



اثر المؤسسات الدولية في السياسات الداخلية للدول اتفاقيات التجارة التفصيلية امودجاً

م.د. حيدر عبد كاظم
كلية العلوم السياسية-الجامعة المستنصرية

ملخص البحث.

اضحت "الحوكمة العالمية" بشكل متزايد ليس مفهوماً نظرياً فحسب، بل عملاً لا بد من الأخذ به في المجال السياسي والاقتصادي في سياق الدعوة إلى المساءلة والشفافية. وبرزت تساؤلات بشأن الهدف النهائي لها؟، ومن المستفيدون منها؟ في هذا الإطار، وحسب "سامورا ماشيل" فإن "التضامن الدولي لا يعدّ عملاً خيراً، وإنما عمل موحد بين الحلفاء الذين يقاتلون في ميادين مختلفة من أجل تحقيق نفس الهدف. وتتلخّص أهمية هذا الهدف في المساعدة على التنمية البشرية إلى أعلى مستوى ممكن". وفي الجانب الآخر، فإن التضامن الدولي، يثير تساؤلات مهمة وجوهرية تتعلق بحساسية تلك العلاقات، المنبثقة منها، ولعل أبرز تلك التساؤلات هو: كيف تؤثر السياسات الداخلية للدول في تشكيل المؤسسات الدولية؟، وكيف تؤثر المؤسسات الدولية في السياسات الداخلية للدول؟، ولا يمكن الإجابة على هذه الأسئلة بشكل منعزل، لأن القادة الوطنيين

غالباً ما ينضمون إلى المؤسسات الدولية للنهوض بالمصالح الوطنية لدولهم، واتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs) هي ليست باستثناء من هذا الطرح .
الكلمات المفتاحية : الحوكمة العالمية ، الأثر ، الاتفاقيات التفضيلية ، الوطنية (المحلية) .

المقدمة.

منذ بداية إنشاء منظمة التجارة العالمية في منتصف التسعينيات من القرن الماضي، حرصت المنظمة على إقناع الدول بالالتزام بالنظام متعدد الأطراف والتراجع عن فكرة المفاضلة والتمييز في إطار اتفاقيات تجارة تفضيلية محدودة إقليمية كانت أم ثنائية، لتعارضها مع نظام عالمي تحت مظلة واحدة ويحسمه نظام فض منازعات موحد وقواعد متساوية تسري على جميع دوله دون التفرقة فيما بينها على أساس القوة. وعلى الرغم من ذلك، تسارعت الدول كبيرها وصغيرها إلى عقد اتفاقيات تجارية تفضيلية فيما بينها تحقيقاً لقدر أكبر من الفوائد، وكثيراً ما يتناسون أن هذه الاتفاقيات لا تعدو أن تكون حبراً على ورق، إن لم تقم مؤسسات الدول المتعاقدة وقطاعاتها الحكومية منها والخاصة إلى موازنة أوضاعها وتحديث قوانينها لإنفاذ هذه الاتفاقيات، فما أكثر هذه الاتفاقيات التي تجد مكانها على الرف لا حول لها ولا قوة، وما أكثر الاتفاقيات التي تنتفع منها دول دون الأخرى لفشل الكثيرين في موازنة أوضاعها بالسرعة المطلوبة لإثبات جدواها وتحقيق المصلحة منها. فضلاً عن ذلك، إن اتفاقيات التجارة التفضيلية الحرة ليست قادرة وحدها على تحقيق التنمية والفائدة، وكثيراً ما تتخبط هذه الدول في تقييم نتائجها، إذ لا تخلو من صراعات داخلية للدولة بين وزاراتها، لا سيما وزارتي التخطيط والمالية من حيث تدفع الأخيرة إلى ما تقوم به هذه الاتفاقيات من إضاعة للحصيلة الجمركية للدولة والتي تمثل نسبة عالية



من مواردها المالية من العملة الصعبة، لا سيما في أوساط الدول النامية، في حين تدفع وزارات التجارة والخارجية إلى بيان أهمية مثل هذه الاتفاقيات اقتصادياً وسياسياً. بالتالي، سنحاول في بحثنا أن نلقي الضوء ما إذا كان القادة في البلدان النامية يستخدمون اتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs) مع القوى الكبرى (الاتحاد الأوروبي، والولايات المتحدة الأمريكية) لإضفاء الشرعية السياسية لهم، أم لتعزيز الإصلاحات الاقتصادية الليبرالية، من ثم توضيح مدى تأثير المؤسسات الدولية في السياسات الداخلية للدول .

مشكلة البحث.

