www.damascusbar.org/arabic/dbar/issam.htm>

78. شافعي، بدر حسن، " الكوميسا و مستقبل التعاون الإفريقي"،

<http://www.onislam.net/arabic/newsanalysis/analysis-opinions/africa-latin-america/85315-2001-05-19%2000-00-00.html>

79. الصالحي، أحمد عبد الرحمن إسماعيل، " الرؤية المستقبلية للصادرات المصرية في إطار الكوميسا"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد، كلية التجارة ، جامعة الزقازيق، 2011،
http://uqu.edu.sa/files2/tiny_mce/plugins/filemanager/files/4290561/113/ccc50.pdf

80. عباس، إيهاب عبد الله، " أثر السوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا(الكوميسا) في عملية التنمية في السودان"، مجلة جامعة شندي، العدد الحادي عشر، 2011،

http://journal.usd/_pdf/_fullResarch/ush_journal_common%20market.pdf

81. عبد سالم، تقي، "مستقبل التجارة العربية البينية في ظل قيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى"،
<http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=53414>

قائمة المراجع و المصادر

82. علام، إيمان أحمد علام، برنامج الدراسات القانونية التنظيم الدولي الاقليمي، مركز التعليم

المفتوح، كلية الحقوق، جامعة بنها، مصر، 2012، ص75،

<http://bu.edu.eg/olc/images/126.pdf>

83. محمود، حبيب، مبادئ علم الاقتصاد، الجامعة الافتراضية ، سوريا، 2009،

law-uni.net/law-up//uploads/files/law-uni.net-e2918da85e.doc

84. هوارى، معراج، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خطوة لتفعيل التكامل الاقتصادي العربي،

<http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=6417>

85. وهيب، إنتصار رزوقي، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى - الواقع - المعوقات - الآفاق"،

<http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=32430>

ج. مواقع على الأنترنت

86. http://ar.wikipedia.org/wiki/المكسيك/كندا/الولايات_المتحدة_الأمريكية

87. http://ar.wikipedia.org/wiki/معاهدة_نيس

88. http://ar.wikipedia.org/wiki/قائمة_الدول_حسب_عدد_السكان

89. <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

90. <http://profes-hg.eklablog.net/2013/04/p2?noajax&mobile=1>

91. http://www.marefa.org/index.php/التعاون_الاقتصادي_لآسيا_و_الهادي

92. <http://www.mfa.gov.jo/LinkClick.aspx?fileticket=8ul3zUpJ2JM%3D&tabid=83>

ثانيا: المصادر الأجنبية

أ. الكتب الأجنبية

93. Jacque Fontanel, **Organisations économiques internationales**, 2^eédition, masson, Paris, 1995.

94. jean luc sauron, **Cours d'institutions européennes**, Gualino éditeur, Paris, 2000.

95. jean pierre faugère, **économie européenne**, Dalloz, paris, 1999.

96. Mahfoud Lacheb, traduit par Mahmoud zouaoui, **Organisation mondiale du commerce**, Office des publications Universitaires, Alger,2008.
97. Michel Rainelli, **L'Organisation mondiale du commerce**,6^e édition, Editions La Découverte, Paris,2002
98. Mohamed tayeb medjahed, **le droit de l'OMC & perspectives d'harmonisation du système algérien de défense commerciale**, éditions houma, Alger,2008.
99. philippe moreau defarges, **les institutions européennes**, 5^e édition, éditions dolloz, paris,2001 .
100. Yadwiga Frowicz, **Economies International**, Beau chemin, canada, 1998.

ب. مواقع الأنترنت

101. <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/History.aspx>.
102. <http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations.aspx?annualSelected=All&annualPost=4>
103. http://www.ceeac-eccas.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=2
104. http://www.eac.int/index.php?option=com_content&view=article&id=1:wel-come-to-eac&catid=34:body-text-area&Itemid=53
105. <http://www.ecosecretariat.org/in2.htm>
106. <http://www.sadc.int/about-sadc/overview/>
107. http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_by_country_f.htm
108. Site de l'OMC, <http://www.wto.org/french/thewto-f/secre-f/contrib11-f.htm>

الفهارس العامة

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	مقارنة بين الصيغتين التقليدية والجديدة للتكتل الاقتصادي	27
02	أهم جولات التي عقدت منذ نشأة الجات 1947 الى 1994	86
03	الدول التي وقعت على اتفاقية إنشاء OMC	90
04	آلية إلغاء الاتفاقيات المتعددة للألياف ودمج منتجات المنسوجات والملابس	121
05	أهم الاتفاقات التي وقعتها الدول العربية	142
06	تطور عدد سكان منطقة التجارة الحرة العربية ومتوسط دخل الفرد 2013	154
07	نمو إجمالي الناتج المحلي (%) لمنطقة التجارة الحرة العربية(2009-2013)	157
08	تطور عدد سكان الكوميسا ونصيب الفرد لسنة 2013	172
09	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في دول الكوميسا 2009-2013	175
10	تطور عدد سكان ألبانيا ونصيب الفرد فيها	181
11	التبادل التجاري لدول ألبانيا خلال 2009-2011	184
12	تجارة السلع لمنطقة ألبانيا 2008-2011	186
13	تطور عدد سكان المنتدي و نصيب الفرد فيها لسنة 2012	192
14	تطور صادرات و واردات المنتدي خلال 2009-2011	195
15	أهم التطورات التاريخية التي مر بها الاتحاد الاوروبي	215
16	تطور عدد سكان الاتحاد الأوروبي	227
17	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2013	230
18	صادرات و واردات الاتحاد الأوروبي لسنة 2013	232
19	عدد النزاعات التي عالجتها المنظمة العالمية للتجارة منذ 1995 إلى 2014.	248
20	تطور عدد نزاعات الاتحاد الأوروبي من 1995 إلى 2014.	250

