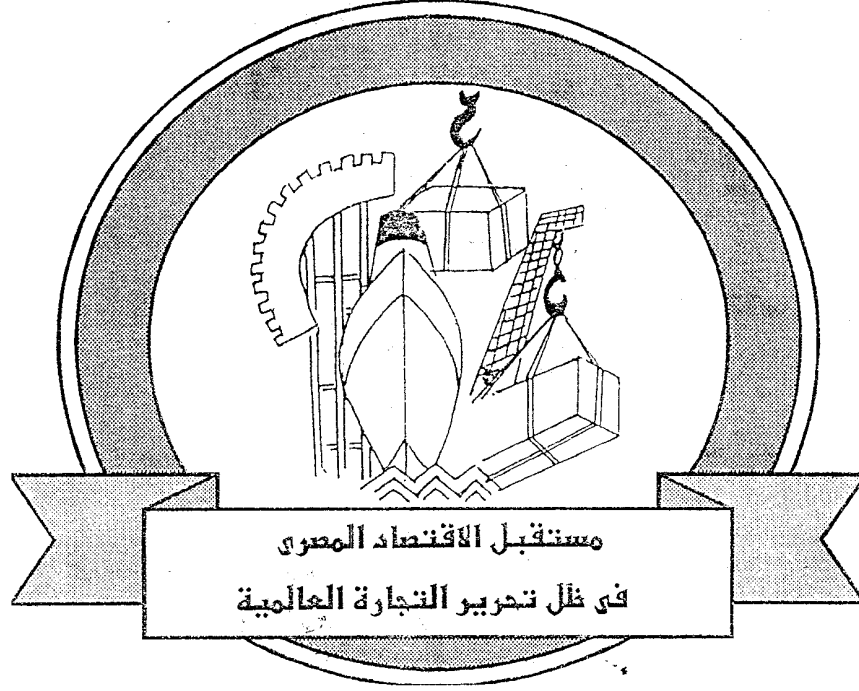




كلية الحقوق - جامعة المنصورة

المؤتمر العلمى السنوى



المنافسة الدولية وتحرير التجارة العالمية

و

أسواق العالم الثالث

دكتور / السيد أحمد عبد الخالق

أستاذ الاقتصاد والمالية العامة المساعد

كلية الحقوق - جامعة المنصورة

القاهرة

٢٦-٢٧ مارس ١٩٩٦



المنافسة الدولية وحرير التجارة العالمية

و

أسواق العالم الثالث

دكتور

السيد أحمد عبد الخالق

أستاذ الاقتصاد والمالية العامة المساعد

كلية الحقوق - جامعة المنصورة



المقدمة

مثلت العلاقات الاقتصادية الدولية وما زالت تمثل موضوعا يتمحور حوله الجدل والدراسات والتحليلات الاقتصادية المختلفة على الصعيدين النظرى والتطبيقي والواقع أن هذا الاهتمام لم ينشأ من فراغ إذ أن العلاقات الاقتصادية بمفهومها الواسع - التجارة الدولية السلعيه الخدميه ، وتنقلات رأس المال والاستثمارات المباشرة وغير المباشرة وانتقال العمالة والعقول - كان لها دورا كبيرا فى تحقيق التنمية والنمو فى الكثير من الانتصارات المتقدمة الآن وكذلك كان لها أعمق التأثير على الاقتصادات المتخلفة. ويرجع الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية الدولية كذلك الى أهمية السوق العالمية لتوفير مقومات التنمية كمصدر لعناصر الانتاج ولتنشيط الطلب الفعلى. ويزداد الاهتمام بهذه العلاقات حيث اتسعت دوائرها كثيرا لتشمل تقريبا كل جوانب الأنشطة الاقتصادية الفاعلة فى عملية التنمية الاقتصادية والإجتماعية .

وإذا كان محور الاهتمام فى الدراسات والتحليلات السابق الإشارة إليها قد تراوح بين دراسة هل تتبع الدولة سياسة الحرية أم الحماية على ضوء ^{التقرير} الأثر للعلاقات الاقتصادية على التنمية، فإن نقطة الارتكاز تحولت الآن الى البحث عن كيفية الاستفادة من مثل هذه العلاقات من خلال اتباع السياسات ووضع الشروط العادلة التى تؤمن الحصول على أكبر قدر من المكاسب وتقلل الخسائر الى أدنى حد ممكن، هذا خاصة وأن العالم يسوده اتجاه عام الآن صوب تحرير التجارة العالمية وكل الأنشطة الاقتصادية ذات الصلة تقريبا .

والاتجاه نحو تحرير التجارة العالمية بمفهومها الواسع يمثل تجسيدا للتفاعل بين العديد من العناصر التى أحدثت تحولات هيكلية اقتصادية واجتماعية وسياسية وفكرية طويلة المدى فى الاقتصادات الوطنية على مستوى العالم بصفة عامة وفى الاقتصادات المتقدمة متعددة التأثير بصفة خاصة. ولقد أدت هذه التحولات والتغييرات. الى تغير فى الأبنية الاقتصادية الداخلية للعديد من الدول، مما أثر على قدرتها على الانتاج والانتاجية والنوعية ومن ثم أثرت على مركزها النسبى وقدرتها على التنافس فى السوق العالمية. كما دعمت بعض الاقتصادات الناهضة وكثر عددها فى حين تآكلت القوة النسبية لاقتصادات انعقدت لها الهيمنة الاقتصادية لعقود طويلة، وأبضا ازداد تهميش العديد

من الاقتصادات الثالثة ولقد شهد العالم ثورات تكنولوجية متعاقبة استفاد منها البعض وامتلك ناحتها ومازال البعض الآخر يحاول هذا في حين يعد الأمل مفقودا بالنسبة للبعض الثالث. ولقد بذلت محاولات لإقامة تكتلات وأشباه تكتلات اقتصادية سيكون لها أعمق التأثير على الاقتصاد العالمى والعلاقات الاقتصادية الدولية. ومن التحولات التى شهدتها العالم أيضا التحولات الاقتصادية و السياسية فى دول المعسكر الاشتراكى سابقا. كما بدأت الاقتصادات الكبرى الفاعلة تشهد تحولا هاما فى مركز القوة فيها من التركيز على القوة العسكرية الى القوة الاقتصادية والركائز الأساسية التى تقوم عليها وبالطبع تأتى العلاقات الاقتصادية الدولية فى طليعتها. إذ أن تحقيق لتنمية الاقتصادية صار يحتاج الى المزج بين المصادر الداخلية والمصادر الخارجية بصورة متزايدة . هذا كله يتم فى إطار النظر - خاصة من قبل الاقتصادات المتقدمة - الى القرن اللاحق للعشرين وأن من يمتلك زمام التقدم الاقتصادى فيه وبالتالي يتحكم فى صياغة قواعد الاقتصاد الدولى والتجارة العالمية ومن ثم تعظيم الاستفادة منها .

فى هذا البحث سنحاول التعرض بالدراسة الى الدور الذى لعبته المنافسة الدولية فيما بين الاقتصادات الفاعلة على جانب - على ضوء ماشهدته من تغيرات وتحولات - وبينها وبين الاقتصادات النامية على جانب آخر كدافع قوى نحو التوجه لتحرير التجارة العالمية على نحو ماأسفرت عنه دورة أوروغواى الأخيرة. هذا التوجه العام الذى تقوده الاقتصادات متعدية التأثير إستجابة لمطالبها وحاجاتها سيكون ذو تأثير عميق على أسواق وهياكل الاقتصادات متلقية التأثير وهى الاقتصادات النامية. لذا فإن فهم هذا التوجه والتعامل الواعى معه يلزمه كما يقول علماء الاستراتيجية الدولية فهم طبيعة المتغيرات التى تؤدى الى تغير الأوضاع وواقعها وأهدافها من ناحية وتحديد موقعنا كدول نامية منها من ناحية أخرى، هذا خاصة وأن آثار الاتفاقات التى أسفرت عنها دورة أوروغواى ستطال التشريعات الوطنيه والمحلية، كما سيكون لها أبعاد إجتماعية وثقافية عديدة تمتد لعقود عدة قادمة .

على هذا فإن البحث سيحاول دراسة أثر المنافسة الدولية وعناصرها المختلفة فى الدفع نحو تحرير التجارة العالمية فى ضوء التغيرات الهيكلية طويلة المدى التى شهدتها

* مع التنويه بأنه توجد آراء عدة أخرى حول التحرير الاقتصادى والعمولة منها نظريات تدويل الانتاج، والتحركات الرأسمالية عبر الحدود، النظريات المتعلقة بحرية التجارة ومكاسبها .. الخ، ويمكن أن نجد جذورا لذلك فى كتابات : آدم سميث ديكاردو، Bhagawati , Johnson

الاقتصادات المختلفة وكذلك دراسة موقع أسواق العالم الثالث في معادلة التوازن الدولي. لذا نتناول هذا الموضوع من خلال الأقسام التالية .

القسم الأول يسلط الضوء على تطور قواعد النظام التجارى الدولي فى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية - بإيجاز - ليكون خلفية هامة لهذا البحث، والقسم الثانى، يبحث أثر التحولات الدولية التى شهدتها الاقتصادات المتقدمة على المنافسة الدولية، من خلال جزئين الأول ويعرض بالتحليل لأثر هذه التحولات على المراكز النسبية لهذه الاقتصادات والثانى، يعرض أثر التغير فى المراكز النسبية على المنافسة الدولية وتحرير التجارة، والقسم الثالث، فيتناول دراسة تطور الأوضاع النسبية لبعض الاقتصادات النامية كأحد المدخلات الهامة فى الدفع نحو تحرير التجارة العالمية. والقسم الرابع، يعرض الكيفية التى واجهت بها الاقتصادات المتقدمة التحولات السابقة فيما بينها وبينها وبين الدول النامية والقسم الخامس والأخير يحلل كيف أن التحولات السابقة ستزيد التنافس على أسواق العالم الثالث من ناحية كما ستؤثر على مدى تحرير السلع ذات الأهمية المحورية لهذه الاقتصادات من ناحية أخرى .

وأخيرا نعرض لخلاصة هذه الدراسة وبعض الدروس المستفادة منها .

قائمة المراجع

القسم الأول : نبذة عن تطور النظام التجارى الدولى :

النظام التجارى يكون جزءا من نظام أشمل هو النظام الاقتصادى. اذ توجد وحدة عضوية بين مختلف الأنشطة المكونة للنشاط الاقتصادى، ومن ثم فإن الجزء يكتسب بعضا من خصائص الكل كما يتأثر بما يشهده من تطورات وتحولات. واذا كان النشاط الاقتصادى يشهد فترات تمدد وانتعاش وكساد واسترخاء، فإن النظام التجارى لا يبد وأن يعكس ذلك كله. كما أن النشاط الاقتصادى لكى ينمو يلزمه التوسع بشكل مستمر وكلما قوى الاقتصاد كلما قويت حاجته الى التوسع فى الداخل والخارج وهذه الخصيصه تصدق - بالتالى - أكثر ما تصدق على الاقتصادات الرأسمالية ولذا هى حريصة على توسيع سوقها كدافع لتحقيق واستمرار التنمية فيها إذ يؤدى كبر حجم السوق أمام الاقتصاد القوى الى خلق نوع من التغذية المرتدة لهذا الاقتصاد نتيجة الاستفادة من اقتصاديات الحجم وارتفاع معدلات الأرباح وخلق الحوافز للاستثمار التطوير ... الخ، مما يدعم الاقتصاد ويزيد من قوته.، كما تتسم الرأسمالية بخصائص أخرى هامة منها القدرة على التغيير والتطوير والتجديد والتنوع والقدرة على التكيف المستمر قمشيا مع الواقع الجديد الذى تسهم فى خلقه وهذا يستدعى - بدوره - تغييرا فى القواعد والأدوات الحاكمه له من ثم نجد أن هناك تحولا وتغيرا دائما فى قواعد التجارة الدولية، القواعد المتعلقة بالاستثمار المباشر وغير المباشر، قواعد الملكية الفكرية ... الخ، بما يعكس حاجة هذه الاقتصادات ويحقق مصالحها .

وتعد المنافسة جزءا من نسيج النظام الرأسمالى ونسق من الأتساق المشكله له لذا فإنها تلعب دورا أساسيا فيه سواء بين الأشخاص الاقتصادية فى الداخل أو بينها وبين مثيلاتها فى الخارج ويؤثر عدد الأشخاص والعناصر الاقتصادية الفاعلة على طبيعة المنافسة وكذلك على طبيعة السوق بوجه عام. على هذا إذا وجدت قوة إقتصادية وحيدة - بفعل القانون أو قوة الاقتصاد - لاستطاعت أن تتحكم فى السوق وتفرض قواعد إدارته وتسييره، إلا أنها تتآكل مع ازدياد عدد القوى الأخرى التى تستطيع منافستها وتشاركها فى وضع هذه القواعد رغبة فى تحقيق مصالحها هى أيضا، فتزداد حده المنافسة وتتغير القواعد الحاكمه للسوق. ولقد عكست السياسات الاقتصادية الدولية وما يرتبط بها من قواعد وأحكام هذه الخصائص وغيرها، كما سنرى فيما بعد .

وإنطلاقا مما سبق حرصت الدول المتعدية التأثير خاصة الولايات المتحدة والمجتمرا بعد الحرب العالمية الثانية على أن تخلق نظاما اقتصاديا بصفة عامة وتجاريا بصفة خاصة

على سبيل المثال

- لاحظ قواعد التصويت وتكوين وتشكيل وإدارة صندوق النقد الدولى والبنك الدولى للتعمير والتنمية

يجنبها الوقوع فى الأخطاء التى إرتكبتها فى الثلاثينات وماخلفته من مشاكل إقتصادية عديدة لها . كما هدفت هذه الدول على أن تضع أسس نظام يعكس حقيقة الأوضاع الاقتصادية الجديدة ويكفل لها استمرار توجيه إدارة الاقتصاد العالمى . وهكذا تم عقد مؤتمر بریتون وودز فى New Hampshire فى الولايات المتحدة ١٩٤٤ لوضع حجر الأساس للنظام الجديد . وجرت المحاولات لخلق نظام عالمى يدار بواسطة ثلاث منظمات رئيسية تهيمن عليها الدول الصناعية الكبرى وهى صندوق النقد الدولى ، البنك الدولى للتعمير والتنمية ومنظمة التجارة الدولية ITO . (١) إلا أن الأخير لم تر النور لأسباب مختلفة ، حيث رؤى وقتها الاكتفاء بالجزء الذى يشمل القواعد العامة المنظمة للتعريفات الجمركية والتجارة وهى التى عرفت إختصارا باسم الجات ، GATT . وبالتالى ظلت سكرتارية الجات تمثل منتدى يتم فيه عقد المشاورات والاتفاقات بين الدول المختلفة لتنظيم وإدارة شئون التجارة الدولية . وفى هذا الإطار تم عقد سبع دورات سابقة على دورة أوروغواى ، ١٩٨٦ - ١٩٩٣ (٢) .

