



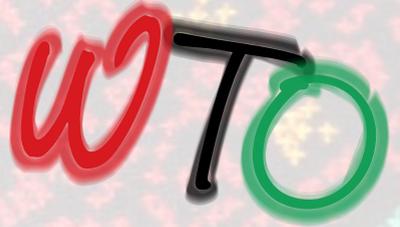
USAID
من الشعب الأمريكي



منظمة التجارة العالمية

لماذا وكيف تُعتبر منظمة التجارة العالمية هامة بالنسبة لمؤسسات الأعمال الفلسطينية

هديل حجازي و هانس شلومان



منظمة التجارة العالمية

لماذا وكيف تُعتبر منظمة التجارة العالمية هامة بالنسبة لمؤسسات الأعمال
الفلسطينية

هديل حجازي و هانس شلومان

أنجز هذا الكتيب بدعم من الشعب الأمريكي من خلال الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، ولا يعكس بالضرورة وجهة نظر
الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية أو الحكومة الأمريكية.

هذا المشروع بتنفيذ مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد
عمارة أبراج الوطنية، الطابق الخامس، البيرة، ص. ب. 883، رام الله، فلسطين
هاتف: 970+ 2 240 8383، فاكس: 970+ 2 240 8370
www.paltrade.org; www.facebook.com/PalestineTradeCenter

مول هذا المشروع من الوكالة الامريكية للتنمية الدولية
مشروع تطوير المناخ الاستثماري

جدول المحتويات

قائمة الاختصارات	iv
مقدمة	8
1. لماذا تُعدُّ منظمة التجارة العالمية هامة بالنسبة إلى مؤسسات الأعمال الفلسطينية؟	9
1.1 لماذا تُعدُّ منظمة التجارة العالمية هامة: النظر في بعض الحالات	9
1.2 الأمر كله يتعلق بالحقوق	11
1.3 يجب أن تكون مؤسسات الأعمال على اطلاع	12
1.4 ماذا عن الالتزامات	12
1.5 تنطبق سلفاً على فلسطين العديد من التزامات منظمة التجارة العالمية ولكن ليس على الحقوق	13
1.6 لا بد لمؤسسات الأعمال الفلسطينية من أن تضمن الاهتمام بمصالحها	14
2. منظمة التجارة العالمية: نظام قائم على قوانين ومؤسسات وعمليات	16
2.1 ما هي منظمة التجارة العالمية؟ ما هي الاتفاقيات التجارية؟	16
2.2 منظمة التجارة العالمية كمدونة سلوك	18
2.2.1 الاتفاقيات الحالية لمنظمة التجارة العالمية	21
الاتفاقيات متعددة الأطراف حول تجارة السلع	22
(1) اتفاقية الغات-«الاتفاقية المظلة لكل الاتفاقيات التجارية»: السلع في مواجهة التعريفات والحصص والتمييز	27
(2) الاتفاقيات القطاعية	29
(3) الاتفاقيات حول السلامة والمعايير والشروط الفنية	35
(4) الاتفاقيات التي تؤثر على عمليات الاستيراد والتصدير	41
(5) الاتفاقيات التي تتعامل مع المعالجات التجارية	49
الاتفاقية العامة بشأن تجارة الخدمات	55
اتفاقية التجارة المرتبطة بجوانب حقوق الملكية الفكرية	60
2.2.2 قوانين منظمة التجارة العالمية المستقبلية: الاتفاقية القادمة لتسهيل التجارة (على سبيل المثال)	63
2.2.3 «العاملة التفضيلية الخاصة»: الاستثناءات والتسهيلات للدول النامية والدول الأقل نمواً	64
2.3 منظمة التجارة العالمية باعتبارها نظام مؤسسات	64
2.3.1 منظمة التجارة العالمية كمنظمة توجيها الدول الأعضاء	64
2.3.2 هيئات الدول الأعضاء	65
2.3.3 الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية	67
2.4 منظمة التجارة العالمية باعتبارها نظام عمليات	67
2.4.1 منتدى لنقاش القضايا التجارية وتسوية النزاعات	67
2.4.2 منتدى للمراقبة والمراجعة	68
آلية مراجعة السياسة التجارية (TPRM)	68
عمليات شفافية أخرى: تقديم التقارير والبلاغات	69

- على وجه خاص : مراجعة الاتفاقيات التجارية الإقليمية (اتفاقيات التجارة الحرة، الاتحادات الجمركية، الخ) . 70
- مراقبة مخصصة لكل المشكلات الناشئة 70
- 2.4.3 منتدى للمفاوضات 70
- المزيد من التحرير : «أجندة الدوحة للتنمية» و«الجولات التجارية» 70
- مفاوضات الانضمام 71
- 3 . الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية 72**
- 3.1 عملية الانضمام من منظور منظمة التجارة العالمية 73
- 3.2 عملية الانضمام من منظور الدولة الراغبة بالانضمام 75
- 3.2.1 المسار 1 : تحديد مصالح الدولة وصياغتها 75
- 3.2.2 المسار 2 : العمليات الداخلية والتنظيم الداخلي والمسؤولية والتعاون والاتصالات 76
- 3.2.3 المسار 3 : جمع المعلومات وإدارتها 76
- 3.2.4 المسار 4 : الإصلاح المؤسسي والإداري والتشريعي 76
- 3.2.5 المسار 5 : المفاوضات الثنائية والمفاوضات متعددة الأطراف والمفاوضات الجامعة مع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية 77
- 3.2.6 المسار 6 : السياق الدولي والسياسات الإقليمية 77
- 4 . فلسطين ومنظمة التجارة العالمية 77**
- 4.1 فلسطين في السياق الاقتصادي الأوسع 77
- 4.1.1 فلسطين بلد تجارة 77
- 4.1.2 اتفاقيات التجارة الفلسطينية : لماذا هي موجودة؟ وما الذي حققته؟ 78
- اتفاقيات فلسطين التجارية : لمحة موجزة جداً 89
- الوصول إلى السوق والتبادلية : تصحيح مواضع عدم الاتساق بالنسبة إلى فلسطين 81
- اتفاقيات التجارة الإقليمية والالتزامات وفق منظمة التجارة العالمية : لماذا فلسطين في الواقع مُقيدة بأجزاء كبيرة من قانون المنظمة؟ 82
- تجارة الخدمات 82
- 4.2 فلسطين ومنظمة التجارة العالمية : الخلفية والتقدم المُحرز 83
- 4.2.1 عضوية منظمة التجارة العالمية ، صفة المراقب في منظمة التجارة العالمية ، والوصول إلى منظمة التجارة العالمية : فهم ماذا من ماذا 83
- 4.2.2 مقارنة منظمة التجارة العالمية : العملية الخارجية 83
- 4.2.3 مقارنة منظمة التجارة العالمية : العملية الداخلية 84
- 5 . كيف يمكن لمؤسسات الأعمال المشاركة أو كيف يجب عليها المشاركة؟ 85**

قائمة الاختصارات

Common External Tariff	التعرفة الخارجية المشتركة	CET
Committee on Trade and Development	لجنة التجارة والتنمية	CTD
Customs Valuation Agreement	اتفاقية التقييم الجمركي	CVA
Doha Development Agenda (Negotiations)	(مفاوضات) أجندة الدوحة للتنمية	DDA
Dispute Settlement Body	هيئة تسوية النزاعات	DSB
European Free Trade Area	منطقة التجارة الحرة الأوروبية	EFTA
European Union	الاتحاد الأوروبي	EU
Free Trade Agreement	اتفاقية التجارة الحرة	FTA
Greater Arab Free Trade Agreement	اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (الغافتا)	GAFTA
General Agreement on Trade in Services	الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات	GATS
General Agreement on Tariff and Trade	الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (اتفاقية الغات)	GATT
EU-PLO (Interim Association Agreement)	اتفاقية الشراكة المؤقتة (بين الاتحاد الأوروبي وفلسطين)	IAA
International Monetary Fund	صندوق النقد الدولي	IMF
Least Developed Country	البلد الأقل نمواً	LDC
Most Favoured Nation	الدولة الأكثر رعاية	MFN
Memorandum on the Foreign Trade Regime	مذكرة حول نظام التجارة الخارجي	MFTR
Multilateral Trading System	النظام التجاري متعدد الأطراف	MTS
Non Tariff Barrier	القيود غير التعريفية	NTB
National Task Force	فريق العمل الوطني	NTF
Palestine Liberation Organization	منظمة التحرير الفلسطينية	PLO
Palestinian National Authority	السلطة الوطنية الفلسطينية	PNA

Regional Trade Agreement	اتفاقية التجارة الإقليمية	RTA
Agreement on Subsidies and Countervailing Measures	الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية	SCM
Special and Pifferential Treatment	معاملة خاصة وتفضيلية	SDT
Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures	اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية	SPS
Special Safeguard Mechanism	آلية الحماية الخاصة	SSM
Technical Advisory Team	الفريق الفني الاستشاري	TAT
Agreement on Technical Barriers to Trade	اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة	TBT
Trade Policy Review	مراجعة السياسة التجارية	TPR
Trade-Related Investment Measures	تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة	TRIMS
Trade-Related Intellectual Property Rights	حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة	TRIPS
Value Added Tax	ضريبة القيمة المضافة	VAT
World Trade Organization	منظمة التجارة العالمية	WTO

مقدمة

فلسطين بلد تجارة، ومؤسسات الأعمال الفلسطينية هي الجهة الرئيسية المعنية بسياسة التجارة الفلسطينية. ومع أن فلسطين هي طرف في العديد من اتفاقيات التجارة وتسعى للحصول على صفة مراقب وربما العضوية لاحقاً في منظمة التجارة العالمية، إلا أن معظم الأعمال الفلسطينية لا تعلم إلا القليل جداً حول السياسات التجارية والاتفاقيات التجارية ومنظمة التجارة العالمية.

يُزوّد هذا الكتيب مؤسسات الأعمال الفلسطينية بالمعلومات الأساسية والتوجيه اللازم حول المواضيع المتعلقة بمنظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة الأخرى وكذلك حول السياسة التجارية على نطاق أوسع. وهو يهدف لأن يكون عملياً وموجهاً لمؤسسات الأعمال وسهل الاستخدام بحيث يشرح المشكلات بلغة بسيطة ويحدد موضع مصالح مؤسسات الأعمال الفلسطينية في غمرة قوانين منظمة التجارة العالمية ويصحح سوء فهم بعض القضايا المتعلقة بهذه المنظمة. ويُراد من خلال هذا الكتيب تبيان أهمية مصلحة مؤسسات الأعمال الفلسطينية في فهم القوانين والإجراءات المرعية في نظام منظمة التجارة العالمية والمعروف أيضاً بنظام التجارة متعدد الأطراف (MTS)، كما يهدف للمساعدة في رفع مستوى النقاش الوطني حول فلسطين ومنظمة التجارة العالمية وذلك بغرض تمكين المعنيين الفلسطينيين وبشكل أفضل من تحديد ودعم ما هو مفيد لهم ولبلد وتحديد واعتراض ما هو ليس كذلك. ويشجع الكتيب مؤسسات الأعمال الفلسطينية بالمشاركة، والمقصود هنا المشاركة في صنع السياسات التجارية وصياغة العلاقات التجارية المستقبلية عن طريق دعم المفاوضات التجارية وتعزيز حقوق هذه المؤسسات وفقاً لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الأخرى.

تم وضع هذا الكتيب لصالح مركز التجارة الفلسطيني - بالتريدم من قبل هديل حجازي وهانس شلومان، وهما مديرا شركة (WTI Advisors Ltd. (Oxford /Geneva وذلك في سياق مشروع «رفع الوعي لدى القطاع الخاص والجهات المعنية الأخرى بمضامين وفوائد وآليات انضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية»، وهو مشروع ممول من قبل الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية على أساس عقد المنحة المبرم بين مركز التجارة الفلسطيني ومؤسسة كيمونوكس والتي تعمل على أساسه شركة WTI Advisors وشركة كور اسوسيتيس للاستشارات كشركاء مُنفذين. ويفيد الكتيب في دعم سلسلة من نشاطات رفع الوعي ستقام بالتعاون مع مؤسسات الأعمال الفلسطينية ووسائل الإعلام الفلسطينية والأكاديميين الفلسطينيين في عامي 2012/2013. من جهة أخرى، يؤمل أن يتجاوز الكتيب سياق هذا المشروع الخاص فيكون مرجعاً متاحاً لكافة المعنيين الفلسطينيين لدى انخراطهم في صياغة السياسات التجارية المستقبلية لفلسطين.

1 . لماذا تُعدُّ منظمة التجارة العالمية هامة بالنسبة إلى مؤسسات الأعمال الفلسطينية؟

1.1 لماذا تُعدُّ منظمة التجارة العالمية هامة : النظر في بعض الحالات

اختبرت جميع مؤسسات الأعمال تحولات تعرّضت فيها لمعاملة غير متوقعة وغير عادلة وتمييزية في دول أخرى . أنظر على سبيل المثال حالات مثل القصص (المتخيّلة) التالية :

- تخضع صادرات الزيتون الفلسطينية إلى الصين لضرائب أعلى من مثيلاتها اللبنانية .
- تتعرض صادرات لحم الخروف الفلسطينية إلى الولايات المتحدة إلى فحوص إضافية مكلفة ، ويرجع ذلك وفق ما تبيّنه السلطات الأمريكية إلى وجود حالات أمراض مُستفحلة لدى الخراف «في الشرق الأوسط» (حدثت هذه الحالات في البحرين) .
- يواجه حجر البلاط الفلسطيني عالي الجودة منافسة غير عادلة في سوق الاتحاد الأوروبي أمام حجر البلاط المدعوم القادم من إيطاليا وإندونيسيا .
- تريد محامية فلسطينية أن تقدّم الاستشارات إلى زبائن في العراق حول قانون منظمة التجارة العالمية ، لكنها تجد أن القانون هناك يقتضي أن يكون المحامي من حملة شهادة القانون العراقية وأن يكون له مكتب في العراق كي يتمكن من «ممارسة القانون» هناك .
- سجلت شركة صيدلانية فلسطينية براءة لعقار جديد للالتهاب الرئوي ، لكن تم صنع مثل هذا العقار الدوائي في زمبابوي وفق «ترخيص إلزامي» منحتة حكومة زمبابوي لشركة محلية ولم يتم دفع أية عائدات قانونية للشركة الفلسطينية المخترعة .

ما الذي يمكن لمؤسسات الأعمال المتأثرة فعله؟ يمكنها بالطبع محاولة التوجّه إلى السلطات المحلية في البلدان المعنية لإقناعها بتغيير الأحكام المطبّقة ؛ ويمكنها أيضاً محاولة اللجوء إلى المحاكم المحلية أو محاولة جعل الحكومة الفلسطينية تبتي قضاياهم . ولكن في حال لم يكن القانون المحلي والسلطات المحلية في صفها ، فمن المرجّح أن شيئاً كثيراً لن يحدث وأن تلك ستكون نهاية القصة ، وسيترتب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية التعايش مع هذه الإجراءات التمييزية غير العادلة والمبالغ فيها بسبب عدم وجود قانون أعلى لحمايتها .



على الرغم من ذلك يكون الوضع مختلف تماماً عندما تكون مؤسسات الأعمال الفلسطينية متمتعة بحقوقها (غير المباشرة) وفق قانون منظمة التجارة العالمية أو غيرها من اتفاقيات التجارة؛¹ وهذا هو الغرض الذي توجد من أجله هذه المنظمة وتلك الاتفاقيات. لنأخذ على سبيل المثال القصص الواردة أعلاه:

- إذا كانت الضرائب الصينية المفروضة على الزيتون الفلسطيني أعلى من تلك المفروضة على الزيتون اللبناني، فإن ذلك يُعتبر تمييزاً وانتهاكاً لمبدأ الدول الأكثر رعاية الخاص بمنظمة التجارة العالمية والذي يجبر الصين باعتبارها عضواً في المنظمة على معاملة كافة السلع الأجنبية بنفس الطريقة. فلو كانت فلسطين عضواً في المنظمة أو لو كان لها نفس الحقوق وفق إحدى الاتفاقيات التجارية الثنائية مع الصين، سيكون لها بالتالي الحق في مطالبة السلطات الصينية بإلغاء هذه المعاملة الضريبية التمييزية المفروضة على الزيتون الفلسطيني.
- إذا كانت سلطات الولايات المتحدة تفرض خضوع لحوم الخراف المصدّرة إليها من فلسطين إلى فحوص إضافية مكلفة فقط لأنه قد كان هناك بعض حالات الأمراض المستفحلة لدى خراف «الشرق الأوسط» (في البحرين)، فإن ذلك غالباً ما يُعتبر انتهاكاً لاتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية الخاص بمنظمة التجارة العالمية الذي يقضي بأن تقوم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتطبيق المبادئ العلمية وإجراء تقييمات المخاطر الملائمة وتحديد المناطق الخالية من الحشرات، الأمر الذي سيجعل حقيقة حدوث حالات مرض في البحرين (البعيدة عن فلسطين) غير كافية لتبرير تطبيق مثل تلك الإجراءات عليها. فلو كانت فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية أو كان لها نفس الحقوق وفق إحدى الاتفاقيات التجارية الثنائية مع الولايات المتحدة، سيكون بإمكانها الطلب إلى هذه الأخيرة التوقف عن فرض إجراء هذه الفحوص الإضافية المكلفة.
- إذا كان حجر البلاط الفلسطيني عالي الجودة يتعرض لمنافسة غير عادلة في سوق الاتحاد الأوروبي أمام حجر البلاط المدعوم القادم من إيطاليا وإندونيسيا، فقد يُمثل هذا الدعم الممنوح من قبل الحكومتين الإيطالية والإندونيسية انتهاكاً لاتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية لأنها تسبب ضرراً كبيراً («آثاراً عكسية») على الصادرات الفلسطينية. فلو كانت فلسطين عضواً في المنظمة أو طرفاً في إحدى الاتفاقيات الشبيهة، سيكون بإمكانها طلب إزالة الدعم المذكور.

1 نظراً لأن منظمة التجارة العالمية وغيرها من الاتفاقيات التجارية هي معاهدات بين الحكومات، لذلك فإن الحكومات فقط هي من يتمتع بحقوق ولديه التزامات وفقها، وبالتالي لا يمكن عادة لمؤسسات الأعمال الاستفادة بشكل مباشر من هذه الاتفاقيات، كما لا يمكن لها على نحو خاص إشراك حكومات أجنبية في تسوية النزاعات وفق منظمة التجارة العالمية، فهي مسؤولة الحكومات أن تقوم بذلك بالنيابة عنها. ولكن بالطبع تستفيد مؤسسات الأعمال في تعاملاتها من الحقوق المنصوص عليها وفق هذه الاتفاقيات، كما يمكن لهذه المؤسسات الاستفادة منها بشكل غير مباشر بعدة طرق مع أو بدون مساعدة حكوماتها (يرد في القسم 2: 1 أدناه شرح حول كيفية القيام بذلك).

- إذا كانت محامية فلسطينية ترغب بتقديم الاستشارات إلى زبائن في العراق حول قانون منظمة التجارة العالمية، ولكنها لا تقدر على ذلك لأن القانون هناك يقتضي أن يكون المحامي من حملة شهادة القانون العراقية وأن يكون له مكتب في العراق كي يتمكن من «ممارسة القانون» هناك، فإن ذلك يمكن أن يكون انتهاكاً للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية وذلك بالاعتماد على الالتزامات الخاصة التي سيطبقها العراق عند انضمامه إلى المنظمة (فهو ليس عضواً فيها بعد، لكن المفاوضات جارية بهذا الشأن). ومرة أخرى، لو كان بإمكان فلسطين الاعتماد على قانون منظمة التجارة العالمية أو الأحكام الشبيهة الواردة في أي من اتفاقيات التجارة الأخرى التي تغطي تجارة الخدمات، سيكون على السلطات العراقية إلغاء الشروط والسماح للمحامية بتقديم الاستشارات لزبائنها العراقيين، وبالتالي تصدير خدماتها القانونية إلى العراق.
- إذا سمحت زمبابوي بتصنيع عقار دوائي للالتهاب الرئوي مماثل للعقار الفلسطيني المسجل وذلك وفق «ترخيص إلزامي» حكومي وبدون دفع أية عائدات قانونية للشركة الفلسطينية المخترعة، فإن ذلك يُعدّ انتهاكاً لحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة الخاصة بمنظمة التجارة العالمية والتي تضمن حماية براءات الاختراع في الدول الأعضاء في المنظمة. وبالطبع لا يمكن لفلسطين الاعتماد على هذه الحماية إلا إذا كانت عضواً في المنظمة أو إذا كانت طرفاً في أية اتفاقيات أخرى مشابهة مع زمبابوي.

1.2 الأمر كله يتعلق بالحقوق

تبيّن الحالات الواردة أن منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الأخرى التي تتداول الحقوق تعتبر في غاية الأهمية بالنسبة للمنتجين ومصدري السلع والخدمات وأصحاب حقوق الملكية الفكرية الفلسطينيين.

إن إمكانية الاعتماد على هذه الحقوق يمكن أن تحدث تغييرات جذرية في قواعد اللعبة وبالتالي في واقع مؤسسات الأعمال. وفي معظم الحالات، لا تكون هناك حتى حاجة للذهاب إلى أعلى المستويات، فالسلطات الأجنبية تقوم عادة بالاعتراف بهذه الحقوق عندما تصبح على علم بأن إجراءاتها تنتهك قانون منظمة التجارة العالمية أو أي من اتفاقيات التجارة الأخرى، كما تقوم بتغييرها وفق ذلك عندما تواجه شكاوي من أصحاب الأعمال. ولكن حتى لو حاولت هذه السلطات المقاومة، يمكن للمحاكم المحلية تقديم المساعدة نظراً لأنها تعمل على تطبيق القانون المحلي بما ينسجم مع قانون منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات الأخرى، وبالتالي تضمن لمؤسسات الأعمال الحقوق التي كانت حكوماتها قد تفاوضت من أجلها. وبالطبع تكون الحكومة الفلسطينية في موقع أكثر قوة لمطالبة الحكومات الأجنبية بتغيير سلوكها - إذا دعت الحاجة إلى ذلك - من خلال اللجوء إلى نظام تسوية النزاعات القوي الخاص بمنظمة التجارة العالمية أو إلى أي نظام تحكيم مشابه يندرج تحت أية اتفاقية تجارية إقليمية أو ثنائية.

بمعنى آخر، إن الحقوق التي تضمنها منظمة التجارة العالمية أو أية اتفاقيات تجارية أخرى تجعل الأعمال أقل كلفة والأهم من ذلك أكثر قابلية للتوقع وبالتالي فهي تضيف إلى الأعمال قيمة كبيرة.

1.3 يجب أن تكون مؤسسات الأعمال على اطلاع

تحتاج مؤسسات الأعمال لمعرفة أكبر قدر ممكن من المعلومات حول هذه الحقوق وذلك من أجل تقييمها والاستفادة منها حين تتعرض هذه المؤسسات إلى عقبات مثل تلك الواردة أعلاه. تتضمن الفصول التالية العديد من الأمثلة التي تساعد مؤسسات الأعمال الفلسطينية في فهم «بماذا تفيدهم» اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

إن معرفة هذه الحقوق هو ما سيسمح لمؤسسات الأعمال بأن تكون مستعدة للتغيير واتخاذ ما يلزم من الإجراءات عندما تكون مصالحتها في خطر.

1.4 ماذا عن الالتزامات

إن منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الأخرى ليست بالطبع طريقاً باتجاه واحد، فأن تكون فلسطين عضواً في المنظمة أو طرفاً في إحدى الاتفاقيات التجارية الأخرى يعني أنه سيتوجب عليها ضمان حقوق مثيلة للمنتجين والمصدرين الأجانب فيما يتعلق بالسلع والخدمات عند تصديرها الى فلسطين. وينطبق نفس الأمر على أصحاب حقوق الملكية الفكرية الأجانب مثل براءات الاختراع أو حقوق النسخ أو العلامات التجارية. ومن حيث المبدأ، تعتمد جميع الاتفاقيات التجارية على مبدأ التبادلية، أي أن حقوقك هي التزاماتي، وحقوقي هي التزاماتك.

من جهة أخرى، ما يتوجب على فلسطين فعله هو إلى حد ما مسألة تفاوض. ومن الأهمية بمكان فهم ذلك لأن مؤسسات الأعمال الفلسطينية يجب أن تكون معنية ومشاركة بشكل كامل في إطلاع حكومتها على مصالحها الخاصة.

إذا كانت إحدى الصناعات الفلسطينية الواعدة على سبيل المثال تحتاج إلى حماية من حيث التعريفات (الرسوم الجمركية المدفوعة عند الحدود) كي تتمكن من العمل والاستمرار والتنافس مع المنتجات المستوردة، من الضروري التأكد من عدم موافقة المفاوضين الفلسطينيين على أي إلغاء أو تخفيض للتعريفات الجمركية ذات الصلة، أو على الأقل الإبقاء على تطبيق تعرفه كافية لتوفير مستوى مقبولاً من الحماية (وذلك في حال كان للطرف الآخر مصلحة قوية في تصدير المنتجات المنافسة إلى فلسطين ويصرّ على تخفيض التعريفات)، وذلك أمر يمكن التفاوض عليه.

ينطبق الأمر نفسه في مجال تجارة الخدمات، فبينما تكون العديد من الجهات الفلسطينية المقدّمة للخدمات منافسة للغاية وتعمل على تصدير خدماتها إلى الخارج، وبالتالي يهتمها ضمان

الحقوق التي تمنحها لها منظمة التجارة العالمية وغيرها من الاتفاقيات التجارية، قد يحتاج بعض هؤلاء للحماية ضد المنافسة الأجنبية للبقاء في سوق العمل في فلسطين؛ لذلك يتوجب على المفاوضين الفلسطينيين التأكد من عدم القيام بأية التزامات في مجال الخدمات، أو على الأقل ضمان القيام بالتزامات محدودة للغاية لا تؤثر على بقاء واستمرارية الصناعة الخدمائية المحلية.

على الرغم من التفاوض الذي يتم حول تفاصيل هامة تتعلق بالوصول إلى الأسواق (مثل التعرف الجمركية المطبقة على السلع والالتزامات المتعلقة بالوصول إلى أسواق الخدمات)، تبقى العديد من المبادئ والأنظمة والقوانين الخاصة بمنظمة التجارة العالمية غير قابلة للتفاوض. ويتوجب على جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية قبول القواعد الأساسية المنصوص عليها في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة والاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات واتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة واتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية والاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة وغيرها من الاتفاقيات (وغالبا ما يسمى ذلك «تعهد واحد»).

يكون ذلك مختلفاً قليلاً في حالة الاتفاقيات الإقليمية أو الثنائية التي يتم التفاوض بشأنها، ففي تلك الحالة يكون لدى الأطراف حرية التفاوض حول كل شيء، ولكن غالباً ما تكون المرونة محدودة نظراً لأن معظم الأطراف يتفقون على العديد من قواعد تطبيق «الممارسات الجيدة» التي غالباً ما تعكس مبادئ «الحكم الرشيد» الحديث (راجع مثلاً قضية لحم الخراف الفلسطينية أعلاه حيث التزمات اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية المفروضة على حكومة الولايات المتحدة الأمريكية ليست حقاً أكثر من قضية منطوية سليمة).

1.5 تنطبق سلفاً على فلسطين العديد من التزامات منظمة التجارة العالمية ولكن ليس على الحقوق

بالنظر إلى الالتزامات التي تفرضها منظمة التجارة العالمية، قد تتساءل بعض مؤسسات الأعمال والجهات المعنية الأخرى عما إذا كان من الأفضل لفلسطين أن تبقى بعيدة عن منظمة التجارة العالمية. وقد يكون هؤلاء غاضبين بصرهم عن حقيقة هامة: هي أن معظم الالتزامات التي تفرضها منظمة التجارة العالمية تنطبق سلفاً على فلسطين اليوم، ذلك أن الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف والاتفاقيات التجارية الثنائية التي دخلت فلسطين طرفاً فيها غالباً ما تتضمن بشكل مسبق الالتزامات الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية.

بالطبع لا يتوجب على فلسطين رسمياً أن تمثل لهذه الالتزامات سوى في التجارة مع هذه البلدان التي وقعت معها تلك الاتفاقيات مثل الاتحاد الأوروبي وتركيا ودول السوق الجنوبية المشتركة أو شركائها بحسب اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (الغافتا). من ناحية أخرى، وعندما يتعلق الأمر بالأمر بالتنظيمية مثل العوائق الفنية في وجه التجارة وتدابير

الصحة والصحة النباتية والتقييم الجمركي ومبادئ الشفافية العامة وما شابه، غالباً ما يكون من غير العملي ببساطة تطبيق قواعد وإجراءات مختلفة على التجارة مع الدول الأخرى. يعني ذلك أن فلسطين «تدفع الثمن» سلفاً، لكنها لا تستمتع بعد بالميزات (الحقوق) عند الاتجار مع دول مثل الصين أو الهند أو جنوب أفريقيا أو باكستان أو غيرها.

1.6 لا بد لمؤسسات الأعمال الفلسطينية من أن تضمن الاهتمام بمصالحها

إذن يجب ألا تكتفي مؤسسات الأعمال الفلسطينية بمعرفة ما يندرج في إطار منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الأخرى وكيفية عملها فحسب، فذلك ضروري لكنه غير كافٍ.

يتوجب عليها أيضاً أن تكون مشاركة في الأمر برمته من البداية حتى النهاية: منذ تحديد مصالح الفلسطينيين من خلال صياغة السياسات (التجارية) والتفاوض بشأن الاتفاقيات التجارية (بما فيها صفة مراقب بمنظمة التجارة العالمية والعضوية اللاحقة فيها)، حتى التطبيق الفعلي للالتزامات والاستفادة من الحقوق الممنوحة لفلسطين. وفي حقيقة الأمر، كان يجب عليهم القيام بذلك منذ زمن طويل نظراً لأنه قد تم سلفاً التفاوض على الاتفاقيات التجارية الثنائية؛ وبالطبع يتوجب عليهم من أجل ذلك أن يفهموا أولاً آليات اللعبة وقواعدها.

إذن يجب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية القيام بما يلي:

- تحديد مصالحها الهجومية في الأسواق الأجنبية. ويعني ذلك تحديد التعريفات أو الحصص (الكوتا) أو تراخيص الخدمات أو الإجراءات التمييزية أو غير ذلك من العقبات الكامنة في الأسواق الأجنبية والتي يجب معالجتها؛
- تحديد مصالحها الدفاعية في الوطن. ويعني ذلك تحديد المنتجات والخدمات التي تحتاج إلى حماية من المنافسة الأجنبية؛
- تحديد مصالحها في الاستيراد. ويعني ذلك تحديد السلع والخدمات التي تحتاج مؤسسات الأعمال الفلسطينية إلى استيرادها أو ترغب في ذلك لاسيما عندما تكون ضرورية كمدخلات لعملية إنتاج السلع أو الخدمات الخاصة بها وذلك للحيلولة دون تحوّل الاستيراد إلى عبء ولتلا تترتب عليه تكاليف غير ضرورية والتي من شأنها أن تؤدي إلى معاناة مؤسسات الأعمال الفلسطينية؛
- تحديد مصالحها في تطبيق قواعد منظمة التجارة العالمية أو غيرها من الأحكام التجارية في فلسطين. بالإضافة إلى المصالح «الصرفية» سواء الهجومية (offensive) أو الدفاعية (defensive) أو تلك المتعلقة بالاستيراد منها، يتوجب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية فهم وتحديد مصالحها بالنظر إلى تطبيق القوانين والأحكام المندرجة تحت منظمة

التجارة العالمية وغيرها من الاتفاقيات التجارية التي فلسطين طرفاً فيها . ويعني ذلك تحديد القواعد والأحكام المطبقة حالياً ومعرفة ما الذي سيتغير إذا انضمت فلسطين إلى منظمة التجارة العالمية أو أصبحت طرفاً في الاتفاقيات الأخرى ، وكيف سيؤثر ذلك سلباً أو إيجاباً على مؤسسات الأعمال ؛

- صياغة هذه المصالح وإبلاغها إلى الحكومة . إذ يجب أن تكون الحكومة على علم بالمصالح حتى تتمكن من تمثيلها والتقدم بها والعمل على حمايتها، لذلك فهي تحتاج أن تقوم الشركات بصياغة هذه المصالح بشكل واضح جداً؛

- المشاركة في تحضير المفاوضات وإجرائها . لنفس الأسباب، يتوجب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية دعم حكومتها والوقوف خلفها أثناء التحضير للمفاوضات وكذلك خلال إجرائها سواء كان ذلك عند التفاوض على اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى أو التفاوض مع الاتحاد الأوروبي أو عند إجراء المفاوضات الفلسطينية الإسرائيلية حول العلاقات الاقتصادية أو في سياق التفاوض للحصول على صفة مراقب في منظمة التجارة العالمية / الانضمام إليها؛

- المساهمة في تصميم وتطبيق الاتفاقيات التجارية في فلسطين . من الضروري تطبيق الاتفاقيات التجارية على الصعيد المحلي ، ولتصميم هذه الاتفاقيات غالباً ما يكون هناك خيارات (مثل كيفية الاعتراف بالشهادات والمؤهلات المهنية المحلية أو كيفية وضع آليات فحص المواد الغذائية ، الخ) تحتاج إلى مدخلات من مؤسسات الأعمال المتأثرة بها . ومرة أخرى ، فإن معرفة وفهم قواعد وأحكام منظمة التجارة العالمية وغيرها من قوانين التجارة الدولية يُعتبر بالطبع أمراً أساسياً لمؤسسات الأعمال كي تتمكن من صياغة احتياجاتها والطريقة المثلى لتصميمها وتطبيقها وفق القوانين المذكورة ؛ و

- إنفاذ حقوق فلسطين وفق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية/الاتفاقيات التجارية . أخيراً ، من الضروري أن تكون مؤسسات الأعمال مُدركة ومشاركة بهدف تحقيق إنفاذ فعال لحقوقها (حقوق فلسطين) وفق منظمة التجارة العالمية وغيرها من الاتفاقيات التجارية ؛ إذ غالباً ما يتم انتهاك الحقوق وعلى نحو غير مقصود في معظم الحالات ، ويُعتبر ذلك صحيحاً في جميع الأنظمة القانونية، فلا تستثنى من ذلك منظمة التجارة العالمية ولا الاتفاقيات التجارية الأخرى . لذلك فإن مؤسسات الأعمال التي تعي حقوقها وتحسن الإعراب والدفاع عنها (من خلال تطويع مساعدة حكوماتها إذا دعت الحاجة لذلك) ستحصل على الميزات المرتبطة بهذه الحقوق .