تتبع مشكلة البحث من أن اتفاقيات التجارة التفضيلية المتنامية والتي تعد اليوم بمثابة مؤسسات دولية فاعلة يمكن أن تحقق معدلات أعلى للنمو للدول مقارنةً باتفاقيات التجارة الحرة التقليدية. فالاتفاقيات الجديدة تتسم بانفتاح أكبر في مجالات الاستثمار والتجارة بدلاً من سياسات الإحلال محل الواردات وحماية الأسواق وإدارة التجارة . إن الدول التي تتضمن لهذه الاتفاقيات والتكتلات هي دول تسعى لتحقيق تكامل أعمق مع الدول الأخرى، ومشاركة أوسع في الاقتصاد العالمي، من خلال الاعتماد على قوى السوق ورأس المال الأجنبي والتجارة في الخدمات. لكن وعلى الرغم من ذلك، يثار تساؤل جوهري حول هذا الموضوع، مفاده : ما هي أطر العلاقة بين المؤسسات الدولية والسياسات الداخلية للدول؟، وما هي علاقة التأثير والتأثر المتبادلة بينهما في ضوء اتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs) ؟ .

فرضية البحث.

تتطلق فرضية البحث من أن حكومات البلدان النامية تشترك في مفاوضات اتفاقية التجارة التفضيلية مع القوى الكبرى مثل، الاتحاد الأوروبي والولايات

المتحدة الأمريكية، عندما تسعى إلى تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية، ولكن بنفس الوقت تواجه ممانعة في القيام بذلك بسبب المعارضة السياسية المحلية، فضلاً عن عدم وجود التزام موثوق به بين الطرفين (القوى الكبرى - الدولة النامية). إذ إن إبرام اتفاقية تجارة تفضيلية مع قوى كبرى يفرض التزامات بإجراء تغييرات على السياسات الداخلية للدولة، الأمر الذي يثير العديد من المشاكل الداخلية بالنسبة للدولة، فضلاً عن التبعات الاقتصادية التي قد تتقل كاهل الدول النامية وتبدد مواردها المحدودة .

المبحث الأول: المؤسسات الدولية والإصلاحات الاقتصادية.

تعد قضية الإصلاح الاقتصادي إحدى القضايا الرئيسية التي تهم دول الجنوب والمنظمات الدولية بشكل خاص، لاسيما بعد تفكك المعسكر الاشتراكي الذي يتبنى النظام الاقتصادي المركزي، والتحول السياسي والاقتصادي في دول وسط وشرق أوروبا اللذين كان لهما انعكاسات إيجابية على انتشار الإصلاح الاقتصادي وتوسيع الإصلاح السياسي عبر تطبيق الديمقراطية الحقيقية في الكثير من دول الجنوب. وتعد مرحلة عقد التسعينيات من القرن الماضي الأوسع انتشاراً لمبادئ الديمقراطية والإصلاح الاقتصادي (١).

وفي الجانب الآخر، تعزز المؤسسات الدولية الإصلاح الاقتصادي بطريقتين، الأولى، تقوم المؤسسات الدولية بفرض التزامات سياسية واقتصادية معينة على الدول، لاسيما انتهاج سياسات اقتصادية - ليبرالية، بالتالي يزداد حجم الإصلاح. الثانية، تسمح المؤسسات الدولية للدول بمساومة أو إرغام الدوائر المحلية في الدولة على القبول بالالتزامات التي تفرض عليها. فإذا انضمت دولة ما إلى مؤسسة دولية تتطلب إصلاحات اقتصادية، فإن فوائد المؤسسة الدولية تتوقف على الإصلاح الاقتصادي، وتلك الدوائر المحلية التي تتوقع فوائد من



المؤسسات الدولية تدعم الإصلاح الاقتصادي لأن الفشل في الإصلاح يعني خسارة الفوائد المقدمة من قبل تلك المؤسسات، فهي إذاً علاقة متبادلة التأثير (٢).

وتواصل المؤسسات المالية الدولية إصرارها على وجود ضرورة لإصلاحات هيكلية معينة بهدف تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي، على الرغم من أن الكثير من هذه الإصلاحات لم يحالفها النجاح في تحقيق نمو مرتفع ومتساوي في الدول النامية.