وأيا كان عدد الدورات التى عقدت فى إطار الجات نجد أنها جميعها هدفت وعملت على تحرير التجارة الدولية من خلال خفض القيود التعريفية وغير التعريفية مثل التراخيص ونظام الحصص وغيرها . ويلاحظ على الدورات السابقة أنها سعت لتحقيق هدفها على نحو تدريجى ويطىء من خلال خفض الجمارك على نحو متبادل بين الدول الأعضاء من جهة ، كما ساعد على الأحماس بالبطء قلة عدد الدول التى انضمت الى هذه الدورات والتزمت بأحكام الاتفاقية من جهة أخرى ، هذا وإن كان هذا الصدد أخذ فى التزايد المستمر من ٢٣ دولة فى الدورة الأولى الى ١٠٢ دولة فى دورة طوكيو السابقة مباشرة على دورة أوروغواى ، كما تلاحظ أن معظم دول العالم الثالث لم يكن لها وجود حينما أنشئت الجات فى ١٩٤٧ ، كما أنها لم تشارك مشاركة حقيقية بعد ذلك نظرا لضعفها الاقتصادى وهذا انعكس كما أشرنا سابقا - على الأحكام والقواعد العامة وغيرها من قواعد تتعلق بالسلع التى تهتم الدولة النامية بالدرجة الأولى (٣)

إلا أنه ينبغى أن نسجل أن المفاوضات التى دارت فى هذه الجولات وما أسفرت عنه من

B. Soderster & C. Reed, 1994 : 349

(١)

(٢) وهذه الجولات هي : دورة جنيف ١٩٤٧ - دورة أنس بفرنسا ١٩٤٩ - دورة توركوى بإنجلترا ١٩٥١ - دورة جنيف ١٩٥٦ - دورة ديلون ١٩٦١/٦٠ - دورة كيندى ٦٤-١٩٦٧ دورة طوكيو ٧٣ - ١٩٧٩

(٣) للمزيد أنظر

Sexana, 1982 : 197 - 199 .

اتفاقات عكست التطور الذى لحق بالظروف الاقتصادية العالمية والاقتصادات المتقدمة. إذ أسفرت حوله كنيدي وهى تعد واحدة من الجولات الهامة عن اتفاق لمكافحة الاغراق، كما عرضت فيها المسألة الزراعية لكنها لم تحسم بسبب تعارض مصالح الولايات المتحدة وأوربا . ولاشك أن ذلك خلف آثارا فى غير صالح العديد من الاقتصادات النامية التى تعتمد أساسا على الصادرات الأولية الزراعية. ومن الجولات الهامة كذلك جولة طوكيو والتى تعد أكبر الجولات من حيث عدد الدول التى اشتركت فيها ١٠٢ دولة من جهة وأكثرها طولاً - ٦ سنوات من جهة أخرى، كما أنها شهدت توسعا كبيرا فى عدد السلع التى خضعت لخفض جمركى وبمعدلات غير مسبقة، وكذلك أسفرت عن إتفاقات هامة فى صالح التجارة الدولية مثل اتفاقية الدعم، ولفيود الفنية على التجارة، التراخيص، تطوير إتفاق مكافحة الاغراق (١) .

والجات فى سعيها لتهيئه الاطار الذى فى ظله تجرى المفاوضات لتحرير التجارة العالمية، ووضع القواعد التى تحول دون إتخاذ الإجراءات من طرف واحد، اعتمدت بعض المبادئ الهامة التى تدعم هذا الاتجاه ومن أهمها :

(١) مبدأ الدولة الأولى بالرعاية MFN ، والذى يقضى بأنه إذا منحت إحدى الدول الأعضاء دولة ثانية ميزة تجارية، فإن هذه الميزة تمتد بصورة أليه ليستفيد منها كل الأعضاء وبذات القدر ومن ثم يحدث نوع من المساواه فى ظل تطبيق هذا المبدأ. وهنا يلاحظ أن ماتقرر على نحو ثنائى Bilaterally أفاد الدول الأعضاء على نحو جماعى multilaterally وهو مايمثل لب المبدأ السابق

(٢) مبدأ المعاملة بالمثل Reciprocity ويقصد بهذا المبدأ أن المطالبة لدولة ما بتخفيض القيود على وارداتها سيلزم أن يقابلها خفض مماثل من الدول الطالبه لذلك، ليحدث نوع من التعادل فى المزايا والمكاسب equivalent concessions. ويعتقد أن هذا المبدأ هو الأساس فيما يعرف بالتعريفه المربوطه Bound tariff . بمعنى أن ما يتم تقريره من تخفيضات على نحو متبادل ومتعادل يلزم الأطراف المتفاوضه ولايجوز التنازل عنه سوي من جانب واحد بعد العودة الى مائدة المفاوضات مرة أخرى (٢) .

(١) لتفصيل أكثر أنظر أسامه المحدوب، ١٩٩٥ : ٣٥ - ٥١

Most - Favoured - Nation MFN .

(٢) سعيد النجار فى ابراهيم حلمى عبد الرحمن ١٩٩١ : ١٣٠ - ١٣١ .

B, sodersten & C.Reed, 1995 '

national treatment مبدأ لمعاملة السلع

(٣) عدم التمييز بين السلع المحلية والسلع الأجنبية المستوردة Non - discrimination
أى معاملة السلع المستوردة نفس المعاملة التى تمنح للسلع المحلية لكى لاتكون الأولى فى
مركز أدنى من الثانية.

(٤) الشفافية Transparency ، وينصرف هذا المبدأ الى منع استخدام القيود الكمية
المباشرة على التجارة الدولية بصفة عامة. هذا لأن هذا النوع من القيود أقل وضوحا
وشفافيه من حيث تأثيره على خفض الواردات مقارنة بالتعريفه الجمركية . إذ فى ظل
التعريفه يستطيع المصدرون العلم المسبق. بما يواجهونه فى البلد المستورد من قيود وحواجز
وبالتالى يعملون على التعامل معها يوعى محسوب. لكن فى ظل القيود الكمية يسود
عدم التأكد واليقين فيما يتعلق بصادراتهم ومصيرها والعائد عليها : وبصفة عامة آثار
القيود التعريفية تظهر مباشرة وبوضوح على السلع والخدمات محل التعامل الدولى على
خلاف القيود الكمية (١) .

وبصفة عامة - دون الخوض فى تفاصيل النظام التجارى الدولى المتشعبه - أدت
القواعد السابقة الى تحقيق نتائج فى صالح التجارة العالمية على نحو عام . إذ أدت هذه
القواعد الى خفض التعريفات الجمركية بصفه عامه من حوالى ٤٠٪ فى ١٩٤٧ - ١٠٪
فى أعقاب دورة طوكيو المنتهية فى ١٩٧٩ (٢) . الا أننا رغم هذه النجاحات الهامة،
نستطيع أن نبدي بعض الملاحظات التى قد تكون مفيدة فى هذا البحث :

أولاً : ان الاقتصاد الأقوى يكون - كما سبقت الإشارة ذو ثقل كبير انتاجا وتصديرا
واستيرادا ومن ثم تكون له الكلمة العليا فى وضع وإقرار وكذلك تنفيذ القواعد الحاكمه
للعلاقات الاقتصادية الدولية لذا كان النفوذ الأمريكى فى هذا الصدد واضحا منذ بدء
النظام التجارى - والاقتصادى بصفة عامة - لفترة ما بعد الحرب، حيث كانت الولايات
المتحدة هى صاحبة الدعوة لمؤتمر برتون وودز الذى عقد على أراضيها، كما كان لها الدور
الأساسى فى عدم إنشاء منظمة التجارة الدولية حسب ميثاق هافانا فى ١٩٤٧. لذا
يقول B.Bdersten & Reed 1994 ان الفشل فى اقامة منظمة التجارة الدولية يقدم دليلا
مبكرا على مدى التأثير الأمريكى ليس فقط فى عمل نظام التجارة الدولية، بل ان هيكل
الجات وتوقيت وكذلك مدى تقدم المفاوضات ترتبط الى حد كبير بدور الولايات المتحدة
كقوة تجارية مهيمنة، وترتبط كذلك بالعملية السياسية المحلية الامريكية التى تحكم قدرة
الرئيس الامريكى على التفاوض فى المسائل التجارية ويضربون مثلا على ذلك بأن شرط

(١) B, sodersten & Reed, 1994 : 354

(٢) سعيد النجار، ه . ص ٢٧/١١/١٩٩٥ .

(٣) B, sodersten & Reed, 1994 : 351 - 353

الدولة الأولى بالرعاية يعود أساسا الى رغبة الولايات المتحدة في أن تظهر. بمظهر الدولة المتميزة أخلاقيا ومن ثم حرصت على وضع هذا الشرط في سياساتها التجارية في مواجهة الاتجاهات الحمائية المتزايدة منذ الثلاثينات .

وكذلك ترجع بذور مبدأ المعاملة بالمثل الى حرص السيد / Cordell Hull وزير الخارجية في إدارة الرئيس روزفلت على تضمينه قانون التجارة الأمريكي لعام ١٩٣٤ . ويعود هذا الحرص الى أن الولايات المتحدة قد فرضت تعريفات عالية على الواردات من الخارج في الثلاثينات، مما ألجأ الدول الأجنبية الى إتخاذ إجراءات انتقامية ضد الصادرات الأمريكية التي احقت بها أضرار كثيرة، وفي مواجهة ذلك أراد السيد / Hull أن يضمن قانون التجارة المبدأ السابق لحث المونجرس الأمريكي للموافقة عليه بدعوى أنه لن يكون قادرا على اقناع الحكومات الأجنبية بأن تخفض تعريفاتها على السلع الأمريكية، إلا اذا قدمت الولايات المتحدة فرصا متكافئة لسلعهم في السوق الأمريكية (١) .

من هنا نرى أن قواعد التجارة الدولية، انما هي في الواقع نعكس القواعد التي نضمنها النظام التجاري الأمريكي تحقيقا لمصلحه ابتداء .

كما أن الولايات المتحدة هي دائما صاحبة المبادرة في الدعوة الى عقد دورات المفاوضات التجارية الثمانية التي عقدت في ظل الجات (٢) . والولايات المتحدة انما تفعل هذا حينما تستدعى المصالح الأمريكية ذلك بطبيعة الحال تحقيقا لفائدة، أو للتغلب على بعض الصعوبات والعراقيل التي قد تضر بإقتصادها نتيجة التحولات والتغيرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي .

ثانيا : ان النجاح الذي حققته مفاوضات الجات في الدورات السبع السابقة كان نجاحا جزئيا. اذ اقتصر تقريبا التحرير على خفض التعريفات الجمركية، أي تركزت الجهود على تذليل القيود السعرية التعريفية، هذا في حين لم تنل القيود غير التعريفية اهتماما كبيرا، وهي القيود الشديدة الوقع على تجارة الدول النامية .

ثالثا : أنه حتى في مجال خفض التعريفات الجمركية نجد أنها كانت مركزة على المعاملات التجارية التي تتم بين الدول المتقدمة ، ولم تقف الدول المتقدمة عند حد ال

B.Bodevsten & Reed, 1994; 354

(١)

The Economist, April 21, 1990 .

(٢)

١٠٪ السابق الاشارة اليه بل استمرت فى خفض التعريفات الجمركية لتصل الى ٦٪ بالنسبة للمجموعة الأوربية، ٤٣٪ فى الولايات، ٢٩٪ فى اليابان فى الثمانينات وبلغ المتوسط العام حوالى ٣٩٪. ويلاحظ أن الدول النامية لم تستفد كثيرا من هذا الخفض أكثر من هذا تزداد معدلات التعريفات الجمركية فى الدول المتقدمة على وارداتها من الدول النامية كلما إزدادت درجة تصنيعها ولعل هذا يتفق مع الزعم السابق بأن قواعد العلاقات الدولية تعكس حاجات ومصالح الاقتصادات الأقوى والأكثر تأثيرا، هذا خاصة أن معظم الدول النامية لم يكن لها وجود عند وضع القواعد العامة للتعريفات والتجارة فى ١٩٤٧، هذا فضلا عن أن تزايدها العددي بعد ذلك لم يكن مصحوبا بتزايد فعال ونشط فى قوتها الاقتصادية. (١)

وابعا : يمكن القول أن قواعد التجارة الدولية التعريفية وغير التعريفية كانت بصفة عامة منحازة Biased ضد مصالح الدول النامية خلال الفتره السابقة على دورة أوروغواى الأخيرة - ويمكن استخلاص ذلك - بالاضافة الى ما سبق - من :

(١) أن السلع التى تمثل أهمية محورية فى تنمية الاقتصادات النامية تم إخراجها من إطار مفاوضات الجات وإفرادها بقواعد خاصة خروجها على قواعدها - المبنية على الحرية، التبادلية والجماعية. ومن أوضح الأمثلة على ذلك

أ - المنتجات الزراعية، حيث تم إخراجها كلية من القواعد الهادفة الى تحرير التجارة العالمية. واتخذت هذه الخطوه تحقيقا لمصالح الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة وأوربا التى تحمى منتجاتها الزراعية بتقديم الدعم السخى لها فى مجال الانتاج والتصدير من ناحية، وبغرض رسوم جمركية مرتفعة ضد الواردات الزراعية من ناحية أخرى، اذ بلغ متوسط هذه الحماية معدلات مرتفعة جدا خلال الستينات، ٧٦٪ اليابان، ٢٨٪ إنجلترا، ٥٤٪ السويد، ٦٤٪ إيطاليا، ٤٧٪ فرنسا، ٥٤٪ بلجيكا. (٢)

ب - عمدت الدول الصناعية الى أفراد أهم السلع الصناعية التى تهتم الدول النامية

(١) Sexana, 1982 : 194 - 199, D. Tussie, 1994 : 2 .

(٢) البنك الدولي، اطار ٣١ : ٢٤ - ٢٥. وفى هذا الصدد تشير The Economist فى عددها ٢١ ابريل ١٩٩٠ الى أن الدول المتقدمة فى أوربا الغربية تقدم حوالى ٢٧٥ مليار دولار أمريكى كدعم لقطاع الزراعة فيها سنويا .

بأحكام خاصة اذ أفردت المنسوجات القطنية بترتيبات خاصة قصيرة الأجل في ١٩٦١ ثم عدلت في ١٩٦٢ ثم اتسع نطاقها لتشمل كل المنسوجات والملابس متعددة الألياف في ١٩٧٤، بمقتضى ما يعرف باتفاق ترتيبات المنسوجات المتعددة الألياف (MFA Multifiber Arrangements). على هذا خضعت هذه السلعة الى قيود الحصص وغيرها من القيود الكمية وظلت هكذا حتى الدورة الأخيرة. ونجد مرة أخرى أن الاقتصادات النامية تحرم من استغلال الصناعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية كان يمكن استثمارها في قيادة عملية التنمية، كما فعلت دول متقدمة الآن سابقا، هذا خاصة وأن هذه الصناعة ترتبط بروابط عديدة أمامية وخلفية مع القطاعات الاقتصادية الأخرى فضلا عن كونها منفذا لامتصاص العمالة (١).

والدكتور
عبد
ص ١٩٩١

(٢) أنه رغم تزايد عدد الدول النامية المنضمة الى الجات من ناحية، ومطالبتها بمعاملة خاصة مراعاة لظروفها الاقتصادية المتدنية من ناحية أخرى مما أدى الى اضافة الجزء الرابع لاتفاقية الاحكام العامه - ال ٣٦ - ٣٨ - في عام ١٩٦٥، وكذلك رغم اقرار نظام التفضيلات المعمة GSP في بنود لها ١٩٦٨ في المؤتمر الثاني للاستثمار وموافقة الدول المتقدمة عليه خلال الفترة ١٩٧٢/٧١ - ١٩٧٦، نجد أن :

- مدى استفادة الدول النامية من نظام التفضيلات المعمة - الذي سمح بإعفاء صادراتها الى الاسواق المتقدمة من الرسوم الجمركية ودون الحاجة الى المعاملة بالمثل كان محدودا للغاية حيث طبق بطريقة إنتقائية تعكس مصالح الدول المتقدمة ومن ثم ظلت القيود التعريفية مرتفعا على الكثير من السلع الصناعية الهامة للدول النامية من جهة . ومن جهة أخرى ، ان هذا النظام لم يعالج القيود - غير التعريفية وهي الأكثر وطأة وتأثيرا على الصادرات الاكثر أهمية لهذه المجموعة من الدول . (٢) لذا فإن عددا قليلا من دول جنوب شرق آسيا هي التي استطاعت الاستفادة من هذا النظام. ومن ناحية ثالثة، طبقت الدول الصناعية مبدأ التخرج graduation حيث تخرج الدول النامية التي تحقق مزايا تنافسية من التمتع بمزايا النظام. (٣)

Tussie, 1994 : 2

Sexana, 1982 : 199

(١)

(٢) سعيد النجار، مرجع سابق : ١٩٩٥ وأنظر كذلك

(٣) سعيد النجار، ص ١ - ١٩٩١ : ١٦٩ - ١٨١ .

