



جامعة عبد الحميد ابن باديس - مستغانم

كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم القانون العام

أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه نظام (ل.م.د) في القانون العام

تخصص : "قانون العلاقات الإقتصادية الدولية"

موسومة بـ :

تنظيم و حماية المنافسة الدولية في ظل تحرير التجارة العالمية

تحت إشراف الأستاذ :

- بقتيش عثمان

من إعداد الطالب :

- يوسفى معمر

-أعضاء لجنة المناقشة-

الأعضاء	الرتبة	الجامعة	الصفة
-عباسة طاهر	- أستاذ	- جامعة مستغانم	- رئيسا
- بقتيش عثمان	- أستاذ	- جامعة مستغانم	- مشرفا و مقرا
- ساجي علام	- أستاذ	- جامعة مستغانم	- عضوا مناقشا
- يحي عبد الحميد	- أستاذ محاضر "أ"	- جامعة مستغانم	- عضوا مناقشا
- بوسماحة الشيخ	- أستاذ	- جامعة تيارت	- عضوا مناقشا
- بن عيسى أحمد	- أستاذة محاضر "أ"	- جامعة سعيدة	- عضوا مناقشا

السنة الجامعية : 2019 / 2020

إهداء

إلى النبع الصافي و الكنز الغالي، و المثل العالي
إلى الذي لم ييخل علي يوما بدعمه المادي و المعنوي، فكان بذلك سبب
نجاحي أبي العزيز حفظه الله.
إلى التي كانت شمعة تضيء دربي ، و بسمة أستمد منها قوتي و حبا و حنان
مصدر وجودي و كفاحي.
إلى أطيب قلب و أجمل ما في الوجود ، إلى الأمل الذي طالما عشت لأجله
أمي الحنونة رعاها الله.
إلى إخوتي الأعزاء حفظهم الله.
إلى كل من مد لي يد العون طيلة مشواري الدراسي
من الابتدائي إلى الجامعي من أساتذة وزملاء
إلى كل من تمنى لي النجاح

- يوسف معمر

كلمة شكر و عرفان

لا يفوتني في هذا المقام إلا أن أشكر الله عز و جل على منه و عطائه شكرا يليق بجلال قدره و عظيم سلطانه على أن سخرنى لطلب العلم و أن أفاض علي بنعمه و أكرمني من فضله العظيم بأن هيا لي أسباب التوفيق لإنجاز هذا العمل

و لأن الكلمات هي كل ما نملك إزاء من غمرونا بالجميل

أتقدم باسمي عبارات الشكر والعرفان

"الأستاذ الدكتور بقنیش عثمان" على قبوله الإشراف على هذا العمل و ما

خصني به من حسن التوجيه و الإرشاد و كذا جميل صبره معي طيلة المدة

التي استغرقتها لإتمام هذا البحث

كما لا يفوتني أيضا توجيه خالص شكري و امتناني للأساتذة الأفاضل أعضاء

لجنة المناقشة الذين حملوا على عاتقهم عبئ قراءة ، فحص و مناقشة هذا العمل

....و لكل من ساعدني و مد لي يد العون من قريب أو من بعيد ، لكم مني

كل التقدير و الإمتنان .

قائمة المختصرات:

❖ المختصرات باللغة العربية:

- الجات 1947 : الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة
- الترمس : إتفاقية إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة
- الجاتس : إتفاقية تحرير التجارة في الخدمات
- تريبس : إتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية
- الأونكتاد : مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية
- الآسيان : رابطة دول جنوب شرق آسيا
- الغافتا : منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
- الوايبو : المنظمة العالمية للملكية الفكرية

❖ المختصرات باللغة الفرنسية:

- P : page.
- PP : de la page.....à la page.....
- Op.cit.....Ouvrage précité.
- Ed : Edition.
- OMC : Organisation Mondiale du commerce.

❖ المختصرات باللغة الإنجليزية :

- WTO: World Trade Organization.
- GATT:..... General Agreement on Tariffs and Trade.
- GATS:..... General Agreement on Trade in Services.
- TRIMS:..... Agreement on Trade Related Investment Measures.
- TRIPS:.....Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
- UNCTAD:..... United Nations Conference On Trade And Development.
- WIPO:..... World Intellectual Property Organization.

مقدمة :

شهد عالمنا المعاصر منذ بداية النصف الثاني من القرن الماضي تحولات هائلة و تقدما كبيرا في مجال العلوم و المعارف و تكنولوجيا المعلومات و الإتصالات حولت العالم إلى قرية صغيرة أكثر ترابطا بالتكنولوجيا ، كما كان للتغيرات المتسارعة في المجال الإقتصادي خاصة مع بروز دور حاسم للمؤسسات الإقتصادية العالمية و في مقدمتها منظمة التجارة العالمية انفتاحا أكبر للأسواق العالمية أمام تدفقات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و تزايداً لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات ، ليصبح بذلك الإعتماد المتبادل ضمن سوق عالمية واحدة سمة العصر .

هذا الوضع كانت بداياته نتاج مساعي الولايات المتحدة الأمريكية التي دأبت منذ نهاية الحرب العالمية الثانية على إعادة ترتيب الأوضاع الإقتصادية ، و خاصة في ضل ما شهدته تلك الفترة من اشتداد لحدة الإضطرابات الاقتصادية و السياسية التي انهارت معها قواعد التعاون الإقتصادي و التجاري على المستوى الدولي ، و هو الأمر الذي اثر بشكل كبير على جل اقتصادات الدول التي مستها الحرب .

و لما كانت الولايات المتحدة الأمريكية تشكل لوحدها آنذاك القوة الإقتصادية و السياسية الأولى المتفردة بالساحة الدولية ، فقد رأت أنه من الضروري وضع قواعد جديدة لإدارة النظام الإقتصادي العالمي ، فدعت إلى عقد مؤتمر دولي في عام 1944 بمدينة بروتون وودز بالولايات المتحدة الأمريكية ، و هو المؤتمر الذي أثمرت أشغاله في خلق آليتين جديدتين هما ، صندوق النقد الدولي بحيث يتولى إدارة النظام النقدي العالمي و المسائل المتعلقة بأسعار الصرف ، و البنك الدولي للتعمير و التنمية ليتولى إدارة النظام المالي العالمي و الأمور المتعلقة بتمويل التنمية¹ .

و لغرض إنشاء الية ثالثة تشرف على تسيير النظام التجاري الدولي ، فكان انعقاد مؤتمر هافانا في عام 1946 برعاية المجلس الإقتصادي و الإجتماعي لهيئة الأمم المتحدة ، و اقتراح من الولايات المتحدة ، أين تناول هذا المؤتمر موضوع التجارة الدولية و العمالة و تطرق لعدة مسائل مهمة كانت مطروحة بقوة آنذاك من بينها مشكلات السياسة التجارية العالمية و ما يعترضها من

¹ - بن زغوية محمد ، النظام التجاري الدولي و حقوق الدول النامية ، دار النعمان للنشر و التوزيع ، 2013 ،

عوائق تؤثر على التدفقات السلعية عبر الحدود ، و كذا مسألة وضع قواعد تحكم هذه السياسات و ما ينبغي أن تتضمنه من قيود على سيادة الدول المطلقة على سياساتها التجارية و ذلك بالقدر اللازم لتحقيق الالتزام بأحكام الاتفاقيات الدولية بما يكفل الحد من السياسات الحمائية التي لطالما برزت مظاهرها في تنامي حدة الحروب التجارية .

كما تناول المؤتمر زيادة على هذه المسائل اقتراح بإنشاء منظمة تجارية دولية تتولى تسيير حركة التجارة الدولية تحت اشراف الأمم المتحدة ، إلا أن هذا الاقتراح لم يكتب له النجاح و إنما باء بالفشل بسبب رفضه من قبل الولايات المتحدة التي لم تتقبل فكرة تقييد سيادتها على تجارتها الخارجية ، و على صعيد آخر فقد شهدت الاجتماعات التحضيرية لميثاق هافانا ، إجراء الدول المشاركة لمفاوضات جانبية أسفرت عن ميلاد الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة الجات ، و هي الإتفاقية التي أبرمت في 30 أكتوبر 1947 ليبدأ سريانها في الأول من يناير 1948 و تتولى تنظيم النظام التجاري الدولي .

ذلك أن الإتجاه نحو بناء نظام تجاري دولي في اطار اتفاقية الجات (1947) على أسس و مبادئ تهدف إلى تحرير التجارة الدولية عن طريق ازالة كافة القيود التعريفية و غير التعريفية أمام انسياب و تدفق التجارة الدولية كان بغرض خلق بيئة مناسبة لضمان استقرار المعاملات التجارية الدولية و زيادة النمو الاقتصادي العالمي ، و لا سيما في ظل ما شهدته حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية من تنامي توافق دولي ينحاز للحرية الاقتصادية و اليات السوق و يؤمن بتحرير التجارة و يسعى لاقامة نظام تجاري متعدد الأطراف يتسم بالشمولية و الانفتاح و عدم التمييز¹ .

و لذا فقد أشرفت اتفاقية الجات (1947) كسكرتارية على سير الاجتماعات التي جمعت الأطراف المتعاقدة عبر عديد الجولات من المفاوضات التجارية التي استمرت قرابة نصف قرن من الزمن ، لتختتم أشغالها بالتوقيع على الوثيقة الختامية لنتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف بتاريخ 15 أبريل 1994 بمدينة مراكش المغربية و التي أسفرت على عديد

¹ - محمد سليمان قورة ، الممارسات الضارة في التجارة الدولية و سبل مواجهتها - الإغراق ، الدعم ، الزيادة الغير مبررة في الواردات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، الطبعة الأولى 2015 ، ص 03 .

الإنفاقات المتعددة الأطراف و لعل من أهمها تلك المتعلقة بإدراج موضوعات جديدة كالإنفاقية المتعلقة بتحرير التجارة في الخدمات و كذا الإنفاقية المتعلقة بالجوانب التجارية ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية ... الخ ، كما تم في ذات السياق الإعلان عن إنشاء منظمة التجارة العالمية التي دخلت حيز النفاذ ابتداء من تاريخ 01 جانفي 1995 .

فأصبح بذلك قيام منظمة التجارة العالمية يشكل إطارا مؤسسيا مشتركا لإقامة العلاقات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء ، بحيث يكمن دورها في تنفيذ الاتفاقات التجارية الموقعة في جولة أوروغواي على نحو يكفل تحقيق المزيد من التحرير في التجارة و إرساء أسسها و تقرير ضوابطها و السعي بشكل أكبر نحو ضمان توفير شروط المنافسة و عدم التمييز ، لتستكمل بذلك العولمة الاقتصادية آلياتها الرئيسية الثالثة ممثلة في منظمة التجارة العالمية إلى جانب كل من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي لتقوم بذلك الدعائم الأساسية للإقتصاد العالمي .

لذا فهذه التحولات الإقتصادية التي شهدتها العالم تحت ما يعرف بالعولمة و التي اتسمت معالمها بسيادة النظام الرأسمالي نتيجة إعادة هيكلة النظام العالمي بعد سقوط المعسكر الشيوعي كلها عوامل مهدت لتكريس فلسفة النظام الليبرالي الحر ، و تبني النظرية الإقتصادية القائمة على حرية التجارة و تكريس مبدأ المنافسة باعتبارها ركنا أساسيا من أركان اقتصاد السوق و عنصرا فعالا لضمان استمراريته ، و خاصة بالنظر لمزاياها و ما تعكسه من منافع لكافة أطراف السوق سواء للمستهلكين الذين يحصلون على السلع و الخدمات بجودة أعلى و أسعار أقل ، أو بالنسبة للمنتجين من خلال ما تدعمه المنافسة من حصولهم على النصيب الأكبر من السوق ، ضف إلى ذلك ما توفره المنافسة من استخدام أمثل للموارد المتاحة و التخلص من مظاهر الركود الإقتصادي نتيجة اقامة التوازن بين كفتي الإنتاج و الإستهلاك .

و عليه ، كان الهدف الرئيسي الذي تسعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيقه هو تحرير التجارة العالمية ، في إطار الاعتماد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد العالمية و زيادة معدلات النمو للدخل الحقيقي ، و التوظيف الكامل للموارد العالمية في إطار التنمية المستدامة ، و توسيع انشاء أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي ، و توفير البيئة المناسبة للتنمية و اشراك الدول النامية في النظام الاقتصادي العالمي ، بما يكفل تحقيق المصالح الاقتصادية

جميع الدول الأعضاء ، على أن يكون ميزان التفاضل بينها قائم على أساس المنافسة المشروعة المبنية على الكفاءة و بذل الجهود في سبيل التفوق .

و عليه ، فإذا كانت التجارة الدولية تشكل إحدى أهم روافد التنمية ، فإن بلوغها يستوجب على الدول دخول حلبة الصراع المبنية على المنافسة ، و بحكم تباين القدرات بين الدول ، فإن المبادلات التجارية غالبا ما كانت في صالح الدول المتقدمة ، كما أن الدول النامية ليس لها خيار البقاء على الهامش و إنما هي معنية بالولوج لميدان التجارة الدولية و القبول بالمنافسة و هو ما يقتضي منها ضرورة الاندماج بالشكل الذي يمكنها من تحصيل المكاسب و تجنب قدر الإمكان الخسائر هذا من جانب .

غير أن اشتداد حدة المنافسة الدولية تولد عنها بروز الممارسات الضارة في التجارة الدولية نتيجة للسلوكات غير التنافسية للشركات المتعددة الجنسيات التي تزايدت بشكل كبير و غرضها في ذلك بسط نفوذها بغرض الإستئثار بالأسواق و تحقيق الإحتكار ، و هو الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى حروب تجارية و إنتشار النزعة الحمائية في كل دول العالم هذا من جانب آخر .

لذا و على اعتبار العلاقة الوثيقة بين اتفاقات منظمة التجارة العالمية و سياسات المنافسة انطلاقا مما استقر عليه علم الإقتصاد أن حرية التجارة و حرية المنافسة تمثلان صنوان لا ينفصلان ، و أن حالة المنافسة التجارية طالما كانت مشروعة تجيز الحاق الضرر بالغير ما دامت تقوم على بذل الجهد و التطوير و الذكاء و الإلتزام بأصول التعامل التجاري¹ ، إلا أنه و في ظل تنامي الممارسات غير التنافسية بصورها الضارة و الحمائية الخفية من جهة و كذا اتساع حجم عدم الكفاءة و التباين في القدرات بين الدول المتقدمة و النامية كلها عوامل مجتمعة شكلت اختلالا مس أركان النظام التجاري الدولي لطالما كانت و لا تزال منظمة التجارة العالمية تسعى لمعالجته .

و عليه فمن المهم التعرف على أهم الضمانات التي تتيحها إتفاقات منظمة التجارة العالمية لتكريس حرية المنافسة و حمايتها ، و بما في ذلك الفرص التي يتيحها النظام التجاري الدولي

¹ - أحمد محمد محرز ، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي : الصناعة - التجارة - الخدمات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1994 ، ص 09 .

للدول النامية بما يمكنها من حماية صناعاتها و تحسين مستوى مبادلاتها التجارية خصوصا في سياق مطالبتها الرامية إلى تحقيق التنمية .

و عليه و بغية معالجة هذا الموضوع ارتأينا طرح الإشكالية الآتية : ما مدى فعالية التنظيم القانوني لمنظمة التجارة العالمية و توافقه مع متطلبات خلق مناخ تنافسي دولي عادل ؟

و مادام أن منظمة التجارة العالمية هي الإطار المؤسسي الذي يسير النظام التجاري الدولي القائم على أساس المنافسة بين الدول ، فإن هدف الدراسة يكمن في إبراز الدور الذي تلعبه هذه المنظمة في تحرير التجارة و الفرص التي تتيحها و خاصة بالنسبة للبلدان النامية و الأقل نموا من إعفاءات و معاملات تفضيلية ، ضف إلى ذلك التعرف على القواعد و الاتفاقات التي تحكم المبادلات التجارية الدولية ، و التي تؤسس للمنافسة و تحميها من الممارسات الضارة بما يفيد استخدامها من قبل البلاد النامية لحماية أسواقها ، سيما و أنها تمثل الطرف الأضعف في حلبة المنافسة .

لذا تكمن أهمية هذا الموضوع في كونه يتناول دراسة العلاقة الرابطة بين التجارة و المنافسة على المستوى الدولي ، و التي لا تزال محل اهتمام من قبل رجال الإقتصاد و القانون على حد سواء ، و ذلك اعتبارا لحدثة الموضوع و ارتباطه بالمصالح الإقتصادية لجميع الدول التي أصبحت تعيش في صراع دائم من أجل حماية أسواقها الداخلية و بالمقابل محاولتها التوسع في الأسواق الخارجية .

و إذا كان موضوع دراستنا ينطلق من زاوية بحث العلاقة القائمة بين التجارة الدولية و المنافسة فإنه و على الرغم من الأهمية التي يكتسيها الموضوع ، إلا أن الدراسات في هذا السياق تميزها الندرة الواضحة ، و لعل من بين أهم الأعمال العلمية التي أنجزت و كان لها السبق في تناول إحدى جوانب هذا الموضوع ، رسالة دكتوراه بعنوان " اليات حماية المنافسة في التجارة الدولية " للأستاذ قادري لطفي محمد الصالح .

بحيث تناول من خلالها أهم الآليات المرصودة لحماية المنافسة من الممارسات الاحتكارية في سياق القوانين الوطنية و ذلك بإجراء مقارنة بين القانون الأمريكي و الأوروبي ، ليتناول بعدها إبراز أهم الاتفاقات الدولية في مجال حماية المنافسة بالتركيز على ما تضمنته اتفاقية تريبس و كذا اتفاقية مكافحة لإغراق و كذا دور المنظمات الدولية في هذا المجال و بما في ذلك منظمة التجارة

العالمية ، ليتوصل في الأخير إلى أهمية المكانة التي تحظى بها حماية المنافسة في التجارة الدولية باعتبارها ركيزة أساسية تكفل تعزيز العلاقات التجارية الدولية في إطار السلم و الأمن الدوليين و ضمانة قوية لإرساء قواعد التجارة العادلة بين الدول .

و عن أسباب اختيار هذا الموضوع فإنها تعود إلى دوافع ذاتية و أخرى موضوعية ، بحيث ارتكزت الدوافع الذاتية في الرغبة في دراسة و تحليل الجوانب القانونية المرتبطة بمنظمة التجارة العالمية بما في ذلك اتفاقاتها و قواعدها و ذلك على اعتبارها إطار تنظيمي هام يشرف على تسيير حركة التجارة الدولية و بعث روح المنافسة ، صف إلى ذلك أن إفتقار المكتبة الوطنية لدراسات متخصصة في هذا المجال كان دافع آخر لمحاولة الإسهام بعمل هادف في هذا المجال .

أما فيما يتعلق بالدوافع الموضوعية فهي الرغبة في تبين مكانة المنافسة في ظل تحرير التجارة العالمية ، بما يفيد التعرف على أسس المنافسة من خلال محاولة الإلمام بمختلف الاتفاقات المنضوية ضمن إطار منظمة التجارة العالمية و التي تعنى بتكريس حرية المنافسة و حمايتها من الممارسات غير المشروعة التي تهددها ، و كذا بحث الآليات القانونية المرصودة لذلك و بالنتيجة إبراز مدى فعالية الإطار القانوني للمنظمة التجارة العالمية ككل في خلق مناخ تنافسي دولي عادل تستفيد منه كل الدول الأعضاء و لا سيما منها الدول النامية و الأقل نموا .

غير أن الخوض في هذا البحث لا ينفى وجود صعوبات و معوقات ، فكل دراسة علمية يباشرها أي باحث إلا و تعترضه بعض المعوقات و هو الحال في هذا العمل ، و لعل من بين أهم الصعوبات التي واجهناها في هذا السياق تخص بالتحديد قلة و ندرة المراجع المتخصصة و ذلك مرده إلى طبيعة البحث ذاته ، بحيث أن موضوع المنافسة بحسب الفقهاء و الباحثين يعد من بين المواضيع حديثة العهد بالدراسة ، و بخاصة لدى الدول النامية و العربية منها على وجه الخصوص ، فجلها لم تعرف الإهتمام بالمنافسة إلا مع بدايات تسعينيات القرن الماضي بمناسبة تحول توجهاتها الإقتصادية نحو إقتصاد السوق تماشيا و ما فرضته التحولات الإقتصادية و إنضمامها المتعاقب لمنظمة التجارة العالمية .

صف إلى ذلك أن موضوع المنافسة في إطار التجارة الدولية لا يزال مطروحا للنقاش لدى الهيئات و المنظمات الدولية المتخصصة بما فيها منظمة التجارة العالمية ، و هي كلها عوامل

تفسر قلة المؤلفات المهمة بجانب المنافسة في المكتبة العربية ، الأمر الذي إستدعى منا ضرورة التركيز على تحليل إتفاقات منظمة التجارة العالمية ذات الصلة بالمنافسة و كذا تتبع كتابات الخبراء المتخصصين في هذا المجال .

و عليه ، و قصد معالجة الإشكالية المطروحة ، فقد اعتمدنا على عدة مناهج تتلاءم و طبيعة الدراسة بحيث كان لزاما علينا الإستعانة بالمنهج التاريخي و ذلك لغرض تتبع المراحل التي مر بها تأسيس هيكلية النظام التجاري الدولي ، بداية من توقيع اتفاقية الجات وصولا لإنشاء منظمة التجارة العالمية و ذلك نظرا لأهمية عرض المسار التاريخي لهذه الدراسة باعتباره يكشف عن عديد الأسباب و التوجهات التي أرسى فلسفة النظام التجاري الدولي بصيغته الحالية .

كما إستدعت طبيعة الدراسة ضرورة الاعتماد على كل من المنهج الوصفي و كذا المنهج التحليلي ، و ذلك بغية التعرض لجملة الاتفاقات التي يقوم عليها النظام التجاري الدولي و توضيح طبيعة العلاقة بين قواعد هذه الإتفاقات و دورها في بعث حرية التجارة على أساس المنافسة المشروعة من جهة ، و كذا بحث الضمانات القانونية التي تضمنتها ذات الإتفاقات لأجل حماية المنافسة من الممارسات الضارة بها من جهة أخرى ، خاصة و أن ميزة المنافسة التجارية أصبحت تكمن في اختلاف نطاقها و طبيعة المتعاملين فيها عن الأسواق الداخلية .

كما كان للمنهج المقارن أيضا مكانته في هذه الدراسة و ذلك من خلال بحث إجراء مقارنة بين مضامين الاتفاقات التجارية بما تحمله من التزامات و تفضيلات للدول النامية في مواجهة البلدان المتقدمة ، و ذلك في سياق بحث مدى عدالة النظام التجاري الدولي و مراعاته للفوارق الإقتصادية بين الدول ، كما استدعت الدراسة أيضا إجراء مقارنة بين التشريعات الوطنية في حماية المنافسة من الممارسات الإحتكارية التي أغفلت اتفاقات منظمة التجارة العالمية التطرق لها و ذلك من خلال إبراز تجارب كل من الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد الأوروبي و التشريع المصري في هذا المجال .

و بالنظر إلى الإشكالية المطروحة و محاولة منا الإجابة عنها ، و بغية تحقيق الأهداف المتوخاة من هذه الدراسة ، فقد ارتأينا تناول هذا الموضوع بإعتماد خطة مبنية على بابين مقسم كل منها إلى فصلين ، سبقتهما مقدمة عامة ، لتنتهي الدراسة بخاتمة .

تتناول **الباب الأول** تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية حيث تطرقنا من خلاله إلى تتبع مسار و مراحل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كنواة لتأسيس نظام تجاري عالمي جديد (**فصل أول**) ، لنتنقل بعدها إلى محاولة تحديد الإطار القانوني للمنافسة الدولية في ظل ما أسفرت عنه جولة أوروغواي الختامية من اتفاقات منضوية تحت لواء منظمة التجارة العالمية (**فصل ثاني**).

في حين تناول **الباب الثاني** مساعي حماية المنافسة الدولية و موقف الدول النامية منها أين حاولنا من خلاله إبراز الجهود و الآليات القانونية المختلفة لحماية المنافسة الدولية إن على مستوى منظمة التجارة العالمية و إن على المستوى الدولي (**فصل أول**) ، لنتطرق بعدها إلى عرض حال الدول النامية من الإنعكاسات المنبثقة عن المنافسة الدولية في ظل حتمية انسياقها نحو الاندماج ضمن النظام التجاري الدولي و طبيعة خياراتها و التحديات التي تواجهها في ذلك (**فصل ثاني**).

هذا ، و كللت الدراسة بخاتمة تضمنت مجموعة من النتائج و الإقتراحات التي تصب في نطاق معالجة الإشكالية التي يطرحها الموضوع .

الباب الأول :

تطور النظام التجاري الدولي

وانعكاساته على حرية المنافسة التجارية

لقد شكل النجاح الذي شهدته جولة أوروغواي الختامية المنعقدة في عام 1986 تحت مظلة اتفاقية الجات 1947 حدثا اقتصاديا بارزا ، و ذلك بالنظر لما أسفرت عنه من نتائج بعد مفاوضات و مشاورات استمرت لعقود طويلة من الزمن ، بحيث شهدت توقيع ميلاد منظمة عالمية و هي منظمة التجارة العالمية ، إلى جانب ذلك فقد أسفرت كذلك عن عدد كبير من الاتفاقيات الدولية التي تستهدف تحرير التجارة الدولية و في قطاعات مختلفة منها التقليدية على غرار السلع ، و أخرى جديدة يتم إدراجها لأول مرة على غرار تجارة الخدمات و كذا الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية .

و بذلك فقيام منظمة التجارة العالمية جاء بهدف تحرير التجارة و اعتماد الكفاءة في استغلال الموارد و التوظيف الكامل للقدرات و بعث تقسيم جديد للعمل الدولي بما يؤدي إلى توسيع دائرة المكاسب و فرص التنمية أمام جميع الدول ، و كانت فلسفتها في ذلك تقوم على أساس تبني سياسات الحرية الاقتصادية التي سرعان ما أصبحت عنوانها العريض ، و التي تقتضي إزالة الحواجز و القيود الكمية على الواردات و فتح الأسواق أمام المنافسة الحرة و الأداء التلقائي للقوانين الاقتصادية .

إلا أن اشتداد ظروف المنافسة الدولية أدى بدوره إلى بروز بعض الظواهر التجارية غير المشروعة التي تشوه ظروف المنافسة العادلة و تخل بشروطها ، فكان لاتفاقات منظمة التجارة العالمية أن تضمنت مبادئ و إجراءات غايتها أن تكون صمام أمان لمبدأ تحرير التجارة و مكافحة الممارسات غير المشروعة في الوقت ذاته .

و عليه و على اعتبار الأهمية التي تحظى بها منظمة التجارة العالمية و دورها في تحرير التجارة الدولية بحيث استقطبت اهتمام و انضمام عديد الدول إليها ، و أصبحت تستحوذ على 97 % من عمليات التبادل التجاري التي تتم في إطارها و تجمع المتعاملين داخل نطاقها على أساس المنافسة فسنحاول من خلال هذا الباب التطرق لظروف نشأة هذه المنظمة باعتبارها دعامة كبرى لقيام نظام تجاري دولي جديد و كذا بيان طبيعة علاقته بحرية المنافسة التجارية و ذلك في فصلين على النحو الآتي :

الفصل الأول : إنشاء المنظمة العالمية للتجارة و التأسيس لنظام تجاري عالمي جديد

الفصل الثاني : الإطار القانوني للمنافسة الدولية في ضل اتفاقات منظمة التجارة العالمية

الفصل الأول :

إنشاء المنظمة العالمية للتجارة و التأسيس

لنظام تجاري عالمي جديد

الفصل الأول :

إنشاء المنظمة العالمية للتجارة و التأسيس لنظام تجاري عالمي جديد

يعود التوجه الجديد في بناء علاقات اقتصادية جديدة تحديدا الى مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية و ذلك بعد تيقن الدول انذاك بضرورة احلال التعاون الدولي بدل الصراعات و الحروب التي لم تجني منها الانسانية الا الدمار ، و كانت بداية هذا المسعى بقيادة الدول الكبرى و على راسها الو م ا لرسم خارطة و توجه جديد للاقتصاد العالمي و ذلك من خلال ايجاد اليات تشرف على ذلك فكانت الانطلاقة بانشاء صندوق النقد الدولي و البنك العالمي في مجال النقدي و المالي بموجب اتفاقية بوترن وودز عام 1944 ، غير انه في المجال التجاري لم يتم الاتفاق على انشاء منظمة للتجارة الدولية و ذلك بعد عدم المصادقة على ميثاق مؤتمر هافانا المنعقد عام 1947 تحت إشراف هيئة الأمم المتحدة و ذلك لتعارضه مع المصالح الأمريكية .

ليتم المصادقة على اتفاقية الجات 1947 الموقعة على هامش المؤتمر كارضية لقيادة مسعى تحرير التجارة العالمية و القائمة على اتباع فلسفة النظام الليبرالي الحر ، فكانت البداية تقوم على تخفيض التعريفات الجمركية من اجل تسهيل انتقال السلع و الحد من التوجهات الحمائية و شيئا فشيئا بدا هذا المسعى يتطور و بدأت الدول تتجه نحو الانفتاح التجاري و التغيير في سياستها التجارية ، و بعد مفاوضات شاقة دامت قرابة نصف قرن من الزمن ضمن اتفاقية الجات توجت جولاتها بالتوقيع على نتائج جولة أوروغواي الختامية التي أقرت اتفاق الدول المتعاقدة على انشاء منظمة التجارة العالمية بتاريخ 15 افريل 1994 و التي دخلت حيز النفاذ في 01 جانفي 1995 ، ضف إلى ذلك توسيع مجالات أنشطة المنظمة التي اشتملت إلى جانب السلع ، تحرير التجارة في الخدمات و كذا توقيع اتفاقية الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية .

و عليه فأهمية الدور الذي تلعبه منظمة التجارة العالمية في تسيير حركة المبادلات التجارية العالمية ، و بغية التعرف على الاتفاقات التجارية التي تشكل النظام التجاري المتعدد الأطراف كل ذلك يقتضي تتبع المسار التاريخي لنشأة المنظمة و الوقوف عند أهم التحولات التي شهدتها التجارة الدولية و لاسيما منها ظروف نشأة اتفاقية الجات التي تشكل الأساس القانوني و حجر الزاوية الذي

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

يقوم عليه نظام التجارة العالمية و ما يكتنفه من خصوصيات ، و عليه سنحاول التطرق إلى ذلك بنوع من التفصيل من خلال المبحثين التاليين :

المبحث الأول : بؤادر توحيد السياسة التجارية الدولية و ولادة اتفاقية الجات

المبحث الثاني : النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية و مجالات نشاطها

المبحث الأول :

بؤادر ءوءاء السفااسة الءءارة الءولة وولاءة إءافاقفة الءاء

فءءبر موءوء السفااساء الءءارة الءولة و ما ءءمله من مفاهفم مءعارضة من بفن المواءفء الءامة فف الاقءصاء الءولف ، و ذلك لانها ءمس ءفاة المءءمءاء بشكل فومف و ءؤءر فف الءقلاء و الءفففراف الاقءصاءفة الءف ءءء مسار الاقءصاء الءولف ، و فقسف الاقءصاءفون السفااساء الءءارة الى نوعفن مءباففنن ، سفااساء مءقءءة ءقوم على مباءا اءم ءءءل الءولة فف الءلاقاء الءءارة الءولة و أءرى مءءفظة أو مءغلقة¹ و فف على العكس ءاماف من سابقءها ءفء ءسءءم ففها الءولة نفوءها و صلاءفاءها للءاءفر على اءءاء المباءلاء الءولة و ءءمها و الءف لءالما مفزء فلسفة النظام الاشءراكف الموءه .

و إذا ءانء السفااساء الءءارة ءءءف من ءفء إءءاءاءها ، فان منءلقها واءء و فو ءءقق المصلءة الاقءصاءفة القومفة من ءلال ممارسة نشاط الءءارة الءارءفة ، و امام ذا الءبافن فف المواقف و الءءال القائم نءفءة الءضارب فف المصالح ءاصة مع الفءرة الءف اعقبء نفاة الءرب الءالمفة الءائف ، سءء الءول المءقءمة الى إعاءة ءرءفب الاوضاع الاقءصاءفة الءولة من ءلال الءمل على ارساء قواعد نظام ءءارف ءولف فقوم على ءقرفب وءءاء النظر و لاسفما الءمل على ءوءفء السفااسة الءءارة الءولة بما فءءم مصالح ءل الاطراف ، و فو ما بءاء بؤاءره ءظهر الى الوءوء من ءلال اءافاقفة الءاء لعام 1947² ، و فو ما سنءاول الءعرض له من ءلال ذا المءلب ، بءافة ببفان ماهفة السفااسة الءءارة (مءلب أول) ءم الإطار العام لإنشاء اءافاقفة الءاء ءنواة أولى نءو مسار ءكرفس ءرفة الءءارة (مءلب ءائف) .

1- ءسفن اءمء الءسفن العزو ، الاقءصاء الءولف الءفء بفن الءءلفة النظرفة و الءطففق ، عالم الءءب الءفء للنشر و الءوزفء ، ط 1 ، الارءن ، 2016 ، ص 99.

2- سففان بن عبء العرفز ، الأسالف و المعاففر الءمائفة الءءفة فف الءءارة الءولة ، النشر الءامعف الءءفء ، الءزائر ، 2016 ، ص 44 .

المطلب الاول: ماهية السياسة التجارية

تختلف السياسة التجارية من دولة إلى أخرى حسب طبيعة نظامها السياسي و الاقتصادي فالبلدان المتقدمة و الصناعية تتفوق بشكل كبير جدا على البلدان النامية و الناشئة و هو ما يؤهلها الى تبني سياسة التحرر و الانفتاح الاقتصادي و غايتها في ذلك البحث عن اسواق جديدة لتصريف و بيع منتجاتها ، في حين تفتقر الدول النامية للقدرة على منافسة منتجات البلدان المتقدمة ، و هو ما يدفعها الى اتباع سياسة الحماية و التحفظ و عدم التسرع لفتح اسواقها و ذلك خوفا مما قد تخلفه سياسة الانفتاح من اثار سلبية على اقتصادياتها الهشة ، و عليه طبيعة هذا الاختلاف الذي يؤثر دون شك على حركة التجارة الدولية ، يستوجب التطرق إلى مفهوم السياسات التجارية و أنواعها إستنادا إلى حجج مؤيديها ، ثم التطرق إلى سبل تفعيلها و ذلك من خلال التطرق إلى الأدوات المعتمدة في ذلك .

الفرع الاول: مفهوم السياسة التجارية الدولية و انواعها

اولا: تعريف السياسة التجارية: يقصد بالسياسات التجارية مجموعة من الإجراءات التي تتخذها الدولة في مجال التجارة الخارجية و ذلك بغرض تحقيق غايات معينة ، و لعل الهدف الجوهرى الذي تسعى هذه السياسات التجارية لبلوغه ، هو تنمية الإقتصاد القومي إلى أقصى حد ممكن¹ ، و ذلك من خلال العمل على تنظيم و تطوير العلاقات التجارية مع البلدان الاخرى ، حماية الاقتصاد الوطني ، تفعيل مساهمة قطاع التجارة الخارجية في عملية التنمية الاقتصادية ، تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات ، تحقيق الإكتفاء الذاتي ، و عليه فإن طبيعة الأهداف المسطرة تجعل من السياسة التجارية جزءا لا يتجزأ من السياسة الاقتصادية لأي دولة² . كما تعرف السياسة التجارية على أنها "إنعكاس لموقف الدولة و نظرتها إلى التجارة الخارجية كأداة

¹ - عادل أحمد حشيش و آخرون ، أساسيات الإقتصاد الدولي ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الإسكندرية ، 1998 ، ص 197 .

² - سامية فلياشي ، الانتقال من GATT الى OMC و اثرها على اقتصاديات الدول النامية ، شركة دار الامة للطباعة و النشر و التوزيع ، ط 2013 ، الجزائر، ص 30 .

لتحقيق مصالحها الاقتصادية القومية ، فهي عمل من أعمال السيادة ، بمعنى أن للدولة حرية التحكم بها من خلال وضع قيود على دخول السلع أو خروجها من أراضيها كما تضع قيودا على الخدمات التي تنجز لمصلحة مواطنيها ، أو التي يقوم بها أفرادها أو مؤسساتها في الخارج و بهذا تسمى هذه السياسة المتبعة بسياسة تقييدية أو حمائية ، أو رفع هذه القيود هنا تسمى بسياسة حرية التجارة¹ "

و عليه تختلف السياسات التجارية كما سبق بيانه باختلاف النظام الاقتصادي المتبع ، فالنظام الرأسمالي يقوم على مبدأ الحرية الاقتصادية ، و بالتالي فهو يتبنى سياسة الحرية التجارية التي تحد و تضيق من مجال التدخل الحكومي في مجال التجارة الخارجية ، و ذلك باعتبار ان حرية قيام التبادل بين الافراد عبر الحدود الاقليمية ، يجب ان ينسجم مع حرية الافراد داخل الدولة.

و اما في ظل النظام الاشتراكي فالدولة هي التي تسيطر على الاقتصاد القومي ككل بما فيه قطاع التجارة الخارجية ، و من ثم فالسياسة التجارية الخارجية تتجه نحو التقييد ، لانها تخضع للسياسة الاقتصادية التي تسطرها الدولة و تنفذها على مراحل معينة² .

ثانيا : انواع السياسات التجارية

يجمع الباحثون في مجال العلاقات الاقتصادية عموما و التجارة الدولية بوجه خاص ، على ان للسياسات التجارية اتجاهين مختلفين ، احدهما سياسة تقييدية او حمائية و هو ما دعى اليه انصار المدرسة التجارية و ذلك بتبني إجراءات تستهدف فرض القيود على التجارة الخارجية . و بالمقابل هناك سياسة حرية التجارة بقيادة المدرسة الكلاسيكية و التي على عكس

¹ - فيروز سلطاني ، دور السياسات التجارية في تفعيل الإتفاقات التجارية الإقليمية و الدولية (دراسة حالة الجزائر و إنفاق الشراكة الأورو متوسطية)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص إقتصاد دولي ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2012 - 2013 ، ص 53 .

² - جميلة الجوزي ، اسس الاقتصاد الدولي النظريات و الممارسات ، دار اسامة للطباعة و النشر و التوزيع ، ط 1 ، 2013 ، ص 38 .

سابقتها ، تقوم على مبدأ حرية التجارة¹ ، بحيث يقصد بسياسة تحرير التجارة الخارجية بأنها اتباع مجموعة من الإجراءات و التدابير التي تعمل للتقليل من تدخلات الدولة في مجال التجارة الخارجية سواء واردات أو صادرات ، بمعنى الإستغناء عن القيود المفروضة على محددات نمو التجارة الخارجية و التخلي على مظاهر سياسة الحماية سواء كانت جمركية أو غيرها² ، بما يعني أن سياسة حرية التجارة في جوهرها تقوم على فكرة عدم التدخل في التجارة بين الدول و تجنب إعتدال أي من الوسائل المخولة لذلك كالقيود الجمركية ، نظام الحصص و غيرها إلخ³ ، فهي تدعو الى رفع هذه القيود و الحد منها .

كما تجدر الإشارة إلى أن لكل سياسة حججها و مؤيدوها و لذلك سنحاول استعراض أهمها فيما يلي :

1 - حجج مؤيدي سياسة الحرية التجارية : حيث يستند أنصار هذا الإتجاه على مايلي :

أ- **التخصص الدولي في الإنتاج و تقسيم العمل الدولي :** حيث يرى أنصار حرية التجارة أن التبادل التجاري الحر على نطاق واسع في الأسواق الدولية بين الدول المختلفة من شأنه أن يساعد على إنشاء و فرض قواعد التخصص و التقسيم الدولي للعمل⁴ ، و الذي يبنى على أساس إختلاف

³ - بحيث كان يرى أنصار حرية التجارة بأن إطلاق حرية النشاط الإقتصادي و حرية التبادل بين الأفراد و الهيئات إنما يمثل انسجاما مع فكرة أن مصالح الأفراد لا تتعارض مع مصلحة الجماعة ، فالفرد عندما يسعى لتحقيق مصلحته إنما يحقق مصلحة الجماعة و إن كان ذلك دون وعي منه ، و قد تعزز هذا الإتجاه و دعم أفكاره كل منادم سميث و جون باتيست ساي و غيرهم، في حين أنه و على الجانب الآخر فإن دعاء تقييد حرية التجارة (المدرسة التجارية) كانت وجهة نظرهم تنطلق من أساس أن ثروة الأمة تتمثل فيما تملكه من معدن نفيس ، و بذلك فهم يرون بأن زيادة الذهب تقوم على تشجيع الصادرات و أن الحفاظ عليه يتطلب ضرورة تقييد الواردات لكبح تسرب الذهب نحو الخارج ، أنظر : محمد راتول ، الإقتصاد الدولي " مفاتيح العلاقات الإقتصادية الدولية " ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2018 ، ص ص 216-217 .

² - بوضياف سامية ، سياسة تحرير التجارة الخارجية و أثرها على التنافسية الدولية ، مجلة الإدارة و التنمية للبحوث و الدراسات ، عدد 7 ، 2015 ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة لونيبي علي البليدة 2 ، ص 201 .

³ - رعد حسن الصرف ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة ، دار النشر ، ط1 ، الجزء الأول ، 2000 ص 286 .

⁴ - سي محمد كمال ، مدخل الإقتصاد الدولي ، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2015 ، ص 110 .

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

النفقات النسبية و الظروف الطبيعية للسلع محل العملية الإنتاجية مقارنة بباقي الدول المنافسة و بالتالي فتخصص بلد معين في إنتاج سلعة ذات نفقات نسبية منخفضة يعني أن الموارد الاقتصادية قد أستخدمت على أحسن وجه ممكن لها داخل البلد المعني و هو الأمر الذي سيكسبه أفضلية في هذا المجال ، و هو ما يمكن أن تستفيد منه الدول النامية على وجه التحديد ¹.

كما ان هذا الوضع يجعل المستهلك في موقع المستفيد و ذلك من خلال تمكينه من الحصول على أقصى مستوى من الرفاه الاقتصادي نتيجة تنوع فرص الاختيار أمامه ، حيث يستطيع أن يقتني أحسن السلع و أجودها و بأقل الأسعار ².

ب- دفع عجلة التقدم في المجال التكنولوجي:

فما لاشك فيه أن فتح مجال المنافسة الحرة بين المنتجين من خلال اعتماد الحرية التجارية يجعل هؤلاء المتعاملين في صراع دائم من أجل الحفاظ على حصصهم في السوق إضافة إلى بحثهم المستمر عن زبائن جدد ، هذا الوضع يجعل كل منتج يسعى إلى تحسين و تطوير طرقه الإنتاجية من خلال إدخال التكنولوجيا الحديثة التي تساعد على زيادة وتيرة الإنتاج ، خفض التكلفة و توفير السلع المطلوبة بأسعار منخفضة و تنافسية و هو أمر يعد في صالح المستهلك ³ و على العكس من ذلك فعندما تتسم الأسواق الداخلية بسياسة الحماية فإن المنتج يكون بعيدا عن جو المنافسة الحادة التي قد تؤدي به إلى فقدان حصته في السوق ، و بالتالي لا يسعى إلى إدخال التكنولوجيا من أجل تطوير قدراته الإنتاجية باعتبار أنه يضمن بقاءه في السوق المحلي و من هنا يمكن القول أن سياسة الحماية لا تكون في صالح المستهلك الذي لا يستفيد من انخفاض تكاليف الإنتاج في الخارج .

ج- توفير السلع بأسعار منخفضة : حيث يرى أنصار الحرية التجارية بأن الإجراءات الحمائية تقود حتما إلى إرتفاع أسعار السلع بغض النظر عن جودتها و ذلك لعدة أسباب لعل من

¹ - فاروق العربي ، جدلية النمو الاقتصادي في ظل تحرير التجارة العالمية " المخاطر و الفرص " ، المجلة الجزائرية للعلوم الاجتماعية و الانسانية ، المجلد 3 ، العدد 6 ، جامعة الجزائر 3، ص 121 .

³ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 46 .

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، عمان ، ط 4 ، 2015 ، ص 339 .

أبرزها التعريفات الجمركية المفروضة على السلع المستوردة و التي تنعكس على إرتفاع الأسعار أين يتحملها المستهلك في نهاية المطاف ، كما أن سياسة الحماية و ما توفره من حصانة للمؤسسات المحلية ضد المنافسة الأجنبية¹ ، تجعل هذه المنشآت تضمن بقاؤها في السوق فتتحكم في رفع الأسعار داخل البلد و لا تهتم بمجالات التطوير التكنولوجي و جودة السلع و حسن إستخدام الموارد ، و بالتالي فتطبيق إجراءات الحماية بهذا الشكل حسب أنصار هذا الإتجاه يجعل من سياسة الحماية التجارية تحول دون تحقيق مصلحة المستهلك و البلد معا.

د - الحد من قيام الإحتكارات :

حيث تعد حرية التجارة مانعا أمام قيام الإحتكارات أو على الأقل تقلل من فرص قيامها² حيث يرى أنصار حرية التجارة أن الطلب الداخلي في كثير من البلدان هو طلب محدد و عليه فإن المشروعات الإقتصادية العاملة بها لا تستطيع أن تصل إلى الحجم الأمثل من حيث الإنتاج و هو ما ينعكس بالسلب على قدرة هذه المشروعات في تخفيض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن ، و بالتالي فلو أن الدولة طبقت سياسة حمائية من خلال فرض رسوم جمركية على الواردات جزئية أو كلية فإنها بذلك تساعد المشاريع الإقتصادية على البقاء و فرض السيطرة الإحتكارية على السوق المحلية دون الخشية من منافسة المنتجات الأجنبية التي تباع بسعر أقل³ .

2- حجج مؤيدي سياسة الحماية التجارية :

أ- حماية الصناعات الناشئة : تعتبر حجة الصناعات الناشئة الأكثر شيوعا من بين الحجج الإقتصادية التي تدافع عن سياسة الحماية الإقتصادية ، إذ أنها تبرر سياسة الحماية بوصفها إجراء ضروري ذو طابع مؤقت يرافق الصناعة الوليدة أو الناشئة و يؤمن لها الفرصة حتى تتطور و ترقى إلى مرحلة النضج و الإزدهار أين تصبح قادرة على ولوج عالم المنافسة الدولية⁴ .

حيث أن المنشآت الصناعية الناشئة حديثة العهد عندما تشرع في عملية الإنتاج ، فإنها

¹ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 47 .

² - بن عبد العزيز سفيان ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص 56 .

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 339 .

⁴ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 41 .

تصطدم بعدة معوقات و صعوبات منها إرتفاع تكاليف الإنتاج ، ضعف التحكم في التكنولوجيا المستخدمة في مجال الإنتاج ، و كذا نقص الكفاءة لدى العمال و المستخدمين الذين هم بحاجة إلى برامج تكوين و تاهيل و هو ما يمثل تكاليف إضافية تقع على عاتق المؤسسة الناشئة ، إضافة إلى ذلك فإن الصناعة الناشئة تحتاج أيضا إلى التعريف بمنتجاتها في السوق عن طريق الحملات الإعلانية بغية فتح قنوات تسويقية على المستويين المحلي و الدولي معا ، و هو ما يشكل أعباء إضافية تزيد في تكاليف الإنتاج و بالتالي تنعكس على سعر المنتج المعرض للمنافسة .

و بالتالي فاجتماع هذه التحديات التي تواجه الصناعة الناشئة ، تجعل من سياسة توفير الحماية لها حتمية و هذا حتى تمنح لها الفرصة الملائمة كما سبق القول لتتمكن من الوقوف على أقدامها و من ثم الوصول إلى مرحلة النضج و خفض التكاليف و إكتساب الخبرة و الميزة التنافسية التي تؤهلها لمنافسة المنتجات الأجنبية .

أما فيما يخص الأداة المستعملة من قبل الدول لتطبيق سياسة الحماية التجارية فهي غالبا الرسوم الجمركية التي يتم فرضها على الواردات من السلع الأجنبية المنافسة للمنتجات المحلية محور نشاط المؤسسات الناشئة ، و تستمر فترة فرض الرسوم الجمركية إستنادا إلى فترة الحماية المقررة لهذه الصناعات الوليدة ، و ترفع تلك الرسوم عندما تصبح الصناعة الناشئة قادرة على الاندماج في السوق و ما تحمله من تحديات المنافسة¹ .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن تطبيق سياسة الحماية الموجهة لفائدة الصناعات الناشئة تواجه عدة صعوبات في الواقع العملي ، و هو ما يتطلب من الدولة تبني سياسة محكمة و مبنية على معطيات حقيقية و مرجعها في ذلك هو ما تملكه من إمكانيات و مقومات ، حيث أنه من بين الصعوبات التي تواجه الدول هي صعوبة إختيار الصناعات الناشئة التي تحتوي على الميزة النسبية الكامنة و التي تمكنها من سهولة الاندماج في السوق المفتوحة و الصمود أمام المنافسة الأجنبية² .

كما أن هناك تحد آخر هو صعوبة رفع الحماية بعد فرضها بسبب ما يمارسه عادة أصحاب

¹ - سامية فلياشي ، مرجع سابق، ص 40 .

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 341 .

المشروعات الناشئة من ضغط سياسي و ذلك بغية الإبقاء على هذه الحماية خدمة لمصالحهم الخاصة ، و بالمقابل ففي حالة عدم رضوخ السلطات لهذه المطالب قد يشكل ذريعة أمام هؤلاء لرفع الأسعار و هو الأمر الذي ينعكس بالسلب على القدرة الشرائية للمستهلك¹ .

ب- جذب رؤوس الأموال الأجنبية : حيث أن من بين الأهداف التي تدفع بالدول إلى اعتماد سياسة الحماية هو جذب رؤوس الأموال الأجنبية الموجهة للإستثمار المباشر ، و يتحقق ذلك من خلال قيام الدولة بفرض حماية على صناعة محلية معينة ، و بالتالي فيحاول رأس المال الأجنبي الدخول إلى السوق الوطني بإعتماد خيار الإستثمار المباشر كوسيلة للتخلص من عبء و تبعات الرسوم الجمركية المفروضة² ، و هو ما يجعل الراس المال الأجنبي في دعم و تشجيع قيام الصناعات الوطنية ، و ينعكس بالإيجاب على الإقتصاد الوطني من خلال زيادة الدخل القومي و إرتفاع نسبة التشغيل الخ.

ج- التخفيف من مشكلة البطالة : تعد مشكلة البطالة من بين أكبر المعضلات التي تعاني منها دول العالم بصفة عامة و الدول النامية و الفقيرة بصفة خاصة و هذا لما تخلفه من إنتشار للفقر و اثار إجتماعية أخرى مختلفة ، حيث تبلغ نسبة البطالة لدى البلدان النامية معدلات مرتفعة قد تتجاوز نسبة 10 إلى 15 % ، و هذا نتيجة الأعداد الهائلة للشباب المتعلمين المتخرجين سنويا و الباحثين عن فرص العمل³ ، هذا الوضع يمثل ضغطا على هذه البلدان خاصة التي تعاني من عجز و تباطؤ في وتيرة النمو الإقتصادي لما يصاحبه من عدم القدرة على إستحداث وظائف جديدة⁴ .

و عليه فإذا كانت الية الحد من مشكلة البطالة تتدرج ضمن السياسات النقدية و المالية للدول بالدرجة الأولى ، فإن للسياسة التجارية أيضا دور هام ليس فقط للتخفيف من مشكلة البطالة

¹ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 41 .

² - بن عبد العزيز سفيان ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص 64 .
³ - Michel Wats , L'économie De Marché, Qu' est -ce Qu'une économie de marché , Collection Gestion –Eco- Finance Dirigée par Kamel Chehrit , Alger – Livres Editions , Alger, 2007 , P 19 .

⁴ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 101.

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

و إنما لإنشاء مناصب شغل جديدة ، فالسياسة التجارية للدولة قد توجه نحو أهداف تحقيق الإكتفاء الذاتي داخل الدولة و الذي يؤدي بدوره إلى الرفع من وتيرة الإنتاج و بالتالي نسبة التشغيل و ذلك يتحقق بالحد من إستيراد السلع المنافسة للمنتجات المحلية من جهة و حماية و ضمان إستمرارية الصناعات المحلية من جهة أخرى .

و بالتالي فدور السياسة الحمائية في توفير الحماية و الدعم للصناعة المحلية يجعلها في وضع يمكنها من توفير السلع و الخدمات بالتنوع المطلوبة و بسعر تنافسي ، و هو ما يجعلها تحظى بإكتساب رضا المستهلكين ، و لهذا فزيادة الطلب على هذه السلع و الخدمات ينعكس بالضرورة على إرتفاع الطاقة الإنتاجية و ما يصاحبها من توظيف ليد عاملة إضافية ، غير أنه تجدر الإشارة في هذا الإطار إلى أن فرض سياسة الحماية لصالح الصناعة المحلية بغية زيادة العمالة ، قد لا يتحقق بالشكل المطلوب ، إذا طبقت الدول الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل ، الأمر الذي يؤدي إلى فقدان زبائن في الأسواق الخارجية و بالتالي الإكتفاء بالسوق الداخلية¹ .

د- معالجة الخلل في ميزان المدفوعات : حيث تعاني أغلب الدول النامية من عجز في ميزان مدفوعاتها ، و ذلك بمعنى أن نسبة الإستيراد بها أكبر من نسبة التصدير ، و بالتالي يكون حجم تدفق الأموال الأجنبية نحو الخارج أكبر مما يتم تحصيله لفائدة الخزينة العمومية ، و لذلك فإستمرار تدفق الأموال نحو الخارج نسبة لزيادة الواردات يؤدي إلى إستنزاف إحتياطي العملات الأجنبية و بالتالي إنكشاف العملة الوطنية و إنخفاض قيمتها الشرائية بشكل كبير ، و هو ما ينجر عنه آثار إقتصادية سلبية كإرتفاع نسبة التضخم و إنعكاس هذه الأوضاع على الإستقرار الإجتماعي و السياسي داخل البلد.

و من هذا المنطلق يظهر دور السياسة التجارية ، حيث تعمل معظم دول العالم على الإهتمام بالصادرات و حمايتها و العمل على تنويعها ، و بالمقابل السعي قدر الإمكان من أجل الحد من نسبة الواردات و ذلك بتطبيق سياسة تجارية حمائية سواء عن طريق التعريف الجمركية أو نظام الحصص و ذلك بغرض تحسين وضع ميزان المدفوعات بها و إمتصاص العجز² .

¹ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 44 .

² - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 100 .

هـ- **تحصيل إيرادات لفائدة خزينة الدولة :** فباعتبار أن جل الدول النامية و الفقيرة تحتاج إلى مصادر تمويل بحكم الإلتزامات الملقاة على عاتقها لتلبية حاجيات السكان المختلفة كضمان الحق في التعليم و الصحة و ذلك ببناء المدارس و المستشفيات و غيرها ، فإنها تلجأ إلى اعتماد التنوع في فرض الضرائب باعتبارها مصدرا رئيسيا للدخل و لا سيما منها تلك المفروضة على الصادرات¹ ، و من أمثلتها الرسوم الجمركية على صادرات المحروقات التي تطبقها الدول المنتجة للنفط . إذا لا جدال في كون الرسوم الجمركية تعد مصدرا مهما من مصادر التمويل في الدول النامية ، حيث يرى أنصار الحماية بأن الرسوم الجمركية المفروضة في مجال المبادلات التجارية تمثل إيرادات للدولة و تقع على عاتق الطرف الأجنبي كأعباء مالية يدفعها مقابل ما يصدره للدولة من منتجات.

و- **الحماية من الإغراق :** يعرف الإغراق على أنه قيام شركة ببيع إنتاجها في الأسواق الخارجية بسعر أقل من سعر البيع في الأسواق الداخلية المحلية² ، و بمعنى آخر البيع بسعر يقل عن سعر التكلفة ، و الإغراق بهذا المعنى يشكل تهديدا للمنتجين المحليين في الدولة و ذلك بسبب أسعار الواردات المنخفضة جدا و التي لا تستطيع الصناعة المحلية أن تجاريها ، و لذلك تتدخل الدولة من خلال سياسة الحماية بفرض رسوم جمركية على الواردات و ذلك بغية تغطية الميزة السعرية الغير عادلة التي تتمتع بها الشركات الأجنبية³ ، و لهذا يعد الإغراق من الممارسات الضارة في التجارة الدولية بإجماع الدول و بالتالي ففرض الرسوم الجمركية لمواجهة هو حق مكفول لكل دولة ثبت أنها ضحية لهذه الممارسة الغير مشروعة .

بعد هذا العرض الموجز يتضح بأن السياسة التجارية بنوعها قد تبلورت نتيجة دراسات ظهرت في حقبة زمنية مختلفة و تطورت و سايرت ظروف اقتصادية مختلفة أيضا ، إلا أنه و إن تميزت آراء روادها و مؤيديها باختلاف توجهاتهم و حججهم إلا أن غايتهم كانت واحدة و هي

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 363 .

² - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 54 .

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 352 .

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

تحقيق الربح¹. و بالفعل فقد شهدت مراحل التاريخ الإقتصادي تأرجحا في المعاملات التجارية الدولية بين الحرية و التقييد ، أين كانت الدول تعتمد إلى تغيير سياستها بحسب ما تقتضيه الظروف و بما يتماشى و خدمة مصالحها .

و بذلك يمكن القول أنه و أيا كانت الحجج التي يسوقها انصار الحماية أو الحرية التجارية و مع اختلاف الدول في خصوصيات مقوماتها و ظروفها ، و أيا كان نظامها السياسي و سياساتها التجارية ، إلا و تأخذ بنصيب من الحماية التجارية ، و إن نهجت أسلوب الحرية التجارية و إطلاق روح المنافسة² ، و عليه و بالنظر إلى أهمية هذه السياسات فالأمر يقتضي منا التطرق إلى وسائل تجسيدها من خلال عرض أدواتها فيما يلي .

الفرع الثاني : أدوات السياسة التجارية الدولية

تحتوي السياسة التجارية الدولية على مجموعة من الأدوات التي تستخدمها السلطات الإقتصادية في أي دولة للتأثير على مسار التجارة الخارجية كما و نوعا و ذلك بما يخدم مصالحها و تتعدد أدوات السياسة التجارية الدولية بين الوسائل المالية (السعريّة) و الوسائل الكمية و كذا الوسائل التنظيمية .

أولا : الوسائل المالية : حيث تشمل الأدوات المالية في السياسة التجارية كافة الإجراءات المتعلقة باستخدام المال في توجيه دفعة السياسة التجارية الدولية ، و ذلك عن طريق التأثير في أسعار

¹ - و في هذا السياق يمكن إدراج موقف الأسلام من مسألة الحرية الإقتصادية بإعتباره موقفا ينفرد بسياسة إقتصادية متميزة ، فهي لا تتركز على الفرد وحده كما هو الشأن في الإقتصاد الرأسمالي و لا على المجتمع وحده كما هو الشأن في النظام الاشتراكي ، و إنما هي سياسة قوامها التوفيق بين المصلحتين معا بما يجعل ذلك من مسؤولية الفرد و المجتمع معا . أما فيما يخص الجانب التجاري ، فالإقتصاد الإسلامي يقر الحرية التجارية ، و يعتبرها أصلا في المعاملات التجارية على أن يتم ممارستها في إطار التعاون ، و ليس في إطار المنافسة الشرسة غير الشريفة كم يقرها النظام الرأسمالي ، أنظر : بن عبد العزيز سفيان ، السياسات التجارية الدولية من وجهة النظر الإسلامية ، مجلة البدر ، جامعة بشار ، الجزائر ، العدد 06 ، 2011 ، ص 178 .

² - احمد محمد محرز ، مرجع سابق ، ص 383 .

الصادرات و الواردات¹ ، و تتنوع هذه الأدوات بشكل أساسي إلى إجراءات ضريبية تفرضها الدولة ممثلة في الرسوم الجمركية²، و كذا إعانات قد تقدمها الدولة في سبيل دعم صادراتها ، إضافة إلى ذلك هناك سياسات أخرى ، كسياسة الإغراق و سياسة تخفيض سعر الصرف .

1- الرسوم الجمركية : بداية عند الحديث عن تاريخ إستخدام سياسة التعرفة الجمركية باعتبارها أداة لحماية السلع المحلية ، فتجدر الإشارة إلى أنها ليست وليدة اليوم ، بل يرجع تاريخ ظهورها إلى أوائل القرن التاسع عشر و بالضبط عندما إستخدمتها و لأول مرة المملكة المتحدة و ذلك بغرض حماية منتجاتها الزراعية و هو ما أطلق عليه آنذاك بإسم قوانين الذرة³ ، ثم إستمرت هذه الأداة في الإنتشار حيث أنه في أواخر القرن التاسع عشر ، فرضت كل من ألمانيا و الولايات المتحدة الأمريكية تعريفات جمركية على واردتها من السلع الصناعية ، و منذ ذلك الوقت إستمر العمل بها حيث تبنتها مختلف دول العالم لتصبح في يومنا هذا الأداة الأكثر شيوعا و إستخداما باعتبارها أداة هامة في مجال السياسات التجارية الدولية ، إضافة إلى كونها أداة بسيطة و سهلة الإستخدام⁴.

أ - تعريف الرسوم الجمركية : تعرف الرسوم الجمركية على أنها ضريبة تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها سواء كانت صادرات أو واردات ، و لذلك نجد نوعين من التعرفة الجمركية ، التعرفة على الإستيراد Import tariff و هي الرسوم التي تفرض على السلع المستوردة و التعرفة على الصادرات Export tariff و هي السلع التي تفرض على السلع المصدرة⁵ ، كما تعتبر الرسوم الجمركية ضريبة غير مباشرة على الإستهلاك لأن عبئها يمكن نقله من المستورد إلى المستهلك نتيجة الزيادة في الأسعار ، في حين أن مصطلح التعرفة الجمركية يطلق على مجموع الرسوم الجمركية المطبقة في الدولة خلال فترة زمنية معينة ، أما عن مفهومها فهي عبارة عن

¹ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 103.

² - Fabrice Mazerolle , Economie Internationale, 3ème année de Licence, Aix-France, 2008, P 305.

³ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 102.

² - حسين احمد الحسين الغزو ، المرجع نفسه ، ص 103 .

⁵ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 262 .

جدول أو قائمة للرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع المستوردة¹.

هذا و تجدر الإشارة هنا إلى أن مصطلح الرسوم الجمركية كثيرا ما يقصد به تلك الضريبة المفروضة على الواردات و هذا نظرا لتطبيقاتها الواسعة في مجال المبادلات التجارية الدولية و بالمقابل نجد أن الضريبة الجمركية المفروضة على الصادرات قليلة التطبيق في عصرنا الحالي خاصة بالنسبة للدول المتقدمة ، و في هذا الإطار نستشهد بالموقف الأمريكي الذي منع سياسة فرض الرسوم الجمركية على الصادرات و ذلك بموجب نص الدستور ، و على النقيض من ذلك فقد تطبق هذه الرسوم على الصادرات من قبل الدول النامية و مثالها صادرات غانا من الكاكاو و صادرات البرازيل من القهوة ، و كل ذلك في سبيل تحقيق موارد مالية إضافية².

و عليه يمكن القول بأن سياسة فرض الضريبة الجمركية على الصادرات تختلف حسب طبيعة كل دولة فتكون عادة محدودة ، و هي ميزة الدول المتقدمة التي تسعى لتشجيع صادراتها عن طريق الإعفاءات الضريبية و ذلك نظرا لما للصادرات من أهمية في إقتصاديات الدول باعتبارها وسيلة لجلب العملات الأجنبية ، أما عن مظاهر تطبيق هذه الرسوم الجمركية فهي سياسة لطالما ميزت الدول النامية و ذلك بغرض تحقيق زيادة في الحصيلة الضريبية ، كما قد تفرضها الدولة من أجل المحافظة على وفرة السلع التموينية في الداخل و الحيلولة دون تسرب المنتجات الأساسية إلى الأسواق الخارجية ، كما قد يكون هذا الإجراء يهدف إلى حماية الصناعة المحلية الناشئة ، إضافة إلى منع تصدير المواد الأولية اللازمة لتنمية هذه الصناعة³.

ب- أنواع الرسوم الجمركية : تتنوع الرسوم الجمركية تبعا لآلية تحديدها إلى ثلاثة أنواع

و هي الرسوم النوعية ، الرسوم القيمية و الرسوم المركبة و سنتناول كل منها كالاتي :

- الرسوم النوعية : و هي رسم إستيراد يتخذ شكل قيمة نقدية ثابتة تفرض على الوحدة

العينية الواحدة من السلعة المستوردة بغض النظر عن سعرها ، بحيث يضل الرسم المفروض على

¹ - فيروز سلطاني ، مرجع سابق ، ص 63

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 263 .

² - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 50 .

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

هذه السلعة ثابتا ، دون الأخذ بعين الاعتبار التغييرات التي تمس قيمة السلعة ¹ ، و مثال ذلك كأن نفرض مثلا دولارا واحدا عن كل طن قمح مستورد ، و بالتالي فالفاتورة الكلية للرسوم النوعية على السلعة المستوردة تعتمد على عدد الوحدات من السلعة مضروبة في القيمة النقدية الثابتة للرسوم النوعية المفروضة على الوحدة العينية من السلعة بذاتها و ليس على أساس قيمتها أو سعرها .

و من هنا يظهر لنا بأن عملية تحصيل الرسوم النوعية من قبل السلطات الضريبية هي عملية سهلة لأنها تعتمد فقط على إحصاء عدد الوحدات العينية من السلع المستوردة ، غير أن ما يؤخذ على تطبيق هذا النوع من الرسوم أحيانا هو عدم تحقيقه للهدف المرجو في بعض الحالات المتعلقة بحماية الصناعة المحلية ، و يظهر ذلك العجز جليا في حالة التضخم ، و هو ما سنبينه عبر المثال التالي :

فإذا كان سعر السلعة المستوردة مثلا (10) دولارات و الرسوم الجمركية النوعية المفروضة هي (1) دولار عن كل وحدة (أي ما يعادل 10 % من قيمة السلعة) ، فإذا حدث تضخم و إرتفع سعر الوحدة إلى (20) دولارا مثلا ، فإن ثبات الرسم النوعي أي (1) دولار عن كل وحدة يصبح هذا الرسم يساوي 5 % من قيمة السلعة المستوردة ، و هو ما يجعل المنتجين المحليين لا يلتزمون حقيقة سياسة الحماية المنتهجة من قبل الدولة في أرض الواقع ، هذا الوضع جعل بعض الدول تتبنى أنواع أخرى من الرسوم ² .

- **الرسوم القيمية :** و هي تعني فرض نسبة مئوية ثابتة من القيمة النقدية لوحدة واحدة من السلعة المستوردة ، و عليه فإذا كان معدل التعرفة القيمية (5%) ، و كان السعر الوحدوي للسلعة المستوردة في السوق العالمي يساوي 30 دولارا للوحدة ، فإن الضريبة القيمية للسلعة تساوي 1,5 دولارا تضاف إلى سعر السلعة كرسوم إستيراد ، و بالتالي فإذا كنا أمام حالة تضخم و إرتفع سعر السلعة إلى 60 دولارا مثلا ، فإن الرسوم سترتفع أيضا بطريقة الية و تصبح 3 دولارات ، و لهذا نجد أن التعرفة القيمية و خلافا لسابقتها قد أثبتت نجاعتها في توفير الحماية للمنتجين المحليين مهما إرتفعت الأسعار .

¹ - بن عبد العزيز سفيان ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص 91 .

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص ص 263 ، 264 .

و لكن رغم نجاعة هذه الآلية في توفير الحماية ، إلا أن هناك صعوبات تحول دون سهولة تطبيقها من قبل السلطات الجمركية¹ ، و لعل أن أهمها هو أن مفتشي الجمارك ملزمون بإجراء تقدير للقيمة النقدية للسلعة المستوردة ، خاصة مع الإشارة إلى الممارسات الغير مشروعة التي يمارسها بعض المتعاملين ، كخفض سعر السلعة في الفاتورة و كذا بوليصة الشحن و ذلك بغية التهرب من دفع الضريبة ، و الملاحظ أنه رغم هذه المعوقات إلا أن الرسوم القيمة أصبحت و لا زالت تستعمل على نطاق واسع.

- الرسوم المركبة : و هي خليط بين الرسوم القيمة و الرسوم النوعية معا² ، و مثالها فرض رسوم قيمة على كل دراجة هوائية بنسبة 10 % ، فإذا كان سعرها مثلا هو 100 دولار ، فإن قيمة الرسوم القيمة هي 10 دولارات هذا من جهة و من جهة أخرى يتم أيضا فرض رسوم نوعية قيمتها مثلا 5 دولارات عن كل دراجة هوائية مستوردة بغض النظر عن قيمتها ، و بالتالي يصبح حاصل الضريبة المركبة عن كل دراجة هوائية يساوي 15 دولار و تجدر الإشارة هنا إلى أن هذا النوع من الرسوم المركبة مطبق و معمول به في الولايات المتحدة الأمريكية ، على خلاف الدول الأوروبية التي تعتمد أساسا على الرسوم القيمة³.

ج- أهمية الرسوم الجمركية : تحتل الرسوم الجمركية مكانة هامة في التجارة الدولية و ذلك من خلال دورها في توجيه السياسات التجارية للدول بصفة خاصة و التجارة العالمية بصفة عامة ، و بالتالي ففرض الرسوم الجمركية من شأنه التأثير بشكل واضح في حجم المبادلات التجارية و هذا باعتبارها الأداة الأكثر إستخداما من قبل جميع الدول على إختلاف مستوياتها متقدمة أو نامية ، كما أن إستخدام هذه الآلية من قبل الدول يمكن أن يكون سلاحا ذو حدين⁴.

فإذا كانت الرسوم الجمركية تعد مصدرا ماليا لدعم الخزينة العمومية إضافة لكونها أداة توفر الحماية للسلع الوطنية من المنافسة الأجنبية ، إلا أن المبالغة في فرضها من شأنها خلق حالة عدم

¹ - بن عبد العزيز سفيان ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق، ص 91 .

² - بن عبد العزيز سفيان ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، المرجع نفسه ، ص 91 .

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 264 .

⁴ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 104 .

الاستقرار في التجارة الدولية أو ما يعرف بالحروب التجارية و هو ما شهده العالم بعد نهاية الحرب العالمية الثانية ، و لذلك كانت الأهداف المسطرة آنذاك و لا سيما من خلال إتفاقية الجات عبر جولاتها الأولى ، هي التحكم في حجم هذه الرسوم و العمل على تخفيضها باعتبارها أول عقبة أمام تحرير التجارة العالمية .

2 - الإعانات : تعتبر الإعانات من بين الأدوات الأكثر إستعمالا من قبل الدول إلى جانب الرسوم الجمركية غير أنها تعتبر عملية معاكسة لها ، حيث يقصد بالإعانات قيام السلطات بتقديم دعم مالي أو فني لبعض صادراتها من أجل تشجيع إنتاج و تصدير هذه المنتجات بغرض الرفع من تنافسيتها في الأسواق الدولية¹ ، حيث يتم ذلك من خلال خفض أسعار السلع بمقدار الإعانة الممنوحة لها²، و بالتالي يظهر لنا بأن إعانات التصدير تستهدف التأثير على العرض و ليس الطلب أي الصادرات و ليس الواردات كما هو حال الرسوم الجمركية³ .

أما عن طريقة تقديم هذه الإعانات ، فإما أن تكون مباشرة أو غير مباشرة :

أ- الإعانات المباشرة : و تتمثل في قيام الحكومة بتقديم مبالغ نقدية لمنتجي سلعة ما و ذلك على أساس قيمة السلعة أو نوعها أو قيمتها و على سبيل المثال دفع مبلغ 20 دولار كدعم للمنتج عن كل طن قمح أو توزيع أسمدة مجانية على المزارعين⁴.

ب- الإعانات الغير مباشرة : و تتمثل الإعانات الغير مباشرة في منح مؤسسة أو منتج في قطاع معين بعض الإمتيازات و التسهيلات الإئتمانية أو الضريبية و ذلك بهدف دعم مركزه المالي حتى يستطيع توسيع المشروع و الإستفادة من تقليص حجم التكاليف الملقاة على عاتقه ، و تأخذ الإعانات الغير مباشرة عدة أشكال نذكر منها ، الإعفاءات الضريبية الكلية أو الجزئية ، كإعفاء جزء من الأرباح من الضريبة أو خفض معدلاتها ، أيضا تقديم تسهيلات إئتمانية لتقديم قروض بأسعار فائدة منخفضة جدا ، كما قد تكون هذه الإعانات في شكل تقديم خدمات كالإشتراك في

¹ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 112.

² - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 53 .

³ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 113.

⁴ - حسين احمد الحسين الغزو ، المرجع نفسه ، ص 113 .

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

الأسواق و المعارض الدولية ، و ذلك بتحمل جزء من النفقات المطلوبة في هذا الإطار و الخاصة بنقل السلع و كذا مصاريف السفر و الدعاية الخ .

كما قد تأخذ الإعانات شكل مساعدات إدارية مقدمة من قبل السلطات و ذلك من خلال اعتماد برامج إعادة التدريب ، و تمويل البحث و التطوير لصالح شركات عاملة في قطاع ما¹. هذا و تجدر الإشارة إلى أن إعانات التصدير كأداة من أدوات السياسات التجارية تصطدم بموقفين متعارضين ، فمن جهة تعتبرها الدول النامية أداة هامة تمكنها من دعم صادراتها الوطنية و جعلها أكثر تنافسية في الأسواق الأجنبية ، و من جهة أخرى تعتبرها منظمة التجارة العالمية أداة يجب الحد من إستعمالها باعتبارها من الممارسات الضارة لأنها تؤثر سلبا على إنسياب و حركة التجارة الحرة بين دول العالم .

3- تخفيض سعر الصرف : يعتبر سعر الصرف من بين المواضيع الهامة في الإقتصاد الدولي ، و ذلك لإرتباطه الوثيق بالتجارة الدولية و ميزان المدفوعات على وجه التحديد ، حيث لا تكاد تخلو المعاملات التجارية من دونه و على هذا الأساس فقد تقوم بعض الدول بإستغلال هذا العنصر للتحكم في تجارتها الخارجية بغية خدمة مصالحها و ذلك في إطار سياستها التجارية فمن المعلوم أن لكل دولة عملتها الوطنية التي تستخدم في المعاملات الإقتصادية المحلية دون الدولية منها .

و لذلك فعلى سبيل المثال لا يمكن للمستورد الأردني أن يسدد قيمة ما يستورده من الهند بالدينار الأردني و العكس صحيح بالنسبة للمستورد الهندي الذي لا يمكنه دفع قيمة ما يستورده من الأردن بعملته المحلية الروبية الهندية ، و لذلك فالرابطة و العلاقة التي تربط الدينار الأردني و الروبية الهندية هي ما يعرف بسعر الصرف².

و عليه فاهمية موضوع سعر الصرف في التجارة الدولية تستدعي منا التطرق إلى بيان مضمون سياسة تخفيض سعر الصرف و أسبابها و كذا الاثار الإقتصادية الناجمة عنها:

أ- مفهوم سعر الصرف : يعرف سعر الصرف بأنه "عدد الوحدات من العملة المحلية التي

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 283 .

¹ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 115.

يلزم التخلي عنها للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية ، أو سعر عملة دولة معينة مقومة بوحدات من عملة دولة أخرى ، فيقال مثلا أن سعر صرف الروبية الهندية مقابل الدولار الأمريكي هو 1 دولار أمريكي = 60 روبية هندية¹ ، كما يعرف بأنه " سعر عملة بعملة أخرى أو هو نسبة مبادلة عملتين ، فأحدى العملتين تعتبر سلعة و العملة الأخرى تعتبر ثمنها لها² ، و لهذا فإن لكل عملة سوق صرف مقابل العملات الأخرى ، و لهذا نجد مثلا سوق صرف الدولار ، سوق صرف الجنيه ، سوق صرف اللين ... الخ أما المقصود بسوق الصرف الأجنبي بسوق الصرف الأجنبي فهو الإطار التنظيمي الذي يتم فيه بيع و شراء العملات الأجنبية من قبل المتعاملين في هذا المجال من أفراد و مؤسسات و مصارف الخ .

ب- مفهوم سياسة تخفيض سعر الصرف : يقصد بتخفيض سعر الصرف كل إنخفاض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية ، سواء إتخذ ذلك مظهرا قانونيا أو فعليا في نسبة الوحدة إلى الذهب ، أو لم يتخذ أي إجراء ، و تخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ، و بالمقابل يرفع الأسعار الأجنبية مقومة بنظيرتها الوطنية.³

ج- اسباب تخفيض أسعار الصرف : إن لجوء الدولة إلى اعتماد سياسة تخفيض سعر عملتها يرجع لعدة أسباب نذكر منها⁴ :

- علاج الإختلال في ميزان المدفوعات و ذلك بتشجيع الصادرات و تقييد الواردات ، كما أن سياسة تخفيض سعر الصرف تعمل على الحد من إستنزاف رؤوس الأموال و العملات الأجنبية و تصديرها نحو الخارج و تشجيع إستيرادها بدل ذلك .

- تخفيض سعر الصرف يكون بهدف زيادة دخل بعض الفئات المنتجة و ذلك من خلال إنخفاض أسعار السلع المحلية نتيجة إنخفاض العملة المحلية ، و هو ما يسهل عملية تصريف هذه

¹ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 115 .

² - لحلو موسى بوخاري ، سياسة الصرف الأجنبي و علاقتها بالسياسة النقدية - دراسة تحليلية للاثار الإقتصادية لسياسة الصرف الأجنبي ، مكتبة حسين العصرية ، ط 1 ، لبنان ، 2010 ، ص 120 .

³ - فيروز سلطاني ، مرجع سابق ، ص 73 .

⁴ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 56 .

المنتجات المحلية نحو الخارج بإعتبارها أقل تكلفة ، و هو ما يؤدي إلى رفع مداخيل تلك الفئات المنتجة .

- علاج مشكلة البطالة : لأن زيادة الطلب على المنتجات المحلية من خلال تسهيل عملية تصريفها نحو الخارج ، يهدف إلى ضمان إستمرارية هذه الصناعات بل و توسيعها و هو ما ينعكس إيجابا على حركية التشغيل ، بخلق مناصب شغل جديدة و إمتصاص أزمة البطالة.

- يهدف تخفيض سعر الصرف المنتهج من قبل الدولة إلى زيادة موارد الخزينة العامة للدولة و هذا نتيجة لعملية إعادة تقويم الرصيد الذهبي المتاح لديها وفقا لسعر الصرف الجديد.

د- أثار سياسة تخفيض سعر الصرف : إن لتخفيض سعر الصرف اثار على قيمة الصادرات و الواردات معا ، و ذلك بما يترتب عليه من إنخفاض في سعر الصادرات المحلية و إرتفاع قيمة الواردات في مواجهة الأسواق الأجنبية ، و تجدر الإشارة هنا إلى أن هذه الاثار مرتبطة بمدى مرونة الطلب لتغييرات الأسعار الناتجة عن هذا التخفيض ، لأنه مثلا إذا وجد إرتفاع عام في الأسعار المحلية فيؤدي ذلك إلى تلاشي أثر التخفيض ، إضافة إلى ذلك فقد يولد تخفيض سعر الصرف اثار سلبية لعل أبرزها ضعف ثقة الأفراد في هذه العملة ، كما أن إرتفاع الأسعار الداخلية قد يؤدي إلى خلق أزمة إرتفاع في نفقات المعيشة خصوصا إذا كانت الدولة تعتمد بشكل أساسي على الواردات لتوفير السلع الضرورية لسكانها¹ .

كما أن هناك أثر سلبي اخر و هو مشكل إرتفاع عبء المديونية الدولية نتيجة تخفيض سعر الصرف ، لأن الشائع في المعاملات الدولية هو أن تقويم الإلتزامات أو الديون المستحقة على الدولة ، تكون بعملة الدولة المقرضة أو بعملة أجنبية أخرى.

ثانيا : الوسائل الكمية

إلى جانب إستخدام التعريفات الجمركية و الإعانات كأدوات لتطبيق السياسات التجارية الرامية إلى تقييد حرية التجارة و حماية الصناعات المحلية ، فقد أوجد صانعو السياسات الحكومية أشكالا جديدة لهذه الأدوات ، و التي تعرف بالعوائق الغير الجمركية في التجارة أو كما يسميها البعض بالأدوات الكمية في السياسة التجارية الدولية ، و المقصود بها هي تلك الوسائل و الطرق

¹ - فيروز سلطاني ، مرجع سابق ، ص 74 .

الغير مالية التي تستخدمها الدول بغرض حماية و دعم منتجاتها الوطنية¹ .

و ما يلاحظ في هذا المجال هو بروز و إنتشار هذا النوع من الأدوات الكمية بشكل واسع و عبر صور مختلفة في العصر الحديث ، و لاسيما بعد تراجع دور التعريفية الجمركية نتيجة المفاوضات المتعددة الأطراف المنعقدة تحت مضلة الجات و التي دعت طيلة جولات إنعقادها إلى خفض التعريفية الجمركية بغرض تحرير التجارة .

و لكن رغم ذلك فإن جهود خفض التعريفية الجمركية لم يحل مشكلة تقييد التجارة ، و هذا إعتباراً أن أثر خفض وجود التعريفية الجمركية قد تم إحتواءه و موازنته إلى حد كبير ، و ذلك بواسطة الإعتماد الكبير على العوائق غير الجمركية أو الوسائل الكمية أمام حرية التجارة² ، حيث لازالت العديد من الدول تطبق هذا النوع من الأدوات رغم الدعوات المستمرة لمنظمة التجارة العالمية من أجل إزالة أو إستبدال هذه الأدوات بوسائل أقل تأثيراً مثل التعريفية الجمركية ، هذا و تنقسم الأدوات الكمية بشكل عام إلى :

1- النوع الأول : نظام الحصص يعتبر نظام الحصص أو التخصيص من أكثر العوائق التجارية غير الجمركية أهمية ، و المقصود بها فهي القيود الكمية التي تفرض على كمية السلع المسموح بإستيرادها ، أو بمعنى آخر هو أن تضع الدولة حداً أقصى للكمية أو القيمة التي يمكن إستيرادها من سلعة معينة و خلال فترة زمنية محددة غالباً ما تكون سنة واحدة³ ، و للإشارة فإن فترة ظهور هذا النوع من العوائق و إنتشاره بشكل كبير كان بالتحديد عقب فترة الكساد الكبير سنة 1929⁴ حيث إعتدته الدول لمواجهة الآثار الإقتصادية التي خلفها هذا الأخير و لعل أبرزها الإنخفاض الكبير لأسعار المنتجات الزراعية .

و عند مقارنة نظام الحصص بالتعريفية الجمركية ، يتضح أن تطبيق أسلوب الحصص في الإستيراد يعني تحديد كمية معينة من السلع التي يسمح بدخولها إلى البلد في فترة زمنية معينة

¹ - حسين احمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 113.

² - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 277 .

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع نفسه ، ص 278 .

⁴ - محمد صفوت قابل ، منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، ط

الباب الأول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية

و على العكس من ذلك فإن الرسوم الجمركية تفرض على السلعة المستوردة دون تحديد الكمية التي يترك مجال تحديدها للسوق¹ ، أما عن صور نظام الحصص فيمكن حصرها فيما يلي² :

أ- **الحصة الكمية** : و يقصد بها كمية السلعة التي تحددها الدولة و تسمح بدخولها خلال فترة زمنية معينة .

ب- **الحصة القيمية** : و تعني أن الدولة تحدد فقط المبلغ المخصص لإستيراد سلعة معينة خلال فترة زمنية محددة ، و ذلك دون تحديد الكمية التي يترك مجال تحديدها للسوق .

ج- **الحصة المزدوجة** : و تعني قيام الدولة بتحديد المبلغ المخصص لإستيراد السلعة المعينة و كذا توزيع الكمية التي يسمح باستيرادها على أكثر من دولة مصدرة .

و إذا كان نظام الحصص قد أثبت فعاليته مقارنة بالرسوم الجمركية من خلال التقييد و الحد المباشر من كمية الواردات و ما ينطوي عليه من توفير حماية للصناعة المحلية ، فإنه من جهة أخرى يترتب اثار سلبية على العلاقات الإقتصادية و ذلك باعتباره نوعا من التدخل الإداري الذي يؤدي إلى خلق نوع من الجمود و التحكم البيروقراطي في المعاملات التجارية ، و هذا زيادة على كونه قد يساهم في خلق جو ملائم لبروز الإحتكارات³ ، كما أن غياب المنافسة الأجنبية قد تؤدي بدورها إلى إرتفاع أسعار السلع المحلية التي عادة ما تكون في غير صالح المستهلك .

2- النوع الثاني : تراخيص الإستيراد

المقصود بتراخيص الإستيراد هو تقييد عملية الإستيراد و ذلك بإعتماد شرط الحصول على إذن من الجهة الإدارية المختصة⁴ ، و بالتالي حصر حق الإستيراد للمتعامل الذي حصل على الترخيص المطلوب لإستيراد الحصة المقررة .

و عادة يقترن تطبيق نظام تراخيص الإستيراد بنظام الحصص ، و ذلك كأن تقوم الدولة أحيانا عند تحديد الكمية المطلوب إستيرادها ، ببيع تراخيص الإستيراد الخاصة بها للمتعاملين

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، المرجع سابق ، ص 278 .

² - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص ص 57 ، 58 .

³ - جميلة الجوزي ، المرجع نفسه ، ص 58 .

⁴ - فيروز سلطاني ، مرجع سابق ، ص 78 .

المستوردين عن طريق المزاد¹ ، و هو الإجراء الذي يجعل الدولة تستفيد من مداخيل مالية إضافية.

ثالثا : الوسائل التنظيمية

المقصود بالوسائل التنظيمية هي تلك الوسائل التي تختص بتنظيم الهيكل و الإطار العام الذي تتم في داخله المبادلات التجارية ، و لعل أهم صورها المعاهدات التجارية ، الإتفاقيات التجارية ، إتفاقيات الدفع ، التكتلات الإقتصادية ، إضافة إلى إجراءات الحماية الإدارية .

1-المعاهدات التجارية :

و تعرف على أنها إتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول عن طريق وزارات الخارجية و أجهزتها الدبلوماسية ، و ذلك بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيميا عاما ، يضم إلى جانب المسائل الإقتصادية و التجارية مسائل ذات طابع سياسي ، على أن تركز هذه المعاهدات التجارية على مجموعة من المبادئ العامة منها مبدأ المساواة ، مبدأ المعاملة بالمثل و مبدأ الدولة الأولى بالرعاية² .

2-الإتفاقات التجارية :

تتميز الإتفاقات التجارية عن المعاهدات التجارية بقصر أجلها ، حيث لا تتجاوز مدتها عادة سنة واحدة³ ، كما أنها تختص بتنظيم مسألة بعينها ، و هي ذات طابع إجرائي و تنفيذي في سياق المعاهدات التي تعنى بوضع المبادئ العامة⁴ ، و يظهر ذلك من خلال الإتفاقات التجارية الفرعية التي تعقد لوضع المعاهدة حيز التنفيذ ، أين يتم تناول كل موضوع على حدة ، و مثالها تنظيم مسألة التجارة بين بلدين في قطاع المنسوجات يتناولها إتفاق تجاري⁵ .

3- إتفاقات الدفع :

يتميز أسلوب إتفاقات الدفع الدول التي تتبع سياسات حمائية ، و لاسيما في مجال الرقابة على الصرف و تقييد تحويل عملتها إلى عملة أجنبية ، غير أن هذا الوضع في تقلص مستمر

¹ - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 113 .

² - سفيان بن عبد العزيز ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص 102 .

³ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 59 .

⁴ - فيروز سلطاني ، مرجع سابق ، ص 79 .

⁵ - سفيان بن عبد العزيز ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص 102 .

و ذلك في إطار الإتجاه الرامي إلى تحرير التجارة الخارجية¹ ، و تنظم إتفاقات الدفع مسألة كيفية تسوية الحقوق و الإلتزامات الناتجة عن العلاقات التجارية و المالية بين دولتين ، و لذلك يغلب على بنودها مسائل تخص تحديد عملة التعامل ، تحديد سعر الصرف ، فتح حساب في البنك المركزي الذي تقيد فيه المبالغ المستحقة لكل من الدولتين نتيجة المعاملات التجارية فيما بينهما على أن يساوى الفارق دوريا أو عند نهاية الإتفاق ، إضافة إلى تحديد كيفية التسوية إما على أساس الذهب أو بعملة دولية أخرى إلخ².

4- التكتلات التجارية :

و هي عبارة عن إتفاق بين دولتين أو عدد من الدول و التي عادة ما يجمعها إقليم جغرافي معين (أوروبا الغربية مثلا) ، و هي تستهدف تحرير التجارة فيما بينها ، و ذلك بداية برفع الحواجز الجمركية أمام حركة السلع الوطنية للدول الأعضاء و هو ما يعرف بمنطقة التجارة الحرة و قد يأخذ هذا التكتل شكل الإتحاد الجمركي ، و ذلك عندما تتفق الدول الأعضاء على وضع تعريفية جمركية موحدة على وارداتها من الدول الأخرى خارج التكتل ، و قد يتطور التكتل إلى إنشاء سوق مشتركة ، أين يتم فيها تحرير تدفق رؤوس الأموال و اليد العاملة بين الدول الأعضاء .

كما أن زيادة درجة التكامل بين الدول الأعضاء ، قد تنتج عنه مرحلة الوحدة الإقتصادية التي تتسم بدرجة من التطور من خلال تنسيق السياسات المالية و النقدية ، بما فيها توحيد العملة و السلطة النقدية ، و في حالة توالي هذه المراحل و زيادة درجة التكامل ، فقد يصل التكتل إلى مرحلة الاندماج الإقتصادي الكامل³ .

5- إجراءات الحماية الإدارية :

المقصود بها مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات الإدارية في دولة معينة ، و ذلك بغرض إعاقاة حركة الإستيراد و حماية لسوقها الوطنية ، و تظهر هذه الإجراءات في عدة صور

¹ - فيروز سلطاني ، مرجع سابق ، ص 79 .

⁶ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 59 .

³ - مصطفى العبد الله الكفري ، التكتلات و المنظمات الإقتصادية ، منشورات جامعة دمشق لكلية الإقتصاد ، سوريا، 2014 ، ص 24 .

أهمها¹:

-التشدد في تطبيق التعريف الجمركية

- المغالاة في تقدير قيمة الواردات ، و ذلك بعدم الإكتفاء بالرسم القيمي المفروض على قيمة الواردات في ميناء الشحن ، و إنما إضافة معايير أخرى لتقدير الرسوم الجمركية الواجبة الدفع كإعتماد سعر التجزئة ، أو إتخاذ هذا السعر مضافا إليه الضرائب غير المباشرة المفروضة في السوق الوطنية .

- التشديد عند تطبيق اللوائح الصحية ، كرفض إستيراد بعض المنتجات بحجة ضررها على الصحة العامة .

- التمييز في أسعار النقل ، و ذلك كأن تفرض السلطات الإدارية نفقات مرتفعة على عملية نقل السلع المستوردة إلى داخل البلاد ، و هو ما من شأنه الرفع من تكلفتها ، و بالتالي تصبح غير قادرة على منافسة المنتجات الوطنية .

- عرقلة نشاط المندوبين التجاريين الممثلين للشركات الأجنبية في الأسواق الوطنية و لاسيما المكلفين بمهام الدعاية و عقد الصفقات و دراسة الأسواق و الفرص المتاحة ، و ذلك من خلال التضييق عليهم و عدم إفادتهم بالتسهيلات المطلوبة ، كتلك الشروط البيروقراطية المفروضة بخصوص تسوية وضعية الإقامة .

- الرقابة على الصرف ، و ذلك من خلال قيام السلطات الإدارية بخلق عراقيل أمام المستوردين عند قيامهم بدفع مستحقات وارداتهم للخارج و إطالة مدة الإجراءات الإدارية المطلوبة لذلك ، و هو ما يحول دون سهولة إنسياب الواردات إلى السوق المحلية .

بعد التعرض لأهم صور أدوات السياسة التجارية ، يتضح لنا بأنها تشتمل على كل الوسائل التي يمكن من خلالها التأثير على حجم التدفقات الداخلة و الخارجة (من و إلى الدولة) في سياق ارتباطها بحركة التجارة الدولية ، و أن مسألة تبنيها تخضع بالأساس لطبيعة الظروف و المصالح الاقتصادية التي ينشد تحقيقها كل بلد .

¹ - سفيان بن عبد العزيز ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص 106 .

و لكن و بعد التحولات الإقتصادية التي شهدتها العالم مع نهاية الحرب العالمية الثانية و لعل أهمها الدعوة إلى إعادة ترتيب الأوضاع الإقتصادية و السعي نحو تنشيط العلاقات التجارية العالمية و الذي بدأت ملامحه تظهر إلى الوجود مع التوقيع على اتفاقية الجات 1947 ، بما يعني اعتماد سياسة حرية التجارة ، يطرح التساؤل هنا بشأن مصير أدوات السياسة التجارية السالفة الذكر في العلاقات التجارية الدولية ؟، و كيفية تعامل فلسفة الجات الجديدة مع هذه الأدوات ؟. هذا ما سنتعرف عليه من خلال الأجزاء القادمة من هذه الدراسة.

المطلب الثاني : نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة الجات

تعد الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة الجات حجر الزاوية و الأساس القانوني و العملي الذي قامت عليه منظمة التجارة العالمية¹ ، و عليه فلا يمكن فهم الأسس التي تقوم عليها هذه المنظمة دون الخوض في التفاصيل و الظروف التاريخية التي أوجدت إتفاقية الجات بإعتبارها الية سيرت النظام التجاري الدولي لقربا نصف قرن من الزمن ، و ذلك في سبيل تحقيق غاية أساسية و هي تحرير التجارة الدولية عن طريق السعي إلى إزالة كافة القيود الجمركية و الغير جمركية أمام حركة التجارة الدولية ، و خلق بيئة مناسبة لضمان إستقرار المعاملات التجارية الدولية و بالتالي زيادة نمو الإقتصادي العالمي² .

و لكن تجدر الإشارة إلى أن مسعى تحرير التجارة لم يكن امرا سهلا ، بل صادفته العديد من المعوقات التي عملت إتفاقية الجات على إزالتها و ذلك من خلال تبني أسلوب المفاوضات التجارية الدولية كاداة أساسية في سبيل تحقيق ذلك ، و عليه فأهمية هذه الإتفاقية تستدعي منا التطرق إلى بيان ماهيتها من خلال عرض نبذة تاريخية حول الظروف التي نشأت في ظلها (إتفاقية الجات) و كذا التطرق لبيان أهدافها و مبادئها و أجهزتها ، ثم أهم الجولات التي قادتها منذ التوقيع عليها إلى غاية نهايتها بتأسيس منظمة التجارة العالمية .

¹ - Mohamed Tayeb Medjahed, Cours d'initiation au droit de l'Organisation Mondiale du Commerce , Edition Houma , Alger , 2011 , P 32.

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق، ص 09 .

الفرع الاول : ماهية الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة " الجات "

أولا : لمحة تاريخية حول ظروف نشأة إتفاقية الجات

لقد إتسمت الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية بتزايد وتيرة الحواجز و القيود الجمركية و الغير جمركية بين كثير من الدول إلى درجة كادت توصف بمرحلة الحروب التجارية¹ ، و قد إستمر هذا الوضع إبان الحرب العالمية الثانية و خاصة مع إزدياد شدة الإضطرابات السياسية و الإقتصادية و التي أسفرت فيما بعد عن إنهيار قواعد التعاون الإقتصادي و التجاري الدولي و هو ما زاد من ضريبة الخسائر التي تكبدتها إقتصاديات الدول التي مستها الحرب و لا سيما الدول الأوروبية التي كانت مسرحا لها.

في حين كان المستفيد الأكبر من هذه الحرب هي الولايات المتحدة الأمريكية و ذلك نظرا لما حققه الإقتصاد الأمريكي من طاقات إنتاجية إضافية بسبب إرتفع رصيده من الذهب ، و تحويل معظم المستثمرين أموالهم إليها بعيد عن مواقع الخطر ، كما شهدت تلك الفترة تحسن مستوى الدولار الأمريكي على المستوى العالمي².

كل هذه الظروف و العوامل مجتمعة أعطت العالم درسا ، و هو أن الحروب الإقتصادية و سياسات إفقار الجار بقتل الأسواق أمام الدول الأخرى ، يؤدي إلى إفقار الجميع في النهاية و أن تلك السياسات لطالما كانت نفسها من أسباب الحرب ، لذا كان من أهم واجبات الحلفاء بعد نهاية الحرب أنذاك هو إعادة بناء النظام التجاري و النقدي العالمي . و بما أن تلك الظروف أدت إلى بروز الولايات المتحدة الأمريكية كقوة إقتصادية و سياسية و عسكرية فقد مكنتها من تولي زمام

¹ حيث كان لتطبيق قانون سموت هوللي للتعريفات الجمركية Smoot-Howley Tariff Act الصادر في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1930 لحماية الصناعات المحلية ، بمثابة الشرارة الأولى التي أشعلت الحرب التجارية المشار إليها ، و ذلك بسبب إرتفاع معدلات الجمارك الأمريكية ، و التي إقتربت بمرحلة الكساد العالمي التي عرفها العالم خلال الثلاثينيات بتدهور الميزان التجاري للكثير من الدول و التي كان موقفها مشابها عن طريق المعاملة بالمثل و ذلك بفرض ضرائب جمركية إنتقامية ضد الولايات المتحدة الأمريكية .

- أنظر أيضا :

- Michel Rainelli, Le commerce international, neuvième édition, Editions La Découverte, Paris, 2003, p 20 .

²- بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 10 .

المبادرة لصياغة بعض العلاقات الدولية¹ ، بما فيها توجيه النظام الإقتصادي العالمي ، و ذلك بحكم ما تملكه من قوة ضغط و نفوذ في المحافل الدولية .

فكانت البداية في سنة 1944 أين أشرفت الولايات المتحدة الأمريكية على عقد مؤتمر بروتن وودز شاركت فيه 45 دولة ، و قد نجح هذا المؤتمر في إنشاء اليتين جديدتين و هما صندوق النقد الدولي international monetary fond FMI و هو عبارة عن مصرف عالمي يصنع موارده الدول الأعضاء فيه ، و يتولى إدارة النظام النقدي العالمي و الأمور المتعلقة بأسعار الصرف و معالجة عجز موازين المدفوعات ، أما الالية الثانية فهي البنك الدولي للإنشاء و التعمير IBRD حيث يتولى هذا البنك إدارة النظام المالي العالمي و الأمور المتعلقة بتمويل التنمية و تعمير ما دمرته الحرب ، و ذلك من خلال دعم إقامة المشروعات الزراعية و الصناعية في الدول الأعضاء فيه و ذلك من خلال تقديم قروض طويلة الأجل² .

غير أن ما يؤخذ على هذا المؤتمر هو عدم نجاحه في خلق الية ثالثة تشرف على النظام التجاري الدولي ، و التي تاجلت إلى ما بعد ذلك إلى غاية بداية أشغال مؤتمر هافانا .

ميثاق هافانا : في عام 1946 أصدر المجلس الإقتصادي و الإجتماعي للأمم المتحدة بناء على مقترح من الو.م.أ توصية بعقد المؤتمر الإقتصادي العالمي الأول حول قضايا التجارة الدولية و العمالة تحت رعاية الأمم المتحدة ، و الذي عرف فيما بعد بمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و العمالة ، كما تم تشكيل لجنة تحضيرية لوضع جدول أعمال المؤتمر³ .

و قد شهدت لندن في أكتوبر 1946 إنعقاد الدورة الأولى للجنة التحضيرية التي بدأت في وضع مشروع باسم ميثاق التجارة الدولية ، ثم واصلت اللجنة أعمالها إلى غاية إنعقاد الدورة الثانية بجنيف من أبريل إلى أكتوبر 1947 أين توصلت اللجنة لإعداد المشروع السالف الذكر و الذي يتضمن إنشاء منظمة دولية للتجارة . و بالفعل ففي الفترة الممتدة من 21 نوفمبر 1947 إلى 24 مارس 1948 و بمشاركة 55 دولة و مقاطعة الإتحاد السوفياتي ، أين وافق المجتمعون على

¹ - محمد علي علي الحاج ، منظمة التجارة العالمية ، نشأتها ، مبادئها و أجهزتها و نظام العضوية فيها و علاقتها بحقوق العمل و البيئة ، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية ، 2014 ، ص 28 .

² - عبد الحميد محمود شنب ، إنعكاسات الإتفاقية العامة لتحرير التجارة في الخدمات المالية على الدول النامية ، دار الكتب المصرية ، 2015 ، ص 67 .

³ - عبد الحميد محمود شنب ، المرجع نفسه ، ص 67 .

ميثاق التجارة الدولية و تم التوقيع عليه و الذي عرف فيما بعد بميثاق هافانا و قد أبرز هذا الميثاق مبادئ السياسة التجارية و أحكامها لعالم ما بعد الحرب العالمية الثانية و التي تلخصت في إنشاء إتفاقية التجارة الدولية - منظمة التجارة الدولية¹.

إلا أن هذا الإتفاق لم يتم تجسيده في أرض الواقع و هذا بسبب معارضة وم.أ صاحبة الفكرة لهذا المشروع ، حيث رأت فيه معارضة لمصالحها ، و بأن هذا الإتفاق يعد تقييدا لصلاحيات الكونغرس الأمريكي في إتخاذ القرارات الوطنية² ، و لهذا تغير موقف وم.أ التي أصبحت تسعى إلى عقد إتفاقية بعيدا عن مظلة الأمم المتحدة التي تعد هيئة تسعى لتحقيق مطالب الجميع على قدم المساواة³.

كما أيقنت وم.أ بأنه من المستحيل إنشاء منظمة عالمية للتجارة تحت إشراف الأمم المتحدة في ظل تباين الأنظمة التجارية و الإقتصادية المختلفة ، و لا سيما أمام الصراع الإيديولوجي القائم بين النظامين الإقتصاديين السائدين آنذاك ممثلان في النظام الرأسمالي بقيادتها و النظام الاشتراكي بقيادة الإتحاد السوفياتي ، و الذي أصبح يتعزز بإنضمام الدول النامية و مساندتها له في المؤتمرات الدولية ، فكل ذلك جعل وم.أ تتحاشى الإنخراط تحت لواء منظمة تجارية عالمية تحكمها قوانين و أنظمة لا يكون لها الدور الأساسي في صياغتها ، و هو ما دفعها إلى إستغلال المفاوضات القائمة في تلك الفترة من أجل عقد مؤتمر دولي يعنى بإنشاء إتفاقية تجارية تحقق مصالحها ، فكان لها ذلك من خلال إتفاقية الجات في جنيف 1947⁴.

-نشأة إتفاقية الجات :

لقد شهدت الإجتماعات التحضيرية لميثاق هافانا ، إجراء الدول المشاركة لمفاوضات جانبية أسفرت عن ميلاد الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة الجات ، و هي الإتفاقية التي أبرمت في 30 أكتوبر 1947 و بدأ سريانها في الأول من يناير 1948⁵، و كان عدد الدول التي وقعت

¹ - بن زغوية محمد ، ، مرجع سابق ، ص 11 .

² - Otmane Bekenniche , L'Algérie, Le GATT Et L'OMC , L'office Des Publications Universitaires , Alger, 2006 , P 24 .

³ - سهيل حسين الفتلاوي ، منظمة التجارة العالمية ، دار الثقافة ، ط 1 ، عمان ، 2006 ، ص 14 .

⁴ - سهيل حسين الفتلاوي ، المرجع نفسه ، ص ص: 14 ، 15 .

⁵ - Dominique carreau, Patrick juillard, droit international économique 4 édition L.G.D.J DELTA, Paris 1998, P 50.

عليها في البداية 23 دولة¹ و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية ، فرنسا و إنجلترا² . و قد أسندت لهذه الإتفاقية مسألة تنظيم النظام التجاري ، و أصبح يشار إليها فيما بعد باسم "الجات 1947 " و للإشارة فإن مضمون إتفاقية الجات مقتبس من ميثاق هافانا و لا سيما في شقه المتعلق بالسياسة التجارية ، و قد تمكنت الدول الغربية من خلالها إلى تكييف مواد هذه الإتفاقية بما ينسجم و مصالحها ، كما إستطاعت عزل الدول الإشتراكية من المشاركة في صناعة النظام الإقتصادي الدولي و ذلك بعد أن حققت رغبتها في عقد هذه الإتفاقية خارج حدود الأمم المتحدة على الرغم من أن المبادرة تمت ضمن إطارها³ .

و بالتالي فقد نشأت الإتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة لتكون مجرد تنظيم دولي إلى حين التطبيق الفعلي لميثاق هافانا ، و لكن و مع عدم دخول هذا الميثاق إلى حيز التنفيذ و اصطدامه بالموقف الأمريكي الرفض له ، فقد برزت الجات في شكل سكرتارية تقترب كثيرا من حيث دورها لأن تكون منظمة دولية ، و قد أشرفت هذه السكرتارية على رعاية جهود و جولات المفاوضات الرامية إلى تحرير التجارة الدولية دون أن ترقى لأن تكون منظمة عالمية من الناحية القانونية و لا حتى من ناحية الإطار المؤسسي ، فقد ظلت تمارس مهامها من خلال السكرتارية الدائمة الموجود مقرها بجنيف ، و على هذا الأساس فالدول المنظمة إلى إتفاقية الجات لا يطلق عليها إسم الدول الأعضاء و إنما يطلق عليها إسم الأطراف المتعاقدة⁴ .

هذا و قد تم تحت إطار إتفاقية الجات عقد ثماني جولات من المفاوضات التجارية بين الأطراف المتعاقدة و التي توجت في الجولة الختامية بالإعلان في البيان الوزاري الموقع عليه في نهاية مفاوضات جولة أورجواي في أبريل 1994 عن ميلاد كيان قانوني دولي أطلق عليه إسم

¹ - إنقسمت الدول الموقعة على الإتفاقية إلى 23 دولة متقدمة و نامية ، و هي كالاتي الدول المتقدمة و عددها 12 دولة و هي : الولايات المتحدة الأمريكية ، بريطانيا ، فرنسا ، كندا ، النرويج ، هولندا ، بلجيكا ، لوكسمبورغ ، تشيكوسلوفاكيا ، استراليا ، نيوزيلندا ، إتحاد جنوب إفريقيا ، أما الدول النامية فعددها 11 و هي : الصين ، سوريا ، لبنان ، باكستان ، الهند ، سيلان ، بورما ، روديسيا الجنوبية ، البرازيل ، الشيلي ، كوبا ، هذا و قد انسحبت الدول الثلاثة الأولى من هذه الدول النامية بعد عامين تقريبا من بداية سريانها.

² - عبد الحميد محمود شنب ، المرجع السابق ، ص 67 .

³ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 16 .

⁴ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 12 .

منظمة التجارة العالمية (World of Trade Organization (WTO) ليكتمل بذلك صرح النظام الإقتصادي العالمي في شكله المؤسسي¹.

ثانيا : مفهوم إتفاقية الجات

و نستعرض من خلال هذا العنصر مفهوم إتفاقية الجات ، أهدافها ، الأجهزة التي تقوم على سيرها ثم أهم النصوص القانونية التي تضمنتها

1- تعريف إتفاقية الجات : إتفاقية الجات هي معاهدة دولية متعددة الأطراف تتضمن حقوقا و إلتزامات متبادلة ، عقدت بين حكومات الدول الموقعة عليها ، و التي تعرف إصطلاحا بالأطراف المتعاقدة و ذلك بهدف تحرير العلاقات التجارية السلعية منطلقة في ذلك من المبادئ التي سنتها النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية و في إطار القواعد المنبثقة عن فلسفة حرية التجارة الخارجية²، كما تعرف إتفاقية الجات على " أنها معاهدة دولية تعنى أساسا بتنظيم التجارة الدولية بين الدول الأعضاء و ذلك عن طريق تبادل المزايا التفضيلية فيما بينها ، و الرامية إلى تحرير التجارة و فلسفتها في ذلك تحرير التجارة عن طريق حصر الأساليب الحمائية في آلية الرسوم الجمركية و تخفيضها تدريجيا ، و هي مفتوحة لجميع الدول و أسلوب عملها يقوم على المفاوضات " ³.

أما من المنظور اللفظي للإتفاقية فإن GATT هي عبارة عن إختصار ناتج الأحرف الإنجليزية الأولى للإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة General Agreement on Tariffs and Trade.

2- أهداف الجات : إن إنشاء إتفاقية الجات كان بغرض تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن تلخيص أهمها فيمايلي⁴ :

- تحرير التجارة الدولية في السلع الصناعية فقط من خلال سعي الأطراف المتعاقدة إلى إزالة مختلف الحواجز و القيود التعريفية أي الجمركية و غير الجمركية أي الكمية .
- تنشيط الطلب و التبادل التجاري بين الدول المتعاقدة و تشجيع حركة الإنتاج و رؤوس

¹ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 17.

² - سامية فلياشي ، ، مرجع سابق، ص 61 .

³ - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، الأفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية بين مظاهر العولمة و تدويل السيادة ،

دار الفكر الجامعي ، ط 1 ، الإسكندرية ، 2015 ، ص 16 .

⁴ - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، المرجع نفسه ، ص 34 .

الأموال و الإستثمارات .

- ضمان مناخ دولي ملائم للمنافسة من خلال توسيع مجالات التجارة الدولية و هو ما يسمح بالوصول إلى الأسواق العالمية و مصادر المواد الأولية¹.
- إعتداد المفاوضات كأساس لحسم المنازعات و الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية .
- المساعدة على رفع مستوى المعيشة في الدول المتعاقدة من خلال التوظيف الكامل و الإستغلال الأمثل للموارد المتاحة ، و هو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج إعتباراً أن مبدأ التجارة الدولية هي محرك النمو الإقتصادي ، إضافة إلى ترسيخ مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في إطار المعاملات التجارية بين هذه الدول².

3- أجهزة الجات : تمارس إتفاقية الجات مهامها عن طريق أجهزتها المتكونة من³:

- أ- **مؤتمر الأطراف المتعاقدة :** و هو الجهاز الأعلى سلطة في الجات ، و تتلخص مهامه في تقرير كل ما يتعلق بالمفاوضات ، حيث أنه يضم جميع الأطراف المتعاقدة و يعقد إجتماعه سنوياً بحضور الأغلبية المطلقة أين تتخذ القرارات عن طريق توافق الآراء ، و التصويت بالأغلبية
- ب- **المجلس :** و قد تم إنشاؤه سنة 1960 و هو يتكون من جميع ممثلي الأطراف المتعاقدة حيث يجتمع هذا المجلس تسعة مرات في السنة و قد ينوب عن المؤتمر ، و تتمثل مهامه في مساعدة السكرتارية في معالجة القضايا المطروحة و حل النزاعات التجارية ، كما أن من مهامه الفصل في مسائل العضوية و الإنسحاب .

- ج- **المدير العام و السكرتارية :** حيث يضم هذا الجهاز المدير العام و مكتب السكرتارية إضافة إلى الموظفين الذين يعينهم المدير العام و قد بلغ عددهم 400 موظف ، أما فيما يخص ميزانية الجات فقد بلغت 70 مليون فرنك سويسري ، و هي ناتج تسديد الحصص المالية المفروضة على الدول الأعضاء .

- د- **لجان فنية و إدارية :** و هي عبارة عن لجان دائمة و أخرى مؤقتة ، و هذه الأخيرة هي لجان ظرفية يقوم المدير بتشكيلها لدراسة أو معالجة بعض القضايا الظرفية الخاصة منها على

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 12 .

² - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 143 .

³ - سامية فلياشي ، مرجع سابق ، ص 62 .

سبيل المثال تلك المكلفة بمتابعة موضوع إنضمام بعض الدول للإتفاقية ، أما فيما يخص اللجان الدائمة فنجد لجنة العناية بمصالح الدول النامية ، و لجنة النظر في حالات السماح بإتخاذ تدابير حمائية لتحسين ميزان المدفوعات ، لجنة بحث قضايا التعريف و كذا لجنة الميزانية .

4- النصوص الأساسية لإتفاقية الجات : لقد تألفت النصوص الأساسية لإتفاقية الجات

1947 من (35) مادة مقسمة على ثلاثة فصول تعنى بعمليات تحرير التجارة الدولية ، و كذا بإزالة العوائق التي قد تحول دون تبادل السلع بين الدول المتعاقدة ، و في عام 1957 أدخل مفهوم جديد إلى الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة و هو المتعلق بالمعاملة التفضيلية التي تستدعي بأن تأخذ المفاوضات بعين الإعتبار حاجات الأطراف كل على حده و حاجات الصناعات كل على حده .

و قد تم توضيح هذه النقاط في عام 1965¹ ، حيث أضيفت مواد جديدة للإتفاقية و هي المواد (36 ، 37 ، 38) و التي أصبحت تشكل الفصل الرابع من هذه الإتفاقية ، بما يتضمنه من نصوص قانونية خاصة بتجارة السلع الزراعية و التنمية ، و ذلك بعد مطالب الدول النامية الرامية إلى منحها تسهيلات تساعد على تنمية تجارتها و تعفيها من تطبيق بعض المبادئ الخاصة بالجات و لا سيما مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ، و ذلك نتيجة عدم التوازن في الإمكانيات و الفرص الذي لطالما نادى به الدول النامية ، و فيمايلي نستعرض ما جاء في هذه الفصول من نصوص أساسية²:

أ- الفصل الأول : حيث تضمن هذا الفصل ثلاثة مواد ، بداية نصت المادة الأولى على بيان المبدأ الأساسي الذي تقوم عليه إتفاقية الجات و هو معاملة الدولى الأولى بالرعاية ، في حين نصت المادة الثانية على الإجراءات التي بموجبها يتم تطبيق مبدأ عدم التمييز ، و في نفس السياق فقد دعمت المادة الثالثة ما تضمنه مبدأ عدم التمييز بنصها على ضرورة أن تعامل كل المنتجات المستوردة نفس معاملة السلع ذات المنشأ الوطني ، و بالتالي الحرص على إستبعاد إخضاعها لكل مظاهر التمييز كالضرائب و الرسوم الإضافية .

¹ - محمد صفوت قابل ، مرجع سابق ، ص 54 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 13 .

ب- الفصل الثاني : و قد تضمن هذا الفصل إحدى و عشرون مادة و هي المواد من 4 إلى 23 ، و تتعلق هذه المواد بالسياسات الوطنية الواجب إتباعها من قبل الدول الأعضاء ، و ذلك في سبيل تخفيف الإجراءات و رفع العراقيل التي قد تحول دون السير الحسن لعمليات التبادل التجاري الدولي و نخص بالذكر¹ :

- الضرائب و الرسوم و القوانين و التعليمات التي تنظم عمليات التبادل التجاري ، لاسيما ما تعلق منها بعمليات البيع و الشراء و التوزيع و النقل .
- إلغاء الإجراءات التي تعرقل عمليات التبادل التجاري الدولي و حرية تجارة الترانزيت .
- الإجراءات الخاصة بمنع سياسة الإغراق .
- أحكام التثمين الجمركي و الإجراءات الخاصة بالإستيراد و التصدير و إتخاذ مبدأ الشفافية في نشر الأحكام و القوانين الجمركية .
- علامات المنشأ بالنسبة للسلع .
- أحكام خاصة بحماية الصحة العامة للإنسان و الحيوان و النبات ، و حماية البيئة الأمن القومي و الأخلاق العامة ، كما تضمن هذا الفصل أحكام خاصة بالتشاور ، المفاوضات و كذا تسوية المنازعات التجارية بين الأطراف المتعاقدة .

و لعل ما يميز هذا الفصل هو بعض المواد التي تضمنت بعض الإستثناءات الممنوحة لصالح الأطراف المتعاقدة سواء نتيجة لظروف خاصة أو تبعا لطبيعة الطرف المتعاقد² ، حيث نصت المادة 12 من الإتفاقية على إمكانية إتخاذ إجراءات غير تعريفية أي إجراءات كمية لتقييد التجارة الخارجية ، و هذا في حالة مواجهة الأطراف المتعاقدة عجزا جسيما في ميزان مدفوعاتها أو حالة حدوث نقص خطير في الإحتياطي القانوني من العملة الصعبة ، على أن تزول هذه الإجراءات بزوال الظروف المبررة لها .

و في نفس الإطار فقد نصت المادة 19 على الترخيص بإمكانية إتخاذ إجراءات وقائية من قبل الدول المتعاقدة و هذا لمواجهة حدوث حالات طارئة كالإفراط في عملية استيراد سلعة معينة قد تلحق ضررا بإنتاج تلك السلعة محليا على يكون هذا الإجراء مؤقتا لحين زوال الخطر .

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 14 .

² - بن زغوية محمد ، المرجع نفسه ، ص ص 14 ، 15 .

و في نفس السياق أيضا فقد نصت المادة 18 على إستثناء اخر خاص لصالح الأطراف المتعاقدة بالنظر لوضعيتها الإقتصادية ، و هو المتمثل في منح الدول النامية معاملة تفضيلية من خلال إمكانية لجوء هذه الدول إلى إتخاذ إجراءات حمائية ، بغرض حماية صناعاتها الناشئة في صورة إجراءات غير تعريفية لمعالجة الخلل الذي قد يصيب ميزان المدفوعات .

ج- الفصل الثالث : و قد تضمن هذا الفصل إثني عشرة مادة و هي المواد من 24 إلى 35 وهي نصوص تخص شقين من الإتفاقية ، فمنها ما هو متعلق بالإجراءات و الأمور التجارية التي تربط بين الأطراف المتعاقدة ، و منها ما يتعلق بالأمور التنظيمية لإتفاقية الجات حيث تناولت أجهزتها المختلفة و نظام عمل هذه الأجهزة . غير أن ما يميز هذا الفصل هو نص المادة 24 و التي وصفت على أنها تمثل خرقا لأحكام الإتفاقية و مبادئها ، و ذلك بالنظر إلى مضمون هذه المادة التي تشير إلى إمكانية حصر المعاملات التفضيلية فيما بين الدول المنضوية في كتل إقتصادي أو إتحاد جمركي دون غيرها التي تقع خارج إطار هذا التكتل ، و هذا حتى ولو كانت هذه الدول عضو في إتفاقية الجات ، و هذا ما يمثل خرقا لمبدأين أساسيين في الإتفاقية و هما مبدأ الدولة الأولى بالرعاية و كذا مبدأ عدم التمييز¹ .

أما عن سبب صياغة هذه المادة بهذا الشكل ، فذلك بغية تشجيع الدول على إنشاء التكتلات و الإتحادات باعتبارها تساهم بشكل كبير في توسيع و تطوير مجالات التجارة الخارجية و إزالة الحواجز و العراقيل التي تحول دون تحرير التجارة ، ووجود هذا الترخيص سمح و ساعد بشكل كبير على إنشاء التكتلات الإقتصادية و الإتحادات الجمركية و مناطق التجارة الحرة ، حتى أصبح عصرنا الحالي يعرف بعصر التكتلات الإقتصادية .

د- الفصل الرابع : و قد تضمن هذا الفصل ثلاثة مواد هي المواد (36 ، 37 ، 38) التي تمت إضافتها إلى الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة عام 1965 و ذلك بمناسبة المفاوضات التي عرفت بجولة كندي و ذلك تحت تأثير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية المنعقد في عام 1964² ، و قد أقرت هذه المواد نوع من التسهيلات و المساعدات لصالح الدول

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 15 .

² - زباط عبد الحميد ، المبادلات الدولية من الإتفاقية العامة حول التعريفات و التجارة (GATT) إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) ، مجلة الباحث ، العدد 3 ، 2004 ، ص 60 .

النامية في سبيل النهوض بتجاريتها الخارجية و تتميتها¹ ، و للإشارة فإن هذه التفضيلات لم تكن طوعية و إنما تمخضت عن مفاوضات إتسمت بصراع مصالح حاد بين الأطراف المتعاقدة ممثلة في أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية من جهة و الدول النامية من جهة أخرى أما فيما يخص طبيعة هذه التحفيزات فهي كالآتي :

- إهتمت المادة 36 من الإتفاقية بقضايا التجارة الدولية في الدول النامية ، و ذلك بمنحها معاملة تفضيلية دون تحمل أي إلزام مقابل لصالح الدول المتقدمة ، و غاية هذا الإجراء هو تشجيع الدول النامية و إفادتها بالمعونات اللازمة في سبيل تنمية تجارتها من خلال زيادة حجم صادراتها و تنويعها² ، و بالتالي رفع مستوى التنمية لشعوبها .

- أما المادة 37 فقد نصت على طبيعة الإلتزامات و التعهدات التي تقدمها الدول الصناعية لصالح الدول النامية مثل إقرار معاملة مميزة و تفضيلية لصالح السلع الواردة من الدول النامية و دعم مبدأ فتح الأسواق أمامها و ذلك من خلال إعطاء الأولوية لتطبيق سياسة تجارية تهدف إلى تخفيض و إزالة كافة العراقيل و الحواجز الجمركية التي تقف أمام السير الحسن لعمليات تنقل السلع ، و تحديدا تلك التي توليها الدول النامية أهمية خاصة من مواد أولية أو مصنعة ، و من جهة أخرى كذلك الإمتناع عن فرض أي رسوم جديدة على منتجات هذه الدول المتعاقدة في الجات³ .

- في حين نصت المادة 38 على التعاون بين جميع الأطراف المتعاقدة و ذلك في سبيل التنفيذ الفعلي لما ورد في نص المادتين 36 ، 37 و لاسيما مسألة تحسين شروط دخول منتجات الدول النامية إلى الأسواق العالمية ، كما نصت هذه المادة على الأهداف السالفة الذكر مرهونة بضرورة تفعيل التعاون المشترك بقضايا التجارة و التنمية بين الأطراف المتعاقدة ، و كذا العمل على الحد من الخلافات و إعتداد إدارة الإتفاقية كآلية تختص بفض النزاعات التجارية⁴ .

¹- نوري منير ، السياسات الإقتصادية في ظل العولمة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2010 ، ص 91 .

²- محمد صفوت قابل ، مرجع سابق ، ص 54 .

³- جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، 148 .

⁴- بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 16 .

الفرع الثاني : الجولات المتعددة الأطراف في ضل إتفاقية الجات

بعد إقرار الدول الموقعة لإتفاقية الجات التي دخلت حيز التنفيذ بتاريخ 01 جانفي 1948 و إعتمادها في شكل مؤسسة غير دائمة ، فقد أولكت لها مهام الإشراف على تنفيذ القواعد و المبادئ الخاصة التي تكفل تنظيم حركة التجارة بين الأطراف المتعاقدة و ذلك في سبيل توسيع و تعميق مبادئ حرية التجارة الدولية ، و قد رأت إتفاقية الجات أنذاك بأن المبدأ الأساسي في عملها هو تبني أسلوب المفاوضات التجارية ، كلما دعت الضرورة و هذا بهدف دعم و تكريس أسس النظام التجاري العالمي و إيجاد الحلول للمشكلات التي قد تصادفه في هذا الإطار¹.

و بالفعل فقد أشرفت إتفاقية الجات على عقد ثماني جولات لكل منها ظروفها و نتائجها و فيمايلي نتعرض لها بإيجاز :

أولاً: من جولة جنيف إلى جولة طوكيو

1 - الجولة الأولى (جولة جنيف) : و هي تعد أول جولة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف التي تم عقدها تحت مظلة الجات ، و كان ذلك في الفترة ما بين 1947 - 1949 بمدينة جنيف بسويسرا و بحضور 23 دولة² ، و هي الجولة التي عرفت ميلاد و إنشاء الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة الجات (GATT) ، أين قرر المتفاوضون إعتماذ مسودة ميثاق هافانا و الإسراع في عملية تحرير التجارة الدولية ، خاصة و أنها الفترة التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية و ما صاحبها من قيود ، أما فيما يخص أهم المواضيع التجارية التي تم التفاوض بشأنها من قبل الأطراف المتعاقدة في هذه الجولة ، فهي تخص تحرير التجارة الدولية في السلع الصناعية بإستثناء المنسوجات و صناعة الملابس³ ، و إلى جانب ذلك المفاوضات الرامية إلى تخفيض التعريفات التجارية و التي بلغت 45000 تخفيض⁴.

2- الجولة الثانية (جولة أنسي) : عقدت هذه الجولة من المفاوضات في مدينة أنسي

³ - ديب كمال ، منظمة التجارة العالمية و التحديات البيئية ، دار الخلدونية للنشر و التوزيع ، الجزائر ، 2015 ، ص 119 .

² - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 150 .

³ - نوري منير ، مرجع سابق ، ص 91 .

⁴ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 17 .

الفرنسية و ذلك خلال الفترة الممتدة ما بين 1949 - 1950 ، و حضرته 13 دولة فقط¹ و الملاحظ أن العدد يوحى بتراجع وتيرة المفاوضات مقارنة بالجولة الأولى ، و هو الأمر الذي إنعكس بدوره على تراجع عدد التخفيضات الجمركية المتبادلة و التي بلغت 5000 تخفيضا فقط و لعل السبب في تراجع الأداء هو الأجواء الدولية السائدة آنذاك ، و التي ميزتها الخلافات القائمة بين الأطراف المتعاقدة ، و لا سيما بعد رفض الولايات المتحدة الأمريكية المصادقة على ميثاق هافانا².

3- الجولة الثالثة (جولة توركواي) : عقدت هذه الجولة من المفاوضات في منتجع توركواي بجنوب غرب إنجلترا عام 1951 ، حيث شاركت فيها 38 دولة ، و قد بلغ حجم التخفيضات المتبادلة في هذه الجولة 7800 تخفيض³، أما فيما يخص الإنطباع العام حول سير أشغال هذه الجولة ، فهو تسجيل حضور كبير للدول الصناعية و الذي قابله غياب شبه كلي للدول النامية نتيجة عدم الإستجابة لمطالبها ، و هو ما جعل هذه الجولة تعرف بنادي الأغنياء ، الذي ضم الدول الصناعية التي فرضت منطق المصالح على حساب أهداف التعاون الدولي⁴.

4- الجولة الرابعة (جولة جنيف) : عقدت هذه الجولة من المفاوضات في مدينة جنيف بسويسرا في عام 1950 و حضرته 33 دولة ، و بتراجع عدد الدول المشاركة فقد تراجع حجم التخفيضات المتبادلة و التي قدرت بـ 2,5 مليار دولار أمريكي⁵.

5- الجولة الخامسة (جولة ديلون) : عقدت هذه الجولة في الفترة (1960 - 1961) بجنيف بسويسرا ، و سميت بهذا الاسم نسبة لوكيل وزارة الخارجية آنذاك دوجلاس ديلون ، و الذي كان له الفضل في عقد هذه الجولة⁶ و قد شاركت في هذه الجولة 26 دولة ، و هو ما يدل أيضا على الخلل التنظيمي الذي ظل يهدد تماسك النظام التجاري العالمي ، و هذا بسبب مواصلة الدول المتقدمة السير في إتجاه واحد و هو خدمة مصالحها ، و ذلك دون الإهتمام بإيجاد حلول للمشاكل

¹ -حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ص 150 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 17 .

³ - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 150 .

⁴ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 18 .

⁵ - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ، ص 151 .

⁶ - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع نفسه ، ص 151 .

المطروحة ، بما فيها إشكالية التنمية و متطلباتها بالدول النامية¹ .

6- الجولة السادسة (جولة كينيدي) : و ترجع تسميتها نسبة للرئيس الأسبق جون كينيدي ففي عام 1962 وجه هذا الأخير رسالته السنوية للكونغرس الأمريكي يعرض فيها التطورات الاقتصادية ، و يدعوه من خلالها إلى ضرورة البدء في جولة مفاوضات تجارية جديدة تهدف لإقرار المزيد من التخفيضات على التعريفات الجمركية و العمل على إلغاء الحواجز التي تقف أمام حركة التجارة الدولية ، و قد إستند الرئيس الأمريكي في مطلبه على عدة إعتبارات لعل أهمها ، إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية بموجب معاهدة روما بتاريخ 25 مارس 1957 و بروز دورها كمنافس ، و ذلك من خلال إلغائها للتعريفات الجمركية الخاصة بالمبادلات التجارية القائمة فيما بينها و توحيدها للتعريفات الجمركية المطبقة في مواجهة باقي دول العالم .

و بالمقابل تسجيل عجز في ميزان المدفوعات الأمريكي ، الأمر الذي يستدعي ضرورة معالجته من خلال العمل على دعم و تقوية المركز التجاري للولايات المتحدة الأمريكية في العالم ضف إلى ذلك الإلتزام بالإستجابة لمطالب الدول النامية بمنحها بعض التسهيلات و تمكينها من فرصة نفاذ منتجاتها لأسواق الدول المتقدمة ، و ذلك تطبيقا لما ورد في الباب الرابع من إتفاقية الجات 1947 و المتضمن المعاملة التفضيلية للدول النامية² .

و بالفعل فقد صدر القانون الأمريكي الخاص بالتوسع في التجارة ، و الذي منح من خلاله الكونغرس الأمريكي للرئيس كينيدي صلاحيات خفض التعريفات بمقدار 50 % من المعدلات السائدة ، و كان هذا القرار بمثابة التفويض لدخول الولايات المتحدة الأمريكية في المفاوضات التجارية³ .

و تم عقد هذه الجولة في الفترة الممتدة ما بين 1964 - 1967 بجنيف و هذا بمشاركة 62 دولة ، و قد تميزت هذه الجولة بإعتماد أسلوب جديد في تطبيق التخفيض الجمركي على أن يكون بنسب محددة تشمل المجموعات السلعية المختلفة و ذلك بإحلال قاعدة التخفيض الجمركي

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 18 . أنظر أيضا :

- Emmaheul combe , L'organisation mondial du commerce , edition Aaround colin , paris 1999, P 64.

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص ص 33 ، 34.

³ - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ص 151 .

بنسبة معينة على المجموعات السلعية ، بدلا من الأسلوب السابق الذي كان يقوم على أساس إجراء التفاوض سلعة سلعة¹ ، و قد لقي هذا الأسلوب قبولا كبيرا و قد حقق تقدما ملحوظا ، حيث تم بموجبه التوصل إلى إتفاق خاص بالتخفيضات الجمركية أين بلغت 50 % على المعدلات السائدة منذ بداية المفاوضات ، كما تم خلال هذه الجولة التطرق للقيود الغير تعريفية في وجه التجارة الدولية ، وذلك بالتوصل إلى إتفاق يخص الإجراءات المتعلقة بمكافحة الإغراق² .

7- الجولة السابعة (جولة طوكيو) : عقدت هذه الجولة في مدينتي طوكيو و جنيف في الفترة الممتدة ما بين 1973 - 1979 ، هذه الفترة التي ميزتها ظروف إقتصادية خاصة تولدت عن حدثين إقتصاديين هامين تمثلتا في إنهيار نظام بروتن وودز و كذا الأزمة النفطية التي شهدتها العالم بعد حرب أكتوبر 1973 ، و هي الظروف التي خلفت ركودا إقتصاديا و عجزا في الميزان التجاري للدول المستوردة للنفط ، و التي عادت لتتبنى سياسة حمائية من جديد³ .

و عليه فكان لابد من التجند لمواجهة هذه الظروف ، فكان إنعقاد هذه الجولة التي تعد ثاني أكبر و أهم جولة بعد جولة أورغواي ، و هذا نظرا للمشاركة القياسية للدول في هذه المفاوضات أين بلغت 102 دولة مشاركة أغلبها من الدول النامية هذا من جهة ، و من جهة أخرى نوعية المسائل و الموضوعات التي تم طرحها في جدول الأعمال ، حيث تم التطرق لدراسة قواعد جديدة متعلقة بالدعم ، المعايير التعويضية ، المعوقات الفنية للتجارة ، إجراءات تراخيص الأستيراد ، المشتريات الحكومية ، التقييم الجمركي و المقاييس المضادة للإغراق ، و التي توجت كلها فيما بعد بعقد إتفاقيات بشأنها⁴ .

كما شهدت هذه الجولة منح بعض مزايا المعاملة التفضيلية للدول النامية ، إضافة إلى ميلاد إتفاقية جديدة عرفت بالإتفاقية عديدة الأطراف⁵ ، و التي خصت مواضيع معينة تتلخص في منتجات الألبان و لحوم الأبقار ، المنتجات الإستوائية و الطيران المدني ، و ما يميز هذه

¹ - سميرة عماروش ، تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة و أثرها على مبدأ السيادة ، مكتبة الوفاء القانونية ، ط1 ، الإسكندرية ، 2017 ، ص 131 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 19 .

³ - نبيل حشاد ، الجات و المنظمة العالمية للتجارة ، دار النشر الذهبي ، قطر ، 1996 ، ص 112 .

⁴ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 19 .

⁵ - حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ص 152 .

الإتفاقيات عن نظيراتها هو حرية الدخول فيها ، فرغم إنشائها من قبل الأطراف المتعاقدة إلا أنها لا تلزم إلا الدول التي وقعت عليها دون غيرها .

كما عرفت هذه الجولة مواصلة الجهود الرامية إلى التخفيض التدريجي للتعريف الجمركية على المنتجات الزراعية الصناعية ، حيث بلغت نسبة تخفيض الرسوم الجمركية على السلع الصناعية نسبة 34 % مقارنة بالأسعار السائدة¹ .

ثانيا- جولة أوروغواي الختامية : تعتبر جولة أوروغواي أهم جولة على الإطلاق ، و خاتمة الجولات في تاريخ المفاوضات التجارية التي تم عقدها تحت مظلة إتفاقية الجات 1947 ، و ترجع أهميتها إلى إعتبارها بحق نقطة تحول هامة في مسار الجهود الدولية المبذولة في سبيل تحرير التجارة الدولية ، و ذلك من خلال طبيعة المسائل التي تمت معالجتها لأول مرة ، كتلك التي تخص قطاع الخدمات ، السلع الزراعية ، المنسوجات الخ ، و كذا النتائج التي تم التوصل إليها و في مقدمتها الإتفاقية الخاصة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC) و ذلك بعد صراعات و مناقشات حادة دامت لسنوات ، بدليل أن هذه الجولة من المفاوضات التجارية قد إستغرقت سبع سنوات و نصف و هي ضعف المدة الزمنية الأصلية التي برمجت من قبل الدول المتفاوضة² .

و قد إستضافت هذه الجولة من المفاوضات كل من مدينة بونتا ديل أيست بالأورغواي بأمريكا الجنوبية ، و كذا مدينة مراكش بالمملكة المغربية و ذلك خلال الفترة الممتدة من 1986 - 1994 و كان مقررا لها أن تبدأ في عام 1982 ، إلا أنها تأخرت إلى غاية شهر سبتمبر من عام 1986 ، و كان من المقرر لهذه الجولة أيضا أن تستمر أربع سنوات على أن تنتهي في الإجتماع الوزاري الذي عقد في ديسمبر 1990 في بروكسل ، إلا أنه و نتيجة الخلافات الشديدة التي نشأت بين الـوم.أ و الدول الأوروبية المشاركة فيما يخص موضوع رفع الدعم عن المنتجات الزراعية و كذا نسب التخفيضات الواجب إعتمادها في هذا الشأن ، إضافة إلى معارضة الدول النامية من جهة أخرى للإقتراح الأمريكي القاضي بإدراج تجارة الخدمات في إطار الإتفاقية العامة للجات³ هذه الأسباب كلها حالت دون إنتهاء الجولة في موعدها إلا أنه و نتيجة الجهود المبذولة

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 20 .

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 37 .

³ - ديب كمال ، مرجع سابق ، 121 .

و المشاورات المكثفة التي كانت تستهدف تقريب وجهات النظر و من أبرزها خطة دنكل¹ ، فقد تم إستئناف المفاوضات من جديد خلال عامي 1992-1993 لتنتهي فعليا بتاريخ 15 ديسمبر 1993 ، أين تم التوقيع النهائي على الوثيقة الختامية من قبل المجلس الوزاري في مدينة مراكش بالمغرب بتاريخ 15 أبريل 1994 ، و بحضور ممثلي 124 دولة² .

و عليه فأهمية هذه الجولة تقتضي منا التطرق و لو بإيجاز إلى الدوافع التي دعت إلى عقد هذه الجولة ، الموضوعات التي شملتها ثم النتائج التي تم التوصل إليها و ذلك كالآتي :

1- يمكن تلخيص أهم الأسباب و الدوافع التي دعت إلى عقد جولة أورغواي فيمايلي :

- المشكلات الإقتصادية التي عرفها العالم في تلك الفترة و ما صاحبها من اثار سلبية مست أغلب إقتصاديات دول العالم المتقدمة و النامية على حد سواء ، و كانت بداية هذه الأزمات مع إنهيار نظام بروتن وودز لأسعار الصرف الثابتة في عام 1973 و إستبداله بنظام تعويم أسعار الصرف³ ، وصولا للصدمة النفطية الثانية التي شهدها العالم في بداية الثمانينات و بالضبط في عام 1982 أين سجل إرتفاع حاد في أسعار المحروقات و موازاة مع ذلك و بالنظر للإرتفاع الكبير في أسعار الفائدة في تلك الفترة من جهة ، أدى ذلك لخلق أزمة أخرى و هي إنفجار أزمة المديونية العالمية عام 1986⁴ .

و عليه فكل هذه الأوضاع مجتمعة أثرت سلبا على مستوى النشاط الإقتصادي العالمي بشكل عام نظرا لما خلفته وراءها من كساد ، تضخم و إختلالات عديدة في موازين مدفوعات أغلب الدول ، و ظهرت بوضوح من خلال إنتشار الفوضى و عدم الإستقرار في النظام التجاري

¹ -أرثر دنكل هو سكرتير عام للجات و قد لعب دورا هاما في تلك الفترة ، حيث أنه و نتيجة الخلافات الحادة حول تحرير القطاع الزراعي و الذي كان سببا في توجيه نتائج جولة أورغواي إلى طريق مسدود ، تقدم السكرتير العام للجات بإقتراح يتضمن صياغة ما تم التوصل إليه من نتائج و التوقيع عليها ، و إرجاء مناقشة القضايا العالقة إلى الجولات اللاحقة ، و هذا لتجنب الإعلان عن فشل تلك الجولة من المفاوضات ، و هو ما أعطى بالفعل إنطلاقة جديدة للمفاوضات. - محمود فياض ، المعاصر في قوانين التجارة الدولية ، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع ، ط 1 ، عمان ، 2012 ، ص ص 223،224 .

² - صفوت عبد السلام عوض الله ، المنظمات الإقتصادية الدولية و دورها في تحرير التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2011 ، ص 37 .

³ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ص 129 .

⁴ - عماروش سميرة ، مرجع سابق ، ص 138 .

الدولي¹.

- بروز قوى إقتصادية جديدة في جنوب شرق اسيا و بحثها عن أسواق خارجية زاد من حدة المنافسة و دفع بالدول الصناعية في سبيل الحفاظ على مصالحها إلى تطبيق السياسات الحمائية بشكل واسع ظهرت في شكل قيود اغير تعريفية ، رغم كونها تعد إجراءات محظورة طبقا لإتفاقية الجات² .

- إنتشار الفوضى و كثرة النزاعات التجارية بين الدول المتعاقدة نتيجة التحايل على قواعد إتفاقية الجات و الخرق المستمر لها خاصة من جانب الدول المتقدمة ، و الذي كاد يعصف بقواعد النظام التجاري الدولي ، ولذلك أصبحت هناك حاجة ملحة تدعو إلى ضرورة تقوية الية فض المنازعات في إطار الإتفاقية³ .

- نهاية الحرب الباردة بين المعسكرين الشيوعي و الراسمالي بعد سقوط الإتحاد السوفياتي و إنهيار النظام الإشتراكي خاصة في دول شرق أوروبا ، مما إستدعى إعادة تخصيص الموارد التي كانت موجهة لأغراض الصناعات العسكرية إلى صناعات و إستخدامات مدنية ، و كذا إعادة النظر في قواعد النظام التجاري الدولي بعد المتغيرات و المستجدات التي شهدتها تلك الفترة⁴ .

رغبة الولايات المتحدة الأمريكية في إضفاء طابع الشمولية لإتفاقية الجات على كل القطاعات و لاسيما تجارة الخدمات التي بلغت تطورا كبيرا ، حيث وصل معدل نموها في التجارة العالمية تقريبا ضعف معدل نمو التجارة الدولية في السلع ، فبعد أن كان معدل النمو لا يتجاوز 15 % خلال الفترة 1979-1984 ، إرتفع ليساوي 25 % من حجم التجارة العالمية و هذا مع بداية جولة أوروغواي⁵ .

2- الموضوعات التي شملتها جولة أوروغواي إن وصف جولة أوروغواي بطابعها الشمولي ، إنما يرجع إلى الكم المتميز للموضوعات التي تمت برمجتها لتكون محورا لتلك المفاوضات ، و التي

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 21 .

² - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 129 .

³ - ناصر دادي عدون ، متاوي محمد ، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة ، أسباب الإنضمام - النتائج المرتقبة و معالجتها ، دار المحمدية العامة ، الجزائر ، 2003 ، ص 31 .

⁴ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ص 131 .

⁵ - جميلة الجوزي ، مرجع سابق ، ص 155 .

بلغت في مجملها 15 موضوعا يخص التجارة الدولية ، و لعل السبب وراء ذلك هو محاولة إرضاء جميع الأطراف و ذلك بإدراج حتى المسائل التي كانت محل خلاف ، و قد أشرفت على تحضير و سير هذه المفاوضات هيئة لجنة مفاوضات التجارة والتي أنشأت بدورها مجموعتان لهذا الغرض¹ :

حيث كلفت المجموعة الأولى بمتابعة التفاوض حول التجارة في السلع و التي خصت 14 موضوعا منها ما تم التطرق إليه في الجولات السابقة و منها ما تم إدراجه في المفاوضات لأول مرة و تخص هذه المفاوضات ما يلي : "التعريفات الجمركية ، الحواجز و الإجراءات الغير تعريفية المفاوضات حول موضوع حماية حقوق الملكية الفكرية TRIPS ، المفاوضات حول الإجراءات المرتبطة بمعايير الإستثمار TRIMS ، تحرير التجارة الدولية في السلع الزراعية ، التجارة الدولية في المنتجات الإستوائية ، مناقشة إتفاقية جولة طوكيو ، مناقشة آلية تسوية المنازعات ، التجارة الدولية في المنسوجات و الملابس ، التجارة في المنتجات القائمة على الموارد الطبيعية ، التفاوض حول الدعم و المعايير التعويضية ، التفاوض حول إتفاق مكافحة الإغراق ، التفاوض حول قضية الإجراءات الوقائية ، مناقشة النظام الأساسي للجات من حيث التركيب و الأداء"²

في حين كلفت المجموعة الثانية بالتفاوض حول مجال لم يسبق التطرق إليه في إطار الجات ، و هو موضوع تحرير التجارة الدولية في الخدمات GATS .

3- نتائج جولة أوروغواي : أختتمت جولة أوروغواي بعد مفاوضات شاقة و طويلة بتاريخ 15 أبريل 1994 بمدينة مراكش بالمغرب و ذلك بعد التوقيع على الوثيقة الختامية من قبل وزراء التجارة ممثلي حكومات الدول المشاركة في المؤتمر الوزاري ، و قد تمخض عن هذه الجولة مجموعة من النتائج الهامة و في مقدمتها مايلي³ :

- الإعلان عن قيام منظمة التجارة العالمية (OMC) بداية من 01 جانفي 1995 لتحل محل إتفاقية الجات ، و تقوم بالإشراف على تطبيق الإتفاقيات التجارية الدولية ، إضافة إلى التعاون مع البنك العالمي و صندوق النقد الدولي و ذلك بغرض تنسيق السياسات التجارية و المالية للدول الأعضاء.

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 23 .

² - بن زغوية محمد ، المرجع نفسه ، ص 23 .

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص ص 40، 41 .

- إقامة نظام متكامل يهدف إلى تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء بشكل عادل و منصف ، و تحقيق شفافية الأنظمة التجارية الدولية و ذلك بإنشاء الية تختص بمراجعة السياسات التجارية .
- تخفيض الرسوم الجمركية و محاولة إلغاء القيود و الحواجز الغير جمركية على التجارة بهدف توسيعها و تطبيق قواعد الجات لتشمل كل المجالات .
- تفعيل مشاركة الدول النامية في بناء النظام التجاري الدولي في جو من المساواة بين الأعضاء ، و في هذا الإطار فقد تم إقرار الحق في التصويت لكل الدول الأعضاء ، و أن لكل منها صوت واحد بغض النظر عن حجم تجارتها و قوتها الإقتصادية .
- التوقيع على مجموعة مهمة من الإتفاقيات التجارية الدولية و التي جاءت في شكل أربعة ملاحق و هي :

الملحق الأول : (أ) خاص بالإتفاقيات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع و تشمل ¹:

- الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة 1994 GATT
- إتفاق بشأن الزراعة
- إتفاق بشأن تدابير الصحة و الصحة النباتية
- إتفاق بشأن المنسوجات و الملابس
- إتفاق بشأن القيود الفنية للتجارة
- إتفاق بشأن إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة
- إتفاق بشأن إجراءات مكافحة الإغراق (و تختص بتطبيق المادة 6 من الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة 1994)
- إتفاق بشأن تحديد القيمة للأغراض الجمركية
- إتفاق بشأن الفحص قبل الشحن
- إتفاق بشأن قواعد المنشأ
- إتفاق بشأن إجراءات تراخيص الإستيراد
- إتفاق بشأن الدعم و الإجراءات التعويضية

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 29 .

– إتفاق بشأن الوقاية

الملحق الأول (ب) بالإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات GATS .

الملحق الأول (ج) بإتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية TRIPS.

الملحق الثاني : يتعلق بوثيقة تفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

الملحق الثالث : و يتعلق بالية مراجعة السياسة التجارية

الملحق الرابع : و يخص الإتفاقات التجارية عديدة الأطراف و هي تشمل¹:

إتفاق التجارة في الطائرات المدنية ، و هو إتفاق يهدف إلى العمل على إلغاء كافة الرسوم الجمركية على الطائرات المدنية و أجزائها .

إتفاق يخص المشتريات الحكومية ، و هو إتفاق يخص العقود المتعلقة بالمشتريات و المناقصات الحكومية ، حيث تستهدف منظمة التجارة العالمية من خلال هذا الإتفاق ضمان شفافية المشتريات الحكومية و إنسجامها مع معايير المشتريات العالمية في الدول الأعضاء² .

إضافة إلى ذلك هناك إتفاق خاص بمنتجات الألبان ، و كذا إتفاق خاص بشأن لحوم الأبقار و ما يميز هذه الإتفاقات جميعها هو عدم إلزاميتها لباقي الأطراف التي لم توقع عليها ، فهي ملزمة في مواجهة الدول التي قبلتها فقط³ ، هذا و تجدر الإشارة إلى أن الإتفاقيين الأخيرين قد تم شطبهما من هذا الملحق بداية من الأول يناير 1998 .

المبحث الثاني:

النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية و مجالات نشاطها

بعد إختتام جولة أوروغواي التاريخية التي دامت قرابة سبع سنوات من الزمن ، توجت أشغالها بنتائج حاسمة مثلت ميلاد فلسفة جديدة لنظام تجاري عالمي جديد ، تقوم على أسس موضوعية و أخرى تنظيمية ميزت هذه الجولة تمثلت في قيام منظمة التجارة العالمية و دخولها حيز النفاذ في 01-01-1995 ، هذه المنظمة التي طال إنتظارها منذ قرابة نصف قرن من الزمن

¹ – إبراهيم أحمد خليفة ، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية – دراسة نقدية ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2006 ، ص 12 .

² – حسين أحمد الحسين الغزو ، مرجع سابق ص 159 .

³ - Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 46.