فهرس الأشكال و الملاحق

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
16	أهم التكتلات الاقتصادية العالمية	01
28	شكل توضيحي لصور التكتل الاقتصادي	02
40	أشكال التكتل الاقتصادي	03
51	أثار التكتل الاقتصادي	04
53	أثر خلق التجارة نتيجة قيام اتحاد جمركي	05
56	أثر تحويل التجارة نتيجة قيام اتحاد جمركي	06
57	أثر خلق وتحويل التجارة بعد تكوين الاتحاد الجمركي	07
118	الإطار العام لجولة الأورغواي و اتفاقياتها	08
155	تطور عدد سكان منطقة التجارة الحرة العربية	10
156	تطور متوسط دخل الفرد في منطقة التجارة الحرة العربية	11
158	نمو إجمالي الناتج المحلي لمنطقة التجارة الحرة العربية من 2009 إلى 2013	12
173	النسبة المئوية لعدد سكان دول الكوميسا من عدد سكان العالم	13
174	نصيب الفرد في دول الكوميسا لسنة 2013	14
176	تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي لدول الكوميسا 2009-2013	15
182	عدد سكان تكتل ألينا	16
183	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لدول ألينا 2013	17
185	تطور صادرات و واردات دول ألينا 2009-2011	18
187	تطور التجارة لمنطقة ألينا 2008-2011	19
193	تطور عدد سكان المنتدى لعام 2012	20
194	تطور نصيب الفرد لدول المنتدى لعام 2012	21
196	تطور واردات المنتدى لفترة 2009-2011.	22
197	تطور صادرات المنتدى لفترة 2009-2011.	23
209	خريطة تطور الاندماج المجالي لبلدان الاتحاد الأوروبي	24
223	شكل الشعبان داخل النفق	25
228	عدد سكان الاتحاد الأوروبي لسنة 2014	26

229	تطور عدد سكان الاتحاد الأوروبي 1957-2007	27
232	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	28
234	صادرات دول الاتحاد الأوروبي لسنة 2013	29
234	واردات دول الاتحاد الأوروبي لسنة 2013	30
246	عدد النزاعات السنوية المرفوعة لجهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة من 1995-2014.	31
249	عدد المنازعات التي حدثت بين الدول النامية كطرف او بين دولتين متقدمتين كطرفين في النزاع.	32
251	تطور عدد نزاعات الاتحاد الأوروبي من 1995 الى 2014	33

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	الوثيقة الختامية لجولة لأورجواي	279
02	مساهمة أعضاء منظمة التجارة العالمية للتجارة لسنة 2013	281
03	النزاعات المرفوعة الى OMC و الاتحاد الأوروبي طرفا فيه	287

أ- خ	مقدمة عامة.....
أ	تمهيد.....
ب	الإشكالية العامة.....
ب	الأسئلة الفرعية.....
ت	فرضيات البحث.....
ت	أهمية الموضوع.....
ت	أسباب اختيار الموضوع.....
ت	الهدف من الدراسة.....
ث	المنهج المتبع.....
ث	الدراسات السابقة.....
ح	خطة البحث.....

الفصل الأول : الإطار النظري للتكتلات الاقتصادية.....1-61

2	تمهيد الفصل.....
3	المبحث الأول: ماهية التكتلات الاقتصادية.....
3	المطلب الأول: مفهوم التكتل الاقتصادي و نشأته.....
3	الفرع الأول: مفهوم التكتل الاقتصادي وعلاقته ببعض المفاهيم الأخرى.....
3	أولاً: مفهوم التكتل الاقتصادي.....
3	أ. مفهوم التكتل لغة.....
4	ب. مفهوم التكتل اقتصادياً.....
5	ثانياً: خصائص التكتلات الاقتصادية.....
7	ثالثاً: علاقة التكتل الاقتصادي ببعض المفاهيم.....
7	أ. التكتل الاقتصادي و التعاون الاقتصادي.....
7	ب. التكتل الاقتصادي و التكامل الاقتصادي.....
8	ت. التكتل الاقتصادي و الاتفاقيات التجارية.....

- 9..... الفرع الثاني : نشأة التكتلات الاقتصادية.....
- 10..... أولا: في نصف الكرة الغربي.....
- 11..... ثانيا: في أوروبا.....
- 12..... ثالثا: في آسيا.....
- 13..... رابعا: في المنطقة العربية.....
- 14..... خامسا: في إفريقيا.....
- 17..... المطلب الثاني: أسباب قيام التكتلات الاقتصادية وخطوات تحقيق أهدافها.....
- 17..... الفرع الأول: أهداف وخطوات التكتل الاقتصادي
- 17..... أولا: أهداف التكتل الاقتصادي.....
- 17..... أ. الأهداف بالنسبة للدول الصناعية.....
- 18..... ب. الأهداف بالنسبة للدول النامية.....
- 18..... ت. الأهداف العامة.....
- 19..... ثانيا: خطوات تحقيق أهداف التكتلات الاقتصادية.....
- 20..... الفرع الثاني: أسباب قيام التكتلات الاقتصادية
- 20..... أولا: أسباب اقتصادية.....
- 21..... ثانيا: أسباب سياسية.....
- 22..... ثالثا: أسباب أمنية.....
- 22..... المبحث الثاني: بنية التكتل الاقتصادي ومشاكله.....
- 22..... المطلب الأول: شروط التكتل الاقتصادي.....
- 22..... الفرع الأول: الشروط التقليدية لتكتل اقتصادي
- 22..... أولا: : التقارب الجغرافي و توفر وسائل النقل و الاتصال.....
- 23..... ثانيا: تناسب القيم الاجتماعية و الثقافية.....
- 23..... ثالثا : الإرادة السياسية.....
- 23..... رابعا: وجود العجز و الفائض
- 24..... خامسا: التقارب في مستويات النمو.....
- 24..... سادسا: تنسيق السياسات الاقتصادية.....
- 24..... الفرع الثاني: الشروط الحديثة للتكتل الاقتصادي.....