- وفي مجال القيود غير التعريفية نجد أنها تضم قسمين: الأول، ويضم القيود غير التعريفية التقليدية = القيود الكمية - ومن أشهر تطبيقاتها الحصص والأزواج ^{للأزواج} والتراخيص، كما تلجأ إلى القيود الإدارية والتنظيمية. فبالنسبة للدول النامية، لجأت الدول المتقدمة إلى رفع مستويات الحماية غير الجمركية أمام الواردات الصناعية من الدول النامية مثل الأحذية، الجلود، الصلب، المنسوجات، الملابس، بشكل متزايد لتشمل نسبة متزايدة من وارداتها من الدول النامية، فلقد بلغت هذه النسبة ١٦٪ من إجمالي وارداتها من هذه الدول في ١٩٨١، ثم ازدادت إلى ٢٠.٦٪ في ١٩٨٤، وهي نسبة تبلغ الضعف بالنسبة ل وارداتها من الدول الصناعية ^{أكثر} من هذا وسعت هذه الدول من نطاق هذا النوع من الحماية على الصناعات التي استطاعت بعض الدول النامية أن تحقق فيها بعض التقدم مثل الفولاذ، والآلات الكهربائية - وتلجأ الدول الصناعية إلى هذه الممارسات التقييدية أمام صادرات الدول النامية في الوقت الذي تحث فيه هذه الأخيرة على فتح أسواقها أمام التجارة العالمية. (١)

^{والثاني}، يشمل ما تعتمد إليه الدول الصناعية خاصة الولايات المتحدة وتبعتها أوروبا من استخدام بعض الإجراءات التي تمثل خروجاً على قواعد الحرية والتبادلية والجماعية التي تقرها الجات إلا أنها لا تصطدم معها بشكل مباشر، ولذا تسمى بالإجراءات الرمادية من أهم هذه الأساليب ما يعرف بالتوسع الإرادي للواردات، Voluntary imports expanding، والتقييد الطوعي للصادرات، Voluntary exports Restraints VERs، ويخلص مضمونها في دخول الدولة المعنية كالولايات المتحدة مثلاً في مفاوضات مع غيرها من الدول الأخرى كاليابان ودول جنوب شرق آسيا لممارسة الضغوط عليها سواء بالاقناع أو بالتهديد بأن تفتح طواعية أسواقها أمام المنتجات الأمريكية بصفة عامة أو أنواع خاصة منها كالسيارات أو الحسابات الآلية العملاقة Super- Computers وقد تأخذ المفاوضات طريق حث هذه الدول على خفض صادراتها إلى السوق الأمريكية على نحو عام أو خاص يتعلق بسلع من نوع معين ترى فيها تهديداً للسوق الأمريكية وفي كل هذه المحاولات تلجأ الولايات المتحدة إلى التلويح باستخدام السويفر ٣٠١ الذي يوسع من سلطات الرئيس الأمريكي في اتخاذ إجراءات انتقامية ضد الدول التي يقدر أنها تمارس تجارة غير عادلة مع الولايات المتحدة الأمريكية .

(١) تقرير البنك الدولي، ١٩٨٦ : ٢٤ - ٢٥ ، ٣٧ ، وأنظر كذلك إطار ٣ - ١ : ٦٤

وأنظر أيضاً : 2 : D. Tussie, 1994

من كل هذا نخلص أن السياسات التجارية للدول المتقدمة خاصة مع الدول النامية تعكس حاجاتها، تطورها، قدراتها التنافسية، مصالحها وكذلك تتناسب مع قدرة الدول الأخيرة على تصنيع منتجاتها وقدرتها على النفاذ الى أسواقها، ومن ثم عند حدوث التعارض، فلا مانع لديها أن تخرج عن القواعد التي وضعتها هي في ظل الجات وتتبع ماتراه في مصلحتها، وإذا إستمر التعارض فلا بد من دورة جديدة وقواعد جديدة لتعكس كل الاعتبارات السابقة. ولعل الدعوة السابقة الاعداد - الى جولة أورجواي الأخيرة تدخل في هذا الاطار . *

القسم الثاني، تطور المركز النسبي للاقتصادات المتقدمة والمنافسة الدولية :

يعنى النظام التجارى الدولي - كما رأينا سابقا - مجموعة القواعد والمبادئ التي وضعت لإدارة المبادلات التجارية الدولية من قبل القوى الاقتصادية الرئيسية في العالم. هذه القواعد تتسم بأنها ترتبط بحقيقة الأوضاع الاقتصادية الدولية والاقليمية والمحلية السائدة ومن ثم تعكس ليس فقط متطلبات الاقتصادات المتعدية التأثير، ولكنها لا تتجاهل ماتشاهده الاقتصادات النامية من تطور. ومن هنا كان الحرص طيله العقود الأربعة الماضيه على أن تظل القواعد مرنة لاتخضع لاشراف منظمة دولية فى تطبيقها، حتى يسهل تفسيرها والالتفاف عليها من قبل الدول القادرة على ذلك تحقيقا لمصالحها .

وانطلاقا من الحقائق السابقة كان يلزم إعادة ترتيب القواعد العامة بما يتفق ومايطرأ على الاقتصادات الفاعله من تحولات فى داخلها أو بينها وبين بعضها البعض، وكذلك بينها وبين الاقتصادات النامية. هذا لأن هذه التغيرات تؤثر على قدراتها التنافسية النسبية ومن ثم على المكاسب التي تنشأ من معاملاتها الدولية . ليس هذا فقط، بل وجدت عوامل أخرى عديدة دفعت الى اعادة الترتيب السابق، مثل ازدياد الأزمات الاقتصادية تعقيدا وطولا وانتشارا. كما كان للتغيرات السياسية التي شهدها العالم منذ أواسط الثمانينات دورا هاما فى هذا الاتجاه العام .

ونظرا لتعدد المتغيرات الدولية الاقتصادية والسياسية على كافة المستويات نجد أن الدول الرئيسية فى العالم خاصة الولايات المتحدة عمدت الى مواجهتها بعدة طرق وعلى

* ذكرت The Economist April 21,1990 أن عدد القيود الطوعية التي اتبعتها الدول المتقدمة خاصة أمريكا وأوربا بلغ ٢٥٠ إجراء على الواردات الخارجية يهدف الحد من الصادرات اليابانية والأسبورية وأنظر كذلك، Robertson, 1993 : 156 - 157

عدة مراحل . لذا فإن هذا القسم يشمل. تحليل أهم هذه المتغيرات وتأثيرها على المنافسة الدولية وكيفية مواجهة الدول المتقدمة لها :

أولا : تطور المراكز النسبية للاقتصادات متعددة التأثير :

شهدت الاقتصادات الفاعلة الرئيسية تطورات عميقة في مختلف الجوانب العلمية والتكنولوجية والتعليمية والبحث والتطوير، مما انعكس على مستويات الإنتاج والانتاجية فيها وبالتالي على قدراتها ومراكزها التنافسية النسبية، الأمر الذي انعكس بدوره على سياساتها التجارية الدولية مع بقية دول العالم المتقدمة منها والناهضة والأقل نمواً .

لقد انعقد لواء الهيمنة الاقتصادية في العالم للاقتصاد الأمريكي لعقود عدة خاصة تلك التي تلت الحرب العالمية الثانية. ومع هذه الريادة كانت للولايات المتحدة الكلمة الأولى وكذا الأخيرة في وضع وترتيب قواعد التجارة الدولية كما أشرنا في القسم السابق. فمن المعروف أن الأقوى اقتصاديا إنتاجا وتصديرا البداية / يمتلك في يده كل أو على الأقل معظم الأوراق المؤثرة في لعبة وضع وتطبيق قواعد المعاملات الدولية :

- فالإقتصاد الأمريكي كان ينتج أكثر من ٧٠٪ من إنتاج الدول الرأسمالية وحوالي ٥٠٪ من إجمالي الإنتاج العالمي ويمتلك نصف ذهب العالم تقريبا. ولذا كان يعد الاقتصاد الأمريكي أعظم منتج وأعظم مستهلك وأكبر تاجر في العالم في ذلك الحين .

- كانت الولايات المتحدة تصدر في الخمسينات حوالي ١٨٪ من صادرات العالم، هبطت الآن الى حوالي ١٠.٦ - ١١٪ وتتأرجح بين هذا المعدل و ١٢٪ مع تأرجح قوة الدولار الأمريكي (١) واستمرت الولايات المتحدة تتفرد الريادة في التجارة الدولية بصفة عامه وفي المنتجات ذات المستويات التكنولوجية الرفيعة ممثل للالكترونيات وأشباه الموصلات والدوائر المتكاملة وغيرها بصفة خاصة حتى منتصف السبعينات تقريبا، وعلى سبيل المثال مثلت الولايات المتحدة المصدر لانتاج حوالي ٤١.٢٪ من الالكترونيات على مستوى العالم واليابان تأتي في المركز الثاني بفارق كبير جدا لتمثل ١٥.٦٪، وكونت كل من إنجلترا وفرنسا وألمانيا مجتمعة المصدر لحوالي ٢٨.٧٪. لذا نجد أن الصادرات الأمريكية

(١) يعرض المقال مقارنه مفيده للغاية حول تطور القوة النسبية Frost, 1992 : 32 لكل من إنجلترا في القرن ١٩ وأمريكا في القرن العشرين .

من الالكترونيات بلغت حوالى ٣٩٦ بليون دولار أمريكى وهو ما يبلغ حوالى ٢٨ مرة صادرات اليابان والتي بلغت ١٤٢ بليون والمانيا ١١١ بليون وفرنسا ٧٩ بليون وإنجلترا ٧٧ بليون. وإذا كانت الولايات المتحدة الأمريكية أكبر منتج وأكبر مصدر للسلع المتطورة تكنولوجيا ففيها كانت تمتلك أكبر سوق إستهلاكى لها ٥٤٨٪، واليابان ١١٢٪ والدول الثلاث الأوربية السابقة ١٦٢٪ مجتمعة. (١)

تحصل
المعنى
الى أن عدد سكانها كان كبيرا بالنسبة أن للدول المتقدمة الأخرى أن تصبح السوق الأمريكية أكبر سوق فى العالم، حيث بلغت حوالى ٩ أضعاف السوق التالية لها مباشرة وهى السوق البريطانية. (٢)

هذا التفرد الأمريكى جعل الاقتصاد الأمريكى يتمتع بمزايا السوق الكبيرة بما يعنيه من وفورات الحجم الداخلية والخارجية، وجود الطلب الفعال من حيث العدد وكذلك القدرة على شراء السلع المتطورة مرتفعة الثمن، مما مثل دافعا قويا لنمو الشركات الأمريكية بمعدلات سريعة وكبيرة لتواجه ليس فقط الطلب الداخلى، بل تخرج الى السوق الدولية وتصبح شركات متعددة الحدود والقارات. لذا لاغرابه أن نجد أنه فى فترة الرواج والاستقرار والتي امتدت تقريبا من الخمسينات حتى أوائل السبعينات أن الشركات الأمريكية كانت تمثل أكبر الشركات فى العالم من حيث الحجم والقوة، ففي عام ١٩٧٠ مثلت هذه الشركات ٦٤ شركة من أكبر ١٠٠ شركة فى العالم مقابل ٢٦ لأوربا و ٨ فقط لليابان وكذلك مثلت البنوك الأمريكية ١٩ بنكا من أكبر ٥٠ بنك فى العالم فى مقابل ١٦ لأوربا واليابان. (٣)

فى نفس الوقت أدت قوة الاقتصاد الأمريكى واتساع سوقه - بالاضافة الى عوامل أخرى - الى جعله منفذا لمنتجات الكثير من الدول الأخرى مثل المنتجات الأوربية واليابانية ومنتجات بعض دول جنوب شرق آسيا، ومثلت الواردات الأمريكية حوالى ٣ - ٥٪ من

(١) محمد عبد الشفيق عيسى، ١٩٨٤ : ١٨ - ٢١ .

(٢) لسترتارو ، ١٩٩٥ : ٢٦ ، ١٨٤ .

(٣) لسترتارو ، ١٩٩٥ : ٢٨ .

ناتجها القومي ولقد أسهم ذلك في تنشيط الاقتصاد العالمي وكذلك الاقتصاد الأمريكي ذاته. ولم يكن يعتبر ذلك تهديدا لها حيث كانت الولايات المتحدة تنتج سلعا صناعية لاتنافسها فيها الدول الأخرى، كما أنها كانت المصدر الرئيسي للمنتجات الزراعية في العالم دون منافس قوى - هذا فضلا عن وارداتها كانت في الغالب كثيفة العمالة خفيفة ^{مفضضة} الأجر والتي كانت تميل أمريكا الى نقلها الى دول أخرى والاتجاه فيها كان يميل الى التركيز على الأعمال والأنشطة الرفيعة المستوى تكنولوجياً ^{المهارة}. ولقد لخص ثارو ذلك بقوله :

" لم تكن صادرات أمريكا تتنافس مع المنتجات من بقية العالم. فقد كانت تملأ فجوات لم يكن باستطاعة بقية دول العالم أن تملأها " . (١) أى أن المنتجات الأمريكية كانت تفيض عن حاجة السوق الأمريكية بل كانت ذات قدرات تنافسية تفوق بكثير نظيرتها مما تنتجه الدول الأخرى .

- وإذا كانت قوة العملة تستمد من قوة الاقتصاد فإن كل ماسبق هياً للإقتصاد الأمريكي أن يمتلك أقوى عمله في العالم. لذا استخدمت كأساس لقاعدة الدولار - الذهبى التى سادت بعد الحرب العالمية الثانية وبالتالي أصبحت عملة الاحتياطيات الدولية ^{بمحصلة} للقبول العام فى المعاملات الدولية. هذه القوة النسبية للعملة مثلت أحد الدوافع - بجوار دوافع أخرى عديدة - للشركات الأمريكية أن تستثمر وتمتلك أصولاً إنتاجية فى الخارج، خاصة فى أمريكا الجنوبية والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، أى ساعدت على تدويل عمليه الانتاج، وتوسيع نطاق التجارة العالمية .

- ولا يخفى الدور الهام الذى لعبه الاتفاق على البحث والتطوير R & D فى الولايات المتحدة من تحقيق ابتكارات عديدة فى المنتجات وأساليب الانتاج، ساعدت على تقدم الاقتصاد الأمريكى. ومن ثم وصل الاقتصاد الأمريكى الى مستوى يستطيع أن ينتج كل ما يقرر إنتاجه - حتى ولو لم تتوافر كل مقومات الانتاج فيه. فيقدر أن الولايات المتحدة تنفق على البحث والتطوير مبالغ تفوق إجمالى الناتج القومى فى العديد من الدول العالم الثالث مجتمعة، وتقدر هذه النسبه بحوالى ٣٪ من ناتجها القومى . هذا بالاضافة الى

(١) لستراتارو، ذات المرجع، ٢٦، ٦٠ - ٦١ .

ارتفاع مستوى مهارة العمالة والادارة والتنظيم الفعال فى الولايات المتحدة . (١)

تأسيسا على ماسبق وغيره، يتبين أن الولايات المتحدة إنعقدت لها الهيمنة على إدارة الاقتصاد العالمى وتوجيهه خلال فترة الرخاء والتوسع والتى أطلق عليها العصر الذهبى golden age | مثلما فعلت إنجلترا تقريبا فى الفترة المماثلة من القرن الماضى ١٨٥٠ - ١٨٧١ . هذه الهيمنة كانت تستند - كما رأينا - الى إنتاج ضخم وإنتاجية ريفية المستوى وصادرات صناعية وزراعية وخدمية لاتنافس، ... الخ. لذا فإن الولايات المتحدة لم تكن حريصة على التأكيد على تقنين تحرير قواعد التجارة العالمية فسلعها ومنتجاتها تجوب أسواق العالم بلامنافس، بل إن أسواق الدول الأقرب إليها فى التقدم كانت فى أمس الحاجة الى سلعها الاستهلاكية والرأسمالية والخدمية من أجل بناء إقتصاداتها وتحقيق التنمية فيها هذا من ناحية، كما أن الواردات الأجنبية الى السوق الأمريكية لم تكن تمثل تهديدا لها، حيث كانت تمثل نسبة محدودة من الناتج القومى فيها، وكذلك كانت من نوعيات لاتهدد الصناعات ولا العمالية الأمريكية وقتئذ. وساعد على ذلك، أن الصناعات ذات الحساسية لمثلثتها فى الدول المتقدمة فى أمريكا وأوروبا قد أخرجت من نطاق التحرير، بالاضافة الى المنتجات والسلع الزراعية .