كما سبق بيانه ، و تحديدا بعد إجهاض نتائج ميثاق هافانا من قبل الولايات المتحدة الأمريكية التي حالت بموقفها المعارض دون إنشاء منظمة التجارة الدولية آنذاك¹ ، هذه المنظمة التي تعنى أساسا بتحرير التجارة الدولية و ذلك من خلال إشرافها على تنفيذ جملة الإتفاقات الموقع عليها ، و التي تجاوزت فيما بعد كان معمولا به في ظل إتفاقية الجات 1947 ، لتمس موضوعات جديدة كقطاع الخدمات و الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية .

إن الأوضاع و الظروف الإقتصادية التي سادت و ميزت جولات المفاوضات و لاسيما الجولة الأخيرة ، من خلال الخلافات الشديدة و تضارب المصالح بين الدول الكبرى خاصة و بينها و بين الدول النامية ، بينت أن إنشاء المنظمة و الإتفاقات الملحقة بها لم تكن محل توافق إرادي صريح منذ الوهلة الأولى ، و إنما ميزها صراع مصالح خاصة بين الدول الكبرى ، التي سعت إلى إستعمال الضغط و النفوذ من جهة ، و تقديم التنازلات لتحقيق مكاسب من جهة أخرى ، و كل ذلك في ظل ظروف إقتصادية جديدة ميزت العالم و لعل من أهمها هو بروز منافسين جدد مقابل تراجع الإقتصاد الأمريكي ، و كذا إنضمام الدول النامية للمفاوضات بصورة أكبر دفاعا على حقوقها في تنمية تجارتها و مراعاة ظروفها من خلال طلب إفادتها بمعاملة تفضيلية في هذا الإطار .

و عليه فأهمية هذه المنظمة كإطار مؤسسي يحكم العلاقات التجارية و ما يحتويه من إتفاقيات² ، إضافة إلى كسبها و إستقطابها لعضوية مختلف الدول (متقدمة ، نامية ، أقل نمو) يدفعنا إلى ضرورة التطرق إلى التنظيم القانوني لهذه المنظمة ، بما في ذلك بيان ماهيتها ، مبادئها أهدافها ، هيكلها ، شروط العضوية بها و كذا التطرق إلى بيان مجالات نشاطها وفق ما أسفرت عنه جولة اوروجواي الختامية و المتمثلة في تجارة السلع ، تجارة الخدمات و كذا الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية .

المطلب الأول : ماهية المنظمة العالمية للتجارة

سنحاول فيما يلي التعرض لبيان ماهية المنظمة العالمية للتجارة (فرع أول) ثم تحديد الإطار

¹ - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، ص 9 .

² - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 54 .

التنظيمي و الهيكلية لهذه المنظمة (فرع ثاني) ، و بعدها التطرق لتوضيح شروط العضوية لهذه المنظمة نظرا لأهميتها ، و ذلك وفقا لما نصت عليه إتفاقية إنشائها (فرع ثالث) .

الفرع الأول : مفهوم منظمة التجارة العالمية

أولاً- تعريف منظمة التجارة العالمية : من خلال الإطلاع على الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي المتضمنة إنشاء منظمة التجارة العالمية ، و كذا الإتفاقية الخاصة بالمنظمة ذاتها و التي جاءت مختصرة في 16 مادة¹ ، فإنه يلاحظ بأنها لم تتضمن أي تعريف خاص بها ، غير أن الباحثين في هذا المجال وضعوا بعض التعاريف نذكر منها:

" المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة ذات صفة قانونية مستقلة ، و هي تمثل الإطار التنظيمي و المؤسسي الذي يحتوي كافة الإتفاقيات التي أسفرت عنها مفاوضات جولة أوروغواي² " " المنظمة العالمية للتجارة هي منظمة إقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة و تعمل ضمن منظومة النظام الإقتصادي العالمي الجديد على إدارة و إقامة دعائم النظام التجاري الدولي و تقويته في مجال تحرير التجارة الدولية و زيادة التبادل التجاري و النشاط الإقتصادي العالمي و تقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي و البنك الدولي في رسم و توجيه السياسات الإقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم³ .

كما عرفها البعض على أنها : " هي منظمة إقتصادية دولية ذات طابع عالمي ، و لها شخصية قانونية مستقلة ، و تعمل ضمن منظومة الإقتصاد العالمي ، و مهمتها هي إدارة النظام التجاري الدولي و تقويته عن طريق تحرير التجارة الدولية و زيادة التعامل التجاري الدولي و النشاط الإقتصادي⁴ " .

في حين يعرفها الأستاذ سهيل حسين الفتلاوي على أنها : "منظمة دولية تعمل على حرية التجارة العالمية من خلال إنتقال السلع و الخدمات و الأشخاص بين الدول و ما يترتب على ذلك

¹ - أنظر الملحق رقم 01 .

² - ناصر دادي عدون ، متناوي محمد ، مرجع سابق ، 2003 ، ص 57 .

³ - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 53 .

⁴ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 135 .

من اثار إقتصادية و سياسية و إجتماعية و ثقافية و بيئية و حماية الملكية المعنوية¹ و بعد إستعراض هذه التعاريف يبدو أنها تتفق في زاوية النظر إلى هذه المنظمة من خلال تركيزها على المهام و الدور المنوط بها و المتمثل في تنظيم التجارة العالمية في مختلف المجالات ، و ذلك وفق المنهج الذي وضعته إتفاقيات جولة أوروغواي² .

و منه يمكن القول بأن إعطاء تعريف من هذا المنظور هو أمر صواب ، و ذلك بإعتبار أن الحاجة إلى تنظيم العلاقات التجارية الدولية هو سبب وجود هذه المنظمة ، و هو ما ذهب إليه الأستاذ عمر سعد الله الذي إعتبر أن المنظمة العالمية للتجارة تمثل الإطار القانوني و المؤسسي للنظام التجاري متعدد الأطراف ، و أنها المنظمة العالمية الوحيدة المختصة بقانون التجارة الدولية بعد ميثاق هافانا 1947 ، و التي تعنى بضمان إنسياب التجارة بكل حرية³ .

ثانيا - أهداف و مبادئ المنظمة العالمية للتجارة : لم تتضمن إتفاقية مراكش الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية النص صراحة و بصفة مباشرة على الأهداف التي تتشدها و المبادئ التي تقوم عليها كما هو معمول به بالنسبة لغالبية المنظمات الدولية التي تحدد أهدافها مسبقا ، و لعل ذلك الإغفال مقصود كما يعتقد البعض على إعتبار أن هذه المنظمة أعدت لتمارس أهدافا أكبر من حرية التجارة ، و ذلك وفقا لما تقتضيه و تفرضه الظروف و المتغيرات الدولية المستقبلية⁴ .

غير أنه و بالرجوع إلى ديباجة إتفاقية مراكش المنشئة لمنظمة التجارة العالمية ، يمكن إستنباط أهم الأهداف و هي كالآتي :

- تحرير التجارة العالمية و الذي يعد الهدف الرئيسي لإنشاء المنظمة و ذلك إستنادا إلى فلسفتها القائمة على إعتبار أن التحرير العادل للتجارة العالمية هو السبيل الأمثل لتحقيق نمو إقتصادي متكافئ و متوازن⁵ .

³ - سهيل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص 46 .

² - Mahfoud Lacheb, Organisation Mondiale du Commerce (OMC) , Office des Publication Universitaires , Alger , 2006 , 17 .

² - عمر سعد الله ، قانون التجارة الدولية - النظرية المعاصرة ، دار هومة ، ط 2 ، الجزائر ، ص 228

⁴ - سهيل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص 143 .

⁵ - سهيل حسين الفتلاوي ، المرجع نفسه ، ص 145 .

- رفع المستويات المعيشية للدول الأعضاء ، من خلال إعتداد إستراتيجية تهدف إلى تنمية الصناعات المحلية و زيادة فرص التشغيل و عروض العمل لضمان دخل حقيقي و ثابت للأفراد يسمح بمحاربة الفقر¹ .

- إتخاذ كل التدابير و الوسائل التي تسمح بالإستغلال الأمثل للموارد الطبيعية في سبيل تحقيق الأهداف التنموية ، و ذلك مع توخي متطلبات حماية البيئة .

- بذل جهود إيجابية تهدف إلى مساعدة الدول النامية و الأقل نمو على تنمية تجارتها الخارجية و تمكينها من الاندماج بسهولة في الإقتصاد العالمي² .

- خلق مناخ تنافسي دولي في التجارة الدولية من خلال توفير الحماية المناسبة للسوق الدولية ، حتى تعمل في بيئة ملائمة تضمن مشاركة جميع الدول على إختلاف مستوياتها التنموية³ .

أما فيما يخص المبادئ التي تركز عليها منظمة التجارة العالمية في ممارسة نشاطها فهي تشمل على :

- مبدأ عدم التمييز
- مبدأ المعاملة بالمثل
- مبدأ الشفافية و سيتم التطرق لهذه المبادئ بالتفصيل لاحقا ضمن هذه الدراسة تبعا لمنهجية البحث المعتمدة .

ثالثا - مهام منظمة التجارة العالمية : تتحدد الوظائف و المهام التي تقوم بها منظمة التجارة العالمية وفقا لما جاءت به المادة الثالثة من إتفاقية مراكش المنشئة لها فيمايلي :

- الإشراف على تسهيل تنفيذ و متابعة مجموعة الإتفاقيات متعددة الأطراف الموقعة في ختام جولة أوروغواي ، و السهر على تحقيق أهدافها من خلال العمل على توفير الإطار اللازم لذلك .

- الإشراف على إدارة آلية مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء .

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 62 .

² - BerangereTaxil, L'OMC ET Les pays en developpement , Montchrestien, Paris, 1998 , P29 .

³ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ص 136 .

- توفر المنظمة محفلا للتفاوض بين أعضائها فيما يخص كل المسائل التي تخص علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف ، و كذا إطارا لتنفيذ ما تم إقراره من نتائج من قبل المؤتمر الوزاري .

- الإشراف على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد و الإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات¹ .

- التنسيق و التعاون بين منظمة التجارة العالمية و كل من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير و الوكالات التابعة له ، في مجال رسم السياسات الإقتصادية العالمية و ذلك وفق رؤية موحدة تبنى على أسس أكثر كفاءة² .

الفرع الثاني- الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية :

باعتبار أن منظمة التجارة العالمية هي مؤسسة ذات شخصية قانونية و تتمتع بالأهلية القانونية اللازمة لممارسة مهامها³ ، فإنها و على غرار باقي المنظمات الدولية تتشكل من عدد من الأجهزة المترابطة و المتناسقة فيما بينها مشكلة بذلك الهيكل التنظيمي الذي تمارس من خلاله المنظمة نشاطها ، و تتنوع تلك الأجهزة على اعتبار الصلاحيات و الإختصاصات الموكلة لها ، إلى أجهزة رئيسية و أخرى فرعية نبينها فيمايلي⁴ :

أولا- الأجهزة الرئيسية :

1- المؤتمر الوزاري : يتكون المؤتمر الوزاري من جميع ممثلي الدول الأعضاء في المنظمة حيث يضم وزراء التجارة أو الإقتصاد في الدول الأعضاء⁵ ، و يعد المؤتمر الوزاري أعلى سلطة في المنظمة ، و هو الذي يتولى ممارسة المهام الرئيسية الخاصة بها و كذا رسم السياسات التي تكفل تنفيذ تلك المهام⁶ ، و هو ما أشارت إليه المادة الرابعة من إتفاقية مراكش ، حيث يضطلع المؤتمر الوزاري بمهام ووظائف المنظمة و يقوم بإتخاذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض ، كما يعد

¹ - Mahfoud Lacheb, Op.Cit, P 20.

² - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ص 138 .

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 208 .

⁴ - أنظر الملحق رقم 02 .

⁵ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 142 .

⁶ - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 63.

صاحب القرار في المنظمة حيث ترجع إليه سلطة البت و إتخاذ القرارات في جميع المسائل المتعلقة بالإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف ، و عليه فإن المؤتمر الوزاري يتمتع بصلاحيات واسعة النطاق بإعتبارها تشمل جميع المسائل الخاضعة لإختصاص المنظمة و التي لا يمكن حصرها و لعل أهمها ¹:

- الفصل في طلب تعديل إتفاقية إنشاء المنظمة أو الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف و المقدم من قبل أي دولة عضو أو من قبل المجالس النوعية (مجالس التجارة في السلع والخدمات ، الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية).
- الإختصاص بمنح العضوية للأعضاء الجدد ، و يتخذ القرار في هذه الحالة بأغلبية ثلثي الأعضاء .

- الإختصاص بإعفاء أحد الأعضاء من التقيد بالتزام مفروض عليه بموجب إتفاقية إنشاء المنظمة أو أي من الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف و هذا بشرط توفر ظروف إستثنائية و يصدر القرار في هذه الحالة بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ² .

- إعتداد التفسيرات الخاصة بإتفاقية إنشاء المنظمة و كذا الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف ³، على أن يأخذ بعين الإعتبار ، أن أي تفسير يخص إحدى إتفاقيات التجارة في قطاع السلع أو الخدمات أو حقوق الملكية الفكرية ، يستوجب على المؤتمر الوزاري ممارسة سلطته في التفسير بناء على توصية من المجلس المشرف على سير الإتفاق ، على أن يأخذ القرار في هذه الحالة بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ⁴ .

- للمؤتمر الوزاري إختصاصات إدارية تظهر من خلال سلطته في تعيين المدير العام للأمانة العامة ، و كذا إنشاء اللجان التي تساعد في أداء مهامه و نذكر منها لجنة التجارة و التنمية ، لجنة قيود ميزان المدفوعات و لجنة للميزانية و المالية و الإدارة ⁵ .
- أما فيما يخص دوراته ، فالمؤتمر الوزاري يجتمع مرة واحدة كل سنتين لمناقشة المسائل

¹ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 127 .

² - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، ص 57 .

³ - Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 51.

⁴ - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، ص 62 .

⁵ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 216 .

المطروحة و إتخاذ القرارات بناء على توافق الآراء أو التصويت ، هذه القرارات التي يمكن القول بأنها أكثر شفافية و تشاركية و هذا بالنظر إلى تساوي الأعضاء في مجال التصويت ، فكل دولة صوت واحد و هذا بغض النظر عن حجم إقتصادها و تجارتها الخارجية و هو ما يضمن تحقيق العدالة و مراعاة مصالح الدول الفقيرة .

فمثلا عندما تمارس دول الإتحاد الأوروبي حقها في التصويت ككيان تجاري واحد ، فإن الأصوات تحسب بعدد الأعضاء (أي 27 عضو) دون مراعاة القوة الإقتصادية للإتحاد¹ ، و هذا بخلاف بعض المؤسسات الإقتصادية العالمية الأخرى كصندوق النقد الدولي و البنك العالمي ، أين تتوزع الأصوات بحسب مساهمة الأعضاء في رأسمال هذه المؤسسات ، و هو ما يخلق وضع من الهيمنة و إستئثار الدول الكبرى بسلطة إتخاذ القرارات في هذه المؤسسات و توجيهها بما يخدم مصالحها² .

هذا و قد عقد المؤتمر الوزاري منذ نشأته عدة مؤتمرات سيتم التطرق إلى أهمها لاحقا.

2- المجلس العام : يتكون المجلس العام من جميع ممثلي الدول الأعضاء في المنظمة شأنه في ذلك شأن المؤتمر الوزاري ، غير أنه يختلف عنه من حيث فترات إنعقاده ، فإذا كان المؤتمر الوزاري لا ينعقد كقاعدة عامة إلا مرة واحدة كل سنتين ، فإن المجلس العام على خلاف ذلك غير مرتبط بمدة زمنية معينة ، و إنما يعقد دوراته حسب الحاجة و كلما كان ذلك مناسبا و قد جرى العمل على أن المجلس العام يجتمع بمعدل مرة واحدة على الأقل شهريا³.

- كما يقوم المجلس العام بزيادة على المهام الموكلة إليه بموجب إتفاقية المنظمة ، بمباشرة إختصاصات و مهام المؤتمر الوزاري و ذلك في الفترات التي تفصل ما بين دورات إنعقاده و لهذا يعد المجلس العام الجهاز الثاني من حيث الأهمية بعد المؤتمر الوزاري ، و هو ما جعله يتمتع بإختصاصات واسعة نلخصها فيمايلي :

- يضطلع المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين دورات إنعقاده .

- إعتداد الأنظمة المالية و تقديرات الميزانية السنوية بأغلبية ثلثي الأعضاء ، على أن

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 239 .

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 211 .

³ - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، 72 .

تتجاوز تلك الأغلبية نصف عدد الأعضاء .

- إسناد بعض المهام التي يراها مناسبة سواء بالنسبة لمجالس التجارة في السلع ، الخدمات حقوق الملكية الفكرية أو بالنسبة للجان الفرعية ، كلجنة التنمية و التجارة ، لجنة ضوابط ميزان المدفوعات أو لجنة الميزانية و المالية و الإدارة ، و ذلك على إعتبار أن هذه الأجهزة تعمل تحت إشرافه ، إضافة إلى إمكانية إنشاء لجان أخرى كتلك التي تقوم على الشؤون الخاصة بالإعانات ، الوصول إلى الأسواق ، و كذا مكافحة الإغراق¹ .

- يضطلع المجلس العام بمهام جهاز تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء في المنظمة .
- القيام بمهام مراجعة السياسات التجارية² .

- يشترك المجلس العام مع المؤتمر الوزاري في التمتع بصلاحيات إعتداد التفسيرات الخاصة بالإتفاقية المنشئة للمنظمة و كذا إتفاقيات التجارة متعددة الأطراف³ .
- يتخذ المجلس العام كل الترتيبات اللازمة و ذلك بهدف التنسيق و التعاون مع المنظمات الدولية الحكومية و كذا المنظمات الغير حكومية في المسائل المرتبطة بعمل المنظمة و ذات الإهتمام المشترك⁴ .

3- جهاز مراجعة السياسات التجارية : يعد الإتفاق حول إنشاء الية مراجعة السياسات التجارية ، إحدى النتائج الهامة التي أسفرت عنها جولة أورغواي ، حيث لم يكن هذا الجهاز موجودا في ظل إتفاقية الجات 1947 ، فرغم تطرق الأطراف المتعاقدة خلال إجتماعاتها إلى إستعراض السياسات التجارية للدول ، إلا أن فقدان هذه الإجتماعات لإطار التنظيمي خاص ، حال دون التمكن من معرفة مدى إلتزام الأعضاء بالتعهدات و الإلتزامات و هو الأمر الذي تم تداركه بإستحداث هذا الجهاز بموجب الملحق رقم 3 من ملاحق إتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة⁵ .
و يهدف جهاز مراجعة السياسات التجارية إلى مراقبة مدى تقيد و إلتزام الدول الأعضاء في

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 221 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 130 .

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 222 .

⁴ - محمد علي علي الحاج ، المرجع نفسه ، ص 224 .

⁵ - حميد فلاح ، مدى فعالية الدور الرقابي لأجهزة المنظمة العالمية للتجارة في حماية النظام الدولي التجاري ، مجلة صوت القانون ، العدد 01 ، 2018 ، جامعة خميس مليانة ، ص 76 .

المنظمة بالتعهدات و الإلتزامات التجارية التي وافقت عليها و تندرج ضمن الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف ، وكل ذلك في سبيل توفير أكبر قدر ممكن من الشفافية التي تخص السياسات التجارية بين الدول الأعضاء و التي تسهل بدورها عمل النظام التجاري الدولي¹ .

و هو ما أشارت إليه الفقرة أ من الملحق السالف الذكر ، حيث يسعى جهاز مراجعة السياسات التجارية من أجل المساهمة في زيادة إلتزام الأعضاء بالقواعد و التعهدات و الضوابط المتضمنة بموجب الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف ، و كذا عمل هذا الجهاز كوسيلة لتحقيق فهم و تقدير كامل للسياسات و الممارسات التجارية للدول الأعضاء ، و ذلك دون إغفال المتطلبات الإقتصادية و التنموية للعضو المعني بعملية المراجعة² .

- في هذا الإطار يقوم المجلس بعمل تقرير إجمالي للسياسات التجارية للدول الأعضاء بصفة دورية و منتظمة ، و تتغير الفترة الزمنية للمراجعة من فئة لأخرى ، على أن أساس التصنيف يكون بحسب حجم التأثير في التجارة العالمية ، حيث يتم إستعراض السياسة التجارية للأعضاء الأربعة الكبار كل سنتين ، ثم الدول الست عشرة التالية لهم كل أربع سنوات ، أما الأعضاء الآخرين فتكون المراجعة كل ست سنوات مع إمكانية تخصيص مدة أطول بالنسبة للدول الأقل نمو .

- و يقوم على أداء مهام هذا الجهاز ، المجلس العام و هذا بوصفه جهاز محوري كما سبق بيانه و له في ذلك أن يتخذ كل الإجراءات التي يراها مناسبة بما فيها تعيين رئيسا له .

و بناء على ما تقدم فتجدر الإشارة ، أنه إذا كان الغرض من جهاز مراجعة السياسات التجارية هو المساهمة في تحسين إلتزام جميع الأعضاء بالقواعد و الضوابط و الإلتزامات الواردة في إتفاقيات منظمة التجارة العالمية بهذا المعنى ، فإن ذلك لا يعني أن يقوم الجهاز بإنفاذ إلتزامات محددة نصت عليها إتفاقيات منظمة التجارة العالمية أو تطوير سياسة لإلتزامات جديدة³ ، و لهذا

¹ -Mahfoud Lacheb, Op.Cit, P 118 .

² - بحيث يقصد بمراجعة السياسة التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية : أن يكون مجموع سياسات و ممارسات العضو في تجارته مع باقي الأعضاء في كافة المجالات الثلاثة للتجارة متعددة الأطراف ، السلع و الخدمات و حقوق الملكية الفكرية محل رقابة المجلس العام مجتمعا في هيئة جهاز مراجعة السياسة التجارية أنظر : بن عبد العزيز سفيان ، مسألة تحرير منظمة التجارة العالمية للسياسات التجارية الدولية (بين الحقيقة و الخرافة) ، مجلة البدر ، المجلد 4، العدد 3 ، سنة 2011، جامعة بشار ، ص 70 .

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 227 .

يرى البعض أنه يجب على جهاز مراجعة السياسات التجارية الإلتزام باتفاقيات التجارة الدولية و تجنب كل أشكال التعسف أو إساءة إستعمال السلطة بغية التدخل في الشؤون الداخلية للأعضاء¹.

4- الأمانة العامة : تعد الأمانة العامة من بين الأجهزة الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة و هي تمثل الجهاز الإداري بها ، حيث تشرف على إدارة أعمال و مهام المنظمة ، مقرها بجنيف و يرأسها مدير عام يعينه المؤتمر الوزاري لمدة أربع سنوات و يحدد إختصاصاته و النظام الذي يحكم وظيفته ، و يساعد المدير العام لأداء مهام المنظمة عدد كبير من الموظفين من مختلف الجنسيات ، يعينهم المدير العام بموجب عقود تحدد حقوقهم و واجباتهم و شروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري²، و من بين هؤلاء الموظفين خبراء متخصصين في الإقتصاد ، الإحصاء و غيرهم ، يقومون بإعداد دراسات و تقارير حول التجارة و السياسات التجارية و يقدمون المساعدة لمختلف الأقسام و اللجان بالمنظمة .

أما فيما يخص المركز القانوني و مسؤوليات هؤلاء الموظفين ، فقد حددته المادة السادسة من إتفاقية مراكش المنشئة لمنظمة التجارة العالمية ، و التي نصت على أن مسؤوليات المدير العام و كذا موظفي الأمانة هي مسؤوليات دولية بحثة و ذلك بصفتهم موظفين دوليين .

و عليه يمنع هؤلاء الموظفين من تلقي أي تعليمات أو الخضوع لأي أوامر كانت خارج إطار المنظمة و بالتالي فهم مطالبين بالولاء التام للمنظمة دون غيرها و هو ما يفرض عليهم التخلي عن كل إرتباط سياسي أو إقليمي إلخ ، و بالمقابل فإن الإتفاقية المنشئة للمنظمة تلزم جميع الأعضاء فيها بضرورة إحترام الطابع الدولي لعمل هؤلاء الموظفين ، و تمكينهم من الحق في التمتع بالحصانات و الإمتيازات التي تكفل ممارستهم لوظائفهم بكل حرية و إستقلال ، إضافة إلى التخلي عن كل ما من شأنه التأثير في أدائهم لواجباتهم³ .

و بالرجوع إلى إختصاصات الأمانة ، فهي تشمل جميع المسائل الإدارية في المنظمة و التي تنص عليها إتفاقية إنشاء المنظمة و الإتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف ، كما تقوم الأمانة بمهام

¹ - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، ص 130 .

² - جابر فهمي عمران ، المنافسة في منظمة التجارة العالمية ، تنظيمها - حمايتها ، دراسة مقارنة ، القانون الأمريكي - الإتحاد الاوروبي - القانون المصري ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2011 ، ص 102 .

³ - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، ص 75 .

أخرى متعددة من بينها تقديم الدعم الفني و القانوني و التدريب للدول الأعضاء عن طريق الأقسام المختلفة ، كذلك المساعدة المقدمة لفرق التحكيم أو المساعدة و المشورة المقدمة للدول النامية في مجال تسوية المنازعات ¹.

5- جهاز تسوية المنازعات :

يعد إنشاء جهاز تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية أحد أهم الإنجازات التي أسفرت عنها جولة أورغواي ، و هذا بالنظر لكثرة المشاكل التي كانت سائدة بين الدول آنذاك نتيجة لغياب قواعد واضحة لحل النزاعات ، و هو الأمر الذي جعل مسألة حل المنازعات التجارية رهينة مصالح الدول الكبرى التي مارست كل أنواع الضغوط و العقوبات المنفردة ضد الدول الأخرى و هو شأن الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت أكثر الدول إستخداما لتلك العقوبات المنفردة إستنادا لقانونها التجاري الذي يقر لها إمكانية اللجوء لفرض العقوبات التجارية ضد الدول التي لا تحترم الحقوق الأمريكية أو تخل بمصالحها التجارية ، و هو الوضع الذي لطالما عانت منه الدول النامية على وجه الخصوص ².

و لهذا فقد سعت الدول خلال جولة أورغواي من أجل وضع آلية لتسوية المنازعات التجارية تضمن من خلالها التطبيق الفعلي للإتفاقيات التجارية الدولية ، و خاصة بعد إتساعها لتشمل موضوعات لم تكن موجودة من قبل ، و بالفعل فقد تم ذلك من خلال توصل الأعضاء إلى إقرار مذكرة تفاهم تخص القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات Dispute Settlement Body (DSP) و ذلك بموجب الملحق الثاني .

هذا و يرى البعض أن جهاز تسوية المنازعات الحالي و خلافا لنظام الجات 1947 ، يعد نظاما أكثر فعالية و مرونة و هذا بإعتباره يركز على منظمة إقتصادية قوية و آلية ملزمة في مواجهة جميع الأعضاء على إختلاف مكانتهم الإقتصادية ³.

هذا و يباشر جهاز تسوية المنازعات مهامه من خلال المجلس العام الذي يضطلع بمسؤوليات هذا الجهاز و المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات ، و يتكون

¹ - جابر فهمي عمران ، المنافسة في منظمة التجارة العالمية ، المرجع السابق ، 103 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 221.

³ - جابر فهمي عمران ، المنافسة في منظمة التجارة العالمية ، المرجع السابق ، ص 94 .

جهاز تسوية المنازعات من جميع الدول الأعضاء و له أن يختار رئيسا و يضع قواعده و إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بمسؤولياته¹ .

و عليه يمكن القول أن جهاز تسوية المنازعات يعد أكثر فعالية و مرونة ، و لعل سبب ذلك يرجع إلى كونه إستدرك أهم النقائص التي كانت موجودة في ظل النظام القديم ، و تجدر الإشارة إلى أن نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة يقوم على عدة مبادئ أهمها² :

- إعتقاد أسلوب التنازلات بين الأعضاء بغية إيجاد حل للنزاع ، ذلك أن المدعي غير مطالب بتقديم الأدلة القانونية التي تثبت حقه ، و إنما هو مطالب بإثبات أن التصرف الذي قام به الطرف الآخر يمثل إختراقا للسير الحسن للتجارة الدولية و أن هذا الخرق هو ما سبب له أضرارا كبيرة .
- تبني موضوع النزاع بصفة جماعية من قبل الدول الأعضاء ، ذلك أن النزاع لا يخص الأطراف المتنازعة فقط و إنما يخص كل الأعضاء ، و بالتالي فمسألة إيجاد حل لتسوية النزاع تهم الجميع باعتبارها تمس المصلحة التجارية الدولية .

- إن مسألة إصدار قرار لتسوية النزاع هو مسؤولية جميع الأعضاء بما فيهم الأطراف المتنازعة و ذلك بإعتبار أن المجلس العام عند اضطراره بمهام جهاز تسوية المنازعات فهو يضم جميع الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، و بالتالي فهذا الوضع يمنح الفرصة لكل عضو بالمشاركة و إعتقاد حلول وفق مصالحه التجارية .

- إرتباط نظام تسوية المنازعات بمدة زمنية طويلة نوعا ما ، و هذا لأن إصدار القرارات يتطلب مدة طويلة لمناقشة المسألة المطروحة موضوع النزاع الذي قد يمس مصالح دولا أخرى ، و هو ما يستدعي ضرورة إطلاعها و معرفة رأيها في الموضوع .

- أما عن نطاق إختصاص جهاز تسوية المنازعات في ظل منظمة التجارة العالمية فهو جد واسع فهو يعمل على تسوية جميع المنازعات التي تحدث و ذلك طبقا لأحكام التشاور و تسوية المنازعات الواردة في إتفاقية منظمة التجارة العالمية ، و كذا في الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف في قطاعات السلع و الخدمات و حقوق الملكية الفكرية .

و هنا تجدر الإشارة أنه في حالة ما إذا وجد تعارض بين النصوص الخاصة الواردة في

¹ - جابر فهمي عمران ، المنافسة في منظمة التجارة العالمية ، مرجع سابق ، ص 97 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 225.

الإتفاقات التجارية عديدة الأطراف و تلك الواردة في وثيقة التفاهم المتعلقة بتسوية المنازعات ، فإن تلك القواعد الخاصة هي التي تطبق¹. أما عن الإجراءات المتبعة من قبل جهاز تسوية المنازعات فسيتم التطرق إليها بنوع من التفصيل في الباب الثاني من هذا البحث ، و ذلك عند تناول دور الجهاز في تكريس استراتيجية حماية المنافسة الدولية .

ثانيا : الأجهزة الفرعية

إلى جانب الأجهزة الرئيسية التي تم التطرق إليها ، يوجد أجهزة أخرى نصت عليها المادة الرابعة من الإتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية ، و هي عبارة عن مجالس يختص كل منها بالإشراف على قطاع معين من قطاعات التجارة الدولية ، و لهذا يعرفها البعض باسم المجالس القطاعية المتخصصة ، و هذه المجالس هي مجلس التجارة في السلع ، مجلس التجارة في الخدمات و مجلس التجارة في حقوق الملكية الفكرية² .

تعمل هذه المجالس تحت إشراف المجلس العام ، و هي مفتوحة لجميع الأعضاء في المنظمة ، و لهذه الأجهزة أن تضع قواعد إجراءاتها بموافقة المجلس العام ، و تعقد هذه المجالس إجتماعاتها كلما دعت الضرورة في إطار ممارسة مهامها ، و نظرا لحجم المسؤوليات الملقاة على عاتق هذه المجالس ، فقد خولتها قواعد إتفاقية إنشاء المنظمة صلاحية إنشاء أجهزة فرعية لتساعدها على أداء مهامها إذا دعت الضرورة لذلك و هو الحال بالنسبة لمجلس التجارة في السلع الذي أنشأ عدة لجان منها لجنة خاصة بالزراعة و لجنة خاصة بالإستثمار الخ .

أما فيما يخص إختصاصات هذه المجالس ، فلكل منها إختصاص محدد³ :

حيث يختص مجلس التجارة في السلع بالإشراف على إدارة و تنفيذ إتفاقية الجات 1994 و كذا كل الإتفاقيات الملحقة و التي تخص مجال السلع ، و يحتوي هذا المجلس على (11) لجنة فرعية تدير شؤون التجارة في البضائع حسب تخصصات كل لجنة ، كما أن العضوية في هذه اللجان الفرعية مفتوحة لكل الدول الأعضاء بالمنظمة ، إضافة إلى هذه اللجان الفرعية يوجد لجنة مراقبة عامة تراقب و تشرف على عمل تلك اللجان الفرعية .

¹ - جابر فهمي عمران ، المنافسة في منظمة التجارة العالمية ، المرجع السابق ، ص 97 .

² - إبراهيم أحمد خليفة ، مرجع سابق ، ص 135 .

³ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 241 .

و يختص مجلس التجارة في الخدمات على إدارة و تنفيذ إتفاقية التجارة في الخدمات ، و له في ذلك ثلاثة لجان فرعية تساعده في أداء مهامه و تشمل كل من لجنة التجارة في الخدمات المالية و هي تشرف على تحرير و تنظيم القطاع المالي للدول الأعضاء ، لجنة التشريعات الوطنية الخاصة بالدول الأعضاء في مجال الخدمات ، و لجنة جداول الإلتزامات المحددة للدول الأعضاء و تشرف على مدى إلتزام الأعضاء بالإلتزامات و الإعفاءات الواردة في جداول إلتزاماتها.

في حين يختص مجلس التجارة في حقوق الملكية الفكرية على إدارة و تنفيذ إتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية ، مع الإشارة إلى أن هذا المجلس ليس له لجان فرعية¹.

الفرع الثالث: أحكام العضوية في منظمة التجارة العالمية :

تعد منظمة التجارة العالمية من أحدث المنظمات الدولية من حيث النشأة ، كما أنها تعد أكبر منظمة عالمية بعد الأمم المتحدة من حيث العضوية ، خاصة و أنها تنظم جانبا مهما في العلاقات الدولية ممثلا في الجانب التجاري ، و لعل أهمية المنظمة تبرز من خلال الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها و التي تندرج ضمن مسار تحرير التجارة العالمية و التي تمس بدون شك المصالح الإقتصادية لكل دول العالم دون إستثناء ، جعلتها تحظى بالإهتمام منذ نشأتها من خلال طلبات الإنضمام المتتالية إليها² ، و عليه نحاول من خلال هذا العنصر التطرق إلى الأحكام المتعلقة بالعضوية بها ، و ذلك ببيان أنواع العضوية و شروطها ، و كذا عوارضها ، إضافة إلى بيان الإلتزامات القانونية الناشئة عن هذه العضوية .

أولاً- أنواع العضوية و شروطها : تنقسم العضوية بحسب ما جاء في إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية إلى قسمين ، عضوية أصلية و عضوية بالانضمام نبينها كالآتي:

1- العضوية الأصلية : و هي العضوية التي تخص الدول التي شاركت في مفاوضات

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 35 .

² - بلغ عدد أعضاء منظمة التجارة العالمية إلى غاية تاريخ 29 جويلية 2016 تحديدا 164 دولة عضو ، صف إلى ذلك أن هناك دولا لها صفة مراقب و تسعى أيضا للإنضمام و عددها 23 دولة نذكر منها : الجزائر ، أذربيجان ، بهاماس ، إتيوبيا ، إيران ، العراق ، ليبيا الجمهورية العربية السورية ، السودان ... الخ . أنظر الرابط : <https://www.wto.org>، تاريخ الإطلاع 15 - 04 - 2019.

إنشاء المنظمة و إنضمت إليها قبل نفاذها ، و هذه المجموعة من الدول تعرف بالأعضاء الأصليين ، حيث أن قبولهم في المنظمة تم مباشرة بعد إستنفاد إجراءات إيداع وثائق الإنضمام للمنظمة طبقا لمعاهدة إنشائها و قبل دخولها حيز التنفيذ ، و قد أشارت إلى ذلك المادة 11 من إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية¹ ، حيث يستخلص من نص المادة ، أن العضوية الأصلية محصورة في فئتين هما :

-الأطراف المتعاقدة في إتفاقية الجات 1947 إعتبارا من تاريخ نفاذ إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية 01-01-1995 .

-المجموعة الأوروبية و هي تمثل الإتحاد الأوروبي حاليا ، مع الإشارة إلى أن هذه العضوية الأصلية تقوم على شرط إستيفاء الشروط التالية :

أن يكون قبول الدولة كليا و شاملا ، أي يشمل إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية و كذا جميع الإتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف الملحق بها كوحدة واحدة لا تقبل التجزئة ، و هذا على عكس ما كان معمولا به في إطار الجات و لاسيما بعد جولة طوكيو حيث لم توقع أغلب الدول النامية على نتائج هذه الجولة² .

أن تكون الدولة قد قدمت جدول تنازلاتها و تعهداتها و الملحق بإتفاقية الجات 1994 .
أن تكون الدولة قد أرفقت جداول تعهداتها المحددة و الخاصة بإتفاقية التجارة في الخدمات³ .
و في هذا السياق ، تجدر الإشارة إلى نص المادة 11 من إتفاقية إنشاء المنظمة التي تضمنت إعفاءا يخص البلدان الأقل نمو من الإلتزام بتقديم التعهدات و التنازلات المطلوبة⁴ لا

¹ - حيث نصت المادة 11 فقرة 01 من الإتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية على مايلي " تكون العضوية الأصلية في منظمة التجارة العالمية للأطراف المتعاقدة في إتفاقية الجات 1947 و ذلك إعتبارا من تاريخ نفاذ الإتفاقية الحالية ، و المجموعة الأوروبية ، و ذلك بقبولها الإتفاقية الحالية و الإتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف و التي أرفقت جداول تنازلاتها و تعهداتها بإتفاقية الجات 1994 ، و التي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها بإتفاقية تجارة الخدمات "

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 148 .

³ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 43 .

⁴ - حيث نصت المادة 11 فقرة 02 من الإتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية على مايلي " لا يتطلب من البلدان الأقل نمو المعترف بها من الأمم المتحدة أن تقدم تعهدات و تنازلات إلا في الحدود التي تتناسب و مرحلة تنمية كل منها و إحتياجاتها المالية و التجارية أو إمكاناتها الإدارية و المؤسسية "

يكون إلا وفقا لظروفها الخاصة .

2- العضوية بالإنضمام و إجراءاتها : و بداية تجدر الإشارة إلى أن عملية الإنضمام للمنظمة يسبقها إجراء أولي و هو طلب إكتساب صفة مراقب بالمنظمة ، و مفاد هذا الإجراء أن العضو الذي يرغب في الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية يمكنه أن يتقدم بطلب الحصول على صفة مراقب ، و أن يوجه هذا الطلب إلى المجلس العام للمنظمة ، و بعد الموافقة عليه يمنح العضو هذه الصفة (صفة مراقب) و بموجبها يستطيع هذا العضو المشاركة في أعمال و إجتماعات المنظمة دون حق إتخاذ القرار بها ، و زيادة على ذلك يمكنه متابعة الإتفاقات و الإطلاع على النشاط اليومي للمنظمة ، و هو ما يكسبه الخبرة اللازمة في إدارة المفاوضات التي تعد الأداة الجوهرية في صنع القرار و وضع

السياسات الإقتصادية العالمية بالمنظمة ، و تكون المدة المحددة لإكتساب هذه الصفة 5 سنوات يبدي بعدها العضو المعني رغبته في الإنضمام من عدمها¹ .

أما عن ماهية العضوية بالإنضمام بخلاف العضوية الأصلية فهي تخص الأعضاء الذين إنضموا للمنظمة بعد دخولها حيز التنفيذ بعد 01-01-1995 ، أي أن وصف العضو المنظم يخص العضو الذي إنضم للمنظمة بعد نفاذ معاهدة إنشائها و لم يكن ضمن الأعضاء الذين وقعوا على إتفاقية الجات 1947² ، و قد نصت المادة (12 فقرة 1) من إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية على الشروط الواجب استيفاؤها من قبل العضو طالب الإنضمام لإكتساب العضوية³

و من خلالها يتضح أيضا أن العضوية بالإنضمام مفتوحة أمام فئتين دون غيرها و هما :

- الدول كاملة السيادة، أي الدول ذات الإستقلال القانوني⁴ ، و المعترف بها في هيئة الأمم المتحدة.

- الأقاليم الجمركية و هي تشمل أي إقليم جمركي يتمتع بإستقلال تام في إدارة علاقاته

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 149-150 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 95 .

³ - حيث نصت المادة 12 على مايلي : " لأي دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك إستقلا لا ذاتيا كاملا في إدارة علاقاته التجارية الخارجية و المسائل الأخرى المنصوص عليها في هذه الإتفاقية و الإتفاقات التجارية متعددة الأطراف أن ينظم إلى هذا الإتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه و بين المنظمة ، و يسري هذا الإنضمام على هذا الإتفاق و على الإتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقه به "

⁴ - سهيل حسين الفتلاوي مرجع سابق ، ص 85 .

التجارية الخارجية ، و مثاله قبول إنضمام كل من هونج كونج و تايوان رغم الخلاف السياسي الذي كان موجودا بين تلك الكيانات و جمهورية الصين الشعبية حول مدى إستقلالهما ، إلا أن تمتع هذين الإقليمين بالإستقلال الجمركي و قدرتهما على إدارة علاقاتهما التجارية الخارجية بشكل كامل جعل منظمة التجارة العالمية تقبل عضويتها ، حيث تم إدراج تايوان تحت إسم (المقاطعة التجارية المستقلة لتايوان) و قبلت عضويتها في سنة 2002¹ ، و نفس الأمر بالنسبة لهونج كونج التي إستضافت المؤتمر الوزاري السادس للمنظمة في ديسمبر 2005 .

و من هنا يبدو جليا تركيز منظمة التجارة العالمية على أهمية البعد التجاري و الفلسفة القائمة على تحرير التجارة ، حيث أنه يكفي وحده الإستقلال التجاري لإقليم ما في إدارة شؤون التجارة الخارجية كشرط لضمان العضوية دون إلزامية الإستقلال السياسي .

أما فيما يخص الشروط العامة المطلوبة للإنضمام فقد إعتدتها بعض الفقهاء فيما يلي² :
- تقديم تنازلات حول التعريفات الجمركية : حيث يشترط على كل دولة ترغب في الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، الإلتزام بتقديم جداول تنازلاتها حول التعريفات الجمركية الخاصة بكافة السلع التي ترغب الدولة في إدراجها ضمن جداول المبادلات التجارية الخارجية ، على أن تكون معدلات التعريفات الجمركية المعتمدة في هذا الشأن غير قابلة للزيادة أو التغيير من حيث المبدأ إلا إذا توافرت ظروف خاصة .

- تقديم تعهدات و إلتزامات في مجال الخدمات : بحيث يكون على الدولة طالبة العضوية تقديم تنازلاتها و إلتزاماتها في مجال الخدمات ، أي أنها تتعهد بفتح هذا المجال للمنافسة الدولية و ذلك بتحديد قائمة القطاعات و القطاعات الفرعية الخدمية التي يتم فتحها أمام الموردين الأجانب على أن يتم التفاوض حول هذه الجداول و التنازلات بنفس الطريقة التي تتم في حالة السلع³ .

- الإلتزام بإتفاقيات منظمة التجارة العالمية : و مفاد هذا الشرط هو أن الدولة التي ترغب في الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، فعليها التوقيع على بروتوكول الإنضمام الذي يشمل الموافقة و الإلتزام بتنفيذ كل ما تضمنته الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي ، الموقع عليها بمدينة

¹ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 243 .

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص ص 147 - 148 .

³ - ناصر دادوي عدون ، متناوي محمد ، مرجع سابق ، ص 106 .

مراكش المغربية في 15-04-1994 ، و بالتالي فالإلتزام يخص إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية و كذا مجموعة الإتفاقيات العديدة الأطراف الملحقة بها¹ ، بإستثناء تلك الإتفاقيات الواردة في الملحق الرابع و التي تخص المناقصات العمومية و كذا الطائرات المدنية ، لحوم الأبقار و منتجات الألبان ، حيث يبقى للدولة كامل الحرية في قبولها أو رفضها² .

بعد إستيفاء الدولة الراغبة في الإنضمام إلى هذه المجموعة من الشروط ، فعليها إتباع مجموعة من الإجراءات و التي تظهر من خلال ثلاثة مراحل نلخصها فيمايلي³ :

أ- **تقديم طلب الإنضمام** : بحيث يجب على الطرف الراغب في الإنضمام تقديم طلب موجه للمدير العام للمنظمة ، و ذلك في شكل خطاب رسمي يبين فيه هذه الرغبة ، إضافة إلى إعداد مذكرة تصف بالتفصيل السياسات المنتهجة من قبل هذا البلد و كذا مختلف مؤسساته التي لها تأثير على سير التجارة الخارجية و كذا القوانين و اللوائح التي تحكم مختلف القطاعات الحيوية ك التجارة في السلع ، الخدمات و حقوق الملكية الفكرية⁴ .

ليقوم بعدها المجلس العام بالمنظمة بعد الإطلاع على الطلب إلى إنشاء مجموعة عمل توكل لها مهمة فحص الطلب و مدى توافره على الشروط الموضوعية و الإجرائية المطلوبة ، مع الإشارة إلى أن مجموعة العمل هذه تكون مفتوحة العضوية لكل الدول الأعضاء المهتمة بذلك .

و بعد توزيع مذكرة الإنضمام على أعضاء مجموعة العمل ، تتم دعوتهم إلى تقديم إستفساراتهم و أسئلتهم المكتوبة و كذا إبداء وجهات نظرهم ، و بالمقابل فعلى الدولة المعنية الإجابة عن تلك الإستفسارات و رفعها إلى الأمانة العامة للمنظمة ، و بعد ذلك تجتمع مجموعة العمل في أول إجتماع لها لفحص مذكرة الإنضمام و الإطلاع على الأسئلة و الأجوبة الواردة في هذا الإطار بين ممثلين عن الدولة و أعضاء مجموعة العمل و هذا تمهيدا لمرحلة ثانية .

¹ - جابر فهمي عمران ، إنعكاسات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (W.T.O) على الشركات المتعددة الجنسيات ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2017 ، ص 168 .

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 147 .

³ - محمد علي علي الحاج ، المرجع نفسه ، ص 146 أنظر أيضا :

-Lanoszka Anna , The World Trade Organisation and The Accession process : Testing The Implementation of The Multilateral Trade Agreements, PHD, Dalhousie University, 2001, P 125.

⁴ - سميرة عماروش ، مرجع سابق ، ص 210 .

ب- **مرحلة التفاوض** : بعد إستيفاء العضو الراغب في الإنضمام للمنظمة لكافة البيانات و الشروط القانونية المطلوبة في المذكرة ، يشرع في عملية التفاوض التي تشمل مجال النفاذ إلى الأسواق في السلع و الخدمات ، حيث تشكل جداول الدولة الراغبة في الإنضمام و المتضمنة لتنازلاتها و إلتزاماتها المقترحة بخصوص السلع و الخدمات زيادة على طلبات الدول الأعضاء و إستفساراتهم في هذا الإطار ، أساسا للمفاوضات الثنائية ، و بعد نهاية هذه المفاوضات بين الأعضاء المهتمين و الدولة الراغبة في الإنضمام¹ ، فإن جداول التنازلات و الإلتزامات المتفق عليها في مجالي السلع و الخدمات تعد بمثابة مسودة ملحقة بالبروتوكول الخاص بالإنضمام كجزء مكمل له .

ج- الموافقة على تقرير لجنة العمل و بروتوكول الإنضمام :

بعد إجراء المفاوضات تقوم مجموعة العمل التي تم تشكيلها لهذا الغرض ، بإعداد تقريرها النهائي المتضمن التنازلات الجمركية و تثبيت سقفها و كذا تحديد إلتزامات قطاعات الخدمات التي سيتم تحرير التجارة بها ، إضافة إلى ذلك تعد مجموعة العمل قرارها النهائي بخصوص قبول الدولة كعضو ، و يرفق أيضا إلى جانب ذلك مسودة بروتوكول الإنضمام ، هذه الملفات الثلاثة يتم عرضها على المجلس العام و المؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية قصد الموافقة عليها و متى تمت هذه الموافقة يبلغ العضو بذلك و يصبح قرار قبول إنضمامه ساري المفعول بعد 30 يوما من توقيع البروتوكول² ، مع الإشارة إلى أن شرط الموافقة يقتضي حصول مسودة قرار الإنضمام على أغلبية ثلثي أعضاء المنظمة³ .

هذا و تجدر الإشارة أن الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية لا يعني التطبيق الفوري لكل

¹ - حيث أن فريق العمل يتكون من ممثلي الدول الأعضاء الراغبة في المشاركة و التي تربطها عادة علاقات تجارية مميزة مع الدولة الراغبة في الإنضمام ، و عليه فإنه يختلف عدد الدول في فريق العمل حسب الثقل الإقتصادي للعضو طالب الإنضمام ، و هو ما بينته إجراءات الإنضمام ، حيث ضم فريق العمل المعني بإنضمام تايلان 26 دولة ، و عمان 23 دولة و الأردن 19 دولة ، في حين تم تسجيل إرتفاع في العدد حيث كان العدد 63 دولة بمناسبة إنضمام روسيا ، 58 دولة بالنسبة للصين و 52 دولة بالنسبة للسعودية . - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 145 .

² - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، المرجع نفسه ، ص 146 .

³ - محمد علي علي بلحاج ، مرجع سابق ، ص 155 .

الإتفاقيات و إنما يتم ذلك تدريجيا ، على أن لا تتجاوز مدة التطبيق التدريجي عام 2005¹ .

ثانيا : الآثار القانونية الناشئة عن إكتساب صفة العضوية في منظمة التجارة العالمية

و عوارضها

إستنادا للنظرية العامة للمنظمات الدولية ، فإن إكتساب صفة العضوية في منظمة التجارة العالمية تلزم العضو المنظم بتحمل كافة الإلتزامات المنصوص عليها و المقصود بها تحديدا تلك الواردة ضمن الإتفاق المنشئ لها و كذا الإتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة بها و بالمقابل يمكن الإستفادة من كافة الحقوق و التسهيلات الممنوحة في هذا الإطار، و بالتالي فإن مسألة العضوية تخضع لإرادة الطرفين بإتباع أسلوب المفاوضات المبني على تحمل العضو للإلتزامات مقابل الإستفادة من الإمتيازات ، غير أن هذه العضوية بعد إكتسابها ، قد تعثر بها بعض المتغيرات التي تؤدي إلى عدم إستمراريتها أو إنهائها .

1- الآثار القانونية لإكتساب صفة العضوية² : فكما سبق بيانه ، فإن أي دولة أو إقليم

جمركي مستقل نال العضوية بمنظمة التجارة العالمية ، فإنه مطالب بتحمل كل الإلتزامات القانونية و التي سنحاول تلخيص أهمها من خلال النقاط الآتية :

- حيث أنه و زيادة على الشروط التي يطالب العضو بإستقائها عند تقديمه طلب الانضمام بما في ذلك الإلتزام بمعاهدة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة ، و كذا كافة الإتفاقات التجارية الملحقة بها كحزمة واحدة و دون أي تحفظات³ ، فإنه يلتزم بإحترام و تفعيل كافة القرارات التي تصدرها في إطار عملها ، و عليه فإن خالفت المعاهدات و القرارات في مضمونها أحكام القوانين الداخلية للعضو ، فعلى هذا الأخير العمل على مطابقة قوانينه و لوائحه و إجراءاته الإدارية تنفيذا للإلتزاماته اتجاه المنظمة ، و هو ما تمت الإشارة إليه ضمن الفقرتين 4 ، 5 من المادة 16 من إتفاقية⁴ إنشاء المنظمة .

¹ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 97 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، المرجع نفسه ، ص ص : 87 ، 90 .

³ - Mohamed Tayeb Medjahed, Op.Cit , P 34.

⁴ - حيث نصت المادة 16 الفقرتين 04 و 05 من إتفاقية منظمة التجارة العالمية على ما يأتي: ".....- يعمل كل عضو على مطابقة قوانينه و لوائحه و إجراءاته الإدارية مع إلتزاماته المنصوص عليها في الإتفاقات الملحقة - لا يجوز إبداء تحفظات على أي حكم من أحكام هذه الإتفاقية ، و لا يجوز إبداء تحفظات على أي حكم يتعلق بالإتفاقات التجارية المتعددة الأطراف إلا في الحدود المنصوص عليها في تلك الإتفاقات"

- المساهمة في ميزانية المنظمة و ذلك عن طريق دفع الإشتراكات المالية ، حيث تعد هذه الأخيرة مصدرا هاما في تمويل المنظمة ، و ذلك بحكم أنشطتها المتنوعة المدرجة ضمن سياساتها و أهدافها المسطرة ، و بالتالي فإن إمتناع العضو عن دفع الإشتراكات قد يعرضه إلى عقوبات كتعليق العضوية و قد تصل إلى درجة الفصل ، أما فيما يخص عملية إعداد الجداول الخاصة بإشتراكات و مساهمات الأعضاء فإنها من إختصاص لجنة الميزانية و المالية بالمنظمة وفقا لما نصت عليه المادة 7 من إتفاقية إنشاء المنظمة¹ .

- ضمان الحصانات و الإمتيازات الدبلوماسية ، حيث يلتزم كل عضو بالمنظمة بمسؤولية حماية أموال المنظمة على أراضيها و العمل على توفير الحصانة الدبلوماسية لتلك الأموال بما فيها المكاتب ، المقر إلخ ، كما يلزم العضو أيضا بمنح الموظفين العاملين بالمنظمة و التابعين لها الحصانات و الإمتيازات الدبلوماسية المقررة في معاهدة إنشائها .

2- عوارض العضوية : و المقصود بها هو ظهور أسباب من شأنها أن تؤدي إلى فقدان الدولة لصفة العضوية أو تعليقها مؤقتا ، و قد ترجع مسألة إقرارها إما من المنظمة ذاتها ، و إما من قبل الدولة العضو بإرادتها المنفردة نتيجة ظروف خاصة .

ففيما يخص عوارض العضوية التي تقرها منظمة التجارة العالمية ، فهي تنحصر في أحد الشكليات :

فإما بوقف العضوية مؤقتا و المراد بها حرمان الدولة العضو من التمتع بالمزايا المترتبة عن العضوية و الحقوق المرتبطة بها لفترة معينة ، أين تجدر الإشارة إلى أن هذا الإجراء مستمد من القواعد المثبتة في النظرية العامة للمنظمات الدولية ، و على الرغم من أن الإتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية لم تتعرض لهذه المسائل (وقف العضوية ، الفصل من العضوية) ، إلا أن جانبها من الفقه يرى بأن جزاء الوقف المؤقت مثلا يثبت للمنظمة و يكون من صلاحيات المؤتمر الوزاري ، و هذا على إعتباره أعلى سلطة بالمنظمة و هو أصلا الجهة المخولة قانونا بقبول عضوية الدول ابتداء ، و هذا عملا بقاعدة توازي الأشكال .

¹ - حيث نصت المادة 07 فقرة 02 من إتفاقية منظمة التجارة العالمية على ما يأتي : "..... تقترح لجنة الميزانية و المالية و الإدارة على المجلس العام أنظمة مالية تتضمن أحكاما تحدد:

أ- جدول المساهمات المتضمن توزيع مصروفات المنظمة على أعضائها .

ب- الإجراءات التي تتخذ بشأن الأعضاء الذين يتأخرون عن سداد مساهماتهم"

إضافة لإجراء الوقف المؤقت ، يمكن للمنظمة إصدار قرارها بفصل الدولة العضو من المنظمة ، و هو يعد أقصى العقوبات التي يمكن تطبيقها ، و تؤدي بذلك لإسقاط العضوية ووقف نشاطات الدولة و إنهاء علاقتها مع المنظمة الدولية بصفة نهائية ، و قد يرجع السبب في ذلك إلى حياد ممارسات الدولة العضو عن مبادئ و أهداف المنظمة و إخلالها بالتزاماتها القانونية إتجاهها¹ و من صور ذلك المادة 6 من ميثاق الأمم المتحدة ، التي تجيز للجمعية العامة إمكانية فصل أي عضو ثبت إخلاله و إنتهاكه لقواعد الميثاق ، و يكون ذلك بناء على توصية من مجلس الأمن .

هذا و على الرغم من عدم تعرض إتفاقية إنشاء المنظمة لحالة الفصل صراحة ، إلا أن البعض يرى أن نفاذ الجزاء في حق العضو المنتهك لإلتزاماته يطبق بصورة فعلية و عملية ، ذلك أن الإلتهاك المستمر لقواعد و مبادئ المنظمة من قبل العضو ، سيجعله خارج دائرة التعامل مع باقي الدول الأعضاء ، لأن ذلك الإلتهاك قد مس بصورة أساسية لأحد أهم المبادئ التي تقوم عليها المعاملات التجارية في إطار المنظمة و هو مبدأ المعاملة بالمثل ، و بالتالي فلا شك أن الجزاء المترتب هو حرمان العضو المنتهك لإلتزاماته من حق الإستفادة من الإمتيازات التي توفرها المنظمة² .

3- إنهاء العضوية عن طريق الإنسحاب : و مفاد هذا الإجراء أن الإنسحاب من المنظمة يتم بصفة إرادية من قبل العضو و بكل حرية دون قيد أو شرط ، و قد نصت على هذه الحالة المادة 15 فقرة 01 من إتفاقية إنشاء المنظمة ، و التي أقرت حق الإنسحاب من المنظمة لكل دولة أو إقليم جمركي يرغب في ذلك ، شريطة تقديم إخطار كتابي بذلك إلى المدير العام للمنظمة على أن يسري قرار الإنسحاب بعد إنقضاء 6 أشهر من تاريخ الإخطار ، و يؤدي هذا الإنسحاب إلى التحرر من كافة الإلتزامات سواء تلك المفروضة بموجب الإتفاقية الخاصة بإنشاء المنظمة ، أو تلك الممثلة في الإتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف الملحق بها .

و إذا كانت هذه الحالة من الإنسحاب يعرفها البعض بحالة الإنسحاب المؤجل و ذلك على إعتبار أن نفاذه معلق على شرط نفاذ فترة زمنية محددة ، فإن هناك حالة أخرى تعرف بحالة

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص ص 164، 165 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 104 .

الإنسحاب المعجل و هو ما نصت عليه المادة 10 من إتفاقية إنشاء المنظمة¹ ، و يكون ذلك بمناسبة إجراء أي تعديلات سواء تلك التي تخص الإتفاقية المنشئة للمنظمة أو الإتفاقات التجارية المتعددة الأطراف الملحق بها ، و بعد إقرارها من قبل المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ، حينها يحق لأي عضو لم يقبلها حق الإنسحاب من المنظمة ، و يسري ذلك بعد صدور قرار المؤتمر الوزاري و دون إنتظار مرور مدة زمنية معينة².

4- الحقوق المترتبة على إكتساب العضوية بمنظمة التجارة العالمية :بعد إستيفاء العضو

المنظم لكافة إلتزاماته إتجاه المنظمة ، فإنه بالمقابل يستفيد من كافة الحقوق و المزايا التي يمكن تلخيص أهمها فيما يلي³ :

- الإستفادة من فرص تجارية أوسع للنفوذ إلى الأسواق العالمية في مجالات السلع و الخدمات ، و ذلك بناء على إقرار و تبني مبدأ المعاملة الوطنية للسلع الأجنبية و القضاء على سياسة التمييز عبر الحدود ، إضافة إلى أن إلتزام جميع الأعضاء بالمنظمة بقواعد السلوك التجاري من شأنه تحسين فرص المنافسة العادلة⁴ .

- الإستفادة من التخفيضات الجمركية التي تقرها المنظمة لصالح الدول الأعضاء دون غيرهم .

- زيادة الكفاءة الإنتاجية في الدول الأعضاء من خلال تحسين جودة الإنتاج و كذا

¹ - حيث نصت المادة 10 فقرة 03 من إتفاقية منظمة التجارة العالمية على ما يأتي : ".....التعديل على أحكام هذه الإتفاقية أو على الإتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين 1- ألف و 1- جيم ، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين 2 ، 6 ، التي من شأنها تغيير حقوق الأعضاء و إلتزاماتهم يعمل بها بالنسبة للأعضاء الذين قبلوها لدى قبولها من ثلثي الأعضاء و بعد ذلك ، بالنسبة لأي عضو آخر لدى قبوله إياها . و للمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أي تعديل يسري بموجب هذه الفقرة هو من طبيعة تكفل لكل عضو (لم يقبله خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حقا في الإنسحاب من المنظمة أو البقاء فيها بموافقة المؤتمر الوزاري....."

² - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 168 .

³ - محمد علي علي الحاج ، المرجع نفسه ، ص ص 174 ، 175 .

⁴ - محسن هلال ، الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية الإجراءات - المفاوضات ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة (الفرص و التحديات أمام الدول العربية) المنعقد في دمشق ، سوريا ، مارس 2008 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2008 ، ص 332 .

الإستفادة من فعالية المنافسة الأجنبية .

- الإستفادة من الحماية القانونية التي يوفرها جهاز تسوية المنازعات على إعتباره آلية تعمل على تطبيق القواعد التجارية متعددة الأطراف على كل الأعضاء و بكل جدية .
- إمكانية إستفادة البلد العضو من كافة المساعدات التي تتيحها إتفاقيات المنظمة ، و من بينها الدعم التقني و القانوني في بعض الحالات و لا سيما عند اللجوء إلى نظام تسوية المنازعات في المنظمة .
- المساهمة في عملية صنع القرار و وضع السياسات الإقتصادية المعتمدة من قبل المنظمة.

هذا و بعد التعرض لأحكام العضوية يمكن إبداء بعض الملاحظات التي تبدو مهمة و هي كالآتي :

- إذا كانت مسألة طلب العضوية و الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية تعود إلى سلطة القرار في الدولة المعنية و حريتها في ذلك و المستمدة من فكرة السيادة التي تعد الحجر الأساس في العلاقات الدولية ، فإنه من الناحية العملية فالأمر قد أثبت في كثير من الأحوال غير ذلك حيث أن سيطرة منظمة التجارة العالمية على حوالي 97% من التجارة العالمية في كل مجالاتها جعل الدول الغير الأعضاء ملزمة على الإنضمام ، لأن غير ذلك يجعلها شبه محاصرة تجاريا و إقتصاديا ، صف إلى ذلك الضغوط الخارجية⁽¹⁾ التي تمارسها الدول الكبرى بقيادة الو. م . أ لإجبار باقي الدول للإنضمام و ذلك على إعتبارها أن الدول المتقدمة تظل هي المستفيد الأكبر من إتساع حجم السوق العالمية².

- إضافة إلى ذلك فإن مسألة حرية الإنضمام ليست موقوفة على مجرد إيداع الطلب و إستيفاء لشروط واضحة و مرنة كما هو معمول به في جل المنظمات الدولية على العموم و إنما هي مرهونة و مقيدة بموافقة المؤتمر الوزاري و كذا إتباع إجراءات تستدعي الدخول في مفاوضات طويلة و شاقة ، و هو ما تنص عليه المادة 12 من الإتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة

¹ و لعل من أبرز صور الضغوطات التي تمارس على الدول لدفعها للإنضمام ، هي حرمانها من الحصول على المساعدات التي يقدمها صندوق النقد الدولي و البنك العالمي .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 86، 87 .

العالمية¹ ، و لهذا فلطالما كان مضمون هذه المادة محل إنتقاد كبير² ، و ذلك لعدم تحديدها لقواعد واضحة يكتفي العضو طالب الإنضمام بإتبعها للحصول على العضوية كما هو الشأن بالنسبة للعضوية الأصلية .

حيث أثبتت الممارسات العملية في هذا الإطار أن عدم وضوح الإجراءات الخاصة بطلب العضوية بدقة و تفسيرها الموسع من قبل الدول الكبرى ، جعل كثيرا من الدول و خاصة النامية منها تستجيب لطلبات الأعضاء و الإذعان لشروطهم من خلال تحملها في كثير من الحالات إلزامات تعد إضافية عن ما هو وارد في إتفاقيات منظمة التجارة العالمية ذاتها³ .

– محاولات إغفال الدول المتقدمة و تقليصها لحجم المرونة و الإمتيازات الواجب منحها للدول النامية و الأقل نمو عند مفاوضات الإنضمام و كذا فترات السماح ، بل أكثر من ذلك فإن الأمر قد وصل إلى حد مناقشة صفة الدولة من حيث كونها نامية أو اقل نموا ، و هذا بغية حرمانها من التسهيلات المقررة لهذه الأصناف من الدول ، و هو ما حدث بالنسبة لكل من السعودية و الصين اللتين خضعتا لمناقشة مسألة الصفة عند بداية مفاوضات الإنضمام .

بحيث أنه و نتيجة للضغوط المفروضة ، فإن الصين و على الرغم من كونها مصنفة على أنها دولة نامية إلا أنها اضطرت إلى تقديم تنازلات أكبر من مثيلاتها من الدول النامية الأعضاء و لعل من بين تلك التنازلات هو موافقة الصين على الإحتفاظ بحد أقصى يقدر بـ 8,5% كنسبة للدعم الموجه للمنتجات الزراعية قياسا على إجمالي الإنتاج ، في حين أن الحد الأقصى المحدد للدول النامية بالنسبة لنفس المنتجات يصل إلى 10% ، إضافة إلى ذلك إلزام الصين بتقديم

¹ – حيث نصت المادة 12 فقرة 01 من إتفاقية منظمة التجارة العالمية على ما يأتي : " لأي دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك إستقلالا ذاتيا كاملا في إدارة علاقاته التجارية الخارجية و المسائل الأخرى المنصوص عليها في هذا الإتفاق و في الإتفاقات التجارية متعددة الأطراف ، أن ينضم إلى هذا الإتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه و بين المنظمة"

² – علي بن أبي طالب عبد الرحمن محمود ، تقييم نظام الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية – الصعوبات و العوائق التي تواجهها الدول الساعية للإنضمام ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العربي الرابع حول مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية (الفرص و التحديات أمام الدول العربية) المنعقد بصنعاء ، الجمهورية اليمنية ، فبراير 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 ، ص 05.

³ – محسن هلال ، الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية الإجراءات ، مرجع سابق ، ص 332 .

تتازلات أخرى و من بينها الموافقة على فترة سماح تقدر بـ3 سنوات فقط¹ .

- إن الحصول على العضوية في منظمة التجارة العالمية ، يعني تحمل الدولة العضو لكل التزاماتها إتجاه الأعضاء الآخرين ، بما في ذلك منحهم نفس الإمتيازات دون تمييز و هذا عملا و تطبيقا للمبادئ التي تقوم عليه المعاملات داخل المنظمة ، و هذا الوضع طرح إشكالا و تخوفا بالنسبة للدول العربية ، بحيث أنها تجد نفسها ربما مرغمة و مجبرة على التطبيع مع الكيان الصهيوني ، فهل هو أمر حتمي ؟ .

فمن الناحية القانونية فإن الإتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية تضع إستثناء في هذا الإطار و هو ما نصت عليه أحكام المادة 13 فقرة 01 و التي تسمح لأي دولة ما بعدم تطبيق الإتفاقية إتجاه دولة أخرى و ذلك بشرط إبلاغها عن هذا الخيار و ذلك قبل موافقة المجلس العام (المؤتمر الوزاري) على قرار الإنضمام² ، و بالتالي وجود هذا الإستثناء يزيل الغموض الذي كان مطروحا و يفتح باب الإنضمام أمام الدول العربية .

-تعد مسألة العضوية مرتبطة إرتباطا وثيقا بالحق في التصويت كأداة للتعبير عن الرأي و المشاركة في إتخاذ القرارات بالمنظمة ، فلكل دولة عضو صوت واحد ، كما أن للمجموعة الأوروبية (الإتحاد الأوروبي حاليا) عدد أصوات بعدد أعضائها أي 27 عضو ، أما عن كيفية التصويت فتجدر الإشارة إلى أنها عرفت تغييرا عما كان معمولا به في إطار الجات 1947 و ذلك بحكم الإنتقاد الكبير الموجه لها ، بحيث أن كل قرار يراد إتخاذه ، يجب أن يحظى بإجماع الأطراف المتعاقدة إجماعا إيجابيا ، و هو ما يعني أن لكل طرف في الإتفاقية حق إعتراض فعلي (Vito) ، و هو الأمر الذي كان يحول دون إصدار القرارات و تجميدها و لا سيما ما تعلق منها بموضوع تسوية المنازعات .

و عليه فقد تم العمل على تدارك هذا النقص في إطار جولة أوروغواي ، و ذلك بالتخلي عن صيغة حق " الفيتو " في التصويت ، و إعتقاد بديل آخر في هذا الإطار و هو " نظام الإجماع السلبي " ، و مفاده أن القرار الذي يطرح للتصويت يعد مقبولا ما لم يتم الإعتراض عليه بصفة جماعية ، و في حال تعذر الوصول إلى قرار بتوافق كل الأعضاء ، يتم إعتقاد صيغة التصويت

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 176 .

² - وسام نعمت إبراهيم السعدي ، مرجع سابق ، ص 141 .

عليه بشكل إيجابي (صوت لكل عضو) ، مع الإشارة إلى أن النسب المحددة لقبول قرار معين تختلف بحسب طبيعة كل قرار على حدة ، ومثالها قرار الموافقة على قبول عضو جديد بالمنظمة يستلزم موافقة ثلثي الأعضاء¹ .

- أما فيما يخص تساؤل البعض حول الغاية أو الجدوى من تقسيم العضوية في منظمة التجارة العالمية إلى عضوية أصلية و عضوية بالإنضمام على الرغم من أن الشروط المطلوبة للحصول على كل منهما تكاد تكون واحدة ، و أن هذا التمييز لا مبرر له² .

و بعد التعرض لإجراءات العضوية ، يمكن القول أنه من الناحية العملية فالتمييز بين الفئتين موجود فعلياً و عملياً فالدافع وراء إقرار العضوية الأصلية في ميثاق تأسيس إتفاقية المنظمة من قبل الدول المتعاقدة و لا سيما الدول الكبرى ، قد يكون الهدف المرجو منه هو الحرص على ضمان قبول الدول المشاركة و الموقعة على المذكرة الختامية لجولة أوروغواي على الإنضمام الفعلي للمنظمة و ذلك من خلال إستيفاء الشروط المحددة عند تاريخ نفاذ إتفاقية إنشائها بتاريخ 1995/01/01 ، و بالتالي إحترام المدة الزمنية المحددة ، و ذلك حتى لا يفتح الباب أمام الأطراف المتعاقدة للتردد في إستيفاء شروط العضوية ، و ذلك لأن نجاح جولة أوروغواي بقدر ما كان يرجع إلى أهمية النتائج التي تم التوصل إليها ، فأیضا يعود إلى العدد الكبير للدول المشاركة الموقعة على المذكرة الختامية و التي بلغ عددها عند تاريخ نفاذ المنظمة 123 دولة .

من الناحية العملية أيضا يتبين بأن العضوية بالإنضمام و إن كانت تتطلب تقريبا نفس الشروط المطلوبة للعضوية الأصلية ، إلا أن الإجراءات المطلوبة للإنضمام مختلفة تماما كما سبق بيانه .

بحيث يتضح جليا أن الدول النامية ذات العضوية الأصلية لم تقدم نفس الحجم من الإلتزامات و التنازلات مقارنة مع مثيلاتها من الدول النامية التي إنضمت بعد ذلك ، و لعل سبب ذلك هو إستفادة الفئة الأولى (الدول النامية ذات العضوية الأصلية) من ثقل و قوة المفاوضات الجماعية للدول النامية كوحدة واحدة دفاعا عن مصالحها خلال جولات الجات بما فيها جولة

¹ - سميرة عماروش ، مرجع سابق ، ص ص : 214-215 ، أنظر أيضا :

- dominique pantz, Institutions Politiques commerciales Internationales, Armand Colin, Paris,1998 ,P : 97.

² - سميرة عماروش ، مرجع سابق ، ص 214 .

أوروغواي الختامية ، في حين أن الفئة الثانية و هي الدول النامية المنضمة بعد ذلك فقد اضطرت إلى مساندة مفاوضات إنضمامها بصفة فردية ، و هو ما جعلها تتكبد و تتحمل المزيد من الإلتزامات رغم التفضيلات التي كان من المقرر أن تحظى بها بحكم مركزها التفاوضي .

المطلب الثاني : مجالات نشاط منظمة التجارة العالمية

لما كانت الغاية الأساسية من إنشاء منظمة التجارة العالمية هي مواصلة الجهود التي تبنتها إتفاقية الجات 1947 ، و ذلك بالعمل أكثر من أجل زيادة حجم المبادلات التجارية على المستوى العالمي و دعم كل المبادرات الرامية إلى إزالة كافة القيود الجمركية و الغير الجمركية بما يخدم خلق بيئة مناسبة تضمن إستقرار المعاملات التجارية الدولية ، فكان لابد من وضع إطار قانوني يكفل تنظيم السوق العالمية و يضع أسسا تيسر بها المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء و هو ماتضمنته فعلا مجموعة إتفاقيات التجارة الدولية الموقع عليها في الجولة الختامية بالأوروغواي و التي شملت في مجموعها على 28 وثيقة قانونية¹.

فمنها ما إختصت ببيان قواعد تنظيم السوق التجارية الدولية و منها ما تطرقت إلى بيان أليات عمل المنظمة و أجهزتها المعتمدة في إطار الإشراف على عملية تحرير التجارة العالمية بين الدول و مراقبة مدى إلتزامها و مساعدتها عند الضرورة و أيضا التدخل لتسوية الخلافات الناشئة فيما بينها ، و كل ذلك سعيا من المنظمة لتحرير التجارة في مختلف مجالاتها و ذلك بتنفيذ مختلف إتفاقاتها التجارية المتعددة الأطراف .

و عليه فإن التطرق لموضوع المنافسة الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية يقتضي منا تحديد المجالات التي تعد محورا لها و ذلك وفقا لما أسفرت عنه نتائج الجولة الختامية بالأوروغواي و التي إشتملت على العديد من الإتفاقيات التي تنظم في مجملها التجارة في السلع بين الدول الأعضاء و ذلك بحسب ما ورد في الملحق الأول ، و الذي ميز بين ثلاثة أصناف بشكل عام و هي تخص الإتفاقيات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع ، إتفاقية تحرير التجارة في الخدمات ، و أيضا إتفاقية التجارة في الجوانب المتصلة بحقوق الملكية الفكرية و التي سنحاول تناولها بنوع من الإيجاز من خلال هذا المطلب .

¹ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 29 .

الفرع الأول : إتفاقيات تحرير التجارة في السلع

و يمكن الإشارة هنا إلى أن تحرير التجارة الدولية في إطار الجات إشتملت منذ بداياتها على جميع السلع المصنعة و النصف المصنعة التي أصبحت تخضع لقواعد و أحكام إتفاقية الجات بشكل مباشر ، لتنتقل فيما بعد إلى الإتفاقيات المتعددة الأطراف التابعة لمنظمة التجارة العالمية فيما أستبعدت من ذلك بعض الأصناف ، و منها تجارة الموارد الطبيعية كالبتترول و الزنك و النحاس و البوتاس من قائمة السلع المطلوب تحريرها و إن كانت بعض مشتقاتها أو مكوناتها تدخل في تكوين بعض السلع التي تخضع لقواعد التحرير هذا من ناحية ¹.

كما أنه من ناحية أخرى فإن خصوصية بعض القطاعات ، أو بالنظر للخلافات التي نشأت بمناسبة تحريرها ، إستدعت ضرورة إحاطتها بإتفاقيات خاصة و منها نذكر إتفاق الزراعة إتفاقية المنسوجات و الملابس و أيضا إتفاقية الإستثمار و التي يصنفها البعض ضمن هذا الإطار.

أولا : إتفاق الزراعة

يعد موضوع التفاوض حول تحرير التجارة في السلع الزراعية بالإجماع ، أشد المسائل التي شهدت صراعا و خلافا كبيرا بين الأطراف المتعاقدة طيلة فترة المفاوضات التي شهدتها الجولات المختلفة للجات ، بل إنها كادت في بعض الأحيان أن تعصف بنتائج الجولات برمتها و هو الأمر الذي استدعى اللجوء إلى خيار تأجيل طرح موضوع الزراعة لعدة مرات و ذلك حفاظا على إستمرارية المفاوضات حول موضوعات تجارية أخرى ².

¹ - بحيث تجدر الإشارة إلى أن صنفين من السلع تم إستبعادهما من جولة أوروغواي و هما : - النفط و البيتروكيماويات ، رغم كونهما من أهم السلع المنتجة في العديد من الدول النامية و لا سيما منها الدول العربية المصدرة للبتترول .

- تجارة السمعيات و البصريات : و كان سبب إستبعادها نتيجة لمعارضة الدول الأوروبية و في مقدمتها فرنسا ذات الحساسية لثرائها الثقافي أين صرحت بأن " الثقافة ليست سلعة تجارية بل لها خاصية مميزة " ، أنظر : جابر فهمي عمران ، إنعكاسات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (W.T.O) على الشركات المتعددة الجنسيات ، مرجع سابق ، ص 160 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 51 .

و لعل كثرة الخلافات المتعلقة بصعوبة إخضاع القطاع لقواعد الجات ، هو ما جعل القطاع الزراعي يحظى بمعاملة مختلفة عن باقي السلع و المنتجات عند تحريره على الصعيد التجاري الدولي ، و هو الأمر الذي يظهر جليا من خلال الإستثناءات التي صاحبت تطبيق بعض النصوص ، و نخص بالذكر نص المادة (16) من إتفاقية الجات 1947 التي نصت على حظر دعم صادرات السلع و المنتجات التي قد يقدمها الأعضاء لقطاعاتهم التجارية محل التصدير ، على أن يعفى القطاع الزراعي من إلزامية تطبيق هذا الحظر صراحة .

و نفس الشيء بالنسبة لتطبيق نص المادة (11 فقرة 2) و التي حظرت صراحة كافة أشكال القيود الكمية على صادرات وواردات منتجات الدول الأعضاء و التي يكون غرضها هو حماية المنتجات الوطنية أو منحها نوعا من الأفضلية ، مع إبقاء قطاع الزراعة خارج مجال الإلتزام بهذا الحظر¹ .

هذا و يعود مصدر الخلافات حول مسألة تحرير القطاع الزراعي بالتحديد إلى المواقف المتعارضة بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية و كذا المجموعة الأوروبية خلال جولة طوكيو حيث إعتزضت الولايات المتحدة الأمريكية على السياسة المنتهجة من قبل دول المجموعة الأوروبية في المجال الزراعي ، و لا سيما منها أصناف الدعم المقدمة في ذات الإطار و التي تتلخص في :

فرض ضرائب جمركية متفاوتة على الواردات الزراعية لدول المجموعة الأوروبية و هو ما يزيد من أثمانها مقارنة بالمنتجات المحلية ، دعم الصادرات الزراعية لدول المجموعة الأوروبية بما يزيد من تنافسيتها في مواجهة المنتجات الأخرى على صعيد التجارة الدولية² ، و أخيرا تقديم كل

¹ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 286 .

² - حيث كانت فرنسا تعد من أكبر الدول الأوروبية المعتمدة على سياسة الدعم الموجه لفائدة الفلاحين ، و كانت ترفض التخلي عنها ، و هو ما دفع الرئيس الأمريكي آنذاك (بوش الأب) إلى الضغط على نظيره الفرنسي (الرئيس ميتران) من أجل التخلي عن تلك السياسات (أي سياسات دعم المنتجات الزراعية) و ذلك في إطار المفاوضات التي جمعتها في عام 1992 ، أين هدد خلالها الرئيس الأمريكي بفرض حصار على فرنسا في مادة اللحوم في حالة تمسكها بالرفض ، و هو ما دفع الرئيس الفرنسي للإستجابة للمطلب الأمريكي بإلغاء الدعم و كان ذلك القرار قد أثار إحتجاجات كبيرة من قبل الفلاحين الفرنسيين و دفعهم إلى رمي محصولاتهم الزراعية في الشارع تنديدا بفرض ذلك الإجراء ، أنظر سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 172 .

أشكال الدعم الداخلي للمنتجات الزراعية لدول المجموعة الأوروبية و ذلك في صورة تقديم إعانات مالية مباشرة و هو ما يؤثر سلبا على متطلبات المنافسة التجارية العادلة داخل السوق الأوروبية¹ . و بالتالي فتلك السياسات القائمة على الدعم المستمر المتبعة من قبل دول المجموعة الأوروبية جعلت من أسواقها مغلقة في وجه الصادرات الزراعية للدول الأخرى ، و من ناحية أخرى أصبحت الصادرات الأوروبية تمتلك قوة تنافسية كبيرة في الأسواق العالمية حتى في غير السلع التي لا تتمتع فيها بميزة نسبية في إنتاجها ، فكل هذه المعطيات زادت من حدة الصدام و الخلاف بين الدول الأوروبية و الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت تمارس سياسات شبيهة إلى حد ما و لو بدرجة أقل فيما يخص مجال تقييد الواردات مقارنة بالجانب الأوروبي ، و لذلك لجأت الولايات المتحدة الأمريكية إلى إستخدام كافة الضغوط في سبيل إجبار الدول الأوروبية على السير في إتجاه تحرير القطاع الزراعي² .

و عليه فنتيجة للضغوط الأمريكية و المواقف المساندة للطرح الرامي إلى ضرورة تحرير القطاع الزراعي ، ممثلة في الدول النامية و كذا مجموعة كيرنز³، فقد نجحت الأطراف المتعاقدة في إدراج موضوع الزراعة ضمن أجندة المفاوضات لجولة أوروغواي التي إنطلقت بتاريخ سبتمبر 1986 ، و لكن رغم ذلك لم تحسم الخلافات بل زادت حدتها بين كل من دول المجموعة الأوروبية و الولايات المتحدة الأمريكية لدرجة أنها كادت تقضي إلى الإعلان عن فشل مفاوضات هذه الجولة مع بدايتها .

و إستمرت الأوضاع على حالها إلى أن تم عقد قمة في نوفمبر 1992 ضمت كلا الجانبين الأمريكي و الأوروبي و شاركتها كل من كندا و اليابان ، هذا الإجتماع الرباعي الذي شهد أخيرا تقاربا في الآراء أسفرت نتائجه عن توقيع إتفاقية في مجال الزراعة عرفت بإتفاقية بلير هاوس نسبة لمكان إنعقاد القمة ، و هي الإتفاقية التي أبدى من خلالها الأطراف المشاركون قبولا حول تبني خيار التخلي التدريجي عن سياسة الدعم المشوهة للتجارة و تسهيل النفاذ للأسواق

¹ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 288 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 172 .

³ - مجموعة الكيرنز هي مجموعة الدول المصدرة للمنتجات الزراعية و هي تضم كل من : الأرجنتين ، أستراليا ، أندونيسيا ، الأوروغواي ، البرازيل ، تايلاندا ، تشيلي ، الفلبين ، فيجي ، كندا ، كولومبيا ، ماليزيا ، نيوزيلاندا و المجر .

و هي المقاربة التي مهدت الطريق إلى التوصل إلى إتفاق حول موضوع تحرير التجارة في المنتجات الزراعية في شكله النهائي¹.

و قد تضمن إتفاق الزراعة ثلاثة عشرة بابا ، إشتمل على 21 مادة و خمسة ملاحق ، تقوم بالأساس على مجموعة من القواعد التي تهدف إلى تنظيم التجارة العالمية في مجال الزراعة بشكل تدريجي و متواصل إلى أن يتم إدماجها بشكل كلي و جعلها تتماشى و المبادئ العامة التي يقوم عليها النظام التجاري العالمي الجديد ، و في هذا السياق يمكن توضيح أهم الموضوعات التي تناولها الإتفاق ، و التي تقوم على أربعة محاور رئيسية نوضحها كما يلي² :

1 - سبل الوصول إلى الأسواق³:

حيث تضمن هذا المحور من الإتفاق مجموعة من القواعد التي تهدف إلى تيسير و تسهيل إجراءات الدخول إلى الأسواق الزراعية ، و ذلك على أسس من الشفافية و الوضوح التي تسمح بتقوية العلاقة بين الأسواق الداخلية و الخارجية و جعلها أكثر تنافسية ، و لعل أهم الإجراءات المشار إليها في هذا المحور تتلخص فيما يلي :

- العمل على إلغاء سياسة الإعتماد على القيود غير التعريفية بكل أشكالها ، سواء تلك المتعلقة بفرض قيد كمي عن طريق فرض سقف كمي محدد لا يمكن تجاوزه من السلع الزراعية المسموح بدخولها للأسواق المحلية ، أو عن طريق حظر استيراد السلع الزراعية أو منح تراخيص إستيراد تمييزية أو أي تدابير تفرضها الدولة المعنية عند دخول المنتجات الزراعية إليها و تخرج عن إطار الرسوم الجمركية العادية .

- الإلتزام بإستبدال التدابير غير الجمركية بالتعريفية الجمركية على أن يتم العمل على تخفيضها تدريجيا فيما بعد ، و يعرف هذا الأسلوب إصطلاحا بعملية التعرف الجمركية « Tariffication » و ذلك إنسجاما مع المبدأ الرئيسي الذي تقوم عليه الجات و ذلك بإعتماد التعرف الجمركية كأساس لتوفير الحماية للسوق الداخلية⁴.

¹ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 119.

² - Otmane bekenniche, Op.Cit, PP 102-104.

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، النظام القانوني لمؤسسات و أنشطة منظمة التجارة العالمية ، ج 2 ، المركز العربي للدراسات و البحوث العلمية للنشر و التوزيع ، مصر ، 2017 ، ص 95 .

⁴ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 173 .

- إتفاق الدول الأعضاء حول وضع جدول زمني يتضمن الإلتزامات الخاصة بتخفيض الرسوم الجمركية و تحديد اجالها و معدلاتها بحسب كل فئة ، حيث تتعهد الدول المتقدمة في هذا الإطار بتخفيض الرسوم الجمركية بمعدل 36 % خلال فترة لا تتجاوز 6 سنوات ، و بالنسبة للدول النامية فتلتزم بإجراء تخفيض للرسوم الجمركية بنسبة 24 % و ذلك خلال مدة 10 سنوات ، على أن تكون سنة الأساس هي الفترة الممتدة من (1986-1988) ، مع الإشارة إلى نص الإتفاق على إعفاء الدول الأقل نمو من أي إلتزام في هذا الشأن بخصوص التخفيض ، غير أنها تبقى مطالبة بتثبيت معدل الرسوم الجمركية عند مستوى معين ، و كذا تحويل كافة القيود الكمية إلى رسوم جمركية¹ .

- كما يستفاد من نص الإتفاقية دائما فيما يخص تيسير مجال النفاذ للأسواق ، أنها ألزمت الدول الأعضاء بضمان حد أدنى لفتح أسواقها المحلية أمام الواردات من السلع الأجنبية الخاضعة للقيود الجمركية ، و ذلك بالنسبة للدول التي لم تبلغ وارداتها نسبة 5% من الإستهلاك المحلي لتلك السلعة ، أما في حالة إذا كانت النسبة تقل عن 3 % مقارنة بفترة الأساس (1986-1988) فعلى هذه الدول أن تضمن زيادة في قيمة وارداتها حتى تصل إلى نسبة 5 % على الأقل من الإستهلاك المحلي و ذلك خلال فترة إنتقالية تقدر بـ 6 سنوات ، أما بخصوص الدول التي تزيد نسبة وارداتها عن معدل 5 % ، فعليها المحافظة على هذا المستوى و عدم الإنتقاص منه² .

2 - الإلتزام بتخفيض الدعم المحلي للمنتجات الزراعية :

و في هذا الإطار فقد تضمن إتفاق الزراعة أحكاما تتعلق بتخفيض الدعم المحلي المقدم إلى منتجي السلع الزراعية و ذلك في صورة تعهدات بالتخفيض يلتزم الأعضاء على الوفاء بها ، و تتم بنسب معينة ووفق اجال محددة ، بحيث تم اعتماد فترة الأساس المرجعية ما بين (1986-1988) و تحديد تاريخ 01 جانفي 1995 كبداية لسريان هذه التعهدات ، على أن تلتزم الدول المتقدمة بإجراء تخفيض بنسبة 20 % ووفق أقساط سنوية متساوية خلال مدة تنفيذ قدرها 6 سنوات

¹ - هذا مع الإشارة إلى أن اتفاقية الزراعة قد أقرت للدول الأعضاء إمكانية اللجوء إلى فرض قيود غير تعريفية و بصورة إستثنائية و ذلك إذا كان غرضها هو حماية البيئة أو لإعتبارات متعلقة بالأمن الغذائي ، و هو ما نص عليه الملحق رقم 5 المتعلق بالمعاملة الخاصة . - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 97 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص ص 55-56 .

و بالمقابل تلتزم الدول النامية بنفس التعهدات على أن تكون النسبة محددة بـ 13 % و المدة مقدرة بـ 10 سنوات ، في حين لا تتحمل الدول الأقل نمواً أي التزام في هذا الشأن¹ .

كما تضمن الباب الرابع من الإتفاق نصاً يوضح و يبين المعيار المعتمد لتقييم مدى التزام العضو بتخفيض مستوى الدعم المحلي المقدم للقطاع الزراعي ، إذ نصت أحكام الإتفاقية على ما يلي :

" يعتبر البلد العضو وافياً بالتزاماته بتخفيض الدعم المحلي في أي من السنوات التي لا يزيد فيها الدعم المحلي الذي تقدمه لصالح المنتجين الزراعيين و المقوم بمجموع الحجم الإجمالي للإعانة على مستوى الإلتزام المربوط السنوي أو النهائي المقابل المحدد في الباب الرابع من الجدول الخاص بالبلد المعني² " ، و غاية هذا النص هو إلتزام كل دولة أو كيان يتمتع بالعضوية في منظمة التجارة العالمية أن يضع جدولاً خاصاً بالتزاماته الزراعية ، يبين من خلاله السقف الأعلى لمستوى الدعم الذي يمكن لحكومته تقديمه للقطاع الزراعي ، و الذي لا يمكن تجاوزه و هو ما يعرف بالإلتزام السنوي أو النهائي للدولة ، و من شأن هذا الإجراء إلزام الدول بعدم الحياد عن مبدأ التخفيض³ .

و زيادة على ذلك فقد تم تصنيف أنواع الدعم المقدم للقطاع الزراعي إلى ثلاثة أقسام هي⁴ :

أ-الدعم المسموح (دعم الصندوق الأخضر) :

و المقصود به هو الدعم المسموح باستخدامه ، أي ذلك الدعم المقدم للقطاع الزراعي الذي ليس له أية آثار مشوهة للتجارة ، أو آثار على الإنتاج ، أو أن تكون تلك الآثار و إن وجدت جد ضئيلة ، و لا ينطوي ذلك الدعم على تقديم مساندة سعرية للمنتجين ، و في هذا السياق فقد أفردت الفقرة 2 من الملحق رقم 2 من الإتفاق ، قائمة خاصة بأشكال الدعم المسموح به و نذكر من بينها النفقات الحكومية على البحث الزراعي و مكافحة الآفات و الحشرات و الأمراض الزراعية⁵ المدفوعات المقدمة للمزارعين و مربّي الحيوانات في حالة الكوارث الطبيعية ، خدمات البيئة

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 210-211 .

² - المادة 6 فقرة 3 من إتفاق الزراعة .

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 102 .

⁴ - أكرم فاضل سعيد قصير ، المرجع نفسه ، ص ص 104، 105 .

⁵ -- Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 147.

الأساسية و تشمل شبكات الكهرباء و الطرق و الموانئ و السدود و مشروعات الري الزراعي و أيضا خدمات التخزين الحكومي للمنتجات الزراعية لأغراض الأمن الزراعي و غيرها من الأنواع الأخرى .

ب- دعم الحد من الإنتاج (دعم الصندوق الأزرق) :

و يتعلق هذا النوع من الدعم بالمدفوعات المباشرة التي يتم تقديمها في إطار برامج الحد من الإنتاج ، و نظرا لحاجة الدول إلى الإستمرار في تقديم المزيد من الدعم لقطاعاتها الزراعية ، بحكم حاجتها لتلبية متطلبات الأمن الغذائي أو لتطوير قاعدتها العملية في المجالات النباتية و الحيوانية فقد أجاز الإتفاق بشأن الزراعة زيادة على الإعفاءات المقررة بموجب سياسات الصندوق الأخضر الإعفاء من الإلتزام بتطبيق تعهدات التخفيض المدرجة ضمن الإتفاقية و ذلك على شرط أن تكون هذه المدفوعات مرتبطة بمساحة إنتاج ثابت أو دفعة على أساس 85 % أو أقل من مستوى الإنتاج الأساسي أو إن كانت المدفوعات تتعلق بالماشية ، أن تتم على أساس ثابت من رؤوس الماشية ، و هو ما أشارت إليه الفقرة 5/أ من المادة 6 المتعلقة بالإلتزامات الدعم المحلي الواردة في الباب الرابع من إتفاقية الزراعة .

ج- الدعم المؤثر في التجارة (دعم الصندوق الأصفر) :

و يعد هذا النوع من الدعم من أكثر أنواع الدعم الحكومي تشويها للتجارة و تأثيرا على القدرات التنافسية للدول الأخرى نظرا لما ينتجه من آثار ، و هو ما يجعل هذا النوع من الدعم يخضع لتطبيق تعهدات التخفيض ، حيث يحدد الإتفاق سقف الدعم الإجمالي الذي يمكن لكل دولة أن تقدمه للمنتجين المحليين و يتم حسابه وفقا لمقياس الدعم المحلي الذي يحسب على أساس كل منتج على حدة و ذلك باستخدام الفرق الناتج عن المقارنة بين متوسط السعر الخارجي لمنتج ما و سعره المطبق¹ .

3 - تحديد الإلتزامات الخاصة بالمنافسة على التصدير :

يعتبر الدعم المالي الموجه للصادرات الزراعية أحد أكثر الممارسات الضارة في التجارة الدولية للسلع الزراعية ، و ذلك باعتباره يخلق فرصا مصطنعة و غير حقيقية أمام الصادرات المحلية و يمكنها من المنافسة في أسواق التصدير العالمية على حساب منتجات زراعية لدول

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 56 .

أخرى تتمتع فعلا بميزة نسبية حقيقية في الإنتاج و لكنها لا تتلقى مثل هذا الدعم ، و تزداد أضرار سياسات الدعم هذه بالنظر إلى درجة اثارها السلبية على الأمن الغذائي و مستويات المعيشة و فرص العمل في العديد من الدول و التي تفوق بكثير تلك الآثار المترتبة على اعتماد تدابير الدعم المحلي¹.

و هذا ما ذهب إليه الأستاذ كونستانتين ميكالوبولوس و هو خبير لدى البنك الدولي للإنشاء و التعمير ، حيث أكد أن دعم الصادرات الزراعية يؤدي بالتأكيد إلى تشويه التجارة في المواد الغذائية و ربما أكثر من أي شكل اخر من أشكال الدعم المحلي الوارد ذكرها سابقا ، و المشكلة في ذلك حسبه تبقى سياسية أكثر من كونها إقتصادية².

و أمام هذا الوضع فقد عملت اتفاقية الزراعة على حظر هذه الممارسات بالدرجة الأولى من ناحية و تقييدها بقيود قانونية و السعي نحو تخفيضها من ناحية أخرى ، و نوضح ذلك فيما يلي:

أ- فيما يخص إجراءات الحظر :

و بالرجوع إلى نص المادة 3 فقرة 3 من إتفاقية الزراعة و المتعلقة بإدخال التنازلات و الإلتزامات وفق جداول محددة ، فقد حظرت على الأعضاء تقديم أي دعم مالي للصادرات الزراعية باستثناء ما هو جاري به العمل من قبل و المحدد وفق جداول كمية ، و قد تم النص على ذلك كما يلي : " لا يجوز لأي من البلدان الأعضاء تقديم الدعم المالي للصادرات المدرجة في الفقرة 1 من المادة 9 فيما يتعلق بالمنتجات أو مجموعات المنتجات الزراعية المبينة في القسم الثاني من الباب الرابع بما يتجاوز المصروفات المخصصة لذلك في الميزانية و مستويات الكميات الملتزم بها المبينة في ذلك القسم ، و لا يجوز تقديم هذا الدعم المالي فيما يتعلق بأي من المنتجات الزراعية غير المبينة في ذلك القسم من الجدول الخاص به " ³.

ب- فيما يخص إجراءات التخفيض:

و في هذا الإطار فقد نصت المادة (9) من إتفاق الزراعة و المتعلقة بالتزامات الدول بشأن الدعم المالي للتصدير ، على ضرورة الإلتزام بتخفيض⁴ الدعم الممنوح للصادرات الزراعية مع

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 216.

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 112 .

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، المرجع نفسه ، ص 113 .

⁴ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 221، 222.

وضع سقف محدد لكل قيمة و حجم الصادرات المدعومة ، و كذا بيان أوجه و صور الدعم الخاضعة للإلزامية التخفيض ، حيث تعهدت الدول الأعضاء بنوعين من التعهدات بخصوص تخفيض دعم الصادرات ، فالصنف الأول خاص خاص بتخفيض المبالغ المالية المخصصة في الموازنة العامة للدولة و الموجهة لهذا النوع من الدعم خلال سنوات فترة التنفيذ .

أما الصنف الثاني فيتعلق بتخفيض كميات الصادرات الزراعية المتلقية لهذا الدعم ، و تتم هذه الإجراءات على النحو الآتي : تتعهد الدول المتقدمة بإجراء تخفيضات في المخصصات المالية الموجهة للدعم بنسبة 36 % من متوسط قيمة هذه المبالغ خلال فترة الأساس (1990-1986) و يتم ذلك وفق أقساط متساوية خلال مدة تقدر بـ 6 سنوات ، تبدأ مع بداية تاريخ تنفيذ الاتفاق أي من 01 جانفي 1995 ، كما يتم العمل على تخفيض كميات الصادرات الزراعية المستفيدة من الدعم بنسبة 21 % من متوسط هذه الكميات في فترة الأساس المعتمدة ووفق أقساط متساوية خلال مدة تنفيذ تقدر بـ 6 سنوات أيضا¹ .

أما فيما يخص تعهدات الدول النامية ، فتتمثل في إجراء تخفيض للمخصصات المالية الموجهة للدعم بنسبة 24 % من متوسط قيمة هذه المبالغ خلال فترة الأساس (1990-1986) و بأقساط متساوية خلال مدة زمنية تقدر بـ 10 سنوات ، كما يتم تخفيض كميات الصادرات المتلقية للدعم بنسبة 14 % من متوسط هذه الكميات في فترة الأساس ووفق أقساط متساوية و ذلك خلال نفس المدة (10 سنوات)² .

هذا فيما يخص التعهدات بالتخفيض ، أما فيما يخص صور الدعم المالي الموجه للتصدير و الخاضعة للإلتزامات التخفيض فقد حددتها المادة 9 من الإتفاقية كما يلي :

-الدعم الحكومي المباشر بما في ذلك الدعم العيني لشركة أو صناعة ما، أو ذلك الدعم المقدم لهيئة تسويقية إذا كان له ارتباط وثيق بالأداء التصديري للمنتجات الزراعية.

- الدعم الحكومي المقدم من قبل الحكومة المحلية و ذلك بغرض التخلص من المنتجات و بيعها بتصديرها إلى الأسواق الخارجية .

¹ - سماتي حكيمة ، أثر المنظمة العالمية للتجارة على إقتصاديات الدول ، مذكرة ماجستير في الحقوق غير منشورة ، فرع القانون الدولي و العلاقات الدولية ، بن عكنون ، جامعة الجزائر، 2009 - 2010 ، ص 28 .

² - Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 38.

- الدعم الحكومي المقدم لتصدير أي من المنتجات الزراعية و الممولة بمقتضى برامج تحويل حكومية .
- الدعم الحكومي المقدم بغرض تحمل الحكومة لجزء من تكاليف تسويق صادرات المنتجات الزراعية و من صورها تكاليف النقل و الشحن الدوليين.
- الدعم الحكومي المقدم للمنتجات الزراعية و المشروط بجعلها مدخلات في منتجات مصدرة .

4 : المعاملة الخاصة بالدول النامية و الأقل نمو :

بالنظر إلى الأوضاع الإقتصادية الصعبة التي تعيشها معظم الدول النامية و الأقل نمو على وجه الخصوص و أمام حاجتها الملحة إلى ضرورة تقديم الدعم المستمر للرفع من مردودية الإنتاج الزراعي (النباتي و الحيواني) استجابة لمتطلبات تحقيق الأمن الغذائي لشعوبها و لا سيما و أن غالبيتها تعد مستوردا صافيا للغذاء ، و حرصا من الأطراف المتعاقدة خلال المفاوضات على تفادي الإنعكاسات السلبية المحتملة لدخول اتفاق الزراعة حيز النفاذ نتيجة رفع كل أشكال الدعم بما يؤدي إلى ارتفاع أسعار الغذاء في الأسواق العالمية و تقليص فرص تأمينه ، فقد راع اتفاق الزراعة هذه الجوانب من خلال إقرار معاملة خاصة و تفضيلية لصالح الدول النامية و الأقل نمو يمكن حصر أهم صورها في النقاط الآتية ¹ :

- السماح للدول النامية و الأقل نمو استثناءا بتقديم الدعم لقطاعاتها الزراعية ، و ذلك من خلال اعفائها من التزامات تخفيض الدعم المالي المقدم في إطار سياسة التنمية الزراعية و الريفية الموجه عادة للمنتجين الزراعيين المنخفضي الدخل أو المحدودي الموارد المتواجدين بهذه البلدان و كذا استثناء برامج تنويع الإنتاج الزراعي و ذلك بغية تفادي لجوء الفلاحين إلى زراعة المخدرات الضارة للإنسان ، و هو ما أشارت إليه المادة 6 فقرة 2 من اتفاق الزراعة .

- خلافا للالتزامات المفروضة بخصوص حظر و تخفيض كل أوجه الدعم المالي للتصدير فإنه يجوز للدول النامية و بصورة استثنائية تقديم دعم مالي بغرض تخفيض تكاليف تسويق الصادرات الزراعية بما في ذلك تكاليف المناولة و التجهيز (المادة 9 فقرة 4) ، و نفس الشيء بالنسبة للدعم المقدم لرسوم النقل و الشحن من قبل الدول النامية و الأقل نمو فيشملها أيضا

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص ص 117، 121 .

الاستثناء¹ .

- ضمان إمكانية حصول الدول النامية و الأقل نمو نتيجة لأي ظروف طارئة (أزمات غذائية ، كوارث طبيعية ، حروب داخلية ...) على المعونات الغذائية الدولية اللازمة و ذلك دون أن يكون للدولة المانحة الحق في ربط ما تقدمه من معونات غذائية بالصادرات التجارية للدول المستفيدة ، أو أن تقدم تلك المعونات في شكل منح دولية كاملة و بشروط ميسرة (المادة 10 فقرة 4) .

- إعفاء الدول النامية و الأقل نمو من الالتزامات المفروضة على العضو في حالة لجوئه إلى فرض حظر أو قيد على تصدير إحدى منتجاته من الشكليات المطلوبة في ذلك (دراسة أثر الحظر على الأمن الغذائي للعضو المستورد ، اخطار لجنة الزراعة ، الدخول في مفاوضات ... الخ) ، إلا إذا كانت إحدى هذه الدول تعد المصدر الوحيد لتلك المادة الغذائية ، فحينها تخضع لنفس الالتزامات التي تخضع لها باقي الدول المتقدمة في هذا الشأن² .

- استفادة الدول النامية و الأقل نمو بموجب اتفاقية الزراعة بنوع من المرونة عند تحديد التزاماتها في المجال الزراعي و كذا تنازلاتها فيما يخص تخفيض مستويات الدعم المقدم لقطاعها الزراعي ، بحيث تستفيد من مرحلة انتقالية تقدر بـ 10 سنوات ، في حين تعفى الدول الأقل نمو من هذه الالتزامات³ .

- و لعل أهم الأحكام التي تضمنها اتفاق الزراعة و تعد في صالح الدول النامية و الأقل نمو على اعتبارها مستوردا صافيا للغذاء ، هو إقرار مجموعة من التدابير تتعلق بتعويضات مالية تقوم الدول المتقدمة بدفعها للدول النامية إلى غاية استكمال المرحلة الانتقالية و ذلك تعويضا عن الأضرار المرتقبة لإرتفاع أسعار الغذاء نتيجة وقف دعم الدول المتقدمة لصادراتها من المنتجات الزراعية (المادة 16 فقرة 1) ، و قد نجحت الدول النامية في استصدار قرار وزاري في هذا الشأن يقر تقديم تلك التعويضات المشار إليها لصالح الدول المتضررة من سياسات الإصلاح الإقتصادي الزراعي في مجال المنتجات الغذائية .

¹ - المادة 9 فقرة 1 من إتفاق الزراعة .

² - المادة 12 فقرة 2 من إتفاق الزراعة.

³ - المادة 15 فقرة 2 من إتفاق الزراعة .

ثانيا : إتفاق التجارة في المنسوجات و الملابس

على الرغم من أن قطاع المنسوجات و الملابس يعد بطبيعته فرعاً من فروع القطاع الصناعي ، إلا أنه يعد القطاع الوحيد الذي ضل خارج مظلة مفاوضات الجات 1947¹ ، و هو ما إستدعى ضرورة معالجته ضمن مراحل مختلفة ووفق أطر قانونية خاصة في شكل تفاهات ثنائية و أخرى جماعية و بصورة متدرجة إلى غاية الإتفاق حول تحرير هذا القطاع بعدما نجحت الدول النامية في مسعاها الرامي إلى إدراج المنسوجات و الملابس ضمن جدول مفاوضات جولة أوروجواي على إعتبارها المستفيد الأول في ذلك ، ليتم بعدها التوقيع على اتفاقية في هذا الإطار تعرف باتفاق المنسوجات و الملابس .

و بالرجوع إلى طبيعة الأسباب الحقيقية في عدم إدراج قطاع المنسوجات و الملابس ضمن قائمة السلع المطلوب تحريرها في تلك الفترة تزامنا و ابرام إتفاقية الجات 1947 ، فإن ذلك يرجع إلى مواقف كل من الدول المتقدمة و النامية على حد سواء و التي لم تكن ترغب في تحرير تلك السلع آنذاك ، فبالنسبة للدول المتقدمة فكانت تستبعد خيار التحرير لعدة أسباب من أهمها هو رغبتها في بناء قطاع نسيجي قوي وفق أسس تكنولوجية متطورة زيادة على ذلك تجنب مزاحمة الواردات من منتجات المنسوجات و الملابس الرخيصة الثمن المستوردة إليها من الدول النامية .

و نفس الشيء بالنسبة للدول النامية التي كانت ترى أن أولويتها تستهدف بلوغ مستويات معينة من تشغيل العمالة الوطنية و تأمين الطلب المحلي على الألياف و الأصواف المنتجة محليا و من ناحية أخرى هو تفادي مزاحمة المنتجات النسيجية الأجنبية و خاصة منها الأوروبية و الأمريكية ذات الجودة العالية² ، و بالتالي فهذه الأسباب مجتمعة عبرت عن مواقف الدول حينها بعدم استعدادها لتحرير قطاعات المنسوجات و الملابس و إخضاعها لمبادئ الجات .

و لكن بقاء قطاع المنسوجات و الملابس خارج اطار تحرير التجارة الذي شمل بقية السلع المصنعة و نصف المصنعة ، أدى إلى تزايد القيود غير الجمركية بشكل كبير و ذلك سببه لجوء الدول إلى ممارسات التشدد في حماية قطاعاتها و المبالغة في فرض التعريفات الجمركية بصورة مرتفعة على السلع الواردة إليها ، زيادة على تقليص حجم الكميات و الحصص المسموح باستيرادها

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 63 .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 35 .

و هو ما أدى إلى إقرار استثناء تجارة الألياف و المنسوجات و الملابس من نطاق قواعد الجات بصفة رسمية عام 1959 و ذلك بناء على طلب تقدمت به حكومة الولايات المتحدة الأمريكية و بالمقابل فقد استفادت الدول النامية من هذا الإجراء الذي حفزها و شجعها على إقامة مشروعات و استثمارات في المجال و ذلك بهدف الإحلال محل الواردات من المنتجات النسيجية.

و عليه يمكن حصر الأسباب التي حالت دون المضي في تحرير قطاع المنسوجات و الملابس فيما يلي¹:

- شدة المنافسة بين الدول النامية و المتقدمة في مجال إنتاج و توزيع السلع ، و لجوئها إلى حماية صناعاتها في مجالات الألياف و المنسوجات و الملابس وفق قواعد قانونية داخلية خاصة بها خاضعة لإرادتها المنفردة و خارجة عن اطار إتفاقية الجات .

- سيطرت الدول النامية على حصة معتبرة من إجمالي حجم التجارة الدولية في مجال الألياف و المنسوجات و الملابس و ذلك نتيجة تمتعها بقدرات تنافسية في هذا القطاع ، و هو ما أكده الأستاذ أسامة المجذوب عندما اعتبر أن صناعات الألياف و الأنسجة و الملابس الجاهزة بما أنها صناعة كثيفة الإحتياج إلى العمالة و منخفضة التكاليف و مرتفعة المداخل و بسيطة التكنولوجيا و تعتمد في الأساس على الموارد الطبيعية المتوفرة في الدول النامية (كالقطن الصوف ، الألياف إلخ) ، فكل هذا يجعل منها ركيزة الصناعة في الدول النامية على وجه الخصوص .

- تباين الوضع القانوني بين الدول ، فنتيجة لإستبعاد قطاع الألياف و المنسوجات و الملابس من إتفاقية الجات ، فقد أصبحت الدول مصنفة ضمن إحدى الفئتين :

الأولى و هي الدول الأعضاء في إتفاقية الجات 1947 و التي كانت مطالبة ببذل الجهود و السعي أكثر نحو تقريب الفجوة بين تجارة المنسوجات و الأصواف و الملابس و بين باقي السلع الأخرى الخاضعة لإتفاقية الجات ، و ما ينطوي عليه ذلك من الإلتزام بإلغاء كافة القيود المعرقة للتجارة الدولية بما فيها القيود غير الجمركية على وجه التحديد .

و بالمقابل هناك فئة ثانية من الدول غير الأعضاء في إتفاقية الجات و التي كانت متحررة من كل التزم و تمارس بذلك سياسات حمائية بصورة مباشرة و بالتالي فهذا الوضع جعل الدول

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص ص 44،40 .

الأعضاء في اتفاقية الجات و لا سيما الدول المتقدمة منها تلجأ إلى ممارسة سيادتها الكاملة على قطاعاتها من المنسوجات و الملابس الجاهزة بنفسها و على نحو مماثل ، و هو ما انعكس باستخدام القيود الرمادية على نطاق أوسع .

و في عام 1961 و أثناء إنعقاد جولة دايلون تم الإتفاق حول نظام خاص بقطاع المنسوجات و الملابس و الذي عرف باسم الترتيبات القصيرة الأجل في المنتجات القطنية ، ثم ليتطور هذا الإتفاق فيما بعد ليصبح اتفاق الترتيبات طويلة الأجل في المنسوجات القطنية في عام 1962¹، ليتم بعدها إقرار العمل بنظام الحصص الكمية ضمن اتفاقية الألياف المتعددة ، و هو النظام الذي يتعارض مع مبدأ عدم التمييز الذي يعد أحد أهم المبادئ التي تقوم عليها إتفاقية الجات 1947²، و ذلك باعتباره يبيح للدول الأعضاء إمكانية فرض القيود الكمية أو غيرها من القيود غير الجمركية على السلع المتكونة من الألياف و المنسوجات و الملابس الجاهزة و الأصواف.

و بذلك تعد اتفاقية الألياف المتعددة حجر الزاوية و نقطة بداية نحو اخضاع قطاع الألياف و المنسوجات و الملابس الجاهزة و الأصواف لقواعد خاصة كانت بدايتها كما سبقت الإشارة إليه عبر فرض نظام الحصص الكمية ، و مفاده هو تحديد حصة تصدير خاصة لكل دولة مصدرة للألياف أو المنسوجات أو الصوف أو الملابس الجاهزة ، إضافة إلى تحديد حصة استيراد لكل دولة مستوردة لتلك المنتجات ، بحيث أنه لا يجوز للدول المصدرة أن تتجاوز حجم الحصص المقررة لكل منها في أسواق الدول المستوردة ، كما لا يجوز لها أن يقتصر استيرادها على منتجات دولة ما عضو في الإتفاقية دون سواها من الدول الأخرى المنتجة لتلك السلع ، و غاية ذلك هو خلق نوع من التوازن في مجال تجارة هذه السلع و توفير العرض الكافي لها .

و رغم ما حققه هذا النظام من تأمين لمستوى أدنى من الصادرات بالنسبة للدول النامية نحو أسواق الدول الصناعية ، إلا أنه في الوقت ذاته فقد شكل قيودا كميا صارما على قدرات الدول النامية في زيادة صادراتها³.

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 63 .

² - ناصر دادي عدون ، متناوي محمد ، مرجع سابق ، ص 40 .

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 42 .

و بالرجوع إلى إتفاقية الألياف المتعددة فقد ضمت ضمن عضويتها 44 دولة من بينها 8 دول مستوردة للألياف و المنسوجات و الأصواف و الملابس الجاهزة ، إضافة إلى 36 دولة أخرى مصدرة لتلك السلع ، مع الإشارة إلى بقاء عديد الدول النامية خارج نطاق هذه الإتفاقية ، و قد أنشأت الدول الأطراف فيها الية في صورة جهاز لمراقبة المنسوجات يتولى مهمة الإشراف على مراقبة مدى توافق و مطابقة السياسات الداخلية للدول مع السياسات الدولية المعلن عنها ¹ .

و رغم هذه الإتفاقيات إلا أن المراحل المتلاحقة قد شهدت إنتشارا واسعا لمظاهر إستخدام القيود الجمركية و الغير جمركية بشكل كبير و لا سيما من جانب الدول المتقدمة ، و بالمقابل فقد طالبت الدول النامية و رافعت بقوة بداية من جولة طوكيو في سبيل تحرير تجارة المنسوجات و الملابس و إدراجها ضمن الإطار القانوني للجات .

و رغم المعارضة الكبيرة لذلك من جانب الدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية و الدول الأوروبية ، إلا أنه و أمام إصرار الدول النامية ، فقد أبدت تلك الدول موافقتها ل يتم إدراج قطاع المنسوجات و الملابس لأول مرة ضمن جولة المفاوضات المتعددة الأطراف بالأمم المتحدة ² ، و بالمقابل فقد حرصت الدول المتقدمة من جهتها على إدراج مواضيع أخرى مهمة كانت محلا للرفض من جانب الدول النامية و الممثلة في تجارة الخدمات و الملكية الفكرية .

ليتم بعد ذلك التوصل إلى إتفاقية بشأن التجارة في المنسوجات و الملابس الجاهزة ، لتحل محل اتفاقية الألياف المتعددة و تدخل حيز النفاذ بداية من تاريخ نفاذ منظمة التجارة العالمية .

و قد اشتمل هذا الإتفاق على دباجة و تسعة مواد مطولة زيادة على ملحق يتضمن قائمة المنتجات التي تخضع لعمليات الإدماج و التحرير ، و تسري أحكام و قواعد هذا الإتفاق على جميع الدول الأعضاء في المنظمة و حتى و لو لم يكونوا أعضاء من قبل ضمن اتفاقية الألياف المتعددة ، و أما فيما يخص الهدف من الإتفاق فهو الإنتقال بقطاع المنسوجات و الملابس من مرحلة التقييد الجمركي و التحديد الكمي التي شهدتها لعقود طويلة من الزمن إلى مرحلة حرية التجارة وفقا لمبادئ الجات ، و بما أن هذه الغاية ليست بالسهلة و لا يمكن تنفيذها عبر خطوة واحدة ، نظرا لما قد ينجر عنها من أضرار قد تلحق بالدول المتقدمة أو النامية و المصدرة أو

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 42 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 64 .

المستوردة على حد سواء ، فقد تمت مراعاة هذه الظروف و ذلك من خلال اقرار الإتفاق لمرحلة انتقالية في هذا الشأن تقدر مدتها 10 سنوات لتكون كافية أمام الدول بغية ضبط أوضاعها الإقتصادية و الإستجابة لإلتزاماتها الدولية ، على أن تبدأ من تاريخ دخول إتفاقية مراكش حيز التنفيذ في 01 يناير 1995 على أن تنتهي في عام 2005¹ .

و قد تناولت أحكام المادة (2) من الإتفاق بيان المنتجات التي يشملها الدمج ضمن قواعد إتفاقية الجات 1994 ، و كذا المراحل التي تمر بها في إطار المرحلة الإنتقالية كما يلي²:

المرحلة الأولى : مدتها ثلاثة سنوات ، و تبدأ من تاريخ دخول إتفاقية مراكش حيز النفاذ (1-1-1995) و تنتهي بتاريخ (31-12-1997) ، و تلزم كل دولة عضو خلال هذه المرحلة بدمج نسبة لا تقل عن 17 % من إجمالي وارداتها مقارنة بعام 1995 كسنة أساس .

المرحلة الثانية : مدتها أربع سنوات ، و تبدأ من أول يناير 1998 إلى غاية 31/12/2001 على أن تلتزم الدولة العضو خلالها بإدماج ما لا يقل عن 17% من إجمالي وارداتها مقارنة بعام 1995 كسنة أساس .

المرحلة الثالثة : مدتها ثلاثة سنوات ، و تبدأ من تاريخ أول جانفي 2002 على أن تنتهي بتاريخ 31/12/2004 ، و في هذه المرحلة يتم دمج نسبة تقدر بـ 18 % من حجم واردات الدولة العضو لعام 1990 .

المرحلة الرابعة : و تبدأ من أول يناير 2005 ، و هي المرحلة التي تلتزم من خلالها الدول الأعضاء على دمج باقي المنتجات في قطاع المنسوجات و الملابس الجاهزة دفعة واحدة و المقدرة نسبته بـ 49 % من حجم واردات الدول العضو لعام 1990 ، و بذلك تنتهي كل أنشطة إتفاقية المنسوجات و الملابس الجاهزة مع نهاية المرحلة الإنتقالية و حلول عام 2005 بحيث تعد هذه الإتفاقية مستنفذة لنشاطاتها بعد بلوغها للغايات المرجوة من إنشائها ، ليصبح بذلك قطاع المنسوجات و الملابس الجاهزة خاضعا بالكامل لقواعد و أحكام منظمة التجارة العالمية على غرار باقي السلع الأخرى³ .

¹ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 154.

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص ص 66، 67 .

³ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 155.

و تقاديا للأضرار المرتقبة التي من الممكن أن تصيب الصناعات المحلية للدول الأعضاء أثناء مرحلة الإدماج أو بعدها ، فقد نصت الإتفاقية في مادتها السادسة على حق كل الدول المستوردة في إتخاذ إجراءات وقائية ضد الدول المصدرة و ذلك في حالة ما إذا ثبت لديها بأن زيادة الصادرات تمثل تهديدا للصناعات الوطنية بالنسبة للمنتجات (المنسوجات و الملابس و) التي لم يتم بعد دمجها في نظام الحصص المشار إليه أعلاه ، أما في حالة إتمام عملية إدماج تلك المنتجات بالكامل أي أنها دخلت مرحلة التحرير ، فهنا لا يمكن للدول الإستفادة من تطبيق أحكام الوقاية المنصوص عليها ضمن هذه المادة لأن أحكامها ذات طبيعة انتقالية فقط و إنما يمكن لتلك الدول في حال وجود خطر يهدد صناعاتها الوطنية اللجوء إلى تطبيق القواعد العامة ممثلة في إتفاق الوقاية¹ .

و بالتالي يمكن القول بأن قطاع المنسوجات و الملابس على غرار قطاع الزراعة قد تميز فعلا بوضع قانوني خاص و ذلك بداية منذ إبرام اتفاقية الجات 1947 إلى غاية إبرام اتفاقية المنسوجات و الملابس الجاهزة ضمن الجولة الختامية بالأوروغواي .

ثالثا : إتفاقية إجراءات حماية الإستثمارات المتصلة بالتجارة (TRIMS)

على غرار باقي الموضوعات التي أدمجت ضمن أجندة مفاوضات جولة أوروغواي الختامية فقد إستطاعت الدول المتقدمة أيضا و بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية و بفعل صلابة و وحدة مواقفها إدراج موضوع الجوانب التجارية المرتبطة بمجال الإستثمار ضمن أجندة المفاوضات و ذلك في سياق رغبتها في تعزيز سبل التحرير التدريجي للتجارة العالمية ، و بما في ذلك تسهيل حركة الإستثمارات عبر الحدود الدولية و ذلك من خلال السعي نحو إزالة كافة المعوقات التي تحول دون انسياب الإستثمارات الأجنبية إلى الأسواق المحلية² .

و كالعادة فقد لقيت هذه المبادرة تحفظات من قبل الدول النامية و لكن سرعان ما تم قبولها في النهاية نتيجة تغير مواقفها لعدد الأسباب و لعل من أبرزها الضغوط الممارسة من قبل الدول

¹ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 293 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 72 .

المتقدمة و شركاتها الصناعية الكبرى¹ ، ليتم التوقيع على إتفاقية إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة و المعروفة إختصارا باتفاقية الترمس أو (TRIMS) باللغة الإنجليزية .

و بذلك فكان هدف هذه الإتفاقية هو تحرير الإستثمارات و حمايتها بغية زيادة النمو الإقتصادي لجميع الأطراف و في هذا السياق فقد صرح FRAN HUFEEEL الخبير الإقتصادي بوزارة الخزانة الأمريكية و الذي تولى مهام قيادة فريق المفاوضات الأمريكي في مجال مناقشة القيود التجارية المرتبطة بالإستثمار بما يلي : " إنها المرة الأولى التي يشار فيها إلى هذه المنطقة في إطار الجات حتى و إن كنا نود الذهاب لأبعد مما تم الإتفاق عليه ، إلا أن المستثمر الأجنبي أصبح الان يتمتع بحماية قانونية ضد مجموعة من الإجراءات و التصرفات ذات الأثر العكسي على إستثماراته² " .

هذا و قد تضمن الإتفاق (09) مواد و ملحق توضيحي وحيد يشتمل على أهم الإجراءات المتعلقة بالإستثمار ، و قد انصب جوهر الإتفاق على تأطير اجراءات التجارة المرتبطة بالإستثمار في السلع فقط ، أو بمعنى اخر حماية المستثمر من المخاطر التي يمكن أن تعترضه داخل حدود الدولة المستضيفة ، و التي يمكن أن تأخذ أحد الشكليين : فإما مخاطر سياسية غير تجارية متعلقة بالسياسة الإقتصادية للدولة المضيفة للإستثمار الأجنبي (سياسات الضرائب ، التحول النقدي التأميم ، صف إلى ذلك مخاطر نزع الملكية ، المصادرة ، التأميم...الخ³) .

و إما مخاطر تجارية متعلقة بالسياسة الإنتاجية و التوزيعية للمشروع (و التي يقصد بها المخاطر المتعلقة بمدى السماح للمستثمر الأجنبي في الإنتاج و التوزيع و إدخال العملات التي يحتاج إليها مشروعه و إخراج أصل المال و أرباحه إلى خارج البلاد) ، أو بمعنى اخر الشروط

¹ - فعلى إعتبار أن الإستثمارات الأجنبية تركز على الوسائل ذات التكنولوجيا المتقدمة و التقنيات الحديثة ، فهو ما يؤهلها إلى توفير منتجات منخفضة الثمن و بجودة أحسن ، بما ينجر عنه عدم قدرة الصناعات المحلية في الدول النامية على مسايرة تلك القدرات التنافسية لإفتقادها للوسائل التكنولوجية ، و بتطبيق مبدأ المعاملة الوطنية لصالح الإستثمارات الأجنبية كما يقره إتفاق (ترمس) فإن ذلك من شأنه خلق منافسة غير عادلة تؤدي إلى إفلاس المؤسسات الوطنية . - قادري علاء الدين ، فيلالي بومدين ، تقييم بعض إتفاقيات تحرير التجارة العالمية و اثارها على الدول النامية ، مجلة الباحث الإقتصادي ، العدد 01 ، 2013 ، جامعة سكيكدة ، ص 357 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 72 .

³ - عبد الكريم كاكي ، الإستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية ، مكتبة حسن العصرية ، 2013 ، ص

التي تضعها السلطات المحلية على الإستثمارات الأجنبية التي ترغب في العمل ضمن نطاق إقليمها و التي تنطوي على تقييد و تشويه التجارة العالمية¹ .

و قد تناول اتفاق ترمس بيان مجموعة من الإلتزامات التي ينبغي على الدول الأعضاء التقيد بها ، كما تضمن ملحق الإتفاقية أيضا بيان معالمها (الحماية من المخاطر) و رسم الخطوط الخطوط التفصيلية لها التي تكفل حماية المشاريع الإستثمارية من بعض الأخطار التجارية المتوقعة التي قد يتعرض لها المشروع و سنحاول عرض أهمها تباعا :

1 -فيما يخص الإلتزامات فقد تناولت إتفاقية ترمس جملة من الإلتزامات يمكن حصر أهمها فيما يلي :

- تطبيق و سريان اتفاقية الجات 1994 (و التي تضم بدورها اتفاقية الجات 1947 والتفاهات و الإتفاقيات الواردة حولها) و لا سيما منها المواد 3 و 11 بحيث أقرت المادة (2) من اتفاقية ترمس ذلك بنصها على أنه " دون المساس بالحقوق و الإلتزامات الأخرى في اتفاقية الجات 1994 لا يجوز لأي عضو أن يطبق أي إجراء استثمار متصل بالتجارة لا يتفق مع أحكام المادة (3) من اتفاقية الجات 1994 " و هو ما يؤكد الإلتزام بشرط المعاملة الوطنية و حظر كل أشكال التمييز في مواجهة الإستثمارات الأجنبية² .

- التزام الدول الأعضاء في المنظمة بإلغاء كل اجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة متى كانت متعارضة مع أحكام هذه الإتفاقية و يكون ذلك في خلال مدة عامين من ميعاد سريان اتفاقية مراكش المنشئة للمنظمة بالنسبة للدول المتقدمة صناعيا ، و خلال خمسة سنوات بالنسبة للدول النامية و خلال سبعة سنوات بالنسبة للدول الأقل نموا .

- إلتزام الدول الأعضاء بأن تقوم بإخطار مجلس التجارة في السلع بكل إجراءات الإستثمار المتعلقة بالتجارة و التي تتنافى و أحكام إتفاقية ترمس³ ، ضف إلى ذلك إلتزامها بتزويد أمانة المنظمة بكافة المطبوعات التشريعية و الوثائق المتعلقة بالإستثمار .

2- فيما يخص حالات تدخل إتفاقية ترمس لحماية الإستثمارات الأجنبية من من بعض

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 171 .

² - أنظر المادة (2) فقرة (1) من اتفاقية ترمس .

³ - أنظر المادة (5) فقرة (1) من اتفاقية ترمس .

المخاطر ، فقد تضمن ملحق اتفاقية ترمس الزام الدول و الكيانات الأعضاء في المنظمة بحماية الإستثمارات الأجنبية المستضافة لديها من بعض المخاطر التجارية التي لها بعد تشريعي ، بحيث حظر على الأعضاء في المنظمة سن أية تشريعات داخلية متعلقة بالإستثمارات الأجنبية و ذلك عندما تلزمها خاصة باستخدام محتويات الصنع أو إقتناؤها من مصدر محلي أو استيراد نسبة معينة تتلاءم مع صادرات المشروع أو تصدير كمية من انتاجه وفق نسب معينة ، و قد اعتبر الملحق أن أي تشريع يعتمد هذه الشروط يعد مخالفا لأحكام اتفاقية ترمس و كذا اخلايا بالإلتزامات الدولية في صورة عدم الإمتثال لأحكام المعاملة الوطنية المفروضة على الدول بموجب اتفاقية الجات 1994¹ .

و بذلك فقد حدد الملحق صور عن الإجراءات التي يمكن اعتمادها في التشريعات و القوانين الداخلية للدول و تكون مخالفة و منافية لإجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة² .
و في ختام تناول هذا الإتفاق (ترمس) تجدر الإشارة إلى مدى تجاوبه مع مطالب الدول

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 187 .

² - بحيث نصت الفقرة (1) من الملحق باتفاقية ترمس على ما يأتي : " تشمل إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة التي لا تتسق مع الإلتزام بالمعاملة الوطنية المنصوص عليها في الفقرة (4) من المادة (2) من اتفاقية الجات 1994 الإجراءات التي تكون ملزمة أو قابلة للإنفاد بمقتضى القوانين الداخلية أو القواعد الإدارية التي يكون الإلتزام بها ضروريا للحصول على فترة ما و التي تشترط :

أ- شراء المنشأة أو استخدامها لمنتجات محلية المنشأ أو من أي مصدر محلي ، سواء كان ذلك محددا بمنتجات بعينها أو بحجم أو قيمة المنتجات الخ . ب- قصر شراء المنشأة أو استخدامها لمنتجات مستوردة على كمية معينة كنسبة من حجم أو قيمة المنتجات المحلية التي تصدرها .

و في ذات السياق فقد نصت المادة (2) من نفس الملحق على أنه " تشمل إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة التي لا تتسق مع الإلغاء العام للقيود الكمية المنصوص عليها في الفقرة (1) من المادة (1) من اتفاقية الجات 1994 الإجراءات التي تكون ملزمة أو قابلة للإنفاد بمقتضى القوانين الداخلية أو القواعد الإدارية التي يكون الإلتزام بها ضروريا للحصول على ميزة ما و التي تقيد :

أ- استيراد المنشأة لمنتجات تستخدم في انتاجها المحلي أو ترتبط به عموما أو بكمية تتناسب مع حجم أو قيمة الإنتاج المحلي .

ب- استيراد المنشأة لمنتجات تستخدم في انتاجها المحلي أو ترتبط به بتقييد حصولها على العملة الأجنبية على مبلغ يتناسب مع تدفقات العملة الأجنبية التي ترجع إلى المنشأة .

ج- قيام المنشأة بتصدير منتجات أو بيعها للتصدير سواء كان ذلك محددا بمنتجات بعينها ، أو بحجم أو قيمة المنتجات أو نسبة من حجم أو قيمة إنتاجها المحلي . و بذلك فهذه الإجراءات اعتبرت اتفاقية ترمس محظورة و ذلك بفعل تقييدها لحرية الإستثمار و التجارة معا .

النامية ، و هنا يرى البعض أن صياغة مواد الإتفاقية لم تكن في صالح الدول النامية و إنما في صالح الدول الصناعية التي استطاعت و تحت تأثير شركاتها العاملة في الدول النامية و الأقل نمواً أن تميز طائفة من المخاطر التجارية المتوقعة و تخص بها المخاطر التجارية ذات البعد التشريعي كما سبق بيانه ، و من ثمة إحاطتها بتنظيم دولي يكفل تأمين الشركات الأجنبية و هي شركات متعددة الجنسيات و افساح المجال أمامها للولوج بمشاريع استثمارية خارج دولها .

و بذلك فهذه الضمانات المتاحة من المخاطر هي ما يؤدي بحسب البعض أيضاً إلى تحطيم ما بقي من قوة اقتصاديات الدول النامية و الأقل نمواً بما يؤدي إلى تحويل شعوبها إلى دول مستهلكة للسلع الأجنبية بحيث تفقد معها القدرة على الإنتاج و المنافسة مع الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات و التي تستهدف الهيمنة على زمام المبادرة من أي جهاز إقتصادي وطني¹ .

و نفس الرأي ما ذهب إليه الدكتور إبراهيم العيسوي بحيث إعتبر أن الإتفاق لم يكن متوازناً و عبر عن إختلال علاقات القوى بين الدول النامية و الدول المتقدمة ، بحيث لم يتعرض الإتفاق لمعظم إجراءات الإستثمار المقيدة للتجارة الشائعة في الدول المتقدمة كالإعانات و المنح ، بينما على العكس من ذلك شمل الإتفاق معظ الإجراءات الشائعة في الدول النامية ، كما أن الإتفاق لم يتعرض لقضايا تراها الدول النامية مهمة في ما تعلق بالإستثمارات الأجنبية كالسياسات الإستثمارية للشركات الدولية النشاط و الممارسات غير المنصفة و المخلة بشروط المنافسة من جانبها .

كما لم تتمكن الدول النامية من انتزاع أي تنازل من قبل الدول المتقدمة في هذا الإطار سوى تضمين الإتفاق نصاً يقضي بمراجعة الإتفاق خلال خمسة سنوات من دخوله حيز التنفيذ مع اشتغال تلك المراجعة على امكانية تناول الإتفاقية لبنود خاصة بسياسات الإستثمار و سياسات المنافسة² ، صف إلى ذلك الفترات الإنتقالية المقدرة بخمسة سنوات للدول النامية و سبعة سنوات بالنسبة للدول الأقل نمواً في مقابل مدة عامين بالنسبة للدول المتقدمة ، و ذلك في سياق الإلتزام بأحكام إتفاقية ترمس و إلغاء كافة الإجراءات و التشريعات المخالفة لها.

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 191 .

² - إبراهيم العيسوي ، الغات و أخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية و مستقبل التنمية العربية ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، ط 2 ، 1998 ، ص ص 84،85 .

الفرع الثاني : إتفاقية تحرير التجارة في الخدمات

تعد الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات من بين أهم النتائج التي أفرزتها مفاوضات جولة أوروغواي و ذلك بإعتبارها خطوة مهمة في مجال توسيع نطاق المعاملات التجارية الدولية¹ ، و قد دارت المناقشات حول تحرير التجارة في الخدمات بعد أن سجل هذا القطاع نموا سريعا و بمعدل أعلى من ذلك المسجل في التجارة الدولية في السلع ، بحيث أنها أصبحت تشكل ما نسبته 60 إلى 70 % من الناتج المحلي الخام للدول المتطورة ، كما أنها تستوعب غالبية (+ 50 %) اليد العاملة النشطة².

و قد ساهم في النمو السريع الذي شهده هذا القطاع تلك التطورات و التحولات الهائلة و الإنطلاقة غير المسبوقة التي شهدتها العالم في مجالات العلوم و المعارف و تكنولوجيا المعلومات و الإتصالات و بالتحديد مع بداية النصف الثاني من القرن الماضي و التي جعلت من العالم قرية صغيرة .

فأصبح خلالها قطاع الخدمات يحتل مكانة بارزة من خلال إسهامه و بشكل كبير في دفع عملية التنمية الإقتصادية لمختلف الدول خاصة و أنه يلبي مجموعة مهمة من الإحتياجات الأساسية إما مباشرة على شكل تعليم أو رعاية أو إسكان و إما بطريقة غير مباشرة في شكل خلق لفرص عمل و المساهمة في توليد الدخل هذا من جهة و من جهة أخرى فإن هذا القطاع أثبت فعلا بأنه يعد أسرع القطاعات الإقتصادية نموا و أكثرها إستيعابا للعنصر البشري³ .

تلك المكاسب الكبرى التي حققتها الدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية جعلتها تضغط و تصر على ضرورة إخضاع قطاع التجارة الدولية في الخدمات لآليات النظام التجاري متعدد الأطراف خدمة لمصالحها على عكس الدول النامية التي كانت ترى في ذلك تهديدا مباشرا لمصالحها الوطنية و تقليصا لسيطرة أجهزتها الوطنية على التحكم في تسيير القطاعات

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 91 .

² - Dominique Carreau, Patrick Juillard, Op.Cit, P 314 .

³ - بن عيسى شافية ، اثار و تحديات الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع المصرفي الجزائري ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، جامعة الجزائر 3 ، كلية العلوم الإقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، 2011 ، ص 58 .

التي شملها التحرير¹ .

و بعد مفاوضات عسيرة توصل الأطراف إلى صيغة تحرير توفيقية تتناسب إلى حددها متطلبات و حاجات الدول المتقدمة و النامية على حد سواء أسفرت عن توقيع إتفاق في هذا الإطار يعرف بالإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و يرمز لها بـGATS ، و التي بموجبها يتم إخضاع تجارة الخدمات لأسس التجارة متعددة الأطراف .

و لكن إذا كان تحرير التجارة الدولية في الخدمات يقوم على نفس المبادئ التي تقوم عليها إتفاقية تحرير التجارة الدولية في السلع في إطار منظمة التجارة العالمية ، إلا أن هناك إختلافات جوهرية فيما بينهما ، فتحرير التجارة في الخدمات لا تعترضها مشكلة القيود التعريفية و غير التعريفية على غرار السلع ، بل إن أغلب القيود تأتي في شكل القوانين و القرارات و الإجراءات التي تتخذها كل دولة ، و هو ما جعل هذه الإجراءات محل نقاش من قبل الأطراف المتعاقدة التي توصلت فيما بعد إلى صياغة قواعد و أحكام الإتفاقية بشكل يخاطب الدول الأعضاء بصفة خاصة² هذا من جانب ، و من جهة أخرى فإن هناك صعوبة في تحديد مفهوم الخدمات³ ، حيث أنها و خلافا للسلع لا تتجسد في كيان مادي ملموس ، زيادة على وجود إرتباط السلع و الخدمات في كثير من الأحيان ، بحيث كثيرا ما يتوقف قرار إقتناء سلعة معينة على أساس توفر الخدمة المرتبطة بها⁴ ، هذا ما جعل التجارة في الخدمات تتميز عن تجارة السلع و تتفرد بمجموعة من القواعد و الأحكام الخاصة و لا سيما منها الإلتزامات العامة و الإلتزامات المحددة .

و قد إشتملت الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات على 32 مادة موزعة على ستة أجزاء و ثمانية ملاحق إضافة إلى جداول التعهدات المحددة ، و ثمانية قرارات وزارية تشكل في مجملها

¹ - سهيل حسين الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 184 .

² - سهيل حسين الفتلاوي ، المرجع نفسه ، ص 184 .

³ - بحيث أن إتفاقية " الجاتس " لم تعطي تعريفا دقيقا للخدمات كما سنرى ، و في هذا السياق فقد أوردت مجلة ' ايكونوميست' تعريفا طريفا عندما أكدت بأن : " أي شئ يباع في عملية تجارية و لا يمكن أن يسقط على قدمك يسمى خدمة". - نبيل بدر الدين ، تحرير التجارة في الخدمات ، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بمسقط ، مارس 2007 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 ، ص 168 .

⁴ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 280 .

الإطار للإتفاقية و جزءا لا يتجزأ عنها¹ .

أولا : ماهية التجارة في الخدمات

1- تعريف التجارة في الخدمات و تحديد نطاق تطبيق الإتفاقية :

بالرجوع إلى نص المادة الأولى من الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات يتضح أنها اشتملت على صنفين من الأحكام ، أحدهما جاء بنص الفقرة الأولى من هذه المادة ليحدد نطاق تطبيق الإتفاقية و الآخر جاء بنص الفقرة الثانية من نفس المادة ليحدد تعريف التجارة في الخدمات و بيان أساليب توريدها .

- بالنسبة لنطاق تطبيق الإتفاقية :

فوفقا لنص الفقرة الأولى من المادة الأولى ، فإن الإتفاقية تطبق على كافة التدابير و الإجراءات التي تتخذها البلدان الأعضاء و التي تؤثر على التجارة في الخدمات ، و يمتد تطبيق أحكام هذه الإتفاقية على جميع الخدمات في كافة القطاعات التي تقدم على أساس تجاري ، بما يعني تلك الخدمات القابلة للإتجار بها².

و قد جاءت المادة 28/أ من الإتفاقية لتوضيح المعنى المقصود بتعبير " إجراء " ، على أنه يمثل " أي إجراء يتخذه عضو سواء في شكل : قانون ، نظام ، قاعدة قرار ، إجراء إداري ، أو شكل آخر " بما يعني أن الإتفاقية تستهدف جميع الإجراءات القانونية التي تتخذها الدول الأعضاء و التي من شأنها أن تؤثر على حركة إنسياب التجارة في الخدمات³.

كما تناولت المادة 1 فقرة 3 توضيح طبيعة و مرجعية تلك الإجراءات الصادرة عن الدول الأعضاء و المعنية بأحكام الإتفاقية بأنها الإجراءات التي تتخذها الحكومات و السلطات المركزية أو الإقليمية أو المحلية ، و كذا الأجهزة غير الحكومية عند ممارستها لسلطات بتفويض من الحكومة أو السلطات المركزية أو الإقليمية أو المحلية ، بمعنى هذه الإتفاقية أخذت بعين الإعتبار الوضع الدستوري لمختلف الدول الأعضاء (كالولايات المتحدة الأمريكية التي تتمتع بنظام فدرالي تتمتع من خلاله الولايات بسلطات تشريعية و إقتصادية بصفة مستقلة و هي أيضا معنية بأحكام

¹ - عبد الحميد محمود شنب ، مرجع سابق، ص 88 .

² - زكية بوسنة ، القدرة التنافسية في الخدمات المالية و المصرفية للجزائر وفق أحكام الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات ، دار زهران للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى 2016 ، الأردن ، ص 51 .

³ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 318 .

إتفاقية الخدمات) .

-و بالتالي يمكن القول بأن نطاق تطبيق إتفاقية الخدمات يشمل جميع الإجراءات و التدابير التي تتخذها الحكومات أو السلطات الإقليمية أو المحلية أو الأجهزة غير الحكومية المفوضة لذلك من قبل الدول الأعضاء و التي تؤثر في تجارة الخدمات و السعي نحو إلغائها ، و بالتالي يمكن إستبعاد الإجراءات المتخذة من قبل الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين (الشركات الخاصة) من نطاق تطبيق أحكام هذا الإتفاق¹ . أما عن طبيعة الخدمات التي تغطيها الإتفاقية فهي تشمل على 12 نوعا من الخدمات و 155 قطاعا فرعيا .

2- تعريف التجارة في الخدمات : تعرف التجارة في الخدمات طبقا لنص المادة الأولى فقرة

2 من الإتفاقية " بأنها توريد ، أو عرض ، أو تقديم خدمة بما في ذلك إنتاج الخدمة و توزيعها و تسويقها و بيعها و تسليمها² " .

و يلاحظ من خلال نص هذه المادة أن الإتفاقية قد أوردت مفهوما عاما و لم تتعرض لتعريف تجارة الخدمات كمفهوم ، و إنما إكتفت كبديل في ذلك ببيان أساليب تبادل الخدمات بين الدول الأعضاء ، و حصرتها في أربعة أساليب هي كالآتي³ :

أ- الأسلوب الأول : تقديم الخدمة عبر الحدود و المقصود بها هي الخدمات التي لا يتطلب تأديتها الإنتقال الفعلي من جانب مقدم الخدمة أو مستهلكها ، بمعنى أن الخدمة هي التي تنتقل من أراضي بلد عضو عبر الحدود إلى أراضي بلد عضو اخر (على غرار إنتقال السلع عبر الحدود) ، و مثالها التحويلات المالية التي تتم ما بين البنوك الوطنية و الأجنبية .

ب- الأسلوب الثاني : الإستهلاك في الخارج و هي الخدمات التي يتطلب تأديتها أو الإتجار فيها إنتقال مستهلك الخدمة إلى خارج حدود دولته أي أن مستهلك الخدمة ينتقل إلى أراضي البلد العضو الذي تقدم فيه الخدمة و مثالها خدمات السياحة والتعليم و العلاج في الخارج .

ج- الأسلوب الثالث : التواجد التجاري في الخارج و هي تلك الخدمات التي يتطلب تأديتها

¹ - محمود فياض، مرجع سابق ، ص ص 319، 320 .

² - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 52 .

³ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 281، 282 ، أنظر أيضا :

- Otmane bekenniche, Op.Cit, P 85.

ضرورة إنتقال مقدم الخدمة إلى الدولة الأخرى التي ستقدم فيها الخدمة ، بمعنى تواجد مورد الخدمة داخل حدود الدولة المتلقية للخدمة و مثالها : تأسيس شركات ، إقامة فروع لمؤسسات بنكية تتولى تقديم خدمات مصرفية في بلد العضو الآخر .

د- الأسلوب الرابع : التواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين و هذا بمعنى أن تقديم الخدمة يتم عن طريق الإنتقال الفعلي لأشخاص طبيعيين (كالخبراء مثلا) من دولة عضو إلى أراضي بلد عضو آخر ، و بصفة مؤقتة و ليس على سبيل الدوام و مثالها إنتقال خبير مالي للعمل بشكل مؤقت في مؤسسة مصرفية لدى دولة أجنبية ، و كمثال آخر تطبيقي هو تواجد مكتب المحاماة البلجيكي بمصر و الذي تولى مهمة الدفاع عنها في قضايا الإغراق و الدعم .

ثانيا- إلتزامات الدول الأعضاء ضمن إتفاقية تحرير التجارة في الخدمات :

يمكن التمييز بين ثلاثة أقسام رئيسية من الإلتزامات التي اشتملت عليها إتفاقية التجارة في الخدمات و هي الإلتزامات العامة ، الإلتزامات المحددة و إلتزامات التحرير التدريجي و لأهميتها في فهم الإستراتيجية المعتمدة في تحرير تجارة الخدمات ، سنتناولها فيما يلي :

1- الإلتزامات العامة :

و تعرف بالإلتزامات العامة نظرا لعمومية تطبيقها على كافة البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، زيادة على شمولية هذه الأحكام و إنطباقها على كافة قطاعات الخدمات سواء تلك التي تم تحريرها أو تلك التي سيتم تحريرها مستقبلا ، فهي تمثل إلى حد كبير نفس القواعد الرئيسية للسلوك التجاري الدولي التي تقوم عليها إتفاقية الجات¹ (1994) مع مراعاة بالطبع الخصوصية التي تتمتع بها قطاعات الخدمات² ، و قد نصت إتفاقية الجاتس على المبادئ العامة ضمن القسم الثاني الذي اشتمل على 14 مادة (بداية من المادة 2 إلى المادة 15) ، و يمكن حصر أهم تلك المبادئ فيما يلي :

أ-معاملة الدولة الأكثر رعاية : حيث تنص المادة (2) فقرة (1) من إتفاقية الجاتس على أن يلتزم كل بلد عضو يقوم بمنح أي ميزة لطرف عضو آخر في مجال التجارة الدولية للخدمات أن يقوم فوراً و بدون شروط بتقديم نفس المعاملة و الميزة التي يقدمها لذلك العضو إلى باقي الدول

¹ - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 87.

² - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 323 .

الأعضاء ، بحيث يعتبر هذا الإجراء إلزامياً و من بين أهم المبادئ الرئيسية التي يقوم عليها التبادل التجاري متعدد الأطراف .

إلا أنه و نظراً لخصوصية قطاع الخدمات و إختلاف الأوضاع الإقتصادية للدول فإنه من الصعوبة تطبيق هذا المبدأ فوراً على جميع قطاعات الخدمات و موردي الخدمات ، و لذلك فقد أوردت الفقرة (2) من المادة (2) حكماً مفاده إمكانية إستفادة أي عضو بتحديد ما يراه مناسباً من إجراءات في شكل إستثناءات على شرط أن تكون تلك الإجراءات مدرجة ضمن الملحق بشأن الإستثناءات ، و تخص هذه الإستثناءات ثلاثة قطاعات مهمة و هي خدمات الصوتيات و المرئيات و الخدمات المالية و خدمات النقل¹ .

ب- مبدأ الشفافية : فبالنظر إلى طبيعة القيود و العراقيل التي تميز ميدان التجارة الدولية في الخدمات و التي تظهر غالباً في شكل إجراءات و قوانين داخلية تحد من حركة تداول الخدمات فقد إعتمدت منظمة التجارة العالمية في هذا الإطار على مبدأ الشفافية بإعتباره أهم العوامل المساهمة في تحرير التجارة في قطاع الخدمات على المستوى الدولي ، و قد نصت عليه المادة (3) من إتفاقية الجاتس ، و مفاده أن يقوم كل عضو بالنشر الفوري و دون إبطاء لجميع الإجراءات و التدابير المتعلقة بتنفيذ الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات أو التي تؤثر على تنفيذها بما فيها نشر جميع الإتفاقات الدولية الموقعة من قبل أي عضو و تتعلق بتجارة الخدمات .