24.....	أولاً: النطاق الجغرافي.....
25.....	ثانياً: الخصائص الإقليمية والاجتماعية.....
25.....	ثالثاً: تحرير التجارة و نطاقها.....
25.....	رابعاً: عدم اشتراط المعاملة بالمثل.....
25.....	خامساً: تحرير عناصر الإنتاج.....
26.....	سادساً: الدوافع السياسية.....
26.....	سابعاً: تنسيق السياسات.....
28.....	المطلب الثاني: أشكال التكتل الاقتصادي.....
29.....	الفرع الأول: الاتفاقيات التفضيلية.....
29.....	الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة.....
30.....	أولاً: خصائص منطقة التجارة الحرة.....
30.....	ثانياً: مشاكل منطقة التجارة الحرة.....
31.....	أ. انحراف التجارة
31.....	ب. انحراف الإنتاج.....
31.....	ت. انحراف الاستثمار
32.....	ثالثاً: الجوانب والإجراءات التطبيقية لمرحلة منطقة التجارة الحرة
33	الفرع الثالث: الاتحاد الجمركي.....
33.....	أولاً: الجوانب والإجراءات التطبيقية لمرحلة الاتحاد الجمركي.....
34.....	ثانياً: أهداف الاتحاد الجمركي
34.....	الفرع الرابع: السوق المشتركة.....
35.....	أولاً : أهداف السوق المشتركة
35.....	ثانياً : الجوانب والإجراءات التطبيقية لمرحلة السوق المشتركة.....
37.....	الفرع الخامس: الاتحاد الاقتصادي.....
38.....	أولاً: السياسة الاقتصادية.....
38.....	ثانياً: السياسة الاجتماعية.....
38.....	الفرع السادس: الاندماج الاقتصادي التام.....
41.....	المطلب الثالث: مشاكل التكتل الاقتصادي.....
41.....	الفرع الأول: مشكل التعريف الموحدة.....

- أولاً: بالنسبة للدولة التي تزيد تعريفاتها الأصلية عن التعريفة الموحدة.....41
- ثانياً: بالنسبة للدولة التي تقل تعريفاتها الأصلية عن التعريفة الموحدة42
- الفرع الثاني: مشكل الحماية الجمركية.....42
- الفرع الثالث: مشكل توزيع الإيرادات و تعويض الخسائر.....42
- الفرع الرابع: مشكل تنسيق السياسات الاقتصادية.....43
- الفرع الخامس: تكاليف التكتل الاقتصادي.....43
- أولاً: التضحية باستقلاليتها.....43
- ثانياً : اختلاف المصالح44
- المبحث الثالث: مزايا التكتل الاقتصادي معوقاته وآثاره.....44
- المطلب الأول: مزايا التكتل الاقتصادي.....44
- الفرع الأول: اتساع حجم السوق و حرية تنقل عناصر الإنتاج.....44
- أولاً: اتساع حجم السوق.....44
- ثانياً: حرية تنقل عناصر الإنتاج.....45
- ثالثاً: زيادة التشغيل.....45
- الفرع الثاني: زيادة معدل النمو الاقتصادي وقوتها تفاوضها.....45
- أولاً: زيادة معدل النمو الاقتصادي.....45
- ثانياً: زيادة قوتها التفاوضية.....46
- الفرع الثالث: الاستفادة من مهارات اليد العاملة و تطوير القاعدة التكنولوجية.....46
- أولاً: الاستفادة من اليد العاملة.....46
- ثانياً: تطوير القاعدة التكنولوجية.....46
- ثالثاً: تعظيم الرفاهية.....47
- الفرع الرابع: توفير درجة أكبر من الحماية للاقتصاد.....47
- الفرع الخامس: تخفيض العبء على ميزان المدفوعات.....47
- المطلب الثاني: معوقات التكتل الاقتصادي.....48
- الفرع الأول: المعوقات الاقتصادية و التقنية.....48
- أولاً: التبعية الاقتصادية و تخلف الهياكل الإنتاجية.....48
- ثانياً: الاختلاف في درجات النمو الاقتصادي.....48

- 49..... ثالثا: الاختلاف في أساليب التنمية و السياسات الاقتصادية المتبعة.....
- 49..... رابعا: قصور البنية التحتية.....
- 49..... الفرع الثاني: المعوقات السياسية و الإيديولوجية.....
- 49..... أولا: الاختلاف في النظم الاقتصادية-الاجتماعية السائدة.....
- 49..... ثانيا: الاختلاف في أنظمة الحكم.....
- 49..... ثالثا: الاختلاف في الأوضاع السياسية.....
- 50..... رابعا: المشكلات المحلية لكل دولة و قصور الوعي بالتكتل.....
- 50..... الفرع الثالث: المعوقات الاجتماعية و الثقافية و التنظيمية.....
- 50..... أولا: المعوقات الاجتماعية و الثقافية.....
- 50..... ثانيا: المعوقات المؤسسية و التنظيمية.....
- 51..... المطلب الثالث: آثار التكتلات الاقتصادية.....
- 52..... الفرع الأول: الآثار الساكنة للاتحاد الجمركي.....
- 52..... أولا: أثر خلق التجارة وتحليلها بيانيا.....
- 52..... أ. تعريف خلق التجارة.....
- 53..... ب. أثر خلق التجارة بيانيا.....
- 54..... ثانيا: أثر تحويل التجارة وتحليلها بيانيا.....
- 54..... أ. أثر تحويل التجارة.....
- 55..... ب. أثر تحويل التجارة بيانيا.....
- 58..... الفرع الثاني: الآثار الديناميكية للاتحاد الجمركي.....
- 58..... أولا: تحقيق المزايا الاقتصادية.....
- 58..... أ. الوفورات الاقتصادية.....
- 58..... 1. الوفورات الخارجية.....
- 58..... 2. الوفورات الداخلية.....
- 59..... ب. : تحقيق المزايا الاقتصادية.....
- 59..... ثانيا: زيادة المنافسة و التبادل التجارى.....
- 60..... ثالثا: الآثار علي الاستثمارات والمستوى التكنولوجي.....
- 60..... رابعا: إعادة توزيع الموارد.....

60.....	خامسا: إحداء نمو اقءصاءى مسءمر.....
61.....	ءلاصة الفصل.....
136-62.....	الفصل الأانى: المنظمة العالمة للءءارة.....
63.....	ءمهءء الفصل.....
64.....	المبعء الأول : ءولات الاءفاقفة العامة للءعرفاء و الءءارة.....
64.....	المطلب الأول : مفاوضاء ما قبل لأورءواى.....
64.....	الفرع الأول : الءولات الخمسة الأولى للاءفاقفة العامة للءعرفاء و الءءارة.....
64.....	أولا : ءولة ءنفف بسوسرا 1947.....
65.....	أانىا : ءولة أنسى بفرنسا 1949.....
65.....	أالاء : ءولة ءوركاءى بانءلءرا 1950-1951.....
66.....	رابعاء: ءولة ءنفف 1952-1956.....
66.....	خامسا: ءولة ءفلون 1960-1961.....
67.....	الفرع الأانى: ءولة كفنءى 1964-1967.....
67.....	أولا: أسباب انعقاد ءولة كفنءى.....
68.....	أانىا: أهم الإءراءاء الءى ءضمها ءولة كفنءى.....
68.....	أ. مءال السلع الصناعة.....
68.....	ب. مءال المنءءاء الزراعة.....
68.....	ء. مءال المنءءاء الكفمفاءفة.....
69.....	ء. مءال المنسوءاء القطنفة.....
69.....	ء. مءال مكافءة الإءراق.....
69.....	ء. مءال الءواءر ءفر ءمركفة.....
69.....	أالاء: نءاءء ءولة كفنءى.....
69.....	أ. اءفاق ءول ءانون مكافءة الإءراق.....
69.....	ب. اءفاق ءول المنءءاء الصناعة.....
70.....	ء. اءفاق ءول المنءءاء الزراعة.....
70.....	ء. اءفاق بشأن موضوء الءءارة و الءءمفة.....
70.....	الفرع الأالء : ءولة ءوكفو 1973-1979.....