مع ذلك لم تستمر الأوضاع الاقتصادية النسبية لأقوى اقتصاد فى العالم على ماهى عليه، بل شهدت تآكلا تدريجيا بسبب بعض الأزمات الذاتية من جهه والتنامى السريع للاقتصادات الأوربية واليابانية من جهة أخرى ولقد مائل ذلك ماشهدته إنجلترا فى الفترة ١٨٧١ - ١٨٩١ . (٢)

ملاحظة ملامح هذا التآكل فى الاقتصاد الأمريكى والتنامى فى بعض الاقتصادات الاخرى خاصة اليابانية والأوربية من جهة أخرى مايلى :

أ - فيما يتعلق بالقوة الاقتصادية النسبية بين الولايات المتحدة واليابان نجد أن الفجوة فى ناتجهما المحلى بدأت فى الضيق وتقاربت المعدلات فيهما الى حد كبير، كما يوضح

(١) لسترتارو ، ١٩٩٥ ، مرجع سابق : ١٨٤ - ١٨٥ .

D. Frost, 1992 : 30

(٢)

ذلك جدول (١) .

تطور قيمة الناتج المحلي الاجمالي فى دول مختارة

١٩٩٣	١٩٩٢	١٩٨٤	١٩٧٠	١٩٦٥	
٦٢٥٩٨٩٩	٥٩٢١٩٩	٣.٦٣٤٦٠٠	١.١١٥٦٣	٦٨٨٦٠٠	أمريكا
٤٢١٤٢٠٤	٣٦٧.٩٧٩	١٢٥٥٠٠٦	٢.٣٧٣٦	٩٠.٩٧٠	اليابان
١٩١.٧٦٠	١٧٨٩٢٦١	٦١٣١٦٠	١٨٤٥٠.٨	١٤٤ ٨٣٠	المانيا
١٢٥١٦٨٩	١٣١٩٨٨٣	٤٨٩٣٨٠	١٤٢٨٦٩	٩٧ ٥٣٠	فرنسا
٨١٩٣٨	٩٠.٣١٢٦	٤٢٥٢٧٠	١.٦٥٠.٢	٩٩ ٥٣٠	إنجلترا
٩٩١٣٨٦	١٢٢٢٩٦٢	٣٤٨٣٨٠	١.٧٤٨٥	٦٢ ٦٠٠	إيطاليا

Source : World Bank Development Reports, 1986, 1994, 1995, table .3.

يبين الجدول السابق أن الناتج المحلي الياباني حقق نموا بمعدلات أسرع وأعلى كثيرا من مثيلة الأمريكي خلال الفترة المشار إليها، إذ يعد أن كان يمثل ١٣.٢٪ فقط منه فى عام ١٩٦٥ ، ازداد ليصل الى ٢٠.١٪ ، ٣٤.٥٪ ، ٦٢٪ ، ٦٧.٣٪ خلال السنوات ١٩٧٠ ، ١٩٨٤ ، ١٩٩٢ ، ١٩٩٣ . ويلاحظ أن الاقتصاد الياباني حقق أعلى معدلات نموه فى الفترة ١٩٧٠ - ١٩٨٤ ، هذا رغم أنها الفترة التى شهدت فيها الاقتصادات الغربية الأمريكية أزمات عديدة (١)

ولقد تحققت الزيادة الكبيرة فى الناتج المحلي الاجمالي لليابان بفضل تزايد معدلات الاستثمار / الناتج المحلي حيث بلغت ٣٩٪ عام ١٩٧٠ ، ٣١٪ فى ١٩٩٢ وهى تفوق نظيرتها فى الولايات المتحدة ١٨٪ و ١٦٪ فى العامين المذكورين على التوالي . وساعد على ذلك ارتفاع معدل الادخار فى اليابان الذى لم يقل عن ٣١٪ من GDP منذ ١٩٦٥ ، وهو مالم يتحقق فى أى دولة متقدمة أخرى حيث راجح المعدل حول ٢٠٪ فى

(١) حسب من الجدول السابق

الولايات المتحدة. والمعنى الاقتصادي لهذه الأرقام - فضلا عما يتعلق بنمو الناتج القومي - أن معدلات الاستهلاك تكون منخفضة في اليابان مقارنة بالولايات المتحدة. إذ تشير إحصاءات البنك الدولي إلى أن معدل الاستهلاك في أمريكا يرتفع ليتجاوز أربعة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي هذا في حين أنه لم يتجاوز ثلثي الناتج المحلي الإجمالي في اليابان.

ب - وما تحقق في اليابان شهدت بعض الاقتصادات الأوربية مثله - وإن كان بمعدلات أقل نسبيا - خاصة في ألمانيا الغربية، وفرنسا وإيطاليا. إذ حققت هذه الدول منفردة معدلات نمو في ناتجها المحلي الإجمالي فاقت مثيلتها الأمريكية وإن كانت أقل من اليابانية. هذا النمو في أوروبا يعكس عدة عوامل هامة أهمها :

١ - ارتفاع معدلات الاستثمار في هذه الدول مقارنة بمثيله في الولايات المتحدة إذ بلغ معدل الاستثمار في ألمانيا الغربية ٢٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي في ١٩٦٥، ٢١٪ في عامي ١٩٨٤ و ١٩٩٢ وبلغت النسب المقابلة في فرنسا ٢٥٪، ١٩٪ و ٢٠٪ في الثلاث سنوات المذكورة على التوالي.

٢ - اتساع حجم السوق الأوربية - على نحو تدريجي - قد حقق مزايا كبيرة للاقتصادات والشركات الأوربية، مما انعكس بالإيجاب على حجم الاستثمار الداخلي والخارجي وبالتالي على حجم الناتج المحلي الإجمالي الذي أصبح يقارب إنتاج الولايات المتحدة في ١٩٩٢ بعد أن كان يمثل ١٦٪ منه في عام ١٩٦٥ (١)، والمبادلات فيما بين هذه الاقتصادات والتي مثلت أكثر من ٦٠٪ من إجمالي مبادلاتها التجارية (٢) ويوفر هذا العنصر ميزة هامة للشركات الأوربية تنعكس بالإيجاب على قدراتها التنافسية في داخل السوق الأوربية خاصة بعد توحيدها في يناير ١٩٩٣ وكذلك في خارج هذه السوق.

ج - ولقد استطاعت الاقتصادات اليابانية والأوربية أن تحقق تقدما كبيرا في مجال البحث العلمي والتطوير. إذ بلغت نسبة الاتفاق على R & D حوالي ٢٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي في ألمانيا، ٢٨٪ في اليابان، أما النسبة المماثلة في الولايات المتحدة

(١) البنك الدولي، تقرير ١٩٩٤، جدول (٩) : ٢١٠ - ٢١١ .

(٢) لسترثارو ، ١٩٩٥ : ٢٨

فكانت ٣٪، إلا أنها كانت موزعة ١٢٪ على البحوث العسكرية و ١٨٪ على البحوث الأساسية والبحوث التطبيقية. ولاتبرز أهمية هذا العنصر من حجم الاتفاق، بل تتوقف على المجالات التي يذهب إليها ومدى تطورها وارتباطها بحاجات الأسواق والمستهلكين، إذ تذهب النفقات اليابانية إلى بحوث العمليات للتوصل إلى طرق جديدة للإنتاج، كما يتميز اليابانيون بنقل مايتوصلون إليه من إبتكارات إلى السوق على نحو أسرع وأرخص مما هو في الولايات المتحدة. (١)

التقنية

- ويرتبط بما سبق التسابق المحموم بين الاقتصادات المتعدية التأثير وشركاتها للتوصل إلى واكتساب التكنولوجيا المتطورة وإدخال التجديدات المستمرة على الموجود منها لأنها ستكون أحد أهم عناصر القدرات التنافسية فيما بينها. لذا نجد أن هناك عدة ثورات تكنولوجية وعلمية في مجالات الطيران المدني، ثورة الموارد، الموصلات وأشباهها والالكترونيات الدقيقة، التكنولوجيا الحيوية (الهندسة الوراثية) - أجهزة الروبوت المزودة بالات القطع والتشكيل، الحاسبات الآلية والبرامج... الخ .

وفي هذا المجال ينبغي التنوية بالتجربة اليابانية في نقل واستيعاب وتطوير أفضل التكنولوجيات الأجنبية وتجديدها في الاقتصاد الياباني بما يسمح بتطويرها للبناء عليها لتكنولوجيا يابانية بعد ذلك في مرحلة أولى، ثم في مرحلة ثانية زادت اليابان من الاتفاق على البحث والتطوير - كما أشرنا سابقا - لخلق قاعدة تكنولوجية وطنية وهو ما استطاعته بالفعل، بل لقد سبقت العديد من الاقتصادات الصناعية المتقدمة ذاتها في بعض المجالات. وبذلك نجحت اليابان في تنويع هيكل اقتصادها وتطويره بدلا من إستمرار الاعتماد على ما يعرف بالميزة النسبية. فعلى سبيل المثال، كانت تنتج اليابان في أواسط الخمسينات ٥ مليون طن من الصلب وحوالي ٥٠ ألف سيارة في حين كانت الولايات المتحدة تنتج ١٠٠ مليون طن صلب (٢٠ ضعف) و ٦ مليون سيارة (أى ١٢٠ ضعف) إلا أنه بحلول الثمانينات وفي خلال عقدين من الزمان استطاعت اليابان أن تنتج صلبا وسيارات تفوق إنتاج الولايات المتحدة. كما أن العمالة اليابانية تمكنت من رفع مستوى معيشتها إلى المستويات الأوروبية بدءا من مستويات خفيضة خلال ٢٥ سنة فقط، وكان لهذا التطور التكنولوجي تأثيرا على تطور صادرات اليابان، كما سنرى. (٢) وأسهم في

(١) لسترثارو ١٩٩٥ : ٤٦ ، ١٨٨ ، ١٩٩ ، محمد عبد الشفيق ، ١٩٩٦ : ٢٠٨ .

(٢) A. Singh, 1994 : 178 - 179

(٢)

نجاح الجهود اليابانية إقامتها نظاماً للتعليم متقدماً وفعالاً خاصة في مجالات الهندسة والرياضيات. كما تركز اليابان على التدريب بكافة صورة ولفترات طويلة، هذا على عكس الولايات المتحدة التي يعاني نظام التعليم فيها من مشاكل عدة، كما أنها تركز على التدريب لأجل قصيرة وفي مكان العمل. (١)

وكان من الطبيعي أن تنعكس العوامل السابقة على حجم الانتاج ومستوى الانتاجية في الاقتصادات المتقدمة من جهة وكذلك المعاملات الاقتصادية والتجارية من ناحية أخرى ومن ثم على مراكزها النسبية في الاقتصاد العالمي من ناحية ثالثة. إذ نجد أن زيادة حجم الانتاج وارتفاع مستوى الانتاجية وتحسن النوعية والأداء في الاقتصادات اليابانية والأوربية لا بد وأن تنعكس بالإيجاب على الصادرات وزيادة الفوائض الماليه وتحسين موقف موازين المدفوعات فيها. كما أن هذه الأخيرة تمكنها من تراكم الفوائض لديها وبالتالي نستطيع أن تصدر جزءاً منها الى الدول النامية في صورة منح وقروض أو/ واستثمارات مباشرة، مما يخدم عملية المبادلات التجارية ويدعمها، إذ من المعروف أن الاعانات والاستثمارات المباشرة والمعاملات التجارية تسيير يدا في يد أي أن الاعانات والاستثمارات تمكن دولها من النفاذ الى أسواق الدول الأخرى. ولعل تصاعد المساعدات والاستثمارات اليابانية للدول النامية خاصة دول شرق وجنوب شرق آسيا مصحوبة بتزايد تجارتها معها تقدم أكبر دليل على ذلك. بل أن رأس المال الياباني تجاوز هذه الأسواق وامتد الى السوق الأمريكية حيث تمتلك حوالي ٢٥٪ من الديون الأجنبية على الحكومة الأمريكية و ٣٥٪ من اجمالي المديونية الحكومية لهذا البلد هذا بالإضافة الى ضخامة الاستثمارات اليابانية المباشرة في السوق الأمريكية مقارنة بالاستثمارات الأمريكية في السوق اليابانية. إذ بلغت حوالي ١٠٠ مليار دولار للأولى مقابل ٢٦ ملياراً للثانية في ١٩٩٢. كما يتجسد تطور الوضع النسبي في علاقات الاقتصادات متعددة التأثير في موقف البنوك. إذ مع قوة الاقتصاد الياباني مقارنة بالاقتصاد الأمريكي، تتواجد البنوك اليابانية بكثافة وانتشار كبيرين في السوق الأمريكية وليس العكس. إذ في نهاية ١٩٩٢ امتلكت البنوك اليابانية أصولاً تبلغ حوالي ٤٠٠ مليار دولار في الولايات المتحدة مقابل ٧ مليارات فقط للبنوك الأمريكية في اليابان أي بنسبة ٧ الى ١. (٢)

(١) نارو، المرجع السابق.

(٢)

. W.J. Mc Donough, 1993 : 48 - 49 .

وعلى المستوى العالمى بين القوة الاقتصادية الرئيسية الثلاث أمريكا، أوروبا واليابان، نجد أن نصيب الولايات المتحدة من أكبر مائة شركة على مستوى العالم قد هبط من ٦٤ شركة فى ١٩٧٠ إلى ٤٢ فقط فى عام ١٩٨٨، أى انخفض بنسبة ٣٤٪، هذا فى حين ازداد نصيب أوروبا من ٢٦ إلى ٣٣ شركة، واليابان من ٨ شركات إلى ١٥ شركة فى الفترة ذاتها. أكثر من هذا نجد أن ألمانيا تستحوذ على أكبر ثلاث شركات فى قطاع الصناعات الكيماوية. وفى قطاع الخدمات تستحوذ اليابان على تسع مؤسسات من بين أكبر عشرة فى العالم. وإذا يمنا شطر البنوك نجد أن الموقف لترتيبى قد تطور فى غير صالح الولايات المتحدة حيث بعد أن كانت تمتلك ١٩ بنكا من بين أكبر ٥٠ بنك فى العالم نجد أن هذا الموقف تدهور فى ١٩٨٨ ٥ بنوك فقط، بينما ازداد نصيب أوروبا من ١٦ إلى ١٧ بنك - إلا أن التطور الكبير كان من نصيب اليابان حيث ازداد نصيبها من ٥ بنوك فقط فى ١٩٧٠ إلى ١١ فى ١٩٨٨ ، (١)

ولقد أدت التحولات السابقة الى حدوث تغير فى هيكل القوة الرئيسية الفاعلة على مسرح الاقتصاد العالمى من نظام أحادى القطبية Unipolar system تكاد تنفرد به الولايات المتحدة الى نظام متعدد القطبية Multipolar system ، حيث وجد الى جوارها دول المجموعة الأوربية (كمجموعة ذات سياسات متسقة) واليابان. وبهذا نجد أن النظام الاقتصادى العالمى قد تحول الى نظام يسوده مايشبه المنافسة الاحتكارية بين الكبار الثلاثة أساسا على المستوى الكونى on a global scale . وهذا يعنى حسب قوانين المنافسة أن هذه القوى تراقب وترصد تحركات بعضها البعض عن قرب، حيث أن كل تحرك لإحداها تعتبره الأخرى أنه يتم على حسابها، أى يؤثر على قوتها وقدرتها التنافسيه فى السوق الداخليه والخارجية. لذا ترى القوى المختلفة أنه عليها أن تتخذ تحركات مضادة لتحركات الاقتصادات المنافسة. إذ أن العلاقات التجارية الدولية وفقا لأجناس زاكس ، هى مجموعة من الأفعال وردود الأفعال الواعية المدروسة خاصة على جانب الدول المتقدمة لتعظيم المكاسب الاقتصادية من خلال النفاذ الى الأسواق. (٢) ولذا فإن التغيير المستمر لسياسات وأدوات التجارة الدولية محليا وعلميا من جانب الاقتصادات متعددة التأثير يدخل فى هذا الإطار العام .