وفيما يلي توضيح موجز لبعض ما تفرضه المؤسسات الدولية من التزامات على الدول، من أجل الشروع والمساعدة في الإصلاحات الاقتصادية (٣):

١. قد تكون الخصخصة مكلفة جداً لعمال القطاع العام ولأولئك الذين يعتمدون على الخدمات التي تقدمها الحكومة. إذ يستطيع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي أن يوصيا بأن تباع الحكومات الوطنية المرافق والخدمات العامة، أو تشرك القطاع الخاص في تقديم تلك الخدمات على أساس خفض الإنفاق الحكومي وإنشاء شراكات أكثر كفاءة.
٢. تشجع إصلاحات تحرير التجارة للدول الفقيرة والنامية لتصبح أكثر انفتاحاً للتجارة والاستثمار الأجنبي، بالاعتماد غالباً على الصادرات لتعزيز النمو الاقتصادي وتقليل أو إلغاء التعرفة الجمركية على السلع المستوردة.
٣. غالباً ما يكون تحرير السوق المحلية وتحرير الأنظمة الإجرائية مكماً لتحرير التجارة. وقد تتضمن الإصلاحات تفكيك الضوابط على الأسعار ودعمها وإبعاد الحكومة من السوق كمشتري وبائع وتخفيف شدة الأنظمة والقوانين في القطاع الخاص.

٤. يتم إصلاح النظام الحكومي بصورة نمطية من خلال تخفيض إجمالي المرتبات التي تدفعها الحكومة كموازنة تشغيلية سنوية، وذلك لغرض مُعلن هو المساعدة على إدارة الخدمات بكفاءة أكبر. ويمكن أن يعني هذا الإصلاح التحول عن نظام تدرج الرواتب المُعتمد على الأقدمية إلى نظام يعتمد على الكفاءة والجدارة.
٥. في أغلب الأحيان تفرض المؤسسات الدولية إصلاحات على النظام التقاعدي.
٦. تعديل السياسات المالية والنقدية التي تتعلق بمخصصات الموازنة العامة للدولة، وسياساتها الضريبية وسياسات الاقتصاد الكلي - التي تشمل فرض القيود المالية أو النقدية أو انخفاض قيمة العملة الوطنية أو ربط العملة باليورو أو بالدولار الأمريكي.
٧. إصلاح القطاع القضائي من خلال تحسين كفاءة نظام المحاكم وزيادة فرص حصول المواطنين على الانصاف و العدالة.
٨. وضع شروط مُعينة على إصلاح نظام المشتريات (الواردات)، في البلد على شرط أن تتفق مع المعايير الدولية.
٩. الحث على اللامركزية التي تتطلب نقل صلاحية تقديم خدمات مُعينة مثل الماء والكهرباء والرعاية الصحية والبرامج الاجتماعية من الحكومة المركزية إلى الحكومات المحلية في المحافظات أو الولايات أو البلديات. ووفقاً لمبادئ المؤسسات الدولية مثل،(البنك الدولي، صندوق النقد الدولي،... وغيرها)، ويمكن تكيف تقديم الخدمات بشكل لا مركزي على نحو أفضل حسب الاحتياجات المحلية على أن تتم إدارته بكفاءة .



ومن الجدير بالذكر، إنه ليس بالضرورة أن تكون الشروط أنفة الذكر - المفروضة من المؤسسات الدولية - مرتبطة بنجاح الإصلاحات الاقتصادية لدولة ما، ففي مصر على سبيل المثال، تمثلت الإصلاحات المُطبقة برعاية صندوق النقد الدولي بالحد من النفقات العامة مما أثرت بشكل مباشر على مستوى وجودة الحياة لدى المواطنين دون أن تؤدي تلك الإصلاحات إلى بلوغ الأهداف المُعلنة فيما يتعلق بالحد من الديون أو من العجز في ميزان المدفوعات. وقد أهملت الدولة قطاعات الصحة والتربية بل والمواصلات، واندفعت في الوقت نفسه في مشاريع ضخمة من تشييد البنى التحتية والإعمار، إذ كانت تهدف لتوفير المناخ الملائم للاستثمار الأجنبي. وهنا تطرح "ماي قابيل" بشكل صريح مسألة العبء الثقيل الذي تشكله تلك الإصلاحات، المفروضة دون أي شفافية ولا مشاورات، على الأغلبية العظمى من الشعب المصري(٤).

المبحث الثاني: اتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs).

تتراوح درجة الاندماج الاقتصادي الناتج عن توقيع الاتفاقيات التجارية الدولية و الإقليمية المختلفة، بين تنفيذ ترتيبات تجارية تفضيلية، وإقامة مناطق تجارية حرة، وأسواق مشتركة، واتحادات جمركية، واتحادات اقتصادية. وتقوم اتفاقيات التجارة التفضيلية بخفض القيود المفروضة على التجارة بين الدول الأعضاء، على خلاف الدول غير الأعضاء، وهي الصورة الأبسط من صور اتفاقيات التجارة التفضيلية. وتعد منطقة التجارة الحرة إحدى صور الاندماج الاقتصادي، التي تتم من خلالها إزالة جميع القيود المفروضة على التجارة بين الدول الأعضاء، بينما تحتفظ كل دولة بالقيود الخاصة بها عند التجارة مع الدول غير الأعضاء(٥). وتعد مناطق التجارة الحرة أكثر صور الاندماج الاقتصادي