2. منظمة التجارة العالمية : نظام قائم على قوانين ومؤسسات وعمليات

2.1 ما هي منظمة التجارة العالمية؟ ما هي الاتفاقيات التجارية؟

هناك العديد من الطرق التي يمكن من خلالها وصف الاتفاقيات التجارية بشكل عام ونظام منظمة التجارة العالمية بشكل خاص (والذي يسمى أيضاً النظام التجاري متعدد الأطراف).

ويمكن ربما وضع جوهر المنظمة في جملة واحدة:

منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الأخرى هي أنظمة قائمة على قوانين وعمليات ومؤسسات تقوم الحكومات من خلالها بتنظيم متبادل لكيفية استخدامها للإجراءات التي تؤدي إلى تشويه سياسة التجارة من أجل خلق إمكانية التوقع والثوق في التجارة الدولية.

ما الذي يعنيه ذلك؟ دعونا نلقي نظرة موجزة على العناصر ابتداءً من النهاية:

- إمكانية التوقع والثوق: يعرف كل رجل أعمال أن الوضع الأسوأ في الأعمال هو الوضع الذي لا يمكن توقعه، ذلك أن الافتقار إلى إمكانية التوقع يعني أنه لا يمكن لمؤسسة الأعمال إجراء الحسابات على نحو جيد، ومنه يتوجب عليها أن تأخذ بالحسبان هوامش سلامة كبيرة أو أن تدفع رسوم تأمين أكبر أو كلا الأمرين معاً (كلفة المخاطرة). ونتيجة لذلك تصبح العديد من التعاملات أكثر كلفة من اللازم أو يتم إلغاؤها؛ ويؤدي ذلك إلى فقدان الفرص وانخفاض النمو واختناق التنمية ومعاناة مؤسسات الأعمال.
- إجراءات مُشوّهة للتجارة: من أجل خلق مستويات أفضل لإمكانية التوقع والثوق، تركز منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية الأخرى على ضبط الإجراءات التي تشوّه التجارة؛ فالتجارة من حيث المبدأ تعني تقسيم العمل، وهي تساعد في تخصيص الموارد والجهود بطريقة مثلى وبما يضمن حصول مؤسسات الأعمال والبلدان على فرصة الاستفادة من مزاياها المقارنة. وهكذا فإن أي تلاعب أو تشويه لتلك الآلية يمكنه بالتالي التسبب بحصول هدر غير ضروري (كلف مباشرة عبر ارتفاع الأسعار، فقدان الفرص، الخ). من ناحية أخرى، قد يكون هذا التشويه أفضل خيار مُتاح لتحقيق هدف شرعي؛ لكن في العديد من الحالات تستخدم الحكومات إجراءات تشويه التجارة (التعريفات، الحصص، القيود، إجراءات الإجازة، الخ) من أجل تحقيق مكاسب قصيرة الأمد على حساب مكاسب أخرى، وغالباً ما تكون النتيجة الكلية لذلك حدوث خسارة صافية في



هذه البلدان (في وقت يواصل بعض أصحاب المصالح الخاصة مثل مؤسسات أعمال بحد ذاتها تحقيق المكاسب من المزايا التي يحرصون على المحافظة عليها).

- النظام: تهدف الاتفاقيات التجارية إلى فرض أنظمة حول استخدام هذه الإجراءات. وفي معظم الحالات لا تحظر هذه الأنظمة استخدام أدوات سياسة التجارة كلها معاً، وإنما تخلق إطاراً موثقاً من القيود التي تسمح لمؤسسات الأعمال بالقيام بالتوقعات والاعتماد على حساباتها.
- الحكومات: تتناول منظمة التجارة العالمية الإجراءات الحكومية أي القوانين والأنظمة والممارسات الإدارية وغير ذلك. وهي لا تتطرق (بشكل مباشر) إلى العوامل الأخرى التي تؤثر على الفرص المتاحة لمؤسسات الأعمال مثل الخيارات المفضلة للزبائن؛ لذلك من المنطقي أن تتفق الحكومات مع بعضها البعض حول الأنظمة المطبقة على استخدامها لمثل هذه الإجراءات.
- التبادلية / المعاملة بالمثل: تقوم الحكومات بالاتفاق المذكور أعلاه على أساس التبادلية أو المعاملة بالمثل، ذلك أن إعطاء وعد بعدم استخدام إجراءات تشويه التجارة بما يُضر بتجارة دولة أخرى يفضي بالمقابل إلى حصول الطرف الآخر على وعد بأن حكومة البلد الآخر ستمتنع عن تطبيق إجراءات تشويه التجارة ضد تجارة بلدنا (مثال، الصادرات من السلع أو الخدمات إلى ذلك البلد). بكلمات أخرى، تشبه اتفاقيات التجارة إلى حد ما معاهدات نزع السلاح، فكلا البلدين يخفف حجم المخزون الاحتياطي من الأسلحة، وبالتالي يخفف من مخاطرة حدوث أضرار شديدة، وتكون النتيجة مستوى أعلى من الأمن والسلامة (أو إمكانية التوقع والثوق) بالنسبة لمؤسسات الأعمال.
- القواعد: تمثل القواعد (الأساسية) أو الأنظمة جوهر آلية الاتفاقيات التجارية ونظامها، ونذكر منها القاعدة التي تنص على وجوب معاملة السلع الأجنبية بمساواة وبدون تمييز، أو القاعدة التي تفيد بأنه لا يمكن زيادة التعريفات إلا إلى مستوى أقصى مُتفق عليه (معدلات ملزمة). ويوجد في إطار منظمة التجارة العالمية أكثر من 20 اتفاقية لكل منها تركيز أساسي مختلف وتضم كلها عدة قواعد.
- العمليات: إن تطبيق القواعد والأحكام القائمة أو وضع قواعد وأحكام جديدة يتطلبان عمليات موثوقة تضم الاستشارات وتسوية النزاعات (المحاكم) والمفاوضات والمراقبة وغيرها. ويصح ذلك بالنسبة إلى أية دولة ونظام قانوني مثلما يصح بالنسبة إلى منظمة التجارة العالمية التي - على سبيل المثال - تملك آلية مهمة لتسوية النزاعات ربما تُمثل النظام القضائي الدولي الأكثر فعالية في العالم، ويسمح ذلك للدول الأعضاء بحل نزاعاتهم التجارية بطريقة متمدنة تحدث بشكل تام وصارم على أساس القواعد والأحكام أو الأنظمة المُتفق عليها. وبالتالي تضمن هذه العمليات عمل القواعد والأحكام وتطبيقها مرة أخرى بما يضمن إمكانية التوقع والثوق بالنسبة إلى مؤسسات الأعمال.

- المؤسسات : تحتاج العمليات إلى مؤسسات للقيام بها ، لذلك يوجد في منظمة التجارة العالمية آلية مدعومة وعالية الفعالية تضم مجالس ولجانٍ تلتقي على نحو متكرر ومنتظم في جنيف لمناقشة قضايا عامة وخاصة . وتعمل «هيئة الاستئناف» هذه كمحكمة استئناف ، فتراجع التقارير (الأحكام) الصادرة من قبل هيئات تسوية النزاع . ويساعد موظفو الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية والبالغ عددهم قرابة 629 موظفاً الدول الأعضاء في إدارة هذه المؤسسات .
- النظام : منظمة التجارة العالمية هي عبارة عن نظام ، ويعني ذلك أن القواعد والأحكام والمؤسسات والعمليات تشكل كلاً منطقياً لكل عنصر فيه (القاعدة والعملية والمؤسسة) موقع يتفاعل منه مع العناصر الأخرى ، ومن الأهمية بمكان النظر في هذا الكل المنطقي عند تطبيق الأنظمة القائمة والتفاوض على أنظمة جديدة .

2.2 منظمة التجارة العالمية كمدونة سلوك

منظمة التجارة العالمية هي مدونة سلوك تضم القواعد والأحكام والاتفاقيات التي تم التفاوض عليها بين الدول الأعضاء في المنظمة . وتضم هذه الاتفاقيات ما يسمى باتفاقيات منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالتجارة والتي تغطي تجارة السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية ، كما تضم اتفاقية لتسوية النزاعات التجارية واتفاقية للقيام بمراجعة دورية لتطبيق الدول الأعضاء لسياساتها التجارية . بالإضافة إلى ذلك ، تتضمن مدونة السلوك الخاصة بمنظمة التجارة العالمية الالتزامات الخاصة بكل من الدول الأعضاء فيما يتعلق بتحرير تجارة السلع والخدمات الموصوفة في جدول التزامات الدول الأعضاء . ولقد تم التفاوض على شروط جداول التزامات الدول الأعضاء التي انضمت إلى المنظمة بعد تأسيسها عام 1995 مع أعضاء المنظمة وذلك خلال عملية انضمام هؤلاء الأعضاء .

تعمل قواعد وأحكام منظمة التجارة العالمية على تحقيق التوازن بين التزامات الدول الأعضاء بتخفيض التعرفة الجمركية والإجراءات غير التعريفية وفتح أسواق الخدمات وتنظيم تجارة الأفكار (حقوق الملكية الفكرية) من ناحية وحقوقها بالتمتع بضمانات مماثلة عند الاتجار في السلع والخدمات والأفكار مع شركائها التجاريين من الدول الأعضاء في المنظمة من ناحية ثانية . بكلمات أخرى ، إن التزامات الدول الأعضاء وفق قواعد وأحكام منظمة التجارة العالمية هي حقوق لشركائهم التجاريين ، والعكس بالعكس .

عند مناقشة الالتزامات وفق منظمة التجارة العالمية ، يجب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية ألا تركز فقط على الخسارة الممكنة لحصتها في السوق المحلية نتيجة حقوق الدول الأعضاء في تصدير السلع والخدمات إلى فلسطين ، بل عليها أيضاً التفكير في المكسب المستقبلي الناتج عن حقها في الوصول إلى أسواق السلع والخدمات في الدول الأعضاء في المنظمة والتصدير إليها .

وتنطوي العضوية في منظمة التجارة العالمية على حزمة من الحقوق والالتزامات، ومع أن جودة هذه الحزمة بالنسبة لمؤسسات الأعمال الفلسطينية غير محددة سلفاً، إلا أنها تعتمد إلى حد كبير على نتائج المفاوضات التي تجريها فلسطين حول الانضمام إلى المنظمة. ويقدم الفصل الثالث أدناه وصفاً تفصيلياً لعملية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وكيف يمكن لفلسطين تحقيق الفائدة المثلى من الانضمام.

تتضمن مدونة السلوك الخاصة بمنظمة التجارة العالمية مبادئ رئيسية تشمل التقيّد بالالتزامات (تعرفه والتزامات لفتح اسواق الخدمات) والتحرير التدريجي لهذه الالتزامات، إضافة إلى مبدأي عدم التمييز والشفافية.

يُعتبر التقيّد بالالتزامات والتحرير التدريجي لها من أهم تلك المبادئ؛ فالدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية مُلزَمة بتقييد تعرفاتها أي بتحديداتها عند مستويات قصوى يُشار إليها بمصطلح «المعدلات المُلزَمة» (bound rates) وكذلك بعدم زيادة هذه التعريفات فوق هذه المعدلات. 2 ويمكن للدول الأعضاء على الدوام تطبيق معدلات أدنى من المعدلات المُلزَمة.

لا تحدد قواعد منظمة التجارة العالمية وأحكامها مستويات محددة لقيود التعرفة أو مستويات تحرير أسواق الخدمات، بل بناءً على نتيجة المفاوضات تضع كل دولة عضو قيود التعرفة المطبقة لديها في جدول التعرفة الخاص بها، كما تضع التزاماتها المتعلقة بالخدمات في جدول الالتزامات الخاص بها. وتكون هذه الجداول جزءاً من مدونة السلوك الخاصة بالمنظمة. وينطبق الأمر نفسه على الالتزامات المتعلقة بتخفيض الدعم الزراعي.

اتفقت الدول الأعضاء في المنظمة أيضاً على القيام بشكل تدريجي بتخفيض تعرفاتها الجمركية وتحرير أسواق الخدمات فيها، ويتم في بعض الأحيان تحرير أكبر من الالتزامات على نحو أحادي الجانب من قبل الدول الأعضاء، لكنه يأتي عادة نتيجة لمفاوضات متعددة الأطراف بين هذه الدول مثل المفاوضات الجارية ضمن أجندة الدوحة للتنمية. بالإضافة إلى ذلك، غالباً ما تقوم الدول الأعضاء بتطبيق تعرفات أقل من «المعدلات المُلزَمة» التي وعدت بتطبيقها، وضمن معاملة الخدمات الأجنبية ومُزودي الخدمة الأجانب على نحو أفضل مما هي مُلزَمة به وفق الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات.

الهدف من التقيّد بالالتزامات بالنسبة إلى الدول الأعضاء في المنظمة هو ضمان استقرار شروط التجارة وإمكانية التوقع ضمنها، وبالتالي استقرار النظام التجاري متعدد الأطراف ككل. ويكون هناك تعزيز أكبر لإمكانية التوقع هذه من خلال مجموعة من التزامات الشفافية التي

2 إذا أرادت الدول الأعضاء زيادة تعرفاتها فوق النسبة المحددة، يتوجب عليها التفاوض بشأن ذلك مع الأطراف المعنية (الدول الأعضاء)، وقد تشمل نتيجة المفاوضات تعويض هذه الأطراف المعنية عن خساراتها التجارية الناجمة عن زيادة التعرفة.

تتضمن الالتزام بنشر وتعميم القواعد والأحكام والإجراءات ذات الصلة بالتجارة على الصعيد المحلي وإعلام المنظمة بأية تغييرات فيها. وتوقّر آلية مراجعة السياسة التجارية الخاصة بالمنظمة مظهراً آخر من مظاهر الشفافية وذلك من خلال مراجعة إدارة الدول الأعضاء لأنظمة سياسة التجارة الخاصة بها.

يُعتبر مبدأ عدم التمييز أحد المبادئ الأخرى الخاصة بمنظمة التجارة العالمية، إذ تلزم المنظمة الدول الأعضاء فيها على (1) معاملة السلع المستوردة من الدول الأعضاء بنفس معاملة السلع المحلية وذلك بعد تطبيق إجراءات الحدود ذات الصلة بما في ذلك التعريفات الجمركية المطبقة على هذه السلع المستوردة. ويُشار إلى مبدأ عدم التمييز هذا بمبدأ المعاملة الوطنية، والالتزام به وارد في جميع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على اختلاف أشكاله. علاوة على ذلك، تلزم المنظمة الدول الأعضاء فيها على (2) معاملة الدول الأعضاء في المنظمة بالطريقة نفسها وعدم منح أية مزايا لواحدة أو أكثر من الدول بدون منح هذه المزايا بشكل فوري وغير مشروط لجميع الدول الأعضاء الأخرى في المنظمة. ويُشار إلى مبدأ عدم التمييز هذا بمبدأ الدول الأكثر رعاية. قد يبدو هذا المصطلح معاكساً للدهاءة في النظام التجاري متعدد الأطراف شبه العالمي الذي يضمن معاملة 159 من الدول الأعضاء في المنظمة وفق هذا المبدأ. ولكن تاريخياً تم وضع هذا المبدأ في وقت كان فيه النظام التجاري متعدد الأطراف بمثابة نادٍ يضم مجموعة صغيرة جداً من الأعضاء الذين وعدوا بمنح بعضهم البعض معاملة تفضيلية لم تكن تُمنح لأطراف أخرى من غير الأعضاء في النادي. من ناحية أخرى، ما يزال مصطلح الدول الأكثر رعاية يُعد منطقياً جداً بالنسبة إلى الدول غير الأعضاء في المنظمة مثل فلسطين والتي لا تستفيد بالضرورة من التعريفات المطبقة وفق هذا المبدأ ولا تتمتع بوصول إلى أسواق الدول الأكثر رعاية، والتي لذلك هي ليست من ضمن «الدول الأكثر رعاية».

توجد لمبدأ الدول الأكثر رعاية بعض الاستثناءات الهامة، إذ يُسمح للدول الأعضاء في المنظمة بعقد اتفاقيات تجارة إقليمية مثل الاتحادات الجمركية واتفاقيات التجارة الحرة والتي يمكنها بموجبها تبادل مزايا مثل الإعفاء الجمركي للبضائع بدون أن يتوجب علىها منح هذه المزايا للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية التي ليست طرفاً للاتفاقية الثنائية. يُسمح أيضاً للدول الأعضاء في المنظمة أن تقوم على نحو أحادي بتطبيق تعرفه أقل على السلع القادمة من الدول النامية شريطة أن تتم معاملة الدول ذات الأوضاع المتشابهة على نحو متماثل. ووفقاً لـ «نظام التفضيل المعمم» هذا (أو خطط GSP كما تسمى) تتضمن بعض الدول مزايا إضافية للبلدان الأقل نمواً. على سبيل المثال، يضمن الاتحاد الأوروبي للواردات القادمة من البلدان الأقل نمواً إعفاءً من الرسوم الجمركية ومعاملة الكوتا وذلك وفق مبادرة «كل شيء باستثناء الأسلحة». يُسمح أيضاً للدول الأعضاء في المنظمة بضممان منح الخدمات ومزودي الخدمات من البلدان الأقل نمواً حقوقاً خاصة لا تمنحها للدول الأخرى الأعضاء في المنظمة.

لذلك فإن مبدأ الدولة الأكثر رعاية لن يجعل الجهود التي يبذلها الفلسطينيون مقتصرة على إبرام الاتفاقيات التجارية والاقتصادية الوثيقة في شكل اتحادات جمركية أو اتفاقيات تجارة حرة مع شركائها الإقليميين بما فيهم الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية والبلدان العربية منفردة أو باعتبارها جزءاً من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى . ووفق قواعد وأحكام منظمة التجارة العالمية، يتوجب على اتفاقيات التجارة الإقليمية هذه أن تحقق شروطاً معينة بما فيها التغطية الشاملة في حال تم إبرام الاتفاقية مع دول أعضاء من الدول المتقدمة . وتتضمن قوانين المنظمة قواعد أقل صرامة على اتفاقيات التجارة الإقليمية المبرمة بين الدول الأعضاء من الدول النامية بما في ذلك إمكانية إبرام اتفاقيات قطاعية لتجارة السلع .

تقدم الأقسام التالية موجزاً للاتفاقيات الحالية ضمن منظمة التجارة العالمية والقوانين المستقبلية للمنظمة مع تركيز على المفاوضات الجارية حول تيسير التجارة وموجز للاستثناءات ومواضع المرونة المتاحة للدول النامية والأقل نمواً .

2.2.1 الاتفاقيات الحالية لمنظمة التجارة العالمية

فيما يلي لمحة موجزة عن الاتفاقيات الحالية لمنظمة التجارة العالمية التي تغطي تجارة السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية . وترتكز للمحة على أهم مشكلات وهموم التجارة التي تتناولها هذه الاتفاقيات ، كما تعطي شرحاً مختصراً للاتفاقيات وأمثلة توضيحية حول الدور الذي تلعبه .

الاتفاقيات متعددة الأطراف حول تجارة السلع

المجموعة الأكبر من الاتفاقيات متعددة الأطراف هي تلك التي تتعامل مع تجارة السلع ، ولكن ذلك لا يعني أن السلع أكثر أهمية من الخدمات أو حقوق الملكية الفكرية وإنما يعكس حقيقة أن تجارة السلع كانت في الأصل التركيز الأساسي لصناع السياسات التجارية ، واجتذبت الجزء الأعظم من الاهتمام .

تردُّ هذه الاتفاقيات في الملحق IA لاتفاقية منظمة التجارة العالمية ، ويمكن تصنيفها في فئات هي (1) اتفاقية الغات : «الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة» باعتبارها الاتفاقية الرئيسية المظلة ؛ (2) اتفاقيات قطاعية تتعامل مع قطاعات محددة ؛ (3) اتفاقيات بشأن المعايير والشروط الفنية ؛ (4) الاتفاقيات التي تؤثر على عملية الاستيراد ؛ و (5) اتفاقيات تتعامل مع المعالجات التجارية كما يلي :



المربع 1 : الاتفاقيات متعددة الأطراف حول تجارة السلع	
1 . الاتفاقيات القطاعية	<ul style="list-style-type: none"> • الاتفاقية بشأن الزراعة • الاتفاقية بشأن الأقمشة والملابس
2 . اتفاقية المعايير والشروط الفنية	<ul style="list-style-type: none"> • اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية • اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة
3 . الاتفاقيات التي تؤثر على عملية الاستيراد	<ul style="list-style-type: none"> • الاتفاقية بشأن تطبيق المادة السابعة من اتفاقية الغات (اتفاقية التقييم الجمركي) • اتفاقية الفحص قبل الشحن • اتفاقية قواعد المنشأ • اتفاقية إجراءات إجازة الاستيراد
4 . الاتفاقيات التي تتعامل مع المعالجات التجارية	<ul style="list-style-type: none"> • الاتفاقية بشأن تطبيق المادة السادسة من اتفاقية الغات (اتفاقية مكافحة الإغراق) • الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية • اتفاقية بشأن الحماية

أ. اتفاقية الغات - «الاتفاقية المظلة لكل الاتفاقيات التجارية» : السلع في مواجهة التعريفات والحصة والتمييز

ما هي المشكلات؟

يواجه استيراد السلع العديد من العقبات قبل أن تصل هذه السلع إلى زبائنها، فهناك عند الحدود رسوم جمركية (تعريفات) يتم دفعها وحصة الاستيراد (أو حتى حظر الاستيراد) التي لا بد من احترامها إضافة إلى الإجراءات التي لا بد من تطبيقها. ويحدث أحياناً تمييز عندما تتم معاملة سلع قادمة من بلدان محددة على نحو أفضل من تلك القادمة من بلدان أخرى. من ناحية أخرى، من الممكن حتى أن تواجه السلع الأجنبية تحديات خلف الحدود مثل الضرائب أو الأحكام والأنظمة التمييزية المطبقة في السوق والتي تحرمها من ميزة التنافس مع المنتجات المحلية.



ماذا تقول الغات؟

الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (الغات) المبرمة منذ عام 1947 هي الاتفاقية الأهم والمظلة لجميع الأنظمة المطبقة فيما يتعلق بتجارة السلع، وتتضمن العديد من القواعد والأحكام الأساسية والهامة التي تتعامل مع المشكلات الموصوفة أعلاه والعديد غيرها. ولا تزال هذه القواعد والأحكام ذات أهمية وقيمة كبرى بالنسبة إلى مؤسسات الأعمال، ونوجزها كما يلي:

- التعريفات الجمركية: الحد الأقصى من المعدلات الملزمة. تنص اتفاقية الغات في المادة الثانية منها على أن يكون لكل من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية التزامات ملزمة حول التعريفات القسوى التي ستطبقها على سلع محددة. وتكون هذه الالتزامات خاصة بحسب كل دولة عضو، ويتم التفاوض عليها مع كل دولة عضو على حدة (في «الجولات التجارية» و/أو أثناء عملية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية). وبعد موافقة الدول الأعضاء على هذه التعريفات، لا يُسمح لها بزيادتها فوق المستوى الأقصى التي وعدت باحترامه.

- التمييز بين السلع الأجنبية القادمة من بلدان مختلفة: مبدأ الدول الأكثر رعاية. يُعتبر هذا المبدأ المبدأ الأم لكل المبادئ التجارية الأخرى، إذ تنص المادة الأولى من اتفاقية الغات على ألا تقوم الدول الأعضاء بمعاملة السلع القادمة من أية دولة عضو في منظمة التجارة العالمية على نحو أسوأ من المعاملة التي تخصّ بها السلع القادمة من دولة أخرى، وذلك هو مبدأ الدول الأكثر رعاية الذي يُعتبر في غاية الأهمية بالنسبة إلى مؤسسات الأعمال الناشطة في مجال التصدير لأنه يعني أن بإمكان هذه المؤسسات أن تتوقع المنافسة على أسس عادلة مع السلع الأجنبية الأخرى في سوق الدولة العضو في المنظمة وألا تواجه أي تمييز. وبالطبع هناك حالات استثنائية تُطبّق انسجاماً مع اتفاقية الغات، لكنها محدودة جداً، والاستثناء الأكثر أهمية هو أنه يمكن للدول الأعضاء الدخول في اتحادات جمركية أو اتفاقيات تجارة حرة وبالتالي ضمان الحصول على معاملة تفضيلية، مثل الانضمام إلى السوق الحرة الخاصة بالسلع القادمة من الدول الشريكة.

- التمييز بين السلع الأجنبية والسلع المحلية: مبدأ المعاملة الوطنية. تنص المادة الثالثة من اتفاقية الغات على أن تعامل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية المنتجات القادمة من الدول الأعضاء الأخرى على أسس من المساواة مع منتجاتها المحلية وذلك بمجرد أن يتم تخليصها عند الحدود. وينطبق ذلك على الضرائب كما ينطبق على جميع القوانين والأنظمة الأخرى مثل القواعد والأحكام المتعلقة بالتوزيع أو البيع أو التخزين. بمعنى آخر، ما أن تصل السلع الأجنبية القادمة من الدول الأعضاء في المنظمة إلى السوق، يجب أن يُتاح لها التنافس مع المنتجات المحلية بدوي أي تمييز.

- الحظر والحصة وغيرها من القيود الكميّة: تمنح المادة الحادية عشر من اتفاقية الغات استخدام أي حظر أو تطبيق أية حصص أو قيود كميّة أخرى على استيراد السلع. وفي الحالات التي تضطر فيها الحكومات لوضع قيود على الاستيراد بسبب وجود بعض المشكلات الشرعية المتعلقة بالسياسة (مثال، تطبيق الحظر على استيراد اللحوم الملوثة)، يكون هناك تغطية كاملة لمثل هذه الإجراءات بأحكام استثنائية أو حتى باتفاقيات خاصة لدى منظمة التجارة العالمية (مثل اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية الموضحة أدناه)، ولكن يتم منع جميع الحصص والمحظورات التي تُطبق لأسباب حمائية فقط. ويعتبر ذلك في غاية الأهمية بالنسبة لمؤسسات الأعمال: فهي تعرف أن صادراتها إلى أسواق الدول الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية يمكن أن تخضع لقيود فقط لأسباب غير تجارية وليس لأن الحكومة المستوردة تشعر فجأة بأنها ترغب بحماية المنافسين المحليين.

- أنظمة الترانزيت والرسوم الجمركية والإجراءات الشكلية وغيرها من أنظمة الاستيراد. تتضمن اتفاقية الغات حرية عبور السلع من دولة عضو في منظمة التجارة العالمية إلى دولة عضو أخرى، وألا يتم تطبيق أية إجراءات (شكلية) جمركية مشددة، وألا تكون الرسوم الجمركية أعلى قيمة من الكلف والخدمات التي تغطيها، وأن قواعد الاستيراد وإجراءاته تتسم بالشفافية وتتم إدارتها بشكل معقول. وعلى الرغم من أن هذه الأنظمة تعتبر واسعة الأفق إلا أنها تحتاج إلى المزيد من التحسين (المفاوضات جارية وغالباً ما سينتج عنها «اتفاقية جديدة لتسهيل التجارة» (مبينة أدناه)، كما أنها تعتبر سلفاً ذات قيمة كبيرة بالنسبة لمؤسسات الأعمال التي تعرف بأنها لن تكون خاضعة لمعاملة ورسوم غير معقولة. أما بالنسبة لمؤسسات الأعمال الفلسطينية، فربما تتمتع ضمانات العبور (الترانزيت) بالأهمية الأكبر، لأنها لا تضمن فقط المرور الحر للسلع وإنما كذلك عدم تعرّضها لتأخيرات غير ضرورية أو قيود أو ضرائب تزيد عن كلف العبور المعقولة.

- عدم الإغراق والحماية وغيرها من آليات المعالجات التجارية. تنص اتفاقية الغات (منذ وضعها عام 1947) أنه وفي الحالات التي تقوم فيها الدول الأعضاء بتطبيق إجراءات استثنائية لمكافحة بعض الممارسات التجارية غير العادلة (مثل تلك المطبقة ضد الواردات ذات الأسعار المنخفضة بشكل غير عادل بسبب الإغراق أو الدعم)، أو لمكافحة التدفق المفاجئ وغير المتوقع للواردات، يتوجب على هذه الدول أن تقوم بذلك فقط وفق شروط معينة. ومنذ ذلك الوقت تطورت هذه القواعد بحيث يتم الآن التعامل مع هذه الحالات بحسب اتفاقيات خاصة في منظمة التجارة العالمية سنناقشها لاحقاً.

- استثناءات من السياسة العامة: الصحة، البيئة، الأمن، الخ. ليس هناك نظام يعمل بدون استثناءات تنشأ بسبب بعض المشكلات المنطقية؛ وبما أن واجب الحكومات بالطبع هو أن تعمل من بين أمور أخرى على حماية أمن مواطنيها وسلامتهم وتضمن تطبيق القانون

وسيادة النظام وحماية البيئة . لذلك فإن المادة العشرون من اتفاقية الغات تسمح للدول الأعضاء باتخاذ إجراءات تنتهك مبادئ التجارة الواردة أعلاه إذا كانت هذه الإجراءات ستتخذ (وعندما تُتخذ) لتحاشي حدوث مشكلات لا صلة لها بالتجارة مثل صحة وسلامة البشر والحيوانات والنباتات أو لأغراض تتعلق بالأخلاق العامة أو البيئة أو حماية الثروات الفنية الوطنية أو غير ذلك . من ناحية أخرى ، من المهم أيضاً أن تضمن الأحكام أن هذه الإجراءات ليست حماية بشكل مُقنَع وأنها لا تؤدي إلى تطبيق قيود غير لازمة على التجارة من أجل تحقيق الهدف الشرعي للسياسة . ويُعد ذلك هاماً بالنسبة لمؤسسات الأعمال نظراً لأن الحكومات قد تتخذ إجراءات من شأنها (إساءة) الاستفادة من هذه الاستثناءات من أجل منح مزايا غير عادلة تفضي إلى تحقيق مصالح خاصة لمؤسسات الأعمال . وتسمح المادة الواحدة والعشرون من اتفاقية الغات باتخاذ إجراءات تنتهك القواعد والأحكام التجارية بدافع حماية الأمن الوطني شريطة ألا تكون هذه الاجراءات جائرة .

اتفاقية الغات على المستوى العملي : أمثلة لمؤسسات الأعمال

إن مؤسسات الأعمال تدرك بالطبع وعلى الفور قيمة هذه القواعد والأحكام بالنسبة إليها ، فهي تؤمن لها الحماية من سوء المعاملة والتمييز والعقبات في وجه التجارة التي تكون خارج التوقعات . وفيما يلي بعض الأمثلة الخيالية التي توضح الحالة .