(١) لسترثارو، ١٩٩٥ : ٢٨ .

(٢) أجناس زاكس، ١٩٦٩ : ٨ .

ومع تطور المراكز الاقتصادية للاقتصادات الرئيسية على النحو السابق، نجدها قد عانت - ولو بدرجات متفاوتة - من أزمات اقتصادية حادة في السبعينات ومعظم الثمانينات - كما أشرنا سابقا - ولقد أسهمت هذه الأزمات في الدفع نحو تحرير التجارة والمنافسة الدولية من خلال، (أولا) خلق شعور عام لدى هذه الدول أن المخرج منها يكون من خلال فتح الأسواق وتحرير التجارة وإزالة العقبات من طريقها، هذا خاصة بعد (ثانيا) أن ثبت أن الإفراط في الحماية لا يحل مشاكل هذه الدول. مما خلق التنافس المحموم بين الاقتصادات الرأسمالية على النفاذ إلى أسواق ليس فقط بعضها البعض، بل أسواق الدول النامية وخاصة تلك التي كانت تتبع سياسات تقييدية مثل الدول الاشتراكية سابقا والصين.

ونعرض في القسم التالي، بعض مظاهر المنافسة بين الاقتصادات الرئيسية.

ثانيا : المنافسة بين الاقتصادات متعددة التأثير :

يبرز هذا الجزء بعض مظاهر المنافسة بين الاقتصادات الفاعله عالميا والعوامل التي تقف وراءها بالاضافه الى العوامل السابقة / اذ ساعد على التهب حدة المنافسة أن اليابانيين استطاعوا تحقيق نجاح مذهل ومن ثم تمكنوا من النفاذ الى القطاعات الاقتصادية التي تعتمد على التكنولوجيا المتطورة H.T والتي ظلت لسنوات طويلة تعتبرها الولايات المتحدة المجالات التي تتمتع فيها. بميزة نسبية والتي مثلت قاطرة التنمية بالنسبة لها، مثل السيارات، الالكترونيات والصناعات الكهربائية بمختلف أنواعها، كما استطاعت اليابان تحقيق تقدما كبيرا في كسب حصة متزايدة من السوق في وسائل الاتصالات والكومبيوتر والدوائر المتكاملة وآلات معالجة البيانات، على حساب المنتجين الأمريكيين، حيث تضاعفت صادراتها من الدوائر المتكاملة وأجهزه الاتصالات وآلات معالجة البيانات خلال الفترة ٨٣ - ١٩٨٩. ومع استمرار هذا الاتجاه العام يتوقع أن يفوق نصيب اليابان مثيله الأمريكي خلال التسعينات وهو ما حدث من قبل في سوق أشباه الموصلات خلال الثمانينات ولقد أقر بالتقدم الياباني ما انتهى اليه خبراء الأكاديمية الوطنية للعلوم الأمريكية بأن القدرات التكنولوجية اليابانية في مجال التكنولوجيا رفيعة المستوى تضاهاى أو حتى تفوق الأمريكية في مجالات عدة.

لي
التي
التي
II

لي
Tyson

التي
III

لي
III

لي
III

لي
III

لي
III

لي
III

لذا يرى البعض أن استمرار المعارك والنزاعات التجارية بين الولايات المتحدة واليابان واستمرار العجز التجاري لصالح اليابان من السبعينات لا يعود فقط الى تغير قيمة الدولار الأمريكي، وانما يعكس تحولات هيكلية في الاقتصادين لصالح الاقتصاد الياباني كذلك، أو كما يقول Bhagwati أن ذلك يمثل عرضاً لتقلص نفوذ ودور العملاق diminished giant syndrome وطبقاً لرأي L.D. Tyson أن ذلك يعود الى النجاح المذهل لليابانيين ومنافستهم القوية للأمريكان. والواقع أن كلا من الرأيين يحتوى الآخر، فهما يمثلان وجهين لحالة واحدة. ويدلل M. Anchodoguy, 1994 بأنه رغم انخفاض قيمة الدولار بعد 1985 / وارتفاع قيمته الين استمر الاختلال بين البلدين في العديد من الصناعات، بل ازداد خلال الفترة 87 - 1991 فعلى سبيل المثال تذكر السيدة Tyson بأنه بلغ العجز لصالح اليابان في مجال الإلكترونيات في 1991 خمسة أضعاف ما كان عليه في عام 1980. وطبقاً لجمعية الإلكترونيات الأمريكية، فإن التجهيزات والأجهزة الإلكترونية مثلت 46٪ من الاختلال التجاري بين أمريكا واليابان ويتوقع أن ترتفع هذه النسبة الى 59٪ في 1994 (1) وتتفوق اليابان كثيراً على الولايات المتحدة وأوروبا في صناعة الانسان الآلي (الروبوت) واستخدمته في صناعات عديدة مما أسهم في زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته وخفض التكلفة في بعضها الى حول ثلث ما هو موجود في الولايات المتحدة الأمريكية ذاتها. (2) أي أن ما كان يعد العمود الفقري في الإنتاج والصادرات الأمريكية مصدر أساس الاختلال في ميزاتها التجارية مع اليابان - رغم التغير النسبي في قيمة العمليتين - خلال العشر سنوات الأخيرة، ليجاوز الـ 100 مليار دولار في السنوات القليلة الماضية (3) يقابل ذلك معتقدات الشعب الياباني وانتمائه العظيم لبلده، إذ يقل ميلهم لإستيراد السلع الأجنبية ليساوي 25٪ من ميل نظرائهم الأمريكيين و 10٪ من ميل الألمان. لذا يقدر أن وارداتهم تقل بـ 25 - 45٪ عن واردات دولة في ظروف اليابان، هذا

(1) أنظر أحمد السيد النجار، 1989 : 36، 55 . M. Anchodaguy, 1994 . السيدة Tyson تعمل كبيرة المستشارين . L.D.Tyson, 1995 : 33 - 34 . الاقتصاديين للرئيس الأمريكي كلينتون . وأنظر للمزيد من التفصيل حول تقدم اليابان في هذا المجال 84 - 88 P. Cuerrrierieri, 1993 : 84 - 88 .
(2) سعيد النجار ، 1994 .
(3) W.J. Mc Donough, 1993 : 47 - 48

رغم إرتفاع أثمان السلع المباعه في السوق اليابانية عن الخارج بـ ٨٦٪ (١) . ويعد هذا التطور الاقتصادي أحدهم الأبعاد التي كانت ذات تأثير مباشر في الدعوة لتغيير السياسة الاقتصادية للولايات المتحدة والسياسة الاقتصادية العالمية ومنها السياسات التجارية .

II- ولم يقف الأمر عند المنافسة بين الولايات المتحدة واليابان، بل شمل الولايات المتحدة وأوروبا. إذ حققت الاقتصادات الأوربية تقدما اقتصاديا كبيرا كما رأينا سابقا. أضف الى ذلك ان إقامة الاتحاد الأوربي وخلق سوق واحدة سيضعف من الآثار الإيجابية لهذا التقدم بالنسبة للمشروعات الأوربية وهذا سيكون بالطبع على حساب المشروعات المنافسة الأخرى من الولايات المتحدة واليابان. إذ ستتمتع المشروعات الأوربية بكل ما يوفره السوق الكبير من مزايا في ظل مستويات دخول مرتفعه، تكنولوجيا متطورة عمالة رفيعة المستوى، نظم إدارية جيدة، زيادة حجم السوق الأوربية الموحدة سيؤدي الى كبر حجم المشروعات ورفع مستويات كفاءتها وفعاليتها وبالتالي زيادة قدراتها التنافسية - كما يلاحظ أن كبر حجم هذه السوق جعل أوروبا تتفاوض في ظل الجات بأعصاب بارده وهادئة وأصفه نصب أعينها تحقيق مصالحها الداخليه أولا وقبل كل شيء . (وحدث ذلك في مجالات : الزراعة - الصوتيات والمرئيات، العماله والهجرة) وأن تنتهي المفاوضات بما يتفق وظروفها وحسب شروطها هي .

وفي إطار نموها كسوق متعاظمه اشترطت الدول الأوربية تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل مع الدول النامية مخالفة بذلك شروط الدول الأولى بالرعايه - مقابل استمرار نفاذ هذه الى السوق الأوربية (٢) لذا تقول السيده / Tyson أنه ينبغي عدم تجاهل - بسبب المنافسة الأمريكية اليابانية - الجماعة الأوربية التي عكفت على تحقيق صناعات متطورة والتي اتخذت خطوات ليست في صالح الوضع التنافسي للمنتجين الأجانب الذين ليست لهم تسهيلات إنتاجية مماثلة في داخل الجماعة (٣) .

ومما يزيد من حدة المنافسة بين الولايات المتحدة وأوروبا هو تدخل الحكومات الأوربية ذاتها لتقديم الدعم السخي والكبير لقطاعات رائدة بعينها ولبعض القطاعات الأخرى ذات

(١) أنظر لمزيد من التفصيل : لسترثارو، ١٩٩٥ : ١٣٨؛ وحول أثر السوق الأوربية الواحدة على الصادرات الأمريكية أنظر .

(٢) Theera thorn, 1993 : 135 ' D.Anderson, 1995 : 17 - 22

(٣) L.D. Tyson, 1995 : 156

الأهمية الاقتصادية والاجتماعية وكذلك السياسية. اذ تدخلت حكومات عدة دول أوروبية في إنجلترا ، فرنسا وألمانيا وأسبانيا لانتاج طائرة مدنية " إيرباص " ، وذلك رغبة في التخلص من الاحتكار الأمريكي في هذا المجال، ولقد نجحت في كسب ٢٠٪ من سوق الطائرات العمالية ومخطط لأن تزيد هذه النسبة الى الثلث في عقد التسعينات وكان من الطبيعي أن يحدث ذلك هبوطا في حصة الشركات الأمريكية العملاقة مثل " ماكدونل دوغلاس وبوينج. اذ هبطت حصة الأولى من ٣٠٪ الى ١٥٪ وكذلك هبطت حصة " بوينج الى ٤٥٪ للمرة الأولى منذ عشرات السنين حيث ظلت محتفظة بنسبة تفوق الـ ٥٠٪ من السوق العالمية (١) وفي هذا الاطار تبلغ نسبة ماتنفةقة بريطانيا على برامجها الاستراتيجية لتمكين شركاتها من المنافسة في صناعة ما حوالى ١٧٥٪ من ناتجها القومي، إيطاليا ٥٥٪، ألمانيا ٢٥٪/ كما تمتلك هذه الحكومات حصصا هامة في العديد من هذه الصناعات مثل السيارات، خطوط الطيران، الصلب، الكيماويات ... الخ. ويقدّر أنه إذا كان للولايات المتحدة أن تجارى ذلك فعليها أن تنفق ما يقدر بـ ١٤٠ مليار دولار لمساندة صناعات في ١٩٩١. (٢) ولاشك أن ذلك يتعارض مع النهج الأمريكي في علاقة الحكومة الأمريكية بالمنتجين، ومع السياسة الأمريكية الراغبة في تقليص عجز الموازنة. لذا كان متوقعا أن تحظى مسألة الغاء الدعم إهتماما كبيرا في المفاوضات التجارية .

المجال الزراعي

— ولعله من أكثر المسائل التي أثارَت جدلا وخلافا بين الولايات المتحدة وأوروبا هو تنافسهما في المجال الزراعي. حيث لجأت الأخيرة - بقيادة فرنسا - الى اتباع سياسة زراعية مشتركة CAP ، اعتمدت على دعم الزراعة والمنتجات الزراعية من حيث الانتاج والتصدير. ولقد أضرت هذه السياسة بالزراعة والمنتجات الزراعية الأمريكية - التي كانت تدعم أيضا ولكن بمعدلات أقل - في السوق الأوربية، وأسواق الدول الأخرى. فعلى سبيل المثال، كانت أوروبا تقدم دعما لطن القمح يبلغ ٢١٧ دولار، وكندا ١٤٥ دولار، وأمريكا ٧٦ دولارا (٣). لذا مثلت حماية الزراعة محورا للخلافات المستمرة بين الولايات المتحدة والمجموعة الأوربية منذ جولة طوكيو التي انتهت ١٩٧٩. وكان من الطبيعي أن تمثل محورا هاما للمناقشات والمفاوضات والترغيب والتهديد ^(المزارع) الكلدن سادا جولة أوروغواي

(١) لسترثارو ، ١٩٩٥ : ٣٤ - ٣٥

(٢) لسترثارو ، ١٩٩٥ : ٣٥ - ٣٦

Common Agricultural Policy

(٣) نزيبة الأفندي ، ١٩٩٣ : ٤١ وأنظر كذلك ما ذكر في القسم الأول .

الأخيرة ليتم تحرير هذا القطاع على نحو جزئي وتدرجي .

والوجه الثالث للمنافسة هو بين اليابان والمجموعة الأوروبية. إذ انعكس تقدم اليابان تكنولوجيا وعلميا على قدراتها التنافسية مع أوروبا، حيث استطاعت المنتجات اليابانية أن تغزو السوق الأوروبية وأن تزاحمها في الأسواق الأخرى إذ استطاع اليابانيون أن ينفذوا إلى السوق الأوروبية في صناعة السيارات ويتمكنوا من اقتطاع حوالي ثلث سوق هذه السلعة في أوروبا ذاتها، بل تزداد النسبة لتصل إلى ٤٠٪ في الأسواق أيرلندا والنرويج/ ويمتلك اليابانيون في ذلك ميزة أنهم يستطيعون تجميع السيارة بحوالي ربع الأيدي العاملة التي تحتاجها ذات السيارة إذا تم تجميعها في أوروبا. هذا بالإضافة إلى ما تتمتع به السيارات اليابانية من مزايا في مجال التصميم والشكل وقلة العيوب وسرعة تغيير الموديلات ... الخ لذا لا يندهش المرء أن يعرف أن اليابانيين هم الذين أزاخوا الأوروبيين من سوق السيارات في الولايات المتحدة الأمريكية. ونتيجة لذلك أبدى بعض مديري الشركات الأوروبية تخوفهم من غزو اليابانيين للسوق الأوروبية وازدادت الضغوط على حكوماتهم للتصدي - غير الاقتصادي - لهذه المسألة . وبالتالي وجدت بعض الإجراءات التي تحدد حصة اليابان في التصدير لأوروبا، كما تجسدت هذه المخاوف من المنافسة اليابانية القائمة في تصريحات كبار صانعي السياسات والقرارات في أوروبا. إذ يتردد على ألسنتهم أنهم لن يسمحوا بترك اليابان تفعل بأوروبا مثلما فعلت في الولايات المتحدة. بل أن أدت كريسون رئيسة وزراء فرنسا السابقة صرحت :

" أن اليابان خصم لا يلتزم قواعد اللعبة ولديه رغبة مطلقة في غزو العالم. ولا بد أن يكون المرء ساذجا أو أعمى البصيرة لكي لا يعترف بذلك ... ولقد أنها مهمتهم في الولايات المتحدة وهم الآن بسبيلهم لإلتهام أوروبا . (١)

وفي إطار المنافسة الأوروبية - اليابانية - الأمريكية صرح المستشار كول رداً على ماجاء في كتاب " شينتارو ايشيهارا، اليابان التي يمكن أن تقول لا. بأن اليابان ستكون هي الكاسب في الحروب الاقتصادية في القرن القادم، بقوله. بأن التسعينات ستكون عقد الأوروبيين وليست عقد اليابانيين. (٢) ونستطيع أن نسجل أن هذا التصريح يحمل العديد من

(١) لسترثارو ، ١٩٩٥ : ٨٨ - ٩٢

(٢) لسترثارو ، ١٩٩٥ : ٢٩ ، وللمزيد أنظر الكتاب المذكور مواضع متفرقة وعديده

من المضامين، (الأول)، انه فى الوقت الذى يتحدث فيه الكاتب عن المنافسة المحتدمة - حرب اقتصادية - فى القرن ٢١، يحصر السيد كول رده على عقد التسعينات وكأنه اعتراف ضمنى بصحة قول الكاتب المذكور، أو يكشف عن عدم اليقين مما ستكون عليه أوروبا فى القرن المقبل أمام تحديات اليابان والصين وبعض دول آسيا الأخرى. (الثانى) أن السيد / كول يقصر رده فى الحديث عن أوروبا، متجاهلا بذلك الولايات المتحدة، وكأن لسان حاله يريد القول أن أوروبا ستكون الراحه فى معركة المنافسة مع اليابان، أما الولايات المتحدة فلا يولونها أهمية كبرى فى هذا المجال. (الثالث)، أن السيد/ كول يتحدث باسم أوروبا وفى اعتباره السوق الواحدة بدءا من يناير ١٩٩٣. (الرابعة) أنه ربما يأخذ السيد/ هيلموت كول فى حسبانته تفكك الكتلة الاشتراكية وترجيح انضمامها إلى دولها الأوروبية الى شقيقتها فى الغرب لتكون أكبر تجمع اقتصادى فى العالم ومما يعنيه ذلك من عمالة وفيره، وسوق كبيره ... الخ .