- 70.....أولا :أسباب انعقاد جولة طوكيو
- 71.....ثانيا : محتوى جولة طوكيو
- 72.....ثالثا : نتائج جولة طوكيو
- 72.....أ. اتفاق حول العوائق الفنية للتجارة
- 72.....ب. المعاملة التفضيلية للدول النامية التي تصدر السلع المصنعة
- 72.....ت. الإعانات و الرسوم الموازنة أو التعويضية
- 72.....ث. إجراءات تراخيص الاستيراد
- 73.....ج. اتفاق حول التقييم الجمركي
- 73.....ح. المشتريات الحكومية
- 73.....خ. اتفاق مكافحة الإغراق
- 73.....د. اتفاق حول تجارة الطائرات المدنية
- 74.....رابعا: اتفاقيات جولة طوكيو
- 74.....أ. تحسين إطار التجارة العالمية
- 74.....ب. التنازلات التعريفية
- 74.....ت. التدابير غير التعريفية
- 74.....ث. الاتفاقات القطاعية
- 75.....المطلب الثاني: جولة لأورجواي
- 75.....الفرع الأول:العوامل الدافعة لانعقاد جولة لأورجواي
- 75.....أولا: أزمة النفط و الديون الخارجية
- 75.....ثانيا: انتهاء الحرب الباردة وظهور قوى اقتصادية جديدة
- 76.....ثالثا: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات و ضعف نظام الجات
- 76.....رابعا: ازدياد حدة الصراع بين الدول
- 76.....خامسا: تجارة الخدمات
- 77.....الفرع الثاني: سير ومواضيع مفاوضات لأورجواي
- 77.....أولا : اجتماع ليوننتادليست بالأورجواي 1986
- 79.....ثانيا: اجتماع مونتريال بكندا 1988
- 79.....ثالثا: اجتماع بروكسل عام 1990

79.....	رابعاً: اجتماع جنيف بسويسرا 1991.....
80.....	الفرع الثالث: أهداف جولة لأورجواي ونتائجها.....
80.....	أولاً: أهداف جولة الأورجواي.....
82.....	ثانياً: نتائج جولة الأورجواي.....
84	ثالثاً: الصعوبات التي واجهت جولة الأورجواي.....
85.....	أ. قطاع الزراعة والدعم.....
85.....	ب. حقوق الملكية الفكرية.....
85.....	ت. التجارة في قطاع الخدمات.....
86.....	ث. التكتلات الاقتصادية.....
88.....	المبحث الثاني: ماهية المنظمة العالمية للتجارة.....
88.....	المطلب الأول: الإطار التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة و مبادئها.....
88.....	الفرع الأول : الإطار التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة.....
88.....	أولاً: نشأة المنظمة العالمية للتجارة.....
91.....	ثانياً: الشخصية القانونية للمنظمة العالمية للتجارة.....
92.....	ثالثاً: أهم الاختلافات بين المنظمة العالمية للتجارة والجات.....
94.....	الفرع الثاني : مبادئ المنظمة العالمية للتجارة.....
94.....	أولاً: مبدأ عدم التمييز.....
94.....	أ. مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.....
94.....	1. الاستثناء الأول الخاص بالتكتلات الاقتصادية.....
95	2. الاستثناء الثاني الخاص بالدول النامية.....
95.....	ب. مبدأ المعاملة الوطنية.....
96.....	ثانياً: مبدأ الشفافية.....
96.....	ثالثاً: مبدأ المساواة بين الدول الأعضاء.....
96.....	رابعاً: مبدأ تنفيذ الاتفاقيات الدولية.....
97.....	خامساً: مبدأ حظر القيود الكمية على الواردات و الصادرات.....
97.....	سادساً: مبدأ التشاور و التفاوض.....
97.....	المطلب الثاني: العضوية وفقدان العضوية في المنظمة العالمية للتجارة.....

98.....	الفرع الأول: كيفية الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة
98.....	أولاً: المرحلة الأولى (مرحلة التعريف)
98.....	ثانياً: المرحلة الثانية (ما تعرضه الدول المتقدمة)
99.....	ثالثاً: المرحلة الثالثة (وضع مسودة شروط العضوية)
99.....	رابعاً: المرحلة الرابعة (القرار)
100.....	الفرع الثاني: شروط العضوية في المنظمة العالمية للتجارة
100.....	أولاً: الشروط العامة للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة
100.....	أ. استقلالية الدولة
100.....	ب. حرية الدولة
100.....	ت. التمثيل في المنظمة
100.....	ث. دفع الاشتراكات
101.....	ثانياً: الشروط الخاصة بالانضمام للمنظمة العالمية للتجارة
101.....	أ. تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية
101.....	ب. تقديم التزامات في الخدمات
101.....	ت. الالتزام باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة
101.....	ث. وقف الدعم عن الشركات الوطنية
101.....	ج. تطبيق مبدأ الشفافية
101.....	الفرع الثالث: فقدان العضوية في المنظمة العالمية للتجارة
102.....	أولاً: الانسحاب الإرادي
102.....	ثانياً: الإيقاف
103.....	ثالثاً: الفصل
103.....	المطلب الثالث: أهداف ووظائف المنظمة العالمية للتجارة و ماليتها
103.....	الفرع الأول: أهداف ووظائف المنظمة العالمية للتجارة
103.....	أولاً: وظائف المنظمة العالمية للتجارة
103.....	أ. تنفيذ الاتفاقيات
104.....	ب. منتدى للمفاوضات
104.....	ت. تسوية المنازعات