كما يتعين على كل عضو إنشاء مراكز لتوفير المعلومات ، مهمتها تزويد الأعضاء الآخرين بالمعلومات المطلوبة ، كما يلتزم كل عضو بإخطار مجلس التجارة في الخدمات بكل جديد فيما يخص القوانين أو الأنظمة أو الإجراءات أو التعديلات التي من شأنها إحداث تغييرات كبيرة في طبيعة التعهدات المحددة و المدرجة ضمن ملاحق الإتفاقية ، على أن يتم هذا الإخطار مرة واحدة على الأقل سنوياً .

و من جهة أخرى فقد أجازت الإتفاقية من خلال نص المادة (3 مكرر) من الإتفاقية للعضو بإمكانية عدم الإعلان عن المعلومات السرية و ذلك في حالة ما إذا كان الإفصاح عنها قد يشكل إعاقة لتطبيق القوانين أو يتعارض مع المصلحة العامة ، أو من شأنه إلحاق أضرار بالمصالح

¹ - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 53 .

التجارية للشركات سواء العامة أو الخاصة¹.

و دعما لتجسيد هذه المبادئ ، فإن إتفاقية تحرير التجارة في الخدمات قد تضمنت ما يلي :

-**الإلتزام بتشجيع المشاركة المتزايدة للدول النامية** ، و ذلك من خلال تعزيز قدراتها التنافسية بمنحها فرصة الحصول على التكنولوجيا الحديثة وفق أسس تجارية ، و تحرير النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للقطاعات الخدمية التي تتمتع فيها الدول النامية بميزة تنافسية نسبية و هو ما أشارت إليه المادة (4) من الإتفاقية .

-**التكامل الإقتصادي** : نصت المادة (5) من إتفاقية الجاتس على إمكانية دخول الدول الأعضاء في أي من الإتفاقات أو التكتلات الإقليمية التي تهدف إلى تحرير التجارة في الخدمات و لكن هذه الإجازة معلقة على مجموعة من الشروط و هي أن تشمل تلك الإتفاقات على تغطية قطاعات خدمية كبيرة و أن تنص على إزالة جميع أنواع التمييز بين الأطراف في تلك الإتفاقية (التكتل) و أن لا تؤدي التكتلات إلى خلق قيود جديدة أمام حركة التجارة الدولية في الخدمات² و لا سيما و أن التكتلات الإقتصادية من منظور المنظمة العالمية للتجارة تعد استثناء على مبدأ هام و هو مبدأ الدولة الأولى بالرعاية .

التطبيق الأمثل للقواعد و الإجراءات المحلية : و هو ما نصت عليه المادة (6) من إتفاقية الجاتس و التي تفرض على كل عضو بأن يسهر على إدارة و تنفيذ القواعد و الإجراءات المحلية التي تتعلق بمجال التجارة في الخدمات بطريقة معقولة ، موضوعية و محايدة بما يضمن الأداء الأمثل في تقديم الخدمة .

-**الإعتراف بالمؤهلات** : و المقصود به هو إلتزام كل بلد عضو بالإعتراف بنتائج التعليم و الخبرات المكتسبة و متطلبات التأهيل المستوفاة من قبل مورد الخدمة الأجنبي كأسس و مراجع مقبولة عند منح التراخيص الخاصة بمزاولة الخدمة لهذا المورد الأجنبي و هو ما نصت عليه المادة (7) من الإتفاقية .

-**الإلتزام بتحرير المدفوعات و التحويلات** : بحيث أنه لا يجوز لأي عضو فرض أية قيود على التحويلات و المدفوعات الدولية الخاصة بالعمليات التجارية الجارية ما عدا ما تم النص عليه

¹ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 332،331 .

² - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 53 .

كإستثناءات ضمن التعهدات المحددة ، و مثالها لجوء العضو إلى فرض قيود بغرض معالجة الصعوبات التي يواجهها ميزان المدفوعات وفقا للمواد 11 و 12 من الإتفاقية .

زيادة على ما تم النص عليه من أحكام ، فقد تضمنت إتفاقية الجاتس مجموعة من الإستثناءات التي يحق للدول الأعضاء التمتع بها و لكن وفقا لضوابط محددة و هي تشمل على : المشتريات الحكومية وفقا لنص المادة (13) من إتفاقية الجاتس ، بحيث تستثنى الخدمات التي يتم إقتناؤها لأغراض حكومية بحثة من الخضوع للإلتزامات العامة و المتمثلة في مبدأ الدولة الأولى بالرعاية و النفاذ للأسواق و المعاملة الوطنية .

الإستثناءات العامة و الأمنية ، و في هذا الإطار يسمح للبلد العضو بإتخاذ مجموعة من التدابير و الإجراءات و التي يكون غرضها حماية الأخلاق العامة و المحافظة على النظام العام للمجتمع كإتخاذ إجراءات تتعلق بحماية حياة و صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات (المادة 14) كما يشمل الإستثناء أيضا في حالة إتخاذ إجراءات معينة لأغراض أمنية ، و مثالها عدم تقديم معلومات سرية تتعارض مع الأمن القومي أو إتخاذ إجراءات حماية خاصة بغرض توريد خدمات لفائدة مؤسسات عسكرية (المادة 14 مكرر)¹.

2 - الإلتزامات المحددة : و قد أشار إليها القسم الثالث من الإتفاقية و الذي تضمن ثلاثة مواد (16-17-18) ، و المقصود بالإلتزامات المحددة هي تلك الإلتزامات التي لا تطبق بصفة عامة على الدول الأعضاء كما هو الحال بالنسبة للإلتزامات العامة المشار إليها أعلاه ، و إنما هي الإلتزامات خاصة تختلف من عضو إلى اخر ، فتطبق وفقا لما تعهد به كل عضو من الإلتزامات و يسجلها في جدول تعهداته الوطني ، الذي يختص بتحديد القطاعات الخدمية التي يلتزم بتحريها مع الإشارة هنا إلى أن العضو يتمتع بكامل الحرية في تعيين القطاعات الخدمية التي يرغب في تحريرها مع إضافة مجموعة القيود التي يراها ملائمة لتحرير تلك القطاعات ، و تقوم الإلتزامات المحددة على ما يلي² :

أ- النفاذ إلى الأسواق : حيث تقتضي المادة (16) من الإتفاقية ، بضرورة حرص كل بلد عضو على توفير الشروط القانونية و الظروف الملائمة التي تسمح بمعاملة الخدمات و موردي

¹ - بن عيسى شافية ، مرجع سابق ، ص 69 .

² - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 57 .

الخدمات معاملة لا تقل رعاية عن تلك المنصوص عليها بموجب الإشتراطات المتفق عليها و المدرجة ضمن جداول التعهدات الخاص به ، كما حددت الإتفاقية مجموعة من الإجراءات المحظورة كمبدأ عام ، بحيث لا يمكن للبلد العضو أن يطبقها إلا إذا كانت مدرجة فعلا ضمن جداول الإلتزامات الخاص به ، و قد وردت على سبيل الحصر و هي ¹ :

-القيود الواردة على عدد موردي الخدمات الأجانب (كتعيين حصص عددية أو إحتكارات أو)

-القيود الواردة على تسمية المعاملات أو الأصول الخدماتية (في شكل حصص عددية أو إشتراط إجراء إختبارات للحاجة الإقتصادية) .

-القيود الواردة على حجم الإنتاج (وضع عدد أقصى لعدد العمليات الخدماتية) .

-القيود الواردة على عدد الأشخاص الطبيعيين الذين يجوز توظيفهم في قطاعات خدمية معينة .

-القيود الواردة على الخدمات و المتضمنة إشتراط إتباع أنواع معينة من الكيانات القانونية .

-القيود الواردة على مشاركة رأس المال الأجنبي (تحديد نسبة مئوية قصوى في ملكية الأسهم) .

ب-المعاملة الوطنية :

و بمقتضى هذا المبدأ تتعهد كل دولة عضو بأن تمنح للخدمات و موردي الخدمات الأجانب نفس المعاملة و الإمتيازات التي تمنح لمقدمي الخدمات التابعين لها (الناشطين محليا) ، بمعنى أن مبدأ المعاملة الوطنية يتطلب إزالة كافة القيود التي قد تفرضها الدولة العضو على موردي الخدمات الأجانب عند ممارستهم لنشاطاتهم داخل هذا الإقليم أي منحهم فرصا متساوية و معاملة بدون تمييز بالشكل الذي لا يشوه ظروف المنافسة العادلة² ، و هذا ما نصت عليه المادة (17) من الإتفاقية .

ج- التعهدات الإضافية : تسمح الإتفاقية للدول الأعضاء بالتفاوض على إضافة تعهدات لم

يتم إدراجها من قبل ضمن جداولها و ذلك في صورة التدابير المتصلة بالخدمات المؤثرة فيها

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 95 .

² - Peter Gallagher, Guide To The Wto And Developing Countries- World Trade Organization , Kluwerlaw International, Great Britain, 2000, PP: 47-50 .

و لاسيما ما تعلق منها بالمعايير المتصلة بالمؤهلات و التراخيص و المقاييس¹، و هو ما أشارت إليه المادة (18) من الإتفاقية .

3- إلتزامات التحرير التدريجي : تم تناول هذا النوع من الإلتزامات في القسم الرابع من الإتفاقية من خلال ثلاثة مواد (19-20-21) و التي تحدد الأسس التي تعتمدها الدول في إطار تنفيذ إلتزاماتها بتحرير مختلف قاعاتها الخدمية ، بحيث تمثل هذه الأحكام (إلتزامات التحرير التدريجي) الجانب التطبيقي و العملي للإلتزامات المحددة المشار إليها أعلاه ، و التي تتقدم بها الدول الأعضاء بالمنظمة في مجالي النفاذ إلى الأسواق و المعاملة الوطنية ، و يتم هذا التطبيق عبر ثلاثة مراحل تتمثل في :

أ-التفاوض حول التعهدات المحددة : تقضي المادة (19) من الإتفاقية بأنه و تحقيقا لأغراض الإتفاقية ، يتم وضع جدول زمني بحيث تدخل الدول الأعضاء في جولات تفاوضية بصفة متتابعة تبدأ بعد مرور 5 سنوات كحد أقصى من بداية نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية (أي بداية من سنة 2000) ، و تعقد بصفة دورية بعد ذلك و هذا بغرض تحقيق مستويات أكثر تحررا في قطاعات الخدمات المختلفة ، من خلال العمل على إلغاء و إزالة كافة القيود التي تعترضها بما يضمن سهولة النفاذ إلى الأسواق ، كما يتعين على الأطراف المتفاوضة أثناء المفاوضات أن تأخذ بعين الإعتبار أهداف السياسات الوطنية و مستويات التنمية لمختلف الدول بما يتناسب و أوضاعها الإقتصادية و لاسيما الدول النامية منها² .

ب-جداول الإلتزامات المحددة : بحيث يلتزم كل بلد عضو القيام بإدراج و تسجيل تعهداته الخاصة به ضمن جداول إلتزاماته المحددة ، و قد بينت المادة (20) من الإتفاقية الأسس و الضوابط الواجب إتباعها من قبل العضو في إطار تسجيل تعهداته في مجالي النفاذ للأسواق و المعاملة الوطنية ، بحيث تستلزم أن تتضمن تلك الجداول حدود و شروط النفاذ إلى الأسواق شروط و أحكام المعاملة الوطنية ، التعهدات الإضافية ، الإطار الزمني لتنفيذ هذه التعهدات و تاريخ بداية نفاذها³.

¹ - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 59 .

² - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 342 .

³ - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 59 .

ج-تعديل الجداول : أقرت المادة (21) من الإتفاقية الحق لكل بلد عضو أن يقوم بتعديل أو سحب أي من الإلتزامات التي سبق له و أن أدرجها ضمن جداوله الخاصة به ، و لكن بشرط انقضاء 3 سنوات عن بداية سريان ذلك الإلتزام ، كما يجب على العضو أن يخطر مجلس التجارة في الخدمات عن نيته في تعديل الإلتزام أو سحبه بمدة لا تقل عن 3 أشهر من الموعد المقرر لتنفيذ هذا التعديل ، و في نفس الإطار يلتزم العضو بالدخول في مفاوضات مع الأطراف المتضررة تتعلق بالترتيبات التعويضية الناجمة عن هذا الإجراء ، و في حالة عدم الإتفاق يتم عرض الأمر على جهاز تسوية المنازعات للفصل فيه¹.

ثالثا : ملاحق الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات

يوجد إلى جانب نصوص الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ثمانية ملاحق ، نصت المادة (29) على إعتبارها جزءا لا يتجزأ من الإتفاقية ، و تشمل هذه الملاحق على مجموعة من الأحكام تعنى بتنظيم ووضع أسس إرشادية تكفل إستمرار المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في قطاعات الخدمات المختلفة ، و لاسيما منها تلك القطاعات التي تتميز بطبيعة و مواصفات خاصة²، و يمكن تقسيم هذه الملاحق بالنظر إلى طبيعتها أحكامها إلى قسمين :

1-ملاحق تشمل على أحكام عامة تتصل بتحرير التجارة في كافة قطاعات الخدمات و تتضمن³:

أ-ملحق حول إستثناءات المادة (2) من الإتفاقية : و يحدد هذا الملحق مجموعة الشروط التي تمكن العضو الإستفادة من إغفال تحمل الإلتزام القاضي بتطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية و ذلك لأسباب معينة ، منها منح معاملة تفضيلية لبلد ما في قطاع الخدمات بموجب إتفاقية تعاون إقليمي .

¹ - Michel Jtrebilooock – Robert Hows ,THE Regulation Of International Trade,PP: 283-285.

² - عادل عبد العزيز السن ، تحرير التجارة في الخدمات : في ضوء الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و مفاوضات جولة الدوحة (الفرص و التحديات) ،ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان "مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بصنعاء ، فيبرابر 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 ، ص 133 .

³ - زكية بوسنة ، مرجع سابق ، ص 62 .

ب- ملحق انتقال الأشخاص الطبيعيين المقدمين للخدمات بمقتضى الإتفاقية : و يتعلق هذا الملحق بانتقال الأشخاص الطبيعيين الموردين للخدمات و بصفة مؤقتة من أراضي دولة عضو إلى أراضي عضو آخر ، أي أن أحكام هذا الإتفاق تسمح بتفاوض الدول الأعضاء حول طبيعة التدابير الواجب إتخاذها لتسهيل حركة انتقال هؤلاء الأشخاص عند تقديمهم للخدمات في أراضي بلد عضو بصفة مؤقتة دون الالتزام بمنحهم حق الإقامة الدائمة .

2- ملاحق تشتمل على أحكام خاصة و إضافية تستهدف مراعاة خصوصيات بعض القطاعات و تتضمن ما يلي¹ :

أ-ملحق حول خدمات النقل الجوي : تخضع خدمات النقل الجوي كأصل عام لجملة من الإتفاقيات الثنائية و المتعددة الأطراف المبرمة في هذا الإطار ، و لعل أهمها إتفاقية شيكاغو المتعلقة بخدمات مرور النقل الجوي المبرمة في 7 ديسمبر 1944 ، و بالتالي يقتصر تطبيق أحكام الإتفاقية الرامية إلى تحرير الخدمات في هذا القطاع على تلك الخدمات المعاونة التي لا تتعارض و حقوق المرور المؤمنة دوليا ، و بالتالي يشتمل تطبيق قواعد هذا الملحق على خدمات اصلاح الطائرات و صيانتها ، بيع و تسويق خدمات النقل الجوي ، خدمات الحجز و إصدار تذاكر السفر إلخ .

ب- ملحق الخدمات المالية : يحظى قطاع الخدمات المالية بأهمية خاصة لدى مختلف الدول و ذلك لإرتباطه الوثيق بحركة النمو الإقتصادي و التنمية في أي بلد ، و بالتالي فتنظيم التجارة في الخدمات المالية استدعت من الدول المشاركة في جولة أوروغواي ضرورة مراعاة الطبيعة الخاصة لهذا القطاع ، و عليه تم إدراج ملحق في هذا الشأن ، و يعنى هذا الملحق بشرح و إبراز نطاق تطبيق أحكام إتفاقية الخدمات على الخدمات المالية و التي تشمل جميع الخدمات المالية ما عدا ما تعلق منها بالخدمات المالية المقدمة في إطار ممارسة السلطة الحكومية ، منها نشاطات البنك المركزي في تنفيذ سياسات سعر الصرف .

ج- ملحق ثان بشأن الخدمات المالية : تضمن هذا الملحق أحكاما سمحت لأي عضو بأن يقوم بإدراج ما يراه مناسبا من تدابير متصلة بالخدمات المالية و التي لا تتوافق و مبدأ الدولة

¹ - عادل عبد العزيز السن ، تحرير التجارة في الخدمات : في ضوء الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و مفاوضات جولة الدوحة (الفرص و التحديات) ، مرجع سابق، ص ص 134، 136 .

الأكثر رعاية في قوائم استثناءات المادة (2) من هذه الإتفاقية ، أو أن يقوم بإجراء تعديلات أو سحب لكل أو بعض التعهدات المحددة التي سبق له إدراجها في جدول تعهداته المتعلقة بالخدمات المالية .

د- ملحق بشأن خدمات النقل البحري : و يعنى هذا الملحق بتوضيح تعهدات الأعضاء و بيان سبل مواصلة المفاوضات في مجال خدمات النقل البحري و التي تشمل خدمات النقل البحري ، النقل الدولي للركاب و البضائع بالسفن ، زيادة على الخدمات المعاونة و الخدمات التي يتم تقديمها في الموانئ ، كخدمات تخزين البضائع المنقولة و غيرها

هـ - ملحقا خدمات الإتصالات عن بعد : و المقصود بالإتصالات عن بعد إرسال أو إستقبال اشارات بأية وسيلة كهرو مغناطيسية ، و قد تم التطرق لهذا الموضوع من خلال إدراج ملحقين في إتفاقية الخدمات و هما :

- الملحق الأول : تحت تسمية الإتصالات عن بعد ، و يشتمل هذا الملحق على جميع أنواع الإتصالات مثل ، خدمات التلغراف ، التلكس ، الهاتف إلخ ، و يهدف هذا الملحق إلى ضمان حقوق أي مقدم خدمة من أي بلد عضو بالمنظمة في الدخول إلى الشبكات العامة للإتصالات عن بعد و استخدامها بمعية الخدمات المتصلة بها ، رغم وجودها في بلد عضو اخر ما دامت محل قبول لدى هذا الأخير الذي قام مسبقا بتسجيل تعهد محدد بشأنها ضمن جداول التزاماته .

- الملحق الثاني : تحت تسمية البنية الأساسية للإتصالات عن بعد ، و المقصود بها شبكة الإتصالات عن بعد ذاتها و بكل أجهزتها الفنية و الإليكترونية ، اضافة إلى مختلف الخدمات المتصلة بهذه الشبكة ، كخدمات التلغراف و التليفون و البريد الضوئي و البريد الإليكتروني عندما يتم ربطه بالشبكة الدولية (انترنت) ، و بالتالي يعنى هذا الملحق بتنظيم التعهدات و سير المفاوضات بما يسمح بتحقيق المزيد من التسهيلات في مجال النفاذ إلى الأسواق لتقديم خدمات البنية الأساسية للإتصالات عن بعد .

رابعا - الإمتيازات الممنوحة للدول النامية في إطار الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات :

لما كانت الدول المتقدمة تحت قيادة الولايات المتحدة الأمريكية هي صاحبة المبادرة بضرورة تحرير التجارة في الخدمات و إخضاعها لنفس مبادئ الجات خدمة لمصالحها رغم المعارضة

الشديدة من قبل الدول النامية التي لم تكن مستعدة آنذاك لفتح قطاعاتها الخدمية أمام المنافسة الأجنبية على اعتبارها خطوة تمثل تهديدا مباشرا لمصالحها الوطنية ، فكان لابد من مراعاة كافة هذه الظروف و أخذها بعين الاعتبار خاصة بعد إدراج قطاع الخدمات ضمن جدول مفاوضات جولة أوروغواي الختامية .

و بالفعل فقد أسفرت الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات في صورتها النهائية و بعد مفاوضات شاقة عن إستراتيجية خاصة تقر و تكفل حقوق الدول النامية و مطالبتها في تحرير قطاعاتها الخدمية بما يتماشى و مستوياتها التنموية ، و قد انعكس ذلك من خلال تصميم الهيكل العام لهذه الإتفاقية و كذا صياغة قواعدها و أحكامها .

و أما عن طبيعة الإمتيازات الممنوحة لصالح الدول النامية¹، فيمكن حصر أهمها فيما يلي¹ :

¹ - يعد مصطلح الدول النامية من بين المصطلحات التي لقيت قبولا واسعا و ذلك رغم ما يؤخذ عليه كون أن مصطلح النمو لا يقتصر على الدول المتخلفة بل هو مصطلح عام يشمل الدول المتقدمة أيضا ، هذا و قد شهدت فئة الدول النامية عدة تصنيفات بحسب معايير الهيئات الدولية و لعل أهمها :

1- **تصنيف البنك العالمي** : حيث يصنف هذا الأخير دول العالم استنادا إلى معيار نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي عام 2008 وهو بذلك يميز بين ثلاثة مجموعات :

أ - الدول ذات الدخل الفردي المنخفض أقل من 975 دولار .

ب - الدول ذات الدخل الفردي المتوسط ما بين 976 دولار و 11905 دولار .

ت - الدول ذات الدخل الفردي المرتفع أعلى من 11906 دولار و تضم (الدول الصناعية) و هي أغلبية دول OCDE . غير أن هذا التصنيف لقي معارضة من طرف الباحثين لعدة أسباب من بينها أن اعتماد التصنيف على أساس الدخل الفردي من شأنه أن يجعل من بعض الدول المصدرة للبترول في تصنيفات عالية و ذلك رغم كونها لم تشهد تحسن في مستويات تنميتها الداخلية .

2- **تصنيف الأمم المتحدة للدول النامية** : حيث ميزت هذه الأخيرة بين مجموعتين من دول :

أ - الدول الأقل تقدما (PMA) و تضم حاليا 49 دولة ، تتميز ب : ضعف الدخل الفردي ، تأخر في التنمية البشرية ، سوء التغذية (50 % من الفقراء في إثيوبيا) و سوء أو إنعدام الخدمات الصحية و التعليمية ، ضعف حصة الصناعة في PIB (أقل من 10 %) ، زراعة تقليدية متأخرة ، و بذلك يتضح بأن الأمم المتحدة إستعملت مفهوم الدول الأقل تقدما من أجل تمييز الدول الأكثر فقرا في العالم .

الدول المصنعة حديثا (NPI) و تضم 15 دولة موزعة كالتالي : 5 دول في أمريكا اللاتينية ، 7 دول في جنوب شرق اسيا ، دولة واحدة في إفريقيا و هي دولة جنوب إفريقيا ، دولتان في أوروبا و هما البرتغال و اليونان و تتميز مجموعة هذه الدول ب : وجود قاعدة صناعية ، صادرات متنوعة و نمو إقتصادي قوي ، ارتفاع في الدخل الفردي ، تزايد تعداد السكان في المدن ، تناقص في معدلات الفقر المطلق ، مستوى مرتفع نسبيا في جانب الصحة و

1-الإلتزام بدعم مشاركة البلدان النامية الأعضاء بحسب نص المادة (4) من الإتفاقية التي أقرت صراحة بعدم وجود تماثل في القدرات و مستوى التطور في قطاعات الخدمات بين البلدان المتقدمة و النامية و هو ما يقتضي وجوب اتخاذ هذا التباين بعين الإعتبار عند التفاوض حول جداول التعهدات المحددة ، و بالتالي تم إعتداد أسلوبيين رئيسيين :

الأول يقوم على أساس التزام الدول الأعضاء بإعطاء الأولوية لتحرير فرص الدخول أمام موردي الخدمات التي تحظى بإهتمام تصديري من جانب الدول النامية ، و لاسيما منها ما تعلق بأسلوب تقديم الخدمة عن طريق الانتقال المؤقت للأشخاص الطبيعيين .

و أما الأسلوب الثاني ، فهو الحرص على تعزيز تطوير و نمو كافة قطاعات الخدمات بالدول النامية من خلال تمكينها من صلاحية الإحتفاظ بمستويات حماية أعلى لكافة قطاعات الخدمات تجنباً لكل أشكال المنافسة الأجنبية غير المتكافئة التي يتعرض لها موردي الخدمات في الدول النامية من قبل موردي الخدمات من الدول المتقدمة .

2- إمكانية فرض الدول النامية لقيود على تجارة الخدمات حتى و لو تعارضت مع التزاماتها المحددة ، و ذلك في حالة مواجهة هذه الدول لصعوبات خطيرة في ميزان مدفوعاتها أو لصعوبات مالية خارجية ، أو حتى التهديد بوقوعها و ذلك على شرط أن تتناسب تلك القيود مع حجم الأخطار المالية الواقعة أو المتوقعة ، و هو ما نصت عليه المادة (12) من الإتفاقية .

3- التعامل بمرونة مع الدول النامية بخصوص تطبيق الضوابط الإقتصادية للدعم و ذلك على اعتبار دوره الرئيسي في تحقيق التنمية الإقتصادية لهذه الدول ، و ذلك عند التفاوض على جداول التزاماتها المحددة فيما يتعلق بالدعم المقدم للصناعات المحلية حماية لها من المنافسة الأجنبية ، المادة (15) من الإتفاقية .

4- إنشاء نقاط إتصال على مستوى الدول المتقدمة قصد مساعدة مقدمي الخدمات في البلاد النامية في الوصول إلى المعلومات المتعلقة بأسواق الخدمات لهذه الدول و هذا من شأنه دعم سياسة تحرير التجارة في الخدمات .

التعليم ، إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة (IDE) لا سيما إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات .
أنظر : عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، دراسات في التنمية الإقتصادية ، مكتبة حسن العصرية للطباعة و النشر ، بيروت ، ط1 ، 2014 ، ص ص : 271 ، 274 .

¹ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص ص 364 ، 365 .

5- زيادة على ما سبق التطرق إليه ، فإن سياسة التحرير و الاستراتيجية المعتمدة في ذلك

تصب أيضا في صالح الدول النامية ، و يمكن إبراز ذلك من خلال نقطتين هما¹ :

أ-خضوع مستوى و حجم التعهدات و كذا طبيعة القطاعات لقواعد التحرير بالدرجة الأولى للإرادة المنفردة للدولة و التي لها الخيار في إدراج التعهدات وفقا لما يتناسب و مصالحها الإقتصادية ، و هو ما يمكن الدول النامية من اختيار القطاعات الأكثر فائدة ووضع القيود على القطاعات الأخرى التي تعد خلافا لذلك .

ب- إعتداد أسلوب القوائم الإيجابية في التحرير ، و مفاده إتاحة الفرصة أمام الدول النامية لتحديد القطاع أو القطاعات التي تريد تحريرها و هو ما يعني الإحتفاظ بسيادتها في اتخاذ القرار و هذا خلافا لأسلوب القوائم السلبية ، الذي يعني أن كل القطاعات تعد خاضعة للتحرير إلا ما تم إستثناءه عن طريق جداول الإستثناءات (أي الحالة العكسية) ، و هذا الأسلوب من شأنه أن يشكل عبئا على عاتق الدول النامية نتيجة الضغوط المفروضة من قبل الدول المتقدمة في اتجاه التحرير من جهة و كذا النتائج السلبية المتوقعة في حالة إغفالها (الدول النامية) لإستثناء بعض القطاعات أو القطاعات الفرعية المهمة بالنسبة لها .

و عليه و استنادا لما تم التطرق إليه من خلال هذا الفرع ، يمكن القول بترجيح الرأي الذي يرى بأن الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات تعد من أكثر الإتفاقيات إنصافا و مراعاة للفجوة القائمة بين الدول المتقدمة و النامية ، بحيث أنها لم تكتف بمعالجة الإختلال الهيكلي لدى الدول النامية بمنحها فترات إنتقالية أطول على غرار ما هو معمول به في سائر الإتفاقيات الأخرى المنبثقة عن جولة أوروجواي ، و إنما تضمنت قواعد تنطوي على معيار التفاوت في تقديم التنازلات في مجال تحرير الخدمات ، و ذلك بالنص على مبدأ النسبية بدلا من مبدأ المعاملة بالمثل الذي أنتجته جولة أوروجواي ، و أصبح مبدأ رئيسيا في نطاق كافة الإتفاقيات² .

الفرع الثالث : اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية

¹ - عادل عبد العزيز السن ، تحرير التجارة في الخدمات : في ضوء الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و مفاوضات جولة الدوحة (الفرص و التحديات) ، مرجع سابق، ص 153 .

² - عادل عبد العزيز السن ، تحرير التجارة في الخدمات : في ضوء الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و مفاوضات جولة الدوحة (الفرص و التحديات) ، مرجع سابق ، ص 151 .

تعتبر الإتفاقية حول الجوانب التجارية ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية و المعروفة اختصارا باتفاقية تريبيس (Trips) من بين أهم الموضوعات الجديدة التي تم إدراجها ضمن جدول مفاوضات جولة أوروغواي بمبادرة من الدول المتقدمة ، أين توصل الأطراف إلى توقيع اتفاقية بشأنها و التي تتضمن نظاما قانونيا دوليا يعنى بحماية و تنظيم حقوق الملكية الفكرية و ذلك بإدخال معايير جديدة في إطار مؤسسي وفق المبادئ التي يقوم عليها النظام التجاري الدولي متعدد الأطراف ، كما يعد هذا الإتفاق أكثر الأدوات الدولية اتساعا التي تتناول حقوق الملكية الفكرية بحيث تضمنت 73 مادة مقسمة على سبعة أجزاء تشكل في مجملها أحكاما عامة و أخرى تفصيلية¹.

غير أنه تجدر الإشارة إلى أن اهتمام الدول بموضوع حماية حقوق الملكية الفكرية ليس حديث العهد ، و إنما يعود إلى زمن بعيد و تحديدا بداية من النصف الثاني من القرن التاسع عشر بحيث أبرمت العديد من الإتفاقيات التي تناولت جوانب مختلفة لحقوق الملكية الفكرية ، و نخص بالذكر إتفاقية باريس عام 1883 المتعلقة بحماية حقوق الملكية الصناعية ، إتفاقية برن عام 1886 و المتعلقة بحماية حقوق الملكية الأدبية و الفنية ، إتفاقية واشنطن حول الدوائر المتكاملة لعام 1989 و غيرها من الإتفاقيات . و نظرا لتعدد هذه الإتفاقيات من جانب ، و تنامي المساعي الدولية حول ضرورة حماية الملكية الفكرية ضمن إطار قانوني موحد من جانب آخر فقد تم عقد اجتماع بمدينة ستوكهولم 14 يوليو 1967 تم من خلاله إنشاء منظمة دولية تعنى بحماية الملكية الفكرية ممثلة في المنظمة العالمية للملكية الفكرية و التي يرمز لها اختصارا بالوايو « Wipo » و التي حلت محل الإتفاقيات السابقة و دخلت حيز النفاذ بداية من عام 1970².

و لكن بالرغم من وجود الإتفاقيات السابقة المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية ، إلا أن هناك إشكالا كان يثير قلق الدول المتقدمة و هو مسألة إنفاذ هذه الإتفاقيات ، بحيث أغفلت بعض الإتفاقيات هذا الموضوع في حين اكتفت أخرى بوضع قواعد موضوعية عامة و تركت المجال مفتوحا أمام التشريعات الوطنية لوضع القواعد التفصيلية الملائمة ، فعلى سبيل المثال فإن إتفاقية باريس لم تتطرق لمعالجة مسألة الإنفاذ بشأن كل طوائف حقوق الملكية الفكرية بل إقتصرت على

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 104 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 103 .

تتناول الإنفاذ بشأن العلامات و الأسماء التجارية و بالمقابل تم إغفال براءة الاختراع¹.

و أمام هذا الوضع فقد أدركت الولايات المتحدة الأمريكية مدى خطورة السلع المزيفة و حجم الأضرار و الآثار السلبية التي تخلفها في مجال التجارة الدولية ، و هذا ما دفعها للسعي من أجل رفع مستويات حماية حقوق الملكية على المستوى الدولي بشكل فعال ، و خاصة بعد أن تبين لها بأن مجرد وضع قواعد موضوعية موحدة هو أمر غير كافي لأن الحماية القانونية المطلوبة تتوقف أساسا على مدى القدرة الفعالة لإنفاذ النصوص².

و عليه فرغم المعارضة الشديدة من قبل الدول النامية بقيادة كل من الهند و البرازيل لفكرة إدراج موضوع الملكية الفكرية ضمن إطار الجات و ذلك بداعي أن هذه المسائل إنما تعد من صميم إختصاصات المنظمة العالمية للملكية الفكرية " الوايبو " ، و أن إطار الجات يقتصر على المسائل المتعلقة بتجارة السلع دون غيرها ، إلا أن الولايات المتحدة الأمريكية قد إستطاعت فرض

منطقها على الدول النامية و ذلك بإستعمال سياسة الترغيب أحيانا و سياسة الترهيب أحيانا أخرى³

¹ - و مثال ذلك فقد تم اتخاذ تدابير ضمن اتفاق باريس بفرض حماية العلامة التجارية من التزوير من خلال نصوص المواد 6 و 9 التي أقرت نظاما للحماية الذي يمنع كل الممارسات غير المشروعة كالنسخ و التقليد و الترجمة.... إلخ ، غير أن هذه التدابير لم تكن كافية للتصدي لمختلف الممارسات غير المشروعة و ذلك راجع لكونها لا تتمتع بطابع الإلتزام في مواجهة الدول الأعضاء وفق أسس و ضوابط معينة بل إن هذه التدابير تقتصر على مخاطبة الدول الأعضاء و دعوتهم إلى اتخاذ وسائل حماية وفق القانون الداخلي . - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية - دراسة مقارنة ، مركز الدراسات العربية للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، مصر ، 2015 ، ص 215 .

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، المرجع نفسه ، ص 215 .

³ - بحيث شكل موضوع حماية حقوق الملكية الفكرية مصدر توتر شديد في العلاقات التجارية الدولية انذاك انعكست على وتيرة المفاوضات بين الدول الصناعية المصدرة للتكنولوجيا و التي تسعى إلى فرض مستويات من الحماية للملكية الفكرية ، و بين الدول النامية المستوردة لها التي تخوفت و زاد قلقها من احتمال أن تؤدي الحماية العالية إلى نشوء احتكارات ضخمة يترتب عليها ارتفاع أسعار السلع و المنتجات بما من شأنه إلحاق أضرار بالدول النامية .

إلا أن الدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية و تحت ضغوط الشركات المتعددة الجنسيات (و تحديدا الشركات المنتجة للأدوية) فقد استمرت في الضغط بغرض إيجاد تنظيم قانوني دولي تحمي من خلاله ابداعاتها و اختراعاتها و تكنولوجياتها بإعتبارها سلعة هامة في سوق التبادل الدولي ، و هو ما تحقق لها من خلال

و قد نجحت في سياستها خاصة بعد أن تمكنت من كسب تأييد دول المجموعة الأوروبية بعد التوصل لمقاربة حول حل الخلافات المطروحة بشأن ملف الزراعة .

و بالتالي فالأهمية التي تحظى بها إتفاقية تريبس تقتضي منا التعرض إلى الخصائص العامة لهذه الإتفاقية (أولا) ، و بيان أهدافها (ثانيا) ، ثم المبادئ التي تقوم عليها (ثالثا) ثم التعرض إلى نطاق الحماية (رابعا) و بعدها التفضيلات الممنوحة للدول النامية (خامسا) .

أولا : الخصائص العامة لإتفاقية تريبس :

و بداية و قبل التطرق إلى السمات الخاصة بإتفاقية تريبس ، يقتضي الأمر التطرق أولا إلى تعريف المقصود بالملكية الفكرية ضمن إطار الإتفاقية ، و لكن بالرجوع إلى نص المادة الأولى من إتفاقية تريبس يتضح لنا أنها لم تتعرض إلى إعطاء تعريف محدد ، و إنما إكتفت بتحديد الفئات التي تنطوي تحت نطاق الملكية الفكرية ، هذا و قد حظيت الملكية الفكرية بالعديد من التعريفات نذكر منها :

" الملكية الفكرية هي عبارة عن أي نتاج غير مادي يقدمه أي شخص مبتدع في مجال عمله سواء أكان مؤلفا أو فنانا أم تاجرا أم صناعيا و يؤدي نتاجه المذكور إلى تقدم علمي ملموس أو تكنولوجي أو فني أو أدبي محسوس في ذلك المجال ، و تتكون بذلك عناصر الملكية الفكرية من مجموعتين :

إحدهما المجموعة المدنية و التي تضم حقوق المؤلف و الحقوق المجاورة ، و أما المجموعة الثانية فهي المجموعة التجارية فتضم حق التاجر على علاماته التجارية و حق المخترع على مخترعاته و حق المصمم التكنولوجي المهني على تصميماته التخطيطية للدوائر المتكاملة و حتى حق المربي على الأصناف النباتية الجديدة التي إستتبطها ¹ .

إدراج موضوع حماية حقوق الملكية الفكرية ضمن مفاوضات الجات و التي أسفرت عن ميلاد "إتفاقية تريبس" . - عبد السلام مخلوفي ، الملكية الفكرية بين منظور السلعة التجارية و منظور خدمة البشرية ، مجلة البدر ، المجلد 2، العدد 9، سنة 2011، جامعة بشار ، ص 110 .

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 226 . أنظر أيضا :

- Dominique Carreau, Patrick Juillard, Op.Cit, PP 168-171.

و يبدو من خلال هذا التعريف أنه إشتمل على إعطاء مفهوم موسع للفئات التي تندرج ضمن حقوق الملكية الفكرية ، و هي نفسها التي تناولتها اتفاقية تريبس ضمن نص المادة الأولى المذكورة أعلاه في الأقسام من (01) إلى (07) و هي كالآتي¹ :

- القسم الأول : حقوق المؤلف و الحقوق المتعلقة بها (المواد من 9 إلى 14).
- القسم الثاني : العلامات التجارية (المواد من 15 إلى 21) .
- القسم الثالث : المؤشرات الجغرافية (المواد من 22 إلى 24) .
- القسم الرابع : التصميمات الصناعية (المواد من 25 إلى 26) .
- القسم الخامس : براءات الاختراع (المواد من 27 إلى 34) .
- القسم السادس : التصميمات التخطيطية (الرسومات الطبوغرافية) للدوائر المتكاملة (المواد من 35 إلى 38) .
- القسم السابع : حماية المعلومات السرية (المادة 39) .

و زيادة على هذه الأقسام فقد تناول القسم الثامن الرقابة على الممارسات غير التنافسية في تراخيص التعاقدية ضمن المادة (40) ، و رغم ما تم تناوله من فئات إلا أن مواد الإتفاقية قد أغفلت بعض العناصر التي تندرج ضمن حقوق الملكية الفكرية و منها على سبيل المثال الأصناف النباتية المتعلقة بحقوق مربي السلالات .

و إذا كانت إتفاقية تريبس قد تضمنت إلى حد ما نفس الفئات التي تضمنتها الإتفاقيات السابقة التي تناولت الملكية الفكرية وفق نفس المنهج إلا أن إتفاقية تريبس تتميز عن غيرها من الإتفاقيات بمجموعة من المميزات نذكر منها² :

-تعد إتفاقية تريبس إحدى إتفاقيات منظمة التجارة العالمية التي يجب قبولها كحزمة واحدة من قبل الدول الأعضاء ، بحيث لا تملك هذه الدول حق الإختيار ، فإما أن تقبلها كلها أو ترفضها كلها .

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 235 .

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص ص 105 - 109 .

- تميزت إتفاقية تريبس عن غيرها من الإتفاقيات السابقة بأنها لم تكتف بوضع القواعد الموضوعية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية فقط ، بل أدرجت إلى جانبها القواعد الإجرائية المطلوبة لإنفاذ حقوق الملكية الفكرية ، و ذلك من خلال مجموعة من الإجراءات و الجزاءات المدنية و الإدارية التي تلتزم الدول الأعضاء بتبنيها ضمن قوانينها الداخلية .

- إتفاقية تريبس و على غرار باقي اتفاقيات منظمة التجارة العالمية قد تبنت و وضعت آلية فعالة لتسوية المنازعات الناشئة بين الدول الأعضاء ، بحيث يتولى الإشراف على تنفيذها جهاز تسوية المنازعات بالمنظمة .

- إن اتفاقية تريبس لم تستنسخ قواعد الإتفاقيات الدولية المبرمة مسبقا في إطار حماية حقوق الملكية الفكرية ، و إنما جاءت في سبيل تدعيمها و ترسيخها و كذا الإحالة إليها ، ففي هذا الإطار فقد ألزمت اتفاقية تريبس كافة الدول الأعضاء بتطبيق الأحكام الموضوعية التي تضمنتها الإتفاقيات الدولية السابقة ، و منها إتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية ، اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية و الفنية و غيرها .

- تعد اتفاقية تريبس من الإتفاقيات غير ذاتية التنفيذ و ذلك على خلاف الإتفاقيات الأخرى التي تعنى بحماية حقوق الملكية الفكرية و التي سبقت الإشارة إليها أعلاه كاتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية و غيرها ، و يكمن الفرق بينهما في كون أن الإتفاقيات ذاتية التنفيذ هي اتفاقيات ملزمة اتجاه الأفراد و الهيئات و الشركات و السلطات داخل الدول الأطراف فيها ، كما يمكن أن تكون هذه القواعد الدولية أدوات قانونية للدفع أمام المحاكم الوطنية كافة و من قبل كافة الأشخاص المؤهلين قانونا سواء أكانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين ، كما أن الإتفاقيات ذاتية التنفيذ لا تحتاج إلى إصدار تشريعات وطنية خاصة تردد أو تؤكد أحكامها .

و هذا على خلاف الإتفاقيات غير ذاتية التنفيذ التي تحتاج إلى إصدار تشريعات و قوانين وطنية تردد أحكامها و تؤكد العمل بها ، و هو حال إتفاقية تريبس التي تلزم الدول الأطراف فيها أعضاء منظمة التجارة العالمية أن تقوم بسن قوانين متعلقة بالملكية الفكرية متوافقة مع أحكامها و متطابقة و وسائلها و أهدافها ، كما أن الإتفاقيات غير ذاتية التنفيذ لا تخاطب إلا الدول أو

الإتحادات أو الأقاليم التي لها حق الانضمام لمنظمة التجارة العالمية ، و بالتالي يستبعد من نطاقها باقي الأشخاص سواء أكانوا أفرادا أو كيانات تجارية كالشركات و غيرهم ¹.

ثانيا : أهداف إتفاقية تريبس

إذا كانت الغاية من التوصل إلى إتفاقية تريبس هي وضع اطار قانوني عام ينظم حماية حقوق الملكية الفكرية بين الدول الأعضاء ، فإن الأساس الذي تصبو إلى تحقيقه هذه الإتفاقية هو حرية التجارة ، و ذلك من خلال السعي إلى التخلص من كافة الحواجز و القيود التي تحول دون ذلك و بما في ذلك الحرص على ضمان أن لا تصبح التدابير و الإجراءات المعتمدة لإنفاذ حقوق الملكية الفكرية حواجزا في حد ذاتها أمام التجارة المشروعة ².

هذا و قد تضمنت اتفاقية تريبس نصوصا أبرزت بوضوح الأهداف التي تنتشدها و منها نص المادة (07) من الإتفاقية، و التي أقرت بأن الهدف من حماية و إنفاذ حقوق الملكية هو الإسهام في تشجيع روح الابتكار التكنولوجي و نقل و إنتشار التكنولوجيا بما يحقق المنفعة المشتركة و المتبادلة لكل من منتجي المعرفة التكنولوجية و مستخدميها ، و ذلك على النحو الذي يكفل تحقيق الرفاهية الإجتماعية و الإقتصادية ، و يقيم توازنا في الحقوق و الواجبات ما بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية .

و في نفس السياق ، فقد أقرت المادة (08) من الإتفاقية للبلدان الأعضاء بمناسبة وضع القوانين الخاصة بحماية الملكية الفكرية أو تعديلها إمكانية اتخاذ التدابير الضرورية اللازمة لحماية الصحة العامة و التغذية العامة و تعزيز المصلحة العامة في القطاعات ذات الأهمية للتنمية الإقتصادية و الإجتماعية و التكنولوجية و ذلك بشرط توافق تلك التدابير و أحكام الإتفاقية .

كما تسمح اتفاقية تريبس للبلدان الأعضاء باتخاذ التدابير اللازمة ضمن تشريعاتها الداخلية و التي تكفل منع تعسف أصحاب حقوق الملكية الفكرية في استخدامها أو لجوئهم إلى ممارسات من شأنها تقييد حركة التجارة الدولية ، أو تؤثر سلبا على النقل الدولي للتكنولوجيا ، و من ذلك

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص ص 227، 229 .

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص 115 .

يبدو جليا أن هدف الإتفاقية يقوم على ضمان تيسير سبل الحصول على المعرفة من جانب و ضمان توفير الحماية اللازمة لحقوق صاحب المعرفة من جانب آخر¹ .

ثالثا : المبادئ الأساسية التي تقوم عليها إتفاقية تريبس

إن إهتمام اتفاقية تريبس بالجوانب التجارية الخالصة لحقوق الملكية الفكرية و إغفالها الاهتمام بالجوانب المعنوية المتصلة بتلك الحقوق ، جعلها تتبنى نفس المبادئ التي يقوم عليها نظام الجات و هي كالآتي²:

1-مبدأ المعاملة الوطنية : و قد تمت الإشارة إليه من خلال نص المادة (03) من اتفاقية تريبس التي ألزمت كل البلدان الأعضاء بمنح مواطني البلاد الأخرى الأعضاء معاملة لا تقل عن تلك التي تمنحها لمواطنيها فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية ، و هذا مع مراعاة بعض الإستثناءات المنصوص عليها في كل من اتفاقية باريس 1967 ، اتفاقية برن 1971³ و اتفاقية روما 1961 ، و كذا المعاهدة حول الملكية الفكرية فيما يتعلق بالدوائر المتكاملة ، أين تعفى الدول الأعضاء من إلزامية منح المعاملة الوطنية المنصوص عليها في اطار هذه الاتفاقيات الرئيسية و ذلك بشرط ألا تشكل تلك الاستثناءات قيда مستترا على التجارة ، و إذا كان إدراج مبدأ المعاملة الوطنية ضمن اطار اتفاقية تريبس يبدو أمرا مستحدثا .

إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن اتفاقية باريس قد سبق لها التطرق لأرساء مبدأ المعاملة الوطنية من خلال اقرارها لأحكام تستهدف تفعيل المساواة و عدم التمييز بين الأشخاص المنتمين إلى أي دولة معينة عضو في الإتفاقية و بين مواطني الدول الأعضاء الأخرى⁴ .

¹ - عادل عبد العزيز السن ، اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية و مفاوضات جولة الدوحة و اثارها على حقوق الملكية الأدبية و الفنية و الملكية الصناعية (و صناعة الدواء بالدول العربية) ، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان "مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بصنعاء ، فيفبراير 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 ، ص 371 .

² - فرحات حمو ، التنظيم التشريعي لحقوق الملكية الصناعية و دوره في التنمية ، رسالة لنيل شهادة دكتوراه دولة في القانون الخاص ، كلية الحقوق ، جامعة وهران ، 2012 ، ص 349 .

³ - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 79.

⁴ - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص 122 .

2- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية : و هو نفسه المبدأ المعتمد في اطار الجات ، و نظرا لأهميته فقد تم إدراجه في ضل اتفاقية تريبس ضمن نص المادة (4) التي أكدت على التزام كل عضو يقوم بمنح أية ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة لعضو اخر ، أن يقوم بالمقابل و على الفور بمنح تلك التفضيلات بدون قيد أو شرط لمواطني جميع البلاد الأعضاء و دون تمييز فيما بينهم ، و ذلك مع مراعاة الاستثناءات المنصوص عليها ضمن هذه المادة و التي وردت على سبيل الحصر و منها : استثناء تطبيق الالتزام بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية إذا كانت الميزة المقدمة نابعة من اتفاقيات دولية بشأن المساعدة القضائية أو إنفاذ القوانين ذات الصيغة العامة و غير المقتصرة أساسا على حماية الملكية الفكرية .

رابعاً : التزامات الدول الأعضاء في ضل اتفاقية تريبس

لما كانت مسألة الإنفاذ إحدى أهم الأسباب المباشرة في توقيع اتفاقية تريبس و التي تسعى إلى توفير الحماية القانونية اللازمة لحقوق الملكية الفكرية¹، فإن هذه الاتفاقية قد تضمنت جملة من التدابير و الإجراءات الضرورية لذلك تشكل في مجملها مجموعة التزامات تقع على عاتق الدول الأعضاء فيها ، بحيث ورد النص عليها بالجزء الثالث من الاتفاقية ضمن المواد من (41-61) و يمكن تلخيص أهمها فيما يلي :

1-تلتزم الدول الأعضاء تطبيقاً لنص المادة (41) من الاتفاقية بضرورة أن تشمل قوانينها الداخلية على الجزاءات و التدابير الكفيلة بإنفاذ حماية حقوق الملكية الفكرية ، و ذلك على النحو الذي يمكن من اتخاذ التدابير و الإجراءات الفعالة ضد أي انتهاك أو اعتداء على هذه الحقوق بما في ذلك الجزاءات السريعة و المناسبة لمنع الاعتداء ، على أنه يشترط أن تكون تلك الجزاءات الرامية لإنفاذ حماية الملكية الفكرية منصفة و عادلة ، و أن لا تكون معقدة أو باهضة التكاليف و تعرف هذه المجموعة من الالتزامات بمجموعة التدابير الإجرائية² .

¹ - يعني مفهوم الإنفاذ في سياقه العام تطبيق القانون ، تنفيذ أمر قضائي أو تحصيل دين أو غرامة ، أما الإنفاذ في نطاق اتفاقية تريبس فيعني منع انتهاك الحقوق الممنوحة أو فرض جزاءات سريعة في حالة انتهاكها و الانتهاك يتم عندما يتم التصرف على نحو يحول دون سيطرة و استغلال صاحب الحق لحقه ، انظر عبد الرحيم عنتر عبد مرجع سابق ، ص 120 .

² - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 378 .

2- التزام البلدان الأعضاء طبقاً لنص المادة (50) من الاتفاقية ، بأن تخول لسلطاتها القضائية الداخلية الصلاحية لاتخاذ أي تدابير مؤقتة فورية و فعالة من شأنها الحيلولة دون وقوع تعد من قبل عضو آخر ، و خاصة في مجال منع السلع المستوردة التي تتطوي على اعتداء من الوصول إلى القنوات التجارية ، و إضافة إلى ذلك وجوب منح السلطات القضائية صلاحية الحفاظ على الأدلة التي لها صلة بالانتهاكات المدعى بوقوعها وذلك خشية اتلافها حماية لحقوق الأطراف.

3- التزام السلطات الجمركية في البلد العضو بالتدخل لوقف الإفراج عن أية سلع مستوردة قد تحمل علامات تجارية مزيفة أو العكس سلع ذات علامات تجارية مزيفة موجهة للتصدير نحو الخارج و هذا تطبيقاً لأحكام المواد (51-60) من الاتفاقية ، و هذا ما يعرف بالتدابير الحدودية.

4- التزام البلاد الأعضاء بفرض اجراءات جنائية و تطبيق العقوبات اللازمة و ذلك على الأقل في حالات التقليد المتعمد للعلامات التجارية أو في حالة انتحال حقوق المؤلف على نطاق تجاري كما يتعين أن تشكل العقوبات المفروضة المطبقة على المخالفين المعتدين في صوري الغرامة المالية و عقوبة الحبس ردعا كافيا و مناسباً و هذا طبقاً لنص المادة (61) .

و في هذا الإطار و بغرض ضمان امتثال الدول الأعضاء لهذه الأحكام ، فإن اتفاقية تريبس قد تضمنت أحكاماً تنظيمية تتعلق باستحداث مجلس التجارة في الحقوق المتصلة بجوانب الملكية الفكرية تتلخص مهامه في متابعة مدى التزام الأعضاء لأحكام هذه الاتفاقية و تنفيذها كما يعد فضاء لفتح المشاورات بين كل الأعضاء بخصوص كافة الأمور ذات العلاقة بالملكية الفكرية كما يعمل هذا المجلس على وضع ترتيبات خاصة و ذلك بالتعاون مع منظمة " الوايو" ¹.

هذا فيما يخص مسألة إنفاذ حماية الملكية الفكرية ، أما فيما يخص بداية نفاذ اتفاقية تريبس و دخولها حيز النفاذ ، فقد تناولتها كل من أحكام المادتين (65-66) من الاتفاقية ، و التي تضمنت بعض الأحكام الانتقالية التي تم إقرارها لصالح الدول النامية و الأقل نمو ، و بذلك فقد تم تصنيف الدول الأعضاء إلى ثلاثة مجموعات و هي كالآتي :

¹ - محمود فياض ، المرجع نفسه ، ص 377 .

المجموعة الأولى : و تضم الدول المتقدمة ، و التي تلتزم بتطبيق أحكام الاتفاقية بعد مرور عام واحد من بدء نفاذ منظمة التجارة العالمية ، أي بداية من أول يناير 1996 وهي بذلك لا تتمتع بأي مرحلة انتقالية .

المجموعة الثانية : دول العالم النامي ، و تلتزم هذه الدول بتطبيق أحكام الاتفاقية بعد مرور خمس سنوات من بدء نفاذ منظمة التجارة العالمية ، أي بداية من 1 يناير 2000 .

المجموعة الثالثة : الدول الأقل نمو ، و بالنظر إلى المشكلات الإقتصادية و المالية و الإدارية التي تعرفها في مجال تطبيق حماية الملكية الفكرية ، فإن هذه الدول قد حظيت بمرحلة انتقالية تقدر بـ 10 سنوات تبدأ من 1 يناير 1996 على أن تنتهي في 1 يناير 2006 .

خامسا : طبيعة التفضيلات الممنوحة للدول النامية و مدى فعاليتها

إضافة إلى المراحل الانتقالية التي تم إقرارها لصالح الدول النامية و الأقل نمو في سياق إلزامها بتطبيق أحكام إتفاقية تريبس و المشار إليها أعلاه ، فإن ذات الإتفاقية قد تضمنت بعض المواد التي تحمل ضمن طياتها ثغرات يمكن بل يجب على الدول النامية الإستفادة منها قدر الإمكان ، بحيث أنها تسمح بتحقيق التوازن ما بين الحقوق الممنوحة لصاحب البراءة من جهة و كذا الإلتزامات الملقاة على عاتقه من جهة أخرى بما يفيد مراعاة المصلحة العامة .

و لعل من بين أبرز تلك المواد ، المادة (27) التي تجيز للبلدان الأعضاء أن تستثني من قابلية الحصول على براءات الإختراع ، الإختراعات التي يكون غرض إستغلالها تجاريا على أراضي البلد العضو ضروريا لحماية النظام العام و الأخلاق الفاضلة بما في ذلك حماية الصحة البشرية أو الحيوانية أو النباتية ، كما أجازت الفقرة (03) من نفس المادة أن يستثنى من قابلية الحصول على براءة الإختراع كل من : 1- طرق التشخيص و العلاج و الجراحة اللازمة لمعالجة البشر أو الحيوانات . 2- النباتات و الحيوانات خلاف الكائنات الدقيقة¹ .

ضاف إلى ذلك أن المادة (30) من اتفاقية تريبس التي تجيز أيضا للبلدان الأعضاء إمكانية منح استثناءات محدودة من الحقوق الإستثنائية الممنوحة لمالك البراءة شريطة ألا تخل أو تتعارض هذه الإستثناءات مع الإستخدام العادي أو المصالح المشروعة لصاحب البراءة ، و بذلك فهذه

¹ - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص ص 119 ، 120 .

المواد تفيد و تساعد على فتح مجال الابتكار التكنولوجي و نقل و تعميم التكنولوجيا ، و منه التوجه نحو اتخاذ كل الإجراءات الكفيلة بنقل التقنية التي تعد العنصر الجوهري في زيادة الكفاءة الإنتاجية و تحقيق التقدم و الرفاهية الاقتصادية للمجتمعات .

غير أنه و بالمقابل تجدر الإشارة إلى أن طبيعة الظروف و الخلافات الحادة التي شهدتها مسار مفاوضات إدماج قضية حماية حقوق الملكية الفكرية ضمن إتفاقات منظمة التجارة العالمية أثبتت سيطرة الدول الكبرى و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية على زمام المفاوضات و تحصيلها لمنافع خاصة دون الإكتراث بمصالح الدول النامية ، حتى قيل " إن مفاوضات الملكية الفكرية كانت أسوء مفاوضات حتى الان من حيث الشفافية ¹ " .

و لعل من أبرز العوامل التي أسفرت عن هذه النتائج (سيطرة مطلقة للدول الكبرى) تتدرج ضمن عدة جوانب منها : ضعف المركز الاقتصادي لغالبية الدول النامية و انسياقها وراء تحقيق مصالحها الخاصة ، عدم قدرة الدول النامية تقديم خبراء على مستوى عال من الخبرة و الدراية بشأن حقوق الملكية و الفكرية لتولي مهام إدارة المفاوضات ، إقتصار المفاوضات بقيادة سكرتارية الجات انذاك على دعوة مجموعة معينة من الدول النامية و تهميش البعض الآخر حال دون تمكنها من تقديم إقتراحاتها و اعتراضاتها ² .

فكل هذه الأسباب و أخرى أبرزت الإختلالات و المشاكل و الشروط القاسية التي أرهقت كاهل البلدان النامية نتيجة الإلتزامات الجديدة و حالت دون إستفادتها من الإدماج في مسار تحرير التجارة العالمية ، و هذا الأمر طرح بدوره و بقوة مسائل مهمة لعل أبرزها يخص كيفية معالجة الإختلالات في النظام التجاري الدولي بما يدفع نحو زيادة مشاركة البلدان النامية في الإستفادة من تحرير التجارة العالمية و كذا المشاركة في عمليات صنع القرارات ، و هي المسائل التي تم تناولها ضمن المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية و لعل أبرزها مؤتمر الدوحة للتنمية 2001 كما سنرى لاحقا من خلال هذا البحث .

¹ - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، المرجع نفسه ، ص 99.

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص 98 .

الفصل الثاني :

الإطار القانوني للمنافسة الدولية في ظل

اتفاقات منظمة التجارة العالمية

الفصل الثاني :

الإطار القانوني للمنافسة الدولية في ضل اتفاقات منظمة التجارة

العالمية

ترجع مظاهر الإهتمام الدولي بشأن سياسات المنافسة على الصعيد المتعدد الأطراف تحديدا إلى ميثاق هافانا في عام 1947 المؤسس لإتفاقية الجات ، بحيث تضمن الفصل الخامس من هذا الميثاق أحكاما تفصيلية لمنع الممارسات التجارية التقييدية ، سواء تلك التي يكون مصدرها الشركات الخاصة أو العامة و التي من شأنها التأثير في حركة التجارة الدولية إما بالحد من المنافسة أو بعرقلة فرص الوصول إلى الأسواق أو بدعم التحكم الإحتكاري¹ .

إلا أنه و رغم أهمية الأحكام الخاصة بالمنافسة الواردة في هذا الفصل ، إلا أنه لم يتم إعتماها من قبل إتفاقية الجات ، و باءت تلك المحاولة بالفشل و ذلك بسبب قرار الرئيس الأمريكي هاري ترومان آنذاك في 06 ديسمبر 1950 بعدم عرض الميثاق على الكونغرس و ذلك يقينا منه بأن الميثاق سيقابل بالرفض من قبل أغلبية الأعضاء ، الذين رأوا فيه إعتداء على جزء كبير من سيادة الدولة في تسيير علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى ، و ذلك من خلال إمكانية فرضه (الميثاق) لقيود قد تحول دون قدرتها (الولايات المتحدة الأمريكية) على حماية مصالح الشركات الأمريكية في علاقاتها مع البلاد الأخرى² .

و لكن و رغم ذلك ، فإن التطورات التي شهدتها العلاقات الإقتصادية الدولية فيما بعد و لا سيما بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية في عام 1995 ، و التي كان هدفها الرئيس هو تحرير التجارة الدولية ، و السعي تحديدا نحو خلق مناخ تنافسي عالمي في التجارة الدولية بما يعني دعم روح المنافسة أظهرت جلها إهتمام الدول الأعضاء بموضوع المنافسة ، و ذلك من خلال جملة الإتفاقات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي ، و التي تضمنت العديد من القواعد المتعلقة بسياسة المنافسة الدولية و كذا بمكافحة الممارسات المقيدة لها ، و فيما يلي و من خلال هذا الفصل

¹ - معين فندي الشناق ، الإحتكار و الممارسات المقيدة للمنافسة - في ضوء قوانين المنافسة و الإتفاقيات الدولية دار الثقافة للنشر و التوزيع ، عمان ، ط 1 ، 2010 ، ص 170 .

² - أسامة فتحي عبادة يوسف ، النظام القانوني لعمليات التركيز الإقتصادي في قانون المنافسة (دراسة تحليلية مقارنة) ، دار الفكر و القانون المنصورة ، ط 1 ، 2014 ، ص 247 .

سنحاول إبراز ماهية المنافسة الدولية ثم التطرق لبيان أهم الممارسات المقيدة لها بحسب ما ورد ضمن إتفاقات المنظمة و ذلك من خلال المبحثين التاليين :

المبحث الأول : ماهية المنافسة في ضل منظمة التجارة العالمية و أسسها.

المبحث الثاني : الممارسات الضارة بالمنافسة في ظل اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

المبحث الأول :

ماهية المنافسة في ظل منظمة التجارة العالمية و أسسها

لا مجال للشك عند القول بأن فكرة المنافسة تمثل ركنا أساسيا من أركان إقتصاد السوق بل و عنصرا فعلا من عناصر استمراريته و ذلك على اعتبار ما تحققه من مزايا و منافع لكافة أطراف السوق ، سواء بالنسبة لجمهور المستهلكين الذين يحصلون على السلع و الخدمات بأسعار أقل و جودة أعلى أو بالنسبة للتجار و المنتجين لما توفره لهم المنافسة من مناخ يشجعهم على الإستمرارية في التطوير و الابتكار و من ثمة إمكانية التوسع في الأسواق رأسيا و أفقيا .

و بالتالي فإستهداف المنافسة لتحقيق توافق المصالح بين جمهور المستهلكين و المنتجين سيسمح بقيام قانون العرض و الطلب ، و الذي بدوره يخلق التوازن بين الإنتاج و الإستهلاك و ما يعكسه ذلك من حسن استخدام الموارد المتاحة ، و تحقيق مصلحة المجتمع ككل من خلال المضي قدما نحو التقدم و الإزدهار الإقتصادي¹ .

و إذا كانت المنافسة بهذا المعنى تكتسي قدرا كبيرا من الأهمية ، و هو الوضع الذي يثير مسؤولية سلطات المنافسة على الصعيد الوطني التي لها دعم و ترقية أسس المنافسة على الصعيد المحلي ، فإن الوضع يعرف اختلافا كبيرا على الصعيد الدولي و لا سيما في ظل التوجه الدولي شبه الجماعي نحو تحرير التجارة الدولية الذي شهده العالم مع بداية النصف الثاني من القرن الماضي تحت مظلة اتفاقية الجات وصولا إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية و دخولها حيز النشاط عام 1995 ، و ما نجر عن ذلك من عولمة التجارة و فسخ مجال المنافسة على الصعيد الدولي و ما ميزه من اتساع نشاط الشركات المتعددة الجنسيات .

بحيث تضمنت جولة أوروغواي الختامية التوقيع على جملة من الإتفاقات التجارية كحرمة واحدة تصب في مجملها على تحرير التجارة الدولية في عديد المجالات ، و تعتمد المنافسة الحرة كمؤشر يدعم حق البقاء في السوق الدولية للأفضل ، و بذلك فاتساع نطاق المنافسة على الصعيد العالمي و ما لها من إنعكاسات على مختلف الدول متقدمة أو نامية كلها على حد سواء ، طرحت بقوة موضوع التفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة ضمن برنامج عمل منظمة التجارة العالمية

¹ - أحمد محمد الصاوي ، الإطار القانوني لحظر الممارسات الضارة بالمنافسة - دراسة مقارنة في ضوء القانون المصري و التشريعات الأمريكية المقابلة ، بحث مقدم إلى ملتقى " حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 ، ص 49 .

و عليه فأهمية المنافسة تقتضي منا التطرق إلى بيان ماهيتها و أسسها و سبل تكريسها وفقا لما تضمنته اتفاقات منظمة التجارة العالمية ، و هو ما سنحاول التعرض له فيما يلي .

المطلب الأول : مفهوم المنافسة و أهدافها

تكتسي حرية المنافسة أهمية بالغة باعتبارها تمثل ركنا أساسيا من أركان اقتصاد السوق و بالنظر لارتباطها الوثيقة بحرية التجارة ، فقد شهدت اهتماما كبيرا من قبل كل من الإقتصاديين و رجال القانون على حد سواء ، بل إن التطورات التي شهدتها العالم في سياق تحرير التجارة العالمية قد دفعت بالدول ذاتها إلى تبني سياسات المنافسة في نظمها الإقتصادية كلبنة أساسية للإندماج في الإقتصاد العالمي ، و فيما يلي سنتطرق لبيان مفهوم المنافسة مع الإشارة إلى المقصود بسياسة المنافسة من منظور منظمة التجارة العالمية ثم التعرض لبيان أهدافها .

الفرع الأول : مفهوم المنافسة و صورها

لما كانت المنافسة تعد من سنن الفطرة الكونية للبشر ، و أنها تعبر عن فعل أو عمل يبلغ درجة كبيرة من التشعب و السعة و هو الأمر الذي يصعب معه حصره و تثبيت حدوده ، لاسيما و أنه مرتبط بالسلوك الإنساني المتميز بطبيعته المتغيرة و المتطورة مع مرور الزمن ، فقد حال ذلك دون إمكانية وضع تعريف دقيق للمنافسة و هو الأمر الذي فتح مجال الاجتهاد أمام رجال الإقتصاد و القانون و كذا المتخصصين في مجالي الفقه ، القضاء ، و بالتالي فالاحاطة بماهية المنافسة تقتضي الاستعانة بمختلف وجهات النظر و هو ما سنحاول ابرازه فيما يلي :

أولا : تعريف المنافسة

1- التعريف اللغوي :

المنافسة لغة يقابلها التنافس ، و هي نزعة فطرية تدعو إلى بذل الجهد في سبيل التفوق¹ كما تعني الكفاح بين الأقران أو النظراء (بين التجار مثلا) من أجل تحصيل المنافع² ، و معنى نافس في الشيء أي بالغ فيه و رغب فيه ، و يقال نافس فلان في كذا أي سابه و باراه فيه من

¹ - إبن منظور ، لسان العرب ، المجلد العاشر ، د ط ، د س ن ، دار الصادر ، بيروت ، ص 265 .

² - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، منشورات البغدادي ، د س ن ، الجزائر ، ص 09 .

غير أن يلحق الضرر به¹ ، و قد ورد ذكر التنافس في القرآن الكريم من خلال حث الخالق سبحانه و تعالى عباده المؤمنين على فعل الخير و التسابق في الطاعات لقاء النعمة و الفضل الذي سينالوه ، و ذلك في قوله تعالى " ختامه مسك و في ذلك فليتنافس المتنافسون "² بمعنى و في ذلك فليترغب المترغبون ، و في الحديث الشريف تحذير النبي صلى الله عليه و سلم المؤمنين من التنافس في أمور الدنيا و نسيان الآخرة و ذلك في قوله (ص) " أخشى أن تبسط الدنيا عليكم كما بسطت على من قبلكم فتنافسوها كما تنافسوها فتهلككم كما أهلكتهم " أي بمعنى المنافسة و الرغبة في أمور الدنيا³ .

أما عن أصل إصطلاح concurrence المقابل لكلمة المنافسة باللغة العربية ، فهو مشتق من الإصطلاح اللاتيني cum-ludere و التي تعني jouer ensemble أي يلعب في جماعة أو يجري مع أو يسرع في جماعة accourir ensemble و هو ما جعل مفهوم المنافسة في بداية شيوعه ، يمثل حالة خصومة و تنافس و صراع و نزاع و حالة عداء مستمرة . La concurrence est une situation de rivalité de compétition, de lute, de conflit et toujours d'antagonisme.⁴

هذا و يوصف مصطلح المنافسة بأن له معنى واسع يشمل كل مجال يقصده المتنافسون أيا كان عددهم و مجال نشاطهم حتى يكتب البقاء للأصلح ، أو بمعنى أن المنافسة تعني عملية تأصيل و إنتقاء و تصنيف ، كل هذا جعل من مصطلح المنافسة يعد من أكثر المصطلحات غموضا و ذلك لما يحمله بين طياته من أهداف أدبية و رموز معنوية و غايات سياسية⁵ .

2 - التعريف الاصطلاحي

إن الشعب و الغموض الذي يكتنف مفهوم المنافسة ، جعلها محل إهتمام فقهاء الإقتصاد

¹ - محمد إبراهيم أبو شادي ، أثر قوانين حماية المنافسة و منع الإحتكار على حماية المستهلك ، بحث مقدم ضمن ملتقى حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية ، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 ، ص 145 .

² - الآية 26 من سورة المطففين .

³ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 09 .

⁴ - أحمد محمد محرز ، مرجع سابق، ص 07 .

⁵ - أحمد محمد محرز ، مرجع نفسه ، ص 07 .

و القانون على حد سواء ، فإن كانت حرية المنافسة هي فكرة إقتصادية ¹ تهتم فقهاء الإقتصاد بالدرجة الأولى ، فإن عدم سيطرة الإقتصاديين على هذا المفهوم جعل البعض يرى ضرورة الإستعانة بدور القانون و القضاء في هذا المجال ² .

أ-التعريف الإقتصادي :

و عليه فقد عرف فقهاء الإقتصاد المنافسة بأنها هي "العمل للمصلحة الشخصية للشخص و ذلك بين البائعين و المشترين ، في أي منتج و أي سوق ³ " و عرفها البعض على أنها "تعني أن يكون هناك قدر كبير من الحرية لدى كل من المستهلكين في إشباع إحتياجاتهم ، و المنتجين في إنتاج السلع و الخدمات التي يحتاجها المستهلكون بأقل تكلفة ممكنة ⁴ " .

في حين يعرف البعض الآخر المنافسة على أنها " نظام من العلاقات الإقتصادية ينضوي تحته عدد كبير من المشترين و البائعين ، و كل منهم يتصرف مستقلا عن الآخر للبلوغ بريحه إلى الحد الأقصى ، و هو نظام لا تخضع فيه الأسعار إلا لتفاعل قوى إقتصادية متحررة من أي قيد يفرض عليها و هي قوى العرض و الطلب ⁵ " .

و من خلال التطرق لهذه التعاريف ، يمكن القول أنها تصب في إتجاه واحد حول تعريف المنافسة ، و ذلك باعتبارها نظام من العلاقات الإقتصادية الذي يربط عدد كبير من المنتجين و المستهلكين ، غايته تحقيق المصالح المتبادلة ممثلة في إشباع الحاجات و الرغبات بالنسبة للمستهلكين و تحصيل الأرباح من جانب المنتجين ، و تستهدف هذه العلاقات مختلف المنتجات من السلع و الخدمات المعروضة في السوق الذي يحدد الأسعار بناءا على ما تفرزه قوى العرض و الطلب .

و مهما يكن تتفق الآراء على كون مبدأ حرية المنافسة بين المشروعات تمثل فعلا حجر

¹ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 10 .

² - أحمد محمد محرز ، مرجع السابق ، ص 08 .

³ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 10 .

⁴ - محمد إبراهيم أبو شادي ، مرجع السابق ، ص 145 .

⁵ - عدنان باقي لطيف ، التنظيم القانوني للمنافسة و منع الممارسات الإحتكارية - دراسة مقارنة ، دار الكتب القانونية ، مصر ، 2012 ، ص 33

الزاوية في اقتصاد السوق ، و أن المنافسة لها دور كبير في خلق حافز التغيير لدى المؤسسات و هو ما أكده رجل الإقتصاد الشهير " ادم سميث " ، بل إن جل الدراسات التي تناولت اقتصادات الدول الصناعية ، بينت وجود علاقة موجبة بين المنافسة و الكفاءة الإقتصادية بالنظر لمستوى الأرباح المحققة ، و نفس الأمر فهناك علاقة موجبة بين المنافسة و معدلات النمو في الإنتاجية¹.

ب- التعريف القانوني :

أما على الصعيد القانوني فيتضح أن أغلب المشرعين لم يخرجوا عن القاعدة العامة و هي ترك مهمة إعطاء التعاريف لرجال الفقه و القضاء² ، لأن غير ذلك يعرض المشرع للنقد و هذا لصعوبة الإلمام بالمفاهيم و هو حال مشروع قانون المنافسة و منع الإحتكار العراقي لسنة 2007 الذي تناول تعريف المنافسة في مادته الأولى بإعتبارها تلك "الجهود المبذولة في سبيل التفوق الإقتصادي"³ و هو تعريف لقي إنتقادا لكونه لا يختلف كثيرا عن التعريف اللغوي للمنافسة .

و نستعرض التعريف الذي قدمه مجلس المنافسة الفرنسي حيث عرفها على أنها "طريقة للتنظيم الإجتماعي حيث تؤدي مبادرة الأعوان الإقتصاديين غير الممركزة إلى ضمان الفعالية المثلى في تخصيص الموارد النادرة للمجموعة " و هو تعريف يرى فيه البعض أكثر شمولاً بإعتباره يرقى بالمنافسة من مجرد حق في الإشتغال بنشاط معين إلى أساس للتنظيم الإقتصادي و الإجتماعي للدولة⁴ .

غير أنه تجدر الإشارة إلى أن تفادي المشرعين الخوض في اعطاء تعاريف للمنافسة لا ينفي بالضرورة اهتمامهم بها ، حيث أنه بالتعرض للتشريع الفرنسي مثلا يتبين أنه أقر مبدأ حرية المنافسة منذ زمن بعيد و تحديدا بالقانون الصادر في عام 1791 ، الذي أكد من خلاله حرية كل شخص في ممارسة التجارة أو مباشرة المهنة أو الحرفة التي يراها مناسبة له ، بحيث أن مبدأ حرية

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 41 .

² - بحيث عرفت المنافسة التجارية شرعا بأنها " تسابق التجار و المنتجين على بذل غاية جهدهم في سبيل جلب و إنتاج أجود السلع و البضائع و المنتجات بالسعر المناسب و بما يحقق مصالح المستهلكين وفقا للأصول و القواعد الشرعية " .- حسن محمد محمد بoudy ، حرية المنافسة التجارية و ضرورة حمايتها من الممارسات الإحتكارية - دراسة فقهية مقارنة ، دار الجامعة الجديدة ، مصر ، 2015 ، ص 11 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 35 .

⁴ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 10 .

المنافسة يعد هو التطبيق العملي لمبدأ حرية التجارة و الصناعة .

و هو ذات الموقف الذي تناوله القانون الصادر في 27 ديسمبر 1973 المعروف بقانون روييه ، و الذي ارتقى بمبدأ حرية المنافسة إلى مصاف القواعد الدستورية ، بحيث لا يمكن إلغائه بقانون و ذلك عقب صدور قرار عن المجلس الدستوري الفرنسي بتاريخ 16-01-1982 .

و نفس الشأن بالنسبة للقوانين الأمريكية التي أكدت أهمية المكانة التي يحظى بها مبدأ حرية المنافسة في النظام الإقتصادي الأمريكي و هو ما عبرت عنه المحكمة العليا الأمريكية بقولها " إن قوانين منع الإحتكار تعد بمثابة الميثاق الأساسي للمشروعات الحرة ، فهي تتعادل في أهميتها لحماية حرية الإقتصاد مع إعلان الحقوق الذي يحمي حرياتنا الأساسية¹ " .

بعد التعرض لمختلف التعاريف التي خصت بها المنافسة ، يمكن القول أنه و رغم الاختلافات الموجودة بين فقهاء الإقتصاد و القانون ، إلا أن هناك إعتقاد ثابت حول الفوائد الكبيرة التي تنطوي عليها المنافسة ، و هو ما جعلها تعد من بين أهم الموضوعات التي تشغل إهتمام الباحثين في مجال الدراسات القانونية و الإقتصادية على حد سواء ، غير أن نجاح عملية تحصيل الفوائد مرهون بمدى توفر الحرية و التحرر من القيود و الإلتزام بالمشروعية و المساواة و الثقة و الأمانة التي من شأنها القضاء على المنافسة المهلكة² .

لذا صار تدخل المشرع في مجال حماية المنافسة أمراً ضروريا باعتبارها كما سبق بيانه تمثل إحدى أهم السمات الأساسية لتحرير الإقتصاد ، بل إنه و في ظل اتجاه الإقتصاد العالمي نحو التدويل و العولمة بما يمثلانه من انعكاسات للسياسات الإقتصادية المعاصرة ، و ما تفرضه من حتمية القبول بالمنافسة الدولية للمنتجات و الخدمات و تحرير رؤوس الأموال ، أنشأ التزاما على عاتق الدول يفرض إزالة العقبات التي تعترض المنافسة و تقيد حرية التجارة الدولية ، هذا المسار الذي تقوده منظمة التجارة العالمية ، قد أوجب على جميع الدول اعتماد ما يعرف " بسياسة المنافسة " .

و يقصد بسياسة المنافسة " تلك السياسات التي تعتمدها الحكومات لمعالجة الممارسات غير التنافسية التي تتبعها الشركات سواء كانت خاصة أو عامة ، فهي مجموعة الإجراءات الحكومية

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 42 .

² - أحمد محمد محرز ، مرجع سابق ، ص 08 .

التي تتخذ بهدف تشجيع المنافسة و حماية المستهلكين من أضرار الإحتكار ، و يتضمن ذلك الحد من سيطرة الشركات على الأسواق ، بما في ذلك السيطرة على الإندماجات الإقتصادية¹ .

و بذلك و مع أن نطاق سياسة المنافسة يختلف من دولة إلى أخرى ، إلا أنه يمكن بصفة عامة القول أن هذه السياسة تشمل جميع السياسات المتعلقة بالمنافسة التجارية ، بما في ذلك السياسة التجارية و ما تعتمد الحكومات من سبل لمعالجة السياسات غير التنافسية التي تتبعها الشركات الوطنية أو الأجنبية ، و عليه فسياسة المنافسة من منظور منظمة التجارة العالمية هو مفهوم شامل يتجاوز مجرد وضع تنظيم خاص يحمي المنافسة بمعناه الضيق ، و ذلك مرده عدة عوامل أهمها أن نطاق المنافسة في إطار منظمة التجارة العالمية أوسع منه في الأسواق المحلية² .

ثانيا : صور و أقسام المنافسة

تتعدد صور المنافسة باعتبارها تتخذ أشكالا عدة تصنف على أساس تركيب (هيكل) السوق إلى ما يلي :

1-المنافسة التامة (أو الكاملة) :

تعد المنافسة التامة وفق النظرية الإقتصادية إحدى أهم الأركان التي يقوم عليها إقتصاد السوق و ذلك على الرغم من الاختلاف الكبير بين فقهاء الإقتصاد حول مدى إمكانية تحقيقها في الواقع و كذا طبيعة الشروط الضرورية المطلوبة لذلك ، و حتى تتحقق المنافسة التامة يجب أن تقوم المساواة و التوازن على حدود تفصل بين ما يعد سلوكا مسموحا من جهة و بين ما يعد تجاوزا محظورا من جهة أخرى ، و إضافة إلى ذلك وجوب أن يدرك المتنافسون هذه الحدود لوضوحها و التزامهم باحترامها ، و هذا ما يبرر سعي الدول نحو وضع ضوابط و سن قوانين تتماشى

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 44 .

² - بحيث عرفت منظمة التجارة العالمية سياسة المنافسة على أنها " مجمل الحزم و الإجراءات التي يمكن استخدامها لترقية هياكل الأسواق التنافسية و السلوك ، بما في ذلك قانون شامل للمنافسة للتعامل مع الممارسات المناهضة للتنافس ، للشركات العامة و الخاصة على وجه الخصوص كالكارتيل ، القيود السوقية الأفقية و الرأسية سوء استغلال القوة السوقية ، الإحتكار و التفرقة أو التمييز في السعر " و هي تقوم على مجموعة من المحددات التي تكفل نجاحها و لعل أبرزها : ضمان توفير الإطار السياسي المناسب ، و كذا ضمان التجانس بين سياسة المنافسة و الإطار الشرعي - المؤسساتي الذي يكفل تطبيق هذه السياسة و الإشراف على تنفيذها . - تيورسي محمد ، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر ، دار هومة ، الجزائر ، 2013 ، ص ص 58، 60 .

و مراعاة هذا التوازن في ضل اقتصاد السوق¹ .

و بهذا المعنى فإن المنافسة الكاملة تقتضي كأساس لقيامها كثرة عدد البائعين ، تجانس السلع و الخدمات و حرية الدخول إلى السوق ، زيادة على الإلمام و العلم بظروف السوق و الأسعار السائدة فيه² ، و عليه يمكن تعريف المنافسة الكاملة من خلال التطرق إلى خصائصها و التي يمكن إيجازها فيما يلي :

- وجود عدد كبير من البائعين و المشترين في السوق : و هذا يعني انتفاء فرضية تأثير العرض الكلي أو الطلب الكلي للسلع نتيجة لدخول بائع فرد إلى أسواق أو خروجه منه ، بما يعني أن مشاركة أي منتج أو بائع في السوق تكون محدودة جدا بما ينفي عنه القدرة على التأثير في الأسعار بمفرده ، كما لا يسمح في هذا الإطار بإقامة أي تكتلات من شأنها التأثير على الأسعار³ .

- التجانس في السلع و الخدمات : و التجانس المقصود هنا أو التماثل النسبي للسلع أو الخدمات و على هذا الأساس فإن كل خدمة أو سلعة لمنتج تعد بديلة للمنتج الآخر ، بما يعني حرية المستهلك في التحول من منتج لآخر لاستطاعة هذا الأخير تقديم الإشباع نفسه للحاجة نفسها⁴ .

- حرية الدخول و الخروج من السوق و عدم وجود عوائق أمام إنتقال عناصر الإنتاج :

و المقصود بحرية الدخول و الخروج من السوق هو حرية المشتري في اتخاذ قرارات الشراء من عدمها ، و كذا حرية المنتجين في أن يدخلوا في ميدان إنتاج سلعة معينة نتيجة زيادة الطلب عليها مثلا ، أو أن يكون العكس و هو حرية خروج المنتج من سوق سلعة تعاني انكماشاً و التحول إلى مجالات أخرى أكثر ربحاً ، و بالتالي تقتضي شروط تحقق المنافسة التامة أن لا تكون هناك أية عوائق تحول دون حرية حركة عوامل الإنتاج⁵ .

- إمكانية الحصول على المعلومات و الإطلاع على البيانات المتعلقة بالسلعة ، و مفاد هذا الشرط هو إمكانية إلمام و معرفة كل من طرفي السوق المنتجين و المستهلكين على حد سواء

¹ - أحمد محمد محرز ، المرجع السابق ، ص 21 .

² - مغاوري شلبي علي ، حماية المنافسة و منع الإحتكار بين النظرية و التطبيق - تحليل لأهم التجارب الدولية و العربية ، دار النهضة العربية ، 2005 ، ص 20 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 37 .

⁴ - معين فندي الشناق ، مرجع سابق ، ص 32 .

⁵ - أحمد محمد محرز ، مرجع سابق ، ص 25 .

بالظروف السائدة في السوق و ذلك من خلال استغلال المعلومات و البيانات المتاحة بما يمكنه من اتخاذ القرار المناسب بتحديد الكميات التي يرغبون في شرائها أو بيعها و ذلك تبعا للأسعار المقبولة لديهم¹ .

- و بعد التعرض لشروط المنافسة التامة يتضح لنا جليا مدى صعوبة تحقيق هذه الشروط كلها أو بعضها ، بحيث يصعب على أي صناعة أو تجارة أن تستوفي هذه الشروط مجتمعة حتى تكون صناعة متنافسة بالمعنى الذي تنشده نظرية المنافسة التامة ، و إذا كانت الخصائص التي تقوم عليها فكرة المنافسة التامة تتماشى و فلسفة الإقتصاد الحر و تعد أيضا ضمانا لإستحالة قيام وضعية الهيمنة في السوق² ، إلا أن قياسها بواقع العمليات الإقتصادية في ساحة السوق يجعل منها فروضا نظرية تبتعد إلى حد ما عن حقيقة ما يقع في الحياة العملية³ ، و هذا ما جعل منها (نظرية المنافسة التامة) تلقى العديد من الإنتقادات و نذكر منها⁴ :

- إن التحولات و التطورات التي شهدتها عالمنا المعاصر اليوم قد إنعكست بشكل كبير على تحديث و تخصص الهياكل الإنتاجية ، بحيث أصبحت المنافسة القائمة حاليا تقوم بين وحدات انتاجية كبيرة و قليلة العدد على عكس ما كان سائدا خلال القرن التاسع عشر أين كان الإنتاج يتركز على وجود وحدات انتاجية صغيرة كبيرة العدد و متنافسة فيما بينها ، كما أن من خصائص النظام الرأسمالي المعاصر هو انتشار ظاهرة تركيز المؤسسات ، و بالتالي فإنعكاسات هذه التحولات ينفي تحقق نظام المنافسة التامة ، و ذلك لتخلف أحد أهم شروطها و هو شرط تعدد كل من المنتجين و المشترين في السوق .

- إن إعتداد البلدان المتقدمة على أساليب الدعاية و الإعلانات بفعل تطور وسائل الإعلام جعلها تتجح إلى حد كبير في إقناع المستهلكين بوجود تميز و فروق في السلعة التي يتولى إنتاجها كل منتج فرد على حدا ، و بالتالي فهنا أيضا يتخلف شرط مهم من شروط المنافسة الكاملة و هو شرط تجانس السلعة .

¹ - أحمد محمد محرز ، المرجع السابق ، ص 26 .

² - معين فندي الشناق ، المرجع السابق ، ص 33 .

³ - أحمد محمد محرز ، المرجع السابق ، ص 27 .

⁴ - محمد الشريف كتو ، الممارسات المنافسة للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، أطروحة لنيل درجة دكتوراه دولة في القانون العام ، كلية الحقوق جامعة تيزي وزو ، 2004 ، ص 13 .

- كما أن التسليم بوجود شرط تجانس السلعة وفق منظور نظرية المنافسة التامة يتنافى و يتعارض مع متطلبات إدخال التحسينات على السلع و تطويرها بما يعني معارضة التقدم و التطور التقني ، كما أنه يتجاهل الاعتبارات الذاتية لكل مؤسسة و قدراتها على التجديد في صناعاتها ، و هو أمر غير معقول خاصة في عصرنا الحالي الذي تميزه الثورة التكنولوجية و عليه فطبيعة الطرح الذي تبنته نظرية المنافسة التامة دفعت بالإقتصادي حياك F. HAYAK " للقول بأن المنافسة التامة تعني عدم وجود منافسة أصلا و ذلك لغياب النشاط و الأداء التنافسي"¹

- زيادة على ما سبق ذكره ، فإن البعض يرى بأن أهم العوائق و القيود التي تحول دون تحقق نظرية المنافسة التامة و صلاحيتها لأن تكون النموذج الأمثل للأسواق في عصرنا الحالي هي مسألة تدخل الدولة في توجيه السياسات الإقتصادية و التجارية بما يتوافق و خدمة اهدافها التنموية متى حدث هناك تضارب بين تلك الأهداف و ما أفرزته نتائج السوق² .

فبعض الدول العربية مثلا و نتيجة افتقارها لوحداث إنتاجية لها القدرة على تلبية إحتياجاتها الداخلية ، فانها تلجأ إلى الإستيراد كحل لتغطية ذلك العجز و هو ما يعني تبعية للخارج و استنزاف للعملة الصعبة .

و عليه فسعي الدولة لإيجاد الحلول للتحرر من هذه الوضعية سيجعلها تعتمد بعض السياسات التجارية و من بينها ، اللجوء إلى تقييد الواردات عن طريق اتباع نظام الحصص رخص الاستيراد و كذا الرفع من قيمة الرسوم الجمركية ، زيادة على ذلك اعتماد سياسات دعم الصادرات من السلع التي ينتجها الفاعلين الإقتصاديين المحليين و ذلك بغرض النهوض بالإقتصاد المحلي بما يهدف إلى الحد من كمية الواردات و كذا تحصيل العملة الصعبة ، إلا أن هذه الإجراءات تتعارض و سياسات تحرير التجارة الدولية و دعم روح المنافسة الحرة التي تنتشدها منظمة التجارة العالمية و بالتالي يمكن القول بأن سياسة تدخل الدولة في الإقتصاد دون ضوابط معينة وفقا لما تقره منظمة التجارة العالمية حاليا ، يعد من بين أكبر العوائق التي تحول دون تحقق

¹ - محمد الشريف كتر ، الممارسات المنافسة للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، مرجع سابق ، ص 14 .

² - قادري لطفي محمد الصالح ، اليات حماية المنافسة في التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم - تخصص قانون الأعمال ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة بسكرة ، 2017 ، ص 30 .

خصائص المنافسة الحرة في التجارة الدولية¹ .

و بالتالي فطبيعة الاختلافات الموجودة بين ما أقرته الدراسات النظرية للمنافسة و بين ما يشهده الواقع الإقتصادي من تحولات و تناقضات ، تكيف أن ما يجري في الأسواق يصنف ضمن إطار المنافسة غير التامة .

2- المنافسة غير التامة (غير الكاملة) :

إذا كانت حالة المنافسة التامة تعد أسمى نموذج للأسواق في ضل الإقتصاد الحر ، إلا أن الواقع العملي أثبت أنها تظل في معظم الأحيان مجرد حالة إفتراضية صعبة التحقيق ، و أن طبيعة النظام السائد فعليا و حاليا اليوم هو نظام المنافسة غير التامة ، بحيث يتحقق وجودها إذا ما تخلفت إحدى الشروط الواجب توافرها لقيام المنافسة التامة ، إذ أن المنافسة غير التامة في واقعها تعد حالة وسط ما بين المنافسة غير التامة و الإحتكار ، و هي تعكس بحق النموذج السائد حاليا في الإقتصاديات الرأسمالية² ، و عليه و في هذا السياق يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من أشكال السوق و هي الإحتكار التام ، إحتكار القلة و المنافسة الإحتكارية .

- الإحتكار التام (أو الكامل) :

يعد الإحتكار التام الهيكل السوقي النقيض للمنافسة التامة ، و هو ما يعني أن سوق الإحتكار التام لا يتمتع بأي من الصفات التي تميز سوق المنافسة التامة (أي تخلفها كلية) و بالتالي فإن شرط تحقق سوق الإحتكار التام هو وجود منتج أو بائع واحد للسلعة أو الخدمة و أن تكون تلك السلعة أو الخدمة متميزة عن بعضها أي ليس لها بديل ، بما يعني عدم وجود تجانس فيما بينها ، زيادة على ذلك انعدام فرص و امكانية ولوج متنافسين اخرين إلى ذات السوق الذي يبقى محتكرا من قبل المنتج أو العارض نفسه ، و الذي يضل يحتفظ بكل ما يتوافر من معلومات عن خصوصية السوق و كذا الموارد و الإنتاج³ .

و بالتالي يتضح جليا بأن سوق الإحتكار الكامل أو المطلق يعني اختفاء المنافسة تماما من السوق ، و يتحقق ذلك عندما يبلغ المنتج درجة كبيرة من القوة التي تمكنه من السيطرة على السوق

¹ - قادري لطفي محمد الصالح ، مرجع سابق ، ص 31 .

² - محمد الشريف كتو ، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، مرجع سابق ، ص 15 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 91 .

و الحصول على جميع مداخل المستهلكين مهما كان إنتاجه¹ ، و بذلك فإن سوق الإحتكار التام و على غرار سوق المنافسة التامة يتميز بمجموعة من الخصائص يمكن حصر أهمها فيما يلي² :

- على النقيض من سوق المنافسة الكاملة ، فإن سوق الإحتكار التام لا يتوفر على عدد كبير من المتنافسين ، و إنما أساسه هو وجود بائع أو منتج واحد في السوق ، و مثاله وجود مؤسسة واحدة متخصصة في انتاج الطاقة الكهربائية في بلد معين ، و بالتالي فإن مثل هذه الصناعة تعد محتكرة من قبل تلك المؤسسة الوحيدة في إنتاج تلك السلعة .

- إذا كان من مميزات المنافسة التامة هو وجود بديل للسلعة ، فإن الإحتكار التام لا يوجد فيه بدائل جيدة للسلعة التي ينتجها المحتكر ، و مثال ذلك لا يوجد بديل للبنزين بالنسبة لسائقي المركبات .

- على خلاف سوق المنافسة التامة الذي يتميز بحرية تنقل وسائل الإنتاج و كذا المتعاملين فيه فإن سوق الإحتكار التام ينفرد بوجود مجموعة من العوائق التي تحول دون اصطدام العارض المحتكر بمنافسين جدد ، و قد يكون مصدر تلك القيود و الحواجز هو التشريعات و الأنظمة التي تعتمد عليها بعض الدول لتنظيم العمل في صناعات معينة ، و من أمثلة تلك القيود منح حقوق الإمتياز ، أو براءات الإختراع و حقوق الملكية الفكرية³ ، و هذا ما جعل البعض يعرف هذا النوع من الإحتكار تحت تسمية الإحتكار القانوني .

- المنافسة الإحتكارية :

تعقد سوق المنافسة الإحتكارية كلما تخلف أو انعدم شرط تجانس السلعة في السوق ، و ذلك رغم وجود عدد كبير من البائعين و المشترين ، و بذلك فإن المنافسة الإحتكارية تقع في مركز وسط بين الإحتكار و المنافسة التامة ، بحيث تتسم سوق المنافسة الإحتكارية بوجود عدد كبير من البائعين الذين يتعاملون بسلعة متشابهة و لكنها غير متماثلة على الأقل من وجهة نظر المستهلكين و مرد ذلك إلى أن أصحاب الإختصاص في الإنتاج و التسويق قادرين على إنتاج و تسويق سلع أو خدمات متميزة لإهتمامهم بشروط التصنيف و التنوع في العبوات و العلامات التجارية و الشكل

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 49 .

² - معين فندي الشناق ، المرجع السابق ، ص 35 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 87 .

الخارجي....الخ¹ ، و هو ما يكسب تلك الخدمات مستوى معين من الجودة و كذا السعر المقبول و هو ما يفتح خيارات أوسع أمام المستهلكين .

و يمكن توضيح مفهوم المنافسة الاحتكارية بشكل أكبر من خلال عرض خصائصها التالية²:

-وجود عدد كبير من المؤسسات الصغيرة الناشطة في السوق و إن كان عددها أقل من عدد المؤسسات الموجودة في سوق المنافسة التامة ، غير أنهما يشتركان في خاصية واحدة و هي أن نسبة مشاركة كل مؤسسة في السوق تظل تمثل حصة صغيرة نسبيا ، و بالتالي لا تستطيع أن تؤثر بشكل كبير على سوق السلعة .

- تتميز سوق المنافسة الاحتكارية بخاصية التشابه و عدم التجانس في طبيعة السلع التي تنتجها المؤسسات الاحتكارية ، بحيث تعد بدائل جيدة لبعضها البعض و يكون مصدر الاختلاف فيما بينها يرجع إما إلى اللون أو الشكل الخارجي أو التنوع في العبوات الخ .

- تتماثل المنافسة الاحتكارية و المنافسة التامة من حيث سهولة الدخول إلى (أو الخروج) من السوق ، بحيث أنه لا توجد عادة قيود أو عوائق رئيسية تحول دون ذلك .

غير أنه تجد الإشارة في هذا الإطار إلى أنه إذا كانت مسألة حرية الدخول إلى الأسواق تعد أمرا عاديا و حقا مكفولا إلا أن اعتماد المؤسسات في سوق المنافسة الاحتكارية في محاولتها لاجتذاب الزبائن لسياسة تخفيض سعر السلعة ، قد يدفع بالسلطات أحيانا إلى تقييد مجال الدخول إلى السوق و ذلك بغرض حماية مؤسساتها الإنتاجية و الخدمية ، و ذلك في حالة ما إذا شكل تخفيض الأثمان حالة إغراق تهدد بإلحاق أضرار بالصناعات المحلية .

- سوق احتكار القلة :

يتميز هذا النوع من السوق بتواجد عدد قليل من المؤسسات التي تتحكم بسعر سلعة ما نتيجة احتكارها لسوق تلك السلعة ، و بذلك فإن سوق احتكار القلة يختلف عن سوقي الاحتكار التام و المنافسة الاحتكارية ، و ذلك من حيث عدد المنتجين و المسوقين للخدمة أو السلعة ، غير أنه قد يكون أقرب ما يكون لسوق الإحتكار التام و ذلك بالنظر إلى درجة التأثير في نتائج السوق بحيث يحتل نشاط كل منتج أو بائع أهمية كبيرة بالنسبة لغيره و العكس صحيح ، فكل تغيير في

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، المرجع السابق ، ص 50 .

² - معين فندي الشناق ، المرجع السابق ، ص ص 35،36 .

كمية أو سعر الإنتاج الذي تتبع به إحدى المنشآت الفردية ، فإنه سوف يؤثر بطريقة الية في حجم الكميات التي يمكن للمنشآت الأخرى أن تتقاضاها ، و ذلك بما يعني أن المتعاملين في سوق احتكار القلة ليسوا مستقلين عن بعضهم البعض تماما ، و إنما تتداخل قراراتهم بخصوص كل ما يتعلق بتحديد السعر و حجم الإنتاج¹ .

و لذلك فعادة ما تلجأ المؤسسات المتنافسة الناشطة في سوق احتكار القلة إلى انشاء اتفاقات فيما بينها بخصوص انتاج سلعة أو خدمة معينة ، و قد تأخذ تلك الإتفاقات شكل الكارتلات الدولية التي يتجاوز نطاقها حدود البلد الواحد² ، و ينتج عن الإتفاقات تحديد الأسعار و نوعيات الإنتاج و حصص المبيعات في الأسواق التي عادة ما يجري تقاسمها³ .

و عليه فنظرا للانعكاسات السلبية التي تخلفها هذه الإتفاقات في تقييد حرية المنافسة على المستوى الوطني أو الدولي ، هو ما دفع بمعظم الدول إلى سن تشريعات خاصة تهدف إلى حظر إنشاء مثل هذه الإتفاقات⁴ .

الفرع الثاني : أهداف المنافسة

يكتسي إقرار مبدأ حرية المنافسة و إحاطتها بالحماية القانونية اللازمة في أي دولة تحقيق جملة من الأهداف لعل أهمها ما يلي :

- تحقيق الكفاءة الإقتصادية و التي تعني توفير السلع و الخدمات للمستهلكين بأقل الأسعار و أفضل نوعية ، و البحث الدائم عن فرص التميز و التفوق على المنافسين ، بما يترتب عليه زيادة حجم الإنتاجية و تحسين القدرات التنافسية للمنتجين و هو ما يساعد بالنتيجة على تحقيق النمو الإقتصادي و الرفع من المستوى المعيشي للأفراد داخل المجتمع⁵ .
- تحقيق التنمية الإقتصادية ، بحيث تعد المنافسة عاملا مساعدا للحكومة من خلال مساهمة

¹ - معين فندي الشناق ، المرجع السابق ، ص ص 36، 37 .

² - محمد الشريف كتو ، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، مرجع سابق ، ص 15 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 41 .

⁴ - محمد الشريف كتو ، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، مرجع سابق ، ص 16 .

⁵ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية ، مرجع سابق ، ص 11 .

المنافسة في زيادة الدخل الناتج عن التوسع الإقتصادي و التقليل من مستوى الإنفاق ، و إضفاء التحسينات المستمرة في الخدمات الحكومية .

هذا و قد تضمن القانون النموذجي بشأن المنافسة الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الأونكتاد) لسنة 2000 صراحة من خلال المادة الأولى على توخي تحقيق التنمية الإقتصادية ، بحيث جاء فيها بأن هذا القانون يهدف إلى " مكافحة أو إلغاء الإتفاقات أو الترتيبات التقييدية فيما بين مؤسسات الأعمال أو الإندماجات و عمليات الشراء أو إساءة استعمال مراكز قوة سوقية مهيمنة مما يحد من امكانية الوصول إلى الأسواق أو تقييد المنافسة على نحو اخر تقييدا مفرطا فيؤثر تأثيرا ضارا في التجارة الداخلية أو الدولية أو في التنمية الإقتصادية " ، كما كان للإتفاقية الأوروبية نفس الإتجاه بحيث أقرت بأن تأسيس نظام يضمن عدم تشويه المنافسة في السوق المشترك ، إنما يشكل احدى الوسائل الضرورية لتحقيق تنمية متناسقة للأنشطة الإقتصادية .

- ترسيخ العدالة و السلوك التجاري القويم ، و مفاد ذلك بأن المنافسة في السوق تهدف إلى تحقيق العدالة بين المنتجين و جمهور المستهلكين ، بحيث أن النجاح و البقاء في السوق بالنسبة للمنتجين يكون على أساس درجة الكفاءة التي تسمح لهم بتزويد المستهلكين بسلع و منتجات ذات جودة أفضل و أسعار أقل ، و بالتالي ينسحب من السوق من لا يستطيع الإستجابة لهذه الشروط التي تقتضيها طبيعة المنافسة ، و بالمقابل فهو تمكين لجمهور المستهلكين لتلبية حاجياتهم وفق ما تقتضيه مصالحهم و هو الجانب الاخر للعدالة التي تحققها المنافسة بالنسبة لهم ، أو بمعنى اخر فإن حماية مصالح المستهلكين متوقفة على مدى تنظيم المنافسة في الأسواق¹ .

كما أنه من جانب اخر فإن المنافسة تعمل على التخلص من السلوك التجاري غير المشروع بمعنى ذلك السلوك الذي يتنافى مع مبادئ العدالة و الإنصاف و العادات و الأصول التجارية المرعية في المعاملات التجارية ، و مثالها حظر التمييز في أسعار السلع بين التجار باعتبارها ممارسات تخل بمبادئ المساواة و تكافؤ الفرص ، و قد كانت هذه المسائل محل اهتمام القوانين المقارنة ، بحيث اعتبر القانون الاوروبي أن من الأهداف الإستراتيجية التي تسعى المعاهدة إلى

¹ - أمال بوهنتالة ، قواعد حماية المستهلك في ظل المنافسة الحرة ، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، عدد 08 ، 2016 ، جامعة باتنة 1 ، ص 96 .

تحقيقها من خلال توفير ظروف المنافسة العادلة هي تحقيق العدالة بين التجار داخل السوق الأوروبي¹.

- إن اعتماد سياسة المنافسة من خلال إصدار تشريع في هذا المجال يسمح بوقف التواطؤات في تقديم العطاءات و المساعدة في كشف الفساد ، بحيث يضمن قانون المنافسة إمكانية دخول المستثمرين إلى السوق المحلية و الخروج منها دون خضوعهم لممارسات تعسفية من قبل الحكومة أو أي شركة كانت ، في حين أنه في حال غياب قانون المنافسة أو الإرادة السياسية لحماية المنافسة تنتشر الممارسات غير التنافسية و كذا السماح بتشكيل الكارتلات و تقديم العطاءات بما يلحق أضراراً كبيرة يكون ضحيتها الإقتصاد المحلي بشكل عام و جمهور المستهلكين بوجه خاص .

و على سبيل المثال في هذا السياق ، فقد حدث أن قامت شركات السكر الرائدة في نيبال عام 1999 في وجه منافسة الواردات البرازيلية ، بممارسة الضغوط على الحكومة لرفع قيمة الرسوم الجمركية على الواردات إلى نسبة 40 % ، مبررين ذلك في قدرتهم على تلبية الطلب المحلي غير أنهم يحتاجون إلى الحماية . إلا أنه بعد تحقق الإرتفاع في التعريفة الجمركية ، لجأ الموردون بتخفيض العروض و رفع مستوى الأسعار بشكل أكبر ، و هو ما إنجر عنه إلزام المستهلكين بدفع 29 روبيا للكيلوغرام الواحد بدلاً من 20 روبيا و هو السعر المحدد للسكر البرازيل المستورد² ، و بذلك يستفاد من سياسة المنافسة أنها تدفع نحو حماية حقوق المستهلكين و حظر كل أشكال الممارسات الضارة و في مقدمتها الإحتكاريات .

المطلب الثاني : مبادئ و أسس تكريس حرية المنافسة في التجارة الدولية و تطبيقاتها

إن منظمة التجارة العالمية و على غرار باقي المنظمات الدولية تم إنشاؤها لغرض تحقيق أهداف معينة وردت ضمن ديباجة إتفاقية مراكش الخاصة بإنشاء المنظمة و التي تدور في مجملها حول رفع مستويات المعيشة ، تحقيق العمالة الكاملة ، تحقيق النمو المستمر للدخل الحقيقي و الطلب الفعلي ، الإستخدام الأمثل للموارد و زيادة مستويات التجارة في السلع و الخدمات ...

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص ص 45 ، 50.

² - سوزان يوكس و فيل إيقانز ، المنافسة و التنمية (قوة الأسواق التنافسية) ، ترجمة ميشيل دانو ، الدار العربية للعلوم ناشرون بالإشتراك مع مركز البحوث للتنمية الدولية ، ط 1 ، لبنان ، 2010 ، ص 38 .

و غيرها ، إلا أنها كلها تتطوي تحت إطار هدف أساسي لا يمكن حجبهِ و الذي قد سبق بيانه و يتمثل في تحقيق حرية التجارة الدولية ، و بالتالي فإذا كان الهدف هو الغاية النهائية التي تسعى كل منظمة لتحقيقها ، فلا شك أنها بحاجة لقواعد سلوك تقوم بدورها على أسس و مبادئ تمثل الوسائل التي تكفل تطبيقها و احترامها لغرض تحقيق تلك الغايات المستهدفة¹ .

و إذا كانت جل المبادئ الأساسية التي عرفتْها اتفاقية الجات و تبنتها منظمة التجارة العالمية فيما بعد تعبر في جوهرها عن صورة جيدة لمفهوم حرية التجارة و ما يرتبط بها من مفاهيم كإتاحة فرص أكبر للنفاذ للأسواق الدولية بدون تمييز و تحقيق المنافسة العادلة² ، فإن تلك المبادئ نفسها هي الأساس الذي تقوم عليه المنافسة التجارية الدولية في إطار عمل المنظمة ، و عليه سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى أهم هذه المبادئ ضمن (الفرع الأول) ثم التطرق لبيان أهم مظاهر تكريس تلك الأسس ضمن اتفاقيات النفاذ (الفرع الثاني) .

الفرع الأول : مبادئ تنظيم المنافسة الدولية

تكتسي قضية العلاقة بين المنافسة و حرية التجارة أهمية بالغة ، و قد زاد الإهتمام بهذا الموضوع خاصة مع انشاء منظمة التجارة العالمية و مساعيها الرامية إلى تحرير التجارة الدولية و ما انجر عنه من انفتاح للأسواق الدولية و ارتباطها ببعضها البعض ، بحيث صار الإعتماد المتبادل سمة العصر ، و اتسعت أدوار الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة اتساع فرص النفاذ أمامها ، لتغطي بذلك نشاطاتها كامل أرجاء المعمورة ، و بذلك و على اعتبار منظمة التجارة العالمية تسيطر على حوالي 90 % من حجم التجارة العالمية ، فقد كان لها إهتمام خاص بتنظيم حرية المنافسة و لا سيما من خلال جملة المبادئ التي أقرتها اتفاقاتها التجارية³ .

و بذلك يمكن تلخيص أهم المبادئ التي التزمت بها الدول الأعضاء في منظمة التجارة

¹ - مصطفى سلامة ، منظمة التجارة العالمية - النظام الدولي للتجارة الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية الطبعة الثانية ، 2008 ، ص ص 9 ، 10 .

² - إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص 25 .

³ - بوسته جمال ، القيود الواردة على المنافسة و أثرها على تحرير التجارة الخارجية ، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية ، العدد 6 ، مارس 2005 ، جامعة باتنة 1 ، ص 372 .

العالمية ، و تضمنتها مختلف اتفاقاتها فيما يلي¹ :

أولاً : مبدأ عدم التمييز

يعد مبدأ عدم التمييز هو الركيزة الأساسية و العمود الفقري لعمل منظمة التجارة العالمية و يقصد به المعاملة على قدر المساواة و عدم التمييز بين الدول الأعضاء في المنظمة ، و تجدر الإشارة إلى أن هذا المبدأ ليس وليد اتفاقية مراكش و إنما نشأ مع ظهور اتفاقية الجات (1947) و التي نصت في مادتها الأولى على " ضرورة منح كل طرف متعاقد فوراً و بلا شروط جميع المزايا و الحقوق و الإعفاءات التي تمنح لأي بلد آخر دون الحاجة إلى اتفاق جديد"²

و بالتالي فمبدأ عدم التمييز بهذا المفهوم يتتافى مع أي إجراء يستهدف منح رعاية خاصة لإحدى الدول الأعضاء على حساب الدول الأخرى ، و إنما هو يفترض أن أي ميزة تجارية يمنحها بلد عضو لبلد آخر تستفيد منها باقي الدول الأعضاء الأخرى بصفة آلية و دون إتفاق جديد و هو ما يعني أن تتساوى كل الدول الأعضاء في ظروف المنافسة بالأسواق الدولية ، و لطالما كان هذا المبدأ و لا يزال هو الموجه للمفاوضات التجارية الدولية ، و إقرار الإلتزامات التجارية و تنفيذ السياسات التجارية المرتبطة بها³ .

و حتى يتحقق هذا المبدأ - مبدأ عدم التمييز - فإن الأمر يستوجب تحقق شرطين أساسيين

هما :

1- شرط الدولة الأولى بالرعاية :

إن المفهوم العام لهذا الشرط يعني أنه نص إتفاقي في الغالب ، بمقتضاه تلتزم دولة ما في مواجهة دولة أخرى بأن تمنحها المعاملة الأكثر رعاية في مجال ما من مجالات العلاقات الدولية⁴ كما يقصد به أنه إتفاق بين دول ذات سيادة بموجبه يلتزم كل طرف على أن يعامل الأطراف الأخرى في الإتفاق معاملة لا تقل عن تلك المعاملة التي يمنحها لدولة ثالثة⁵ .

¹ - Otmane bekenniche, Op.Cit, PP 57-60.

² - عبد الناصر نزال العبادي ، منظمة التجارة العالمية و إقتصاديات الدول النامية ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، ط 1 ، عمان ، 1999 ، ص 30.

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 103 .

⁴ - محمد علي علي الحاج ، المرجع نفسه ، ص 103 .

⁵ - عبد الناصر نزال العبادي ، مرجع سابق ، ص 31 .

كما عرفه البعض على أنه " شرط إتفاقي بمقتضاه تتفق دولتين أو أكثر في معاهدة على أن تكفل كل منهما للدولة أو الدول الأخرى المتعاقدة المزايا التي قد تمنحها لدول أخرى مستقبلا في معاهدة أخرى تعالج أو تنظم موضوع المعاهدة الأولى نفسه و تحتوي على شروط أفضل و مزايا أكثر من تلك الواردة في المعاهدة الأولى ¹ " .

و أما عن أصل المبدأ فقد أقرته اتفاقية الجات من خلال نص المادة الأولى ، و التي عرفت المبدأ على أن المقصود به في سياق الاتفاقية أنه " يعني أن أي ميزة أو حصانة أو معاملة تفضيلية أخرى (تتعلق بالتعريفات الجمركية أو الرسوم الأخرى أيا كان نوعها ، المفروضة على الإستيراد أو التصدير أو في ما يتعلق بتحويل المدفوعات الدولية لتمويل الصادرات و الواردات أو بالنسبة إلى القواعد و الإجراءات المتصلة بالتجارة الدولية) يمنحها طرف متعاقد للمنتج الناشئ في أية دولة أخرى (متعاقدة أو غير متعاقدة لا فرق) أو للمنتج المتجه إليها ، سوف تمنح فوراً من دون قيد أو شرط لكل الدول المتعاقدة الأخرى في الجات ² " .

و من تطبيقات هذا المبدأ مثلا أنه متى قامت أي دولة متعاقدة بفتح سوقها لمنتج معين وارد إليها من أية دولة متعاقدة أو غير متعاقدة ، فإن سوق ذلك المنتج يعد مفتوحا في ذات الوقت نفسه و من دون أية شروط أمام باقي الدول المتعاقدة الأخرى .

و بالتالي فالمساواة التي ينشئ هذا المبدأ تحقيقها بين الدول في المعاملات التجارية لم تعد تقف عند حد تطبيق نفس القدر من الضرائب الجمركية على السلعة أيا كان مصدرها ، و إنما تجاوز ذلك إلى أية (ميزة أو إمتياز أو تسهيل أو حصانة) أخرى يمكن الإستفادة منها ، و بذلك يعد شرط الدولة الأولى بالرعاية مبدأ أساسيا في إطار عمل المنظمة ، و ذلك لخصائصه المهمة و التي نذكر منها ³ :

-أنه يمثل حافزا لإستخدام السلع الأجنبية ذات التكاليف القليلة ، كما أنه يمثل ضمانا للبلدان الصغرى في مواجهة نفوذ و سيطرة البلدان الكبرى التي قد تستغل قوتها السوقية لفرض تعريفات مرتفعة ضد سلعها أو أن تطالب صناعاتها المحلية بمزيد من الحماية ، و لو أن تطبيق

¹ - أحمد صالح علي ، خصوصية نظام شرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار قانون منظمة التجارة العالمية ، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الإقتصادية و السياسية ، جامعة الجزائر 1، ص 346 .

² - إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص 17 .

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 105 .

هذه الخاصية تبقى نظرية أكثر منها إجراء عمليا .

- ما يميز مبدأ الدولة الأولى بالرعاية أنه يساعد على إنفاذ القواعد التجارية المتعددة الأطراف و تكريس و ضمان الإلتزام بها من قبل الأعضاء ، و ذلك بسبب التكاليف الضخمة التي من الممكن أن يتحملها البلد الذي قد يراوغ أو يحاول التملص من تطبيق قواعد النظام التجاري التي التزم بها في وقت سابق ضمن المفاوضات التجارية التي مر بها ، و ذلك لأن البلد العضو إذا أراد مثلا رفع حجم الحواجز التجارية فإنه يجد نفسه في مواجهة جميع الدول الأعضاء في المنظمة ، و بالتالي فهذا ما قد يدفعه إلى التراجع بالنظر إلى التكلفة التي قد يتحملها نتيجة خياره في التراجع عن سياساته التجارية .

- يساعد مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على خفض تكاليف المفاوضات التجارية ، فعندما يتم التفاوض مع بلد معين حول سلعة أو أية ميزة تجارية أخرى ، فإن نتائج هذا التفاوض ستمتد بطريقة آلية لتشمل باقي البلدان الأخرى ، و بالتالي فلا حاجة لتفاوض جديد من أجل الحصول على معاملة مماثلة ، و عليه يمكن أن تقتصر المفاوضات على الفاعلين الرئيسيين (الدول الكبرى) بدل البلدان الأخرى جميعها .

- هذا و على الرغم من أهمية الشرط كأهم المبادئ التي يقوم عليها تنظيم المعاملات التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية ، إلا أنه يعرف بعض الاستثناءات تحول دون تطبيقه و التي يعتبرها البعض تهديدا لوجوده و أن إتساعها يمثل تراجعا لدوره مستقبلا¹ ، و تتلخص أهم الاستثناءات فيما يلي² :

- الإستثناء الخاص بالتكتلات الإقليمية التجارية : و قد أقرته المادة (24) من إتفاقية الجات و مفاد هذا الإستثناء أنه يجيز للدول الأعضاء في تكتلات إقليمية معينة أن تحجب ما يتم تبادله فيما بينها من مزايا و تفضيلات عن باقي الدول الأعضاء في الإتفاقية³ ، و ذلك شريطة أن لا يؤدي قيام مثل هذه التجمعات إلى فرض التزامات في صورة رسوم جمركية أو أية قيود تجارية أخرى في مواجهة الدول المتعاقدة غير الأعضاء في ذلك التكتل ، تكون أعلى من المتوسط أو

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 107 .

² - للتفصيل أكثر أنظر : محمد صافي يوسف ، النظام القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار إتفاقات منظمة التجارة العالمية ، دار النهضة العربية ، مصر ، 2006 ، ص 117 .

³ - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 62.

تفوق ما كان مفروضا في مواجهتهم قبل قيام هذا التكتل¹ ، بمعنى أن إنشاء هذه التكتلات يهدف إلى دفع حركة التجارة الدولية بين الدول المعنية و زيادة مستوى النفاذ فيما بينها و إلغاء كافة القيود على إختلاف أشكالها و التي تحول دون ذلك .

و من صور التكتلات التي تتطوي ضمن هذا الإستثناء ، تلك التي تظهر في شكل الإتحادات الجمركية و كذا مناطق التجارة الحرة و غيرها ، و لعل من بين أهم تطبيقات هذه التكتلات في عصرنا الحالي نجد الإتحاد الأوروبي² ، هذا و ختاماً يرى البعض بأن المادة (24) سالفة الذكر لا تشكل مجرد إستثناء من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية المنصوص عليها ضمن إتفاقية الجات ، و إنما تشكل خرقاً صريحاً لها³ .

-الإستثناء الخاص بالمزايا الممنوحة للدول النامية : لقد أقرت إتفاقية الجات 1994 ضمن جولاتها المتتالية مجموعة من التفضيلات لصالح الدول النامية و الأقل نمواً تعفيها من الإلتزام بمبدأ المعاملة الأولى بالرعاية ، و هي ذات الإمتيازات التي أقرتها و تبنتها منظمة التجارة العالمية فيما بعد (لحماية صناعاتها المحلية)⁴ ، و إن كان هذا الإستثناء الخاص بالدول النامية يختلف عن الإستثناء الأول (التكتلات الإقتصادية) و ذلك لسببين رئيسيين :

أولهما : من حيث الأصل ، فإن إقرار معاملة متميزة لصالح الدول النامية و الأقل نمواً له ما يبرره نظرياً و عملياً على عكس التكتلات الإقتصادية التي تتعارض إلى حد كبير و المبادئ التي تقوم عليها المنظمة .

و ثانياً : من حيث التطبيق ، فإن إقرار معاملة تفضيلية لصالح هذه الدول ، لا تعدو في حقيقتها مجرد نصوص نظرية لم ترقى إلى مستوى التطبيق الفعلي المنشود⁵ .

- زيادة على الإستثناءات السابقة من تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ، يضيف البعض حالة الإعفاء من الإلتزام بتطبيق المبدأ ، و ذلك عندما يقدم أي بلد عضو في المنظمة طلباً بذلك

¹ - خليل السمرحاني ، منظمة التجارة العالمية و الدول النامية ، دار النفاس ، ط 1 ، لبنان ، 2003 ، ص 38 .

² - محمد علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 109 .

³ - إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص 26 .

⁴ - Graham Dunkly ,The Free Trade Adventure : The WTO, The Uruguay Round and Globalism – A Critique , London and New York , Zed Books , 2000, P 20.

⁵ - محمد السانوسي محمد شحاتة ، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي و اتفاقيات الجات (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، د ط ، مصر ، د س ن ، ص 176 .

نتيجة لظروف خاصة ، و يلقى موافقة الأعضاء وفقا لما نصت عليه المادة (9) من إتفاقية مراكش .

2- شرط المعاملة الوطنية :

يعد شرط المعاملة الوطنية من أهم الشروط التي يقوم عليها مبدأ عدم التمييز كمبدأ أساسي ضمن إتفاقيات منظمة التجارة العالمية ، و قد ورد هذا الشرط ضمن نص المادة الثالثة من إتفاقية الجات 1994 و التي نصت على ما يلي : " المنتجات الأصلية لكل طرف متعاقد في الإتفاقية العامة إذا تم إستيرادها من دولة طرف متعاقد آخر سوف لا تخضع لضريبة أو رسوم داخلية إضافية ، و لا يمكن لأي طرف متعاقد أن يضع ضريبة داخلية جديدة أو ضريبة إضافية بالنسبة إلى المنتجات الأصلية للأطراف المتعاقدة من أجل حماية منتج تجاري معين ، يتعرض لمنافسة مباشرة" ¹ ، بمعنى أن الإلتزام بهذا الشرط يقتضي عدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية مثل الضرائب أو الرسوم أو القوانين أو القرارات و الإجراءات الداخلية التنظيمية الأخرى ، و التي من شأنها التمييز ضد المنتج الأجنبي المستورد ² .

و بالتالي فالتمييز مرفوض في مجال المعاملات التجارية الدولية و أن المنافسة بين السلع يجب أن تستند على مدى ما تتمتع به تلك المنتجات من مزايا نسبية أو تنافسية حقيقية ³ . و بذلك فالمنتجات المستوردة من الدول الأخرى الأعضاء في المنظمة ، يجب أن تلقى ذات المعاملة المطبقة على المنتجات الوطنية المماثلة فيما تعلق بالضرائب الداخلية و القوانين و اللوائح التي تحكم مجالات البيع و الشراء و النقل و التوزيع و الإستخدام ⁴ .

و عليه فالأصل العام أنه بمجرد عبور السلعة الأجنبية للحدود الوطنية ، و استيفائها لجميع الإجراءات المطلوبة بما فيها دفع الرسوم ، يجب أن تعامل معاملة السلع المحلية و دون تمييز بينهما تحقيقا لمبدأ عدم التمييز الذي يقتضي في جوهره المساواة في المعاملة التجارية ⁵ .

¹ - خليل السمرحاني ، مرجع سابق ، ص 39 .

² - Dominique Carreau, Patrick Juillard, Op.Cit, P 236 .

³ - مصطفى سلامة ، مرجع سابق ، ص 11 .

⁴ - Mostépha Trari Tani , William Pissort , Patrick Saerens , Droit commercial International – conforme aux conventions internationales ratifiées par l'Algérie , Berti édition , Alger, 2007, P 23.

⁵ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 112 .

ثانيا : مبدأ المعاملة بالمثل (مبدأ التبادلية)

يعد هذا المبدأ ايضا من أهم المبادئ التي يقوم عليها النظام التجاري الدولي في ضل منظمة التجارة العالمية ، و قد برز هذا المبدأ بداية بشكل مهم في ضل إتفاقية الجات 1947 ، ليشكل ركيزة أساسية في توجيه مسار تحرير التجارة الدولية و تفعيله من خلال إعتماد المعاملة بالمثل كأساس لإستمرار تقديم التخفيضات الجمركية ضمن نطاق المفاوضات التجارية .

بحيث يقتضي مبدأ التبادلية كما يسميه البعض ، أن كل إجراء يستهدف تخفيف في الحواجز الجمركية أو غير الجمركية لدولة ما ، لابد و أن يقابله تخفيف مماثل و معادل من حيث القيمة و الحجم من قبل الطرف الاخر ، و بذلك تتساوى الفوائد التي تحصل عليها كل دولة خاصة و أن النتائج التي تسفر عنها المفاوضات تكتسي صفة الإلزام ، و بالتالي فلا يجوز إجراء أية تعديلات جديدة عليها إلا بموجب مفاوضات جديدة¹ .

هذا و على غرار باقي المبادئ السالفة الذكر ، فإن مبدأ المعاملة بالمثل يصبح غير متناسب و متوافق من الناحية القانونية و المؤسسية في ضل التداعيات و المشاكل الإقتصادية التي تعاني منها الدول النامية و الأقل نموا الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، و لا سيما مع مشروعية مطالبتها في زيادة حصتها في التجارة الدولية و تعزيز قدراتها التنموية ، و بالتالي يصبح خيار إغفال تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل في ضل إقرار المعاملة الخاصة و التفضيلية لتلك البلدان حتمية و استثناء لا مناص منه² .

ثالثا : مبدأ الشفافية

لطالما كان مبدأ الشفافية و لا يزال من أهم المبادئ التي أعتمدت في ضل إتفاقية الجات 1947 و كذا منظمة التجارة العالمية و ذلك في سبيل تحقيق حرية التجارة الدولية ، و معنى الشفافية في مفهوم منظمة التجارة العالمية كما يرى الدكتور سهيل حسن الفتلاوي بكل بساطة هي " أن يرى كل شخص ما يفعله الاخر ، و بعبارة أدق لا سرية في العمل التجاري الدولي ، فكل دولة عليها أن تشعر الدول الأخرى بما تصدره من قوانين و تعليمات "³ .

أو بمعنى اخر فإن مبدأ الشفافية يعني شفافية السياسة التجارية بحيث يستوجب على كل

¹ - محمد علي علي الحاج ، المرجع نفسه ، ص ص 131 ، 132 .

² - Mohamed Tayeb Medjahed, Op.Cit , P 90.

³ - سهيل حسن الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 231 .

دولة عضو في المنظمة أن تعمل و تحرص على نشر كل القوانين و الأنظمة و القرارات و اللوائح الوطنية و الإجراءات التفضيلية ذات الصلة بمختلف القطاعات المدرجة تحت مظلة منظمة التجارة العالمية¹ .

و هو ما يعني توفير المعلومات المطلوبة للمستثمرين و المصدرين و المستوردين ، و بذلك فإنه يقع على عاتق الدولة العضو نشر جميع المعلومات و إتاحتها لمن يطلبها و ذلك من خلال إنشاء مراكز إستعلام تعنى بذلك ، كما أنه يقع على عاتق كل دولة عضو التزام بتزويد منظمة التجارة العالمية بكل المعلومات الدقيقة حول سياساتها الإقتصادية القائمة ، كما يتوجب عليها إبلاغ المنظمة بأيّة تعديلات تنوي إجرائها على تلك السياسات² .

و لذات الغرض فقد عمدت منظمة التجارة العالمية إلى إنشاء العديد من اللجان المتخصصة و كذا المجالس التي تسهر على ضمان تبادل المعلومات و الآراء و معالجة أية إختلالات أو صراعات محتملة بكفاءة .

-كما يعني مبدأ الشفافية عند البعض و بشكل خاص الإعتماد على التعريفات الجمركية بدلا من القيود الكمية (التي تفنقر إلى الشفافية) ، أي بمعنى أن التعريفات المحددة تسهل من عمليات التقييم في التجارة الدولية ، و مثال ذلك أنه إذا ما اضطرت دولة عضو لتطبيق إجراءات حماية لفائدة صناعاتها المحلية ، أو بغية علاج عجز في ميزان مدفوعاتها ، و لجأت إلى إعتماد أسلوب التعريفات ، فإن ذلك يمكن أجهزة المنظمة الإطلاع بسهولة على حجم الحماية او قيمة الدعم الممنوح مثلا ، و هو ما يكفل تحقيق الشفافية و الإستقرار في المعاملات التجارية³ .

- هذا و يعد مبدأ الشفافية إلزام متأصل ضمن إتفاقات منظمة التجارة العالمية ، فقد أقرته المادة (10) من إتفاقية الجات ، كما نصت عليه المادة (03) من إتفاقية الخدمات (الجاتس) و أيضا نصت عليه المادة (63) من إتفاقية الملكية الفكرية (تريبيس) ، و على الصعيد الهيكلي فقد تضمنت المادة (04) من إتفاقية منظمة التجارة العالمية ، إنشاء آلية لمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء ، و التي من شأنها و بحكم مهامها أن تسهم في تعزيز الشفافية بين

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 126 .

² - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 68 .

³ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 125 ، - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 68 ،

- إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص 16 .

البلدان الأعضاء و الشركاء التجاريين ، و بالتالي تقوية النظام التجاري الدولي¹ .

و أما عن أهمية الشفافية فهي تلعب دورا مهما في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول و خاصة في ظل تعدد التشريعات و اختلافها من ناحية ، و كذا تنوع القطاعات التجارية من ناحية أخرى . و لذلك فقد أكد مدير منظمة التجارة العالمية بأن " كل ما تسعى المنظمة لترسيخه هو الشفافية في المعاملات التجارية و قابلية للتنبؤ و نظام قضائي واضح المعالم يتيح للتاجر أو المستثمر الأجنبي أن يعرف مقدما حدود حقوقه و إلتزاماته"² .

و في ذات السياق يرى تارون داس (المدير العام لإتحاد الصناعات الهندي) : " بأن الشفافية في أداء منظمة التجارة العالمية لها أهمية حيوية تؤدي إلى مصداقية هذا الكيان ، و تعد الشفافية إحدى دعائم المنظمة التي لا يجب السماح بالمساس بها " ، كما يرى أندريه ارندارسكي (رئيس غرفة التجارة و الصناعة في بولندا) : " أن سياسات التجارة المبنية على قواعد متفق عليها و التي تنتم بالشفافية مسألة ضرورية لتشجيع الإرتباط بين الإقتصادات النامية و الإقتصادات الصناعية العالمية ، هذه المشاركة يجب أن تتأسس على القبول الكامل للقواعد و المعايير ، و لا يجب في الوقت نفسه أن تستبعد الإستثناءات المؤقتة و ترتيبات المرحلة الإنتقالية بحيث يتم التفاوض بشأنها بشكل دقيق و حريص "³.

و إذا كان هدف حرية التجارة و المبادئ المرتبطة بها كما سبق بيانه ، تمثل معا أسس الشرعية الدولية في المجال التجاري على رأي الدكتور مصطفى سلامة ، و الذي يرى أن حتمية التطابق و الإلتزام بها (أي المبادئ) أمر لا بد منه من أجل توخي أسس المشروعية على ما تعتمد الدول من سياسات تجارية⁴ ، فيمكن القول في هذا السياق بأن تفعيل تلك المبادئ وفق ذلك المعنى يقتضي التزام الدول الأعضاء بما يلي :

- الإلتزام بإلغاء القيود الكمية و إستبدالها بالرسوم الجمركية⁵ : و ذلك على إعتبار أن القيود الكمية (في شكل حصص) تعد من أخطر العقوبات التي تحول دون تسهيل حرية التجارة و بالتالي فلجوء الدول الأعضاء في المنظمة إلى إستخدام القيود الكمية هو إجراء محظور ، إلا

¹ - محمد علي علي الحاج ، مرجع سابق ، ص 127 .

² - سهيل حسن الفتلاوي ، مرجع سابق ، ص 232 .

³ - سهيل حسن الفتلاوي ، المرجع نفسه ، ص 234 .

⁴ - مصطفى سلامة ، مرجع سابق ، ص 13 .

⁵ _ Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 215.

في حالات إستثنائية إذا إقتضت الظروف ذلك و مثالها الحاجة إلى معالجة خلل مستمر في ميزان المدفوعات ، أو عند الحاجة إلى حماية الصناعة المحلية لمواجهة تدفق كبير للواردات (و ذلك وفقا لما تضمنه إتفاق الوقاية) ، و بالتالي فجوهر هذا الإلتزام هو إعتداد الدول الأعضاء لإستخدام الرسوم الجمركية كالية وحيدة في التبادلات التجارية¹.

- الإلتزام بالخفض العام و المتوالي للرسوم الجمركية و تثبيتها : بحيث تم إعتبار أن الرسوم الجمركية تعد الوسيلة الأساسية المعترف بها في مجال سريان المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء ، إذ أنه حينما تكون التعريفات الجمركية هي الشكل الرئيسي للحواجز ضد الدخول إلى الأسواق ، فإن ذلك يحول غالبا دون ظهور تباينات كبيرة في فرص الولوج إلى الأسواق ، و بذلك ضمان معدلات أكبر للتوسع في التجارة الدولية بالنسبة لمختلف السلع²، و لذلك فإن المنظمة قد تضمنت إلتزاما يقع على عاتق أعضائها ، و هو السعي نحو تخفيض هذه الرسوم بصفة متوالية وصولا إلى تثبيتها ثم إلغائها ، و ذلك كضمان أكبر نحو تحقيق إنسياب حركة التجارة الدولية .

هذا الإلتزام قد ورد صراحة ضمن ديباجة إتفاقية مراكش و التي ورد فيها : " ... و رغبة منها في الإسهام في بلوغ هذه الأهداف بالدخول في إتفاقات للمعاملة بالمثل تتطوي على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات و غيرها من الحواجز الجمركية ... " و من الأمثلة البارزة عن جهود المنظمة في سياق تخفيض الرسوم الجمركية هو ما تم الإتفاق عليه بخصوص تحرير المنتجات الزراعية³.

- الإلتزام بتجنب ممارسات الإغراق و الدعم : فقد نصت المادة (06) من إتفاقية الجات (1947) على حظر سياسات الإغراق و التي من شأنها إلحاق ضرر جسيم بمصالح المنتجين المحليين في الدول المتعاقدة الأخرى ، كما نصت المادة (16) من ذات الإتفاقية على حظر إجراءات دعم الصادرات لما لها من اثار سلبية على ظروف المنافسة التجارية ، و بالتالي على حركة التجارة الدولية ، و نظرا لخطورة هذه الممارسات و إنعكاساتها السلبية ، فقد أفردت لها الدول الأعضاء في المنظمة إتفاقات خاصة تضمنتها جولة أوروغواي تكفل تحديد إجراءات الوقاية منها

¹ - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 67 .

² - يلماظ أكبوز ، الدول النامية و التجارة العالمية - الأداء و الافاق المستقبلية ، ترجمة السيد أحمد عبد الخالق و أحمد بديع بليح ، دار المريخ للنشر ، المملكة العربية السعودية ، 2008 ، ص 57 .

³ - مصطفى سلامة ، مرجع سابق ، ص 11 .

و مكافحتها .

- الالتزام بمنح الدول النامية معاملة متميزة و أكثر تفضيلا : فنظرا للظروف الإقتصادية الصعبة و مشكلات التنمية التي تعانيها الدول النامية و التي تحول دون إدماجها في النظام التجاري الدولي ، بل إن المبادئ المعتمدة و لا سيما مبدأ عدم التمييز جعلها تتحمل التزامات تفوق طاقاتها و تتكبد خسائر تضاف إلى مشكلاتها التنموية ، و عليه فإن سعي الدول النامية في سبيل إقرار معاملة خاصة لصالحها ، أسفرت عن إتخاذ قرارات مهمة في هذا الشأن تعد إستثناءا على تطبيق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية و منها نذكر :

القرار الصادر في عام 1971 و الذي أنشأ ما يعرف " بالنظام المعمم للأفضليات " و كذا القرار الصادر في 23 نوفمبر 1979 المتعلق بشرط التأهيل و الذي منح النظام المعمم للأفضليات صفة الدوام و الإستمرار بعدما كان ذا طبيعة مؤقتة ، و كل هذه القرارات تم تبنيها فيما بعد ضمن إتفاقيات منظمة التجارة العالمية¹ ، و التي أصبحت تشكل إستثناءا صريحا على المبادئ السالف ذكرها .

-بعد التطرق لأهم المبادئ التي تقوم عليها منظمة التجارة العالمية في سبيل تحقيق غايات تحرير التجارة الدولية ، فيمكن القول بأن ذات المبادئ تمثل في جوهرها أسسا للمنافسة التجارية و ذلك إعتبارا أن حرية التجارة تعني حرية المنافسة فهما وجهان لعملة واحدة ، و عليا و نظرا لأهمية تلك المبادئ في تكريس حرية التجارة و المنافسة ، فقد حرصت منظمة التجارة العالمية على تكريسها في مختلف إتفاقاتها التجارية ، و لا سيما منها تلك التي تعنى بتنظيم السوق التجارية الدولية ، و هو ما سنحاول التطرق إليه من خلال العنصر الموالي .

الفرع الثاني:مظاهر تكريس مبدأ حرية المنافسة في ضل اتفاقات تنظيم السوق التجارية الدولية.
إن التعرض لجملة الإتفاقيات المتعددة الأطراف التي أسفرت عنها جولة اوروجواي الختامية يبين أنها تقوم في جوهرها على نفس المبادئ العامة السالفة الذكر ، و أنها تصب في مجملها في اتجاه واحد و هو تحرير التجارة العالمية و تكريس مبدأ المنافسة الحرة ، إلا أن تركيز الدراسة على مختلف هذه الاتفاقات كل على حدا ، يظهر بأن كل منها يتميز عن الآخر بخصوصيات ترجع

¹ - محمد صافي يوسف ، مرجع سابق ، ص 142 .

إلى طبيعة الأغراض و الأهداف المنوط بها تحقيقها .

و لعل من بين الاتفاقات المتميزة ، هناك فئة تختص بقواعد تنظيم حركة السلع و الخدمات عبر الحدود الدولية و تسعى إلى توحيدها في اتجاه واحد يتمشى و مبادئ المنظمة العالمية للتجارة ، و ذلك حتى لا يؤدي التشديد أو الاختلاف في تطبيقها إلى عرقلة حركة المبادلات التجارية الدولية ، فهي بذلك تستمد خصوصيتها في كونها تهتم بالتكريس الفعلي لتحرير التجارة العالمية و إرساء معالم المنافسة الدولية استنادا على توسيع مجال تطبيق أسسها ، و عليه ونظرا لأهمية هذه الفئة من الإتفاقيات في تنظيم السوق التجارية الدولية ، سنحاول التطرق إليها و لو بنوع من الإيجاز وذلك فيما يلي :

أولاً- إتفاقية قواعد المنشأ :

و يهدف هذا الإتفاق إلى تحقيق التنسيق الشامل و طويل الأمد في تطبيق قواعد المنشأ الخاصة بالسلع محل المبادلات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء ، و معناه أن تكون القواعد المعتمدة بالنسبة لأي سلعة هي نفسها المطبقة من قبل باقي الدول الأعضاء ، و أن لا تؤدي هذه القواعد إلى تقييد حركة التجارة الدولية أو خلق أي عقبات إتجاهها .

و المقصود بمنشأ السلعة كما عرفها الدكتور عاطف وليم أندراوس بأنها : " جنسية السلعة أي البلد الذي أنتجت فيه هذه السلعة ، و يتم تحديد منشأ أي سلعة إستنادا إلى مجموعة القواعد التي أصطلح على تسميتها في مجال التجارة الدولية و دوائر الأعمال الجمركية بقواعد المنشأ و تتحدد هذه القواعد بموجب تشريعات وطنية و إتفاقات تجارية دولية على النحو الذي يرد ذكره فيها¹ .

كما عرفها الإتفاق الخاص بقواعد المنشأ بأنها " مجموعة من القوانين و اللوائح و القرارات الإدارية ذات التطبيق العام ، التي يتخذها أو يتبعها أي عضو لتحديد بلد منشأ السلع ، شرط أن لا تكون هذه القواعد متعلقة أو مرتبطة بنظم تجارية تفضيلية ، أي تؤدي إلى منح تفضيلات تعريفية على أساس المنشأ تجاوز ما ينتج عن تطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية² .

و عليه يستفاد من هذه التعاريف بأن قواعد المنشأ هي مجموعة من الأحكام و القرارات التي تتضمنها التشريعات الجمركية و التجارية المحلية و كذا الإتفاقات التجارية الدولية و الإقليمية

¹ - فاضل أكرم سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 557 .

² - المادة (01) فقرة 01 من إتفاقية قواعد المنشأ .

و أن غاية هذه القواعد هو تحديد جنسية البضاعة أو بلد إنتاجها و ذلك لغرض تحقيق أهداف مختلفة قد يكون بعضها تفضيلي ، كما يستفاد أيضا أن المعايير و القواعد المعتمدة في تحديدها تختلف من دولة لأخرى بحسب المعايير¹ .

هذا و يكتسي إستخدام قواعد المنشأ أهمية بالغة في حركة التجارة الدولية و لا سيما بالنسبة للمتعاملين بها من مصدريين و مستوردين بصفة خاصة أو الدول بصفة عامة ، فيهتم المصدرون بقواعد المنشأ لأنها تفتح لهم المجال للحصول على مزايا و تفضيلات في إطار إتفاقيات التجارة الدولية و بالتالي فرص كبيرة في نفاذ منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية و دعم أكبر لقدراتهم التنافسية .

كما تسمح قواعد المنشأ للمستوردين من التعرف على التسهيلات و الإعفاءات التي تقرها الإتفاقيات التفضيلية و الإستفادة منها و ذلك في صورة تخفيض كلفة الإستيراد و بالتالي زيادة الأرباح ، كما أن وجود قواعد منشأ واضحة و مستقرة يسمح للمستوردين بحماية أنفسهم من التعرض إلى أي نوع من التعسف عند تقدير الضرائب أو في حالة التحقيق عند تطبيق قواعد مكافحة الإغراق .

كما تمكن قواعد المنشأ الدول من تحقيق أهدافها الإقتصادية و لا سيما عند إبرام إتفاقيات تجارية تفضيلية من زيادة صادراتها إلى الدول الأعضاء و كذا التحقق من منشأ وارداتها من الدول الأعضاء ، كما أنه في الشق السياسي تسمح قواعد المنشأ بتحقيق فعالية نفاذ القرارات السياسية النابعة من سيادة الدولة و مثالها إصدار قرار بمقاطعة منتجات دولة ما ، و هو حال بعض الدول العربية التي تقاطع المنتجات التي منشأها الكيان الصهيوني² .

و قد زادت الحاجة إلى وضع إتفاق الذي يحدد كافة الأحكام و القوانين التي تطبقها الدول في تحديد منشأ السلعة بصفة عامة ، و لا سيما في ضل التطور التكنولوجي الكبير الذي شهده العالم و ما صاحبه من إرتفاع في وتيرة المبادلات التجارية الدولية ، أين أصبحت العديد من السلع التي تنتج في دولة ما بصورتها النهائية تستخدم في صناعتها مواد و مدخلات و سلع وسيطة يتم إستيرادها من دول مختلفة و متعددة ، و هو ما تسبب في عديد المشكلات عند فرض التعريفات الجمركية بحسب دولة المنشأ ، و هو ما دفع الحكومات إلى إستخدام أنظمة مختلفة لتحديد منشأ

¹ - أسماء مولاي ، النظام الجمركي في ظل التجارة الدولية ، در هوم، الجزائر ، 2013 ، ص 153 .

² - فاضل أكرم سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 562 .

السلعة بغية التفرقة بين السلع المحلية الصنع و تلك الأجنبية الصنع ، و ذلك بغرض فرض التعريفات الجمركية المناسبة¹ .

و بالتالي فإختلاف الأنظمة المعتمدة من قبل الدول في تحديد قواعد المنشأ شكل إحدى العقبات التي قد تؤدي إلى تقييد حركة التجارة الدولية ، و هو ما إستدعى ضرورة توحيد القواعد المتعلقة في هذا الشأن أين تم تناول هذه المسألة في إطار جولة أوروغواي و التي تمخض عنها إبرام إتفاق خاص من جملة الإتفاقات متعددة الأطراف ، حيث تضمن تسع مواد و ملحقين اشتملت في مجملها القواعد و الضوابط التي تحكم تطبيق هذا الإتفاق .

و لعل أهم المبادئ التي يركز عليها هذا الإتفاق بهدف تيسير حركة التجارة الدولية ما يلي:
- مبدأ عدم التفرقة بين السلع الوطنية و السلع المنتجة في الدول الأخرى بمناسبة تطبيق القواعد الخاصة ببلد المنشأ ، أي تطبيق قواعد المنشأ بدون تمييز و هو ما أشارت إليه المادة الأولى من الإتفاق و ذلك بضرورة التقيد بما جاء في الفقرة الأولى من المادة الأولى من إتفاقية الجات 1994 و الخاصة بالمعاملة الوطنية ، بحيث لا يمكن التمييز بين واردات الدولة من سلعة ما عند استيرادها من أكثر من دولة عضو .

- ضرورة إلزام الدول الأعضاء بتطبيق قواعد المنشأ بطريقة موحدة ، منصفة ، عادلة و سهلة و معقولة ، كما تسهر الدول على نشر أي تعديلات ترغب في إدخالها على القواعد المعتمدة .
- أن لا تستخدم قواعد المنشأ كأدوات حمائية تؤدي إلى تقييد حركة المبادلات التجارية الدولية .
- ضرورة الإلتزام بما ورد في الإتفاق المتعلق بقواعد المنشأ من ضوابط تخص تطبيق هذا الإتفاق و ذلك خلال المرحلة الإنتقالية و ما بعدها .

- يجب إصدار شهادة المنشأ بناء على طلب مصدر أو مستورد أو أي شخص لديه سبب معقول خلال مدة لا تزيد عن 150 يوما تبدأ منذ تاريخ تقديم الطلب .
- يكون بلد منشأ سلعة معينة هو البلد الذي أنتجت فيه السلعة بالكامل ، و إذا كان هناك أكثر من بلد يشترك في إنتاج السلعة ، فيكون بلد المنشأ هو البلد الذي تم فيه آخر تحول جوهري لتلك السلعة .

و يقوم معيار التحويل الجوهري في تصنيف السلعة على أساس عمليات التصنيع التي

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، ص 311 .

تخضع لها المادة أو السلعة في بلد ما ، و تصبح من خلالها قابلة للإستخدام عن إستخدامها الأولي ، أو بمعنى آخر تكتسب السلعة صفة المنشأ في البلد الذي يجري عليها فيه آخر عملية تصنيع أو تحويل جوهري ، و ذلك بشرط أن يؤدي هذا التصنيع إلى منتج جديد ، و يتحدد معنى التحويل الجوهري في الإتفاقيات الدولية إذا ما اتخذ أي من الحالات التالية¹ :

- إذا تغير تصنيف التعريف الجمركية للسلعة عن تصنيف كل من مكوناتها أو أجزائها الأساسية .

- إذا كانت القيمة المضافة تساوي على الأقل (40 أو 50 أو 60 %) من قيمة السلعة في أرض المصنع .

ثانيا - إتفاقية الفحص قبل الشحن :

تعد عملية الفحص قبل الشحن من بين أهم العمليات التي تحكم و ترافق حركة السلع و المنتجات عبر الحدود الدولية ، و هذا نظرا لحاجة كل الدول إليها ، بإعتبارها تهدف إلى فحص السلع قبل شحنها و هي المعاينة التي تسمح بالتأكد من نوعية السلع و درجة جودتها و الثمن التعاقدية لها .

و عليه فإذا كانت أغلب عمليات الفحص تتم على مستوى الدول المصدرة و التي تشكل فيها الدول المتقدمة الغالبية العظمى ، فإنه بالمقابل تبقى الدول النامية تفتقر إلى الأجهزة و الإمكانيات الفنية و كذا الإطارات و الكفاءات التي تشتغل على مستوى قطاعات الجمارك الوطنية و هو ما يدفعها في أغلب الأحيان إلى الإستعانة بالشركات الأجنبية المتخصصة في المجال .

و عليه فالصعوبات المطروحة في هذا الإطار و حتى لا تكون عقبة أمام إنسياب حركة التجارة الدولية ، دفعت بالأطراف المتعاقدة و لا سيما منها الدول النامية على إعتبارها الطرف الأضعف في هذه المعادلة إلى ضرورة إدراج هذه المسألة ضمن مفاوضات جولة أوروغواي و التي توجت بعدها بإبرام إتفاقية في إطار تجاري متعدد الأطراف تعرف بإتفاقية الفحص قبل الشحن تضمنت تسع مواد ، و قد أقرت من خلالها الأطراف المتعاقدة على إسناد إجراءات التفتيش إلى

¹ - بن داودية وهيبه ، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ، العدد 06 ، سنة 2009 ، جامعة الشلف ، ص 104 .

شركات خاصة و متخصصة في المجال و ذلك بغية تحصيل المعلومات الدقيقة بخصوص تفاصيل الشحنات بما فيها الكمية و النوعية و الأسعار .

كما أوضحت الإتفاقية بأن الغاية من تطبيقها و لا سيما بالنسبة للدول النامية إنما هو تأمين مصالحها المالية ، و ذلك من خلال منع هروب رؤوس الأموال و القضاء على الغش التجاري و كذا منع تهرب المتعاملين في المجال من إستيفاء إلتزاماتهم الجمركية (دفع الرسوم) ، و زيادة على ذلك هو تمكين هذه الدول من تعويض النقص الذي تعانيه في الهياكل الإدارية¹ .

كما ألزمت الإتفاقية كلا من الدول المصدرة و المستوردة بضرورة إعتماد مجموعة من الإجراءات و الضوابط و التي تقوم أساسا على مبدأي الشفافية و عدم التمييز و ذلك ضمانا لتيسير حركة التجارة الدولية ، و لعل أهم تلك الإلتزامات ما يلي² :

-الحرص على تطبيق قواعد الفحص قبل الشحن بطريقة غير تمييزية ، و ذلك بالتأكد من موضوعية الإجراءات و المقاييس المعتمدة هذا من جهة ، و من جهة أخرى الحرص على المساواة في المعاملة بين المنتجات المستوردة و تلك المصنعة محليا عند تطبيق القوانين و الإجراءات الخاصة بعمليات الفحص قبل الشحن .