وتقارب القوة الاقتصادية النسبية بين الولايات المتحدة، أوروبا واليابان وازدياد حدة المنافسة فيما بينها ورغبة من كل مجموعة فى أن تحقق مصالحها القومية أدى الى أن تصبح الولايات المتحدة إحدى القوى التى تضطلع بدور أساس فى إعادة ترتيب القواعد الحاكمة للتجارة الدولية تشاركها فى ذلك مجموعات دولية رئيسية أخرى مثل اليابان وأوروبا .

وتعكس مفاوضات إعادة الترتيب من حيث المضمون والتوقيت وكيفية السير والمدى الزمنى والنجاح والاختراق والمدى الذى تذهب اليه فى التحرير تعكس مدى حرص كل دولة على مصالحها وقوتها النسبية خاصة سوقها بالنسبة للاقتصادات الأولى ومدى التوافق والتعارض بين هذه المصالح كما تجسده أهمية كل بند ومسألة من مسائل المفاوضات من أهمية وحساسية لاقتصادها الوطنى والمحلى، تولده من ضغوط على صانعى السياسات وتنحذى القرارات فى هذه الدول. كما أن الظروف والمتغيرات الفكرية والسياسية العامة على مستوى الدولة وعلى مستوى العالم تلعب دورا هاما فى الاتجاه العام للمفاوضات والتحرير. فطالما أن الفكر الاقتصادي كان يتجه نحو الحرية الاقتصادية واتساع المجال لعمل آليات السوق على المستوى العالمى، نجد أن ذلك يساعد على دعم عملية التحرير التى تزداد عمقا واتساعا اذا توافقت الاتجاهات السياسية الدولية والمحلية فى الدول (الرائدة اقتصاديا مع ذلك .

الشركات المتعدية الجنسيات والمنافسة الدولية :

وعند الحديث عن القدرات التنافسية ومقوماتها البحثية والتكنولوجية الادارية والتنظيمية والبشرية والاتجاه نحو التحرير الاقتصادي والتجاري العالمين ينبغي التنويه بالدور المتعاظم للشركات المتعدية الجنسيات. اذ أن هذه الشركات تنظر الى السوق العالمية على أنها سوقها وأنها تستثمر وتصدر وتستورد كيفما شاءت طالما أن ذلك يحقق لها النمو والربحية. لذا فان من مصلحتها العمل والضغط - إن لزم - من أجل تحرير التجارة العالمية وخلق سوق كونية واحدة. وانطلاق من هذه الرؤية الاستراتيجية تزيد هذه الشركات من استثماراتها المباشرة الخارجية بشكل مستمر. اذ طبقا لتقرير الاستثمار العالمي ١٩٩٥ يبلغ حجم الأصول من الاستثمارات المباشرة على مستوى العالم ٢٠٥ تريليون دولار في ذات العام، وان استثمارات هذه الشركات بلغت ٢٢٦ مليارا في ١٩٩٤ ويتوقع زيادتها الى ٢٣٥ مليارا في ١٩٩٥، وأن عدد هذه الشركات يصل الى ٤٠ ألفا لها أكثر من ٢٥٠ ألف فرع في مختلف أنحاء العالم. ويلاحظ أن أكبر ٥٠٠ شركة منها تنتج أكثر من ٨٥٪ من إجمالي إنتاجها وأنها تتركز في دول الـ OECD كالاتى : دول الاتحاد الأوربي (١٥٥) ٣١٪، الولايات المتحدة ١٥١ ٣٠.٢٪، اليابان ١٤٩ ٢٩.٨٪ وبقية العالم النسبة المتبقية (١).

تظهر البيانات السابقة أن الشركات المتعدية الجنسيات تمثل عملاقا اقتصاديا لا يمكن تجاهل دوره وتأثيره في الاتجاه نحو العولمة وتحرير التجارة من جهة. كما تظهر مدى التقارب - السابق التنويه عنه - بين القوى الاقتصادية الرئيسية الثلاث. لذا نجد أن هذه الشركات هي التي تقود من الناحية الفعلية المنافسة الدولية في اطار تحرير التجارة العالمية. اذ أن الشركات التابعة لكل دولة تنظر - ومن خلفها دولتها - الى أن كل مكسب تحققه شركات دولة أخرى في سوقها الوطنية أو السوق العالمية يتم على حسابها، بل يعرضها للخطر والتدهور، لذا عليها أن تتخذ تحركات مضادة هجومية offensive أو دفاعية defensive من أجل غزو أسواق جديدة أو الدفاع عن أسواقها القائمة ، ويمكن التوضيح النظري للمنافسة التي تواجهها الشركات الأمريكية من الشركات الأوروبية

World Investment Report, 1995,

(١)

اسماعيل صبرى عبد الله، ١٩٩٥ : ٦ - ١٢ ،

G. Hanel & Y. Doz & C.K. Prohalad, 1484 : 133
Vaitsos, 1974 : 223 - 224

واليابانية بالاعتماد - مع التحوير والاضافة - على ضوء التصور الذي وضعه S. Hymer
على النحو التالي :

$$As_1 = AM_1 + AM_2 + AM_3 + AM_4$$

$$Es_2 = EM_1 + EM_2 + EM_3 + EM_4$$

$$Js_3 = JM_1 + JM_2 + JM_3 + JM_4$$

حيث أن :

AS_1	=	مبيعات الشركات الأمريكية الاجمالية
AM_1		مبيعاتها في السوق الأمريكية
AM_2		مبيعاتها في السوق الأوروبية
AM_3		مبيعاتها في السوق اليابانية
AM_4		مبيعاتها في أسواق العالم الثالث

كما أن Es_2 تعنى إجمالي مبيعات الشركات الأوروبية. وأن

$EM_1 + EM_2 + EM_3 + EM_4$ تعنى مبيعات هذه الشركات في الأسواق الأوروبية
والأمريكية واليابانية وأسواق العالم الثالث. وهكذا بالنسبة لـ Js_3 فتعنى إجمالي مبيعات
الشركات اليابانية في الأسواق اليابانية JM_1 ، والأمريكية JM_2 ، والأوروبية JM_3 وأخيرا
أسواق العالم الثالث JM_4 .

هذه المعادلات تفترض أن الشركات المختلفة في وضع توازنى أول في الأسواق المختلفة
بما فيها سوقها الوطنى، وبالتالي فإن أى تغير في حصتها فيها لصالح الشركات الأخرى
يعنى أن ذلك يتم على حسابها، ومن ثم يجب عليها - حفاظا على قوتها النسبية -
إتخاذ تحركات مضاده في أسواقها الوطنية أو في الأسواق الأجنبية، بما فيها السوق التى

Franko, 1976

(١)

تنتهي اليها الشركات المنافسة المتوسعة ذاتها. وفي هذا يقول مدير إحدى الشركات الأمريكية :

" Competition is increasingly carried on by international companies. unless we compete throughout the entire free world we shall eventually be severely handicapped in our efforts to maintain our strong domestic position " (١)

ويمكن توضيح مخاوف الشركات الأمريكية - تطبيقاً - من المنافسة الأجنبية الجاهة على مدار الـ ١٥ عاماً الماضية من الدراسة التي أجراها مركز دراسات الأعمال الأمريكي في ربيع ١٩٩٣ على ١٣٢ شركة، لمعرفة أثر المنافسة الدولية على تغيير استراتيجيات وهياكل الشركات الأمريكية ولقد استجاب للدراسة حوالي ٤٨ شركة ويلاحظ أن المبيعات الخارجية لهذه الشركات تمثل نسبة هامة من إجمالي مبيعاتها . ولقد اتفق معظمها على ابداء التخوف من المنافسة الأجنبية خاصة اليابانية فعلى سبيل المثال، ذكر نائب مدير إحدى الشركات الكيماوية الكبرى في الولايات المتحدة أن شركة Toyotas اليابانية هي مصدر الخطر على شركته، قائلاً أن هذه الشركة لم تكن توجد في السوق الأمريكية حتى ١٩٨٢/٨١ ولكن بعد هذا التاريخ - يقول نائب المدير :

" .. We were in a global war and we were losing " .

ونذكر مثالا آخر في هذا الصدد للسيد / Charles Knight رئيس شركة Emerson Electric ، ذات الأصول التي تبلغ ٩ بليون دولار ويحقق ٤٠٪ من عائداته من المبيعات الخارجية والذي ظلت شركته تحقق مكاسب لمدة ٣٦ عاماً، حيث يقول عن اشتداد المنافسة الأجنبية :

" We woke up one morning with a foreign company ... on our customer's doorstep with a product as good as ours at 30% less cost .

ويتفق رجال الأعمال السابقين على ضرورة عمل شيئاً ما لمواجهة هذه المنافسة، على

Martin, 1973 : 64

(١)

مستوى الشركة، السوق ... الخ. (١) ومن بين ماتفعله الشركات العملاقة الضغط على حكوماتها من أجل مساندة استثماراتها الخارجية، تحرير التجارة الدولية وتسهيل النفاذ الى الأسواق خاصة تلك التى ظلت تتبع إجراءات تقييدية لأجيال طويلة - وهنا نجد أن الشركات الدولية فى سعيها لتحقيق أهدافها تتبع ما يعرف بالمشاركة التنافسية Competitive callaboration (٢) كما تظهر هذه الصورة أيضا حينما يتجهدها خطر من أسواق أخرى مثل أسواق العالم الثالث كما سنرى .

وأخيرا نتساءل هل المنافسة محصورة ^{من} الإقتصادات المتقدمة وشركاتها فقط ؟

هنا نرى تصاعد الدور الذى أصبحت تلعبه بعض الإقتصادات النامية فى المنافسة الدولية، مما كان له تأثيرا هاما فى التوجهات الأخيرة نحو تقنين قواعد التجارة الدولية فى ظل منظمة للتجارة العالمية تعنى بتطبيقها، وهو ما ستناول فى القسم التالى .

Chilton, 1995 : 10 - 11

(١)

لمزيد من التفصيل عن هيكل السوق اليابانية وقوة شركاتها أنظر : لسترثارو، مواضع مختلفة، وكذلك Tyson, 1995 Mc Donough, 1993, M.Anchodoguy, 1994 ,

G. Hanel, Y. Doz & C . K. Peohalad, 1989 : 133 .

(٢)

القسم الثالث : تطور المركز النسبي للدول النامية والمنافسة الدولية .
إذا كانت الاقتصادات المتعدية التأثير دوليا مثلت ومازالت تمثل العناصر الرئيسية الفاعلة في إعادة صياغة وترتيب ادارة العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولييه موضوعيا وتنظيميا ، فإن الدول الناهضة من العالم الثالث صارت تمثل مدخلا هاما في هذه المعادلة الدولية يصعب تجاهله أو اغفاله . ويتمثل هذا المدخل في بعض اقتصادات العالم الثالث التي استطاعت إجراء تغييرات هيكلية في بنائها ومن ثم تحقيق مستويات عالميه في الاستثمار والانتاج وتحسين نوعيه الانتاج وخلق قاعدة صناعية ، علمية وبشرية وفنية متقدمة نسبيا وبالتالي تحقيق تقدما كبيرا في المنافسة في الأسواق الدولية المتقدمة والنامية ، ولعل هذا المتغير بعد أحد العوامل الهامة التي أدت الى حدوث تغيير في النظام الاقتصادي العالمي والاتجاه نحو التحرير على النحو الذي تم عليه . (١)

ويعالج هذا القسم تطور مركز الدول النامية على جزئين. نعرض في الجزء الأول، تطور مركز الدول النامية في الاستثمار والانتاج بصفة عامة، وفي الجزء الثاني، نعرض لتطور مركز هذه الدول في التجارة العالمية ومدى تأثير ذلك على الدول المتقدمة والسياسات الاقتصادية الدولية .

أ - التطور الاقتصادي في الدول النامية

لقد استطاعت بعض أقطار العالم الثالث أن تغير من صورة الدول النامية على الخريطة الاقتصادية العالمية وهذه تعرف بالدول الصناعية الجديدة NICS. فلقد عكفت هذه الدول في آسيا وأمريكا اللاتينية مثل ستفانورة، هونج كونج، كوريا الجنوبية، أندونيسيا، ماليزيا وتايلاندا والبرازيل والمكسيك، على تحقق مستويات عالية من الاستثمار والانتاج وتغير هيكل الناتج القومي وتنوعه . ومن أهم ملامح التنمية في هذه المجموعة من الدول خاصة الآسيوية منها :

- ارتفاع معدلات الاستثمار والادخار كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي، والانخفاض التدريجي لمعدلات الاستهلاك الاجمالي فيها، خلال الثلاثة عقود الماضية تقريبا. فعلى سبيل المثال، حققت جمهورية كوريا معدلات إدخار واستثمار مرتفعه خلال الثمانينات والتسعينات حيث تضاعفت عدة مرات بعد أن كانت منخفضه في السبعينات. اذ ارتفعت

A. Singh, 1995 : 171 , R.N. Cooper, 1995 : 250

(١)

معدلات الاستثمار فيها من أقل من ١٠٪ فى أواسط الخمسينات الى ٢٥٪ فى السبعينات وحوالى ٣٠٪ فى أواسط الثمانينات لتتجاوز الـ ٣٤٪ فى ١٩٩٣. وما يميز هذه الاستثمارات هو أن الفجوة بينها وبين المدخرات المحلية فى انكماش مستمر، فبينما كان معدل الادخار المحلى ٨٪ فى ١٩٦٥، ١٥٪ فى ١٩٧٠ كان معدل الاستثمار ١٥٪ و ٢٥٪ فى العامين على التوالي. وهذا يعنى أنه كان هناك اعتماد كبير على الموارد الأجنبية. الا أنه مع أواسط الثمانينات صارت معدلات المدخرات المحلية تتجاوز معدلات الاستثمار وهو ما يعنى تقلص الحاجة الى الموارد الأجنبية من جهة ونجاح جهود التنمية فى رفع مستويات المعيشة وتوليد فوائض مالية من جهة أخرى. يقابل هذا التطور إنخفاض معدل الاستهلاك الإجمالى من ٩٢٪ عام ١٩٦٥ الى ٦٥٪ فقط فى عام ١٩٩٣، وهو ما يترجم إرتفاع حجم الناتج القومى بمعدلات تفوق معدل نمو الاستهلاك . وبالرجوع الى إحصاءات البنك الدولى يمكن استخلاص ذات الاتجاه العام للدول النامية التى حققت نجاحا خلال الفترة المذكورة مثل سنغافورة، هونج كونج، ماليزيا، وتايلاند، وكذلك بعض دول أمريكا اللاتينية وان كانت بمعدلات أقل نسبيا. (١)

والواقع ان ارتفاع معدلات الاستثمار لم يقتصر على دول جنوب شرق آسيا الصغيرة فقط، بل امتد ليشمل دولا أسيوية كبيرة مثل أندونيسيا، والصين والهند. اذ نجد أن معدل الاستثمار فى أندونيسيا ارتفع من ١٦٪ عام ١٩٧٠ كنسبة من الناتج المحلى الاجمالى الى ٢٨٪ فى ١٩٩٣ وكذلك معدل الادخار من ١٤٪ الى ٣١٪ فى العامين المذكورين، وارتفع معدل الاستثمار فى الصين الى ٤١٪ فى ١٩٩٣ من ٢٨٪ عام ١٩٧٠ والادخار الى ٤٠٪ من ٢٩٪ فى ذات العامين أيضا وصدق ذات الاتجاه بالنسبة للهند حيث ارتفع معدل الاستثمار من ١٧٪ الى ٢٤٪ فى عامى ١٩٧٠، ١٩٩٣ ونفس الشئ تقريباً بالنسبة للإدخار المحلى. (٢)

ولقد إرتبطت الزيادات السابقة فى الاستثمار بزيادة فى معدلات تكوين رأس المال العام والخاص ومن ثم توسيع الطاقة الانتاجية فى الدول السابقة، مما أسهم بدورة فى تحقيقها لأعلى معدل نمو فى الناتج القومى فى العالم على نحو متماسك فى الفترة

(١) أنظر للتفصيل، البنك الدولى، تقرير ١٩٨٦، جدول ٥ : ٢٢٢ - ٢٢٣ وتقرير ١٩٩٥، جدول ٩ : D,Felix, 1994 : 12 - 13 & Singh, 1995 : 34 وكذلك، ١٧٨ ، ١٨٩.