الإقليمي شيوعاً ووضوحاً، إذ تمثل نحو (٧٠٪) من مجموع اتفاقيات التجارة التفضيلية (الإقليمية) التي تم إشعار وإخطار منظمة التجارة العالمية بها. وقد خلقت هذه التفضيلات التعريفية العديد من حالات الخروج عن مبدأ العلاقات التجارية التقليدية، إذ إن أعضاء منظمة التجارة العالمية (WTO) على سبيل المثال يجب أن يطبقوا نفس التعريفات على الواردات من أعضاء منظمة التجارة العالمية الآخرين. وهنا لا بد من الإشارة إلى أن التزايد الحاصل في اتفاقيات التجارة التفضيلية الثنائية، وظهور اتفاقيات التجارة التفضيلية الإقليمية الضخمة والواسعة، مثل (شراكة التجارة والاستثمار عبر الأطلسي (TTIP) أو شراكة التجارة عبر المحيط الهادئ (TPP))، فإن نظام التجارة العالمية يُدار حصرياً في إطار تبدو فيه منظمة التجارة العالمية الآن أقل فاعلية، إذ يجب أن تؤخذ التفاعلات بين النظم التجارية الإقليمية في نظر الاعتبار. فضلاً عن ذلك ينبغي مراعاة التعقيد المتزايد لنظام التجارة الدولية الناتج عن تزايد اتفاقيات التجارة التفضيلية الدولية في دراسة اختيار المنتديات الإقليمية التي تستخدمها البلدان أو المقاطعات لتعزيز علاقاتها التجارية، فضلاً عن جدول أعمالها التجارية والبيئية(٦).

وتعد جميع مناطق التجارة الحرة، والاتحادات الجمركية، والأسواق المشتركة، والاتحادات الاقتصادية السلعية والنقدية، أشكالاً متقدمة من اتفاقيات التجارة التفضيلية، فضلاً عن ذلك، هناك العديد من النماذج الأخرى لاتفاقيات التجارة التفضيلية، وكما مبين أدناه(٧):



أولاً: اتفاقيات تجارة تفضيلية متعددة الأطراف:

١. منظمة التعاون الاقتصادي للبحر الأسود (١٩٩٢) .
٢. النظام المعمم للأفضليات (الأمريكي) (Generalized System of Preferences) .
٣. النظام العالمي للأفضليات التجارية بين البلدان النامية (GSTP) (1989).
٤. رابطة تكامل أمريكا اللاتينية (LAIA / ALADI) (1981) .
٥. مجموعة الطليعة الميلانيزية (MSG) (1994) .
٦. بروتوكول المفاوضات التجارية (١٩٧٣) .
٧. الاتفاق الإقليمي للتعاون التجاري والاقتصادي في جنوب المحيط الهادئ (SPARTECA) (1981) .

ثانياً: اتفاقيات التجارة التفضيلية الثنائية:

لقد تم التوقيع على المئات من الاتفاقيات التجارية التفضيلية الثنائية منذ أوائل القرن العشرين. ويذكر مشروع (TREND) لمجلس الأبحاث الكندي في الاقتصاد السياسي الدولي حوالي ٧٠٠ اتفاقية تجارية، غالبيتها العظمى ثنائية، أبرزها:

١. لاوس - تايلاند (١٩٩١) .
٢. الهند - أفغانستان (٢٠٠٣) .
٣. منظمة الآسيان - جمهورية الصين الشعبية (٢٠٠٥) .
٤. الهند - موريشيوس (٢٠٠٦) .
٥. الهند - تشيلي (٢٠٠٧) .
٦. الهند - نيبال (٢٠٠٩) .

٧. الهند - السوق المشتركة الجنوبية "ميركوسور" (٢٠٠٩) .

وما تجدر الإشارة هنا إليه هو أن التكامل العميق يكون ضرورياً من أجل التحفيز لمزيد من التبادل التجاري بين الدول. وفي الوقت نفسه، يكون قرار التوقيع على اتفاقيات تجارية تفضيلية واسعة الأثر نتيجة متوقعة للانفتاح التجاري وهيكل التجارة الدولية المعاصر المتمثل بوجود شبكات الإنتاج الدولية. ومن أجل الازدهار في هذا المجال، قد تتطلب هذه الشبكات الانتاجية الدولية درجة من الحوكمة الدولية والتي يمكن أن يوفرها بشكل فاعل التكامل الدولي العميق. وبغض النظر عن دوافع التكامل الدولي الأعمق، فإن النظرية القياسية القائمة على مفاهيم إنشاء التجارة الدولية، وتحويلها، غير كافية لإعطاء الصورة الكاملة عن هذا الموضوع. وبقدر ما ينطوي التكامل العميق في اتفاقيات التجارة التفضيلية على تغييرات في اللوائح المحلية - السياسات الداخلية للدول - بدلاً من التعريفات المنخفضة بالفعل، فقد لا يشكل تحويل التجارة خطراً كبيراً على الدولة. إذ يجادل البعض في أن النظريات التقليدية لا تفسر بشكل كامل النمط الناشئ من اتفاقيات التجارة التفضيلية، وأن العلاقة بين الاتفاقيات التجارية الدولية وشبكات الإنتاج الدولي، من بين التفسيرات الأخرى، والظواهر المعاصرة التي يجب أن تؤخذ في نظر الاعتبار عند تحليل اتفاقيات التجارة التفضيلية(٨).