- إلتزام الأعضاء بتقديم المعلومات الكافية حول مصدر السلع و كذا المقاييس المعتمدة بالفحص و المتفق عليها بين الدولة المصدرة و المستوردة في إطار من الشفافية .

- إلتزام كل عضو بتمكين كل الأعضاء الآخرين بالإطلاع على كافة القوانين و التنظيمات المعمول بها و الخاصة بإجراءات الفحص قبل الشحن .

- و زيادة على ذلك يتعين على الشركات الناشطة في مجال الفحص قبل الشحن أن تمد المصدرين بقائمة تتضمن كافة الإجراءات التي تتضمنها عملية المعاينة .

ثالثا - إتفاق بشأن تراخيص الإستيراد :

يخص إتفاق تراخيص الإستيراد مجموعة من القواعد و الإجراءات الداخلية التي تستخدمها الدول بغرض تسيير القسم التجاري الخاص بالواردات ، و على إعتبار التباين و الإختلاف الواضح بين الدول في مجال ضبط الإجراءات الخاصة بمنح تراخيص الإستيراد بين هذه الصعوبة و التعقيد عند البعض و المرونة و السهولة عند البعض الآخر ، و حتى لا يكون لهذه المواقف و التطبيقات

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 319 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 80 .

المتباينة أثر سلبي و مقيد لحركة التجارة الدولية ، فقد سعت الأطراف المتعاقدة في إطار الجات إلى تناول هذه المسألة و ذلك بهدف التوصل إلى إتفاق يخص توحيد هذه القواعد و وضع ضوابط تحكمها بما يتماشى و مبادئ الجات .

و بالفعل فقد توصل الأعضاء إلى إتفاق بشأن تراخيص الإستيراد و الذي تضمن ثمانية مواد ركز من خلالها الأعضاء على ضرورة الإلتزام بالمبادئ العامة للجات ، و لعل أهمها مبدأ عدم التمييز و ذلك بدعوة الأعضاء إلى السهر على توكي إحترام مبدأ عدم التمييز في المعاملة سواء بين المتعاملين عامة أو بين القطاعين العام و الخاص ، و كذا الحرص على تفادي إستغلال هذه التراخيص إلى ما يؤدي إلى تقييد الواردات .

كما يهدف هذا الإتفاق أيضا إلى إضفاء شفافية أكبر و مثال ذلك إلزام الأعضاء بنشر جميع المعلومات التي تخص إجراءات و كفاءات تقديم طلب الحصول على التراخيص ، و كذا تحديد قوائم السلع الخاضعة لنظام التراخيص ، و في حالة وجود نظام للحصص يتم تنفيذه على أساس التراخيص ، فيجب على الدول الأعضاء الإعلان عن الكميات الإجمالية لتلك الحصص مع توضيح التاريخ الخاص بذلك .

و في نفس الإطار فقد ألزم نص الإتفاق بموجب المادة الخامسة أي دولة عضو تجري أي تعديلات أو تغييرات تخص رخص الإستيراد بضرورة نشرها قبل تنفيذها بـ 21 يوما ، زيادة على ذلك الإلتزام بإخطار لجنة تراخيص الإستيراد على مستوى المنظمة بتلك التغييرات ، على أن تكون الإخطارات متضمنة لمعلومات كافية و واضحة و تبين مثلا قائمة السلع الخاضعة للتراخيص نوعية التراخيص و المدة المتوقعة لإعلانها و تنفيذها و غيرها¹ .

و بصفة عامة يمكن القول بأن الإتفاقية قد تضمنت قواعد و ضوابط عامة يمكن للدول الإسترشاد بها في حالة التراخيص التلقائية ، أما بخصوص التراخيص غير التلقائية أي تلك التي تستلزم شرط الحصول على الموافقة المسبقة من الجهات الإدارية المختصة ، فقد تضمنت الإتفاقية النص على ضرورة العمل على تسهيل تلك الإجراءات الإدارية اللازمة لمنح التراخيص إلى الحد المقبول مع الحرص على ضرورة أن لا تتجاوز المدة المحددة للرد على طلبات تراخيص الإستيراد

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 82 .

عن 60 يوما كحد أقصى في كل الأحوال¹ .

رابعا : إتفاقية القيود الفنية للتجارة :

يعنى إتفاق العوائق الفنية للتجارة بالمسائل المتعلقة بالعلامات و البيانات التوضيحية على السلع و طرق التعبئة ، و المطابقة للمعايير و كذا المواصفات الفنية ، و بالتالي فهي موضوعات لها إرتباط وثيق بتحديد مكانة السلع و المنتجات و مدى قابليتها للتداول عبر الأسواق الدولية و نظرا لإختلاف الدول في إعتماد المعايير الفنية كل حسب قدراته و كفاءته الإنتاجية و التكنولوجيا و حتى لا توظف تلك المعايير بطرق تعسفية تؤدي إلى تقييد حركة التجارة الدولية تحت غطاء المحافظة على صحة الأفراد و الحيوانات و النباتات إلخ .

و نظرا لأهمية هذه المسائل فقد تم التطرق إليها في إطار جولة أوروغواي الختامية ، أين نجحت الأطراف المتعاقدة في صياغة قواعد و أحكام إتفاق في هذا الشأن يعرف بإتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة تضمنت 15 مادة و ثلاثة ملاحق ، و تشمل في تطبيقها كل المنتجات بما فيها المنتجات الصناعية و الزراعية² .

و للإشارة فإن أهمية موضوع العوائق الفنية أمام التجارة إستدعت التطرق إليه قبل إنعقاد جولة أوروغواي و تحديدا في إطار جولة طوكيو ، أين تم التوصل حينها إلى إتفاقية عديدة الأطراف بخصوص العوائق الفنية غير أنها جمعت في مضمونها العوائق الفنية و الصحية معا لتأتي بعدها جولة أوروغواي التي أعادت صياغة الأحكام و القواعد و أفردت إتفاقية خاصة بالعوائق الفنية و أخرى خاصة بالعوائق الصحية كما سيتم تناولها في العنصر الموالي .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن إتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة ليست غايتها إحلال قواعد فنية جديدة خاصة بالمواصفات و المقاييس الدولية لتحل محل تلك المواصفات و المقاييس الوطنية الخاصة بكل دولة من الدول الأعضاء ، و إنما الهدف هو العمل على توحيدها بين الدول الأعضاء على الوجه الذي يحول دون المغالاة أو التشدد في إعتماد معايير و مقاييس غير واقعية يتعذر على كثير من المنتجات بلوغها³ .

كما أن إتفاقية العوائق الفنية تهدف إلى إعتماد و تطبيق القواعد و المعايير و المقاييس

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 322 .

² - صفوت عبد السلام عوض الله ، المرجع نفسه ، ص 314 .

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 577 .

و إجراءات تقييم المطابقة وفقا لما هو متعارف عليه دوليا ، و ذلك على النحو الذي يسمح بتيسير التجارة الدولية و تحسين كفاءة الإنتاج و ذلك مع مراعاة :

- حق كل دولة عضو في وضع معايير واقعية و إتخاذ ما تشاء من الإجراءات و التدابير التنظيمية اللازمة لضمان جودة صادراتها .

- حق كل دولة عضو في حماية صحة الأفراد و الحيوانات و النباتات و البيئة أو لحماية المصالح الأمنية ، و لكن على شرط أن لا تكون هذه الإجراءات سببا للتمييز غير المبرر إتجاه باقي الدول الأعضاء في المنظمة¹ .

و بالتالي فإن إتفاقية العوائق الفنية للتجارة لا تفرض على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ضرورة إعتداد نظام قياسي معين كالنظام الفرنسي مثلا القائم على وحدة (المتر) و (السنتيمتر) في قياس الطول أو (الغرام) و (الكيلوغرام) في قياس الوزن ، و إنما لكل دولة أو كيان عضو الحرية في إختيار نظام القياس الذي يناسب ظروفه الإجتماعية و الإقتصادية .

كما أن الإتفاقية المشار إليها أعلاه ، لا تتعارض مع إتفاقيات المواصفات و المقاييس الفنية التي إنضمت إليها الدول طالما كانت لا تتعارض و مقتضيات تحرير التجارة الدولية من القيود الفنية و التجارية و التشريعية الداخلية ، و مثالها إتفاقية (المتر) الموقع عليها في باريس بتاريخ 20-05-1875² ، بل إن الإتفاقية تشجع الدول الأعضاء على استخدام نظم المواصفات و المقاييس العالمية ، و مثالها نظام الإيزو 9000 و غيرها ³ .

أما في حالة لجوء دولة ما إلى وضع قواعد فنية و مقاييس داخلية لا يوجد لها معيار دولي ذو صلة يتطابق معها ، أو في حالة وجود معايير و لكن لا يتطابق المضمون الفني للقواعد الفنية المقترحة مع المضمون الفني للمقاييس ذات الصلة ، أو في حالة ما إذا كان من شأن تطبيق القواعد الفنية ذات التنظيم الدولي في حال وجودها أن تؤثر سلبا على حرية التجارة الدولية ، فإن الإتفاقية تتيح لهذه الدولة إمكانية تبني مواصفات و مقاييس خاصة و ذلك بشرط توخي الشفافية

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 578 .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، المرجع نفسه ، ص 578 .

³ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 315 .

و الإحتراز قدر الإمكان من ظهور اثار سلبية تؤثر على حرية التجارة بين الأعضاء و هو ما بينته المادة الثانية فقرة 9 من الإتفاقية¹ .

و أما فيما يخص الاختلاف المتباين في القدرات ما بين الدول المتقدمة و النامية ، فقد أقرت الإتفاقية من خلال نص المادة (12) منح الدول النامية معاملة خاصة و تفضيلية عند تطبيق الإتفاق و ذلك حتى تستفيد من فرص أكبر و أفضل لولوج صادراتها إلى أسواق الدول الأعضاء و ذلك من خلال إعفاء هذه الدول من إلزامية تطبيق المعايير الدولية الغير مناسبة لأوضاعها كأساس لوضع قواعد فنية لتطبيقها وطنيا ، و بالتالي منحها الحق في إقامة مقاييس دولية تتناسب و ظروفها الخاصة ، إضافة إلى إقرار حق الدول النامية في الحصول على المعونة الفنية في مجال إعداد القواعد الفنية و المعايير الفنية ، و إنشاء أجهزة التوحيد القياسي المعنية بتطبيقها² .

كما يمكن القول بأن إتفاقية العوائق الفنية أمام التجارة و حرصا منها على المساهمة في رفع العقوبات التي تحول دون تيسير حركة التجارة بين الدول الأعضاء ، فقد ارتكزت على مجموعة من المبادئ لعل أهمها ضرورة الإلتزام بمبدأ عدم التمييز و كذا مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في معاملة المنتجات سواء تلك المستوردة من الدولة العضو أو تلك المنتجات ذات المنشأ المحلي ، وذلك عند تطبيق القواعد الفنية أو إجراءات تقييم المطابقة³ .

خامسا : إتفاق التدابير الخاصة بالصحة و الصحة النباتية

يعد إتفاق تدابير الصحة و الصحة النباتية من أهم المقررات التي توصلت إليها مفاوضات جولة أوروغواي ، و ذلك في إطار مسعاها الرامي إلى خلق نوع من التوازن بين أهداف تحرير التجارة العالمية و ذلك بالتصدي لكل المشاكل و العقوبات التي تحول دون ذلك من جهة و من جهة أخرى منح الكيانات و الدول الأعضاء الحق في حماية مصالحها الوطنية متى تطلب الأمر ذلك ووفق إجراءات معقولة و مشروعة .

حيث إهتم الإتفاق بوضع العديد من المعايير الخاصة بحماية صحة الإنسان و الحيوان و النبات و ذلك في شكل تدابير يحرص الأعضاء على تطبيقها بهدف الحماية من ما قد تسببه الأمراض أو الأوبئة التي تصيب المنتجات الزراعية واللحوم و غيرها والتي يكون مصدرها الخارج .

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 584 .

² - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 315 .

³ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 77 .

و عليه فإن إتفاق التدابير الخاصة بالصحة و الصحة النباتية هو إتفاق له إرتباط وثيق بإتفاق الزراعة ، و قد تضمن 14 مادة و ثلاثة ملاحق ، و هو عبارة عن مجموعة من القواعد العامة التي تضمن إلزام الدول و الكيانات الأعضاء بإستخدام هذا الإتفاق وفق أسس علمية لحماية الصحة و الصحة النباتية ، و بالمقابل حظر إستخدامه كأداة حمائية تؤدي إلى تقييد حركة التجارة الدولية¹ ، و بذلك فإن الإتفاقية قد أقرت لكل دولة عضو في المنظمة حق اللجوء إلى فرض تدابير مقيدة تجاريا و ذلك بغرض حماية صحة الإنسان و الحيوان و النبات بما في ذلك الأسماك و الحيوانات المفترسة و غيرها² .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن التدابير محل الإتفاق تعد متوافقة في الأساس مع ما نصت عليه المادة 20 من إتفاقية الجات 1994 الخاصة بالإستثناءات العامة ، حيث أن هذا الإتفاق يستوجب خضوع أي إجراء لمقرراته في حال كانت الغاية منه هي :

" حماية صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات من دخول و إنتشار الافات أو الكائنات العضوية الحاملة للأمراض أو المسببة لها ، أو في حالة المخاطر الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات العضوية المسببة للأمراض في المواد الغذائية أو المشروبات أو الأعلاف ، المخاطر الناشئة عن الأمراض التي تحملها الحيوانات أو النباتات أو المنتجات المشتقة منها أو عند دخول الافات أو تواجدها أو إنتشارها ، و منع أي ضرر أو الحد منه في نطاق أراضي العضو ناتج عن دخول الافات أو تواجدها أو إنتشارها " ³.

و إجمالاً يمكن القول بأن إتفاق تدابير الصحة و الصحة النباتية من جهته يمثل محاولة جادة و فاعلة في تكريس مبدأ التوازن المطلوب بين حرية التجارة العالمية و حماية الصحة العامة و ذلك بإعتماده على مجموعة من القواعد العامة و الملزمة في مواجهة الدول الأعضاء و التي يمكن إيجاز أهمها فيما يلي⁴:

-وجوب إلزام الدول الأعضاء عند اللجوء إلى تطبيق تدابير حمائية في صورة حظر الإستيراد من منتج ما ، أن يكون أساس تلك التدابير مبني على أسس و حقائق علمية وفقاً للأدلة

¹ - Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 40.

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 61 .

³ - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 305 .

⁴ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 602 .

العملية المتاحة لها و ذلك طبقا لما نصت عليه المادة 5 فقرة 2 من الإتفاق ، و أما في الحالات التي لا يوجد حولها دليل علمي كافي فإنه يجوز للعضو المعني أن يعتمد بشأنها على تدابير حماية صحة الإنسان أو النبات المقررة من قبل المنظمات الدولية المعنية بها (المادة 5 فقرة 7) و في هذا الإطار فإن الإتفاقية الخاصة بتدابير الصحة و الصحة النباتية تشجع الدول الأعضاء على الأخذ و العمل بإرشادات و توصيات المنظمات الدولية المتخصصة في هذا الشأن¹ و نذكر منها منظمة كودكس أليمانتاريوس التابعة لمنظمة الفاو ، مكتب الأوبئة الدولي للأمراض الحيوانية و كذا سكرتارية الإتفاقية الدولية لحماية النبات ، و هو ما من شأنه أن يؤدي إلى خلق تجانس في طبيعة التدابير المعتمدة من قبل الدول الأعضاء .

- دعوة الدول الأعضاء إلى قبول التدابير المعتمدة من قبل الدول الأخرى طالما كانت مطابقة للتدابير العالمية أو لتلك التدابير المطبقة من قبل الدولة المستوردة (المادتين 3 و 4 من الإتفاقية)

- الإلتزام بالشفافية حيث يتعين على كل دولة عضو أن تبلغ و تخطر شركائها التجاريين من الدول الأعضاء عن أي تغييرات أو معايير جديدة تنوي إتخاذها عند تطبيق التدابير الرامية لحماية صحة و حياة الإنسان و الحيوان و النبات (المادة 07 من الإتفاقية) .

- الإلتزام بمبدأ عدم التمييز بمناسبة تطبيق التدابير الخاصة بالحماية ، و منها توخي عدم التمييز بين المنتجات ذات المنشأ الوطني و تلك المستوردة عند خضوعها لإجراءات الفحص و المعاينة مثلا (المادة 2 فقرة 3 من الإتفاقية) .

أما فيما يخص وضع الدول النامية و الأقل نمو عند تطبيق قواعد الإتفاق ، فقد نصت المادة 10 من اتفاقية التدابير الخاصة بالصحة و الصحة النباتية على إفادتها بمعاملة تفضيلية و ذلك بالنظر إلى الصعوبات و نقص الإمكانيات التي تحول دون إمكانية التزامها بنص الإتفاق و كذا حاجتها إلى تعزيز فرص نفاذ منتجاتها إلى الأسواق الخارجية ، و في هذا الإطار فقد منحت هذه الدول فترات انتقالية حتى تتمكن من ضبط أوضاعها وفقا للمعايير الدولية ، حيث تصل المدة إلى خمس سنوات بالنسبة للدول الأقل نمو و سنتين بالنسبة للدول النامية² .

¹- Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 40.

²- بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 61 .

سادسا : الإتفاق بشأن تحديد القيمة للأغراض الجمركية

بعد إتفاق الأطراف المتعاقدة في ضل اتفاقية الجات الرامية إلى تحرير التجارة الدولية على ضرورة الإلتزام بتحويل كل أشكال القيود الكمية التي تراكمت منذ فترة طويلة إلى رسوم جمركية يتم اعتمادها كأساس للتعامل في مجال السلع مع تحديد حد أعلى لهذه الرسوم المفروضة¹ ، فقد واجهت تلك الأطراف إشكالات أخرى عند التطبيق و بالخصوص الاختلاف حول أساس تقييم سعر السلع بغرض فرض الرسوم الجمركية .

و هو ما دفع الأطراف المتعاقدة إلى تناول هذا الموضوع في إطار جولة طوكيو التي توصلت إلى إقرار وثيقة تفاهم خاصة بوضع قواعد تهدف إلى توحيد تطبيق القواعد التي تضمنتها المادة (7) من اتفاقية الجات (1947) و المتعلقة بتحديد أسس تقييم سعر البضائع المستوردة لغايات التقييم الجمركي ، و كانت غاية ذلك هو ضمان إقامة نظام منصف و موحد لتقييم السلع لأغراض جمركية و ذلك بغرض الحد من كل الممارسات التي تستهدف استخدام الرسوم الجمركية كقيود تحكمية أو صورية ، كما اتفقت الأطراف المتعاقدة على أن يكون أساس التقييم هو قيمة المعاملة التجارية² .

و رغم ما تم التوصل إليه في إطار هذا التفاهم إلا أن أغلب الدول النامية لم توقع على هذه الوثيقة و ذلك لسببين ، يتمثل السبب الأول في قيمة ما تساهم به هذه الضرائب في تقدير الناتج الإجمالي المحلي لهذه الدول و هو ما يعني أن تقييد أسس التقييم يعني تقييد حجم المداخل الجمركية ، أما السبب الثاني فهو رغبة هذه الدول في عدم تقييد وسائل تقديرها لأسعار البضائع الخاضعة للرسوم الجمركية باعتبارها أكثر سهولة في تحصيل الضرائب الجمركية مقارنة بالوسائل الأخرى المعتمدة في جباية الضرائب الداخلية المطبقة على المواطنين مثلا³ .

و عليه فتتقن الأطراف المفاوضون في جولة أوروغواي بأنه لا يمكن بلوغ أهداف تنظيم و توحيد قواعد التجارة في السلع دون التوصل إلى وضع قواعد موحدة للتقييم الجمركي ، جعل الدول المتقدمة صاحبة المبادرة تضغط بشكل كبير في سبيل إقرار وثيقة التفاهم التي تم التوقيع عليها سابقا (جولة طوكيو) مع الحرص على إجراء بعض التعديلات ، و قد تم ذلك فعلا حيث

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 144 .

² - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 260 .

³ - محمود فياض ، المرجع نفسه ، ص 260 .

توجت تلك المفاوضات بالتوصل إلى توقيع اتفاق يخص تطبيق المادة (7) من إتفاقية الجات (1947) ، يعرف باتفاق تحديد القيمة لأغراض جمركية ، تضمن مجموعة من القواعد التي تتميز بالشفافية و الوضوح و هدفها العام هو تنظيم العلاقة المباشرة بين إدارة الجمارك و المستوردين بخصوص إجراءات تقدير السلع المستوردة بغرض فرض الرسوم الجمركية الملائمة ، و هو ما من شأنه أن يضمن حقوق المستوردين من جهة و يحول دون استخدام تلك القواعد للتهرب من أداء الرسوم الجمركية الصحيحة من جهة أخرى ¹ .

هذا و يمكن تلخيص أهم القواعد و المبادئ التي تضمنها هذا الإتفاق فيما يلي ²:

-إلتزام الدول الأعضاء عند اللجوء إلى إجراء تحديد القيمة الجمركية بالإعتماد على أساس القيمة الفعلية أي القيمة التعاقدية للسلعة محل الضريبة الجمركية كأساس أول ، و عادة ما تكون القيمة التعاقدية هي القيمة المشار إليها في فاتورة الشراء ، و هذا ما نصت عليه المادة 01 من الاتفاق و أما في حالة لم تنجح القاعدة الأساسية الأولى في تقدير قيمة السلعة محل الضريبة فإن الاتفاق قد تضمن مجموعة من القواعد الأخرى التي يمكن الإستعانة بها و تعرف بالقواعد البديلة و التي يتم تطبيقها بالترتيب ، و هو ما نصت عليه المواد من 2 إلى 7 من الاتفاق و نذكر منها:

- إذا لم يتمكن البلد العضو من تحديد القيمة الجمركية للساع المستوردة بناء على قيمتها الفعلية فعندها تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد لسلع مطابقة تم بيعها كصادرات لنفس البلد المستورد ، و تم تصديرها في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجري تقييمها ، و في حال تعددت قيم التعاقد لسلع مطابقة ، يتم التقييم الجمركي بناء على أدنى قيمة من بين هذه التعاقدات المختلفة .

- و في حال لم تتوافر سلع مطابقة للسلعة المستوردة ، يتم الإعتماد على القيمة الفعلية لسلع مماثلة بيعت للتصدير إلى نفس البلد المستورد ، و تم ذلك في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجري تقييمها ، و في حال تعددت قيم تعاقد لهذه السلع المماثلة ، يتم التقييم الجمركي بناء على أدنى قيمة من تلك التعاقدات المختلفة (و في ذلك حرص على حماية حقوق المستوردين) ، هذا و يتم تطبيق القواعد البديلة على الترتيب بحسب كل حالة .

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 317 .

² - محمود فياض ، مرجع سابق ، ص 265 .

_ في إطار قواعد الاتفاق يتمتع موظف إدارة الجمارك المختص بالتقدير الجمركي بسلطة عدم اعتماد سعر البيع بسبب انخفاضه أو ارتفاعه بشكل ملحوظ مقارنة بقيمة السلع المماثلة للبضاعة محل التقييم ، و له في ذلك الحق في طلب المعلومات من المستوردين للتحقق من مدى صحة القيمة المعلنة خاصة إذا كانت منخفضة ، و بالمقابل يمنح الإتفاق ضمانات كافية لحماية المستوردين و رجال الأعمال من تعسف الإدارة عند مباشرة هذه الإجراءات و لعل أبرزها إلزام إدارة الجمارك بوجوب تقديم توضيحات حول الأسباب المستند عليها في اتخاذ القرار النهائي الخاص بتحديد قيمة الرسوم المفروضة على السلع المستوردة .

-أما فيما يخص التسهيلات الممنوحة للدول النامية في هذا الإطار ، فقد نص الإتفاق في هذا الشأن بموجب المادة 20 منه على مجموعة من الإمتيازات التفضيلية ، تتمثل في إستفادة هذه الدول من فترة انتقالية تعفى فيها من تطبيق قواعد الإتفاق تقدر بـ 5 سنوات يبدأ سريانها من تاريخ نفاذ اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية ، على أن يقوم العضو الراغب في الإستفادة من هذا الإعفاء بتقديم إخطار بذلك إلى المدير العام للمنظمة .

المبحث الثاني :

الممارسات الضارة بالمنافسة الدولية في ظل تحرير التجارة العالمية

إن سعي الأطراف المتعاقدة في ظل إتفاقية الجات إلى تحرير التجارة الدولية في مجالات السلع و الخدمات و فتح الباب أمام المنافسة الحرة ، جعلها أمام حتمية لا مناص منها و هي ضرورة العمل على رفع جميع القيود و العقبات التي تحول دون ذلك ، و ذلك من خلال وجوب التطرق لمعالجة كافة المسائل المهمة التي ترتبط إرتباطا وثيقا بحركة السلع و الخدمات عبر الحدود الدولية ، و بالتالي فصعوبة المهمة أدت إلى طول مدة المفاوضات التي قاربت النصف قرن من الزمن و ذلك بسبب تشعب و تعقيد القضايا المطروحة من جهة ، و تضارب المصالح بين الأطراف المتعاقدة من جهة أخرى .

ضف إلى ذلك أنه و في ظل اشتداد حدة المنافسة الدولية التي تؤدي في كثير من الأحيان إلى لجوء بعض المتعاملين (و لا سيما الشركات الدولية النشاط ...) إلى إستخدام أساليب و ممارسات غير مشروعة بهدف تقييد المنافسة أو منعها أو عرقلتها دون الأخذ بعين الإعتبار

ضرورات المصلحة العامة و بما في ذلك مصلحة المستهلكين ، يستخلص منه معادلة مفادها أن إقرار حرية المنافسة بدون قواعد و ضوابط معينة من شأنه أن يؤدي إلى إحداث نتائج عكسية و عليه فقد كان من الواجب تدخل الأطراف المتعاقدة في اتفاقية الجات لتنظيم المنافسة و دعم وسائل حمايتها .

و عليه فسرعان ما توجت الجهود المبذولة و المفاوضات المتتالية بنتائج مهمة أسفرت عنها جولة أوروغواي الختامية و ذلك في صورة الإتفاقات التجارية المتعددة الأطراف ، التي تناولت عديد المسائل التي تصب في إتجاه واحد هو خلق مناخ تجاري ملائم أكثر إستقرارا يقوم على حرية المنافسة التجارية و يزيد من حجم المبادلات التجارية على المستوى العالمي ، و لعل من أهمها ما أٌصطلح على تسميته بإتفاقات الحماية التجارية العالمية¹ ، و هي إتفاقات تختص بحماية المنتجات المحلية من المنافسة غير المشروعة في صورة إتفاقية مكافحة الإغراق ، إتفاقية الدعم و الرسوم التعويضية و كذا إتفاق الوقاية .

هذه الإتفاقات غير التعريفية قد تولت تحديد أبرز الممارسات غير العادلة في التجارة الدولية كما تولت أيضا تنظيم أساليب و اجراءات مكافحتها ، و تكتسي هذه الإتفاقات الثلاث أهمية خاصة بالنسبة للمنتج المحلي و الصناعة الوطنية ، إذ أنها توفر لها الحماية ضد ممارسة الإغراق أو الدعم أو الزيادة في الواردات ، كما أنها تمثل السبيل الوحيد المعتمد لحماية الصناعة الوطنية في ظل منظمة التجارة العالمية .

و عليه و نظرا لأهمية ما أسفرت عنه هذه الإتفاقات ، سنحاول فيما يلي التطرق لبيان صور الممارسات الضارة في التجارة الدولية و كذا بيان سبل مكافحتها وفقا لما شرعته قواعدها و ذلك فيما يلي :

المطلب الأول : الإغراق التجاري

يعد الإغراق التجاري من بين أهم و أبرز صور الممارسات الضارة في التجارة الدولية و هذا بالنظر لنسبة إنتشاره الواسعة من جهة ، و من جهة أخرى بإعتبار جسامة الأضرار التي تنجم عنه و التي لطالما كانت و في كثير من الأحيان تصنف على أنها تعد السبب المباشر في إعاقة

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 275 .

القدرات الإنتاجية و التصديرية للصناعات المحلية المنافسة بشكل كبير .

هذا و قد شهد العالم مع بداية النصف الثاني من القرن الماضي زيادة ملحوظة في حجم هذه الممارسات ، و لاسيما في ضل التطورات الإقتصادية التي شهدتها تلك الفترة في صورة الإنفتاح الإقتصادي القائم على مبدأ تسهيل النفاذ إلى الأسواق و رفع كافة القيود و العوائق التي من شأنها أن تحول دون حرية التبادلات التجارية .

حيث أنه و أمام زيادة حدة المنافسة الشديدة ، فقد لجأت بعض الدول و الشركات في صراعها من أجل فتح أسواق جديدة إلى إنتهاج سياسات إغراقها بمنتجات منخفضة الثمن و ذلك بهدف إزاحة المنتجين المحليين العاملين بها و الحلول محلهم بداية ثم وصولا إلى إكتساب تلك الأسواق و إحتكارها .

و عليه فخطورة الإغراق التجاري بهذا المعنى إستدعت ضرورة مواجهته في إطار تجاري متعدد الأطراف ، حيث تم التوصل إلى إتفاق في هذا الشأن تضمنه الملحق رقم (1) - أ بالوثيقة الختامية لجولة أوروغواي بشأن تطبيق المادة السادسة من الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة الجات 1994 ، و يعرف هذا الإتفاق إختصارا بإتفاق مكافحة الإغراق و الذي يتكون من 18 مادة إضافة إلى ملحقين ، و قد تضمن بصفة واضحة القواعد الواجب اتباعها لتحديد وجود فعل الإغراق الذي يستوجب التعويض و المعايير المعتمدة في ذلك ، و كذا إجراءات فتح التحقيق و كذا حفظ حقوق الأطراف في تقديم التبريرات اللازمة.... الخ ، بما يعني تجاوز عديد النقائص التي كانت موجودة في ظل الجات¹ 1947 .

و عليه سننترق من خلال هذا الفرع إلى توضيح ماهية الإغراق التجاري و أنواعه ثم بيان شروط تحققه و كذا الوسائل المعتمدة لمكافحته وفقا لما تضمنته قواعد الإتفاق ، و بعدها التطرق لعرض موقف الدول النامية من أحكام هذا الإتفاق .

الفرع الأول : ماهية الإغراق التجاري

يقتضي بيان ماهية الإغراق التجاري كممارسة ضارة في التجارة الدولية ، التطرق إلى بيان بعض التعاريف التي حظي بها من قبل بعض الفقهاء و المشرعين ، ثم التعريف الإصطلاحي

¹ - Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 36.

الوارد في الإتفاق الخاص بمكافحة الإغراق ، و بعدها التطرق إلى بيان أنواعه .

أولاً- مفهوم الإغراق التجاري :

لقد ظهر مفهوم الإغراق كمصطلح إقتصادي تجاري إبان حرب الإستقلال الأمريكية و ذلك عندما عمدت الصناعات الإنجليزية المتميزة إلى ممارسة الإغراق كوسيلة فعالة لوقف نمو الصناعات الناشئة في مستعمراتها القديمة بأمريكا ، و قد بلغت تلك الممارسات حدا كبيرا و خلفت أثارا سلبية كبيرة على الصناعات المحلية و هو الأمر الذي جعلها (ممارسات الإغراق) تصنف على أنها أهم العقبات التي حالت دون نمو الإقتصاد الأمريكي في ذلك الوقت¹ .

و عليه فجسامة تلك الأضرار التي كانت تستهدف الصناعات الناشئة ، دفعت بالعديد من الدول إلى سن مجموعة من القوانين الخاصة للتصدي لحالات الإغراق ، حيث يعد أول تشريع تناول موضوع الإغراق بنوع من العمق و التفصيل قد صدر بالولايات المتحدة الأمريكية سنة 1921 و الموسوم بـ Antidumping Act 1921 ، و لتستمر المحاولات التشريعية فيما بعد لنتج الجهود الدولية فيما بعد بإتفاق خاص بمكافحة الإغراق في إطار جولة أوروغواي² .

وعليه فبروز مصطلح الإغراق في وقت مبكر و إرتباطه بميدان التجارة و ما له من إنعكاسات جعله محل إهتمام كل من الفقهاء و المشرعين على حد سواء ، حيث حظي بعدة دراسات و العديد من التعاريف نذكر منها :

فقد عرفه الأستاذ الدكتور أحمد جامع بأنه " تعمد المشروع المنتج لسلعة ما بيعها في خارج دولته بثمان يقل عن ثمن بيعها في داخلها أخذا في الإعتبار نفقات النقل و غيرها من تكاليف تصديرها من دولته للخارج"³ .

كما عرفه البعض الآخر على أنه : " أسلوب يتبعه أحد المتعاملين في تجارة السلع و ذلك ببيعها بأثمان منخفضة في الأسواق الخارجية مقارنة بالأثمان العادية لمثلتها في دول المنشأ أو

¹ - مصطفى ياسين محمد الأصبحي ، النظام القانوني لمكافحة الإغراق و الدعم السليبي الصناعي في إطار منظمة التجارة العالمية ، دار الكتاب القانوني ، د س ن ، ص 08 .

² - عمار حبيب جهلول ، حماية المنافسة بموجب قواعد مكافحة الإغراق ، بحث مقدم للملتقى حول " حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية " بالتعاون مع الجامعة البريطانية في مصر BUE شرم الشيخ ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 ، ص 171 .

³ - أحمد جامع ، اتفاقات التجارة العالمية (و شهرتها الجات): دراسة اقتصادية تشريعية ، ج 1، دار النهضة العربية ، 2001 ، ص 65 .

التصدير ، مع مراعاة كافة التكاليف و ظروف البيع و ذلك لتحقيق أهداف عديدة منها تصريف المخزون أو تحقيق التشغيل الكامل لكافة القدرات البشرية و المادية أو إبعاد المنافسين لإحتكار السوق " ¹ .

في حين عرفه المشرع العراقي في قانون حماية المنتجات العراقية رقم (11) لسنة 2010 بأنه: "توريد السلع المماثلة إلى السوق المحلية بسعر أقل من قيمتها العادية في سوق البلد المورد"². أما إتفاق مكافحة الإغراق فقد عرفه على أنه : " إدخال منتج ما في تجارة بلد اخر بقيمة أقل من قيمته العادية " المادة الثانية فقرة 1 ، و قد تولت ذات الفقرة من نفس المادة تحديد المقصود بالقيمة العادية ، أين إعتبرت أن دخول منتج ما في تجارة بلد اخر بأقل من قيمته العادية إنما يتحقق إذا كان ثمن تصديره من بلد إلى اخر بأقل من الثمن المماثل في ظروف التجارة العادية للمنتج المماثل حين يوجه للإستهلاك في البلد المصدر ، أي أقل من ثمن مثيلتها في هذه الدولة ³.

و أما في حالة عدم وجود مبيعات في السوق المحلي للدولة المصدرة ، أو عند وجود تلك المبيعات غير أنها لا تسمح بإجراء مقارنة صحيحة لسبب ما ، فحينها تتم مقارنة السعر لسلعة مماثلة عند تصديرها لسوق دولة ثالثة ، و ذلك على شرط أن يكون هذا السعر معبرا عن الواقع أي ممثلا للحقيقة ، بالمقارنة بتكلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافا إليها مبلغا معقولا مقابل تكاليف الإدارة و البيع و التكاليف العامة⁴ .

و من خلال هذا التعريف و التعاريف السابقة يتضح جليا أن مفهوم الإغراق هو مفهوم ثمن و ليس مفهوم كم ، و أنه بهذا المعنى لا يشمل باقي المظاهر الأخرى للإغراق في صورة الإغراق البيئي و الإغراق الإجتماعي⁵ .

هذا و قد أشار البعض إلى وجود بعض المؤشرات التي يمكن الإسترشاد من خلالها على وجود فعل الإغراق و ذلك في حالة تحقق حالة واحدة من الحالات التالية⁶ :

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 99 .

² - عمار حبيب جهلول ، مرجع سابق ، ص 171.

³ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 245.

⁴ - مصطفى ياسين محمد الأصبحي ، مرجع سابق ، ص 10,9 .

⁵ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 100 .

⁶ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 518 .

- أن يقل ثمن المنتجات المباعة عن ثمن بيعها في سوق الدولة المصدرة لها .
 - أن يقل سعر السلعة المباعة في سوق الدولة المستوردة عن سعرها في الدولة المنتجة أو المصدرة أو في سوق دولة ثالثة .
 - أن يقل سعر السلعة المباعة عن تكلفة إنتاجها في الدولة المستوردة لها .
- و بالتالي فإذا تحققت إحدى هذه المؤشرات ، فعنده يتحقق وجود الإغراق و ذلك إذا ما تم تداول السلعة المستوردة لفترة زمنية معينة و بكميات تلحق ضررا بالسلع الوطنية و تحد من قدرة المنتج المحلي على المنافسة و كذا عدم إمكانيته على إسترداد تكاليف إنتاجه و تحقيق الربح الذي يسعى لبلوغه .

و عليه فالإغراق التجاري بهذا المعنى يمثل قيدا على المنافسة العادلة في الأسواق المحلية كما أنه يقلل من فعالية قوى السوق و لذلك تم تصنيفه على أنه سلوك إحتكاري محظور محليا و دوليا¹ ، و هو الموقف الذي تبنته منظمة الأونكتاد ، أين تطرقت لموضوع ممارسات الإغراق من خلال نص المادة الرابعة (ثانيا / أ) من قانونها النموذجي الصادر بشأن المنافسة لسنة 2000 حيث ذهبت إلى إعتبار فعل الإغراق التجاري بهدف السيطرة على سوق معينة من أعمال المنافسة غير المشروعة ، حيث تنص على أنه (الأعمال أو التصرفات التي تشكل إساءة إستعمال لمركز قوة سوقية مهيمن)

ثانيا: الأعمال أو التصرفات التي تعتبر إساءة إستعمال :

أ-التصرفات الإفتراضية إزاء المنافسين ، (مثل إستخدام التسعير بأقل من التكلفة للقضاء على المنافسين) .

و لهذا يمكن القول بأن هذا الموقف القائم على إعتبار فعل الإغراق يعد صورة من صور المنافسة غير المشروعة قانونا له ما يبرره ، و ذلك بالنظر إلى كون فعل الإغراق يعد خرقا صريحا لأصول التعامل التجاري السليم و روح المنافسة النزيهة ، حيث يسعى مرتكبه لإتباع سلوك عدواني إتجاه المنافسين بغية إبعادهم و غايته في ذلك السيطرة على سوق سلعة معينة و التحكم فيها على النحو الذي يمكنه من تحقيق أكبر قدر من الأرباح على المدى البعيد² .

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 280 .

² - عمار حبيب جهلول ، مرجع سابق ، ص 174 .

كما تجدر الإشارة إلى أن للشريعة الإسلامية موقف صريح من فعل الإغراق و هو التحريم و التجريم و ذلك بالنظر إلى أضراره على جمهور البائعين و المشتريين معا ، و على الرغم أن مصطلح الإغراق لم يكن معروفا لدى الفقهاء المسلمين من قبل و لكن كانت هناك مصطلحات تدور في فلك هذه الدلالة و منها " النجش في الثمن " أو " البيع بأقل من ثمن السوق " و كلها ممارسات تحرمها الشريعة .

و قد روي في السير بأن عمر ابن الخطاب رضي الله عنه حينما مر بحاطب ابن بلتعة و هو يبيع زبيبا له في السوق ، فأمره رضي الله عنه أن يرفع ثمنه أو أن يترك السوق ، و ذلك دفعا لما سيؤديه فعله رضي الله عنه من إضرار لجمهور البائعين خاصة و بالناس عامة¹ .

ثانيا - أنواع الإغراق التجاري

تصنف النظرية الإقتصادية وفقا للمعاملات التجارية في الأسواق الدولية الإغراق إلى ثلاثة أنواع لكل منها سمات و أهداف تميزه عن غيره و هي :

1 - الصنف الأول : الإغراق الفجائي أو العارض

يتفق الإقتصاديون حول هذا النوع من الإغراق الذي يرتبط بظروف غير متوقعة أو فجائية أو أحيانا أخرى موسمية ، و لهذا يعرف بالإغراق الموسمي ، و قد يحدث أحيانا أخرى بشكل عارض و ذلك عندما يرغب المنتج في التخلص من فائض إنتاجه في نهاية الموسم ، فيلقي به في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة و ذلك حتى لا يضطر إلى تخفيض سعر تلك المنتجات في السوق الداخلية ، ثم يضطر إلى إعادة رفع الأسعار مرة أخرى بعد زوال الظرف العارض فيتأثر بذلك موقعه التنافسي² .

أو يمكن أن تكون الظروف العارضة نتيجة لجوء دولة أو شركة للتخلص من فائض منتجاتها المهددة بخطر الإلتلاف ، فتقوم ببيعها في الأسواق الخارجية بأقل من سعرها المماثل في

¹ - مشيب بن سعيد آل حامد القحطاني ، مفهوم الإغراق دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي و الإتفاقية العامة للتعرفة و التجارة جات GATT ، دفاثر السياسة و القانون ، العدد 13 ، 2015 ، جامعة ورقلة، ص 372 .

² - و هذا ما جعل البعض يعرف الإغراق بأنه " هو ظاهرة تنتج عن الكساد العالمي الذي يؤدي إلى تكديس السلع بكميات كبيرة لدى البلدان المنتجة ، مما يضطرها إلى تصديرها إلى بلدان أخرى بأسعار تقل عن سعرها بحسب سعر التجارة الدولية " ، أنظر : كاروان أحمد حمه صالح ، الجوانب القانونية لمكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO) دراسة تحليلية مقارنة ، دار الكتب القانونية - دار شتات للنشر و البرمجيات ، مصر 2011 ، ص 29 .

السوق الداخلي ، و يكون الهدف من وراء هذا الإجراء هو تقديم خيار تحصيل أي مبلغ مالي مقابل تلك السلعة أفضل من فقدانها نهائيا بدون مقابل¹ .

و إذا كان هذا النوع من الإغراق (الإغراق العارض) يبدو في أصله ذو طبيعة مؤقتة ، إلا أنه يختلف عن الإغراق المؤقت من حيث الغاية المتوخاة لكل منهما ، فالإغراق العارض هدفه المحافظة على السعر في السوق الداخلي و ذلك بالتخلص بفائض الإنتاج في الأسواق الأجنبية و دون قصد الإضرار بالمنافسين أو التخلص منهم على عكس الإغراق المؤقت² .

2 - الصنف الثاني : الإغراق المؤقت

و يعرف هذا النوع أيضا بالإغراق القصير الأجل ، بحيث يهدف إلى تحقيق هدف معين و ينتهي بتحقيقه ، و ذلك كخفض أسعار البيع مؤقتا بغرض فتح أسواق جديدة و إكتسابها و التمرکز فيها ثم تعويض ذلك فيما بعد³ ، أو قد يكون الغرض من هذا التخفيض المؤقت للأسعار هو الدفاع ضد منافسة أجنبية طارئة أو لمنع إقامة مشروعات جديدة في هذه السوق ، أو بهدف القضاء على المنافس و طرده من السوق ، و بالتالي فقد يتعرض المغرق لتحمل خسائر كبيرة جراء خفضه للأسعار طيلة تلك الفترة القصيرة ، ليحاول تعويضها فيما بعد عند تحقيق هدفه⁴ .

و لعل من بين الأمثلة الواقعية لهذا الصنف من الأنواع ما قامت به شركة واندو « Wandoo » و هي فرع متخصص في شبكة الانترنت لشركة فرنسا للإتصالات اللاسلكية حيث قامت هذه الشركة ببيع منتجاتها المتعلقة ببرامج شبكة الانترنت المخصصة للجمهور بأقل من سعرها الحقيقي ، أي أنها تحملت خسارة كبيرة في السعر ، و هو الأمر الذي ألحق أضرارا بالمنافسين و قيد دخولهم للسوق .

و في 16 يوليو 2003 ، إعتبرت اللجنة الأوروبية في بروكسل أن هذه الشركة قد إتبعّت سياسة مدبرة للسيطرة على السوق التي تشهد إزدهارا واضحا و قد لاحظت اللجنة أن نصيب تلك الشركة في السوق قد زادت نسبته من 46 % علم 1999 إلى 75 % عام 2002 ، و عليه فبعد

¹ - محمد صالح الشيخ ، الاغراق و أثره على التنمية الاقتصادية في الدول النامية ، بحث مقدم إلى مؤتمر الجوانب القانونية و الاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية ، ص 1318 .

² - بن عطية لخضر ، الضمانات القانونية لمكافحة الإغراق في ظل المنظمة العالمية للتجارة ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام ، جامعة الجزائر 1 ، كلية الحقوق بن عكنون ، 2013 ، ص 37 .

³ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 107 .

⁴ - بن عطية لخضر ، مرجع سابق ، ص 37 .

إنهاء التحقيق في القضية أصدرت اللجنة قرارها بتوقيع غرامة مالية كبيرة في حق الشركة قدرت بـ 10,35 مليون أورو¹ .

و لهذا يعد هذا النوع من الإغراق نوعا من الحروب التجارية غير المشروعة سواء مارسها المنتج أو التاجر المغرق في عملياته التجارية الداخلية أو في عملياته الخارجية ، و ذلك لما يترتب عنه من تدمير و هدم للصناعات الوطنية الأقل كفاءة و الحد من درجة المنافسة الحرة بين المنتجين².

3 - الصنف الثالث : الإغراق الدائم

كما يعرف بالإغراق المستمر ، و يقوم هذا الصنف من الإغراق غالبا عند وجود إحتكار في السوق الداخلي ، (فالحوجز الجمركية تولد الإحتكار و الإحتكار يولد الإغراق³) ، حيث أن المنتج المغرق بعد بسط نفوذه على السوق الداخلية و تحقيقه لأرباح معتبرة نتيجة حالة الإحتكار يقوم من جهة أخرى بإعتماد سياسة دائمة لبيع منتجاته الوطنية في الأسواق الأجنبية بأسعار تقل عن سعر البيع في السوق المحلية ، أو بأسعار تقل عن تكلفة السلعة و ذلك بصفة مستمرة غايتها إكتساب المزيد من الأسواق⁴ ، و هو ما جعل بعض الإقتصاديين يصفونه بالإغراق الإستراتيجي⁵ .

ثالثا : شروط مكافحة الإغراق التجاري

على إعتبار أن الإغراق التجاري يعد من بين الأعمال غير المشروعة التي يترتب عنها أضرار تلحق الصناعة المحلية أو التهديد بحدوثها لتحقيق أهداف معينة متعمدة بما من شأنه الإخلال بشروط المنافسة العادلة مخالفا بذلك أصول التعامل التجاري السليم ، و لما كان مجال حدوثه الأوسع يمس نطاق التجارة الخارجية ، فقد استدعى الأمر ضرورة مكافحته في إطار تجاري متعدد الأطراف تبلور في شكل إتفاق مكافحة الإغراق .

¹ - محمد صالح الشيخ ، مرجع سابق، ص 1319 .

² - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 107 .

³ - محمد نصر محمد ، الحماية الدولية و الجنائية من المنافسة التجارية غير المشروعة و الإحتكار ، مركز الدراسات العربية للنشر و التوزيع ، ط 1 ، مصر ، 2016 ، ص 604 .

⁴ - مدني لعجال والطاهر برايك ، مكافحة الإغراق باعتباره ممارسة منافية للمنافسة التجارية الدولية ، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والإقتصادية ،المركز الجامعي لتامنغست ، الجزائر ، العدد 01 ، 2018 ، ص 209 .

⁵ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 108 .

و قد سعى هذا الإتفاق إلى تطير عملية مواجهة الإغراق بوضع مجموعة من الشروط الموضوعية و أخرى إجرائية مجتمعتين معا ، يستلزم على الدولة المستوردة إعتماها لغرض فرض التدابير المطلوبة ، و ذلك ضمان لأن لا يشكل إستخدام تلك الإجراءات قيذا تعريفيا على التجارة¹ و فيما يلي سنحاول التعرض لهذه الشروط بإيجاز .

1- الشروط الموضوعية لمكافحة الإغراق : و المقصود بالشروط الموضوعية هي تلك الشروط المؤدية إلى القول بوجود فعل الإغراق بذاته حقيقة ، سواء رفعت شكوى بسببه أو لم ترفع و هذه الشروط تناولتها أحكام المواد 1 ، 2 ، 3 و 4 من إتفاقية مكافحة الإغراق ، و هي تخص وقوع حالة الإغراق ، إلحاق ضرر على الصناعة المحلية و إثبات وجود رابطة سببية بين الفعل و الضرر .

و بذلك يستلزم على الدولة العضو في المنظمة قبل لجوئها إلى فرض رسوم مكافحة الإغراق أن تتحقق من وجوده فعلا ، أي أن يكون هناك إدخال لمنتج من دولة ما بأقل من قيمته العادية إذا كان سعر المنتج المصدر من دولة إلى أخرى أقل من قيمته الحقيقية أو أقل من الثمن المماثل في التجارة العادية للسلعة حين توجه للإستهلاك في الدولة المصدرة ، بما يعني أن مفهوم الإغراق يقوم على مقارنة قيم نقدية أو أثمان سلع ببعضها البعض و ليس بمقارنة كميات أو أحجام تلك السلع . و بذلك فحتى نكون أمام إثبات حالة الإغراق يستوجب الأمر تحديد ثمن السلعة في الدولة المصدرة أو ما يعني القيمة العادية للسلعة ذاتها ، أو المنتج المشابه في ظروف التجارة العادية و في هذا السياق فقد تكفل إتفاق مكافحة الإغراق بوضع قواعد منهجية تفيد كيفيات التحقق من وجود حالة الإغراق² .

وجود الضرر : بحيث تناولت المادة (3) من إتفاقية مكافحة الإغراق المعنى المقصود بالضرر و هو الضرر المادي الذي يلحق بصناعة محلية أو التهديد بحدوثه أو التأخير بإقامة هذه الصناعة .

و يستند التأكد من ذلك إلى البحث حول ما إذا كان هناك زيادة كبيرة في حجم الواردات المغرقة بالنسبة لحجم الإنتاج أو الإستهلاك في الدولة المستوردة ضف إلى ذلك أثر هذه الواردات المغرقة على الأثمان ، فتبحث سلطات التحقيق في الدولة المستوردة حالة ما إذا حدث تخفيض

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 114 .

² - أنظر : كاروان أحمد حمه صالح ، مرجع سابق ، ص 90 .

كبير في ثمن الواردات المغرقة مقارنة بأثمان السلعة المشابهة في الدولة (و هذا ما يعرف بالضرر المحقق) ، أو ما إذا كان من شأن هذه الواردات أن تؤدي إلى تقليص أسعار المنتجات المشابهة إلى حد كبير أو منع أثمان السلع من الإرتفاع (و هذا ما يعرف بالضرر المحتمل)¹ .

و بذلك يستدعي إثبات وجود الضرر أن تجري سلطات التحقيق تقييما شاملا لكل العوامل و المؤثرات الإقتصادية ذات الصلة التي تؤثر على حالة الصناعة ، ضف إلى ذلك أن حالة التصريح بوجود التهديد بوجود الضرر المادي يجب أن تستند على وقائع و ليس مجرد مزاعم و تكهنات² .

رابطة السببية : و قد تناولت أحكامها المادة (3) فقرة (5) من إتفاقية مكافحة الإغراق و مفادها أنه يجب أن يثبت أن الواردات المغرقة هي السبب المباشر في إلحاق الأضرار بالصناعة المحلية ، و يستند في إثبات علاقة السببية بين الواردات المغرقة و الضرر الذي لحق بالصناعة المحلية إلى بحث و فحص كل الأدلة ذات الصلة و المعروضة على السلطات .

كما تبحث السلطات أيضا أية عوامل معروفة أخرى غير واردات الإغراق تسبب في الوقت نفسه ضررا للصناعة المحلية ، و لعل من بين العوامل ذات الصلة في هذا الشأن يتم بحث حجم و أثمان الواردات التي تباع بأثمان الإغراق ، إنكماش الطلب و التغييرات في أنماط الإستهلاك و أساليب التجارة التقليدية و المنافسة بين المنتجين الأجانب و المحليين و التطورات في التكنولوجيا و أداء التصدير و إنتاجية الصناعة المحلية³ .

و بذلك تتحقق الشروط الموضوعية لوجود الإغراق بشرط وقوع حالة الإغراق (وجود واردات مغرقة) ، و أن يترتب على ذلك إلحاق ضرر مادي بالصناعة المحلية (انخفاض أثمان المبيعات و الأرباح....الخ) و كذا وجود علاقة السببية بين الواردات المغرقة و الضرر ، فإذا ما توافرت هذه الشروط يجوز اللجوء إلى فرض تدابير مكافحة الإغراق و التي تستدعي بدورها اتباع مجموعة من الإجراءات المحددة⁴ .

2- الشروط الإجرائية لمكافحة الإغراق : تعتمد الإجراءات المقصودة هنا على إجراء

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 523 .

² - أنظر المادة (3) فقرة (7) من إتفاقية مكافحة الإغراق .

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 526 .

⁴ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 123 .

التحقيق بخصوص وجود حالة إغراق و ذلك سواء بناء على شكوى أو طلب بذلك أو لا متى توافرت الأدلة ، و يبدأ التحقيق غالبا بعد تلقي شكوى أو طلب من قبل المنتجين المحليين (صناعيين ، زراعيين) أو من يمثلهم أو ينوب عنهم ، أو من قبل الفرق الصناعية و التجارية المعنية أو إتحاد الصناعات أو الوزارات المشرفة على أي من قطاعات الإنتاج ، كما يمكن أن يتم فتح تحقيق من قبل الجهات المختصة بالتحقيق دون تقديم طلب من قبل المنتجين متى توافرت لديها الأدلة الكافية بوجود الإغراق¹ .

كما تجدر الإشارة إلى أنه لا يمكن النظر في الشكوى إلا إذا كانت مقدمة من قبل الصناعة المحلية أو من ينوب عنها إلا إذا كان مجموع إنتاج هذه الصناعة يمثل 25 % على الأقل من الإنتاج المحلي ، صف إلى ذلك أن يكون عدد مقدمي الشكوى و طلب الحماية لا يقل عن 50 % من إجمالي المنتجين الذين عبروا عن تأييدهم للشكوى المقدمة بهذا الشأن .

و بالمقابل يجب رفض طلب التحقيق إذا كان هامش الإغراق يقل عن 2 % من ثمن التصدير مع ضرورة أن لا تقل واردات الإغراق من الدولة المعنية (المصدرة) عن 3% من واردات الدولة المستوردة من السلعة المماثلة ، كما يجوز تحديد الضرر على أساس استخدام المنهج المتراكم عند تجاوز مجموع الواردات 7 % من واردات الدولة المستوردة² .

بعد تلقي الشكوى تقوم السلطات المختصة بالتحقيق بإعلام الأطراف المعنية في شكوى الإغراق و جمع المعلومات و البيانات لغرض التأكد من مدى حصول الإغراق ، و في هذا السياق فقد تناولت المادة (6) من الإتفاق توضيح الخطوات الإجرائية المعتمدة للحصول على الأدلة و كفيات إجراء التحقيق من خلال إعلام الأطراف ذات المصلحة و إعطائهم الفرص الكافية لتقديم كافة الأدلة التي تعتبر ذات صلة بموضوع التحقيق ، و تلجأ سلطات التحقيق في هذا الإطار إلى توجيه نماذج معينة من أسئلة يطلب فيها من كل الأطراف (مصدرين أو منتجين أجنبى أو مستوردين...الخ) بالإجابة عليها خلال فترة زمنية محددة ، كما للسلطة اعتماد أساليب أخرى في التحقيق قد تقوم على أساس الكشف الميدان للسوق المحلية و الأجنبية أو المقارنة مع سوق ثالثة³ . و في هذا السياق تجدر الملاحظة أن المسألة المطروحة بشأن إثبات وجود حالات الإغراق

¹ - عمار حبيب جهلول ، مرجع سابق ، ص 181 .

² - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 124 .

³ - عمار حبيب جهلول ، مرجع سابق ، ص 181 .

هو أن إستخدام هذه الرخصة (الالية) و استيفاء الشروط المطلوبة بحسب الإتفاق تتطلب معرفة و قدرا كبيرا من الخبرة ، فكثيرا ما تلجأ الدول إلى تطبيق تدابير مكافحة الإغراق دون استيفاء الشروط الموضوعية و الإجرائية المطلوبة إما جهلا بتلك الشروط و إما بسبب العجز عن استيفائها لعدم وجود دليل كافي على الثمن الذي تباع به السلعة في الدولة المصدرة أو عدم إخطار تلك الدولة ببدء التحقيق الخ .

حيث أنه عادة ما يرجع إنخفاض الأثمان إلى المنافسة المشروعة بين الواردات بسبب الكفاءة الإنتاجية العالية للدولة المصدرة ، و هنا يمكن الدولة المستوردة في حالة زيادة في الواردات اللجوء إلى فرض قيود كمية بناء على إتفاق الوقاية و ليس تدابير لمكافحة الإغراق .

رابعا : وسائل مكافحة الإغراق

لقد أقر إتفاق مكافحة الإغراق لسلطات التحقيق المعنية في الدولة المستوردة و المتضررة إمكانية إتخاذ إجراءات و تدابير تسمح بمواجهة ممارسات الإغراق و حماية الصناعة المحلية ، هذا و تشمل هذه التدابير على ثلاثة أنواع و هي : التدابير المؤقتة ، التعهدات السعريّة و كذا الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق .

فأثناء سير عملية التحقيق بالشكوى المقدمة بخصوص الإغراق يمكن للسلطة المختصة إصدار تدبير مؤقت في صورة رسم مؤقت أو ضمان بوديعة نقدية أو سند يعادل مقدار رسم مكافحة الإغراق المقدر مؤقتا و ذلك متى توافرت بعض الشروط مجتمعة ، و هي أن يكون التحقيق قد بدأ فعلا و صدر إخطار عام بذلك و أن تكون سلطات التحقيق في الدولة المستوردة قد توصلت إلى نتيجة إيجابية لوجود إغراق يترتب عليه ضرر للصناعة المحلية ، و أن ترى سلطات التحقيق أن هذه الإجراءات (التدابير المؤقتة) لازمة لمنع حدوث الضرر أثناء التحقيق .

أما فيما يخص التعهدات السعريّة : فتخص إمكانية لجوء المصدرين إلى تقديم تعهدات سعريّة أمام سلطات التحقيق في الدولة المستوردة بحيث يكون مضمون هذه التعهدات هو إلزام المصدرين بزيادة أثمان صادراتهم الموجهة إلى هذه الدولة إلى مستوى تحقيق إزالة هامش الإغراق الذي تم حسابه ، و عند هذه الحالة يمكن سلطات التحقيق وقف إجراءات التحقيق أو إنهاؤها دون فرض تدابير مؤقتة أو رسوم نهائية للإغراق¹ ، كما تجدر الإشارة أنه في حال تقديم المصدرين

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 131 .

تعهدات بالأثمان فسلطات التحقيق في الدولة المستوردة أن تشترط أن يقدم المصدرون معلومات دورية عن وفائهم بتلك التعهدات و أن يتيحوا لسلطات التحقيق الإطلاع على البيانات ذات الصلة. هذا و يمكن سلطات التحقيق أيضا اللجوء إلى نوع ثالث من التدابير و هو الذي يعد أهم و أخطر إجراء الذي يتمثل في الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق ، بحيث يمكن لسلطات الدولة المستوردة إتخاذ القرار الخاص بفرضها و ذلك عند توافر كل متطلباتها ، كما لها أن تتخذ القرار فيما إذا كان مبلغ رسوم مكافحة الإغراق المراد فرضه سيصل إلى كامل هامش الإغراق أو سيكون أقل منه ، و إن كانت إتفاقية مكافحة الإغراق تشجع على تطبيق الرسم الأقل¹ ، أي أنه حتى لو ثبت أن الواردات الإغراقية تلحق بالصناعة الوطنية ضررا ، فإنه ينبغي على سلطات العضو المستورد إتخاذ قرار فيما يخص قيمة الرسوم التي يجب أن تعادل هامش الإغراق أو تقل عنه كما يفضل أن يتم إعتداد الرسم الأقل إذا كان كافيا لتعويض الضرر و هو ما أشارت إليه المادة (9 فقرة 1) من إتفاقية مكافحة الإغراق² .

كما تجدر الملاحظة في هذا السياق أن الرسوم النهائية المفروضة لمكافحة الإغراق تمثل في حقيقتها رسوم مؤقتة و غير دائمة ، بحيث تشترط القوانين فيها بأن لا تفرض إلا بالقدر و الزمن اللازمين لمواجهة الإغراق و كذا حماية الإنتاج المحلي ، و بذلك يستفاد من نص الإتفاق بأن التدابير الحكومية الرامية إلى مواجهة الإغراق من خلال الرسوم الموازية ، يجب في كل الأحوال أن تكون عادلة و لا يتم إستخدامها بصورة تعسفية لأجل عرقلة حركة التبادل التجاري الدولي³ .

و لذلك يستدعي الأمر من السلطات المعنية بالتحقيق و بعد مضي سنة على فرض الرسوم النهائية النظر في مدى ضرورة الإستمرار في فرضها و ذلك من تلقاء نفسها أو بطلب من أحد الأطراف المعنية بالشكوى ، و بذلك فإذا وجدت سلطات التحقيق عند إجراء المراجعة أن تلك

¹ - و في هذا السياق تجدر الإشارة إلى أن الطبيعة غير الملزمة لهذه القاعدة (فرض رسوم أقل) قد عرفت تباينا في المواقف و التوجهات بين الدول ، بحيث أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تطبق هذه القاعدة و تفرض بالمقابل رسوما تعادل بقدر هامش الإغراق ، في حين يتعامل الإتحاد الأوروبي مع هذا المبدأ كقاعدة إلزامية ، في حين أنه من جهة أخرى فإن الهند و مجموعة من الدول الأخرى مثل البرازيل و المكسيك و الأرجنتين فتطبق مبدأ أقل رسم و لكن بشكل طوعي . - كاروان أحمد حمه صالح ، مرجع سابق ، ص 305 .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 528 .

³ - قادري لطفي محمد الصالح ، أثر الإغراق على المنافسة في التجارة الدولية ، دفاثر السياسة و القانون ، العدد 14 ، 2016 ، جامعة ورقلة ، ص 55 .

الرسوم لم يعد لها ما يبررها فإنه يجب إنهاء العمل بها مباشرة ، أما إذا وجدت أنه من المطلوب الإبقاء عليها فإنها تقرر ذلك لمدة لا تتجاوز 5 سنوات من تاريخ اخر مراجعة ، كما يمكن لها أن تقرر تغيير قيمة الرسوم المفروضة زيادة أو نقصانا متى وجدت مبررات لذلك¹ .

خامسا : موقف الدول النامية من التعامل مع الية مكافحة الإغراق

بعد التعرض لفعل الإغراق التجاري بإعتباره عملا يدخل في دائرة أفعال المنافسة غير المشروعة قانونا لخروجه عن الأصول المرعية في التعاملات التجارية بوجه عام ، و كذا بالنظر لما يخلفه من اثار إقتصادية على الدول ، فلا شك أن القول بأن إتفاق مكافحة الإغراق و ما تضمنه من أحكام تفيد التصدي لهذه الممارسة ، يعد ذا أهمية كبيرة لا سيما و أنه (الإتفاق) قد اشتمل على بعض التحسينات التي لم تكن موجودة من قبل في ضل مدونة طوكيو ، و التي من أهمها² :

- أن بناء أحكام هذا الإتفاق قد تم على أساس قواعد مشددة فيما تعلق بأساليب مقارنة تصدير المنتج المدعى بأنه مغرق و بين قيمته العادية في دولة تصديره ، و غاية ذلك هي ضمان خلق هامش إغراق منصف و عادل ، بما يجعل الدولة المصدرة مطمئنة بأن لا تتعرض صادراتها لفرض رسوم إغراق بصورة عشوائية يمكن أن تهدد نفاذ صادراتها إلى الأسواق .

- تطلب الإتفاق توافر مجموعة من الشروط الموضوعية و الإجرائية مجتمعة معا ، حتى يتم فرض تدابير مكافحة الإغراق و ذلك لضمان شفافية أكبر في الإجراءات و إتاحة الفرص الكاملة لأطراف الشكوى الدفاع عن مصالحهم طيلة فترة سير التحقيقات .

- إقرار الإتفاق لمدة زمنية معينة تخص سريان الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق و التعهدات السعرية و هي مدة لا تتجاوز 5 سنوات من تاريخ فرضها إلا في حالات المراجعات التي يتم من قبل سلطات التحقيق ذاتها أو بناء على طلبات تقدم إليها ، و لذلك يعد تحديد المدة الزمنية من أهم التحسينات التي تضمنها الإتفاق لصالح الدول المصدرة و التي تكن موجودة من قبل .

إلا أنه و رغم الإيجابيات التي تضمنها الإتفاق إلا أنه تخللته العديد من السلبيات

¹ - عمار حبيب جهلول ، مرجع سابق ، ص 183 .

² - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 149-150 .

و النقائص التي جعلته يستغل من قبل الدول المتقدمة ، و يكون في غير صالح الدول النامية و لعل من بين هذه الملاحظات ما يلي :

- لقد اتسمت صياغة أحكام إتفاق مكافحة الإغراق بصبغتها الفنية الشديدة و ذلك بإعتمادها لمجموعة من المصطلحات القانونية المجردة التي تستلزم مراعاة أعلى مستويات الدقة في تحديد مدلولاتها ، فضلا عن استخدامها لمجموعة من الإجراءات المطلوبة و المعقدة لإثبات واقعة الإغراق ، و لا سيما و أن هذه الأخيرة و لطبيعتها يصعب إثباتها لتعدد و تنوع أساليبها ، و لذلك فإن الدول النامية لطالما كانت و لا تزال تعاني منذ بداية تطبيق الية التعامل مع قضايا الإغراق خاصة و أنها في حاجة شديدة للتعامل معها بصورة أكثر فعالية و بمعدل كفاءة أكبر لأنها واجهت عدة مشكلات أساسية مثل الإفتقار إلى الخبرة في إستخدام القوانين و الإجراءات المتعلقة بتلك الالية ، و كذا نقص الموارد اللازمة و الكوادر البشرية المؤهلة العاملة في هذا المجال¹ .

- ما يؤخذ على الإتفاق أيضا أنه تضمن ثغرات كبيرة ضمن بناءه القانوني مما جعل أحكامه في كثير من الأحيان تشكل ذريعة خطيرة للدول الكبرى تستخدمها لمنع صادرات الدول النامية من الدخول إلى أسواق الدول الصناعية تحت غطاء مكافحة الإغراق² ، و بذلك فاستخدام الية مكافحة الإغراق كأداة حمائية ترجح كفة ميزان التجارة لغير صالح الدول النامية ، لذلك تعالت العديد من المطالب التي تدعو إلى مراجعة أحكام الإتفاق لتوفير أنصبة عادلة في واردات الدول النامية ، بما يعني أن صناعات الدول النامية التي تدخل إلى السوق العالمية لا يقضى عليها في

¹ - عبد المطلب عبد الحميد ، الجات و اليات منظمة التجارة العالمية من أوروغواي لسياتل و حتى الدوحة ، الدار الجامية ، مصر ، 2010 ، ص 313 .

² - فبالنظر إلى ما تتمتع به الدول الكبرى في منظمة التجارة العالمية من قدرات و إمكانيات و كفاءة دبلوماسيتها الإقتصادية ، كلها عوامل جعلتها تستخدم قواعد إتفاق مكافحة الإغراق كوسيلة حمائية ، و منها نص المادة 17 التي تجعل إجراءات مكافحة الإغراق عرضة لقواعد مراجعة أو مراقبة من جانب منظمة التجارة العالمية أقل تشدد مما هو معمول به في أغلب الإتفاقات الأخرى ، و بذلك فهذا الأمر شكل مجالا رحب لحرية الحركة أمام السلطات المحلية المعنية بمراقبة الإغراق و تنفيذ إجراءات مواجهته ، و ذلك بتفسير تلك النصوص بحسب ما يخدم مصالحها ،ضف إلى ذلك أن الموارد المالية و كذا الإمكانيات الفنية المطلوب توافرها محليا لإجراء التحقيق في حالات الإغراق و إثبات وقوع الضرر و من ثمة إقرار الإجراءات و التدابير المنصوص عليها في الإتفاق لا تستطيع الوفاء بها إلا الدول الصناعية ذاتها .-: صالح صالح ، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد ،مجلة دراسات إقتصادية،مركز البحوث والدراسات الإنسانية،العدد 2 ،الجزائر، 2000 ،ص 113 .

مهدّها بدعوى استخدام إجراءات مكافحة الإغراق في أسواق الدول الكبرى المستوردة¹.

- وجود اختلالات و مشكلات كبيرة تواجه إجراءات مكافحة الإغراق و في عدة مجالات و منها مسألة الخطأ في حساب فروق الأثمان ، غياب الشفافية ، التحيز الظاهر في الإجراءات المستحقات المالية العالية التي يدفعها المدعى عليهم لمواجهة الإدعاءات ، عدم دقة حسابات مكافحة الإغراق ، عدم توافر الإحصاءات و البيانات الحقيقية حول مستويات الإنتاج ..الخ تعبر كلها عن مسائل تستدعي إعادة النظر لتحسين إجراءات مكافحة الإغراق و جعلها خارج نطاق استخدامها كإجراءات حمائية .

كما تجدر الإشارة أن استخدام رسوم مكافحة الإغراق كأداة لحماية الصناعات المحلية كثيراً ما تحول إلى أداة لحماية الصناعات منخفضة الكفاءة و تنمية الإتجاهات الإحتكارية في السوق المحلي لا سيما في الدول النامية و العربية منها ، فأصبح ذلك يؤدي إلى ظهور نتائج عكسية . و لذلك فهذه الإشكالات و أخرى التي تحيط بإجراءات مكافحة الإغراق استدعت البحث على إدخال المزيد من التحسينات ، أين لجأت عدة دول في هذا السياق و منها اليابان مدعومة من قبل كل من كوريا و دول الاسيان إلى تقديم مقترح للمؤتمر الوزاري الأول للمنظمة المنعقد بسنغافورة عام 1996 مفاده الدعوة إلى ضرورة بدء منظمة التجارة العالمية لتناول سياسات و قوانين المنافسة في إطار سعي تلك الدول من خلال طرح موضوع المنافسة إلى إعادة فتح باب التفاوض حول عدم جدوى قوانين الإغراق في ظل ما أفرزته العولمة و التداخل الكبير بين عمليات التجارة الدولية².

و بذلك و خلاصة لما تقدم ذكره ، يمكن القول بأن تدابير مكافحة الإغراق أصبحت تعد إحدى أهم أدوات القيود غير التعريفية التي تستخدمها الدول المتقدمة خاصة لتحل محل أدوات الحماية التقليدية ، و هو ما تؤكدّه المضطردة لتحقيقات مكافحة الإغراق ، حيث بلغ عدد قضايا الإغراق المطروحة خلال الفترة الممتدة ما بين (1995-2000) حوالي 460 قضية ، إحتلت خلالها الولايات المتحدة الأمريكية المركز الأول بـ 106 قضية أي بنسبة تعادل (23 %) من مجموع القضايا المطروحة في تلك الفترة ، ثم الإتحاد الأوروبي بمجموع 71 قضية و بنسبة تعادل (16 %) ، ليأتي بعد ذلك كل من المكسيك بـ 42 قضية ، الأرجنتين بـ 41 قضية ، جنوب

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 152 .

² - عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 314 .

إفريقيا بـ 34 قضية ، كندا بـ 29 قضية ، البرازيل 23 قضية ، أستراليا بـ 18 قضية ، الهند بـ 16 قضية... الخ ، و بذلك تؤكد هذه الإحصائيات و الأرقام لجوء الدول الكبرى إلى استخدام إجراءات مكافحة الإغراق بشكل أكبر من الدول النامية¹ .

و إذا كان الملاحظ أن نصيب الدول النامية من عدد التحقيقات و اللجوء إلى استخدام اليات مكافحة الإغراق قليل مقارنة بالدول الكبرى بالنظر إلى ما يحيط بها من تعقيدات ، إلا أن ذلك لم يثني تلك الدول (النامية) عن محاولة الإستفادة مما تنتجه قواعد الإتفاق ، و لعل من بين أهم التجارب تجربة جمهورية مصر العربية التي عمدت إلى إنشاء أجهزة لمكافحة الإغراق و إصدار تشريعات خاصة بذلك و معالجة عديد القضايا² .

و لعل من بين أبرز القضايا التي عالجها جهاز مكافحة الإغراق في مصر هي قضية الشكوى المرفوعة من الصناعات المحلية في مصر في مجال حديد التسليح ضد واردات حديد التسليح ذات المنشأ التركي ، بحيث تتلخص وقائعها إلى تلقي جهاز مكافحة الدعم و الإغراق و الوقاية شكوى مقدمة من شركة العز لصناعة حديد التسليح ، و شركة الإسكندرية الوطنية للحديد و الصلب تدعيا فيها بورود كميات كبيرة بأثمان مغرقة من حديد التسليح المصدرة من أو ذات منشأ تركي ، و ذلك خلال عام 1998 ، و قد بدأت في إلحاق ضرر مادي و تهدد بحدوث ضرر مادي للصناعة المحلية .

و قد توصلت سلطة التحقيق إلى أن الصناعة المصرية قد لحق بها ضرر مادي بسبب الواردات المغرقة من أو ذات منشأ تركي ، لتصدر بتاريخ 21 أكتوبر 1999 موافقة اللجنة الإستشارية على ما إنتهت إليه توصية الجهاز بفرض رسوم مكافحة الإغراق النهائية على المنتج محل التحقيق ، و يصدر تبعا لذلك القرار الوزاري رقم 385 لسنة 1999 بفرض رسوم مكافحة الإغراق النهائية على المنتج المشار إليه بنسب تتراوح من 22,63 % و 61 % لمدة خمس سنوات ينتهي العمل بها في 20 أكتوبر 2004 .

غير أنه على إثر فرض الرسوم المشار إليها ، تقدمت الحكومة التركية إلى جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية بالإعتراض على هذا القرار و طلبت التحكيم ، أين صدر بتاريخ 08 أوت 2002 التقرير النهائي لهيئة التحكيم المكلفة من قبل جهاز تسوية المنازعات لبحث

¹ - عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 317 .

² - أنظر الملحق رقم 03 .

الشكوى و الذي إنتهى إلى كون أن الإجراءات التي إعتمدتها سلطة التحقيق المصرية تتفق في مجملها و أحكام إتفاق مكافحة الإغراق ، فيما عدا نقطتين رأت هيئة التحكيم إن يتم تصحيحهما بحيث تخص الأولى (فحص كل جوانب الضرر بما في ذلك : العمالة - الإنتاجية - الأجور - القدرة على زيادة رأس المال) ، و تخص الثانية (إحترام حقوق المصدرين في تقديم شروحاتهم و الإلتزام تطبيق نص المادة 19 فقرة 01 من اتفاق التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

و تبعا لهذه التوصيات الصادرة عن هيئة التحكيم ، تم فحص كافة عناصر الضرر المشار إليها و تم على إثرها تعديل هامش الرسوم المفروضة بنسب تتراوح ما بين 14 % و 45 %¹ .

المطلب الثاني : الدعم السلعي و الزيادة غير المبررة في الواردات

سنحاول التعرض فيما يلي إلى إحدى صور الممارسات الضارة التي تناولتها اتفاقات منظمة التجارة العالمية إلى جانب الإغراق التجاري و المتمثلة في الدعم السلعي و الزيادة غير المبررة في الواردات، بحيث نتناول بدراسة توضيح ماهيتها ثم بيان تدابير مواجهتها .

الفرع الأول : ماهية الدعم السلعي و شروط و تدابير مواجهته

يعد لجوء بعض الدول إلى تقديم دعم سواء أكان موجها لصادراتها أو منتجاتها المحلية المعدة للتصدير من الممارسات الضارة في التجارة الدولية و التي تسبب إخلالا كبيرا بظروف المنافسة الدولية ، فهي تخلق وضعاً تنافسيا غير عادلا ، و ذلك على إعتبار أن الصادرات المدعومة تكتسب ميزة تنافسية غير حقيقية في مواجهة مثيلاتها من المنتجات الأجنبية المنافسة لها في السوق الدولية ، فتؤدي إلى تعطيلها و إلحاق أضرار كبيرة بها ، و هو ما يجعل الدعم بهذا المعنى يشكل خرقاً لمنطق المنافسة النزيهة² .

و بالتالي فخطورة هذا الإجراء جعلته محل إهتمام و متابعة من قبل الأطراف المتعاقدة في ضل الجات و إستمرت المفاوضات حول الموضوع إلى غاية أن توجت في إطار جولة أورغواي الختامية بإتفاق عرف بإسم إتفاق الدعم و التدابير التعويضية ، و عليه سنتطرق من خلال هذا

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 119،120 .

² - محمد سليمان قورة ، المرجع نفسه ، ص 161 .

العنصر إلى ماهية الدعم (أولا) ثم شروطه (ثانيا) و تدابير مواجهته وفقا لأحكام الإتفاق (ثالثا) .

أولاً: ماهية الدعم السلمي

تجدر الإشارة إلى أن موضوع الدعم و الرسوم التعويضية قد سبق مناقشته خلال جولة طوكيو ، إلا أن جولة أوروغواي كان لها الدور البارز في وضع ضوابط و أسس أشمل و أعمق كما تضمن الإتفاق تعريفا واضحا للدعم و كذا بيان مختلف التصنيفات التي يحتويها¹ ، و هو ما سنتناوله فيمايلي :

1- مفهوم الدعم السلمي

و يعرف الدعم طبقا للمادة 01 من الإتفاق بأنه : " كل مساهمة مالية تقدمها الحكومة أو أي هيئة عامة في أراضي العضو تتحقق منها منفعة لمن يحصل عليها سواء في صورة تحويل الأموال مباشرة بشكل منح أو قروض أو المساهمة في الملكية أو بشكل تقديم ضمانات القروض أو التنازل أو الإعفاء من تحصيل إيرادات مستحقة كالحوافز المالية مثل الخصم الضريبي ، أو قيام الحكومة بدعم الدخل أو دعم الإئتمان " .

هذا و يستخلص من نص المادة الأولى بأن وجود الدعم يقوم على توافر شرطان² :

أ-الشرط الأول : و الذي يقتضي بدوره أن يتحقق أحد الوضعين :

* الوضع الأول : أن يوجد إسهام مالي من الحكومة أو أية هيئة عامة داخل أراضي العضو (يشار إليها في الإتفاق بعبارة حكومة) ، و يتحقق ذلك في إحدى الحالات الآتية :

- عند ممارسة الحكومة لعملية تحويل الأموال بصفة مباشرة (مثل منح و قروض و مساهمة مالية في شكل أسهم) ، أو في حالة وجود نقل مباشر للأموال أو خصوم (مثل ضمانات القروض) .

- عندما تتنازل عن إيرادات حكومية مستحقة أو تترك تحصيلها (و ذلك في صورة الحوافز المالية مثل الخصم الضريبي) .

- عندما تقدم الحكومة سلعا أو خدمات غير البنية الأساسية العامة أو شراء السلع .

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص 298 .

² - مصطفى ياسين محمد الأصبحي ، مرجع سابق ، ص 13، 14. أنظر أيضا :

- Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 255 .

- عندما تقدم الحكومة مدفوعات في إطار الية للتمويل أو تعهد إلى هيئة خاصة أو توجهها لتنفيذ مهمة أو أكثر من المهام المبينة في النقاط المذكورة أعلاه ، و التي يعهد بها عادة إلى الحكومة و تكون الممارسة غير مختلفة في الحقيقة عن الممارسات التي تتبعها الحكومة عادة .

*** الوضع الثاني :** أن يوجد أي شكل من أشكال دعم الدخل أو دعم الأسعار - أي دعم الثمن - في معنى المادة السادسة عشر من إتفاقية الجات 1994 ، و المقصود بذلك أن يكون الدعم الموجه للدخل أو للأسعار من شأنه المساهمة بصورة مباشرة ، إما بزيادة الصادرات من منتجات البلد العضو مانح الدعم أو الإنقاص من كمية المنتجات الواردة إلى أراضي هذا البلد العضو .

ب- الشرط الثاني : و المراد به هو تحقق فائدة لمتلقي الدعم ، حيث يعد معيار الإستفادة أمرا أساسيا للحكم على أي إجراء ما إذا كان يشكل دعما من عدمه .

ج- معيار التخصيص : فإذا كان توافر الشرطين السابقين دليل على وجود الدعم ، فإن ذلك لا يكفي لإتخاذ إجراءات ضده إلا بتوافر شرط آخر جوهري و هو تخصيص الدعم حسب ما أشارت إليه المادة 02 من الإتفاق و التي تشترط توافر أسلوب تخصيص الدعم ، و ذلك بمعنى أن لا يكون عاما بل يجب أن يكون هذا الدعم نوعيا موجها لمؤسسة أو صناعة أو مجموعة من المؤسسات أو الصناعات ، و ذلك على إعتبار أن الحجة الأساسية من إعتداد فكرة الدعم المخصص كأساس للحظر الإقتصادي ، إنما يرجع لكون الدعم بهذه الصفة هو الذي يؤدي في الواقع العملي إلى الإخلال بنظام المنافسة في السوق .

و يكون ذلك بتحقيق حالة من عدم التوازن نتيجة خلق فارق محسوس في القدرات بين الصناعات المحلية و الأجنبية ، و على خلاف ذلك يبقى الدعم العام غير المخصص مثل نفقات البنية الأساسية و غيرها التي تهدف إلى تحسين البنية الصناعية بصفة عامة خارج إطار إستخدام الرسوم التعويضية¹ .

- هذا و قد حددت المادة 02 من الإتفاق ثلاثة معايير يمكن من خلالها تحديد ما إذا كان الدعم مخصصا و هي :

- عندما تقوم السلطة المانحة أو التشريع الذي تعمل بمقتضاه السلطة المانحة بحصر الحق

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 167 .

في الحصول على الدعم في مؤسسات معينة ، فإن مثل هذا الدعم يعد مخصصا .
- عندما تضع السلطة المانحة أو التشريع الذي تعمل بموجبه مقاييس أو شروطا موضوعية تحكم أحقية الحصول على الدعم و قيمته ، فيعتبر هذا الدعم غير مخصص و ذلك على شرط أن تقرر الأهلية بطريقة تلقائية ، و أن يتم تطبيق المقاييس و الشروط تطبيقا دقيقا ، مع ضرورة ضمان وضوح هذه المقاييس و الشروط في القانون أو النظام أو أي وثيقة رسمية أخرى و ذلك حتى يمكن التحقق منها .

- في حالة وجود أسباب تدعو إلى الاعتقاد بوجود دعم مخصص ، و ذلك مع عدم الإخلال بأي مظهر من مظاهر عدم التخصيص الناتج عن تطبيق المبدأين السابقين ، فإنه يمكن اللجوء إلى تقصي عوامل أخرى مثل إستخدام برنامج الدعم من قبل عدد محدود من مؤسسات معينة أو من قبل مؤسسات معينة بذاتها ، منح مبالغ مالية كبيرة من الإعانات لمؤسسات معينة بطريقة غير متناسبة إلخ .

2- أنواع الدعم السلعي :

لقد تم تصنيف فئات الدعم الذي يمكن أن تقدمه حكومات الدول لمشروعاتها و صناعاتها إلى ثلاثة أنواع وفقا لدرجة مشروعيته ، و شبه كل نوع منها بأحد الأضواء الثلاثة لإشارات المرور بألوانها الثلاثة ، و بذلك فقد إقترنت تسمية كل نوع من أنواع الدعم بأحد الألوان الثلاثة و ذلك بحسب درجة التدرج و التساهل في منحها ، و قد نص الإتفاق الخاص بالدعم و الإجراءات التعويضية على هذه الأنواع في الجزء الثاني ، الثالث و الجزء الرابع منه ، و هذه التصنيفات هي كالآتي¹:

أ-الدعم المحظور (دعم اللون الأحمر)

فوفقا لنص المادة 03 من إتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية و التي أشارت إلى أنه ، فيما عدا ما نص عليه إتفاق الزراعة ، فإن الدعم يعتبر محظورا و بالتالي يلتزم كل عضو بعدم منحه و التخلص منه إذا كان موجودا في الحالات التالية :

-دعم التصدير أي الدعم الذي يتوقف بشكل قانوني أو فعلي على مستوى الأداء التصديري

¹ - محمد صفوت قابل ، تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة ، مصر 2009 ، ص ص 180،181 .

أي ذلك الدعم الذي يستهدف زيادة الصادرات من منتج معين¹ .

- الدعم الذي يتوقف على إستخدام السلع المحلية بدلا من المستوردة ، أي ذلك الدعم الذي يهدف لتشجيع سياسات إحلال الواردات .

و عليه يعرف البعض الدعم المحظور بأنه " أي منفعة مالية تحصل عليها شركة صناعية خاصة أو أي منشأة أخرى بهدف تحقيق الإكتفاء الذاتي و الإستغناء عن الإستيراد من دول العالم أو بغية تشجيع الصادرات و شل الصناعات الوطنية المنتجة في بقية الدول المنافسة للصناعة المدعومة دعما محظورا² " .

و بالتالي يمكن القول بأن الدعم المحظور هو ذلك الإجراء الذي يهدف إلى زيادة الصادرات نحو الأسواق الخارجية أو التشجيع على إحلال الواردات في الأسواق المحلية ، و سواء تم تقديم هذا الدعم في ظرف عادي أو ظرف طارئ ، أو بناءا على نص قانوني أو قرار إنفرادي فإنه يبقى محظورا فلا تغيره الظروف و لا تضي عليه الشرعية³ ، و ذلك كونه يتعارض مع المبادئ التي تقوم عليها إتفاقات تحرير التجارة العالمية هذا من جهة ، و كذا إخلاله بظروف المنافسة العادلة من جهة أخرى .

ب- الدعم القابل لإتخاذ إجراء ضده (دعم اللون الأصفر) :

و قد نظمته الجزء الثالث من إتفاقية الدعم و الإجراءات التعويضية من خلال نص المادتين (05) و (06) منه ، و مفاد هذا النوع من الدعم أنه يجيز و يسمح للبلد العضو في منظمة التجارة العالمية بإمكانية إستخدام و تقديم بعض صور الدعم ، و لكن على شرط ألا يسبب ذلك الإستخدام أثارا سلبية على مصالح الدول الأعضاء أو يلحق بها أضرارا ، لأن تحقق الضرر يجعل هذا الدعم قابلا لإتخاذ إجراء ضده⁴ ، أما عن طبيعة الآثار السلبية الموجبة لإتخاذ إجراء فتتلخص فيمايلي :

الآثر الأول : إلحاق ضرر بالصناعة المحلية لعضو اخر .

¹ - و قد ورد في الملحق رقم واحد من إتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية قائمة توضيحية لدعم التصدير تضمنت إثني عشرة مثلا من صور الدعم المحظور من بينها : " منح دعم مباشر من الحكومة لمشروع أو لصناعة محلية يستند إلى الأداء التصديري ، برامج الإحتفاظ بالعملات الأجنبية ، تكاليف النقل و الشحن الخاصة بتكاليف التصدير ، الإعفاء من الضرائب المباشرة أو ردها أو تأجيلها الخ .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 532 .

³ - أكرم فاضل سعيد قصير ، المرجع نفسه ، ص 533 .

⁴ - مصطفى ياسين الأصبحي ، مرجع سابق ، ص 20 .

الأثر الثاني : إبطال أثر المزايا المباشرة أو غير المباشرة التي قد يتحصل عليها الأعضاء الآخرين في المنظمة ، و لاسيما تلك الناجمة عن التنازلات المربوطة وفقا لجداول التنازلات .

الأثر الثالث : إضرار خطير بمصالح عضو آخر ، و يتحقق وجود هذا الضرر أو الإجحاف الخطير عندما نكون بصدد أي حالة من الحالات التالية :

- إذا كانت قيمة الدعم الإجمالي لمنتج ما تتجاوز نسبته 05 % .

- الدعم الذي يقدم بغرض تغطية خسائر التشغيل التي تتحملها صناعة ما .

- الإعفاء المباشر من الديون ، و من ذلك الإعفاء من الديون المستحقة للحكومة أو المنح لتغطية سداد الديون .

- هذا و قد أضافت المادة 06 فقرة 03 من الإتفاق حالات أخرى تنطوي تحت وصف الإضرار الخطير¹ .

ج- الدعم الغير قابل لإتخاذ إجراء ضده (دعم اللون الأخضر) :

و مفاد هذا النوع من الدعم هو السماح بإمكانية لجوء الحكومات إلى تقديم بعض صور الدعم دون أن يكون هذا الأخير قابلا لإتخاذ إجراء ضده ، فخلافا لما نصت عليه المادة 02 من الإتفاق (حالة الدعم المخصص) ، و كذا ما نصت عليه المادة 03 من الإتفاقية ذاتها و التي تستوجب المتابعة و إتخاذ إجراءات معينة ، فإن غير ذلك من حالات الدعم تبقى مباحة و غير موجبة لإقامة دعوى ، و يمكن حصرها في حالتين هما² :

الحالة الأولى : و تشمل حالة الدعم غير المخصص (أي الدعم العام الغير محدد) .

الحالة الثانية : و تشمل حالات الدعم المخصص و لكن وفقا لما نصت عليه المادة 08 من إتفاقية الدعم و الإجراءات التعويضية ، مع الإشارة إلى أن هذه المادة لم تتضمن قاعدة عامة تكيف على أساسها حالات الدعم الغير موجبة لإتخاذ إجراءات بشأنها ، و إنما أفردت حالات

¹ - و هذه الحالات هي : أن يكون أثر الدعم هو إزاحة أو إعاقة واردات لسلعة مثيلة من عضو آخر إلى سوق العضو الذي يقدم الدعم .

- عندما يكون أثر الدعم هو إزاحة أو إعاقة تصدير لسلعة مثيلة لعضو اخر من سوق دولة ثالثة .

- عندما يكون أثر الدعم هو زيادة نصيب العضو الذي يقدم الدعم في السوق العالمية و لاسيما سوق المنتجات الأولية المدعومة أو السلع الأساسية المدعومة ، و ذلك عند مقارنة متوسط نصيب العضو خلال فترة 3 سنوات السابقة ، مع كون الزيادة بقيت في إتجاه مستمر طيلة فترة منح الدعم .

² - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 174 .

محددة بعينها ووفق شروط مضبوطة¹ ، و هو ما نصت عليه المادة 08 فقرة 02 من الإتفاقية و التي حددت ثلاثة أصناف هي كالآتي² :

الصنف الأول : المساعدات المقدمة لأنشطة البحوث التي تنفذها الشركات أو مؤسسات التعليم العالي أو البحوث على أساس عقود مع الشركات إذا كانت المساعدات لا تغطي أكثر من 75 % من تكاليف البحوث الصناعية أو 50 % من تكاليف نشاط إنمائي يسبق مرحلة التنافس . و لكن على شرط أن تكون هذه المساعدة محصورة في حالات محددة نذكر منها ما يلي :

- تكاليف العاملين في أنشطة البحوث (الباحثين ، الموظفين ،.....إلخ) .
- تكاليف الأجهزة و المعدات و الأرض و المباني المستخدمة على وجه الحصر و بصفة دائمة في أنشطة البحوث ، إلا إذا تم التصرف فيها على أساس تجاري .
- نفقات الإستشارات و الخدمات المماثلة المستخدمة في أنشطة البحوث و المعرفة الفنية .
- التكاليف العامة الإضافية المرتبطة مباشرة بأنشطة البحوث و غيرها من التكاليف الأخرى كالمواد و الإمدادات .

الصنف الثاني : برامج دعم المناطق المحرومة و تكون عبارة عن مساعدات تقدم لفائدة المناطق التي لا تتمتع بمزايا داخل البلد العضو ، و تمنح ضمن سياسة التنمية الإقليمية و تكون تلك المساعدات مخصصة (وفقا لنص المادة 02) على أن تكون موقوفة على توفر مجموعة من الشروط هي :

- أن تكون المنطقة قليلة المزايا هي منطقة جغرافية محددة الحدود و لها كيان إقتصادي و إداري يمكن تحديده .

- أن يتم تصنيف المنطقة على أنها قليلة المزايا على أساس مقاييس محايدة و موضوعية تبين أن صعوبات المنطقة تتعدى كونها نتيجة لمجرد ظروف مؤقتة ، كما ينبغي توضيح هذه المقاييس في قانون أو نظام أو وثيقة رسمية أخرى للتمكن من التحقق منها .

- أن تشمل المقاييس المعتمدة لقياس التنمية الإقتصادية على أساس واحد على الأقل من العاملين التاليين ، فإما على أساس دخل الفرد أو دخل الفرد في الأسرة أو إجمالي الناتج المحلي للفرد و الذي ينبغي أن لا يتجاوز 85 % من المتوسط في الأراضي المعنية ، و إما على أساس

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 537 .

² - المادة 08 فقرة 02 من إتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية .

معدل البطالة الذي ينبغي أن يكون 110 % على الأقل من المتوسط في الأراضي المعنية و ذلك بناء على ما تم قياسه و معاينته طيلة الثلاثة سنوات السابقة .

الصنف الثالث : برامج الدعم للتكيف مع المتطلبات البيئية الجديدة

و يقصد بها تلك المساعدات المقدمة لتنمية التكيف مع التسهيلات القائمة لمتطلبات البيئية الجديدة التي تفرضها القوانين أو النظم و التي وضعت قيود أكبر و أعباء مالية على الشركات و ذلك على شرط أن تكون هذه المساعدة :

-لمرة واحدة و لا تتكرر

- لا تتعدى 20 % من نفقات التكيف .

- لا تشمل تكاليف إستبدال الإستثمارات المدعومة أو تشغيلها و التي ينبغي أن تقع على عاتق الشركات بالكامل .

- تتصل مباشرة و على أساس التناسب بخطة الشركة في تخفيض الإزعاج و التلوث و لا تشمل أي وفورات يمكن تحقيقها في مجال نفقات التصنيع .

- أن تكون متاحة لجميع الشركات التي يمكن أن تستخدم معدات أو عمليات إنتاج جديدة (أي أن تكون المساعدات عامة و ليست مخصصة) .

هذا وطبقا لما نصت عليه المادة 08 فقرة 03 من الإتفاق ، فعلى العضو الذي يمارس أي إجراء من إجراءات الدعم التي تنطوي تحت نص المادة 08 فقرة 02 و المشار إليها أعلاه ، أن يقدم إخطارا سابقا بذلك إلى اللجنة المختصة على مستوى المنظمة قبل الشروع في تنفيذه ، على أن يكون هذا الإخطار دقيقا أي مستوفيا للمعلومات اللازمة تمكن الأعضاء الآخرين من تقييم مدى إلتزامه بالشروط و المقاييس المنصوص عليها قانونا ، كما يستمر العضو بموافاة اللجنة بتحديث سنوي لتلك الإخطارات .

ثانيا : شروط مواجهة الدعم السلعي

بعد التعرض لصور الدعم التي تستوجب إتخاذ إجراءات ضدها ، بقي لنا الإشارة إلى سبل مكافحتها للحد من أثارها السلبية ، و هنا تجدر الإشارة إلى أن إتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية لم يترك للعضو المتضرر الصلاحية المطلقة في كيفية جبر الأضرار و تحصيل التعويضات و إنما رسم لذلك منهاجا خاصا يقوم على ضرورة إستيفاء مجموعة من الشروط

الموضوعية و كذا الإجرائية وصولاً إلى فرض التدابير اللازمة ، و هو ما سنتناوله عبر هذا
العنصر :

1-الشروط الموضوعية لمواجهة الدعم : بحيث يشترط توافر ثلاثة شروط مجتمعة

و هي¹:

أ-وجود الدعم : و المقصود به ذلك الدعم الذي يستوجب إتخاذ إجراء ضده كما تمت الإشارة إليه سابقاً وفقاً لنص المادة 02 و المادة 03 من الاتفاق ، و هو كل مساهمة مالية من حكومة أو هيئة عامة تكون موجهة و مخصصة لمؤسسات أو صناعات معينة دون غيرها و تحقق لها منفعة تمكنها من إكتساب ميزة تنافسية غير حقيقية مقارنة مع مثيلاتها في الأسواق الخارجية .

ب- حصول ضرر مادي : و ذلك يعني أنه يجب أن يترتب على إجراء تقديم الدعم وقوع ضرر مادي يلحق بالصناعة المحلية المنتجة لنفس السلع المدعومة أو أن يكون هناك تهديد بوجود هذا الضرر على تلك الصناعة أو إعاقة مادية لإقامة هذه الصناعة ، على أن يتم تحديد الضرر على أساس إيجابي يتضمن فحصاً موضوعياً لحجم الواردات المدعومة و أثرها على مستوى الأسعار في السوق المحلية للمنتجات الشبيهة و كذا الآثار المترتبة على المنتجين المحليين لنفس تلك المنتجات و هو ما تنص عليه المادة 15 من الاتفاق .

ج- علاقة السببية : و هي العنصر المحرك لإتخاذ إجراءات تعويضية ، حيث أنه لا بد من وجود رابطة فعلية بين إجراء الدعم و الضرر الذي لحق بالصناعة المحلية ، و ذلك بوجود أدلة تثبت أن الواردات المدعومة هي السبب في الأضرار التي لحقت بالصناعة المحلية بعد دراسة جميع الأدلة المتاحة من قبل السلطات ، كما أن هذه الأخيرة مطالبة بدراسة باقي العوامل الأخرى غير الواردات المدعومة و التي قد تكون سبباً في حدوث الضرر في نفس الوقت ، و منها حالات إنكماش الطلب أو تغييرات في أنماط الإستهلاك و الممارسات التجارية التقييدية إلخ فينبغي هنا عدم إرجاع الأضرار التي تتسبب فيها هذه العوامل إلى الواردات المدعومة² .

2- الشروط الإجرائية لمواجهة الدعم :

فبالموازاة مع ضرورة توافر الشروط الموضوعية تلزم السلطات المعنية بإتباع مجموعة من

الإجراءات التي تتلخص فيما يلي :

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 179 ، 180 .

² - مصطفى ياسين محمد الأصبحي ، مرجع سابق ، ص ص 31 ، 32.

أ-إجراء التحقيق : حيث يبدأ التحقيق بناءا على طلب مكتوب مقدم من قبل ممثلي الصناعة المحلية التي أصابها الضرر ، و عليه تقوم السلطات المعنية بالتحقيقات بعد التأكد من حالة وجود أدلة كافية على وجود الدعم ، و وفقا لما ينص عليها تشريعها الوطني بحساب مقدار الدعم الذي إستفاد منه متلقي الدعم المسؤول عن الواردات المدعومة ، كما يجب أن تتسم هذه الإجراءات بالوضوح و الشفافية ، أما في حالة توصل السلطات المعنية بالتحقيقات إلى نتائج سلبية بعدم وجود الدعم أو أن حجم الضرر بسيط يمكن تجاهله ، فعليها عندئذ بإقفال التحقيقات فورا و ذلك وفقا لما نصت عليه المادة 14 من الإتفاق .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن عملية فتح التحقيق يسبقها إجراء مهم اخر و يخص فتح المجال للمشاورات ، حيث أنه و بمجرد قبول الطلب و الإدعاء بوجود دعم ، تلزم السلطات المعنية بالتحقيقات بضرورة إجراء مشاورات مع حكومة الدولة المصدرة حول المسألة المطروحة و ذلك بهدف التوصل إلى حل أو تسوية مرضية للنزاع (المادة 13 من الإتفاق) .

ب- الإخطارات :

و يعد الإخطار من أهم الشروط الإجرائية التي يجب على الدول الأعضاء استيفائها كإجراء جوهري ضمن جملة التدابير اللازمة لمواجهة الدعم ، بحيث يجب على سلطات العضو المستورد المتضرر من وجود دعم على أراضيها في موعد لا يتجاوز 30 يونيو من كل سنة و بما يتفق مع جملة الأحكام التي أقرتها المادة (25) من الإتفاق و التي تشير إلى ما يلي :

- أن يقدم الأعضاء إخطارا بأي دعم يمنح أو يستبقى في أراضيها و يكون مخصصا .
- يجب أن يكون محتوى الإخطار محددا بما يكفي للأعضاء الآخرين ، بغية تقييم الآثار التجارية و فهم طبيعة برامج الدعم التي تم الإخطار بشأنها .
- إذا منح الدعم لسلع أو قطاعات محددة ، تنظم الإخطارات على أساس كل سلعة أو قطاع على حدة .
- و إذا اعتبرت الأعضاء أنه لا توجد تدابير في أراضيها تتطلب إخطارا تخطر أمانة المنظمة بذلك كتابة .

ثالثا- التدابير المتاحة لمواجهة الدعم السلعي :

و المقصود بها تلك التدابير المتخذة و الرامية إلى التعويض عن الأضرار التي لحقت بالصناعة المحلية جراء تقديم الدعم و في هذا الإطار فإن الإتفاق يسمح للسلطات المعنية

بالتحقيقات بإمكانية إتخاذ إحدى الأنواع الثلاثة من التدابير و هي :

أ- **التدابير المؤقتة** : و قد نصت عليها المادة 17 من الإتفاق ، و هي عبارة عن تدابير مؤقتة بحيث لا يمكن أن تتجاوز مدتها 4 أشهر ، و تطبق هذه التدابير المؤقتة إذا كان التحقيق قد بدأ و صدر إعلان رسمي حوله و أتيح للأعضاء و الأطراف المعنيين فرصة كافية لتقديم المعلومات و التعليقات ، أو عند صدور حكم إيجابي بوجود دعم و ثبت أن هناك ضررا لحق بالصناعة المحلية بسبب الواردات المدعومة ، أو في حالة ما إذا إعتبرت السلطات المعنية أن تلك التدابير ضرورية لمنع الضرر الذي يحدث خلال فترة التحقيق .

أما عن شكل التدابير المؤقتة فهي تأخذ شكل رسوم تعويضية مؤقتة تضمنها ودائع نقدية أو سندات مساوية لمقدار مبلغ منح الدعم المحسوب مؤقتاً¹ .

ب- **التعهدات** : و قد نصت عليها المادة 18 من الإتفاق ، و مفادها أنه يمكن تعليق الإجراءات أو إنهاؤها دون فرض تدابير مؤقتة أو رسوم تعويضية ، و ذلك في حالة تسلم تعهدات طوعية مقبولة يكون من شأنها إما ضمان موافقة حكومة العضو المصدر على إلغاء الدعم أو الحد منه أو إتخاذ تدابير تتعلق بأثاره أو موافقة العضو المصدر على إعادة النظر في أسعاره و ذلك بالشكل الذي يسمح لسلطات التحقيق من التأكد بأن الأثار الضارة للدعم قد تم القضاء عليها . كما تجدر الإشارة إلى أنه لا يجوز للعضو المعني بتطبيق إجراءات الدعم أن يسعى إلى الحصول على تعهدات أو يقبلها ما لم تتوصل السلطات المكلفة لديه بالتأكد الأولي على وجود الدعم و كذا الضرر المتسبب فيه ، كما أنه في حالة تقديم تعهد من قبل المصدرين فيجب الحصول على موافقة العضو المصدر² .

ج- الرسوم التعويضية النهائية :

إذا تسبب الدعم في إلحاق الضرر ، تقوم السلطات المختصة بالتحقيق بتحديد قيمة الرسوم التعويضية النهائية ، و ذلك بما لا يفوق مبلغ الدعم المقدم و المحسوب على أساس كل وحدة من السلع الخاضعة للتحقيق ، و تجدر الإشارة إلى أن القواعد و الإجراءات الخاصة بفرض الرسوم التعويضية و تحصيلها و كذلك سريانها و مراجعتها التي وردت في اتفاق الدعم و التدابير

¹ - أنظر المادة 17 فقرة 2، 4 من إتفاقية الدعم و الإجراءات التعويضية .

² - أنظر المادة 18 فقرة 1 و 2 من إتفاقية الدعم و الإجراءات التعويضية .

التعويضية تتشابه مع تلك الإجراءات و القواعد التي وردت في اتفاق مكافحة الإغراق¹ ، غير أنه تجدر الإشارة إلى أنه رغم وجود أوجه التشابه في الشروط بين الدعم و الإغراق إلا أن الاختلاف بينهما يكمن في هوية القائم بها ، حيث أنه غالبا ما تقوم المشروعات الخاصة بممارسة الإغراق للحصول على ميزة تنافسية بصورة غير عادلة في الأسواق التصديرية ، في حين أن الدعم فهو عمل تقوم به الحكومة أو إحدى الهيئات العامة² .

الفرع الثاني : الزيادة غير المبررة في الواردات

سنتناول من خلال هذا الفرع شكل اخر من أشكال الممارسات الضارة في التجارة الدولية و التي تناولتها جولة أوروغواي و أفردت لها إتفاقا خاصا يعرف بإتفاق الوقاية ، و تمثل هذه الحالة صورة أخرى من صور الأضرار الجسيمة التي يمكن أن تلحقها الزيادة في تدفق الواردات بالصناعات المحلية المنافسة ، و لكن في غير الحالات المشمولة بالإغراق و الدعم التي تم التطرق إليها سابقا ، و عليه سنحاول إبراز ماهيتها ثم الشروط و كذا التدابير المعتمدة في مواجهتها ، مع الإشارة إلى صور المعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية في ظل ما نصت عليه أحكام هذا الإتفاق .

أولا : ماهية الزيادة غير المبررة في الواردات

إذا كان تحرير التجارة الخارجية للدولة و ما يحمله من مزايا لصالح المستهلكين من توفير السلع و المنتجات الأجنبية ذات جودة و بأسعار تنافسية يعد من إيجابيات المنافسة الدولية ، إلا أنه من جانب اخر يمكن أن يلحق التدفق الزائد للسلع أضرارا بالصناعات الداخلية و المنتجين المحليين و الذي قد يؤدي بهم إلى فقدان حصصهم في السوق الداخلي، و بذلك يتضح جليا عند هذا الوضع تعارض المصالح بين المنتجين و جمهور المستهلكين .

و عليه يستدعي الأمر ضرورة تدخل الدولة للتوفيق بين تلك المصالح ، بما يعني الحفاظ على جو المنافسة من جهة و من جهة أخرى السعي إلى اعتماد و اتخاذ كل الإجراءات اللازمة

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 187 .

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ، المنافسة في ظل إتفاقية تريبس و أثرها على المعلومات غير المفصح عنها ، مركز الدراسات العربية ، ط 1 ، مصر ، 2015 ، ص 107 .

لمواجهة تلك الزيادات المفاجئة و غير المبررة في الواردات ¹.

يقصد بالزيادة غير المبررة في الواردات طبقا لأحكام إتفاق الوقاية : " عملية إستيراد سلع غير مغرقة أو مدعومة بكميات متزايدة بشكل مطلق أو مقارنة مع الإنتاج المحلي ، يترتب عليها حدوث ضرر جسيم بالصناعة المحلية التي تنتج سلع مثيلة أو منافسة لها بشكل مباشر أو التهديد بحدوث ضرر جسيم بها ، لذلك يتم مواجهة هذه الزيادة غير المبررة في الواردات عن طريق التدابير الوقائية و ذلك لتمكين الدول الأعضاء المتضررة للتكيف مع الوضع الجديد للمنافسة الدولية بهدف تخفيف الآثار السلبية عن تحرير التجارة الدولية² "

ثانيا : شروط مواجهة الزيادة غير المبررة في الواردات

يشترط لإعمال قواعد إتفاق الوقاية لصالح الدولة المستوردة و المتضررة بغية حماية صناعتها المحلية ، توافر مجموعة من الشروط الموضوعية و أخرى شكلية نبينها فيما يلي :

1-الشروط الموضوعية : و تشمل على ما يلي :

أ-وجود فعل المزامنة بين الواردات من المنتجات الأجنبية و المنتج الوطني :

بحيث يجب أن تقرر الدولة المستوردة و تثبت بأن هناك سلعة يتم إستيرادها إلى أراضيها بكميات كبيرة ، و قد كانت تلك الزيادة سببا في إلحاق ضرر كبير بالصناعة المحلية أو تهدد بوقوعه ، أي أن تلك الزيادة الغير مبررة في الواردات من شأنها إحداث ضرر جسيم بالصناعة المحلية التي تنتج نفس المنتجات المشابهة أو المنافسة لها بشكل مباشر أو تهدد بإلحاق ذلك الضرر الجسيم مستقبلا ، بما يستفاد منه أن تطبيق تدابير الوقاية يتم على أساس كمي بحث ، فإذا كانت ممارسات الإغراق و الدعم يتحقق وجودها على أساس التمييز في الأثمان ، فإن إجراءات الوقاية تعنى بكمية الواردات المتدفقة للسوق المحلي بغض النظر عن أثمانها³ . و سواء أكانت هذه الزيادة تتم بطريقة مطلقة أو نسبية .

غير أنه تجدر الإشارة إلى أن حالة التحقيق من وجود الزيادة غير المبررة في الواردات لا يثار بشأنها أي إشكال أو صعوبات عندما تكون الزيادة بصورة مطلقة في الواردات مقارنة بالإنتاج المحلي ، غير أن الأمر ليس كذلك في حالة الزيادة النسبية التي تستدعي التحقيق جيدا لتطبيق

¹ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 262 .

² - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 235 .

³ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 241 .

إجراءات الوقاية خاصة إذا تداخلت هذه الزيادة النسبية مع عوامل أخرى أدت إلى إضعاف الصناعة المحلية، كحالة الركود الإقتصادي، أو حالة الزيادة في معدلات الفائدة الإستهلاكية... إلخ .

ب- حدوث ضرر جسيم أو التهديد بوقوعه : فلا يمكن لأي عضو أن يلجأ إلى تطبيق أي تدبير من تدابير الوقاية ضد أي منتج مستورد إلى أراضيه ، إلا إذا أثبت أن إستيراد هذا المنتج إلى أراضيه يتم بكميات كبيرة و متزايدة تلحق ضررا كبيرا بالصناعة المحلية أو تهدد بوقوعه¹ .

هذا و قد تناولت المادة 4 من الإتفاق المعايير المعتمدة في تحديد معنى الضرر الخطير أو التهديد بوقوعه ، فيكون الضرر خطير إذا أدى إلى الإضعاف الكلي الكبير في مركز صناعة محلية ما (بمعنى آخر أن يحدث شلل في حركة الإنتاج) ، أما التهديد بالضرر الخطير فهو يعني الضرر الوشيك الوقوع و الذي يستوجب أن يحدد إستنادا إلى وقائع ثابتة و ليس مجرد تكهنات أو إحتتمالات بعيدة الحدوث ، و هو الأمر الذي يقع ضمن صلاحيات السلطات المعنية بالتحقيق و التي ينبغي عليها إثبات حالة وجود الضرر الجسيم أو التهديد بوقوعه .

ج- وجود علاقة سببية بين زيادة الواردات و الضرر الجسيم :

حيث لا يمكن تطبيق أي تدبير من تدابير الوقاية إلا إذا ثبت بأن الزيادة الطارئة و الغير المبررة في الواردات هي السبب في إلحاق الضرر الجسيم بالصناعة المحلية أو أنها تهدد بوقوعه و ذلك وفقا لأدلة و براهين موضوعية ، و هو ما تناولته المادة 4 فقرة 2/ أ و التي إشتطرت بأنه لا يمكن الإقرار بوجود الإستيراد المتزايد الذي يلحق ضررا بالصناعة الوطنية أو يهدد بحدوثه إلا إذا أثبت التحقيق إستنادا إلى براهين موضوعية وجود علاقة سببية بين إزدياد الواردات من المنتج المعني و الضرر الخطير أو التهديد بوقوعه ، غير أنه إذا تسببت عوامل أخرى عدا الزيادة في الواردات بإلحاق الضرر بالصناعة الوطنية في ذات الوقت ، فإن الضرر اللاحق لا يمكن نسبه للزيادة في الواردات .

و عليه يستخلص أنه يجب توفر علاقة سببية بين الزيادة غير المبررة في الواردات و الضرر الخطير أو التهديد بوقوعه حتى يعتد به وفقا لأحكام هذا الإتفاق ، و لعل الحكمة من التشديد في ربط الفعل المؤدي إلى المزاحمة بالضرر الواقع على الصناعة الوطنية أو المهديد

¹ - و يقصد بمفهوم الصناعة المحلية حسب ما ورد في المادة 4 فقرة 1 من إتفاق الوقاية ، منتجو المنتجات المشابهة أو المنافسة العاملون في أراضي عضو ما ككل ، و أولئك الذين يكون إنتاجهم الجماعي من المنتجات المشابهة أو المنافسة مباشرة يمثل نسبة كبيرة من مجموع الإنتاج المحلي من تلك المنتجات .

بوقوعه كشرط لإعمال قواعد الإتفاق ، هو ضمان عدم الإلتفاف على قواعد هذا الإتفاق و إضعافها بدعوى مجرد فعل المزاومة بين السلع الوطنية و الأجنبية ، و ذلك على إعتبار أن حرية التجارة هي الأصل ، و أن إجراءات مكافحة الإغراق و الدعم و كذا الوقاية هي استثناء على القاعدة العامة¹.

2- الشروط الشكلية : يشترط لتطبيق قواعد الإتفاقية بغية مكافحة الزيادة غير المبررة في الواردات إستيفاء العضو لمجموعة من الشروط الشكلية التي لا تختلف كثيرا عن تلك المطلوبة في كل من إتفاقيتي الدعم و الإغراق و تتمثل فيمايلي :

أ-إجراء التحقيق : بحيث أنه لا يمكن لأي عضو تطبيق أي تدبير وقائي إلا بعد إجراء تحقيق تتولاه السلطات المختصة لديه وفقا لإجراءات موضوعية معلنة مسبقا ، كما يجب أن يقوم التحقيق على أساس فتح المجال واسعا أمام الأطراف المعنية و بطريقة علنية و ذلك من خلال عقد جلسات إستماع ، و تمكين كل الأطراف من إبداء وجهات نظرهم وصولا إلى نشر التقرير الخاص بنتائج التحقيق و كل ذلك في سبيل ضمان حقوق الأطراف المتعاقدة².

ب- الإخطار و التشاور :

فإذا كان إتفاق الوقاية يمنح العضو المتضرر سلطة إجراء التحقيق ، فإن ذلك لا يتم بصورة إنفرادية بعيدا عن سلطة المنظمة و أعضائها ، بل إن قواعد الإتفاق تشترط على أن يلتزم العضو بإستيفائه لإجرائين جوهريين آخرين :

- فأما الأول فيخص واجب الإخطار ، و مفاده أن على العضو الذي قرر أن يبدأ عملية تحقيق بشأن أسباب الضرر الخطير أو التهديد بوقوعه أو عند الإقرار بوجود هذا الضرر بسبب الزيادة في الواردات ، أو عند اللجوء إلى تطبيق إجراء وقائي أن يقوم بإخطار لجنة الوقاية بجميع المعلومات المفصلة ذات الصلة .

- و أما الإجراء الثاني فيقتضي ضرورة لجوء العضو المعني بتطبيق التدبير إلى التشاور مع الأعضاء ذات المصلحة الجوهرية المصدرة للسلعة المعنية و ذلك بغرض إستعراض المعلومات المتاحة و تبادل الآراء بخصوص تلك التدابير المراد إتخاذها في سبيل التوصل إلى تفاهم بذلك

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 537 .

² - المادة 3 من إتفاقية الوقاية .

و لاسيما إذا تعلق الأمر بلجوء العضو إلى إتخاذ إجراء وقائي في صورة قيد كمي على الواردات¹.

ثالثا : التدابير المعتمدة لمواجهة الزيادة غير المبررة في الواردات

عند إستيفاء العضو المتضرر لمجموعة الشروط الموضوعية و الشكالية المذكورة أعلاه عندها يمكنه تطبيق مجموعة من التدابير التي تناولتها إتفاقية الوقاية لعام 1994 و التي يمكن أن تأخذ أحد الشكلين²:

أ-التدابير المؤقتة : و قد تناولتها المادة 6 من الإتفاقية ، و المقصود بها مجموعة الإجراءات المتعلقة برفع التعريفات الجمركية بصفة إستعجالية و ذلك عند مواجهة ظروف حرجية من شأنها إلحاق ضرر يتعذر إصلاحه ، و بالتالي فهذه الإجراءات المراد تطبيقها هي عبارة عن تدابير وقائية مؤقتة يشترط لنفاذها توافر شرطين :

-توفر دليل واضح ناتج عن بحث أولي يقر فعلا بوجود زيادة في الواردات الأجنبية و مزاحمتها للبضائع الوطنية بحيث ألحقت ضررا كبيرا بها أو أنها تهدد بإلحاق هذا الضرر .

- أن لا تتجاوز مدة التدبير المؤقت 200 يوم يبدأ سريانها من تاريخ بداية العمل بها .

- أن يتم رد قيمة التدابير المؤقتة إلى دافعها إذا لم يثبت التحقيق اللاحق بأن الزيادة في الواردات هي السبب في إلحاق الضرر الجسيم بالصناعة الوطنية ، و لعل الغاية في ذلك هي سد الباب أمام كل الممارسات الرامية إلى التعسف في إستعمال الحق هذا من جهة و من جهة أخرى دفع السلطات المعنية بإجراءات الوقاية على التحري بشكل دقيق حماية لحقوق المتعاملين الآخرين.

ب- التدابير الوقائية النهائية :

وهذه التدابير تأخذ عدة أشكال من الإجراءات ، فإما أن تكون عبارة عن فرض قيود كمية أو عبر اللجوء إلى رفع معدل التعريفات الجمركية بالقدر الذي يسمح بضمان التوازن بين مبدأ حرية التجارة و مبدأ حماية الصناعة الوطنية ، غير أن إتباع أي من التدابير مرهون بالتقيد بمجموعة من الشروط ، و هو ما يستخلص من نص المادتين 5 و 7 من الإتفاق .

-إذا رغبت الدولة العضو في إتخاذ تدبير على شكل قيد كمي ، فيجب أن لا يؤدي هذا

التدبير إلى خفض كميات الواردات عن مستواها في فترة قريبة من تاريخ إحتمسابها ، و هو معدل

¹ - المادة 12 من إتفاقية الوقاية .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 550 .

الواردات خلال ثلاثة سنوات تمثل الواقع و تتوافر عنها إحصاءات محددة¹.

- كما أنه في حالة رغبت الدول الإتفاق فيما بينها على تبني نظام لتوزيع الحصص المستقبلية من كمية الواردات ، فإنه يجوز للعضو المعني بتطبيق التدبير أن ينفذه شريطة أن يسعى إلى الإتفاق بشأن توزيع الحصص مع جميع الأعضاء الآخرين ذوي المصلحة الجوهرية في توزيع المنتج المعني².

- هذا و قد تطرقت المادة 7 من الإتفاقية إلى تحديد القواعد الخاصة بالتدابير الوقائية و مدة سريانها و كذا مراجعتها على النحو الآتي³:

- فالمبدأ العام بأن تدابير الوقاية لا تطبق إلا للفترة الزمنية التي تعتبر ضرورية لمنع إلحاق الضرر الجسيم أو لمعالجته و لتسيير التكيف الهيكلي ، فلا يجوز أن تزيد هذه المدة عن أربع سنوات ، إلا إذا تم تمديدها من قبل السلطات المختصة التي قررت أن هناك حاجة لذلك ، أو أن هناك ما يبين أن الصناعة المحلية تمر بمرحلة تكيف ، غير أنه و في كل الأحوال لا يمكن أن تتجاوز المدة الكلية لتطبيق أي تدبير وقائي مدة 8 سنوات .

- و إذا كانت المدة المتوقعة للتدبير الوقائي أكثر من سنة واحدة ، فيجب على العضو صاحب التدبير أن يعمل على التخلص منه أو تحريره تدريجيا على فترات منتظمة خلال مدة التطبيق .

- أما إذا جاوزت مدة التطبيق 3 سنوات ، فإنه على العضو مطبق التدابير أن يعيد النظر في الحالة خلال فترة لا تتجاوز منتصف مدة التدبير و أن يسحبه أو يزيد من سرعة التحرير عند الإقتضاء .

- لا يجوز لأي عضو أن يعيد تطبيق تدبير وقائي على إستيراد منتج سبق خضوعه لمثل هذا التدبير و ذلك بعد نفاذ إتفاقية منظمة التجارة العالمية لفترة تعادل تلك التي طبق خلالها التدبير سابقا ، على أن لا تقل فترة عدم التطبيق عن سنتين ، غير أنه و خلافا لذلك يمكن إعادة تطبيق التدبير الوقائي الذي تساوي مدته 180 يوما أو أقل على إستيراد نفس المنتج ، و ذلك إذا إنقضت مدة سنة على فرض التدبير ، بشرط أن لا يكون التدبير قد فرض على ذات المنتج أكثر من مرتين

¹ - المادة 5 فقرة 1 من إتفاقية الوقاية .

² - المادة 5 فقرة 2 من إتفاقية الوقاية .

³ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 251 .

خلال فترة 5 سنوات التي سبقت فرض التدبير مباشرة .

رابعا : المعاملة التفضيلية للدول النامية في ضل إتفاق الوقاية¹ :

لقد إختص إتفاق الوقاية بموجب الماد 9 منه الدول النامية بمعاملة تفضيلية و إستثنائية حيث تستفيد من إمتيازات خاصة عند تطبيق قواعد الإتفاق ، فقد ميزت الإتفاقية بين وضع الدول النامية فيما إذا كانت إجراءات الوقاية مطبقة لصالحها أو ضدها ، و في كلتا الحالتين تستفيد الدول النامية من مزايا تتضح كالآتي :

-ففي حالة ما إذا كانت الإجراءات الوقائية مطبقة لصالح الدول النامية ، فقد أجازت لها إتفاقية الوقاية إمكانية تمديد فترة تطبيق الإجراءات الوقائية لمدة سنتين إضافيتين بعد إنتهاء فترة الحد الأقصى المسموح به و المقدرة بـ 8 سنوات ، فتصبح المدة الكلية بالنسبة للدول النامية تقدر بـ 10 سنوات .

كما أن للدول النامية خلافا للأصل العام الحق في إعادة تطبيق الإجراء الوقائي على نفس السلعة المستوردة و ذلك بعد مضي فترة تعادل نصف مدة التطبيق السابقة ، على شرط أن لا تقل فترة عدم التطبيق عن سنتين .

-أما في حالة ما إذا كانت إجراءات الوقاية مطبقة ضد الدول النامية ، فهناك ميزة أخرى أيضا ، بحيث أكدت قواعد الإتفاقية على أنه لا يجوز تطبيق الإجراءات الوقائية ضد مصدري المنتجات التي يكون منشأها إحدى الدول النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، طالما كانت حصة تلك الدولة النامية المصدرة لم تتجاوز نسبة 3 % من واردات الدولة المستوردة من ذات المنتج ، مع شرط أن يكون مجموع أنصبة الدول النامية الأعضاء كافة (و التي يقل نصيب كل منها عن 3 %) من واردات الدولة المستوردة لذات المنتج لا تتجاوز نسبة 9 % من الواردات الكلية لهذا المنتج .

¹ - صفوت عبد السلام عوض الله ، مرجع سابق ، ص ص 310 ، 311 .

خلاصة الباب الأول :

بعد التعرض لجل القواعد و الأحكام التي تضمنتها اتفاقات منظمة التجارة العالمية ، يتضح أنها تؤثر بشكل واضح على مجال المنافسة ، بحيث أنه مادام أن غاية هذه الاتفاقات هي تحرير التجارة الدولية ، فمن المنطقي أن يكون تشجيع المنافسة هو المنطلق الأساسي لهذا التحرير .

و بعد التطرق لبيان المبادئ التي يقوم عليها تنظيم حركة التجارة الدولية و الممثلة في مبادئ عدم التمييز (القائم على شرطي الدولة الأولى بالرعية و شرط المعاملة الوطنية) ، مبدأ المعاملة بالمثل و مبدأ الشفافية و المدمجة ضمن اتفاقات النفاذ التي اشتملت على الإتفاقية الخاصة بالتجارة في السلع ، و الإتفاقية العامة لتحرير التجارة في الخدمات ، و اتفاقية الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية ، يتضح أنها تمثل من جانب اخر أسسا تركز إرساء روح المنافسة الحرة .

كما تجدر الإشارة إلى اتفاقات منظمة التجارة العالمية كان لها اهتمام خاص بسياسات حماية المنافسة ، تبلورت عبر عديد القواعد و الأحكام التي تعنى بمكافحة الممارسات التقييدية و لو بشكل جزئي و منها نذكر¹ :

- نص المادة الثامنة من الإتفاقية الخاصة بتجارة الخدمات و التي أولت كل دولة عضو مسؤولية ضمان عدم قيام أي مورد احتكاري لخدمة ما في أراضيها بالتصرف عند بدء توريده الخدمة الإحتكارية في السوق بطريقة تتعارض مع التزامات هذه الدولة العضو و المتصلة أساسا بموجب حكم الدولة الأولى بالرعاية ، كما يحرص العضو على ضمان عدم إساءة المورد استعمال مركزه الإحتكاري بطريقة تتعارض مع التزاماته ، و أنه في حالة وجود انتهاك ما يمكن للطرف المتضرر تقديم شكوى أمام مجلس التجارة في الخدمات .

- كما تضمنت المادة (40) من اتفاقية حقوق الملكية الفكرية أيضا قواعد تخص المنافسة و من ضمنها إمكانية لجوء الدول الأعضاء إلى تحديد الممارسات الخاصة بالتراخيص المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية ، و ذلك في حالة ما إذا كانت شروط استغلالها من شأنها أن تؤدي إلى تقييد المنافسة أو أن تكون لها اثار عكسية على التجارة ، أو أنها تحول كعائق دون انتقال التكنولوجيا .

¹ - مغاوري شلبي علي ، مرجع سابق ، ص 214 .

كما يتضح أن بعض الممارسات المقيدة للمنافسة مثل الإحتكارات قد تمت الإشارة لها بصفة جزئية و دون تفصيل ، في حين أن هناك ممارسات ضارة أخرى قد تولت منظمة التجارة العالمية اعتماد اتفاقات خاصة بشأنها و هو ما تطرقنا له سابقا ضمن اتفاقات مكافحة الممارسات الضارة و المتمثلة في الإغراق التجاري ، الدعم السلعي و الزيادة غير المبررة في الواردات . و عليه يمكن القول بأن العلاقة الوثيقة بين تحرير التجارة العالمية و سياسة المنافسة قد تبلورت من خلال سعي إتفاقية الجات (1947) و من ثمة منظمة التجارة العالمية إلى فتح المجال أمام حرية التجارة الدولية عن طريق محاربة السياسات الحمائية ، و حظر قدر الإمكان الإجراءات و الممارسات التقييدية ، و السعي نحو إعتماد الرسوم الجمركية كأداة وحيدة المعترف بها في مجال سريان المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء هذا من جانب .

إلا أنه من جانب العناية بالمنافسة فإن اتفاقات منظمة التجارة العالمية قد تعرضت لقضايا المنافسة في صورة جزئية و دون أن تقدم تنظيمًا شاملاً للموضوع ، و لعل السبب في ذلك يكمن في اهتمام اتفاقات التجارة العالمية بالممارسات و السياسات الحكومية المقيدة للتجارة (أي الاهتمام باتفاقات النفاذ) ، و دون النظر أو التركيز على سلوك الشركات الخاصة رغم كونها الفاعل الأساسية في المعاملات التجارية الدولية¹ ، و ما يمكن ان ينجر عن نشاطها من قضايا و ممارسات تتعلق بإساءة استخدام المركز المسيطر أو استخدام النفوذ التي لها أن تلحق أضرارا كبيرة بالإقتصادات الدولية عموما و لا سيما منها اقتصادات الدول النامية و الأقل نموا . و هذا الوضع قد تولدت عنه الحاجة إلى تكثيف سبل التعاون الدولي و اهتمام أكبر لقضايا المنافسة ضمن اطار منظمة التجارة العالمية ، و التي بذلت جهودا كبيرة ستم الإشارة لها في الباب الثاني من هذه الدراسة .

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 259 .

الباب الثاني :

مساعي حماية المنافسة الدولية

و موقف الدول النامية منها

كان لقيام منظمة التجارة العالمية إسهاما كبيرا في تسهيل حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال عبر الحدود الوطنية و الدولية ، كما كان لبعث روح المنافسة أن تضمن توسيع الفرص التجارية أمام جميع الدول بلا استثناء و لعل ما ساعد على ذلك هو تطور التكنولوجيا و تقنيات الاتصال التي جعلت من العالم و كأنه قرية صغيرة ، و لكن رغم كون شعار تنظيم التجارة الدولية و أهداف المنظمة تركزت أساسا حول إحداث التنمية الإقتصادية في العالم و بشكل خاص بالدول النامية و الفقيرة ، إلا أن الواقع العملي أسفر عن تفاوت و تباين في درجة استفادة الدول من التطورات الحاصلة ، بحيث ارتبط ذلك بدرجة التقدم الإقتصادي لكل دولة تماشيا و إمكانياتها المالية و التكنولوجية .

و بذلك فالنظام التجاري الدولي لم يتطور مراعيًا في ذلك الاعتبارات الإنسانية و معالجة المشاكل الاجتماعية و الإقتصادية التي لطالما أرهقت كاهل البلدان الفقيرة ، بل كرس سيطرة الدول المتقدمة على مقدرات الدول النامية من خلال تحكمها في الاقتصاد العالمي و مصادر الثروة ، مع مضيقها في اتجاه التهرب من تقديم المساعدات الإقتصادية و الفنية التي لطالما التزمت بها .

ضاف إلى ذلك أن النظام التجاري الدولي قد تطور في إطار من المنافسة الحادة التي أسفرت بدورها عن بروز ممارسات احتكارية في مختلف المجالات ، فأصبحت التعاملات خلالها معقدة و تحتاج إلى آليات معقدة و متشابكة أيضا لحلها ، بل إن حدة المنافسة دفعت بالدول المتقدمة الكبرى ذاتها إلى محاولة إيجاد حلول ترسخ من خلالها سيطرتها ، فمنها المشروعة كالاندماج في التكتلات الإقتصادية و منها غير المشروعة في صورة التحايل على المتعاملين معها من خلال استحداث إجراءات حمائية جديدة عبر محاولة ربط التجارة بالاشتراطات البيئية و المعايير الاجتماعية .

و بذلك تجدد طرح موضوع حماية المنافسة الدولية ، و الذي صار يستدعي ضرورة التصدي لمحورين أساسيين ، يخص الأول مسألة عدالة التجارة بما يعني ضرورة تصحيح الإختلالات في النظام التجاري الدولي و إعادة الكفة لصالح البلاد النامية و الفقيرة ، في حين تخص المسألة الثانية اعتماد آليات لحماية المنافسة من الممارسات الاحتكارية الضارة و تطوير الاتفاقات الموجودة ، و كذا كبح السياسات الحمائية التي أصبحت تمثل تهديدا لنمو تجارة الدول النامية .

و فيما يلي سنحاول التطرق من خلال هذا الباب إلى مساعي حماية المنافسة الدولية في ظل النظام التجاري المتعدد الأطراف و كذا التعاون الدولي مع إبراز دور الدول النامية في التفاعل مع هذه الأوضاع من جهة و محاولة استفادتها من الفرص المتاحة من جهة أخرى ، و ذلك في فصلين على النحو الآتي :

الفصل الأول : الجهود و الآليات القانونية المختلفة لحماية المنافسة الدولية

الفصل الثاني : الدول النامية و تحديات المنافسة في ظل الإنفتاح التجاري الدولي

الفصل الأول :

الجهود و الاليات القانونية المختلفة لحماية المنافسة الدولية

الفصل الأول :

الجهود و الاليات القانونية المختلفة لحماية المنافسة الدولية

لقد بدأت إرهابات التعاون الدولي في مجال سياسات حماية المنافسة منذ عام 1947 تاريخ التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة " الجات " ، التي قامت فلسفتها على أساس ترسيخ شروط المنافسة المشروعة عن طريق تحرير التجارة العالمية ، و بالتالي ضمان توافر مناخ حرية انتقال عناصر الإنتاج أيا كانت صورها سواء مواد أولية أو سلعا مصنعة أو رؤوس أموال نقدية أو معنوية.... و غيرها .

و بسبب التطورات الإقتصادية التي شهدتها العالم و من بين مظاهرها الإتجاه الدولي الشبه الجماعي نحو تحرير التجارة و الإستثمار الأجنبي و عولمة الأسواق ، و ما خلفه ذلك من زيادة حدة المنافسة الدولية بين الشركات الوطنية و الشركات المتعددة الجنسيات في مختلف القطاعات و هو الأمر الذي دفع بعضها إلى سلوك و اتباع بعض الممارسات التقييدية ، كل ذلك استدعى ضرورة الإهتمام بشكل أكبر بمجال سياسة حماية المنافسة إن على المستوى الدولي (صعيد النظام التجاري المتعدد الأطراف) أو على المستوى الوطني ، زيادة على دعم سبل التعاون الدولي في هذا المجال .

و يهدف التعاون الدولي في مجال سياسات حماية المنافسة إلى بلوغ عدة غايات أساسية منها : تقريب وجهات النظر و تقادي الخلاف بين الحكومات ، تسهيل انفاذ قوانين مكافحة الممارسات التجارية التقييدية على أساس مبدأ المعاملة بالمثل ، فضلا عن تقديم المساعدة التقنية من أجل اعتماد قوانين و سياسات المنافسة ، و هي المساعدات التي يقع على عاتق البلدان المتقدمة ذات الخبرة في المجال تقديمها لنظيرتها الأقل خبرة ، صف إلى ذلك تشجيع و تطوير سبل التقارب و التنسيق بين قوانين المنافسة بما يسهل امكانية تعزيز التكامل الإقتصادي .

هذه الغايات لطالما كانت و لا تزال تشكل مصدر اهتمام كل من منظمة التجارة العالمية و مؤتمر الأونكتاد في اطار من التنسيق بينهما و تبادل الخبرات ، و عليه سنحاول التطرق لبيان أهم الجهود التي تناولت حماية المنافسة سواء على المستوى الدولي أو الوطني و ذلك فيما يلي :

المبحث الأول : سياسات حماية المنافسة في ظل النظام التجاري المتعدد الأطراف.

المبحث الثاني : حماية المنافسة و حظر الممارسات الضارة في ضل التشريعات الوطنية.

المبحث الأول :

سياسات حماية المنافسة و النظام التجاري المتعدد الأطراف

لما كان الهدف الأساسي لمنظمة التجارة العالمية هو تحرير التجارة الدولية و السعي في اتجاه خلق مناخ تنافسي عالمي في التجارة ، يقوم على أساس الكفاءة الإقتصادية في تخصيص الموارد و التوظيف الكامل للموارد العالمية في اطار التنمية المستدامة و زيادة مشاركة الدول النامية في النظام الإقتصادي العالمي ، فقد تضمنت اتفاقات المنظمة بعض القواعد و الأحكام المتعلقة بسياسة المنافسة الدولية و تضمنت اتفاقات أخرى بعينها التصدي لبعض الممارسات الضارة بها و التي تشكل تقييدا لحركة التجارة و تشويها لشروط المنافسة و منها اتفاقية مكافحة الإغراق مثلا .

إلا أن تحليل تلك الاتفاقات أبرز بشكل جلي بأنها لم تقدم تنظيميا شاملا لموضوع المنافسة و إنما تناولته بصورة جزئية و هو الأمر الذي ترتب عنه إغفال التطرق لبعض الممارسات الاحتكارية الأخرى و منها إساءة إستغلال الوضع المسيطر للشركات و غيرها .

و بالتالي و اعترافا من الدول الأعضاء بالمنظمة بأوجه القصور الموجودة ، فقد استدعى الأمر إعادة طرح موضوع التفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة ضمن برنامج عمل المنظمة و كان ذلك ضمن الإعلان الصادر عن المؤتمر الوزاري بسنغافورة في ديسمبر 1996 كما أن تشعب الموضوع استلزم ضرورة التنسيق مع الهيئات المتخصصة في المجال و الإستعانة بخبراتها و لعل من أبرزها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الذي كانت له دراسات و بحوث واسعة في هذا المجال .

و عليه سنحاول فيما يلي تناول الأدوار و الجهود التي بذلتها كل منظمة كصورة من صور التعاون الدولي و ذلك في سبيل بلوغ الغاية الأسمى من تحرير التجارة العالمية و الممثلة في خلق مناخ تنافسي دولي ضمن بيئة تجارية عادلة .

المطلب الأول :

دور منظمة التجارة العالمية في حماية المنافسة الدولية

إن الصلة الوثيقة بين تحرير التجارة الدولية و حرية المنافسة جعلت هذا الموضوع يطرح بصفة متجددة على صعيد العلاقات التجارية الدولية و ذلك بداية من توقيع اتفاقية الجات 1947 و وصولا إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية ، بحيث سعت الأطراف المتعاقدة و من بعدها الدول الأعضاء بالمنظمة إلى الحرص على ضمان ترسيخ شروط المنافسة المشروعة و حمايتها و ذلك من خلال محاولة ايجاد الاليات الكفيلة بذلك ، و فيما يلي سنحاول إبراز أهم تلك الجهود .

الفرع الأول : جهاز تسوية المنازعات كالية قانونية لدعم سياسة حماية المنافسة الدولية

تعد وثيقة التفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات و التي وردت ضمن الملحق الثاني لإتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كما سبق بيانه من بين أهم النتائج التي أسفرت عنها الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي¹ ، و ذلك على إعتبارها أوجدت نظاما جديدا لتسوية المنازعات التجارية يعد أكثر نجاعة و فعالية في فض المنازعات و الوقاية منها و ذلك لأنه تجاوز العديد من النقائص التي كانت موجودة من قبل في ضل النظام السابق (الجات) ، كما أنه

¹ - تضمن الملحق الثاني لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية وثيقة بعنوان " وثيقة التفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات " و قد اشتمل التفاهم على 27 مادة و (4) ملحق و قد ضمت في مجموعها الموضوعات التالية : 1- الأحكام العامة و من ضمنها النطاق و التطبيق و الإدارة ، 2- المشاورات و المساعي الحميدة و التوفيق ، 3- إنشاء فريق التحكيم ، إختصاصاته و تكوينه و وظيفته و إجراءاته ، 4- إجراءات تعدد الشكوى و حق الأطراف الثلاثة في الانضمام إلى المنازعة ، 5- الإستئناف ، 6- مراقبة تنفيذ التوصيات و القرارات و ما يتضمن ذلك من التعويض و تعليق التنازلات و تعزيز النظام المتعدد الأطراف ، 7- بعض الإجراءات الخاصة بالدول النامية و الأقل نموا ، أما الملاحق فقد نصت على ما يلي : 1- الإتفاقات التي يشملها التفاهم ، 2- القواعد و الإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة في الإتفاقات المشمولة ، 3- إجراءات العمل ، 4- مجموعة الخبراء و الإستشاريين ، على أن تدخل أحكام هذا التفاهم حيز النفاذ و التطبيق على المنازعات التجارية التي تثار بين الدول الأعضاء بداية من 1 جانفي 1995 . - محسن هلال ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة (الفرص و التحديات أمام الدول العربية) المنعقد في دمشق ، سوريا ، مارس 2008 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2008، ص ص 309-308 .

استحدثت إجراءات أكثر نجاعة و هو ما جعله يعد في نظر البعض صمام الأمان الذي يكفل تنفيذ الاتفاقات التجارية¹.

إذ أنه يساهم بشكل كبير في تحقيق الإستقرار في المعاملات التجارية الدولية من جهة ، كما أنه يدعم إرساء ضمانات المنافسة المشروعة من جهة أخرى ، و هو ما ذهب إليه الدكتور أحمد محمد محرز بقوله " يعتبر نظام تسوية المنازعات في مشروع إتفاقية التجارة العالمية من أهم الأسس التي يقوم عليها التبادل التجاري الدولي ، و هو في جوهره وسيلة فعالة لحماية المنافسة المشروعة بين الدول الأعضاء و احترام المبادئ التي اتفقوا عليها في جميع الجولات سواء في مجال تجارة السلع أو الخدمات أو الملكية الفكرية² "

و في ذات السياق و بمناسبة إنعقاد الإجتماع الوزاري الأول للمنظمة بسنغافورة عام 1996 فقد وصف مدير المنظمة آنذاك السيد " ريناتو ريجيرو " جهاز تسوية المنازعات " بأنه الإنجاز الذي يقف على رأس قائمة الإنجازات التي تحققت في جولة أوروغواي ، و هو يمثل على حد تعبيره قلب المنظمة " ، كما وصفت المنظمة من جانبها هذا الجهاز بأنه الركن المركزي في نظام التجارة المتعدد الأطراف ، و أنه يمثل مساهمة المنظمة الفريدة في تحقيق استقرار الإقتصاد العالمي³ .

وعليه و نظرا للأهمية التي يكتسبها نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية باستحدثاته لجهاز يكفل تنفيذ الاتفاقات التجارية و يدعم حماية المنافسة ، فهذا يستدعي منا التطرق إلى أهم خصائص هذا النظام و أهدافه ، ثم التطرق لأهم الإجراءات المعتمدة في تسوية المنازعات وصولا إلى مدى فعالية تنفيذ القرارات ثم التطرق إلى إبراز طبيعة التفضيلات الممنوحة للدول النامية في هذا الإطار .

أولا : خصائص و أهداف نظام تسوية المنازعات

إن سعي الأطراف المتعاقدة في إطار مفاوضات جولة أوروغواي إلى التصدي لموضوع نظام تسوية المنازعات دفعها لإستدراك النقائص و الثغرات التي كانت موجودة سابقا في ضل نظام

¹ - Grance Patricio , Remedies under WTO Law , Journal of International Economic Law, Volume 4 , December 2001 , P 755 .

² - أحمد محمد محرز ، مرجع سابق ، ص 399.

³ - أحمد بلوافي ، نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية " دراسة مسحية تحليلية " ، مجلة العلوم الإقتصادية و علوم التسيير ، العدد 11 ، 2011 ، جامعة سطيف، ص 11 .

الجات ، و هو ما جعل من تفاهم تسوية المنازعات في شكله النهائي يتميز بمجموعة من الخصائص و السمات التي جعلته يمتاز بأكثر قوة و فعالية و لعل من أهمها ما يلي¹ :

1- الخصائص و تتمثل في :

أ- **سرعة الفصل في المنازعات** : بحيث إعتد نظام تسوية المنازعات جدولا زمنيا يؤطر من خلاله كل المراحل و الخطوات التي تمر بها إجراءات الفصل في المنازعة ، بما في ذلك المدة المطلوبة لطلب إجراء المشاورات و تبليغها للطرف المدعى عليه و اجال الرد عليها ، و نفس الشيء فيما يخص أجال إنشاء فرق التسوية و الإستئناف الخ ، كما تجدر الإشارة الى أن هذه الجداول الزمنية تعد ملزمة لأطراف النزاع و لا يملك أي طرف الحق في تعطيلها .

ب- **نظام شامل و متكامل** : بحيث يتسم نظام تسوية المنازعات بإختصاص شامل و متكامل و ذلك من خلال سلطته بالنظر في جميع المنازعات الناشئة بين الدول الأعضاء بمناسبة تنفيذ كافة الإتفاقات المتعددة الأطراف الواردة ضمن الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي كما تطبق أيضا على المنازعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء بشأن حقوقها و واجباتها المقررة بمقتضى أحكام اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، او بشأن المنازعات التي قد تنشأ عن تطبيق أحكام هذا التفاهم ذاته و يشار إلى مجموع الإتفاقات التي يغطيها هذا التفاهم بتعبير الإتفاقات المشمولة²

ج- **تنوع في الإجراءات المتاحة لتسوية المنازعات** : تظهر هذه الخاصية من خلال إثراء و تعزيز الية تسوية المنازعات بجملة من الإجراءات المتاحة التي تمكن الطرف الشاكي من طرح موضوع المنازعة عند أي إنتهاك للإلتزام أو إخلال بأحكام الإتفاقات التجارية التي قد تتسبب في تعطيل مصالحه ، و بالمقابل ضمان تجاوب الطرف المشتكى منه للمشاركة في إيجاد تسوية لموضوع النزاع دون أن يكون بإمكانه تعطيلها .

¹ - عماروش سميرة ، مرجع سابق ، ص ص 244، 234.

² - و قد تناولت وثيقة التفاهم نطاق تطبيقه من خلال نص المادة 01 فقرة 01 و التي نصت على ما يلي : " تطبق قواعد و إجراءات هذا التفاهم على المنازعات التي ترفع وفق أحكام التشاور و تسوية المنازعات الواردة في الإتفاقات المدرجة في المرفق (1) من هذا التفاهم (الإتفاقات المشمولة) و تطبق قواعد و إجراءات هذا التفاهم أيضا على المشاورات و تسوية المنازعات بين الأعضاء المتعلقة بحقوقها و إلتزاماتها بموجب أحكام إتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية و أحكام هذا التفاهم وحدها أو بالإشتراك مع أي إتفاق مشمول " .

و تتنوع هذه الإجراءات بداية بإجراء طلب المشاورات¹، إلى جانب المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة و في حالة عدم إيجاد حل يمكن اللجوء إلى طلب إنشاء فريق تحكيم الذي يكتسي دوره أهمية بالغة من خلال قيامه بداية بإجراء فحص و تقييم موضوعي لوقائع النزاع وصولاً إلى إصدار توصيات و قرارات توجه إلى الطرف المشكو في حقه من أجل تعديل التدابير محل الشكوى باعتبارها لا تتوافق و الإتفاقات المشمولة ، و ذلك يتم من خلال الحرص على تنفيذ تلك التوصيات و القرارات و ضمان الإمتثال الفعلي لها من قبل جهاز تسوية المنازعات .

و بالتالي فهذا التنوع و التلقائية التي تميز طبيعة الإجراءات تعد من بين أهم التحسينات التي أضفاها التفاهم على الية تسوية المنازعات .

د- إعتما د المنهج السلبي في توافق الآراء : و يعد هذا الأسلوب الأداة القانونية الإجرائية الرئيسية التي مكنت من إقرار و إضفاء فعالية و تلقائية أكبر لم تكن مشهودة من قبل ضمن إجراءات تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ، و مفاد هذا التعديل هو عدول التفاهم عن الأخذ و العمل بالمنهج الإيجابي لتوافق الآراء الذي كان معتمدا في ضل الجات 1947 و الذي لطالما شكل عقبة كبرى و سببا في تعطيل نظام تسوية المنازعات و لا سيما من قبل الطرف المشكو منه الذي يكفيه مجرد الإعتراض (الفيتو) لعرقلة إجراءات إتخاذ القرارات .

و لكن تم استدراك هذا الخلل بإعتما د المنهج السلبي في توافق الآراء (و هو إجراء يتم على العكس تماما من سابقه) ، و بالتالي التخلص من إشكالية الإعتراض المتكرر و التجديد المتعمد من قبل المشكو منه عند صياغة القرارات و هو ما جعل نشاط جهاز تسوية المنازعات أكثر ديناميكية² .

هـ- إعتما د نظام التسوية على القاعدة القانونية : فبعدما كانت الأطراف المتعاقدة في ضل اتفاقية الجات 1947 تعتمد على أسلوب التفاوض الودي في تسوية المنازعات التجارية و الذي لطالما سيطرت عليه الدول ذات القوة الإقتصادية و هو الأمر الذي نجم عنه الإضرار بحقوق الأطراف المتعاقدة الأخرى من جهة و إنتهاك لأحكام إتفاقية الجات ذاتها من جهة أخرى .

فهذا الأمر حتم على نظام التسوية الجديد لمنظمة التجارة العالمية لتبني أسلوب جديد يقوم على أساس أحكام و قواعد قانونية تضمنتها الإتفاقات المشمولة بحيث تحفظ حقوق الأعضاء

¹ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, PP 81-83.

² - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 71.

و إلتزاماتهم و تكفل تسوية النزاع بالطرق الودية¹.