- تقوم باكستان فجأة برفع رسومها الجمركية المطبقة على الحجر والرخام من 5% إلى 50% . ونتيجة لذلك لم تعد الصادرات الفلسطينية إلى باكستان قادرة على منافسة المنتجات الباكستانية المحلية من الحجر والرخام وأصبحت العقود المبرمة مع متعهدي البناء الباكستانيين عرضة للانهيـار . ويمكن لمؤسسات الأعمال الفلسطينية وزبائنها الباكستانيين التحقق من الأمر الآن : فإذا قامت باكستان وفقاً لاتفاقية الغات بتقييد تعرفاتها حول الحجر والرخام بحد أقصى يبلغ 20% («المعدلات الملزمة»)، يمكن للمؤسسات (من خلال الحكومة الفلسطينية إذا دعت الحاجة إلى ذلك) الطلب من الحكومة الباكستانية تخفيض تعرفاتها إلى ذلك المستوى ، ويمكن بالتالي لمنتجي الحجر الفلسطينيين المنافسة مرة أخرى في السوق الباكستانية .

- مصر تفرض بيع منتجات الأقمشة والجلود الأجنبية في متاجر خاصة . لم يعد المصريون من زبائن المنتجات الجلدية الفلسطينية يجدون هذه المنتجات في المتاجر العادية إلى جانب المنتجات المصرية ، ونتيجة لذلك حدث انخفاض في المبيعات . ويعتبر ذلك انتهاكاً لمبدأ المعاملة الوطنية الوارد في اتفاقية الغات (وفي اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) . ويمكن لفلسطين والدول الأخرى المصدرة لمنتجات الأقمشة والجلود المطالبة بإيقاف هذه المعاملة التمييزية .

- الاتحاد الأوروبي يفرض حصة استيراد على زيت الزيتون الأجنبي للسماح لمنتجي الزيتون من إسبانيا وإيطاليا واليونان ببيع الكميات الفائضة لديهم في سوق الاتحاد الأوروبي بدون أن يواجهوا الكثير من المنافسة. ويعتبر ذلك انتهاكاً للمادة الحادية عشر من اتفاقية الغات (وأيضاً للأحكام المرتبطة بها في اتفاقية الشراكة المؤقتة بين الاتحاد الأوروبي وفلسطين) التي تمنع فرض أية قيود كمية على الواردات من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية (من فلسطين). ويمكن لمصدري زيت الزيتون الفلسطينيين منفردين أو مجتمعين مع المصدرين من الدول الأخرى أن يطالبوا بإلغاء الحصة ويمكن عندها توريد زيت الزيتون الفلسطيني مرة أخرى إلى الاتحاد الأوروبي دون أية قيود (يمكن إذا دعت الحاجة طلب تدخل الحكومة بشكل رسمي).
- تسمح المكسيك باستيراد المستحضرات الصيدلانية من البرازيل والأرجنتين بدون جمارك، ولكنها تواصل تطبيق التعرفة الاعتيادية البالغة 10% على المنتجات الفلسطينية وغيرها. ويعني ذلك أن المكسيك تميّز في معاملة المنتجات الأجنبية المتشابهة أو (من نفس الصنف) الواردة من بلدان مختلفة، ويعتبر ذلك انتهاكاً لمبدأ الدول الأكثر رعاية. ويمكن مطالبة المكسيك بإلغاء هذا التمييز ومعاملة جميع المستحضرات الصيدلانية الواردة من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية على حد سواء. وبما أن فلسطين بالطبع ليست عضواً في المنظمة وليس لديها اتفاقية تجارية مع المكسيك، يمكن لهذه الأخيرة معاملة المنتجات الفلسطينية على نحو مختلف.
- الأردن تغير «رسوم العبور» للصادرات الفلسطينية التي تمرّ في العقبة. ويمثل ذلك انتهاكاً للمادة الخامسة من اتفاقية الغات ما لم تكن قيمة الرسوم معادلة لقيمة التكلفة (مثلاً بالنسبة للتعامل مع السلع الفلسطينية العابرة على الجسر وفي العقبة). أما في حال كانت الرسوم عبارة عن ضريبة مُقتّعة، يمكن عندها للمصدرين الفلسطينيين المطالبة بإلغائها أو تخفيضها على الحد المعادل للكلف الفعلية.



المربع 2: المواضيع الكلاسيكية لحصول سوء فهم: اللغات تلغي التعريفات

«منظمة التجارة العالمية تعني التجارة الحرة. وسيكون على الفلسطينيين إلغاء كافة الرسوم الجمركية. وستفقد مؤسسات الأعمال جميع أشكال الحماية، كما ستفقد فلسطين كافة العائدات الجمركية». ذلك غير صحيح، فإن عضوية منظمة التجارة العالمية تعني الموافقة على المستويات القصوى من التعرفة لكل منتج (المعدلات الملزمة)، ولكنها لا تعني بشكل تلقائي إلغاء الرسوم الجمركية؛ ذلك أن مستوى المعدلات الملزمة هو أمر قابل للتفاوض. ويمكن للأعضاء الآخرين في منظمة التجارة العالمية الطلب من فلسطين تخفيض تعريفاتها على هذا المنتج أو ذاك، ولكن في معظم - إن لم يكن في كل - الحالات التي يكون فيها لفلسطين مصلحة فعلية في الإبقاء على التعريفات المطبقة كما هي، يمكن بل يجب التفاوض على ذلك. ويعني ذلك بالطبع أنه سيكون على مؤسسات الأعمال الفلسطينية العمل مع الحكومة لضمان الحماية المناسبة لمثل هذه المصالح.

ب. الاتفاقيات القطاعية

الاتفاقية بشأن الزراعة

ما هي المشكلات؟

تُطبَّق اتفاقية اللغات منذ عام 1947 على جميع المنتجات سواء كانت زراعية أو غير زراعية. وعلى الرغم من ذلك واصلت العديد من البلدان التعامل مع الزراعة على أنها حالة خاصة، فعمدت إلى تطبيق الحصص واستمرت في ضمان العديد من مواضع الدعم الكبير لتشمل في كثير من الحالات حتى الصادرات المدعومة برمتها، الأمر الذي كثيراً ما يُمثل انتهاكاً لاتفاقية اللغات. ولقد أدى ذلك إلى حدوث تشوّهات في أسواق المنتجات الزراعية حول العالم، والدول الأكثر إساءة كانت كبرى الدول المتقدمة التي كان بإمكانها تحمّل برامج الدعم الرئيسية. أما أكثر الدول تضرراً فكانت الدول النامية التي لا يمكنها الاستفادة من ميزات التنافسية في الإنتاج الزراعي. لذلك دأبت الاتفاقية بشأن الزراعة الخاصة بمنظمة التجارة العالمية منذ عام 1995 على معالجة هذا الوضع «الخطير».

ماذا تقول قوانين منظمة التجارة العالمية: الاتفاقية بشأن الزراعة

تتناول الاتفاقية بشأن الزراعة ثلاثة مشكلات على نحو خاص:



• المواد المدعومة المُقيّدة والمُجدولة للتخفيض. تنص الاتفاقية على أن تقوم كافة الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتقييد المواد المدعومة محلياً والمواد المدعومة من الصادرات عند مستويات محددة وتخفيضها عبر الوقت. من ناحية أخرى، هناك حد أدنى من الاستثناءات بمعنى أنه يمكن للدول النامية التي ليس لديها مستويات مرتفعة من الدعم (لأنها غير قادرة على تحمل كلفتها) مواصلة تطبيق دعم المواد للمزارعين حين يكون ذلك مجدياً. وينطبق نفس الأمر على المواد المدعومة المُقدّمة كإغاثة في حالات الكوارث (مثل الفيضانات أو الأعاصير الكبرى).

• التعريفات بدلاً من الحصص وغيرها من الإجراءات يتوجب على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تحويل جميع الحصص وغيرها من الإجراءات الكمية والإجراءات المشابهة إلى تعريفات (تسمى هذه العملية «تطبيق التعرفة») والموافقة على تقييدها (بالمعدلات الملزمة كما هي الحال بالنسبة إلى السلع الأخرى) وكذلك تخفيض التعرفة عبر الوقت إلى مستويات مقبولة ومنطقية.

• إجراءات حماية خاصة: تخشى بعض الدول أن يؤدي تطبيق التعرفة إلى نتيجة عكسية تتمثل في حصول زيادات غير متوقعة في الواردات بما يؤثر سلباً على المزارعين فيها؛ لذلك اتفقت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بأن بإمكانها تطبيق «إجراءات حماية خاصة» في مثل هذه الحالات الاستثنائية. وتناقش الدول الأعضاء حالياً في مفاوضات الدوحة الجارية إمكانية خلق آلية حماية خاصة جديدة يمكن أن تسمح للدول النامية بتطبيق أداة سهلة الاستخدام من أجل زيادة تعريفاتها المطبقة على منتجات زراعية خاصة عندما تكون هذه التعريفات متدنية للغاية و/ أو هناك كميات كبيرة جداً تهدد وضع المزارعين المحليين.

أمثلة موضّحة:

• أصبحت فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية. ويشتكي المصدرون الإندونيسيون لزيت النخيل من أن الدعم الذي تقدّمه فلسطين لغراس النخيل الجديدة في اريحا يُعتبر غير قانوني وفقاً لأحكام منظمة التجارة العالمية. أثناء سلسلة الإجراءات التي تفاوضت بشأنها أثناء عملية الانضمام إلى المنظمة، كانت فلسطين قد وافقت على تطبيق أعلى مستويات الدعم في مجال الزراعة، لذلك لا بد من التحقق مما إذا كانت هناك أية إعانات تتجاوز المستويات المتفق عليها. من جهة أخرى، من المرجح أن الدعم الذي تقدّمه فلسطين سيقع ضمن فئة الحد الأدنى من الاستثناءات في أية حال وبالتالي فهي لن تتأثر بالشكوى المُقدّمة.

• تفرض الأردن رسوم استيراد مختلفة على البرتقال الفلسطيني. وكلما انخفضت أسعارها، ارتفعت الرسوم على نحو تلقائي. ويتم حساب الرسوم حسب الوضع السائد عند الحدود. ويعتبر ذلك أمراً غير قانوني وفق البند الثاني للمادة الرابعة من الاتفاقية بشأن الزراعة؛ لذلك يجب تحويل ضرائب الاستيراد إلى رسوم جمركية عادية ويتوقف السماح

بتطبيقها. ويتوجب على الأردن إلغاء الإجراء وتطبيق رسوم جمركية عادية، هذا في حال كانت مسموحة وفق اتفاقيتي الغات و منطقة التجارة العربية الكبرى.

المربع 3: المواضيع الكلاسيكية لحصول سوء فهم: الزراعة مختلفة»

« اتفاقية الغات تنطبق فقط على السلع الصناعية. تُعتبر الزراعة خاصة وخاضعة لاتفاقية بشأن الزراعة. يمكن للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تطبيق حصص على السلع الزراعية». هذا خطأ، إذ تخضع السلع الزراعية لاتفاقية الغات وغيرها من الاتفاقيات كما هي حال جميع السلع الأخرى. وتضيف الاتفاقية بشأن الزراعة إلى هذه الأنظمة بفرض تفحص أو تدقيق خاص بالدعم المطبق على الزراعة. ولقد تمكنت الاتفاقية من «تطويع» التطبيق السابق المصحف للقوانين التجارية في مجال الزراعة، لكن عملياً ما يزال هناك الكثير مما يجب عمله (فما يزال هناك سوء استخدام)، وما تزال «المعدلات الملزمة» في الزراعة مرتفعة بالنسبة للعديد من الدول الأعضاء، لذلك تفاوض هذه الدول ضمن مفاوضات الدوحة الجارية من أجل تطبيق تخفيضات كبيرة في التعريفات الخاصة بالزراعة.

ج. الاتفاقيات حول السلامة والمعايير والشروط الفنية

الاتفاقية بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية (SPS)

ما هي المشكلات؟

تلتزم الحكومات بأن تضمن لمواطنيها استهلاكهم لمواد غذائية سليمة وصحية حسب معايير السلامة المقبولة، وبأن تحمي حياة الحيوانات والنباتات الكائنة في بلدانها. لكن يمكن أن تكون مثل هذه السياسات مُفرطة، أو يمكن أن تطبقها الحكومات فقط كقيود مُقنعة على التجارة بهدف حماية المنتجات المحلية.

ماذا تقول قوانين منظمة التجارة العالمية: الاتفاقية بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية باختصار

تسمح الاتفاقية بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية للحكومات باتخاذ الإجراءات الضرورية وتطبيق القوانين اللازمة من أجل حماية مواطنيها من الأغذية غير السليمة والكائنات الحية الخطرة والجراثيم التي قد تكون موجودة في المنتجات المستوردة، كما أنها تسمح للحكومات بحماية صحة وحياة الحيوانات والنباتات الموجودة في بلدانها والتي قد تهددها أية منتجات غير سليمة يمكن أن تحمل أمراضاً وحشرات.



من ناحية أخرى، يتوجب على هذه القوانين، بما فيها معايير السلامة الغذائية (1) أن تكون قائمة على دليل علمي، (2) أن تعتمد على تقييمات ملائمة للمخاطر، (3) أن تكون مُطبقة فقط إلى الحد الضروري لتحقيق أهداف السلامة، و (4) ألا تميّز في المعاملة بين البلدان التي تنطبق عليها نفس الشروط.

يتم تشجيع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية على تبني المعايير الدولية في حال وجودها. وبحسب الاتفاقية بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية، فإن المعايير الدولية هي فقط تلك التي يتم وضعها من قبل (1) هيئة مدونة المواد الغذائية (Codex Alimentarius Commission) بالنسبة للمعايير المتعلقة بالغذاء، و (2) المنظمة العالمية للصحة الحيوانية (OIE) بالنسبة للمعايير المتعلقة بصحة الحيوانات، و (3) أمانة الميثاق الدولي لحماية النباتات (IPPC) بالنسبة للمعايير المتعلقة بصحة النباتات. وعندما تتبنى حكومة ما المعايير الدولية التي تم وضعها من قبل هذه المنظمات، يُفترض بها أن تعمل بما ينسجم مع الاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية.

وفي حال عدم وجود أية معايير دولية أو في حال كانت الدول الأعضاء راغبة بتطبيق مستويات من حماية الصحة والصحة النباتية أعلى من تلك التي تنص عليها المعايير الدولية، يُسمح لها بذلك شريطة أن تكون هذه التدابير قائمة على أدلة علمية.

من الأهمية بمكان في الحالات التي يتم فيها وضع معالجة جديدة (مثلاً عند ظهور متعضيات جديدة مسببة للأمراض، أو عندما يؤثر مرض غير معروف بشكل مفاجئ على حيوانات بحد ذاتها)، يُسمح للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية باتخاذ الإجراءات اللازمة على أسس احترازية مؤقتة حتى لو كان الحقائق العلمية غير واضحة بعد. ويجب على كل الأحوال أن تتم مراجعة هذه الإجراءات على نحو منتظم عندما تتوفر معلومات وعلوم أفضل بشأن ذلك.

الاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية: أمثلة توضيحية

- مرض الحمى القلاعية. عندما ظهر مرض الحمى القلاعية مؤثراً على حيوانات معينة، سُمح للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وفق الاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية بأن تفرض حظراً على الواردات من القطعان من المناطق التي ظهر فيها المرض، ذلك أن إجراء حظر الاستيراد كان ضرورياً لحماية سلامة البشر في الدول المستوردة. ولكن يجب في مثل هذه الحالات أن تتم معاملة جميع الدول على نحو سواء في حال كانت نفس الشروط تنطبق عليها؛ فلأن ظهور المرض كان في العديد من الدول بما فيها المملكة المتحدة ومصر على سبيل المثال، يتوجب على الدول التي فرضت حظر الاستيراد على قطعان المملكة المتحدة أن تفرض نفس الحظر على قطعان مصر.

- حظر استيراد المشروبات الصينية الخفيفة التي تحتوي على السمّين (التوكسين). يُعتبر حظر الاستيراد من الإجراءات التجارية المشددة، لذلك وبالاعتماد على درجة خطورة الأمر على السلامة، يتوجب على الدول الأعضاء النظر في جميع الإجراءات الأخرى التي تُعد ضرورية لضمان صحة الغذاء ولكن أقل تقييداً للتجارة. فمثلاً إذا عثرت إحدى الدول على مادة سميّة في مشروبات خفيفة مصنوعة من قبل إحدى الشركات المنتجة الصينية ولكنها لم تعثر على أية مواد سميّة في مشروبات أخرى قادمة من منتجين صينيين آخرين، قد لا يكون من الضروري فرض الحظر على جميع المشروبات الصينية الخفيفة، والاكتفاء بطلب القيام بتدابير أخرى مثل إجراء المزيد من الفحوصات لضمان أن الواردات من هذه المشروبات سليمة. من ناحية أخرى وبشكل عام، عندما يتعلق الأمر بسلامة الغذاء تسمح الاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية للحكومات أن تخطئ على سبيل الحذر.

المربع 4: المواضيع الكلاسيكية لحصول سوء فهم: العضوية في منظمة التجارة العالمية تعني عدم التمكن من فرض حظر على الواردات من الغذاء غير السليم»

«تطلب منظمة التجارة العالمية تجارة حرة. ويعني ذلك أن يواجه الدول الأعضاء في المنظمة صعوبات في إبقاء المواد الغذائية متدنية الجودة خارج الأسواق لأن على هذه الدول أن تقبل بجميع الواردات من جميع الدول الأعضاء». هذا خطأ، إذ يمكن للحكومات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تتخذ أية إجراءات ضرورية لضمان سلامة الغذاء. وكل ما تشترطه الاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية من الدول الأعضاء هو أن تكون هذه الإجراءات قائمة على أسس علمية وتقييمات ملائمة للمخاطر. وفي حال كان الدليل غير مكتمل بعد (مثلاً لأن المرض كان ناجماً عن بكتيريا جديدة ما يزال العلماء يستكشفونها)، يمكن للدول الأعضاء أن تطبق إجراءات مؤقتة ريثما تتضح القضية.

الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة (TBT)

ما هي المشكلات؟

تعتبر المعايير الطوعية أو الشروط الفنية الإلزامية³ هامة على حد سواء لضمان السلامة وحماية المستهلك والمنافسة العادلة وحماية البيئة. بالإضافة إلى ذلك وببساطة، غالباً ما تساعد المعايير الصناعة والمستهلكين على تجنب اختلاف المنتجات وتفاوتها.

3 تُعرّف الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة «الشروط الفنية» على أنها إلزامية و«المعايير» على أنها طوعية، غير أن هذه المصطلحات لا تُستخدم بنفس الطريقة في جميع السياقات، إذا غالباً ما تُستخدم كلمة «معايير» للدلالة على الإجراءات الإلزامية التي تفرضها الحكومات. وتسمى هذه الإجراءات في منظمة التجارة العالمية «قواعد فنية».

من جهة أخرى، قد تكون الشروط الفنية والمعايير جدلية بالنسبة إلى التجارة بطريقتين على الأقل. أولاً، يمكن أن تكون المعايير عالية السوية والشروط الفنية القاسية صعبة التحقيق. ويمكن أن يتعذر تجنب هذا الوضع عندما تكون هذه المعايير والقواعد ضرورية لحماية المصالح الشرعية مثل السلامة، ولكنها قد تكون غير ضرورية عندما يمكن تحقيق الهدف المنشود من خلال استخدام إجراءات أخرى أقل صرامة.

ثانياً، عندما تكون المعايير والشروط الفنية مختلفة بين بلد وآخر، فإن هذه الاختلافات وحدها تجعل في امثال المنتجين والمصدرين بها صعوبة وكلفة مضاعفتين. وتكون النتيجة بأن يمثل المنتجون في الكثير من الحالات للمعايير والشروط الفنية المطبقة في بعض الأسواق وليس في غيرها، وبالتالي يخسرون فرصة التعامل مع بعض أسواق التصدير ويفوتهم الحصول على مزايا العمل في الأسواق الكبرى.

تدرك مؤسسات الأعمال جيداً كلتا المشكلتين، لذلك من غير المفاجئ أن نقول أن إجراءات الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة والاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية هي الإجراءات غير التعريفية الأكثر مواجهة وتعتبر الأكثر إرهاقاً بالنسبة للصادرات بحسب تقرير التجارة الدولية لعام 2012 والمعد من قبل منظمة التجارة العالمية.

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية: الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة باختصار

تحاول الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة باختصار أن توازن حق الحكومات وواجبها في حماية مصالحها الشرعية مع التزامها بتجنب وضع أية عوائق غير ضرورية في وجه التجارة. وهي تدعم حق الحكومات في تحقيق أهدافها التنظيمية الشرعية مثل التأكد من جودة الصادرات وضمان السلامة وحماية المستهلك والمنافسة العادلة وحماية البيئة وكذلك حماية الأمن القومي من خلال تطبيق الشروط الفنية والمعايير وإجراءات الاختبارات ومنح التراخيص. غير أن هذه الاتفاقية تفرض التزاماً على الحكومات بالسعي لتحقيق الاتساق والتناغم عندما يكون ذلك ممكناً.

تتناول الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة باختصار ما يلي:

- النطاق. تحاول الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة باختصار أن تُنظّم تحضير وإقرار وتطبيق المعايير والشروط الفنية وإجراءات تقييم الامتثال بها. وتتضمن هذه المعايير والشروط الفنية شروط التغليف والتسويق ووضع الملصقات بما في ذلك عمليات معالجة المنتج وطرق الإنتاج. أما إجراءات تقييم الامتثال فهي إجراءات تستخدم لتقييم مدى الامتثال بمتطلبات الشروط الفنية أو المعايير.

• عدم التمييز . يتوجب على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية عدم التمييز بين المنتجات المستوردة وتلك المحلية (المعاملة الوطنية) أو بين المنتجات المستوردة من دول مختلفة (مبدأ الدولة الأكثر رعاية) وذلك عند تطبيق الشروط الفنية والمعايير . وعلى نحو مماثل ، يجب ألا يتم تفضير وإقرار وتطبيق إجراءات تقييم الامتثال بطريقة تتضمن تمييزاً بين المنتجات المحلية والأجنبية أو بين المنتجات الأجنبية المستوردة بعضها البعض .

• استخدام المعايير الدولية . تشجع الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة على استخدام المعايير الدولية في حال كانت متوافرة وملائمة وذلك كأساس للشروط الفنية وإجراءات تقييم الامتثال ، ذلك أن استخدام المعايير الدولية يخفف من تشطّي الأنظمة ويسمح بتحقيق الاتساق بين الشروط الفنية ويجعل الامتثال لمختلف الأنظمة أقل صعوبة وتحدياً بالنسبة للمنتجين والمصدرين . هناك ميزة إضافية تتحقق من الامتثال لمنظمة التجارة العالمية ، فعندما تقرّ الحكومات المعايير الدولية كأساس لقواعدها الفنية وإجراءات تقييم الامتثال ، يُفترض بها ألا تخلق عوائق غير ضرورية في وجه التجارة بحسب الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة . وعلى عكس الاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية ، فإن الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة لا تحدد الهيئات لدولية لوضع المعايير المخوّلة بوضع المعايير الدولية .

• المستوى الأقل تقييداً للتجارة . في حال لم يكن هناك معايير دولية أو في حال كانت الدول الأعضاء راغبة بتطبيق مستويات من الحماية أعلى من تلك التي تنص عليها المعايير الدولية ، فإنها تكون حرة في إقرار الشروط الفنية التي تحقق أهداف السياسة الخاصة بها شريطة ألا يتم إعداد أو إقرار أو تطبيق هذه الشروط الفنية بطريقة تكون أكثر تقييداً للتجارة مما هو ضروري لتحقيق الهدف المنشود . وعند تقييم مخاطر عدم الامتثال ، يُطلب من الحكومات الأخذ بعين الاعتبار المعلومات العلمية والفنية المتوافرة والاستخدام النهائي للمنتج . بالإضافة إلى ذلك ، تكلف الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة الحكومات بمراجعة وتعديل قواعدها الفنية في حال لم تعد الأسباب أو المخاطر التي كانت مبرراً لوضعها موجودة .

• الاعتراف المتبادل . تشجع الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة الحكومات على القيام باعتراف متبادل بإجراءات تقييم الامتثال الخاصة بكل منها وذلك من أجل تجنب إخضاع المنتجات إلى إجراءات اختبار متعددة .

• «مدونة الممارسات الجيدة» الخاصة بهيئات وضع المعايير . تطبّق مؤسسات الأعمال في ممارستها لأعمالها المزيد والمزيد من المعايير الطوعية بالرغم من أن هذه المعايير قد لا تكون فنياً إلزامية وربما مرهقة بالنسبة لمؤسسات الأعمال بقدر ما هي الشروط الفنية الإلزامية

مرهقة لها. وتحدد الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة «مدونة الممارسات الجيدة» لهيئات المعايير الحكومية والصناعية وذلك فيما يتعلق بإعداد وإقرار وتطبيق المعايير الطوعية؛ ففي الحالات التي يتم فيها وضع المعايير من قبل وكالة معايير تديرها حكومة مركزية، يتوجب على الوكالة أن توقع على «مدونة الممارسات الجيدة» وتشارك فيها. أما بالنسبة لهيئات المعايير الحكومية المحلية، فليس هناك سوى التزام الحكومة المركزية للدولة العضو في منظمة التجارة العالمية بالقيام بأفضل جهودها لضمان امتثالها بالمدونة.

الاتفاقية بشأن العوائق الفنية بوجه التجارة على الصعيد العملي: أمثلة توضيحية

- لصاقة «آمن للدلافين» الأمريكية. ضمن إطار الجهود المبذولة لتجنب الموت العرضي للدلافين أثناء عملية صيد سمك التونة، ولأن العديد من المستهلكين الأمريكيين كانوا قلقين جداً بشأن هذه المشكلة، صممت حكومة الولايات المتحدة لصاقة «آمن للدلافين» الحصرية المخصصة لبيع واستيراد المنتجات المعلّبة من سمك التونة. ولكي يُسمح للمنتجات بأن تحمل مثل هذه اللصاقة، يجب أن يمتنع البلد المصدر كلياً عن استخدام طرق معينة في الصيد. ولم يتم السماح باستخدام لصاقات «آمن للدلافين» الأخرى حتى في الحالات التي أثبت فيها عدم تعرّض الدلافين لأي أذى. ونتيجة لذلك، تعذر على منتجي سمك التونة من المكسيك الحصول على لصاقة «آمن للدلافين» لمنتجاتهم، وبالتالي أصبح بيع التونة المكسيكية في الولايات المتحدة صعباً نظراً لأن معظم باعة الجملة والتجزئة لم يكونوا راغبين بتخزين أية منتجات من سمك التونة لا تحمل لصاقة «آمن للدلافين». وعاترضت المكسيك على هذا الإجراء المطبق في الولايات المتحدة (الذي تطور عبر الوقت) في ثلاثة قضايا متلاحقة أمام الية حل النزاعات الخاصة بالغات ثم منظمة التجارة العالمية، وكسبت المكسيك في النهاية القضية أمام هيئة الاستئناف في عام 2012 والتي وجدت أن الإجراء تمييزي نظراً لأن منتجات سمك التونة القادمة من أنحاء أخرى من العالم كانت تعامل على نحو مختلف عن تلك القادمة من المحيط الهادي. وعلى نحو مثير للاهتمام، تم النظر إلى الإجراء على أنه قاعدة فنية أكثر منه معياراً لأن الولايات المتحدة جعلت من المستحيل استخدام أية لصاقة أخرى حتى لو كانت صادقة.

- شروط لصاقات «منتجات المستوطنات» في جنوب أفريقيا. في وقت مبكر من هذا العام، اشترطت حكومة جنوب أفريقيا على مستوردي المنتجات القادمة من المستوطنات الإسرائيلية في فلسطين وضع لصاقة «منتجات مستوطنة» وليس «منتجات إسرائيلية» على هذه المنتجات وذلك لأغراض تتعلق بحماية المستهلك، أي للسماح للمستهلكين بمعرفة مصدر المنتجات والقيام بالاختيار على أساس هذه المعرفة. وادّعت إسرائيل أن شرط اللصاقة هذا تمييزي بالنسبة لمنتجات إسرائيل (من المستوطنات)، وهو بذلك يخالف

التزامات جنوب أفريقيا وفق الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة. من جهة أخرى، لا تُعتبر منتجات المستوطنات منتجات إسرائيلية وفق القانون الدولي (لأن الضفة الغربية ليست جزءاً من إسرائيل) وهي بالتالي غير خاضعة في الأصل لأحكام الاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة نظراً لأن فلسطين ليست عضواً بعد في منظمة التجارة العالمية. لهذا السبب وحده لم يتم اعتبار شروط اللصاقة التي فرضتها جنوب أفريقيا غير منسجمة مع التزاماتها لمنظمة التجارة العالمية.

المربع 5: المواضيع الكلاسيكية لحصول سوء فهم: منظمة التجارة العالمية تُلزم الدول الأعضاء بتطبيق المعايير الدولية حتى في المواضيع التي يكون ذلك فيها غير ملائم»

هذا غير صحيح، فالاتفاقية بشأن العوائق الفنية في وجه التجارة تشترط على الدول الأعضاء أن تضع قواعدها الفنية على أساس المعايير الدولية، لكنها تترك لها حرية تجاوز هذه المعايير إلى أبعد منها (أو البقاء تحت مستواها) في حال كان ذلك ضرورياً. علاوة على ذلك، لا يكون تطبيق المعايير الدولية ضرورياً في الحالات التي يكون فيها ذلك غير ملائم لظروف معينة تخص إحدى الدول الأعضاء (مثلاً بسبب مناخها أو بيئتها). أما بالنسبة للدول النامية، فهناك المزيد من المرونة بمعنى أنه يمكن لهذه الدول أن تنحرف عن المعايير الدولية لأسباب تتعلق بحاجاتها التنموية والمالية.

د. الاتفاقيات التي تؤثر على عمليات الاستيراد والتصدير

اتفاقية قواعد المنشأ

ما هي المشكلات؟

عندما تضمن الدول لبعضها البعض حقوق السلع الخاصة بموجب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية أو بموجب اتفاقيات التجارة الأخرى (اتفاقيات التجارة الحرة مثلاً) مثل قيود التعرف والمعاملة الوطنية وغيرها، فهي تهدف من خلال ذلك إلى الاستفادة من السلع التي يعود منشأها فعلياً إلى تلك الدول. وعلى العكس فهي سترغب في الاحتفاظ بحق استثناء السلع التي لا يعود منشؤها إلى أي من الدول الأعضاء/ الأطراف في الاتفاقية من مثل هذه الحقوق، مثلاً السلع التي قد تم نقلها بالعبور أو إعادة تغليفها لكنها تنشأ فعلياً في بلد ثالث. لذلك من الضروري معرفة منشأ السلع، أو بمعنى آخر جنسيتها الاقتصادية. ويتم ذلك بتطبيق قواعد المنشأ.

تكمن المشكلة في أن الدول تصمم وتطبق قواعد المنشأ الخاصة بها على المنتجات المستوردة حتى الآن. وغالباً ما تفرض اتفاقيات التجارة الحرة قواعد منشأ خاصة (غالباً ما تكون على أساس كل منتج بحد ذاته) يقوم الأطراف بتطبيقها على منتجات بعضهم البعض. من ناحية أخرى، إن

منظمة التجارة العالمية لم تفرض حتى الآن قواعد معينة للمنشأ، لذلك هنالك خطر قيام الدول الأعضاء باستثناء منتجات معينة من المعاملة بما ينسجم مع منظمة التجارة العالمية (يمكن مثلاً تقاضي تعرفات أعلى من تلك المتفق عليها بموجب الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة) لأن هذه المنتجات لا تُعتبر «منتجات دول أعضاء أخرى» بموجب قواعد المنشأ الوطنية. ويمكن بالطبع ألا يوافق الأعضاء الآخرون والجهات المنتجة لهذه المنتجات على ذلك التصنيف والادعاء بأن منتجاتهم يجب أن تتمتع بحقوق منظمة التجارة العالمية.

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية؟ الاتفاقية بشأن قواعد المنشأ

لا تتضمن الاتفاقية بشأن قواعد المنشأ فعلياً قواعد منشأ معينة يتوجب على الدول الأعضاء تطبيقها على الواردات، لكنها تتضمن مجموعة من المبادئ التي يجب على أعضاء المنظمة تطبيقها عند تصميم وتطبيق قواعد المنشأ الوطنية الخاصة بهم، نذكر مثلاً أن قواعد المنشأ هذه يجب أن تكون غير تمييزية ويجب أن تطبق بطريقة شاملة ومنطقية وأن يتم نشرها أو يجب أن تسمح للتجار بالحصول على أحكام ملزمة حول بيان منشأ سلعهم عند الطلب (وهذا مهم جداً للتجار لأنه يسمح لهم بإجراء حساباتهم على أرضية ثابتة).