104.....	ث. مراقبة السياسة التجارية.....
104.....	ج. التعاون مع المنظمات الأخرى.....
104.....	ثانيا: أهداف المنظمة العالمية للتجارة.....
105.....	أ. إقامة عالم اقتصادي يسوده الرخاء.....
105.....	ب. إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية.....
105.....	ت. تحقيق التنمية:.....
105.....	ث. حل المنازعات بين الدول الأعضاء.....
105.....	ج. إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء.....
106.....	ح. نشوء عالم يتمتع بالسلام ومسئول بصورة أكبر.....
106.....	الفرع الثاني: التنظيم المالي للمنظمة العالمية للتجارة.....
106.....	أولاً: الإيرادات المالية للمنظمة العالمية للتجارة.....
106.....	أ. المساهمات الرئيسية.....
107.....	ب. المساهمات الثانوية.....
107.....	1. المساهمات الاختيارية.....
107.....	2. المساهمات الأخرى.....
107.....	ثانيا: نفقات المنظمة العالمية للتجارة.....
108.....	أ. النفقات العادية أو الإدارية.....
108.....	ب. النفقات الخاصة بأنشطة المنظمة.....
108.....	ثالثاً: ميزانية المنظمة العالمية للتجارة.....
108.....	المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة و كيفية اتخاذ القرارات.....
108.....	الفرع الأول : الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة.....
109.....	أولاً: الأجهزة العامة لمنظمة التجارة العالمية.....
109.....	أ. المجلس الوزاري.....
109.....	1. تكوين المجلس الوزاري.....
109.....	2. اختصاصات المجلس الوزاري.....
110.....	ب. المجلس العام.....
110.....	1. تكوين المجلس العام.....

- 110.....2. اختصاصات المجلس العام.....
- ت. جهاز مراجعة السياسة التجارية.....111
1. الهدف من تأسيس جهاز مراجعة السياسات التجارية.....111
2. اختصاص جهاز مراجعة السياسات التجارية.....111
- ث. الأمانة العامة.....112
1. اختصاصات المدير العام.....112
2. اختصاصات الأمانة العامة.....112
- ثانيا : الأجهزة المتخصصة.....113
- أ. المجالس الرئيسية.....113
1. العضوية في المجالس الرئيسية.....113
2. نطاق اختصاص المجالس الرئيسية.....113
- ب. اللجان الفرعية.....114
1. مكونات اللجان الفرعية.....114
2. مهام اللجان الفرعية.....114
- ثالثا : الأجهزة شبه القضائية و غير السياسية.....114
- أ. جهاز تسوية المنازعات.....114
1. الأسس التي يستند عليها الجهاز في ممارسته لاختصاصه.....115
2. اختصاصات جهاز تسوية المنازعات.....115
- ب. جهاز مراقبة المنسوجات.....115
1. هدف جهاز مراقبة المنسوجات.....115
2. وظيفة جهاز مراقبة المنسوجات.....115
- الفرع الثاني: اتخاذ القرارات في إطار المنظمة العالمية للتجارة.....116
- أولاً: اتخاذ القرارات بشكل عام في إطار المنظمة العالمية للتجارة.....116
- ثانياً: اتخاذ القرارات على سبيل الاستثناء في المنظمة العالمية للتجارة.....117
- أ. أغلبية الثلاثة أرباع.....117
- ب. أغلبية الثلثين.....117
- المبحث الثالث: اتفاقيات جولة الأورجواي.....118

المطلب الأول: اتفاقية تحرير التجارة الدولية في السلع.....	119
الفرع الأول: اتفاقية التجارة في المنتجات الزراعية.....	119
أولاً: تقوية وتحرير التجارة الدولية.....	119
ثانياً: خفض جميع التعريفات الجمركية.....	119
ثالثاً: خفض دعم الصادرات الزراعية.....	120
رابعاً: خفض الدعم المحلى.....	120
الفرع الثاني: اتفاقية التجارة في السلع الصناعية.....	120
أولاً: تجارة المنسوجات و الملابس.....	120
ثانياً: التجارة في السلع الصناعية.....	121
الفرع الثالث: اتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة.....	122
أولاً: الإجراءات المعرقلة للتجارة.....	122
ثانياً: إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة.....	122
أ. شرط المحتوى المحلى.....	123
ب. شرط التوازن التجاري.....	123
ت. شرط حدود التصدير.....	123
ث. شروط توازن العملات الأجنبية.....	123
الفرع الرابع: اتفاقيات الإجراءات المصاحبة للتجارة السلعية.....	123
أولاً: اتفاق التدابير الصحية و الحواجز الفنية.....	123
أ. اتفاق تطبيق تدابير الصحة و الصحة النباتية.....	123
ب. اتفاق حول العوائق الفنية للتجارة.....	124
ثانياً: الاتفاق حول التقييم الجمركي.....	124
ثالثاً: اتفاق منح تراخيص الاستيراد.....	124
رابعاً: الاتفاقية حول قواعد المنشأ.....	125
خامساً: الاتفاق حول فحص البضائع قبل الشحن.....	126
سادساً: التفاهم حول التجمعات التجارية الإقليمية.....	126
المطلب الثاني: الاتفاقية العامة حول تحرير التجارة في الخدمات.....	127
الفرع الأول: القضية الأولى حول معني الخدمات.....	127

127.....	الفرع الثاني: القضية الثانية حول تعريف الخدمات
128.....	أولاً: التوريد عبر الحدود.....
128.....	ثانياً: التواجد التجاري.....
128.....	ثالثاً: انتقال الأشخاص الطبيعيين.....
128.....	رابعاً: انتقال المستهلك.....
128.....	المطلب الثالث: اتفاقية التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية
129.....	الفرع الأول: أحكام ومبادئ والالتزامات العامة
129.....	الفرع الثاني: أنواع الملكية الفكرية.....
130.....	أولاً: حقوق المؤلف و ما يرتبط بها.....
130.....	ثانياً: حقوق الملكية الصناعية.....
130.....	أ. براءات الاختراع.....
130.....	ب. العلامات التجارية.....
131.....	ت. المؤشرات الجغرافية.....
131.....	ث. التصميمات الصناعية.....
131.....	ج. التصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة.....
131.....	ح. الأسرار التجارية غير المعلن عليها.....
131.....	المطلب الرابع: اتفاقيات أخرى
132.....	الفرع الأول: الاتفاق الخاص بالإغراق و مكافحته.....
132.....	أولاً: التعهدات السعرية
132.....	ثانياً: التدابير المؤقتة
132.....	ثالثاً: الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق.....
133.....	الفرع الثاني: اتفاق الدعم و الرسوم التعويضية.....
133.....	أولاً: أنواع الدعم و الرسوم التعويضية.....
133.....	أ. الدعم الأول المحظور به.....
133.....	ب. الدعم الثاني و المقابل لاتخاذ إجراء ضده.....
134.....	ت. الدعم الثالث وغير القابل لاتخاذ إجراء ضده.....
134.....	ثانياً: أهم نتائج جولة الأورجواي فيما يخص الدعم و الرسوم التعويضية.....