و- الرقابة على تنفيذ التوصيات و القرارات : و هي المهمة التي كلف بأدائها جهاز تسوية المنازعات و الذي يضمن بذلك الفعالية في التنفيذ وفق اجال معقولة ليتم بذلك تقادي كل التأخيرات التي شهدها أسلوب التسوية في إطار الجات .

2 - أهداف نظام تسوية المنازعات :

من خلال التطرق إلى خصائص نظام تسوية المنازعات يتضح بأنه يشكل حقيقة الية قانونية مشروعة و فعالة قادرة على ضمان استقرار النظام التجاري الدولي المتعدد الأطراف و تقويته و ذلك بما توفره من عناصر الثقة و اليقين بين الدول الأعضاء في المنظمة ، و إذا كانت الغاية البعيدة من وراء وضع هذا التفاهم هي المضي قدما في استراتيجية تحرير التجارة الدولية في كافة المجالات ، فإن ذلك لا يتأتى إلا ببلوغ مجموعة من الأهداف الرئيسية التي سعى نظام تسوية المنازعات لتحقيقها و التي يمكن تلخيصها فيما يلي² :

1- إقامة جهاز واحد و دائم للإشراف على تسوية المنازعات :

يعتبر إستحداث جهاز تسوية المنازعات من بين أهم الأهداف الرئيسية التي إستند عليها التفاهم ، و ذلك على إعتباره الالية الوحيدة التي تشرف على تسوية النزاعات بين الأعضاء و ذلك بإستنفاد جميع الإجراءات القانونية المخولة بموجب التفاهم وصولا إلى إقرار التوصيات و القرارات و الإشراف على تنفيذها ، و بالتالي يمكن القول بأن إستحداث الجهاز يمثل الالية التي تسهر بصفة مباشرة على ضمان إستقرار المعاملات التجارية ، و قد تمت الإشارة إلى طبيعة هذا الجهاز عند التطرق لدراسة هياكل المنظمة³ .

2- إقرار مراحل متدرجة لتسوية المنازعات : بحيث إعتد التفاهم سلسلة من الإجراءات

يمكن إتباعها من قبل طرفي النزاع في إطار مساعيهما لتسوية النزاع ، و ذلك بداية بمرحلة التشاور ثم المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة ، و بعدها و في حالة عدم الإتفاق على تسوية

¹ - عماروش سميرة ، مرجع سابق ، ص 242 .

² - عادل عبد العزيز السن ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان " مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بصنعاء ، فيبراير 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 ، ص ص 71 ، 73 . و أيضا عماروش سميرة ، مرجع سابق ، ص ص 244، 246 .

³ - و قد نصت على ذلك المادة 4 فقرة 3 من إتفاقية مراكش المنشئة لمنظمة التجارة العالمية .

ودية لموضوع النزاع يمكن عندها اللجوء للتقاضي أمام جهاز تسوية المنازعات و طلب إنشاء فريق التحكيم كمرحلة ثانية .

و تكمن الغاية في اعتماد السبل الودية كمرحلة أولية هو تشجيع الأعضاء على تعزيز جانب العلاقات الودية و تكريس مبدأ حسن النية فيما بينهم لنبذ التوترات هذا من جهة و من جهة أخرى تخفيف الضغط الذي من الممكن أن يقع على عاتق جهاز تسوية المنازعات .

3- وضع قواعد و ضوابط محددة لإنشاء و سير فرق التحكيم : على اعتبار أن مرحلة

التقاضي أمام جهاز تسوية المنازعات تعتمد و ترتكز بقوة على عمل فرق التحكيم ، فإن مذكرة التفاهم الخاصة لتسوية المنازعات قد تم تعزيزها بقواعد و ضوابط محددة في هذا المجال تعنى ببيان سبل إنشاء فرق التحكيم و عملها و ذلك بما يكفل تسهيل السير الحسن لإجراءات تسوية المنازعات بطريقة تلقائية و درء أية معوقات ، و قد تمت الإشارة إلى هذه الضوابط على وجه التفصيل من خلال نصوص المواد (من 6 إلى 15) على التوالي من مذكرة التفاهم .

4- حظر إتخاذ التدابير الانتقامية الأحادية الجانب : بحيث تعد التدابير الانتقامية الأحادية

الجانب من بين الإجراءات السلبية التي شهدتها نظام الجات 1947 ، و لا سيما من قبل الدول ذات القوة الإقتصادية مما تولدت عنه حروب تجارية ، و هو الأمر الذي تم تداركه في إطار نظام تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية ، بحيث يحظر على أي دولة عضو اللجوء إلى إتخاذ أية تدابير انتقامية أحادية الجانب بغرض تصحيح وضع معين ، و أن السبل الوحيد و المتاح في هذا الشأن هو اللجوء إلى إتباع القواعد و الإجراءات المنصوص عليها ضمن تفاهم تسوية المنازعات .

ثانيا- الإجراءات المتبعة في تسوية المنازعات :

لقد سبقت الإشارة إلى أن أهم ما يميز نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية هو إعماده على وسائل متعددة تشكل في مجملها خيارات متاحة أمام الدول الأعضاء بحيث يمكن اللجوء إليها لحل أي نزاع مطروح ، و يمكن تقسيم هذه الوسائل بالنظر إلى طبيعتها إلى نوعين اثنين يتمثل أولهما في : طرق التسوية الدبلوماسية و تشتمل على إجراء المشاورات من جانب ، و كذا الوسائل البديلة (ممثلة في المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة) من جانب آخر .

أما النوع الثاني فيتمثل في الطرق غير الدبلوماسية أو الشبه قضائية و المتمثلة في فرق التحكيم و ما تتبعه من اجراءات متتالية و التي قد تنتهي في بعض الأحيان إلى عرض النزاع أمام

جهاز الإستئناف .

هذا و نظرا لأهمية هذه المراحل ، سنحاول التطرق إليها من خلال هذا العنصر و لو بنوع من الإيجاز :

1- طرق التسوية الدبلوماسية : و تشمل على ما يلي ¹:

أ- **المشاورات** : تعتبر المشاورات أول مرحلة من مراحل تسوية المنازعات التجارية ، و ذلك في إطار سعي الأطراف بغرض التوصل إلى إيجاد نتيجة مقبولة ، و على إعتبار أن التشاور في طبيعته لا يخرج عن كونه إجراء دبلوماسيا ، فهو يتمثل في طلب تبادل وجهات النظر بين طالب التشاور من جهة و من وجه له الطلب من جهة أخرى ، فهو بذلك يكتسي أهمية كبيرة لكونه يمثل وسيلة سريعة و فعالة يمكن أن تحقق نتائج ملموسة تزيل بها أسباب الشكوى ².

هذه المكانة جعلت من وسيلة المشاورات تحظى بتنظيم خاص من قبل منظمة التجارة العالمية أين تناولتها المادة (4) من وثيقة التفاهم بشأن تسوية المنازعات ، بحيث أبرزت من خلالها أهم الضوابط و الضمانات التي يسير وفقها أسلوب المشاورات ، خاصة وأنها تقوم على مبادئ حسن النية ، مبدأ التعاون الدولي و مبدأ التضامن الدولي بين الدول الأعضاء ³ ، و يمكن تلخيص أهم ما يميز هذا الأسلوب من خلال النقاط الآتية :

- المشاورات إجراء أولي و ضروري قبل الانتقال إلى باقي المراحل الموالية للتسوية :

و هو ما يستفاد من نص المادة (4) بحيث أشارت الفقرة الأولى على أن الأعضاء تؤكد التزامها و تصميمها على تعزيز و تحسين فعالية إجراءات التشاور التي تتبعها الدول الأعضاء ، كما تشير الفقرة الثانية من نفس المادة على أن يتعهد كل عضو و يسعى للنظر بعين العطف إلى أي طلبات يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بالإجراءات المتخذة في أراضي ذلك العضو بخصوص تطبيق أي اتفاق مشمول ، و ضرورة أن يتفاعل معها بإيجابية .

و أما عن وجوب إجراء المشاورات فقد نصت على ذلك أحكام الفقرة الخامسة من المادة

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص ص 115 ، 121 ، أنظر أيضا نص المادة 4 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

² - وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 207 .

³ - أحمد راقع ، الوسائل شبه القضائية في نظام تسوية منازعات التجارة الدولية ، مجلة العلوم القانونية و الإجتماعية ، جامعة بالجلفة ، عدد 4 ، 2017 ، ص 161 .

(4) على أنه يجب على الأعضاء أن تسعى خلال سير المفاوضات وفق أحكام اتفاق مشمول إلى تسوية مرضية للمسألة بما يعني إلزامية اللجوء إلى إجراء المشاورات ، و ذلك قبل اللجوء إلى أي إجراء اخر ينص عليه هذا التفاهم .

- لا يتم إجراء المشاورات إلا بناء على تقديم طلب مؤسس من قبل دولة عضو بالمنظمة : و هو ما نصت عليه الفقرة الثالثة من المادة (4) من مذكرة التفاهم ، بحيث أنه إذا تم تقديم طلب المشاورات عملاً باتفاق مشمول فإنه يتعين على العضو الذي قدم إليه الطلب أن يجيب على الطلب في غضون 10 أيام من تاريخ تسلمه ، و أن يدخل بحسن نية ضمن اطار المشاورات خلال فترة لا تتجاوز (30) يوما بعد تسلم الطلب ، و ذلك بغرض التوصل إلى حل مرض للطرفين و أما في حالة ما إذا لم يرسل العضو ردا في غضون 10 أيام من تسلم الطلب أو لم يدخل في المشاورات ضمن الفترة المحددة بـ 30 يوما من تاريخ تسلم الطلب ، ففي هذه الحالة يمكن للعضو الذي طلب إجراء المشاورات أن ينتقل مباشرة إلى طلب إنشاء فريق التسوية¹ .

- و في هذا الإطار تضيف الفقرة الرابعة من نص المادة (4) على أنه يتعين على العضو الطالب للمشاورات بأن يخطر جهاز التسوية و كذا المجالس و اللجان المعنية بموضوع طلب المشاورات على أن تقدم الطلبات الخاصة بعقد المشاورات كتابة و تدرج فيها الأسباب الداعية للطلب بما فيها توضيح الإجراءات محل الاعتراض و كذا بيان الأساس القانوني للشكوى .

- إمكانية التدخل في النزاعات التجارية المطروحة لوجود مصلحة جوهريّة :

و هو ما يعني أنه يحق لأي عضو في المنظمة يجد أن له مصلحة تجارية جوهريّة متعلقة بموضوع المشاورات أن يخطر الأعضاء المتشاور و الجهاز برغبته في الانضمام إلى المشاورات و ذلك خلال أجل 10 أيام من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات ، و يكون له حق الانضمام إذا أقر العضو الذي وجه له طلب إجراء المشاورات فعلاً بوجود المصلحة الجوهريّة ، و أما في حالة العكس (رفض الانضمام) ، فإنه يحق للعضو طالب التدخل أن يقوم بتقديم طلب عقد مشاورات جديد² .

¹ - Mohamed Tayeb Medjahed, OP.Cit , P 134.

² - من الأمثلة الخاصة بمشاركة دول في المشاورات بين طرفين متنازعين ، هي القضية التي طلبت فيها نيوزيلندا و استراليا المشاركة في المشاورات الأوروبية الأمريكية في الخلاف المتعلق بلحوم الأبقار المحقونة بالهرمونات ، أنظر : سميرة عماروش ، مرجع سابق ، ص 261 .

-يكتسي إجراء المشاورات طابع السرية بين أطرافها : و قد نصت على ذلك الفقرة السادسة من المادة (4) على أن تكون " المفاوضات سرية ، و ينبغي ألا تخل بحقوق أي عضو في أي إجراءات لاحقة " أي أن إجراء المشاورات و تبادل الوثائق يكتسي طابع السرية بين الأطراف و بين الأمانة العامة فقط دون باقي الأعضاء و ذلك حفاظا على مصلحة الطرفين .

- اللجوء إلى إنشاء فرق التسوية كمرحلة موائية مرهون بنتيجة المشاورات : و ذلك أمر منطقي بدعوى أن نتيجة المشاورات هي من يحدد مال النزاع و الذي لا يمكن أن يخرج عن أحد الأمرين :

- فإما أن يتم تقديم طلب المشاورات و يقابل بامتنال الدولة المطلوب إجراء المشاورات معها لمتطلبات إجراء التشاور و ضمن المواعيد المحددة ، و بالتالي فإذا تم التوصل إلى حل مرض للطرفين فهنا لا حاجة لمواصلة إجراءات التسوية اللاحقة.

- و إما أن يتم اللجوء مباشرة لطلب إنشاء فريق التسوية و ذلك نتيجة لفشل إجراء المشاورات و ذلك بتحقيق إحدى الحالات الآتية :

- إمتثال طرفي النزاع لمتطلبات إجراء التشاور لكن دون التوصل إلى حل مرض لموضوع النزاع .

- عدم إمتثال الدولة المطلوب إجراء التشاور معها لتلك المتطلبات (عدم الالتزام بالمواعيد المحددة) فهنا يكون من حق الدولة طالبة التشاور التقدم بطلب تشكيل فريق لتسوية النزاع .

- لا يجوز طلب إجراء المشاورات خارج إطار الأحكام المنصوص عليها في الإتفاقيات المندرجة ضمن اتفاقية مراكش 1994 : بحيث أنه لا يمكن لدولة ما أن تطلب التشاور مع دولة لا ترغب بالتعامل معها و ذلك إذا ما صرحت بذلك صراحة عند طلب انضمامها إلى المنظمة و هو ما أشارت إليه المادة (13) الفقرة الأولى من الإتفاقية بنصها على ما يلي : " لا تنطبق هذه الإتفاقية و الإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين (1) و (2) بين عضو و أي عضو آخر إذا لم يوافق أي من العضوين على هذا التطبيق عندما يصبح أي منهما عضوا " ¹.

ب - الوسائل البديلة للتسوية (المساعي الحميدة و الوساطة و التوفيق) : تعتبر المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة من الوسائل البديلة للتسوية و هي تصنف في المرحلة

¹ - المادة 13 من اتفاق التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

الثانية من مراحل تسوية المنازعات التجارية ، و قد تضمنت أحكامها نصوص المادة (5) من التفاهم و هي في مجملها (المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة) تمثل محاولة غير رسمية يباشرها طرف ثالث و ذلك بغرض التقريب بين وجهات النظر المتعارضة في سبيل مساعدة الطرفين للوصول إلى حل توافقي بينهما¹ ، و من خلال التعرض لنص المادة (5) من التفاهم يمكن إبراز أهم خصائص هذه المرحلة في النقاط الآتية² :

- تمثل المساعي الحميدة ، التوفيق و الوساطة إجراءات طوعية يمكن اللجوء إليها متى وافق عليها طرفا النزاع ، و بذلك فهي تخلو من أية قواعد اجرائية تنظم مواعيدها و اجراءاتها بصورة تفصيلية بمعنى أنه يمكن اللجوء إليها في أي وقت و كذا إنهاؤها في أي وقت .

- إن أسلوب المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة تعد من الوسائل التي تنتهي عادة إلى اقرار حلول غير عادلة أو منصفة لموضوع النزاع ، وذلك في حالة عدم التكافؤ الإقتصادي بين الدول المتنازعة ، و يظهر ذلك جليا إذا كان أحد أطرافها دولة كبرى و الطرف الآخر دولة نامية أو أقل نموا ، فهنا و في كثير من الأحيان ما تلجأ الدول الكبرى إلى فرض إرادتها و وجهات نظرها على الطرف الآخر و مثالها تسوية النزاع المطروح ما بين الولايات المتحدة الأمريكية و البرازيل³ .

- تعد الوسائل البديلة من الوسائل السبقة على مرحلة تشكيل فرق التسوية و هو ما أشارت إليه المادة (5) في فقرتها الرابعة و التي بينت أنه متى تم الشروع في المساعي الحميدة و التوفيق

¹ - سميرة عماروش ، مرجع سابق ، ص 262 .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص ص 738 ، 739 . أنظر أيضا نص المادة (5) من مذكرة تفاهم التسوية .

³ - بحيث تعلقت القضية بشكوى من المصدرين في البرازيل بتقييد حجم صادراتهم من الحديد الصلب إلى الولايات المتحدة الأمريكية ، و لكن فيما بعد و في إطار المشاورات إضطر مصدر الحديد في البرازيل على القبول بهذا الإجراء (تقييد صادراتهم) ، و ذلك لإدراكهم لحقيقة موقفهم و كذا مكانة دولتهم (الطرف الأضعف في المفاوضات) أمام الولايات المتحدة الأمريكية التي تمثل قوة إقتصادية عظيمة ، ضف إلى ذلك تخوفهم أيضا من فقدانهم للسوق الأمريكية كلية و التي تعد من أكبر الأسواق طلبا للحديد ، و لا سيما في حالة ما إذا لجأت السلطات الأمريكية لتطبيق إجراءات مكافحة الإغراق ، و بذلك فهذه القضية تقيد وجود أمرين ، أولهما : هو سيطرة الدول الكبرى على مسار المشاورات في أغلب الأحوال ، و ثانيهما : هو إستمرار الولايات المتحدة في العمل بالإجراءات الرمادية و ذلك على إعتبار وجود اتفاق صريح بتقييد الصادرات . - أكرم فاضل سعيد قصير ، المرجع نفسه ، ص 738 .

و الوساطة في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب المشاورات ، فإنه ينبغي للطرف الشاكي إتاحة فرصة زمنية تقدر بـ 60 يوما أخرى بعد تاريخ تسلم طلب عقد المشاورات قبل اللجوء إلى طلب إنشاء فريق التسوية ، غير أنه يمكن للطرف الشاكي تقديم ذلك الطلب مع الإستغناء عن الفترة الإضافية و ذلك إذا ما إتفق طرفا النزاع على نتيجة مفادها فشل الوسائل البديلة في إيجاد حل لموضوع النزاع .

- كما أنه من الممكن مواصلة إجراءات المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة و ذلك بالموازاة مع سريان إجراءات تشكيل فريق التسوية متى وافق طرفا النزاع على ذلك .

2- تسوية النزاعات التجارية بالوسائل القضائية :

يمثل اللجوء إلى التحكيم أي بمعنى عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات المرحلة الثالثة من مراحل التسوية¹ ، و يكون ذلك طبعاً بعد استنفاد الأطراف جميع وسائل التسوية الدبلوماسية التي سبق التعرض لها سابقاً و لكن من دون جدوى ، و عليه فيصير الحق في اللجوء إلى جهاز تسوية المنازعات بطلب من العضو الشاكي أمراً مشروعاً ، أين يباشر جهاز تسوية المنازعات عمله عن طريق فرق التحكيم التي يتم إنشاؤها لهذا الغرض و التي تعنى بالعمل على إيجاد الحلول من خلال إعداد تقارير ، كما أنه من الممكن أن ينتهي الأمر إلى طرح النزاع أمام جهاز الإستئناف المستحدث بموجب وثيقة التفاهم بغية الفصل فيه .

هذا و قد تضمنت وثيقة التفاهم أسلوب التحكيم كوسيلة من وسائل حل المنازعات من خلال عمل فرق التحكيم ضمن المواد (6 - 15) ، و كذا جهاز الإستئناف من خلال نصوص المواد من (17 -) ، و نظراً لأهمية التحكيم كآلية فعالة لحل النزاعات فسوف نتعرض لها بنوع

¹ - بحيث تجدر الإشارة هنا إلى أن اعتماد أسلوب التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية يقوم أساساً على عمل فرق التحكيم المنشأة لهذا الغرض ، و زيادة على ذلك فقد تم إستحداث جهاز الإستئناف و هو الأمر الذي جعل نظام التحكيم يتحول من نظام شبه قضائي و صلي في ضل إتفاقية الجات 1947 إلى نظام قضائي واضح في ضل إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، أنظر وسام نعمت إبراهيم السعدى ، مرجع سابق ، ص 217 .

- كما تجدر الإشارة أن الولايات المتحدة الأمريكية و كندا كانت من أكبر الداعين إلى ضرورة اعتماد الأسلوب القضائي في تسوية المنازعات ، و ذلك على أساس أن الحلول القضائية عادة ما تكون واضحة و معرفة سلفاً ، كما أن الأسلوب القضائي يعزز مبدأ المعاملة بالمثل و تحرير التجارة الدولية و يجنب دول العالم الدخول في حروب تجارية . - علياتي محمد ، النظام القانوني لتسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية ، مجلة البحوث و الدراسات العلمية ، العدد 06 ، 2012 ، جامعة المدية ، ص 18 .

من الإيجاز :

أ- اللجوء إلى فرق التسوية :

يتم تشكيل فرق التسوية من قبل جهاز تسوية المنازعات بناء على الطلب المقدم من طرف الشاكي و ذلك في موعد لا يتجاوز بأي حال من الأحوال اجتماع الجهاز الذي يلي مباشرة الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبند مسجل ضمن جدول الأعمال ، إلا إذا قرر الجهاز في ذلك الاجتماع و بتوافق الآراء غير ذلك (عدم تشكيل الفريق) ، على أن يراعي العضو الشاكي حين تقديم الطلب بيان ما إذا قد تم عقد المشاورات ، إضافة إلى توضيح التدابير المحددة التي إتخذها الطرف المشكو منه و تسببت في إلحاق الضرر به (الطرف الشاكي) ، و أيضا تقديم ملخصا مختصرا يتناول بوضوح الأساس القانوني لموضوع المشكلة¹ ، و هو ما أشارت إليه المادة (6) من وثيقة التفاهم .

و أما عن إختصاصات و وظيفة فرق التحكيم فقد تناولتها أحكام المادتين (7) و (11) من وثيقة التفاهم ، و التي تتلخص أساسا في سعي فرق التحكيم إلى فحص و دراسة الأمر موضوع النزاع المطروح على جهاز تسوية المنازعات و ذلك من خلال إجراء تقييم موضوعي لوقائع القضية و مدى توافقها مع الإتفاقات المشمولة ذات الصلة مع إتاحة فرص التشاور مع طرفي النزاع بانتظام و ذلك بغرض التوصل إلى نتائج من شأنها مساعدة جهاز التسوية على تقديم التوصيات أو إقتراح القواعد المنصوص عليها ضمن الإتفاقات المشمولة².

- و إذا كانت وظيفة فرق التحكيم تتميز بهذا القدر من الأهمية فإنها تستدعي أن يكون أعضاؤها أشخاص ذوي كفاءات و خبرات عالية و هو الأمر الذي تناولته المادة (8) من وثيقة التفاهم ، بحيث أشارت إلى وجوب أن تتكون فرق التحكيم من أفراد سواء حكوميين أو غير حكوميين و على قدر كبير من المؤهلات و الكفاءة التي تمكنهم من ممارسة مهام التحكيم بفعالية و بالتالي فيمكن أن يكون هؤلاء الأشخاص ممن سبق و أن تقلدوا صفة العضوية في إحدى الغرف أو عرضوا قضايا أمامها ، أو ممن عملوا بصفة ممثلين لعضو ما أو لطرف ما متعاقد في الإتفاقية أو ممن عملوا في مجال تدريس قانون التجارة الدولية إلخ .

¹- Mohamed Tayeb Medjahed, Op.Cit , PP 135-136.

² - أنظر المواد 06 ، 07 ، 11 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

كما تجدر الإشارة إلى أن أمانة المنظمة تحتفظ بقائمة إرشادية لبعض الأشخاص ذوي المؤهلات و الخبرات المطلوبة بحيث يمكن الاستفادة من خدماتهم في هذا الإطار ، هذا مع ملاحظة أن عمل هؤلاء الأعضاء تحكمه بعض الضوابط و منها ضرورة أن يتمتع كل منهم بالاستقلالية الكافية في إطار ممارسة المهام و بالتالي التخلص من كل الضغوط و لا سيما من قبل دولهم التي ينتمون إليها .

كما أنه لا يمكن التعيين ضمن فرق التحكيم المنشأة بمناسبة نزاع معين تكون إحدى طرفيه دولة ينتمي إليها شخص معين ، و ذلك لتتافي المصلحة و هو ما يعرف في القوانين الداخلية " بمبدأ التتافي " ، مع ملاحظة أن مسألة اختيار المحكمين تكون بموافقة طرفي النزاع الذين ليس لهم الاعتراض على أحد المحكمين إلا إذا وجدت أسباب جدية و مقبولة لذلك .

ب- فيما يخص إجراءات التحكيم

لقد أقرت وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات و تحديدا من خلال نص المادة (12) على أن تتبع فرق التحكيم ضمن إطار عملها مجموعة الإجراءات المنصوص عليها ضمن الملحق (3) من وثيقة التفاهم ، و ذلك ما لم يقرر الفريق خلاف ذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع بمعنى أن الفريق و إستثناءا يمكنه إتباع و إقرار إجراءات أخرى بعد التشاور مع طرفي النزاع . كما أوردت المادة (12) مجموعة من الضوابط تخص سير الإجراءات ينبغي على فريق التحكيم التقيد بها ، على أن تتسم هذه الإجراءات في كافة الأحوال بالمرونة اللازمة و المصادقية الكافية من قبل فريق التحكيم في إطار التعامل مع طرفي النزاع بغية ضمان التوصل لجودة التقارير .

هذا و يمكن الإشارة إلى أن أهم الضوابط التي أشارت إليها المادة (12) تخص ما يلي :

- أن يضع أعضاء فريق التحكيم و بعد التشاور مع طرفي النزاع خلال أسبوع إن أمكن بعد تشكيله و تحديد إختصاصاته الجدول الزمني المحدد لسير القضية المعروضة ، و أن يأخذوا بعين الإعتبار مدى حاجة أطراف النزاع للوقت الكافي لإعداد مذكراتهم و كذا تحديد المواعيد النهائية لعرضها ، كما ينبغي على أعضاء فريق التحكيم كذلك مراعاة حالة القضايا التي تتطلب السرعة للفصل فيها و لا سيما ما تعلق منها بالسلع السريعة التلف ، و هو ما أشارت إليه المادة (4) فقرة

9 من مذكرة التفاهم¹.

و كقاعدة عامة فإن المادة (12) نفسها تشير إلى أنه على فريق التحكيم أن ينتهي من فحص المنازعة و إصدار تقريره النهائي خلال فترة لا تتجاوز 6 أشهر من تاريخ الإتفاق على تشكيله و تحديد إختصاصاته ، و فيما يخص حالات الإستعجال التي سبق الإشارة إليها (السلع سريعة التلف) ، فإن المدة المطلوبة تقلص إلى 3 أشهر ، كما أنه لا يجوز بأي حال من الأحوال أن تتجاوز الفترة الممتدة من تاريخ إنشاء الفريق إلى غاية تعميم التقرير على الأعضاء التسعة أشهر و على فريق التحكيم وجوب إعلام جهاز تسوية المنازعات كتابة بأية أسباب تحول دون إمكانية الإلتزام بالمواعيد .

-يجوز لفريق التحكيم أن يعلق عمله بناء على طلب الشاكي في أي وقت و ذلك لمدة لا تزيد عن 12 شهرا ، و في حالة ما إذا تجاوزت مدة التعليق تلك المدة (12 شهرا) فإن سلطة تشكيل الفريق تنقضي بالتقادم حسب ما نصت عليه المادة 12 فقرة 12 .

- و في حالة ما إذا كان أحد أطراف النزاع أو أكثر من الدول النامية ، فعلى فريق التحكيم أن يبرز ضمن تقريره الشكل الذي جرت فيه مراعاة الأحكام ذات الصلة بالمعاملة التفضيلية و الأكثر رعاية للأعضاء من البلدان النامية و المدرجة لصالحها ضمن الإتفاقات المشمولة و التي تمت إثارته من قبلها خلال سير إجراءات تسوية النزاع كما أشارت إليه (المادة 12 فقرة 11) .

- كما أنه و في سياق تسيير مهمة فريق التحكيم فإن المادة 13 من وثيقة التفاهم قد كرس لفريق التحكيم الحق في طلب الحصول على المعلومات و الإستشارات الفنية و ذلك من أي فرد أو هيئة تراها مؤهلة لذلك ، و عليه فإن كل عضو مطالب بالتعاون الإيجابي و الإستجابة لطلب المعلومات المقدم من قبل فرق التحكيم ، على أن تلتزم هذه الأخيرة بضرورة عدم إفشاء المعلومات السرية المقدمة لها إلا بموجب ترخيص رسمي من قبل الشخص أو الهيئة التي قدمت تلك المعلومات .

- و أما فيما يخص إجراءات وضع تقارير فرق التحكيم و إعتماها فقد أشارت إلى ذلك بداية المادة (14) من التفاهم ، على أن تعقد مداولات فرق التحكيم في إطار سري و غير علني أي دون حضور أطراف النزاع على أن تتم صياغة التقارير على ضوء المعلومات و البيانات

¹ - أنظر المادة 12 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

المقدمة من قبلهم ¹.

- كما تشير المادة (15) إلى مرحلة المراجعة المؤقتة ، بحيث أنه بعد النظر في أوجه الدفاع و الحجج المقدمة شفويا يصدر فريق التسوية الأجزاء الوصفية (الوقائع و الحجج) من مسودة تقريره إلى طرفي النزاع ، بحيث يكون لكل منهما الحق في تقديم طلب مكتوب للفريق بغرض إجراء مراجعة لجوانب محددة من هذا التقرير و ذلك ضمن اجال معينة يحددها الفريق و أما في حالة عدم وجود أية تعليقات من قبل الأطراف يعتبر التقرير المؤقت نهائيا و يعمم بدون إبطاء على الأعضاء .

- أما فيما يخص إجراءات اعتماد تقارير فرق التحكيم فقد تناولتها المادة (16) من مذكرة التفاهم بحيث أن جهاز تسوية المنازعات و بعد توصله بالتقرير النهائي فإنه لا ينظر هذه التقارير إلا بعد مرور 20 يوما على تعميمها على الأعضاء و ذلك بغرض توفير الوقت الكافي لهم من أجل دراستها و تقديم ما يرونه من اعتراضات عليها إن وجدت ، على أن يتم اعتماد التقرير من قبل جهاز التسوية خلال فترة 60 يوما بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء و هذا كقاعدة عامة و إستثناء لا يتم الإعتتماد في حالتين هما :

الأولى أن يخطر أحد أطراف النزاع الجهاز بقراره تقديم الإستئناف ، أو كحالة ثانية عندما يقرر الجهاز بتوافق الآراء عدم اعتماد التقرير ، مع الإشارة إلى أنه في حالة تقديم الإستئناف فإن الجهاز لا ينظر في مسألة اعتماد تقرير الفريق إلا بعد إستكمال إجراءات الإستئناف .

ج- المراجعة خلال الإستئناف : و قد تناولتها أحكام المادة (17) من مذكرة التفاهم ، حيث أقرت أن جهاز تسوية المنازعات يقوم بإنشاء جهاز دائم للإستئناف يختص بالنظر في القضايا المستأنفة (تقارير فرق التحكيم) من قبل أطراف النزاع ، و يتشكل جهاز الإستئناف من سبعة أشخاص يتم إختيار ثلاثة من بينهم عند نظر كل قضية من القضايا المعروضة عليه ² ، و هكذا يعمل أعضاء جهاز الإستئناف بنظام التناوب حسب إجراءات تنظيمية محدد مسبقا ³ .

كما أن ما سبق قوله بخصوص أعضاء فرق التحكيم ينطبق على أعضاء جهاز الإستئناف بحيث يشترط فيهم نفس الشروط السابقة بما فيها الكفاءة العالية و الخبرة الراسخة في مجال القانون

¹ - أنظر المواد 13 ، 14 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

² - Mahfoud Lacheb, Op.Cit, P 113.

³ - أنظر المادة 17 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

و التجارة الدولية و موضوع الإتفاقات المشمولة عموما ، زيادة على ممارسة المهام بكل إستقلالية و بعيدا عن أية تبعية لإي حكومة من الحكومات ، مع الإلتزام بالالتحي عن المشاركة من نظر أي منازعة يمكن أن تخلق تضاربا في المصالح .

هذا فيما يخص تكوين جهاز الإستئناف ، أما عن إجراءات عمله فيما يخص المراجعة الإستئنافية فيتم تحديدها بالتشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات و المدير العام ، و تتسم إجراءات جهاز الإستئناف بطابع السرية ، كما أنه لا يجوز استئناف تقارير فرق التحكيم إلا من قبل أطراف النزاع فقط ، أما الأطراف الثلاثة التي أبلغت جهاز تسوية المنازعات بمصلحتها الجوهرية في الموضوع فيقتصر حقها على تقديم المذكرات الكتابية ، زيادة على إمكانية التحدث أمامه .

كما تجدر الإشارة إلى أن مدة إجراءات إستئناف تقارير فرق التحكيم يتعين أن لا تتجاوز (60) يوما من تاريخ تلقي إخطار رسمي من أحد الأطراف بقراره بالإستئناف إلى غاية التاريخ الذي يعمم فيه جهاز الإستئناف تقريره على البلاد الأعضاء و هذا في الظروف العادية ، أما إذا توافرت أسباب تحول دون ذلك فعلى جهاز الإستئناف إخطار جهاز تسوية المنازعات بتلك الأسباب و عندها لا يمكن أن تتجاوز المدة (90) يوما .

و ما تجدر الإشارة إليه أيضا هو أن جهاز الإستئناف يقتصر دوره في نظر المسائل القانونية الواردة في تقرير الفريق و التفسيرات القانونية التي توصل إليها و فقط دون البحث في الجوانب الموضوعية للتقرير ، و هذا ما يجعل من طبيعة عمل جهاز الإستئناف بخلاف طبيعة عمل فرق التسوية ذات طبيعة قضائية خاصة (محضة) ، إذ يختص بنظر المسائل القانونية النابعة من خلافات الدول و الكيانات الأعضاء في المنظمة .

و لذلك يذهب البعض إلى أن التكييف القانوني الراجح لعمل جهاز الإستئناف هو أدائه لدور محكمة النقض أكثر من كونه هيئة مختصة بنظر قضايا الإستئناف ، و ذلك على اعتبار أن القرارات الصادرة عنه تكون بغير مرافعة و دون حضور أطراف النزاع عند وضعه لتوصياته في تقريره الذي يتم إعداده لغاية حسم الشكوى المطعون فيها أمامه¹ ، و هذا خلافا لما هو معمول به في النظم القانونية الداخلية أين يتم إعادة طرح الشكوى المستأنفة و الفصل فيها من جديد .

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص ص 789،788 .

-أما عن صلاحيات جهاز الاستئناف في إطار معالجة القضية المطروحة أمامه ، فقد أشارت إلى ذلك الفقرة 13 من المادة 17 بحيث أنه يحق لجهاز الاستئناف إما إقرار ما جاء بتوصيات فريق التسوية أو تعديل تلك التوصيات أو نقض ما جاء فيها ، و عندما يتم إقرار اعتماد جهاز تسوية المنازعات لتقارير جهاز الاستئناف حينها يقبلها الأطراف دون أي شروط ، ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء خلاف ذلك ، أي بعدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف و ذلك في خلال 30 يوما من تاريخ تعميمه على الأعضاء .

- و بعد التطرق للأجهزة القضائية المعتمدة من قبل جهاز تسوية المنازعات ممثلة في فريق التحكيم و جهاز الاستئناف ، و نظرا لأهميتها في دعم و تقوية قواعد النظام التجاري الدولي ، فقد حددت المادة 19 من مذكرة التفاهم الإطار القانوني للتوصيات الصادرة عن فرق التحكيم و كذا جهاز الاستئناف و ذلك وفقا لما يلي :

- فإذا انتهى فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف إلى أن تدبيرا أو إجراء ما يتعارض مع أي اتفاق مشمول ، فإنه يوصي بأن يعدل العضو المعني بالإجراء المذكور و ذلك بما يتوافق مع ذلك الإتفاق ، كما أنه في ذات السياق يمكن لفريق التحكيم أو جهاز الاستئناف زيادة على توصياتهما في هذا الشأن ، إقتراح السبل الكفيلة التي يمكن للعضو المعني اتباعها لتنفيذ التوصيات ، هذا من جهة .

- من جهة أخرى فإنه لا يمكن لفريق التحكيم أو لجهاز الاستئناف حين عرض استنتاجاتهم أو تقديم توصياتهم أن يضيفا إلى الحقوق و الإلتزامات المنصوص عليها ضمن الإتفاقات المشمولة و لا أن ينقص منها .

ثالثا : تنفيذ قرارات جهاز تسوية المنازعات

تعد إشكالية تنفيذ قرارات فرق التحكيم و عدم القدرة على ضمان إمتثال الأطراف لها و لاسيما في ظل غياب الهيئة القضائية المخولة بمراقبة ذلك من بين أهم الثغرات و نقاط الضعف التي أخلت بنظام تسوية المنازعات في إطار الجات 1947 بصفة خاصة و النظام التجاري بصفة عامة ، و هو الأمر الذي فتح المجال و أدى إلى إتساع نطاق تبادل العقوبات التجارية و التدابير الإنتقامية أحادية الجانب بين الدول الأطراف بصورة سلبية .

و في هذا الإطار فقد سعت جولة أوروغواي إلى إقرار مجموعة من التعديلات الجوهرية الكفيلة بمعالجة تلك الثغرات ، و زيادة على ما تم التطرق إليه سابقا من إجراءات ضمن مذكرة

التفاهم بشأن القواعد التي تحكم تسوية المنازعات ، فقد أقرت هذه الأخيرة مجموعة من الضوابط التي تكفل رقابة تنفيذ التوصيات و القرارات و ضمان الإلتزام بها ، و التي سنحاول توضيح أهمها فيما يلي¹:

-إلتزام البلد العضو بقاعدة الإمتثال الإرادي لقرارات جهاز تسوية المنازعات : و هو ما أشارت إليه المادة 21 من مذكرة التفاهم و ذلك بإقرارها صراحة على وجوب أن يلتزم البلد العضو و دون إبطاء لتوصيات و قرارات جهاز تسوية المنازعات و ذلك على إعتبار فعل الإمتثال أمر أساسي لضمان حقوق جميع الدول الأعضاء .

و في نفس السياق فإنه يجب على العضو المعني أن يعلم جهاز تسوية المنازعات بنواياه فيما يخص تنفيذ التوصيات و القرارات و ذلك في الإجتماع الذي يعقده الجهاز في خلال (30) يوما بعد تاريخ اعتماد تقارير فرق التسوية أو جهاز الإستئناف ، و أما إذا تعذر على العضو المعني عمليا الإمتثال فورا لتلك التوصيات و القرارات ، فيمكنه حينها أن يستفيد من فترة معقولة من الوقت للتنفيذ .

هذه الفترة من الزمن يمكن أن تكون باقتراح من العضو المعني و ذلك على شرط أن يقرها جهاز تسوية المنازعات ، و بخلاف ذلك (إن لم يقرها) فيمكن أن تكون الفترة التي يحددها أطراف النزاع بموجب إتفاق و ذلك خلال 45 يوما من تاريخ اعتماد التوصيات و القرارات ، و إلا فتكون الفترة التي يتم تحديدها بواسطة التحكيم الملزم خلال (90) يوما من تاريخ اعتماد التوصيات و القرارات ، مع ضرورة إلتزام المحكم بالحرص على ضمان أن لا تتجاوز الفترة الزمنية المعقولة من أجل تنفيذ توصيات فريق تسوية ما أو جهاز الإستئناف (15) شهرا من تاريخ اعتماد تلك التقارير .

و يمكن القول بأن وثيقة التفاهم تضمنت النص على مواعيد محددة (حدود زمنية) تؤطر سير عمل فرق التسوية و جهاز الإستئناف و كذا أطراف النزاع ، و ذلك ضمانا لتنفيذ التوصيات و القرارات ، و حتى لا يبقى تفعيلها و تطبيقها عمليا رهينة لميولات و رغبات الطرف المشكو في حقه ، و هي ثغرات طالما كانت سببا في إضعاف مسار تسوية المنازعات في إطار الجات

¹ - المادة 21 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

1947¹ .

هذا و تجدر الإشارة إلى مسألة مهمة في هذا السياق ، و تخص تحديد السلطة المختصة و المخولة قانونا بتنفيذ توصيات فرق التسوية و جهاز الإستئناف ، و هنا نجد أن هذه الصلاحية في إطار عمل منظمة التجارة العالمية قد أسندت لجهاز تسوية المنازعات نفسه و الذي له سلطة الإشراف على إصدار التوصيات و كذا اعتمادها و الحرص على إجراءات تنفيذها و مراقبة ذلك و زيادة على ذلك أيضا يتولى الجهاز مهمة الفصل في المنازعات المتعلقة بالتنفيذ متى أثارها أحد أطراف النزاع².

-الحق في الحصول على التعويض :

و بداية تجدر الإشارة إلى أن التوصيات الصادرة عن فرق التحكيم أو جهاز الإستئناف لا تعني فرض عقوبات اقتصادية أو حصار إقتصادي على الدولة العضو المخالفة مثلما جرت عليه بعض الأعراف في العلاقات الاقتصادية الدولية عادة ، كما أن التعويض المقصود هنا لا يعني بمفهومه التقليدي دفع تعويضات مالية أو نقدية مباشرة لفائدة الطرف المتضرر ، و إنما يتم ذلك من خلال إمكانية إجراء رفع الرسوم الجمركية على سلع الدولة المخالفة لدى دخولها سوق الدولة الشاكية أو في صورة فرض نظام الحصص على تلك السلع³.

هذا و قد تناولت المادة 22 تحديد أحكام طلب التعويض و ذلك بصورة موجزة ، مع التأكيد على أن إجراء طلب الحصول على التعويض يبقى كأصل عام من الإجراءات المؤقتة التي يمكن إعمالها من قبل العضو الشاكي و ذلك في حالة معاينة عدم تنفيذ التوصيات و القرارات خلال فترة زمنية محددة ، و بذلك فلا يمكن أن يحل التعويض محل الإمتثال للتنفيذ الكامل لتوصية ما كتعديل اجراء داخلي ما و جعله متوافقا مع الإتفاقات المشمولة ، و يمكن أن تتعدد صور إجراءات التعديل المطلوب مثلا إلى ما يلي : إصدار تشريع داخلي أو تعديله أو إلغاء العمل به أو إصدار

¹ - عادل عبد العزيز السن ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق ، مرجع سابق ، ص 56 .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 808 .

³ - عادل عبد العزيز السن ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق ، مرجع سابق ، ص 68 .

قرار إداري إلى غير ذلك من الإجراءات الخ¹ .

و بالتالي فطبيعة التعويض في إطار منظمة التجارة العالمية هي عبارة عن إجراء مؤقت يتم اللجوء إليه عند عجز العضو المشكو في حقه عن تنفيذ إلتزاماته ، و يشكل في جوهره وسيلة و أداة ضغط بغية ضمان الانصياع لتنفيذ توصيات جهاز فض المنازعات من قبل المعني بالتنفيذ و تكون مسألة تحديد التعويض الذي يرتضيه الطرفان موضوع إتفاق يكون نتيجة لإجراء مفاوضات بينهما ، و في حال عدم التوصل إلى إتفاق بهذا الشأن خلال (20) يوما بعد إنقضاء المدة الزمنية المعقولة ، جاز لأي طرف أن يطلب تعليق العمل بالتنازلات و سائر الإلتزامات الأخرى المشمولة إتجاه العضو الغير ممتثل لقرارات جهاز تسوية المنازعات² .

-تعليق التنازلات و الإلتزامات :

زيادة على إجراء طلب التعويض المشار إليه أعلاه ضمن نص المادة (22) من مذكرة التفاهم فقد أقرت نفس المادة إجراء آخر مماثلا يمكن الإستناد إليه في حالة عدم الإمتثال لتنفيذ التوصيات و القرارات بحيث يمكن للطرف الشاكي اللجوء إليه في حالة عدم توصله إلى إتفاق بخصوص التعويض مع الطرف المشكو منه ، و يمثل هذا الإجراء إمكانية الترخيص بتعليق تطبيق التنازلات أو غيرها من الإلتزامات لفائدة الطرف الشاكي في مواجهة الطرف المشكو في حقه³ .

و على غرار إجراء طلب الحصول على التعويض ، يشكل اللجوء إلى طلب الترخيص بتعليق التنازلات إجراء مؤقتا في حالة عدم الإمتثال لتنفيذ قرارات و توصيات جهاز تسوية المنازعات ، لأن القاعدة العامة وفق ما تقتضيه مذكرة التفاهم هي التنفيذ الكامل للتوصيات و القرارات و تعديلها بما يتوافق مع الإتفاقات المشمولة .

و إذا كان الترخيص بتعليق التنازلات يعد من أهم الإجراءات التي يتخذها العضو الشاكي في مواجهة العضو المشكو في حقه و ذلك لإجباره على الإمتثال الكامل لتنفيذ التوصيات و القرارات فإن الإشكال المطروح في هذا الإطار هو مدى إمكانية تحصيل النتائج المرجوة من ذلك

¹ - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 811 .

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص 298.

³ - Mohamed Tayeb Medjahed, Op.Cit , P 146.

خاصة إذا كان العضو الممتنع عن التنفيذ قوي إقتصاديا و لا يتأثر بحجم تلك التنازلات الموقوفة و هنا تطرح فرضية تتعلق بمدى قوة الطرف الشاكي في إجبار العضو المعني على الانصياع . غير أنه و في ذات السياق ، نجد أن مذكرة التفاهم و من خلال نص المادة (22) قد اعتمدت إقرار مبادئ و إجراءات تتخذ و تنفذ بصفة متتالية حسب الظروف لفائدة الطرف الشاكي يقوم باتباعها عند اللجوء إلى وقف أية تنازلات أو إلتزامات أخرى و من أهمها ¹:

كمبدأ عام فإما أن العضو الشاكي يسعى أولا إلى وقف أو تعليق التنازلات و غيرها من الإلتزامات الأخرى و ذلك ضمن نفس القطاع أو القطاعات نفسها التي أصدر بشأنها فريق التحكيم أو جهاز الإستئناف إقرارا بوجود انتهاك أو إلغاء أو تعطيل بصددها لفائدة تعود أصلا لمصلحة الطرف الشاكي بموجب الإتفاقات المشمولة ، فإذا عاين هذا الطرف أن وقف التنازلات أو غيرها من الإلتزامات في القطاع أو القطاعات ذاتها هو أمر غير عملي أو فعال ، فيمكنه توسيع عملية إجراء اللجوء لوقف التنازلات لتمس قطاعات أخرى في نفس الإتفاق ² .

و في حال وجد الطرف الشاكي أن تعليق التنازلات و وقف الإلتزامات الأخرى ضمن قطاعات أخرى في ذات الإتفاق كذلك أمر غير فعال و أن الظروف على درجة من الخطورة جاز له أن يلجأ إلى وقف التنازلات أو غيرها من الإلتزامات الأخرى بموجب اتفاق آخر .

هذا مع الإشارة إلى أن مذكرة التفاهم و من خلال نفس المادة (22) قد أوجبت أن يكون مستوى الوقف للتنازلات أو الإلتزامات الأخرى الذي يرخص به جهاز تسوية المنازعات متساويا و معادلا لحجم الانتهاك أو الإبطال الذي مس الفوائد الإقتصادية التي كانت تعود على الطرف الشاكي بموجب الإتفاقات المشمولة ، على أن يرخص جهاز تسوية المنازعات بوقف تلك التنازلات أو الإلتزامات الأخرى خلال مدة (30) يوما من انقضاء المدة الزمنية المعقولة و ذلك ما لم يقرر الجهاز بتوافق الاراء رفض الطلب .

رابعا : موقف الدول النامية من جهاز تسوية المنازعات

بعد التعرض لمختلف الإجراءات المعتمدة لتسوية النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية وفق ما أقرته مذكرة التفاهم ، فإنه يتضح جليا أن هناك إصلاحات كبيرة تم إقرارها مقارنة بما كان

¹ - الفقرة (3) من المادة (22) من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

² - جابر فهمي عمران ، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق إتفاقات التجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة ، مصر ، 2009 ، ص ص 410،411 .

عليه الحال في إطار النظام السابق (الجات 1947) ، و لعل من بين أهم الخصائص التي جعلت من نظام تسوية المنازعات الجديد يمتاز بنوع من الفعالية هي ضبطه لتلك الإجراءات (المشاورات ، فريق التسوية ، الإستئناف ... إلخ) وفق مواعيد قانونية محددة ، أضفت عليه الطابع القضائي ، إلى جانب ذلك حرص الجهاز على تجنب كل إخلال بما ورد ضمن الإتفاقيات المشمولة ، بما في ذلك حظر إنشاء حقوق أو إلتزامات جديدة من قبل جهاز فض المنازعات في إطار التسوية .

كذلك فإن من أهم مميزات نظام التسوية الجديد هو حظره أيضا العمل بنظام الإنتقام الفردي بالشكل الذي كان عليه سابقا بغية الرد على كل إنتهاك قد مس المصالح التجارية لأي بلد عضو¹ (الإنتقال من دائرة الإنتقام الفردي إلى دائرة الإنتقام المقنن) ، و قد أستبدل هذا الإجراء بالية تعليق التنازلات و سائر الإلتزامات التي تتم تحت وصاية و رقابة الجهاز كما سبق التطرق إليه سابقا ، و ذلك بالرغم الإشكالات المطروحة بخصوص عملية التنفيذ و الإمتثال² .

و في ذات السياق (الإصلاحات) و إعتبارا لظروف الدول النامية ، فقد تضمنت مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات نوعا من المعاملة التفضيلية المقررة لصالحها ، و بالتالي يمكن الحديث هنا عن مجموعة من الحقوق و التفضيلات التي أصبحت تتميز بها الدول النامية و الأقل نموا عن غيرها من الأعضاء في إطار إجراءات التسوية و من جملتها :

ما أشارت إليه المادة (3) فقرة (12) من مذكرة التفاهم و التي أقرت أنه لأي بلد نام إذا ما تقدم بشكوى تستند لأي من الإتفاقات المشمولة ضد بلد متقدم أن يستفيد من تطبيق الأحكام المقابلة الواردة في القرار الصادر بتاريخ 5 أبريل 1966 و الذي يعطيها امتيازات خاصة .

و بالحديث عن التفضيلات نشير أيضا إلى ما أشارت إليه المادة 24 من المذكرة ، و التي أقرت إجراء منح معاملة خاصة للأعضاء من البلاد الأقل نموا فيما يتعلق بإجراءات تسوية المنازعات عندما تكون طرفا فيها ، و كذا عدم التسرع في إتخاذ الإجراءات التعويضية تجاهها ردا على أي إبطال أو إضعاف صدر من جانبها ، و ذلك إعتبارا لأوضاعها الإقتصادية الضعيفة التي قد تكون سببا مباشرا في ذلك الإنتهاك³ .

¹ - نص المادة 23 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

² - أكرم فاضل سعيد قصير ، مرجع سابق ، ص 811 .

³ - نص الفقرة (5) من المادة 24 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

أيضا ففيما يخص إجراء المشاورات فقد سمحت المادة 4 من المذكرة بإمكانية تمديد آجال المشاورات متى كان أحد أطراف النزاع من الدول النامية و ذلك باتفاق الأطراف و في حالة العكس فإنه يمكن لرئيس الجهاز التدخل لإيجاد إتفاق يقضي بتمديد الآجال و كذا السماح للطرف المدعى عليه متى كان ينتمي لمجموعة البلاد النامية أن يستفيد من وقت كافي يسمح له بإعداد و تقديم دفاعه¹ .

و فيما يخص مجال المعاملة التفضيلية في إطار عمل فرق التسوية ، يمكن الإشارة هنا إلى ما كان يعد حقا حصريا لصالح الدول النامية و قد تقرر بموجب القرار الصادر في 5 أبريل 1966 السالف الذكر ، أين كان لهذه الدول الحق في اللجوء إلى طلب تأسيس فريق التسوية في حال فشل المشاورات خلال 60 يوما ، غير أنه و بالرجوع إلى نص المادة (4) فقرة 7 من المذكرة فإنه يتضح بأن ذلك الحق لم يعد تفضيلا حصريا و إنما قد أصبح متاحا لجميع الدول الأعضاء بغض النظر عن تصنيفها .

و فيما يخص تشكيلة فرق التسوية و ضمانا لحقوق أكبر للدول النامية فقد أقرت المادة (8) فقرة 10 من مذكرة التفاهم إمكانية أن يضم الفريق ممثلا واحدا عن الدول النامية متى طلب أحد الأعضاء ذلك بمناسبة عرض نزاع أحد أطرافه من البلاد النامية ، و لكن بالرجوع إلى ما تضمنه القرار الصادر في عام 1966 السالف الذكر ، يتضح بأن هذا الحق لا يمثل امتيازاً جديداً و إنما كان موجودا في ضل النظام السابق للتسوية و الذي كان يسمح بالتوسيع العضوية داخل فريق التسوية إلى عضوين من البلاد النامية .

و أما فيما يخص مرحلة التنفيذ و التي تعد من أهم مراحل تسوية المنازعات و ذلك بوضع التوصيات و القرارات موضع التنفيذ و لا سيما اثارها على الدول النامية ، فقد تناولت المادة 21 من مذكرة التفاهم تحديد نوع من المعاملة الخاصة ، و ذلك بإقرارها على ضرورة أن يلتزم جهاز تسوية المنازعات حين نظر النزاع بإتخاذ ما أمكن من إجراءات تتناسب و ظروف البلد النامي متى كان طرفا في ذات النزاع ، كما تضيف نفس المادة بأن لا ينظر الجهاز و يتخذ إجراءات تتلاءم بقدر الشمول التجاري للتدبير موضوع الشكوى فحسب ، بل توخي اثارها على إقتصاد باقي البلدان الأعضاء أيضا .

¹ - نص الفقرة (10) من المادة 4 من مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات .

هذا و بعد التعرض لأهم التفضيلات التي أقرها نظام التسوية الجديد لصالح البلدان النامية فيتضح بأن جل تلك الإمتيازات لا تعدو كونها تكرارا لما تم النص عليه في ضل النظام السابق بموجب القرار السالف الذكر ، بل إن بعضها أصبح متاحا لجميع الأعضاء نامية كانت أو متقدمة و بالتالي فإن تحليل موضوعيا لأسلوب المعاملة التفضيلية بموجب مذكرة التفاهم يجعلها بحسب البعض تكشف عن الكثير من النقائص بل و تشكل أيضا تراجعا عما كان مقررا بالماضي¹ .

هذا و على الرغم من جملة النقائص المشار إليها آنفا ، إلا أنه يمكن القول بأن نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية يشكل في جوهره أداة فعالة لحماية المنافسة التجارية الدولية ، و ذلك بإقراره المحافظة على ثبات و حماية المبادئ التي تقوم على أساسها ممثلة في مبدأ المعاملة الوطنية ، مبدأ عدم التمييز ، مبدأ المعاملة بالمثل و مبدأ الدولة الأولى بالرعاية و التي تمثل كما سبق بيانه النواة التي تبنى عليها مختلف الإتفاقات التجارية الدولية في إطار المنظمة .

أما بخصوص موضع الدول النامية فإنه زيادة على عدم فعالية التفضيلات التجارية المقررة لصالحها على الوجه المطلوب² ، فإن الدول النامية تعاني أيضا من الضعف في مواجهة مسالتين اثنتين أولهما : تخص عدم قدرة البلاد النامية على الإستخدام الكفاء لالية تسوية النزاعات و ذلك نظرا لما تتطلبه من موارد مالية و بشرية لا تستطيع تأمينها .

-أما المسألة الثانية فتخص عدم قدرة البلاد النامية على ضمان الإمتثال لتنفيذ التوصيات التي صدرت لصالحها في مواجهة الشركاء التجاريين الأكبر ، و لا سيما إذا رفض بعضهم الإنصياع لتلك التوصيات و تغيير سياساتهم ، و عليه فإن كل النقائص المذكورة انفا تستدعي المزيد من الإصلاحات ، و التي سنتناول الإقتراحات الخاصة الصادرة بشأنها في الجزء الثاني من هذا البحث .

¹ - سميرة عماروش ، المرجع السابق ، ص 288 ، نقلا عن :

-Jamel machrouk, Justice et développement selon l'organisation mondiale du commerce, L'Harmattan, Paris, 2008, P 16.

² - عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق ، ص 320.

الفرع الثاني : حماية المنافسة في إطار عمل منظمة التجارة العالمية

إعتبارا للإرتباط الوثيق و التفاعل الكبير بين التجارة و المنافسة نظرا لكونهما من المواضيع الهامة التي رافقت فكرة إنشاء إتفاقية الجات منذ توقيعها في عام 1947 ، وصولا إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية ، فقد سعت الأطراف المتعاقدة كما سبقت الإشارة إليه إلى تجسيد تلك الفكرة السائدة من خلال المصادقة على حزمة إتفاقات جولة أوروغواي ، التي تعرضت في مجملها إلى تناول موضوع المنافسة و ترسيخ أسسها و ذلك وفقا لمسااعيها الرامية إلى تحرير التجارة الدولية بين الدول و تعظيم قيم المنافسة و ذلك بإزالة كافة المعوقات و التشوهات التي تحول دون ذلك¹ و هو الأمر الذي تم التطرق إليه ضمن الجزء الأول من هذه الدراسة .

إلا أنه و رغم أهمية تلك الإتفاقات في تعزيز روح التنافسية ، إلا أن أوجه القصور التي صاحبته دفعت بالدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية للإعتراف بالثغرات الموجودة ، و هو الأمر الذي دفعها إلى التفكير في اتخاذ قرار يتم بوجوبه إدراج موضوع التفاعل بين التجارة و سياسات المنافسة ضمن أجندة عمل المنظمة ، و هو ما تمت الإشارة إليه في الإعلان الصادر عن المؤتمر الوزاري الأول المنعقد بسنغافورة في عام 1996 ، و ليكون بذلك نقطة الانطلاق لدفع الموضوع نحو طاولة المفاوضات² ، و فيما يلي سنحاول التعرض لأهم الجهود المبذولة في هذا الإطار و كذا إبراز النتائج المنبثقة عنها .

أولا : إعلان سنغافورة

لقد شكل إعلان سنغافورة نقطة البداية ضمن مسار منظمة التجارة العالمية لتعزيز و حماية حرية المنافسة في ظل تبنيها لسياسات الاقتصاد الحر و العولمة الإقتصادية و ذلك بوضع قواعد دولية تكفل حماية المنافسة و كذا مكافحة السياسات التجارية التقييدية بمختلف أشكالها ، حيث إتفقت الدول الأعضاء بالمنظمة خلال المؤتمر الوزاري الأول المنعقد بسنغافورة في ديسمبر 1996 على تشكيل مجموعات عمل تعنى ببحث إمكانية بدء التفاوض حول عدد من الموضوعات الجديدة و التي أصبحت تعرف فيما بعد " بموضوعات سنغافورة " ، و تتمثل تحديدا في : العلاقة بين

¹ - محسن أحمد هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 ، ص 219 .

² - مغاوري شلبي ، مرجع سابق ، ص 219 .

التجارة و الإستثمار ، العلاقة بين التجارة و المنافسة ، تسهيل التجارة و الشفافية في المشتريات الحكومية¹.

و من ضمن ما جاء في نص الإعلان الوزاري الصادر عن المؤتمر ما يلي : " بالإطلاع على الأحكام الحالية لمنظمة التجارة العالمية المتعلقة بالمسائل المتصلة بسياسة الإستثمار و المنافسة و جدول الأعمال المدمج في هذه المجالات ، بما في ذلك ما يتعلق باتفاقية إجراءات الإستثمار المتعلقة بالتجارة و على أساس التفاهم على أن العمل الذي تم القيام به لن يصدر حكما مسبقا على ما إذا كانت المفاوضات سوف تبدأ في المستقبل ، وافقنا أيضا على :

أ- تكوين مجموعة عمل لفحص العلاقة بين التجارة و الاستثمار .

ب- تكوين مجموعة عمل لدراسة القضايا التي طرحها الأعضاء بخصوص التفاعل بين سياسات التجارة و المنافسة ، بما في ذلك الممارسات المخالفة للمنافسة لتحديد أية مجالات تستحق الدراسة في إطار المنظمة² .

و بذلك فقد تمت الموافقة كمرحلة أولى على إنشاء مجموعتي عمل تعنى بدراسة كل من العلاقة بين التجارة و الإستثمار و كذا التفاعل بين سياسات التجارة و المنافسة ، كما تسعى اللجان المكلفة بالعمل في هذا الإطار إلى التنسيق مع مختلف الهيئات المتخصصة الأخرى و لا سيما " أمانة الأونكتاد " ، على أن تتم هذه الأشغال تحت إشراف و متابعة المجلس العام .

و في إطار مناقشات لجنة التجارة و المنافسة حول كيفية معالجة الثغرات في التجارة الدولية و ما يكتنفها من ممارسات غير مشروعة ، فقد أصدر المجلس العام توجيهها للجنة بضرورة التركيز على³:

-أساليب تنشيط التعاون بين الدول الأعضاء في سياق إزالة الممارسات غير التنافسية في إطار التعاون الإقتصادي فيما بينهم .

- بحث مسألة مدى مساهمة سياسات المنافسة في تحقيق أهداف منظمة التجارة العالمية

و بصفة خاصة في تنشيط و توسيع التجارة الدولية .

¹ - عادل محمد خليل ، سياسة التنافسية في إطار قواعد منظمة التجارة العالمية ، بحث مقدم للملتقى حول " حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية " بالتعاون مع الجامعة البريطانية في مصر BUE شرم الشيخ ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 ، ص 131 .

² - محسن أحمد هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، مرجع سابق ، ص 222 .

³ - محسن أحمد هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، المرجع نفسه ، ص 223 .

- بحث العلاقة بين المبادئ الأساسية في إتفاقيات التجارة الدولية و بصفة خاصة المعاملة الوطنية الشفافية ، معاملة الدولة الأولى بالرعاية ، لتوضيح مدى الارتباط بين تلك المبادئ سياسة المنافسة .

و في هذا السياق ، و إن كان موضوع التجارة و المنافسة لا يشكل كأصل عام مصدر خلاف بين الدول المتقدمة و النامية ، إلا أن سير العمل في تلك اللجنة لم يتمكن من حسم حصر المسائل المطلوب التوصل إلى معالجتها في مجال التفاوض ، مما أثار جدلا كبيرا بين الأعضاء بحيث تطالب الدول النامية بمزيد من التريث لإجراء دراسة فنية و معمقة لمختلف التفاصيل الخاصة بذات الموضوع ، و لا سيما إبراز أهم الجوانب الإيجابية و السلبية التي من الممكن أن تنعكس عليها (أي الدول النامية) .

في حين أن الدول المتقدمة و في ضل ما تمتلكه من قوانين متطورة و قدرات فنية عالية تكفل لها توفير الحماية على المستوى المحلي ، فكانت تطالب بتهذيب سلوك الشركات المتعددة الجنسيات الناشطة على المستوى الخارجي¹ .

و تبعا لهذا الخلاف فقد قاومت الدول النامية رغبة الدول المتقدمة في بدء المفاوضات بصفة رسمية لتلك الموضوعات الجديدة و ذلك لعدم إستعدادها لتحمل التزامات جديدة قد تضاف على عاتقها ، خاصة و أنها لا زالت تعاني أصلا من عبء تنفيذ الإتفاقيات السابقة المنبثقة عن جولة أوروغواي .

و بالتالي فذلك الخلاف هو ما حال دون إقرار مبدأ التفاوض حول الموضوعات الجديدة المبرمجة ضمن أشغال المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة الذي عقد بمدينة سيائل بالولايات المتحدة الأمريكية في ديسمبر 1999 ، بل كان أحد أهم الأسباب التي أدت إلى فشل هذا المؤتمر .

ثانيا : إعلان جولة الدوحة للتنمية

لقد إنعقد المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية في العاصمة القطرية الدوحة خلال الفترة الممتدة من 9 إلى 14 نوفمبر 2001 ، و على الرغم من الأوضاع الصعبة التي ميزت ظروف إنعقاد المؤتمر ممثلة في الظروف الصعبة التي شهدتها المجتمع الدولي آنذاك من مشاكل

¹ - عادل محمد خليل ، سياسة التنافسية في إطار قواعد منظمة التجارة العالمية ، مرجع سابق ، ص 132 .

أنظر أيضا : محسن أحمد هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، مرجع سابق ، ص 224 .

إقتصادية و سياسية تفاقمت بشكل كبير ، و في فترة وجيزة لا تزيد عن 5 سنوات منذ تاريخ إنشاء منظمة التجارة العالمية و التي عرفت قصورا كبيرا في مساعي تنفيذ ما تم الإتفاق بشأنه .

ضف إلى ذلك التداعيات السلبية التي شهدتها الدول الأعضاء في المنظمة و تحديدا النامية و الأقل نموا و ذلك من خلال تصاعد معدلات البطالة بها و إتساع رقعة الفقر و تزايد عدد الفقراء و إنتشار المجاعة و تفشي الأمراض القاتلة كالإيدز و فيروس الملاريا..... الخ .

حيث أيقنت تلك الدول أن إندماجها في الإقتصاد العالمي لم يقدم لها سوى المزيد من التهميش و التدهور في معدلات الدخل القومي و التراجع المستمر لحصصها في الأسواق الخارجية كما أن تزايد المؤشرات الدالة على حجم الاختلالات الخطيرة في بنية و اليات النظام التجاري العالمي الذي تقوده المنظمة ، و كذا تداعيات فشل المؤتمر الوزاري الثالث بمدينة سياتل ، كل هذه الأسباب مجتمعة و أخرى جعلت المنظمة أمام معضلات كبيرة و في مقدمتها كيفية التعامل و معالجة الإشكالات المرتبطة بالمسائل التجارية المعقدة المرتبطة بالتنمية ، و التي تطرحها البلدان النامية و الأقل نموا بقوة و تطالب بإيجاد حلول جادة لها¹ .

كل هذه التداعيات أنبات بمصير الفشل المسبق لهذا المؤتمر ، إلا أن الإرادة السياسية للدول الأعضاء نجحت في إطلاق جولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف ، و التي عرفت باسم " أجندة الدوحة للتنمية " ، و لقد كانت تلك الجولة و لا تزال جولة طموحة من حيث إعتبارها شكلت دفعة جديدة لتثبيت النظام التجاري الدولي و تقوية دوره و تعديل كفته - و إن بمستوى معين لصالح الدول النامية ، و ذلك من خلال مواصلة تفعيل مسار تحرير التجارة الدولية و إعتبار التنمية ركنا أساسيا من أركانها² .

و بذلك يعد المؤتمر الوزاري الرابع المنعقد بالعاصمة القطرية الدوحة ، واحدا من أهم المؤتمرات و مرجعا مهما في أجندة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف ، بحيث أنه قد شهد

¹ عبد الواحد العفوري ، مستقبل النظام التجاري الدولي في ضوء مفاوضات جولة الدوحة ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 ، ص 379 .

² وليد نبيل الزهري ، الرؤية المستقبلية لجولة الدوحة للتنمية من منظور الدول العربية ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 ، ص 145 .

نقطة تحول عملية في أسلوب سير المفاوضات من خلال مشاركة فعالة و أكثر تنظيماً و تنسيقاً من جانب الدول النامية .

و قد تمخض عن هذا المؤتمر ما يعرف " بإعلان الدوحة " ، و الذي تضمن التوجيهات الرئيسية للمنظمة خلال الفترة المقبلة ، كما تضمن الإعلان جدول أعمال جولة الدوحة للتنمية و الذي يحتوي أربع موضوعات من الحزم المعنية بالمفاوضات¹ ، و من ضمنها موضوعات سنغافورة و التي سبقت الإشارة لها .

و في ذات الشأن فقد تضمن إعلان الدوحة من خلال نصوص الفقرات 23 ، 24 و 25 ما تم الإتفاق بشأنه من قبل الوزراء فيما تعلق بتناول موضوع التفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة و فيما يلي نص هذه الفقرات²:

" إننا إذ نعترف بأهمية وجود إطار لتعزيز مساهمة سياسة المنافسة في التجارة و التنمية الدوليتين و بالحاجة إلى تحسين المساعدة الفنية و بناء القدرات في هذا المجال ، و المشار إليها في الفقرة 24 ، نتفق على إجراء مفاوضات بعد عقد الدورة الخامسة للمؤتمر الوزاري على أساس

¹ - لقد إشتمل جدول أعمال جولة الدوحة للتنمية ما يلي : أ- موضوعات كانت محلاً للتفاوض و تشمل كل من الزراعة و الخدمات ، و موضوعات يبدأ التفاوض عليها بعد إنتهاء أعمال المؤتمر و هي تشتمل على النفاذ لأسواق السلع غير الزراعية ، التجارة و البيئة ، قواعد منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالدعم و الإجراءات التعويضية و مكافحة الإغراق ، و إتفاقية التجارة الإقليمية ، و قد حدد تاريخ الأول من جانفي 2005 موعداً لإنهاء التفاوض بشأن هذه الموضوعات ، و هو نفسه التاريخ المقرر للإنتهاء من جولة الدوحة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف .

ب- التفاوض بشأن موضوع إصلاح الية فض المنازعات بالمنظمة و قد تم تحديد تاريخ شهر ماي 2003 لإنهاء المفاوضات بشأنه ، و تم تحديد تاريخ نهاية ديسمبر 2002 لإنهاء التفاوض بشأن موضوع الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية و لا سيما حول التراخيص الإجبارية للأدوية و قضايا التنفيذ ، كما تم تحديد موعد قبل جويلية 2002 للإنتهاء من مراجعة مسألة قواعد المعاملة التفضيلية المتضمنة في إتفاقيات المنظمة للدول النامية و الأقل نمواً و كذا تقديم التوصيات بشأنها .

ج- موضوعات قابلة للتفاوض مستقبلاً ، و ذلك بشرط التوصل إلى إجماع صريح بين الدول الأعضاء في المنظمة على بدء المفاوضات بشأنها ، و المراد بها بموضوعات سنغافورة المشار إليها سابقاً .

د- موضوعات أخرى تمت إثارته في مؤتمر الدوحة و تحتاج إلى الدراسة مسبقاً و هي تشتمل على : التجارة و الديون و التمويل و قواعد معاملة الدول الأقل نمواً و الإقتصاديات الصغيرة و التجارة و نقل التقنية ، بحيث تشكل مجموعات عمل بخصوص هذه الموضوعات و تقدم التقارير المتوصل إليها و تعرض خلال المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة ، أنظر في هذا الإطار : عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، 381 .

² - محسن هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، مرجع سابق ، ص 224 ، 225 .

قرار يتخذ في تلك الدورة بالتوافق الصريح بشأن أساليب المفاوضات ،

- و نعتزف بإحتياجات البلدان النامية و الأقل نمو إلى المزيد من الدعم للحصول على المساعدة الفنية و بناء القدرات في هذا المجال ، و لا سيما في مجال تحليل السياسات و وضعها بحيث تستطيع تلك البلدان تقييم انعكاسات توثيق التعاون المتعدد الأطراف على سياساتها و أهدافها التنموية ، و التنمية البشرية و المؤسسية فيها ، لهذه الغاية ستعمل مع المنظمات الحكومية الدولية ذات الصلة ، و من ضمنها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ، و عبر القنوات الملائمة الإقليمية و الثنائية ، لتأمين تلك المساعدة بطريقة أكفأ ، و من مصادر ملائمة لتلبية لتلك الإحتياجات .

- خلال الفترة التي تفصلنا و تاريخ عقد الدورة الخامسة للمؤتمر الوزاري ، يركز عمل الفريق المعني بالتفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة على توضيح ما يلي : المبادئ الأساسية و من ضمنها الشفافية و عدم التمييز ، و عدالة المسائل الإجرائية و الأحكام بشأن المؤسسات الإحتكارية الضخمة و أنماط التعاون التطوعي ، و دعم التعزيز التدريجي لمؤسسات المنافسة في البلدان النامية من خلال بناء القدرات ، و تولي مراعاة تامة لإحتياجات البلدان النامية و الأقل نمو للمشاركة مع التحلي بالمرونة المناسبة للتعامل معها " .

و تنفيذاً لما تم إقراره من قبل الدول الأعضاء بموجب نص إعلان الدوحة ، و وفقاً لما ورد به فإن الفريق المعني بالتفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة عليه التركيز على دراسة المسائل المحددة كما يلي¹ :

-المبادئ الأساسية و التي تشتمل على مبدأ الشفافية ، مبدأ عدم التمييز ، مسألة الإجراءات المنصفة : و منه تلتزم إتفاقيات التجارة الدولية بمبدأ الشفافية من خلال التزام الدول الأعضاء بوضع قوانين و لوائح داخلية متناسقة معها ، مع تمكين غيرها من الدول من الإطلاع عليها و يكون حرص الدول لتحقيق الشفافية من خلال الإلتزام بأبعادها الثلاثة ممثلة في النشر ، وضع الإجراءات الإدارية المعقولة التي لها تأثير على التجارة ، و كذا حق الأطراف الأخرى من الإطلاع على تلك الإجراءات و الإمتثال لها و الإستفسار عنها ، زيادة على ذلك يقتضي تفعيل مبدأ

¹ - محسن هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، مرجع سابق ، ص 228، 230 ، - عادل محمد خليل ، مرجع سابق ، ص 133 .

الشفافية في إطار سياسة المنافسة الأخذ بعين الاعتبار حماية الأسرار التجارية و كذا الحق في عدم الإفصاح عن المعلومات السرية .

أما في إطار الإجراءات المنصفة في إطار سياسة المنافسة ، فهي تقتضي إعطاء ضمانات قوية لمختلف القوى الناشطة في السوق ، و ذلك من خلال عدة إجراءات أهمها : الإخطار ببدأ إجراءات التحقيق ، التعرف على دواعي إجراء التحقيق ، حق الشركات أو الهيئات في الدفاع و ما يتطلبه ذلك من إتاحة الوقت الكافي لإعداد دفاعها و تقديم المستندات التي تخص تلك القضايا و الشهود.... الخ ، و زيادة على ذلك الحرص على ضمان وجود الية قضائية محايدة يكون من إختصاصها مراجعة القرارات التي تتخذها سلطة المنافسة .

-الأحكام الخاصة بالكراتلات الإحتكارية الضخمة : و يختص النقاش ضمن هذا الموضوع في المسائل التالية : الأضرار التي تلحقها الكراتلات الإحتكارية الضخمة بالدول النامية ، الحاجة إلى إجراءات ملائمة لمواجهة تلك الكراتلات على المستويين المحلي و الدولي و أيضا سبل تقديم المساعدة من الأنكتاد و الدول المتقدمة في سن القوانين و لوائح الإجراءات الداخلية حول المنافسة (أي كل ما يخص التشريع و طرق التنفيذ ، وضع الأجهزة المختصة في المجال ، و التدريب) .

- أنماط التعاون التطوعي : و ركزت النقاشات حول هذا الموضوع تناول المسائل التالية¹ :

الحاجة إلى تعاون دولي لمواجهة الممارسات المخلة بالمنافسة و التي يكون مصدرها المؤسسات الناشطة في ضل بيئة العولمة ، الأساليب الممكنة للتعاون و لا سيما تلك التي يمكن إدراجها ضمن إطار متعدد الأطراف ، و ضع حدود لتبادل المعلومات الطوعي بما لا يسمح بتدخل الدول المتقدمة في مسائل تعد من صميم السياسات الداخلية للدول النامية .

- دعم التعزيز التدريجي لمؤسسات المنافسة في الدول النامية من خلال بناء القدرات و يشتمل هذا الموضوع دراسة عدة مسائل أهمها² :

ضرورة وضع إلتزامات محددة تتضمن توفير المساعدة الفنية و بناء القدرات الذاتية في شكل نصوص تتضمن برنامج محدد لتلك المساعدات و ذلك وفقا لإحتياجات الدول المختلفة أهمية التنسيق و المساهمات الفنية التي تقدمها الجهات و المؤسسات الدولية المختلفة ، التشاور

¹ - محسن هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، مرجع سابق ، ص 233 .

² - محسن هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، المرجع نفسه ، ص 234 .

و تبادل المعلومات بغية مواجهة الممارسات التقييدية على المستوى الدولي ، التنسيق بين التشريعات الوطنية و الالتزامات المنبثقة عن إتفاقيات منظمة التجارة العالمية و كذا الإعتبارات المطروحة على الساحة الدولية ، المظاهر العملية للتعاون الفني في مجال تنفيذ اتفاقات المنافسة على المستوى الإقليمي و المتعدد الأطراف .

-لقد شهدت المفاوضات منذ انطلاق جولة الدوحة للتنمية سنة 2001 مرورها بعدة مراحل خلال الفترة الممتدة ما بين 2001 و نهاية 2003 المصادفة لعقد المؤتمر الوزاري الخامس بكانكون ، تقدمت مختلف الدول الأعضاء بطرح اقتراحاتها فيما يخص مختلف الموضوعات المعروضة للتفاوض .

غير أن الدول الأعضاء لم توفق بمناسبة إنعقاد المؤتمر الوزاري الخامس السالف الذكر من التوصل إلى إتفاق بتوافق الآراء و لا سيما فيما يخص الملف الزراعي (و تحديدا مسألة إلغاء الدعم) ، و الذي لطالما شكل نقطة خلاف كبيرة أمام تواصل مسار المفاوضات ، زيادة على ذلك فعدم اتفاق الدول الأعضاء بشأن بدء المفاوضات حول موضوعات سنغافورة كحزمة واحدة ، كلها أسباب حالت دون إحراز أي تقدم في مسار المفاوضات .

و عليه ، و تفاديا لشبح الإخفاق و بغية إعطاء دفعة جديدة للمفاوضات فقد اتفق الأعضاء في إطار المجلس العام للمنظمة خلال اجتماعاته الممتدة خلال الفترة من 30 جويلية إلى غاية 01 أوت 2004 على ما يعرف بصفقة " يوليو " ، و التي شهدت وضع إطار عملي تفاوضي بغرض استئناف المفاوضات حول مختلف الموضوعات ، بالإضافة إلى البدء في التفاوض بشأن تسهيل التجارة ، لتستمر المفاوضات بمناسبة إنعقاد المؤتمر الوزاري السادس بهونج كونج عام 2005 بمشاركة مختلف الدول الأعضاء و كذا التكتلات بالمنظمة ، و لو أن تقدمها في هذا السياق كان بوتيرة ضئيلة¹.

و على إعتبار أهمية موضوع تسهيل التجارة كداعم لحرية المنافسة ، فقد اتفقت الدول الأعضاء على أن تتم المفاوضات في هذا المجال وفقا لأسس و أساليب التفاوض التي أقرها الملحق (د) لصفقة " يوليو " ، و قد تحدد هدف المفاوضات في هذا الإطار فيما يلي²:

¹ - وليد نبيل النزهي ، مرجع سابق ، ص 146 .

² - عادل محمد خليل ، مرجع سابق ، ص 135 .

-تحسين الجوانب ذات العلاقة بتسهيل التجارة ، و المنصوص عليها ضمن المواد الخامسة و الثامنة و العاشرة من إتفاقية الجات 1994 ، و ذلك بغرض تيسير حركة البضائع عبر الحدود و تخفيف عمليات التخليص و الإفراج عنها .

- السعي من أجل التوصل إلى قواعد تمكن الدول الأعضاء من تحقيق التعاون الفعلي بين سلطات الجمارك و غيرها من الهيئات المعنية بموضوعات تسهيل التجارة و الالتزام بقواعد الجمارك ، كما أكد الملحق المشار إليه آنفا ، بضرورة الإفادة من الجهود المبذولة في هذا السياق من قبل منظمة الجمارك العالمية و غيرها من المنظمات الدولية .

- و إقرارا لحقوق الدول النامية و الأقل نموا و تهدئة لمخاوفها من تحمل أعباء جديدة يمكن أن تسفر عنها المفاوضات تضاف إلى التزاماتها السابقة ، فقد تضمن الملحق المذكور من بين فقراته العشر ، سبعة فقرات تتناول توضيح حقوق هذه الدول ضمن مسار هذه المفاوضات و ما يمكن ان تسفر عنه من نتائج ، و من ذلك فقد أستوجب الأمر في هذا السياق ، أن تأخذ المفاوضات المسائل التالية : مبدأ المعاملة الخاصة و التفضيلية للدول النامية و الأقل نموا طريقة تفعيل المبدأ بحيث يجب الإرتقاء به من مجرد إتاحة فترات إنتقالية كنوع من التسهيلات عند تنفيذ الإلتزامات ، ضرورة الحرص على أن تراعي الإلتزامات الجديدة قدرات هذه الدول من جهة و كذا احتياجاتها التنموية و التجارية من جهة أخرى .

- و ختاماً التذكير بأهمية قيام الدول المتقدمة بالدور المنوط بها إتجاه هذه الدول و لا سيما من خلال توفير العون الفني و المساعدة على بناء القدرات ، حتى تتمكن هذه الدول من المشاركة في المفاوضات بكفاءة و من ثمة الإستفادة من نتائجها ، مع الإشارة إلى ضرورة التعاون مع المنظمات الدولية و الهيئات المتخصصة ومنها نذكر صندوق النقد الدولي و البنك الدولي الأكتاد و منظمة التعاون الإقتصادي و التنمية (OECD) ، منظمة الجمارك العالمية و غيرها .

بعد التعرض لتناول جهود أعضاء منظمة التجارة العالمية بغية إدراج موضوع حماية المنافسة ضمن أجندات و برامج عمل المنظمة ، يمكن القول بأن موضوع التجارة و المنافسة قد أصبح موضع اهتمام كبير من قبل المجموعة الدولية و ذلك راجع للتطورات المتسارعة التي شهدتها العالم في المجالات الإقتصادية ، و لا سيما منها الإتجاه الدولي شبه الجماعي نحو تحرير التجارة الدولية و زيادة حدة المنافسة ، و ما خلفه هذا الوضع من انتشار واسع لمظاهر السياسات غير التنافسية التي تتبعها الشركات المتعددة الجنسيات .

و عليه و نظرا لخطورة تلك الممارسات المضادة للمنافسة و التي تتعدى في آثارها حدود الدول و ما يمكن أن تخلفه من انعكاسات سلبية على حركة التجارة الدولية بصفة عامة و التنمية الإقتصادية للبلدان النامية بصفة خاصة ، فكان لزاما معالجة هذا الموضوع ضمن إطار عمل منظمة التجارة العالمية كما سبق بيانه .

غير أن الحجم الكبير للتعقيدات الفنية و الأعباء الإدارية و المالية التي تميز مسعى معالجة موضوع التجارة و المنافسة ، لطالما كانت سببا في تباطؤ وتيرة المفاوضات ، و لا سيما في ظل إختلاف وجهات النظر و المواقف السياسية للدول الأعضاء بشأن هذا الموضوع .

حيث أبدى كل من الإتحاد الأوروبي و اليابان تأييدا بخصوص دعم فكرة التوصل إلى إتفاقية متعددة الأطراف تعالج موضوع المنافسة ، في حين أن مواقف الدول النامية كانت منقسمة بين تأييد الرأي السابق و أخرى تعارض استمرار المفاوضات حول هذا الموضوع بسبب عدم وضوحه و طبيعة التعقيدات الفنية المرتبطة به أما الولايات المتحدة الأمريكية فكان موقفها مؤيدا لإعلان الدوحة .

المطلب الثاني :

دور مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية في إرساء قواعد المنافسة العادلة و حمايتها

من خلال تناول موضوع حماية المنافسة في إطار منظمة التجارة العالمية و الصعوبات التي حالت دون سهولة إدراجه ضمن أجندة عمل المنظمة ، و ذلك بسبب المشاكل و التحديات التي كانت مطروحة بقوة آنذاك و لا سيما من قبل الدول النامية و الأقل نموا ، و كذا ترابط المواضيع بعضها ببعض (الملف الزراعي مع موضوع التفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة) مما شكل عائقا أمام تقدم وتيرة سير المفاوضات بل و تراجعها أحيانا أخرى ، و ذلك على إعتبار أن الدول الأعضاء و تحديدا الدول النامية و الأقل نموا لم تكن مستعدة لتحمل إلتزامات جديدة في هذا الإطار¹ .

إلا أن النتيجة التي توصلت إليها المنظمة من خلال عمل الفرق ، هي أن موضوع المنافسة مسألة مطروحة بقوة و تستوجب إذا إيجاد الحلول لتعزيز وجودها و حمايتها ، و ذلك من جانب كل

¹ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 379 .

الدول الأعضاء على حد سواء ، إن من جانب الدول المتقدمة لما تستفيد منه شركاتها و مؤسساتها العابرة للحدود الناشطة بالخارج ، و إن من جانب الدول النامية و التي تسعى لضمان توفير أساليب لتتمكن من مواجهة ما يمكن أن يخلفه نشاط تلك الشركات العملاقة على أسواقها ، فكان الإتجاه المشترك هو البحث في كيفية إيجاد قواعد دولية لحماية المنافسة ضد الممارسات التقييدية (الكارتلات الضخمة) ، و مواصلة الجهود لبناء القدرات و تحصيل الدعم الفني المطلوب لذلك .

غير أن ذلك لا يتسنى إلا بتسخير كافة الوسائل الممكنة و أبرزها دعم سبل التعاون الدولي في سياق مسار تسهيل التجارة و حماية المنافسة و ذلك بالتعاون مع الهيئات المتخصصة في المجال و نذكر منها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية ، و الذي يعد من أهم الهيئات الفاعلة في هذا المجال ، و لا طالما كان و لا يزال محفلا دوليا للتفاوض و التعاون الدولي لأجل دعم غايات بناء نظام تجاري دولي عادل يقوم على أساس قيم المنافسة المشروعة .

و نظرا لأهمية دور هذا المؤتمر في هذا المجال ، فسنحاول التطرق لبيان طبيعته و الظروف التاريخية لنشأته (الفرع الأول) ثم بيان مساعيه في إطار بناء نظام تجاري دولي عادل (الفرع الثاني) ، و بعدها التطرق لبيان دوره في إرساء قواعد المنافسة و التعاون مع منظمة التجارة العالمية (الفرع الثالث) .

الفرع الأول : الطبيعة القانونية للأونكتاد و ظروف نشأته

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية ، سعت الدول الكبرى انذاك إلى إعادة ترتيب الأوضاع الإقتصادية بما يضمن الإستقرار في العلاقات الدولية و الحيلولة دون العودة إلى الحروب العسكرية مستقبلا ، و لما كان واجب الإهتمام بمجال الإقتصاد العالمي يشكل أهمية كبرى في هذا السياق فقد اشتملت عمليات الإصلاح على إنشاء كل من صندوق النقد الدولي و كذا البنك الدولي للإنشاء و التعمير و ذلك بموجب إتفاقية بروتون وودز في عام 1944 و الغرض منهما تولي الإشراف على سير الجانب النقدي و المالي .

و في ذات السياق كان لابد من إصلاح النظام التجاري الدولي ، فتم عرض مشروع إنشاء منظمة للتجارة الدولية تعنى بتنظيم العلاقات التجارية الدولية ، و لكن بعد فشل هذا المسعى نتيجة لرفض الولايات المتحدة الأمريكية إجراء المصادقة عليه ، فقد استقر الأمر على توقيع إتفاقية الجات 1947 تعمل كسكرتارية مؤقتة تتولى الإشراف على مفاوضات تحرير المبادلات التجارية

بين الدول الأطراف و تقليص الرسوم الجمركية و تضيق مجال تطبيق القيود غير الجمركية الأخرى .

و لما كانت هذه الإتفاقية " الجات 1947 " هي ثمرة تخطيط و تدبير من قبل الدول الصناعية الكبرى و في مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية و المملكة المتحدة ، فلم يكن للدول النامية دور يذكر ، بحيث ركزت إتفاقية الجات كل إهتماماتها على خدمة المصالح التجارية للدول الصناعية و التي تخص إنتاج السلع الصناعية ، و تداولها فيما بينها .

كما تجدر الإشارة هنا إلى أن عدم الإهتمام بمصالح الدول النامية لم يكن سببه قلة عددها عند تاريخ توقيع الإتفاقية ، بل إن عددها كان يفوق عدد الدول الصناعية المتقدمة (وقعت على الإتفاقية 23 دولة منها 13 دولة نامية و 10 دول فقط من الدول المتقدمة) ، بما يؤكد أن المسألة لم تكن سابقا و لا هي حاليا مسألة تمثيل عددي ، بقدر ما هي قضية نفوذ إقتصادي و سياسي يلعب دورا مهما مجال إدارة المفاوضات و صياغة نتائجها بما يخدم مصالح الطرف القوي¹ .

و بالتالي فانسياق الدول المتقدمة لخدمة مصالحها جعلها تتجاهل مصالح الدول النامية² بل و تتفنن في فرض القيود الجمركية و غيرها بما أدى إلى إغلاق أسواقها أمام منتجات الدول النامية (على السلع الإستوائية ، و المنتجات الزراعية و غيرها) ، و بالتالي فذلك الوضع جعل الدول النامية و في ضل تزايد عددها كأطراف في الإتفاقية ، تسعى لإيجاد الحلول و التكتل ضمن مننديات مختلفة تابعة للأمم المتحدة لتستطيع المطالبة بحقوقها و حماية مصالحها ، و لعل من بين أهم تلك التجمعات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية ، و الذي أصبح يمثل بحق مركز تفاوضي قوي في سبيل الدعوة إلى إقامة نظام إقتصادي عالمي جديد³ .

و قد تأسس مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية و المعروف إختصارا بـ " الأونكتاد " بتاريخ 20-12-1964 على أساس توصيات المؤتمر الأول للتجارة و التنمية الذي عقد في جنيف سنة 1964⁴ ، و هو يعد جهازا دائما من أجهزة هيئة الأمم المتحدة ، يضم كل الدول الأعضاء

¹ - إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص 20 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 119 .

³ - إبراهيم العيسوي ، مرجع سابق ، ص 21 .

⁴ - عبد القادر رزيق المخادمي ، الحوار بين الشمال و الجنوب نحو علاقات اقتصادية عادلة ، دار الفجر للنشر و التوزيع ، مصر ، 2004 ، ص 151 .

بها (بحيث بلغ عدد أعضائه مع نهاية عام 2001 (191 عضو)¹ ، و قد جاء تأسيسه تماشياً لإستراتيجيات التنمية التي سادت خلال فترة الستينيات من القرن الماضي نتيجة لمطالب الدول النامية في مواجهة الدول المتقدمة كردة فعل منها على الأوضاع السائدة آنذاك و التي سبقت الإشارة لها² .

هذا و قد كان إنعقاد أول مؤتمر له حتى ذلك التاريخ يعد أكبر حدث دولي يشهده العالم و قد تم ذلك في اواخر شهر مارس 1964 بمدينة جنيف و ذلك بحضور ما يفوق 4000 مندوب يمثلون 120 بلداً و كذا منظمات دولية و هيئات غير حكومية ، و قد وصفته وسائل الإعلام حينها بأنه مأساة المساومة الجماعية العالمية بين الدول الغنية و الفقيرة³ .

هذا و قامت الدول النامية بالتصويت لقرار عقد الجمعية العامة الذي يرخّص بإنشاء الأونكتاد ، و قد أصدرت مجموعة 77 إعلاناً تعهدت من خلاله بالتعاون في سبيل بلوغ غاية مشتركة هي إنشاء نظام عالمي جديد ، كما كان المراد من قيام هذه المجموعة هو أن تكون في مواجهة منظمة التعاون الإقتصادي و التنمية (OCED) و التي تمثل مصالح الدول المتقدمة و ذلك برغم التفاوت الكبير ما بين الهيكلين فيما يخص درجة التأثير ، التنظيم و الفعالية .

و قد وافقت الجمعية العامة للأمم المتحدة في ديسمبر 1964 على إنشاء الأونكتاد ، ليكون بذلك أحد الأجهزة المتخصصة التابعة للجمعية العامة ، و مقره في مدينة جنيف السويسرية و يعقد مؤتمراته كل أربع سنوات ، و قد تم تعيين الأرجنتيني " راؤول بريش " أميناً عاماً له ، و الذي يعد من بين أهم الشخصيات البارزة التي كان لها الدور الكبير في التحضير و التخطيط لإنشاء هذه الهيئة و تنشيط دورها على الصعيد العالمي .

¹ - نوري منير، مرجع سابق، ص 97.

² - وسام نعمت إبراهيم السعدي ، مرجع سابق ، ص 26 .

³ - فقد شهدت المفاوضات خلافات حادة حول موضوع إنشاء آلية و تحديد دورها في دراسة أساليب مكافحة الفقر ، و كذا إتخاذ التدابير اللازمة للتصدي للفجوة التجارية و الإنخفاض الكبير في درجة النمو ، و إجراء دراسات و متابعة قضايا التجارة و التنمية ، و بعد أخذ و رد أسقطت الدول المتقدمة إعتراضاتها حول إنشاء آلية على أن تديرها إدارة الشؤون الإقتصادية و الإجتماعية في نيويورك و تقدم تقاريره للمجلس الإقتصادي و الإجتماعي ، غير أن الدول النامية كانت تسعى لأيجاد هيئة جديدة و مستقلة تعنى بقضايا التجارة و التنمية ، يكون لها موظفون و ميزانية مستقلة و أن يقع مقرها خارج نيويورك . أنظر في هذا الإطار بحث بعنوان " الأونكتاد في عامه 50 تاريخ موجز " منشور على الموقع الرسمي للأونكتاد على شبكة الأنترنت على الرابط التالي : <http://WWW.unctad.org/> تاريخ الإطلاع : 2018 /10 /15 .

و قد كان الغرض الأساسي من إنشاء هذا المؤتمر هو دعم فرص التعاون الدولي في سبيل حل مشكلات التجارة الدولية و لا سيما منها تلك التي تواجه الدول النامية و الأقل نموا و تحول دون تحقيق تنميتها الإقتصادية في ضل التحديات الناشئة عن العولمة و ما يترتب من تداعيات اندماجها في الاقتصاد العالمي ، و بالتالي فكان الهدف الأسمى لمؤتمر الأونكتاد هو بلوغ نظام إقتصادي عالمي أكثر إنصافا¹.

و بذلك كانت أولى المطالب التي تبناها هذا المؤتمر هي إيقاف العمل بمبدأ عدم التمييز و كذا مبدأ التبادلية في مواجهة الدول النامية و ذلك في ضل تباين الإمكانيات و القدرات الإقتصادية ، مع الدعوة إلى إعطاء و تمكين تلك الدول من مزايا و تخصيص مساعدات في شكل تنازلات مالية أو تجارية تقدمها الدول المتقدمة و توجه لفائدة الدول النامية حتى تمكنها من الإفادة من إندماجها في الإقتصاد العالمي بأقل الأضرار² ، و هو ما توج فيما بعد بإقرار النظام المعمم للأفضليات .

و في سبيل تحقيق هذه الأهداف يسعى الأونكتاد إلى الإضطلاع بإجراء البحوث و إجراء تحليلات السياسات العامة و تنظيم المداولات الحكومية الدولية في هذا الشأن و دعم سبل التعاون الفني و ذلك في سبيل دراسة العلاقة بين التجارة الدولية من جهة و مسار التنمية على الصعيد العالمي بشكل عام من جهة أخرى ، مع التركيز على حالة الدول النامية بصفة خاصة³.

¹ - نوري منير ، مرجع سابق ، ص 91 .

² - و تجدر الإشارة إلى أنه قد وقع خلاف حاد حول طبيعة المساعدات المالية ، بحيث رفض " جورج بول " أحد المشاركين في مؤتمر الأونكتاد الأول في عام 1964 التقديرات الخاصة بالفجوة التجارية للدول النامية و المقدرة بـ 20 مليار دولار و وجوب منحها في شكل تنازلات مالية أو تجارية كما أقرها الأمين العام للأونكتاد بريبيش ، و قال في رده إن هذه المطالب أن تجعل هذه البلدان (النامية) تستخدم الأونكتاد كمهرب للتحلل من إلتزاماتها و مسؤولياتها الداخلية الواقعة عليها . أنظر في هذا الإطار بحث بعنوان " الأونكتاد في عامه 50 تاريخ موجز " منشور على الموقع الرسمي للأونكتاد على شبكة الأنترنت على الرابط التالي : <http://WWW.unctad.org/> تاريخ الإطلاع : 16 / 10 / 2018 .

³ - بحيث أن الدور المنوط بالأونكتاد هو تقديم المساعدة للدول النامية لكي تستطيع التعبير عن مصالحها من خلال إجراء الدراسات و البحوث و إرسال البعثات من الخبراء و التعاون التقني و تنظيم الندوات و ورشات العمل و ضمان تدريب الكوادر من تلك البلدان ، و ذلك سواء في مقر الأونكتاد ذاته بمدينة جنيف السويسرية أو في مقر منظمة أخرى و هي مركز التجارة الدولية الذي أنشأه الأونكتاد بالتعاون مع أطراف الجات 1947 ، كما يمثل الأونكتاد محفلا للتفاوض و التشاور و تبادل الآراء سواء بشكل رسمي أو غير ذلك و هذا بغية بناء مواقف مشتركة و موحدة تمكنها من فرض وجهات نظرها في مقابل الدول الصناعية المتقدمة ، كما يفتح الأونكتاد باب التعاون =

و بذلك فإن نشاط الأونكتاد في إطار تقديم المساعدات الفنية و إعداد البحوث و تحليلها و تقديم الإستشارات بشأنها يمس المجالات الأتية¹ :

-العولمة و إستراتيجيات التنمية : و يقوم في هذا المجال بإجراء دراسة تحليلية لتطورات الإقتصاد العالمي و تقييم اثاره على مسار التنمية ، و إبراز سبل التنمية الناجعة و إفادة البلدان النامية في هذا المجال .

- التجارة الدولية في السلع و الخدمات و السلع الأساسية : و ذلك بتقديم المساعدة للدول النامية و الأقل نموا ضمن مسار إندماجها في الإقتصاد العالمي و ذلك من خلال توضيح الفرص المتاحة و تنويعها و كذا المساعدة في سبيل تعزيز قدراتها التصديرية لأجل بلوغ أهداف التنمية المستدامة ، إضافة إلى القيام بتحليل المسائل المرتبطة بقوانين و سياسة المنافسة و مساعدتها على صياغة السياسات الإقتصادية و التشريعات و بناء مؤسساتها .

- مجال الإستثمار و التكنولوجيا و تنمية المشاريع : بحيث يسعى المؤتمر إلى بحث العلاقات المتبادلة بين الإتجاهات العامة للإستثمار الأجنبي المباشر و موضوعات التجارة و التكنولوجيا و التنمية و تحليل الآثار الإنمائية الناشئة عنها ، و بحث سبل و أساليب جذب الإستثمارات الأجنبية لصالح البلدان النامية و تحسين المناخ الذي تعمل فيه ، زيادة على دعم البرامج التدريبية لتنمية و توسيع حجم المشاريع الصغيرة و المتوسطة بها .

- بناء الهياكل الأساسية للخدمات و تحسين أدائها في خدمة التجارة : و ذلك من خلال تقديم الدعم الفني في سبيل النهوض بالتجارة الإلكترونية و الإستفادة منها² .

هذا و لعل من أهم إنجازات الأونكتاد في هذا السياق (توفير الدعم للدول النامية و الأقل نمو) زيادة على إطلاق النظام المعمم للأفضليات و كذا النظام الشامل للأفضليات التجارية فيما بين الدول النامية كما سنرى لاحقا ، إضافة إلى إنشاء الصندوق المشترك للسلع لتوفير التمويل المطلوب للحفاظ على المخزونات الدولية و إجراء البحوث و التطوير في مجال السلع عام 1989 و كذا وضع الخطوط الإرشادية العامة لعملية إعادة جدولة الديون عام 1980 ، و إقتراح الحلول

=و التشاور مع مختلف المنظمات و الهيئات العالمية و منها نذكر : صندوق النقد الدولي ، البنك العالمي ،..... و غيرها، أنظر في هذا الإطار وسام نعمت إبراهيم السعدي ، مرجع سابق ، ص 28 .

¹ - وسام نعمت إبراهيم السعدي ، مرجع سابق ، ص 27 .

² - عمر سعد الله ، القانون الدولي للأعمال، دار هومة ، الجزائر ، ط 2 ، 2012 ، ص 263 .

المناسبة للدول النامية¹ .

الفرع الثاني : دور الأونكتاد في تكريس حقوق الدول النامية في إطار الدعوة لنظام تجاري عادل (نظام الأفضليات) .

إن تجاهل النص الأصلي لإتفاقية الجات لعام 1947 لمشكلات التنمية الإقتصادية التي كانت تعاني منها الدول النامية و الأقل نموا ، زيادة على فرضها لسياساتها القائمة على أساس شرط الدولة الأولى بالرعاية و مبدأ عدم التمييز في المعاملة بين الدول المتقدمة و النامية ، رغم تباين القدرات و الإمكانيات الإقتصادية فيما بينها ، كلها جعلت من نظام التبادل التجاري انذاك نظاما مجحفا في حق تلك الدول² .

فكان ذلك سببا و دافعا لها لتكثيف جهودها من أجل إقرار إستثناءات على تطبيق تلك المبادئ و ذلك بغرض تحصيل مزايا و معاملة تفضيلية تمكنها من مواجهة ضغط المنافسة المفروضة عليها من قبل الدول المتقدمة³ .

هذا و قد لعب الأونكتاد دورا مهما في تنسيق الجهود و المطالب مما جعله يشكل أداة ضغط لصالح الدول النامية في مواجهة الدول المتقدمة⁴ ، بحيث تمكنت من تتويج مساعيها بإقرار معاملة تفضيلية و التي أخذت عدة مظاهر و مرت بعدة مراحل بداية من تبني اتفاقية الجات 1947 بإضافة الجزء الرابع المتعلق بالتجارة و التنمية بتاريخ 26-11-1964 ، وصولا إلى توقيع الإتفاق الخاص بالنظام الشامل للأفضليات التجارية في 13-04-1988 ، و نظرا لأهمية هذه المزايا كدعامة أساسية ضمن مسار توحي بلوغ نظام تجاري دولي عادل ، فسنحاول التطرق لإبراز أهم هذه المزايا تباعا حسب مراحل تطورها كما يلي⁵ :

أولا : إدراج الجزء الرابع ضمن إتفاقية الجات

ففي إطار التحضير للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف المزمع إنعقادها بالولايات

¹ - نوري منير ، مرجع سابق ، ص 99 .

² - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 119 .

³ - محمد صافي يوسف ، مرجع سابق ، ص 142 .

⁴ - مصطفى العبد الله الكفري ، مرجع سابق ، ص 200 .

⁵ - محمد صافي يوسف ، مرجع سابق ، ص 143 .

المتحدة الأمريكية و التي عرفت فيما بعد بجولة كيندي ، إنعقد المؤتمر الوزاري لأطراف الجات 1947 في جنيف بتاريخ 21-05-1963 و في ضل الآراء المطروحة ، اقتنع الوزراء انذاك بضرورة وضع إطار قانوني و مؤسسي يسمح للأطراف المتعاقدة باتخاذ التدابير اللازمة لتعزيز و تنمية تجارة الدول النامية ، و في ذات الإطار تم تكليف لجنة تحضيرية تعنى بدراسة امكانية تعديل اتفاقية الجات 1947 بما يتلاءم و إدراج الحلول بغية معالجة المسائل التي تثيرها قضية التنمية الإقتصادية .

و بعد انتهاء الدراسة و تحت ضغط أول مؤتمر للأونكتاد و الذي عقد في نفس الفترة (و تحديدا في الفترة الممتدة من 23 مارس إلى غاية 15 جوان 1964) ، تبنت الأطراف المتعاقدة في الجات تعديلا مهما تمثل في إدراج الجزء الرابع الخاص بالتجارة و التنمية¹ ، و ذلك بعد تركيته من قبل ثلثي الأطراف و الذي دخل حيز النفاذ في 27 جوان 1966 .

-و عن مضمون هذا الجزء و مدى مساهمته في الإستجابة لمطالب الدول النامية ، سوف نستعرض أهم ما جاء فيه كالآتي² :

لقد تضمن هذا الجزء ثلاثة مواد و التي سبقت الإشارة لها خلال الفصل الأول من هذه الدراسة عند تناول اتفاقية الجات ، و أما بخصوص ما جاء بها من أحكام ، فتجدر الإشارة إلى أن هذه المواد جاءت مكرسة تباعا و ذلك بداية بنص المادة 36 التي تناولت تحديد الأهداف و المبادئ ، ثم المادة 37 التي تضمنت الإشارة إلى التعهدات الواجب الإلتزام بها بصفة فردية من قبل كل طرف ينتمي إلى مجموعة الدول المتقدمة اتجاه باقي الأطراف من الدول النامية ، ثم المادة 38 التي تشير إلى الإجراءات الواجب اعتمادها من قبل الإتفاقية (ثم منظمة التجارة العالمية فيما بعد) في سبيل تحقيق تلك الأهداف .

و اختصارا يمكن تحديد جملة هذه التدابير و توزيعها إلى نوعين من الإجراءات³ :

-الإجراءات الواجب إتخاذها من قبل كل بلد عضو متقدم إقتصاديا ، و مثالها العمل على تخفيض أو إزالة الرسوم الجمركية و الحواجز التجارية الأخرى المفروضة على المنتجات ذات

¹- جابر فهمي عمران ، إنعكاسات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (W.T.O) على الشركات المتعددة الجنسيات دار الجامعة الجديدة ، مرجع سابق ، ص 111 .

²- بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 16 .

³- محمد صافي يوسف ، مرجع سابق ، ص ص 145، 146 .

الأهمية التصديرية بالنسبة للدول النامية ، زيادة على الإمتناع عن إقرار أو زيادة العقوبات الجمركية و غير الجمركية المفروضة على وارداتها (الدول المتقدمة) من هذه المنتجات .

- الإجراءات الواجب اتخاذها من قبل منظمة التجارة العالمية في إطار تحقيق تلك الأهداف و منها وجوب إبرام اتفاقات دولية تهدف إلى ضمان شروط أفضل لدخول المنتجات و السلع الأولية التي تمثل مصلحة خاصة للدول النامية الأعضاء عند ولوجها الأسواق العالمية ، و كذا تثبيت أثمانها عند مستويات عادلة ، و في ذات السياق تتعاون منظمة التجارة العالمية مع الهيئات المتخصصة في مجال السياسة التجارية و سياسة التنمية و منها هيئة الأمم المتحدة و ذلك بغرض مساعدة الدول النامية للنهوض باقتصادياتها .

ثانيا : النظام المعمم للأفضليات

رغم نجاح الدول النامية في إدراج الجزء الرابع ضمن اتفاقية الجات 1947 ، إلا أن ذلك لم يكن كافيا في ضل وجود شرط الدولة الأولى بالرعاية كمبدأ أصيل في الإتفاقية و الذي قلص بشكل كبير فرص منح التفضيلات بالحجم المرغوب ، و عليه فهذا الأمر دفع بالدول النامية لخوض صراعات ضارية و مفاوضات شاقة تحت مضلة الأونكتاد من أجل الحصول على امتيازات أفضل و نتيجة لذلك فإنه بتاريخ 25 جوان 1971¹، تبنت أطراف الجات 1947 القرار المنشئ لنظام المعمم للأفضليات ، و الذي يجد أساسه القانوني اعتمادا على نص المادة 25 فقرة 01 من الجات و التي تقر بإمكانية إعفاء أي طرف متعاقد من إحدى إلتزاماته ، و هو ما سمح للدول المتقدمة اقتصاديا منح الدول المتعاقدة النامية نوعا من المعاملة الجمركية التفضيلية² .

هذا و رغم أهمية هذا القرار من حيث المبدأ ، إلا أن الغموض الذي كان يكتنفه حال دون تحقيقه للغايات المنشودة ، و من مظاهر القصور نذكر ما يلي :

-إن نطاق تطبيق النظام المعمم للأفضليات المنشئ بمقتضى القرار الصادر في عام 1971 هو مجال الرسوم الجمركية فقط ، و بالتالي فإن الدول المتقدمة الأطراف يسمح لها بتقديم معاملة تفضيلية في مجال الرسوم الجمركية دون سواها .

- إذا كان نطاق تطبيق النظام المعمم للأفضليات يقتضي إستفادة جميع الدول النامية ، فإن عدم وضوح نص القرار و عدم وجود معيار موضوعي لتحديد ماهية الدول النامية المعنية بالتطبيق

¹ - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 276 .

² - محمد صفوت قابل ، مرجع سابق ، ص 55 .

جعل مسألة تطبيقه تخضع لأهواء الدول المتقدمة ، و هو ما خلق إختلافا واضحا ، فما يعد دولة نامية في نظر الولايات المتحدة الأمريكية ، لا يعد كذلك من وجهة نظر دول المجموعة الأوروبية و عليه فكثيرا ما أستبعدت دول نامية من حق الإستفادة و لأسباب سياسية ليس إلا ، و مثالها موقف الولايات المتحدة الأمريكية من كوبا و فيتنام .

- إن مجال تطبيق المبدأ و قصوره على المنتجات المصنعة و نصف المصنعة دون غيرها جعل الدول النامية المتخصصة في هذا المجال تستفيد بنسبة أكبر على حساب باقي الدول النامية التي تعتمد في صادراتها على تسويق المواد الأولية .

- إضافة لما سبق ذكره ، فإن عدم ربط هامش تفضيلي للرسوم في ضل النظام المعمم للأفضليات أدى إلى إلغاء و تخفيض فعالية و جدوى هذا النظام ، و ذلك بفعل المفاوضات التجارية بين الدول الأطراف في ضل مختلف الجولات و التي توصلت إلى إحراز و بلوغ مستويات كبيرة من التخفيضات الجمركية و التي تستفيد منها كل الدول الأطراف بغض النظر سواء كانت متقدمة أو نامية .

- هذا و تجدر الإشارة إلى أن القرار المنشئ للنظام المعمم للأفضليات كان يتسم بطابع مؤقت و المحدد بـ 10 سنوات فقط ، و لذلك سعت الدول النامية خلال المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف لجولة طوكيو (73 - 79) لأجل تثبيت هذا النظام بصورة نهائية¹ ، و قد توجت تلك المساعي بتاريخ 28 نوفمبر 1979 بتبني القرار الخاص بالمعاملة التمييزية و الأكثر تفضيلا ، و الذي منح النظام المعمم للأفضليات أساسا قانونيا دائما².

كما أن من جملة ما أقره هذا القرار الأخير إدراج شرط جديد يعرف " بشرط التأهيل " (أو شرط التمكين)³ و الذي بمقتضاه تمنح الدول النامية مزايا تفضيلية أكثر إتساعا ، فإلى جانب الرسوم الجمركية فإنها تستفيد أيضا من تخفيف و إلغاء العقوبات الغير جمركية الأخرى ، كما يمنح هذا الشرط أيضا الدول النامية إمكانية تبادل المزايا التفضيلية فيما بينها دون أن تكون ملزمة بتعميمها على باقي الدول الأطراف (الدول المتقدمة) .

و إذا كان من إيجابيات النظام المعمم للأفضليات لعام 1979 أنه يقتضي توسيع مجالات

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 123 .

² - Dominique Carreau, Patrick Juillard, Op.Cit, P 276 .

³ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 123 .

تطبيقه ، إلا أن ما يؤخذ عليه هو عدم تحديده لمجموعة الدول النامية المعنية بتطبيقه ، و كذا إغفاله تحديد نوعية المنتجات المستفيدة في سياق نفاذه ، و هو الأمر الذي جعل كل بلد متعاقد كما سبق بيانه حرا في تطبيق نظامه التفاضلي حسب ما تقتضيه مصالحه ، و خاصة و أن صياغة نظام الأفضليات المعمم كانت ذات طبيعة اختيارية لا إلزامية عند تطبيقه¹ .

- و زيادة على شرط التأهيل فقد تضمن القرار السالف الذكر شرطا آخر يعرف " بالشرط التطوري " أو " الرجوع التدريجي إلى شرط الدولة الأولى بالرعاية " ، و مفاد هذا الشرط أنه إذا كانت الغاية من نظام الأفضليات المعمم هي مساعدة الدول النامية على رفع مستوياتها الإقتصادية فإنه متى تحققت تلك الأهداف ، فيجب حينها على الدولة الرجوع إلى تحمل كامل التزاماتها الناشئة بموجب اتفاقية الجات ، و لا سيما منها مبدأ الدولة الأولى بالرعاية .

و يعد هذا الشرط في جوهره في صالح الدول المتقدمة و النامية على حد سواء ، لأنه يضمن للدول المتقدمة ان تقديم المساعدة و المعاملة التفضيلية سوف تستفيد منها الدول المحتاجة لها فقط و من جهة أخرى فإن الدول النامية تكتسب فرصا أكبر و ذلك على فرض أن أي دولة نامية تصبح قادرة على المنافسة ، فعليها ترك مكانها لأكثر البلدان حاجة إلى تقديم المساعدة .

غير أن ما يؤخذ على هذا الشرط كسابقه أيضا ، هو عدم وجود معايير موضوعية محددة تبين المستويات التي تصبح فيها أي دولة نامية ما قد حققت المستويات المطلوبة من التقدم في مسار التنمية بدرجة كافية ، و تصبح عندها مؤهلة لتحمل كافة التزاماتها ، كما أن غياب هذه المعايير الموضوعية كثيرا ما جعل من الدول النامية عرضة للضغوط الممارسة من قبل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية لاحقا² .

ثالثا : النظام الشامل للأفضليات التجارية بين الدول النامية

إذا كانت غاية تحقيق التنمية الإقتصادية لصالح الدول النامية تقتضي إتباع كل السبل و الأساليب الممكنة ، فإن الدول النامية الأطراف في اتفاقية الجات 1947 ثم كأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، كانت ترى بأن بلوغ تلك الغايات لا يقتصر فقط في السماح للدول المتقدمة بمنح مزايا تفضيلية غير تبادلية لصالح الدول النامية كإستثناء من شرط الدولة الأولى بالرعاية ، و إنما

¹ - بن زغيوة محمد ، مرجع سابق ، ص 132 .

² - محمد صافي يوسف ، مرجع سابق ، ص 146 .

الأمر يقتضي كذلك السماح للدول النامية بأن تتبادل المزايا فيما بينها دون أن تكون ملزمة بتعميمها على باقي الدول الأعضاء .

و نتيجة للجهود و المساعي المبذولة في هذا الإطار فقد تمكنت الدول النامية من إحراز هذا الإستثناء و دخوله حيز النفاذ في 11 فيفري 1973 ضمن البروتوكول المتعلق بالمفاوضات التجارية بين الدول النامية و من ثمة تتيبته في عام 1979 (لأن الإستثناء كان يشتمل على 14 دولة فقط) ، لتتواصل المساعي بعدها بغية إنشاء نظام تفاضلي بين الدول النامية لتتوج في 13 أفريل 1988 بالتوقيع على الإتفاق المتعلق بالنظام الشامل للأفضليات التجارية بين الدول النامية . - ليدخل هذا الإتفاق حيز النفاذ في 19 أفريل 1989 و ذلك بهدف تنمية و تنشيط التجارة المتبادلة بين الدول النامية المنضمة إليه ، و في سبيل تحقيق تلك الغايات فهو يقوم على المبادئ التالية :

- مبدأ المعاملة بالمثل مع إقرار إستثناء لصالح الدول الأقل نموا ، و شرط الدولة الأولى بالرعاية الذي يقر بتعميم التنازلات الجمركية المتبادلة بين الأطراف ، إضافة إلى مبدأ تدعيم التجمعات الإقتصادية التي تنتمي لها هذه الدول النامية . - و أما عن مجال تطبيق النظام الشامل للأفضليات التجارية بين الدول النامية ، فهو يتحدد من خلال ثلاثة عناصر أساسية و تخص :

- طبيعة المزايا التفضيلية التي يمكن تبادلها بين الدول الأطراف ، و بحسب ما أشارت إليه المادة 04 من إتفاق 1988 المذكور أعلاه ، فهي تشتمل على تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة كبيرة ، لتمتد أيضا إلى منح مزايا أخرى تتعلق برفع العقوبات الغير جمركية الأخرى .

- طبيعة الدول المستفيدة من تطبيق النظام الشامل للأفضليات التجارية ، و هي بحسب نص المادة 03 من الإتفاق تقتصر فقط على الدول النامية الأطراف أعضاء مجموعة " 77 " دون غيرها من الدول النامية الأخرى ، و هذا التمييز قد لقي انتقادا شديدا من قبل الدول المتقدمة .

- و أما فيما يخص طبيعة المنتجات المعنية بتطبيق النظام الشامل للأفضليات التجارية فهو يشتمل على جميع المنتجات المصنعة و كذا المواد الأولية سواء كانت خام أو مصنعة و ذلك بعكس النظام المعمم للأفضليات الذي كان يقتصر فقط على السلع الصناعية و بعض المنتجات الزراعية لا غير .

رابعا : تقييم مدى فعالية النظام القانوني للمعاملة التفضيلية في ضل إتفاقية الجات و منظمة التجارة العالمية .

تبعاً لما تم تناوله من خلال العناصر السابقة ، فقد تبين لنا بأن النظام القانوني للمزايا التفضيلية المقرر لفائدة الدول الدول النامية ، بداية بإدراج الجزء الرابع ضمن إتفاقية الجات ثم بموجب النظام المعمم للأفضليات و وصولاً إلى النظام الشامل للأفضليات التجارية ، قد تطور في ضل الجولات الأولى للجات 1947 ، و هذا بما يعني أن تطبيقه و مجال نفاذه كان يقتصر على ميدان التجارة في السلع و المنتجات فقط ، و ذلك على اعتبار أن اتفاقية الجات 1947 أول ما أنشئت كانت تعنى بتحرير التجارة في السلع دون غيرها .

و بعد التطورات التي شهدتها مفاوضات جولات الجات وصولاً إلى جولة أوروغواي الختامية و ما أسفرت عنه من نتائج أهمها إنشاء منظمة التجارة العالمية ، و كذا توسيع دائرة المعاملات التجارية الدولية لتشمل مجالات أخرى جديدة إلى جانب السلع ممثلة في اتفاقية تحرير تجارة الخدمات (الجاتس) ، و كذا اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (ترييس) فإن من بين النتائج أيضاً هو الإبقاء و إعتداد نصوص اتفاقية الجات 1947 بمختلف التعديلات التي شهدتها ، و كذا مختلف القرارات التي تم تبنيها من قبل الدول الأطراف في ذات السياق ، ليتم تبنيها من قبل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية لتصبح نصوص قانونية مدرجة ضمن اتفاقات المنظمة ، لتعرف بعدها بتسمية الجات " 1994 " .

و عليه فإن نطاق تطبيق المعاملة التفضيلية لصالح الدول النامية لم يتغير في مجال السلع و ذلك بحكم استمراريتها في إطار النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية ، بما يعني أن أي عضو في المنظمة من جانب الدول المتقدمة له أن يقدم مزايا تفضيلية لوارداته من المنتجات ذات المنشأ من البلاد النامية ، و دون أن يكون ملزماً بتعميم تلك المعاملة على باقي المنتجات المشابهة ذات المنشأ من الدول المتقدمة الأخرى ، و هو ما يعني الخروج عن مقتضيات تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية .

و في نفس السياق أيضاً ، تستطيع أي دولة نامية عضو أن تمنح وارداتها من المنتجات ذات المنشأ من البلاد النامية الأخرى مزايا تفضيلية ، دون أن تكون ملزمة بتعميم تلك المعاملة المميزة على باقي المنتجات المشابهة القادمة إليها من باقي الدول المتقدمة الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، و ذلك تطبيقاً للنظام الشامل للأفضليات التجارية .

إلا أنه و تبعا لما سبق بيانه ، فإذا كانت المعاملة الخاصة و التفضيلية المعتمدة لصالح الدول النامية في ضل اتفاقية الجات 1947 و استمراريتها في إطار منظمة التجارة العالمية تعد مكسبا لها في ظاهرها ، إلا أن نطاق تطبيقها في المجال العملي يبين العديد من أوجه القصور و لعل من بين أهمها ما يلي :

- فإذا كانت الدول المتقدمة الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تعترف بحقيقة الصعوبات و المشاكل التي تواجه الدول النامية في تطبيق جملة الاتفاقات المنضوية ضمن إطار المنظمة فإنه يتضح أن تقدير المعاملة التفضيلية لم يكن في مستوى التشخيص الحقيقي لحجم تلك الصعوبات و رغم إقرار تسهيلات بشأنها ضمن بعض الاتفاقات (اتفاق الخاص بتدابير الصحة و الصحة النباتية ، اتفاقية مكافحة الإغراق) .

- إن الإستثناء المتعلق بالمعاملة التفضيلية و التمييزية في مجال السلع لم يتم تحديده بالشكل الواضح ، و ذلك لعدم بيان شروط و ضوابط تطبيقه بدقة ، و هو ما جعل مسألة تطبيقه تخضع لإرادة الدول المتقدمة كما سبق بيانه .

- كذلك فإن ما يؤخذ على تطبيقات شرط المعاملة الخاصة و التفضيلية المدرجة ضمن اتفاقات منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالسلع ، أنها ركزت في جانب كبير منها على تحديد مسار تطبيق التفضيلات في شكل منح الدول النامية فترات و مهل زمنية اضافية حتى تتمكن من الإستعداد لتنفيذ الالتزامات المعنية بها ، و مثالها ما يخص مهل إضافية للدول النامية التي تضمنها اتفاق الزراعة ، و كأن الإشكال المطروح او الفوارق الإقتصادية بين الدول المتقدمة و النامية تم حصرها في مجرد حلول زمنية¹ .

- و عليه يتضح جليا بأنه رغم حرص الأعضاء على ضمان استمرارية تطبيق المعاملة الخاصة للدول النامية و المدرجة ضمن النظام المعمم للأفضليات و كذا النظام الشامل للأفضليات التجارية في ضل اتفاقات منظمة التجارة العالمية في مجال السلع ، إلا أن تلك المعاملة الخاصة قد تم تجريدها من مضمونها و فقدت فعاليتها و الغاية من وجودها و ذلك راجع لسببين :

أولهما أن المعاملة الخاصة إكتنفها الغموض في ضل غياب نص قانوني يوضح معالمها و يبين كفيات تطبيقها حتي يمكن فيما بعد إخضاعها للمتابعة و تقييم مدى نجاعتها ، كما أن هذه

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، 132 .

المعاملة الخاصة تبنتها أغلب الإتفاقات في شكل مهل زمنية و فترات إنتقالية تم منحها لصالح الدول النامية و الأقل نموا ، و هذا زيادة على كون تلك المهل قد انتهت أو أوشكت على الإنتهاء دون جدوى تذكر في سبيل تقليص حجم المشكلات الإقتصادية .

و الأمر الثاني و المهم هو أن إقرار المعاملة الخاصة في مجال السلع و المنتجات و المنصبة على تخفيض الرسوم الجمركية قد تضاعلت و صارت بدون جدوى كما سبقت الإشارة إليه ، و ذلك بعد الإنجازات التي حققتها جولات الجات في هذا المجال ، و بالتالي و في ظل غياب تحديد هامش تفضيلي في مقدار نسبة الرسوم الجمركية موجه لصالح منتجات الدول النامية فإن التخفيضات الجمركية المحققة جعلت من جميع الدول الأعضاء على قدم المساواة و بدون تفضيلات تذكر .

و أما فيما يخص الاتفاقات الجديدة ممثلة في كل من الإتفاقية العامة لتحرير التجارة في الخدمات (الجاتس) و كذا إتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (ترييس) ، فقد اشتملت كل منهما على شرط الدولة الأولى بالرعاية كما سبق بيانه عند تناول الإطار القانوني لكل من الاتفاقيتين ، و هو ما يعني اعتمادهما العمل بمبدأ عدم التمييز تنفيذا للالتزامات الناشئة عنهما و بالتالي فكل عضو من الأعضاء في المنظمة بغض النظر عن وضعيته الإقتصادية سواء كان بلدا متقدما أو نام ملزم بتعميم المزايا التي يمنحها لأي عضو إلى باقي الدول الأعضاء بدون أية شروط .

و بالتالي فإن كل من اتفاقية (الجاتس) و كذا اتفاقية (ترييس) لم تتضمن صراحة إستثناء على تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية كما ورد سلفا في ظل اتفاقية السلع ، و إنما تضمن الإشارة إلى مد بعض التسهيلات المقدمة لصالح الدول النامية و الأقل نموا الأعضاء بالمنظمة و ذلك في سياق تنفيذها للالتزاماتها .

و قد سبق تناولها آنفا ، بحيث أن جل تلك المزايا تأخذ شكل تمديد مهل و فترات انتقالية قبل نفاذ الالتزامات ، و هو الشأن بالنسبة لاتفاقية ترييس التي مددت أجال نفاذها ب أربعة سنوات بالنسبة للدول النامية ابتداء من تاريخ 01 - 01 - 1996 و كذا عشرة سنوات بالنسبة للدول الأقل نموا .

و إما أن تأخذ المعاملة أشكالا لبعض التسهيلات المحددة في إطار اتفاقية تحرير تجارة الخدمات و ذلك بشأن تخفيف بعض الشروط الواجب الالتزام بها من قبل اتفاقات التكامل

الإقتصادي متى كانت تضم دولاً نامية فقط .

و في الختام يمكن القول بأنه و بعد التطرق لتحليل النظام القانوني للمعاملة التفضيلية للدول النامية في إطار كل من اتفاقية الجات 1947 و منظمة التجارة العالمية ، فقد بينت الدراسة بأن تبني اتفاقات المنظمة لمبدأ عدم التمييز و شرط الدولة الأولى بالرعاية في المعاملة بين منتجات و خدمات الدول المتقدمة من جهة و نظيرتها من منتجات و خدمات الدول النامية ، هي سياسات مجحفة في حق هذه الأخيرة ، بل إن من شأن استمرارية تطبيق تلك المبادئ على قدم المساواة بين الدول المتقدمة و النامية أن يزيد من حجم الهوة الاقتصادية بينهما¹ ، و عندها يصبح الحديث عن افتراض وجود المنافسة بين تلك الدول أمراً بعيد المنال .

و يرجع السبب في ذلك إلى أن صياغة أسس المعاملة التفضيلية للدول النامية لم ترقى بعد إلى تغطية حجم الفوارق الاقتصادية بين الدول مما حال دون امكانية توفير مناخ تنافسي عادل و هو الأمر الذي لطالما شكل عقبة كبرى أمام محاولات منظمة التجارة العالمية إدماج الدول النامية و الأقل نمواً في النظام التجاري الدولي ، و زيادة نسبة مشاركتها في التجارة الدولية .

و بالتالي فبروز إشكالات عدم المساواة الفعلية بين الدول المتقدمة و النامية في مستويات التنمية الاقتصادية ، و كذا عدم وضوح و كفاية معالم المعاملة التفضيلية الممنوحة لصالح الدول النامية كلها دوافع تجعل أعضاء منظمة التجارة العالمية أمام حتمية لا مناص منها ، و هي ضرورة مراجعة هذا الوضع المجحف و ذلك من خلال الزامية اتخاذ كل التدابير و الإجراءات التي من شأنها تفعيل مبدأ المعاملة التفضيلية حقيقة .

و إضافة إلى ذلك ضرورة إدراج استثناءات عامة على تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية ضمن كل من إتفاقيتي الجاتس و تريبس ، و ذلك ضماناً لدفع حركة التنمية الاقتصادية للدول

¹ - و هو ما أشار إليه السيد مايك مور المدير العام السابق لمنظمة التجارة العالمية في خطابه الموجه للمشاركين في المؤتمر الوزاري لمجموعة " 77 " المنعقد بمدينة مراكش المغربية بتاريخ 14 سبتمبر 1999 حيث جاء فيه : « Il y en a beaucoup parmi nous qui pensent que le cycle d'Uruguay n'a pas aboutit aux résultats escomptés et qui en sont déçus. Beaucoup craignent que l'ensemble de résultats n'ait pas été suffisamment équilibré pour tenir compte de nos besoins. il n'est pas surprenant que cinq ans après Marrakech, nombre d'entre nous réclament haut et font changement et corrections. je suis tout a fait d'accord. C'est pourquoi nous devons engager une nouvelle série de négociations ».

النامية و الأقل نموا¹ ، و التي لا تزال تناضل من أجل تحقيق تلك المطالب و طرح انشغالاتها عبر كل المنابر الدولية المتخصصة و لا سيما منها الأونكتاد .

الفرع الثالث : دور الأونكتاد في إرساء قواعد حماية المنافسة

زيادة على اهتمامه بدراسة و تحليل القضايا المتعلقة بالتجارة و التنمية ، و توفير المساعدات و الإستشارات الفنية للدول التي تمر اقتصاديا بمراحل إنتقالية في سياق اندماجها في الاقتصاد العالمي ، فإن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية يضطلع أيضا بدور مهم في مجال سياسات حماية المنافسة كأحد أهم الهيئات الدولية المتخصصة في هذا المجال ، و ذلك منذ أن ظهرت حاجة الدول إلى قيام تعاون دولي في هذا المجال بغية تنسيق الجهود و إيجاد الوسائل الممكنة التي تكفل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية ، خاصة و أن هذه الممارسات المقيدة للمنافسة قد برزت بقوة نتيجة اتساع نطاق تحرير التجارة الدولية ، و ظهرت جليا في بعض السلوكات المتبعة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات .

و بذلك فإن الأونكتاد كان و لا يزال يقوم بدور هام في هذا الإطار ، و لا سيما من خلال حرصه الدائم و المستمر على توفير محفل للتعاون الدولي في مجال سياسات المنافسة و ما يرتبط بها من قضايا ، و الذي حقق عديد الإنجازات ، و عليه سنحاول التطرق لإبراز أهم معالم الجهود المبذولة فيما يلي:

أولا : إقرار مجموعة مبادئ الأمم المتحدة لحماية المنافسة

في سياق اهتمامها بقضايا التجارة و التنمية و التي تستتبع بالضرورة العناية بدراسة مسائل حماية المنافسة و مكافحة الممارسات التجارية التقييدية ، فقد قادت الأونكتاد في سياق نشاطاتها ضمن هيئة الأمم المتحدة العديد من المفاوضات في هذا الشأن ، و بمشاركة عدد كبير من الدول متقدمة و نامية ، للنتوج جهودها في إطار تلك المفاوضات فيما بعد و تحديدا في عام 1980 بالتوصل إلى اتفاق على مجموعة من قواعد السلوك المتعلقة بالمنافسة ، و التي أصبحت تعرف بـ " مجموعة مبادئ الأمم المتحدة " أو " مجموعة المبادئ و القواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقا متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية " و التي لا تزال سارية المفعول

¹ - محمد صافي يوسف ، مرجع سابق ، ص ص 177، 181 .

و نظرا لأهميتها سنحاول إبراز أهم معالمها فيما يلي¹ :

1- ففيمما يخص أهدافها ، فإن الغايات التي تنشئ هذه المبادئ تحقيقها تتجلى في الحرص على ضمان أن لا تعرقل أو تبطل الممارسات التجارية التقييدية مسار تحصيل الفوائد المنشودة في ضل تحرير التجارة الدولية ، و لا سيما منها ما تعلق بفرص استفادة الدول النامية ، كما تسعى في ذات الإطار إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الكفاءة في التجارة الدولية و تتميتها مع التركيز أيضا على تجارة الدول النامية و يكون ذلك من خلال خلق مناخ ملائم للمنافسة و حمايتها و تشجيع الابتكار و ذلك مع الأخذ بعين الاعتبار حماية الرفاه الاجتماعي و المحافظة على مصالح المستهلكين في جميع دول العالم على حد سواء² .

2- و فيما يخص نطاق تطبيق هذه المبادئ ، فإنها تسري على جميع الدول و كذا التجمعات الإقليمية للدول بحسب اختصاصاتها في مجال قوانين و سياسة حماية المنافسة ، أيضا يتسع نطاق شمولها كل المؤسسات بما فيها الشركات غير الوطنية ، غير أنه يستبعد من نطاق تطبيق تلك القواعد الاتفاقات الدولية الحكومية و ما يمكن أن ينجر عنها من ممارسات تجارية تقييدية .

هذا و تجدر الإشارة في سياق الحديث عن نطاق التطبيق إلى ملاحظة مهمة ، و هي أنه إذا كان نطاق تطبيق هذه القواعد هو مجال واسع كما سبق بيانه ، إلا أن مسألة الإلتزام بها من قبل المخاطبين بها ليست أمرا على وجه الإلزام ، و إنما يخضع أمر تنفيذها و تطبيقها إلى مدى قابلية الدول و إستعدادها للعمل بها ، و ذلك على اعتبار أن أساليب اعتماد تلك المبادئ من قبل الأمم المتحدة كان في شكل " توصية " .

3- ما يميز مجموعة المبادئ أيضا إقرارها معاملة تفضيلية لصالح الدول النامية ، بحيث تضمنت توصية في هذا الشأن تقضي بأن تمنح الدول المتقدمة معاملة تفضيلية لصالح الدول النامية و ذلك عند مكافحتها للممارسات التجارية التقييدية ، و ذلك بأن تأخذ بعين الاعتبار ظروفها الخاصة ممثلة حاجاتها الإنمائية ، التجارية ، المالية ، أو تلك المتعلقة بتشجيع تتميتها الإقتصادية

¹ - مغاوري شلبي علي ، مرجع سابق ، ص.ص 199 ، 201 .

² - تحتوت زين العابدين ، الحماية غير القضائية لحرية المنافسة التجارية ، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية و الإقتصادية ، عدد 05 ، ، 2014 ، المركز الجامعي تمارست ، ص 91 .

بوجه عام .

4- فيما يخص الممارسات الخاضعة لها ، فقد اشتملت مجموعة المبادئ على تحديد الممارسات التجارية التقييدية ، و التي ينبغي على المؤسسات و الشركات تجنبها و من بين هذه الممارسات المحظورة ، السلوك الإفتراضي إزاء المنافسين ، التسعير التمييزي ، الشروط و الأحكام التمييزية دون مبرر في عقود التوريد أو شراء السلع و الخدمات و غيرها .

هذا و قد استقرت مجموعة المبادئ إلى دعوة الدول لضرورة القيام باعتماد تشريعات و اجراءات ادارية و قضائية في مجال المنافسة و تحسين الموجود منها ، و ذلك حتى يكون بإمكانها مواجهة الممارسات التجارية التقييدية ، كما نادت مجموعة المبادئ إلى ضرورة استمرار العمل في اطار الأونكتاد ، و ذلك بغرض التوصل لوضع قانون نموذجي بشأن الممارسات التجارية التقييدية لأجل مساعدة الدول النامية على إصدار هذه التشريعات ، اضافة إلى ذلك وجوب تطوير و دعم سبل التعاون بين الأونكتاد و المنظمات الأخرى لغرض تقديم الدعم الفني و الإستشاري للدول النامية في هذا المجال¹ .

ثانيا : إنشاء جهاز مؤسسي معني بقوانين و سياسات المنافسة

نظرا للنشاطات المتنوعة و الغايات التي يسعى الأونكتاد لتجسيدها في مجال المنافسة على الصعيد الدولي ، فقد أقرت مجموعة المبادئ انشاء جهاز مؤسسي في الأونكتاد في شكل فريق خبراء حكومي دولي ، و قد أصبح يعرف باسم " فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقوانين و سياسات المنافسة " ²، و الذي يعد الهيئة الوحيدة المتعددة الأطراف التي تضمن احتضانها لمحفل دولي على مستوى الأونكتاد بغرض وضع أصول اجرائية للمشاورات و النقاشات و تبادل الاراء بشأن المنافسة و ذلك بحضور العديد من ممثلي سلطات المنافسة من مختلف دول العالم و يعقد الفريق اجتماعاته سنويا بمقر المنظمة بجنيف .

و عن مهام هذا الجهاز ، فهو يتولى اجراء و نشر الدراسات و البحوث المتعلقة بالممارسات التجارية التقييدية بصورة دورية ، كما يحرص على تقديم المساعدات الفنية و البرامج الإستشارية و التدريبية المنجزة في اطار الأونكتاد حول قوانين و سياسات المنافسة و اتاحتها لجميع الدول .

¹ - مغاوري شلبي علي ، مرجع سابق ، ص 202 .

² - تحتوت زين العابدين ، مرجع سابق ، ص 92 .

و في سياق الإهتمام بالبحوث و الدراسات المتعلقة بمجال قوانين و سياسات المنافسة ، فقد أقر المؤتمر الثالث للأمم المتحدة المنعقد في عام 1995 برنامجا شاملا يوجه عمل الأونكتاد في ميدان قوانين و سياسات المنافسة و ذلك بالتركيز على¹ :

- بحث المسائل المتعلقة بقانون المنافسة و المرتبطة بالتنمية .

- مواصلة الدراسات التحليلية المعنية بالممارسات التجارية التقييدية ، و مساعدة الدول (بما فيها الدول النامية) التي تمر بمراحل انتقالية على صياغة السياسات و التشريعات المعنية بالمنافسة و بناء المؤسسات .

- صياغة الدراسات و التقارير التي تتناول جوانب محددة من مجموعة المبادئ المتعلقة بالمنافسة .

و عليه و بالنظر للدور الكبير الذي كان و لا يزال يقوم به مؤتمر الأونكتاد من خلال دعم سبل مساعدة البلدان النامية و الأقل نموا على الاندماج في الإقتصاد العالمي بما يكفل تعزيز قدراتها التصديرية و تحقيق التنمية المستدامة بها ، ضف إلى ذلك جهوده في مساعدة الدول على صياغة سياسات و تشريعات متعلقة بالمنافسة و بناء القدرات في إطار من التنسيق و التعاون الدولي ، و منها توصله (الأونكتاد) إلى إصدار القانون النموذجي للمنافسة الذي يعد مكسبا مهما تسترشد به الدول في سبيل وضع و صياغة قوانينها الداخلية .

فيمكن القول بأن الأونكتاد أصبح يشكل بحق بيت الخبرة الدولي في مجال التجارة و المنافسة ، و ذلك بإعتراف من هيئة الأمم المتحدة بموجب قرارها الصادر عن الجمعية العامة بتاريخ 18 ديسمبر 1997 الذي جاء فيه : " إن الجمعية العامة ، تؤكد من جديد دور مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية بوصفه مركز التنسيق داخل الأمم المتحدة للمعالجة المتكاملة لقضايا التنمية و القضايا المترابطة في مجالات التجارة و المالية و التكنولوجيا و الإستثمار و التنمية المستدامة² " .

إلا أنه و رغم الأهمية التي تحظى بها أعمال الأونكتاد ، إلا أن صدورها في شكل توصيات

¹ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية ، قرار مؤتمر الأمم المتحدة الثالث لاستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ و القواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقا متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية ، جنيف ، 21 نوفمبر 1995 ، ص.ص 2، 5 .

² - عمر سعد الله ، القانون الدولي للأعمال ، مرجع سابق ، ص 264 .

غير ملزمة ، و بالنظر إلى وتيرة التطورات الحاصلة في التجارة الدولية و بروز الممارسات الغير تنافسية ، كل ذلك يتطلب وجود نصوص ملزمة و هو ما يقتضي ضرورة التعاون بين المؤتمر و كذا منظمة التجارة العالمية و لاسيما من خلال اعمال الفريقين على المستوى الدولي .

المبحث الثاني :

حماية المنافسة و حظر الممارسات الضارة في ظل التشريعات الوطنية

استنادا لكون المنافسة تمثل ركنا أساسيا من أركان اقتصاد السوق و فلسفة النظام الليبرالي الحر، الذي يستدعي ضرورة تفعيلها في الأسواق و حمايتها من الممارسات الضارة بها ، و لا سيما في ظل توسع نطاق تحرير التجارة الدولية و اندماج الأسواق فيما بينها لتشكل سوق عالمية واحدة ، و إضافة إلى ما يمكن أن ينجر عن نشاط المتعاملين فيها و في مقدمتهم الشركات المتعددة الجنسيات من ممارسات غير تنافسية يمكن أن تخلف اثارا سلبية على اقتصادات جميع الدول بما فيها الدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء .

فإن خطورة تلك السلوكات غير المشروعة ولدت مخاوبا كبيرة على الصعيد الدولي مما استدعى حتمية التدخل لمكافحتها ، و قد سبق و أن تطرقنا إلى إبراز جهود منظمة التجارة العالمية في هذا المجال و التي لا تزال متواصلة و تضل تجربة حديثة مقارنة بالتشريعات الوطنية (التشريعات الأمريكية و الأوروبية ...) و التي تصدت لمعالجة مشكلة الممارسات الإحتكارية منذ أمد بعيد .

و بذلك ، و على إعتبار أن إتفاقات منظمة التجارة العالمية قد أغفلت إلى حد ما التعرض لسن قواعد دولية تحد و تحظر مختلف أشكال الممارسات الإحتكارية كما سبق بيانه ، فإن التطرق لدراسة موضوع حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية يقتضي منا الإستناد على أهم التجارب و النماذج الدولية التي لها السبق في هذا المجال و اهتمت بمسألة وضع قوانين و سن تشريعات مناهضة للممارسات الإحتكارية ، و التي بلورت بحق الدور المحوري للدولة في تنظيم الأسواق و حظر الإحتكارات الكبرى .

و لعل من بين أهم صور الممارسات الإحتكارية التي أولتها مختلف التشريعات إهتماما بالغا في سبيل مكافحتها و الحد منها و ذلك بالنظر لاثارها المقيدة للمنافسة نذكر إساءة إستغلال المركز

الإحتكاري (المركز المهيمن) و كذا الإتفاقات المنافسة للمنافسة ، و نظرا لخطورة هذه الممارسات الضارة و إتساع نطاقها و مظاهرها في الأسواق سواء الوطنية أو الدولية ، فسنحاول التعرض لدراستها من خلال إبراز ماهية المركز الإحتكاري و إساءة إستغلاله (مطلب أول) تم التعرض لبيان الإتفاقات المنافسة للمنافسة (مطلب ثاني) و ذلك طبعاً وفق منظور أهم التشريعات الوطنية في هذا المجال .

المطلب الأول : ماهية المركز الإحتكاري و إساءة إستغلاله

إذا كانت حرية التجارة و حرية المنافسة تقتضي أن لكل شخص أو منشأة الحق في ممارسة النشاط التجاري و دخول ميدان المنافسة بلا قيود غير تلك التي أقرها القانون ، فإن ذلك يعني أن نجاح ذلك الشخص أو تلك المنشأة في ميدان التجارة يكون غالباً على حساب المنافسين الآخرين إذ أن نجاح تاجر يعني إستقطابه عملاء و زبائن تجار آخرين في السوق و هو ما يعني إلحاق نوعاً ما من الأذى الإقتصادي أو الضرر التنافسي الذي يعد سلوكاً مشروعاً ما دام أنه تم وفق أساليب المنافسة المشروعة ، غير أن ما يمكن ملاحظته هو أن سعي بعض المنشآت في سبيل كسبها للمعركة الإقتصادية يدفعها لإعتماد السلوك الضار جزءاً من استراتيجيتها التنافسية كأداة لتحقيق الهيمنة على السوق وصولاً إلى ما يعرف بالمركز الإحتكاري .

و بالنتيجة يتضح أن قضية الإحتكار غير محظور لذاته بإعتباره أحد النتائج المنبثقة عن المنافسة الحرة ذاتها وفق ما تقتضيه القوانين و إنما المحظور هو بلوغ المركز الإحتكاري المهيمن عبر إستخدام وسائل غير مشروعة و إساءة إستخدامه¹ ، و عليه سنحاول من خلال هذا العنصر التطرق لإبراز ماهية المركز الإحتكاري (الفرع الأول) ثم التطرق لبيان مظاهر إساءة إستخدامه (الفرع الثاني) .

الفرع الأول : ماهية المركز الإحتكاري

مما سبق بيانه اتضح لنا بأن الإحتكار يعد مركزاً مؤثراً في السوق و هو غير محظور لذاته

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 101 ، أنظر أيضاً :

- Mathias Audit , Sylvain Bollée , Pierre Callé , Droit du Commerce International et Des Investissements Etrangers , LGDJ Lextenso éditions 2014, P 269.

على إعتباره يعد أحد النتائج المنبثقة عن المنافسة الحرة ذاتها ، بمعنى أن شدة المنافسة بين التجار و المنشآت في السوق قد تدفعهم بلا شك إلى إستخدام كل الوسائل المشروعة و بذل أقصى جهد ممكن بغية التفوق و ذلك في صورة السعي إلى تحصيل مستوى عال من التقنية أو بسبب الحصول على براءة إختراع أو غيرها من الأساليب المشروعة الأخرى .

و بذلك فوصول تاجر أو منشأة ما إلى تحقيق مركز إحتكاري في السوق لا يعد محظورا ما دام أن الأساليب المعتمدة تضل مشروعة ، و لكن ما هو محظور هو لجوء بعض التجار إلى إستغلال المركز الإحتكاري لجني فوائد و منافع ما كان لهم الحصول عليها لو توفرت فعلا ظروف المنافسة المشروعة في السوق ، و يعرف هذا الفعل المحظور بإساءة إستخدام المركز الإحتكاري و عليه فالأهمية التي يحظى بها المركز الإحتكاري من خلال قوته في التأثير على السوق تستدعي التطرق إلى بيان ماهيته و المعايير التي يقوم عليها و ذلك حتى يتسنى لنا فيما بعد التفرقة بين ما يعد وصفا إحتكاريا مشروعا و ما يعد غير ذلك .

أولا : مفهوم المركز الإحتكاري

نظرا للمكانة التي يحظى بها المركز الإحتكاري بإعتباره مفهوما شائعا في السوق من جهة و مركزا مؤثرا فيه فقد تناولته بالدراسة مختلف القوانين ، و فيما يلي سنحاول إبراز تلك المفاهيم وفق أهم هذه القوانين من خلال بيان موقف القانون الأمريكي و الأوروبي ثم بيان موقف المشرع المصري وصولا إلى بيان موقف المشرع الجزائري و ذلك كما يلي :

1-تعريف المركز الإحتكاري في القانون الأمريكي :

تعد الولايات المتحدة الأمريكية من أولى البلدان التي أقرت تشريعات تستهدف حظر الممارسات الضارة بالمنافسة و لا سيما منها الممارسات الإحتكارية¹ ، و ذلك نتيجة لحاجتها للرد على مظاهر سيطرت إحتكارات القلة على صناعاتها بأكملها و التي أخذت بالظهور و التنامي بشكل كبير مع أواخر القرن التاسع عشر ، و ذلك بعد ثبوت عدم فعالية القانون العام القائم على الأعراف و السوابق القضائية في مواجهة عمليات الدمج و إتساع نطاق الإحتكارات الإحتكارية هذا من جهة و من جهة أخرى هو ما خلفه ذلك من اثار سلبية في السوق تبلورت من خلال قدرة تلك الإحتكارات على التحكم في الأسعار و تضيق المجال الطبيعي بالمنافسة .

¹ - صابرينة بوزيد ، الأمن القانوني لأحكام قانون المنافسة ، ط 1 ، مكتبة الوفاء القانونية ، الإسكندرية ، 2018 ،

و عليه فقد تدخل الكونغرس الأمريكي في عام 1890 من خلال (قانون شيرمان لمناهضة الترسن)¹ و الذي ينص على أن : " أي عقود أو إتفاقات أو إندماجات أو مؤشرات خفية لتقييد التجارة أو الحد من حريتها يعتبر عملا غير شرعي ، و بالتالي فإن أي شخص يعمل أو يحاول ممارسة الإحتكار في التجارة أو الحد من حريتها يعتبر عمله عملا غير شرعي"².

بما يعني حظر كل أشكال الممارسات التي من شأنها تقييد حرية التجارة و إعتبارها أعمالا غير مشروعة ، و بالفعل فقد ظهرت تطبيقات هذا القانون أمام القضاء الأمريكي في عدة قضايا نذكر منها قضية تفكيك شركة³ (STANDARD OIL) .

و إذا كان قانون شيرمان يمثل نقطة بداية قوية لمواجهة الممارسات الضارة بالمنافسة ، إلا أن تغلغل تلك الممارسات في الأسواق و تعدد أشكالها و مظاهرها جعل هذا القانون غير قادر على مواكبة تلك التغييرات مما إستدعى إصدار قوانين نذكر منها⁴ :

- قانون كلايتون لمناهضة الإحتكار في عام 1914 و ذلك بغية التصدي لبعض الممارسات التي لم يشملها قانون شيرمان و منها إعتبار أفعال التمييز في السعر بين مشتريين مختلفين لسلعة أو خدمة ذات جودة و مستوى واحد سلوكا مخالفا للقانون إذا ما كان من شأنه إعاقة المنافسة أو خلق وضع إحتكاري ، كما تم إعتبار أن عقود الربط التي يجبر فيها المستهلك على إقتناء سلعة لا يحتاجها عند شرائه لسلعة معينة من البائع نفسه أفعالا غير قانونية .