بمعنى آخر: تقدم الاتفاقية إطاراً من العقلانية لكن ليس فيه أية تفاصيل حتى الآن لأن الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية قد دخلوا في برنامج عمل مطوّل لتصميم مجموعة من قواعد المنشأ المتناسقة وغير التفضيلية والموافقة عليها، غير أن هذا العمل لم يكتمل بعد، ولكن ما أن يتم اكتماله سيكون بين أيدي الدول الأعضاء تشريعات أكثر تفصيلاً، وسيتم إلى حد كبير تنسيق قواعد المنشأ الخاصة بالتجارة التي تتم بموجب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية بين جميع الدول الأعضاء في المنظمة.

تُعنى الاتفاقية في المقام الأول بقواعد المنشأ غير التفضيلية، وهي قواعد المنشأ المطبقة على التجارة التي لا تدرج ضمن الاتفاقيات التفضيلية مثل اتفاقيات التجارة الحرة (مثلاً منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى أو اتفاقية الشراكة المؤقتة بين الاتحاد الأوروبي ومنظمة التحرير الفلسطينية). وتتضمن اتفاقيات التجارة الحرة هذه قواعد المنشأ الخاصة بها والتي تحدد السلع التي سيتم اعتبارها «ذات منشأ» بغرض منحها الميزات التفضيلية وفق اتفاقية التجارة الحرة ذات الصلة (مثلاً معاملة معفاة من الرسوم للمنتجات الفلسطينية في الاتحاد الأوروبي بموجب اتفاقية الشراكة المؤقتة بين الاتحاد الأوروبي ومنظمة التحرير الفلسطينية).

بناءً على ما سبق، فإن الاتفاقية بشأن قواعد المنشأ الخاصة بمنظمة التجارة العالمية تُعنى بالتجارة بموجب مبادئ متعددة الأطراف (لا سيما منظمة التجارة العالمية)، وهي لا تعنى بالتجارة التفضيلية وفق اتفاقيات التجارة الحرة (فيما عدا «الإعلان» العام الملحق الذي يأخذ ببعض المبادئ العامة).

الاتفاقية على الصعيد العملي : أمثلة توضيحية

تقدم الاتفاقية كما سبق وأشرنا إطاراً للمبادئ العامة فقط التي تبقى بالرغم من ذلك ذات أهمية للتجار إذ يمكن أن تقدم لهم حلولاً قيّمة بخصوص أي تطبيق مرهق وغير منطقي لقواعد المنشأ. مثال (مُتخيل) :

- ترفض كينيا أن تعطي أحكاماً ملزمة حول المنشأ الفلسطيني لمنتجات زجاج الخليل . تقدمت شركة الإنتاج الفلسطينية التي تصنع الزجاج المنفوخ الحرفي وتستخدم الزجاج الخام من أوزباكستان (وهي ليست عضواً في منظمة التجارة العالمية حتى الآن) إلى سلطات الجمارك الكينية يطلب للحصول على حكم ملزم حول ما إذا كان هذا الزجاج سيعامل على أنه ذو منشأ فلسطيني (وبالتالي يتمتع بحقوق منظمة التجارة العالمية على افتراض أن فلسطين قد أصبحت عضواً) . ويُعتبر ذلك مهماً لأن كينيا تفرض تعرفه بنسبة 50% على منتجات الزجاج من الدول غير الأعضاء في المنظمة (مثل كازاخستان) بينما تكون التعرفة «مقيدة» للدول الأعضاء في المنظمة (ومُطبّقة) عند حدها الأعلى بنسبة 10% . وفي حال تم تطبيق التعرفة بنسبة 50% ، سيكون زجاج الخليل باهظاً على المستهلك الكيني . وهكذا فإن التاجر الفلسطيني سيستفيد من الاتفاقية حول قواعد المنشأ التي تفرض على السلطات الكينية ضمان حكم ملزم بهذا الخصوص .

المربع 6 : المواضيع الكلاسيكية لسوء الفهم : علامات المنشأ مقابل قواعد المنشأ

توضع على العديد من المنتجات في بلدان عدة لصاقة تبين علامة منشأ (مثلاً : «صنع في فلسطين») . وتنظم أغلبية الدول استخدام مثل هذه العلامات الخاصة بالمنشأ لاسيما فيما يخص سلع المستهلكين لضمان عدم تضليل المستهلك . من ناحية أخرى ، إن «علامات المنشأ» هذه لا علاقة لها (أو لها علاقة بسيطة) بقواعد المنشأ ، ذلك أن قواعد المنشأ تحدد جنسية المنتج لأغراض جمركية (وخاصة التعريفات) ، بينما تفيد علامات المنشأ في إعلام المستهلك عن المكان التي جاءت منه السلع . ومع أن الفكرة التي تكمن وراء الاثنتين هي نفسها : منشأ المنتج ، غير أن الغرض مختلف وبالتالي فإن القواعد مختلفة . وتتضمن المادة التاسعة من الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة المبادئ العامة حول شروط علامات المنشأ .

اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد

ما هي المشكلات؟

يمكن أن تكون الإجراءات المتخذة في مجال تراخيص الاستيراد بحد ذاتها عائقاً في وجه التجارة (مثلها مثل أية إجراءات أخرى)، مثلاً عندما يتم رفض التراخيص بشكل اعتباطي، أو عندما يتم منحها بعد تأخير كبير، أو عندما يكون على التجار مقارنة عدة سلطات مختلفة للحصول من كل منها على جزء صغير من عملية الترخيص.

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية: اتفاقية تراخيص الاستيراد

تقدم الاتفاقية بشأن إجراءات تراخيص الاستيراد مجموعة من القوانين والمبادئ الإجرائية التي تهدف إلى ضمان أنه كلما طبقت الدول الأعضاء في المنظمة أي شروط ترخيص لأية واردات، فسيتم القيام بالإجراءات بطريقة منطقية ونزيهة وسريعة وموثوقة.

اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد على الصعيد العملي: مثال توضيحي

تساعد هذه الاتفاقية التجار في ضمان عدم إخضاعهم لإجراءات غير منطقية عند استيراد المنتجات. فعلى سبيل المثال:

- استيراد العقاقير المخدرة. يخضع استيراد العقاقير المخدرة إلى أستراليا إلى إجراءات ترخيص استيراد غير أوتوماتيكية حيث يملك مكتب السلامة الكيميائية (وهو السلطة المانحة للترخيص) في أستراليا السلطة التقديرية في اتخاذ القرار بشأن منح الترخيص أو عدمه لضمان أن الكميات المستوردة من العقاقير المخدرة تتوافق مع الاحتياجات الطبية. ويُطلب إلى مكتب السلامة الكيميائية بموجب الاتفاقية بشأن إجراءات تراخيص الاستيراد تقديم المعلومات حول شروط وإجراءات الترخيص واستمارات الترخيص التي يجب أن يملاًها المستوردون والوقت اللازم من أجل تطبيق العملية.

المربع 7: المواضع الكلاسيكية لحصول سوء فهم: «ليس لدينا ترخيص استيراد»

لا يدرك الكثير من الناس أن مبادئ اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد تنطبق على أي ترخيص مطلوب للاستيراد أيضاً كان اسمه؛ مثلاً: «سماح»، «ترخيص»، «موافقة» أو ما شابه ذلك. وتعتبر كل هذه الإجراءات إجراءات ترخيص بموجب اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد إن كانت شرطاً لازماً للاستيراد، ويتوجب عليها لأجل ذلك أن تراعي مبادئ اتفاقية إجراءات تراخيص الاستيراد.

الاتفاقية بشأن تطبيق المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة: اتفاقية التقييم الجمركي

ما هي المشكلات؟

يتم حساب أغلبية تعرفات الاستيراد (الرسوم) على أساس قيمة المنتج المستورد، مثلاً: نسبة التعرفة المطبقة على الشامبو هي 20%، ما يعني أن شحنة الشامبو ستجذب رسوماً جمركية بنسبة 20% من قيمتها. لكن ما هي القيمة؟

هناك تحديان: الأول أن الدولة المستوردة قد تميل إلى اقتراح قيمة عالية بشكل اعتباطي وبالتالي تقوم في الحقيقة برفع التعرفة سراً فوق «القيمة الملزمة» المتفق عليها. الثاني هو أن المستوردين والمصدرين يمكن أن يميلوا إلى «تخفيض الفاتورة» وبالتالي إظهار قيمة السلع بأقل مما هي عليه في الواقع وذلك من أجل عدم دفع رسوم استيراد كبيرة. ويمكن أن يحدث ذلك أيضاً من دون قصد، فمثلاً حين يتم شحن السلع ضمن شركة شحن كبرى من أحد فروعها الكائن في البلد الأول إلى فرع آخر في البلد الثاني وذلك مع تطبيق «أسعار النقل» الداخلية بين الفرعين.

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية: اتفاقية التقييم الجمركي

تمثل اتفاقية التقييم الجمركي مدونة سلوك واضحة تستفيد منها السلطات الجمركية عند تحديد قيمة السلع المستوردة.

- القانون العام: قيمة التعاملات. المبدأ العام هو أن قيمة السلع هي قيمة التعاملات، أي السعر الحقيقي المدفوع أو الذي سيتم دفعه، أو بمعنى آخر السعر الوارد على الفاتورة. ويعني ذلك أن السلطات الجمركية لا يمكن أن تفرض سعراً خيالياً يكون مثلاً مبنياً على أساس قائمة أسعار تفضيلية (كانت الحال كذلك في العديد من البلدان في السابق).
- عندما تكون التعاملات التجارية غير واضحة: بدائل متتالية من الطرق الوكيلية. من ناحية أخرى، ماذا لو لم يكن هنالك فاتورة (لأن السلع هي عبارة عن هدايا وتبرعات مثلاً) أو حين تشعر السلطات الجمركية بأن السعر على الفاتورة لا يمثل القيمة الفعلية (مثلاً لأن البائع والشاري هم أقارب أو يمثلون فروع لنفس الشركة وتبدو القيمة منخفضة/ مرتفعة جداً)؟ في هذه الحالات تشترط اتفاقية التقييم الجمركي أن تتبع الجمارك بدائل متتالية من الطرق الوكيلية (فقط عندما لا تكون الطريقة المفضلة غير مفيدة يمكن الانتقال إلى البديل التالي ومن ثم التالي). وتحاول هذه الطرق الوكيلية أو البديلة أن تضمن تحديد القيمة الجمركية بأقرب ما يمكن إلى القيمة الحقيقية. وتبدو هذه البدائل كما يلي:



1. قيمة التعاملات بالسلع المتطابقة المستوردة تقريباً في نفس الوقت بكميات متشابهة وعلى نفس المستوى التجاري (مثلاً البيع بالجملة). وإن لم تكن هذه الطريقة مفيدة:
2. قيمة التعاملات للسلع المتشابهة المستوردة في نفس الوقت تقريباً بكميات متشابهة وعلى نفس المستوى التجاري. وهنا وبموجب البديل الثاني الأفضل، لا يجب بالضرورة أن تكون السلع متطابقة من جميع النواحي (مثلاً يمكن المقارنة بين شحنة الكوكاكولا والبيسي). وإن لم تعمل هذه الطريقة يمكن للمستورد أن يختار الطريقة التالية.

- أول عملية بيع قديماً في الدولة المستوردة. يعني ذلك النظر إلى السعر المستخدم في عملية البيع الأولى بين الطرفين تحت الشروط التجارية العادية للسلع في دولة الاستيراد.

- القيمة المحسوبة. يمكن حساب القيمة على أساس نفقات الإنتاج والفوائد المنطقية المفترضة. ويكون هذا منطقياً إن كان المستوردون يملكون هذه البيانات (مثلاً لأن هذه تعاملات بين فرعين) وهم على استعداد لمنحها إلى السلطة الجمركية.

3. طريقة الرجوع: «وسائل معقولة». إن لم تؤد الطرق السابقة إلى نتيجة منطقية، يمكن للجمارك استخدام كل «الوسائل المعقولة» المتوافقة مع مبادئ الطرق أنفة الذكر وذلك من أجل تحديد قيمة السلع. ولكن لا تعني هذه الطريقة أنه يمكن للسلطة أن تفعل ما تريد، بل يجب أن يبقى التقييم متوافقاً مع المبدأ: الاقتراب قدر الإمكان من القيمة التجارية الحقيقية للسلع عند عبور الحدود.

اتفاقية التقييم الجمركي على الصعيد العملي: أمثلة توضيحية

الهدف من اتفاقية التقييم الجمركي مرة أخرى هو بسيط للغاية: الاقتراب قدر الإمكان من القيمة الحقيقية. ويكون هذا عادة السعر الوارد على الفاتورة؛ ولكن حين لا ينفذ ذلك، يجب تطبيق طرق بديلة ومعقولة. بعض الأمثلة (الخيالية):

- لا تثق الجمارك التركية بالسعر الموجود على فاتورة شحن أثاث فلسطيني فتلجأ إلى تطبيق ما يسمى «طريقة وكيلة». تقوم بذلك ببساطة بمجرد علمها بأن المنتج/المصدر الفلسطيني والمستورد التركي يتيمان إلى نفس شركة الأعمال العائلية القابضة من الأردن وبدون التحقيق أكثر في القضية. ومع ذلك، فإن الشركة العائلية القابضة منظمة بحيث توضع أسعار الشركتين على أساس تجاري وتحت الشروط العادية التي تتم بين شركتين غير مرتبطتين. ولذلك يجب على السلطات التركية أن تقبل بالسعر الوارد على الفاتورة (قيمة التعاملات) على أنه القيمة الجمركية ولا تستطيع أن تطبق طرقاً بديلة.



- تقوم السلطات السيرلانكية بتطبيق القيمة المرجعية الدنيا على زيت الزيتون الفلسطيني بينما يكون السعر الفعلي على الفاتورة أقل . ويعتبر هذا غير قانوني بموجب اتفاقية التقييم الجمركي حيث تمنع هذه الاتفاقية استخدام القيم المرجعية . ويتوجب على الجمارك السيرلانكية تطبيق قيمة التعاملات أي استخدام السعر الموجود على الفاتورة أو الطرق البديلة المنصوص عليها في اتفاقية التقييم الجمركي بالنظام المتسلسل .

اتفاقية الفحص قبل الشحن

ما هي المشكلات؟

يتناقص عدد الدول التي تشترط القيام بفحص السلع قبل شحنها، ويتم عادة تكليف الشركات العاملة في مجال الفحص والتحقق بهذه المهمة مثل شركة SGS . وهذه العملية ليست فقط مكلفة لمؤسسات الأعمال، وإنما يمكنها أن تضع هذه المؤسسات في مواقف لا تواجه فيها المسؤولين الجمركيين وإنما الشركات الخاصة التي تكون أقل نزوعاً إلى تجنب القرارات الجدلالية . ويمكن أن تفرض هذه العملية على مؤسسات الأعمال شحن سلعها عبر مسارات غير ملائمة من أجل تمكين شركات الفحص والتحقق من القيام بعملها .

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية : الفحص قبل الشحن

تحاول اتفاقية الفحص قبل الشحن تحقيق توازن بين حقوق الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حول اشتراط القيام بالفحص قبل الشحن من جهة وضرورة ألا تتحول هذه الشروط إلى عوائق مبالغ فيها في وجه التجارة . وتفرض الاتفاقية على الحكومات التي تطبق فحوصات ما قبل الشحن أن تضمن عدم التمييز والشفافية وحماية المعلومات السرية لمؤسسات الأعمال وتجنب التأخير غير الضروري واستخدام الأدلة الإرشادية الخاصة للتحقق من السعر وتجنب أي تضارب في المصالح الخاصة بوكالات الفحص والتحقق .

د . الاتفاقيات التي تتعامل مع المعالجات التجارية

الاتفاقية بشأن تطبيق المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة : اتفاقية مكافحة الإغراق»

ما هي المشكلات

يقرر المنتجون أو التجار أحياناً بيع السلع في الأسواق الأجنبية بأسعار أقل من الأسعار التي يتقاضونها في أسواقهم المحلية ، حتى أنها تُباع أحياناً بأسعار أقل من كلفها . وربما يحصل ذلك لأن لدى هؤلاء المنتجين أو التجار قدرة مفرطة على الإنتاج (مثال ، مصنع لإنتاج السيارات

يعمل فقط بنصف طاقته) أو لأنهم يخططون لتأسيس حصة أكبر في السوق ومن ثم رفع الأسعار مجدداً إلى مستويات أعلى بعد إلحاق الضرر بالمنافسين (مثل منتجي المنتجات المشابهة المحليين أو الأجانب).

غالباً ما ترغب الحكومات بحماية صناعتها المحلية ضد هذه المنافسة غير العادلة في الأسعار التي تقوم بها المنتجات الأجنبية «المغرقة»، وبالتالي فهي تتخذ إجراءات مضادة للإغراق تأتي عادة على شكل رسوم إضافية (رسوم مضادة للإغراق). من جهة أخرى، قد تلجئ الحكومات والصناعات المحلية أيضاً إلى مثل هذه الحماية بطريقة تعسفية ومسيئة في الحالات التي يوجد فيها منافسة عنيفة وإنما عادلة لا لإغراق غير منصف.

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية : اتفاقية مكافحة الإغراق باختصار

تسمح اتفاقية منظمة التجارة العالمية حول مكافحة الإغراق للدول الأعضاء في المنظمة باتخاذ إجراءات عدم إغراق في الحالات التي يكون فيها إغراق فعلي، أي عندما يتم بيع السلع في الأسواق بأسعار «أقل من قيمتها» وهي الأسعار التي تُباع بها السلع في الأسواق المحلية لتلك الدول (وبالتالي فإن الإغراق لا يعني بالضرورة البيع بأسعار أقل من الكلفة، وإنما فقط بأسعار أقل من «القيمة المعتادة»، أو بأسعار الأسواق المحلية للسلع). وفي هذه الحالات، يمكن للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تطبيق رسوم عدم الإغراق على منتجات معينة من شركات معينة وفي بلدان معينة؛ ويمكن أن تكون هذه الأسعار أعلى من الحد الأقصى «للأسعار المحددة» للتعريفات التي يجب في غير هذه الحالات مراعاتها.

من جهة أخرى، ونظراً لارتفاع مستوى المخاطرة التي قد تتعرض لها الحكومات، فإن اتفاقية مكافحة الإغراق تفرض مبادئ صارمة على تحقيقات وتطبيقات مكافحة الإغراق. ويتوجب بالتالي على الحكومات التي ترغب بتطبيق إجراءات مكافحة الإغراق أن تطبق عدداً من القواعد الإجرائية قبل أن تتمكن من القيام بذلك، إذ يمكنها عادة على سبيل المثال أن تبدأ بمثل هذا الإجراء عندما يكون هناك دعم كاف من الصناعة المحلية (وليس فقط من شركة أو اثنتان من الشركات الساخطة التي لها روابط جيدة مع الحكومة) بحيث يتم إشراك المصدرين الأجانب في إجراء يتسم بالعدالة وذلك من خلال القيام باستبيان وجلسات استماع تسمح لهؤلاء بشرح كيفية حدوث عملية إغراق الأسعار (المفترضة)؛ كما يتوجب عليها احترام الجداول الزمنية وشروط الشفافية، الخ؛ والتأكيد بالبرهان على أن الإغراق (إن حصل) يسبب فعلياً أو يهدد بالتسبب بضرر اقتصادي للصناعة المحلية (وليس فقط المنافسة غير العادلة). ويمكن لهذه الحكومات أيضاً أن تطبق رسوم عدم الإغراق فقط إلى الحد الضروري لحل المشكلة أي لمعادلة آثار الإغراق لا أكثر.

بكلمات أخرى، تهدف الاتفاقية إلى ضمان قيام الحكومات بتطبيق إجراءات عدم الإغراق فقط إذا تم (وعندما يتم) البرهنة من خلال عملية عادلة ومفتوحة على أن الإغراق يحدث فعلاً ويسبب أضراراً خطيرة أو يهدد بالتسبب بها.

اتفاقية مكافحة الإغراق على الصعيد العملي : مثال توضيحي

نظراً لأن إجراءات مكافحة الإغراق يمكن أن تكون قاسية على الشركات المتأثرة بها (ويمكن أن تؤدي بشكل فعال في حالات عدة إلى «قتل» سوق السلعة)، تعتبر الحقوق الإجرائية في غاية الأهمية لضمان دفاع الشركات (وحكوماتها إن دعت الحاجة) عن أنفسها ضد قيام حكومة البلد المستورد بسوء استخدام هذه الإجراءات الذي غالباً ما تستثيره الصناعات المحلية ذات مصالح الصدارة في ذلك . على سبيل المثال،

- فوجئت صناعة القمصان الفلسطينية بفرض رسوم مكافحة الإغراق بنسبة 50% في غانا، وهو سوق دخله مؤخراً ثلاثة من منتجي القمصان الفلسطينيين . بناءً على شكوى تقدم بها اثنين من المنتجين المحليين لقمصان مشابهة يمثلان نسبة 3% من السوق المحلية، طبقت حكومة غانا الرسوم بعد القيام بإجراءات مقتضبة لمدة أسبوعين . وتلقى المنتجون الفلسطينيون الاستبيانات التي أرسلت إلى فلسطين بالبريد العادي فوصلت قبل يومين من الموعد النهائي للتقديم فلم يتمكنوا من الإجابة . إن حساب هامش الإغراق (50%) قائم على معلومات غير مثبتة قدمها المنتجون الغانيون . فلو كانت فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية أو كانت طرفاً في اتفاقية تجارية مع غانا تضمنت قواعد مماثلة، كان بإمكانها أن تجبر غانا على إلغاء هذا الإجراء لعدة أسباب . إن اتفاقية مكافحة الإغراق تشترط أن يُمنح المنتجين الأجانب (منتجي القمصان الفلسطينيين في هذا المثال) ثلاثين يوماً للإجابة على الاستبيان، كما تشترط أن تقوم المؤسسات المحلية بالتقدم بطلب لاتخاذ إجراءات مكافحة الإغراض ضد المنتجات الأجنبية على أن يكون هذا الطلب مدعوماً من قبل نسبة لا تقل عن 50% من المؤسسات المحلية . ومثالنا هنا يظهر انتهاك القاعدتين (وربما قواعد أخرى).



المربع 8: المواضع الكلاسيكية لحصول سوء فهم: إغراق المنتجات متدنية الجودة

«يعني الإغراق أن تباع منتجات مُتدنية الجودة ودون المستوى بأسعار منخفضة منافسة بذلك المنتجات المحلية. ليس للجودة علاقة بمكافحة الإغراق، فمكافحة الإغراق تهدف إلى تناول قضايا يتم فيها استيراد المنتجات (مهما كانت جودتها) بأسعار أقل من «الأسعار العادية»، أي بالسعر الذي تُباع به في أسواقها المحلية. فإذا كانت جودة المُنتج المُستورد دون المستوى، فذلك أمر يجب تناوله من خلال تطبيق الشروط الفنية على الواردات، ما يمنع استيراد المنتجات التي لا تحقق هذه الشروط الفنية (يمكن تقييم ذلك وفق اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة، أنظر أعلاه).

الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية

ما هي المشكلات؟

عندما تتلقى شركة ما الدعم، فهي تصبح أكثر قدرة على المنافسة في السوق ويمكنها إنتاج المزيد من السلع بنفس المقدار من رأس المال المُستثمر و/ أو تباع السلع التي تنتجها بأسعار أقل من ذي قبل. وما يمكن أن يكون خبراً سعيداً بالنسبة إلى إحدى الشركات يمكن أن يكون خبراً سيئاً بالنسبة إلى شركة أخرى منافسة تضطر إلى تمويل عملياتها من جهودها الخاصة وتضطر بالتالي إلى منافسة شركة مدعومة بدون أن تحصل على نفس الدعم من الدولة.

يمكن أن يسبب ذلك مشكلات حتى ضمن الاقتصاد الواحد، ولكن يتم عادة في هذه الحالة منح الدعم إلى جميع الشركات المتشابهة ضمن الصناعة الواحدة وفق قواعد عادلة وغير تمييزية. أما عندما يتعلق الأمر بالتجارة الدولية، لا يكون الدعم نفسه على جانبي الحدود، وهنا تكمن المشكلة.

على سبيل المثال، بالرغم من أن الدعم الذي تقدمه السلطة الفلسطينية إلى منتجي زيت الزيتون الفلسطينيين قليل أو معدوم، يجد هؤلاء المنتجين أن كبرى المتاجر الفلسطينية تباع زيت الزيتون لمنتجين مدعومين من بلدان أخرى مثل إيطاليا أو اليونان أو إسبانيا وبأسعار متدنية تُمكن أولئك المنتجين من البيع بهذه الاسعار المنخفضة فقط نتيجة حصولهم على ذلك الدعم الكبير. وفي حالة أخرى، وكما أوردنا في الفصل الأول، يمكن أن يجد منتجو زيت النخيل الفلسطينيون من أريحا أنفسهم في منافسة مع زيت نخيل إندونيسي عند تصدير منتجاتهم إلى أسواق بلد ثالث.

في حقيقة الأمر، يمكن أن يكون للدعم نفس تأثير الإغراق، ففي حالة الإغراق تكون الشركة

نفسها هي من يمول أسعار الإغراق المتدنية، وفي حالة الدعم تكون الحكومة هي من يمول الأسعار المتدنية، أما بالنسبة للمنافسين المتأثرين بمثل هذه المنافسة غير العادلة، فيكون لديهم نفس الشعور في الحالتين.

يأتي الدعم في عدة أشكال وبشروط مختلفة مرتبطة بها، ومن منظور تجاري تسبب بعض أشكال هذا الدعم مشكلات أكثر من أشكال أخرى، وتضم هذه الأشكال دعم الصادرات (لأنها وعلى نحو خاص تجعل الصادرات أرخص، وبالتالي «تستهدف» بشكل مباشر أسواق بلد آخر). ثانياً، هناك الدعم الذي يُعتبر شرطاً لاستخدام سلع محلية (دعم المكونات المحلية) في إنتاج سلع أخرى أو تقديم خدمات، ويتمثل تأثير هذا الشكل من الدعم في أن السلع المحلية تصبح مرغوبة أكثر (لأن المنتجين يودون شراءها للحصول على الدعم). ويعني ذلك أن يصبح هناك طلب أقل على السلع الأجنبية المستوردة من نفس النوع ما يسبب لها الضرر. من ناحية أخرى، يمكن حتى للأشكال الأخرى من الدعم المحلي الذي لا يكون مشروطاً جداً أن يكون لها أثر كبير على التجارة وذلك عندما يتمكن المنتجون المدعومون من بيع منتجاتهم بأسعار رخيصة في أسواقهم المحلية أو الأسواق الأجنبية بما يُضعف قدرة منافسيهم على المنافسة.

من جهة أخرى، عملياً لا تسبب أشكال الدعم مشكلات على الإطلاق (على الأقل من منظور التجارة الدولية) لأنها أصغر من أن تؤثر على الأسواق بشكل ملحوظ. وينطبق ذلك بشكل خاص على أشكال الدعم الممنوحة للدول النامية والتي غالباً ما تكون صغيرة جداً.

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية: الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية باختصار

تستجيب الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية إلى المشكلات التي تم وصفها سابقاً بطريقتين. أولاً، هي تسمح للدول الأعضاء الأخرى في منظمة التجارة العالمية بالطلب إلى الدولة العضو الداعمة التوقف عن منح الدعم في حال كان ذلك يؤثر على التجارة. بكلمات أخرى، يمكن لهذه الاتفاقية مهاجمة أشكال الدعم نفسها. ثانياً، وعلى نحو مماثل لاتفاقية مكافحة الإغراق، تسمح الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية باتخاذ إجراءات تعويضية ضد الواردات المدعومة التي تسبب ضرراً للصناعة المحلية أو تهدد بذلك.

تضم أشكال الدعم التي يمكن مهاجمتها بشكل مباشر ما يلي:

- دعم الصادرات ودعم المكونات المحلية. هي أشكال ممنوعة كلياً وفق قانون منظمة التجارة العالمية (باستثناء الدول الفقيرة للغاية والتي يُسمح لها بالاستفادة من دعم الصادرات).



• يمكن مهاجمة الأشكال الأخرى من الدعم (ويجب إيقافها) إذا كانت تسبب (وعندما تسبب) «آثاراً عكسية» كبيرة على الأسواق التي يمكن أن تشمل الأسواق المحلية للدولة الداعمة أو الأسواق المحلية للشركات المنافسة (في حال كانت السلع المدعومة تُصدّر إلى ذلك السوق) أو أسواق بلد ثالث تتنافس فيه البضاعة المدعومة وغير المدعومة. من ناحية أخرى، وكما تمت الإشارة سابقاً، لا تكون معظم أشكال الدعم كبيرة بما يكفي للتسبب بمثل هذه «الآثار العكسية» على السوق لاسيما في البلدان النامية، وتُعتبر لذلك قانونية تماماً وفق قانون منظمة التجارة العالمية. وتُستثنى المستويات المتدنية للغاية من الدعم من الأحكام مع عتبات أعلى للدول النامية.

يمكن معالجة وضع جميع الواردات المدعومة من خلال رسوم تعويضية في حال كانت تسبب أو تهدد بالتسبب بالضرر للصناعة المحلية في الدول المستوردة (سواء كانت هذه الواردات تستفيد من الدعم المباشر للصادرات أو أشكال الدعم الأخرى). وقد تكون هذه الرسوم التعويضية أعلى من «المعدلات الملزمة» التي كان من شأنها أن تحدّد مستوى التعريفات في غير هذه الحالة.

المشكلات التي ترد في إطار الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية هي نفس المشكلات التي ترد في إطار اتفاقية مكافحة الإغراق لأنه يمكن بالطبع وبسهولة إساءة استخدام هذه الاتفاقية بغرض توفير حماية غير عادلة للصناعة المحلية. ولهذا السبب وكما هي الحال مع اتفاقية مكافحة الإغراق، تسمح الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية باتخاذ تدابير تعويضية (أي تطبيق رسوم تعويضية تؤدي إلى معادلة أثر الدعم الممنوح) وإنما فقط في حال تحقق شروط صارمة مثل إجراء تحقيق شامل وعادل. إن القوانين والأحكام المطبقة وفق الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية هي نفسها المطبقة وفق اتفاقية مكافحة الإغراق (أنظر أعلاه).

الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية على الصعيد العملي : أمثلة توضيحية

يمكن لمؤسسات الأعمال التي واجهت منافسين مدعومين أن تتخيل بسهولة أمثلة حصلت فيها على المساعدة وفقاً للاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية (أو غيرها من القواعد والأنظمة المطبقة في الاتفاقيات التجارية الأخرى). أنظر في الأمثلة الواردة أعلاه:

• يواجه زيت الزيتون الفلسطيني منافسة من قبل زيت زيتون مدعوم من الاتحاد الأوروبي. يمكن في هذه الحالة أن تسمح الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية للحكومة الفلسطينية بفرض رسوم تعويضية على زيت الزيتون الوارد من الاتحاد الأوروبي في حال تمكنت من إثبات أن الدعم المقدم لهذا المنتج يسبب الضرر لصناعة زيت الزيتون الفلسطينية.

• يواجه زيت النخيل الفلسطيني منافسة من قبل منتجات زيت النخيل المدعوم من إندونيسيا في أسواق بلد ثالث. يمكن لفلسطين في هذه الحالة الطلب إلى إندونيسيا التوقف عن منح الدعم المذكور في حال تمكنت من إثبات أن هذا الدعم يتسبب بـ «آثار عكسية» كبيرة.

على النقيض من ذلك، هل يمكن للاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية أن تتسبب بالمشاكل لفلسطين والمنتجين الفلسطينيين؟ احتمال ذلك ليس كبيراً نظراً لأن الحكومة الفلسطينية لن تكون غالباً قادرة (ولا راغبة) في تقديم الدعم الكافي لإحداث «آثار عكسية»، ومعظم أشكال الدعم التي قد ترغب الحكومة بتقديمها ستكون قانونية تماماً وغير مثيرة للمشكلات وفق الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية.