وعند النظر في مفهوم الأفضليات التجارية الدولية كأحد عناصر العلاقات الاقتصادية بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة، يتبين أن منظور "التجارة بدلاً من المعونة" له شيء من الجاذبية من الناحية الاقتصادية. فالأفضليات التجارية يُمكنها أن تساعد البلدان النامية في تعزيز التنمية الاقتصادية والاستمرار فيها بجهودها الذاتية، ويمكنها أيضاً أن تحل محلها، وربما أيضاً تضاف إلى



التحويلات الاقتصادية من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية في شكل مساعدات مالية. ومع ذلك، فإن ذلك لا يخلو من عدة مشاكل أكثرها وضوحاً وجود مقاومة من جانب المنتجين في البلدان المتقدمة، وأقلها وضوحاً، رغم أهميتها، مشكلة توجيه هيكل الإنتاج في البلدان النامية في اتجاه لا يمكن أن يستمر مع تقدم عملية تحرير التجارة. وفي مثل هذه الحالة، ينبغي النظر في السياسات التي "تستفيد" من جزء من فوائد الخطط التفضيلية في البرامج التي تعود بالفائدة على اليد العاملة الوطنية مثل، المزارعين، بدلاً من خلق أنماط إنتاجية لا يُقدر لها البقاء مع تغير الأسعار العالمية في المستقبل بعد اتساع نطاق تحرير التجارة. وأخيراً، يوجد احتمال لحدوث انخفاض في مستوى الرفاهية العالمية نتيجة لتحويل التجارة (٩).

وتساوفاً مع ما تقدم، يمكن أن تكون للأفضليات التجارية منافع عديدة للدول المُصدرة المعنية. ومن الصعب الوصول إلى تقديرات كمية قائمة على الملاحظة لحجم هذه المنافع في مجموعها، وبالتالي نادراً ما توجد تقديرات من هذا النوع. ومع ذلك، يعد هامش الأفضليات من المؤشرات التي من السهل نسبياً حسابها لتقدير المنافع المحتملة. وتشير التقديرات المتاحة عن هوامش الأفضليات إلى أنها يمكن أن تصل إلى حصص كبيرة من قيمة صادرات الدول النامية المعنية. ومع ذلك، تعد هوامش الأفضليات من المعايير التي لا يمكن الاعتماد عليها كثيراً في تقدير المنافع الاقتصادية. إذ لطالما تكون المكاسب العامة التي تعود على الدول المُصدرة المعنية أقل كثيراً من هامش الأفضليات. وعلاوة على ذلك، ففي أوضاع معينة، يكون هامش الأفضليات من نصيب الوكلاء في الدول المستوردة، بدلاً من أن يكون من نصيب الدول المُصدرة. وفي غياب تحليلات شاملة للمنافع المترتبة على الأفضليات في الدول المستفيدة كل على حدة، يكون

أساس الحكم على مجاميع الدول النامية التي "تستحق" الأفضليات أكثر من غيرها ضعيفاً نسبياً. ومع ذلك، توجد أسس بديهية تدفعنا للقول بأن الأفضليات التجارية تعد ذات أهمية للدول بصورة عامة وللدول شديدة الفقر بصورة خاصة، لاسيما للدول النامية ذات الأوضاع الشديدة الحساسية مثل الدول الصغيرة، والدول الجزرية، والدول غير الساحلية(١٠).

المبحث الثالث : اتفاقيات التجارة التفضيلية والسياسات الداخلية.