- و في عام 1936 أصدر الكونغرس الأمريكي قانون روبنسون باتمان و ذلك بغرض تعديل قانون كلايتون و من ضمن ما جاء فيه هو تعديل المادة الثانية منه من خلال النص على حظر التسعير التمييزي الذي يضر بالمنافسة ، ليصدر بعدها الكونغرس الأمريكي في عام 1950 قانون اخر عرف "بقانون سيلر " في ذات السياق (تعديل) و الذي قضى بمنع مظاهر الإندماج و لا سيما منها الإندماجات الرأسية بين الشركات .

- أيضا من القوانين المهمة التي أصدرها الكونغرس الأمريكي هو " قانون لجنة التجارة

¹ - francois souty , le droit et la politique de la concurrence de l'union européenne , montchrestien lextensio éditions , 4 eme édition , 2013 , P 22 .

² -محمد سلمان الغريب ، الإحتكار و المنافسة غير المشروعة ، دار النهضة العربية القاهرة، 2004 ، ص 157 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 125 .

⁴ - محمد سلمان الغريب ، مرجع سابق ، ص 157 ، أنظر أيضا عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص ص

الفدرالية " في عام 1914 ، و الذي تبرز أهميته من خلال الصلاحيات و المهام التي أسندت لهذه اللجنة ممثلة في فرض الرقابة على أعمال الشركات و منعها من إستخدام الوسائل غير المشروعة كأدوات للمنافسة و إتخاذ الإجراءات اللازمة في ذلك .

- هذا و بعد التطرق لإبراز أهم القوانين التي أصدرها الكونغرس الأمريكي بغرض حظر الممارسات الضارة بالمنافسة بما فيها الإحتكارات ، يتضح بأنها لم تعطي تعريفا واضحا للإحتكار المحظور و إنما إكتفت بسرد بعض النماذج للممارسات و الأفعال التي تعد من قبيل الإحتكار غير المشروع .

غير أن القضاء الأمريكي كان له موقف اخر و ذلك نظرا للدور الإنشائي الذي يتمتع به في هذا المجال بحيث حدد الأفعال التي تعد من قبيل لإحتكار المحظور و ذلك من خلال الحكمين الصادرين عن المحكمة الأمريكية العليا في قضيتي TOBACCO CO.V. UNITED STATES عام 1946 و كذا قضية ASPEN SKING CO.V ASPEN HIGHLANDS SKINIG عام 1985 بحيث توصلت المحكمة من خلال فصلها في القضية الأولى أن قيام المركز الإحتكاري يعني " المقدرة على رفع الأسعار أو تفادي المنافسة عند الرغبة في ذلك و ليس الإقصاء الفعلي للمنافسين " .

في حين أنه حال فصلها في القضية الثانية فقد إشتطت لقيام المركز الإحتكاري المحظور توافر عنصرين أساسيين هما :

إمتلاك المنشأة التجارية لقوة إحتكارية تسمح لها بالهيمنة على مسار السوق المعني بما يعني القدرة على التحكم في كمية الإنتاج و كذا مستوى الأسعار ، و ثانيا : القيام عمدا بالممارسات المتعلقة بتوجيه الأسعار و حجم الإنتاج بهدف المحافظة على مركز القوة و دون أن تكون هناك أية جهود و وسائل مشروعة تذكر (تطوير جودة المنتج مثلا) ، و هذا التغيير في معنى المركز الإحتكاري و هو ما ينسجم مع ما توصلت إليه المحكمة الإتحادية الأمريكية بإقرارها بأن القوة الإحتكارية تعني " القدرة على التحكم في الأسعار و إستبعاد المنافسة " ¹ .

هذا و تجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن من أبرز قضايا الإحتكار التي رفعت أمام

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 128 .

القضاء الأمريكي نذكر قضية وزارة العدل الأمريكية ضد شركة مايكروسفت¹ .

2- تعريف المركز الإحتكاري في القانون الأوروبي :

يعبر عن المركز الإحتكاري في القانون الأوروبي بالمركز المسيطر أو المهيمن ، و قد تناول القانون الأوروبي تنظيم هذه المسألة من خلال نص المادة 86 من إتفاقية السوق الأوروبية المشتركة المنعقدة بروما بتاريخ 25 مارس 1957 حيث نصت على ما يلي : " يحظر على الملتزم أو الملتزمين (المشروعات) إساءة إستغلال المركز المسيطر في السوق المشترك أو في جزء جوهري منه لأنها لا تتسجم في التعامل مع هذا السوق و لا تتفق مع متطلباته ، و لا تحقق غاياته طالما أنها قد تؤثر على التجارة بين الدول الأعضاء"² .

و من خلال نص هذه المادة يتضح بأن المشرع الأوروبي قد حظر كل إساءة إستغلال للمركز المسيطر في السوق ، غير أنه لم يعطي تعريفا محدد لهذا المركز المسيطر³، تاركا المجال واسعا أمام القضاء مثل ما ذهب إليه المشرع الأمريكي .

حيث تناولت محكمة العدل الأوروبية و بحكم القضايا المتداولة في ذات المجال مسألة تحديد مفهوم المركز المسيطر بأنه " قوة إقتصادية يحوزها مشروع معين تمنحه القدرة على وضع العوائق أمام المنافسة الفعلية في السوق المعني و تمكنه من إتخاذ القرارات من جانب واحد في مواجهة منافسيه و عملائه و كذلك المستهلكين"⁴ .

و بذلك يتضح بأن موقف القضاء الأوروبي في تحديده لمفهوم المركز المسيطر لا يختلف عن موقف القضاء الأمريكي ، و ذلك على إعتبار أن المركز الإحتكاري أو المسيطر يقوم أساسا على القدرة التي يمتلكها المشروع و تسمح له بالتصرف و بناء إستراتيجية تسويقية دون أن يأخذ في إعتباره السياسات التي تبناها منافسوه .

و بذلك فالمركز المسيطر في مفهوم القضاء الأوروبي يقوم على أحد الأمرين : أن يكون للمشروع القدرة على إعاقة المنافسة الفعلية في السوق ، و كذا قدرة المركز المسيطر إعاقة المشروعات الأخرى من إتخاذ قراراتها الإقتصادية بشكل مستقل (و ذلك نتيجة وجود السيطرة الفعلية) .

¹ - محمد سلمان الغريب ، مرجع سابق، ص ص 158 - 161 .

² - محمد سلمان الغريب ، المرجع نفسه، ص 162 .

³ - francois souty, Op.Cit, P 67.

⁴ - Menouer Mustafa, droit de la concurrence, Berti édition, Alger 2013, p 125.

3- مفهوم المركز الإحتكاري في القانون المصري :

خلافًا لموقف المشرعين الأمريكي و الأوروبي اللذين عمدا إلى ترك مسألة تحديد مفهوم خاص بالمركز المسيطر للقضاء ، فإن المشرع المصري قد تولى إعطاء تعريف للمركز الإحتكاري ذلك من خلال ما نصت عليه المادة (4) من قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية رقم (3) لسنة 2005 بمايلي : " هو قدرة الشخص الذي تزيد حصته على 25% من ذلك السوق على إحداث تأثير فعال على الأسعار أو حجم المعروض بها دون أن تكون لمنافسيه القدرة على الحد من ذلك ".

و بذلك يعد الشخص أو المنشأة في وضع مسيطر إذا ما توافرت ثلاثة شروط مجتمعة هي¹:

أ-زيادة حصة الشخص على نسبة 25 % من السوق المعنية ، بحيث يكون حساب تلك الحصة على أساس عنصرى المنتجات المعنية و النطاق الجغرافي معا لذات السوق و ذلك خلال فترة زمنية محددة .

ب-قدرة الشخص على إحداث تأثير فعال في مستوى أسعار السلع أو في حجم المعروض منها في السوق المعنية .

ج- عدم قدرة الأشخاص المنافسين على الحد من قدرة صاحب المركز الإحتكاري في التأثير الفعال في الأسعار أو على حجم المعروض من المنتجات بالسوق المعنية .

و بذلك يتضح بأن موقف المشرع المصري يتفق مع القضاء الأوروبي في تحديدهما لمعالم المركز الإحتكاري أو المسيطر و ذلك بإعتباره يتجسد في القدرة الإقتصادية التي تمكن مالكها من القيام بتصرفات دون أن يقيم وزنا لتصرفات أو ردود أفعال منافسيه في السوق مع إقامة الدليل على إستحواذ المشروع المسيطر على حصة معتبرة في السوق المعني .

كما يتفق القانون المصري و الأمريكي في كونهما يعرفان المركز الإحتكاري انطلاقا من إنعكاسات القوة الإقتصادية التي تمنح حائزها القدرة على إحداث التأثير الفعال في الأسعار و كذا تحديد حجم المعروض من المنتجات ، و ذلك خلافا للمشرع الأوروبي الذي يركز على ما يمكن أن تخلفه تصرفات صاحب المركز المسيطر في إعاقه المنافسة أو منعها بغض النظر عن الوسائل

¹ - أحمد محمد الصاوي ، مرجع سابق، ص 79 .

المؤدية لذلك¹ .

4- مفهوم المركز الإحتكاري في القانون الجزائري :

بداية تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري و على غرار باقي المشرعين لم يخرج عن الإطار العام الذي يقضي بأن المركز الإحتكاري أو وضعية الهيمنة تعد من بين إحدى النتائج المنبثقة عن المنافسة في السوق ، و ما دام أن وضعية الإحتكار أو الهيمنة قد بلغت مؤسسه ما بحكم ما قد تمتلكه من إطارات و عمال أكفاء مؤهلين لهم القدرة على الإختراع و الإبداع ، أو أجهزة حديثة تمكنها من تقديم منتجات ذات جودة عالية و أسعار تنافسية ، فهذه الوضعية مقبولة و أن الوسائل المعتمدة جيدة بما يعني أنه لا حظر على وضعية الهيمنة أو الإحتكار في حد ذاتها و إنما الحظر يقع على أفعال التعسف في إستغلال هذه الوضعية بما يؤدي إلى الإضرار بالمنافسين و المستهلكين معا بشكل خاص و الإقتصاد بشكل عام² .

و عليه فبالنظر للأهمية التي تكتسيها مسألة تحديد مفهوم لوضعية الهيمنة ، فنجد أن المشرع الجزائري قد تولى تحديد المقصود (إعطاء تعريف) بوضعية الهيمنة متوافقا بذلك مع موقف المشرع المصري و خلافا لموقفي المشرعين الأمريكي و الأوروبي اللذين تركا الأمر للقضاء.

حيث نصت المادة (3) من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل و المتمم على أن وضعية الهيمنة " هي الوضعية التي تمكن مؤسسة من الحصول على مركز قوة إقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه و تعطيلها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها أو زبائنهم أو مومنيها " ، و بذلك يتضح من خلال هذا المفهوم بأن المشرع الجزائري له رأي يوافق ما ذهب إليه القضاء الأوروبي بحيث أنه ينظر إلى فكرة الهيمنة من زاوية القدرة على التأثير في السوق بصورة منفردة بما يمكنها من عرقلة أو إعاقة قيام منافسة بشكل فعلي و إن كانت الآثار المنبثقة عنها متعددة و لعل من أهمها التحكم في تحديد مستوى الأسعار في السوق .

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 132 .

² - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03-03 و القانون 02-04 ، مرجع سابق ، ص 43 .

ثانيا : معايير المركز الإحتكاري و مؤشرات

تتفق جل القوانين المقارنة على أن مفهوم المركز الإحتكاري ليس له معنى واضح و دقيق كما سبق بيانه ، و إنما تحديده يستدعي الإستناد على مجموعة من المعايير و المؤشرات منها ما حددته القوانين و منها ما تم التوصل إليه من خلال الدور الإنشائي للقضاء¹ ، و هو حال القضاء الأمريكي و نظرا لأهمية تلك المعايير و المؤشرات في تحديد قيام المركز الإحتكاري من عدمه فسنحاول التطرق إلى توضيحها وفقا لما جاءت به القوانين المقارنة و هي كالآتي :

1- معيار السوق الجغرافي : تكتسي أهمية البحث لتعيين حدود السوق الجغرافي أهمية بالغة في تقصي و بحث الممارسات الإحتكارية و ذلك لإنعكاسات تركيبة السوق و حجمه في ذلك و منها السماح بتحديد وجود المركز الإحتكاري من عدمه ، و لذلك فقد كان هذا العنصر (السوق الجغرافي) محل إهتمام جل القوانين².

و استنادا لموقف التشريع الأمريكي في هذا الشأن فيتضح من خلال قانون شيرمان أنه قد حظر صراحة كل الممارسات التي من شأنها تقييد حرية التجارة بين الولايات المختلفة أو مع الدول الأجنبية في إشارة منه لإتساع البعد الجغرافي ، و في ذلك الإطار فقد كان للقضاء الأمريكي موقف بارز في تحديد المقصود بالسوق الجغرافي و ذلك إعتقادا على جملة من الإعتبارات الموضوعية نذكر منها مدى إتساع خدمات المشروع أو الشركة و قدرتها على تغطية كل إقليم الدولة و ذلك إعتقادا على وجود استراتيجية وطنية و أسعار و شروط تسمح بتقديم الخدمة على نطاق الدولة ، زيادة على وجود عملاء مرتبطين بعقود زمنية مع تلك الشركة للإستفادة من خدماتها فتحقق هذه الحالة يعني أن مدى السوق الجغرافي للخدمة (أو المنتج) يشمل كل نطاق الدولة و قد يكون العكس إذا كان نطاق الخدمة محصور في مدى محدد³ .

و عليه تظهر الغاية من تحديد نطاق السوق ، فكلما كان محيط السوق الجغرافي ضيقا

¹ - La notion de position dominante n'a été définie ni par les textes français, ni par le dispositif communautaire. C'est la jurisprudence qui l'a définie en ces termes : « La position dominante concerne une position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents , de ses clients et , finalement , des consommateurs » voir : Rachid Zouaimia, le droit de la concurrence, maison d'édition belkeise , 2012, P 90.

² - francois souty, Op.Cit. P 70 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 138 .

و محصورا كانت مسألة إثبات حيازة التاجر أو الشركة لمركز مسيطر أمرا يسيرا و ذلك في صورة سوق محلي مثلا ، و هذا خلافا لوجود سوق جغرافي يمتد نطاقه ليشمل حدود الدولة .

و أما عن موقف القانون الأوروبي فإنه استنادا لنص المادة 82 من الإتفاقية الأوروبية فإنها قد قضت بأن تكون الرقعة الجغرافية جزءا جوهريا من السوق الأوروبي المشترك ، كما أن اللوائح و الأوامر التي يصدرها الإتحاد الأوروبي بمختلف هيئاته تجعل من المنافسة تتحصر داخل السوق الأوروبي ، و هو ما يعني أن نطاق السوق الجغرافي يشمل الدول الأعضاء في الإتحاد فقط .

و على غرار القضاء الأمريكي ، فإن القضاء الأوروبي يستند أيضا على عدة اعتبارات في تحديده لمدى اتساع أو ضيق السوق الجغرافي داخل الإتحاد ، و هي تشتمل على مسألتين :

-أما الأولى فهي تخص ما تعلق بحجم تكاليف نقل المنتجات من منطقة إلى أخرى ، أي بمعنى أن انخفاض التكاليف يعني قدرة الانتقال للبائعين و هو ما يعني اتساع السوق و هذا خلافا للوضع إذا ما كانت التكاليف مرتفعة .

- أما الثانية ، فهي تتعلق بحجم العوائق القانونية التي من شأنها أن تحول دون إمكانية تسويق المنتج إلى دولة أو منطقة أخرى¹.

و بالتالي فحجم التكاليف و النفقات من جهة و كذا العوائق القانونية من جهة أخرى ، تعد أهم المؤشرات التي استند عليها القضاء الأوروبي في تحديده لنطاق السوق الجغرافي .

أما عن موقف التشريع المصري فقد تولى إعطاء تعريف خاص بالسوق الجغرافي على أنه يمثل " المنطقة الجغرافية التي تتجانس فيها ظروف التنافس ، و في هذا الصدد يؤخذ في الإعتبار فرص التجانس المحتملة"² ، و بذلك يتضح من خلال هذا التعريف أن المشرع المصري يجعل من مسألة تجانس و تشابه ظروف المنافسة و شروطها يشكل العنصر الأساسي في تحديد السوق الجغرافي ، و بالتالي فمتى تجانست ظروف المنافسة بين منطقة و أخرى فإن كلا المنطقتين تشكلان سوق جغرافي واحد ، و هذا السوق يمكن أن يكون محليا ، أو وطنيا أو دوليا و حتى يتم التحقق من تجانس ظروف المنافسة فإن المشرع المصري قد ارتكز على عدد من المعايير حددتها اللائحة التنفيذية و نذكر منها³ :

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 138 .

² - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 141 .

³ - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 141 .

- مدى إمكانية انتقال المشترين بين المناطق الجغرافية المختلفة بالنظر إلى التغييرات النسبية في الأسعار أو في العوامل التنافسية .
- السهولة النسبية التي بمقتضاها يمكن لمتنافسين جدد دخول السوق المعني .
- حجم تكاليف النقل بين المناطق الجغرافية .
- الرسوم الجمركية و القيود غير الجمركية و التي تلعب دورا هاما في تحديد نطاق السوق و منه مجال المنافسة ، فإذا زالت الرسوم الجمركية انحصرت المنافسة داخل حدود الدولة و أما إذا تمت إزالة تلك القيود فقد يصبح السوق ذا نطاق أوسع في شكل سوق عالمي .

2- سوق المنتجات البديلة :

بحيث يتم الحكم على سوق ما أنه خاضع لسيطرة تاجر أو مشروع ما و ذلك بالنظر إلى مدى إمكانية تبادل السلع و الخدمات في ذات السوق من قبل المستهلكين (العملاء) أي بمعنى أن التبادلية تعني إمكانية قيام العميل بالإستغناء عن سلعة أو خدمة و استبدالها بمنتجات أخرى متجانسة معها من حيث النوعية و القيمة ، و بالتالي يصبح أمر الوصول إلى المركز إحتكاري في السوق يتطلب من صاحبه تقديم سلع و خدمات لا بديل لها في السوق¹ .

فوجود المنتجات البديلة يجعل السوق السلعي أو الخدمي لا يقتصر على المنتجات محل الإحتكار فقط ، و إنما يمتد ليشمل مثل هذه المنتجات أيضا ، بحيث يمكن القول أن هذه السلع و المنتجات يضمها و يشملها سوق واحد و منه تظهر معادلة جديدة عند البحث في قياس القدرة أو السلطة السوقية لمشروع ما ، بحيث أن الحكم في مسألة وجود مركز إحتكاري من عدمه تتطلب إجراء البحث و معاينة ليس فقط المنتجات محل السيطرة ، و إنما تتسع لتشمل المنتجات البديلة أيضا إن وجدت ، و أما في حال غيابها و كان السوق يقتصر فقط على المنتجات محل السيطرة فيمكن عندها القول بوجود مركز احتكاري .

و عليه فأهمية موضوع المنتجات البديلة كمعيار يمكن الإستناد عليه لتحديد وجود المركز الإحتكاري من عدمه ، تطرح مسألة قياس درجة التوافق و التماثل بين المنتجات و إحلال بعضها محل الآخر ، و في هذا السياق فقد استقرت التشريعات على اعتماد إحدى الوسيلتين وسنحاول

¹ - عدنان باقي لطيف ، المرجع السابق ، ص 149 نقلا عن : سامي عبد الباقي أبوصالح ، إساءة استغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2005 ، ص 70 .

توضيحهما فيما يلي :

3- مرونة الطلب على المنتجات في السوق المعني :

و مفاد هذا المؤشر هو مدى إمكانية تحول العملاء إلى إقتناء سلع و طلب خدمات بديلة متوفرة في السوق حيال أية زيادة في سعر سلعة أو خدمة معينة بحيث يفترض في هذه السلع و الخدمات البديلة التماثل في الشكل و أوجه الإستعمال مع السلع المحتكرة ، بحيث تقوم كل منها محل الأخرى إذا ما جمعهما سوق واحد¹ ، هذا و قد تمت الإشارة إلى هذا المؤشر ضمن عدة قوانين مقارنة نذكر منها :

القانون الأمريكي بحيث تناولت المادة الثانية من قانون شيرمان بيان سوق المنتجات البديلة و حتى يمكن القول بأن التاجر قد استحوذ على مركز احتكاري فلا يمكن الاكتفاء بسوق منتج معين بذاته و إنما سوق المنتج ككل أي الذي يضم أيضا المنتجات البديلة ، و حتى يتم تحديد مجال هذه الأخيرة فقد استعانت المحاكم العليا في الولايات المتحدة الأمريكية بمؤشر مدى مرونة الطلب على منتجات أخرى مماثلة و متشابهة بدرجة كافية لتلبي نفس الغرض .

و يكون الطلب على السلعة مرنا في الحالات التي تبدي فيها الكميات المطلوبة تغيرات عالية في السعر و يكون العكس (الطلب غير مرن) في الحالات التي تبدي فيها الكميات المطلوبة حساسية متدنية للتغير في السعر ، هذا و قد كان للقضاء الأمريكي عدة قرارات في هذا الشأن و منها دعوى Dupont².

و في ذات السياق فقد اعتمد القانون الأوروبي مؤشر مرونة الطلب كأساس لتحديد نطاق السوق بحيث كلما كانت درجة التبادل بين المنتجات مرتفعة كلما أمكن القول بأنها تنتمي إلى سوق واحد .

و يتجسد ذلك من خلال لجوء المشتري للتحويل من اقتناء منتج إلى استبداله بمنتج آخر عند ارتفاع سعر المنتج الأصلي أو إنخفاض كميات عرضه في السوق ، كما كان للقضاء الأوروبي

¹ - صابرينة بوزيد ، المرجع السابق ، ص 168 .

² - بحيث فصلت المحكمة العليا في قضية طرحت أمامها تخص قضية الورق الشفاف ، بحيث أشارت إلى أن الورق الشفاف لا يشكل سوقا مستقلا بذاته و إنما يدخل ضمن نطاق الورق المستعمل للتغليف ، و بذلك فتحت يثبت المدعي استحواد المدعى عليه على مركز مسيطر في هذا المجال ، فعليه أن يثبت قدرة المدعى عليه في السيطرة على مجال الأسعار أو تنافدي المنافسة في مجمل سوق ورق التغليف و ليس مجرد الإكتفاء بصنف الورق الشفاف فقط. -عدنان باقي لطيف ،مرجع سابق ،ص 152 و أيضا محمد سلمان الغريب ،مرجع سابق ،ص 206.

إدراج بعض المعطيات التي من شأنها تحديد درجة التبادل بين المنتجات و من بينها توحيد الغرض من الإستعمال و التقارب بين أسعار المنتجات ، تركيبة العرض و الطلب في السوق و كذا تشابه الصفات المادية بين المنتجات .

و في هذا الإطار كان لمحكمة العدل الأوروبية موقف فاصل فيما يخص مدى اعتبار مادة الموز من قبيل سوق الفواكه بحيث أنه و بعد استناد المحكمة على البحوث التي أجريت من قبل منظمة الزراعة و التغذية حول مادة الموز من حيث مذاقه و طرق زراعته و كذا مقارنته بغيره من الفواكه ، استقرت المحكمة إلى أن الموز يستقل بسوق منفرد .

كما أنه و على غرار كل من التشريعين الأوروبي و الأمريكي ، فإن المشرع المصري قد اعتمد أيضا معيار مرونة الطلب كمؤشر لتحديد سوق المنتجات البديلة و ذلك من خلال اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية رقم (3) لسنة 2005 المعدل ، التي أوردت عددا من العوامل التي تعد من بين المؤشرات التي تساعد في استخلاص و قياس طبيعة التبادل بين المنتجات و منها نذكر :

- تشابه المنتجات من حيث الخواص و مال الإستخدام .
- مدى إمكانية تحول المشتريين من منتج لآخر نتيجة تغير نسبي في الأسعار أو نتيجة عوامل تنافسية أخرى .
- مدى درجة الإنفتاح و السهولة النسبية التي تسمح للأشخاص الآخرين (التجار) من دخول سوق المنتج....الخ.

هذا و إذا كان معيار مرونة الطلب محل إهتمام من قبل المشرعين الأمريكي و الأوروبي و المصري ، فإنه زيادة على ذلك فقد أهتم كل من المشرعين الأوروبي و المصري على معيار آخر هو مرونة العرض .

4- مرونة العرض :

حيث تقوم هذه الوسيلة على مدى إمكانية و قدرة المنافسين الآخرين على تزويد المشتريين و العملاء بالسلع و الخدمات محل السيطرة ذاتها أو سلع و خدمات بديلة عنها بما يعني أنه كلما كان هناك منافسون يملكون قدرات إنتاجية تمكنهم من توفير الإمدادات اللازمة من كميات المنتجات المطلوبة في السوق أي توفير البدائل عنها ، أمكن القول بأن المشروع المسيطر فقد

قدرته الإقتصادية في السيطرة على الأسواق و توجيهها بما يخدم رغباته و بالتالي يصعب عليه حينها التأثير في الأسعار أو في كميات المعروض من المنتجات ، لأن المستهلك في المقابل يكون قد وجد البديل .

و قد تناول القانون الأوروبي مرونة العرض كأساس لتحديد سوق المنتجات البديلة و يظهر ذلك جليا من خلال قرارات محكمة العدل الأوروبية ، و منها قرارها الصادر بتاريخ 09 / 12 / 1971 في دعوى (Contienntal Com V. Commission) الذي ألغت بموجبه قرار المفوضية الأوروبية الذي لم يستند على معيار درجة مرونة العرض كأساس لتحديد سوق المنتجات البديلة بأن أشار منطوق الحكم إلى ما يلي :

" لكي نعتبر أن المنتجات المختلفة تنتمي إلى أسواق مختلفة أم لا ، فإنه لا يجب أن نقف فقط عند حد طريقة تغليفها ، إنما يجب الأخذ في الاعتبار الصفات الخاصة للإنتاج و عندئذ فإنه لا يمكن الجزم بالإستحواذ على مركز مسيطر في سوق التغليف البلاستيكي الخفيف المستخدم في تغليف اللحوم و الأسماك ، إلا بعد البحث في قدرة المنافسين الآخرين في أسواق أخرى للتغليف بإستخدام المعادن على التحول إلى التغليف البلاستيكي بعد إجراء بعض التعديلات البسيطة " .

و بذلك يتضح بأن الإتحاد الأوروبي في سياق تحديده لسوق المنتجات البديلة قد تبنى أساسين هما معيار مرونة الطلب كما سبق بيانه و الذي يقوم على مدى إمكانية و حجم رد فعل المستهلكين حيال أي تصرف من تصرفات المشروع المسيطر في صورة رفع أسعار السلعة ، أي بقدرتهم على التحول من اقتناء هذا المنتج إلى اقتناء منتجات أخرى بديلة ، بما يدل على اتساع نطاق السوق إلى المنتجات البديلة .

في حين أن المعيار الثاني و هو معيار مرونة العرض فيقوم هو الآخر على مدى قدرة المنافسين الآخرين للمشروع المسيطر ازاء أي تصرف (رفع الأسعار مثلا) على توفير البديل أمام العملاء و المستهلكين و بذلك فمتى تحقق هذا الوضع أمكن القول بأن السوق يتسع ليشمل إلى جانب المنتج الأصلي المنتجات البديلة .

هذا و قد كان للمشرع المصري نفس الموقف في هذا الإطار من خلال تبنيه لنفس المعيار (مرونة العرض) كأساس لتحديد سوق المنتجات البديلة و هو ما أشارت إليه المادة السادسة من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة المصري المشار إليها سابقا .

و بعد التعرض إلى تحديد مفهوم السوق نظرا لأهميته كأساس لا يمكن تجاوزه و حتى يمكن معه البحث في مسألة تواجد التاجر في المركز الاحتكاري من عدمه ، و بعد عرض اتجاهات القوانين المقارنة في هذا المجال من خلال اعتمادها على مسألتين النطاق الإقليمي و كذا سوق المنتجات البديلة كأسس لتحديد مفهوم السوق ، فإنه تجدر الإشارة أن تلك القوانين نفسها ذهبت لتعتمد مؤشرات أخرى يمكن الإستناد عليها للبحث في مدى مقدرة المنشأة الاقتصادية على تحقيق مركز احتكاري ، و لعل من أهم تلك المؤشرات نذكر معيار الحصة السوقية و كذا طبيعة العوائق الموجودة و التي تحول دون دخول منافسين جدد إلى السوق¹ .

الفرع الثاني : صور و مظاهر إساءة إستغلال المركز الاحتكاري

من خلال التعرض لمفهوم المركز الاحتكاري يتضح جليا بأن جل القوانين المقارنة تتفق على أن الإحتكار ليس محظورا في ذاته كاصل عام ، بمعنى أن تمتع التاجر في السوق بالوضع الإحتكاري لا يشكل أمرا محظورا ، و إنما المحذور هو حالة الإستحواذ على قوة احتكارية بطريقة غير مشروعة أو اتيان المحتكر الذي وصل إلى هذا المركز بطريق مشروع لأفعال و تصرفات قصد تحصيل منافع ما كان له الحصول عليها لو كانت هناك ظروف منافسة مشروعة في السوق².

و بالتالي فلا يمكن الحكم على أي تاجر أو منشأة ما بأنها تمتلك قوة إحتكارية في سوق معين بأنها في حالة احتكار غير مشروع و إنما يجب اثبات تورط ذلك التاجر أو تلك المنشأة في ارتكابهم أعمال أو تصرفات قصد المحافظة على هذه الوضعية بطريقة غير مشروعة ، مع الإشارة إلى أنه يمكن للتاجر إرتكاب ممارسة أو سلوك إحتكاري غير مشروع و مع ذلك لا تعد هذه الأفعال إساءة محظورة كما هو الحال في الإحتكار الطبيعي أو القانوني كما سبقت الإشارة إليه .

و عليه و اعتبارا لأهمية التصدي للأفعال و التصرفات التي من شأنها دعم وضعية إساءة إستغلال المركز الإحتكاري و ذلك نظرا لآثارها السلبية على المنافسة في الأسواق ، فقد لجأت معظم الدول سواء من خلال القوانين أو أعمال القضاء إلى بيان أهم صور الإحتكار المحظور

¹ - محمد سلمان الغريب ، مرجع سابق ، ص 166 .

² - محمد سلمان الغريب ، المرجع نفسه ، ص 267 .

التي تعد من قبيل اساءة إستغلال المركز الإحتكاري ، و فيما يلي سنحاول التعرض إلى بيان بعض تلك الصور كما تناولتها أهم القوانين و ذلك كما يلي :

أولاً- صور إساءة إستغلال المركز الإحتكاري في القانون الأمريكي

يعد التشريع الأمريكي من أهم القوانين التي كان لها السبق في التصدي لظاهرة الإحتكار بشكل عام ، و بما في ذلك محاولة حصر أهم صور الإحتكار المحظور التي تشكل في جوهرها اساءة لإستغلال المركز الإحتكاري و التي لا تكاد تخرج في مجملها عن إحدى الطائفتين فإما ممارسات إستيعادية (ضارة) تقوم على أساس التسعير ، و إما ممارسات استيعادية تقوم على أساس التعامل¹ و عليه سنحاول توضيح أهم تلك الصور في الآتي :

1-ممارسات إستيعادية تقوم على أساس التسعير : و من بينها نذكر :

أ- التسعير الإحتيالي : أو كما يسميه البعض بالتسعير العدواني ، و بما أن عامل السعر يعد أقوى سلاح فعال في مجال المنافسة ، فإنه كثيراً ما تلجأ الشركات و المشروعات ذات القوة الإحتكارية إلى إعتداد سلاح السعر بهدف المحافظة على القوة الإحتكارية من خلال سعيهم إلى زيادة أنصبتهم في تلك الأسواق وصولاً إلى إحتكارها .

و عن تحديد المقصود بعملية التسعير الإحتكاري ، فقد وصفها العالم الإقتصادي BENZONI بأنها عبارة عن " إقتراح البيع بسعر أدنى من ذلك الذي يتحقق معه هدف تعظيم الأرباح بغرض استبعاد (كلي أو جزئي) للمنافسين الحاليين أو تثبيط همم المنافسين الإحتماليين في الدخول إلى السوق"².

و بذلك يظهر بأن هذه السياسة تستهدف زيادة حجم الحصة السوقية مستقبلاً ، على أن يكون تعويض حجم و نسبة التراجع في الأرباح من خلال ما يتم تحقيقه في الأجل الطويل و هو ما يعني التحكم في الأسعار و إضعاف مركز المنافسين في السوق بما يعني المحافظة على المركز الإحتكاري و استبعاد المنافسين و عرقلة دخولهم لذات السوق .

و بعد التعرض لتحديد المقصود بالتسعير العدواني ، فتجدر الإشارة إلى أن بعض الباحثين قد أخطو بين مفهوم التسعير الإحتيالي و الإغراق الذي تمت دراسته سابقاً .

¹ - أمل محمد شلبي ، التنظيم القانوني للمنافسة و منع الإحتكار- دراسة مقارنة ، المكتب الجامعة الحديث ، الإسكندرية ، 2008 ، ص 115 .

² - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 183 .

و إذا كان كلا من المفهومين يجتمعان في كون كل منهما يمثل تصرفا يقوم على أساس السعر و يظهر في شكل تخفيض غير عادي لمستوى الأسعار بما ينجر عنه عرقلة نشاط المشروعات في السوق ، غير أن ذلك لا ينفي وجود فوارق جوهرية بينهما من بينها ما يتصل بنطاق السوق المستهدف بفعل التسعير فإذا كان الإغراق يستهدف سوقا خارجيا أي سوق بلد الإستيراد ، فإنه على العكس من ذلك فإن الشركة التي تمارس التسعير العدواني فإن نشاطه يتم في نفس السوق .

و زيادة على ذلك فإن المتابعة و الإدانة تكون ضد الإغراق متى تم التحقق من وجوده بغض النظر عن الغرض من ورائه سواء أكان الإضرار بالمنافسين الآخرين أو لا (كمجرد السعي للتخلص من المخزون الزائد في السوق المحلي) في حين أن التسعير العدواني قبل إدانته يستدعي البحث في الغاية من ورائه سواء كانت بفعل ذاتي من قبل المحتكر بغرض الإضرار بالمنافسين أو أنها كانت نتيجة حتمية للتعامل مع ظروف السوق .

ب-التسعير التمييزي :

لما كان السعر كما سبق بيانه يشكل أقوى سلاح يمكن استخدامه في مجال المنافسة فطالما كان عنصر السعر محل إهتمام و موضوع دراسات من قبل علماء الإقتصاد إلى جانب رجال القانون و ذلك باعتباره أحد أهم وسائل استقطاب العملاء في السوق .

و في ذات السياق فقد أثبتت بعض الدراسات إلى أن مسألة تحديد الأسعار عادة ما تحكمها سياسات غير مشروعة ، تجعل من قاعدة تحديد الأسعار و تغييرها تخرج عن نطاق القاعدة العامة التي تحكم سير الأسواق (العرض و الطلب) لتعبر عن صور أخرى لمنافسة غير مشروعة أو مظهر من مظاهر اساءة استغلال المراكز الإحتكارية .

و قد سبق في هذا الإطار التعرض لمفهوم التسعير العدواني ، و إلى جانب ذلك فقد تناول علماء الإقتصاد مظهرا اخر من مظاهر الممارسات الإستيعادية القائمة على أساس السعر ممثلة في التمييز في السعر ، و قد عرف علماء الإقتصاد بأن التمييز في السعر " هو فرض أسعار مختلفة على المبيعات المختلفة للمنتج نفسه بالرغم من تماثل النفقات " في حين عرفه رجال القانون بأنه " فرض أسعار مختلفة على مبيعات مختلفة للمنتج نفسه " ، و ذلك دون الأخذ بعين الاعتبار

مسألة اختلاف النفقات ما دامت الأسعار مختلفة و البضاعة لها نفس الجودة¹ .

هذا و يأخذ التمييز في السعر إحدى الصورتين ، فإما أن يتم على أساس المناطق الجغرافية المختلفة بحيث يلجأ المحتكر إلى بيع سلعة نفسها في أسواق مختلفة و بأسعار مختلفة على أن تكون هذه الأسواق داخل الحدود الوطنية للدولة أو خارج حدودها .

كما قد يكون التمييز في السعر على أساس المستهلكين ، و ذلك بأن يلجأ المحتكر إلى بيع السلع نفسها بأسعار مختلفة في السوق ذاتها إلى مستهلكين آخرين ليستهدف من وراء ذلك المحافظة على حصته في السوق زيادة على اجتذاب مستهلكين جدد ، غير أن ما يتولد على هذا الفعل هو محاباة مستهلكين على حساب مستهلكين آخرين ، مما يجعل هذا النوع من التمييز في السعر أحد وسائل المنافسة غير المشروعة و مظهرا من مظاهر اساءة إستغلال المركز الإحتكاري المنافية للمنافسة².

هذا و تجدر الإشارة إلى أن القوانين الأمريكية قد تصدت لهذا النوع من الممارسات بحيث نصت المادة (2) من قانون كلايتون 1914 (المعدلة) صراحة على أن " التمييز في السعر بين مشتريين مختلفين بالنسبة لسلع من نفس الصنف و النوع يعد غير مشروعاً إذا أفضى ذلك التمييز إلى الحد بشكل واضح من المنافسة أو كان مبعثه خلق الإحتكار³ "

2-ممارسات إستيعادية تقوم على أساس التعامل : و من بينها :

تعرضنا فيما سبق إلى بيان صور بعض الممارسات الإحتكارية التي تتم على أساس التسعير ، و فيما يلي سنحاول التطرق و لو بإيجاز لبيان بعض أوجه الممارسات الإستيعادية التي تتم على أساس التعامل و لعل أهمها رفض التعامل و اتفاقات الربط .

أ-رفض التعامل : يعد رفض التعامل من أخطر الممارسات المرتبطة بالإحتكار و ذلك على اعتبار أن الأصل في المعاملات التجارية هو حرية التعاقد و التعامل ، بحيث أن لكل شركة تجارية خيار التعامل مع من تريد كما أن لها حق رفض التعامل مع من تريد أيضا .

غير أن الملاحظ هو إقدام بعض الشركات ذات القوى الإقتصادية بإستغلال مركزها و تسييرها لإرادة الوسطاء و منعهم من التعامل التجاري مع شركات أخرى ، كما قد يلجأ تاجر ما

¹ - أمل محمد شلبي ، مرجع سابق ، ص ص 128،129 .

² - أمل محمد شلبي ، المرجع نفسه ، ص ص 130،132 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 188 .

صاحب القوة الإحتكارية الذي يمتلك مركز احتكاري في السوق بمنع تدفق بضائعه إلى غيره من التجار و ذلك بهدف إقصائهم من سوق المنافسة المشروعة و تقييدها¹ ، كما أن هذا النوع من الممارسات يتطلب حياة التاجر المحتكر لقوة احتكارية كبيرة تمكنه من التأثير على غيره من التجار² .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن هناك تمييز واضح في القضاء الأمريكي بين فعل رفض التعامل و ما يعرف بالمقاطعة (Boycott) ، و التي قد تكون ناتجة عن أفعال محتكر أو ناتجة عن اتفاق مجموعة من التجار ضد أحدهم أو بعضهم و التي عادة ما تكون أسبابها هي السعي إلى السيطرة على المنافسين و محاولة إقصائهم من السوق كحجب المواد الأولية عنهم أو قطع قنوات التوزيع عنهم .

غير أنه تجدر الإشارة فإذا كانت الآثار المترتبة عن المقاطعة هي نفسها الناجمة عن فعل رفض التعامل إلا أن القضاء الأمريكي استقر على معيار فاصل بينهما ، بحيث اعتبر القضاء الأمريكي بأن فعل المقاطعة عادة ما يرتبط بأمور سياسية لا دخل لقوانين مناهضة التريست بها³ .

ب- اتفاقات الربط : تعد إتفاقات الربط أيضا من الممارسات الإستيعادية التي تتم على أساس التعامل ، و هي تعد وسيلة تتقن الشركات التي تتمتع بقوة احتكارية في سوق منتج معين في استخدامها لغاية القضاء على المنافسة و السيطرة على السوق ، و المقصود بإتفاقات الربط " أن يفرض البائع على المشتري شرطا بمقتضاه يقبل المشتري عند شرائه للمنتج (أ) الذي يرغب في شرائه أن يشتري المنتج (ب) يصرف النظر عن كونه يرغب في شرائه أو لا ، و بينما يسمى المنتج الأول في الإتفاق بالمنتج الرابط ، يسمى المنتج الثاني بالمنتج المرتبط⁴ .

و بالتالي تظهر خطورة هذه التصرفات لكونها تستهدف حرمان باقي البائعين الموجودين في السوق من قدراتهم على المنافسة ، زيادة على منع المنافسين الجدد و المحتملين من دخول السوق و هو ما ينجر عنه تقييد حرية التجارة و المنافسة في السوق ، و لذلك سعت مختلف قوانين

¹ - بخدة كمال ، الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري ، مجلة القانون ، معهد العلوم القانونية و الإدارية ، المركز الجامعي غليزان ، العدد 08 ، 2018 ، ص 331 .

² - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 190 .

³ - محمد سلمان الغريب ، مرجع سابق ، ص 272 .

⁴ - محمد سلمان الغريب ، المرجع نفسه ، ص 147 .

المنافسة المختلفة إلى حظر هذا النوع من الممارسات و منها القانون الأمريكي بحيث نصت المادة (1) من قانون شرمان و المادة (3) من قانون كلايتون على حظر هذا النوع من الممارسات (اتفاقات الربط) إذا تعلق الأمر بالسلع و البضائع¹.

ثانيا- صور إساءة إستغلال المركز المسيطر في القانون الأوروبي

سبقت الإشارة إلى أن القانون الأوروبي كان له موقف مماثل لما ذهب إليه نظيره الأمريكي فيما تعلق بإعتماد المبدأ القائم على إعتبار المركز المسيطر ليس محظورا في ذاته و إنما المحظور هو إساءة إستخدام هذا المركز و ذلك ما أشارت إليه المادة (82) من الإتفاقية الأوروبية و إن كانت هذه المادة لم تتضمن تعريفا خاصا للمركز المسيطر تاركة المجال أمام الفقه و القضاء هذا و يعد القضاء المخول الذي له صلاحية التحقق من مدى كون الفعل الذي لجأ إليه التاجر يعد من قبيل إساءة إستغلال المركز المسيطر أو لا ، غير أنه تجدر الإشارة إلى أن المشرع الأوروبي لم يترك مسألة تحديد صور اساءة استغلال المركز المسيطر مبهمة كلية و متروكة للقضاء و انما نص على بعض الأفعال التي تعد من قبيل اساءة استغلال هذا المركز و لعل أبرزها نذكر² :

أ- البيع أو الشراء بأسعار أو شروط تعاقدية غير عادلة : بحيث اعتبرت المادة (82) من الإتفاقية الأوروبية بأن أي فعل من شأنه فرض أسعار أو شروط تعاقدية غير عادلة سواء تمت بصورة مباشرة أو غير مباشرة تعد من قبيل اساءة استغلال المركز المسيطر ، مع الإشارة إلى أن المشرع الأوروبي لم يحتكم إلى معيار محدد يمكن من خلاله التعرف على مدى كون الأسعار أو الشروط التعاقدية عادلة أم لا تاركا بذلك الأمر للقضاء الذي كانت له عدة اجتهادات في هذا المجال .

ب- تخفيض حجم الإنتاج أو الحد من الأسواق إضرارا بالعملاء : بحيث أن الحد من العرض أو تقليص الإنتاج يؤدي إلى اساءة استغلال المصادر أو المواد الأولية و عليه فقد حرصت الأجهزة القضائية الأوروبية على مناهضة كل الإتفاقات التي تنم بين التجار أو المنشآت

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 189 .

² - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 195 ، أنظر أيضا :

- André Decocq , Georges Decocq , droit de la concurrence – droit interne et droit de l'union européenne , L.G.D.J lextenso éditions , 4 eme édition , 2013 , p 385.

التجارية و التي تهدف إلى خفض كميات الإنتاج أو حجم المبيعات خاصة في المناطق أو الأسواق التي تقل فيها المنافسة و ذلك سعياً إلى رفع الأسعار¹ .

ج- التمييز في التعامل بين المتساوين : و قد تضمنت هذا الحظر الفقرة (2) من المادة (82) من الإتفاقية الأوروبية التي نصت صراحة على أنه " يعد وضع شروط مختلفة في إبرام العقود المتماثلة مع الغير الذي من شأنه أن يضع البعض في مراكز تنافسية سلبية هو من قبيل اساءة استغلال المركز المسيطر² " ، و بذلك فلا يجوز للتاجر صاحب الوضع المسيطر عدم المساواة في تعامله مع الغير في محل العقد المماثل سواء تعلق الأمر بجانب شروط التعامل أو الأسعار .

د- فرض شروط تعاقدية لا علاقة لها بطبيعة العقد (العقد الرابط) : بحيث حظرت المادة (82) السالفة الذكر على أي تاجر أو منشأة صاحب مركز مسيطر اللجوء إلى فرض ربط التزامات أصلية مع أخرى لا علاقة لها بالأولى و لا تربطها بها أية رابطة لا من حيث الإستعمال أو اللزوم و قد كان للمفوضية الأوروبية قرار في هذا الشأن من خلال فصلها في القضية المرفوعة ضد شركة (Microsoft) سنة 2004 ، أين اهدت المفوضية بعد دراسة القضية إلى غياب أية رابطة بين لجوء شركة (Microsoft) إلى بيع برنامج Windows مع برنامج (W.M.P) و إنما الأمر لا يعدو كونه اساءة استغلال المركز المسيطر الذي تتمتع به الشركة في مجال تجارة الحاسوب الالي و قد أرسيت المفوضية موقفها على أساس تحقق مجموعة من الشروط هي :

وجود مركز مسيطر شركة (Microsoft) ، وجود منتجين متميزين في الطبيعة برنامج Windows مع برنامج (W.M.P) ، عدم وجود بديل للمنتج محل السيطرة يمكن للمستهلك تأمينه من منافس اخر و ذلك بسبب القيود المفروضة من قبل الشركة ضد دخول منافسين جدد³ .

ثالثاً- صور إساءة إستغلال المركز المسيطر في القانون المصري

سبقت الإشارة إلى أن موقف المشرع المصري من مفهوم المركز المسيطر بوجه عام هو أن ذلك الوضع (أو المركز) يعبر عن القدرة الإقتصادية التي يحوزها مشروع ما ، و التي تمكنه من

¹ - محمد سلمان الغريب ، مرجع سابق ، ص 284 .

² - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 204 .

³ - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 205 .

التأثير الفعال على الأسعار أو حجم المعروض منها في السوق ، بما يؤدي إلى منع أو إعاقة قيام منافسة حقيقية في السوق .

و بذلك فالمشرع المصري لم يتعرض لتقديم تعريف خاص بإساءة استغلال المركز المسيطر و إنما اكتفى فقط بعرض بعض الأمثلة على سبيل المثال لا الحصر و التي يجسد قيامها في السوق إساءة استغلال المركز المسيطر ، و ذلك ما نصت عليه المادة (08) من قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية رقم 03 لسنة 2005 المعدل على أنه " يحظر على من تكون له السيطرة على سوق معينة القيام بما يأتي :

-فعل من شأنه أن يؤدي إلى عدم التصنيع أو الإنتاج أو التوزيع لمنتج لفترة أو فترات محددة .

- الإمتناع عن إبرام صفقات بيع أو شراء منتج مع أي شخص أو وقف التعامل معه على نحو يؤدي إلى الحد من حريته في دخول السوق أو الخروج منه في أي وقت .

- فعل من شأنه أن يؤدي إلى الاقتصار على توزيع منتج دون غيره على أساس مناطق جغرافية أو مراكز توزيع أو عملاء أو مواسم أو فترات زمنية و ذلك بين أشخاص ذوي علاقة رأسية.

- تعليق إبرام عقد أو إتفاق بيع أو شراء لمنتج على شرط قبول التزامات أو منتجات تكون بطبيعتها أو بموجب الاستخدام التجاري للمنتج غير مرتبطة به أو بمحل التعامل الأصلي أو الإتفاق .

- التمييز في أسعار البيع أو الشراء أو في شروط التعامل بين بائعين أو مشتريين تتشابه مراكزهم التعاقدية .

- الإمتناع عن انتاج أو إتاحة منتج شحيح متى كان إنتاجه أو إتاحته ممكنة اقتصاديا .
- أن يشترط على المتعاملين معه ألا يتيحوا لشخص منافس له استخدام ما يحتاجه من مرافقهم أو خدماتهم ، رغم أن إتاحة هذا الاستخدام ممكن اقتصاديا .

- بيع منتجات بسعر يقل عن تكلفتها الحدية أو متوسط تكلفتها المتغيرة .

- إلزام مورد بعدم التعامل مع منافس ¹

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 213 .

و بذلك يتضح بأن موقف المشرع المصري يتشابه إلى حد كبير مع كل من موقف المشرعين الأمريكي و الأوروبي بحيث اعتبر أن من صور الممارسات التي تدخل ضمن إطار اساءة استغلال المركز المسيطر هي تلك الممارسات التي تتعلق بالأسعار و التمييز بين البائعين أو المشترين الذين تتشابه مراكزهم التعاقدية أو التجارية في أسعار البيع أو الشراء أو عند فرض شروط التعامل بين المشروعات العاملة في السوق المعني ، إضافة إلى حظرهم الممارسات الهادفة إلى إبرام العقود و الإتفاقات المختلفة شريطة قبول الوفاء بالتزامات أو إقتناء منتجات غير مرتبطة بمحل هذه الإتفاقات¹ .

و بوجه عام فقد تم تصنيف الممارسات التي يقوم بها المشروع المسيطر إلى طائفتين² :
تشتمل الأولى على تصرفات و ممارسات إحتكارية هجومية هدفها تقييد و إخراج المنافسين من السوق المعني ، زيادة على منع دخول المنافسين الجدد ، و من صور الوسائل و الاليات القانونية المعتمدة لتحقيق ذلك الغرض يوجد رفض البيع ، التمسك بحق الملكية الأدبية ، ادراج شروط عدم المنافسة ، لجوء المشروع المسيطر لمنع المنافسين من استخدام بنية أساسية يمتلكها و لا غنى لهم عنها حتى يتمكنوا من مباشرة أنشطتهم الإقتصادية ، إضافة إلى سعي صاحب المشروع المسيطر إلى الإستئثار بالعملاء و الموردين سواء عن طريق التزامهم بالتعامل الحصري لفائدته فقط ، و إما عن طريق العمل على استدراجهم من خلال منحهم هبات و امتيازات غير مبررة .
في حين تشتمل الطائفة الثانية على ممارسات و تصرفات احتكارية غير عادلة ينتهجها صاحب المركز الإحتكاري في مواجهة شركائه الإقتصاديين ، أي ممارسات تمس بشكل مباشر العلاقات التجارية التي تربطه بغيره من المشروعات المنافسة في السوق ، و لعل أبرز صورها :
رفض التعامل ، اتفاقات الربط ، التسعير التمييزي و التسعير الإحتيالي .

إلا أنه تجدر الإشارة بعد هذا العرض إلى أن المشرع المصري و بعد أن حدد الممارسات الإحتكارية التي تعد من قبيل صور اساءة إستغلال المركز المسيطر و وجب حظرها بقوة القانون غير أنه أدرج في هذا السياق استثناءا يخرج بموجبه الممارسات المشار إليها سابقا من دائرة الحظر متى صدرت عن مرافق عامة تديرها الدولة أو القطاع الخاص و كان غرضها يستهدف تحقيق

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 214 .

² - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 214 .

مصلحة أو خدمة عامة ، و هو ما نصت عليه المادة (09) من من قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية رقم 03 لسنة 2005¹ .

و بذلك يتضح جليا بأن المشرع المصري و بإقراره لهذا الإستثناء قد حذا في ذلك نفس مسار المشرع الأوروبي الذي يعتبر (على عكس المشرع الأمريكي) بأن تحقيق المنافسة لا يعد غاية في حد ذاتها و إنما قيام المنافسة هو وسيلة لتحقيق غايات أسمى تتمثل في حماية مصالح المستهلكين و زيادة فرص الإستثمار في البلاد و هو ما من شأنه المساهمة بشكل كبير في توفير الوقت و تحسين جودة المنتج و خفض أسعار التكلفة² .

المطلب الثاني : الإتفاقات المقيدة للمنافسة

إن اشتداد حدة المنافسة بين الشركات و المشروعات التجارية الكبرى المتنافسة في السوق من أجل زيادة أنصبتها و أرباحها يجعلها في صدامات دائمة و هو الأمر الذي يؤدي بها في كثير من الأحيان إلى تحمل خسائر فادحة و بذلك فتلك الأوضاع دفعت بالكثير من تلك الشركات إلى التقارب فيما بينها و ذلك من خلال تبني أسلوب الإتفاق و الذي يكون غرضه هو المحافظة على مصالحها بل و زيادة مواردها و إمكانياتها المادية و الإنتاجية و التسويقية بالشكل الذي يضمن لها توسيع حجم أرباحها غير أن هذا الإتفاق و إن كان يأخذ شكلا مشروعا في منطلقه إلا أنه قد يساء استخدامه فيما بعد ليتحول إلى إحدى سبل السيطرة و الإحتكار مثل الإندماج أو أشكال أخرى مثل الكارتل و التواطؤات³ .

و عليه فقد دأبت مختلف التشريعات إلى حظر أي اتفاق أو ترتيب أو تفاهم يتم بين الأشخاص أو الشركات المستقلة عن بعضها البعض و يكون غرضها التأثير في المنافسة أو منعها أو الحد منها من خلال عرقلة دخول منافسين جدد إلى السوق ، و بذلك فيعود سبب حظر هذه الإتفاقات المقيدة للمنافسة بالنظر إلى أخطارها التي تؤدي إلى تحديد الأسعار أو الإنتاج أو تقاسم الأسواق..... الخ .

هذا و تتخذ تلك الإتفاقات التقييدية عدة صور لعل من أبرزها الإتفاقات الأفقية و الإتفاقات

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 224 .

² - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 223 .

³ - أمل محمد شلبي ، مرجع سابق ، ص 157 .

الرأسية و مظاهر التركيز الإقتصادي التي تغطي العديد من الأشكال إلا ما أستثني فيها بنص خاص ، و عليه و نظرا لأهميتها سنحاول التعرض لبيان ماهيتها و أحكامها وفقا لما نصت عليه التشريعات الوطنية في هذا الإطار .

الفرع الأول : الإتفاقات الأفقية المقيدة للمنافسة

يعد الإتفاق المقيد للمنافسة أو الكارتل في إطاره العام هو عبارة عن نظام تعاوني يهدف إلى السيطرة على سوق معني بغرض تحقيق أرباح إحتكارية لا يمكن الوصول إليها دون وجود هذا التعاون بين الأطراف ، و بذلك فنظرا لخطورة أضرارها على حرية التجارة و المنافسة في الأسواق فقد تناولتها معظم التشريعات و فيما يلي سنحاول إبراز ماهيتها و شروط حظرها .

أولا - مفهوم الإتفاقات الأفقية المقيدة للمنافسة :

على غرار ما تناولناه سابقا بخصوص إساءة إستغلال المركز الإحتكاري ، فإن معظم التشريعات المقارنة قد تجنبت مسألة وضع تعاريف خاصة للإتفاقات الأفقية المقيدة للمنافسة بحيث إكتفى بعضها بتعداد بعض أوجه تلك الإتفاقات على سبيل المثال لا الحصر و التي يكون من شأنها تقييد حرية المنافسة .

و بذلك فقد ترك المشرعين الأمر في ذلك لرجال الفقه و القضاء ، و كتعريف عام فقد وصفت الإتفاقات الأفقية على أنها تشتمل على أي " إتفاق بين طرفين أو منشأتين أو أكثر في مركز تنافسي واحد أو مماثل¹ ، بمعنى أن كلا من الطرفين أو المنشأتين يمارسان نشاطا تجاريا أو صناعيا مماثلا و يحتلان مواقع متماثلة في السوق و مثال ذلك فمتى كان كل منهما تاجر تجزئة أو منتجا لسلعة معينة أو موزعا لها و يكون غرضها من الإتفاق هو تحقيق أكبر قدر من الأرباح و اللجوء إلى تحجيم المنافسة فيما بينهما أو الخفض من حدتها .

فمن الطبيعي أن تشجيع المنافسة بين طرفين يمارسان نشاطا تجاريا أو صناعيا مماثلا يؤدي إلى تحقيق غايات إيجابية تصب في مصلحة المستهلكين ، بحيث يسعى كل طرف إلى تحسين جودة منتجاته و خفض تكلفتها حتى ينال رضا الجمهور ، و لذلك فقد إشتملت غالبية التشريعات المناهضة لمنع المنافسة و الإحتكار إلى حظر كل الممارسات و الإتفاقات التي من

¹ - أحمد محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص 59 .

شأنها تقييد المنافسة بين المتنافسين بغرض تحقيق مصالح خاصة و ما ينجر عن ذلك من اثار إقتصادية وخيمة ، ولعل من بينها ارتفاع الأسعار و تدني مستوى جودة المنتجات ، زيادة على تذبذب توفيرها في السوق .

و في سياق التعريفات المطروحة ، يمكن الإشارة إلى ما توصل إليه القضاء الأمريكي في هذا الشأن حين فصله في إحدى القضايا المطروحة عليه ، بأن التقييد الأفقي للمنافسة هو " الإتفاق المبرم بين المتنافسين حول الطريقة المتبعة للتنافس فيما بينهم ¹ " .

و بذلك فإذا كان هذا التعريف قد حدد بعض العناصر التي لابد من توافرها حتى يتحقق فعل التقييد ، بحيث اشتمل على ضرورة وجود اتفاق أولا و أن يتم ذلك بين متنافسين ثانيا و أن يكون الغرض هو تنظيم المنافسة فيما بينهم ثالثا ، إلا أن هذا التعريف قد أغفل عنصرين مهمين يتعلق الأول بصفة المتنافسين بحيث أن المنافسة المنشودة هي المنافسة التجارية و ثانيا عنصر الإستقلالية بين أطراف الإتفاق ، أي إستقلال التجار عن بعضهم البعض .

و هو ما ذهبت إليه محكمة العدل الأوروبية تطبيقا للمادة 81 من الإتفاقية الأوروبية بحيث عدت المحكمة بأن الوكيل التجاري غير مستقل عن الشركة التي يمثلها باعتباره يعمل باسمها و لحسابها و على ذلك فإن الإتفاق الذي يتم بين الوكيل و الشركة التي يمثلها لا يعد اتفاقا مقيدا للمنافسة ² .

و عليه و استدراكا للملاحظات السابقة فقد عرف التقييد الأفقي للمنافسة بأنه " إتفاق بين مجموعة من التجار المستقلين (أي إثنين أو أكثر ليس ثمة رابطة تبعية بينهم) متنافسة (أي تقوم بعمل تجاري متماثل أو متشابه) و يعملون على مستوى واحد في السوق (أي تجار تجزئة أو تجار جملة أو منتجون) على تنظيم أو تقادي المنافسة القائمة بينهم أو المحتملة بينهم أو من الغير ³ " .

و بذلك تظهر خطورة هذه الإتفاقات على حرية التجارة و المنافسة من خلال اتفاق الأعضاء المكونين لها على التصرف و التحرك كشخص أو مؤسسة واحدة ما يمكن أن يتولد عن ذلك من

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 245 .

² - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 246 .

³ - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 247 نقلا عن : أحمد عبد الرحمن الملحم ، التقييد الأفقي للمنافسة مع التركيز على اتفاق تحديد الأسعار ، مجلة الحقوق الكويتية ، العدد الرابع ، 1995 ، ص 38 .

تقييد للمنافسة أو منعها و لذلك اتجهت القوانين إلى حظرها .

كما تجدر الإشارة و نحن في سياق تناول ماهية الإتفاقات الأفقية إلى إبراز ملاحظتين مهمتين و هما : أن الأولى تخص الإرتباط الوثيق بين هذه الإتفاقات أو الكارتلات و النظام الرأسمالي أو نظام إقتصاد السوق ، بحيث برزت هذه الإتفاقات بشكل واسع لدى البلدان التي تبنت نظام السوق الحر .

أما الملاحظة الثانية فتخص مسألة الأضرار التي تخلفها هذه الإتفاقات (الكارتلات) فإذا كان ضرر الكارتلات المحلية يقتصر على نطاق البلد الذي تمارس فيه ، فإن ضرر الكارتلات الدولية يمتد ليشمل بلدان أخرى بفعل تحرير التجارة الدولية ، و بذلك فإن جهود مناهضة الإحتكار ينبغي ألا تقتصر على النطاق المحلي فقط ، بل إن الضرورة تقتضي تنظيمها (الجهود) في إطار الإتفاقات الدولية حتى يمكن مواجهة ظاهرة الكارتلات الدولية و ذلك بالنظر لما تلحقه من أضرار بإقتصاديات الدول و لا سيما منها الدول النامية و الأقل نموا¹.

ثانيا- شروط حظر الإتفاقات الأفقية

بداية تجدر الإشارة إلى أن تشريعات المنافسة كقاعدة عامة لا تستهدف حظر التعاون و تنسيق الجهود بين المؤسسات و الشركات إذا كان غرضها إنجاز دراسات مشتركة و تبادل المعلومات و الخبرات لتحسين الإنتاج و الإنتاجية و تقليص التكاليف و غيرها من أشكال التعاون الأخرى التي تتم عادة بين المؤسسات ، و إنما الحظر الذي يقصده القانون فهو ذلك الإتفاق أو التفاهم الصريح أو الضمني الذي يتم بين المؤسسات التي تمارس نشاطها في سوق معينة و ذلك بغية تنظيم المنافسة فيما بينها و ما ينجر عن ذلك من عرقلة السير الطبيعي لقانون العرض و الطلب في السوق ، و بذلك فالإتفاق المحظور بهذا المعنى يستوجب توافر شروط محددة تتمثل فيما يلي² :

1 - وجود الإتفاق و أشكاله :

فحتى يدخل الإتفاق في محذور أحكام المنافسة فلا بد أن ينشأ نوع من التعاون و التنسيق بين الأعضاء المنظمين له ، و هذا التعاون يكون على هيئة (عقد أو تكتل أو تواطؤ) بحسب ما

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 248 .

² - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 35 .

أشارت إليه المادة الأولى من قانون شيرمان ، و إما أن يكون على شكل (إتفاقات أو أفعال مدبرة) بحسب ما نصت عليه المادة (81 فقرة 1) من الإتفاقية الأوروبية ، و إن كان الرأي الغالب يذهب إلى ترجيح الصياغة التي اقراها المشرع الأوروبي عند اعتماده مصطلح اتفاق و ذلك لسعة مفهومه فهو يشتمل على تطابق ارادة الأشخاص أي توافق الإيجاب و القبول لغرض القيام بعمل معين غير مشروع دون الحاجة إلى صياغة هذا الإتفاق في قالب مكتوب و هو ما يجعل مصطلح اتفاق يتسع ليشمل كل التجمعات التي تتم ضمن اطار الكارنل أو الإتفاقات الأفقية¹ .

و في هذا الإطار و تفاديا لكل التباس فقد لجأ المشرع المصري إلى تبني كلا من المصطلحين معا من خلال نص المادة السادسة من قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية بحيث نصت على أنه " يحظر الإتفاق أو التعاقد بين أشخاص متنافسة في أية سوق معينة"² .

و بذلك يمكن القول بأن الإتفاق يعتبر قائما بمجرد تبادل الإيجاب و القبول دون الإهتمام بالشكل الذي يكتسيه هذا الإتفاق الذي قد يكون صريحا أو ضمنيا مكتوبا أو شفهييا أو اتفاق حقيقي أو عبارة عن عمل مدبر أو تشريعات أو تفاهات غرضها عرقلة المنافسة و هو ما يستشف أيضا من موقف المشرع الجزائري بحسب ما نصت عليه المادة (6) من قانون المنافسة³ .

غير أنه و لغرض الوقوف على طائفة الأعمال المحظورة بإعتبارها أعمالا محظورة تشكل تعاونا بين المتنافسين بهدف تقييد المنافسة ، فلا بد أن نميز في هذا السياق بين العديد من الأعمال التي تقوم بين المتنافسين و التي يمكن إدراجها ضمن إحدى الطائفتين⁴ :

فإما أن تكون أعمال تنضوي ضمن نطاق التوازي المعلوم للسلوك و معناه أن يقوم تاجر مثلا باتباع سياسة تخفيض على سلعة معينة ، فيلجأ باقي التجار إلى إعتماد ذات السياسة فهذا العمل ليس محظورا بعرف قانون المنافسة باعتباره يتنافى و وجود إتفاق مسبق فعلي ، و أن هذه الأعمال جاءت تفاعلا مع مقتضيات السوق .

¹ - Marie Malaurie – Vignal, Droit de la Concurrence Interne européen 6 édition, Dalloz, Paris, 2014, p 196.

² - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 259 .

³ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 37 .

⁴ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 260 .

و أما الطائفة الثانية و هي طائفة الأعمال المستهدفة من قبل قوانين المنافسة و هي تشمل التنسيق بين المشروعات بمعنى اعتماد سلوك موحد بين مشروعين أو أكثر قد يكون في شكل سلوك مدبر أو تواطؤ ضمني أو تكتل بين متنافسين بغرض تقييد المنافسة و دون وجود اتفاق صريح فيما بينهم .

و في هذا الإطار تجدر الإشارة إلى أن أكثر الإشكالات التي تعترض القوانين التي تعنى بتنظيم حماية المنافسة في أغلب الدول و منها قانون المنافسة الأمريكي و الأوروبي هي صعوبة اثبات قيام ذلك التنسيق بشكل عمدي ، و ذلك على إعتبار أن كل أفعال التنسيق لا تعني بالضرورة أنها تخضع للحظر فقد تكون نتيجة لظروف التوازي المعلوم للسلوك كما سبقت الإشارة إليه ، و بذلك فكان أمر تفحص هذه الأفعال يقتضي ترك الأمر للقضاء الذي يسعى إلى إثبات وجود التنسيق من خلال اثبات وجود اتفاق و لو بشكل ضمني من خلال ظروف و ملابسات كل قضية¹ .

2 - تقييد الإتفاق للمنافسة :

سبقت الإشارة إلى أن الإتفاق لا يعد محظورا من وجهة نظر قانون المنافسة إلا إذا كان غرضه أو أثره هو تقييد التجارة و المنافسة أو تقاديبها أو تشويهها في السوق ، و بذلك فحتى يتحقق ذلك الغرض أو الأثر فلا بد أن يتبنى أطراف ذلك التعاون شكلا من أشكال تقييد المنافسة التي تحظرها القوانين و لعل من أهمها نذكر :

أ- إتفاقات تحديد الأسعار :

إذ أن القاعدة العامة في اقتصاد السوق الحر أن عملية تحديد الأسعار تخضع ليا لقاعدة العرض و الطلب ، و بالتالي فإن أي اتفاقات تقوم بين المتنافسين و تحول دون ذلك تعد خرقا للقانون² ، و يكون تحديد الأسعار من خلال اتباع عدة سلوكيات يكون غرضها خفض الأثمان بشكل مصطنع أو وضع عوائق في سبيل انخفاض الأثمان تماشيا و انخفاض ثمن التكلفة بحيث تظل الأسعار مرتفعة أعلى مما كان يجب أن تكون عليه في الوضع العادي أي لو ترك الأمر لقوى العرض و الطلب و بذلك فإن هذه الاتفاقات كانت محل حظر صريح من قبل قوانين المنافسة

¹ - أحمد محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص 60 .

² - Marie Malaurie – Vignal, Op.Cit, p 211.

و تشير في هذا الإطار إلى ما نصت عليه المادة (81) من الإتفاقية الأوروبية السالفة الذكر¹ .

ب- اتفاقات تقسيم الأسواق :

بحيث تعد اتفاقات تقسيم الأسواق أو الزبائن بين المتنافسين من الممارسات المحظورة قانونا بمجرد قيامها و اثبات وجودها في السوق و سواء كانت بشكل صريح أو ضمني .

ج- اتفاقات تقييد حرية المنافسين في مجالات تنظيم الإنتاج و التوزيع :

و يكون ذلك من خلال لجوء بعض الشركات أو التجار إلى إبرام اتفاقات تقييدية يكون غرضها تقييد عمليات التصنيع أو التسويق و التوزيع بشكل يخدم مصالح أطراف الإتفاق ، و بما ينجم عنه التحكم التام في الأسواق و انتهاك قواعد المنافسة المشروعة القائمة على قوى العرض و الطلب .

هذه الأمثلة عن بعض الممارسات أو الاتفاقات التي تشكل مظاهر تحريف المنافسة في السوق ، إلا أنه في هذا الإطار تجدر الإشارة إلى أنه إذا كان حكم الإتفاقات الأفقية هو الحظر طبقا للقانون كأصل عام ، إلا أن هناك استثناءات معينة تبنتها بعض التشريعات مفادها رفع الحظر عن تلك الإتفاقات إذا كانت الآثار المترتبة عنها تصب في نطاق تحسين الإنتاج أو عمليات التوزيع و التسويق بما يؤدي إلى المساهمة في التقدم الإقتصادي بشكل عام و تحقيق فوائد و مزايا للمستهلكين .

و هو ما تضمنته الإتفاقية الأوروبية من خلال نص المادة (81 / 1) صراحة و لكن ضمن شروط محددة ، و من جانب آخر فإن المشرع المصري قد استثنى من مجال الحظر بعض الاتفاقات الناشئة عن الاجراءات و التدابير الحكومية و منها لجوء الحكومة إلى إبرام اتفاق يخص تطبيق أسعار محددة استجابة لظروف معينة و منها الحفاظ على مستوى أسعار المنتجات الأساسية الأكثر استهلاكاً خصوصاً في مرحلة التحول الإقتصادي (اقتصاد السوق و توسع حجم القطاع الخاص مقابل تراجع دور الدولة في المجال الإقتصادي)².

الفرع الثاني : الإتفاقات الرأسية المقيدة للمنافسة

إلى جانب الإتفاقات الأفقية التقييدية التي تقوم عادة بين شركات أو منشآت متنافسة فيما

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 263 .

² - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 274 .

بينها في سوق معين و على مستوى واحد ، فإن مختلف التشريعات و اجتهادات الفقهاء قد تعرضت لوجه اخر من الإتفاقات شبيهة للأولى في بعض الجوانب و مختلفة عنها في جوانب أخرى ، و المقصود بها الإتفاقات التقييدية الرأسية أو العمودية و التي تقوم نتيجة وجود اتفاق أشخاص أو شركات تمارس نشاطها التجاري عبر مراحل و مستويات مختلفة في السوق بداية من مرحلة الإنتاج وصولاً إلى التوزيع و التسويق لإشباع حاجة المستهلك و من صورها الإتفاق بين المنتج و تاجر الجملة و تاجر التجزئة .

و بذلك فهي تختلف عن تركيبة الإتفاقات الأفقية من حيث أنها (الإتفاقات الرأسية) تتم بين منشآت ليست في منافسة مباشرة مع بعضها البعض بل إنها تمارس نشاطها في أسواق مختلفة . كما يتضح بأن الإتفاقات التقييدية الرأسية أقل عدداً و نشاطاً مقارنة بالإتفاقات الأفقية ضف إلى ذلك أن بعض الإتفاقات الرأسية التي تقوم بين المنتج و الموزع لا تعني بالضرورة أنها تسعى لتقييد المنافسة بل قد يكون هدفها تحقيق التكامل الإقتصادي و مثالها الإتفاق بين شركة لتصنيع السيارات و أخرى لتسويقها ، و بذلك فإن حجم الأثر الضارة في الإتفاقات الرأسية لا يبلغ من حيث المبدأ ما تخلفه الإتفاقات الأفقية من آثار ، و عليه سنحاول من خلال هذا العنصر التطرق إلى بيان المقصود بالتقييد الرأسي للمنافسة ثم التطرق إلى بيان مواقف القوانين المقارنة في مواجهته .

أولاً- ماهية التقييد الرأسي للمنافسة

إن البحث في موضوع التقييد الرأسي للمنافسة يدفع المهتمين إلى تتبع حركة و مسار السلعة من المنتج إلى المستهلك ، حيث أنه و في بعض الحالات عادة ما يكون التاجر هو المنتج للسلعة في الوقت ذاته و خلال سعيه لتصريف منتجاته و توزيعها على جمهور المستهلكين ، فهو إما أن يحتفظ بملكية السلعة إلى غاية إيصالها للمستهلك ، و إما أن يقدم على تحويل ملكيتها في شكل سلسلة من تاجر إلى اخر أقل منه درجة حتى تصل إلى المستهلك .

و عليه فإذا لجأ التاجر المنتج على الاحتفاظ بملكية السلعة حتى تصل إلى الجمهور فيمكنه في سبيل ذلك اعتماد طريقة التكامل الرأسي و معناها أن يكون التاجر منتجاً و مالكا لمؤسسات بيع الجملة و مؤسسات لبيع التجزئة أو أن تكون هذه المؤسسات جميعها تابعة له و أما إذا لجأ التاجر المنتج لتحويل ملكية السلعة إلى الغير بغية إعادة تسويقها للجمهور ، فإمكانه في هذه الحالة الإعتماد على وجود شبكة توزيع مكونة من تاجر مستقلين ، أو بناء على وجود

موزع واحد يتكفل بعمليات التسويق و ايصال البضاعة إلى جمهور المستهلكين .
و في هذا الإطار تشهد العلاقة بين التاجر المنتج و التجار المستقلين عنه نوعا من التدخل و الوصاية التي يستعملها حيالهم نتيجة تمتعه ببعض الحقوق المنبثقة عن حق الملكية ، فيظهر بذلك و بشكل جلي ما يعرف بالتقييد الرأسي للتجارة و المنافسة¹ .
و بذلك فإن الإتفاقات الرأسية بين المشتريين و البائعين تشتمل أيضا على تلك الإتفاقات المرتبطة بتوريد السلع و الخدمات بين الأطراف في مختلف مراحل سلسلة الإنتاج و التي تضع قيودا على حرية التجارة بمعنى اخر تلك الإتفاقات التي تتم بين مستويين مختلفين من العملية الإنتاجية² .

هذا و قد عرف التقييد الرأسي للمنافسة بأنه " اتفاق كل من المنتج و الموزع على تقييد الأخير بإعادة بيع السلع المشتراة من الأول " كما عرف أيضا بأنه عبارة عن " شروط عقدية مقيدة لحرية التجار في طريقة تصريف البضاعة باستقلال على هدي من سلطتهم التقديرية ، على أن يكون التاجر الملتزم بهذه القيود و التاجر الذي فرض هذه الشروط يعملان على مستويات مختلفة في السوق"³ .

- و أما عن أنواعها ، فإنه تجدر الإشارة بداية إلى صعوبة حصر جميع صور التقييدات الرأسية و ذلك بالنظر لتعدد أوجهها و عددها الهائل في الأسواق ، و عليه و بالنظر إلى تلك الصعوبات فقد تم الإستناد إلى ما ذهب إليه الفقه في هذا المجال ، أين توصل إلى تقسيم التقييد الرأسي للمنافسة إنطلاقا من أشكاله إلى قسمين : يخص الأول التقييد السعري و يشتمل الثاني على التقييد غير السعري .

غير أنه لا بد من إدراج ملاحظة في هذا الإطار و هي تخص طبيعة التقييد غير السعري فهي لا تعني أنه لا علاقة لهذا التقييد بالأسعار و إنما المراد بالتسمية هو أن الإتفاق الذي يتم بين المنتج و الموزع إذا كان يستند بداية على سلوكيات و ممارسات غير سعرية (كتقسيم الأسواق جغرافيا) فإن غايته في اخر المطاف هو تقييد الأسعار و هذا على خلاف التقييد السعري الذي

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 278 .

² - أحمد محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص 60 .

³ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 279 .

ينصب بداية على ممارسات تخص الأسعار مباشرة¹ .

و بذلك يتضح بأن كلا من التقييد سعري و التقييد غير سعري يشتمل على طائفة من الممارسات التي تتم في الأسواق و هو ما يدعو إلى توضيح بعضها فيما يلي² :

1-التقييد سعري و يشتمل على العديد من الممارسات لعل من بينها :

أ-المحافظة على أسعار إعادة البيع : و تعد هذه الإتفاقات الأكثر شيوعا و بذلك فهي محظورة على نطاق واسع ، و تقوم هذه الممارسات بالإتفاق على تحديد السعر الذي يلتزم الموزعين بالبيع به³ ، مع تقييد حريتهم في تحديد هامش الربح الخاص بهم ، أو بإجراء خصم أو منح تخفيضات على أسعار البضائع و تعد كل مخالفة لذلك الإتفاق سببا كافيا لإيقاف عملية تزويدهم بالسلع من قبل المورد ، و بذلك فهذه الممارسات تشتمل على التدخل المباشر في تحديد الأسعار و تقديم التوصيات بشأنها من المنتج صاحب السلعة إلى تاجر الجملة أو تاجر التجزئة إلى أن تصل إلى المستهلكين .

2- التقييد غير سعري و يشتمل بدوره على عدة ممارسات من بينها⁴ :

أ- إتفاقات التعامل القصرية : و هي تشمل الإتفاقات التي تتم بين المنتج و الموزع بحيث يتولى الأخير حق التوزيع الحصري لمنتجات الأول في سوق معينة ، أو لتزويد فئة معينة من الزبائن أو للتعامل بفئة معينة من المنتجات⁵ ، على أن تكون هذه الإتفاقات محظورة من جانب القانون إذا لم تشتمل على بدائل لتلك المنتجات المسوقة أو في حالة ما إذا كانت قليلة جدا أو غير متوفرة في الأسواق المعنية .

ب- التوزيع الإنتقائي : و هو يعني قيام المنتج بتوزيع المنتجات على عدد محدد من المتاجر في منطقة واحدة دون متاجر أخرى ضمن معايير و شروط محددة من قبل ذات المنتج .
بعد عرض هذه الصور من الإتفاقات يمكن القول بأنها تمثل مجرد أمثلة فقط عن مجموعة من التقييدات التي لا حصر لها .

¹ - عدنان باقي لطيف ، المرجع نفسه ، ص 283 .

² - أحمد محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص 64 .

³ - Menouer Mustafa, Op.Cit, P 123.

⁴ - أحمد محمد الصاوي ، مرجع سابق ، ص 64 .

⁵ - Marie Malaurie – Vignal, Op.Cit, p 218.

غير أنه تجدر الإشارة إلى أن أهمية تقسيم تلك الإتفاقات إلى إتفاقات تقييد سعري و إتفاقات تقييد غير السعري تكمن في مدى ارتباطها بتطبيق كل من قاعدة السبب و قاعدة الحظر المطلق ، و ذلك على اعتبار أن ما يندرج ضمن إطار التقييد السعري لطالما كان حكمه هو الحظر المطلق في ذاته إلا ما استثنى بنص خاص و ذلك بخلاف التقييد غير السعري الذي يتطلب البحث في غرض التقييد و أسبابه و أثاره حتى يمكن التصريح بحظره وفقا للقانون أو العكس .

ثانيا- موقف القوانين المقارنة من التقييد الرأسي للمنافسة

من خلال ما سبق تبين لنا بأن اتفاقات التقييد الرأسي للمنافسة غالبا ما تخضع لتطبيق قاعدة السبب و هو ما يعني البحث و التحري في حقيقته هذه التقييدات التي قد تكون لها فوائد و منافع تنعكس في زيادة الإنتاج و تحقيق رفاهية المستهلك ، و منها اتفاقات التكامل الإقتصادي بين المنتج و الموزعين ، أما في أحيان أخرى فقد ينجم عن هذه الاتفاقات الرأسية أضرار تقييد المنافسة و منها حجب و إغلاق الأسواق بصورة كلية أو جزئية و مثالها ما يترتب على التوزيع الإنتقائي من حجب و إغلاق للسوق أمام تجار التجزئة لبعضهم البعض ، أو في حالة ما إذا مكنت التقييدات الرأسية تاجر التجزئة لتحقيق قوة سوقية التي يمكن أن تستغل من قبل المنتج و تاجر التجزئة في تحقيق أرباح طائلة على حساب المستهلكين .

و بذلك و نظرا للأضرار الناجمة عن تلك الإتفاقات في تقييد المنافسة ، فقد تصدت لها مختلف التشريعات المقارنة و فيما يلي عرض بعضها :

1-موقف التشريع الأمريكي من اتفاقات التقييد الرأسي للمنافسة :

يتجلى موقف التشريع الأمريكي من الاتفاقات التقييدية الرأسية بشكل عام من خلال ما تضمنته أحكام المادة الأولى من قانون شيرمان التي تحظر إبرام عقود أو تكتلات أو تواطؤات من شأنها تقييد حرية التجارة و المنافسة .

-غير أنه تجدر الإشارة إلى أن القضاء الأمريكي قد استمر و إلى وقت طويل في اعتماد التمييز بين التقييد السعري و التقييد غير السعري ، بحيث يخضع الأول لقاعدة الحظر المطلق أي بمجرد وجود التقييد ذاته ، في حين يخضع الثاني لقاعدة السبب أو المبرر المعقول ، غير أن التحولات التي شهدتها موقف القضاء الأمريكي في هذا المجال استقرت إلى تطبيق قاعدة السبب على جميع أنواع اتفاقات التقييد الرأسية .

و مفاد تطبيق قاعدة السبب تعني عدم إصدار أحكام مسبقة بالحظر ضد كل اتفاق تقييد رأسي و إنما غرضها يكمن في بحث وقائع كل قضية على حدا بغية التوصل إلى معرفة حجم المنافع أو الأضرار التي يمكن أن تتجم عن ممارسات التقييد المشار إليها و بعدها اصدار الأحكام المناسبة .

2-موقف القانون الأوروبي من اتفاقات التقييد الرأسي للمنافسة :

سبق القول بأن المشرع الأوروبي قد عالج مسألة الاتفاقات التقييدية سواء منها الأفقية أو الرأسية على حد سواء من خلال جزاء الحظر الذي نصت عليه المادة 81 من الإتفاقية الأوروبية و التي تخضع كل أشكال الاتفاقات التي تقوم بين الملتزمين و يكون من شأنها التأثير على التجارة بين الدول الأعضاء أو أن يكون غرضها أو انعكاساتها سلبية تؤدي إلى تفادي المنافسة أو تقييدها في السوق المشتركة .

و أما فيما يخص موقف القانون الأوروبي في التعامل مع الاتفاقات التقييدية الرأسية فهو ذاته المعمول به اتجاه الاتفاقات الأفقية و يخص تحديدا اتباع المنهج الذي يجمع بين قاعدة السبب و كذا قاعدة الحظر المطلق ، بحيث ينطلق المشرع الأوروبي في حظره لجميع الاتفاقات التي يكون غرضها تقييد أو تشويه المنافسة ، و هذا ما يعني التركيز على قاعدة السبب و من جانب آخر فقد حدد المشرع الأوروبي قائمة لمجموعة من الاتفاقات المحظورة على سبيل المثال لا الحصر و هو ما يعني الإعتماد على قاعدة الحظر المطلق .

3-موقف المشرع المصري من اتفاقات التقييد الرأسي للمنافسة :

على خلاف كل من المشرعين الأمريكي و الأوروبي فقد اعتمد المشرع المصري موقفا مغايرا بحيث أنه تولى تنظيم أشكال الاتفاقات الرأسية المقيدة للمنافسة وفقا لأحكام خاصة و ذلك ضمن قانون حماية المنافسة و منع الممارسات الاحتكارية رقم (3) لسنة 2005 .

و قد نصت المادة السابعة من ذات القانون على أنه " يحظر الاتفاق أو التعاقد بين الشخص و أي من مورديه أو من عملائه إذا كان من شأنه الحد من المنافسة¹ " .

و إذا كان نص المادة قد أشار إلى حظر الاتفاقات بصفة عامة و لم تتم الإشارة إلى بعض الحالات على سبيل المثال مثلما كان الأمر بالنسبة للإتفاقات الأفقية ، فإن المشرع المصري و من

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 300 .

خلال اللائحة التنفيذية لقانون المنافسة المصري قد أوكل مهمة تقدير مسألة التقييد إلى الجهاز المخول بذلك الذي له صلاحية بحث كل قضية على حدة و ذلك على ضوء بعض العوامل التي من شأنها مساعدته في ذلك و هي تخص¹ :

- مدى تأثير الاتفاق على حرية المنافسة في السوق .
- حقيقة الفوائد و المنافع التي تعود على المستهلك من خلال قيام الاتفاق أو التعاقد .
- اعتبارات المحافظة على جودة المنتج أو سمعته و مقتضيات الامن و السلامة بالشكل الذي لا يؤدي إلى تشويه المنافسة .
- مدى توافق شروط الإتفاق أو التعاقد مع الأعراف التجارية المستقرة في أداء النشاط محل المعاينة .

و بذلك يتضح جليا إلى أن المشرع المصري قد عمد إلى تبني تطبيق قاعدة السبب على حساب قاعدة الحظر المطلق في معالجة المسائل المطروحة بشأن الاتفاقات الرأسية و ذلك من خلال منحه سلطات واسعة لجهاز المنافسة في هذا الإطار .

الفرع الثالث : التركيز الإقتصادي (التجميع الإقتصادي)

إضافة إلى الممارسات الإحتكارية و الإتفاقات التقييدية التي سبق الحديث عنها ، فإنه و نتيجة للثورة المعرفية التي شهدتها عالمنا المعاصر في بدايات القرن الماضي و لعل من أهم خصائصها التطور التكنولوجي الذي ساهم بشكل كبير في تطوير اليات الإنتاج و زيادة قنوات النقل و التوزيع مما أدى إلى اتساع رقعة السوق و اشتداد حدة المنافسة ، فإن ذلك الوضع جعل المشروعات الصغيرة و المتوسطة في حالة عجز يؤدي بها للإنسحاب من السوق إذا لم تجد حلاولا تكفل لها البقاء ، و بالفعل فقد لجأت تلك المشروعات إلى إعتماد خيار التكتل في تجمعات كبرى تمكنها من مواجهة القدرات التنافسية للمشروعات الضخمة² .

هذه الظاهرة التي تعرف بالتركز الإقتصادي هي نتاج سعي المشروعات الصغيرة إلى التعاون فيما بينها في مختلف فروع الإنتاج و الخدمات ، بحيث نشأ عن هذا التجمع قيام تكتلات

¹ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 300 .

² - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 07 .

إقتصادية هائلة تمتلك رؤوس الأموال الضخمة و تضم خبرات تقنية و فنية و إدارية متميزة جعلتها في سياق يسمح لها بمواكبة التطورات الإقتصادية المتلاحقة .

و بذلك يتسع مفهوم التركيز الإقتصادي ليشمل كل العمليات التي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة حجم الوحدات الإقتصادية أو تلك التي يكون هدفها تحقيق التكامل الإقتصادي بين المشروعات المشتركة في عملية التجميع ، كما يتسع مفهوم التركيز الإقتصادي أيضا عملية نقل سلطة الرقابة و السيطرة على مجموعة من المشروعات الإقتصادية ، و قد يكون ذلك عن طريق عمليات الاندماج أو بإقتناء شركة لمجموع أسهم شركة أو شركات أخرى إلى واحدة منها¹ ، فتكون لها القدرة و السلطة الكاملة لفرض السياسة الإقتصادية على سائر المشروعات الأخرى² .

و إذا كان تركيز المؤسسات الإقتصادية و تجميعها يساعد على تكوين و إنشاء وحدات إقتصادية ضخمة، و هو الأمر الذي من شأنه أن يدفع بعجلة التقدم التقني و الإقتصادي إلى الأمام ، غير أنه لا يخفى ما لهذه الظاهرة من جوانب سلبية خاصة إذا ما كان هدفها الخفي هو السيطرة و التحكم في النشاط الإقتصادي بفعل ما اكتسبته من وضعية هيمنة أو مركز مهيمن بما يؤدي إلى قتل المنافسة في السوق³ .

و عليه تجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن المبدأ العام الذي يحكم عمليات التركيز الإقتصادي في ظل تبني سياسة حرية التجارة و المنافسة ، هو أن التركيز غير محظور في ذاته بل المحظور فيه هو ما يؤثر سلبا على المنافسة في السوق بشتى صورها سواء بإعاقتها أو تقييدها أو بمنعها⁴ .

و فيما يلي سنحاول التعرض لبيان مفهوم التركيز الإقتصادي ثم التعرض لبيان الضوابط المعتمدة في إخضاعه للرقابة التشريعية ضمن القوانين المقارنة .

أولا- تعريف التركيز الإقتصادي

على إعتبار أن مسألة وضع التعريفات تعد في الأساس من مهام الفقهاء و ليس التشريع فقد اتجهت أغلب التشريعات المقارنة عند تناولها لموضوع التركيز الإقتصادي إلى تفادي إعطاء

¹ - francois souty , Op.Cit. P 113 .

² - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 303 .

³ - محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للأمر 03 - 03 و القانون 04 - 02 ، المرجع السابق ، ص 55 .

⁴ - عدنان باقي لطيف ، مرجع سابق ، ص 303 .

تعريف محددة مكتفية في ذلك بإبراز صفات التركيز الاقتصادي و حالاته ، و لعل من أمثلة ذلك ما اتجه إليه القانون الأمريكي بحيث حظرت المادة السابعة من قانون كلايتون أي عملية اندماج أو إستحواذ إذا ما أدت اثارها إلى التقليل الجوهرى للمنافسة أو التهيئة لخلق احتكار .

كما تضمنت لائحة الإتحاد الأوروبي رقم 139 لسنة 2004 الخاصة بالرقابة على التركزات بين المشروعات الواردة ضمن التنظيم الأوروبي للإندماجات وصفا للتركز الإقتصادي بأنه يحدث حين " ينشأ تغير مستمر في السيطرة ناتج عن اندماج مشروعين مستقلين أو أكثر ، الإستحواذ بواسطة شخص أو أكثر يسيطر بالفعل على مشروع واحد على الأقل ، أو من قبل مشروع أو أكثر سواء بشراء السندات المالية أو الأصول ، سواء تم ذلك تعاقديا أو بأي طريقة أخرى مباشرة أو غير مباشرة على السيطرة جزئيا أو كليا على مشروع أو أكثر ¹ .

كما نصت المادة 30 من القانون التجاري الفرنسي على أن التركزات الإقتصادية تقوم عندما " يحدث اندماج بين مشروعين أو أكثر ، أو عندما يستحوذ شخص أو أكثر يسيطر على مشروع ما ، أو عندما يستحوذ شخص أو أكثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، سواء عن طريق المشاركة في رأس المال أو شراء بعض الأصول أو عقد ما أو بأي طريقة أخرى على التحكم أو السيطرة جزئيا أو كليا على مشروع أو عدة مشروعات أخرى ، أخيرا عندما يتم انشاء مشروع مشترك يتولى بصفة دائمة القيام بمهمة وحدة اقتصادية مستقلة ² .

في حين عمد المشرع المصري إلى الحرص على الزام المشروعات المشاركة في عملية التركيز الإقتصادي بإخطار جهاز المنافسة إذا ما تم ذلك وفقا لحالات محددة ، و هو ما نصت عليه المادة 19 من القانون رقم 3 لسنة 2005 بشأن حماية المنافسة و منع الممارسات الإحتكارية على أنه " على الأشخاص الذين يتجاوز رقم أعمالهم السنوي في اخر ميزانية مائة مليون جنيه أن يخطروا الجهاز لدى اكتسابهم لأصول أو حقوق ملكية أو إنتفاع أو أسهم أو إقامة اتحادات أو إندماجات أو دمج أو استحواذ أو الجمع بين ادارة شخصين أو أكثر و ذلك وفقا للقواعد و الإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون ³ " .

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 64 .

² - أسامة فتحي عبادة يوسف ، المرجع نفسه ، ص 65 .

³ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، المرجع نفسه ، ص 65 .

و عليه يستخلص مما سبق ذكره إلى أن كل التشريعات المقارنة تتفق على كون أن التركيز الإقتصادي بين المشروعات ينشأ اعتمادا على وسائل متعددة تؤدي إلى امتلاك السيطرة التي تخول لصاحبها نفوذا كبيرا ينصب على مشروع بعينه أو عدة مشروعات ، على أن يتم ذلك بطريق الاندماج أو الإستحواذ أو إقامة المشروعات المشتركة و غيرها .

و لذلك و اعتبارا للإنعكاسات السلبية التي من الممكن أن تخلفها التركزات الإقتصادية على المنافسة في السوق (التأثير الضار بالهيكل التنافسي للسوق) فقد أجمعت أغلب التشريعات المقارنة على ضرورة إخضاع عمليات التركز الإقتصادي إلى الرقابة التشريعية وفقا لضوابط محددة نتطرق لها في العنصر الموالي .

ثانيا - الضوابط المعتمدة لخضوع عملية التركز الإقتصادي للرقابة التشريعية

إذا كان المبدأ العام الذي يحكم التركزات الإقتصادية في ظل تبني سياسة حرية التجارة و المنافسة يقوم على أساس أن التركز غير محظور في ذاته و أن المحظور منه هو ما يؤثر سلبا على المنافسة في السوق ، فإن ذلك يعني أن إخضاع عمليات التركز الإقتصادي للرقابة لا يعني منعها و إنما الغاية هي الحد من اثارها غير التنافسية .

و بذلك فلا يخضع للحظر المقرر قانونا إلا العمليات التي يحتمل أنها تؤثر على حرية المنافسة و من ثمة وجب تحديد نطاق تطبيق قانون المنافسة على عمليات التركز الإقتصادي و ذلك يتم إما من حيث النطاق القيمي للصفقة أو من حيث النطاق الإقليمي لها ، و فيمايلي سنحاول تناول هذه الضوابط وفق وجهة نظر التشريعات المقارنة¹:

1-حدود رقم الأعمال المطلوب للخضوع للرقابة التشريعية :

رقم الأعمال هو الرقم الذي تخضع في حدوده عملية التركز الإقتصادي للرقابة المنصوص عليها في التشريع ، و غاية ذلك (الرقابة) أن لا تؤدي العملية إلى قيام احتكار قد يؤثر سلبا على حرية المنافسة في السوق المعنية على أن تعهد مهمة الرقابة إلى الأجهزة الإدارية المنوط بها حماية المنافسة أو إلى السلطة القضائية و بالمقابل فإن غالبية التشريعات لا تسمح بالتدخل ما لم تتعدى عمليات التركز سقفا محددا يقدر المشرع أن تجاوزه يشكل خطرا و انتهاكا لحرية المنافسة و عليه و نظرا لإختلاف القدرات و الهياكل و القوى الإقتصادية في كل بلد ، فتختلف التشريعات

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 96 .

في تحديد السقف الذي يعد مرجعا تخضع بموجبه عملية التركيز للرقابة التشريعية كما سيتم بيانه .

أ- موقف القانون الأمريكي :

يأخذ القانون الأمريكي بمعيار مزدوج لغرض الخضوع للرقابة التشريعية ، يقوم الأول على أساس تحديد القيمة المالية للصفقة ، في حين يشمل الثاني على تحديد القوة الإقتصادية للمشروعات المشاركة في العملية ، و عليه فوجوب الإخطار المسبق بعملية التركيز ومن ثم الخضوع للرقابة التشريعية يقوم متى توافر أي من الحدين المطلوبين قانونا .

و يتضمن الحد الأول القائم على أساس قيمة الصفقة ضرورة خضوع أي عملية تركيز تبلغ قيمتها أكثر من 200 مليون دولار لوجوب اخطار أجهزة المنافسة ، و يشتمل الحد الثاني القائم على اختيار حجم المشروعات المشاركة في عملية التركيز (حجم الشخص) بأن تكون الشركة المكتسبة قد بلغ صافي أعمالها السنوية أو مجموع أصولها 100 مليون دولار تحسب على أساس اخر بيانات سنوية منتظمة من الدخل و النفقة ¹.

ب- موقف القانون الأوروبي :

و يتجلى ذلك من خلال ما ورد باللائحة الأوروبية المتعلقة بتنظيم الاندماجات الأوروبية بحيث أنها تهدف على وجه التحديد إلى إحكام الرقابة على عمليات التركيز الإقتصادي ذات الأثر الممتد داخل الإتحاد الأوروبي أي ذلك الذي يتجاوز الحدود الوطنية لأي دولة عضو ، بمعنى أن العمليات التي تحدث اثارها على مستوى سوق الإتحاد الأوروبي ككل (عمليات التركيز ذات النطاق الأوروبي) و بذلك تخرج من دائرة الإهتمام العمليات التي لا تتجاوز حدودها نطاق السوق الداخلية لإحدى الدول الأعضاء .

و على غرار القانون الأمريكي ، فإن القانون الأوروبي قد وضع حدين يلزم توافر أحدهما لخضوع العملية للرقابة الأوروبية و منها حالة ما إذا بلغ إجمالي رقم أعمال المشروعات المعنية مجتمعة على المستوى الدولي أكثر من 5000 مليون يورو ، و كان رقم أعمال مشروعين منها على الأقل في الإتحاد الأوروبي يساوي 250 مليون يورو .

ج- موقف القانون المصري :

لقد سار المشرع المصري على نفس النهج القائم و القاضي بإخضاع عمليات التركيز للرقابة

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 98 .

التشريعية على أساس رقم الأعمال و ليس على أساس الحصة في السوق ، بحيث تتضمن اللائحة التنفيذية لقانون حماية المنافسة الزام الأشخاص الذين يتجاوز رقم أعمالهم السنوي في اخر ميزانية مائة مليون جنيه بإخطار جهاز المنافسة ، و بذلك يكون حساب رقم الأعمال بالنسبة للمشروعات المعنية مجتمعة¹ .

2-النطاق الإقليمي كأساس لقيام الرقابة التشريعية و إشكالية الرقابة على عمليات التركز

عبر الدولية :

المبدأ العام في تطبيق القانون من حيث المكان هو مبدأ إقليمية القوانين كأصل عام متفق عليه في كل دول العالم و ذلك لإرتباطه بمفهوم السيادة ، و مفاد هذا المبدأ هو سريان قانون الدولة على كافة الأشخاص و كذا الوقائع التي تقع داخل إقليمها ، و بذلك فإن قانون المنافسة بدوره يقتضي سريانه على كافة الممارسات التي تحدث داخل اقليم الدولة من الأشخاص أو الشركات أو المشروعات التي تمارس نشاطاتها التجارية في هذا الإقليم .

و عليه فإذا كان مبدأ إقليمية قانون المنافسة يجد تطبيقاته القضائية في كل العالم باعتباره قاعدة معترف بها عالميا ، إلا أن هناك إشكالا برز للوجود و تحديدا مع التحولات الإقتصادية التي شهدتها عالمنا المعاصر بما في ذلك ظاهرة عولمة الإقتصاد الدولي و اتساع نطاق السوق الجغرافية التي تعدت حدود الدول تمثل في ظهور ازدياد عمليات التركز عبر الدولية و التي أصبحت تطرح عدة اشكالات و تستدعي ايجاد اليات و وسائل قانونية تكفل حماية مصالح الدول اتجاه الآثار غير التنافسية لعمليات التركز .

و لعل جوهر الإشكال هو كون طبيعة عمليات التركز عبر الدولية تتعدى اثارها الحدود الجغرافية للدول بما يجعلها تخضع لإختصاص قضائي لأكثر من دولة ، بمعنى يمكن حدوث عمليات التركز عبر الدولية بسبب تعدد المشروعات المشاركة و انتمائها لأكثر من دولة ، أو أن يكون للصفقة اثار تتجاوز أكثر من دولة ، و هو ما يجعل تلك الصفقة تقع ضمن نطاق تطبيق أكثر من قانون للمنافسة² .

هذا الوضع جعل العديد من التشريعات تسعى لإستخدام عدة حلول لمواجهة هذه الإشكالية و منها استخدام منهج التطبيق الممتد لقوانين المنافسة و هو ما ذهب إليه القانون الأمريكي من

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 107 .

² - أسامة فتحي عبادة يوسف ، المرجع نفسه ، ص 110 .

خلال مد نطاق تطبيق كل من قانون شيرمان و كلايتون على الممارسات التي وقعت خارج النطاق الإقليمي الأمريكي متى كان لتلك الممارسات اثار سلبية على التجارة الأمريكية أو السوق بوجه عام و ذلك اعتمادا على نظرية الاثار ، و هو الموقف الذي تبنته المفوضية الأوروبية من خلال اعتماد التطبيق الممتد للائحة تنظيم الاندماجات الأوروبية .

غير أنه و بالنظر إلى حجم الخلافات و المشاكل التي نشأت بين الدول بسبب التطبيق الممتد لقوانين المنافسة و في مقدمتها الخلافات مع الولايات المتحدة الأمريكية تحديدا بسبب تبنيها لنظرية الاثار دفاعا عن مصالحها ، ما جعلها في صدام دائم مع باقي الدول التي لجأت هي الأخرى إلى الإعتراض الدبلوماسي أحيانا ، وصولا إلى اعتبار التطبيق الممتد عملا عدوانيا يتطلب مواجهته باستخدام أسلوب التشريعات المانعة ، بحيث تلجأ الدول إلى حماية مصالحها من خلال منع مواطنيها و شركاتها من الإلتزام بأوامر السلطات الأجنبية ، زيادة على عدم تنفيذ الأحكام الأجنبية الصادرة بموجب التطبيق الممتد لقوانين الدول الأجنبية متى كان من شأنها إحداث أضرار تمس مصالح الدولة¹ .

و عليه و أمام إستمرار حالات الصدام بين الدول دفاعا عن مصالحها ، فقد استدعت الضرورة تخفيف حدة هذه التوترات من خلال اعتماد أسلوب المجاملة على الرغم من كونها ليست بقاعدة ملزمة في القانون الدولي ، إلا أنه تبين فيما بعد أن الدول لا يمكنها بأي حال من الأحوال التخلي عن مصالحها الإقتصادية ، و هو ما دفع بالدول إلى ايجاد الية اخرى و منها الاعتماد على منهج تنازع القوانين ، إلا أنه سرعان ما أثبت فشله و لعل من أبرز الأسباب في ذلك هو عدم إمكانية تخلي الدولة عن تطبيق قانونها الوطني المرتبط بنظامها العام لصالح القانون الأجنبي .

و لذلك فهذه الإشكالات المرتبطة تحديدا بعمليات التركيز عبر الدولية طرحت إلى الوجود مسألة ضرورة تعزيز التعاون الدولي بين أجهزة المنافسة في مجال الرقابة على تلك العمليات من خلال اتفاقات المساعدة القانونية المتبادلة ، التعاون التقني ... الخ ، و هذا خصوصا و أن منظمة التجارة العالمية تبذل جهودا كبيرة في هذا الإتجاه بشأن إقامة نظام عالمي متعدد الأطراف لتنظيم المنافسة² و قد سبقت الإشارة إلى تلك الجهود و الإجراءات المتخذة في سياق هذه الدراسة .

¹ - أسامة فتحي عبادة يوسف ، مرجع سابق ، ص 120 .

² - أسامة فتحي عبادة يوسف ، المرجع نفسه ، ص 125 .

بعد التعرض لتوضيح صور الممارسات الضارة بالمنافسة ، يمكن القول بأنها تكتسي عدة أشكال و منها ما يتعدى نطاقه حدود الدول ، كما يظهر لنا بشكل جلي صعوبة الإلمام بمختلف أشكال الممارسات الإحتكارية الضارة بالمنافسة ، و هو الأمر الذي يتطلب تسخير إمكانيات و طاقات هائلة و منها العنصر البشري المؤهل ، و في هذا السياق يظهر لنا الدور الكبير المنوط لرجال القضاء في كل من الولايات المتحدة الأمريكية و دول المجموعة الأوروبية بغية التصدي لهذه الممارسات وذلك بحكم ما يمتلكونه من خبرات في هذا المجال و هو ما لا يتوافر لدى الدول النامية و منها التشريع المصري .

ضف إلى ذلك اختلاف منظور سياسات حماية المنافسة من دولة لأخرى ، ففي حين ترى الولايات المتحدة الأمريكية أن حماية المنافسة هي غاية في حدتها كأصل عام ، ترى دول المجموعة الأوروبية على خلاف ذلك أن حماية المنافسة هدفها تحقيق غايات أسمى و منها حماية المستهلكين إضافة إلى توفير فرص مناسبة للإستثمار بما يخدم رفع القدرات التنموية بالبلاد . و عليه و بالنظر إلى عدم تناول اتفاقات منظمة التجارة العالمية لهذه الممارسات الإحتكارية و التي لا شك أنها ستشكل مستقبلا أكثر صور الممارسات الضارة بالمنافسة و ذلك بفعل تحرير التجارة الدولية من جهة و تنامي نشاط الشركات المتعددة الجنسيات من جهة أخرى ضف إلى ذلك اختلاف سياسات حماية المنافسة من دول لأخرى و تباين قدراتها الفنية ، فكل ذلك يقتضي ضرورة تعزيز التعاون الدولي في إطار تفعيل أجهزة المنافسة و التعاون فيما بينها و لا سيما و العالم يشهد تحولات سريعة في مجال تحرير التجارة العالمية .

الفصل الثاني :

الدول النامية و تحديات المنافسة في ظل

الإنفتاح التجاري الدولي

الفصل الثاني :

الدول النامية و تحديات المنافسة في ظل الإنفتاح التجاري الدولي

إن التغييرات الإقتصادية العالمية التي تبلورت في النظام الإقتصادي العالمي و مست على وجه الخصوص النظام التجاري الدولي خلال العقود الأخيرة و تحديدا بعد انتهاء جولة أوروغواي و إنشاء منظمة التجارة العالمية ، بإعتبارها حلقة مهمة في إستكمال الثالوث الإقتصادي العالمي و بدورها الرامي أساسا إلى تحرير التجارة الدولية من كافة القيود الجمركية و غير الجمركية و فتح الأسواق الدولية أمام تدفق السلع و الخدمات عبر الحدود .

قد طرحت إلى الوجود قضايا جديدة و في جميع المجالات تعكس بشكل جلي الإستراتيجية الجديدة الهادفة إلى الإفرغ المسبق للسياسات التنموية الأكثر إعتمادا على الذات كالتي اتبعتها اليابان في زمن مضى و تمكنت من خلالها من بناء قوة اقتصادية تتحدى بها الدول المتقدمة كأمريكا و أوروبا ، إلى خلق و صياغة إستراتيجيات جديدة تدفع الدول النامية و الأقل نموا إلى تبني الأساليب التنموية المدمجة في إطار من التبعية للدول المتقدمة من خلال استنادها على التجارة و الإستثمار الأجنبي¹ .

و لما كان قيام منظمة التجارة العالمية يهدف إلى تحرير التجارة الدولية و غايتها في ذلك هو تحقيق التنمية الإقتصادية و رفع مستوياتها في جميع دول العالم ، و بشكل خاص الدول النامية و الفقيرة ، إلا أن الواقع العملي أثبت عكس ذلك بحيث أبرزت الإحصائيات المتتالية زيادة حجم الفجوة الإقتصادية بين الدول المتقدمة و النامية بشكل كبير ، و هو ما جعل منظمة التجارة العالمية محل انتقاد كبير من قبل المنتبعين .

بل إن هذا الوضع هو ما جعل مسألة تحرير التجارة الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية أكثر موضوعات الساعة خلافا بين الكثيرين ، حيث رأى البعض بأن المنظمة لا تعدو كونها أداة أخرى من أدوات سيطرة الدول الكبرى (الأقوياء) على مقدرات الدول النامية و تحكمها في الإقتصاد العالمي و مصادر الثروة ، في حين يرى بعض المعارضين الآخرين أن الخلل يكمن في وسائل التحرير و اليات إنفاذه المعتمدة من قبل المنظمة ما جعلها أداة أخرى تدفع في إتجاه

¹ - محمد عبد الله شاهين محمد ، اتجاهات التجارة الدولية و أثرها على التجارة الخارجية للدول العربية ، شركة دار الأكاديميون للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، الأردن ، 2018 ، ص 277 .

تعزيز القوى الإستعمارية المتنامية بشكل جديد من خلال تفعيل السيطرة التي تزيد في إفقار الجنوب مقابل إنماء و زيادة ثروات دول الشمال المتقدم¹ .

و بين هذا و ذاك يقر اتجاه ثالث بأن مسألة المشاركة في النظام التجاري الدولي تحت راية و قيادة منظمة التجارة العالمية هو أمر لا مناص منه للدول النامية ، بل هي مطالبة و مجبرة على التكيف مع ما أفرزه هذا النظام التجاري الجديد من أنماط و إستراتيجيات جديدة و لعل أبرزها تقسيم العمل الدولي و تكريس حتمية الإعتماد الإقتصادي المتبادل ، و عليه و إستنادا لما سبق ذكره سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى عرض الجهود المبذولة من قبل الدول النامية في إطار مساعيها إلى الاندماج في الإقتصاد العالمي ، و كذا متطلبات ذلك و الخيارات المتاحة ثم التعرض لبيان المعوقات التي قد تحول دون ذلك و هذا من خلال المبحثين التاليين :

المبحث الأول : ضرورات تفاعل الدول النامية مع سياسات المنافسة .

المبحث الثاني : الافاق المستقبلية لاندماج إيجابي للدول النامية ضمن إطار المنافسة

الدولية بين المتطلبات و المعوقات .

¹ - علي لطفي ، التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 ، ص 06 .

المبحث الأول :

ضرورات تفاعل الدول النامية مع سياسات المنافسة

لقد فرضت التغييرات و المستجدات التي شهدتها الإقتصاد العالمي و تحديدا بعد تلاشي المعسكر الشيوعي و فشل نماذج العالم الثالث للتنمية ، تنامي هيمنة النموذج الليبرالي و الذي كرس ترسيخ بروز معالم نظام اقتصادي عالمي جديد سماته جعل العالم قرية صغيرة متنافسة الأطراف و سوقا واحدا مفتوحا للتنافس بين كل المتعاملين سواء التقليديين دولا و حكومات أو الجدد ممثلين في الشركات المتعددة الجنسيات و التكتلات الإقتصادية .

بحيث يسعى كل منها لإقتناص الفرص لمواجهة التحديات و التداعيات المحتملة في ظل مسار المضي قدما نحو إزالة القيود بمختلف أشكالها و تحرير المعاملات الإقتصادية في ظل التحول نحو اليات السوق بما يعني عولمة النشاط الإنتاجي ، عولمة النشاط المالي و إدماج أسواق المال و تغيير حركة القوى العالمية اضافة إلى تغيير هيكل الإقتصاد العالمي و سياسات التنمية . هذه المعطيات كلها عززت موقف دعاة اقتصاد السوق كأداة لإندماج الإقتصاديات العالمية بعضها ببعض ، و تعزز أيضا دور المنظمات الدولية في إدارة و تسيير ما تعلق بادماج اقتصاديات الدول النامية في الإقتصاد العالمي ، و ذلك في ظل ادراك هذه الأخيرة بحتمية هذا التوجه و أن بقاءها معزولة عن السياق العالمي سيجعلها لا محالة عاجزة أكثر فأكثر عن اللحاق بالركب الدولي و بالتالي بعيدة عن تحقيق غاياتها المنشودة في تحقيق تنميتها .

و أمام ما أفرزته التحولات الخارجية من جهة و مشاكل التنمية التي أصبحت تتخبط فيها من جهة أخرى ، كل ذلك جعل أغلبية الدول النامية تسيير نحو اعتماد اجراءات و اتباع منهج اصلاحات داخلية للسير نحو الإنفتاح كمرحلة أولى وصولا إلى الإندماج في النظام الإقتصادي العالمي كغاية حتمية .

و عليه سنحاول من خلال هذا البحث التعرض لبيان الأوضاع و الظروف الإقتصادية التي مرت بها الدول النامية و كذا مساعيها للإندماج في الإقتصاد العالمي عبر اعتماد سياسات و اجراءات التحول نحو اقتصاد السوق و من ثمة الانضمام لمنظمة التجارة العالمية .

المطلب الأول : الخلفيات التاريخية للتحويلات الإقتصادية بالدول النامية

لقد لجأت معظم الدول النامية عقب استقلالها إلى تبني عدة مسارات تنموية في سبيل تحقيق التنمية التي لطالما مثلت لها تحديا رئيسيا و ذلك بسبب افتقارها لأدوات التقدم و ضعف هياكلها الأساسية ، زيادة على افتقارها لإمكانية الوصول و الاستفادة من الوسائل التكنولوجية ، فكل هذه الأسباب دفعت بالدول النامية إلى انتهاج سياسات تنموية ظاهرها الإعتماد على الذات و باطنها التبعية نحو الخارج ، إن على مستوى وسائل الإنتاج (التكنولوجيا) ، و إن على مستوى التمويل عن طريق توجيهها نحو الإستدانة الخارجية .

غير أن عدم نجاعة التجارب التنموية زيادة على ظروف و عوامل أخرى ، كلها أسباب أدت إلى إنفجار أزمة المديونية الخارجية لهذه الدول و التي كانت إحدى الأسباب الرئيسية التي زادت بدورها من حجم الأعباء التي أورثت تخلف الدول النامية ، بل إن بعضها لا زالت تعاني من اثارها لحد الساعة و عليه سنحاول من خلال هذا المطلب تناول أهم صور التجارب التنموية التي انتهجتها الدول النامية (الفرع الأول) ثم التطرق لبيان أزمة المديونية الخارجية و أسبابها .

الفرع الأول : تعثر السياسات التنموية المنتهجة من قبل الدول النامية

لقد عمدت الدول النامية إلى اتباع عدة استراتيجيات تنموية بهدف تعزيز نموها و تحقيق اقلعها الاقتصادي و ذلك اعتمادا على دعم سبل تحريك قدراتها الإنتاجية ، و لعل أهمها ما يلي¹:

أولا : سياسة الصناعات المصنعة

و تعتمد هذه الإستراتيجية على إعطاء الأولوية للصناعات الثقيلة و ذلك من خلال توجيه الإستثمار لإقامة الصناعات القاعدية لتكون بذلك انطلاقة لحراك اقتصادي بنشوء صناعات تكاملية مع تلك الصناعات ، و بالتالي تشكل الصناعات المصنعة قطب نمو من شأنه ضمان تزويد القطاعات الأخرى بالمعدات الضرورية التي تسمح بزيادة انتاجية العمل و هو ما يؤدي بالنتيجة إلى إعادة هيكلة الإقتصاد .

¹ - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص ص : 101، 100 .

و تستهدف هذه الصناعات الفروع الكبيرة للصناعات الكيماوية ، انتاج الطاقة و الصناعات البتروكيماوية ، ميدان المحروقات ، التعدين و الميكانيك ، الكهرباء الخ ، و لما كان من خصائص هذه الصناعات أنها صناعات كثيفة رأس المال ، و ذات تبعية تكنولوجية كبيرة للخارج فهو الأمر الذي أدى إلى تضخم قيمة التكاليف ، حيث قدرت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNID) أن تكلف استيراد التكنولوجيا بالبلاد النامية قد بلغت بليون دولار عام 1975 و أنها مرشحة للإرتفاع إلى حوالي ستة بلايين دولار عام 1985¹ ، و بالنظر إلى سوء استخدام الموارد فقد أدى ذلك إلى تحقيق نتائج جد متواضعة لم ترقى إلى المستوى المطلوب في أغلب الدول النامية .

و لعل أهم أسباب ذلك يعود أساسا إلى و اعتماد تلك الصناعات الثقيلة على التكنولوجيا كثيفة رأس المال و التي استنزفت القدرات المالية المتوفرة لدى الدول النامية بحيث لم تعد كافية بل تستدعي توفير رؤوس أموال ضخمة .

و بالتالي فلم تتمكن هذه الإستراتيجية من تحقيق الأهداف المرجوة و ذلك بالنظر إلى أنها حملت في طياتها العديد من التناقضات كالرغبة في التخلص من التبعية ثم اللجوء إلى الإستيراد و الإعتماد على التكنولوجيا كثيفة رأس المال ، كما أن أغلب المشاريع المنجزة تمت على كاهل الدول مما زاد من نسبة الإنفاق الحكومي و سبب عجزا في الخزينة العمومية و ما صاحبه من ارتفاع في مستويات التضخم ، و كان من بين الدول التي تبنت هذه السياسة روسيا ، الهند و الجزائر و التي سرعان ما تخلت عنها منذ نهاية 1988 و تحديدا مع بداية اصلاحات إعادة الهيكلة .

ثانيا : سياسات إحلال الواردات

و تقوم هذه السياسة على النمو المتوازن و ذلك بالتركيز على إحلال الواردات بالتصنيع المحلي و بالموازاة مع ذلك تطبيق اجراءات دعم و اجراءات حمائية تفرضها الدولة على الواردات من السلع الأجنبية قصد رفع القدرات التنافسية للسلع المحلية في السوق الداخلية ، و لعل أبرز أهدافها المتوخاة هي² : زيادة معدلات الإدخار و الإستثمار بفعل توجيهها نحو استقطابها للمستثمرين و تحفيزهم بمعدلات ربح عالية نتيجة استفادتهم من الإجراءات الحمائية ، التوجه نحو

¹ - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص 71 .

² - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، المرجع السابق ، ص ص : 102 ، 103 .

إقامة صناعات متنوعة الأنشطة ، و كذا توفير العملة الصعبة التي تسمح باستيراد السلع الوسيطة أو الرأسمالية .

إن تبني هذه السياسة و إن سمحت لبعض الدول تحقيق اكتفاء ذاتي في المجال الصناعي كالبرازيل (سنوات الستينات) ، إلا أنها فشلت في بعث الإنطلاق الإقتصادي المأمول في العديد من الدول النامية و لعل أبرز أسباب ذلك الإخفاق هي :

اختلال هيكل العدالة الإجتماعية نتيجة التفاوت في الدخل بين طبقات العمال و الفلاحين و كذا الملاك و أصحاب رؤوس الأموال ، زيادة على اتجاه طبقات الملاك و أصحاب رؤوس الأموال على اتباع نمط استهلاكي منصب على السلع الأجنبية المستوردة من الخارج ، و هو ما انعكس سلبا على وتيرة رفع الطلب المحلي على المنتجات الوطنية ، مما أدى بدوره إلى زيادة التبعية للدول الرأسمالية في مجال السلع الإستهلاكية¹ .

إضافة إلى ذلك فإن إهمال القطاع الزراعي نجم عنه عدم القدرة على توفير احتياجات قطاع الصناعات الغذائية من المواد الخام ، و كذا التوجه نحو استيراد التكنولوجيا بدل السعي لإنتاجها ضف إلى ذلك أن توسع القدرات الإنتاجية اصطدم بضيق السوق المحلية من جهة و عدم القدرة على الولج إلى الأسواق الخارجية نتيجة المنافسة الدولية الشديدة زيادة على الإجراءات الحمائية المفروضة .

هذا و لعل أهم المعوقات هي مشكلة التمويل ، بحيث ضلت الدول تعتمد على الإقتراض و المساعدات الخارجية و كذا التمويل بالعجز ، و لعل من بين أكثر الدول التي طبقت هذه الإستراتيجية هي دول أمريكا اللاتينية كالبرازيل و المكسيك بعد نهاية الحرب العالمية الثانية إضافة إلى بعض دول جنوب شرق اسيا .

و أمام هذا الوضع الذي أدى إلى تفاقم أزمة الواردات ، فقد لجأت الدول النامية إلى اعتماد تمويل فاتورة الواردات عن طريق التصدير ، و لما كانت مجمل صادراتها تنحصر في المواد الأولية التي شهدت تراخي الطلب العالمي عليها ، فلم يبق أمامها من سبيل إلا إعتناق طريق

¹ - بحيث تزايد ضغط الإحتياجات الإستيرادية بسبب الأزمة الغذائية التي شهدتها الدول النامية و ذلك نتيجة تناقص نصيب الإنتاج الغذائي في الإنتاج الزراعي من جهة ، و احتكار بعض الشركات الرأسمالية للإنتاج الغذائي و إستعماله كسلح في اتجاه إستغلال البلاد النامية ، أنظر : محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص

زيادة الصادرات من السلع المصنعة و شبه المصنعة ، و من ثمة اللجوء إلى تبني إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير¹ .

ثالثا : سياسة إحلال الصادرات

ترتكز هذه الإستراتيجية على تطوير و ترقية الصادرات اعتمادا على ما تتميز به الدول النامية من وفرة في المواد الخام بحيث يتم استغلالها لإنتاج سلع استهلاكية مصنعة أو نصف مصنعة توجه إلى الأسواق الدولية ، و لذلك عرفت هذه التجربة بسياسة إحلال الصادرات (أو التصنيع من أجل التصدير) ، بمعنى التوجه نحو إحلال الصادرات الجديدة (المصنعة) محل الصادرات التقليدية القائمة أساسا على المواد الأولية² ، و قد شهدت الدورة الأولى لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية عام 1964 أول مناسبة تطرح فيها الصياغة المنهجية لهذه الإستراتيجية و ذلك بالإشارة إلى أهمية الصادرات الصناعية كسبيل يمكن من خلاله ضمان سد الفجوة في الموازين التجارية و الوصول إلى الأسواق العالمية³ .

و لعل ما يميز هذه السياسة عن سابقتها هو توفيرها قدرا كبيرا من العملة الصعبة نتيجة توسيع عمليات التصدير ، إضافة إلى ذلك فإن وفرة الحجم المحققة تجد منفذها عبر الأسواق الخارجية و لا تشكل بذلك عائقا على عكس سياسة إحلال الواردات المتوجهة نحو السوق الداخلية فقط .

حيث تستند هذه الإستراتيجية على تخصص كل بلد في إنتاج السلع التي يمتلك فيها مزايا نسبية و من ثمة توجيهها نحو التصدير و الذي من شأنه أن يشكل قاطرة للنمو ، حيث أنه و من جملة الأهداف التي تتوخى هذه السياسة تحقيقها هي : توسيع الصادرات بالإعتماد على الميزة النسبية للدول النامية فيما يخص وفرة المدخلات من المواد الأولية ، توفير العملة الصعبة استقطاب الإستثمارات الأجنبية و السير نحو استيعاب التكنولوجيا و كذا السعي نحو تطويرها . إلا أن هذه التجربة و على الرغم من الإجراءات و الجهود المعتمدة لتحسينها إلا أنها على

¹ - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص 43 .

² - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص ص : 104،106 .

³ - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص 43 .

غرار سابقتها لم توفق إلا نسيباً¹ ، و ذلك بفعل تلقيها جملة من المعوقات و الصعوبات و لعل من أهمها : عدم قدرة المنتجات الوطنية على مواجهة المنافسة في الأسواق الدولية و ذلك بسبب ظروف التبادل الدولي و ممارسات الشركات متعددة الجنسيات مما انعكس سلباً على إيرادات الدول النامية من العملة الصعبة ، تبعية الدول النامية تكنولوجيا للدول المتقدمة .

السقوط في فخ التضخم بحيث لجأت الدول النامية و بغرض زيادة حجم صادراتها إلى تخفيض عملتها الوطنية ، ضف إلى ذلك أن حاجتها للتمويل و اعتمادها بشكل كبير على القروض الخارجية نجم عنه تفاقم حجم مديونيتها الخارجية .

و خلاصة لجملة التجارب و السياسات التنموية التي اتبعتها الدول النامية فعلى الرغم أنها حققت بناء بعض الصناعات المحلية و محاولتها التوجه نحو الأسواق الخارجية بحكم ما انبثق عن سياسة الإنفتاح التي سمحت بجلب المزايا المرتبطة بالتنافس و ما اشتملت عليه من البات² ، إلا أنها لم تحقق الإقلاع الإقتصادي المنشود ، بل إن اعتمادها على الاقتراض بشكل أساسي في دفع عملية التنمية أدى إلى تفاقم مديونيتها و ما خلفه ذلك من تراجع مستوياتها التنموية و كذا الإنتشار الواسع لمظاهر الفقر ، هذا و بالنظر لما خلفته أزمة المديونية الخارجية من انعكاسات سلبية على مسيرة التنمية في أغلب البلدان النامية ، فسنحاول التعرض لها من خلال العنصر الموالي .

الفرع الثاني : أزمة المديونية الخارجية و أسبابها

ترتبط أزمة المديونية الخارجية تاريخياً بالظروف التي عايشتها الدول النامية و التي برزت حداثتها تحديداً بعد نهاية الحرب العالمية الثانية ، فالدول النامية لطالما عانت من وطأة الإستعمار الخارجي المباشر و غير المباشر من قبل الدول الصناعية المتطورة التي استهدفت نهب ثرواتها الطبيعية و مقدراتها من المواد الأولية و غيرها... الخ ، و بعد أن نالت هذه الدول استقلالها مع

¹ - حيث أنه و بالنظر إلى مجموع الدول النامية مجتمعة ، فإن الإنتاج و الصادرات الصناعية قد تركزت في عدد قليل من الدول النامية بحيث اسحوذت عشرة (10) دول نامية على حوالي 80 % من الصادرات سنة 1985 و استطاعت النمر الأربعة (هونكونغ ، كوريا الجنوبية ، تايوان و سانغافورة) تحقيق الريادة و توسيع صادراتها بحوالي 15 % سنة 1986 . أنظر : محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص 47 .

² - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص 110 ، أنظر أيضاً : -Matouk Belattaf, économie du développement, office des publication universitaires , (OPU), Alger, 2010 , pp : 132,134.

نهاية الحرب العالمية الثانية ، فقد شهدت مشاكل اقتصادية معقدة ، استلزمت ضرورة ايجاد حلول لها .

و بذلك فقد لجأت الدول النامية إلى إتباع استراتيجيات و سياسات مختلفة لغاية تحقيق تنمية شعوبها و رفع مستويات معيشتها في صورة التجارب التي سبق الحديث عنها ، و أمام ذلك الوضع فقد كانت بحاجة كبيرة لمصادر تمويل ، و أمام ضعف مواردها المالية و محدوديتها و حاجتها الملحة للأموال لغرض تمويل المشاريع التنموية و إقامة البنى التحتية و كذا إقتناء السلع و الخدمات الضرورية¹ ، فلم يكن أمامها من خيار سوى اللجوء إلى الإستدانة الخارجية² .

و نتيجة اعتماد تلك الحلول فقد زاد حجم الديون الخارجية و توسعت مشاكلها أين بلغت أرقما مخيفة لبعض الدول النامية ، بحيث ارتفعت الديون الخارجية لهذه الدول من 68,6 مليار دولار سنة 1970 إلى أكثر من 71,9 مليار دولار سنة 1981 لتصل إلى 1279 مليار دولار سنة 1989 ، في حين أن خدمات تلك الديون ارتفعت هي الأخرى من 9,3 مليار دولار سنة 1970 إلى 127 مليار دولار سنة 1981 لتصل في سنة 1986 إلى 182,7 مليار دولار³ .

و أمام تفاقم حجم هذه الديون الضخمة التي طوقت اقتصاديات الدول النامية ، فقد ظهرت إلى الوجود أزمة المديونية الخارجية و تزايدت حدة القلق و المخاوف بشأنها و ذلك بداية من النصف الثاني من سبعينيات القرن الماضي ، و بلغت ذروتها سنة 1982 خاصة بعد أن أعلنت ثلاثة دول من أكبر الدول النامية المدينة انذاك و هي المكسيك ، الأرجنتين و البرازيل عدم قدرتها على دفع أعباء ديونها الخارجية ، لتتولى بعد ذلك احتمالات عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها و توقفها عن الدفع و زدادت المخاوف من انتقال حالة العجز عن التسديد في دول أمريكا اللاتينية إلى المناطق و القارات الأخرى من العالم⁴ ، وسط اختلاف وجهات النظر حول أسباب هذه الأزمة هل يعود سببها لإعتماد سياسات خاطئة من قبل الدول النامية أم أنها نتيجة عوامل خارجية ؟ .

أسباب أزمة المديونية الخارجية : تتعدد أسباب المديونية الخارجية بين أسباب داخلية

و أخرى خارجية يمكن حصر أهمها فيما يلي :

¹ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 213 .

² - محمد صفوت قابل ، تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة ، مرجع سابق ، ص 40 .

³ - محمد راتول ، مرجع سابق ، ص 351 .

⁴ - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، دار الكتاب العربي ، الجزائر ، 2006 ، ص 83 .

أولاً - الأسباب الخارجية : و تشمل على عدة عوامل أهمها¹ :

1- إرتفاع أسعار الفائدة : بحيث تعتبر أسعار الفائدة من بين أهم أسباب تفاقم المديونية الخارجية للدول النامية و ذلك على اعتبار أن نظام الفائدة المطبق هو نظام الفائدة المركبة حيث تتضاعف قيمة خدمات الديون باستمرار مما جعل تلك الدول ملزمة بدفع مبالغ ضخمة سنوياً مقارنة بأصل الدين ، مما يجعل الدول تقترض حتى لأجل دفع خدمات الديون ، و ذلك ما يجعلها تدور في حلقة مفرغة .

2- اختلال شروط التبادل التجاري الدولي : و ذلك على اعتبار أن جل صادرات الدول النامية تتركز على المواد الأولية و التي لا تتحكم في أسعارها التي كثيراً ما تشهد تقلبات بحسب أحوال السوق الدولية أو أنها غالباً ما تتحكم فيها الدول الدائنة عن طريق شركاتها المتعددة الجنسيات ، في حين أن واردات الدول النامية فقائمتها أوسع بحيث تتعدد بين السلع الصناعية و الغذائية و الدوائية ، و التي تستنزف مواردها المالية ، بل تجعلها في حالة عجز دائم أو مستمر لميزان مدفوعاتها بما يضطرها للجوء إلى الإستدانة الخارجية لتمويل عجز ميزان مدفوعاتها ، زيادة على تسديد خدمات الديون .

3- التغيرات الطارئة في أسعار المحروقات : حيث أنه غالباً ما تشهد أسعار المحروقات تغيرات حادة إما صعوداً أو نزولاً بحسب الظروف السياسية و الأوضاع الإقتصادية الدولية و التي من ضمنها الركود و الأزمات الإقتصادية التي تشهدها الدول الصناعية ، و هذه التغيرات في الأسعار لا تؤثر فقط على الدول النامية المنتجة و إنما تشمل أيضاً الدول النامية غير المنتجة التي تضطر إلى تخصيص مبالغ مالية كبيرة لقاء اقتنائها كحتمية لضمان و تلبية حاجاتها الطاقوية (عند ارتفاع أسعارها) .

و لما كان التحكم في أسعار المحروقات و الطاقة إجمالاً لا يخضع لإرادة الدول النامية بشكل مطلق و إنما للدول المتقدمة عبر شركاتها المتعددة الجنسيات بفعل تحكمها في قوى السوق و وسائل الإنتاج و كذا تكنولوجيا البحث و الإستكشاف² ، فهذه العوامل و أخرى أدت و تؤدي لا

¹ - محمد راتول ، المرجع السابق ، ص ص : 351،352 .

² - ناصر دادى عدون ، شعيب شنوف ، الحركية الاقتصادية في الدول النامية بين عالمية مالك بن نبي و العولمة الغربية ، دار المحمدية العامة الجزائر ، د س ن ، ص 32.

محالة إلى تأثر الدول النامية (المنتجة أو غير المنتجة) عند حدوث أي طارئ في الأسعار بما يلحق اختلالا في ميزان مدفوعاتها و يدفعها للإستدانة الخارجية .

ثانيا - الأسباب الداخلية : زيادة على الأسباب الخارجية الكامنة وراء ظهور أزمة المديونية الخارجية ، فهناك أسباب أخرى داخلية مرتبطة بالواقع التنموي للدول النامية و التي يمكن حصر أهمها فيما يلي¹ :

1- إعتداد الإستراتيجيات التنموية على العالم الخارجي : حيث أن الدول النامية و بالنظر لإفتقارها لمقومات التنمية الذاتية ، فكانت مضطرة للإستعانة بالعالم الخارجي لغرض تلبية حاجاتها فيما تعلق باستيراد سلع التجهيز و كذا مختلف المواد المصنعة و غير المصنعة زيادة على السلع الغذائية و غيرها ، ضف إلى ذلك تكاليف الإستعانة بخدمات الخبراء و التقنيين ، فكلها التزامات دفعت الدول النامية و أمام شح مواردها للإقتراض الخارجي لتغطية فارق النفقات ، غير أنه و بالنظر لتباطؤ وتيرة البرامج التنموية ، فقد أدى ذلك إلى اتساع حجم الديون التي تراكمت بشكل كبير .

2- اتساع الفجوة بين حجم الإستهلاك و الإنتاج المحلي : فقد شهدت الدول النامية عقب استقلالها نمو ملفت لحجم الإستهلاك بشتى صوره و ذلك نتيجة تزايد عدد السكان ، و تحسن مستوى المداخل النقدية ، و لكن و أمام ضعف الإنتاج و عدم كفايته في تغطية الإحتياجات فكان أمام هذه الدول هو اللجوء إلى زيادة وتيرة الإستيراد لسد الفارق بين الإستهلاك و الإنتاج المحلي و هو ما دفع هذه الدول أيضا للإستدانة الخارجية كأسهل الحلول الممكنة و لكن ما انجر عن ذلك كان استمرار الزيادة في فاتورة الديون الخارجية .

3- فشل السياسات التنموية و انتشار مظاهر الفساد : سبقت الإشارة إلى بعض النماذج التنموية التي اعتمدتها الدول النامية عقب استقلالها ، و التي لم تكن موفقة بل زادت من تبعية هذه الدول نحو الخارج نتيجة حاجتها المتزايدة للسلع الإستهلاكية و الأموال ، ضف إلى ذلك أن ما تعاني منه الإدارات العمومية في معظم الدول النامية من تفشي مظاهر الفساد التي كانت سببا وراء تعطيل مختلف السياسات المتعلقة بالتنمية و ارتفاع تكاليفها ، كما أن ظهور عمليات تهريب

¹ - محمد راتول ، المرجع السابق ، ص 354 .

الأموال تحت غطاء الإستثمارات المختلفة كلها عوامل زادت من استنزاف الموارد المالية و تضخم فاتورة الديون الخارجية .

كانت هذه بعض أهم الأسباب التي أدت إلى انفجار أزمة المديونية الخارجية بالدول النامية بل إن تراكم تلك الديون أصبح عبئا كبيرا يدفع نحو المزيد من التخلف عوض التنمية و هو ما جعل البعض يصف عقد الثمانينات " بالعقد الضائع للتنمية "¹ ، و قد أثبتت الإحصائيات أن مديونية العالم الثالث قد بلغت 1660 مليار دولار عام 1994 ، و أن 30 % منها عبارة عن خدمة الديون ، لترتفع إلى حوالي 1700 مليار دولار مع نهاية عام 1993² .

و أمام هذه الأزمة فقد استدعى الأمر ضرورة ايجاد حلول و لا سيما منها إعادة جدولة الديون برعاية دولية ، و لما كان من بين شروط هذه العملية هو التزام الدول المدينة بتطبيق سياسات اقتصادية اصلاحية برعاية صندوق النقد الدولي و البنك الدولي بعد أن يتوج ذلك بموجب اتفاق بينهما³ ، فقد بدأت معظم الدول النامية ذات التوجه الاشتراكي تسير نحو التحول الإقتصادي وفقا لإتباعها اصلاحات و تصحيحات هيكلية برعاية المؤسسات المالية الدولية ، و كانت هذه السياسات بمثابة الخطوة الأولى نحو مسار الإنفتاح الإقتصادي .

المطلب الثاني : مظاهر اندماج الدول النامية ضمن مسار النظام الإقتصادي العالمي

لقد واجهت الدول النامية و بصفة خاصة تلك التي كانت تتبع سياسة الإقتصاد الموجه العديد من المشاكل الإقتصادية و الإجتماعية و لا سيما بعد الإخفاقات التي لحقت مختلف الإستراتيجيات و النماذج التنموية التي تبنتها أغلب هذه الدول مع بدايات النصف الثاني من القرن الماضي و حتى عقد التسعينات ، و ما انجر عنها من تأزم الأوضاع و انتشار مظاهر الفقر .

صف إلى ذلك الانفجار الحاد لأزمة المديونية الخارجية التي ضربت بقوة بداية الثمانينات العديد من الدول ، و أبرزت العيوب التي كانت تعاني منها تلك الإقتصاديات و التي تبلورت في شكل تشوهات هيكلية عميقة (بحسب تشخيص المؤسسات المالية الدولية) ، و التي استدعت حتمية تغيير النمط الإقتصادي المتبع و التحول نحو اقتصاد السوق ، و بذلك أصبحت مساعي تحقيق

¹ - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص 98 .

² - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، مرجع سابق ، ص 88 .

³ - علي عبد الفتاح أبو شرار ، مرجع سابق ، ص 213 .

الإقلاع الإقتصادي مرهونة بتبني سياسات جديدة و لكن تحت مظلة صندوق النقد الدولي و البنك الدولي ، و التي عرفت " ببرامج التثبيت و التعديل الهيكلي " .

هذه البرامج دفعت الدول النامية قدما نحو الإدماج في الإقتصاد العالمي و هو ما تم اعتباره اضفاء لطابع العولمة على اقتصاديات هذه الدول¹ ، و عليه سنحاول فيما يلي التعرض إلى هذه السياسات التي قادت الدول النامية نحو تغيير هيكل اقتصاداتها و تقييم اثارها (فرع الأول) ، ثم التعرض لمظاهر إنفتاحها على الإقتصاد الخارجي بما في ذلك النظام التجاري الدولي من خلال انضمامها لمنظمة التجارة العالمية و أهم انعكاساتها (فرع ثاني) .

الفرع الأول : صور تدخل المؤسسات المالية الدولية في ادماج اقتصادات الدول النامية

أمام تفاقم أزمة المديونية لم يكن أمام الدول النامية من خيار سوى حتمية الإستعانة بخدمات المؤسسات المالية ممثلة في كل من صندوق النقد الدولي و البنك العالمي ، و هاتين المؤسستين قد علقت إمكانية الحصول على التمويل اللازم بشرط التزام الدولة المدينة بإتباع ما تفرضه هذه المؤسسات من إجراءات و سياسات محددة في صورة اتفاق .

فمن جانب الصندوق فإن إتفاق المساندة لا يكون ميسورا إلا إذا التزم البلد المدين بتنفيذ برنامج صحيحي يتناول السياسات الإقتصادية الكلية مثل سعر الصرف و سعر الفائدة و غيرها و نفس الأمر بالنسبة للبنك الذي يشترط لتقديم القروض لفائدة البلد المدين أن يلتزم هذا الأخير بإجراء تصحيحات هيكلية تخص سياسة الخصخصة ، تحرير التجارة الخارجية و غيرها ، لينشأ بعدها ما يسمى " بالمشروطة " أو الإشتراطية المتبادلة بين صندوق النقد الدولي و البنك الدولي ومفاده أن الحصول على موارد مالية من إحدى المؤسستين تقتضي الإستجابة للشروط المحددة من كلاهما معا ، أو بمعنى اخر خضوع الدولة المدينة لإتباع كلا السياستين مع أي من برامج التثبيت و برامج التكيف الهيكلي² .

و نظرا لاتساع تطبيقات هذه السياسات على اقتصادات الدول النامية ، فسنحاول التعرض لها ثم بيان اثارها .

¹ - إكرام مياسي ، الإدماج في الإقتصاد العالمي و انعكاساته على القطاع الخاص بالجزائر ، دار هومه ، 2011 ، الجزائر ، ص 195 .

² - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص 126 .

أولاً - ماهية برامج التثبيت و التكيف الهيكلي

تعتبر هذه البرامج من مجموع السياسات الإقتصادية التي يطالب البنك الدولي و صندوق النقد الدولي بتبنيها و ذلك بوصفهما شرطاً مسبقاً في سياق الحصول على القروض ، و تتنوع هذه السياسات إلى نوعين¹ :

1- سياسات الاستقرار الإقتصادي (سياسات التثبيت) :

بحيث يرى الصندوق بأن الإختلال الخارجي المسجل في ميزان المدفوعات و ما انجر عنه من مديونية خارجية إنما يرجع سببه إلى الإفراط في مستوى الإستهلاك الكلي أو الإستثمار المحلي أو هما معا ، بما يعني أن سبب المشكلة الأصلي يرجع إلى وجود فائض في الطلب المحلي . و بذلك فجوهر سياسة التثبيت هو تحجيم الطلب الكلي بحيث ينعكس ذلك على تخفيض العجز في ميزان المدفوعات ، و لما كانت هذه الإجراءات تركز على جانب الطلب فهي تقوم على توظيف ثلاثة جوانب للسياسة الإقتصادية و هي تخص² :

أ- السياسات المتعلقة بالموازنة العامة للدولة :

تستهدف هذه السياسة تخفيض العجز في الموازنة العامة للدولة و ذلك بتقييد نمو حجم الإنفاق العام و بالمقابل أن تعمل الدولة على زيادة مواردها ، و من بين الإجراءات المعتمدة في هذا الإطار فيتم اللجوء إلى إعتداد توسيع الوعاء الضريبي ، و إلغاء بعض الإمتيازات الضريبية أو خفضها ، إجراء خفض كبير في بند النفقات التحويلية ذات الطابع الإجتماعي ، زيادة أسعار الطاقة و أسعار الخدمات العامة ، تغيير سياسة الدولة اتجاه التوظيف ، و توقيف سياسة تدخل الدولة في ولوج الإستثمارات التي يمكن للقطاع الخاص القيام بها .

ب- السياسة المتعلقة بميزان المدفوعات :

و تستهدف هذه السياسة زيادة قدرة الدولة في الحصول على النقد الأجنبي ، و يكون ذلك بتخلي الدولة عن تحديد أسعار صرفها بطرق تحكمية مبالغ فيها لا تعكس حالة السوق ، و بالتالي فالحلول المقترحة هي تخفيض القيمة الخارجية للعملة ، و بالتالي فتحصيل النقد الأجنبي يقتضي

¹ - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص 114 .

² - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص ص : 128-131 ، و أنظر : عبد اللطيف مصطفى

و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص ص : 114-116 .

اللجوء إلى تشجيع زيادة الصادرات ، تقليل الواردات و توجيه الموارد المتاحة للإستثمار في قطاع الصادرات .

ج- السياسة النقدية :

و هنا يعطي الصندوق أهمية محورية لضبط نمو عرض النقود ضبطا محكما ، لأن فائض الطلب المسبب للتضخم يقابله إفراط حاد في السيولة المحلية ، و لذلك فبرامج التثبيت تتضمن سياسات نقدية صارمة ، و تشتمل على : زيادة أسعار الفائدة الدائنة و المدينة و غاية ذلك هي زيادة الإدخار المحلي من جهة و ترشيد استخدام رأس المال بزيادة تكلفة الاقتراض من جهة أخرى وضع حدود عليا للإئتمان المصرفي ، إصلاح النظام البنكي و تأهيله لدفع عجلة الإدخار...الخ.

2- برامج التكيف الهيكلي :

و تشتمل على مجموعة الإجراءات التي يتولى البنك الدولي الإشراف على تنفيذها و التي تمتد عادة لمدة طويلة من خمسة إلى عشرة سنوات ، و يكون غرضها هو دعم ميزان المدفوعات و زيادة قدرات الدول على سداد ديونها ، و تركز هذه السياسات أساسا على مبدأ الحصول على الأسعار الحقيقية من خلال الحد بين تدخل الدولة و تحرير المبادرات ، و هي بذلك تشتمل على ثلاثة أسس أهمها¹ :

أ- تحرير الأسعار : و يكون ذلك من خلال إبعاد الدولة عن التدخل في اليات العرض و الطلب² ، و بالتالي يدفع البنك الدولي في اتجاه التخلي عن كل مظاهر تحكم الدولة بما في ذلك التخلي عن سياسة الحد الأدنى للأجور ، التخلي عن سياسات دعم مستلزمات الإنتاج بقروض مدعومة بأسعار فائدة مخفضة ، و التخلي على سياسات و مؤسسات التسويق الحكومي ، و بذلك الدعوة إلى تحرير الأسعار في كل القطاعات مثل القطاع الزراعي و سوق العقار الخ .

ب-الخصوصية : و تستهدف هذه السياسة التركيز على دور القطاع الخاص في تحقيق التنمية و بالمقابل تقليل دور القطاع العام ، بحيث أن فلسفة البنك الدولي و الصندوق تراهن على قدرات القطاع الخاص بوصفه القطاع الأكفأ في حلقة الإصلاح الإقتصادي³ ، و بذلك يرى البنك

¹ - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص ص : 132-134 .

² - Michel Wats , Op.Cit , P 19 .

³ - و لو أن هذا الطرح تم إنتقاده ، و ذلك بدعوى أن التوجه الخارجي المندفَع نحو الخصوصية لا يعبر بالضرورة عن حاجة موضوعية ، أي أنه لم يكن كنتيجة لتقييم جاد لأداء القطاع العام و بيان قصوره ، بما يستدعي وجوب=

ضرورة إجراء مسح شامل لمشروعات القطاع العام و تصنيفها و تحديد القطاعات المراد خصوصتها و يتعين لإنجاح هذه العملية خلق مناخ مناسب لإنعاش اقتصاد السوق من خلال الإجراءات السابق الحديث عنها كتحرير الأسعار و غيرها....الخ .

ج- تحرير التجارة الخارجية :

يراهن البنك الدولي بشكل كبير على مسألة تحرير التجارة الخارجية ، بحيث يرى أن وجود سياسة تجارية مفتوحة من شأنها أن تضمن زيادة في معدلات النمو و التوسع الصناعي و يدعو في هذا السياق إلى تخفيض الرسوم الجمركية على الواردات و التخلي عن مبدأ حماية الصناعات المحلية و بالتالي فوجهة نظر البنك الدولي أن الرقابة على التجارة الخارجية هي من أهم الأسباب التي تعوق المنافسة و تحول دون زيادة الإنتاجية و اقتناء التكنولوجيا الحديثة .

ثانيا : تقييم إنعكاسات برامج التثبيت و التكيف الهيكلي على اقتصادات الدول النامية

لقد تبلورت برامج التثبيت و التكيف الهيكلي التي أقرها كل من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي و ذلك من منطلق أن الاختلالات التي تعاني منها الدول النامية هي في الأصل اختلالات هيكلية¹ .

و قد حصرها الإقتصادي " جون وليامسون " في عشرة عناصر تشمل كل من: الإنضباط المالي ، تقليل النفقات العامة ، إصلاح النظام الضريبي ، تحرير سعر الفائدة ، تعويم العملة

=نقل ملكيته للقطاع الخاص ، بإفتراض أنه الأقدر على تحقيق التنمية ، و بذلك فالموضوع بحاجة لدراسة معمقة بصفة أكبر لمعرفة مدى الحاجة إلى تفعيل حتمية الخصخصة ، أنظر مصطفى العبد الله الكفري ، عولمة الإقتصاد و التحول في إقتصاد السوق في الدول العربية ، منشورات اتحاد الكتاب العرب ، دمشق ، 2008 ، ص 74 .

¹ - بحيث ينطلق صندوق النقد الدولي في تشخيصه للأوضاع ، أن الاختلالات التي مست اقتصاديات الدول العربية إنما هي حصيلة تراكمات لسياسات إقتصادية و اجتماعية خاطئة أصلا ، و يكمن خطأ تلك السياسات في كونها قيدت المبادرات الخاصة و ضيقت المجالات المفتوحة أمام القطاع الخاص ، و حالت بين الإستثمار الأجنبي و الإقتصاد الوطني ، و أطلقت الحرية للقطاع العام ليدخل مجالات لا تتفق مع طبيعته ، و عزلت الإقتصاد الوطني عن الإقتصاد الرأسمالي العالمي و ذلك من خلال التدخل في تحديد مستويات الأسعار و الأجور ، و إعتداد سبل حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية ، و نشرت مظلة الحماية الإجتماعية فوق قطاع عريض من الشعب بالدعم و التأمينات الإجتماعية و المشاركة بالأرباح مما أفقده الحافزية للعمل و الإنتاج . مصطفى العبد الله الكفري ، عولمة الإقتصاد و التحول في إقتصاد السوق في الدول العربية ، مرجع سابق ، ص 75 .