- 135..... الفرع الثالث: اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف وأحكام ميزان المدفوعات.
- 135..... أولاً: اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف.
- 135..... أ. اتفاق التجارة في الطائرات المدنية.
- 135..... ب. اتفاق المشتريات الحكومية.
- 135..... ثانياً: أحكام ميزان المدفوعات.
- 136..... خلاصة الفصل.
- 204-137..... الفصل الثالث: تجارب التكتلات الاقتصادية في العالم.
- 138..... تمهيد الفصل.
- 139..... المبحث الأول: منطقة التجارة الحرة العربية.
- 139..... المطلب الأول: ماهية منطقة التجارة الحرة العربية.
- 139..... الفرع الأول: الاتفاقيات الاقتصادية بين الدول العربية قبل قيام منطقة التجارة الحرة العربية.
- 139..... أولاً: اتفاقية تسهيل التبادل التجاري و تنظيم تجارة الترانزيت بين دول الجامعة العربية.
- 139..... ثانياً: اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية.
- 139..... ثالثاً: السوق العربية المشتركة.
- 141..... رابعاً: اتفاقية تسيير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية.
- 143..... الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة العربية.
- 143..... أولاً: نشأة منطقة التجارة الحرة العربية.
- 143..... أ. نشأة منطقة التجارة الحرة العربية.
- 144..... ب. إعلان منطقة التجارة الحرة العربية.
- 145..... ت. الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة العربية.
- 145..... ثانياً: أهداف منطقة التجارة الحرة العربية.
- 146..... ثالثاً: مقومات منطقة التجارة الحرة العربية و معوقاتهما.
- 146..... أ. مقومات منطقة التجارة الحرة العربية.
- 148..... ب. معوقات منطقة التجارة الحرة العربية.
- 149..... الفرع الثالث: الإطار القانوني لمنطقة التجارة الحرة العربية.
- 149..... أولاً: الأحكام العامة و الموضوعية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية.
- 150..... أ. الأحكام العامة لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية.

ب. الأحكام الموضوعية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية.....	150
ثانيا: الأحكام الختامية.....	151
ثالثا: البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية	152
أ. القواعد و الأسس.....	152
ب. تحرير التبادل التجاري بين الدول الأطراف.....	152
ت. القيود الغير جمركية.....	152
ث. قواعد المنشأة.....	152
ج. تبادل المعلومات و البيانات.....	152
ح. تسوية المنازعات.....	153
خ. المعاملة الخاصة للدول العربية الأقل نموا.....	153
د. ارتباط تحرير التجارة و تأثيره بعدد من النشاطات الاقتصادية الأخرى.....	153
المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لمنطقة التجارة الحرة العربية	153
الفرع الأول: تطور عدد السكان و متوسط دخل الفرد.....	153
أولا: عدد سكان منطقة التجارة الحرة العربية.....	155
ثانيا: نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالى للمنطقة.....	156
الفرع الثاني: الناتج المحلى الإجمالى لمنطقة التجارة الحرة العربية	157
المطلب الثالث: مدى التطابق بين منطقة التجارة الحرة العربية و المنظمة العالمية للتجارة.....	159
الفرع الأول: أوجه التوافق بين منطقة التجارة الحرة العربية و منظمة التجارة العالمية.....	159
الفرع الثاني: أوجه التناقض مع المنظمة العالمية للتجارة.....	160
المبحث الثاني: السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا.....	161
المطلب الأول: ماهية السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا	161
الفرع الأول: تعريف السوق المشتركة لشرق وجنوب إفريقيا ونشأتها.....	161
أولا: نشأة الكوميسا وتطورها.....	161
أ. مرحلة ما قبل إقامة منطقة التجارة التفضيلية.....	161
ب. مرحلة إقامة منطقة التجارة التفضيلية.....	162
ت. مرحلة إنشاء السوق المشتركة للشرق و الجنوب الإفريقي.....	162
ثانيا: تعريف الكوميسا.....	163

- 164..... الفرع الثاني: أهداف ومبادئ الكوميسا
- 164..... أولاً: مبادئ الكوميسا
- 165..... ثانياً: أهداف الكوميسا
- 167..... المطلب الثاني: الإطار المؤسسي للكوميسا و العقبات التي تواجهها
- 167..... الفرع الأول: الإطار المؤسسي للكوميسا
- 167..... أولاً: الأجهزة الرئيسية للكوميسا
- 167..... أ. السلطة
- 167..... ب. اللجان الفنية
- 167..... ت. المجلس الوزارى
- 168..... ث. سكرتارية الكوميسا
- 168..... ج. محكمة العدل
- 168..... ثانياً: المؤسسات الأخرى التابعة للكوميسا
- 168..... أ. بنك التجارة و التنمية للكوميسا
- 168..... ب. غرفة مقاصة الكوميسا
- 169..... ت. شركة إعادة التأمين
- 169..... الفرع الثاني: المعوقات التي تواجه الكوميسا
- 169..... أولاً: العقبات الاقتصادية
- 170..... ثانياً: العقبات السياسية
- 171..... المطلب الثالث: المؤشرات الاقتصادية لتكتل الكوميسا
- 172..... الفرع الأول: تطور عدد سكان الكوميسا ومتوسط دخل الفرد
- 173..... أولاً: تطور عدد سكان دول الكوميسا
- 174..... ثانياً: نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالى
- 175..... الفرع الثاني: معدل النمو الاقتصادي
- 177..... المبحث الثاني: منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية **ALENA**
- 177..... المطلب الأول: نشأة منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية مبادئها و أهدافه
- 177..... الفرع الأول: نشأة منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
- 177..... أولاً: منطقة التبادل الحر بين كندا و الولايات المتحدة الأمريكية