من جهة أخرى، وتاماً كما هي حال اتفاقية مكافحة الإغراق، يمكن للاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية أن تساعد المنتجين الفلسطينيين في صدِّ محاولات حكومات الدول الأخرى في فرض إجراءات تعويضية غير مُبررة عليهم. على سبيل المثال:

تواجه منتجات الحجر والرخام الفلسطينية إجراءات تعويضية في مصر. دعونا نفترض أن الحكومة الفلسطينية تمنح دعماً تنموياً لمحجر فلسطيني جديد بدأ العمل بتصدير منتجات الحجر والرخام إلى مصر. وتتصرف الحكومة المصرية بسرعة فتفرض رسوماً تعويضية على المنتجات الفلسطينية مع أن الآثار المترتبة على السوق المصرية ضئيلة. ولكن وفق الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية، يمكن لفلسطين الطلب إلى الحكومة المصرية سحب الرسوم الإضافية في حال كان تأثير الدعم ليس كبيراً بما يكفي ليُعتبر بأنه يسبب «آثار عكسية» وفق نفس الاتفاقية.

الاتفاقية بشأن الحماية (والأحكام الأخرى المتعلقة بالحماية في قانون منظمة التجارة العالمية)

ما هي المشكلات؟

يمكن أن تحدث زيادة كبيرة ومفاجئة في الواردات لأسباب لا علاقة لها بالممارسات التجارية غير العادلة مثل الإغراق أو الدعم (أي عندما تكون التجارة عادلة تماماً). ويمكن لمثل هذه الزيادة الكبيرة في الواردات (حتى لو كانت غير عادلة) أن تسبب آثاراً سلبية على الصناعة المحلية، وتكون هذه الآثار أحياناً شديدة بحيث تهدد بتدمير صناعة بأكملها.

ويكون لحكومة البلد المستورد في مثل هذه الحالات مصلحة شرعية في تطبيق آلية كبح مؤقتة للواردات التي خلقت المشكلة. غير أن ذلك يجب أن يظل استثناءً فالمصدرون في النهاية لم يرتكبوا أي خطأ.



ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية : الاتفاقية بشأن الحماية (والأحكام الأخرى المتعلقة بالحماية) باختصار

تنص الاتفاقية بشأن الحماية (والمادة في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة التي تقوم عليها) على أنه وفي الحالات التي يتم فيها استيراد سلع معينة بكميات زائدة (نتيجة «ظروف غير متوقعة») بحيث تتسبب أو تهدد بالتسبب بضرر كبير للصناعة المحلية المنافسة، يمكن للبلد المستورد فرض إجراءات حماية غالباً ما تأتي على شكل رسوم إضافية. ويشبه ذلك رسوم مكافحة الإغراق أو الإجراءات التعويضية.

من جهة ثانية، ومرة أخرى، يمكن بالطبع أن يحصل سوء استخدام لهذه الاتفاقية بغرض توفير حماية للصناعة المحلية. لذلك تفرض الاتفاقية بشأن الحماية (كما هي حال اتفاقية مكافحة الإغراق والاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية) أنظمة إجرائية صارمة دائمة لضمان عدم تطبيق الحماية سوى في حالات استثنائية فقط.

علاوة على ذلك، ولأن الواردات لم تكن غير عادلة، تشترط الاتفاقية بشأن الحماية أن يقدم البلد الذي يطبق الحماية تعويضاً للبلدان المصدرة المتأثرة. لكن هذا التعويض لا يكون على شكل دفعات مالية وإنما على شكل امتيازات تجارية في مجالات أخرى فلا يستفيد منه المصدرون المتأثرون وإنما بلدهم ككل.

أظهرنا فيما سبق أن الاتفاقية بشأن الزراعة تتيح إجراءات مُيسرة (يطلق عليها اسم حمايات خاصة) في حالات معينة في مجال الزراعة. وعلى نحو مماثل، تقوم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بالتفاوض حول آلية حماية خاصة عامة ومُيسرة يمكن أن تسمح للدول النامية بتطبيق أكثر يُسرّاً للحمايات على جميع المنتجات الزراعية.

الاتفاقية بشأن الحماية على الصعيد العملي : أمثلة توضيحية

تُعتبر الحمايات نادرة للغاية لكنها موجودة بالفعل إذ تُظهر الأمثلة الواقعية بأنه يمكن لأنظمة وقوانين منظمة التجارة العالمية أن تكون نافذة:

- حمايات الولايات المتحدة المطبقة على منتجات الفولاذ. فرضت حكومة الولايات المتحدة منذ عدة سنوات حمايات (تعرفات إضافية) على الواردات الفولاذية القادمة من أرجاء العالم. وقامت العديد من البلدان المتأثرة (من الاتحاد الأوروبي إلى الصين) باتخاذ إجراءات فورية وفق منظمة التجارة العالمية مدّعية بأن الشروط التي تقتضي فرض إجراءات حماية لم تكن محققة وأن الولايات المتحدة كانت بذلك تنتهك الاتفاقية بشأن الحماية. وتحت هذا الضغط قررت حكومة الولايات المتحدة سحب الحماية وإلغاء الرسوم المفروضة.

الاتفاقية العامة بشأن تجارة الخدمات

ما هي الخدمات؟

تُعد الأعمال المصرفية والاتصالات والتجميل والتنظيف والتصليح والدعم البرمجي والمحاسبة وخدمات عديدة أخرى جزءاً من الحياة اليومية الخاصة وكذلك الحياة العملية، كما إنها تلعب دوراً كبيراً في اقتصاد اليوم. يعلم الكثير من الناس ماهية الخدمات ولكن من الصعب وصفها نظرياً، وهي كثيراً ما توصف بأنها غير ملموسة وغير مرئية، ولكن التدليك أو الجراحة الطبية هي ملموسة والحملة الإعلانية غالباً ما تكون مرئية بالتأكيد.

ربما تكون الطريقة الأفضل للتفكير بالخدمات هي على أنها أشياء ذات قيمة وغالباً ما ندفع ثمنها ولكنها ليست سلع. وكما تقول القاعدة القديمة المعتمدة على الخبرة: إن تمكمت من أسقاطها على قدمك فهي بضاعة. ولكن مرة ثانية هناك غازات معينة تصعد ولا تهبط عند إطلاقها وهي بالتأكيد سلع.

ربما يكون الأكثر تثقيفاً لنا هو أن ننظر إلى قائمة خدمات واثقين بأننا سنعرف ما هي الخدمة عندما نراها. أنشأت منظمة التجارة العالمية ذات مرة قائمة بقطاعات الخدمات تتضمن أكثر من 150 قطاعاً فرعياً تقسم إلى 12 قطاعاً وهي:

1. خدمات العمل: وهي فئة ضخمة تتضمن خدمات احترافية اعتباراً من الخدمات القانونية حتى المحاسبة وخدمات أخرى اعتباراً من الإعلان حتى تنظيم الأحداث.
2. خدمات الاتصال: تتضمن الخدمات البريدية والاتصالات والخدمات السمعية البصرية مثل التسجيل الصوتي أو الفيديو.
3. خدمات البناء: ابتداءً من بناء المنازل والأكشاك حتى بناء الجسور والأبراج.
4. خدمات التوزيع: تتضمن البيع بالجملة والتجزئة ومنح الامتيازات.
5. خدمات تعليمية: ابتداءً من المدارس الابتدائية والثانوية وحتى الجامعات والمعاهد التدريبية الاحترافية.
6. خدمات بيئية: ابتداءً من معالجة مياه المجاري وحتى تنظيف الشوارع.
7. خدمات مالية: ابتداءً من التأمين والأعمال المصرفية وحتى السمسرة بالأوراق المالية وإدارة الأصول.
8. خدمات صحية واجتماعية: مثل خدمات المستشفيات والتقاعد.
9. خدمات السياحة: مثل الفنادق والمطاعم.



10. خدمات الاستجمام: مثل الترفيه والخدمات الثقافية.
11. خدمات النقل: وتتضمن النقل البري والقطارات والنقل الجوي والبحري وخطوط الأنابيب.
12. خدمات أخرى: أشياء أخرى.
- يمكن توفير كل هذه الخدمات ضمن اقتصاد واحد كما يمكن أن تتم التجارة عبر الحدود.

ما هي تجارة الخدمات الدولية؟ وكيف يتم الاتجار بالخدمات بين الدول؟

مثلها مثل تجارة السلع، يمكن لتجارة الخدمات أن تتم عبر الحدود، إذ يمكن أن يكون مزود الخدمة في بلد والمستهلك في بلد آخر. هذه تعتبر تجارة. يتم ذلك بأربع طرق:

النمط الأول: التوريد عبر الحدود - الخدمة تسافر أو تنتقل عبر الحدود: أولاً، يمكن لمزود الخدمة كالمحامي مثلاً أن يرسل الخدمة (على سبيل المثال مذكرة قانونية) عبر الحدود إلى زبون في بلد آخر (على سبيل المثال عن طريق البريد الإلكتروني أو الرسائل). هذا يشبه تجارة السلع: المزود أو البائع يبقى في بلده، والزبون أو المشتري يبقى في بلده، أما الخدمة فتعبر الحدود. يعمل العديد من الفلسطينيين مثل العاملين في مجال الاستشارات والوكالات الإعلانية على تصدير الخدمات بهذه الطريقة.

النمط الثاني: الاستهلاك خارج البلد - المستهلك يسافر: ثانياً، يمكن للزبون أن يسافر إلى مزود الخدمة لاستهلاك الخدمة قبل العودة إلى بلده. فمثلاً يمكن للمريض أن يسافر إلى الطبيب في بلد آخر للعلاج ومن ثم يعود إلى بلده. طبعاً بالنسبة لفلسطين، يكمن التصدير الأكثر أهمية في هذا النمط في خدمات السياحة فملايين الأجانب يأتون إلى فلسطين سنوياً لاستهلاك خدمات سياحية متفرقة.

النمط الثالث: الحضور التجاري - يؤسس المزود محلاً تجارياً خارج البلد: ثالثاً، يمكن لمزود الخدمة أن يؤسس شركة فرعية أو تابعة في بلد آخر لتزويد المستهلكين بالخدمات هناك. فمثلاً غالباً ما تقوم البنوك وشركات الاتصالات والسلاسل الفندقية وشركات المحاسبة الدولية بفتح شركات فرعية أو تابعة في بلدان أخرى. تستورد فلسطين خدمات عديدة بهذه الطريقة تماماً كما تقوم وفق هذا النمط بتصدير الخدمات ابتداءً من معاهد التدريب المتخصصة الصغيرة مثل «معهد إدارة المهنة للتدريب والاستشارة» من غزة التي أسست لها فروعاً ومكاتب في الأردن والإمارات العربية المتحدة، وصولاً إلى شركة الاتصالات الفلسطينية التي تساهم في العديد من شركات الاتصالات الأجنبية.

النمط الرابع: حضور الأشخاص أصحاب المهن - مزود الخدمة يسافر: رابعاً، يمكن لمزود الخدمة على نحو جلي أن يسافر إلى الزبون كي يقوم بإيصال الخدمة ومن ثم يعود. فمثلاً الاستشاري أو السمكري يمكن أن يسافر للخارج لتزويد الخدمة في بلد آخر ومن ثم يعود لبلده.

المربع 9: تجارة الخدمات الدولية - أربع طرق للتزويد	
النمط الأول: التوريد عبر الحدود: يتم تبادل الخدمات بدون أن يقوم شخص قانوني بعبور الحدود وذلك عن طريق الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكتروني أو ما شابه.	النمط الثاني: الاستهلاك خارج البلد: يتم تزويد الخدمة لشخص أجنبي زائر يغادر البلد فيما بعد أما مزود الخدمة فيبقى في بلده.
النمط الثالث: الحضور التجاري: مزودو الخدمة ينشئون فروعاً (شركات تابعة وفرعية ومكاتب ممثلين) في بلد ثالث تقوم بتقديم خدماتهم من خلال وجودهم في السوق المحلية في تلك البلدان.	النمط الرابع: الحضور المؤقت لأصحاب المهن: يتم تزويد الخدمة عن طريق أشخاص موهوبين يسافرون إلى البلد المستهدف وينجزون الخدمات هناك قبل العودة إلى بلدهم.

ما هي المشكلات؟

عندما يتم فهم تجارة الخدمات الدولية، تصبح المشكلات والتحديات واضحة فهي تكون في الغالب نفس المشكلات والتحديات في تجارة السلع مع بعض الخصوصية، إذ يمكن أن تتعرض الخدمات المصدرة أو المصدرين للخدمة التمييز في الأسواق الأجنبية، فمثلاً يمكن لوكالات الإعلان الفلسطينية المتعاقدة لغرض القيام بحملات إعلانية في الأردن أن تدفع ضرائب أعلى أو تواجه صعوبات أكثر في الإجراءات الإدارية من منافسيهم الأردنيين، أو قد لا يكون بالإمكان دخول السوق بالدرجة الأولى، فمثلاً تسمح مصر فقط للمحامين المصريين بخدمة الزبائن في مصر مستبعبدين المحامين الفلسطينيين والأجانب الآخرين. وفي حالات عديدة تكمن الصعوبات في تفاصيل الأنظمة المحلية، فمثلاً من الصعب أو المكلف الحصول على اعتراف بالشهادة بالنسبة إلى طبيب فلسطيني يريد تقديم استشارة طبية متخصصة في تركيا.

في حين تتأثر تجارة الخدمات للأسباب الواردة أعلاه بالقوانين والأحكام المطبقة (غالباً إلى حد كبير)، لا تنطبق بعض التحديات التي تواجه تجارة السلع على تجارة الخدمات، إذ لا يكون هناك عادة تعرفه جمركية ولا تقييم جمركي ولا إجراءات جمركية أو غيرها من الإجراءات

الحدودية . ويجعل ذلك تصدير واستيراد الخدمات (لاسيما وفق النمط الأول والنمط الثاني) أكثر سهولة من تصدير واستيراد السلع خاصة في أماكن مثل فلسطين حيث تعتبر الحدود تحدياً عملياً كبيراً .

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية : الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات باختصار

تعتبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات واحدة من الركائز الثلاثة الأساسية لمنظمة التجارة العالمية جنباً إلى جنب مع الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة واتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة فهي مثلها مثل الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة المتعلقة بتجارة السلع تهدف لتغطية المشكلات الأساسية في الخدمات . وبالنسبة إلى مزودي الخدمة - يستحق الأمر إلقاء نظرة تفصيلية على الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات واتفاقيات أخرى في تجارة الخدمات على اعتبار أنهم يتعاملون مع تحديات هامة عديدة تواجههم عندما يصدرون خدماتهم أو عندما يستوردون خدمات من الخارج . بإيجاز :

- معاملة الدولة الأكثر رعاية : الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات تطلب من أعضاء منظمة التجارة العالمية معاملة الخدمات ومزودي الخدمات من الدول الأعضاء في المنظمة مثل معاملة الخدمات ومزودي الخدمات من أي بلد آخر .
- التزامات الدخول (النفاذ) إلى السوق - قيد التفاوض ، لكل قطاع على حدة : وفقاً للاتفاقية العامة لتجارة الخدمات ، يقوم أعضاء منظمة التجارة العالمية بتقديم التزامات معينة لمنح الخدمات الأجنبية ومزودي الخدمات الدخول (النفاذ) الى أسواقهم . وعلى أية حال ، يتم التفاوض على هذه الالتزامات بشكل مستقل عندما تنضم دولة إلى منظمة التجارة العالمية ؛ لذلك لا يوجد فتح أوتوماتيكي للسوق على الرغم من أن الأعضاء الآخرين سيطلبون الكثير من فلسطين عندما تنضم إلى منظمة التجارة العالمية . وهكذا فإن على مزودي الخدمات الفلسطينيين وصانعي القرار أن يكونوا مستعدين للتفاوض ، أي أن عليهم معرفة القطاعات التي يكونون مستعدين لفتحها والأخرى التي لن يتم فتحها ، إضافة إلى تحديد مكان الخطوط الحمراء . وهم يحتاجون أيضاً لمعرفة الخدمات التي يريدون استيرادها أكثر والتي يمكن أن يتم التسهيل لها عن طريق تطبيق التزامات ملزمة من شأنها أن تعطي راحة أكثر لمزودي الخدمة الأجانب الراغبين بتقديم هذه الخدمات .
- المعاملة الوطنية - قيد التفاوض ، لكل قطاع على حدة : في تناقض جلي مع الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة ، لا تتوقع الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات معاملة وطنية تلقائية (معاملة متساوية للخدمات المحلية والأجنبية وكذلك مزودي تلك الخدمات) . ويمكن للخدمات الأجنبية ومزوديها أن تنعم بهذا الشكل من ضمان عدم التمييز عندما يكون ذلك متضمناً



وبشكل محدد في الالتزامات الخاصة للدولة المستوردة . ويعني هذا بأن التفضيلات بالنسبة إلى المزودين المحليين للخدمة (مثل الأطباء المحليين والمحامين وسماسرة الأوراق المالية) يمكن أن تُصان في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية . وهنا أيضاً يجب على سماسرة الأوراق المالية الفلسطينيين على سبيل المثال أن يكونوا مستعدين ويعرفوا مصالحتهم جيداً ليكونوا قادرين على ضمان ذلك .

- الأنظمة المحلية (على سبيل المثال الترخيص والإقرار) : الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات هي اتفاقية فنية ، كما أن أحكام النظام المحلي ليست قوية بما يكفي بعد (يتم حالياً مناقشة أحكام جديدة في منظمة التجارة العالمية) . وعلى الرغم من ذلك ، إن الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات تقضي على سبيل المثال بأن تقدم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية إجراءات منطقية لإقرار مؤهلات مزودي الخدمة المحترفين الأجانب (كالمحامين والأطباء والمحاسبين أو المهندسين) في حال الوفاء بالتزاماتهم فيما يتعلق بدخول السوق في هذه القطاعات . يجب أيضاً على هذه الدول التأكد بأن هناك إجراءات منطقية للتراخيص وأن هناك إمكانية لاستئناف القرارات الصادرة بشأن التراخيص .

- استثناءات عامة واستثناءات أمنية : مثلها مثل الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة ، تسمح الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات للحكومات بأن تنفذ سياسات غير تجارية شرعية (مثل الحفاظ على البيئة والسلامة والأخلاقيات العامة والأمن) وأن «تنتهك» التزاماتها وفق الاتفاقية إذا دعت الحاجة شريطة ألا يساء استخدام هذه الاستثناءات .

لا تتضمن الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات بعد أية أحكام بخصوص الدعم الحكومي ، وهنا يمكن للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تقديم الدعم بحرية لمزودي الخدمة . علاوة على ذلك ، إن الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات لا تتناول إمكانية إجراءات الحماية (المفاوضات بخصوص البندين جارية في منظمة التجارة العالمية ، ولكن لا يبدو بأن هناك أنظمة جديدة سيتم إصدارها في وقت قريب) .

الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات على الصعيد العملي : أمثلة توضيحية

تواجه الخدمات عقبات عدة عندما يتم تصديرها أو استيرادها ، ويعلم كل مزودي الخدمات أنه ليس من السهل دخول أسواق الخدمات الأجنبية ، فبعض العقبات التي يواجهونها تتعلق بطبيعة العمل ، مثل الخبرة الأكثر أو التجهيزات الأفضل المتوافرة لدى المنافسين أو أفضلية طبيعة المزودين المحليين لأنهم يتحدثون اللغة ويعلمون عن السوق . ولا يمكن معالجة هذه العقبات عبر الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات أو أي اتفاقيات تجارية أخرى وهي تعكس طبيعة اللعبة ألا وهي التنافس .



هناك عقبات أخرى تفرضها القوانين والأنظمة والقرارات الإدارية التي تتخذها السلطات الحكومية، ويمكن أن تدرج هذه تحت الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات أو اتفاقيات خدمات أخرى (الاتفاقيات المستقبلية في الخدمات ضمن إطار اليورو- متوسطي) وفي اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. لندرس الأمثلة المتخيلة التالية:

- شركة تأمين فلسطينية تريد أن تؤسس فرعاً في أيرلندا: شركة تأمين فلسطينية تريد أن تؤسس فرعاً في أيرلندا لتأمين السفر لحجاج الأراضي المقدسة الكاثوليك. تحتاج الشركة إلى رخصة تأمين خاصة من سلطات التأمين في أيرلندا. ووفقاً لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (هذا في حال كانت فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية) أو وفقاً لاتفاقية الخدمات المستقبلية بين الإتحاد الأوروبي وفلسطين، ستملك الشركة حقوقاً معينة تتضمن حق المعاملة بالمثل على الأقل مع أي شركة تأمين أجنبية أخرى في أيرلندا وحق المعاملة بالمثل مع شركات التأمين الأيرلندية (الإتحاد الأوروبي تعهد بالتزامات وطنية كاملة لأيرلندا في منظمة التجارة العالمية).
- مؤسسة قانونية فلسطينية تريد أن تقدم استشارات لزبائن ألمان في القانون الدولي: مؤسسة قانونية فلسطينية تعمل في تقديم الاستشارات لزبائن ألمان حول القانون الدولي، تريد تقديم هذه الخدمات لزبائن في ألمانيا عبر البريد الإلكتروني والفاكس والهاتف. إن هذه الشركة الاستشارية ستخضع للقانون الألماني في الاستشارة القانونية الذي يفرض شروطاً تأهيلية معينة على الأشخاص الذين يزودون خدمات قانونية في ألمانيا. ولكن بما أن ألمانيا ألزمت نفسها وفقاً لاتفاقية منظمة التجارة العالمية بأن تسمح للمحامين المؤهلين من أعضاء منظمة التجارة العالمية بتقديم الاستشارة في القانون الدولي فإن المؤسسة الفلسطينية سيكون لها الحق القانوني لفعل ذلك ما أن تصبح فلسطين عضواً في المنظمة.
- دليلة سياحية فلسطينية في المغرب: إن أية دليلة سياحية فلسطينية تريد مرافقة مجموعة سياحية فلسطينية في جولتهم عبر المغرب يمكن أن تواجه أنظمة مغربية قاسية تجاه الأديلة السياحيين. وقد لا يُسمح لها بالعمل كدليلة على الإطلاق أو قد تحتاج لتقديم طلب الحصول على رخصة هناك والتي قد تكون خاضعة لشروط تأهيلية صارمة وربما تواجه الكوتا (العدد الأقصى للرخص التي تمنح للأجانب). من ناحية أخرى، قامت المغرب بالتزام وفق الاتفاقية العامة بشأن تجارة الخدمات بالسماح لـ «قادة الجولات السياحية» بمرافقة المجموعات السياحية الأجنبية. وما أن تصبح فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية سيُسمح لمدير الجولة السياحية بالتالي بمرافقة المجموعات السياحية الفلسطينية في المغرب.

- مصرف فلسطيني يؤسس فرعاً في دول عربية أخرى يمكن أن يواجه شروطاً بخصوص الحد الأدنى لرأس المال والنسبة المئوية الأعلى للملكية الأجنبية أو العدد الأقصى لفروع البنوك في مدن بحجم معين . ويعتمد مدى كون هذه الشروط قانونية وفق قانون منظمة التجارة العالمية على الالتزامات الخاصة بتلك الدول العربية وفق الاتفاقية العامة بشأن تجارة الخدمات .

- غير مسموح للأجانب بمن فيهم الفلسطينيون بامتلاك الأراضي في السويد : هذا يعني بأنه حتى لو تم السماح للشركة الفندقية الفلسطينية بتشغيل فندق في السويد، فهي ستظل تفتقر إلى الميزات مقارنة مع المنافسين المحليين لأن لديها مستوى أقل من أمن الحيازة على بناها التحتية (الفندق) لذلك لا تستطيع الحصول على صك الرهن اللازم لتمويل الأثاث .

تشكل أنظمة من هذا النوع عقبات في وجه الخدمات الأجنبية ومزوديها مفروضة من قبل الحكومة المحلية . ويمكن أن تتم معالجة هذا النوع من العقبات وربما إزالتها عبر الاتفاقيات الدولية مثل الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات أو اتفاقية تجارة الخدمات اليورو-متوسطة المستقبلية .

اتفاقية التجارة المرتبطة بجوانب حقوق الملكية الفكرية

لماذا الملكية الفكرية؟

تحتاج مؤسسات الأعمال إلى الأفكار والاختراعات والأصوات والأسماء لبناء منتجاتها أو لتسويق خدماتها أو لتأسيس وصون شهرتها . إن لمؤسسات الأعمال هذه وللأشخاص الذين يخلقون الأفكار والاختراعات والصور وغيرها مصلحة كبيرة في حماية الملكية الفكرية، فبدون هذه الحماية (لاسيما بدون حصريّة هذه الملكية الفكرية وإمكانية التحكم بها) سيكون من المستحيل استخلاص قيمتها . على سبيل المثال، بدون حماية براءة الاختراع (وهي تعني الحق في استثمار الأدوية المطورة حديثاً حصرياً لعدد معين من السنوات) لا تكون للشركات الدوائية القدرة المالية على الاستثمار في البحث والتطوير المطولين لتطوير أدوية جديدة . وبدون حماية العلامات التجارية لن يكون لشركات مثل كوكا كولا وطيبة أو موفنيك القدرة على الدفاع عن نفسها ضد شركات أخرى تستخدم علاماتها التجارية لبيع منتجاتها أو خدماتها . هذا لا يعني فقط بأن الاستثمار الذي وضع لبناء ماركة تجارية قوية أصبح خاسراً ولكن بأنه يمكن أيضاً القيام بسهولة بتدمير الشهرة التي تم بناؤها عن طريق الاستخدام غير المرخص للماركة التجارية من قبل منافسين أقل كفاءة . وبدون حماية حقوق النسخ لن يتمكن صانعو الأفلام والاستوديوهات غالباً من إنتاج رأس المال لإنتاج الأفلام بالدرجة الأولى لأنهم لن يكونوا قادرين على استعادة التكاليف على اعتبار أن كل شخص ينسخ أفلامه مجاناً .



مصالح المجتمع والحاجة إلى التوازن

في نفس الوقت ، للمجتمع مصلحة في ضمان الحصول على بعض من هذه القضايا المتعلقة بالملكية الفكرية بما فيها على الأخص الاختراعات المفيدة أو الأعمال الفنية . على سبيل المثال ، لا يجب أن يبقى دواء جديد مفيد تحت السيطرة الحصرية لمخترعه للأبد (الذي سيطلب أسعار احتكارية عالية طالما أن براءة الاختراع سارية المفعول) ، وإنما يجب أن يتحرر في النهاية وبالتالي تستطيع شركات منافسة إنتاجه وبيعه بأسعار تنافسية لفائدة المرضى الذين هم بحاجة إليه . وهكذا يجب أن يكون هناك وقت محدد لبراءات الاختراع . في بعض الحالات عندما يكون حامل براءة الاختراع غير قادر أو غير راغب بإنتاج أو بيع منتجات في سوق معينة أو بيعها بأسعار معقولة يمكن أن تكون هناك مصلحة للسماح لشركة أخرى لإنتاج أدوية مطلوبة .

وكذلك الأمر بالنسبة للأعمال الفنية التي يجب أن تصبح متاحة بشكل مجاني على الأقل بعد مدة زمنية محددة من موت الكاتب أو الفنان أو الموسيقي . ويجب أن تكون بعض النصوص أو الأصوات أو الصور متاحة ومجاناً بشكل فوري لأن المصلحة العامة أهم من حقوق المؤلف ، نذكر على سبيل المثال ، الخطابات السياسية والنصوص العامة وما إلى ذلك . وكذلك ربما يجب أن يسمح ببعض الاستخدام المجاني للمواد المحررة التي تملك حقوق لأسباب أخرى كالثقافة مثل نسخ نص من كتاب لغرض التدريس في المدارس .

المثال العكسي هو العلامات التجارية . لا توجد حاجة للمجتمع أو أي شخص آخر للوصول إلى العلامات التجارية لذلك يجب أن تبقى الملكية الحصرية لهذه الأعمال التي استثمرت الوقت والمال لبنائها .

بمعنى آخر حماية الملكية الفكرية أمر هام ولكن تصميمها وتنفيذها يتطلبان توازن حذر مع المصالح الأخرى .

قضايا الملكية الفكرية ذات الصلة بالتجارة (أو : لماذا توجد اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة؟)

يمكن للملكية الفكرية أن تؤثر على التجارة العالمية بطرق عديدة . الحماية الضعيفة أو عدم الحماية في سوق التصدير يجعلان من الصعب على مؤسسات الأعمال التي تعتمد على براءات الاختراع والعلامات التجارية والحقوق وأشكال أخرى من الملكية الفكرية في نمط عملها (مثل الشركات الدوائية والموسيقيين وسلسلة المطاعم العالمية ومصممو البرمجيات) أن تقوم بالتبادل التجاري مع ذلك السوق بسبب عدم وجود حماية فاعلة للمنتجات . وعلى العكس يمكن أن تحدث عرقلة لاستيراد سلع وخدمات مرغوبة بسبب عدم وجود حماية للملكية الفكرية . على سبيل المثال ، أصبح الموسيقيون الأجانب يمتنعون عن عمل عروض في فلسطين بسبب فقدان

حماية حقوق النسخ (العديد ما يزال يأتي لغرض التضامن وليس كششاط تجاري راسخ ودائم). هذا يعني بأن تجارة الخدمات تتأثر. الشركات الأوروبية المنتجة للأجهزة البيئية عالية التقنية أصبحت مترددة في بيع وتنصيب هذه الأجهزة في الصين لأنها تخشى من قرصنة منتجاتها (يتم نسخها من دون إذن ودفع) وهذا يؤثر على التجارة (استيراد سلع مرغوبة) والبيئة في الصين (لا يمكن الاستفادة من تلك الأجهزة).

من جهة أخرى، تعني حماية الملكية الفكرية إعطاء حقوق حصرية للملكي براءات الاختراع ومالكي حقوق النسخ وما إلى ذلك. هذا يعني أن بإمكانهم وقف إنتاج وبيع واستيراد نسخ منتجاتهم، أي منع الاتجار بهذه النسخ. وهنا أيضاً تبرز الحاجة لتحقيق التوازن.

ثالثاً، إن الفروقات في حماية الملكية الفكرية في أسواق عديدة يمكن أن تجعل من الصعب إدارة الواردات والصادرات (مثل الفروقات بين معايير المنتج والفروقات الأخرى في الأنظمة والأحكام).

ماذا يقول قانون منظمة التجارة العالمية: اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة بإيجاز

تؤسس اتفاقية التجارة ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية لحد أدنى من معايير حماية الملكية الفكرية. وتعرف هذه المعايير حقوق الملكية الفكرية التي يلتزم بها أعضاء منظمة التجارة العالمية لحماية مجالهم واتساعهم بالإضافة إلى إجراءات تتعلق بمنح هذه الحقوق وإنفاذها والتي يتوجب على الدول الأعضاء في المنظمة احترامها وفقاً لقوانينهم الداخلية. وهي تبين أيضاً الحد الأدنى من المعالجات والعقوبات.

إن معايير اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة هي في الحقيقة معايير عالية نسبياً، وغالباً ما يكون التوصيف مفصلاً. وتعتبر المعايير الحد الأدنى مما تطلبها الاتفاقية والتي يسمح للدول لأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتوفير حماية أكبر للملكية الفكرية.

تقوم اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة على معاهدات أخرى للملكية الفكرية موجودة مسبقاً، ولقد تم دمج الكثير من البنود مباشرة في اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، ما جعل الحماية الدولية للملكية الفكرية أقوى لأن المعايير الأساسية للملكية الفكرية تلقى دعماً بتنفيذها عن طريق منظمة التجارة العالمية لتسوية النزاعات.

تطلب اتفاقية التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية من أعضاء منظمة التجارة العالمية أن تمنح وتدافع عن حقوق الملكية الفكرية التالية:



- براءات الاختراع (حماية الاختراعات، مثل منح براءة اختراع لعقار تم اكتشافه حديثاً).
 - حقوق النسخ والحقوق المرتبطة (حماية أساليب التعبير كالنصوص والموسيقى والصور والأفلام والعروض، على سبيل المثال حماية كتب محمود درويش).
 - العلامات التجارية (حماية الأسماء والرموز الرئيسية والتي تميز بضاعة وخدمات عمل تجاري ما، مثل اسم «كوكا كولا»).
 - التصميم الصناعية (حماية تصاميم المنتجات، مثل الهيكل المعدني لسيارة البورش).
 - تصاميم الإطار العام للدوائر المدمجة (تصاميم رقاقات الكمبيوتر، مثل معالجات إنتل آي سيفن).
 - المعلومات السرية (أسرار العمل التي يبذل المالك جهوداً لحفظها، مثل خلطة أو وصفة الكوكا كولا).
 - الدلالات الجغرافية (دلالات المنشأ الجغرافي للسلع أو الخدمات التي يربطها المستهلك بمواصفات معينة، مثل النبيذ الفوار من «شمبانيا» وهو إقليم في فرنسا).
- يجب أن تمتح بعض هذه الحقوق لفترات زمنية دنيا تنتهي بعدها صلاحيتها (مثلاً براءات الاختراع تمتح لمدة عشرين سنة وحقوق النسخ لخمسين سنة بعد موت المؤلف). والبعض الآخر مثل العلامات التجارية يتم تجديدها بدون تحديد. (كما رأينا أعلاه، عند وجود هذه الحقوق للملكية الفكرية لن تكون هناك مصلحة قانونية للآخرين باستخدام الحق المحمي).
- تتوقع اتفاقية التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية عدداً من الاستثناءات الهامة مثل حق الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية في منح رخص إلزامية لاختراعات تملك براءة اختراع في ظروف معينة (مثلاً عند وجود حالة طوارئ على مستوى البلد كالوباء) أو الحق في إعادة الإنتاج على نطاق ضيق وخاص ولأغراض غير تجارية (استخدام عادل) للمواد التي تملك حقوق نسخ (مثلاً السماح بنسخ قرص موسيقى تم شراؤه قانونياً لأحد أفراد الأسرة).
- تتعمق اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة أكثر وبشكل مفصل في آليات الإنفاذ الخاصة بحقوق الملكية الفكرية التي يجب على الأعضاء أن يضمنوها في قوانينهم المحلية؛ أي الأدوات المتوافرة لحاملي الحقوق (المحليين والأجانب) ليتمكنوا من إنفاذ حقوقهم عبر وسائل إدارية وقضائية (كما أنها تصف حقوق «المنتهكين» المزعومين لحقوق الملكية الفكرية في هذا السياق بحيث تمكنتهم من الدفاع عن أنفسهم ضد الاعتداءات غير المبررة عليهم من قبل حاملي الحقوق المزعومين).