تحرير التجارة ، تحرير الإستثمارات المباشرة ، الخصخصة ، اللاتحكمية (الحد من تدخل الدولة) و ضمان حقوق الملكية ، و هي الشروط التي أصبحت تعرف فيما بعد "باتفاق واشنطن" و التي لا تعدو في أصل حقيقتها سوى استهداف تحويل الاقتصاديات النامية نحو اقتصاد السوق في ظل ضغوط الإختناق التنموي ، و ذلك دون تشخيص أو الأخذ بعين الإعتبار خصوصيات كل دولة على حدى ، خاصة و أن تلك البرامج كانت تسير وفق نمط و اتجاه واحد بإطار فكري ليبرالي واحد¹ .

و أما عن انعكاسات هذه البرامج على الواقع التنموي لهذه البلدان ، فقد سجلت احصائيات صندوق النقد الدولي بعض النتائج الإيجابية بتحريك نسبة النمو في الدول الإفريقية شبه الصحراوية ليصل إلى 5,6 % سنة 2004 و التي كانت تعاني من الجمود في حركية تنميتها ، و من ضمن مؤشرات النمو تحسن الدخل الفردي الحقيقي منذ منتصف التسعينات أين سجل زيادة متوسطة تقدر نسبته بـ 2 % ما بين عامي 1995 و 1999 ، و ترجع أسباب هذا التحسن حسب الصندوق إلى نجاعة الإجراءات و الإصلاحات التي تم تبنيها و ساهمت بشكل كبير في تقليص نسب التضخم و الحد من عجز الميزانية.... الخ .

و لكن على الرغم من بروز بعض معالم التحسن ، إلا أنه من جانب آخر فإن الإصلاحات التي طبقت برعاية الصندوق و البنك قد خلفت أثارا سلبية على العديد من الدول و في مختلف المستويات نذكر منها²:

- أن الإصلاحات تركز على إعطاء دور كبير لسوق في الإقتصاد و ذلك وفقا للفلسفة الليبرالية³ ، في حين أن ظروف اقتصادات البلدان النامية تفتقر أساسا لمقومات كفاءة عمل السوق حيث أنها تعاني من مظاهر ضعف أداء المؤسسات المالية ، تدخل الدولة ، الإحتكار.... الخ .

- إن الإصلاحات التي كان لها دور في تحقيق استقرار في مستوى المؤشرات الكلية في بعض البلدان كانت على حساب تدهور الأوضاع الإجتماعية جراء تخفيض الأجور ، تحرير الأسعار و رفع الدعم و التي أدت إلى ضعف القدرة الشرائية لدى فئات كبيرة من المجتمع ، ضف إلى ذلك أن الخصخصة أدت إلى تسريح عدد كبير من العمال... الخ ، و أن هذه الظروف كانت

¹ - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، مرجع سابق ، ص ص : 119 ، 120 .

² - عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، المرجع نفسه ، ص 120 ، 122 .

³ - Michel Wats , Op.Cit , P 19 .

لها بدورها اثار سلبية على الجانب السياسي بحيث ظهرت الإضطرابات و المظاهرات و اتساع نطاقها بشكل يهدد إستقرار الدول .

- إن سياسات تحجيم التضخم و معالجة العجز في الموازنة العامة و فتح الأسواق أمام المنافسة الخارجية هي اصلاحات قد تفيد في تحسين التوازن الإقتصادي ، إلا أنها غير كافية لتحقيق النمو و الإستقرار السياسي و الإجتماعي المنشود ، صف إلى ذلك أن هذه الإصلاحات و في ضل عدم التجانس بين الدول ، كان من المفروض أن يشتمل التشخيص كل دولة على حدا وفقا لظروفها الخاصة الإقتصادية ، الإجتماعية ...الخ .

و بذلك يرى بعض الخبراء أن برامج التثبيت و التكيف الهيكلي إنما كان هدفها هو إعادة هيكلة إقتصادات الدول النامية على الوجه الذي يخدم مصالح الدول المتقدمة من حيث جعلها أسواقا لتصريف منتجاتها و تعميق درجة تبعيتها نحو الخارج و هو ما جعلها محل انتقاد شديد¹ . و عليه يبدو جليا بأن ما يؤخذ على سياسات التثبيت و التعديل الهيكلي حسب دراسات المهتمين بهذا المجال ، هو التغافل المقصود من جانب المؤسسات المالية فيما يخص مسألتين : الأولى و هي حصر أسباب المديونية الخارجية و مختلف المشاكل و كذا الركود الإقتصادي الذي شهدته البلدان النامية في ارتكاب أخطاء في توجيه السياسات الإقتصادية الكلية الداخلية و هو الأمر الذي يستوجب حسبها ضرورة و حتمية التقيد بإحداث تغييرات جذرية في تلك السياسات و لو كان ذلك بتكلفة مرتفعة و على حساب الأهداف الإجتماعية .

و أما المسألة الثانية ، فهي تغافل المؤسستين (الصندوق و البنك الدولي) عن الأخذ بالحسبان العوامل الخارجية ، و التي لطالما كانت سببا في أزمات الدول النامية كأثر الكساد

¹ - حيث أن المفكر الإقتصادي الكبير " جوزيف إ. ستيجليتز " و هو حامل لشهادة نوبل للإقتصاد و مؤلف كتاب " خيبات العولمة " و الذي سبق له و أن شغل منصب النائب الأول لرئيس البنك الدولي في سنة 1997 و بحكم معاینته لحقيقة الأوضاع و مسارات التنمية الإقتصادية في البلدان النامية فقد أبرز الوجه الاخر للعولمة ، و أكد حقيقة الأضرار الجسيمة التي ألحقتها اليات العولمة عبر سياساتها المستوحاة من إيديولوجياتها الخاصة بالبلدان النامية ، وأشار إلى أن برامج صندوق النقد الدولي و البنك الدولي كان لها إسهاما كبيرا في صناعة أزمات بلدان العالم الثالث ، و أن بعض المستفيدين فقط من هذه الأوضاع هم من يدافعون عن هذا النفاق و يزعمون بأنهم يقدمون المساعدة للدول النامية ، في حين أنهم على العكس من ذلك يجبرونها على فتح أسواقها أمام منتجات البلدان الصناعية في حين تستمر تلك البلدان المتقدمة في غلق أسواقها ، و بالتالي فما كان من شأن تلك السياسات إلا أن جعلت من الأغنياء أكثر غنى و الفقراء أكثر فقرا ، أنظر الرابط :

الإقتصادي ، تدهور شروط التبادل التجاري الدولي ، زيادة أسعار الفائدة ، تقلبات أسعار الصرف النزعة الحمائية من قبل البلدان الصناعية الرأسمالية ...الخ ، و إخراج هذه الظروف من دائرة التشخيص بما انجر عنه نقاعسها في تحمل التزاماتها اتجاه هذه البلدان¹ .

و إجمالاً يمكن القول أنه و بالنظر للصعوبات التي اضطرت العديد من الدول النامية إلى خوض اصلاحات شاملة ، حيث قدر عددها في الفترة الممتدة من 1974 إلى 1994 بـ 30 دولة نامية و ذلك حتى تتماشى اقتصاداتها مع متطلبات النظام العالمي الليبرالي و خضوع بعضها لضغوطات و سياسات مراكز التمويل العالمية ، فإن تلك الإصلاحات و السياسات كان لها نتائج متباينة على الدول النامية .

ففي حين أن بعض الدول تمكنت من تحقيق تقدم ملحوظ في نسب نموها الإقتصادي و أنها قطعت شوطاً كبيراً نحو مسار الإفلات و التخلص من تسمية و تصنيف " بلدان العالم الثالث " على غرار دول جنوب شرق اسيا و تحديداً ماحققته " النمر الاسيوية " (و هي هونكونغ ، كوريا الجنوبية ، تايوان و سانغافورة) و التي شكلت الموجة الأولى للنمو الإقتصادي التي شهدتها القارة الاسيوية و العالم الثالث ككل ، ضف إلى ذلك ما حققته كل من المكسيك و البرازيل ، هذا الأخير الذي شهد هو الآخر بفضل سياسة التصنيع و الشراكة الأجنبية مع الشركات الكبرى تحقيق قفزة نوعية في القطاع الصناعي بنسبة نمو قدرت بـ 30 % و أصبح من الدول المصدرة للأجهزة الإلكترونية بالشراكة مع دول أجنبية² .

فإنه من جانب آخر فإن بعض الدول الأخرى التي خاضت تجربة الإصلاحات الهيكلية تحت إشراف مؤسسات بروتون وودز على غرار الصومال و روندا و التي كانت تتميز بتحقيق اكتفاء ذاتي في سنوات الستينات من حيث الموارد الغذائية ، إلا أن تدخل صندوق النقد الدولي و البنك الدولي عن طريق فرض اجراءاته الهادفة إلى التحول الإقتصادي ، فقد انجر عنه اضطرابات كبيرة في الأسواق المحلية نتيجة المنافسة و ما صاحب ذلك من انهيار كلي للمستويات الإجتماعية للسكان و انتشار المجاعة و زيادة حدة التوترات الأمنية و هو نفس الأمر الذي شهدته يوغسلافيا سابقا سنة 1990³ .

¹ - محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص 127 .

² - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، مرجع سابق ، ص 94 .

³ - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، المرجع نفسه ، ص ص : 117، 118 .

و بذلك فقد برز جليا و بشكل واضح بأن سياسات التعديل الهيكلي التي أقرتها مؤسسات بروتين وودز على أساس نزعة الإنفتاح المفرط للأسواق ، قد خلفت تبعات و انعكاسات سلبية على عديد الدول و كرست الهيمنة الأمريكية على العالم خاصة بعد تنامي نشاط المؤسسات الثلاثة صندوق النقد الدولي و البنك العالمي و المنظمة العالمية للتجارة باعتبارها " وليدة النظام الرأسمالي العالمي و وسيلة لخدمة الليبرالية الجديدة"¹ .

و بالتالي فلم تكن النتائج المحققة في مستوى تطلعات الدول النامية بتحقيق التنمية و هو ما أقره صندوق النقد الدولي الذي اعترف في إحدى تقاريره التي جاء فيها بأنه " لا يمكن الجزم بأن برامج التصحيح الهيكلي قد أثبتت فعاليتها ، فما يلاحظ على كثير من الإقتصاديات أن وضع هذه البرامج التصحيحية كثيرا ما يصاحبها التضخم و كذا انخفاض لمستويات النمو"² .

هذه الحقيقة الواقعية هي مادفعت رئيس الوزراء الماليزي مهاتير محمد إلى رفض ضغوطات صندوق النقد الدولي للتدخل بعد الأزمة المالية الآسيوية التي شهدتها المنطقة سنة 1997 و ما صاحبها من تدهور في قيمة العملة الوطنية ، و اتهم مهاتير الدول الكبرى في افتعال أزمة دول النور الإقتصادية ، و أن تزايد ضغوط صندوق النقد الدولي للتدخل إنما غرضه إتباع سياسة إقتصادية تتوافق مع مخططه الخطير و تتماشى و ممارسات الدول الكبرى لسياسات استعمارية جديدة يستبدل فيها الإقتصاد بالسلاح و الاحتلال المعنوي بالاحتلال المادي و هيمنة الدولار بهيمنة الجندي³ .

هذا و تعد التجربة الماليزية من أهم و أنجع التجارب الدولية في بلوغ مستويات عالية من التنمية و التقدم و نموذج يحتذى به إن على جانب الإصلاحات و السياسات الداخلية المنتهجة و إن من جانب السياسات الخارجية من خلال الإنتماء للتكتلات الإقليمية أو الإنضمام لمنظمة التجارة العالمية .

¹ - عبد المجيد صغير بيرم ، الشركات التجارية متعددة الجنسية و المسؤولية الإجتماعية ، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية و الإقتصادية ، المركز الجامعي لتامنغت ، الجزائر ، المجلد 07 ، العدد 01 ، 2018 ، ص 230 .

² - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، مرجع سابق ، ص 116 .

³ - فاروق طيفور ، لماذا تخلفت الجزائر و تقدمت ماليزيا " رؤية تنموية مستقبلية مقارنة من منظور المشروع الحضاري ، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2015 ، ص 123 .

الفرع الثاني : الانضمام لمنظمة التجارة العالمية و آثاره على سياسات المنافسة

لما كان لمسار الإصلاحات الإقتصادية المعتمدة من قبل كلا من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي في سياق التحول إلى اقتصاد السوق اثارا كبيرة في توجيه البلدان النامية للإفتتاح بدرجة أكبر على الإقتصاد العالمي¹ ، فلم يكن أمام هذه البلدان من خيارات سوى حتمية التفاعل مع التحولات الإقتصادية التي تشهدها الساحة الدولية و من ضمنها تحرير التجارة الدولية ، فكان سيرها في هذا الإتجاه من خلال سعيها للإندماج في مناطق التجارة الحرة و غيرها و بصورة أكبر الانضمام لمنظمة التجارة العالمية .

و على اعتبار درجة التفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة ، فإن الدول النامية و في سياق انضمامها لمنظمة التجارة العالمية لطالما كانت و لا تزال مطالبة بإعتماد كل الإجراءات و سن القوانين التي من شأنها تشجيع و ترقية المنافسة ، و عليه سنحاول فيما يلي التعرض لبيان طبيعة العلاقة بين سياسات المنافسة و تحرير التجارة ، ثم بيان مساعي الدول النامية في تفعيل المنافسة و بعدها التعرض لبيان الإنعكاسات المترتبة على انضمام الدول النامية للمنظمة كتنظيم لمدى درجة التفاعل .

أولا : العلاقة بين سياسات تحرير التجارة الخارجية و سياسات حماية المنافسة

إن من سمات عالمنا المعاصر هو تميزه بشدة التنافس التجاري الدولي بين الدول النامية و المتقدمة خاصة بعد ما ساهمت تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير في تكامل مثلث التنمية المكون من صندوق النقد الدولي و البنك الدولي و كذا منظمة التجارة العالمية و دورها في تحرير حركة التجارة بالسلع و تجارة الخدمات... الخ و هو ما جعل العالم سوقا واحدا لا مكان فيه لمن لا

¹ - تجدر الإشارة هنا إلى أن مصر كانت أولى الدول العربية التي كان لها سبق الإشهار لمصطلح الإفتتاح و ذلك بعد أكتوبر 1973 بمناسبة صدور قانون الإستثمار رقم 34 / 73 الذي فتح السوق المصرية للإستثمارات الأجنبية على قدم المساواة مع الإستثمارات الوطنية ، و ذلك ضمن توجه جديد يرمي إلى التخلي عن المشروع القومي لفائدة الحاجة الإقتصادية ، أنظر : عجة الجليلي ، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من إحتكار الدولة إلى إحتكار الخواص ، دار الخلدونية ، الطبعة الأولى ، الجزائر ، 2007 ، ص 120 .

يتنافس¹ .

و في هذا السياق فقد تبنت العديد من دول العالم العديد من برامج الإصلاحات الاقتصادية و ذلك بعد تزايد الإعتراف بدور اليات عموما و دور القطاع الخاص في تحقيق كفاءة الأداء الإقتصادي ضمن مختلف مراحل التنمية ، و بذلك زادت درجة الإرتباط بين سياسات تحرير التجارة و المنافسة .

بحيث يعتبر البعض أن سياسات تحرير التجارة الخارجية تمثل إحدى مكونات سياسات تشجيع المنافسة ، و ذلك أن سياسات تشجيع المنافسة تقوم على أربعة عناصر أساسية و هي : سن قانون لحماية المنافسة ، سياسات إعادة الهيكلة ، تحرير التجارة الخارجية و عملية الخصخصة² .

و لذلك فقد شكلت المنافسة باعتبارها ركنا أساسيا من أركان اقتصاد السوق و محورا مهما من محاور تحرير التجارة العالمية إحدى أهم مواضيع اهتمام منظمة التجارة العالمية كما تم التعرض له سابقا .

و تعرف سياسة المنافسة طبقا للمنظمة " بأنها تشمل مجمل الحزم و الإجراءات التي يمكن استخدامها لترقية هياكل الأسواق التنافسية و السلوك التنافسي بما في ذلك وجود قانون شامل للمنافسة للتعامل مع الممارسات المعاكسة للتنافسية كالاحتكار و القيود السوقية الأفقية و الرأسية و سوء استغلال القوة السوقية و التفرقة و التمييز في السعر³ " ، و هو ما يستدعي ضرورة تدخل الدولة و لعبها دورا محوريا في تنظيم الأسواق و منع الإحتكارات تماشيا مع متطلبات تحرير التجارة و بالتالي فغاية ذلك أن تحرير التجارة الخارجية تقتضي من الدول الماضية في هذا الإتجاه و لا سيما منها الدول النامية ضرورة التخلي تدريجيا عن الإستخدام المكثف للقيود الكمية على التجارة و الإنتقال إلى نظام قائم على التعريف الجمركية ، إلا أنه و رغم ما تحقق من آثار إيجابية

¹ - حسين عمران ، المنافسة و الممارسات الإحتكارية بين المناخ التشريعي و مشاكل التطبيق ، بحوث و أوراق عمل ضمن ملتقى حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية ، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 ، ص 23 .

² - عز الدين ادم ذو النون و خالد حسن البيلي ، دور سياسات حماية المنافسة و منع الإحتكار في ظل الإقتصاد الحر ، مجلة العلوم الإقتصادية ، العدد 17 ، 2016 ، ص 11 .

³ - حسين عمران ، المرجع نفسه ، ص 23 ، أنظر أيضا :

- Rachid Zouaimia, op/cit, P 05.

في زيادة المنافسة ، إلا أن هذه السياسات (تحرير التجارة) لم تتمكن بمفردها من ضمان وضع و جو مناسب للمنافسة و ذلك لعدة أسباب و لعل من أهمها :

أن سياسات تحرير التجارة الخارجية غالبا ما تشجع على إبرام اتفاقات رأسية بين المشروعات تحد من الدخول للأسواق و تهيئ جو مناسب لقيام الإحتكارات في أسواق الدول النامية و ذلك في ضل لجوء بعض الشركات إلى تبني ممارسات غير تنافسية . و لذلك استدعى الأمر ضرورة تدخل الدولة لتبني سياسة حماية المنافسة ، و لا سيما و أن كلا من سياسات تحرير التجارة و سياسات حماية المنافسة تعنى بتحقيق هدف مشترك و هو إزالة الحواجز التي تعوق عملية المنافسة ، بما يعني أنهما مكملان لبعضهما و ليس بديلان عن بعضهما¹ .

و بذلك فسلطات المنافسة في أية دولة مطالبة بالحرص على ضمان اتخاذ كافة التدابير ضد الممارسات التجارية التقييدية التي يمكن أن تقلل من الآثار الإيجابية لتحرير التجارة أي التوفيق بين سياسات تحرير التجارة الخارجية و متطلبات المنافسة بها ، و هو الأمر الذي تنشذ اتفاقات منظمة التجارة العالمية تحقيقه .

ثانيا : مساعي الدول النامية لتبني سياسات المنافسة

سبقت الإشارة إلى أن الدول النامية و في سياق تطلعاتها الرامية لتحقيق تنميتها من جهة و مسايرة للتحويلات التي شهدتها العالم من جهة أخرى ، فقد سعت إلى تبني جملة من الإصلاحات الإقتصادية التي ركزت بدرجة أولى على السوق ، و ذلك من خلال السياسات التجارية التحريرية و سياسات تشجيع الإستثمار و برامج الخصخصة ، بما يعني أن فلسفة جهود الإصلاح الإقتصادي في معظم هذه الدول قائم على أساس تحجيم دور الدولة بتدخلها في النشاط الإقتصادي و دعم حرية القطاع الخاص و توفير حوافز أكبر للشركات و المستثمرين لتحقيق الكفاءة في الأعمال التجارية و الإستثمار و النمو الإقتصادي و تعزيز مصلحة المستهلك .

غير أنه تجدر الإشارة إلى أن معاناة غالبية تجارب الإصلاح الإقتصادي في معظم دول العالم قد أثبتت أن فلسفة الإصلاح بهذا المعنى قد تحقق بعض الجوانب و الأهداف بصورة جزئية و لكنها لن تحقق الأهداف المتوخاة بصورة كاملة ، إلا إذا اتسم النشاط و العلاقات القائمة بين المؤسسات بالمنافسة و صاحب ذلك وعي لدى جمهور المستهلكين الذين لهم معاقبة أي من

¹ - مغاوري شلبي علي ، مرجع سابق ، ص ص: 120 ، 122 .

المتعاملين في السوق بسبب سوء الأداء ، و لذلك تعد المنافسة عنصرا مهما لضمان نجاح الإصلاحات الاقتصادية في جميع الدول التي تمر بمراحل الإصلاح الاقتصادي¹ .

و بذلك فكان لزاما على الدول النامية في إطار مساعي انضمامها لمنظمة التجارة العالمية تبني سياسة المنافسة² و ذلك راجع لسببين :

أولهما : أن سياسات المنافسة كما سبقت الإشارة إليه تمثل إحدى أهم الأولويات التي ركزت عليها منظمة التجارة العالمية ، بحيث ربطت بين هذه السياسات و مختلف السياسات التي تضمنتها اتفاقات المنظمة كاتفاقية تحرير التجارة في الخدمات ، اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة ، زيادة على كونها إحدى أهم المحاور التي استقطبت أعمال المؤتمرات الوزارية المتتالية منذ إنشاء المنظمة³ .

و أما فيما يخص المسألة الثانية : فهي تخص أهمية الدور الذي تكتسيه سياسات حماية المنافسة في الإصلاح الاقتصادي ، فعلى اعتبار أن سياسات المنافسة بمفهومها الواسع لا تتعلق فقط بالقيود و الممارسات غير التنافسية التي تقوم بها بعض المؤسسات و إنما تتعداها لتشمل أيضا كافة القيود التنظيمية على آليات السوق .

فهي بهذا المعنى تتوافق مع سياسات التحرر الاقتصادي ، و بالتالي فإن تلازم سياسات المنافسة مع عمليات الإصلاح الاقتصادي تتيح الفرصة لنجاعة عملية الإصلاح و خاصة في الدول النامية التي تنسم أسواقها بدرجة عالية من التركيز ، أو تلك التي تقوم بتنفيذ برامج إصلاحات شاملة (كبرامج صندوق النقد الدولي و البنك الدولي).

¹ - مغاوري شلبي علي ، مرجع سابق ، ص ص : 79 ، 80 .

² - و يقصد بسياسة المنافسة كما سبق بيانه " مجموعة الإجراءات الحكومية التي تتخذ بهدف تشجيع المنافسة و حماية المستهلكين من الإحتكار ، و يتضمن ذلك : الحد من سيطرة الشركات على الأسواق ، و السيطرة على الاندماجات الاقتصادية لمنع الصناعات من الإحتكار و الحد من التصرفات المضرة بالمنافسة ، بما يعني أن سياسة المنافسة تشتمل في فحواها قوانين المنافسة غير أنها تتميز عنها في أن الأولى تطبق بالنسبة للممارسات الحكومية و الخاصة ، في حين تختص الثانية بالتصرفات و الممارسات التي تقوم بها الكيانات الاقتصادية الخاصة أنظر : تامر محمد صالح ، الحماية الجنائية للحق في المنافسة التجارية (دراسة مقارنة) ، دار الكتاب الجامعي ، ط 1 ، الإمارات العربية المتحدة - لبنان ، 2016 ، ص 21 .

³ - مغاوري شلبي علي ، مرجع سابق ، ص 84 .

ضف إلى ذلك ما تقدمه سياسات حماية المنافسة من ضمانات تحول دون تمكين المؤسسات المحلية أو الأجنبية من استغلال مناخ التحرر الإقتصادي الذي توفره سياسات الإصلاح الإقتصادي بغية اللجوء إلى تكوين أو إنشاء مراكز مهيمنة في السوق ، كما أن لسياسات حماية المنافسة دور كبير في تحقيق فعالية عملية الخصخصة .

و في ذات السياق فقد أكد الأونكتاد بدوره أهمية الدور الكبير الذي تلعبه سياسات و قوانين حماية المنافسة في برامج الإصلاح الإقتصادي ، حيث أنه و من خلال تتبع التجارب الدولية أثبتت أنه من الضروري وضع قواعد للمنافسة بمصاحبة برامج الإصلاح الإقتصادي ، و بالتوازي كلما أزيلت مظاهر و إجراءات تدخل الدولة في النشاط الإقتصادي ، و ذلك أن تلك القواعد تضمن أن تسيير المنشآت بطريقة مشروعة ، كما تضمن حرية الولوج إلى الأسواق و تحمي مصالح المستهلكين في نفس الوقت و كلها عوامل تؤمن بيئة ملائمة للنشاط الإقتصادي بوجه خاص¹ .

و على هذا الأساس فقد قامت العديد من الدول بوضع و تطبيق قوانين المنافسة أو باصلاح القوانين التي كان معمولاً بها ، و في ذات المسار فإن الدول العربية و في سياق تبنيها لسياسات اقتصاد السوق الحر ، و اعتماد سياسات الخصخصة و تحرير التجارة الخارجية و تشجيع الإستثمار بغية توفير مناخ ملائم للإصلاحات الإقتصادية ، فقد لجأت هي الأخرى إلى سن قوانين خاصة بحماية المنافسة و منع الاحتكار .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن الدول العربية تعد من الدول الحديثة العهد بالمنافسة ، لذلك فلم تعرف المنافسة التكريس المناسب لها على الرغم من أن سياسة المنافسة كما سبق بيانه تعد حلقة أساسية في سلسلة اقتصاد السوق ، و من بين الدول العربية التي لها قوانين تم اصدارها بصفة رسمية حسب ترتيبها الزمني نذكر : تونس 1991 ، الجزائر 1995 ، المغرب 2000 ، الأردن 2002 ، المملكة العربية السعودية 2004 ، مصر 2005 ، و كان ذلك استجابة لمتطلبات انضمامها لمنظمة التجارة العالمية و مصادقتها على جملة اتفاقاتها المنضوية تحت حزمة واحدة² هذا و تجدر الإشارة إلى أن الدول العربية قد توصلت في إطار جامعة الدول العربية إلى القواعد العربية الموحدة للمنافسة و مراقبة الإحتكارات³ ، و هي عبارة عن قواعد إسترشادية لقوانين

¹ - مغاوري شليبي علي ، مرجع سابق ، ص 84 .

² - حسين عمران ، مرجع سابق ، ص 33 .

³ - أنظر الملحق رقم 04 .

المنافسة الوطنية في الدول العربية يمكن أن تمثل نقطة بداية للأسس الفنية التي تعبر عن موقف الدول العربية ضمن سياق مفاوضات التجارة العالمية¹ .

ثالثاً: انعكاسات انضمام الدول النامية لمنظمة التجارة العالمية

إن اندماج الدول النامية ضمن مسار تحرير التجارة العالمية كما سبقت الإشارة إليه ، كان نتيجة ظروف أملت المتغيرات الاقتصادية التي شهدتها العالم خاصة مع تعاظم دور الثالث الاقتصادي المكون لأركان هذا النظام و المشرف على إدارة الاقتصاد العالمي من خلال رسم الخارطة الاقتصادية و السياسية² ، أين يعكس بشكل كبير درجة التكامل بين صندوق النقد الدولي و البنك الدولي و منظمة التجارة العالمية ، و لاسيما أنها تسعى كلها لتحقيق أهداف مشتركة تنضوي كلها تحت فلسفة النظام الليبرالي الحر الذي يقوم على تعظيم و تشجيع دور القطاع الخاص بوصفه الحلقة الأكفاء على تحقيق النمو³ .

و بالتالي فإذا كان اندماج الدول النامية ضمن حركة التجارة العالمية هي حتمية فرضتها التحولات الاقتصادية العالمية ، و ما صاحب ذلك من ضرورة التحول إلى اقتصاد السوق الحر عبر اصلاحات هيكلية تمت إما برعاية و إشراف المؤسسات المالية الدولية ، و إما بصفة طوعية و ذاتية استجابة للتحديات التي شهدتها المرحلة (كالصين مثلاً) ، فإنه بالمقابل كانت الدول المتقدمة هي صاحبة المبادرة و المتحكم في زمام الأمور و سلطة القرار ، خاصة و أنها لطالما نادى و رافعت لصالح تحرير التجارة العالمية باعتبارها السبيل الأمثل لتحقيق النمو و التنمية

¹ - محسن أحمد هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، مرجع سابق، ص 238 .

² - Dominique Carreau, Patrick Juillard, Op.Cit, P 192 .

³ - بحيث كان لمنظمة التجارة العالمية دوراً رئيسياً في تعميق عولمة الاقتصاد الرأسمالي و صنع السياسة الاقتصادية العالمية ، لاسيما و أن هذا الدور يندرج ضمن مهامها المنصوص عليها في اتفاقية إنشائها ، فقد نصت المادة الثالثة ، فقرة (05) على أنه " بغية تحقيق قدر أكبر من التناقص في وضع السياسة الاقتصادية العالمية ، تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير و الوكالات التابعة له " و بذلك فمساهمة المنظمة العالمية للتجارة في صنع السياسة الاقتصادية العالمية هو نتيجة إدراك مساهمة تحرير التجارة في نمو و تنمية الاقتصادات الوطنية و بالخصوص أهمية التحرير في إنجاح برامج التكيف الاقتصادي التي ينفذها عدد من أعضاء منظمة التجارة العالمية . أنظر : بدوي إبراهيم ، أثر العولمة و منظمة التجارة العالمية على اقتصادات الدول النامية ، دار الفكر العربي ، ط 1 ، مصر ، 2011 ، ص 14 .

الإقتصادية لجميع الدول . فالتساؤل المطروح هو ماذا استفادت الدول النامية من تحرير التجارة العالمية ؟ .

تكون الإجابة على ذلك بتتبع حصيلة النمو و مدى مساهمة هذه الدول في التجارة العالمية بحيث تميزت المبادلات التجارية في ضل اتفاقية الجات 1947 بضعف مشاركة الدول النامية لكن بعد التوقيع على اتفاقيات جولة اوروجواي و إنشاء منظمة التجارة العالمية ، فقد تغير الوضع التجاري العالمي و شهد تحسنا ملحوظا حيث بلغ متوسط معدل النمو الإقتصادي العالمي خلال الفترة (1995-2000) حوالي 3,5 % ليرتفع معدل النمو الإقتصادي العالمي إلى 3,8 % عام 2004 أي بعد مرور حوالي 10 سنوات على دخول منظمة التجارة العالمية حيز النشاط و ذلك تبعا لتقرير التنمية للبنك الدولي لعام 2005 ، و قد سجلت البلدان النامية في هذا السياق أسرع معدل نمو لها على الإطلاق¹ .

و ترجع أسباب هذا الإنتعاش إلى النمو السريع الذي شهده الإقتصاد الصيني ، و إلى تحسن معدلات النمو في دول أمريكا اللاتينية ، إضافة إلى كتلة الإتحاد الأوروبي ، اليابان و الولايات المتحدة الأمريكية .

غير أن التقلبات و الصدمات التي تعرض لها الإقتصاد العالمي من فترة إلى أخرى ، كانت تحول دون تحقيق مستوى نمو إقتصادي حقيقي دائم و مستقر ، و مثال ذلك ما شهده الإقتصاد العالمي من انعكاسات سلبية نتيجة الأزمة المالية العالمية في منتصف سنة 2008 ، أين دخل الإقتصاد العالمي في فترة ركود ، اتسمت بتحول النمو الحقيقي الذي بلغ معدله 3 % في عام 2008 إلى انكماش بمعدل - 0,6 % عام 2009 .

هذه الأزمة المالية أثرت سلبا على أداء التجارة العالمية التي شهدت بدورها انكماشاً حاداً بلغ معدله - 10,7 % في عام 2009 مقارنة بمعدل نمو بلغ 2,8 % عام 2008 ، حيث انخفض الطلب في الدول المتقدمة على السلع الأولية و منها النفط على وجه التحديد ، أين تحول نمو حجم وارداتها من 0,6 % إلى انكماش بلغت نسبته 12,1 % ، و هو الأمر الذي أدى بدوره إلى التأثير السلبي على حجم الصادرات في الدول النامية ، حيث تراجع معدل النمو من 4 % إلى انكماش بمعدل 8,2 % ، و نفس الأمر بالنسبة للواردات .

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 134 .

و بذلك تمثل هذه الإحصائيات و غيرها من المعطيات مدى ارتباط حجم المبادلات التجارية العالمية بمستوى درجات التنمية و التطور الإقتصادي الذي تشهده الدول المتقدمة ، فكلما زادت درجة التطور الإقتصادي بهذه الدول ، زاد الطلب على الموارد و السلع الأولية و هو ما ينعكس بشكل ايجابي على صادرات الدول النامية و العكس صحيح .

كما أنه تجدر الإشارة إلى ملاحظة مهمة في هذا السياق ، و هي أن نصيب الدول النامية من حجم المبادلات التجارية العالمية ، يتميز بسيطرة مجموعة من الدول دون غيرها ، و لعل من أبرزها هي الدول الآسيوية مثل كوريا الجنوبية ، هونكونغ ، أندونيسيا ، ماليزيا ، تايلاندا ، الفلبين إضافة إلى الصين .

حيث أنه و في ذات السياق فقد أوضحت منظمة التجارة العالمية في نشرتها الرسمية الصادرة في عام 2003 ، أن نسبة الصادرات للدول الأقل نموا (و البالغ عددها 50 دولة) بلغت 5,81 % من حجم الصادرات العالمية ، في حين بلغت وارداتها حوالي 0,71 % من إجمالي الواردات العالمية و هو ما يبين مدى درجة ضعف مشاركة هذه الدول ، زيادة على التباين الكبير و اتساع حجم الفجوة بين الدول المتقدمة و غيرها من الدول النامية و الأقل نموا .

فقد خلفت اتفاقات تحرير التجارة العالمية تحت لواء المنظمة تقسيمات جديدة ، أين يسيطر فيها كل من الإتحاد الأوروبي و الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان على النصيب الأكبر من حجم المبادلات التجارية العالمية ، بل إنه و مع ازدياد حدة المنافسة الدولية فقد لجأت هذه الدول إلى تقوية مراكزها التجارية و الدخول في تكتلات اقتصادية و تشكل هذه الدول المجموعة الأولى في حين أن المجموعة الثانية من الدول التي أصبحت تعرف نوعا من الانتعاش و التحديث فتشمل دول جنوب شرق آسيا و كذا بعض دول أمريكا اللاتينية كالمكسيك ، البرازيل و الأرجنتين .

في حين أن هناك مجموعة ثالثة من الدول لا زالت في طور التهميش و المتمثلة في بعض مناطق أمريكا الوسطى و جنوب آسيا ، و بنسبة أكبر الدول الإفريقية و بعض دول أوروبا الشرقية¹.

و بذلك تبقى مشاركة هذه الدول بما فيها الدول النامية في حجم التجارة العالمية دون المستوى المطلوب ، و ذلك رغم ما تمتلكه هذه الدول من موارد اقتصادية و طاقات تبقى معطلة

¹ - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، مرجع سابق ، ص 112 .

بحيث أنها تجد صعوبة في بناء اقتصاداتها و منافسة السلع الأجنبية التي تستوردها من الدول الأجنبية بكلفة أقل و جودة أعلى نظرا لفارق التكنولوجيا المستغلة ، ضف إلى ذلك عدم فعالية النظام المعمم للأفضليات و ذلك في ضل تشدد الدول المتقدمة في حماية صناعاتها المحلية و تقاعسها عن تقديم ما تعهدت به من مساعدات مالية و فنية ، بما يجعل التجارة العالمية تسير وفق تطلعات الدول الصناعية و خدمة لمصالحها¹ .

هذا التشخيص هو ما ذهب إليه الرئيس الكوبي فيدال كاسترو في مداخلته التي ألقاها بمناسبة الذكرى الخمسين لتأسيس اتفاقية الجات عام 1998 حيث قال : " لماذا لا يتم التنديد بالمبادلات اللامتكافئة ؟ لماذا لا يتم التحاور عن المديونية التي أرهقت كواهلنا ؟ ، كيف سنعيش مستقبلا ؟ ماذا سنصدر ؟ هل يبقى العالم الثالث كمنطقة عبور و تبادل حر يقدم التسهيلات للغير و لا يستفيد ؟ ² " .

و خلاصة يمكن القول بأن تحرير التجارة العالمية لا يعني بالضرورة التهميش الكلي للعالم الثالث ، حيث بينت الإحصائيات أن هناك دولا قد تمكنت من مسايرة الاصلاحات و تجاوز الصعوبات و المعوقات التي كانت موجودة ، و حققت مستويات نمو أفضل من خلال اندماجها في الإقتصاد العالمي ، و هي تجارب ناجحة يمكن الإستفادة منها ، فيما لا تزال هناك دولا تعاني التهميش .

و بين هذا و ذاك ، فالأوضاع العامة للتجارة العالمية أثبتت أن هناك خلا في النظام التجاري يستوجب اصلاحه هذا من جهة و من جهة أخرى فإن الدول النامية عليها بذل جهود أكبر من أجل تحقيق تكيفها و تحسين مستوى استفادتها من التجارة العالمية ، و لعل من بين الخيارات المتاحة في هذا الاطار إقامة التكتلات التي أصبحت ظاهرة تميز النظام الإقتصادي العالمي و نظرا لأهمية هذه المقترحات سنحاول التعرض لها عبر المبحث الموالي .

¹ - بن زغوية محمد ، مرجع سابق ، ص 136 .

² - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، مرجع سابق ، ص 115 .

المبحث الثاني :

الأفاق المستقبلية لإندماج إيجابي للدول النامية ضمن إطار المنافسة الدولية

بين المتطلبات و المعوقات

لما كان تحرير المبادلات التجارية ظاهرة العصر التي فرضت نفسها على جميع الدول و التي أضحت تتسابق نحو المشاركة في التبادل الدولي مهما كانت أبعاد نظمها الإقتصادية ، فلم يكن أمام الدول النامية من خيار سوى مسايرة هذه التحولات و السعي إلى الإندماج في الإقتصاد العالمي بما يخدم مصالحها ، خاصة و أن دعاة التبادل الحر في الدول المتقدمة لطالما رافعوا لصالح سياسة تحرير الأسواق التي تؤدي حسبهم إلى تحصيل فوائد تعم الجميع و تخلص الإقتصاد العالمي من مخاطر الركود و تجعله أكثر ديناميكية و اعتماد متبادل .

و لذلك فقد باشرت العديد من الدول النامية برامج إصلاحات شاملة بغية الإنسجام مع ما تفرضه متطلبات النظام الإقتصادي العالمي ، بما في ذلك تغيير توجهاتها الإقتصادية القائمة على أسس الإقتصاد الموجه و السير نحو تبني استراتيجية النظام الليبرالي الحر ، فكان لبعض الدول أن قادت تلك الإصلاحات وفق منظورها الخاص (كالصين مثلا) ، في حين أن دولا أخرى باشرت تلك الإصلاحات بالنظر لظروفها تحت إشراف المؤسسات المالية الدولية كما سبقت الإشارة إليه و هو ما انجر عنه بروز نتائج متباينة ، ففي حين حققت بعض الدول نتائج مقبولة ، تكبدت الغالبية الأخرى خسائر اقتصادية و تكاليف اجتماعية كبيرة .

و بالتالي فهذا الوضع أكد حسب الخبراء بما لا يدع مجالا للشك بأن الإنفتاح الإقتصادي الموصى به بشكل مطلق و دون تمييز لطالما أدى إلى نتائج عكسية تتناقض و المساعي المعلن عنها و في مقدمتها تحقيق التنمية¹.

ضف إلى ذلك أن تقاعس الدول المتقدمة في تقديم الدعم اللازم بمختلف صوره للدول السائرة في طريق التحول حتى تتمكن من بلوغ المستوى المطلوب من التكيف مع السياسات الجديدة و كذا توجهاتها الخفية خدمة لمصالحها و لو على حساب الدول النامية كاعتمادها وسائل حمائية بغية تقليص حجم الصادرات الواردة إليها من هذه الدول و التي تمتلك فيها قدرات تنافسية مقبولة

¹ - فاروق العربي ، عولمة المبادلات مسار و اثار ، مرجع سابق ، ص 113 .

كلها معطيات جعلت الدول النامية أمام حتمية مراجعة استراتيجيتها المتبناة للتكيف مع ما أفرزته حركية النظام التجاري الدولي .

هذا و لعل من بين أهم الخيارات المتاحة أمام هذه الدول هو ضرورة توحيد مواقفها حتى تشكل بذلك قوة ضغط تمكنها من بعث مفاوضات جديدة تصب في اتجاه إصلاح مواطن الخلل في النظام التجاري الدولي بغية إعادة توازن الكفة لصالحها ، كما يمكنها أيضا المضي قدما نحو إقامة التكتلات الإقليمية و الاندماج فيما بينها ، على اعتبار التكتلات الإقليمية أضحت تشكل إحدى أهم الآليات المتاحة لمواجهة تداعيات المنافسة الدولية الشرسة في الأسواق العالمية ، و فيما يلي سنحاول التعرض إلى واقع الآفاق المستقبلية للدول النامية بين فرضية الخيارات المتاحة و حتمية الصدام بالمعوقات المصطنعة .

المطلب الأول :

الحلول و الخيارات الممكنة لزيادة فرص اندماج الدول النامية في السوق العالمية

لقد أثبتت المفاوضات المتتالية في إطار منظمة التجارة العالمية بما لا يدع مجالا للشك بأن النظام التجاري المتعدد الأطراف بصفته المعتمدة منذ قيامه لطالما أظهر عجزا واضحا فيما تعلق بقدرته على تحقيق القدر المعقول من تعميم فرص الكفاءة و مكاسب الرفاهية بين كافة الدول المشاركة فيه و خصوصا البلدان النامية و الأقل نموا ، و بذلك فنتيجة لتنامي الأزمات و المشاكل و الخسائر التي تكبدتها تلك الدول هو ما جعلها تنتفض ضد تلك الممارسات المنتهجة من قبل الدول المتقدمة و سياستها القائمة على اللامبالاة الرامية إلى تهميشها بشكل صريح و عرضها بقوة للمفاوضات ضمن أجندة جولة الدوحة للتنمية¹ .

¹ - حيث طالبت (الدول النامية) في ذات السياق الدول المتقدمة إلى تحمل إلتزاماتها من خلال ما تعهدت به سابقا بتقديمها للمساعدات و العون الفني و كل أشكال الدعم المتاحة ، إلى جانب الإلتزامها بضرورة الحرص على تسهيل سبل نفاذ سلعها غير الزراعية ذات الأهمية التصديرية بالنسبة لها إلى أسواق البلدان الصناعية المتقدمة ، زيادة على إلتزامها أيضا بتطبيق ما تعلق بنظام الأفضليات... الخ ، أنظر : عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 372 .

- كما أن تطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية لطالما أدى إلى التنافس غير المتكافئ ، و دعم إحتكار الدول الصناعية من خلال ضغوط شركاتها العملاقة التي تضغط على المنظمة لكي لا تمس مصالحها ، بل عليها أن تخدم أهدافها الإستراتيجية على حساب الدول النامية و ذلك لغرض تحسين موقعها التنافسي ، و تستهدف تفسير =

و لذلك اعتبر بحق بأن أحد أهم الأسباب الرئيسية التي دفعت بأعضاء منظمة التجارة العالمية لإطلاق جولة جديدة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف في الدوحة ، هو شعورهم المتنامي بحاجة نظام التجارة المتعدد الأطراف إلى اصلاحات ماسة و حقيقة تمس جوانب عديدة. و عليه فما تضمنه إعلان الدوحة من آفاق واعدة فتح نافذة أمل أمام البلدان النامية التي زادت من درجة اهتمامها و التفافها حوله ، و على فرض تكريسه في الواقع يبقى هذا البرنامج يشكل إحدى الحلول الممكنة للدفع نحو تعديل كفة النظام التجاري العالمي لصالح بلدان العالم النامي ، و إلى جانب ذلك فالدول النامية تبقى مطالبة أيضا ببذل الجهود التي من شأنها دعمها في تحسين مستوى اندماجها في النظام التجاري العالمي و لعل من أبرزها السعي نحو بناء علاقات تكثّل إقتصادي تكاملية ، و نظرا لأهمية هذه الحلول و الخيارات المتاحة سنحاول التعرض لها تباعا .

الفرع الأول : تفعيل تعهدات أجندة الدوحة للتنمية

لقد شهد المؤتمر الوزاري الرابع المنعقد بمدينة الدوحة القطرية إطلاق جولة جديدة من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف و التي تمخض عنها ما عرف باسم أجندة الدوحة للتنمية و قد جاءت هذه الجولة بعد تعثر المفاوضات أحيانا و فشل أخرى في مؤتمرات سابقة و نخص بالذكر مؤتمر سنغافورة 1996 ، مؤتمر جنيف 1998 وصولا إلى مؤتمر سياتل 1999 .

كما أن ما ميز جولة الدوحة عن سابقتها هو ما تضمنته من التزامات و افاق جعلتها و لا تزال جولة طموحة لأنها استهدفت منذ اطلاقها منح دفعة جديدة للنظام التجاري المتعدد الأطراف بغرض اصلاحه و تثبيت أركانه و تقوية دوره في تحقيق ما قام لأجله من توسيع لنطاق تحرير التجارة الدولية و اعتبار التنمية ركن أساسي و محرك رئيسي له وهو ما أكدت عليه تحديدا هذه الجولة¹ .

و على هذا الأساس فقد شهدت المفاوضات إبان هذه الجولة و ما لحقها خلافات شديدة بين

=القدرات التنافسية للدول النامية و ذلك بإعتماد حجج تعد بالفعل مبادئ سامية (كعدم تشغيل الأطفال و النساء في المصانع بنصف الأجر...الخ) ، و لكن لماذا برزت هذه الحجج إلا بعدما داستها الثورة الصناعية و استفادت الدول المتطورة من ثمارها ؟ . أنظر : علي ذهب ، السياسات الوقائية في التجارة الدولية و أثرها على البلدان النامية ، مجلة البحوث و الدراسات ، العدد الأول ، أبريل 2004 ، ص 95 .

¹ - وليد نبيل النزهي ، مرجع سابق ، ص 145 .

الدول الأعضاء ممثلة في تعارض مواقف الدول المتقدمة فيما بينها ، و أيضا خلافها مع الدول النامية (و أبرزها الهند و البرازيل) حالت كلها دون تحقيق الأهداف المرجوة ضمن المواعيد المسطرة حيث كان من المقرر التوصل لنتائج نهائية للمفاوضات حول الموضوعات المدرجة في جدول أعمال الدوحة بتاريخ 01-01-2005 ليتم إرجاؤها مرات عديدة .

هذا و لعل من أبرز الاختلافات التي شهدتها المفاوضات بين الفاعلين الكبار ممثلين في كل من الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد الأوروبي ضف إلى ذلك الدول النامية ممثلة في البرازيل و الهند هو ما عرف " بالمثلث الحديدي " و الذي يشتمل على ثلاثة أضلاع رئيسية هي : النفاذ إلى الأسواق للسلع الزراعية ، الدعم المحلي و النفاذ إلى الأسواق للسلع غير الزراعية¹ .

و عليه فقد أدى تأزم الوضع في المفاوضات المتتالية إلى إعلان السيد بسكال لامي مدير عام منظمة التجارة العالمية إلى تعليق المفاوضات إلى أجل غير مسمى² ، و ذلك من خلال القرار الصادر عن اجتماع المجلس العام في نهاية شهر جويلية 2006 ، ليعاد بعث المفاوضات من جديد و ذلك على هامش منتدى أعمال مدينة دافوس السويسرية المنعقد في الفترة 24-25 جانفي 2007 الذي ضم وزراء التجارة و الصناعة للدول الأعضاء بالمنظمة العالمية للتجارة و غايته تحريك المفاوضات أين أعلن المدير العام لمنظمة التجارة العالمية بسكال لامي عن أهمية انطلاق عملية التفاوض مرة أخرى بشكل أكثر مرونة³ .

هذا و نظرا لأهمية ما أفرزته جولة الدوحة للتنمية ، سنحاول من خلال هذا الفرع التعرض لبيان أهم الإلتزامات المقررة لصالح الدول النامية ، أبرز إقتراحات الدول النامية في مجال إصلاحات النظام التجاري وصولا إلى بيان أهم النتائج المحققة لفائدة الدول النامية .

أولا : الإلتزامات المقررة لصالح الدول النامية

لقد تضمن إعلان الدوحة عدة التزامات واضحة و صريحة تجاه البلدان النامية و الأقل نموا

¹ - وليد نبيل النزهي ، مرجع سابق ، ص 148 .

² - باسكال لامي ، هو سياسي فرنسي سبق له و أن شغل منصب مدير ديوان و رئيس المفوضية الأوروبية لفترات (1983-1994 و 1999-2005) ، ليتم إنتخابه مديرا عاما لمنظمة التجارة العالمية (WTO) لمدة أربع سنوات (01 سبتمبر 2005 إلى غاية 2009) لتمدد هذه العهدة لولاية ثانية مدتها أربع سنوات أخرى إلى غاية 2013 بتزكية كل الأعضاء في المنظمة أنظر : عبيدة سليمة ، المنظمة العالمية للتجارة في الجزائر ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2019 ، ص 197 .

³ - وليد نبيل النزهي ، مرجع سابق ، ص 153 .

و ذلك تسليما بدقة الأوضاع التي تمر بها و الصعوبات الهيكلية التي تواجهها في الإقتصاد العالمي و كذا التهميش الذي تعانيه خاصة البلدان الأقل نمواً ، و بذلك أقر الإعلان وجوب الحرص على أن تستفيد الشعوب قاطبة من فرص و مكاسب الرفاه التي يحققها النظام التجاري المتعدد الأطراف ¹ ، زيادة على تأكيد التزاماته القائمة تجاه دعم التنمية للبلدان النامية و الأقل نمواً و ذلك من خلال المضي قدماً نحو تحقيق الهدف المتمثل في التنمية المستدامة المحدد في دجاجة اتفاقية مراكش ، هذا و لعل أهم المحاور التي شملتها الإلتزامات هي ² :

1-المفاوضات حول قطاع الزراعة : حيث أكد إعلان الدوحة على ضرورة ارساء نظام تجاري عادل موجه إلى الأسواق و ذلك من خلال تبني برنامج جذري شامل يشمل لا سيما القواعد المتعلقة خصوصاً بالإلتزامات الخاصة بشأن الدعم و الحماية ، و ذلك بغرض تصحيح القيود و التشوهات في الأسواق الزراعية ، إضافة إلى التأكيد على أن تشكل المعاملة الخاصة و التفضيلية للبلدان النامية جزءاً أصيلاً من عناصر المفاوضات و أن تدرج في جدول التنازلات و الإلتزامات .

2- المفاوضات حول الخدمات : أكد الإعلان على ضرورة أن تكون الغاية من إجراء المفاوضات بشأن التجارة في الخدمات تصب في اتجاه تعزيز النمو الإقتصادي للشركاء التجاريين كافة و تعزيز التنمية في البلدان النامية .

3- نفاذ المنتجات غير الزراعية إلى الأسواق : بحيث يخص هذا المجال تفعيل نفاذ كل المنتجات غير الزراعية إلى الأسواق بلا سثناء ، زيادة على الإلتزام بأن تراعي المفاوضات الإحتياجات و المصالح الخاصة بالمشاركين من البلدان النامية و الأقل نمواً ، و منها أن تشمل الأساليب المتفق عليها إجراء دراسات ملائمة و اتخاذ اجراءات بناء القدرات تهدف إلى مساعدة البلدان الأقل نمواً على المشاركة بصفة فعالة في المفاوضات .

¹ - حيث تضمنت الفقرة الثانية من نص الإعلان ما يلي : " إن غالبية أعضاء منظمة التجارة العالمية من البلدان النامية ، و نحن نسعى إلى وضع مصالح هذه البلدان و احتياجاتها في صلب برنامج العمل المعتمد من خلال هذا الإعلان . و إننا إذ نذكر ببديهة اتفاق مراكش سنواصل بذل جهود إيجابية ترمي إلى ضمان حصة للبلدان النامية و لا سيما البلدان الأقل نمواً ... في نمو التجارة العالمية ، و في هذا السياق ، يؤدي تعزيز النفاذ إلى الأسواق ، و القواعد المتوازنة ، و المساعدة المالية الفنية المستدامة و المحددة الأهداف ، و برنامج بناء القدرات دوراً هاماً " أنظر في هذا الإطار : عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 382.

² - عبد الواحد العفوري ، المرجع نفسه ، ص 382 ، 385 .

4- فيما تعلق بالمفاوضات حول الجوانب المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية : التشديد على أهمية أن يقوم تنفيذ الإتفاق العام بشأن الجوانب المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية على أساس يدعم الصحة العامة ، و ذلك من خلال العمل على تعزيز الحصول على العقاقير و الأدوية المتوافرة و البحث و التطوير في مجالات جديدة .

5- فيما تعلق بموضوع العلاقة بين التجارة و المديونية و المال : أشار إعلان الدوحة على أن دراسة العلاقة بين التجارة و الدين و المال يقتضي اسنادها لفريق عمل يرعاه المجلس العام و ذلك بغرض التوصل لأي من التوصيات المحتملة التي تبين الخطوات و الأساليب التي يمكن اتخاذها من قبل منظمة التجارة العالمية في سياق تعزيز قدرة النظام التجاري المتعدد الأطراف للمساهمة في إيجاد حل مستدام لمشكلة المديونية الخارجية التي لطالما أرهقت كاهل البلدان النامية و الأقل نمواً ، و كذا المساهمة في تقوية تماسك التجارة العالمية و السياسات المالية و النقدية .

6- فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا : و لما كان موضوع نقل التكنولوجيا من بين أهم المسائل التي تشغل اهتمام البلدان النامية ، فقد نص الإتفاق على اسناد مسألة دراسة العلاقة بين التجارة و نقل التكنولوجيا إلى فريق عمل يرعاه المدير العام ، و من ثمة اعتماد أي من التوصيات المحتملة التي من شأنها ابراز الخطوات التي يمكن اتخاذها من قبل منظمة التجارة العالمية بهدف زيادة تدفق التكنولوجيا إلى البلدان النامية .

7- فيما يخص التعاون الفني و بناء القدرات : فقد أكد الإعلان على أن التعاون الفني و بناء القدرات يشكلان عنصرين أساسيين ضمن تركيبة البعد التنموي للنظام التجاري المتعدد الأطراف ، كما يقر دعم الإستراتيجية الجديدة المعتمدة من قبل منظمة التجارة العالمية بشأن التعاون الفني و بناء القدرات و النمو و التكامل¹ .

ثانيا : صور عن الإقتراحات المقدمة من قبل الدول النامية ضمن مسار إصلاحات النظام

التجاري

هذا و لما كان إطلاق جولة مفاوضات الدوحة بغرض منح دفعة قوية للنظام التجاري الدولي من خلال معالجة الإختلالات و دعم الإصلاحات الممكنة ، فقد كان للدول النامية عدة مقترحات في هذا الشأن نذكر منها على سبيل المثال ما يلي:

¹ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 385 .

1- في سياق بحث الموضوعات المتعلقة بالتنمية : فقد قامت مصر و المجموعة الإفريقية بتاريخ 08 فيفري 2006 بتشكيل مجموعة عمل لمبادرة " المساعدة بهدف التجارة " و مهمتها إعداد توصيات عن كيفية تفعيل هذه المبادرة و تقديمها إلى المجلس العام قبل شهر جويلية 2006 حيث قامت هذه الدول بإعداد ورقة عن مفهوم " مبادرة المساعدة بهدف التجارة " من وجهة النظر الإفريقية أين تم التأكيد على أن هذه المبادرة تستهدف العمل على ثلاثة عناصر أساسية و هي تخص كل من¹ :

بناء القدرات بهدف تحسين القدرات الإنتاجية و تحسين البنية التحتية ، المساعدة على تحمل تكاليف الاندماج في النظام التجاري المتعدد الأطراف و الذي يستدعي من الدول إجراء اصلاحات محلية و دولية حتى تتمكن من تطبيق التزاماتها في اطار النظام التجاري المتعدد الأطراف إضافة إلى تطوير السياسات التجارية لديها .

إلا أن مسألة تمويل مبادرة " المساعدة بهدف التجارة " كانت محل جدال بين الدول المتقدمة و الدول النامية ، حيث ترى الدول المتقدمة أن تمويل هذه المبادرة يمكن ضمانه على حساب الموارد الموجودة و المخصصة لتمويل برامج المساعدات الفنية ، على أن يحسن استخدامها و دون الحاجة لتمويل إضافي ، في حين ترى مصر و المجموعة الإفريقية ضرورة تخصيص تمويل اضافي لهذه المبادرة ، و جعل منح مبادرة المساعدة بهدف التجارة غير مشروطة بقيود معينة . و على اعتبار أنه إذا لم يتم تأمين وفرة الموارد المالية المطلوبة و الكافية لتحسين القدرة الإنتاجية ، و الإطار المؤسسي و البنية التحتية للدول النامية و الأقل نموا و زيادة بناء القدرات البشرية ، فلن يكون من شأن هذه المبادرة الإسهام في تحقيق الأبعاد التنموية لجولة الدوحة للتنمية².

2- فيما يخص دعم المعاملة الخاصة و التفضيلية لصالح الدول النامية في مجال تفاهم تسوية المنازعات :

و في هذا الإطار فقد تقدمت مجموعة من الدول النامية و من ضمنها مصر بمقترحات تدعو من خلالها منح اهتمام خاص بمشاكل الدول النامية و مصالحها أثناء المشاورات و كذا

¹ - وليد نبيل النزهي ، مرجع سابق ، ص 151 .

² - وليد نبيل النزهي ، المرجع نفسه ، ص 152 .

إجراءات فرق التحكيم ، و لعل أهم بعض تلك المقترحات ، هو ما تقدمت به كينيا نيابة عن دول المجموعة الإفريقية ما يلي¹ :

- إقتراح تتميم الفقرة 08 من المادة 21 الخاصة بالموافقة بتنفيذ التوصيات و القرارات بحيث تنص على أنه " إذا ما تم الحكم بأن إجراءات دولة متقدمة لا تتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية فإن لجهاز تسوية المنازعات أن يحكم بتعويض نقدي لصالح الدولة النامية بقدر الضرر الذي أصابها من تاريخ إعتداد القرار و حتى سحب التدبير المخالف " .

- إقتراح تتميم الفقرة 06 من المادة 22 الخاصة بالتعويض و تعليق التنازلات بشأن تنفيذ التوصيات بشكل جماعي و في كل القطاعات ، بحيث يستهدف هذا الإقتراح إنشاء الية من شأنها تمكين الدول النامية من تنفيذ توصيات و أحكام القرارات التي اعتمدها جهاز تسوية المنازعات بشكل جماعي وذلك نظرا لتواضع قدراتها المنفردة بشأن تعليق تنازلاتها و استيفاء حقوقها اتجاه الدول المتقدمة .

- إقتراح إضافة مادة جديدة 28 بخصوص إنشاء صندوق دائم لتمويل الدول النامية عند استخدامها لإجراءات تسوية المنازعات ، و ذلك حتى تتمكن هذه الدول من استخدام الية تسوية المنازعات بشكل أكثر فعالية فيما تعلق بتطبيق الإتفاقات المشمولة ، على أن يتم التمويل على حساب ميزانية منظمة التجارة العالمية و المساهمات الإختيارية من الدول الأعضاء فيها .

هذه المقترحات المقدمة و أخرى تشكل في مجملها صورة عن الصعوبات التي تعانيها الدول النامية من جانب ، و من جانب آخر تمثل تعبيرا عن موقفها التفاوضي في مختلف القطاعات ذات الصلة و كل ذلك في سياق مطالبها بإجراء تعديلات تتناسب و إمكاناتها و قدراتها ، و ليصبح النظام التجاري المتعدد الأطراف مناسبا لكل من الدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء .

ثالثا : فيما يخص تقييم مسار المفاوضات و مدى إلزام الدول المتقدمة الأعضاء بتحقيق

ما ورد في أجندة الدوحة للتنمية

لقد شهدت المفاوضات المتتالية حول أجندة الدوحة خلاقات جادة تجلت مظاهرها من خلال استمرار ضغط التحديات و الصعوبات التي واجهت منظمة التجارة العالمية و المتمثلة أساسا في بعض المواقف التفاوضية المتشددة لعديد الدول و مرد ذلك هو التعارض الكبير و التضارب في

¹ - عادل عبد العزيز السن ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق ، مرجع سابق ، ص ص 95 ، 96 .

الرؤى و المصالح بين الدول المتقدمة فيما بينها من جانب و الدول النامية و الأقل نموا من جانب اخر ، فكل هذه الأسباب أدت إلى تجميد المفاوضات حول موضوعات الدوحة و تأجيلها لسنوات عديدة¹.

كما لا يخفى في هذا المجال دور الولايات المتحدة الأمريكية التي لطالما سلكت في عديد المفاوضات طريق التغافل المقصود عن المطالب التنموية الجادة للدول النامية و الأقل نموا فبمناسبة انعقاد المؤتمر الوزاري السابع بجنيف 2009 أبدت الولايات المتحدة رغبة في تحقيق تقدم في مفاوضات جولة الدوحة ، غير أن حقيقتها من دفع الموضوع إلى المفاوضات هو فقط تحصيل ما يمكن أن تقدمه الأطراف الأخرى من تنازلات و في مقدمتها الدول الصاعدة ممثلة في كل من البرازيل ، الصين و الهند .

و بالمقابل فقد وجهت الدول النامية ذات الإقتصاديات الصاعدة اتهامات للولايات المتحدة بتعمدها صرف النظر عن جولة الدوحة عمليا ، بما يعني انتفاء توقع تقديم أية تنازلات اضافية من جانبها في ملف مفاوضات الدوحة ، و هو ما أوضحه وزير خارجية البرازيل انذاك بقوله " إنه من غير المنطقي توقع أن إنهاء جولة مفاوضات الدوحة يتضمن تنازلات اضافية أحادية من قبل الدول النامية"².

غير أنه إجمالاً يمكن القول بأن المفاوضات الجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية منذ جولة الدوحة 2001 و إلى غاية المؤتمر الوزاري الثامن بجنيف 2011 و إن كانت لم تحقق النتائج المرجوة ، إلا أن الدول النامية و الأقل نموا قد تمكنت من حصد بعض المكاسب يمكن حصر أهمها فيما يلي :

- استطاعت الدول النامية أن تدخل كل من اتفاقيتي الدعم و الإغراق للتفاوض ، و ذلك بغرض إجراء اصلاحات تهدف إلى تحسين بعض الشروط لصالحها ، و لو أن الولايات المتحدة اشترطت على أن تكون تلك التعديلات في حدود أضيق .

- ادراج موضوع تسهيل التجارة في التفاوض ، و هو يعد من الموضوعات التي لها أهمية كبيرة لدى كل من الدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء .

¹ - عبيدة سليمة ، مرجع سابق ، ص 220.

² - عبيدة سليمة ، المرجع نفسه ، ص 216 .

- التزام الولايات المتحدة بتقديم تعهد برفع الدعم المقدم لصادرات القطن و ازالته في غضون سنة 2007 ، و يأتي ذلك استجابة إلى مطالب الدول النامية ، أين تقدمت مجموعة من الدول الإفريقية (البنين ، تشاد ، بركينافاسو و مالي) بمناسبة انعقاد المؤتمر الوزاري للمنظمة في كانون 2003 اين عنونت مقترحها بـ " تخفيف الفقر : المبادرة القطاعية لصالح القطن " و ذلك لما لهذا المنتج من أهمية بالغة باعتباره موردا هاما لإقتصاديات هذه الدول¹ .

- زيادة على ذلك ، فقد تمكنت البلدان النامية و الأقل نموا من تحقيق انجاز مهم في مسألة صناعة الدواء و ذلك رغم الموقف المعارض للجانب الأمريكي، اين استطاعت من خلال جهودها المتواصلة دفع المجلس العام للمنظمة بإصدار قرار بهذا الخصوص بتاريخ 02-09-2003 يسمح للبلدان النامية و الأقل نموا و التي لا تستطيع الإستفادة من حق الترخيص الإلزامي لضعف امكاناتها التصنيعية في مواجهة الأمراض الخطيرة كالإيدز و التهاب الكبد الوبائي ، أن تتفق مع دولة عضو أخرى لديها تلك الإمكانيات لتصنيع ما تحتاجه من أدوية بالكميات اللازمة و ذلك تلبية لاحتياجاتها في ذلك .

على أن تتم هذه العملية بفرض مراعاة مجموعة من الشروط ، و هي أن يتم الإنتاج في عبوات مميزة ، و أن يكون غرض الدولة المستوردة لها هو توجيهها بالكامل (أي الأدوية) لأغراض الصحة العامة فقط ، زيادة على حظر إعادة تصديرها لدولة أخرى ، و أن تلتزم الدولة المنتجة بإخطار مجلس الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية بمنظمة التجارة العالمية بحصولها على الترخيص الإلزامي لإنتاج تلك الأدوية و الشروط المرتبطة بالترخيص² .

- هذا و لعل أهم إنجاز تحقق من جانب الدول النامية هو فرض تماسكها و قيامها بدور محوري في المفاوضات المتتالية ، و هو مكسب مهم يتعين الإبقاء عليه و تقويته في المراحل القادمة ، و ذلك على اعتبار أن ما إحتوت عليه أجندة الدوحة من تعهدات لا يمكن تحويلها إلى منظومة متكاملة من وسائل و صور تعاون فني و دعم و مساندة لتنمية البلدان النامية إلا بالوصول إلى اتفاق متوازن حول كافة الموضوعات في جدول أعمال جولة الدوحة بصورة نهائية و بالتالي فعلى البلدان النامية بذل المزيد من الجهود في سبيل تحقيق ذلك³ ، و لا سيما اعتماد

¹ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 390 .

² - عبد الواحد العفوري ، المرجع نفسه ، ص 393 .

³ - عبد الواحد العفوري ، المرجع نفسه ، ص 403 .

كل السبل الممكنة و منها تقوية المعاملات التجارية فيما بينها كخيار متاح و هو ما سنحاول التعرض له في العنصر الموالي .

الفرع الثاني : إنشاء التكتلات الإقتصادية و تفعيلها

لقد شهد العالم منذ بداية النصف الثاني من القرن الماضي ظهور التكتلات الإقتصادية و تنامي عددها بشكل كبير و ذلك في ضل المتغيرات و المستجدات الدولية التي برزت في تلك الفترة و من ضمنها التوجه نحو تحرير التجارة العالمية من خلال العمل على إزالة العوائق الجمركية و غير الجمركية و تحرير الترتيبات الإقليمية ، و قد انتشرت تلك التكتلات بشكل كبير حيث أصبحت تمثل الظاهرة الأساسية المميزة لعصرنا الحالي¹ .

كما أنها لم تقتصر على الدول المتقدمة فقط كالولايات المتحدة و دول أوروبا ، و إنما امتدت لتشمل كل من افريقيا و اسيا و أمريكا اللاتينية و كذا دول العالم العربي بحيث أصبحت مجملها تنتمي إلى اتفاقات تجارية (منطقة تجارة حرة ، اتحاد جمركي....الخ) ، بحيث تشير الإحصائيات أنه ما بين سنتي (1990-1999) إرتفع عدد التكتلات الإقليمية إلى 84 تكتلا عبر العالم ، أصبحت تسيطر على أكثر من ثلث التجارة العالمية ، و من أهم هذه التكتلات ، الإتحاد الأوروبي ، إتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (النافتا) ، إتفاقية التجارة الحرة لدول جنوب شرق اسيا (الاسيان)² .

و في ضل التزايد المستمر لدعوة إلى عولمة التجارة و إطلاق حرية الأسواق و المنافسة الذي تبنته كل من اتفاقية الجات 1947 وصولا إلى منظمة التجارة العالمية ، فإنه بالمقابل فقد ازدادت النزعة الدولية نحو إقامة التكتلات الإقليمية بين الدول و ذلك بهدف فتح الأسواق و تدفق الاستثمارات و تسهيل حركة وسائل الإنتاج و كذا حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بما يرمي إلى تنسيق السياسات الإقتصادية و المالية بين الدول الأعضاء في التكتل الواحد غايته توفير الحماية ضد منافسة الإقتصاديات الأخرى من جهة و زيادة القوة التفاوضية في ظل الإنفتاح

¹ - محمودي مراد ، النظرية العامة للمناطق الإقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث ، 2002 ، ص 121 .

² - عابد شريط ، أثر التكتلات الإقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة العالمية ، مجلة علوم الإقتصاد و التسيير و التجارة ، ص 92 .

الإقتصادي العالمي من جهة أخرى .

و لذلك فقد أصبح الإتجاه الرامي نحو الإندماج و الإلتواء إلى تكتل اقتصادي في ظل الظروف الحالية أمر ضروريا بالنسبة للدول ، و عامل مهم يمكنها من الحد من اثار العولمة عن طريق حماية اقتصادياتها (صناعيا ، زراعيًا ، خدماتيًا) من أضرار المنافسة الأجنبية ، لأنها تهدف إلى تعزيز المكاسب فيما بينها على حساب حتمية التصادم مع باقي دول العالم¹ .

و هذا الإتجاه هو ما أيده الأستاذ باتريك أ. ميسرلان بقوله : " إن كسر طوق الضغوط التي ينطوي عليها النظام الإقتصادي العالمي السائد حاليا يفرض على الجميع السعي بخطى حثيثة لإقامة نظام إقتصادي عالمي جديد يتألف من تكتلات اقتصادية منفتحة على نفسها داخليا و متفاوتة بعضها مع بعض خارجيا ، و لا يمكن الجزم مسبقا بالحجم الأقل لكل واحد من هذه التكتلات ، فشروط هذا الحجم تتغير مع مرور الزمن و تختلف من اقتصاد إلى اخر بكل تأكيد"². و عليه فالتكتلات الاقتصادية بهذا المعنى تطرح مسألتين مهمتين أولهما يخص طبيعة علاقتها بمنظمة التجارة العالمية التي تقود مسار عولمة التجارة (تكامل أم تصادم) ، و الثانية تخص مدى امكانية اعتماد هذه التكتلات كخيار من شأنه مساعدة الدول النامية و الأقل نموا بشكل خاص على الإندماج في الإقتصاد العالمي ، و هو ما سنحاول التعرض له فيما يلي :

أولا - المركز القانوني للتكتلات الاقتصادية في اتفاقات منظمة التجارة العالمية

إذا كان من أبرز سمات العولمة الاقتصادية أنها تدعو إلى تحرير التجارة على المستوى العالمي و أن التكتلات الاقتصادية تستهدف حماية مصالحها فقط ، و في ظل تزايد عددها بشكل مستمر ، فإن هذا الوضع خلق مصدرا للقلق لدى كافة الدول المتعاقدة سابقا في ظل اتفاقية الجات و الأعضاء حاليا في منظمة التجارة العالمية حول ما يمكن أن يتولد عن التكتلات الإقليمية من اثار قد تكون معوقة لمسيرة تحرير التجارة العالمية .

حيث أن تنامي ظاهرة قيام التكتلات و بروزها بقوة كأحدى أهم معالم النظام الإقتصادي العالمي دفع بالأطراف المتعاقدة في ظل اتفاقية الجات الأصلية 1947 إلى تناول هذا الموضوع و هو ما استدعى اقرار استثناء على شرط الدولة الأولى بالرعاية ، و ذلك من خلال نص المادة

¹ - عمر مصطفى محمد ، التكتلات الاقتصادية الإقليمية و التكامل الإقتصادي في الدول النامية " دراسة تجارب مختلفة " ، مؤسسة طيبة للنشر و التوزيع ، الإسكندرية ، ط 1 ، 2014 ، ص ص 144،146 .

² - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 420 .

(24) من اتفاقية الجات الأصلية كما سبقت الإشارة إليه في هذه الدراسة ، بما شكل اقرار صريحا بمشروعية قيام هذه التكتلات و لكن شريطة التزامها بمجموعة من الشروط ، فحتى تعترف المنظمة بالتكتل الإقتصادي كوحدة واحدة يجب¹ :

- اشعار المنظمة العالمية للتجارة رسميا بذلك ليتم بعد ذلك تشكيل فريق عمل رسمي من الدول الأعضاء التي يهتمها الموضوع لإجراء دراسة و التأكد من عدم تعارض بنوده مع أحكام و التزامات الأعضاء في منظمة التجارة العالمية .

- أن تتسم الترتيبات التي تقوم عليها هذه التكتلات بالشفافية الكافية ، و أن لا تستمر هذه الترتيبات الإنتقالية لأكثر من 10 سنوات إلا في الحالات الإستثنائية المبررة .

- أن لا تقل الإمتيازات الممنوحة للدول الأعضاء في الترتيب الأصلي عن تلك التي التزم بها الأعضاء فعلا في إطار اتفاقية الجات ، و قد أيدت جولة أوروغواي هذا المبدأ أين أجازت للدول الأعضاء امكانية العضوية في اتفاقيات أخرى لتحرير التجارة و ذلك بشرط قيامها في نطاق جغرافي واحد .

- كما أضافت المذكرة التفسيرية للمادة (24) شرطا اخر و هو ضرورة أن يلتزم الأعضاء المساهمين في تشكيل تكتلات جديدة بالحرص على تجنب احداث أو إلحاق اثار سلبية تمس تجارة الأعضاء الآخرين خارج التكتل ، على أن تخضع كافة التكتلات بلا استثناء للمراجعة الدورية لفحص مدى توافقها مع نصوص و أحكام الجات .

- و في نفس السياق فقد نصت المادة (05) من اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات ، على أن هذه الإتفاقية (الجاتس) لا تعارض تشكيل الأعضاء أو انضمامهم إلى اتفاقيات التكامل الإقليمي و بالتالي فما يستفاد من نصوص (المادة 24 و مذكرتها التفسيرية ، و المادة 05) أنها تصب في اتجاه خلق أكبر قدر ممكن من التوافق بين أحكام و نصوص الاتفاقيات الإقليمية و كذا أحكام و نصوص اتفاقية الجات و قواعد منظمة التجارة العالمية .

و بذلك فقد توجت الجهود المبذولة نتيجة التزايد الملحوظ في هذه الترتيبات الإقليمية إلى صدور قرار عن مجلس منظمة التجارة العالمية بتاريخ 06-02-1996 تضمن انشاء لجنة اتفاقية التجارة الإقليمية ضمن هيكل المنظمة ، و لعل من أبرز مهامها الأساسية تطوير نظام الإجراءات

¹ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص ص 423 ، 422 .

المساعدة على دراسة الإتفاقيات الخاصة بالترتيبات الإقليمية و كذا دراسة العلاقة بين مسار انشاء الترتيبات الإقليمية و مسار تحرير التجارة العالمية .

و بالتالي يمكن القول بأن التكتلات الإقليمية تجد لها غطاء قانونيا في ضل نصوص و أحكام اتفاقية الجات الأصلية و كذا قواعد منظمة التجارة العالمية¹ ، و ذلك متى كانت غايتها السعي نحو خلق التجارة و تسهيلها و ليس تحويلها أو استغلالها كأداة لزيادة العوائق أمام تجارة الدول الأخرى خارج نطاق التكتل .

و بالتالي و على الرغم من التعارض الكبير في وجهات النظر حول طبيعة العلاقة بين التكتلات الإقليمية و النظام التجاري المتعدد الأطراف (بين التحرير أو الحماية) فإن هذه التكتلات تبقى تشكل أداة هامة من شأنها أن تلعب دورا ايجابيا و مهما في سبيل دفع عملية تحرير التجارة العالمية ، بما في ذلك مساعدة الدول و بالأخص النامية و الأقل نموا على الاندماج في النظام التجاري الدولي .

ثانيا : تقييم تجربة الدول النامية و سبل تعزيزها

إن تنامي قيام التكتلات و الترتيبات كما سبق بيانه هو دليل قوي بما لا يدع مجالا للشك في أهمية ما توفره هذه التكتلات من فرص و مزايا و بخاصة لتلك الدول التي تتواجد ضمن نطاق اقليم جغرافي واحد مترابط و بما يوفره لها من اقتصاد في تكاليف النقل و الاتصالات و غيرها ضف إلى ذلك أن أوجه التقارب فيما بين دول التكتل الواحد تشكل أساسا لبناء استراتيجية اقتصادية مشتركة قد تخدم مصالحها بشكل لا يتوافر في ضل النظام الإقتصادي القائم على تحرير التجارة متعددة الأطراف .

و إذا كانت التكتلات و الترتيبات الإقليمية و لا تزال تستقطب اهتمام الدول الصناعية الكبرى رغم سيطرتها و استحواذها على الجزء الأكبر من عائدات التبادلات التجارية على المستوى العالمي انتاجا و تسويقا ، فإن الدول النامية أولى أن تسير في هذا الإتجاه ، بحيث أن لجوؤها إلى تعزيز قيام علاقات تكتل اقتصادي تكاملية فيما بينها من شأنه أن يساعدها في توظيف طاقاتها

¹ - بحيث تجدر الإشارة إلى أن منظمة التجارة العالمية و ضمن مشروع بيانها الصادر بمناسبة إنعقاد مؤتمرها الوزاري المنعقد بمدينة الدوحة سنة 2001 ، قد أكدت على عدم التعارض بين المنظمة و التكتلات الإقليمية ، بل أقرت كذلك على الدور المهم الذي يمكن أن تلعبه اتفاقات التجارة الإقليمية في دعم تحرير و توسيع التجارة ، أنظر عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 426 .

مواردها بصورة مثلى ، كما يتيح لها تغيير و تنويع هياكلها الإنتاجية بما يمكنها من الإستيعاب المتزايد لعناصر الإقتصاد الجديد كالتكنولوجيا المتقدمة و المعرفة و المهارات البشرية العالية لتأهيل قطاعاتها الإنتاجية .

و بذلك التوجه نحو كسر حلقة تقسيم العمل الدولي المفروض عليها و ذلك بتكريس تخصصها فقط في انتاج و تصدير المواد الأولية بمختلف أصنافها كالنفط و غيرها ، و هو ما سيجعلها قادرة على فتح افاق واسعة أمام نمو معدلات التبادل التجاري البيني و من ثمة تغيير موازين تجارتها مع باقي دول العالم¹ .

و عليه بالنظر إلى الأهمية التي تكتسبها هذه التكتلات و الترتيبات الإقليمية من جهة و التسابق الدولي نحو الإنتماء لها من جهة أخرى ، جعل الدول النامية هي الأخرى أيضا معنية بذلك ، أين بادرت بإقامة ترتيبات إقليمية خاصة بها إلى جانب الإنضمام إلى ترتيبات أخرى تقودها الدول المتقدمة ، و فيما يلي سنحاول عرض بعض أهم النماذج لتلك الترتيبات و مدى فعاليتها فيما يلي:

1- تجربة دول رابطة جنوب شرق اسيا " الآسيان " :

إنه و بالنظر إلى وتيرة التحولات العميقة التي شهدتها بنية الإقتصاد العالمي و من مظاهرها عولمة التجارة الأمر الذي أدى إلى اشتداد حدة المنافسة الدولية ، و أمام ضعف قدرات الدول النامية للوقوف في وجه هذه التحديات و بحثها عن سبل التأقلم مع تلك المتغيرات ، فكان لها اللجوء إلى خيار التعاون الإقليمي كأحد الحلول الممكنة لمسايرة هذه الأوضاع ، و في هذا السياق تمثل تجربة " رابطة دول جنوب شرق اسيا " و المعروفة اختصارا " بالآسيان " نموذجا متميزا و ناجحا يمكن الإحتذاء به من جانب الدول النامية في مساعيها الرامية إلى تنظيم مكاسبها في ضل الواقع الدولي المعاصر .

هذا و تجدر الإشارة إلى أن تكتل رابطة جنوب شرق اسيا أول ما نشأ كان هدفه سياسيا بالدرجة الأولى ، حيث قام كحلف سياسي في مواجهة مد الشيوعية في منطقة جنوب شرق اسيا و التي تقودها كل من فيتنام و كمبوديا و لاوس و بورما ، و قد تأسس تكتل رابطة " الآسيان " بتاريخ 08 أوت 1967 و ذلك بمبادرة خمس دول هي : ماليزيا ، أندونيسيا ، سنغافورة ، تايلندا

¹ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص ص 421 ، 422 .

و الفلبين ليتوسع العضوية فيما بعد بانضمام كل من بروناي 1984 ، الفيتنام 1995 ، اللاوس و مينمار 1997¹.

ليمتد بذلك التعاون في الجانب الإقتصادي فيما بين الدول الأعضاء و ذلك على أساس استراتيجية تهدف إلى توحيد سياسات التصنيع و تحرير التجارة البينية على أساس قوائم سلعية و تنفيذ سياسات وطنية لإحلال الواردات و حماية الصناعات الناشئة² ، و كان ذلك نتيجة تزايد القلق المشترك الذي ساد مختلف دول المجموعة آنذاك جراء ما خلفته الإجراءات الحمائية المعتمدة من قبل كل من الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا اتجاه صادرات دول المجموعة من خسائر و أضرار ، و هو مادفع برابطة دول الأسيان إلى تركيز العمل بشكل أساسي على التعاون الإقتصادي فيما بينها ، و قد كانت ماليزيا أكبر الدول المتحمسة لهذا الاتجاه ، أين طرح رئيس وزرائها في سنة 1990 فكرة إنشاء كتل إقتصادي تجاري بين دول الرابطة (الأسيان)³.

و أما عن طبيعة الأهداف التي تستهدف رابطة الأسيان تحقيقها فقد حددها إعلان بانكوك عام 1976 و التي تلخصت أهمها في مايلي⁴ :

- تسريع وتيرة النمو الإقتصادي و التقدم الإجتماعي و التنمية الثقافية في دول الرابطة و ذلك على أساس القيام بعمل مشترك يقوم على روح التعاون و التكافؤ .

¹ - يقع مقر الرابطة بالعاصمة الأندونيسية جاكرتا ، و تتربع على مساحة تقدر بحوالي 4,5 مليون متر مربع ، وتضم حوالي 643 مليون نسمة لتحل بذلك المرتبة الثالثة بعد كل من (الصين 1,390 مليون نسمة) ثم (الهند 1,317 مليون نسمة) و تأتي بعدها (الو.م.أ ب 226 مليون نسمة) ثم (البرازيل ب 208 مليون نسمة) مقال بعنوان جنوب شرق اسيا منطقة تنطلق نحو مستقبل مشرق ، مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي ، العدد 55 ، 2018 ، ص 02 ، منشور على الرابط : <https://www.imf.org> ، تاريخ الإطلاع 20 - 05 - 2019.

² - عمر مصطفى محمد ، مرجع سابق ، ص 254 .

³ - مصطفى عبد الله الكفوري ، مرجع سابق ، ص 43 .

⁴ - حيث أنه " حتى مطلع الخمسينات كانت معظم دول شرق اسيا و من بينها ماليزيا في مؤخرة الترتيب ، و لكن مع مطلع الستينات اتخذت هذه الدول مسارا تنمويا متسارع المعدلات و حققت من خلاله قفزة تنموية هائلة تم وصفها بالمعجزة الاسيوية في بعض الكتابات و منها المؤلف الصادر عن البنك العالمي عام 1993 بعنوان (المعجزة الشرق اسوية : النمو الإقتصادي و السياسة العامة) ، و قد حققت هذه الدول نموا اقتصاديا سريعا و متكافئا اجتماعيا نتيجة اتباعها مجموعة من السياسات الإقتصادية التي أدت إلى توفير و تعزيز ثلاثة عوامل أساسية و هي : تراكم رأس المال المادي و البشري بمعدلات مرتفعة ، التخصيص الكفؤ للموارد الإقتصادية التطور التقني المعزز للنمو الإقتصادي . مقال صادر عن المعهد العربي للتخطيط ، ، ص ص 2 ، 3 منشور على الرابط : www.arab.api.org/training/programs . تاريخ الإطلاع : 25-05-2019.

- التعاون بفعالية أكبر في سياق استخدام أنشطتها الزراعية و الصناعية و توسيع التجارة البينية و كذا تحسين مجالات النقل و الإتصالات .

- السعي نحو إقامة علاقة وثيقة و مثمرة مع مختلف المؤسسات الدولية و الإقليمية ذات الأهداف المشتركة .

- المساهمة في نشر و اشاعة السلام و الاستقرار السياسي على المستوى الإقليمي و تجنب كل بؤر الصراع من خلال احترام قواعد العدل و سيادة القانون في العلاقات القائمة بين دول الرابطة .

و بذلك فيتضح بأن الهدف الأسمى هو المضي قدما نحو مسار تعزيز التجارة البينية بين دول الرابطة زيادة على توسيعها لتشمل عقد اتفاقيات مع كل الدول المجاورة لنفس الغرض كاليابان و الصين و كوريا الجنوبية¹، حيث تحقق لها ذلك فيما بعد .

أما عن أهم الإنجازات التي حققتها دول الآسيان ، فقد تمكنت من بلوغ زيادة معتبرة في معدلات نموها الإقتصادي ، إضافة إلى احتلالها لمكانة هامة من خلال رفع حصتها في التجارة الدولية و هو ما جعلها تتميز عن الإقتصاديات النامية من خلال قدرتها على تحقيق : النمو السريع في المنتجات الزراعية ، ارتفاع معدلات الإنتاجية و كذا نمو رأس المال المادي و البشري ، نمو حصة صادراتها من السلع المصنعة و زيادة نسبة المداخل الإقتصادية بما انجر عنه انخفاض ملحوظ في معدلات الفقر .

و بالحديث عن مساهمة دول الرابطة في التجارة الخارجية ، فقد بينت الإحصائيات تحقيق نمو مطرد لصالح هذا التكتل " الآسيان " ، حيث انتقلت الصادرات من نسبة لا تتجاوز 3,1 % من اجمالي الصادرات العالمية و حوالي 11,3 % من إجمالي صادرات الدول النامية في عام 1987 لتحقيق ارتفاعا ملحوظا قدر بحوالي 5,2 % من اجمالي الصادرات العالمية و حوالي 16,8 % من إجمالي صادرات الدول النامية لسنة 2003 .

هذا و لم تقف دول الرابطة عند هذا الحد ، بل سعت إلى توسيع علاقاتها التجارية مع الدول الكبرى المجاورة لها كاليابان و الصين و كوريا الجنوبية حيث شهدت القمة المنعقدة بالعاصمة الفلبينية مانيلا في 28/27 نوفمبر 1999 بحضور كلا من الدول الأعضاء (الأعضاء العشرة

¹ - محمودي مراد ، مرجع سابق ، ص 128 .

في الرابطة) إلى جانب حضور كل من الصين و اليابان و كوريا الجنوبية توافقا في الرؤى و الاراء و التي تبلورت في مجموعة من القرارات لعل أهمها هو تعزيز سبل التعاون و دعم الحوار المشترك بين الدول الأعضاء ، مع سعيهم نحو تعزيز و تقوية العلاقات بين دول الاسيان و كل من الصين و كوريا الجنوبية و اليابان و العمل المشترك لإستقبال تحديات القرن الواحد و العشرون.

كما تعهدت الدول الأعضاء في الاسيان على السعي نحو دعم سبل التعاون الوثيق فيما بينها و في كل القطاعات و ذلك بغرض الوصول بالاسيان إلى سوق مشتركة و بعملة واحدة و ذلك في افاق عام 2020¹ .

و ليتم بعد ذلك عقد قمة لاوس في أواخر شهر نوفمبر 2004 بحضور قادة الدول الأعضاء في الرابطة إلى جانب كل من الصين و الهند و اليابان و كوريا الجنوبية و أستراليا و نيوزيلندا على اعتبارها دولا تسعى جاهدة لتوثيق علاقاتها مع التكتل الإقتصادي الآسيان ، أين وقعت الصين اتفاقا يقضي بإقامة أكبر منطقة للتجارة الحرة في العالم بحلول عام 2010 و ذلك عبر إلغاء التعريفات الجمركية و تيسير عمليات التجارة المتبادلة² .

و عليه يمكن القول بأن رابطة دول الآسيان و رغم الصعاب و الخلافات التي شهدتها فيما مضى فقد تمكنت فعلا بتجاوزها و أنشأت تكتلا أصبح نموذجا ناجحا يحتذى به ، و ذلك راجع إلى بذلها جهودا كبيرة بتبنيها لسياسة محكمة ارتكزت على إجراء اصلاحات شاملة إلى جانب تقوية علاقاتها على أساس الثقة و تبادل المصالح ضف إلى ذلك اعتمادها على سياسة الإنفتاح على الخارج و استفادتها من الإعانات المالية المقدمة لها من كل من الصين و اليابان بالدرجة الأولى .

¹ - بحيث تشير الإحصائيات إلى أن دول الآسيان مجتمعة قد تمكنت من تحقيق ناتج محلي إجمالي يقدر بـ 2,8 تريليون دولار أمريكي و احتلال المرتبة الخامسة بعد كل من : الولايات المتحدة الأمريكية بـ 19,4 تريليون دولار أمريكي ، الصين بـ 12 تريليون دولار أمريكي ، اليابان بـ 4,9 تريليون دولار أمريكي ، ألمانيا بـ تريليون دولار أمريكي ، لتأتي بعدها في المرتبة السادسة المملكة المتحدة بـ 2,6 تريليون دولار أمريكي حسب إحصائيات صندوق النقد الدولي لشه أبريل 2018 ، مقال بعنوان جنوب شرق اسيا منطقة تتطلق نحو مستقبل مشرق ، مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي ، العدد 55 ، 2018 ، ص 34 ، منشور على الرابط : <https://www.imf.org>

تاريخ الإطلاع : 2019-06-26

² - عمر مصطفى محمد ، مرجع سابق ، ص ص 261 ، 262 .

و كذا استقطابها للإستثمارات الأجنبية و الشركات الدولية النشاط من خلال خلقها مناخا ملائما لذلك و هو ما ساعدها على الإستفادة بدرجة كبيرة من نقل التكنولوجيا و المعرفة الأمر الذي انعكس ايجابا على القدرات التنافسية للقطاع الخاص بها و الذي ساهم بدوره في نمو حجم الصادرات¹ .

و بالتالي فإذا كان هذا هو حال دول جنوب شرق اسيا " الأسيان " التي نجحت رغم خلافاتها السابقة و التحديات التي واجهتها ، فما هو حال باقي الدول النامية الأخرى بما فيها الدول العربية التي لها من القدرات و المقومات المادية و البشرية التي تمكنها (إذا ما أحسن استغلالها) إلى تحقيق الريادة في هذا المجال أي تحقيق التكامل الإقتصادي ، و هو ما سنحاول التعرض له من خلال العنصر الموالي .

2- تجربة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى " الغافتا " :

في سياق اتجاه دول العالم نحو تعزيز التعاون البيني عبر إنشاء تكتلات إقتصادية ، فإن الدول العربية هي الأخرى سعت لدعم سبل التعاون العربي البيني ، بل كانت من الدول السباقة لذلك أين تم اعتماد و انشاء عديد الهيئات في هذا المجال ، فكان إنشاء جامعة الدول العربية في عام (1945) كأهم هيئة و من ثمة تأسيس مجلس الوحدة الإقتصادية العربية (1957) .

ضف إلى ذلك أن سعي الدول العربية و محاولاتها لإحراز تكامل اقتصادي عربي من خلال اعتماد مدخل تحرير التجارة قد تبلور من خلال توقيع عدد من الإتفاقيات نذكر منها : اتفاقية تسهيل التبادل التجاري (1953) ، اتفاقية السوق العربية المشتركة (1964) ، اضافة إلى اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري (1981) ، إلا أن هذه الإتفاقيات لم تمكن الدول العربية من بلوغ الأهداف المنشودة ، لتستمر المحاولات في ضل حتمية اعتماد سياسة مشتركة لمواجهة اثار التطورات الدولية و خاصة على صعيد تحرير التجارة العالمية ، فكانت اخر محاولة هي إنشاء

¹ - حيث أنه " على الرغم أن منطقة جنوب شرق اسيا قد عاشت وسط أزمات مالية طاحنة ، و صراعات مسلحة و كوارث طبيعية تفوق الوصف ، لكنها ، رغم ذلك ، تمكنت من الإستفادة من الإمكانيات التي أتاحتها العولمة لكي تبني اقتصادات ذات قدرات تنافسية تسهم بدور حيوي في سلسلة العرض العالمية ، مما أدى لإنتشار الملايين من براثن الفقر " مقال بعنوان جنوب شرق اسيا منطقة تنطلق نحو مستقبل مشرق ، مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي ، العدد 55 ، 2018 ، ص 02 ، منشور على الرابط : <https://www.imf.org> تاريخ الإطلاع : 2019-06-26.

منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى¹ .

و يرجع ذلك إلى القمة العربية المنعقدة في القاهرة (جوان 1996) القاضي بتكليف المجلس الإقتصادي و الإجتماعي إلى اتخاذ كل الإجراءات اللازمة بغية الإسراع بإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، وفقا لبرنامج عمل و جدول زمني محدد ، و بعد دراسات معمقة شملت كل الإتفاقات الموقعة سابقا ، استقر المجلس على اعتماد " اتفاقية تيسير تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية لسنة (1981) كإطار قانوني عريض يؤمن قيام المنطقة باستبدال تبادل التفضيلات التجارية بصيغة جديدة للتعاون و هي إقامة منطقة تجارة حرة ، و ذلك للتوافق مع أحكام المادة (24) من اتفاقية الجات التي لا تستثني من شرط الدولة الأولى بالرعاية إلا صيغ محددة و منها منطقة التجارة الحرة² .

و كان إنشاء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى اعتبارا من تاريخ 01-01-1998 أين تشرع الدول العربية في تخفيض الرسوم الجمركية على المنتجات المتبادلة فيما بينها بنسبة متساوية على مدى 10 سنوات (أي بمعدل نسبة تخفيض 10 % سنويا) ، إلى أن تصل إلى مرحلة الإلغاء الكلي للرسوم الجمركية بحلول عام 2007 ، مع إقرار استثناء لصالح الدول يخص إعفاء بعض السلع من هذا الإجراء حماية لصناعاتها المحلية ، مع إقرار معاملة تفضيلية لبعض البلدان الأقل نموا في هذا الإطار نظرا لإختلاف القدرات الإقتصادية بين هذه الدول³ .

و لغرض ممارسة مهامها فقد أنشأت عدة أجهزة في هذا الإطار تتولى مهامها تحت إشراف المجلس الإقتصادي و الإجتماعي التابع لجامعة الدول العربية و ذلك بصفته الهيئة المكلفة بتطبيق برنامج المنطقة ، و ذلك لغرض بلوغ أهداف استراتيجية لعل أهمها⁴ :

- العمل على تنمية العلاقات الإقتصادية و التجارية ما بين الدول العربية .
- تعزيز المكاسب الإقتصادية المشتركة للدول العربية ، و الحفاظ على مصالحها .
- الإستفادة من المتغيرات في نظام التجارة الدولية و السعي نحو تنمية العلاقات مع العالم

الخارجي .

¹ - محمد راتول ، مرجع سابق ، ص 323 .

² - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 427 .

³ - مصطفى عبد الله الكفوري ، مرجع سابق ، ص 104 .

⁴ - محمد راتول ، مرجع سابق ، ص 324 .

و في هذا السياق و بعد أن تقرر دخول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بحلول عام 2007 بدون رسوم جمركية ، فإنه تقرر بمناسبة القمة العربية المنعقدة بعمان سنة 2000 على تقليص المدة من 10 سنوات إلى 07 سنوات ، و بالفعل فقد تم الالتزام بهذا البرنامج ، و استكمل انشاء منطقة " الغافتا " في الوقت المحدد 2004-12-31 و دخولها حيز التنفيذ بداية من 01-2005 و قد ضمت المنطقة في عضويتها حين دخولها حيز النفاذ 17 دولة عربية باستثناء 05 دول هي : الجزائر ، موريتانيا ، جيبوتي ، الصومال و جزر القمر .

و بذلك فقد شكلت المنطقة العربية (الغافتا) خطوة أساسية و حلقة مهمة في طريق بلوغ التعاون الإقتصادي العربي ، بما تقدمه من فرص للإستفادة من مزايا اتساع السوق و تنوعها من بلد لآخر و تحسين البيئة الإستثمارية بما يسمح بجلب الإستثمارات و تفعيل الطاقات الكامنة و تحسين القدرات التنافسية للمنتجات العربية ، و قد بينت التقديرات الأولية تحقيق نمو ملحوظ في قيمة التجارة البينية العربية ، حيث بلغت في عامي 2004-2005 نسبة نمو تقدر بـ 33,6 % و 33,8 % على التوالي ، و قد نمت قيمة الصادرات البينية العربية لعام 2005 نسبة تقدر بـ 33,2 % لتبلغ 45,3 مليار دولار ، بينما ارتفعت قيمة الواردات البينية العربية بنسبة 34,5 % لتصل إلى 38,9 مليار دولار¹ .

إلا أنه و رغم الإنطلاقة الموفقة التي شهدتها منطقة " الغافتا " التي كانت تعتبرها الدول العربية النواة الأولى لبناء جسر العبور نحو الإتحاد الجمركي مروراً بإقامة السوق العربية المشتركة وصولاً إلى تحقيق الإندماج الإقتصادي (التكامل الإقتصادي) ، إلا أنه سرعان ما عرفت هذه الوتيرة نوعاً من التباطؤ و التراجع في الأداء و ذلك نتيجة بروز مجموعة من العقبات و التحديات التي تذكر من أهمها ما يلي² :

- غياب الشفافية و المعلومات حول التعامل التجاري العربي .
- الأثر السلبي للقيود غير الجمركية (الفنية ، الإدارية ، النقدية) التي شكلت عقبة كبيرة أمام تحرير التجارة العربية .
- غياب التنسيق في جانب السياسات الإقتصادية من قبل الدول العربية ، لا سيما و أن

¹ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 431 .

² - محمد راتول ، مرجع سابق ، ص ص 332 ، 333 .

لكل دولة سياستها الإقتصادية الخاصة ، فمنها من يتبع سياسة الاقتصاد الموجه ، و منها من يتبع سياسة الاقتصاد الحر و بعضها الآخر يتبع سياسة الاقتصاد المغلق .

- ضعف الهياكل القاعدية و بالأخص خطوط النقل داخل دول المجموعة .
- عدم ادراج قطاع الخدمات في البرنامج التنفيذي للمنطقة رغم أهميته .
- صعوبة تنقل الأفراد و رؤوس الأموال بين الدول العربية .
- غياب تطبيق قواعد المنافسة و تنظيم الاحتكار .
- وجود بعض الحواجز و العراقيل السياسية و كذا النزاعات الإقليمية (أزمة دول الخليج مؤخرًا) .

- افتقار الدول العربية إلى وسائل التكنولوجيا في انتاج السلع ، إضافة إلى انتشار ثقافة عربية استهلاكية سلبية اتجاه المنتجات العربية و ذلك لميلها لتفضيل المنتجات الأجنبية اعتقاداً منها أنها أحسن جودة .

- إعتقاد أغلب الدول العربية في عملياتها التجارية على الخارج ، فبالنظر إلى ضعف الصناعة العربية مقارنة بباقي دول العالم من جهة و كذا تشابه أغلب صادرات الدول العربية ممثلة في المواد الأولية و النفط... الخ ، كلها عوامل تدفع الدول العربية إلى توفير حاجاتها من المنتجات الصناعية من الدول المتقدمة¹.

هذا و على رغم العقبات و التحديات الموجودة ، إلا أن واجب تفعيل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى لابد و أن يمر عبر تذليل تلك الصعوبات و تعزيز الإرادة المشتركة نحو التعاون و بجعل منطقة " الغافتا " الية مهمة للدول العربية تساعد على التصدي لحدة الضغط المفروض عليها في اطار تحرير التجارة متعددة الأطراف ، بحيث تزيد قدرتها على المناورة على هذا الصعيد.

و بما أن هذا التكتل التجاري العربي مكون من الدول النامية ، فهذا الأمر يمكن استغلاله أيضاً لصالحها ، إذ يمكنها الاستفادة من التفضيلات التي تتيحها المادة (24) من اتفاقية الجات 1994 و كذلك " شرط التمكين " من خلال تعزيز و زيادة نسبة التجارة البينية اعتماداً على المزايا

¹ - لولاشي ليلي ، التجارة العربية البينية واقع و افاق ، مجلة الإقتصاد الصناعي ، العدد 11 ، 2016 ، ص

التفضيلية التي لها أن تطبقها فيما بينها و دون الالتزام بواجب تقاسمها مع باقي الدول الأعضاء في المنظمة .

و بالتالي فهي فرص ينبغي استغلالها على أحسن وجه و ذلك بتحويلها من فرص نظرية إلى فرص واقعية ، و يكون ذلك بالعمل على تقليل الخسائر المحتملة و إستغلال المزايا التي يتيحها هذا النظام ، و ثانيهما إعادة هيكلة الإقتصاديات العربية بقصد بناء قوتها الذاتية¹ ، و ذلك حتى تتمكن من تحسين قدراتها التنافسية للإندماج في السوق العالمي ، بما أن لها من المقومات و الإمكانيات ما يؤهلها لتحقيق ذلك² ، و تبلغ بذلك مستويات عالية من التقدم مثلما حققته رابطة دول " الأسيان " .

المطلب الثاني : الأساليب الحماية الجديدة كمعوقات فعلية أمام رهان بناء القدرات

التنافسية للدول النامية

إذا كانت الغاية التي تنشدها منظمة التجارة العالمية هي تحرير التجارة الدولية في إطار سياستها القائمة على دعم مبادئ عدم التمييز ، الشفافية ، مبدأ المعاملة الوطنية و حصر مبدأ الحماية في إستخدام التعريف الجمركية ، إلا أن واقع ما أفرزته تلك السياسات من إشتداد حدة المنافسة الدولية قد أظهر و بشكل جلي أن الدول المتقدمة لم تترد كعادتها بخرق تلك المبادئ متى استدعى الأمر حماية مصالحها ، و ذلك من خلال لجوئها المتواصل إلى وضع الحواجز أمام السلع و المنتجات الواردة إليها من باقي الدول ، و في مقدمتها صادرات الدول النامية (ممثلة في السلع الأولية و المصنعة) أي كل المنتجات التي تحضى فيها بقدرة تنافسية .

¹ - عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل ، افاق التعاون الإقتصادي العربي في ظل المتغيرات العالمية ، مجلة العلوم الإقتصادية و علوم التسيير ، العدد 02 ، 2003 ، ص 94 .

² - حيث أن القول بفكرة التكامل الإقتصادي العربي قابلة للتحقيق ، و ما يشجع على ذلك التفاعل أن هناك ثلاثة إعتبارات تمهد بإيجابية لإنجازه و هي : - عدم وجود تفاوت حاد بين إقتصادات الدول العربية ، و ذلك من شأنه أن يحول دون بروز حالات استقطاب شديدة باتجاه الإقتصادات الأقوى في مشروع التكامل العربي . - إنخفاض تكاليف النقل و العمالة ، و وجود قدر مناسب من التنوع في الهياكل الإقتصادية و هو الأمر الذي يهيئ فرصا جيدة للحركة التكاملية بين الدول العربية . - وجود أرضية متميزة من من التقارب الثقافي و الإجتماعي يهيئ الفرصة لظهور كيان إقتصادي عربي . أنظر : أمال يوسف ، بحوث في علاقات التعاون الدولي ، دار هومة ، الجزائر ، 2008 ، ص 121 .

بل سعت إلى إستحداث أساليب حمائية خفية في سياساتها التجارية اتجاه الدول النامية على غرار إستخدامها لمقاييس فنية و منها فرضها لمعايير و إشتراطات بيئية تمس جوهر المنتجات و أخرى معايير إجتماعية ترى أنه لابد من التشدد في تطبيقها و غاية ذلك استعمالها كذريعة أخرى لتقييد وسائل إنتاجها .

هذه المعايير المجحفة التي تعرف بالأساليب الحمائية الجديدة ، أصبحت تشكل في الوقت الحالي إحدى أهم العقبات و الرهانات التي قد تحول دون نفاذ منتجات الدول النامية إلى أسواق دول الشمال المتقدم¹ ، و فيما يلي سنحاول التعرض بإيجاز لبيان ماهية هذه المعايير و الإشتراطات و كذا إبراز إنعكاساتها الضارة على مساعي بناء القدرات التنافسية للدول النامية و مدى امكانية وجود حلول لمواجهتها .

الفرع الأول : المعايير و الإشتراطات البيئية

تعد العلاقة بين التجارة و البيئة ذات تأثير متبادل و ذلك لعدة إعتبارات ، فمن ناحية نتقاسم كل من التجارة العالمية و القضايا البيئية هدفا مشتركا و هو تحقيق رفاهية الإنسان ، و بذلك تؤثر كل منهما في الأخرى ، و عليه فالإفتقار الكبير لفهم العلاقة المتشعبة بين التجارة و البيئة و تغليب إحداها على الأخرى² ، لطالما كان سببا في إحداث مشاكل تجارية و بيئية معا أدت إلى نشوب عديد المنازعات الدولية بين الدول المختلفة نتيجة تغليب أحد الإعتبارين السابقين³ ، غير أن الحقيقة هي عكس ذلك فالنهوض بالتجارة الدولية و المحافظة على البيئة ، ليست بالضرورة أهدافا متعارضة⁴ .

إلا أن عدم التكافؤ في الإمكانيات الإقتصادية و القدرات الفنية للدول المتقدمة و الدول النامية التي لطالما كانت و لا تزال تشهد عجزا كبيرا في هذا المجال ، هو ما جعل الدول المتقدمة

¹ - سفيان بن عبد العزيز ، مرجع سابق ، ص 107 .

² - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 92 .

³ - جابر فهمي عمران ، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق إتفاقات التجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة ، مرجع سابق ، ص 460 .

⁴ - محمد سليمان قورة ، المرجع السابق ، ص 373 .

تحت ضغط المنافسة الشديدة تستغل الفرصة و تلجأ إلى إستعمال السياسات و المعايير البيئية كأداة لتقييد المنافسة خدمة لمصالحها التجارية .

و لكن بالمقابل تجب الإشارة أيضا إلى الدور الكبير الذي لعبته الإتفاقيات البيئية المتعددة الأطراف في إبراز مدى التوافق بين مسائل حماية البيئة و تحقيق التنمية و ذلك عن طريق إتخاذها مواقف و تبنيها لمبادئ واضحة و صريحة في هذا المجال ، و مثالها البنود التي تقضي بعدم السماح للدول بإتخاذ التدابير البيئية و التشدد فيها بغية تقييد حرية التجارة الدولية بغرض تحقيق مصالح تجارية ، و هو ما تم إقراره بوضوح حيال النزاع البيئي بين المكسيك و الولايات المتحدة الأمريكية بخصوص قضية إستيراد التونة¹ .

و عليه فالتطرق لتناول موضوع الإشتراطات البيئية يقتضي منا التعرض لبيان السياسات البيئية (أولا) ثم التعرض لبيان أثارها على التجارة الدولية للدول النامية (ثانيا) .

أولا - السياسات و المعايير البيئية و أسسها

إن حالة التدهور و الإختلال التي أبرزت مدى خطورة الوضع الذي آلت إليه البيئة ، دفعت بالساسة و أصحاب القرار في العالم و بخاصة في الدول الصناعية المتقدمة بإعتبارها تتحمل جزء كبير من المسؤولية² إلى تفعيل التوصيات التي أسفرت عنها المؤتمرات الخاصة بالبيئة

¹ - حيث تتلخص وقائع هذه القضية ، في قيام الو.م.أ بحظر استيراد أسماك التونة من المكسيك ، على إعتبار أن طرق الصيد بها تؤدي إلى القتل العرضي للدلافين و هو ما يمنعه القانون الأمريكي المتعلق بحماية الثدييات البحرية و يبقى هذا الحظر ساريا ما لم تلتزم بالاشتراطات المعمول بها في الو.م.أ ، و قد إعتضت المكسيك على هذا القرار و اعتبرته مخالفا لأحكام الجات 1947 ، و بعد عرض النزاع على لجنة فض المنازعات بالجات في عام 1991 ، رأت اللجنة أنه لا يمكن للو.م.أ أن تتخذ إجراءات إلا على أساس جودة أو مكونات التونة ، و ليس على أساس إجراءات الصيد ، و بالتالي لا يجوز للولايات المتحدة الأمريكية إنفاذ قواعدها و قوانينها الداخلية على دولة أخرى ، و تعد هذه القضية من أهم القضايا التي طرحت إشكالات مهمة و هي : هل يجوز لدولة ما أن تجبر دولة أخرى على الإلتزام بقواعد بيئية تطبقها الأولى على نفسها ؟ ، و هل تجيز القواعد التجارية إتخاذ تدابير على أساس الطرق المستخدمة في الإنتاج لا على أساس جودة الإنتاج ذاته ، و قد كان لهذه القضية تأثير بالغ في صياغة نتائج قمة الأرض و إعلان ريو عام 1992 ، حيث نص المبدأ 21 على منع إستخدام السياسات = التجارية لأغراض بيئية بإعتبارها وسيلة تعسفية ، و من جهة أخرى إعتداد التوافق الدولي كإطار لمعالجة المشاكل البيئية العابرة للحدود . للمزيد أنظر محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 376 .

² - السيد أحمد عبد الخالق - أحمد بديع بليح ، تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي ، الكتاب الأول منظمة التجارة العالمية ، أثار المنافسة الدولية ، المشكلة البيئية و التجارة الدولية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، ص 115 .

و تنفيذها في الميدان ، و بما أن هذه الدول المتقدمة كانت تعرف إرتياحا كبيرا في مجال ما حقته من مستويات معيشية ، فكانت سباقا في مجال المبادرة بإعتماد السياسات البيئية و ذلك عن طريق الإتجاه نحو إدراج العديد من الأدوات و المعايير البيئية في هذا الإطار ، و عليه سنتناول من خلال هذا العنصر ثلاثة نقاط أساسية بداية بماهية السياسات البيئية ، ثم بيان مفهوم الإشتراطات و المعايير البيئية ، و من ثمة التطرق إلى أسسها .

1 - ماهية السياسات البيئية :

يقصد بالسياسات البيئية سواء كانت محلية أو دولية " تلك المجموعة من القرارات التي تتخذها السلطات المحلية أو الدولية بهدف تحديد سلوكيات المواطنين و المؤسسات في إطار إنتاجها و توجيهها نحو الحفاظ على الموارد الطبيعية و حمايتها و كذا الإرتقاء بالخدمات البيئية المتاحة للمجتمع¹ " ، و بالتالي فمفهوم السياسات البيئية هو تعريف واسع يشمل كل الأدوات و المعايير الرامية إلى الحد من ظاهرة التلوث و حماية مصالح الأجيال الحاضرة و المستقبلية هذا و يمكن تقسيم هذه السياسات و التدابير البيئية إلى ثلاثة أنواع هي² :

أ - تدابير بيئية بحتة : و هي التي تهدف إلى حماية البيئة و المحافظة عليها ، و تظهر من خلال الأدوات التي تستهدف خفض نسبة التلوث و التحكم فيه ، و مثالها إخضاع عمليات حفر الابار على شرط الحصول على التراخيص المطلوبة و عليه منع كل عمليات الحفر العشوائي و ذلك حفاظا على المياه الجوفية من النضوب .

ب- سياسات و تدابير ذات أغراض مزدوجة : و ذلك على إعتبار أنها تهدف إلى حماية البيئة ، و لكنها تطبق بغرض تحقيق غايات إقتصادية أخرى و مثالها تطبيق إجراءات بغية ترشيد إستخدام الموارد ، أو كمثال اخر إجراءات فرض ضرائب الطاقة و الكربون في أسواق الدول المتقدمة بغرض التأثير في حركة الصادرات و الواردات ، فهي تحقق أهداف تجارية و في نفس الوقت توفر حماية بيئية

ج- سياسات و إجراءات تطبق لغير الأغراض البيئية و لكن اثارها تنعكس على البيئة بصورة إيجابية ، و مثالها إلغاء الدعم لبعض المدخلات الإنتاجية التي يكون لها تأثير سلبي على البيئة ، و بالتالي فهو إجراء يهدف إلى الحد من حجم الملوثات .

¹ - كمال ديب ، مرجع سابق ، ص 84 .

² - السيد أحمد عبد الخالق - أحمد بديع بلح ، المرجع السابق ، ص 131 .

كما تجدر الإشارة في هذا السياق إلى أن تلك الإجراءات و التدابير التي سبق التطرق لها تمثل صورة إجمالية عن مختلف السياسات التي يمكن إتخاذها من قبل جميع دول العالم ، غير أنها لا تطبق بنفس الدرجة من الصرامة و الحدة ، و ذلك راجع لعدة إعتبارات تفسر أصل الاختلاف و لعل من أهمها ¹:

- **طبيعة و مستوى التنمية الإقتصادية و الإجتماعية في كل دولة ،** حيث أن إختلاف و تباين الحاجات يقف وراء تحديد الأولويات و وضع السياسات ، و بالتالي فدرجة التشدد في المسائل البيئية لدى الدول المتقدمة ، قد يقابلها نوع من التساهل لدى الدول النامية لأن تحسين المستويات المعيشية لها هو الهدف الأسمى ثم تليه باقي الإهتمامات .

- **القدرة التمثيلية الطبيعية للبيئة ،** و هي تعد من بين أهم الإعتبارات التي تتحكم في وضع السياسات البيئية ، و يقصد بها قدرة البيئة على إستيعاب و تحويل المخلفات و النفايات و الإصدارات المختلفة و التخفيف من حدتها و جعلها غير ضارة ، كما تشمل أيضا قدرتها على تجديد الموارد الطبيعية بصفة تلقائية .

- و بذلك يمكن القول أنه إذا كان تطبيق هذه السياسات لا يثير أي إشكال إذا تعلق الأمر بالإقليم المحلي ، فإن الأمر يختلف تماما إذا ما تعلق الأمر بمجال التجارة الدولية و هذا نظرا لإختلاف الظروف و المصالح الإقتصادية السالفة الذكر هذا من جهة ، و من جهة أخرى إذا كان الغرض من تطبيق هذه المعايير و الإشتراطات البيئية هو بلوغ أهداف بيئية و تحقيق أغراض تجارية معا ، و عليه سنتطرق في العنصر الموالي إلى تعريف المعايير و الإشتراطات البيئية لما لها من أهمية في إبراز آثار السياسات البيئية على حركة التجارة الدولية .

2 - مفهوم المعايير و الإشتراطات البيئية :

تندرج المعايير و الإشتراطات البيئية ضمن الأساليب التنظيمية و هي تكتسي أهمية بالغة و هذا لدورها الفعال في حماية البيئة ، غير أن سوء إستغلالها في مجال التجارة الدولية قد يؤدي بها إلى الإصطدام بقواعد منظمة التجارة العالمية و هو ما يثير مخاوف الدول النامية خاصة و قد كان أول ظهور لهذه المعايير البيئية في بداية السبعينات حيث كانت تركز على الأخطار التي تهدد حياة و صحة البشرية من تلوث المياه و الهواء .

¹ - السيد أحمد عبد الخالق - أحمد بديع بلح ، مرجع سابق ، ص 135 .

و في منتصف الثمانينات ظهر نوع ثاني من المعايير البيئية يقوم على أسلوب العلاج الوقائي في صورة الرسوم المفروضة على الانبعاثات..... إلخ ، ليتطور الأمر في النصف الثاني من التسعينات ، أين ظهر نوع ثالث من المعايير يقوم على أساس الجمع بين زيادة الكفاءة الإقتصادية و خفض النفقات ، لتظهر دراسات جديدة فيما بعد تختص بالآثار التي يمكن أن يحدثها المنتج طوال دورة حياته¹ .

أما عن تعريف هذه المعايير فيمكن القول أنها " تلك الشروط التي يجب توافرها في المنتجات (السلع و الخدمات) سواء في مدخلات إنتاجها أو المواد المكونة لها أو أساليب إنتاجها أو عبواتها و طريقة تغليفها ، إضافة لمواصفات محددة لكميات الملوثات الخارجة أثناء الإنتاج و كيفية التعامل معها² " ، هذا و تنقسم هذه المعايير إلى أربعة أقسام رئيسية هي³ :

أ- **معايير نوعية البيئة** : و تهتم هذه المعايير بتحديد الحد الأقصى المسموح به من تلوث البيئة بما يحافظ على العناصر الأساسية لها ، و هي معايير تصف حالة البيئة ، و تعتمد على العديد من الأدوات لتحقيقها ، و يتعلق بعضها بالإنتاج ، و البعض الآخر بالسلع الإستهلاكية و خاصة المعمرة منها .

ب- **معايير تتعلق بخفض الانبعاث (الإصدارات)** : تختص هذه المعايير بتحديد كميات الملوثات أو درجة تركيزها التي تنبعث من مصدر أو مادة معينة ، خلال وحدة زمنية ، أو أثناء دورة تشغيلية معينة ، و من ثم يكون لها انعكاسات كبيرة على أساليب الإنتاج ، بحيث أن المنشآت تصبح مطالبة بضرورة استخدام طرق و وسائل إنتاج أقل إصدارا للتلوث مراعاة لتلك المعايير و من أمثلة تلك المنشآت المعنية بضرورة الالتزام بهذه المعايير المصانع ، و محطات الطاقة الحرارية .

ج- **معايير تتعلق بأسلوب الإنتاج** : و هي تختص بتنظيم الكيفية التي ينبغي أن تنتج بها السلع ، حيث تبين الطرق و التقنيات الواجب استخدامها في عمليات الإنتاج ، و مثالها نوع

¹ -محمد سليمان قورة ، المرجع السابق ، ص 386 .

² -مرداسي خولة ، النظام التجاري العالمي و علاقته بالمعايير المتعلقة بالبيئة ، مذكرة ماجستير تخصص إقتصاد و تسيير البيئة ، كلية الحقوق و العلوم الإقتصادية ، جامعة ورقلة ، 2007 ، ص 118 .

³ -محمد سليمان قورة ، المرجع السابق ، ص 387 . أنظر أيضا : زعيمي رمزي ، الإعتبارات البيئية كأداة حماية أمام التجارة الدولية مع الإشارة للدول النامية ، مجلة الدراسات الإقتصادية و المالية ، جامعة الوادي ، العدد 9 ، ص 169 .

التكنولوجيا و الأدوات و المعدات المستخدمة و مدى ملائمتها ، إلى جانب ذلك تشمل هذه المعايير أيضا مستويات الانبعاثات و القواعد التي ينبغي مراعاتها في إستغلال المنشآت الثابتة و كذا كيفية تصميم هذه المنشآت .

د- معايير المنتجات : و هي التي تطبق بغرض منع التدهور البيئي أو حماية المستهلكين من التلوث البيئي المباشر ، أي أن هذه المعايير تهدف إلى حماية البيئة من الأضرار التي تنجم عن إستعمال أو إستهلاك سلعة أو منتج ما نظرا لما قد يحتويه من مكونات ضارة .

- و بعد التعرض إلى بيان أنواع هذه المعايير يتضح بشكل جلي مستوى و كثافة جهود البحث المبذولة في سبيل إيجاد حلول تكفل حماية البيئة و صحة المستهلكين معا ، خاصة و أن هذه المعايير أصبح لها عدة أشكال و تطبيقات في الواقع العملي و لعل من أهمها نذكر ما تعلق بـ :

- متطلبات التعبئة و التغليف : و يقصد بها حماية قيم مستخدم المنتج (المستهلك النهائي) أثناء تسلمه المنتج من منتجه ، و قد شهدت السياسات و الإجراءات المتعلقة بعملية التعبئة و التغليف تطورا كبير فيما يتعلق بمواد التعبئة ، إعادة إستخدامها ، إعادة تدويرها و كل ما يتعلق بها ، و قد كانت الدول المتقدمة سباقة في هذا المجال عن طريق إصدار قوانين تلزم المنتجين بإعتماد و إتباع نظام تعبئة ملائم لتدابير إعادة الإستخدام و أن عدم إحترام هذه التدابير سيحول دون إمكانية دخول منتجاتهم إلى أسواقها¹ ، و من أمثلة هذه القوانين القانون الألماني الفدرالي الساري المفعول بتاريخ 1991 ، و الذي كان يلزم المنتجين و الموزعين بضرورة إستعادة إستخدام ، تدوير العبوات و الأوعية المحتوية على السلع ، و غاية هذا القانون هو مكافحة التلوث الناجم عن مخلفات التعبئة و التغليف عند المصدر² .

- العلامة البيئية (العنونة) : و هي العلامات التي تمنح من قبل الحكومات أو جهات خاصة و ذلك بغرض إعلام المستهلكين بأن المنتج الذي يحمل العلامة يمتاز بأفضلية عن غيره من المنتجات المماثلة و هذا لكونه يراعي المعايير البيئية ، و يتم منح هذه العلامة بصفة إختيارية و ما يميز هذا الأسلوب (العنونة) هو الشمول ، بحيث أن منح العلامة يعني مراعاة

¹ - كمال ديب ، مرجع سابق ، ص 95 .

² - السيد أحمد عبد الخالق - أحمد بديع بلح ، مرجع سابق ، ص 179 .

المنتج للمتطلبات البيئية طوال دورة حياته بما فيها الإنتاج ، التوزيع ، الاستخدام ، الإستهلاك وصولاً إلى التخلص منه كنفائات .

هذا و تجدر الملاحظة إلى أنه رغم الطابع الاختياري للعلامة البيئية ، إلا أنه في ظل المتطلبات الجديدة للسوق الدولية ، أصبحت معياراً لا غنى عنه لأغلب الصادرات و لا سيما الصادرات الزراعية ذات القيمة المضافة ، حيث تعد معياراً للجودة و تحديد مستوى التنافسية و لعل من أهم العلامات البيئية الأكثر إنتشاراً و التي تجلب إهتمام المستهلك في الدول الأوروبية توجد علامة Blue angel الألمانية ، Eco-Emballages الفرنسية ، Fost Plus البلجيكية و غيرها¹ .

3 - الأسس المعتمدة في تطبيق المعايير و الإشتراطات البيئية :

إلى جانب الإتفاقات البيئية المشار إليها سابقاً و في مقدمتها " قمة الأرض و إعلان ريو " الصادر في عام 1992 و ما تضمنه من توصيات و مساعي تستهدف دعوة الدول إلى الحرص على سن تشريعات بيئية فعالة² ، فإن إدراج المعايير و الإشتراطات البيئية يجد أيضاً أساسه القانوني في ما يلي :

أ- إتفاقية الجات و منظمة التجارة العالمية³ : حيث أقرت إتفاقية الجات مجموعة من الإستثناءات التي تحول دون تطبيق المبادئ العامة للإتفاقية كمبدأ عدم التمييز و مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ، إذا كان غرضها هو حماية صحة الإنسان و الحيوان و النبات⁴ ، و هو ما أشارت إليه المادة 20 من إتفاقية الجات 1947 و تبنته إتفاقية الجات 1994 من خلال إتفاق التدابير الخاصة بالصحة و الصحة النباتية ، و فحوى هذا الإتفاق هو السماح لكل دولة عضو بوضع معاييرها الخاصة لحماية الصحة و الصحة النباتية داخل حدودها ، و لكن بشرط إستخدام

¹ - صلاح الدين بوجلال ، حماية البيئة داخل المنظمة العالمية للتجارة ، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول النظام القانوني لحماية البيئة في ظل القانون الدولي و التشريع الجزائري يومي 09-10 ديسمبر 2013 ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة قلمة ، ص 08 .

² - زعيمي رمزي ، مرجع سابق ، ص ص 175-176 .

³ - زعيمي رمزي ، المرجع نفسه ، ص 174 .

⁴ - رابح خوني ، خير الدين بلعز ، النظام التجاري متعدد الأطراف و تحديات التجارة العالمية " البيئة ، الأزمات الإقتصادية و الإتفاقيات التجارية الإقليمية " ، مجلة أبحاث إقتصادية و إدارية ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، العدد 08 ، 2015 ، ص 282 .

هذه المعايير على أسس علمية ، و عدم إعتادها كوسيلة حمائية تعوق التجارة الدولية¹ .

ب- **مكافحة الإغراق البيئي** : حيث تعتمد الدول المتقدمة على الية جديدة في فرض معاييرها و إشتراطاتها البيئية على الدول النامية و ذلك عن طريق إتباع ما يعرف بسياسة مكافحة الإغراق البيئي ، و يقصد بالإغراق البيئي " الممارسات التي تنتهجها بعض الدول لبيع منتجاتها في الأسواق الأجنبية بأثمان تنافسية نتيجة لعدم مراعاة الإعتبارات البيئية² " .

و هو ما يعني حسبها أن الدول التي لا تطبق المعايير البيئية تستفيد من فارق سعري نتيجة عدم تضمين نفقة إنتاج السلعة النفقات التي يستلزمها تطبيق المعايير البيئية ، و هو ما يكسبها قدرة تنافسية غير حقيقية في مواجهة السلع المماثلة و يؤدي بها إلى إغراق أسواق الدول المتقدمة بسلع منخفضة الثمن ، و هو ما يدفع بالدول المتقدمة إلى إستخدام تلك الحجج كمبررات لفرض إحترام و إدراج الإشتراطات البيئية .

- **ثانيا : الإنعكاسات السلبية لتطبيق الإشتراطات البيئية على تنافسية الدول النامية**

- يتضح مما سبق ذكره بأن مفهوم المعايير و الإشتراطات البيئية ، يقوم على أساس الشروط المتصلة بالمنتج أو بعملية التصنيع أو الإنتاج ، و أيضا على الإجراءات المرتبطة بتلك الشروط بما في ذلك الرموز و وضع العلامات و طرق التعبئة و التغليف ، و هذه الإجراءات و الشروط في مجملها هي من وضع الدول الصناعية المتقدمة التي قطعت أشواطاً كبيرة في مجال تبني السياسات البيئية و ذلك بالنظر للإمتلاكها الوسائل المطلوبة لذلك بما فيها التكنولوجيا و كمثال على ذلك ، ما كشفته الإحصائيات في عام 1992 حيث بلغ حجم النفقات المالية الموجهة لمكافحة التلوث نسبة 5% من إجمالي تكاليف الاستثمار الصناعي في كل من ألمانيا و الو.م.أ. و اليابان و هي أموال ضخمة تعكس تشدها في تطبيق المعايير البيئية بها³ .

و بالمقابل نجد أن الدول النامية لا تراعي الإعتبارات البيئية نفس القدر من الإهتمام و هذا تبعا لأولوياتها حيث تتسم المشكلة البيئية في الدول النامية بالتعقيد و التشابك ، و هذا على إعتبار أن المشاكل البيئية بهذه البلدان ترتبط بالفقر و التخلف من ناحية و كذا النهج الذي إتبعته

¹ - مقراني رمزي ، التدابير البيئية في إطار إتفاقية التجارة الدولية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق ، فرع البيئة و العمران ، جامعة الجزائر 1 ، 2016 ، ص 37 .

² - محمد سليمان قورة ، المرجع السابق ، ص 369 .

³ - السيد أحمد عبد الخالق ، أحمد بديع بلبح ، مرجع سابق ، ص 127 .

بغية كسر ذلك الطوق و المبني على حركة التصنيع التي تتسم بإفتقارها للتكنولوجيا و تعتمد إستغلال الطاقة و المواد الأولية بشكل كبير¹ ، و هو ما جعل الدول النامية ترفض العلاقة المباشرة بين تحرير التجارة و حماية البيئة و تبدي تخوفها من إعتداد المعايير و الإشتراطات البيئية كعائق أمام حرية نفاذ صادراتها إلى الأسواق الخارجية² .

و بالفعل فقد أثبت تطبيق هذه الإشتراطات تأثيره السلبي على القدرة التنافسية للدول النامية³ ، و فيمايلي بعض الأسباب التي تكمن وراء ذلك :

1- أن ظهور العلامات البيئية المستحدثة و رغم كونها إختيارية ، فقد أصبحت تلعب دورا كبيرا في الترويج للسلع التي تحملها و تحرم سلعا أخرى من ولوج الأسواق الدولية رغم صحة منتوجها بيئيا ، و هو حال منتجات الدول النامية ، ضف إلى ذلك الشروط القاسية التي تفرضها

¹ - السيد أحمد عبد الخالق ، أحمد بديع بليح ، مرجع سابق ، ص 118 .

² - و قد كان لمؤتمر التجارة و التنمية (الأونكتاد) المنعقد بتاريخ 09 ماي 1996 موقفا مسائرا لمطالب الدول النامية عند بحثه لموضوع التجارة و البيئة أين كان من جملة توصياته ما يلي :

أ- أهمية مراعاة عنصر الشفافية عند إعداد السياسات البيئية مع الأخذ في الإعتبار الظروف الخاصة و الإحتياجات التنموية للدول النامية في ضوء إعلان ري ودي جانير و الأجندة 21 .

ب- التأكيد على إلزام الحكومات بالأجندة 21 و مبادئ إعلان ريو بما يضمن تحقيق التكامل بين التجارة و السياسات البيئية لتحقيق التنمية المستدامة ، و بالتالي عدم إستخدام الإجراءات البيئية كأدوات مقنعة للحماية مع الإلتزام باتخاذ إجراءات إيجابية لتسهيل النفاذ إلى الأسواق و بناء القدرات التصديرية ، و تحقيق الحصول على التمويل اللازم و نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية في مجال البيئة .

ج- الإعترااف بدور الأونكتاد في مجال علاقة التجارة بالبيئة و التنمية ، و قيام الأونكتاد بدراسة القضايا المتعلقة بالتجارة و البيئة من المنظور التنموي بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة للبيئة ، و منظمة التجارة العالمية و خاصة في مجال النفاذ إلى الأسواق ، القدرة على المنافسة ، علامات الغلاف البيئية و الإتفاقيات البيئية الدولية . في هذا الإطار أنظر : محسن أحمد هلال ، التجارة و البيئة في مفاوضات التجارة العالمية (برنامج عمل الدوحة) ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان " مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 ، ص 332 .

³ - عرف المنتدى الاقتصادي العالمي التنافسية الدولية بأنها : " قدرة الدولة على بيع السلع و الخدمات بربحية في الأسواق الدولية ، بحيث تتمكن من تحقيق فائض في الميزان التجاري يمكنها من الوفاء بالتزاماتها الدولية " و يضيف أن التنافسية هي " توافر المؤسسات و السياسات الإقتصادية التي تسمح بتحقيق نمو اقتصادي بمعدلات مرتفعة في المدى الطويل ، على أن يركز هذا النمو على ارتفاع إنتاجية جميع عناصر الإنتاج بمعدلات تفوق نظيراتها لدى المنافسين في السوق العالمي ، و بما يضمن بدوره تحسن مستوى معيشة المواطنين " أنظر : فايز عبد الهادي أحمد ، علاقة العولمة بالتنافسية العالمية " دراسة تطبيقية مقارنة على الدول النامية و الدول المتقدمة " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2015 ، ص 06 .

الدول المتقدمة و المؤسسات الإنتاجية ذات نفوذ و التي لها علاقة بإصدار نظم العنونة البيئية و هو ما يحول دون حصول الدول النامية على تلك العلامات بما يرهن فرصها في النفاذ إلى الأسواق العالمية¹.

2- أثار إعتقاد شهادات التوافق البيئي أو ما يعرف " بعلامة الإيكو" ، و هي عبارة عن علامة تشهد بأن المنتج النسيجي الحائز لها صديق للبيئة و لا يحتوي على كيماويات ضارة بصحة المستهلك ، هذا و على الرغم أن جميع تلك العلامات تؤدي الغاية ذاتها ، إلا أن متطلبات الحصول عليها ليست موحدة عبر العالم و هو ما يشكل عائقا امام المنتجين خاصة في الدول النامية و لا سيما و أن حيازة علامة الإيكو أصبح في الوقت الحالي شرطا أساسيا لنفاذ السلع و المنتجات إلى الأسواق العالمية .

3- عدم قدرة الدول النامية على إستيفاء ما تتطلبه الإشتراطات البيئية من إحلال لمقاييس و تقنيات جديدة في أساليب الإنتاج ، و هذا نظرا لما تكلفه من أموال ضخمة ، فقد أثبتت دراسة أجريت أن القيمة المالية للمواد الكيماوية التي يجب إستخدامها لإستيفاء المعايير البيئية في قطاع دباغة الجلود في مصر مثلا تبلغ ثلاثة أضعاف قيمة المواد الكيماوية التقليدية .

- هذا و إضافة إلى العقبات التي سبق ذكرها ، فلا يخفى أيضا سعي الدول المتقدمة إلى إستخدم الإشتراطات و المعايير البئية كأساليب حمائية خفية خدمة لمصالحها لا غير، وفي هذا الإطار نذكر قضيتين² :

- القضية التي تمت إثارتها أمام المحكمة الأوروبية و التي تخص حالة وضع المعايير البيئية بطريقة تحكيمية و مبالغ فيها ، و هي الدعوى التي تم رفعها ضد إيطاليا ، التي كانت تشترط بأن تكون جميع أنواع العجائن المستوردة تحتوي على نوع معين من القمح ، و تم إكتشاف أن هذا النوع المقصود من القمح لا يزرع أساسا إلا في جنوب إيطاليا ، و عليه فقد إعتبرت المحكمة الأوروبية هذا الإشتراط ماهو إلا حاجز حمائي جديد و غير مبرر على أسس بيئية صحيحة .

- كذلك من بين الإشتراطات البيئية القاسية المفروضة من قبل الدول المتقدمة في مواجهة الدول النامية ، تجدر الإشارة إلى بعض الإشتراطات التي تقرضها دول الإتحاد الأوروبي ، و من صورها ما تم إعتماده في مجال الصناعات الكهرومنزلية ، حيث تم في عام 2011 إستحداث معيار

¹ - كمال ديب ، مرجع سابق ، 102 .

² - سفيان بن عبد العزيز ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، مرجع سابق، ص 194 .

إجباري جديد يعرف بمعيار « ROHS » ، يلزم من خلاله كل المنتجين بضرورة ضمان عدم استخدام بعض المدخلات الوسيطة في الصناعات الكهرومنزلية و من أمثلتها مادة الرصاص التي تستخدم في تلحيم خلايا أجهزة التلفاز ، و ذلك بحجة أن هذه الأجهزة تؤثر على صحة و بصر المواطن الأوروبي المستعمل لها .

- صف إلى ذلك لجوء الإتحاد الأوروبي إلى وقف وارداته من المنتجات النسيجية وفقا للقانون 61-2002 EEC بدعوى أنها تحمل أصباغ الأزو ، و على اعتبار أن المنتجات النسيجية غالبيتها تأتي من الدول النامية ، فإن اعتماد مثل هذا الإجراء من شأنه أن يؤدي إلى إبعاد الدول النامية من النظام التجاري الدولي¹ و بالتالي الحد من قدراتها التصديرية .

فبذلك و بالنظر إلى نوع التكنولوجيا المستخدمة من قبل الدول النامية و بما فيها المؤسسات الخاصة الجزائرية مثلا التي لا تعدو كونها في الغالب تكنولوجيا قاعدية (Technologies De Base) هذا من جهة ، و أمام إشتراط التقيد بهذا النوع من المعايير من جهة أخرى ، فكل ذلك يثبت فعليا محدودية بل و تراجع القدرات التنافسية للدول النامية أمام ظاهرة تنامي إنتشار هذه الإشتراطات ، و بالمقابل فإن موقف الدول الأوروبية لا يعدو كونه اتجاه سائر نحو خرق خفي لإتفاقية الشراكة و التعاون (في إطارها العام) و انحيازها الذاتي لغرض توفير الحماية لصناعاتها المحلية بالدرجة الأولى لا غير ، و ذلك من خلال سيرها في اتجاه منع نفاذ المنتجات الجزائرية إلى أسواقها عبر التستر وراء ما تضعه من أدوات و حواجز حمائية جديدة في شتى المجالات².

الفرع الثاني : المعايير و الإشتراطات الإجتماعية

إذا كانت الدول المتقدمة تتميز بامتلاكها لقدرات إقتصادية هائلة تمكنها من السيطرة على الجزء الأكبر من عائدات انسياب السلع و الخدمات في التجارة العالمية ، و ذلك لما تحوزه من وسائل التكنولوجيا و رؤوس الأموال الخ ، فهي بالرغم من ذلك لا تقف عند ذلك الحد و لا تكتفي أو تتردد عن إستعمال أو اتخاذ أية إجراءات جديدة في سبيل المحافظة على حصتها أو زيادتها في السوق و لو على حساب تقييد القدرات الإنتاجية لمنافسيها دون تمييز و لو كانت من

¹ - زعيمي رمزي ، مرجع سابق ، ص 181 .

² - سفيان بن عبد العزيز ، مرجع سابق ، ص ص 222 ، 223 .

الدول النامية و الأقل نموا و هو ما تطرقنا إليه عند عرض موقفها بخصوص تشددتها في فرض الإشتراطات البيئية .

فالدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية لطالما سعت إلى اتباع كل السبل و إستحداث كل الإجراءات التي تكفل لها حماية مصالحها في مواجهة منافسيها¹ ، و منها محاولتها إدراج ما يعرف بمسألة مكافحة الإغراق الإجتماعي في إطار مفاوضات منظمة التجارة العالمية و ذلك بدعوى أن الدول النامية و الأقل نموا تحديدا تستغل ظروف العمل الغير لائقة و الأجور المنخفضة بها كوسائل تنافسية تغزو من خلالها أسواقها بصفة غير مقبولة بما يستدعي حسبها فرض رسوم جمركية في مواجهتها .

في حين ترى الدول النامية و الأقل نموا في ذلك الموقف مجرد محاولة أخرى لإستحداث إجراءات حمائية جديدة تحول دون نفاذ صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة ، و عليه سنحاول فيما يلي التعرض لبيان ماهية الإغراق الإجتماعي ، الحجج المعتمدة في مكافحته من منظور الدول المتقدمة ، ثم التطرق لعرض بعض صور البدائل الممكنة لمعالجة هذا الإشكال .

أولا : ماهية الإغراق الإجتماعي

يعتبر البعض أن الإغراق الإجتماعي يعد من المصطلحات الجديدة في أدبيات الإقتصاد

¹ - فعلى سبيل المثال فإن تباطؤ التوسع الإقتصادي و الركود الذي شهدته الولايات المتحدة بمقابل تنامي القوة الإقتصادية لمنافسيها و بخاصة كل من اليابان و الصين ، ضف إلى ذلك دول الإتحاد الأوروبي ، دفع الولايات المتحدة الأمريكية إلى إستخدام كل أشكال و الأساليب بغض النظر عن طبيعتها و ذلك لحماية مصالحها التجارية ، و نذكر منها : إقامة التكتلات الإقليمية و مثالها التوقيع على إتفاقية النافتا مع كل من المكسيك و كندا، تشجيع الإندماجات بين الشركات و المصانع و البنوك ، و في حالات أخرى لجوؤها إلى فرض عقوبات إقتصادية ضد منافسيها ، خاصة و أن الولايات المتحدة لها قوانين أحادية الجانب مثل القانون (301) الشهير الذي يتيح لها إجبار أي بلد على فتح أسواقه أو إتخاذ تدابير حمائية ضده ، و من أمثلة العقوبات الإقتصادية : أن هددت الولايات المتحدة الأمريكية روسيا بمنع تقديم مبلغ خمسين مليون دولار كمساعدة ، في حالة قيام روسيا بتوقيع عقود عسكرية مع سوريا بقيمة (2) مليار دولار ، و في قضية أخرى قرر مجلس النواب الأمريكي حضر هبوط طائرات الكونكورد الأوروبية في مطارات أمريكية إعتبارا من عام 2002 ما لم تلتزم بشروط و إجراءات تخفيض الضوضاء التي تسببها الطائرات... الخ ، أنظر : عبد الكريم محمود عبد ، القدرة التنافسية الأمريكية بين حرية التجارة و حمايتها، مجلة كلية بغداد للعلوم الإقتصادية الجامعة ، العدد 22 ، 2009 ، ص ص : 59، 60 .

و التجارة الدولية بوجه خاص ، حيث يقصد به زيادة على المعنى العام لمصطلح الإغراق الذي يعني التمييز في السعر الأجنبي عن المحلي ، " إنتاج مخرجات نهائية لكن بمدخلات تضم في عنصر العمل تشغيل الأطفال و تخفيض أجورهم و بالتالي الحصول على فائض القيمة لدى المنتج¹ .

هذا و يعد الإغراق الإجتماعي أحد الموضوعات الجديدة التي طرحت للمفاوضات ضمن المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية التي عقدت بعد جولة أوروغواي ، بل و يعد هذا الموضوع (الإغراق الإجتماعي) إلى جانب ملف الزراعة أهم الأسباب التي أدت إلى فشل مؤتمر سياتل 1999 ، أين سعت الولايات المتحدة الأمريكية آنذاك إلى محاولة ربط موضوع المعايير الإجتماعية بالتجارة الدولية ، حيث سعت إلى فرض التزامات جديدة على عاتق الدول النامية من خلال مناقشة مسائل حظر تشغيل الأطفال ، حق إنتشار النقابات العمالية و الضمان الإجتماعي .. الخ .

و غاية ذلك في ظاهرها هو توحيد السياسات الإجتماعية عبر إلزام الدول بتطبيق المعايير الأساسية للعمل ، في حين أن حقيقتها لا تعدو كونها أسلوب خفي تستهدف من خلاله الدول المتقدمة الدول النامية بشكل أساسي² ، و التي تفتنت لهذا الوضع و رفضته بشدة خاصة و أنها غير قادرة على تأمين الالتزام بتلك المعايير نتيجة ضعف إمكاناتها الإقتصادية ، و قد زاد الخلاف حدة بعد أن أعلن الرئيس الأمريكي كلينتون تأييده لإقتراح فرض عقوبات تجارية قاسية على الدول التي لا تحترم حقوق العمال و تسمح بتشغيل الأطفال ، لتقابلها الدول النامية بالرفض³ .

¹ - سفيان بن عبد العزيز ، مرجع سابق ، ص 121 .

² - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 90.

³ - حيث أنه و في ذات السياق ، صرح الأمين العام لوزارة التجارة الدولية و الصحة الماليزي السيد عصمت كمال الدين بقوله : " إذا أصر كلينتون على قضية العمل فقد يدفعنا هذا إلى التساؤل لماذا ؟ لا يمكن أن نقبل بإدخال العمل في منظمة التجارة العالمية . و في الحقيقة ، يمكن القول أن مطالبة الرئيس كلينتون باحترام حقوق العمل هي كلمة حق يراد بها باطل ، فالدول النامية التي بدأت بعض منتجاتها تتلمس طريقها إلى الأسواق الخارجية بسبب إنخفاض كلفة الإنتاج فيها نتيجة لرخص اليد العاملة ، ترى أن الدول الصناعية ترغب و بطريقة ذكية و جديدة حماية منتجاتها من المنافسة و ليس حماية العمال " .أنظر في هذا الإطار : سفيان بن عبد العزيز ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية مرجع سابق ، ص 121 .

و عليه فما تتميز به أسواق العمل في الدول النامية من ميزة نسبية تتمثل في القوة العاملة ذات الأجور المنخفضة نتيجة انخفاض مستويات الدخل و معدلات التنمية و الإنتاج بها ، يقابله قدرة كبيرة على توفير حجم انتاج هائل من السلع و بنفقة إنتاج أقل و هو ما يعني زيادة فرص الدول النامية في النفاذ إلى السوق الدولية من خلال توفير منتجات متنوعة للمستهلكين بأسعار أقل و ذلك على حساب السلع المماثلة المنتجة في الدول المتقدمة ، و التي تفتقد لتلك الميزة مما يزيد من كلفة إنتاجها .

و مثال ذلك أن التكلفة الكلية لساعة العمل في قطاع الصناعات التحويلية بلغت حسب الإحصائيات في عام 1995 بالدول المتقدمة 17,2 دولارا ، و قد ترتفع أو تنخفض في بعض الدول المتقدمة الأخرى بنسبة 20 % تقريبا مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية ، في حين بلغت تكلفة ساعة العمل أقل من دولار واحد في الدول النامية ، و بذلك فحكومات الدول المتقدمة وجدت نفسها عاجزة أمام هذا الوضع ، فلا هي قادرة على تقليص أجور عمالها لإرتباط تلك القرارات بسوق العمل و العلاقات النقابية ، و لا هي قادرة على إجبار الدول النامية لرفع أجور عمالها¹ و في ذات السياق ظهرت إشكالية القدرة التنافسية في التجارة العالمية ، و خاصة في القطاعات التي لا تتطلب مهارات تقنية عالية².

و بين هذا و ذاك فهي تسعى (الدول المتقدمة) إلى تطبيق معايير العمل الأساسية التي تتعلق بحقوق الإنسان و العمال ، و ذلك مرده أن وجود التفاوت في تطبيق معايير العمل من شأنه دفع الدول ذات معايير العمل المنخفضة إلى اكتساب قدرة تنافسية غير حقيقية تؤدي إلى إغراق أسواق الدول المتقدمة بمنتجات منخفضة الثمن ، و هو ما يعني حدوث إغراق إجتماعي بالمعنى المقصود .

و بذلك يعرف الإغراق الإجتماعي بأنه : " الممارسات التي تنتهجها بعض الدول لبيع منتجاتها في الأسواق الأجنبية بأثمان تنافسية نتيجة لإنخفاض أجور القوة العاملة التي تعمل في ظروف لا تراعي معايير العمل المتفق عليها دوليا ، مما يعني نفقات إنتاج أقل نسبيا لصالح الدول

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 319 .

² - محمد قويدري ، إنعكاسات تحرير التجارة العالمية على إقتصاديات البلدان النامية ، مجلة الباحث ، العدد 1 ، 2002 ، جامعة ورقلة ، ص 23 .

النامية بالمقارنة بالدول المتقدمة¹ .

و عليه فإذا كان مفهوم الإغراق الإجتماعي يعني في جوهره عدم التزام الدول بمعايير العمل الأساسية ، فالسؤال المطروح هنا ، ماهي هذه المعايير ؟

يقصد بمعايير العمل الأساسية : " مجموعة الضوابط أو الشروط ، أو مستويات العمل التي أقرتها منظمة العمل الدولية ، و صادقت عليها الدول الأعضاء فيها و التي تكفل احترام الحقوق الأساسية للعمال و تحقيق السلام الإجتماعي بين منظومة العمل الثلاثية ، الحكومة ، نقابات العمال ، أصحاب العمل² " .

و قد كانت هذه المعايير نتاج جهود و مساعي منظمة العمل الدولية باعتبارها الهيئة المعنية بهذا الموضوع ، و قد تم إنشاؤها في عام 1919 ، و غايتها من خلال وضع تلك المعايير الدولية في شكل إتفاقيات و توصيات هي الدعوة إلى تحسين ظروف العمل و الحرص على ضمان حقوق العمال ، و قد تدعمت هذه الجهود بصدور عدة اتفاقيات و موثيق نذكر من أبرزها ، إعلان المبادئ و الحقوق الأساسية في العمل في سنة 1998 بمبادرة من الدول الأعضاء في منظمة العمل الدولية التي قررت تأييد مجموعة من معايير العمل الأساسية باعتبارها حقوقاً أساسية للإنسان و عنصراً جوهرياً في مسار السعي نحو بلوغ مستويات العمل اللائق .

و اما فيما يخص المعايير الأساسية للعمل التي منظمة العمل الدولية إلى تحديدها ، و لقيت إجماع و قبول دولي لها على كافة المستويات فهي تنقسم إلى أربعة معايير أساسية و هي : الحرية النقابية و الإقرار الفعلي بحق المفاوضة الجماعية ، القضاء على جميع أشكال العمل الجبري أو الإلزام ، القضاء الفعلي على عمل الأطفال ، القضاء على التمييز في الإستخدام أو المهنة ، هذا و تجد هذه المعايير مصدرها من خلال الإتفاقيات الصادرة عن منظمة العمل الدولية في ذات الشأن و التي نذكر منها :

- الإتفاقية رقم 87 لسنة 1948 بشأن الحرية النقابية و حماية حق التنظيم .
- الإتفاقية رقم 29 لسنة 1930 بشأن العمل الجبري أو الإلزام .
- الإتفاقية رقم 138 لسنة 1973 بشأن الحد الأدنى لسن العمل .
- الإتفاقية رقم 100 لسنة 1951 بشأن المساواة في الأجر عن عمل ذي قيمة متساوية .

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 325 .