لقد وضع العديد من المنظرين والباحثين الاقتصاديين نظريات وفرضيات حول تأثيرات اتفاقيات التجارة التفضيلية على الإصلاح الاقتصادي، إلا أن هذه الدراسات لا تقدم أدلة تجريبية. إذ لاحظ بعض منظري السياسة الدولية أن اتفاقيات التجارة التفضيلية يمكن أن تزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، لكن هذه الدراسات لا تنظر إلى الأوضاع التي تكون فيها المؤسسة الدولية بديلاً ضرورياً لإصلاح السياسات المحلية. وبالمقابل، يجادل مختصون آخرون بأن الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال استخدمت اتفاقيات التجارة التفضيلية لإرغام الدول النامية على تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية فضلاً عن الإصلاحات السياسية، إلا أن الأدلة المقدمة لهذا الادعاء قابلة للنقاش والرد لقلة الاتفاقيات المتخذة كمثال في هذا الخصوص(١١).

وهنا يتبادر إلى الأذهان تساؤل مهم، ألا وهو: كيف يمكن لاتفاقية التجارة التفضيلية إيجاد التزام موثوق للإصلاح من قبل الدولة عبر تغيير سياساتها الداخلية؟. وأن الإجابة على هذا التساؤل يقودنا إلى مناقشة عدة قضايا منها:
أولاً: التدوين القانوني للقواعد الملزمة : يتم تدوين القواعد الملزمة قانوناً بشكل صريح من قبل الدولة الموقعة على الاتفاقية، وبالتالي يؤدي عدم الامتثال للقانون الدولي إلى تفويض سمعة الدولة، وبالنتيجة تقليل الفرص المستقبلية للتعاون في



مثل القضايا ذات الصلة. فإذا ما تراجعت دولة نامية عن اتفاقية التجارة التفضيلية ، فإنها لا ترسل إشارة سلبية للمستثمرين الذين يفضلون تحرير التجارة فحسب، بل وتُظهر أيضًا أنها مُستعدة لتجاهل القانون الدولي لمتابعة مصالحها.

ثانياً: آليات إنفاذ اتفاقية التجارة التفضيلية : وهذا يتطلب إجراء تسوية للمنازعات التجارية والسياسات الاقتصادية التي يمكن إصدار أحكام قانونية بشأنها. والمقصود هنا أن آليات التنفيذ هذه تعني أن أي شريك في اتفاقية التجارة التفضيلية (PTA) قد انتهكت حقوقه يمكن أن يفرض عقوبات مشروعة على الطرف المتصل من التزاماته. وهذا الأمر يقلل من تكلفة الشريك في (PTA) لفرض هذه العقوبات، وبالتالي يزيد من تكلفة التصل في المقام الأول. وعلى سبيل الفرض ، تتفاوض الدولة النامية مع قوى كبرى مثل، الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، إذ أن هذه القوى يمكنها الرد على أي انتهاكات سياسية أو اقتصادية بشكل فعال. فعلى سبيل المثال، إذا فشلت دولة نامية في التحرر وفقاً لأحكام اتفاقية التجارة التفضيلية، يمكن للاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة الأمريكية الانتقام بسحب الامتيازات التجارية منها، فضلاً عن سلسلة متتالية من العقوبات (١٢).

وتماشياً مع ما تقدم من أسباب، نجد أن اتفاقية التجارة التفضيلية تضعف حافز الدول النامية في التراجع عن الالتزامات السابقة بالإصلاح الاقتصادي. إذ إن الالتزام المنصوص عليه في اتفاقية التجارة التفضيلية هو أكثر مصداقية من الالتزام المحلي البحت، لأن اتفاقية التجارة التفضيلية تسهل الإنفاذ الدولي، ولأن خسارة السمعة من انتهاك القانون الدولي أكبر من الخسارة الناتجة عن تفكيك التشريعات المحلية وتغييرها، الأمر الذي يفرض على الدولة تغيير سياساتها

الداخلية من أجل أن تتواءم مع الالتزامات المفروضة عليها بعد إبرام اتفاقية التجارة التفضيلية(١٣).

فضلا عن الالتزامات المفروضة على الدولة وما يترتب عليها من تبعات في حال انسحاب الدولة منها، فإنه ومن خلال المفاوضات، يمكن أن يؤدي التعهد باتفاقية التجارة التفضيلية من أحكام الوصول إلى الأسواق الكبيرة في الدولة الصناعية المتقدمة، ومن ثم إلى خلق حوافز لتغيير السياسات الداخلية للدولة بالشكل الذي يضمن تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية. فإذا وعدت الدولة بأن الإصلاحات ستخلق وصولاً إلى الأسواق في الاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة الأمريكية ، فإنها ستعمل بكل الطرق الممكنة من أجل الوفاء بالالتزامات المفروضة عليها. علاوة على ذلك، وبما أن الدولة تدرك أن الإصلاحات لا يمكن أن تكون ذات مصداقية بدون سلطات الإنفاذ التي تمنحها اتفاقية التجارة التفضيلية، فمن مصلحتها إنهاء المفاوضات بأي شكل وبأسرع الطرق(١٤).