تتضمن أدوات التنفيذ التالي :

- إجراءات قضائية مدنية . وتعني إمكانية مقاضاة حاملي حقوق الملكية الفكرية (كأصحاب براءات الاختراع والمؤلفين) لمن ينتهكون حقوقهم . يجب أن تكون هذه الإجراءات عادلة ومنصفة .
- أحكام تتعلق بالأدلة التي تنظم المعلومات التي يجلبها المدعي (حامل الحقوق المهضومة) والتي يطلبها المنتهك المفترض .
- قوانين تتعلق بالأضرار التي تشترط وجود أضرار مقبولة متوفرة حالما يحدث انتهاك للحقوق الملكية الفكرية .
- توافر موانع فعالة مثل فساد السلع التي انتهكت حقوق نسخها .
- توافر إجراءات مؤقتة . تعني أنه يجب أن يتمكن حاملو الحقوق المتضررين من الحصول فوراً على إنذار من المحكمة لإيقاف الانتهاكات التي تحدث أو هي على وشك أن تحدث . تعد هذه وسيلة هامة لأن عنصر الوقت يكون حاسماً في كثير من الحالات ، فما أن تصبح بضاعة «مزيفة» في السوق يقع الضرر .
- توافر إجراءات الحدود . أي أن حاملي الحقوق الذين يعلمون بأن هناك سلع مزيفة أو منتجات منتهكة لبراءة اختراع على وشك أن يتم استيرادها يجب أن يكونوا قادرين على طلب إيقاف دخولها إلى السوق من سلطات الجمارك .

الاتفاقية العامة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية في إطار عملي : أمثلة توضيحية

إن الاتفاقية العامة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية تقدم حماية قوية للأعمال - أصحاب براءات الاختراع وحاملي حقوق النسخ وأصحاب العلامة التجارية وآخرين . بعض الأمثلة (المتخيلة) :

- بيرة «Taybeh» المزيفة في الأردن . أنشأ مصنع الجعة الفلسطيني «طيبة» سوق صغير ومربح لشاربي البيرة (الجعة) الأردنية ، وتم تسجيل الماركة في الأردن . وهناك مصنع أردني للجعة يقدم منتجاً جديداً اسمه «Tayba» بالإنكليزية (بالأحرف اللاتينية) . الاسم بالأحرف العربية هو نفس اسم الماركة الفلسطينية ، لذلك يحق لمصنع الجعة الفلسطينية أن يطلب من المحاكم الأردنية منع استخدام الاسم للبيرة الأردنية وإيقاف المنتجات التي وضعت عليها لصاقات الاسم سلفاً شريطة أن يكون القانون الأردني يضمن إجراءات فاعلة بهذا الصدد . ففي حال لم تقدم هذه الإجراءات المعايير الأدنى التي أوصت بها اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة ، ولو كانت فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية (أو لو كانت تضمن معايير ملكية فكرية مشابهة وفقاً لاتفاقية تجارية أخرى مع الأردن) ، فإنه يمكن للحكومة الفلسطينية أن تطلب من الحكومة الأردنية احترام حقوق

طبية «Taybeh» في الأردن. وإن دعت الحاجة يمكن أن يتم ذلك عن طريق آلية تسوية النزاعات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية.

- النسخ غير المرخص لبرمجيات متخصصة فلسطينية في المملكة العربية السعودية : شركة برمجيات في غزة تصمم برنامج « نقطة بيع » مخصصة للزبائن السعوديين ، فتقوم شركة سعودية بنسخ هذا البرنامج وتبيعه لزبائن آخرين . يمكن لفلسطين وفقاً لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة أن تطلب إلى السعودية ضمان أنه يمكن للشركة أن تقوم على نحو فعال (التي مقرها غزة) بمنع خروقات حقوق النسخ .
- أصحاب الرخصة الفلسطينيين لمستحضرات دوائية تحمل علامة تجارية يواجهون «واردات موازية» غير مرخصة من الهند . تعمل شركة دوائية فلسطينية في إنتاج وتسويق دواء ألماني مشهور يدعى «غلايدول» في فلسطين . الشركة الفلسطينية تحمل رخصة من صاحب الماركة الألمانية وتدفع أجوراً سنوية مقابل ذلك . وتريد شركة دوائية هندية أن تبيع دواءً يحمل نفس الاسم في فلسطين . يمكن أن يطلب أصحاب الرخصة الفلسطينيين إلى سلطات الجمارك الفلسطينية إيقاف تلك السلع على الحدود . وإن دعت الحاجة يمكن أن يحصلوا على الدعم من صاحب العلامة التجارية وربما من الحكومة الألمانية (أو المفوضية الأوروبية) . ويمكن أن يتم ذلك وفقاً لاتفاقية الشراكة الأوروبية الفلسطينية المؤقتة التي تطلب من الأطراف بأن يضمنوا حماية الملكية الفكرية تماشياً مع المقاييس العالمية العالية . يمكن أن تكون هذه المطالبات أكثر دقة وقوة وفقاً للأحكام التفصيلية لاتفاقية التجارة العامة المتصلة بالملكية التجارية حالما تصبح فلسطين عضواً في منظمة التجارة العالمية .

2.2.2 قوانين منظمة التجارة العالمية المستقبلية : الاتفاقية القادمة لتسهيل التجارة (على سبيل المثال)

قوانين منظمة التجارة العالمية ليست كاملةً بعد إذ هناك العديد من المجالات التي تحتاج (أو ستحتاج) إلى أنظمة جديدة أو أكثر تفصيلاً . ومن الأمثلة البارزة على ذلك مسألة تسهيل التجارة ، أي بمفهوم عريض : الحاجة إلى تنظيم وضبط عمليات تصميم وتطبيق الإجراءات والآليات ذات الصلة بالاستيراد والتصدير بدءاً بالنماذج الجمركية وانتهاءً بطرق العبور .

تضم المواضيع التي يتم التفاوض بشأنها ضمن المفاوضات الجارية «لأجندة الدوحة للتنمية» تحسين وتطوير أنظمة تسهيل التجارة . من ناحية أخرى ، وعلى عكس معظم المجالات الأخرى ، تتقدم المفاوضات حول تسهيل التجارة على نحو ثابت وهي على وشك الاكتمال ، وبالرغم من وجود العديد من التفاصيل التي لم يتم الفصل بشأنها بعد ، يجدر التوقع بأن الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية قد تصل قريباً إلى اتفاق حول الاتفاقية الجديدة لتسهيل التجارة الخاصة بالمنظمة .

ما هي المشكلات؟

يواجه التجار في دول عديدة تعدداً في الإجراءات تتضمن العقوبات الإدارية والمؤسسية وعدم كفاءة الميناء والجمارك وإجراءات الحدود التجارية المطولة والمعقدة والشروط التوثيقية غير الضرورية وتعدد الأجور والتكاليف لسبب غير واضح. كل ذلك يؤدي إلى كلفة نقل إضافية.

يتعلق تسهيل التجارة بتخفيض تكاليف النقل من خلال إزالة وتبسيط وتنسيق الإجراءات والعمليات المعقدة المرتبطة بالتجارة. وأساساً يتعلق تسهيل التجارة بتجنب الهدر غير الضروري في الوقت والمصادر التي تلحق خسائر بالمنتجين والتجار والمستهلكين.

لذلك وافقت الدول الأعضاء في المؤتمر الوزاري في الدوحة على بدء المفاوضات التي تهدف لتوضيح وتحسين اتفاقية العامة للتعرفة والتجارة المادة الخامسة (حرية النقل) والمادة الثامنة (الرسوم والإجراءات الشكلية المتصلة بالاستيراد والتصدير) والمادة العاشرة (إصدار وإدارة قوانين التجارة). تهدف المفاوضات أيضاً إلى تعزيز الدعم الفني وبناء القدرة في مجال تسهيل التجارة وتحسين التعاون الفاعل بين الجمارك والسلطات المعنية الأخرى في مجال تسهيل التجارة ومواضيع الامتثال لقوانين الجمارك.

ماذا يقول نص التفاوض لمنظمة التجارة العالمية؟

تحدث مفاوضات تسهيل التجارة على أساس مسودة نص التفاوض («نص التفاوض») الذي صدرت النسخة الأخيرة منه (TN/TF/W/165/Rev. 13) في 17 تشرين الأول 2012. ويمثل نص التفاوض طبعة زرقاء (مخططاً) لاتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن تسهيل التجارة.

يتألف نص التفاوض من قسمين: يتضمن القسم الأول ضوابط تسهيل التجارة الفعلية أو قوانين تسهيل التجارة، ويتضمن القسم الثاني الاستثناءات والتسهيلات المقدمة للدول النامية والأقل تطوراً.

المواضيع الفنية الرئيسية التي هي قيد المفاوضات تحت القسم الأول هي كالتالي:

- نصوص الشفافية التي تتضمن المادة ١ (إصدار وتوفير المعلومات) والمادة ٢ (الإصدار والاستشارة المسبقة) والمادة ٥ (مقاييس أخرى لتعزيز النزاهة وعدم التمييز والشفافية) والمادة ٦ (الضوابط المفروضة على الأجور والتكاليف أو على علاقة بالاستيراد والتصدير)؛
- النصوص التي تهدف لتسهيل إجراءات الجمارك التي تتضمن المادة ٣ (الحكم المسبق) والمادة ٧ (تحرير وتخفيض السلع) والمادة ٩ (تعاون الجمارك)؛
- نصوص العبور التي تضمن المادة ١١ (حرية العبور) والمادة ٩ الإضافية (تصريح بالبضاعة المتقولة أو الجارية نقلها)؛



- نصوص متعلقة بتنسيق وتنظيم الإجراءات الشكلية ذات الصلة بالتجارة وتتضمن المادة ١٠ (الإجراءات الشكلية المتعلقة بالاستيراد والتصدير والنقل) والمادة ٦ (الضوابط المفروضة على الأجور والتكاليف أو على علاقة بالاستيراد والتصدير)؛
- نصوص متعلقة بإدارة تنظيم التجارة وتتضمن المادة ٤ (إجراءات الاستئناف القضائي)؛
- نصوص متعلقة بالتعاون الجمركي وتتضمن المادة ٩ (تعاون مكتب الحدود).

يتضمن القسم الثاني من نص التفاوض والذي يندرج تحت عنوان «أحكام المعاملة الخاصة التفضيلية للأعضاء من الدول النامية والدول الأقل نمواً» استثناءات وتسهيلات للدول النامية والدول الأقل نمواً. تتجاوز هذه التسهيلات أحكام المعاملة الخاصة التفضيلية في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية الحالية والتي تمت مناقشتها تحت القسم 3-1-2 أدناه لتضم تسهيلات جديدة تتضمن التسهيل للدول النامية والدول أقل نمواً لتصنف بنفسها أحكام تسهيل التجارة في ثلاث فئات مختلفة حسب مصالحتها وتعيد صياغة الحاجات والأولويات والجاهزية لتنفيذ أحكام كهذه: الفئة (أ) مثلاً هي فئة أحكام تسهيل التجارة التي تتضمن تنفيذاً فورياً. والفئة (ب) تتطلب تنفيذاً مؤجلاً (فترة انتقالية) والفئة (ج) تتطلب تنفيذاً مؤجلاً وشرطية المساعدة وهذا يعني بأن الدول النامية أو الأقل نمواً تحتاج وقتاً ومساعدة لتنفيذ أحكام تسهيل التجارة تحت التزامات الفئة (ج). وتتضمن التسهيلات الأخرى المرونة بشأن إعادة جدولة الالتزامات (الانتقال بين الفئات) والسعي لتمديد الفترة الانتقالية (آلية التنبيه المبكر) وفترة سماح من أجل تطبيق قوانين تسوية النزاعات.

وهناك مجموعة أخرى من القوانين تحت القسم الثاني تتعلق بتقديم بناء القدرة والمساعدة من قبل المانحين.

مستقبل التسهيل التجاري

ما يزال من غير الواضح ما إذا كانت المفاوضات الجارية ستؤدي إلى اتفاقية جديدة في التسهيل التجاري وبالتالي إلى قواعد جديدة متعلقة بالتسهيل التجاري أو لا. ويحدث حالياً في جنيف دفعٌ من قبل العديد من الأعضاء لتحقيق نتائج مُبكرة («حصاد مُبكر») فيما يتعلق بالتسهيل التجاري في المؤتمر الوزاري القادم المزمع عقده في بالي نهاية هذا العام (2013). وعلى أية حال لا تزال هنالك العديد من العناصر الغير محسومة في نص التفاوض بشأن التسهيل التجاري والتي تتطلب انتباه إضافي للوصول إلى اتفاقية بشأنها.

معظم الدول نظرياً متفقة على أن التسهيل التجاري أمر مرغوب على اعتبار أنه يسهل التجارة ويحسن الحوكمة المتعلقة بها. ويقول البعض أن قواعد التسهيل التجاري والتي هي قيد التفاوض تسهل الواردات أكثر من الصادرات وبالتالي لا يمكنها أن تمثل بشكل كامل مصالح الدول النامية

والدول الأقل نمواً. البعض الآخر يقول بأن تنفيذ قواعد معينة في التسهيل التجاري يتطلب استثمارات كبيرة في البنى التحتية والتي لا تمثل بالضرورة أولويات الإصلاح للدول النامية والدول الأقل نمواً.

بالرغم من ضرورة أخذ هذه الحجج بعين الاعتبار، إلا أن التقييم النهائي حول ما إذا كان عقد اتفاقية التسهيل التجاري وشيك أم لا يعتمد بشكل كبير على العناصر الأخرى التي سيتم ادراجها و(تحقيقها) في حزمة «الحصاد المبكر».

2.2.3 المعاملة التفضيلية الخاصة: الاستثناءات والتسهيلات للدول النامية والدول الأقل نمواً

تتضمن اتفاقيات التجارة العالمية الحالية الأنماط التالية من شروط المعاملة الخاصة التفضيلية أو التسهيلات التي تقدم للدول النامية والدول الأقل نمواً بهدف دعمها في التغلب على أية عوائق ومساعدتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية.

- إعفاءات من الالتزامات: تتعلق هذه الفئة بشروط المنظمة والتي تعفي بشكل كلي أو جزئي الدول النامية أو الدول الأقل نمواً من الالتزامات والتي تنطبق خلاف ذلك على تلك الدول. على سبيل المثال المادة ٢٧ من الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية تعفي كلياً مجموعة فرعية معينة من الدول النامية وكل الدول الأقل نمواً من حظر الإعانات المالية للتصدير.

- فترات انتقالية: تعرض بعض اتفاقيات منظمة التجارة العالمية فترات انتقالية للدول النامية والدول الأقل نمواً فيما يتعلق بتنفيذ التزامات معينة متعلقة بهذه الاتفاقيات. على سبيل المثال، تحتوي اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية على شروط تمنح الدول الأقل نمواً فترة انتقالية تبلغ ٥ سنوات ودول نامية أخرى سنتين لتطبيق مقاييسها المتعلقة باتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية والمؤثرة على المنتجات المستوردة بسبب نقص الخبرة الفنية أو البنى التحتية الفنية أو الموارد.

- المقاييس الإيجابية في المعاملة الخاصة التفضيلية: تتضمن بعض اتفاقيات منظمة التجارة العالمية شروطاً تقضي بأن تأخذ الدول الأعضاء في الحسبان المشكلات الخاصة وحاجات الدول النامية والدول الأقل نمواً خصوصاً حاجاتها التجارية والمالية والتطويرية في الإعداد والتطبيق للمقاييس التي تمت تغطيتها في هذه الاتفاقيات. على سبيل المثال، تطلب اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة من الدول الأعضاء بأن تضمن ألا تخلق الشروط والمعايير الفنية عقبات غير ضرورية في وجه الصادرات من الدول النامية والدول الأقل نمواً.

- المساعدة الفنية : تتضمن اتفاقيات عديدة لمنظمة التجارة العالمية شروطاً تلزم أعضاء المنظمة بتقديم مساعدة فنية وبناء قدرة للدول النامية والدول الأقل نمواً وذلك من أجل التقيد بشكل رئيسي بالتزاماتها تجاه المنظمة وتطوير قدراتها . على سبيل المثال ، تطلب اتفاقية التجارة العامة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية من الدول المتقدمة تقديم حوافز ومشاريع و مؤسسات ضمن مناطقها وذلك لتعزيز انتقال التكنولوجيا إلى الدول النامية والدول الأقل نمواً لتعزيز قاعدتها الفنية .
 - شروط الشفافية (الخاصة): تتضمن الاتفاقيات الحالية لمنظمة التجارة العالمية بما فيها اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية واتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة شروطاً تقضي بأن تلت الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية انتباه الدول النامية والدول الأقل نمواً للإشعارات الصادرة من قبل أعضاء المنظمة الآخرين فيما يتعلق بالمقاييس المقترحة إن كانت هذه المقاييس تتعلق بمنتجات مهمة للتصدير للدول النامية والدول الأقل نمواً .
 - مشاركة الدول النامية والدول الأقل نمواً في المنظمات الدولية المعنية : تتضمن بعض اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (بما فيها اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة واتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية) شروطاً تسعى لتشجيع المشاركة النشطة للدول النامية والدول الأقل نمواً في منظمات عالمية محددة للمعايير الدولية .
- تجدر الإشارة الى أن صيغة معظم التسهيلات المتعلقة بالمساعدة الفنية بما فيها المساعدة في دعم الدول النامية في المشاركة في منظمات دولية هي صيغة غير ملزمة قانونياً وبالتالي الالتزامات المترتبة عليها غير مقيدة للأعضاء لتقديم ذلك الدعم .
- يقول العديد من الأعضاء بأن هذه التسهيلات تفتقد للقوة الحقيقية وتحتاج لأن تصبح أكثر عملية كما تحتاج إلى التحسين والتوضيح لتستفيد منها الدول النامية والدول الأقل نمواً . وتفوض مفاوضات الدوحة الأعضاء لمراجعة شروط المعاملة الخاصة التفضيلية مع الأخذ بالحسبان تحسينها وجعلها أكثر فاعلية وعملية . ولقد تمت دراسة العديد من الاقتراحات حول كيفية تحقيق ذلك ، ولكن الجمود الإجمالي في مفاوضات الدوحة لم يؤدي إلى تقدم ملموس يذكر في المفاوضات حول المعاملة الخاصة التفضيلية .

2.3 منظمة التجارة العالمية باعتبارها نظام مؤسسات

2.3.1 منظمة التجارة العالمية كمنظمة توجهها الدول الأعضاء

خلافاً للكثير من الهيئات الدولية كالبنك الدولي أو صندوق النقد الدولي ، من أهم ما يميز منظمة التجارة العالمية هو أنها «منظمة توجهها الدول الأعضاء» بشكل أساسي . وهذا يعني

أن منظمة التجارة العالمية تقوم عادة بأعمالها بناء على مبادرة الدول الأعضاء فيها (159 دولة عضو) ومن خلال الهيئات التي تتحكم بها الدول الأعضاء بشكل مباشر .

إن الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية هي حقاً مجرد أمانة عامة، إذ لا يتمتع المدير العام لمنظمة التجارة العالمية الذي يترأس الأمانة العامة سوى بالقليل من السلطات (مثلاً صلاحية اختيار أعضاء هيئة تسوية النزاع فقط في الحالات التي لا تستطيع فيها الدول الأعضاء المتنازعة الاتفاق على مجموعة من أعضاء الهيئة). ومن حيث الجوهر يقوم المدير والأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية بمساعدة الدول الأعضاء والهيئات التي تضم الدول الأعضاء على أداء عملها بدءاً بالمؤتمر الوزاري وانتهاءً باللجان والأطراف العاملة .

2.3.2 هيئات الدول الأعضاء

يجري عمل منظمة التجارة العالمية بالدرجة الأولى في أو من خلال الهيئات التي تضم ممثلين عن الدول الأعضاء، ونوجزها على النحو التالي :

- المؤتمر الوزاري، ينعقد كل سنتين. يعتبر المؤتمر الوزاري بمثابة الجهاز المركزي لمنظمة التجارة العالمية، حيث تلتقي فيه الدول الأعضاء في المنظمة على المستوى الوزاري كل سنتين على الأقل لاتخاذ قرارات مهمة مثل تقديم التنازلات وإعطاء صلاحيات التفاوض وقضايا أخرى .
- المجلس العام- ينعقد كل شهر. في ما تبقى من الوقت، يقوم المجلس العام بأداء وظائف المؤتمر الوزاري حيث يجتمع الأعضاء كل شهر في جنيف على مستوى السفراء . ولذلك يعتبر المجلس العام هيئة قوية ونشطة جداً فهو يعكس طبيعة منظمة التجارة العالمية باعتبارها منظمة فنية «فاعلة» بعكس الكثير من المنظمات الدولية التي تعمل وفق جدول أقل كثافة وأقل تواتراً (وبطاقة أقل فاعلية) .
- مجالس تجارة السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة . تقوم الدول الأعضاء تحت الإشراف المباشر للمجلس العام بتشغيل ثلاثة مجالس رئيسية مسؤولة عن العمل على ثلاثة ركائز أساسية لمنظمة التجارة العالمية وهي السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية . تجتمع هذه المجالس عادة أربع مرات على الأقل في العام الواحد .
- اللجان . وضعت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية عدداً من اللجان لإدارة العمل التفصيلي المتعلق ببعض القضايا الخاصة . وتضم هذه اللجان لجنة التجارة والتنمية التي تشرف على النواحي المتعلقة بالتنمية في عمل منظمة التجارة العالمية، وهي منتدى مهم بالنسبة إلى المشكلات الخاصة التي تعاني منها الدول النامية الأعضاء في المنظمة، كما تضم لجنة اتفاقية حل العوائق الفنية في وجه التجارة ولجنة اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية . وتعتبر

هاتان اللجنتان مهمتان جداً بالنسبة لمؤسسات الأعمال لأنهما تمثلان المنبر الذي تواجه منه الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بعضها البعض فيما يتعلق بـ«المشكلات التجارية الخاصة» التي قد يتعرضون لها في مجال الأمن الغذائي ومعايير المنتجات والشروط الفنية وغيرها. وتقوم هاتان اللجنتان بمناقشة الدول لأعضاء (ومواجهتها) قبل أن تصل إلى تسوية النزاع بشكل رسمي (أنظر أدناه). وعلى مر السنوات السابقة، قامت اللجنتان بحل الكثير من الحالات التي لم تحترم الدول الأعضاء فيها مبادئ اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة والاتفاقية بشأن الصحة والصحة النباتية. وتعتبر هذه اللجان في غاية الأهمية بالنسبة إلى مؤسسات الأعمال التي تواجه المشكلات وذلك لكونها وسيلة أسرع وأقل إثارة للعراقيل من الطريقة الرسمية في تسوية النزاع.

- الفرق العاملة والهيئات الفرعية. غالباً ما تشكل المجالس «فرقاً عاملة» وهيئات فرعية أخرى للتعامل مع قضايا خاصة مؤقتة. وأكثر الحالات شهرة هي الفرق العاملة في مجال الانضمام حيث تقوم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية المهتمة بمناقشة الأمور المتعلقة بانضمام عضو جديد بالانضمام للفريق العامل لانضمام هذا البلد. ولكل دولة ترغب بالانضمام إلى المنظمة فريق عمل خاص بانضمامها.

- هيئة تسوية النزاعات (DSB). هيئة تسوية النزاعات هي المجلس العام ولكن «بمهام أخرى». وهي تجتمع عادة كل شهر، وقد تجتمع عدة مرات إذا دعت الحاجة لذلك. وتقوم الهيئة بإدارة، أو بالأحرى، الإشراف على عمليات تسوية النزاعات، وتقوم بتشكيل هيئات خبراء ((panels وتبنى تقارير هذه الهيئات كما هي أو كما يتم تعديلها من قبل هيئة الاستئناف في حالات الاستئناف.

1. يتم تأسيس هيئات الخبراء لتكون متخصصة في القضية الخاصة بكل من النزاعات الرسمية على حدة، وهي وتعمل بمثابة المحكمة البدائية.

2. هيئة الاستئناف هي هيئة دائمة بأعضاء دائمين تعمل بمثابة محكمة الاستئناف وتراجع تقارير هيئات الخبراء للنظر في قضايا متعلقة بأخطاء قانونية في حال تقدم (وعندما يتقدم) أي طرف بطلب استئناف.

- هيئة مراجعة السياسة التجارية (TPRB). وهي المجلس العام ذاته لكنها تعمل بشكل آخر كما هي حال هيئة تسوية النزاعات. وتقوم هذه الهيئة بمراجعة السياسات التجارية لكل عضو بشكل دوري، فتعتبر لذلك هيئة مراجعة نظيرة هامة يتوجب من خلالها على كل دولة عضو أن تواجه الدول الأعضاء الأخرى وأن تكون جاهزة لشرح سياستها التجارية.

2.3.3 الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية

أشرنا سابقاً أن موظفي الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية والذين يزيد عددهم عن 700 شخص يكونون عادة من محترفين وذوي كفاءة عالية، وهم يعملون في خدمة الدول الأعضاء وهيئاتها. وبالرغم من أنهم يتمتعون بسلطات رسمية بسيطة جداً، إلا أنهم يؤدون دوراً مهماً في حسن سير عمل النظام نظراً لمشاركاتهم الدائمة فيه.

يتأسس المدير العام للأمانة العامة ويساعده أربعة نواب يديرون عدداً من «الأقسام» التي يتم فيها العمل الفني. وأحد هذه الأقسام هو قسم الانضمام الذي يساعد في إدارة عملية الانضمام وهو شريك مهم في عملية النقاش للدول الراغبة بالانضمام، وغالباً ما يقدم المساعدة الفنية التي لا غنى عنها. ومن الأقسام الهامة الأخرى للأمانة العامة نذكر «معهد التدريب والتعاون الفني» (ITTC) الذي يدير كبرى نشاطات المساعدة الفنية لمنظمة التجارة العالمية (خاصة) بالنسبة للدول الأعضاء النامية والدول المراقبة.

2.4 منظمة التجارة العالمية باعتبارها نظام عمليات

2.4.1 منتدى لنقاش القضايا التجارية وتسوية النزاعات

تعمل هيئات منظمة التجارة العالمية في المقام الأول لتحقيق هدف رئيسي واحد: ففيها تناقش الدول الأعضاء المشكلات التجارية وتسعى إلى حلها من خلال تطبيق وإدارة اتفاقيات منظمة التجارة العالمية العديدة آنفة الذكر. وهي بذلك تقوم بعمليات غالباً ما تبقى بدونها المشاكل الفعلية من غير حل. وعلى نحو خاص:

- «المشكلات التجارية المعينة». تقوم الدول الأعضاء بطرح المشكلات التي تواجه أعمالها في الدول الأعضاء الأخرى أو معها من خلال اللجان المتعددة لاسيما اللجنة الخاصة باتفاقية حل العوائق الفنية في وجه التجارة واللجنة الخاصة باتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية. وتتم غالباً من خلال هذه العمليات معالجة الانتهاكات لمبادئ هاتين الاتفاقيتين بحيث يتم تجنب اللجوء إلى الطريق الرسمي في تسوية النزاع (انظر في الأسفل) وتُعطى مؤسسات الأعمال حقوقها بموجب الاتفاقيات المعنية.
- الطريقة الرسمية في تسوية النزاعات (هيئات الخبراء وهيئة الاستئناف). يتمتع الأعضاء بحق الحصول على حقوقهم التي تنص عليها منظمة التجارة العالمية من خلال عملية رسمية وقوية لتسوية النزاعات. وفي حال كانت المشاورات الأولية في حل أي قضية

غير ناجحة، يمكن للدولة العضو المتضررة أن تطلب تشكيل هيئة خبراء تقوم بدورها بعد ذلك بمراجعة الإجراءات التي اتخذتها الدولة العضو الأخرى المدعى عليها بأنها خرقت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. ويعتبر هذا إجراء قضائياً مكتملاً للغاية رغم أن الأحكام ما زالت تسمى «تقارير» لأسباب تتعلق بالتقاليد. وفي حال لم يوافق أحد طرفي النزاع أو كلاهما على ما توصلت إليه هيئة الخبراء، بإمكانهما التقدم إلى هيئة الاستئناف. ومرة أخرى، هذا الاستئناف هو إجراء قضائي يشبه إلى حد بعيد أي استئناف يتم تقديمه بموجب القانون المحلي مع فارق بسيط يتمثل في أن تقارير هيئة الخبراء وهيئة الاستئناف يجب أن يتم «تبيينها» من قبل الدول الأعضاء وذلك من خلال هيئة تسوية النزاعات. من ناحية أخرى، يتم تبني أي تقرير بشكل تلقائي ما لم تنفق الدول الأعضاء على رفضه، ولم يحدث مثل هذا «الإجماع السلبي» حتى الآن ومن الأرجح أنه لن يحدث. بمعنى آخر، إن قرارات هيئة الاستئناف هي قرارات نهائية.

لكن ماذا عن الامتثال، هل تقوم الدول الأعضاء الخاسرة بتطبيق القرارات فعلاً؟ الجواب هو نعم، يتم عملياً تطبيق جميع تقارير هيئات الخبراء وهيئة الاستئناف، ولا يعود السبب في ذلك دائماً إلى إجراءات الإنفاذ الرسمية التي يمكن من خلالها مراجعة الامتثال بحيث يتم السماح للدول الأعضاء الرابحة باتخاذ إجراءات انتقامية في حالة عدم الامتثال. الأهم من ذلك أن الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية قد أظهرت وجود مصالح حيوية لها في عمل نظام منظمة التجارة العالمية إلى درجة أن أقوى الدول الأعضاء تمثل عادة للأحكام الصادرة ضدها، ذلك أن هذه الدول تريد في النهاية أن تمثل الدول الأعضاء الأخرى في حال كانت هي الرابحة في النزاع القادم. وهناك حالات قليلة جداً اختارت فيها دول أعضاء عدم الامتثال وقبلت بأن «تدفع الثمن» بمواجهة إجراءات مضادة مثل التعريفات الإضافية التي تفرضها الدول الأعضاء الرابحة.

2.4.2 منتدى للمراقبة والمراجعة

توفر منظمة التجارة العالمية عدداً من عمليات المراجعة الدورية التلقائية التي تفيد في مراقبة ما يحدث والإشراف عليه من دون أن تضطر الدولة العضو المتضررة إلى المبادرة بتقديم شكوى.

آلية مراجعة السياسة التجارية (TPRM)

تعتبر آلية مراجعة السياسة التجارية من أبرز عمليات المراجعة المنتظمة إذ تقوم هيئة مراجعة السياسة التجارية (أنظر في الأعلى) بمراجعة السياسات التجارية لكل دولة عضو في فترات زمنية دورية على أن يتم ذلك قدر المستطاع كل سنتين بالنسبة لكبرى الدول المتقدمة وكل ست سنوات (أو أكثر) للبلدان الأقل نمواً.

تتضمن المراجعات تقريراً من الحكومة المعنية وتقريراً آخر مستقل تعدّه الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية. وتقوم الدول الأعضاء بعد ذلك بمناقشة هذين التقريرين في آلية مراجعة السياسة التجارية، ويتم نشر محاضر هذه الاجتماعات.