- 178..... ثانيا: سياسة تحرير التجارة الخارجية بالمكسيك
- 178..... ثالثا: تأسيس منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
- 179..... الفرع الثاني: مبادئ و أهداف منطقة التجارة الحرة في أمريكا الشمالية
- 179..... أولا : مبادئ منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
- 179..... ثانيا: أهداف منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
- 181..... المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لدول الينا ..
- 181..... الفرع الأول: تطور عدد سكان الينا ونصيب الفرد فيها
- 182..... أولا: تطور عدد سكان الينا
- 182..... ثانيا: نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالي
- 183..... الفرع الثاني: التبادل التجاري لدول الينا
- 187..... المطلب الثالث: تقييم أبعاد الاتفاقية على الدول الأعضاء
- 187..... الفرع الأول: بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية
- 188..... الفرع الثاني: بالنسبة لكندا
- 188..... الفرع الثالث: بالنسبة للمكسيك
- 189..... المبحث الثالث: منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك
- 189..... المطلب الأول: نشأة منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك وأهدافه
- 189..... الفرع الأول: نشأة منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك
- 190..... الفرع الثاني: أهداف منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا والباسيفيك
- 191..... المطلب الثاني: المؤشرات الاقتصادية لدول المنتدى
- 191..... الفرع الأول: تطور سكان المنتدى ونصيب الفرد
- 194..... الفرع الثاني : تطور صادرات و واردات المنتدى خلال الفترة 2009-2011
- 198..... المطلب الثالث: اللقاءات السنوية لمنتدى التعاون الاقتصادي لآسيا و الباسيفيك
- 198..... الفرع الأول: القمم التي عقدت في قارة آسيا
- 198..... أولا: القمم التي عقدت قبل 2000
- 198..... أ. أندونيسيا 1994
- 199..... ب. اليابان 1995
- 199..... ت. الفلبين 1996

200.....	ث. ماليزيا 1998
200.....	ثانيا: القمم التي عقدت بعد 2000
200.....	أ. الصين 2001
200.....	ب. تايلندا 2003
200.....	ت. كوريا الجنوبية 2005
201.....	ث. اليابان 2010
201.....	ج. روسيا 2012
201.....	الفرع الثاني: القمم التي عقدت خارج قارة آسيا
201.....	أولاً: القمم التي عقدت قبل 2000
201.....	أ. الولايات المتحدة الأمريكية 1993
201.....	ب. قمة كندا 1997
202.....	ت. قمة نيوزلندا 1999
202.....	ثانيا: القمم التي عقدت بعد 2000
202.....	أ. قمة دار السلام 2000
202.....	ب. قمة المكسيك 2002
202.....	ت. قمة أستراليا 2007
202.....	ث. قمة البيرو 2008
203.....	ج. الولايات المتحدة الأمريكية 2011
204.....	خلاصة الفصل
205-262.....	الفصل الرابع : تأثير الاتحاد الأوروبي على المنظمة العالمية للتجارة
206.....	تمهيد
207.....	المبحث الأول: تجربة الاتحاد الأوروبي
207.....	المطلب الأول: نشأة الاتحاد الأوروبي
207.....	الفرع الأول: التطورات التاريخية للاتحاد الأوروبي
207.....	أولاً: المنظمة الأوروبية للتعاون الاقتصادي
208.....	ثانيا: منظمة حلف شمال الأطلسي (OTAM)
208.....	ثالثاً: اتحاد أوروبا الغربية

208.....	الفرع الثاني: مراحل التكتل الأوربي.....
206.....	أولاً: مراحل التكامل الاقتصادي الرأسي
206.....	أ. إعلان مارشال.....
206.....	ب. المجموعة الاقتصادية للفحم و الفولاذ.....
207.....	ت. الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية.....
207.....	ث. المجموعة الاقتصادية الأوروبية.....
206.....	ج. ميلاد مشروع أوروبا الموحدة.....
207.....	ثانياً: مراحل التكامل الاقتصادي الأفقي.....
207.....	أ. التوسع نحو الشمال.....
208.....	ب. التوسع نحو الجنوب.....
208.....	ت. توسع الاتحاد الأوروبي.....
210.....	الفرع الثالث : تأسيس الاتحاد الأوربي وأهدافه.....
210.....	أولاً :التأسيس القانوني للاتحاد الأوربي.....
210.....	أ. القانون الأوربي الموحد.....
210.....	ب. معاهدة الاتحاد الأوربي (ماستريخت).....
212.....	ت. معاهدة أمستردام.....
212.....	ث. معاهدة نيس.....
213.....	ثانياً :أهداف الاتحاد الأوربي.....
214.....	ثالثاً: تقييم الجات لمعاهدة إنشاء السوق الأوروبية المشتركة.....
217.....	المطلب الثاني : البنية المؤسسية للاتحاد الأوربي و النظام النقدي لها.....
217.....	الفرع الأول : البنية المؤسسية للاتحاد الأوربي.....
217.....	أولاً: مؤسسات صنع القرار.....
217.....	أ. البرلمان الأوربي.....
218.....	ب. المجلس الوزاري.....
218.....	ت. المجلس الأوربي.....
218.....	ث. المفوضية الأوروبية.....
219.....	ثانياً : المؤسسات والهيئات الرقابية.....