W.D.R., 1995, table 9 : 178 - 179

(٢)

المذكورة، مقارنة بالدول الصناعية المتقدمة ذاتها. إذ حققت كوريا على سبيل المثال معدلا يبلغ في المتوسط ٩.٥٪، وماليزيا أكثر من ٧٪، كما تضاعف معدل النمو في الصين ليبلغ في الفترة ٨٠ - ١٩٩٣، ضعف ما كان عليه في العقد السابق مباشرة ليصل الى ٩.٦٪ خلال ٨٠ - ١٩٩٣، يبلغ ١٣.٤٪ في ١٩٩٣، مقابل ٢.٣٪ لانجلترا، ٢.٧٪ للولايات المتحدة و ٢.٣٪ لألمانيا، هذا على جانب. كما أنه على جانب آخر، كانت أكبر معدلات النمو تحدث في قطاع الصناعات التحويلية حيث بلغ ١٧.٧٪ في كوريا في ٧٠ - ١٩٨٠ و ١٢.٣٪ في ٨٠ - ١٩٩٢، وأكثر من ١٠٪ في ماليزيا وتايلاندا وأكثر من ١١٪ في أندونيسيا والصين، وذلك مقابل ١.٦٪ في ألمانيا (قبل الوحدة)، ٩٪ لفرنسا و ٥.٦٪ لليابان خلال الثلاث عشرة سنة ٨٠ - ١٩٩٢. (١)

وبذلك يعزى ارتفاع معدلات النمو في الدول النامية بصفة عامة الى ما حققته دول شرق آسيا بصفة أساسية .

- أن القاسم المشترك الأعظم بين الدول الآسيوية هو الدور الفعال للحكوماتها في إدارة وتوجيه عملية التنمية مع تشجيع ودعم القطاع الخاص فيها، إذ تدخلت هذه الحكومات لتضطلع بالدور الأساسي في تحقيق تراكم رأس المال وتوسيع الطاقة الانتاجية ورفع معدلات الاستثمار ودفع التقدم التكنولوجي وإجراء التغييرات الهيكلية في الاقتصاد وما يرتبط بها من سياسات إقتصادية على ضوء ماقلبه الحاجة الى التنمية ، والواقع الاقتصادي للدولة، دون تجاهل الاعتبارات والمتغيرات الدولية. وحققت هذه الدول - وفقا لتقرير ال UNCTAD, 1992 - معدلات نمو مرتفعة تفوق ماكان يمكن تحقيقه لو ترك الأمر منذ البداية لسياسة الحرية الاقتصادية Laissez - Faire Policy .

ولقد تدخلت حكومات الدول السابقة على مراحل، إذ حاولت في المرحلة الأولى : - معالجة مايعرف بفشل السوق Market Failure - عزوق المشروعات الخاصة أو تردها عن الاستثمار بصفة عامة في حالة عدم التأكد - مساعدة المشروعات الخاصة على الابتكار وإجراء التغييرات الهيكلية وولوج مجالات جديدة خشية أن تصاب هذه المشروعات بالاحباط اذا كان عليها أن تتحمل بمفردها كل نفقات ومخاطر تحقيق ذلك ومن ثم تقدم

W.D.R., 1996, table 2 : 164 - 165

World Bank Policy Research Bulletin, 1993 : 4

(١)

وأنظر كذلك

لها المساعدات المالية فى صور مختلفة .

- دعم المشروعات الصغيرة لدخول المجالات الاستثمارية المربحة والتي قد تحتاج لتمويل كبير نسبيا لاتقدر عليه . (١)

وفى المرحلة الثانية، تتدخل الحكومات - بالاضافة الى ماسبق - لفرض حماية تجارية بتوظيفها العديد من السياسات المالية والنقدية مثل أسعار الصرف، التعريفات الجمركية، الدعم والاعانات ... الخ. وفى المرحلة الثالثة، لجأت هذه الحكومات الى الالغاء التدريجى للحماية السابقة بما يتفق وماتحققه مشروعاتها من قدرات تنافسية فى السوق المحلية والدولية. ففى كوريا - على سبيل المثال - تم تخفيض القيود الكمية ورفع معدلات الحماية التعريفية فى السبعينات كخطوة أولى، وفى خطوة ثانية، قامت بخفض النوعين من الحماية فى الثمانينات، بعد أن أصبحت قدرتها على التنافس والتعامل بديهي فى السوق الدولية مؤكدة . (٢)

- وكان من ثمرة النمو الكبير والسريع فى الاقتصادات السابقة، أن خرجت منها بعض الشركات الدولية متعددة الحدود الى أسواق الدول النامية الأخرى وبعض الدول المتقدمة ليس فقط فى مجالات الخدمات ومقاولات البناء دائما حتى فى صناعات السيارات والالكترونيات والأجهزة والمعدات الكهربائية مثلما هو الحال فى الهند، كوريا الجنوبية، هونج كونج والبرازيل ... الخ. ويلاحظ أن الدول التى حققت ذلك هى الدول التى يتركز فيها البحث العلمى والتطوير فى الدول النامية بصفة عامة ولقد أدت العوامل السابقة وغيرها الى زيادة المقدرة التنافسية للاقتصادات الناهضة الواعدة من العالم الثالث. وسوف نعرض فى الجزء التالى لأهم مظاهر هذه القدرات وموقف الدول المتقدمة منها .

ب - الاقتصادات النامية والمنافسة الدولية :

استطاعت بعض الدول النامية أن تخترق حاجز المنافسة الدولية وتزاحم منتجات الدول المتقدمة فى سوقها الوطنية وفى أسواق ثالثة. ويتضح التقدم الذى حققته الدول النامية فى هذا المجال من عدة مؤشرات هامة يأتى فى مقدمتها : تزايد حجم وقيمة معدل نمو

UNCTAD, 1994 : 58

(١)

(٢) للمزيد حول سياسات هذه المجموعة من الدول أنظر :

UNCTAD, 1994 : chapter One .

صادرات هذه الدول بصفة عامة والى أسواق الدول المتقدمة على نحو خاص مقارنة بمثيله من الدول المتقدمة، تنوع هيكل هذه الصادرات بحيث لم تعد مقصورة على الصادرات الأولية ولا الصادرات الصناعية التقليدية كثيفة العمالة - بل صارت تشمل صناعات متطورة رفيعه المستوى طالما كانت تنفرد بها الدول الصناعية المتقدمة. كما أن الصادرات الصناعية أصبحت تمثل نسبة هامة من إجمالي صادرات بعض هذه الدول النامية .

فعلى مستوى معدل نمو الصادرات الصناعية من الدول النامية نجده أنه أصبح حوالى أربعة أضعاف نظيره فى الدول المتقدمة خلال الفترة ٧٣ - ١٩٨٥ بعد أن كان مساويا له تقريبا فى ٦٥ - ١٩٩٧٣ . ويشير تقرير الانكساد ١٩٩٣ أن نفس الاتجاه ظل ساريا تقريبا خلال عقدى الثمانينات حتى أوائل التسعينات . (١) ولعل نتائج هذا التقرير تتوافق مع أرقام الجدول التالي (٢) حيث تشير الى تطور نمو الصادرات السلعية لبعض الدول النامية مع مقارنتها بمثيلتها فى بعض الدول المتقدمة

جدول (٢) تطور معدلات نمو التجارة السلعية في

بعض الدول المختارة ١٩٧٠ - ١٩٩٣ (%)

البلد	معدل نمو الصادرات		معدل نمو الواردات	
	١٩٨ - ١٩٧٠	١٩٩٣ - ٨٠	١٩٨ - ٧٠	١٩٩٣ - ٨٠
جمهورية كوريا	٢٢٫٧	١٢٫٣	١٣٫٢	١١٫٤
هونج كونج	٩٫٩	١٥٫٨	٧٫٩	١١٫٩
ستغافورة	--	١٢٫٧	--	٩٫٧
ماليزيا	٣٫٣	١٢٫٦	٧٫٧	٩٫٧
تايلاند	٨٫٩	١٥٫٥	٦٫٨	١٣٫٨
أندونيسيا	٦٫٥	٦٫٧	١٢٫١	٤٫٥
الصين	٨٫٧	١١٫٥	١١٫١	٩٫٧
الهند	٥٫٩	٧٫-	٤٫٥	٤٫٢

A. Singh, 1994 : 177 & A. Panagaviya, 1994 : 16

(١) أنظر للمزيد

معدل نمو الواردات		معدل نمو الصادرات		البلد
١٩٩٣ - ٨٠	١٩٨ - ٧٠	١٩٩٣ - ٨٠	١٩٨ - ١٩٧٠	
٦	٥٨	٥١	٧	الولايات المتحدة
٦٣	٥١	٤٢	٩٢	اليابان
٥٨	٤٩	٤٢	٥٦	المانيا
٤٨	٦٩	٤٥	٦٨	فرنسا
٥٢	٣٣	٤	٤٣	إنجلترا

Source : WDR, 1995, table 13 : 186 - 187

وتشير القراءة التحليلية للجدول السابق (١) الى أن معدل نمو صادرات الدول المتقدمة كانت مماثلة للدول النامية فيما عدا كوريا في العقد ٧٠ - ١٩٨٠، الا أنها شهدت إرتفاعا كبيرا في الأخير خلال الفترة ٨٠ - ١٩٩٣ لتبلغ بالنسبة للكثير منها حوالى أربعة أضعاف مثلتها في الدول المتقدمة . (٢) أن معدلات نمو الصادرات فاقت الواردات في الدول النامية على عكس الدول المتقدمة، هذا رغم تزايدها بالنسبة لبعض الدول الأولى عن العقد السابق . (٣) أن معدل نمو صادرات الدول المتقدمة إنخفض بالنسبة لها جميعها في الفترة ٨٠ - ١٩٩٣ مقارنة بـ ٧٠ - ١٩٨٠، مقابل زيادة معدلات نمو الواردات، هذه التطورات كان لا بد وأن تنعكس على علاقاتها التجارية ليس فقط مع بعضها البعض، بل مع الدول النامية أيضا .

ومن خصائص الصادرات الصناعية للدول النامية الناهضة أن نسبة كبيرة منها تذهب الى أسواق الدول المتقدمة لتتجاوز ٣٪ من الناتج المحلى الاجمالي لدول الـ OECD في ١٩٧٠ الى ١٢٪ في ١٩٩٤ . (١) فعلى سبيل المثال ازدادت قيمة صادرات كوريا الجنوبية لدول الـ OECD من ٥٢٤ مليوناً في ١٩٧٠ الى ٣٩٥ مليار تقريباً في ١٩٩٣ أى تضاعفت أكثر من ٧٥ مرة خلال ٢٣ سنة، وكذلك ١٣ ضعفا لهونج كونج، ٢٣٢ مرة لسنغافورة، ٥٢٧٥ مرة لماليزيا و ٢٩٧ مرة للصين وهكذا . (٢) أى أن الصادرات المصنعة من الدول النامية الى أسواق الدول المتقدمة تضاعفت عشرات بل مئات المرات بالنسبة لبعضها، وهو ما يبلغ عدة أضعاف نسبة الزيادة في صادرات الدول المتقدمة لبعضها البعض. هذا مع وجوب ملاحظة أن الزيادة الكبيرة في النسبة للدول النامية تفسر - جزئياً

WDR, 1995 : Table 16 : 192 - 193

(١)

- بأنها بدأت من أرقام خفيفة للغاية. (١)

وفى أكبر وأهم الأسواق المتقدمة منفردة وهى السوق الأمريكية نجد أنها تستوعب نسبة متزايدة من صادرات الدول النامية تصل الى حوالى ٥/٢ الواردات الأمريكية ويأتى أكثر من نصفها (٢٠.٥٪) من الأسواق الآسيوية الناهضة فى ١٩٨٩ . وهى الدول التى أستطاعت النفاذ بقوة الى السوق الأمريكية كما حققت الدول النامية الناهضة تقدما فى مجال الصادرات الصناعية حجما وكيفا. إذ إستطاعت أن تزيد صادراتها من السلع المصنعة كنسبة من إجمالى صادراتها لتصبح على سبيل المثال ٨٠٪ فى سنغافورة، ٩٣٪ هونج كونج وكوريا الجنوبية، ٦٥٪ ماليزيا. ٥٣٪ فى أندونيسيا ... الخ. وبلغت النسبة فى المتوسط حوالى ٣٠٪ لأمريكا الجنوبية فى أوائل التسعينات بعد أن كانت حوالى ١٠.٥٪ فى أوائل السبعينات. (١)

وبالنسبة للصين تضاعفت صادراتها إحدى عشرة مرة خلال الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٩، هذا فى مقابل تضاعف الصادرات الأمريكية للصين بمره ونصف فقط خلال تسع سنوات، وبهذا استطاعت المنتجات الصينية أن تمثل ٢٦٪ من إجمالى الواردات الأمريكية فى ١٩٨٩، بعد أن كانت ٥٪ فى ١٩٨٠. كما اتسمت صادرات الدول النامية بإزدياد تنوعها بحيث لم تعد تقتصر فقط على الصادرات التقليدية كثيفة العمالة، بل استطاعت أن تحقق قدرات تنافسية رفيعة فى صناعات متطورة مثل الصناعات الكيماوية والحديد الصلب وتجهيزات النقل الهندسية والكهربائية والالكترونية وتصدر منها كميات ضخمة الى الأسواق العالمية ومنها أسواق الدول الصناعية المتقدمة ذاتها. (٢)

مع هذا ينبغى أن نسجل ملاحظتين هامتين فى هذا الصدد :

الأولى ، أنه مازالت الصادرات الصناعية التقليدية تغلب على صادرات الدول النامية للدول الصناعية كالأخشاب، الجلود، الأحذية، الأقمشة والمطاط ... الخ، فعلى سبيل المثال، شكلت الصادرات من الكيماويات والآلات الكهربائية والالكترونيات ومعدات النقل حوالى ٣٢٪ من صادرات سنغافورة فى ١٩٩٢ و ٦٨٪ للمنسوجات وغيرها من الصناعات الأخرى، وكانت النسبة ١٤٪، ٨٦٪ على التوالي فى هونج كونج، و ٣٣٪

(١) Tussie & glouer, 1993. Table 3.2, p. 55, chosh, 1996 : 41

(٢) WDR, 1995, Table 15; pp. 190 - 191 , MNCTAD Report, 1994 : 19 وأنظر كذلك،

سعيد النجار، ١٩٩٤

و٦٩٫٧٪ لكوريا الجنوبية ١٩٩٢ . (١)

الثانية ، أن الصادرات الصناعية للدول النامية إلى أسواق الدول الصناعية تكاد تتركز في عدد محدود من الدول مثل جمهورية كوريا، ماليزيا، سنغافورة، هونج كونج والصين والهند، بالإضافة بالبرازيل والأرجنتين والمكسيك. (٢)

ومما هو جدير بالذكر أن الدول النامية الآسيوية استطاعت أن تحقق الكثير من نجاحها في عملية التصدير بالتوسع في التجارة البينية الإقليمية فيما بينها Intra - regional trade ، بفضل إقامة تكتل الـ ASEAN في ١٩٦٧ من ست دول هي : يروناي، أندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، وتايلاند. كما وقع أعضاء هذا التكتل الإقليمي اتفاقا في ١٩٩٢ على اتفاقية لإقامة منطقة حرة AFTA بحلول عام ٢٠٠٦ . (٣) ولاشك أن إقامة مثل هذه التكتلات ستسهم في تحقيق المزيد من التجارة وبالتالي دفع التنمية الاقتصادية في هذه الدول مستغلة مزايا السوق الكبير في تحسين الانتاج كما وكيفا .