تعتبر العملية دبلوماسية و«ودية» إلى حد ما في طبيعتها، وهي في الوقت ذاته تعمل بمثابة آلية شفافية قوية تسلط الضوء على الدول الأعضاء التي لا تمتثل لالتزاماتها وفق المنظمة. وغالباً ما يؤدي اقتراب موعد مراجعة السياسة التجارية إلى أن تقوم حكومات الدول الأعضاء بمراجعة أدائها، ويحدث أن يعمل الكثير منها على تصحيح سياساتها قبل عملية مراجعة السياسة التجارية أو بعدها.

عمليات شفافية أخرى: تقديم التقارير والبلاغات

بالإضافة إلى آلية مراجعة سياسة التجارة، تنص العديد من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على وجوب أن تقدم الدول الأعضاء تقارير منتظمة حول مواضيع معينة مثل استخدامها للدعم العام (الاتفاقية بشأن الدعم والإجراءات التعويضية) والإجراءات التي اتخذتها بشأن منح الدعم الزراعي مقارنة مع التزاماتها (الاتفاقية بشأن الزراعة).

يتوجب على الدول الأعضاء المتقدمة أيضاً تقديم التقارير بشكل دوري حول كيفية تطبيقها لالتزامها بشأن تسهيل عملية انتقال التكنولوجيا إلى الدول النامية (المادة 2-66 من اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة)، وهو تمرين «إشهار وخزي» آخر يشكل بعض الضغط (وقد يقول الكثيرون بأنه ليس سوى ضغط قليل جداً) على أعضاء الدول المتقدمة للعمل باتجاه نقل التكنولوجيا نظراً لأهميتها في إطار التنمية.

تنص العديد من الاتفاقيات أيضاً على أنه يتوجب على الدول الأعضاء تقديم بلاغات (اشعارات) إلى منظمة التجارة العالمية (أي إلى الدول الأعضاء الأخرى) عند اتخاذها لإجراءات معينة. فمثلاً يجب على الدول الأعضاء الإبلاغ عن أية إجراءات غير منسجمة مع المعايير الدولية تنوي الدولة اتخاذها عندما تتعلق هذه الإجراءات بقضايا متعلقة باتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية واتفاقية حل العوائق الفنية في وجه التجارة ويتوجب تقديم هذه البلاغات قبل تطبيقها أي عندما تكون في مرحلة صياغة المسودة. وتكون هذه البلاغات عامة ويمكن الاطلاع عليها على الموقع الإلكتروني لمنظمة التجارة العالمية، وهي بذلك تقدّم تحذيراً مسبقاً هاماً حول الإجراءات القادمة التي كان من الممكن لولا إعلانها على الموقع أن تفاجئ مؤسسات الأعمال في الدول الأعضاء الأخرى.



على وجه خاص : مراجعة الاتفاقيات التجارية الإقليمية (اتفاقيات التجارة الحرة، الاتحادات الجمركية، النخ)

تمنح الدول بعضها البعض تفضيلات تجارية من خلال اتفاقيات التجارة الحرة أو الاتحادات الجمركية، ما يعني حدوث انتهاك لحقوق الدول الأخرى الأعضاء في منظمة التجارة العالمية في أن تُمنح معاملة الدول الأكثر رعاية. غير أن قانون منظمة التجارة العالمية يقبل ذلك بموجب شروط معينة، أي عندما تقوم الاتفاقية بإنشاء علاقات وثيقة جداً بين الأطراف وبالتالي تخلق أعمالاً تجارية أكثر من تلك التي يتم تشويهاها.

من ناحية أخرى، يجب إعلام منظمة التجارة العالمية عن إقامة اتفاقيات التجارة الإقليمية هذه لكي يتم إخضاعها إلى عملية المراجعة التي تقوم بها الدول الأعضاء الأخرى، فمن شأن ذلك أن يحقق الشفافية ويُمكن من الإشراف، ويضع بالتالي ضغطاً على أطراف اتفاقيات التجارة الإقليمية ليتأكدوا من أن اتفاقيتهم تحقق هذه الشروط.

تم تأسيس آلية مراجعة مشابهة من أجل التفضيلات أحادية الجانب التي تُمنح بموجب استثناءات أخرى.

مراقبة مخصصة لكل المشكلات الناشئة

تقوم منظمة التجارة العالمية من حين لآخر بوضع آليات مراقبة لمواكبة القضايا المنبثقة وعمليات التنمية الخاصة بها. وعلى سبيل المثال، قامت بتفويض المدير العام بتقديم التقارير بشكل دوري حول أية عوائق تجارية جديدة يمكن أن تفرضها الدول الأعضاء في سياق الأزمة الاقتصادية الأخيرة.

2.4.3 منتدى للمفاوضات

بقدر ما تُعتبر منظمة التجارة العالمية سلفاً نظاماً للحقوق والالتزامات واسعة النطاق، بقدر ما توجد هنالك حاجة للتنمية التدريجية على عدة جبهات. وهكذا فمن الأهمية بمكان أن المنظمة تعمل بمثابة منتدى للمفاوضات.

المزيد من التحرير : ءأجندة الدوحة للتنمية و(الجولات التجارية)

إن الالتزامات الخاصة المتعلقة بالوصول إلى السوق التي وضعتها الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من حيث السلع والخدمات غالباً ما تترك مجالاً لتحقيق المزيد من التحرير. وعلى نحو مشابه، فإن الالتزامات التي تم اتخاذها لتقليل الدعم الزراعي تترك قدراً كبيراً من الدعم المطبق خاصة في الدول الأعضاء المتقدمة مثل دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة

واليابان وسويسرا، الأمر الذي يؤثر كثيراً على فرص مؤسسات الأعمال والمزارعين ومؤسسات الأعمال الزراعية الأخرى في البلدان النامية والبلدان المتقدمة .

هنالك بالإضافة إلى ذلك الكثير من القضايا التي يمكن القول أن نظام منظمة التجارة العالمية ضعيف فيها إلى حد ما والتي ما تزال تحتاج إلى تطبيق أنظمة أفضل وأحدث . ومن هذه القضايا نذكر تسهيل التجارة كما تمت مناقشته في الأعلى .

بسبب القضايا المذكورة وغيرها، تبقى منظمة التجارة العالمية ملتقى يشهد المزيد من المفاوضات التي تتم إدارتها على نحو تقليدي في «جولات تجارية» كبيرة . وفي جلسة المؤتمر الوزاري عام 2001 المنعقدة في الدوحة، قطر، اتفق أعضاء منظمة التجارة العالمية على البدء بجولة جديدة من المفاوضات يُطلق عليها اسم «أجندة الدوحة للتنمية» . وبالرغم من أن مفاوضات أجندة الدوحة للتنمية قد واجهت الكثير من المعوقات، لكنها ما تزال على قيد الحياة وربما تحتاج إلى بعض الأنظمة الجديدة على الأقل، نذكر منها على سبيل المثال اتفاقية تسهيل التجارة .

وبالطبع لا شيء يجبر الدول الأعضاء على إجراء المفاوضات فقط خلال هذه الجولات التجارية الشاملة، بل تبقى لديها مساحة من الحرية للاتفاق على صيغ أخرى من المفاوضات إذ أصبح من الصعب أكثر فأكثر مناقشة العديد من القضايا في عملية مفاوضات واحدة . ويمكن أن يصبح هذا الأمر أكثر إلحاحاً نظراً لأن ما يسمى «القضايا الجديدة» (مثل «تسهيل التجارة والتغير المناخي») تتطلب حلولاً جديدة من نظام منظمة التجارة العالمية .

مفاوضات الانضمام

عند انضمام دولة جديدة إلى منظمة التجارة العالمية، تكون هنالك بالطبع حاجة إلى التفاوض حول شروط هذا الانضمام . ويتضمن ذلك المفاوضات حول التعريفات («المعدلات الملزمة» التي يتوجب على الدولة العضو الجديدة احترامها) والوصول إلى سوق الخدمات («الالتزامات الخاصة» بالدولة العضو الجديدة بموجب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات) بالإضافة إلى عدد من القضايا الأخرى .

تُعتبر عملية الانضمام تحد فني على درجة من التعقيد، وستتم مناقشته بتفصيل أكبر في القسم التالي .



3. الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية: لماذا لا يقتصر الأمر على التوقيع على الخط المنقط وحسب؟

هنالك على وجه التحديد ثلاثة أسباب رئيسية تجعل عملية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أكثر تعقيداً من الانضمام إلى أي اتفاقية أو منظمة دولية أخرى. أولاً، إن قانون منظمة التجارة العالمية هو فقط إلى حد ما عبارة عن نص معاهدة ثابت يمكن التوقيع عليه والالتزام به، فبالإضافة إلى الجزء الذي يُمثل صلب القانون (الاتفاقيات)، يتوجب على أية دولة ترغب بالانضمام إلى المنظمة أن تتفق مع جميع الدول الأعضاء الأخرى حول الالتزامات الفردية المحددة لاسيما تلك المتعلقة بالتعريفات المطبقة على السلع والجدول الزمني الخاص بها حول الوصول إلى أسواق معينة، والمعاملة الوطنية والالتزامات الأخرى المتعلقة بالخدمات، والتزاماتها بخفض الدعم المتعلق بالزراعة. تتطلب كل هذه الالتزامات تصميماً بالغ العناية ومفاوضات تفصيلية.

ثانياً، يُتوقع من الدول الراغبة بالانضمام أن تمتثل لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية الحالية والتي تُشكل صلب القانون الإلزامي للمنظمة في وقت الانضمام. إن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ضخمة وتحوي الكثير من الأحكام التي تكون في كثير من الحالات توجيهية إلى حد كبير، وغالباً ما يتطلب الامتثال لها إلى إجراء عدد كبير من التغييرات في التشريعات المحلية وإنشاء أو تطوير المؤسسات وتطبيق عمليات جديدة وتوافر القدرات الإدارية/ التنظيمية. ونظراً لأن عمليات الإصلاح هذه تستغرق الوقت وتستهلك الموارد وتكون أحياناً مثيرة للجدل ضمن الدولة الراغبة بالانضمام، يمكن أن توافق منظمة التجارة العالمية على القيام بهذه العمليات على نحو تدريجي في الحالات التي تعاني فيها الدولة الراغبة بالانضمام من صعوبات انتقالية. ومرة أخرى، يحتاج هذا بدوره إلى إجراء مفاوضات إذ تطلب الدول الأعضاء الحصول على معلومات شاملة عمّا يُطبق حالياً في الدولة الراغبة بالانضمام من قوانين وسياسات وإجراءات؛ ويحتاج تبادل المعلومات والنقاش على هذا النحو إلى الكثير من الوقت والجهد.

ثالثاً، يُنظر إلى العضوية في منظمة التجارة العالمية في كثير من الحالات وكأنها عضوية في ناد أو كامتياز يتم اكتسابه ويمكن سحبه من قبل الموجودين في الداخل وذلك لأسباب ذات صلة وغير ذات صلة بالمنظمة. لذلك غالباً ما يقوم بعض الأعضاء ممن يملكون مفتاح الباب بانتهاز فرصة وجود طلب بالانضمام لتناول مسألة التجارة الثنائية إضافة إلى قضايا أخرى غير تجارية. ويمكن أن يؤدي ذلك إلى المزيد من المطالب التي تتجاوز ما هو منصوص عليه في القانون (اتفاقيات) المنظمة وتسمى هذع المطالب (WTO+). ويمكن أن يؤدي ذلك أحياناً إلى ربط بعض الدول الاعضاء عملية الانضمام إلى المنظمة لبلد ما بعمليات وقضايا مثل المتغيرات الجغرافية السياسية الأخرى (geopolitical processes)، ما يتسبب في بعض الأحيان بحدوث تعقيد وتأخير أو حتى في إيقاف مؤقت لعملية الانضمام إلى المنظمة.

قانون الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية : إرشاد ضئيل

لا تحتوي قوانين منظمة التجارة العالمية فعلياً على أي إرشاد حول عملية الانضمام . وتفيد المادة الثانية عشر من اتفاقية مراكش ببساطة في الجزء المتعلق بالموضوع على أنه «يمكن لأي دولة أو منطقة جمركية منفصلة . . أن تنضم لهذه الاتفاقية بناءً على شروط يتم الاتفاق عليها مع منظمة التجارة العالمية» . من ناحية أخرى ، تم تثبيت بعض عناصر عملية الانضمام التي برزت عبر الوقت في وثائق إرشادية وقوائم تحقق متعددة (يشار إليها عادة بمصطلح قوائم التحقق الخاصة بالدول الراغبة بالانضمام «ACCs»).

من الأهمية بمكان ، وباستثناء انضمام البلدان الأقل نمواً إلى المنظمة ، لا يُقدم قانون منظمة التجارة العالمية أية أحكام بشأن إدارة المفاوضات ولا يعطي أية نقاط اعلام لتتائج المفاوضات بين أعضاء منظمة التجارة العالمية والدولة الراغبة بالانضمام حول أية التزامات محددة تتجاوز المضمون الأساسي لأحكام المنظمة . ولقد تبنى المجلس العام للمنظمة في عام 2002 مجموعة من الأدلة الإرشادية لانضمام الدول الأقل نمواً 51 اكتملت في تموز 2012 بوضع قواعد وأحكام أكثر صرامة حول انضمام البلدان الأقل نمواً بما في ذلك المؤشرات المحددة للالتزامات المتعلقة بالسلع والخدمات 6 .

من ناحية أخرى ، تبقى عملية الانضمام في جوهرها (بالنسبة لجميع الدول الأخرى الراغبة بالانضمام وإلى حدا ما أيضاً للبلدان الأقل نمواً) عملية يلعب فيها الأعضاء الحاليون دور الحراس الذين يتمتعون إلى حد ما بحرية اتخاذ القرار بشأن ما يجب طلبه ومتى يجب التوقف ، وهي سلطة يحكمها إلى حد بسيط فقط التقليد والآليات السياسية العامة .

وبناءً على ذلك ، وبالنسبة إلى فلسطين التي تتطلع قديماً للانضمام إلى المنظمة ، سيكون من الأهمية بمكان التفكير فيما إذا كانت ستحتظى بمعاملة البلدان الأقل نمواً أم لا ، فذلك ليس واضحاً لأن فلسطين ليست واردة على قائمة البلدان الأقل نمواً الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) ، بالرغم من أن الأمم المتحدة كانت قد أصدرت قراراً عام 1988 يقضي بمعاملة فلسطين على أنها من البلدان الأقل نمواً في الوقت الراهن .

3.1 عملية الانضمام من منظور منظمة التجارة العالمية

يمكن كلاسيكياً - النظر إلى عملية الانضمام من خلال الأخذ بعين الاعتبار الخطوات والمراحل التي تشكل تسلسلاً زمنياً للتفاعل الرسمي «الواضح» بين الدولة الراغبة بالانضمام من جهة ومنظمة التجارة العالمية والدول الأعضاء فيها من جهة أخرى .

5 قرار 10 كانون الأول 2002 ، وثيقة منظمة التجارة العالمية (WT/L/508) بتاريخ 20 كانون الثاني 2003 .

6 قرار 25 تموز 2012 ، وثيقة منظمة التجارة العالمية (1) (WT/L/508/ADD) بتاريخ 30 تموز 2012 .

تتضمن المرحلة الأولى من الخطوات الرسمية الأولية الطلب الرسمي بالحصول على العضوية، وتأسيس الفريق العامل في عملية الانضمام لدى منظمة التجارة العالمية، ومنح صفة المراقب لحكومة الدولة الراغبة بالانضمام، وتخصيص رئيس (chair) للفريق العامل.

المرحلة الثانية هي عملية الفريق العامل، وتبدأ بعربون يتمثل بتقديم الدولة الراغبة بالانضمام لمذكرة شاملة حول نظام التجارة الخارجي الخاص بها (MFTR)، ويمكن القول جداراً بأنها الخطوة الأكثر تحدياً في عملية الانضمام نظراً لأنها غالباً ما تسبب التأخير باعتبار أن الحكومات تجهد في وضع المذكرات الخاصة بها. ما يتبع ذلك ويستمر خلال عملية الانضمام هي عملية «الأسئلة والأجوبة» إذ تقوم الدول الأعضاء بطرح الأسئلة على الدولة المرشحة للانضمام، وتقوم هذه الأخيرة بالإجابة على الأسئلة. علاوة على ذلك، يُطلب إلى الحكومة المرشحة تقديم توثيق إضافي واف على شكل قوائم تحقق (ACC). ويتم عادة عقد اجتماعات الفريق العامل في مراحل مفصلة من العملية، وغالباً ما تكون عمليات التبادل جوهرية وكبيرة، كما تُعتبر قدرة حكومة الدولة الراغبة بالانضمام على الإجابة عن الأسئلة «في الزمان والمكان المناسبين» عاملاً مهماً لنجاحها.

وخارج نطاق عملية الفريق العامل إلى حد ما (لكن في الوقت ذاته جزءاً من نفس العملية)، تقوم حكومات الدول الراغبة بالانضمام بمفاوضات ثنائية حول السلع والخدمات بالإضافة إلى مفاوضات جامعة حول تدابير الدعم الزراعية، ما يؤدي إلى وضع الجداول الزمنية الخاصة بالأعضاء الجدد بشأن الوصول إلى سوق محدد والتزامات الدعم. ويمكن أن تكون هذه المفاوضات كثيرة وصعبة ومستغرقة للوقت وذلك بالاعتماد على مطالب الدول الأعضاء وجاهزية حكومة الدولة الراغبة بالانضمام وقدرتها على التفاوض بشأن امتيازات حقيقية.

بالإضافة إلى المفاوضات الثنائية والمفاوضات الجامعة (في هذه الحالة على أساس متعدد ضمن الطرف العامل)، تشارك الدول المنضمة والأعضاء في مفاوضات حول المرونة التي ستقدم إلى الدولة الراغبة بالانضمام مع الأخذ بالحسبان الالتزامات العامة لمنظمة التجارة العالمية من جهة والالتزامات الإضافية المسماة «WTO plus» التي يمكن أن يطلب أعضاؤها من الدولة الراغبة بالانضمام تبنيها.

أما المرحلة الأخيرة فتؤدي إلى الانضمام الفعلي وتشمل وضع الصيغة النهائية لتقرير الفريق العامل مع ملحقاته أي الحزمة الكاملة من الالتزامات التي يأخذها العضو الجديد على عاتقه والتسهيلات الممنوحة له وتبني بروتوكول الانضمام من قبل المؤتمر الوزاري الخاص بالمنظمة أو المجلس العام والقبول الرسمي لهذه الحزمة من قبل الدولة الراغبة بالانضمام.

3.2 عملية الانضمام من منظور الدولة الراغبة بالانضمام

في حين يعكس التوصيف آف الذكر لعملية الانضمام منظور منظمة التجارة العالمية وأعضائها بشكل دقيق إلى حد ما، يبقى هذا غير كافٍ لفهم تعدد العمليات والمشكلات والارتباطات التي تشكل عملية الانضمام وتحدد مدى تقدمها من منظور الدولة الراغبة بالانضمام. ولذلك تم وضع إطار مفاهيمي⁷ بديل ينظر إلى عملية الانضمام باعتبارها تشتمل على ست «مسارات» متداخلة ومتراصة كما هو مبين بإيجاز أدناه.

3.2.1 المسار 1: تحديد مصالح الدولة وصياغتها

الشرط المسبق لأية مفاوضات ناجحة هو التحديد الدقيق لمصالح أي طرف وصياغتها مع الأخذ بالحسبان ما هو موجود، أو يمكن أن يكون موجوداً، على الطاولة. ويعني هذا بالنسبة لمفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أنه يتم دعوة حكومة الدولة الراغبة بالانضمام من أجل الوصول إلى فهم شامل وعميق وواسع للمصالح الهجومية، المصالح الدفاعية والمصالح المنهجية للدولة الراغبة بالانضمام⁸ في عضوية منظمة التجارة العالمية بما في ذلك أية تضمينات اقتصادية واجتماعية وسياسية إضافة إلى التضمينات التشريعية والإدارية سواء الإيجابية أو السلبية منها. إن تحديد المصالح وصياغتها يعتمد بشكل كبير على القدرة البشرية والاقتصادية للدولة الراغبة بالانضمام ومدى تأثير هيكليتها، كما يرتبط أيضاً بقدرة الحكومة على توجيه الدعم والنقد والمعلومات من الجهات المعنية.

3.2.2 المسار 2: العمليات الداخلية والتنظيم الداخلي والمسؤولية والتعاون والاتصالات

المكون الأساسي لأي عملية انضمام هو عمل العوامل الداخلية المتعددة الموجودة في الدولة الراغبة بالانضمام. وتشمل هذه العوامل تعيين وتكليف وكالة تنسيق، واختيار وتمكين كادر العمل الرئيسي بما في ذلك كبير المفاوضين، وتأسيس آليات تعاون واتصالات داخل الحكومة (ما بين الوزارات وداخل الوزارة أو الوكالة) بما في ذلك بين المفاوضين والمسؤولين، وآليات

7 تم وضع هذا الإطار سداسي المسارات من قبل المؤلفين هديل حجازي وهانس شلومان في سياق دراسة أعدت لأمانة الكومنولث.

8 يمكن أن تتضمن المصالح الهجومية الدخول إلى أسواق أعضاء المنظمة والحقوق الأساسية والإجرائية بموجب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والرغبة أو الحاجة إلى ضبط (والاستمرار) عملية الإصلاح المحلي والمشاركة في المزيد من تطوير مبادئ المنظمة. ويمكن أن تتضمن المصالح الدفاعية دخول السلع والخدمات الأجنبية إلى سوق البلد المنضم وكلفة الإصلاح وتأثير التزامات المنظمة على السياسات الوطنية. أما المصالح المنهجية فيمكن أن تتضمن المصالح العامة للدولة المنظمة بضرورة عمل النظام التجاري متعدد الأطراف ومشاركة هذا البلد في صياغة قواعده المستقبلية.

تعاون واتصالات شاملة وموثوقة بين الحكومة والجهات المعنية غير الحكومية (القطاع الخاص، المجتمع المدني) بما يضمن التبنى الدائم والموثوق لعملية الانضمام من قبل القيادات السياسية والجهات الوطنية الخرى. وهناك عامل تنظيمي مهم الا وهو الحضور أو الغياب للتمثيل (الدبلوماسي) الدائم في منظمة التجارة العالمية للدولة الراغبة بالانضمام.

3.2.3 المسار 3: جمع المعلومات وإدارتها

بعد الخطوة الإجرائية المتمثلة بتقديم الطلب، تبدأ عملية الانضمام بعريون وتقديم المذكرة حول نظام التجارة الخارجي (MFTR) ويتبع ذلك تقديم الإجابات على الأسئلة التي طرحها الأعضاء وملء استمارات المعلومات المعيارية المختلفة. ويتطلب تدفق المعلومات هذا عملية كبيرة في جمع المعلومات وإدارتها من قبل حكومة الدولة الراغبة بالانضمام بالتعاون مع الجهات المعنية الخاصة بها، كما أن جودة وتوقيت المعلومات الناتجة عن هذه العملية والمقدمة إلى الفريق العامل لا تعتمد فقط على القدرة الفنية التي يتمتع بها الفريق الفني في الدولة الراغبة بالانضمام من حيث تقديم وإدارة المعلومات والإجابة على الأسئلة، وإنما ترتبط أيضاً بجودة وعمق عملية تحديد المصالح وصياغتها (المسار 1) والتنظيم الداخلي للحكومة الراغبة بالانضمام (المسار 2).

3.2.4 المسار 4: الإصلاح المؤسسي والإداري والتشريعي

بالنظر إلى الانتشار الواسع لأنظمة منظمة التجارة العالمية وكذلك بالنظر إلى المدى البعيد الذي يمكن أن تصل إليه طلبات بعض الدول الأعضاء «WTO plus»، نجد أن الانضمام يتطلب قدراً كبيراً من الإصلاحات المؤسسية والإدارية والتشريعية ويتطلب القيام بهذه الإصلاحات تخصيص الموارد، ودرجة كبيرة من التنسيق والإدارة، ويتطلب وقتاً، كما غالباً ما يتطلب عملاً سياسياً وتسويات.

3.2.5 المسار 5: المفاوضات الثنائية والمفاوضات متعددة الأطراف والمفاوضات الجامعة مع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية

تشمل عملية الانضمام مفاوضات ثنائية الأطراف ومفاوضات متعددة الأطراف ومفاوضات جامعة بين الدول الأعضاء. والميزة الأساسية لكل من المفاوضات متعددة الأطراف حول الالتزامات العامة والمفاوضات الثنائية حول التزامات الوصول إلى السوق هي عدم التناسق، فبينما يكون «العرض» من قبل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ثابتاً إلى درجة كبيرة في شكل الجداول الزمنية والالتزامات العامة الحالية لهذه الدول، يبقى عرض الدولة الراغبة بالانضمام قيد النقاش والتفاوض.

بالنسبة للحكومة الراغبة بالانضمام، يتطلب هذا الوضع العمل بعناية في الإعداد والإدارة بالرغم من الصعوبات العديدة التي قد تعيقه. هذا وتكمن مفاتيح مفاوضات الدخول إلى

السوق في العمل الشامل الدقيق على المصالح (المسار 1) ومستوى جيداً من التعاون والاتصال والتنسيق ضمن الحكومة ومع الجهات المعنية (المسار 2 و3). علاوة على ذلك، يتطلب النجاح إدارة جيدة للمفاوضات نفسها بالإضافة إلى مستوى جيداً من فهم قانون منظمة التجارة العالمية من جهة والسياق الدولي والإقليمي ذي الصلة من جهة أخرى.

3.2.6 المسار 6: السياق الدولي والسياسي الإقليمي

من الواضح أن عمليات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لا تتم بمعزل عن العمليات الدولية الأخرى. بل يمكن أن يكون للعوامل المتعلقة بالتجارة ولعوامل أخرى أدوار مهمة في ذلك.

تقدم كل من اتفاقيات التجارة الإقليمية الحالية والمتوقعة والمفاوضات ذات الصلة سياقاً مهماً ويمكن أن تؤثر على المفاوضات على نحو مباشر. فعلى سبيل المثال تقدم التعرفة الخارجية المشتركة (CET) المتفق عليها إقليمياً خطأً قاعدياً واضحاً للدولة الراغبة بالانضمام وذلك في مفاوضاتها في مجال السلع. لذلك يفضي التعاون الإقليمي إلى حجة «موضوعية» قوية للدولة الراغبة بالانضمام في وجه تقديم المزيد من التنازلات.

ستتأثر عمليات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية أكثر بالعوامل الخارجية ككل بما فيها العوامل الجغرافية-السياسية وذلك لأنه يمكن للأعضاء أن يؤثروا ويعرقلوا الخطوات الرسمية في عملية الانضمام ويمكن أن تتدخل في العملية اعتبارات لا علاقة لها بالتجارة. وعلى العكس يمكن أن تكون الدولة الراغبة بالانضمام قادرة على «شراء» مطالب مخففة للوصول إلى السوق في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وبالتالي الوصول إلى ختام المفاوضات الثنائية الحاسمة بتقديم تنازلات سياسية في محافل أخرى. 9

4. فلسطين ومنظمة التجارة العالمية

4.1 فلسطين في السياق الاقتصادي الأوسع

4.1.1 فلسطين بلد تجارة

تقع فلسطين على تقاطع طرق التجارة الدولية منذ آلاف السنين، إذ كان هناك «طريق التوابل» الذي ينتهي في غزة، و«طريق الحرير» الذي أغنى العديد من البلدان المجاورة لفلسطين كما أفاد فلسطين إذ كانت تشارك بالتجارة المارة فيه.

9 تم على سبيل المثال تقدم المفاوضات الثنائية بين روسيا والاتحاد الأوروبي بشكل كبير في عام 2004 في سياق اتفاقية روسيا للمصادقة على بروتوكول كيوتو والعكس.

تعتمد فلسطين اليوم بشكل كبير على استيراد السلع والخدمات بنفس درجة اعتمادها على تصدير السلع والخدمات (إلا أنها تعاني بالرغم من ذلك من عجز كبير في التجارة)، فالتجارة هي شريان الاقتصاد الفلسطيني، لذلك فإن فلسطين هي سلفاً جزء لا يتجزأ من التجارة العالمية (ولا يمكنها إلا أن تكون كذلك)، وجميع شركائها التجاريين عملياً هم من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، أو بكلمات أخرى، في النظام التجاري العالمي.

وبأخذ ما ورد أعلاه بعين الاعتبار، قد يقول البعض أن السؤال الصحيح ليس «لماذا يتوجب على فلسطين أن تصبح عضواً في منظمة التجارة العالمية؟» وإنما «هل تتحمل فلسطين تبعات بقائها خارج النظام التجاري العالمي؟».

4.1.2 اتفاقيات التجارة الفلسطينية: لماذا هي موجودة؟ وما الذي حققته؟

ليست فلسطين حالياً عضواً في منظمة التجارة العالمية، لذلك وعلى عكس مؤسسات الأعمال في معظم الدول الأخرى، لا تتمتع مؤسسات الأعمال الفلسطينية بحزمة الحقوق الممنوحة وفق المنظمة كما هو موصوف أعلاه. ويتسبب ذلك بالضرر لهذه المؤسسات، ذلك أن السلع والخدمات الفلسطينية لا تزال تتعرض بسهولة للتمييز في الأسواق الأجنبية، كما ليس هناك ما يضمن منحها حقوق وصولها إلى الأسواق مثل التعريفات القصوى المطبقة (المعدلات الملزمة) وبالمقابل فإن فلسطين أيضاً لا تخضع بعد للالتزامات منظمة التجارة العالمية بالطبع).

عندما بدأت عملية السلام، سعت السلطات الفلسطينية (منظمة التحرير الفلسطينية والسلطة الوطنية الفلسطينية) إلى أن تضمن على الأقل بعض الحقوق التجارية لفلسطين من أهم شركائها التجاريين. وتم ذلك من خلال عقد مجموعة من الاتفاقيات التجارية بدءاً بالاتفاقية الأهم بينها: «بروتوكول باريس» التي تم التوقيع عليها مع إسرائيل والتي تشكل جزءاً من الاتفاق المؤقت بين الطرفين.

توفر هذه الاتفاقيات أو الترتيبات عادة إعفاء السلع الفلسطينية من الرسوم الجمركية أو منحها تخفيضاً للرسوم، كما تتناول العديد منها بعض القيود غير التعريفية وغيرها من القضايا ذات الصلة بالتجارة. وكما أوردنا أعلاه، فإن بعض الاتفاقيات تتضمن أجزاء هامة من قانون منظمة التجارة العالمية، مثل قواعد وأحكام اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة و/ أو اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية. وبالرغم من أن أيّاً من هذه الاتفاقيات لا تغطي تجارة الخدمات، إلا أن المفاوضات جارية (أو أعيد إطلاقها من جديد) بهذا الصدد مع البلدان العربية والاتحاد الأوروبي.

10 مع بضعه استثناءات منفردة وقابلة للجدل في بروتوكول باريس الذي يتناول على سبيل المثال تأمين السيارات.

اتفاقيات فلسطين التجارية : لمحة موجزة جداً

فلسطين طرف في العديد من الاتفاقيات التجارية الثنائية والإقليمية (اتفاقيات التجارة الحرة والاتحاد الجمركي) أو في ترتيبات مشابهة مع شركائها التجاريين لاسيما البلدان العربية (وفق اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، الغافتا) والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وكندا وإسرائيل ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA) وتركيا ومؤخراً دول السوق الجنوبية المشتركة (MERCOSUR). ويمكن على سبيل المثال الحصول على وصف موجز لنطاق مضمون هذه الاتفاقيات من الموقع الإلكتروني لبوابة فلسطين لتسهيل التجارة -- Palesti Trade Facilitation Portal (<http://ptfp.ps/etemplate.php?id=92>).