أ. محكمة العدل الأوروبية.....	219
ب. محكمة المراجعين.....	219
ثالثا : الهيئات والمؤسسات الأخرى.....	220
أ. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية.....	220
ب. لجنة الأقاليم	220
ت. البنك الأوروبي للاستثمار.....	220
ث. البنك المركزي الأوروبي.....	221
الفرع الثاني: مراحل النظام النقدي الأوروبي.....	221
أولا : مرحلة نظام الثعبان.....	222
أ. جدران النفق الأوروبي.....	222
ب. العملة الوسيطة.....	222
ت. الثعبان.....	222
ثانيا: النظام النقدي الأوروبي.....	223
ثالثا: تقرير ديبلور.....	224
الفرع الثالث: دوافع والآثار الاقتصادية للاتحاد النقدي الأوروبي.....	224
أولا: دوافع الاتحاد النقدي الأوروبي.....	224
ثانيا: الآثار الاقتصادية للاتحاد النقدي الأوروبي.....	225
المطلب الثالث: المؤشرات الاقتصادية للاتحاد الأوروبي.....	226
الفرع الأول: حجم السكان ونصيب الفرد في الاتحاد الأوروبي.....	226
أولا: حجم السكان.....	226
ثانيا: نصيب الفرد في الاتحاد الأوروبي.....	230
الفرع الثاني: التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي.....	232
أولا: صادرات الاتحاد الأوروبي.....	233
ثانيا: واردات الاتحاد الأوروبي.....	234
المبحث الثاني: تأثير الاتحاد الأوروبي على جهاز تسوية المنازعات في OMC.....	235
المطلب الأول: تسوية المنازعات في إطار الجات و OMC.....	235
الفرع الأول: تسوية المنازعات في إطار الجات.....	235

أولاً: وسائل تسوية المنازعات في إطار الجات.....	235
أ. الوسائل الودية لتسوية المنازعات.....	236
ب. دور المجلس العام للجات في تسوية المنازعات.....	236
ت. تسوية المنازعات التجارية عن طريق المجموعات الخاصة.....	236
ثانياً: عيوب نظام تسوية المنازعات في إطار الجات.....	236
الفرع الثاني: نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة	237
أولاً: خصائص نظام تسوية المنازعات	237
أ. أوسع نطاق تسوية المنازعات.....	238
ب. سرعة الفصل في المنازعات	238
ت. نظام موحد لتسوية المنازعات.....	238
ث. الشفافية.....	238
ج. التبنّي التلقائي لتقارير المجموعات الخاصة.....	238
ح. الحق في الاستئناف.....	239
ثانياً: مبادئ تسوية المنازعات.....	239
أ. الالتزام بنظام التسوية في اتفاقية الجات 1947.....	239
ب. التسوية الفورية للمنازعات.....	239
ت. التسوية المرضية للمنازعات.....	240
ث. التسوية قانونية.....	240
ج. إقرار حق الدفاع.....	240
ح. الحق في التفسير لنصوص الاتفاقيات المشمولة.....	240
ثالثاً: عيوب نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.....	240
الفرع الثالث: مراحل تسوية المنازعات.....	241
أولاً: المشاورات و المصالحة الودية.....	241
ثانياً: اللجوء إلى المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة.....	242
ثالثاً: اللجوء إلى التحكيم.....	242
رابعاً: اعتماد تقارير.....	243
خامساً: التنفيذ.....	243

243.....	سادسا: المراقبة.....
244.....	المطلب الثاني: الأطراف المشاركة في عملية تسوية المنازعات.....
244.....	الفرع الأول: هيئته تسوية المنازعات.....
245.....	الفرع الثاني: المجموعات الخاصة.....
245.....	الفرع الثالث: مجموعة الخبراء الاستشاريين.....
246.....	المطلب الثالث : تطور عدد النزاعات المرفوعة للمنظمة العالمية للتجارة
246.....	الفرع الأول : تطور عدد النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة.....
250.....	الفرع الثاني : تطور عدد نزاعات الاتحاد الأوروبي.....
252.....	المبحث الثالث: تأثير الاتحاد الأوروبي علي قرارات المؤتمرات الوزارية.....
252.....	المطلب الأول : مؤتمر سياتل.....
252	الفرع الأول : الظروف الاقتصادية المصاحبة لمؤتمر سياتل.....
252.....	أولا: العولمة الاقتصادية.....
252.....	ثانيا : النظام التجاري العالمي.....
253.....	ثالثا : الأزمة المالية العالمية.....
253.....	رابعا :انخفاض معدلات نمو التجارة الدولية.....
253.....	الفرع الثاني : أهداف مؤتمر سياتل.....
254.....	أولا : أهداف الاتحاد الأوروبي.....
254.....	ثانيا: أهداف الولايات المتحدة الأمريكية.....
254.....	ثالثا: أهداف الدول النامية
255.....	الفرع الثالث: موضوعات مؤتمر سياتل.....
256.....	الفرع الرابع: موقف الاتحاد الأوروبي من مؤتمر سياتل.....
257	المطلب الثاني: مؤتمر الدوحة.....
257	الفرع الأول : الظروف العالمية التي صاحبت انعقاد المؤتمر
258.....	الفرع الثاني : أهداف مؤتمر الدوحة.....
258.....	الفرع الثالث : موضوعات مؤتمر الدوحة.....
259.....	الفرع الرابع : موقف الاتحاد الأوروبي من مؤتمر الدوحة.....
260.....	المطلب الثالث: المؤتمر الوزاري بكانكون.....

260.....	الفرع الأول: أهداف مؤتمر كانكون.....
260.....	الفرع الثاني: موضوعات التي طرحت على مؤتمر كانكون.....
261.....	الفرع الثالث: موقف الاتحاد الأوروبي من مؤتمر كانكون.....
262.....	خلاصة الفصل.....

291-263..... خاتمة عامة.....

264.....	خلاصة عامة.....
264.....	نتائج اختبار الفرضيات.....
265.....	النتائج العامة للدراسة.....
267.....	التوصيات و المقترحات.....

307-268..... قائمة المراجع و المصادر.....

269.....	أولاً: المصادر العربية.....
269.....	أ. الكتب بالعربية.....
273.....	ب. مجلات ودوريات.....
273.....	ت. أطروحات الدكتوراه.....
274.....	ث. مقالات على الأنترنت.....
276.....	ج. مواقع على الأنترنت.....
276.....	ثانياً: المصادر الأجنبية.....
276.....	أ. الكتب الأجنبية.....
277.....	ب. مواقع الأنترنت.....

332-278 الملاحق.....

279.....	الملحق رقم 01: الوثيقة الختامية لجولة الأورغواي.....
281.....	الملحق رقم 02: مساهمة أعضاء منظمة التجارة العالمية لسنة 2013.....
287.....	الملحق رقم 03: النزاعات المرفوعة إلى OMC من طرف الاتحاد الأوروبي.....

329-298..... الفهارس العامة.....

299.....	فهرس الجداول.....
300.....	فهرس الأشكال.....
301.....	فهرس الملاحق.....
302.....	فهرس المحتوى.....