² - محمد سليمان قورة ، المرجع نفسه ، ص 328 .

ثانيا : مبررات مكافحة الإغراق الإجماعي و مدى حجيتها

لقد سعت الدول المتقدمة و في مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية إلى محاولة إدراج مسألة معايير العمل الأساسية في المفاوضات المتعددة الأطراف و ذلك حتى يتسنى لها مكافحة ممارسات الإغراق الإجماعي لتصبح التجارة عادلة ، و قد استندت الدول المتقدمة على مجموعة من الأسباب و الآثار الضارة الناجمة عن ممارسات الإغراق الإجماعي ، و التي تعد حسبها حججا كافية لتبرير مسألة ربط معايير العمل الأساسية بالتجارة الدولية ، و لعل من أبرز تلك الأسباب مايلي¹:

1 - حماية الإنتاج المحلي : حيث أن إنخفاض مستوى معايير العمل المطبقة في جل الدول النامية و انعدام تطبيقها أحيانا أخرى من شأنه تخفيض نفقة انتاج السلع المنتجة بواسطة الأيدي العاملة ذات الأجور المنخفضة في تلك الدول ، و هو ما يعني منحها ميزة تنافسية غير حقيقية في الأسواق الدولية بما فيها أسواق الدول المتقدمة و ذلك على حساب السلع المماثلة المنتجة في هذه الدول و التي تراعي بكل دقة معايير العمل الأساسية ، بما يزيد من نفقة انتاجها مقارنة مع الدول النامية و هو الأمر الذي قد يشكل مناخا ملائما لجلب الشركات دولية النشاط إلى تلك الدول ذات الأجور المنخفضة أو تصبح عندها التجارة الدولية غير عادلة ، و بذلك فهذا الوضع من شأنه أن يشكل تهديدا للصناعات المحلية في الدول المتقدمة .

2- تحقيق التنمية الاقتصادية : حيث أن تطبيق معايير العمل يشتمل في جوهره على الإستثمار في رأس المال البشري الذي يعد من أهم مصادر الثروة ، و بذلك تزيد الإنتاجية و ترتفع جودة العمل بما يحقق التنمية الاقتصادية و لو تم ذلك على المدى البعيد ، في حين أن عدم مراعاة حقوق العمال قد يحقق بعض المكاسب المؤقتة لكنها سرعان ما تنتهي على المدى الطويل.

3- استقطاب رؤوس الأموال (أو السباق نحو القاع) : و مفاد ذلك أن رأس المال الدولي كثيرا ما يستقطبه و يجذبه التنظيم المتساهل في مجال القوانين و اللوائح العمالية ، و بذلك فالرغبة في استقطاب رأس المال يجعل الدول أكثر تساهلا في تطبيق معايير العمل الأساسية ، و عليه فالدول المتقدمة ترى أن عدم الربط بين التجارة الدولية و حقوق العمال سيجعل من تحرير التجارة سبيلا نحو اضعاف و انتهاك حقوق العمال .

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ، ص 340 ، 346 .

بحيث يزداد سباق الشركات و رؤوس الأموال نحو أكثر الأماكن في العالم التي تكون فيها معايير العمل الأساسية بدون جدوى ، إلى أن تكون النتيجة النهائية لذلك السباق هي الدول التي يوجد بها عمال بلا حقوق ، و بذلك ترى الدول المتقدمة بأنه يجب أن يكون هناك حد أدنى من حقوق العمال الأساسية الذي لا يجوز التنازل عنه ، و لا يتحقق ذلك إلا بربط تلك الحقوق بالتجارة الدولية .

4- تحقيق العدالة الإجتماعية و احترام حقوق العمال : بحيث يرى مؤيدوا الربط بين التجارة الدولية و معايير العمل الأساسية أن من شأنه المساهمة في تحقيق العدالة الإجتماعية في جميع الدول بغض النظر عن اختلاف مستويات التنمية الإقتصادية ، بما يساعد على خلق أساس للعدالة الإجتماعية ، و هو ما من شأنه أن يحول دون اهدار أو استغلال حقوق العمال لاعتبارات المنافسة التجارية .

و إلى جانب ذلك فإن من بين أهم الحجج التي تعمل الدول المتقدمة على تسويقها لغرض ربط حقوق العمال بالتجارة الدولية ، هي حماية حقوق الإنسان ، و ذلك باعتبارها أمر لا يمكن التنازل عنه و أن احترام معايير العمل هو التزام على كل الدول مهما كان مستواها الإقتصادي كما أن معايير العمل لها ارتباط وثيق بالإنسان باعتبارها حق من حقوقه التي لا تتجزأ ، و بذلك فالتقيد بمعايير العمل هو ضمان لحقوق العمال الأساسية ، و بالتالي فالعمل دون ذلك و مثاله اللجوء إلى اقتناء السلع من بلدان تنتهك حقوق العمال و الأطفال يعني المساهمة في استغلال العمالة و هو أمر ليس من الأخلاق في شيء .

- إذا كانت هذه الأسباب تمثل الحجج التي استندت عليها الدول المتقدمة في دعم مواقفها فإن الدول النامية من جهتها ترى بأنها مجرد محاولات لغرض تطبيق المعايير الإجتماعية و ربطها بالتجارة الدولية حتى تكتسب من خلالها غطاء يمكنها من فرض عقوبات تجارية و اقتصادية تتكامل حلقاتها بين الصندوق و البنك الدولي و المنظمة العالمية للتجارة و غايتها حماية مصالحها الإقتصادية¹ .

¹ - حيث يرى البعض أن تشدد الدول الغربية في مواجهة قضية الإغراق الإجتماعي إنما سببه الحقيقي هو تخوفها من خطورة التأثير السلبي لهذا الإغراق على قضيتين رئيسيتين تشكل تحديات تواجهها الدول الصناعية المتقدمة و تتعلق الأولى بالتأثير السلبي للإغراق الإجتماعي على تزايد معدلات البطالة و خاصة بين فئات الشباب الأوروبي و الأمريكي ، في حين تتعلق المسألة الثانية بالتأثير السلبي للإغراق الإجتماعي على مستوى الأجر =

- كما ترى الدول النامية أن الحجج المقدمة هي حق يراد به باطل ، كما أن بعض تلك الحجج لا يستند على أسس موضوعية شاملة في معالجة مسألة العدالة الاجتماعية كما تراها الدول المتقدمة و فيما يلي نقد لبعض تلك الحجج :

- إن لجوء الدول المتقدمة إلى محاولة ربط حقوق العمال بالتجارة الدولية و الرامية من خلال ذلك إلى توحيد درجة التنمية الاجتماعية بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية دون مراعاة الاختلاف و التفاوت المتباين في مستويات التنمية الاقتصادية بين تلك الدول (بل وجود التفاوت حتى في ظل الدولة الواحدة) يشكل خطرا على عملية البناء الاجتماعي و الاقتصادي في الدول النامية ، ذلك أن أساس التنمية ينطلق أساسا من تقدم اقتصادي حقيقي و هو ما تحاول الدول المتقدمة التغافل عنه .

- إن القول بأن الأجور لابد أن تكون أكثر مساواة فيما بين الدول هو قول يفقد إلى الموضوعية و يتجاهل إلى حد كبير الاعتبارات الحيوية التي تتعلق بهياكل الأثمان المحلية و القدرات الإنتاجية للعامل ، و بالتالي يستحيل توحيد تطبيق المعايير الاجتماعية بنفس الدقة .

- إن محاولة فرض المعايير الأساسية للعمل بصورة متشددة و دون مراعاة الظروف الخاصة بكل دولة من شأنه أن يزيد وضعية العمال أكثر سوءا ، و بذلك فمعايير العمل الموجودة في الدول المتقدمة لا يمكن تطبيقها ببساطة نتيجة اختلاف الظروف ، و مثال ذلك فيما يخص عمالة الأطفال المحظورة دوليا ، فواقع المستوى المعيشي في الدول النامية دفع بالأطفال إلى العمل في ظروف قاسية مقابل أجور ضئيلة ، غير أن عائدات هؤلاء الأطفال تبقى تشكل مصدرا مهما لعيشهم و أسرهم ، و بذلك فاللجوء مثلا إلى وضع معايير دقيقة و تطبيقها في القطاعات الرسمية للدول النامية من شأنه أن يجعل الأطفال عرضة لممارسة أعمال أشد قسوة و أقل دخلا في القطاع غير الرسمي و ذلك نتيجة لحاجتهم الملحة لمصدر رزق .

- إن القول بأن التساهل في تطبيق معايير العمل الأساسية في الدول النامية سببه هو جذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة هو فرضية غير صائبة بصفة قطعية ، حيث أثبتت بحوث أجراها المعهد الدولي للدراسات العمالية التابع لمنظمة العمل الدولية و تحديدا من خلال دراسة أجريت في عام 2002 بين علاقة معايير العمل الأساسية و الإستثمار الأجنبي المباشر ، فتوصلت إلى أن

=الحقيقي للعمالة غير الماهرة و تقلص فرص العمل بالولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا ، أنظر في هذا الإطار : سفيان بن عبد العزيز ، مرجع سابق ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، ص 130 .

الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتجه بشكل متزايد نحو الدول ذات معيار العمل الأكثر ارتفاعا و تنخفض في الدول الأخرى الأقل حرصا على تطبيق هذه المعايير ، كما توصلت الدراسة إلى أن ارتفاع مستوى معايير العمل الأساسية في بعض الدول تقابله مزايا ايجابية أخرى و من بينها الإستقرار السياسي و الإجتماعي¹ .

و بذلك يمكن القول بأن محاولات ربط المعايير الأساسية للعمل بالنظام التجاري متعدد الأطراف هو أمر غير مبرر ، بل يمثل حماية مقنعة من قبل الدول المتقدمة لمصالحها الإقتصادية و لو استدعى الأمر تقييد صادرات منافسيها بغض النظر عن صفاتهم سواء اكانوا دولا متقدمة أو نامية و هو رأي يدعمه بعض الخبراء الإقتصاديين² . و عليه فالأمر يستدعي إيجاد حلول أخرى لمعالجة هذه المسألة .

ثالثا : البدائل المقترحة لمكافحة الإغراق الإجتماعي

إذا كان لجوء بعض الدول إلى التساهل في تطبيق و إنفاذ معايير العمل الأساسية بحجة أوضاعها الإقتصادية الهشة غير مقبولا ، فإن لجوء الدول المتقدمة إلى استغلال تلك الأوضاع بغرض التشدد في فرض أساليب حمائية بدعوى مكافحة الإغراق الإجتماعي هو أمر غير مقبولا أيضا ، بل و يشكل انتهاكا للمبادئ التي تقوم عليها حرية التجارة في اطار منظمة التجارة العالمية و عليه و بين هذين الإتجاهين هناك اليات أخرى يمكن أن تشكل في حد ذاتها بدائل يمكن الإعتماد عليها في حل مشكلة الإغراق الإجتماعي و لعل أهمها نذكر :

1- تفعيل دور منظمة العمل الدولية : حيث أصبحت هذه المنظمة مطالبة في الوقت

الحالي أكثر من أي وقت مضى بأداء دورها في ظل التحولات التي أفرزها النظام العالمي الجديد و بذلك فهي مجبرة بالسعي و الحرص على توفير الاليات الممكنة لإلزام الدول باحترام معايير

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 338 .

² - حيث يرى الإقتصادي الأمريكي بول كروجمان أن الشكوى الحقيقية الموجهة ضد الدول النامية ليست في كون صادراتها تقوم على أجور منخفضة العمالة ، بل الشكوى تكمن في أنها تصدر أصلا ، و يستند في هذا الإطار على وضعية اليابان التي على الرغم من أنها شهدت تحولا ملحوظا في منح مستوى أعلى من الأجور خلافا لما كان عليه الوضع قبل عام 1970 من أجور متدنية ، و لكم رغم ذلك لا زالت تعاني من مشكلة القيود المفروضة على صادراتها و نفس الأمر بالنسبة لكوريا الجنوبية ، أنظر في هذا الإطار : محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 321 .

العمل الأساسية و سد الفراغ الموجود و الذي حاولت الدول المتقدمة استغلاله عن طريق السعي إلى إدراج هذه المسألة في إطار مفاوضات منظمة التجارة العالمية و استغلالها كذريعة تكفل لها خدمة مصالحها¹.

و بذلك فمنظمة العمل الدولية باعتبارها المنظمة الدولية الوحيدة المختصة في مجال وضع معايير العمل الدولية بحكم ما تمتلكه من خبرات واسعة في هذا المجال² ، اضافة إلى ضمها لعضوية عدد كبير من الدول فهي مطالبة للتدخل بغية تطبيق معايير العمل الدولية وفق استراتيجيتها القائمة على مراعاة الظروف الخاصة بكل الدول زيادة على اتسامها بالواقعية كأحد مبادئها .

و بذلك تقع على عاتق المنظمة مسؤولية بذل الجهود الرامية إلى تحقيق احترام معايير العمل الأساسية في مختلف الدول و ذلك من خلال عدة اقتراحات في هذا المجال و لعل من أبرزها انفاذ التصديق على الإتفاقيات الأساسية و تنفيذ الإلتزامات الناشئة عنها ، دعم سبل التعاون التقني و المضي نحو مواصلة تطوير برامج التعاون التقني بصفة دائمة ، و عدم السماح بإقرار التزامات جديدة على عاتق الدول ذات المستويات التنموية المنخفضة ، اضافة إلى السعي نحو منح تلك الدول (النامية و الأقل نموا) معاملة تمييزية تراعي ظروفها الإقتصادية و الإجتماعية .

و بذلك يكون اللجوء إلى اتخاذ التدابير العقابية كخيار اخير بعد استنفاد كل الوسائل على عكس توجه الدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية و التي تعتمد التشدد في هذه المسألة خدمة لمصالحها³ .

¹ - بحيث تجدر الإشارة إلى الدور المهم الذي تلعبه منظمة العمل الدولية ، فمنذ تأسيسها في عام 1919 فقد أشرفت على إصدار عديد الإعلانات في إطار تكريس احترام حقوق العمال ، و لعل من بينها و الذي له علاقة بالتجارة الدولية هو إقرارها للمسؤولية الإجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات بعد الإتفاق مع ممثلي أكبر الشركات التجارية و ذلك في عام 1977 ، و عليه فهذه المكاسب المهمة جعلت منظمة التجارة العالمية تعترف بأهمية الدور المعياري لمنظمة العمل الدولية ، و تقر صراحة بالإختصاص الحصري المنوط بها في مجال انفاذ معايير العمل الأساسية ، و كان ذلك بمناسبة انعقاد المؤتمر الوزاري الأول للمنظمة بسانغافورة عام 1996 ، أنظر عبد المجيد صغير بيرم ، مرجع سابق ، ص 228 .

² - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 91.

³ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص ص 356 - 359 .

2- تحرير انتقال العمالة :

تعد اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات من بين أهم الإتفاقيات المنبثقة عن جولة أوروغواي الختامية ، و تعود أهمية هذه الإتفاقية باعتبارها تعالج موضوع التجارة في الخدمات و الذي أصبح قطاعا مهما ينافس التجارة في قطاع السلع من حيث قيمة الأرباح و العائدات المالية ، و هو ما جعله محل اهتمام الدول المتقدمة التي سعت لتحريره بغية توسيع سبل الإستفادة منه .

هذا و لعل من أبرز الملاحق التي تضمنتها إتفاقية " الجاتس " يوجد ملحق خاص بشأن انتقال الأشخاص الطبيعيين الموردين للخدمات ، و هو يشتمل على تلك الخدمات التي يتطلب تأديتها ضرورة انتقال مقدم الخدمة إلى الدولة الأخرى التي ستقدم فيها الخدمة ، بمعنى تواجد مورد الخدمة داخل حدود الدولة المتلقية لها ، غير أن هذا الإتفاق محدود في إطاره العام فهو لا يشتمل على تنظيم حركة الأشخاص الطبيعيين الذين يسعون للوصول إلى سوق العمالة في عضو ما و لا للإجراءات المتعلقة بالإقامة أو العمل بصفة دائمة¹ ، و بذلك يبقى تنظيم إجراءات دخول الأشخاص إلى أراضي دولة ما لغرض الإقامة المؤقتة أو الدائمة خاضعا لإجراءاتها الداخلية ما لم تتعارض مع المزايا المتعهد بها² .

و عليه فالإهتمام برأس المال الدولي و استبعاد خضوع قوة العمل كسلعة للقواعد القانونية المنظمة للتبادل في بقية مكونات السوق الدولية (سوق السلع ، سوق الخدمات ، سوق التكنولوجيا) ، طالما كان و لا يزال يبقي الدول المصدرة للعمالة و لا سيما منها الدول النامية غير مستفيدة من المزايا النسبية التي تكتسبها في هذا المجال .

و لهذا فقد أثارت الدول النامية موضوع انتقال العمالة في سياق المفاوضات حول الخدمات التي انطلقت سنة 2000 ، إلا أن موضوع توريد الخدمة عن طريق تحقيق حرية أكبر لانتقال الأشخاص الطبيعيين قد شكل أبرز نقطة خلاف بين الدول النامية و المتقدمة نتيجة معارضة هذه الأخيرة لهذا التوجه من جهة (بما في ذلك ما تعلق بتناول قضايا الحق في التشغيل أو الإقامة الدائمة) ، و استمرار الدول النامية بمطالبها الرامية إلى تقديم تعهداتها و عروضها فقط ضمن الخدمات التي تتلائم و تشجع التجارة و التنمية بها³ .

¹ - Otmane bekenniche, Op.Cit, P 88.

² - Dominique carreau, Patrick juillard, Op.Cit, P 369 .

³ - عبد الواحد العفوري ، مرجع سابق ، ص 392.

و إذا كانت إحصائيات الأمم المتحدة تشير إلى أن المكاسب الإقتصادية المحتملة للتحرير الكامل لحركة انتقال الأشخاص الطبيعيين يمكن أن تدر مكاسب تبلغ أكثر من 150 مليار دولار سنويا متجاوزة بذلك المكاسب المحققة في السلع عالميا و التي تقدر بـ 66 مليار دولار سنويا فإن هذا الأسلوب يمثل بحق نموذجا مفيدا للدول النامية و بما فيها الدول العربية و التي لها الاتفاق على وضع إطار مشترك لتيسير حركة العمالة الماهرة و شبه الماهرة فيما بينها ، خاصة و أن هذه الحلول يمكن أن تشكل بالنسبة للدول النامية صمام أمان ضد مختلف أشكال الهجرة (هجرة الأدمغة مثلا) ، كما تعد وسيلة فعالة لتخفيف من ضغوط العرض في أسواق العمل لهذه الدول¹.

و بالتالي فالدول النامية لها آفاق كبيرة لتنمية تحرير حركة انتقال الأشخاص الطبيعيين فيما بينها فعلى سبيل المثال تشير الاحصائيات أن المملكة العربية السعودية تعاني عجز في تجارة الخدمات و هي تحتل صدارة البلدان العربية في استقبال اليد العاملة الأجنبية ، بحيث شهد عام 1999 تسجيل حساب التحويلات بدون مقابل نحو الخارج عجزا قدره 13977 مليون دولار²

و بذلك تظهر أهمية تنمية هذا القطاع نظرا للفرص و العائدات المالية التي يدرها ، حيث أنه يشكل مصدرا مهما للعملة الصعبة لفائدة الدولة و ذلك بفعل تحويلات الأجور و الرواتب ، ضف إلى ذلك أن تحرير هذا النمط من الخدمات يسمح لهاته العمالة بضمان ظروف عمل أحسن و كذا اكتسابها للخبرة العملية .

و عليه و أمام تشدد الدول المتقدمة في تطبيق ما يعرف بمعايير العمل الأساسية و محاولتها اللجوء إلى فرض رسوم لمكافحة ما يعرف بالإغراق الإجتماعي ، يبقى أمام الدول النامية رهان التحرير الكامل لحركة انتقال الأشخاص الطبيعيين فيما بينها و كذا توحيد مساعيها بغية الضغط لفرض هذا الملف و طرحه للمفاوضات في إطار أشغال منظمة التجارة العالمية بحيث يجب أن يصر العالم الثالث من خلال المفاوضات على ربط حرية الهجرة و انتقال العمالة بحرية التجارة في الخدمات ، بحيث من الممكن أن تكون العمالة أهم صادرات الدول الأقل تقدما . كما أنه إذا كانت المفاوضات المقبلة تركز على "مسألة التنمية " ، فإنها لن تتمكن واقعا من تحرير التجارة في الخدمات بدون تحرير مواز لتجارة العمالة ، و هذا يعد من بين أهم الرهانات

¹ - محمد سليمان قورة ، مرجع سابق ، ص 362 .

² - علي لطفي ، مرجع سابق ، ص 21.

التي ينبغي على الدول النامية كسبها¹ ، صف إلى ذلك يجب أن تتناول المفاوضات أيضا طرح مسألة ضرورة التمييز بين المشاكل التنموية و المشاكل التجارية² .

¹ - جابر فهمي عمران ، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق إتفاقات التجارة العالمية)، مرجع سابق ، ص 455 .

² - و في هذا السياق فقد علقت السيدة " كلارا شورت" سكرتيرة لدى منظمة التنمية الدولية على مسألة التشابك بين المشاكل التجارية و المشاكل التنموية ، و إعتبرت " أن تشغيل الأطفال هي مشكلة تنموية في المقام الأول و مطلوب من العالم أن يضع حدا لتشغيلهم من خلال المساهمة بتنمية الدول التي تعتمد على ذلك لتمكينها من الوصول إلى حالة تستغني فيها عن تشغيل أي طفل ، و ليس معاقبتها ، لأن هذه العقوبات لن تنعكس فقط على الأطفال الذين لا يجدون الغذاء أو المدارس أو المأوى ، بل ستسحق شعوبهم ، و سيحصد العالم نتائج عكسية و عليه يجب على العالم أن يجعل دورة سيائل دورة تنمية ، و أن يشجع انسياب الاستثمارات الخاصة نحو هذه البلدان لكي تتوسع تجارتها ، لا العكس " أنظر : محمد عبد الله شاهين محمد ، مرجع سابق ، ص ص 195-196 .

خلاصة الباب الثاني :

بعد قيام منظمة التجارة العالمية و دخولها حيز النفاذ في عام 1995 فقد اصطدمت بعدد التحديات و لعل أبرزها هو كيفية جعل التجارة الدولية في خدمة التنمية من خلال فتح الأسواق أمام جميع الدول و لا سيما منها الدول النامية بصفة عادلة ، و ذلك من خلال تذليل كل المعوقات و الحواجز أمام حركة السلع و الخدمات عبر الحدود الدولية ، و حتى يتجسد الأمر فقد استدعى الأمر ضرورة تناول موضوع حماية المنافسة التي تجد أسسها في إتفاقات منظمة التجارة العالمية و دعمها بالقواعد و الاليات التي تتوافق و حفظ حقوق جميع الدول الأعضاء على قدم المساواة .

و في هذا السياق كان لمنظمة التجارة العالمية أن تسلمت بجهاز تسوية المنازعات الذي شكل صمام الأمان لحماية المنافسة التجارية المشروعة بحيث عرف إستحداث اليات و قواعد فعالة لم يشهدها نظام الجات من قبل ، و أصبح يقوم على قواعد تسمح له بإلزام الدول الأعضاء على إحترام قواعد الإتفاقات المتعددة الأطراف و تنفيذها .

كما كان لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية دور هام في مجال بحث مسألة تكريس عدالة التجارة الدولية بما يعني ضرورة مراعاة التفاوت و التباين الإقتصادي بين الدول و السعي بشكل أكبر نحو إفادة الدول النامية و الأقل نموا بمعاملة تفضيلية و مميزة ، و قد تبلور ذلك من خلال إدراج عدة إصلاحات لعل أهمها هو النظام الشامل للأفضليات التجارية .

و لما كان الاندماج في النظام الإقتصادي العالمي حتمية أمام الدول النامية فقد سعت هذه الأخيرة إلى مواكبة هذه التحولات و تغيير سياساتها بما يتماشى و هذا التوجه ، و إن كان للمؤسسات المالية الدولية ممثلة في كل من صندوق النقد الدولي و البنك العالمي دور في هذا التحول لا يمكن إغفاله خاصة بالنظر إلى حجم الاثار المتباينة التي خلفها .

و مع إزدياد حدة المنافسة الدولية فقد إزداد حجم المعوقات و الصعوبات أمام الدول النامية التي لطالما رافعت من أجل تمكينها من فرص حقيقية و مساعدات فنية تستجيب و تطلعاتها ، إلا أنه على العكس من ذلك فإن الدول المتقدمة قد ذهبت لأبعد من ذلك من خلال استمرارها في تجاهل تلك المطالب ، و تفرغها لخدمة مصالحها و تجلى ذلك من خلال لجوئها إلى إعتداد معوقات و حواجز خفية أمام ولوج سلع الدول النامية إليها برزت في شكل ما يعرف بالسياسات

الحمائية الجديدة التي تبلورت في صورة محاولة إدراج المعايير و الإشتراطات البيئية و المعايير الإجتماعية في التجارة الدولية .

هذا الوضع إستدعى من الدول النامية ضرورة توحيد جهودها في سبيل فرض إرادتها الرامية لإصلاح كافة الإختلالات التي شهدتها النظام التجاري الدولي ، و كانت بدايتها تلك الإصلاحات التي شهدتها جدول أعمال مؤتمر الدوحة للتنمية المنعقد عام 2001 ، و الذي صار يعرف فيما بعد بجولة الدوحة للتنمية ، كما استدعى الوضع أيضا من الدول النامية ضرورة إعتماد كل الخيارات المتاحة و استغلال الفرص الموجودة و التي سبقت الإشارة لها و من جملتها خيار التكتلات الإقليمية التي تتوافق مع إتفاقات المنظمة .

كما أن الإنفتاح على النظام التجاري الدولي تطلب من الدول النامية ضرورة الإهتمام بسياسة المنافسة و اليات حمايتها و في هذا السياق فقد تمت الإشارة إلى أهم خياراتها ممثلة في إمكانية لجوئها إلى تعزيز سبل تبادل الخبرات الفنية فيما بينها ، ضف إلى ذلك سعيها للإستفادة من تجربة و خبرة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية في إرساء قواعد المنافسة و الإهتمام بسياسات المنافسة و دعم حرية التجارة التي تخدم الأهداف التنموية عبر العالم .

و بذلك يمكن القول بأن تكريس حرية المنافسة ضمن النظام التجاري الدولي يقتضي توحيد الجهود و تعزيز سبل التعاون الدولي باعتباره يعد شرط و محرك أساسي لأجل خلق مناخ تنافسي دولي عادل و هو الأمر الذي يسمح بإتاحة فرص التجارة الحرة لجميع الدول على قدر المساواة و الشفافية و دعم هذا الإتجاه يمثل أحد أكبر الضمانات لمواجهة الممارسات الضارة بالمنافسة من جهة و القضاء على الأساليب الحمائية من جهة أخرى .

الخاتمة:

كان لقيام منظمة التجارة العالمية في عقد التسعينات من القرن الماضي ، أن شكلت إلى جانب كل من صندوق النقد الدولي و البنك العالمي اليات العولمة التي كرسست معالم نظام اقتصادي عالمي قائم على أساس اعتماد الليبرالية الجديدة و انتهاج سياسة حرية الأسواق و حرية التجارة ، و ما يندرج تحتها من سياسات و اجراءات .

فكان لحرية التجارة الدولية القائمة على التوجه الرأسمالي الداعي إلى إزالة القيود بمختلف أشكالها و فتح الحدود الدولية ، هو توحي أن يؤدي ذلك إلى ازدهار التبادل التجاري الذي يؤدي بدوره إلى زيادة معدلات النمو الإقتصادي و يقود إلى تحقيق التنمية ، و تحقيق درجات عالية من النمو الاقتصادي ، و كان هذا شعار منظمة التجارة العالمية الذي تصبو إلى تحقيقه من خلال دفع الدول إلى الاندماج في هذا المسار ، و ما أقرته وصفات صندوق النقد الدولي و سياسات البنك العالمي في هذا المجال .

و بحكم ما تضمنته جولة أوروغواي من اتفاقات تخص تحرير التجارة العالمية في قطاعات جديدة إلى جانب السلع تخص كل من قطاع الخدمات و الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية ، اتسع مجال سيطرة منظمة التجارة العالمية على حجم المبادلات التجارية الدولية ، خاصة و أن مسار المنظمة شهد منذ توقيع اتفاقية الجات 1947 جهودا كبيرة في مجال اعتماد التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية و تخفيض الحواجز و القيود التعريفية لتصبح هذه الرسوم و التعريفات أدوات فعالة لتشجيع التبادل التجاري و ليس عائقا أو قيда على التجارة الدولية .

كما أن تنامي و تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات و بروز التكتلات الإقتصادية العملاقة كنتيجة مصاحبة لهذه التطورات ، و بما لها من تأثير على اتجاهات التجارة الدولية و الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، و قدرتها على التحكم في الأسواق و التكنولوجيا الحديثة و المهارات الفنية ، كل هذه الأوضاع جعلت الدول النامية أمام حتمية لا مناص منها و هي تبني سياسات التحرر الإقتصادي كشرط للإندماج في الإقتصاد العالمي و الانضمام إلى النظام التجاري الجديد الذي أصبح من أبرز سماته المنافسة الدولية .

فقد أرسست منظمة التجارة العالمية من خلال اعتمادها لمبادئ عدم التمييز ، و الذي يعد من بين أهم المبادئ التي تقوم عليها المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء داخل المنظمة و الذي يحوي شرطين هما : شرط الدولة الأولى بالرعاية و شرط المعاملة الوطنية ، و إلى جانب كل من

الخاتمة

مبدأ المساواة و مبدأ الشفافية التي قامت عليها مختلف الاتفاقيات المنضوية تحتها ، كلها جعلت السوق الدولية ، سوق عالمية واحدة مفتوحة أمام المنافسة لجميع الدول .

إلا أنه و أمام التباين الواضح في القدرات الإقتصادية و حجم الهوة الكبيرة بين الدول الأعضاء المتنافسة و هو الأمر الذي كان في غير صالح الدول النامية و الأقل نمواً ، فقد سعت هذه الأخيرة إلى الضغط ضمن دائرة المفاوضات سواء في إطار إتفاقية الجات 1947 ، أو منظمة التجارة العالمية فيما بعد من أجل مراعاة ظروفها الخاصة ، و هو ما توج فيما بعد بتمكينها بنوع من المعاملة المتميزة ، ظهرت في شكل نظام الأفضليات المعمم ، الذي يقتضي تحملها التزامات أقل و حقوق و فرص نفاذ و تسهيلات أكبر مقارنة مع الدول المتقدمة ، و ذلك بغية زيادة فرص مشاركتها في النظام التجاري العالمي ، و قد تجلت تلك المعاملة الخاصة كمرحلة أولى في عدة صور أبرزها : إفادتها بفترات انتقالية أطول حتى تشرع في تنفيذ التزاماتها ، إقرار استثناءات على بعض التزاماتها ، التعهد بتمكينها من مساعدات مالية و فنية الخ .

و من جانب آخر ، فإن تحرير التجارة أفرز تزايد مظاهر الممارسات الضارة في التجارة الدولية و التي تشوه ظروف المنافسة ، و هو الأمر الذي تطلب حتمية التصدي لها ، فكان ذلك باعتماد الأعضاء لاتفاقيات خاصة بمكافحة الإغراق بوصفه أكبر الممارسات الضارة بالنظر للنتائج و الإنعكاسات السلبية التي يخلفها ، إلى جانب مكافحة سياسات الدعم السلعي المحظورة و كذا الزيادة غير المبررة في الواردات ، في حين أن اتفاقات المنظمة قد أغفلت التعامل مع الممارسات الإحتكارية التي صاحبت نشاط الشركات المتعددة الجنسيات و معالجتها ضمن اتفاقاتها و لعل من أبرز صورها اساءة استغلال الوضع المهيمن و المركز الإحتكاري و الاتفاقات المقيدة للمنافسة و غيرها .

و قد توصلت هذه الدراسة إلى أن اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة لم تضع تنظيماً شاملاً لحماية المنافسة ، و إنما معالجة جزئية فقط ، و لعل السبب في ذلك كما سبق بيانه هو أن قواعدها (المنظمة) في هذا المجال كانت تخاطب الدول الأعضاء ، في حين أغفلت المتعاملين الخواص في صورة الشركات الدولية النشاط و غيرها بوصفهم الفاعلين الحقيقيين في الميدان و هو الأمر الذي استدعى تكثيف الجهود و تنسيقها في سبيل التصدي لهذه الممارسات مع الإستعانة بالخبرات الدولية في هذا المجال .

الخاتمة

و في سياق الإهتمام بميدان المنافسة فقد سعت المفاوضات بين الدول الأعضاء محاولة إصلاح نظام تسوية المنازعات داخل المنظمة و ذلك بوصفه صمام الأمان لحماية المنافسة التجارية المشروعة و ذلك لما له من دور حاسم في فرض احترام القواعد و الاتفاقات التجارية المتفق عليها و تسوية المنازعات الناشئة بشأنها بين الدول الأعضاء .

و عليه فالتباين في القدرات الإقتصادية بين الدول الأعضاء داخل المنظمة على كافة الأصعدة بما فيها الفنية و التكنولوجية من جهة ، و اشتداد حدة المنافسة الدولية جعلت من تحرير التجارة الدولية تصب في صالح الدول الصناعية الغنية ، و بالمقابل فإن الدول النامية ظلت تعاني من التهميش و عدم العدالة في الاستفادة من الفرص التجارية المتاحة، و هو الوضع الذي جعلها ترفع لأجل انصافها و إعادة النظر في اتفاقات المنظمة و الدعوة لإصلاح الاختلالات التي أصبحت تضرب أركان النظام التجاري الدولي المتعدد الأطراف .

و في هذا المجال عقدت المنظمة عدة مؤتمرات كان من أبرزها ، مؤتمر الدوحة 2001 و الذي يعد بمثابة محطة تقييم لمسار النظام التجاري منذ قيام المنظمة عام 1995 ، بحيث أبرز مواطن الخلل في هذا النظام و حجم المشاكل التي تعانيها الدول النامية و الأقل نمواً على وجه التحديد ، و هو الأمر الذي أسفر بعد نهاية المفاوضات على اعتماد جملة من التعهدات التي لا تزال تنتظر التجسيد في الميدان ، هذا و لعل أهم ما ميز مؤتمر الدوحة هو ارتباطه بشعار التنمية الذي يعد الغاية الأسمى من تحرير التجارة الدولية بحيث أصبحت المفاوضات تعرف تحت تسمية " جولة الدوحة للتنمية " .

و بالنظر إلى العلاقة الوثيقة بين التجارة و حرية المنافسة ، بحيث أن المنافسة الحرة لا يستقيم لها مجال إلا في ظل حرية التجارة ، و ما دام أن التجارة لا تكون حرة إلا إذا كانت عادلة فإن هذه المعادلة التي شكلت موضوع بحثنا ، استدعت منا التطرق لتناول المراحل التي مر بها تأسيس النظام التجاري الدولي و تحليل مختلف اتفاقات منظمة التجارة العالمية و إبراز طبيعة و حقيقة المساواة و الفرص الفعلية التي تتيحها المنظمة لأعضائها ، إلى جانب ذلك خص التطرق للضمانات القانونية و الآليات المرصودة لحماية المنافسة الدولية من الممارسات الضارة بها و عليه خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج يمكن حصر أهمها فيما يلي :

1- إذا كان تحرير التجارة العالمية في إطار منظمة التجارة العالمية يقوم على أسس و مبادئ المنافسة الحرة و التي مكنت الدول المتقدمة من تحقيق مستويات عالية من النمو

الخاتمة

الإقتصادي نتاج تحكمها في حركة المبادلات التجارية ، فإن تلك المبادئ نفسها قد جعلت الدول النامية و الأقل نموا تعاني مشكلات اقتصادية بسبب فتح أسواقها أمام السلع و المنتجات الأجنبية و هو الأمر الذي زاد من معاناتها أمام انتشار مظاهر التهميش و التبعية .

2- إن إرساء اتفاقات منظمة التجارة العالمية ، سواء ما تعلق منها باتفاقات النفاذ (كتجارة السلع و الخدمات) أو اتفاقات الحماية التجارية (كاتفاق مكافحة الإغراق ...) أو اتفاقات تنظيم السوق التجارية الدولية (كاتفاقية قواعد المنشأ) ، و ذلك كحزمة واحدة ينبغي على الدول الساعية للانضمام قبولها كلها ، كان في غير صالح الدول النامية و ذلك بحكم دخولها في اتفاقات لم تجني منها غير المزيد من الالتزامات و مثالها الاتفاقية المتعلقة بتحرير التجارة في الجوانب المتصلة بحقوق الملكية الفكرية .

3- إن حرص الدول المتقدمة على تحرير التجارة العالمية و ممارسة الضغوط على باقي الدول للسير في هذا الإتجاه و منها البلاد النامية و التي خضع أغلب دولها لوصفات صندوق النقد الدولي و البنك العالمي المتمثلة في سياسات التعديل و التكيف الهيكلي ، كانت في غير صالح هذه الدول و ذلك لاعتمادها سياسات لا تتوافق في كثير من الأحيان و التشخيص الحقيقي للمشاكل التنموية التي تعاني منها هذه الدول ، و بالتالي فكان لسياسات الحرية الإقتصادية نتائج عكسية على الأهداف التنموية .

4- إن المعاملة الخاصة و التفضيلات التي تم إقرارها لصالح الدول النامية و الأقل نموا ، قد تم إفراغها من محتواها و ذلك لعدة أسباب من بينها : خضوع شرط تقديم المعاملة التفضيلية لرغبات الدول المتقدمة و التي كانت تعتمد في ذلك على الإعتبارات السياسية ، بحيث ترفض تقديم التفضيلات و المساعدات أحيانا و تستغلها لتحقيق مصالحها أحيانا أخرى .

5- إن تحرير التجارة العالمية من منظور الدول المتقدمة يمثل غاية في حد ذاتها و ليس وسيلة لتحقيق التنمية كما تضمنته ديباجة اتفاقية انشاء المنظمة ، بحيث كثيرا ما اتجهت الدول الصناعية إلى انتهاك قواعد ، مبادئ و اتفاقات المنظمة حماية لمصالحها ، كما أنها لم تلتزم بالوفاء بالتزاماتها فيما يخص تقديم المساعدات التي تعهدت بها لصالح تحسين مشاركة البلاد النامية و الأقل نموا في التجارة العالمية ، بل أكثر من ذلك فقد استغلت تفوقها الإقتصادي و التكنولوجي في حماية أسواقها و خلقت قيودا و معوقات جديدة أمام فرص نفاذ منتجات الدول النامية إلى أسواقها و ذلك في صورة المعايير و الإشتراطات البيئية ، و كذا المعايير الإجتماعية .

6- ضعف القدرات الفنية و الافتقار للكوادر البشرية المؤهلة التي لها معرفة كافية بالمسائل القانونية المرتبطة بمجال التجارة الدولية هي عوامل جعلت الدول النامية لا تستفيد من تطبيق أحكام و قواعد الاتفاقات التجارية لصالحها ، و منها على سبيل المثال عدم قدرتها على استغلال آليات و قواعد مكافحة الإغراق و لجوئها لاستعانتها بالخبرات الأجنبية و هو ما كلفها أموالا باهضة هذا من جهة ، كما أن عدم المعرفة القانونية بتطبيق الإجراءات المتصلة بالاتفاقات التجارية لطالما جعلها أيضا عرضة للمساءلة من قبل الهيئات المتخصصة من جهة أخرى .

7- افتقار الدول النامية إلى الروح الجماعية و وحدة المواقف كثيرا ما حال دون فرض آرائها في المفاوضات التجارية و مؤتمرات المنظمة رغم أنها تشكل الأغلبية .

8- غير أنه من جانب آخر لا يمكن إنكار أنه إذا كان تحرير التجارة العالمية لم يرق إلى تطلعات أغلب الدول النامية في زيادة حصة مشاركتها في التجارة العالمية بسبب عدم توافق الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف مع قدراتها الإقتصادية كما سبق بيانه ، إلا أن ذلك لا ينفي نجاح البعض الآخر من الدول النامية في مسايرة تلك التحولات باعتماد سياسات ملائمة لإغتنام الفرص المتاحة و منها على سبيل المثال نذكر دول رابطة شرق اسيا " الاسيان " و التي حققت نتائج جد إيجابية عبر إنتهاجها لخيار التكتلات الإقليمية ، مستفيدة من دعم دول أخرى في هذا المجال كاليابان مثلا .

9- أما فيما يخص مسألة حماية المنافسة الدولية و إحاطتها بتنظيم خاص ، فهذا الموضوع كان و لا يزال مطروح في برنامج منظمة التجارة العالمية ، و قد انقسمت الآراء بشأن هذا الموضوع من خلال مواقف الدول الأعضاء المتباينة ، فمنها من يرى بأن حماية المنافسة هي مسألة داخلية يرجع الإختصاص فيها للقانون الوطني ، بينما يرى البعض الآخر بضرورة مراجعة الاتفاقات التجارية و تعزيزها بأحكام تثنى المنافسة ، في حين يرى البعض الآخر ضرورة إبرام اتفاقية جديدة.

- و بعد عرض هذه النتائج ، سنعرض فيما يلي جملة من التوصيات و الإقتراحات التي من شأنها دعم و تعزيز سبل المنافسة الدولية و بما في ذلك تحسين مستوى استفادة الدول النامية من النظام التجاري العالمي :

1- ما دام أن التعايش مع النظام الجديد للتجارة العالمية أصبح أمرا لا مئلا منه ، فعلى الدول النامية السعي من أجل إغتنام الفرص المتاحة و بالمقابل التقليل قدر الإمكان من الخسائر

المحتملة .

2- على الدول النامية تكوين الإطارات و الكفاءات البشرية و تسخيرها في مجال البحث و الفهم العميق للنصوص التي تضمنتها الإتفاقات الجديدة ، لأن إجراء الدراسات المعمقة لهذه الاتفاقات يسمح بمعرفة ما تتطوي عليه من مزايا يمكن استغلالها ، و ما تحمله من مخاطر و تحديات يجب مواجهتها و كل ذلك من خلال رسم السياسات الإقتصادية المناسبة .

3- على الدول النامية اعتماد العمل الجماعي و التنسيق المستمر في المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية حتى تستطيع تحقيق إدماج أكبر و تفعيل سبل التعاون الدولي ، بما يمكنها من تحصيل المعاملة التفضيلية بما يستجيب و ظروفها الإقتصادية .

4- ينبغي على الدول النامية تركيز العمل على بناء قوة اقتصادية ذاتية وطنية و إقليمية و ذلك بإعادة هيكلة اقتصاداتها بما يسمح بتحقيق التنمية و بما في ذلك السعي نحو اكتساب القدرات التنافسية بالعمل على تحسين الكفاءة الإنتاجية لإقتصاداتها و تطوير جودة منتجاتها بالشكل الذي يمكنها من النفاذ للأسواق الخارجية .

5- على الدول النامية تشجيع سبل التجارة البينية فيما بينها و كذا تعزيز التكتلات الإقليمية كتعزيز فرص التعاون جنوب جنوب و ذلك يتجلى عن طريق إهتمامها بتسخير العوامل و الممكّنات و الموارد المتاحة الكامنة داخلها و في علاقاتها البينية و توظيفها على النحو الأمثل لتحقيق التنمية المستدامة .

6- على الدول النامية الدفع نحو تفعيل تعهدات جولة الدوحة للتنمية و لا سيما منها تسهيل التجارة بمواصلة الضغط على الدول المتقدمة للوفاء بالتزاماتها و تقديم المساعدات اللازمة للدول النامية بما فيها زيادة حصة مشاركتها في التجارة الدولية و تعزيز سبل التعاون الفني و بناء القدرات بغرض تحقيق التنمية التي تعد بطبيعتها الأولوية التي تتولى تحديد نطاق الإعفاءات و التفضيلات التجارية لصالح هذه الفئة من الدول الأعضاء .

7- ينبغي على الدول النامية أيضا المرافعة داخل المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية لغرض حماية مصالحها ، بما في ذلك الدعوة إلى مراجعة الإتفاقات التجارية بما يتماشى و مصالحها و منها إتفاقات الحماية التجارية في صورة إتفاق مكافحة الإغراق و كمثال على ذلك السعي إلى رفع هامش الإغراق الذي يجوز التجاوز عنه إلى 5 % بدلا من 2 % بالنسبة للحد الأدنى لهامش الإغراق بحيث يكون في صالح الدول النامية .

8- و في سياق الحماية القانونية للمنافسة فعلى الدول النامية تطوير تنظيماتها الخاصة في هذا المجال ، و السعي نحو تعزيز سبل التعاون الفني بين سلطات المنافسة الوطنية و تبادل الخبرات و المعلومات ذات الصلة بمكافحة الممارسات الضارة بالمنافسة ، و كذا محاولة الاستفادة من التجارب الدولية و الهيئات المتخصصة في هذا المجال .

كما يجب على الدول النامية الإهتمام بتكوين العنصر البشري في هذا الجانب و ذلك حتي تتمكن من مواجهة الممارسات الضارة و الإحتكارية التي سرعان ما عرفت انتشارا واسعا بفعل تزايد نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة اشتداد حدة المنافسة الدولية في السوق العالمية .

9- السعي نحو تعزيز الدور الذي يضطلع به مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية كمستشار تجاري للدول النامية للتصدي للصعوبات و المعوقات التي تحول دون إمكانية ولوج منتجات الدول النامية إلى الأسواق الخارجية و تفعيل سبل استفادتها من الفرص المتاحة ، ضف إلى ذلك بحث كفاءات تعزيز ثبات قواعد النظام التجاري الدولي ضد الإنتهاكات و الممارسات التي لطالما أصبحت تنتهجها الدول المتقدمة خدمة لمصالحها و لعل من أهمها السياسات الحمائية الخفية كمحاولة إدراج الإعتبارات البيئية في التجارة الدولية ، أو الحروب التجارية الظاهرة التي أصبحت تهدد النظام التجاري الدولي بين الحين و الآخر و لعل ابرز مثال على ذلك ما شهده العالم مؤخرا من صراع و حرب تجارية حادة بين الولايات المتحدة الأمريكية و الصين .

10- على الدول النامية بحث كفاءات تعزيز و تقوية جهاز تسوية المنازعات داخل منظمة التجارة العالمية و لا سيما فيما تعلق بمسألة تنفيذ قراراته و ذلك باعتباره صمام الأمان لحماية المنافسة المشروعة من خلال حرصه على ضمان ثبات قواعد النظام التجاري الدولي و حمايتها ضد إي إنتهاك من قبل أي دولة عضو و لا سيما منها الدول الصناعية المتقدمة .

تم بحمد الله و شكره

الملاحق

قائمة الملاحق:

الملحق رقم 1:

اتفاقية مراكز لإنشاء منظمة التجارة العالمية

الملحق رقم 2:

الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

الملحق رقم 3:

جدول يتضمن لمحة عن مكافحة قضايا الاغراق في

مصر

الملحق رقم 4:

القواعد العربية الموحدة للمنافسة و مراقبة الاحتكارات

الملحق رقم 1

اتفاقية مراكز لإنشاء

منظمة التجارة العالمية

الملحق الثاني

إنفاقية مراكزش لإنشاء منظمة التجارة العالمية

[قائمة التوقيعات تدرج في نسخة التوقيعات من الوثيقة الختامية]

إن أطراف هذه الاتفاقية :

إذ تدرك أن علاقاتها في مجال التجارة والمساوي الاقتصادية يجب أن تستهدف رفع مستويات المعيشة وتحقيق العمالة الكاملة واستمرار كبير في نمو حجم الدخل الحقيقي والطلب الفعلي، وزيادة الإنتاج المتواصلة والاتجار في السلع والخدمات بما يتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم وفقا لهدف التنمية وذلك مع توشي حماية البيئة والحفاظ عليها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم واحتياجات واهتمامات كل منها في مختلف مستويات التنمية الاقتصادية ، في آن واحد .

وإذ تدرك كذلك ما تدعو إليه الحاجة من بذل جهود إيجابية لتأمين حصول البلدان النامية، لاسيما اقلها نمواً، على نصيب في نمو التجارة الدولية يتمشى واحتياجات تنميتها الاقتصادية .

ورغبة منها في الإسهام في بلوغ هذه الأهداف بالدخول في اتفاقات للمعاملة بالمثل تتطوي على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات وغيرها من الحواجز التجارية والقضاء على المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية .

وإذ تعتزم كذلك إنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف متكامل وأكثر قدرة على البقاء والدوام تشتمل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ونتائج الجهود السابقة لتحرير التجارة وجميع نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف .

وتصميما منها على صون المبادئ الأساسية وتعزيز الأهداف التي بنى عليها هذا النظام التجاري متعدد الأطراف .

تتفق على ما يأتي :

المادة الأولى: إنشاء المنظمة :

تنشأ بمقتضى هذا منظمة التجارة العالمية (المشار إليها فيما بعد باسم " المنظمة ") .

المادة الثانية: نطاق المنظمة :

1. تكون المنظمة الإطار المؤسسي المشترك لسير العلاقات التجارية فيما بين أعضائها في المسائل المتعلقة بالاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بها الواردة في ملاحق هذا الاتفاق .

2. تعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بالاتفاقية الواردة في الملاحق 1 و 2 و 3 (المشار إليها بعد باسم " اتفاقات التجارة متعددة الأطراف ") جزءاً لا يتجزأ من هذه الاتفاقية ، وهي ملزمة لجميع الأعضاء .

كما تعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بهذه الاتفاقية الواردة في الملحق 4 (المشار إليها فيما بعد باسم " اتفاقات التجارة عديدة الأطراف ") جزءاً من هذه الاتفاقية بالنسبة للأعضاء الذين قبلوها ، وهي ملزمة لهؤلاء الأعضاء . ولا تنشأ اتفاقات التجارة عديدة الأطراف التزامات ولا تترتب عليها حقوق بالنسبة للأعضاء الذين لم يقبلوها .

3. تختلف الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1994 ، كما جاءت في الملحق 1 - ألف (المشار إليه فيما بعد باسم " اتفاقية جات 1994 ") من الناحية القانونية عن (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المؤرخة في 30 تشرين الأول/ أكتوبر 1947) والمرفقة بالوثيقة الختامية التي اعتمدت في اختتام الدورة الثانية للجنة التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمالة ، والتي أدخلت عليها فيما بعد التصحيحات والتصويبات والتعديلات (المشار إليها فيما بعد باسم " اتفاقية جات 1947 ") .

المادة الثالثة: مهام المنظمة :

1. تسهل المنظمة تنفيذ وإدارة أعمال هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وتعمل على دفع أهدافها ، كما توفر الإطار اللازم لتنفيذ وإدارة وأعمال الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف .

2. توفر المنظمة محفلا للتفاوض فيما بين أعضائها بشأن علاقاتها المتعددة الأطراف. في المسائل التي تتناولها الاتفاقات الواردة في ملحقات هذه الاتفاقية . وللمنظمة كذلك ان توفر محفلا لمزيد من المفاوضات فيما بين أعضائها بشأن علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف ، وإطارا لتنفيذ نتائج مثل هذه المفاوضات على النحو الذي يقرره المؤتمر الوزاري .
3. تشرف المنظمة على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات (المشار إليها فيما بعد باسم " تفاهم تسوية المنازعات") الوارد في الملحق 2 من هذه الاتفاقية .
4. بغية تحقيق قدر اكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة له .

المادة الرابعة: هيكل المنظمة :

- 1 - ينشأ مؤتمر وزاري يتألف من ممثلي جميع الاعضاء ويجتمع مرة على الأقل كل سنتين، ويضطلع المؤتمر الوزاري بمهام المنظمة ويتخذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض، وتكون للمؤتمر الوزاري سلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي ينص عليها أي من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إذا طلب ذلك أحد الأعضاء، وفقا للمقتضيات الخاصة بصنع القرار المشار إليها في هذه الاتفاقية وفي اتفاق التجارة متعددة الأطراف ذي الصلة .
- 2 - ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية . ولجهاز مراجعة السياسة التجارية أن يعين لنفسه أمينا وان يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة .
- 3 - ينشأ مجلس لشؤون التجارة في السلع ومجلس لشؤون التجارة في الخدمات ومجلس لشؤون الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليه فيما بعد باسم مجلس الملكية الفكرية) وتعمل تلك المجالس تحت إشراف العام للمجلس العام . ويشرف مجلس شؤون التجارة في السلع على سير اتفاقات التجارة متعددة الأطراف الواردة في الملحق 1 -

ألف . ويشرف مجلس شؤون التجارة في الخدمات على سير الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (المشار إليها فيما بعد باسم " اتفاقية الخدمات ") ويشرف مجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية على سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليها فيما بعد باسم " اتفاقية الملكية الفكرية ") . وتضطلع المجالس المذكورة بالمهام التي تقوم بها إليها الاتفاقات الخاصة بكل منها والمجلس العام . وتضع كل من هذه المجالس قواعد إجراءاتها وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس العام . وتكون العضوية في هذه المجالس مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء وتجتمع هذه المجالس حسب الضرورة للقيام بمهامها .

4 - ينشئ مجلس شؤون التجارة في السلع ومجلس شؤون التجارة في الخدمات ومجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية أجهزة فرعية حسب الضرورة ويضع كل من هذه الأجهزة الفرعية قواعد إجراءاته ، وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس المشرف عليها .

5 - ينشئ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة والتنمية ولجنة لقيود ميزان المدفوعات ولجنة للميزانية والمالية والإدارة ، تقوم بالمهام الموكلة إليها بموجب هذه الاتفاقية واتفاقيات التجارة متعددة الأطراف ، وبأي مهام إضافية يعهد بها المجلس العام . وله أن ينشئ أي لجان إضافية لاداء ما يراه مناسبا من مهام . وتستعرض لجنة التجارة والتنمية دوريا كجزء من مهامها الأحكام المؤقتة الواردة في اتفاقات التجارة متعددة الأطراف لصالح البلدان الأقل نموا وترفع تقريرا للمدير العام لاتخاذ الإجراءات المناسبة . وتكون العضوية في هذه اللجان مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء .

6 - تضطلع الأجهزة المشار إليها في الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف بالمهام الموكلة إليها بمقتضى تلك الاتفاقات وتعمل في داخل الإطار المؤسسي للمنظمة وتقوم هذه الأجهزة بإحاطة المجلس العام بكافة أنشطتها بصورة منتظمة .

المادة الخامسة: العلاقات مع المنظمات الأخرى :

1. يتخذ المجلس العام الترتيبات المناسبة لاقامة تعاون فعال مع المنظمات الدولية الحكومية الأخرى التي لها مسؤوليات تتصل بمسؤوليات المنظمة .
2. للمجلس العام أن يتخذ الترتيبات المناسبة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية المعنية بمسائل تتصل بتلك التي تعني بها المنظمة .

المادة السادسة: الأمانة :

1. تنشأ أمانة للمنظمة (يشار إليها فيما بعد باسم " الأمانة ") يرأسها مدير عام .
2. يعين المؤتمر الوزاري المدير العام ويعتمد الأنظمة التي تحدد سلطات المدير العام وواجباته وشروط خدمته وفترة شغل المنصب .
3. يعين المدير العام أعضاء موظفي الأمانة ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري .
4. تكون مسؤوليات المدير العام ومسؤوليات موظفي الأمانة من حيث طبيعتها مسؤوليات دولية بحتة . ولا يجوز للمدير العام ولا لموظفي الأمانة أن يسعوا أو ان يقبلوا في معرض قيامهم بواجباتهم تعليمات من أي حكومة أو جهة أخرى خارج المنظمة . وعليهم ان يمتنعوا عن أي عمل قد ينعكس بصورة سلبية على مركزهم كموظفين دوليين . وعلى أعضاء المنظمة ان يحترموا الطابع الدولي لمسؤوليات المدير العام وموظفي الأمانة وألا يحاولوا التأثير في أداء واجباتهم .

المادة السابعة: الميزانية والمساهمات :

1. يقدم المدير العام إلى لجنة الميزانية والمالية تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية . وتراجع لجنة الميزانية والمالية والإدارة التقديرات السنوية للميزانية والبيانات المالية السنوية المقدمة لها من المدير العام وتتقدم بتوصيات بشأنها إلى المجلس العام . وتخضع تقديرات الميزانية السنوية لموافقة المجلس العام .

2. تقترح لجنة الميزانية والمالية والإدارة على المجلس العام أنظمة مالية تتضمن أحكاما تحدد :
(أ) جدول المساهمات المتضمن توزيع مصروفات المنظمة على أعضائها .
(ب) الإجراءات التي تتخذ بشأن الأعضاء الذين يتأخرون عن سداد مساهماتهم.
وتبنى الأنظمة المالية ، حيثما كان ذلك عمليا على أنظمة وممارسات اتفاقية جات 1947 .
3. يعتمد المجلس العام الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين على ان تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف أعضاء المنظمة .
4. على كل عضو أن يسدد للمنظمة في أسرع وقت مساهمته في مصروفات المنظمة وفقا للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام .

المادة الثامنة: المركز القانوني للمنظمة :

1. يكون للمنظمة شخصية قانونية . وعلى كل عضو من أعضائها ان يمنحها الأهلية القانونية اللازمة لمباشرة مهامها .
2. تمنح كل دولة عضو ما يلزم المنظمة من امتيازات وحصانات لمباشرة مهامها .
3. تمنح كذلك كل دولة عضو لموظفي المنظمة وممثلي الأعضاء الامتيازات والحصانات التي تكفل استقلالية ممارستهم لوظائفهم المتصلة بالمنظمة .
4. تكون الامتيازات والحصانات التي يمنحها العضو إلى المنظمة وإلى موظفيها وإلى ممثلي أعضائها مثل الامتيازات والحصانات المنصوص عليها في اتفاقية امتيازات وحصانات الوكالات المتخصصة التي اعتمدها الجمعية العامة للأمم المتحدة في 21 تشرين الثاني / نوفمبر 1947 .
5. للمنظمة أن تعقد اتفاقا لمقرها الرئيسي .

المادة التاسعة: اتخاذ القرارات :

- 1 - تستمر المنظمة في اتخاذ القرارات بتوافق الآراء حسب الممارسة المتبعة بموجب اتفاقية جات 1947 ومتى تعذر التوصل الى قرار بتوافق الآراء يتخذ القرار في المسألة المعروضة بالتصويت ما لم يرد خلاف ذلك . ولكل عضو في اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجلس 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 المؤتمر الوزاري والمجلس العام بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين ما لم يرد خلاف ذلك في هذه الإتفاقية أو في اتفاقية التجارة متعدد الأطراف .
 - 2 - يكون للمؤتمر الوزاري وللمجلس العام دون غيرهما سلطة اعتماد هذه الاتفاقية واتفاقيات التجارة متعددة الأطراف . ويمارسان سلطتهما في حالة تفسير اتفاق تجارة متعدد الأطراف الوارد في الملحق 1 ، على أساس توصية من المجلس المشرف على سير الاتفاق المذكور . ويتخذ القرار باعتماد تفسير من التفسيرات بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء . ولا يجوز استخدام هذه الفقرة بصورة تقلل من شأن الأحكام الخاصة بالتعديلات الواردة في المادة العاشرة .
 - 3 - يجوز للمؤتمر الوزاري في ظروف استثنائية ان يقرر الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء بموجب هذا الاتفاق أو أي من اتفاقات التجارة متعددة الأطراف شرط ان يكون مثل هذا القرار قد اتخذ بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ، ما لم يرد خلاف هذه الفقرة، في الحالات التالية :
- (أ) يعرض طلب الإعفاء المتعلق بهذه الاتفاقية لنظر المؤتمر الوزاري وفقا لممارسة اتخاذ القرارات بتوافق الآراء. ويحدد المؤتمر الوزاري فترة زمنية لا تتجاوز تسعين يوما للنظر في الطلب. وإذا لم يتم التوصل إلى توافق الآراء خلال الفترة الزمنية المحددة يتخذ قرار منح الإعفاء بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء .

(ب) يقدم طلب الإعفاء بشأن الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق 1 ألف أو 1 باء أو 1 جيم وملحقاتها في أول الأمر من مجلس شؤون التجارة في السلع ومجلس شؤون التجارة في الخدمات أو مجلس شؤون الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية ، على التوالي ، للنظر فيه خلال فترة زمنية لا تتجاوز 90 يوما . وفي نهاية الفترة الزمنية ، يرفع المجلس المختص تقريراً بالأمر إلى المؤتمر الوزاري .

(ج) يعتبر أن الجهاز قد اتخذ قراراً يتوافق بالرأي في مسألة معروضة عليه للنظر فيها إذا لم يعترض أي عضو حاضر في الاجتماع (حين اتخذ القرار) اعتراضاً رسمياً على القرار المقترح .

(د) لا يجوز أن يجاوز عدد أصوات الجماعات الأوروبية ودولها الأعضاء بحال من الأحوال عدد الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية .

(هـ) لا تتخذ قرارات المجلس العام حين ينعقد بوصفه جهاز تسوية المنازعات إلا وفقاً لاحكام الفقرة 4 من المادة 2 من تفاهم تسوية المنازعات .

(و) يوضح القرار الصادر من المؤتمر الوزاري بمنح الإعفاء تلك الظروف الاستثنائية التي تبرر هذا القرار ، والحدود والشروط التي تحكم تطبيق الإعفاء ، وتاريخ انتهاء الإعفاء . ويعيد المؤتمر الوزاري النظر في أي إعفاء ممنوح لأكثر من سنة بعد فترة لا تتجاوز سنة من منحه ، كما يعاد النظر فيه بعد ذلك سنوياً إلى أن ينتهي الإعفاء . وفي كل إعادة نظر يبحث المؤتمر الوزاري فيما إذا كانت الظروف الاستثنائية التي بررت الإعفاء ما زالت قائمة وفيما إذا كانت القواعد والشروط التي اقترن بها الإعفاء قد استوفيت . ويجوز للمؤتمر الوزاري استناداً إلى إعادة النظر السنوية ان يمد فترة الإعفاء أو أن يعدله أو أن ينهيه .

(ز) تخضع القرارات المتخذة بموجب اتفاق تجاري عديد الأطراف ، بما في ذلك أية قرارات بشأن التفسير والإعفاءات ، لاحكام ذلك الاتفاق .

المادة العاشرة: التعديلات :

- 1 - لكل عضو في المنظمة ان يعرض على المؤتمر الوزاري اقتراحاً لتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق والمجلس المذكور في الفقرة 5 من المادة الرابعة كذلك أن يرفع للمؤتمر الوزاري اقتراحات لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المماثلة في الملحق 1 التي تشرف هذه المجالس على تسييرها . وما لم يقرر المؤتمر الوزاري منح فترة أطول من تسعين يوماً بعد تقديم الاقتراح رسمياً إلى المؤتمر الوزاري فإن أي قرار يتخذه المؤتمر الوزاري بتقديم الاقتراح للتعديل للأعضاء للموافقة عليه سوف يتخذ بتوافق الآراء . وما لم تنطبق أحكام الفقرات 2 أو 5 أو 6 يوضح القرار ما إذا كان سيتم تطبيق أحكام الفقرتين 3 أو 4 . وإذا تحقق توافق الآراء ، يعرض المؤتمر الوزاري التعديل المقترح على الأعضاء لقبوله . وإذا لم يتحقق توافق الآراء في اجتماع للمؤتمر الوزاري خلال الفترة المحددة يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي الأعضاء ما إذا كان التعديل المقترح سيعرض على الأعضاء لقبوله . وفيما عدا ما جاء في الفقرة 2 و 5 و 6، تنطبق أحكام الفقرة 3 على التعديل المقترح ما لم يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ان تطبق أحكام الفقرة 4 .
- 2 - لا يعمل بالتعديلات على أحكام هذه المادة وأحكام المواد التالية ألا لدى قبولها من جميع الأعضاء :

المادة التاسعة من هذه الاتفاقية، المادة الأولى والمادة الثانية من اتفاقية 1994، المادة الثانية (1) من اتفاقية التجارة في الخدمات، المادة 4 من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية .

- 3 - التعديل على أحكام هذه الاتفاقية أو على الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين 1 - ألف و 1 - جيم ، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين 2، 6 ، التي من شأنها تغيير حقوق الأعضاء والتزاماتهم يعمل بها بالنسبة للأعضاء الذين قبلوها لدى قبولها من ثلثي الأعضاء وبعد ذلك ، بالنسبة لأي عضو آخر لدى قبوله إياها . وللمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ان أي تعديل يسري بموجب هذه الفقرة هو من طبيعة

تكفل لكل عضو (لم يقبله خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حقاً في الانسحاب من المنظمة او في البقاء عضواً فيها بموافقة المؤتمر الوزاري .

4 - التعديلات على أحكام هذه الاتفاقية او على الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين 1 - ألف و 1 - جيم ، غير المنصوص عليها في الفقرتين 2 و 6 التي لا تؤثر على حقوق الأعضاء وواجباتهم ، تسري على جميع الأعضاء لدى قبولها من ثلثي الأعضاء .

5 - فيما عدا ما نص عليه في الفقرة 2 أعلاه ، يعمل بالتعديلات على الأجزاء الأول والثاني والثالث من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها بالنسبة للأعضاء الذين أقروها بمجرد قبولها من ثلثي الأعضاء وتصبح هذه التعديلات سارية المفعول بالنسبة لكل عضو بمجرد قبوله اياها . وللمؤتمر الوزاري ان يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ان أي تعديل يسري بموجب الحكم السابق هو من طبيعة تكفل لكل عضو لم يقبله (خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حق الانسحاب من المنظمة ، او البقاء عضواً فيها بموافقة المؤتمر الوزاري . ويعمل بالتعديلات على الأجزاء الرابع والخامس والسادس من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها بالنسبة لجميع الأعضاء لدى قبولها من ثلثي الأعضاء .

6 - بغض النظر عن الأحكام الأخرى لهذه المادة ، يجوز للمؤتمر الوزاري أن يعتمد التعديلات على اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية دون إجراءات قبول رسمي متى كانت تستوفي الشروط الواردة في الفقرة 2 من المادة 71 من الاتفاق المذكور .

7 - أي عضو يقبل تعديلاً على هذه الاتفاقية أو على اتفاق تجاري متعدد الأطراف في الملحق 1 يودع أداة القبول التي يحددها المؤتمر الوزاري .

8 - لكل عضو في المنظمة ان يتقدم الى المؤتمر الوزاري باقتراح لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين 2 و 3 . ويتخذ القرار على تعديلات الاتفاق التجاري متعدد الأطراف في الملحق 2 بتوافق الآراء ، ويعمل بهذه التعديلات بالنسبة لجميع الأعضاء لدى موافقة المؤتمر الوزاري عليها .

ويعمل بقرار الموافقة على تعديلات الاتفاق التجاري متعدد الأطراف في الملحق 3 بالنسبة لجميع الأعضاء لدى موافقة المؤتمر الوزاري عليها.

9 - للمؤتمر الوزاري بناء على طلب الأعضاء الأطراف في أي اتفاق تجاري أن يقرر بتوافق الآراء فقط إضافة هذه الاتفاقات إلى الملحق 4. وللمؤتمر الوزاري بناء على طلب الأعضاء الأطراف في اتفاق تجاري عديد الأطراف أن يقرر حذف ذلك الاتفاق من الملحق 4.

10 - تخضع التعديلات على الاتفاق التجاري عديد الأطراف لاحكام ذلك الاتفاق

المادة الحادية عشرة: العضوية الأصلية :

1. تكون العضوية الأصلية في منظمة التجارة العالمية للأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات 1947 وذلك اعتبارا من تاريخ نفاذ الاتفاقية الحالية ، والمجموعة الأوروبية ، وذلك بقبولها الاتفاقية الحالية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والتي أرفقت جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية جات 1994 والتي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات .

2. لا يطلب من البلدان الأقل نمو المعترف بها من الأمم المتحدة أن تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتياجاتها المالية والتجارية أو إمكانياتها الإدارية أو المؤسسية .

المادة الثانية عشرة: الانضمام :

1. لأي دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك استقلالاً ذاتياً كاملاً في إدارة علاقاته التجارية الخارجية والمسائل الأخرى المنصوص عليها هذا الاتفاق وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إن ينضم إلى هذا الاتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه وبين المنظمة . ويسري هذا الانضمام على هذا الاتفاق وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقه به .

2. يتخذ المؤتمر الوزاري قرارات الانضمام . ويوافق على شروط اتفاق الانضمام بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة .

3. يخضع الانضمام إلى اتفاق تجاري عديد الأطراف لاحكام الاتفاق المذكور .

المادة الثالثة عشرة : عدم تطبيق الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف بين أعضاء معينين :

1. لا تنطبق هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين 1 و 2 بين عضو وأي عضو آخر إذا لم يوافق أي من العضوين ، على هذا التطبيق عندما يصبح أي منهما عضوا .
2. يجوز تطبيق الفقرة 1 فيما بين الأعضاء الأصليين في المنظمة ممن كانوا أطرافا متعاقدة في اتفاقية جات 1947 ما عدا إذا كان قد سبق لهم اللجوء إلى المادة الخامسة والثلاثين منها وكانت هذه المادة منطبقة بين تلك الأطراف المتعاقدة عند نفاذ الاتفاقية الحالية بالنسبة لها .
3. لا تنطبق الفقرة 1 بين عضو وآخر انضم بموجب المادة الثانية عشرة إلا إذا كان العضو الذي لا يقبل التطبيق قد ابلغ المؤتمر الوزاري بذلك قبل موافقة المؤتمر الوزاري على شروط اتفاق الانضمام .
4. للمؤتمر الوزاري مراجعة تنفيذ هذه المادة في حالات خاصة بناء على طلب أي عضو وتقديم ما يراه من توصيات بشأنها .
5. يخضع عدم تطبيق أي اتفاق تجاري عديد الأطراف بين أطراف هذا الاتفاق لاحكام الاتفاق المذكور .

المادة الرابعة عشرة: القبول وبدء النفاذ والإيداع :

1. تفتح هذه الاتفاقية للقبول بالتوقيع أو بغيره من الوسائل، من جانب الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات 1947 والمجموعة الأوروبية، متى توافرت فيها الشروط اللازمة لكي تصبح أعضاء أصلية في المنظمة، وفقا للمادة الحادية عشرة من هذه الاتفاقية . وتسري هذه الشروط على هذه الاتفاقية وعلى الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف الملحقه به. وتدخل هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف الملحقه بها حيز النفاذ في التاريخ الذي يحدده الوزراء وفقا للفقرة 3 من الوثيقة الختامية

المتضمنة نتائج جولة أوروغواي من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف وتظل مفتوحة للقبول لفترة سنتين بعد ذلك التاريخ ما لم يقرر الوزراء خلاف ذلك . والقبول التالي لنفاذ هذه الاتفاقية يصبح نافذا في اليوم الثلاثين التالي لتاريخ هذا القبول .

2. على العضو الذي يقبل الاتفاقية الحالية بعد دخولها حيز التنفيذ ان ينفذ التزاماته والالتزامات الواردة في الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والتي تنفذ على فترة زمنية تبدأ بدخول الاتفاقية الحالية حيز النفاذ كما لو كان قد قبل الاتفاقية الحالية في تاريخ دخوله حيز النفاذ .

3. إلى أن تدخل هذه الاتفاقية حيز النفاذ، يودع نص هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف لدى المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات 1947 . ويرسل المدير العام بأسرع وقت ممكن نسخة معتمدة من هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وإخطارا بكل قبول لها لكل حكومة وإلى المجموعة الأوروبية التي قبلت هذه الاتفاقية . ويودع لدى المدير العام للمنظمة هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وأي تعديلات عليها بمجرد دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ .

4. يخضع قبول أي اتفاق للتجارة عديدة الأطراف ودخوله حيز النفاذ لاحكام الاتفاقية المذكورة . تودع مثل هذه الاتفاقات لدى دخول المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات 1947 . ولدى مثل هذه الاتفاقية حيز النفاذ تودع لدى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية .

المادة الخامسة عشرة : الانسحاب :

1. لأي عضو ان ينسحب من هذه الاتفاقية . ويسري هذا الانسحاب على هذه الاتفاقية وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف ويبدء مفعوله لدى انتهاء فترة ستة اشهر من التاريخ الذي يتلقى فيه المدير العام للمنظمة إخطارا كتابيا بالانسحاب .

2. يخضع الانسحاب من اتفاق تجاري عديد الأطراف لاحكام الاتفاقية المذكورة .

المادة السادسة عشرة: أحكام متنوعة :

1. باستثناء ما ورد خلاف ذلك بموجب هذه الاتفاقية او الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، تسترشد المنظمة بالقرارات والإجراءات والممارسات المعتادة التي كانت تتبعها الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات 1947 والأجهزة التي أنشئت في اتفاقية جات 1947 ..
 2. تصبح أمانة اتفاقية جات 1947 ، في الحدود الممكنة ، أمانة للمنظمة ويصبح المدير العام للأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات 1947 هو المدير العام للمنظمة إلى أن يعين المؤتمر الوزاري مديرا عاما وفقا للفقرة 2 من المادة السادسة من هذه الاتفاقية .
 3. إذا حدث تعارض بين حكم وارد في هذه الاتفاقية وحكم وارد في أي من الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف تكون الحجية بهذه الاتفاقية في حدود التعارض.
 4. يعمل كل عضو على مطابقة قوانينه ولوائحه واجراءاته الادارية مع التزاماته المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقه .
 5. لايجوز ابداء تحفظات على أي حكم من احكام هذه الاتفاقية . ولايجوز ابداء تحفظات على أي حكم يتعلق بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الا في الحدود المنصوص عليها في تلك الاتفاقات . وتخضع التحفظات على احد احكام اتفاق تجاري عديد الأطراف لاحكام هذه الاتفاقية .
 6. تسجل هذه الاتفاقية طبقا لاحكام المادة 102 من ميثاق الامم المتحدة .
- حرر في مراكش في اليوم الخامس عشر من ابريل / نيسان عام الف وتسعمائة واربعة وتسعين من نسخة واحدة باللغات الاسبانية والانجليزية والفرنسية ، وهي متساوية في الحجية .

❖ ملاحظات توضيحية :

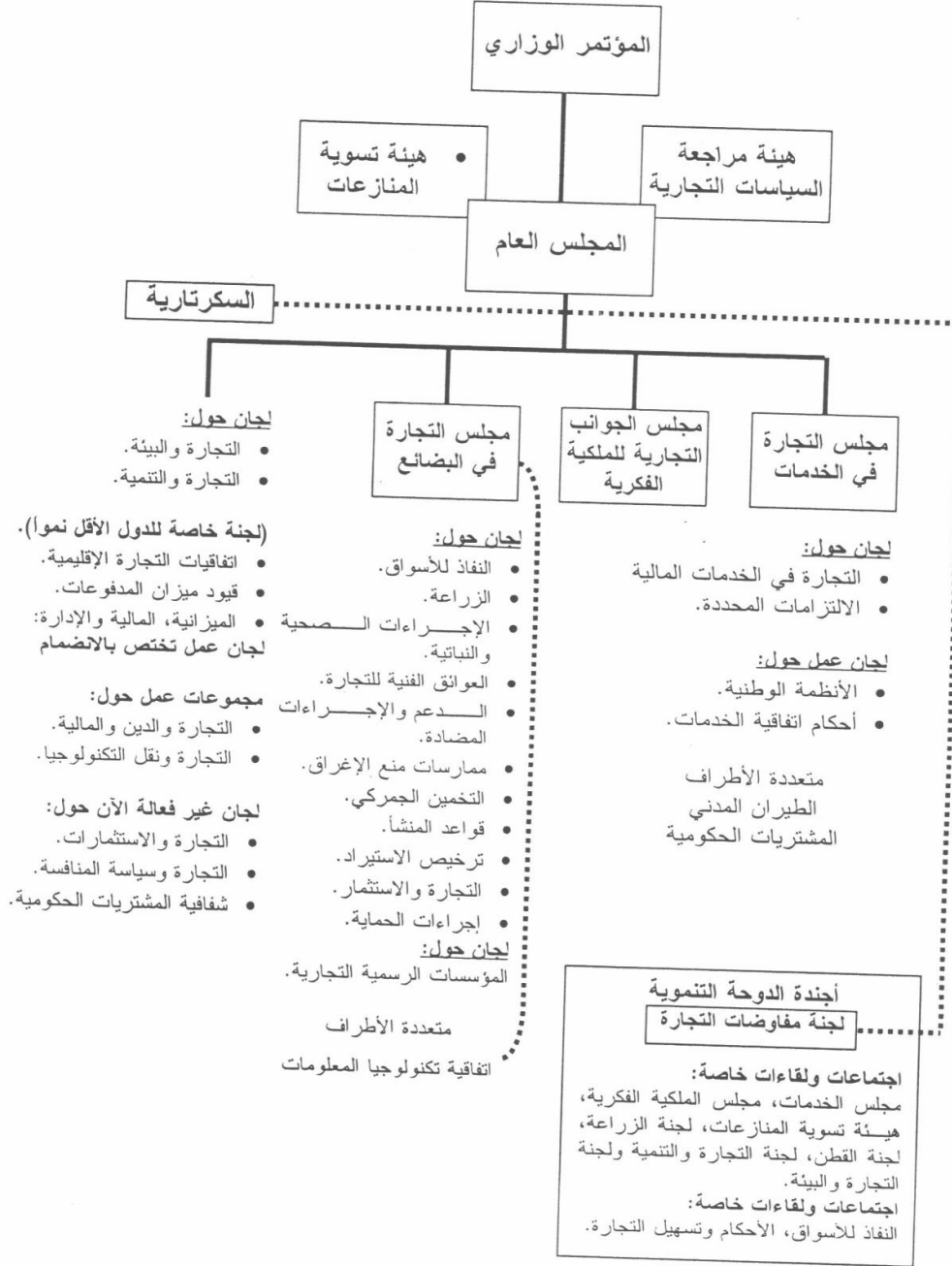
كلمة " البلد " او "البلدان" المستخدمة في هذه الاتفاقية وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تفهم على انها تتضمن أي اقليم جمركي مستقل عضو في المنظمة . في حالة وجود اقليم جمركي مستقل في المنظمة يشار اليه في هذه الاتفاقية وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف "بالاقليم الوطني " يفسر هذا التعبير على انه يتعلق بذلك الاقليم الجمركي ما لم ينص صراحة على خلاف ذلك.

الملحق رقم 2

الهيكل التنظيمي للمنظمة

العالمية للتجارة

هيكل منظمة التجارة العالمية



المحلق رقم 3
جدول يتضمن لمحة عن
مكافحة قضايا الاغراق
في مصر

الملاحق

م	اسم السلعة	الدولة المشكو في حقها	نوع الإجراء	القرار الوزاري وتاريخ سريته	الرسوم المفروضة على أساس القيمة CIF
	* مصر دولة مستوردة شاكية:				
1	لمبات الإضاءة العادية التي تضيء بتوهج الشعيرات.	الصين.	إغراق	القرار الوزاري رقم 452 لسنة 99 بتاريخ 99/9/20.	80%
2	إطارات سيارات الركوب ونصف النقل والنقل.	كوريا/فرنسا/اليابان منشأ اتحاد أوروبي.	إغراق	القرار الوزاري رقم 484 لسنة 99 بتاريخ 99/10/3.	رسوم مختلفة تتراوح من 4.4%-86%.
3	حديد التسليح.	تركيا.	إغراق	القرار رقم 385 لسنة 99 بتاريخ 99/10/21.	تتراوح من 22.63%-61%.
4	ألواح الصلب المسحوب على البارد.	روسيا الاتحادية وكازاخستان.	إغراق	القرار الوزاري رقم 65 لسنة 2002 بتاريخ 2002/2/3.	مد العمل بالقرار الوزاري رقم 60 لسنة 2001م بفرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق (طبقاً للجدول المرفق) يسري لمدة 3 سنوات.
5	المحركات الكهربائية قدرات مختلفة.	الصين.	إغراق	القرار الوزاري رقم 508 في 200/8/14م.	تتراوح من 67% إلى 73% من القيمة CIF.
6	ورق الحائط.	الصين الشعبية.	إغراق	القرار الوزاري رقم 903 لسنة 2001م في 25.	97% من القيمة CIF.
7	الكوالين.	الصين.	إغراق	القرار الوزاري رقم 283 لسنة 2001م 2001/5/22.	14% من القيمة سوف تسري لمدة 5 سنوات من 27 2001/5/.
8	إطارات خارجية هوائية جديدة من المطاط من الأنواع المستعملة في سيارات الركوب.	الصين الشعبية.	إغراق	القرار الوزاري رقم 293 لسنة 2001م في 2001/11/25.	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق تتراوح نسبتها 67 % - 195% (طبقاً للجدول المرفق) من القيمة سيف تسري حتى 2006/8/8.
9	أقلام رصاص وأقلام رصاص ملونة.	الصين.	إغراق	القرار الوزاري رقم 902 لسنة 2001م في 2001/11/25.	فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق تتراوح نسبتها من 115%-233% (طبقاً للجدول المرفق من القيمة سيف).
10	اللمبات الكهربائية العادية من 25-200 وات بجهد حتى 240.	دول مختلفة.	إغراق	القرار الوزاري رقم 505 لسنة 2002 في 2002/9/.	فرض رسوم كافية إغراق نهائية تتراوح نسبتها من 69 % - 342% (طبقاً للجدول المرفق) من القيمة سيف تسري 5 سنوات.
11	البولي إيثيلين.	السعودية.	إغراق	القرار الوزاري رقم	فرض رسوم مكافحة إغراق

م	اسم السلعة	الدولة المشكو في حقها	نوع الإجراء	القرار الوزاري وتاريخ سريانه	الرسوم المفروضة على أساس القيمة CIF
				288 لسنة 2003 في 2003/6/16	نهائية 35% من القيمة سيف للأغراض الجمركية تسري لمدة 5 سنوات.
12	أدوات المائدة.	الصين.	إغراق	القرار الوزاري رقم 87 لسنة 2003 في 2003/2/23	فرض رسوم مكافحة إغراق نهائية 268% من القيمة سيف للأغراض الجمركية وتسري لمدة 5 سنوات.
13	ثياب الكبريت.	باكستان.	إغراق	القرار الوزاري رقم 667 بتاريخ 2003/11/18	فرض رسوم مكافحة إغراق لمدة 5 سنوات اعتباراً من 2003/11/18 بنسبة 26% و 29% من القيمة سيف.
14	ألواح الصلب المسحوب على الساخن والبارد.	أوكرانيا.	إغراق	القرار الوزاري رقم 705 بتاريخ 2003/12/18 من 2003/12/18 وحتى 2008/6/17	فرض رسوم مكافحة إغراق بنسبة 40% من القيمة سيف.
15	حديد التسليح.	رومانيا / أوكرانيا / لاتفيا.	إغراق	القرار الوزاري رقم 704 بتاريخ 2003/12/18	فرض رسوم مكافحة إغراق بنسبة 12-23% من القيمة سيف.
16	البولي بروبيلين.	السعودية.	إغراق	القرار الوزاري رقم 62 الصادر في 2004/2/9	مد العمل بالقرار الوزاري رقم 623 لمدة 6 أشهر من 2004/8/9 حتى 2005/8/9
17	أحواض المطابخ المصنعة من الأسفلت استيل.	اليونان وأسبانيا	إغراق	فرض رسوم لمكافحة إغراق بنسبة 39% على الواردات من اليونان ونسبة 50% على الواردات من أسبانيا من هذه المنتجات.	
* مصر دولة مصدرة شاكية:					
18	ملايات الأسرة .	الاتحاد الأوروبي.	مكافحة إغراق ضد مصر	كانت مصر طرف ثالث مع باكستان في النزاع الذي أقامته الهند ضد الاتحاد الأوروبي بشأن ممارسات مكافحة الإغراق التي كان يقوم بها الأخير ضد صادرات الهند ومصر وباكستان من ملايات الأسرة.	

الملحق رقم 4: القواعد العربية الموحدة للمنافسة و مراقبة الاحتكارات

(ملحق 1)

القواعد العربية الموحدة للمنافسة ومراقبة الاحتكارات

الفصل الأول - أحكام عامة

المادة 1 هدف هذه القواعد إلى حماية المنافسة المشروعة وتشجيعها ومراقبة الاحتكارات لزيادة الفعالية الاقتصادية بما يتفق مع أحكام هذه القواعد.

المادة 2 التعاريف

تعرف المصطلحات التالية لأغراض تطبيق أحكام هذه القواعد على النحو التالي:

- اتفاق، أي عقد أو ترتيب، مكتوب أو شفهي، صريح أو ضمني بين شخصين أو أكثر.
- الشخص، الشخص سواء الطبيعي أو الاعتباري (المعنوي)، أو أي كيان قانوني آخر أيا كان الشكل الذي يتخذه.
- المنتجات، السلع والخدمات.
- الهيمنة، الوضع الذي يكون فيه شخص أو مجموعة أشخاص يعملون معاً قادرين على التحكم والتأثير في نشاط السوق.
- السوق المعني، النطاق الذي يتم فيه تداول المنتجات أو بدائلها.
- التركيز الاقتصادي، عمليات الاندماج أو التملك أو الاستحواذ.
- الاندماج، قيام شخصين أو أكثر بالاندماج معاً تحت شخص واحد قائم أو جديد.
- الاستحواذ أو التملك، انتقال الملكية كلياً أو جزئياً من شخص أو أكثر إلى شخص آخر، سواء تم ذلك عن طريق شراء أسهم أو حصص ذلك الشخص أو أصوله أو بأية طريقة أخرى بحيث يكون له القدرة على التأثير في اتخاذ القرارات الخاصة به.

- الجهاز، الجهة القائمة على متابعة وتنفيذ أحكام هذه القواعد وفقاً للأنظمة المعمول بها داخل كل دولة.
- الوزير المختص، الوزير مسؤول عن تنفيذ أحكام هذه القواعد.
- المادة 3 تطبق أحكام هذه القواعد على جميع الأشخاص والأنشطة الاقتصادية على الأعمال السيادية للدولة.

الفصل الثاني الممارسات المخلة بالمنافسة

- المادة 4 يحظر أي اتفاق إذا كان الهدف منه أو الأثر المترتب عليه الإخلال بقواعد المنافسة الحرة وعلى وجه الخصوص:
 - الاتفاقات التي تؤدي إلى تحديد أسعار المنتجات محل التعامل أو التلاعب في هذه الأسعار.
 - اتفاقات تقاسم الأسواق أو العملاء:
 - * المناطق الجغرافية.
 - * مراكز التوزيع.
 - * نوعية العملاء.
 - * المواسم والفترات الزمنية.
 - * كميات البيع.
 - * الاتفاق على رفض الشراء من جهة ما.
 - * الاتفاق على رفض البيع لجهة ما.
 - * الاتفاق على تقديم أو الامتناع عن تقديم عطاءات وعروض في المناقصات واقتسام ما ينتج عن ذلك من عائد، أو أية عطاءات وعروض توطنية.

* الحد من حرية دخول المنتجات إلى الأسواق أو خروجها منها بصفة كلية أو جزئية بإخفائها أو الامتناع عن التعامل فيها، وكذلك تخزينها دون وجه حق أو بآية صورة أخرى.

* تنفيذ عمليات الإنتاج أو التصنيع أو التطوير أو التوزيع أو التسويق أو كافة أوجه الاستثمار الأخرى.

المادة 5 تحظر على أي شخص من ذوي الهيمنة إساءة استخدامها بالقيام بممارسات الهدف منها أو الأثر المترتب عليها الضرر بالمنافسة وعلى وجه الخصوص ما يأتي:

- الامتناع عن التعامل في المنتج بالبيع أو الشراء أو بالحد من هذا التعامل أو عرقلته بآية صورة أخرى بما يؤدي إلى فرض سعر غير حقيقي له.
- التلاعب في كميات المنتج بما يؤدي إلى افتعال عجز أو وفرة غير حقيقية فيه.
- إهدار تكافؤ الفرص بين المتنافسين بتمييز بعضهم عن البعض الآخر في شروط صفقات البيع أو الشراء دون مبرر.
- منع أو عرقلة ممارسة أي شخص لنشاط تجاري في السوق أو التوقف عنه في أي وقت.
- تعليق إبرام اتفاق على شرط قبول التزامات تكون بطبيعتها أو بموجب الاستخدام التجاري غير مرتبطة بالمنتج محل التعامل الأصلي أو الاتفاق.
- رفض الشخص تزويد شخص آخر بمنتجات موجودة لديه بالفعل بدون مبرر مشروع.
- قيام شخص ببيع منتج لشخص آخر إذا كان البيع مشروطاً بالزام المشتري بشراء منتجات أخرى.
- البيع بالخسارة.

المادة 6 لا تسري أحكام المادتين 4 و 5 على:

- الممارسات والاتفاقات والنشاطات الاقتصادية التي يوافق عليها الجهاز والتي من شأنها تحقيق مصلحة عامة أو تؤدي إلى خفض التكاليف أو تحسين ظروف الإنتاج أو التوزيع، أو تشجيع التطوير التكنولوجي.
- الممارسات المستندة إلى تطبيق نص قانوني.
- المادة 7 يحظر على أي شخص بيع منتج بأقل من سعر تكلفته الفعلية إذا كان ذلك يؤدي إلى الإخلال بقواعد المنافسة ولا تنطبق هذه الأحكام على :
 - المنتجات سهلة التلف والمهددة بالفساد السريع، وبيع المنتجات بصفة إرادية أو حتمية نتيجة تغيير النشاط أو إنهائه أو تنفيذاً لقرار قضائي وبيع المنتجات الموسمية وكذلك بيع المنتجات المتقدمة أو البالية تقنياً.
 - المنتجات التي تم التوريد منها أو التي يمكن التوريد منها من جديد وبسعر أقل، وفي هذه الحالة يكون السعر الحقيقي الأدنى لإعادة البيع لا يقل عن سعر التوريد الجديد.
 - المنتجات التي يكون فيها سعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف المنافسين.
 - المنتجات التي تتمتع بميزة خاصة وتشرف عليها الدولة.

الفصل الثالث

التركيز الاقتصادي

- المادة 8 على أي شخص يرغب في الاستحواذ على أو تملك أصول أو حقوق ملكية أو انتفاع أو أسهم أو إقامة اتحادات أو اندماجات تؤدي إلى الهيمنة على السوق المعني بإخطار الجهاز بذلك إذا ما تجاوز نصيب الأشخاص مجتمعين بالسوق أو رقم معاملاتهم نسبة تحددها الدولة وفقاً لمقتضيات السوق فيها. وعلى الجهاز البت في الإخطار خلال مدة لا تتجاوز (تسعين يوماً)، فإذا انقضت هذه المدة دون البت في الإخطار اعتبر ذلك موافقة.
- المادة 9 يحق للجهاز إلغاء قرار الموافقة إذا ما تبين أن المعلومات التي قدمت من قبل الشخص المعني غير صحيحة.

نمادة 10 يجوز للجهاز الموافقة على حالات التركيز الاقتصادي التي تسهم في التقدم الاقتصادي بشكل يعوض عن الإخلال بالمنافسة.

الفصل الرابع جهاز المنافسة ومراقبة الاحتكارات

المادة 12 لتطبيق قواعد المنافسة ومراقبة الاحتكارات ينشأ في كل دولة جهاز متخصص يكون من ضمن مهامه ما يلي:

- اتخاذ إجراءات التقصي والبحث وجمع الاستدلالات بالنسبة لحالات الممارسات المخلة بالمنافسة وتقرير ما يراه مناسباً في شأنها.
- فحص الإخطارات الخاصة بحالات التركيز الاقتصادي والبت فيها.
- إنشاء قاعدة بيانات وإجراء الدراسات والبحوث اللازمة لكشف حالات الممارسات المخلة بالمنافسة.
- اتخاذ القرارات اللازمة بما في ذلك فرض جزاءات وفقاً للأنظمة السارية أو إحالة نتائج التحقيقات إلى الجهات المختصة للبت فيها.
- وضع اللوائح الداخلية للجهاز.
- إبداء الرأي ووضع مقترحات فيما يعرض عليه من مشروعات القوانين واللوائح المتعلقة بتنظيم المنافسة والسيطرة على الاحتكارات.
- متابعة تنفيذ القرارات الصادرة.
- التنسيق مع أجهزة حماية المنافسة في الدول الأخرى.
- تنظيم برامج تدريبية وتنقيفية بهدف التوعية بأحكام تشريعات وسياسات المنافسة ومبادئ السوق الحرة بوجه عام.
- إصدار نشرة دورية تتضمن القرارات والتوصيات والإجراءات والتدابير التي يتخذها الجهاز وغير ذلك مما يتصل بشؤونه.
- إعداد تقارير دورية حول ما تم إنجازه ورفعها إلى السلطات المعنية.

- المادة 13 يتكون جهاز المنافسة والاحتكارات من عناصر من ذوي الخبرة والكفاءة من متخصصين في مجالات الاقتصاد والقانون وله الحق في أن يستعين بخبرات من الوزارات المعنية والقطاع الخاص عند الضرورة.
- المادة 14 يعين مدير تنفيذي أو مسؤول لتصريف شؤون الجهاز من ذوي الكفاءة.
- المادة 15 يجوز لأي شخص إبلاغ الجهاز بأي من الممارسات المحظورة المنصوص عليها في أحكام هذه القواعد.
- المادة 16 يشكل الجهاز لجنة تحقيق من العاملين فيه لدراسة الشكاوى المقدمة التي تستند إلى أدلة إثبات بموجب أحكام هذه القواعد والتحقيق فيها ويحق له في سبيل ذلك الاستعانة بخبراء أو أشخاص مؤهلين للمساعدة في هذه المهام.
- المادة 17 يحق لأعضاء لجنة التحقيق الاطلاع على كافة السجلات والملفات والوثائق لدى أي شخص والمتعلقة بالشكاوى المقدمة والحصول على نسخ منها ولا يجوز لذلك الشخص حجب أية معلومات أو وثائق بحجة السرية أو لأي سبب آخر.
- المادة 18 تعد لجنة التحقيق تقريراً يرفع إلى الجهاز ويتم موافاة الأشخاص المعنيين بنسخة منه لإبداء ملاحظاتهم عليه وفي حالة ثبوت أن هناك ممارسات محظورة وفقاً لأحكام هذه القواعد يصدر الجهاز قراراً بوقف تلك الممارسات ويتم إخطار الأشخاص المعنيين بذلك القرار.
- المادة 19 يكون للعاملين بالجهاز الذين يصدر بتحديدهم قرار من الوزير المختص صفة الضبطية القضائية بالنسبة للممارسات المحظورة المنصوص عليها في أحكام هذه القواعد.
- المادة 20 تكون قرارات الجهاز نافذة بمجرد إبلاغ الشخص المعني بها رسمياً بواسطة كتاب مضمون مع إشعار بالاستلام. كما ترسل نسخة من قرارات الجهاز إلى الوزير المختص. وتكون قرارات الجهاز قابلة للطعن فيها بالاستئناف أمام الجهة القضائية المختصة وذلك خلال المدة المحددة ابتداءً من تاريخ تسليم القرارات للأشخاص المعنيين. ولا يترتب على الاستئناف

أي أثر موقف لقرارات الجهاز إلا أنه يمكن للجهة القضائية المختصة عن طريق الاستعجال وفق تنفيذ الإجراءات المتعلقة لتنفيذ القرار.

المادة 21 لا يجوز لأي موظف في الجهاز أن يشارك في التحقيق في قضية له فيها مصلحة أو يكون بينة أو بين أحد الأطراف صلة قرابة إلى الدرجة الرابعة أو يكون قد مثل أو يمثل أحد الأشخاص المعنيين.

المادة 22 يتعين على العاملين في الجهاز ومن يتم الاستعانة بهم من خارج الجهاز المحافظة على سرية المعلومات والسجلات والمستندات التي يحصل عليها بمناسبة التحقيقات التي يجريها، أو التي يتم تقديمها من المؤسسات التي يتم التحقيق في أنشطتها، أو المقدمة من مقدمي الشكاوى أو من الشهود الذي يدلون بأقوالهم في التحقيقات، ولا يجوز الإفصاح عنها أو تداولها علناً أو تسليمها إلى أي طرف غير المؤسسات المشار إليها، ولو كانوا أطرافاً في ذات التحقيق، ولا يجوز استخدام هذه المعلومات والسجلات والمستندات لأي غرض آخر غير التحقيقات التي يجريها الجهاز وفقاً لأحكام هذه القواعد.

المادة 23 لا يحل تطبيق أحكام هذا الفصل بحق الدولة في اختيار طبيعة الجهاز وهيكلته والجهة التي يتبعها ونظام عمله وفقاً لمقتضياتها الخاصة.

الفصل الخامس العقوبات

المادة 24 تفرض عقوبات على الإخلال بأحكام هذه القواعد وتحدد كل دولة طبيعة العقوبة وحجمها وفقاً لأنظمتها وتضاعف العقوبة عند العود مع جواز نشر الحكم.

الفصل السادس

أحكام ختامية

المادة 25 تتشر كل دولة تشريعاتها المتعلقة بالمنافسة في الجريدة الرسمية ويعمل بها اعتباراً من تاريخ محدد يلي نشرها وتعطى مهلة محددة للأشخاص لتصحيح أوضاعهم وفق تلك التشريعات.

المادة 26 تسري أحكام هذه القواعد على كافة الممارسات التي بدأت قبل تاريخ العمل بها إذا ظل أثرها قائماً بعد هذا التاريخ.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولاً - المصادر باللغة العربية:

(1) - المعاجم و القواميس:

- ابن منظور ، لسان العرب ، المجلد العاشر ، دون طبعة ، دون سنة ، دار الصادر ، بيروت .

(2) - المراجع :

(أ) - الكتب العامة :

- 1- أمال يوسف ، بحوث في علاقات التعاون الدولي ، دار هومة ، الجزائر ، 2008 .
- 2- أسماء مولاي ، النظام الجمركي في ظل التجارة الدولية ، در هومة ، 2013
- 3- أسامة فتحي عبادة يوسف ، النظام القانوني لعمليات التركز الإقتصادي في قانون المنافسة (دراسة تحليلية مقارنة) ، دار الفكر و القانون المنصورة ، الطبعة الأولى ، مصر ، 2014 .
- 4- إكرام مياي ، الإندماج في الإقتصاد العالمي و إنعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر دار هومه للطباعة و النشر و التوزيع ، الجزائر ، 2011 .
- 5- بن أحسن أحسن صلاح الدين ، قضايا الإستراتيجية العالمية و بناء المزايا التنافسية فيما وراء الحدود ، مكتبة حسن العصرية ، 2013.
- 6- جميلة الجوزي ، أسس الاقتصاد الدولي ، دار اسامة للنشر و التوزيع الجزائر ، 2013 .
- 7- رعد حسن الصرف ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة ، دار النشر ، الطبعة الأولى ، الجزء الأول ، 2000 .
- 8- زكية بوسنة ، القدرة التنافسية في الخدمات المالية و المصرفية للجزائر وفق أحكام الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات ، دار زهران للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، الأردن ، 2016 .
- 9- سامي عبد الباقي أبو صالح ، إساءة استغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2005 .

- 10- سامية فلياشي ، الإنتقال من GATT إلى OMC و أثرها في إقتصاديات الدول النامية ، شركة دار الأمة للطباعة و النشر و التوزيع ، طبعة 2013 ، الجزائر .
- 11- سي محمد كمال ، مدخل الإقتصاد الدولي ، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2015 .
- 12- صبرينة بوزيد ، الأمن القانوني لأحكام قانون المنافسة ، مكتبة الوفاء القانونية ، الطبعة الأولى الإسكندرية ، 2018 .
- 13- عبد الكريم كاي ، الإستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية ، مكتبة حسن العصرية ، 2013.
- 14- عبد القادر رزيق المخادمي ، الحوار بين الشمال و الجنوب نحو علاقات اقتصادية عادلة ، دار الفجر للنشر و التوزيع ، مصر ، 2004 .
- 15- عبد اللطيف مصطفى و عبد الرحمن سانية ، دراسات في التنمية الإقتصادية ، مكتبة حسن العصرية للطباعة و النشر ، بيروت ، ط1 ، 2014 .
- 16- عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ماضي ، التنظيم القانوني للملكية الفكرية - دراسة مقارنة ، مركز الدراسات العربية ، الطبعة الأولى ، مصر ، 2015 .
- 17- عمر مصطفى محمد ، التكتلات الإقتصادية الإقليمية و التكامل الإقتصادي في الدول النامية " دراسة تجارب مختلفة " ، مؤسسة طيبة للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، القاهرة ، 2014 .
- 18- عمر سعد الله ، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة ، دار هومة . ط 2، الجزائر ، 2009.
- 19- عمر سعد الله ، القانون الدولي للأعمال ، دار هومة ، ط 2، 2012
- 20- عجة الجيلالي ، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من إحتكار الدولة إلى إحتكار الخواص ، دار الخلدونية ، الطبعة الأولى ، الجزائر ، 2007 .
- 21- عادل أحمد حشيش و آخرون ، أساسيات الإقتصاد الدولي ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الإسكندرية ، 1998 .
- 22- علي عبد الفتاح أبو شرار ، الإقتصاد الدولي نظريات و سياسات ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، الطبعة الرابعة ، عمان ، الأردن ، 2015 .

- 23- فايز عبد الهادي أحمد ، علاقة العولمة بالتنافسية العالمية " دراسة تطبيقية مقارنة على الدول النامية و الدول المتقدمة" ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2015 .
- 24- فاروق العربي،عولمة المبادلات مسار و اثار ، دار الكتاب العربي ، الجزائر ، 2006 .
- 25-فاروق طيفور ، لماذا تخلفت الجزائر و تقدمت ماليزيا - رؤية تنموية مستقبلية مقارنة من منظور المشروع الحضاري ، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2015 .
- 26- لعلو موسى بوخاري،سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية - دراسة تحليلية للآثار الاقتصادية لسياسة الصرف الأجنبي ،مكتبة حسين العصرية ، ط 1 ، لبنان ، 2010 .
- 27- محمد عبد الله شاهين محمد ، اتجاهات التجارة الدولية و أثرها على التجارة الخارجية للدول العربية ، شركة دار الأكاديميون للنشر و التوزيع ، الأردن ، الطبعة الأولى 2018 .
- 28- محمد راتول ، الإقتصاد الدولي مفاتيح العلاقات الإقتصادية الدولية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2018 .
- 29- محمد السانوسي محمد شحاتة ، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي و اتفاقيات الجات (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، د. ط ، مصر ، د.س.ن .
- 30- محمود فياض ، المعاصر في قوانين التجارة الدولية ، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، عمان ، 2012 .
- 31- محمودي مراد ،النظرية العامة للمناطق الإقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث ، 2002.
- 32- مصطفى العبد الله الكفري ، عولمة الاقتصاد و التحول الى اقتصاد السوق في الدول العربية ، منشورات اتحاد الكتاب العرب ، 2008.
- 33- مصطفى العبد الله الكفري ،التكتلات و المنظمات الإقتصادية ، منشورات جامعة دمشق، كلية الإقتصاد ، 2014 .
- 34- ناصر دادي عدون ، شعيب شنوف ، الحركية الاقتصادية في الدول النامية بين عالمية مالك بن نبي و العولمة الغربية ، دار المحمدية العامة الجزائر ، بدون سنة نشر .
- 35- ناصر دادي عدون ، متناوي محمد ، الجزائر و المنظمة العالمية للتجارة - أسباب الانضمام ، النتائج المرتقبة و معالجتها ، دار المحمدية العامة الجزائر ، 2003 .
- 36- نوري منير ، السياسات الإقتصادية في ظل العولمة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2010 .

- 37- وسام نعمت إبراهيم السعدى ، الأفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية بين مظاهر العولمة و تدويل السيادة ، دار الفكر الجامعي ، الطبعة الأولى ، الإسكندرية ، 2015 .
- 38- يلماظ اكيوز ، الدول النامية و التجارة العالمية الاداء و الافاق المستقبلية ، تعريب السيد احمد عبد الخالق ، مراجعة احمد بديع بليح ، دار المريخ للنشر ، المملكة العربية السعودية ، 2008 .
- (ب) - الكتب المتخصصة :
- 1- أمل محمد شلبي ، التنظيم القانوني للمنافسة و منع الاحتكار (دراسة مقارنة) ، المكتب الجامعي الحديث ، 2008 .
- 2- أحمد محمد محرز ، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي الصناعة التجارة الخدمات.
- 3- أحمد جامع ، اتفاقات التجارة العالمية (و شهرتها الجات): دراسة اقتصادية تشريعية ، الجزء الأول، دار النهضة العربية ، 2001 .
- 4- أكرم فاضل سعيد قصير ، النظام القانوني لمؤسسات و أنشطة منظمة التجارة العالمية - الجزء الثاني ، المركز العربي للدراسات و البحوث العلمية للنشر و التوزيع ، مصر ، 2017 .
- 5- إبراهيم أحمد خليفة ، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية ، دار الجامعة الجديدة 2006.
- 6- إبراهيم العيسوي ، الغات و أخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية و مستقبل التنمية العربية ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، الطبعة الثانية ، 1998 .
- 7- بن زغوية محمد ، النظام التجاري الدولي و حقوق الدول النامية ، دار النعمان للنشر و التوزيع ، 2013 .
- 8- بدوي ابراهيم ، اثر العولمة و منظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية ، دار الفكر العربي ، الطبعة الاولى 2011 .
- 9- تامر محمد صالح ، الحماية الجنائية للحق في المنافسة التجارية (دراسة مقارنة) ، دار الكتاب الجامعي ، ط 1 ، الإمارات العربية المتحدة - لبنان ، 2016 .
- 10- تيورسي محمد ، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر ، دار هومة ، 2013 .

- 11- جابر فهمي عمران ، المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها حمايتها دراسة مقارنة - القانون الأمريكي ، القانون الاوروبي ، القانون المصري ، دار الجامعة الجديدة ، 2011 .
- 12- جابر فهمي عمران ، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق إتفاقات التجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة ، مصر ، 2009 .
- 13- جابر فهمي عمران ، إنعكاسات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (W.T.O) على الشركات المتعددة الجنسيات ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2017 .
- 14- خليل السمرحاني ،منظمة التجارة العالمية و الدول النامية ، دار النفاس ، الطبعة الأولى، لبنان ، 2003 .
- 15- حسن محمد محمد بودي ، حرية المنافسة التجارية و ضرورة حمايتها من الممارسات الإحتكارية - دراسة فقهية مقارنة ، دار الجامعة الجديدة ، مصر ، 2015 .
- 16- حسين أحمد الحسين الغزو ، الإقتصاد الدولي الحديث بين الجدلية النظرية و التطبيق ، عالم الكتب الحديث ، الطبعة الأولى ، الأردن ، 2016 .
- 17- ديب كمال ،منظمة التجارة العالمية و التحديات البيئية ، دار الخلدونية للنشر و التوزيع ، الجزائر ، 2015 .
- 18- سفيان بن عبد العزيز ، الأساليب و المعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية ، النشر الجامعي الجديد ، الجزائر ، 2016 .
- 19- سميرة عماروش ، تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة و أثرها على مبدأ السيادة ، مكتبة الوفاء القانونية ، الطبعة الأولى ، الإسكندرية ، 2017 .
- 20- سهيل حسين الفتلاوي ،منظمة التجارة العالمية ، دار الثقافة ، عمان ، ط 1 ، 2006.
- 21- سامية فلياشي ،الإننتقال من GATT إلى OMC و أثرها في إقتصاديات الدول النامية ، شركة دار الأمة للطباعة و النشر و التوزيع ، طبعة 2013 ، الجزائر .
- 22- صفوت عبد السلام عوض الله ، المنظمات الاقتصادية الدولية و دورها في تحرير التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، 2011.
- 23- عبيده سليمة ،المنظمة العالمية للتجارة في الجزائر ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية، 2019 .

- 24- عبد الناصر نزال العبادي ، منظمة التجارة العالمية و إقتصاديات الدول النامية ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، عمان ، 1999.
- 25- عبد الحميد محمود شنب ، إنعكاسات الإتفاقية العامة لتحرير التجارة في الخدمات المالية على الدول النامية ، دار الكتب المصرية ، 2015 .
- 26- عبد المطلب عبد الحميد ، الجات و اليات منظمة التجارة العالمية من أوجواي لسياتل و حتى الدوحة ، الدار الجامعية ، 2010 .
- 27- عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ، المنافسة في ظل إتفاقية تريبس و أثرها على المعلومات غير المفصح عنها ، مركز الدراسات العربية ، الطبعة الأولى ، مصر ، 2015 .
- 28- عدنان باقي لطيف ، التنظيم القانوني للمنافسة و منع الممارسات الإحتكارية - دراسة مقارنة دار الكتب القانونية - دار شتات للنشر و البرمجيات ، مصر - الإمارات ، 2012 .
- 29- كاروان أحمد حمه صالح ، الجوانب القانونية لمكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO) دراسة تحليلية مقارنة ، دار الكتب القانونية - دار شتات للنشر و البرمجيات ، مصر ، 2011 .
- 30- محمد سليمان قورة ، الممارسات الضارة في التجارة الدولية و سبل مواجهتها - الإغراق ، الدعم ، الزيادة الغير مبررة في الواردات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، الطبعة الأولى 2015
- 31- مغاوري شلبي على، حماية المنافسة و منع الإحتكار بين النظرية و التطبيق ، تحليل لأهم التجارب الدولية و العربية ، دار النهضة العربية ، 2004 .
- 32- محمد صافي يوسف ، النظام القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار إتفاقات منظمة التجارة العالمية ، دار النهضة العربية ، مصر ، 2006 .
- 33- محمد صفوت قابل ، تحرير التجارة الدولية بين التأييد و المعارضة ، مصر 2009 .
- 34- محمد نصر محمد ، الحماية الدولية و الجنائية من المنافسة التجارية غير المشروعة و الإحتكار مركز الدراسات العربية للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، مصر ، 2016 .
- 35- محمد الشريف كتو ، قانون المنافسة و الممارسات التجارية وفقا للامر 03-03 و القانون 02-04 ، منشورات البغدادي ، 2010 .
- 36- محمد سلمان الغريب ، الإحتكار و المنافسة غير المشروعة ، دار النهضة العربية القاهرة ، 2004.

- 37- محمد صفوت قابل ، منظمة التجارة العالمية و تحرير التجارة الدولية ، الدار الجامعية الإسكندرية ، 2009.
- 38- محمد على على الحاج ، منظمة التجارة العالمية ، نشأتها - أهدافها - مبادئها و أجهزتها و نظام العضوية فيها و علاقتها بحقوق العمل و البيئة ، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية ، 2014 .
- 39- مصطفى سلامة ، منظمة التجارة العالمية - النظام الدولي للتجارة الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، الطبعة الثانية ، 2008 .
- 40- مصطفى ياسين محمد الأصبحي ، النظام القانوني لمكافحة الإغراق و الدعم السلعي الصناعي في إطار منظمة التجارة العالمية ، دار الكتاب القانوني ، بدون سنة نشر.
- 41- معين فندي الشناق ، الاحتكار و الممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قوانين المنافسة و الاتفاقيات الدولية ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، 2010
- 42- نبيل حشاد ، الجات و المنظمة العالمية للتجارة ، دار النشر الذهبي ، قطر ، 1996 .

(3)-الرسائل و المذكرات:

(أ)- رسائل الدكتوراه :

- 1-بن عطية لخضر ، الضمانات القانونية لمكافحة الإغراق في ظل المنظمة العالمية للتجارة ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام ، جامعة الجزائر 1 ، كلية الحقوق ، 2013 .
- 2- فرحات حمو ، التنظيم التشريعي لحقوق الملكية الصناعية و دوره في التنمية ، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في القانون الخاص منشورة ، كلية الحقوق ، جامعة وهران ، 2012 .
- 3- قادري لطفي محمد الصالح ، اليات حماية المنافسة في التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم - تخصص قانون الأعمال ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة بسكرة ، 2017 .
- 4- محمد الشريف كتو ، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، أطروحة دكتوراه دولة في القانون - فرع القانون العام غير منشورة ، كلية الحقوق ، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو ، 2005 .

(ب)-مذكرات الماجستير :

- 1- **بن عيسى شافية** ، اثار و تحديات الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع المصرفي الجزائري ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، جامعة الجزائر 3 ، كلية العلوم الإقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، 2011 .
- 2- **سماتي حكيم** ، أثر المنظمة العالمية للتجارة على إقتصاديات الدول ، مذكرة ماجستير في الحقوق غير منشورة - فرع القانون الدولي و العلاقات الدولية ، بن عكنون ، جامعة الجزائر 2009 - 2010 .
- 3- **فيروز سلطاني** ، دور السياسات التجارية في تفعيل الإتفاقات التجارية الإقليمية و الدولية (دراسة حالة الجزائر و إتفاق الشراكة الأورو متوسطية) ، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية ، تخصص إقتصاد دولي ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2012 - 2013 .
- 4- **مقراني رمزي** ، التدابير البيئية في إطار إتفاقية التجارة الدولية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق ، فرع البيئة و العمران ، جامعة الجزائر 1 ، 2016 .
- 5- **مرداسي خولة** ، النظام التجاري العالمي و علاقته بالمعايير المتعلقة بالبيئة ، مذكرة ماجستير تخصص إقتصاد و تسيير البيئة ، كلية الحقوق و العلوم الإقتصادية ، جامعة ورقلة ، 2007 .

(4)- المقالات و المدخلات :

(أ)- المقالات :

- 1- **أمال بوهنتالة** ، قواعد حماية المستهلك في ظل المنافسة الحرة ، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة باتنة 1 ، الجزائر ، عدد 08 ، 2016 .
- 2- **أحمد صالح علي** ، خصوصية نظام شرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار قانون منظمة التجارة العالمية ، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الإقتصادية و السياسية ، منشور .
- 3- **أحمد رافع** ، الوسائل شبه القضائية في نظام تسوية منازعات التجارة الدولية ، مجلة العلوم القانونية و الإجتماعية ، جامعة زيان عاشور بالجلفة ، عدد 4 ، 2017 .
- 4- **أحمد بلوافي** ، نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية " دراسة مسحية تحليلية " ، مجلة العلوم الإقتصادية و علوم التسيير ، العدد 11 ، 2011 .

- 5- أحمد عبد الرحمن الملحم ، التقييد الأفقي للمنافسة مع التركيز على اتفاق تحديد الأسعار ، مجلة الحقوق الكويتية ، العدد الرابع ، 1995 .
- 6- بوسته جمال ، القيود الواردة على المنافسة و أثرها على تحرير التجارة الخارجية ، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية ، العدد السادس ، مارس 2005 .
- 7- بوضياف سامية ، سياسة تحرير التجارة الخارجية و أثرها على التنافسية الدولية ، مجلة الإدارة و التنمية للبحوث و الدراسات ، عدد 7 ، 2015 ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة لونيبي علي البلدية 2 .
- 8- بن عبد العزيز سفيان ، السياسات التجارية الدولية من وجهة النظر الإسلامية ، مجلة البدر ، جامعة بشار ، الجزائر ، العدد 06 ، 2011 .
- 9- بن عبد العزيز سفيان ، مسألة تحرير منظمة التجارة العالمية للسياسات التجارية الدولية (بين الحقيقة و الخرافة) ، مجلة البدر ، المجلد 4، العدد 3 ، سنة 2011، جامعة بشار.
- 10- بن داودية وهيبة ، أثر قواعد المنشأ على التجارة الخارجية لدول شمال إفريقيا ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا ، العدد 06 .
- 11- بخدة كمال ، الممارسات التعسفية على أساس التعامل في ظل قانون المنافسة الجزائري ، مجلة القانون ، معهد العلوم القانونية و الإدارية ، المركز الجامعي غليزان ، العدد 08 ، 2018 .
- 12- حميد فلاح ، مدى فعالية الدور الرقابي لأجهزة المنظمة العالمية للتجارة في حماية النظام الدولي التجاري ، مجلة صوت القانون ، العدد 01 ، جامعة خميس مليانة ، 2018 .
- 13- تحتوت زين العابدين ، الحماية غير القضائية لحرية المنافسة التجارية ، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية و الإقتصادية ، عدد 05 ، الجزائر ، 2014 .
- 14- رابح خوني ، خير الدين بلعز ، النظام التجاري متعدد الأطراف و تحديات التجارة العالمية " البيئة ، الأزمات الإقتصادية و الإتفاقيات التجارية الإقليمية " ، مجلة أبحاث إقتصادية و إدارية ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، العدد 08 ، 2015 .
- 15- زعباط عبد الحميد ، المبادلات الدولية من الإتفاقية العامة حول التعريف و التجارة (GATT) إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) ، مجلة الباحث ، العدد 3 ، جامعة الجزائر 3 ، 2004 .

- 16- زعيمي رمزي ،الإعتبرات البيئية كأداة حماية أمام التجارة الدولية مع الإشارة للدول النامية ، مجلة الدراسات الإقتصادية و المالية ، جامعة الوادي ، العدد 09 .
- 17- صالحة العمري ، صور المنافسة غير المشروعة وفق اتفاقية باريس لحماية حقوق الملكية الصناعية و إطارها القانوني في التشريع الجزائري ، مجلة العلوم القانونية و السياسية ، الجزائر ، عدد 17 ، 2018 .
- 18- صالحي صالح ، دور المنظمة العالمية للتجارة في النظام التجاري العالمي الجديد ، مجلة دراسات إقتصادية ، مركز البحوث و الدراسات الإنسانية ، العدد الثاني ، الجزائر ، 2000 .
- 19- عبد الكريم محمود عبد ، القدرة التنافسية الأمريكية بين حرية التجارة و حمايتها ، مجلة كلية بغداد للعلوم الإقتصادية الجامعة ، العدد الثاني و العشرون ، 2009 .
- 20- عبد السلام مخلوفي ، الملكية الفكرية بين منظور السلعة التجارية و منظور خدمة البشرية ، مجلة البدر ، جامعة بشار .
- 21- عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل ، افاق التعاون الإقتصادي العربي في ظل المتغيرات العالمية ، مجلة العلوم الإقتصادية و علوم التسيير ، العدد 02 ، 2003 .
- 22- علياتي محمد ، النظام القانوني لتسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية ، مجلة البحوث و الدراسات العلمية ، العدد 06 ، 2012 .
- 23- علي ذهب ، السياسات الوقائية في التجارة الدولية و أثرها على البلدان النامية ، مجلة البحوث و الدراسات ، العدد الأول ، أفريل 2004 .
- 24- عز الدين ادم ذو النون و خالد حسن البيلي ، دور سياسات حماية المنافسة و منع الإحتكار في ظل الإقتصاد الحر ، مجلة العلوم الإقتصادية ، العدد 17 ، 2016 .
- 25- عابد شريط ، أثر التكتلات الإقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة العالمية ، مجلة علوم الإقتصاد و التسيير و التجارة ، منشور .
- 26- عبد المجيد صغير بيرم ، الشركات التجارية متعددة الجنسية و المسؤولية الإجتماعية ، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية و الإقتصادية ، المركز الجامعي لتامنغست ، الجزائر ، المجلد 07 ، العدد 01 ، 2018 .
- 27- فاروق العربي ، جدلية النمو الإقتصادي في ظل تحرير التجارة العالمية " المخاطر و الفرص "،المجلة الجزائرية للعلوم الاجتماعية و الانسانية ،المجلد 3 ، العدد 6 ، جامعة الجزائر 3.

- 28- قادري علاء الدين ، فيلاي بومدين ، تقييم بعض إتفاقيات تحرير التجارة العالمية و آثارها على الدول النامية ، مجلة الباحث الإقتصادي ، العدد 01 ، 2013 ، جامعة سكيكدة .
- 29- قادري لطفي محمد الصالح ، أثر الإغراق على المنافسة في التجارة الدولية ، دفا تر السياسة و القانون ، العدد 14 ، جانفي 2016 .
- 30- لولاشي ليلي ، التجارة العربية البينية واقع و افاق ، مجلة الإقتصاد الصناعي ، العدد 11 ، 2016 .
- 31- محمد قويدري ، إنعكاسات تحرير التجارة العالمية على إقتصاديات البلدان النامية ، مجلة الباحث ، العدد 1 ، 2002 .
- 32- مدني لعجال والظاهر براك ، مكافحة الإغراق باعتباره ممارسة منافية للمنافسة التجارية الدولية ، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية و الإقتصادية ، المركز الجامعي لتامنغست ، الجزائر ، المجلد 07 ، العدد 01 ، 2018 .
- 33- مشيب بن سعيد آل حامد القحطاني ، مفهوم الإغراق دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي و الإتفاقية العامة للتعرفة و التجارة جات GATT ، دفا تر السياسة و القانون ، العدد 13 ، 2015 .
- (ب) - المداخلات في الملتقيات و المؤتمرات الدولية :**
- 1- أحمد محمد الصاوي ، الإطار القانوني لحظر الممارسات الضارة بالمنافسة - دراسة مقارنة في ضوء القانون المصري و التشريعات الأمريكية المقابلة ، بحث مقدم للملتقى حول " حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية " بالتعاون مع الجامعة البريطانية في مصر BUE شرم الشيخ ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 .
- 2- حسين عمران ، المنافسة و الممارسات الإحتكارية بين المناخ التشريعي و مشاكل التطبيق ، بحوث و أوراق عمل ضمن ملتقى حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية ، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 .
- 3- صلاح الدين بوجلال ، حماية البيئة داخل المنظمة العالمية للتجارة ، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول النظام القانوني لحماية البيئة في ظل القانون الدولي و التشريع الجزائري يومي 09-10 ديسمبر 2013 ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة قالمة .

- 4- **عمار حبيب جهلول** ، حماية المنافسة بموجب قواعد مكافحة الإغراق ، بحث مقدم للملتقى حول " حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية " بالتعاون مع الجامعة البريطانية في مصر BUE شرم الشيخ ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 .
- 5- **عادل عبد العزيز السن** ، تحرير التجارة في الخدمات : في ضوء الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و مفاوضات جولة الدوحة (الفرص و التحديات) ، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان " مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بصنعاء ، فيبرابر 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية مصر ، 2009 .
- 6- **عادل عبد العزيز السن** ، اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية و مفاوضات جولة الدوحة و اثارها على حقوق الملكية الأدبية و الفنية و الملكية الصناعية (و صناعة الدواء بالدول العربية) ، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان " مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بصنعاء ، فيبرابر 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 .
- 7- **عادل عبد العزيز السن** ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان " مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بصنعاء ، فيبرابر 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 .
- 8- **عادل محمد خليل** ، سياسة التنافسية في إطار قواعد منظمة التجارة العالمية ، بحث مقدم للملتقى حول " حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية " بالتعاون مع الجامعة البريطانية في مصر BUE شرم الشيخ ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012 .
- 9- **عبد الواحد العفوري** ، مستقبل النظام التجاري الدولي في ضوء مفاوضات جولة الدوحة ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 .
- 10- **علي لطفي** ، التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول

العربية ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007.

11- علي بن أبي طالب عبد الرحمن محمود ، تقييم نظام الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية - الصعوبات و العوائق التي تواجهها الدول الساعية للإنضمام ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العربي الرابع حول مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية (الفرص و التحديات أمام الدول العربية) المنعقد بصنعاء ، الجمهورية اليمنية ، فبراير 2009 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009 .

12- محمد إبراهيم أبو شادي ، أثر قوانين حماية المنافسة و منع الإحتكار على حماية المستهلك ، بحث مقدم ضمن ملتقى حماية المنافسة و منع الإحتكار في ضوء التحولات بالمنطقة العربية ، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2012.

13- محسن هلال ، الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية الإجراءات - المفاوضات ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة (الفرص و التحديات أمام الدول العربية) المنعقد في دمشق ، سوريا ، مارس 2008 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2008 .

14- محسن هلال ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العربي الثالث حول التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية في ضوء مفاوضات برنامج عمل الدوحة (الفرص و التحديات أمام الدول العربية) المنعقد في دمشق ، سوريا ، مارس 2008 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2008

15- محسن أحمد هلال ، التجارة و سياسات المنافسة ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 .

16- محسن أحمد هلال ، التجارة و البيئة في مفاوضات التجارة العالمية (برنامج عمل الدوحة) ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الرابع بعنوان " مستقبل مفاوضات تحرير التجارة في ظل منظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2009.

- 17- نبيل بدر الدين ، تحرير التجارة في الخدمات ، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " المنعقد بمسقط ، مارس 2007 ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007 .
- 18- وليد نبيل النزهي ، الرؤية المستقبلية لجولة الدوحة للتنمية من منظور الدول العربية ، بحث مقدم إلى المؤتمر العربي الثاني بعنوان " التوجهات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية الفرص و التحديات أمام الدول العربية " ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، مصر ، 2007.
- 19- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية ، قرار مؤتمر الأمم المتحدة الثالث لاستعراض جميع جوانب مجموعة المبادئ و القواعد المنصفة المتفق عليها اتفاقا متعدد الأطراف من أجل مكافحة الممارسات التجارية التقييدية ، جنيف ، 21 نوفمبر 1995 .

(5) - البحوث :

- 1- محمد صالح الشيخ ، الاغراق و أثره على التنمية الاقتصادية في الدول النامية ، بحث مقدم إلى مؤتمر الجوانب القانونية و الاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الرابط : <http://law.uokerbala.edu.iq/wp/blog/2015/02/15/>
- 2- مؤلف كتاب " خيبات العولمة " على الرابط : <https://www.neelwafurat.com> .
- 3- مقال بعنوان جنوب شرق اسيا منطقة تنطلق نحو مستقبل مشرق ، مجلة التمويل و التنمية ، صندوق النقد الدولي، العدد 55 ، 2018 ، ص 02 ، منشور على الرابط : <https://www.imf.org>
- 4- مقال صادر عن المعهد العربي للتخطيط ، منشور على الرابط : www.arab.api.org/training/programs

(6) - الإتفاقيات الدولية :

- 1- اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة ، المنبثقة عن الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف في مراكش في 15 أبريل 1994 ، و دخلت حيز النفاذ في 01 جانفي 1995 .
- 2- الإتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة " الجات 1994 " التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخلت حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 3- الاتفاق بشأن الزراعة ، المدرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية

- إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 4- الاتفاق بشأن تدابير الصحة و الصحة النباتية ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 5- الاتفاق بشأن المنسوجات و الملابس ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 6- الاتفاق بشأن القيود الفنية أمام التجارة ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 7- الاتفاق بشأن قواعد المنشأ ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 8- الاتفاق بشأن الفحص قبل الشحن ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 9- الاتفاق بشأن إجراءات تراخيص الإستيراد ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 10- الاتفاق بشأن الدعم و الإجراءات التعويضية ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 11- الاتفاق بشأن إجراءات الإستثمار المتصلة بالتجارة ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 12- الاتفاق بشأن الوقاية ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 13- إتفاق بشأن إجراءات مكافحة الإغراق (و تختص بتطبيق المادة 6 من الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة 1994) المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (أ) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 14- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات **GATS** ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (ب) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاذ في جانفي 1995 .
- 15- اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية **TRIPS** ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (1) (ج) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز

النفاز في جانفي 1995 .

16- اتفاق بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات ، المندرج ضمن مجموعة الاتفاقات التابعة للملحق (2) لإتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، دخل حيز النفاز في جانفي 1995 .

(7)- المواقع الإلكترونية :

1- الموقع الرسمي لمنظمة التجارة العالمية WWW.Wto.Org

2- الموقع الرسمي للأمم المتحدة على الرابط التالي : <http://WWW.unctad.org/>

ثانيا - المراجع باللغة الفرنسية :

-Ouvrages :

1- **André Decocq , Georges Decocq** , droit de la concurrence – droit interne et droit de l’union européenne , L.G.D.J lextenso éditions , 4 eme édition , 2013 .

2- **BerangereTaxil** , L’OMC ET Les pays en developpement , Montchrestien, Paris, 1998 .

3- **Dominique carreau, Patrick juillard**, droit international économique 4 édition L.G.D.J DELTA, Paris 1998 .

4- **Dominique Pantz**, Institutions Politiques commerciales Internationales, Armand Colin, Paris,1998 .

5- **Emmaheul combe** , L’organisation mondial du commerce , edition Amound colin , paris 1999, P 64.

6- **francois souty** , le droit et la politique de la concurrence de l’union européenne , montchrestien lextenso éditions , 4 eme édition , 2013 .

7- **Fabrice Mazerolle** , Economie Internationale, 3ème année de Licence, Aix-France,2008.

8-**Jamel machrouk**, Justice et développement selon l’organisation mondiale du commerce, L’Harmattan, Paris, 2008, P 16.

9- **Otmane bekenniche**, l’algerie, le GAT et L’OMC L’organisation mondiale de commerce , divisions de l’information et des relations extérieurs édition 2011.

10-**Rachid Zouaimia** , le droit de la concurrence , maison d’édition belkeise , 2012 .

11-**Mahfoud Lacheb**, Organisation Mondiale du Commerce (OMC) , Office des Publication Universitaires , Alger , 2006 , 17 .

12- **Menouer Mustafa**, droit de la concurrence, Berti édition, Alger 2013.

13- **Mostépha Trari Tani** , William Pissort ,Patrick Saerens , Droit commercial International – conforme aux conventions internationales ratifiées par l’algerie , Berti édition , Alger, 2007.

14- **Mohamed Tayeb Medjahed** , Cours d’initiation au droit de l’Organisation Mondiale du Commerce , Edition Houma , Alger , 2011 .

15- Marie Malaurie – Vignal , Droit de la Concurrence Interne européen 6 édition , Dalloz , Paris , 2014 .

16- Mathias Audit , Sylvain Bollée , Pierre Callé , Droit du Commerce International et Des Investissements Etrangers , LGDJ Lextenso éditions 2014 .

17- Matouk Belattaf, économie du développement, office des publication universitaires , (OPU), Alger, 2010 .

18- Michel Rainelli, Le commerce international, neuvième édition , Editions La Découverte, Paris,2003 .

19- Michel Wats , L'économie De Marché, Qu' est -ce Qu'une économie de marché , Collection Gestion –Eco- Finance Dirigée par Kamel Chehrit , Alger – Livres Editions , Alger, 2007.

ثالثا – المراجع باللغة الانجليزية :

1- Peter Gallagher, Guide To The Wto And Developing Countries- World Trade Organization , Kluwerlaw International, Great Britain, 2000 .

2- Grance Patricio , Remedies under WTO Law , Journal of International Economic Law, Volume 4 , December 2001

3- Graham Dunkly ,The Free Trade Adventure : The WTO, The Uruguay Round and Globalism – A Critique , London and New York , Zed Books , 2000.

4- Michel Jtrebilooock – Robort Hows ,THE Regultion Of International Trad.

5- Lanoszka Anna , The World Trade Organisation and The Accession process : Testing The Implementation of The Multilateral Trade Agreements, PHD, Dalhousie University, 2001.

الفهرس

إهداء

شكر و تقدير

قائمة المختصرات

01.....	مقدمة
09.....	الباب الاول : تطور النظام التجاري الدولي و انعكاساته على حرية المنافسة التجارية
11.	الفصل الأول : إنشاء المنظمة العالمية للتجارة و التأسيس لنظام تجاري عالمي جديد
14.....	المبحث الأول : بؤادر توحيد السياسة التجارية الدولية و ولادة اتفاقية الجات
15.....	المطلب الأول : ماهية السياسة التجارية
15.....	الفرع الأول : مفهوم السياسة التجارية الدولية و أنواعها
15.....	أولا : تعريف السياسة التجارية
16.....	ثانيا : أنواع السياسات التجارية
24.....	الفرع الثاني : أدوات السياسات التجارية الدولية
24.....	أولا : الوسائل المالية
32.....	ثانيا : الوسائل الكمية
35.....	ثالثا : الوسائل التنظيمية
38.....	المطلب الثاني : نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة - الجات -
39.....	الفرع الأول : ماهية الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة - الجات -
39.....	أولا : لمحة تاريخية حول ظروف نشأة إتفاقية الجات
43.....	ثانيا : مفهوم إتفاقية الجات
49.....	الفرع الثاني : الجولات المتعددة الأطراف في ظل اتفاقية الجات
49.....	أولا : من جولة جنيف إلى جولة طوكيو
53.....	ثانيا : جولة أورجواي الختامية
58.....	المبحث الثاني : النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية و مجالات نشاطها
59.....	المطلب الأول : ماهية المنظمة العالمية للتجارة
60.....	الفرع الاول : مفهوم منظمة التجارة العالمية
60.....	أولا : تعريف منظمة التجارة العالمية

61.....	ثانيا : أهداف و مبادئ المنظمة العالمية للتجارة
62.....	ثالثا : مهام منظمة التجارة العالمية
63.....	الفرع الثاني : الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة
63.....	أولا : الأجهزة الرئيسية
71.....	ثانيا : الأجهزة الفرعية
72.....	الفرع الثالث : أحكام العضوية في منظمة التجارة العالمية
72.....	أولا : أنواع العضوية و شروطها
	ثانيا : الآثار القانونية الناشئة عن إكتساب صفة العضوية في منظمة التجارة العالمية
78.....	و عوارضها
86.....	المطلب الثاني : مجالات نشاط منظمة التجارة العالمية
87.....	الفرع الاول : اتفاقيات تحرير التجارة في السلع
87.....	أولا : اتفاق الزراعة
98.....	ثانيا : اتفاق التجارة في المنسوجات و الملابس
103.....	ثالثا : إتفاقية إجراءات حماية الإستثمارات المتصلة بالتجارة
108.....	الفرع الثاني : اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات
110.....	أولا : ماهية التجارة في الخدمات
112.....	ثانيا : التزامات الدول الأعضاء ضمن اتفاقية تحرير التجارة في الخدمات
118.....	ثالثا : ملاحق الاتفاقية العامة للتجارة الخدمات
120.....	رابعا : الإمتيازات الممنوحة للدول النامية في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات
123.....	الفرع الثالث : اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية
126.....	أولا : الخصائص العامة لاتفاقية تريبس
129.....	ثانيا : أهداف اتفاقية تريبس
130.....	ثالثا : المبادئ الأساسية التي تقوم عليها اتفاقية تريبس
131.....	رابعا : التزامات الدول الأعضاء في ضل اتفاقية تريبس
133.....	خامسا : طبيعة التفضيلات الممنوحة للدول النامية و مدى فعاليتها

الفصل الثاني : الإطار القانوني للمنافسة الدولية في ظل اتفاقات منظمة التجارة العالمية..	135
المبحث الأول : ماهية المنافسة في ظل منظمة التجارة العالمية و أسسها	138
المطلب الأول : مفهوم المنافسة و أهدافها	139
الفرع الاول : مفهوم المنافسة و صورها	139
أولاً : تعريف المنافسة.....	139
ثانيا : صور و أقسام المنافسة.....	144
الفرع الثاني : أهداف المنافسة	151
المطلب الثاني : مبادئ و أسس تكريس حرية المنافسة في التجارية الدولية و تطبيقاتها	153
الفرع الاول : مبادئ تنظيم المنافسة الدولية	154
أولاً : مبدأ عدم التمييز	155
1- شرط الدولة الأولى بالرعاية	155
2- شرط المعاملة الوطنية	159
ثانيا : مبدأ المعاملة بالمثل (مبدأ التبادلية).....	160
ثالثاً : مبدأ الشفافية	160
الفرع الثاني:مظاهر تكريس أسس المنافسة في ظل اتفاقيات تنظيم السوق التجارية الدولية...164	164
أولاً : اتفاقية قواعد المنشأ	165
ثانيا : اتفاقية الفحص قبل الشحن	168
ثالثاً : اتفاق بشأن تراخيص الإستيراد	169
رابعاً : اتفاقية القيود الفنية للتجارة	171
خامساً : اتفاق التدابير الخاصة بالصحة و الصحة النباتية	173
سادساً : الاتفاق بشأن تحديد القيمة لأغراض جمركية	176
المبحث الثاني : الممارسات الضارة بالمنافسة الدولية في ظل تحرير التجارة العالمية	178
المطلب الأول : الاغراق التجاري	179
الفرع الاول : ماهية الإغراق التجاري	180
أولاً : مفهوم الإغراق التجاري	181
ثانيا : أنواع الإغراق التجاري	184

186.....	ثالثا : شروط مكافحة الإغراق
190.....	رابعا : وسائل مكافحة الإغراق
192.....	خامسا : موقف الدول النامية من التعامل مع الية مكافحة الإغراق
196.....	المطلب الثاني : الدعم السلعي و الزيادة الغير مبررة في الواردات
197.....	الفرع الاول : ماهية الدعم السلعي و شروطه و تدابير مواجهته
196.....	أولا : مفهوم الدعم السلعي
203.....	ثانيا : شروط مواجهة الدعم السلعي
205.....	ثالثا : التدابير المتاحة لمواجهة الدعم السلعي
207.....	الفرع الثاني : الزيادة الغير مبررة في الواردات
207.....	أولا : ماهية الزيادة الغير مبررة في الواردات
208.....	ثانيا : شروط مواجهة الزيادة الغير مبررة في الواردات
211.....	ثالثا : التدابير المعتمدة لمواجهة الزيادة الغير مبررة في الواردات
213.....	رابعا : المعاملة التفضيلية للدول النامية في ضل اتفاق الوقاية
216.....	الباب الثاني : مساعي حماية المنافسة الدولية و موقف الدول النامية منها
219.....	الفصل الأول : الجهود و الآليات القانونية المختلفة لحماية المنافسة الدولية
221.....	المبحث الأول : سياسات حماية المنافسة و النظام التجاري المتعدد الأطراف
222.....	المطلب الأول : دور منظمة التجارة العالمية في حماية المنافسة الدولية
222.....	الفرع الأول : جهاز تسوية المنازعات كآلية قانونية لدعم سياسة حماية المنافسة الدولية
223.....	أولا: خصائص و أهداف نظام تسوية المنازعات
227.....	ثانيا: الإجراءات المتبعة في تسوية المنازعات
238.....	ثالثا: تنفيذ قرارات جهاز تسوية المنازعات
242.....	رابعا : موقف الدول النامية من جهاز تسوية المنازعات
246.....	الفرع الثاني : حماية المنافسة في إطار عمل منظمة التجارة العالمية
246.....	أولا : إعلان سنغافورة
248.....	ثانيا : إعلان جولة الدوحة للتنمية

المطلب الثاني : دور مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية في إرساء قواعد المنافسة العادلة و حمايتها	255
الفرع الأول : الطبيعة القانونية للأونكتاد و ظروف نشأته	256
الفرع الثاني : دور الأونكتاد في تكريس حقوق الدول النامية في إطار الدعوة لنظام تجاري عادل (نظام الأفضليات).....	261
أولا : إدراج الجزء الرابع ضمن إتفاقية الجات	261
ثانيا : النظام المعمم للأفضليات	263
ثالثا : النظام الشامل للأفضليات التجارية بين الدول النامية	265
رابعا : تقييم مدى فعالية النظام القانوني للمعاملة التفضيلية في ضل إتفاقية الجات و منظمة التجارة العالمية	267
الفرع الثالث : دور الأونكتاد في إرساء قواعد حماية المنافسة	271
أولا : إقرار مجموعة مبادئ الأمم المتحدة لحماية المنافسة	271
ثانيا : إنشاء جهاز مؤسسي معني بقوانين و سياسات المنافسة	273
المبحث الثاني : حماية المنافسة و حظر الممارسات الضارة في ضل التشريعات الوطنية ..	275
المطلب الأول : ماهية المركز الإحتكاري و إساءة إستغلاله	276
الفرع الأول : ماهية المركز الإحتكاري	276
أولا : مفهوم المركز الإحتكاري	277
ثانيا : معايير المركز الإحتكاري و مؤشرات	283
الفرع الثاني : صور و مظاهر إساءة إستغلال المركز الإحتكاري	289
أولا : صور إساءة إستغلال المركز الإحتكاري في القانون الأمريكي.....	290
ثانيا : صور إساءة إستغلال المركز المسيطر في القانون الأوروبي	294
ثالثا: صور إساءة إستغلال المركز المسيطر في القانون المصري	295
المطلب الثاني : الإتفاقات المقيدة للمنافسة	298
الفرع الأول : الإتفاقات الأفقية المقيدة للمنافسة.....	299
أولا : مفهوم الإتفاقات الأفقية المقيدة للمنافسة	299
ثانيا : شروط حظر الإتفاقات الأفقية	301

304.....	الفرع الثاني : الإتفاقات الرأسية المقيدة للمنافسة
305.....	أولا : ماهية التقييد الرأسي للمنافسة
308.....	ثانيا : موقف القوانين المقارنة من التقييد الرأسي للمنافسة
310.....	الفرع الثالث : التركيز الإقتصادي (التجميع الإقتصادي)
311.....	أولا : تعريف التركيز الإقتصادي
313.....	ثانيا : الضوابط المعتمدة لخضوع عملية التركيز الإقتصادي للرقابة التشريعية
318.....	الفصل الثاني : الدول النامية و تحديات المنافسة في ظل الإنفتاح التجاري الدولي
321.....	المبحث الأول : ضرورات تفاعل الدول النامية مع سياسات المنافسة
322.....	المطلب الأول : الخلفيات التاريخية للتحويلات الإقتصادية بالدول النامية
322.....	الفرع الأول : تعثر السياسات التنموية المنتهجة من قبل الدول النامية
322.....	أولا : سياسة الصناعات المصنعة
323.....	ثانيا : سياسات إحلال الواردات
325.....	ثالثا : سياسة إحلال الصادرات
326.....	الفرع الثاني : أزمة المديونية الخارجية و أسبابها
328.....	أولا - الأسباب الخارجية
329.....	ثانيا - الأسباب الداخلية
330.....	المطلب الثاني : مظاهر إندماج الدول النامية ضمن مسار النظام الإقتصادي العالمي
331.....	الفرع الأول : صور تدخل المؤسسات المالية الدولية في إدماج اقتصادات الدول النامية
332.....	أولا - ماهية برامج التثبيت و التكيف الهيكلي
334.....	ثانيا : تقييم إنعكاسات برامج التثبيت و التكيف الهيكلي على اقتصادات الدول النامية
339.....	الفرع الثاني : الإنضمام لمنظمة التجارة العالمية و اثاره على سياسات المنافسة
339.....	أولا : العلاقة بين سياسات تحرير التجارة الخارجية و سياسات حماية المنافسة
341.....	ثانيا : مساعي الدول النامية لتبني سياسات المنافسة
344.....	ثالثا: انعكاسات انضمام الدول النامية لمنظمة التجارة العالمية
	المبحث الثاني : الأفاق المستقبلية لإندماج ايجابي للدول النامية ضمن إطار المنافسة الدولية
348.....	بين المتطلبات و المعوقات

المطلب الأول : الحلول و الخيارات الممكنة لزيادة فرص اندماج الدول النامية في السوق العالمية	349
الفرع الأول : تفعيل تعهدات أجندة الدوحة للتنمية	350
أولا : الإلتزامات المقررة لصالح الدول النامية	351
ثانيا : صور عن الإقتراحات المقدمة من قبل الدول النامية ضمن مسار إصلاحات النظام التجاري	353
ثالثا : فيما يخص تقييم مسار المفاوضات و مدى إلتزام الدول المتقدمة الأعضاء بتحقيق ما ورد في أجندة الدوحة للتنمية	355
الفرع الثاني : إنشاء التكتلات الإقتصادية و تفعيلها	358
أولا - المركز القانوني للتكتلات الإقتصادية في اتفاقات منظمة التجارة العالمية	359
ثانيا : تقييم تجربة الدول النامية و سبل تعزيزها	361
المطلب الثاني : الأساليب الحمائية الجديدة كعموقات فعلية أمام رهان بناء القدرات التنافسية للدول النامية	370
الفرع الأول : المعايير و الإشتراطات البيئية	371
أولا : السياسات و المعايير البيئية و أسسها	372
ثانيا : الإنعكاسات السلبية لتطبيق الإشتراطات البيئية على تنافسية الدول النامية	378
الفرع الثاني : المعايير و الإشتراطات الإجتماعية	381
أولا : ماهية الإغراق الإحتماي	382
ثانيا : مبررات مكافحة الإغراق الإجتماي و مدى حجيتها	386
ثالثا : البدائل المقترحة لمكافحة الإغراق الإجتماي	389
الخاتمة	396
قائمة الملاحق	403
قائمة المراجع	434
الفهرس	452

ملخص:

إذا كان النظام الجديد للتجارة العالمية يهدف في جوهره إلى إطلاق حرية التجارة على مستوى عالمي، فهو بذلك يفتح مجال للمنافسة الدولية في كل قطاعات التجارة .

و اعتبار لأهمية دور المنافسة الحرة في تكريس الكفاءة الاقتصادية و تحقيق التنمية المستدامة التي تظل مطلباً عالمياً ، فإنه و أمام واقع التفاوت الاقتصادي الشديد بين الدول المتقدمة و الدول النامية ، و كذا بروز الممارسات الضارة و الاحتكارية و الأساليب الحمائية الخفية التي أصبحت تضر بالتجارة و تشوه روح المنافسة ، كل هذه العوامل خلقت تحدياً كبيراً أمام المنظمة العالمية للتجارة يخصص كيفية توجه قواعدها و اتفاقاتها بما يتوافق و ضرورة خلق مناخ تنافسي دولي عادل ، وهو الأمر الذي دفعها لطرح موضوع التفاعل بين التجارة و سياسة المنافسة ضمن برنامج عملها، بحيث أنه ما دام أن حرية المنافسة مرتبطة بحرية التجارة و أن التجارة لا تكون حرة إلا إذا كانت عادلة ، فإن حماية المنافسة تقتضي تنسيق سبل التعاون الدولي بما يفيد إيجاد حلول للمشاكل التي يعاني منها النظام التجاري الدولي في كل المجالات .

الكلمات المفتاحية : التجارة العالمية – المنافسة الدولية – أساليب حمائية – المنظمة العالمية للتجارة .

Résumé :

Si le nouveau système du commerce international vise dans son ensemble à libérer le commerce à l'échelle mondiale, par conséquent il ouvre le domaine de la concurrence internationale dans les différents secteurs du commerce.

Compte tenu de l'importance du rôle de la libre concurrence dans la consécration à la compétence économique et la réalisation du développement durable qui demeure une demande mondiale, et face à la réalité du dépassement économique entre pays développés et pays en voie de développement, ainsi que l'émergence de pratiques monopolistiques et des méthodes de protectionnistes cachées qui nuisent le commerce et faussent l'esprit de la concurrence. Tous ces facteurs ont créé un défi majeur pour l'Organisation Mondiale du Commerce quant à la façon d'orienter ses règles et accords en fonction de la nécessité de créer un environnement concurrentiel international équitable, qui la amené à s'interroger sur l'interaction entre le commerce et la politique de la concurrence dans son programme de travail, tant que cette liberté concurrentielle est liée à la liberté du commerce, et que ce dernier n'est libre que s'il est équitable; alors la protection de la concurrence nécessite la coordination de la coopération internationale, afin de trouver des solutions aux problèmes du système commercial international dans tous les domaines.

Mots clés : Commerce international, concurrence internationale, méthodes de protectionnistes, Organisation Mondiale du Commerce (O.M.C).

Abstract:

If the new system of global trade basically aims at freeing trade on a world scale, consequently it opens the field of international competition in different trade sectors.

Considering the importance of the role of free competition in consecrating economic competence and the achievement of sustainable development, which remains a global request, and faced with the reality of the economic overshoot between developed and developing countries, as well as the emergence of monopolistic and hidden protectionist methods that harm trade and distort the spirit of competition. All these factors have created a major challenge for the World Trade Organization as to how to guide its rules and agreements according to the need to create a fair international competitive environment, which led it to question interaction between trade and competition policy within its work program, as long as this competitive freedom is linked to free trade, and that the latter is only free if it is fair; so the protection of competition requires the coordination of international cooperation, in order to find solutions to the problems of the international trading system in all areas.

Key words: Global trade, international competition, protectionist methods, World Trade Organization (W.T.O).