وبصرف النظر عن الآثار الاقتصادية للأفضليات التجارية، فإن الإصرار على عدم المعاملة بالمثل قد لا يكون في مصلحة الدول النامية في المدى البعيد لأنه سيؤدي إلى تقويض ما لها من تأثير في النظام التجاري متعدد الأطراف. ويحق لنا أن نتساءل أي تأثير تتمتع به هذه الدول عندما لا يكون المستفيدون من الترتيبات التفضيلية الخاصة عموماً ممن يمثلون الأطراف المؤثرة الرئيسية في مفاوضات منظمة التجارة العالمية - وهي حقيقة يؤكدتها التفاهم الخاص بتفسير المادة (٢٨) من اتفاقية الجات لعام ١٩٩٤، مثلاً والتي تدعو إلى "إعادة توزيع حقوق التفاوض بما يكون في صالح الأعضاء المُصدرين الصغار ومتوسطي الحجم"(١٥).



وتعرضت اتفاقيات التجارة التفضيلية لمجموعة من الانتقادات من طرف مجموعة من الدول النامية، لاسيما الدول العربية، إذ أعربت هذه الدول في أكثر من مناسبة عن المخاطر التي جلبتها وتجلبها عملية تحرير السلع والخدمات. وفي المقابل، تمت إثارة موضوع امتناع الدول الصناعية الكبرى وعدم حماسها لتحرير السلع التي من الممكن أن يعود تحريرها بالنفع على الدول النامية. إذ تمثلت المخاوف في أربع نقاط أساسية (١٦):

١. اختلال التوازن بين حجم الخدمات المقدمة من طرف الدول المتقدمة الغنية وحجم الخدمات في الدول النامية وتفاقم هذا الفارق بصفة مطردة لصالح الدول المتقدمة الصناعية.

٢. إن مزايا الحجم الكبير في المقياس الاقتصادي (économies d'échelle) الذي تتميز به الشركات العملاقة في الدول المتقدمة الغنية يجعل من الدول النامية غير قادرة على المنافسة مهما بذلت من جهد في الأفق المنظور، فما هو ملاحظ من اندماج في شركات البنوك ومؤسسات التأمين العملاقة خير دليل على أنها استراتيجيات للسيطرة على قطاع الخدمات على المستوى العالمي.

٣. من المخاوف أيضاً أن تحرير بعض الخدمات قد يعرض بعض التوجهات والمصالح الاستراتيجية للدول النامية إلى خطر كبير يتمثل في كيانها الرئيس.

٤. إن اتفاقية تحرير الخدمات تقضي مبدأ معاملة مقدم الخدمة الأجنبية بنفس المعاملة التي تمنح للمواطنين، إلا أن ذلك يمكن أن يفوت الفرصة على الدولة في حماية المشروعات الوطنية للخدمات.

وتؤكد التحولات الديمقراطية الهشة في الشرق الأوسط على مسالة مهمة في موضوع بحثنا، وهي إذا ما كانت القوى الكبرى مثل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، سيدعمان الديمقراطية والتحرر الاقتصادي في الشرق الأوسط، بما في ذلك مصر وليبيا على سبيل المثال، فإن الاتفاقيات التجارية ستكون أداة سياسية مفيدة لتحقيق ما يبتغونه. إذ يمكن للقادة الذين يحتاجون إلى إصلاح اقتصادي ولكنهم يواجهون معارضة سياسية محلية لهذا الإصلاح أن يشاركوا في مفاوضات اتفاقيات التجارة التفضيلية لخلق دوائر جديدة للإصلاح الاقتصادي. فضلا عن ذلك، يتيح انشاء (PTA) التزاماً موثقاً بالإصلاح الاقتصادي والسياسي. من خلال تعميق التعاون الاقتصادي مع الدول التي تدعم الديمقراطية، ويمكن للاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة الأمريكية تعزيز التغيير السياسي والاقتصادي الدائم في الدول الشريكة لها من الناحية السياسية والاقتصادية (١٧).

الخاتمة.

ما زال تحرير التجارة العالمية بصورة عامة، وعقد الاتفاقيات التجارية التفضيلية بصورة خاصة، مرهوناً بإرادة الدول المتقدمة على وفق ما تراه مناسباً لأوضاعها ومصالحها التجارية، فقد ظل قيام منظمة التجارة العالمية مرهوناً بتصديق الولايات المتحدة الأمريكية عليها إلى ما يقارب النصف قرن من الزمن، ولكن لما تغيرت الأوضاع الاقتصادية والتجارية الدولية اضحى قيام منظمة عالمية تقود مسيرة تحرير التجارة الدولية أمراً ضرورياً تمليه المصالح التجارية للدول المتقدمة.