باختصار :

- فلسطين وإسرائيل: بروتوكول باريس. يربط «بروتوكول باريس» إسرائيل وفلسطين باعتباره جزءاً من الاتفاق المؤقت بين البلدين، باتحاد جمركي غير نموذجي إلى حد ما. ولقد قامت فلسطين وإسرائيل في مجال تجارة السلع بتنظيم تعريفاتها الخارجية على النحو التالي: وافقت فلسطين على عدم تخفيض تعريفاتها إلى حد أقل من التعريفات التي تطبقها إسرائيل على معظم السلع. وعلى الرغم من ذلك، يمكن لفلسطين أن تطبق رسوماً أعلى من تلك المطبقة من قبل إسرائيل على تلك السلع. واتفق الطرفان بالنسبة على إمكانية تطبيق فلسطين لتعريفات أقل من تلك التي المطبقة إسرائيلاً على مجموعة معينة من السلع الواردة في الملاحق (أ-١، أ-٢، ب-١، ب-٢، B & A٢) لبروتوكول باريس. يتضمن بروتوكول باريس أيضاً قواعد تُطبق على بعض القطاعات الخدمية وكذلك على عدد من الأمور الأخرى بما فيها التعاون في المجال الجمركي وإدارة الضرائب (وهو أساس نظام الضريبة المضافة (VAT) الحالي، كما أنه أساس عملية جمع الرسوم الفلسطينية وضريبة القيمة المضافة المطبقتين على السلع المستوردة من بلدان أخرى).
- فلسطين والاتحاد الأوروبي: الاتفاقية المؤقتة بين الاتحاد الأوروبي ومنظمة التحرير الفلسطينية. يرجع الاتفاق إلى عام ١٩٩٧، وهو يضمن إعفاء السلع الفلسطينية غير الزراعية المصدرة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي من الرسوم الجمركية، وكذلك الإلغاء التدريجي للرسوم الجمركية المفروضة على السلع الزراعية. وتتمتع سلع الاتحاد الأوروبي بأفضلية الوصول إلى الأسواق الفلسطينية وذلك بعد تنسيق وتنظيم التزامات فلسطين بما ينسجم مع الالتزامات التي أخذتها إسرائيل على عاتقها وفق اتفاقيتها مع الاتحاد الأوروبي. وتعتبر الحاجة إلى الامتثال للأحكام المتعلقة ببلد المنشأ من أهم التحديات التي تواجه مؤسسات الأعمال الفلسطينية في تطبيق الاتفاقية. وتتضمن هذه الاتفاقية مراجع عامة حول مجالات أخرى من تنظيم التجارة، لكن ليس فيها أية أحكام أو قواعد تتعلق بتجارة الخدمات.

- فلسطين ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية (أيسلندا، لايشتشتاين، النرويج، سويسرا). تنص الاتفاقية على إعفاء معظم المنتجات الصناعية من فلسطين ودول منطقة التجارة الحرة الأوروبية، ويتم التعامل مع السلع الزراعية وفقاً لاتفاقيات منفصلة مع الدول المذكورة. وتنص الاتفاقية على إلغاء الرسوم المطبقة على بعض المنتجات الزراعية الواردة من فلسطين ودول المنطقة وتخفيض الرسوم المطبقة على منتجات أخرى. أما الأسماك الفلسطينية وغيرها من المنتجات البحرية، فتمنح وصولاً معفى من الرسوم إلى دول منطقة التجارة الحرة الأوروبية. ومرة أخرى، تم تنسيق وتنظيم التزامات فلسطين وفق هذه الاتفاقية بما ينسجم مع الالتزامات التي أخذتها إسرائيل على عاتقها وفق اتفاقياتها الموازية مع منطقة التجارة الحرة الأوروبية. وتتضمن الاتفاقية أيضاً أحكاماً تتعلق بأنظمة أخرى ذات صلة بالتجارة ولكن ليس فيها أية أحكام أو قواعد تتعلق بتجارة الخدمات.
- فلسطين وتركيا: اتفاقية التجارة الحرة المؤقتة بين تركيا ومنظمة التحرير الفلسطينية. تنص الاتفاقية على إعفاء السلع غير الزراعية من الرسوم الجمركية، والتحرير الجزئي للسلع الزراعية من هذه الرسوم. وتتضمن الاتفاقية أيضاً أحكاماً عامة حول أنظمة ذات صلة بالتجارة ولكن ليس فيها أية أحكام أو قواعد تتعلق بتجارة الخدمات.
- فلسطين والولايات المتحدة: أفضلية أحادية موسّعة. تضمن الولايات المتحدة منح السلع الفلسطينية نفس المعاملة التفضيلية التي تمنحها لتلك الإسرائيلية، أي إعفاء موسّع من الرسوم. ولقد تم ذلك فنياً من خلال إعلان رئاسي يوسّع منح المزايا الرئيسية الممنوحة وفق اتفاقية الولايات المتحدة مع إسرائيل لتشمل منتجات الضفة الغربية وغزة والمناطق الصناعية المؤهلة، أي في الأردن. ولهذا، فإن أساس التفضيلات الممنوحة لفلسطين هو قرار أحادي الجانب صادر عن حكومة الولايات المتحدة وليس في اتفاقية دولية.
- فلسطين وكندا: أفضلية موسّعة. على نحو مشابه لحالة الولايات المتحدة، توسّع كندا التفضيلات الممنوحة لإسرائيل لتشمل فلسطين. لكن ذلك تم على أساس اتفاق ثنائي بين البلدين.
- فلسطين والبلدان العربية: اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (غافتا). ١١ وفقاً لهذه الاتفاقية، تتمتع السلع الفلسطينية من حيث المبدأ بوصول معفى من الرسوم الجمركية إلى أسواق البلدان العربية. وتتناول الاتفاقية أيضاً العوائق في وجه تجارة السلع، ومن الأهمية بمكان أن المفاوضات جارية وفق هذه الاتفاقية لتحرير تجارة الخدمات أيضاً.
- الاتفاقيات الاقتصادية بين فلسطين والأردن وبين فلسطين ومصر: بالإضافة إلى اتفاقية

11 الدول الأعضاء في اتفاقية غافتا هم الجزائر، البحرين، مصر، العراق، الأردن، الكويت، لبنان، ليبيا، المغرب، عُمان، قطر، المملكة العربية السعودية، السودان، سورية، تونس، الإمارات العربية المتحدة، اليمن، بالإضافة إلى فلسطين.

منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، تتمتع بعض السلع الفلسطينية بوصول تفضيلي إلى الأردن ومصر وذلك وفقاً للاتفاقيات الثنائية بين فلسطين وهذه البلدان والتي تم إبرامها بعد أن أدى بروتوكول باريس للمرة الأولى إلى فتح الأسواق الفلسطينية أمام بعض السلع العربية .

- اتفاقية فلسطين مع دول السوق الجنوبية المشتركة (MERCOSUR) : وقعت فلسطين في نهاية عام ٢٠١١ اتفاقية تجارة حرة مع دول السوق الجنوبية المشتركة . ١٢ وتنص الاتفاقية على إزالة التعريفات المطبقة على السلع في نطاق واسع ، وتتضمن عدداً من القواعد والأحكام حول أمور أخرى مثل الحماية واتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية .

الوصول إلى السوق والتبادلية : تصحيح مواضع عدم الاتساق بالنسبة إلى فلسطين

أشرنا سابقاً أن اتفاقية التجارة الإقليمية مع إسرائيل (بروتوكول باريس) وهي إلى حد ما عبارة عن اتحاد جمركي بمعنى أن لدى فلسطين وإسرائيل تعريفات خارجية مشتركة أو بالأحرى متوازية بالمقارنة مع بقية العالم . ونظراً لأن ترتيبات بروتوكول باريس تعني أن السلع التي تدخل إسرائيل لن يتم فعلياً إخضاعها لإعادة التحقق والفحص عندما تدخل إلى الضفة الغربية أو إلى غزة ، أي أن السلع التي تدخل إسرائيل وفق اتفاقيات التجارة الإقليمية مع بلدان أخرى قد تصل في النهاية إلى الضفة الغربية بدون دفع أية رسوم فلسطينية (مع أنها قانوناً تخضع للرسوم للتعريفات الفلسطينية) . ذلك كان الوضع بعد بدء عملية أوسلو ، مما يعني أن فلسطين كانت تخضع فعلياً للالتزامات إسرائيل وفق اتفاقيات التجارة الإقليمية الخاصة بهذه الأخيرة ، بينما لم تكن الصادرات الفلسطينية تتمتع بأية حقوق أو فرص الوصول إلى أسواق هذه الدول نظراً لأنها لم تكن منتجات إسرائيلية ، ولا يمكنها بالتالي المطالبة بأية معاملة تعريفية تفضيلية أو أية ميزات أخرى وفق هذه الاتفاقيات .

دفعت حالة عدم الاتساق هذه وما ترتب عنها من خضوع للالتزامات (فعلياً) بدون التمتع بالحقوق الحكومة الفلسطينية إلى إبرام اتفاقيات تجارة إقليمية مع العديد من شركاء إسرائيل التجاريين من أجل منح المنتجات الفلسطينية فرصاً متوقعة في الوصول إلى أسواق هذه البلدان والتمكّن من قلب حالة عدم الاتساق التي يخلقها الاتحاد الجمركي المبرم مع إسرائيل فيما يخص التجارة مع بلدان أخرى وتحويلها إلى حالة اتساق من حيث تبادل الحقوق والالتزامات بين الأطراف التجاريين .

من الأهمية بمكان أن نفس حالة عدم الاتساق تنطبق حالياً على التجارة بين فلسطين والدول

12 دول السوق الجنوبية المشتركة (MERCOSUR) هي اتفاقية اقتصادية سياسية موقعة بين الأرجنتين والبرازيل والباراغوي والأوروغواي .

الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، ذلك أن الواردات من هذه الدول تتمتع فعلياً بميزات مبدأً الدول الأكثر رعاية في الأسواق الفلسطينية، بينما لا يُصح ذلك بالنسبة إلى المنتجات الفلسطينية التي لا تحصل على نفس الحقوق في أسواق الدول المذكورة. ويُسلط ذلك الضوء على أن الأساس المنطقي للجهود الفلسطينية المبذولة لمقاربة منظمة التجارة العالمية هو ضمان حقوق الصادرات الفلسطينية في أسواق الدول الأعضاء في المنظمة.

اتفاقيات التجارة الإقليمية والالتزامات وفق منظمة التجارة العالمية: لماذا فلسطين في الواقع مُقيّدة بأجزاء كبيرة من قانون المنظمة؟

من الأهمية بمكان ملاحظة أن عمل اتفاقيات التجارة الإقليمية لا يقتصر فقط على إلغاء الرسوم الجمركية بين أطرافها، وإنما أيضاً معالجة القيود غير التعريفية في وجه التجارة وغيرها من الأحكام التجارية الأخرى مثل رخص الاستيراد وإجراءات اتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة و/ أو اتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية وقواعد المنشأ والتقييم الجمركي والمعالجات التجارية وغيرها. إن الأحكام المطبقة على القيود غير التعريفية في وجه التجارة في معظم اتفاقيات التجارة الإقليمية (بما فيها تلك التي تضم فلسطين كطرف في الاتفاقية) غالباً ما تشير إلى أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ذات الصلة (مثل اتفاقية الغات واتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية والاتفاقية بشأن الزراعة، الخ) التي تدمج التزامات منظمة التجارة العالمية في اتفاقيات التجارة الإقليمية. بمعنى آخر، إن فلسطين مُقيّدة سلفاً بمعاملة الواردات من بعض شركائها في اتفاقيات التجارة الإقليمية بحسب أنظمة منظمة التجارة العالمية بدون أن تكون عضواً فيها. 13

تجارة الخدمات

باستثناء بروتوكول باريس، 14 جميع اتفاقيات التجارة الثنائية والإقليمية بين فلسطين وشركائها التجاريين هي اتفاقيات لتجارة «السلع فقط» والتي توفر فرصاً متوقعة للصادرات الفلسطينية من السلع وليس من الخدمات للوصول إلى الأسواق الخارجية.

بالرغم من ذلك، تتمتع الخدمات الأجنبية غالباً بوصول فعلي إلى الأسواق الفلسطينية مرة أخرى نتيجة العلاقات الاقتصادية الوثيقة مع إسرائيل وحقيقة أن الدخول المادي إلى الأراضي الفلسطينية لا يخضع إلى الكثير من التفتيش من قبل الحكومة الفلسطينية. هذا ويعتبر القانون

13 أعدّ لويس أبو غطاس وثيقة بعنوان «اتفاقيات التجارة الحرة الفلسطينية والتزامات منظمة التجارة العالمية: تبني بالإدماج والتزام بدون عضوية»، وكانت موجّهة لوحدة منظمة التجارة العالمية في وزارة الاقتصاد الوطني، وتبحث في التزامات فلسطين وفق المنظمة بما في ذلك المتعلقة بالزراعة واتفاقية تدابير الصحة والصحة النباتية واتفاقية العوائق الفنية في وجه التجارة والقيود الكمية والتقييم الجمركي والمعالجات التجارية وحق الملكية الفكرية المدمجة في اتفاقيات التجارة الإقليمية التي أبرمتها فلسطين مع دول الاتحاد الأوروبي ودول منطقة التجارة الحرة الأوروبية وتركيا ودول السوق الجنوبية المشتركة.

14 يتناول بروتوكول باريس مسألة تجارة الخدمات بين الأسواق الفلسطينية والإسرائيلية بما فيها السياحة والخدمات المالية.

الفلسطيني مفتوحاً نسبياً أمام الخدمات التي يقدمها مزودو الخدمات الأجانب .

من ناحية أخرى، لا يتمتع مزودو الخدمات الفلسطينيون بنفس فرص الوصول إلى الأسواق الأجنبية، ونتيجة لذلك باشرت فلسطين (أو تخطط لتباشر) بمفاوضات لتحرير تجارة الخدمات مع بعض الشركاء التجاريين بمن فيهم دول الاتحاد الأوروبي والدول الموقعة على اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، لكن ما تزال هذه المفاوضات في مراحلها الأولى، وتُبدل الجهود لتعزيز قدرة فلسطين التفاوضية حول اتفاقيات تجارة الخدمات ولتحقيق المزيد من الوضوح فيما يتعلق بالمصالح الهجومية والدفاعية لفلسطين في ما يتعلق بالتجارة الدولية للخدمات . 15

4.2 فلسطين ومنظمة التجارة العالمية : الخلفية والتقدم المحرز

4.2.1 عضوية منظمة التجارة العالمية، صفة المراقب في منظمة التجارة العالمية، والوصول إلى منظمة التجارة العالمية : فهم ماذا من ماذا

تسعى فلسطين في الوقت الراهن للحصول على صفة مراقب في منظمة التجارة العالمية، ولا تسعى بعد للحصول على العضوية، أي الانضمام إلى المنظمة . ومن المفيد فهم الفروقات :

- عضوية منظمة التجارة العالمية تعني التقيّد الكامل بكافة التزاماتها واكتساب جميع الحقوق، وذلك وفق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية التي تمت مناقشتها أعلاه .
- صفة المراقب في منظمة التجارة العالمية تعني (عدم) التقيّد بعد بأية التزامات وعدم الحصول (بعد) على أية حقوق حقيقية، لكنها تعني مع ذلك الحصول على بعض الحقوق الإجرائية والمؤسسية مثل :

1. حضور الجلسات التي تعقدها هيئات منظمة التجارة العالمية ابتداءً بالمجلس العام ووصولاً إلى اللجان (باستثناء لجنة الموازنة والتمويل)؛
2. التحدّث في هذه الجلسات (يمكن دعوة المراقبين للتحدّث بعد أن يُنهي الأعضاء الكلام)؛
3. استلام معظم الوثائق المعدة من قبل منظمة التجارة العالمية؛
4. الحصول على المساعدة الفنية من «مؤسسة التدريب والتعاون الفني» التابعة لمنظمة التجارة العالمية .

15 تهنك وزارة الاقتصاد الوطني ومركز التجارة الفلسطيني في بذل الجهود لتعزيز قدرة فلسطين على التفاوض بشأن اتفاقيات الخدمات والقيام بتدقيق منتظم للأحكام المتعلقة بالخدمات وتقييم نقاط الضعف والقوة التي تتسم بها قطاعات الخدمات . ويدعم هذه الجهود مشروع يُؤمّله الاتحاد الأوروبي وتديره وزارة الاقتصاد الوطني ومركز التجارة الفلسطيني .

• الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية هو العملية التي تصبح الدولة بموجبها عضواً في المنظمة كما هو موصوف أعلاه (لذلك فإن العبارات التي قد تُقال مثل «الانضمام كمرقب» هي عبارات مُضللة). ومن الأهمية بمكان أنه وعندما تقوم دولة بالتقدم بطلب الانضمام كعضو، لا يقوم المجلس العام للمنظمة كما جرت العادة بتأسيس الفريق العامل بشأن الانضمام فحسب وإنما يمنح الدولة الراغبة بالانضمام صفة المراقب خلال فترة عملية الانضمام بهدف أن تصبح هذه الدولة أكثر اطلاعاً وخبرة بشؤون المنظمة.

وبناءً عليه فإن صفة المراقب غالباً ما تكون ببساطة جزءاً من عملية الانضمام أو نتاجاً لها، ولكن المهم في الأمر أنه يمكن أيضاً الحصول عليها بدون أن تكون عملية الانضمام قد بدأت بعد. وهذا ما تسعى فلسطين لتحقيقه في الوقت الراهن.

وعلى نفس الدرجة من الأهمية تقع حقيقة أن عملية الانضمام تتألف في الواقع من عدد كبير جداً من التحضيرات والإصلاحات الداخلية. ويعني ذلك أن معظم العمل يتم على المستوى الداخلي، لذلك لا يهتم كثيراً متى تبدأ العملية على المستوى الرسمي، ما يهتم هو متى يتم إنجاز العمل الداخلي. وفي حال اختارت فلسطين أن تحصل أولاً على صفة المراقب وتسعى من ثم لطلب الانضمام، لا يكون لذلك أثر على توقيت العضوية على الإطلاق، ويعني ذلك ببساطة القيام بالتحضيرات قبل بدء العملية الرسمية بدلاً من إنجازها بعد التقدم بالطلب، إذ من شأن ذلك أن يُقصر جداً المدة اللازمة لعملية الانضمام.

وبالعكس، إن بدء عملية الانضمام من خلال تقديم طلب العضوية بحد ذاته لا يؤدي إلى تسريع الحصول عليها، إذا ستبقى هناك ضرورة للقيام بالعمل داخل البلد.

بمعنى آخر، إذا قامت الدولة المرشحة للانضمام (فلسطين) بالجزء الخاص بها من العملية على نحو ملائم، يكون هناك فارق ضئيل جداً بين السعي للحصول على صفة المراقب فقط أو السعي للحصول على العضوية الآن. وفي كلتا الحالتين يمكن لفلسطين أن تصبح مراقباً وأن تحافظ على هذه الصفة حتى إتمام عملية الانضمام، وفي كلتا الحالتين يعتمد الأمر بشكل كلي تقريباً على فلسطين: ما إذا قامت (وعندما تقوم) بعملها الداخلي وبالتالي إذا أصبحت (وعندما تصبح) عضواً في منظمة التجارة العالمية.

4.2.2 مقارنة منظمة التجارة العالمية : العملية الخارجية

تنظر فلسطين منذ زمن طويل في إمكانية دخولها في النظام التجاري متعدد الأطراف إذ يعود تاريخ جهود التحضير والمناقشات الأولية مع الشركاء إلى أكثر من عشر سنوات مضت، وتقدمت الحكومة الفلسطينية بالعديد من الوثائق إلى منظمة التجارة العالمية.

- صفة مراقب في جلسات المؤتمر الوزاري في الأعوام ٢٠٠٥ و ٢٠٠٩ و ٢٠١١. تقدّمت فلسطين بطلب ناجح للحصول على صفة مراقب خلال الجلسات الثلاث السابقة للمؤتمر الوزاري، لكن ذلك لم يمنحها سوى وصول إلى هذه الجلسات الثلاث. أي أن صفة المراقب مُنحت لها لحالات محددة ولا يجب الخلط بينها وبين صفة المراقب الدائم لدى منظمة التجارة العالمية التي لم تحصل فلسطين عليها بعد (تسمى رسمياً مراقب في المجلس العام).

- صفة مراقب في المجلس العام (مراقبة كاملة). تقدّمت فلسطين بطلب رسمي للحصول على صفة مراقب في المجلس العام - مراقبة كاملة - في الخريف من عام ٢٠٠٩. جُدد هذا الطلب منذ ذلك الوقت لكنه بقي مُعلقاً فحتى الآن لم يضعه المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية على جدول أعماله، لذلك فإن الدول الأعضاء في المنظمة لم يحصلوا حتى الآن على فرصة مناقشة الطلب الفلسطيني بشكل رسمي. ويرجع سبب هذا التأخير إلى أن بعض الدول الأعضاء ما تزال مُتحفظة حول الطلب بالرغم من أن هناك العديد من الدول الأعضاء الأخرى التي عبّرت عن دعمها له. في هذه الاثناء يتم تحضير طلب جديد يتضمن معلومات مجددة تحت رعاية فريق العمل الوطني

4.2.3 مقارنة منظمة التجارة العالمية : العملية الداخلية

من ناحية أخرى، تم في هذه الأثناء القيام بالعديد من الخطوات على الصعيد الداخلي لتحقيق تقدّم في هذا المجال.

- قرار بطلب صفة مراقب في منظمة التجارة العالمية. في عام ٢٠٠٩ قررت الحكومة الفلسطينية تقديم طلب لنيل صفة مراقب في منظمة التجارة العالمية كخطوة أولى على طريق الوصول إلى عضوية المنظمة وقد تم التصريح عن هدف فلسطين بنيل العضوية في المنظمة بشكل واضح ببرنامج عمل الحكومة لآب ٢٠٠٩ بعنوان «إنهاء الاحتلال، تأسيس الدولة».

- فريق العمل الوطني لمنظمة التجارة العالمية (NTF). بناءً على القرار آنف الذكر، تم تأسيس فريق العمل الوطني في كانون الثاني عام ٢٠١٠. وهي تتضمن ممثلين من السوية العليا عن القطاعين العام والخاص، وأصبحت تعقد اجتماعاتها حالياً كل شهرين برئاسة وزير الاقتصاد الوطني.

- الفريق الاستشاري الفني (TAT). يساعد فريق العمل الوطني فريق استشاري فني يضم مسؤولين وموظفين فنيين من السوية العليا من الجهات المعنية العامة والخاصة على حد سواء. ويجتمع هذا الفريق عادة مرة كل شهر. ويختلف الفريقان عن بعضهما من حيث



التكليف ، فبينما يقدم فريق العمل الوطني إرشاداً كلياً وتوجيهاً للسياسة حول التحضيرات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية ، يكون الفريق الاستشاري الفني مسؤولاً عن كل ما يتعلق بهذه التحضيرات .

- لجنة الشفافية: أسسها فريق العمل الوطني وتضم أعضاء من هذا الفريق والفريق الاستشاري الفني ، ومهمتها مراجعة قواعد الشفافية المطبقة في فلسطين من أجل تحقيق الامتثال لشروط الشفافية الخاصة بمنظمة التجارة العالمية .
- وحدة منظمة التجارة العالمية في وزارة الاقتصاد الوطني . قامت وزارة الاقتصاد الوطني بإنشاء وحدة منظمة التجارة العالمية وزودتها بموظفين خبراء للعمل على تقديم الدعم الفني إلى الفريق الاستشاري الفني وفريق العمل الوطني ، إضافة إلى تقديم المشورة لوزير الاقتصاد حول كافة القضايا المرتبطة بمنظمة التجارة العالمية وقوانينها وأية عمليات ذات صلة ، وبذلك تكون وحدة منظمة التجارة العالمية بمثابة «أمانة» مركزية لفلسطين حول قضايا منظمة التجارة العالمية .

هناك حالياً عملية إصلاح تشريعي ومؤسسي تتضمن تطبيق خطوات مثل مراجعة الإطار التنظيمي لقطاع الاتصالات لأغراض الامتثال لمنظمة التجارة العالمية ، وصياغة قوانين جديدة للملكية الفكرية ، إضافة إلى إجراءات أخرى تم القيام بها مثل وضع خارطة طريق للوصول الى منظمة التجارة العالمية .

بناءً على ما سبق ، يتم حالياً بذلك جهود كبيرة على الصعيد الداخلي الفلسطيني ، وهناك تصور حول بذل المزيد منها كما لا تزال هناك حاجة للقيام بمزيد من الجهود على جبهتي القطاع العام والقطاع الخاص على حد سواء من أجل التحضير للاندماج في الاقتصاد العالمي بشكل عام والنظام التجاري متعدد الأطراف بشكل خاص .

تتمتع هذه الجهود بدعم المشروعات الممولة من قبل الجهات المانحة بما فيها مشروع مبادرة المناخ الاستثماري (ICI Project) الممول من قبل USAID ، والذي وقّر مدخلات هامة وخبرات كبيرة لعمل الفريق الاستشاري الفني وفريق العمل الوطني . وهناك مشروع آخر ممول من قبل الاتحاد الأوروبي يُتوقع إطلاقه خلال عام 2013 يهدف إلى تقديم الدعم إلى الوزارة في مجال صياغة السياسات التجارية والتحضير لعملية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، علاوة على العديد من المشروعات الأخرى التي تساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في هذه الجهود نذكر منها على وجه الخصوص مشروع تجارة الخدمات الممول من قبل الاتحاد الأوروبي برعاية وزارة الاقتصاد الوطني ومركز التجارة الفلسطيني .

5. كيف يمكن لمؤسسات الأعمال المشاركة أو كيف يجب عليها المشاركة؟

يظهر ما سبق بأن للأعمال الفلسطينية مصلحة كبرى في التأكد من فهم ومقاربة فلسطين للقضية بالشكل الصحيح، إذ يتوجب على فلسطين أن تكون طرفاً في نظام التجارة متعدد الأطراف، لكنها تحتاج لعمل ذلك بالطريقة الصحيحة من خلال الحصول على حرية الوصول إلى السوق وضمن عدم التمييز والحصول على حقوق إجرائية ملموسة، وكذلك أيضاً بحماية مصالحها الدفاعية الرئيسية حيثما يكون مناسباً، مثلاً عندما يحتاج منتج السلع ومزودو الخدمات للحماية لكي يبدؤوا العمل. ينطبق هذا بالأخص حين يكون لهؤلاء المنتجين ومزودي الخدمات منظوراً جيداً وبعيد الأمد وعندما يوفروا فرصاً للتوظيف.

تم تقديم القائمة الأولى للأعمال في القسم 6-1 أعلاه. وفيما ما يلي توضيح لهذه النقاط من خلال نظرة أوسع حول سياسة التجارة.

ما الذي يتوجب على الأعمال الفلسطينية فعله؟

الاطلاع والتعلم: هذا الكتيب هو مجرد بداية، إذ يجب على رجال الأعمال الفلسطينيين وسيدات الأعمال الفلسطينيات امتلاك المعرفة اللازمة لكسب قضيتهم عندما يتعلق الأمر بالسياسات التجارية للسلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية. بدون هذه المعرفة سيكونون مثل الكرات في لعبة العلاقات الاقتصادية الدولية بدلاً من أن يكونوا لاعبين رئيسيين فيها.

التنظيم: تحتاج مؤسسات الأعمال الفلسطينية بأن تكون منظمة لتقوم بتحليل وصياغة وتمثيل مصالحها، ذلك أن صنع السياسات التجارية (بما فيها مفاوضات الاتفاقيات التجارية، مثل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية) يتطلب مدخلات ذكية من قبل مؤسسات الأعمال، كما أنه يتطلب بأن تعمل هيئات القطاع الخاص المنظمة بشكل جيد كقوة محرّكة مساندة للحكومة في الدفاع عن المصالح الوطنية وكشريك لها في النقاش.

تحليل وصياغة المصالح: إن مؤسسات الأعمال الفلسطينية في جميع القطاعات (من الحجر والرخام إلى الأعمال المصرفية، ومن الزراعة إلى الإعلان، ومن الصناعات النسيجية إلى استشارات تكنولوجيا المعلومات) تحتاج إلى تحديد وصياغة مصالحها التجارية. ويعني ذلك مصالحها الهجومية في التعامل مع أسواق التصدير، ومصالحها الدفاعية في الدفاع عن موقعها في السوق المحلي الفلسطيني، وكذلك مصالحها الإيجابية في الاستيراد أي مصالحها في استيراد سلع وخدمات أولية لأعمالها. (انظر إلى القسم 1.6 أعلاه لوصف تفصيلي أكثر عن هذه الأنماط المختلفة للمصالح).

المشاركة بفاعلية في النقاش الوطني : لابد لمؤسسات الأعمال الفلسطينية من الانخراط بفاعلية في النقاش والجدل الوطني حول السياسات التجارية للسلع والخدمات ، وحول الحصول على صفة مراقب في منظمة التجارة العالمية ومن ثم الانضمام إليها ، وكذلك حول اتفاقيات التجارة مع الشركاء التجاريين مثل الاتحاد الأوروبي وتركيا والدول العربية (وفقاً لاتفاقية منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى). إن على مؤسسات الأعمال ألا تترك النقاش للموظفين والمستشارين ومندوبي المنظمات الدولية والنشطاء والصحفيين فقط ، فقضايا التجارة ومنظمة التجارة العالمية هي قضايا تدور حول مصالح اقتصادية وتجارية تترجم إلى مصالح وطنية ، لذا يجب أن تكون الأعمال في طليعة هذا النقاش وليس طرفاً متلقياً لتنتائج .

الانخراط بشكل رسمي عبر فريق العمل الوطني والفريق الفني الاستشاري : يتوجب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية الانخراط وبشكل كلي في فريق العمل الوطني والفريق الفني الاستشاري سواء بشكل فردي أو عبر المنظمات والهيئات الممثلة لها .

المشاركة في إعداد وإجراء المفاوضات (مع منظمة التجارة العالمية ومنظمات أخرى) : يجب على مؤسسات الأعمال الفلسطينية دعم ومساندة الحكومة في الإعداد للمفاوضات وإجرائها سواء تلك المتعلقة بمنظمة التجارة الحرة العربية الكبرى أو المفاوضات الفلسطينية مع الإتحاد الأوروبي ، أو المفاوضات الفلسطينية الإسرائيلية حول القضايا الاقتصادية ، أو في سياق الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أو الحصول على صفة مراقب فيها .

المساهمة في تخطيط وتنفيذ اتفاقيات التجارة في فلسطين : يجب تنفيذ الاتفاقيات الدولية على الصعيد المحلي . وفي كثير من الحالات يكون هناك خيارات تخطيط لابد من اتخاذها (مثل كيفية الاعتراف بمؤهلات المحترفين الأجانب ، وكيفية تصميم آليات مراقبة الأطعمة وما إلى ذلك) والتي تحتاج الى المدخلات من قبل الأعمال المتأثرة . ومرة أخرى ، إن معرفة وفهم منظمة التجارة العالمية وقوانين التجارة الأخرى تعتبر بالطبع أمراً حاسماً بالنسبة لمؤسسات الأعمال من أجل التعبير وبشكل كامل عن احتياجاتها وكيفية تخطيطها وتنفيذها بشكل جيد وفقاً لقوانين التجارة العالمية .

إشراك ودعم الحكومة في متابعة حقوق التجارة : تحتاج مؤسسات الأعمال الفلسطينية لا أن تعرف حقوقها وفقاً لاتفاقيات التجارة وحسب ، وإنما أن تُشرك الحكومة في متابعة تلك الحقوق مع الحكومات الأجنبية . على أية حال فإن الحكومة الفلسطينية تحتاج أيضاً للدعم الكامل من الأعمال عند متابعة المصالح التجارية مثلاً عند إنفاذ الحقوق وفقاً لاتفاقيات التجارة .

ضمان تدفق المعلومات العامة والخاصة : يجب على الأعمال الفلسطينية أن تضمن أن لدى الحكومة كل المعلومات التي تحتاجها لبناء وتحديث السياسات التجارية للسلع والخدمات

وحقوق الملكية الفكرية، فمن دون هذه المعلومات ستكون الحكومة ضعيفة في الدفاع عن المصالح الفلسطينية، وبوجودها ستكون قوية. وينطبق الأمر نفسه على الحكومة فهي تحتاج للتحدث إلى مؤسسات الأعمال تلك وإعلامها بالحقوق والفرص، غير أن جانب مؤسسات الأعمال يجب أيضاً أن يكون جاهزاً لتلقي واستيعاب واستخدام المعلومات.

تطوير الرؤى المستقبلية: تحتاج مؤسسات الأعمال الفلسطينية بشكل فردي أو جماعي إلى النظر إلى المستقبل. أين سيكون موقع الاقتصاد الفلسطيني في غضون الخمس أو العشر أو الخمسة عشرة سنة القادمة؟ ماذا ستكون المصالح التجارية؟ كيف ستكون وكيف يجب أن تكون طرفاً في الاقتصاد العالمي؟ ما هي وماذا يجب أن تكون الخدمات والسلع التي سنقوم بمتاجرتها؟ أية دول ستكون شريكنا في التجارة؟ هذه هي الرؤى التي يجب جلبها للحكومة.

التحدث إلى الشركاء الأجانب: تحتاج الأعمال الفلسطينية إلى أن تتحدث عن تجارتها مع شركائها الأجانب من موردين وزبائن وشركاء مساهمين لأن من شأن هذه النقاشات أن تساعد في تحديد مسار الأمور، وغالباً ما تكون اتفاقيات التجارة نتيجة علاقات العمل بين الأطراف التجارية حيث تقوم مؤسسات الأعمال من كل طرف بالدفع باتجاه تجارة ميسرة.





WTO