إن تأثير سياسات تحرير التجارة الدولية والإقليمية على السياسات الداخلية للدول متعددة، لاسيما تأثير الاتفاقيات التجارية التفضيلية، إذ هي تأثيرات تتداخل



فيها التداعيات السلبية والإيجابية، إلا أن أغلب الدراسات للمختصين أكدت على أن التأثيرات السلبية مؤكدة الوقوع، بينما غالبية التأثيرات الإيجابية ترسم بطابع الاحتمالية، وهي أقرب إلى الفرص التي قد يتسنى للدول النامية الانتفاع بها، أو لا يتسنى لها ذلك بحسب أوضاعها، وما تبذله من جهود لتوفير المتطلبات اللازمة لتحويل المنافع المحتملة إلى منافع فعلية، وتذليل المخاطر التي تواجهها في ظل انتهاجها لسياسات التحرر التجارية، وفي الجانب الآخر فإن هذه الدول مطالبة بتغيير سياساتها الداخلية واستراتيجياتها لموائمة الالتزامات المفروضة عليها، الأمر الذي قد يجبرها على انتهاج سياسات اقتصادية معينة قد تؤثر على وضعها الداخلي مستقبلاً، هذا التأثير قد يأخذ منحنيات فيها من الاضطراب السياسي والاقتصادي الشيء الكثير، لذلك فإن ما تنشده هذه الدول من فوائد اقتصادية يعتمد في أغلبه على قدرتها في إيجاد موائمة صحيحة بين بيئتها الداخلية وبين التزاماتها الخارجية.

المصادر

١. ستار شدهان شجاع الزهري، الإصلاح الاقتصادي بين الإدارة الديمقراطية واقتصاد السوق، مجلة كلية التربية، العدد ٧، جامعة واسط، ٢٠١٠، ص ٧٦.
2. Bueno de Mesquita, Bruce, and Alastair Smith. 2009. "A Political Economy of Aid." *International Organization* 63 (2): 309–40.
٣. تحدي المؤسسات المالية الدولية: معلومات واستراتيجيات عملية لمشاركة نقابات العمال مع المؤسسات المالية الدولية، الاتحاد الدولي للنقابات، بلجيكا، ٢٠٠٨، ص ١١.
٤. ظاهر اللبدي، ما جدوى الإصلاحات الاقتصادية المفروضة على العالم العربي؟، مجلة اورينت ٢١، مصر، نوفمبر ٢٠١٨.
٥. مثل رابطة الدول الأوروبية للتجارة الحرة (الإفتا)، التي تم تأسيسها في عام ١٩٦٠، واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)، والتي دخلت حيز التنفيذ في عام ١٩٩٤.
6. Jean-Frédéric Morin, Tereza Novotná, Frederik Ponjaert and Mario Telò, *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations, TTIP in a Globalized World*, Routledge, 2015, p. 127.

7. Environmental provisions in preferential trade agreements. Available at: <https://klimalog.die-gdi.de/trend/index.html>

8. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence, world trade report 2011, p.45.

٩. ستيفان تانجرمان، ورقة بحثية حول "مستقبل ترتيبات التجارة التفضيلية بالنسبة للبلدان النامية وجولة المفاوضات الحالية التي تجريها منظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة" قدمت الى منظمة الأغذية والزراعة في اجتماع المائدة المستديرة الذي عُقد في جنيف بشأن بعض القضايا الزراعية، في ٢١ مارس/آذار ٢٠٠١. لمعلومات أكثر حول الموضوع ينظر:

FAO The Future of Preferential Trade Arrangements for Developing Countries and the Current Round of WTO Negotiations on Agriculture, Rome 2001.

١٠. ستيفان تانجرمان، مصدر سبق ذكره.

11. Shadlen, Kenneth C. 2008. "Globalization, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas." *Journal of Development Studies* 44 (1): 1–20.

12. Kono, Daniel Y. 2007. "Making Anarchy Work: International Legal Institutions and Trade Cooperation." *Journal of Politics* 69 (3): 746–59.

13. Baccini, Leonardo and Urpelainen, Johannes, International institutions and domestic politics: can preferential trading agreements help leaders promote economic reform?, *The Journal of Politics*, 76 (01). 2014. pp. 195-214.

14. Ibid. p.198.

١٥. ستيفان تانجرمان، مصدر سبق ذكره.

١٦. محمد ولد عبد الدائم، انتقادات ضد منظمة التجارة العالمية، مركز الجزيرة للدراسات، 3/10/2004. متاح على الرابط الإلكتروني التالي:

<https://www.aljazeera.net/2004/10/03/>

17. Baccini, Leonardo and Urpelainen, Johannes, op.cit. p.202