من كل ماسبق نستطيع التول أن الاقتصادات النامية أصبحت تمثل أحد العناصر الفاعلة في المنافسة الدولية ومن ثم يمكننا تطوير المعادلة التنافسية السابقة بخصوص الشركات من الدول المتقدمة لتعبر عن حالة الدول النامية

$$TS_4 = T_{M_1} + T_{M_2} + T_{M_3} + T_{M_4}$$

أي أن منتجات هذه الدول (Ts) تذهب الى أسواقها هي، ثم تنافس في أسواق الدول المتقدمة الأمريكية $T_{M_2}^A$ ، الأوروبية $T_{M_3}^E$ واليابانية $T_{M_4}^J$ ، وبالتالي عليها مراقبة ورصد تحركات صادرات الدول المتقدمة وأفعالها والتي يمكن أن تؤثر في سوقها المحلية، أو في النفاذ الى الأسواق المتقدمة ذاتها أو حتى أسواق ثالثة، وتتخذ الإجراءات والتحركات التعويضية لتحافظ على وضعها ومكانتها في السوق العالمية. كما يمكنها أن تسهم بفعالية - كمجموعة - في إعادة ترتيب معادلة التوازن التجارية العالمية الجديدة.

وأيا كان الأمر آثار التطور السابق في صادرات الدول النامية مخاوف وشكوك الدول المتقدمة، بل أكثر من هذا يعتبره الكثيرون في هذه الدول بمثابة تهديد لاقتصاداتها ومستويات المعيشة الحقيقية والرفاهية فيها .

(١) أنظر تقرير البنك الدولي، ١٩٩٤، جدول ١٥ ؛

(٢) تقرير الانكتاد، ١٩٨٧ : ١٢٢

Association of South East Asian Nations

A. Panagaviya, 1994 : 16

(٣)

وأخذت تتعالى صيحات Outcries فى الدول المتقدمة على السنة كبار المسؤولين والكتاب فيها بأن الخطر قادم من دول الجنوب وصاروا يلّمون بأن معركة جديدة تبدو فى الأفق بين الاقتصادات المتقدمة والاقتصادات النامية، بعد أن كانت تنشب المعارك بين الاقتصادات المتقدمة بعضها البعض فقط. فعلى مستوى الكتاب وجد بعض الكبار منهم فى الغرب يحذرون ساستهم ومنتجيههم من نمو الواردات من دول العالم الثالث لأنها واردات منخفضة التكاليف لانخفاض الأجور (١ - ٤٠ أحيانا) فى الوقت الذى يتمتع فيه العمال بإرتفاع مستوى الانتاجية هذا على خلاف ماكان مألوفا من انقسام العالم الى قسمين إثنين، الأولى دول غنية ذات مستويات معيشية وأجور مرتفعة وإنتاجية ريفية المستوى مقابل القسم الثانى الذى يضم دولاً فقيرة خفيفة الدخل وذات إنتاجية خفيفة لاقيمة لها. بل أن شخصية عالمية مثل السيد/ كلاوس شواب رئيس المنتدى الاقتصادى العالمى الذى يعقد فى دافوس ذكر فى رسالة له الى السيد/ سكرتير عام الأمم المتحدة مبينا أن تغير الأحوال فى الدول النامية يهدد مستويات المعيشة فى الدول الصناعية المتقدمة ذاتها، كما يهدد بإعادة نشر وتوزيع الأصول الانتاجية على نطاق واسع عالميا لصالح الدول النامية ! .

ولقد تعدى القلق النطاق النظرى. الى مستوى صانعى السياسات ومنتخدى القرارات على نطاق أكثر أهمية. ولقد جسد ذلك السيد/ جاك ديلور رئيس المفوضية الأوروبية فى تقريره الكتاب الأبيض، حول الصعوبات الاقتصادية التى تواجه المجموعة الاقتصادية الأوروبية بعنوان " النمو والقدرات التنافسية والعمالة، . حيث ذكر أربعة أسباب لتصاعد البطالة فى أوروبا يأتى فى مقدمتها وعلى رأسها منافسة الدول النامية للاقتصادات المتقدمة حتى فى داخل أسواقها بمنتجات ذات مستويات نفقة لاتستطيع الدول المتقدمة أن تجاريها. ويذكر Krugman أن وجهة النظر هذه تسود كل أوروبا تقريبا . وبالنسبة للولايات المتحدة تختلف النظرة باختلاف الرؤى الشخصية لإدارة الامريكية، فلقد كان التركيز لفترة على المنافسة الأوروبية ثم اليابانية فى عهد الرئيس كلينتون، الا أن هذا لايعنى ترك الدول النامية على حالها، إذ جاء فى التقرير الاقتصادى للرئيس ١٩٩٤ أن العالم الثالث لايشكل تهديدا للعمالة فى أمريكا حتى الآن. ونجد هنا أن كلمة الان تعنى، ان ذلك أمر محتمل فى المستقبل. ولقد ورد تأكيد على هذا المعنى الأخير فى دراسات خبراء مراكز الأبحاث الأمريكية مثل معهد السياسات الاقتصادية وبعض الاقتصاديين المشاهير مثل روبرت كوتز، حيث يحذرون أو اذا شئنا الدقة يحرضون ضد الدول النامية معتمدين نفس

المنطق الأوربي في هذا الصدد. ولقد جاء في مجلة CEO ثلاث مقالات مخصصة بأكملها عن التهديد الذي يجد مصدره في منافسة الدول النامية. ولقد أسهم كل ذلك في خلق نوع من الانطباع حتى لدى غير الاقتصاديين بأن صادرات ومنافسة الدول النامية هي أساس مشاكل الولايات المتحدة وغيرها من الدول المتقدمة. (١)

وتربط وجهة النظر السابقة بين تزايد صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة وبعض المشاكل التي تشهدها (اقتصاداتها ومنها :

- انخفاض نسبة العمالة الصناعية إلى إجمالي العمالة في هذه الدول وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية. ولقد كان الهبوط ملحوظا بصفة خاصة في قطاعات التصنيع التقليدية منخفضة المهارة .

- اتساع الفجوة في الدخل الحقيقية بين العمالة رفيعة المستوى والعماله غير الماهرة في قطاعات المنسوجات والملابس والأحذية .

- تزايد البطالة بصفة عامة في الاقتصادات المتقدمة، إذ قدر A. Wood, 1994 أن صادرات الدول النامية تعد مسؤوله عن ٢٤٪ من إنخفاض القوة العاملة في الدول الصناعية، بطريق مباشر وغير مباشر. ولقد أيدت دراسات أخرى مثل Sachs & R.Rowthorn , Leamer, 1943, 1944 Shatz, 1994 وأن كان لا يذهب إلى ذات المدى الخ. (٢)

ويخلص كل من Shas & shatz/1994 تطور الأوضاع السابقة في السوق الأمريكية في الجدول التالي (٣)

(١) Krugman, 1994 : 112 - 114 , Ghosh, 1996 : 41

Sachs & shatz, 1994 : 1 - 13

(٢)

(٢) لتفصيل أكثر أنظر

2

جدول (٣) الانتاج، العمالة والتجارة في السلع المصنعة خلال الفترة ١٩٥٠ - ١٩٩٠ (١)

السنة	النتاج المحلي الصناعي	العمالة الصناعية	الواردات المحلية الاجمالي	الواردات الصناعية	التاريخ المحلي الصناعي	الواردات الصناعية الصافية
١٩٥٠	٢٩٣	٣٣٧	---	---	---	---
١٩٦٠	٢٨٢	٣١٠	٢١	٦٥	٣٢-	٣٢-
١٩٧٠	٢٥٠	٢٧٣	٣٥	١١٨	٣-	٣-
١٩٧٨	٢٣٣	٢٣٧	٥٤	١٨٣	١٩	١٩
١٩٩٠	١٨٥	١٧٤	٧٣	٣٠٧	٦٥	٦٥

Source : sach's & shatz, 1994. table 1,p.5

وما يشير قلق الولايات المتحدة أن هناك تعاصرا بين زيادة صادرات الدول النامية إليها وانخفاض الاستثمارات الصناعية فيها وهجرتها الى بعض هذه الدول. ويعبر عن ذلك - جزئيا - إنخفاض الناتج المحلى الصناعى كنسبة من إجمالى الناتج المحلى من ٢٩ر٣٪ فى ١٩٥٠ و ٢٥٪ فى ١٩٧٠ الى ١٨ر٥٪ فقط فى عام ١٩٩٠. هذا فى مقابل تزايد نسبة الواردات الصناعية/ الناتج المحلى الاجمالى بشكل مستمر من ٢ر١٪ الى ٧ر٣٪ خلال الفترة السابقة وتصبح أرقام الواردات أكثر تعبيرا بمقارنتها بالناتج المحلى الصناعى حيث ازدادت من ٦ر٥٪ فى ١٩٦٠ إلى ١٨ر٣٪ فى ١٩٧٨، الى ٣٠ر٧٪ فى ١٩٩٠. (١)

الا أن الآراء السابقة تواجه بعض التحفظات من قبل بعض الكتاب، الذين لا يرون أن التجارة الخارجية خاصة مع الدول النامية هى المسؤولة عن هذه المشاكل، بل يرون :

(١) أنه وان كانت هذه التجارة لها تأثير فهو لا يصل الى المدى المذكور

(٢) أن مشكلة الأجور وبطء نموها وتباينها يعود وفقا لـ Lawrence & slaughter الى هبوط مستوى الانتاجية فى القطاعات المذكورة .

(٣) أن نسبة كبيرة من البطالة تعود الى التطور التكنولوجى أكثر مما تعود الى التجارة الدولية. أكثر من هذا يرى بعض هؤلاء الكتاب أن نمو الاقتصادات النامية يفيد الاقتصادات المتقدمة ذاتها. (٢)

وبغض النظر عن صحة الآراء والآراء المضادة السابقة، تظل هناك حقيقة تتمثل فى تطور إقتصادات الدول النامية وتزايد قدراتها التنافسية فى الداخل والخارج وبأنها لم تعد مجرد سوق لتصريف منتجات الدول الصناعية وان كان معظمها مازال كذلك، بل أصبح بعضها يعد أحد العناصر الفاعلة ومن ثم يلزم إدخاله فى معادلة التوازن الدولية، كما تراها الدول الراعية للاقتصاد العالمى عند اعادة ترتيب عناصر هذه المعادلة .

وهنا يثور التساؤل حول كيفية مواجهة الدول المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة لتصاعد المنافسة الدولية متعددة الرؤوس ؟ وهذا ماسوف تسلط عليه الضوء فى القسم التالى .

(١) Sachs & shatz, 1994, table I.p.s , chosh, 1996 : 41

(٢) Sachs & shatz, op. cit : 1 - 3 , R. Cooper, 1995 : 250

R. Rowthorn, 1995, krugman, 1994 : op. cit

لومال
١٩٩٨

القسم الرابع ، المنافسة الدولية وتحريم قواعد التجارة العالمية :

أدى تزايد المنافسة الدولية كثافة وحجما الى جعل اعادة ترتيب عناصر التوازن في لعبه التجارة العالمية ضرورة للاقتصادات متعددة التأثير وعلى رأسها الاقتصاد الأمريكي بصفة خاصة. اذ بينما ظلت الولايات المتحدة غير حريصة على تقنين قواعد هذه التجارة على نحو مؤسسى لأنها كانت الأقوى صناعيا وزراعيًا وخدميًا، وبسبب الحرب الباردة ... الخ، بدأت الصورة تختلف بتزايد القدرات التنافسية للاقتصادات الأوربية واليابانية وكذلك بعض الدول النامية. من هنا بدأ التفكير فى ضرورة مواجهة المتغيرات الجديدة، وكان يلزم أن يختلف أسلوب المواجهة حسب نوعية وطبيعة هذه المتغيرات ومدى الخسائر الواجب تجنبها أو المكاسب التى يمكن جنيها، كما قد يتم الجمع بين أكثر من أسلوب فى هذا الصدد .

ويمكن القاء الضوء على كيفية مواجهة الدول الأقوى اقتصاديا للمتغيرات العالمية الجديدة بالتركيز على الموقف الأمريكى باعتباره الرائد فى ذلك والذي عادة ماتتبعه الاقتصادات الأخرى أو تكون القواعد النهائية ثمرة لمحاولات التوفيق بين مواقفها المتباينة أحيانا والمتعاونه أحيانا أخرى : اذ اتبعت الولايات المتحدة سياسة متعددة الأساليب multi track policy - والطرق لمواجهة المتغيرات العالمية فى تجارتها الدولية. اذ .

- أمام تزايد الضغوط المحلية من رجال الأعمال والنقابات العمالية لجأت الولايات المتحدة الى حياكة سلسلة من الاجراءات والممارسات التقييدية غير التعريفية (الكمية) بالاضافة الى اتباع بعض الممارسات الرمادية يهدف زيادة الصادرات أو الحد من الواردات وحذت أوروبا حذوها فى هذا الصدد، كما أشرنا فى القسم الأول من هذا البحث. والواقع أن الاجراءات الكمية والطوعية إستهدفت أساسا صادرات اليابان والدول النامية من جنوب شرق اسيا وغيرها. اذ يلاحظ أن الدول المتقدمة قد أفردت فى استخدام الممارسات المتعلقة بالحصص والأذون والقيود الفنية والإدارية والتنظيمية والتوسع الشديد فى استخدام القواعد المتعلقة بالإغراق حتى ليشمل مأسسته بالإغراق الاجتماعى social dumping ، ويذكر D.Robertson ، أن الجماعة الأوربية أثارت ٣٤٩ حالة مضادة للإغراق من الدول الآسيوية وطبقتها ضد ٧٦٪ خلال الفترة ٧٩ - ١٩٨٨ . ويشدد على أن هذه القواعد تستخدم كأداة للمحماية ضد المنافسة وليست أداة للحد من التجارة غير العادلة. كما تدعى الدول المتقدمة عادة . ويتوقع كذلك تزايد لجوء هذه الدول الى توظيف الاشتراطات

والمعايير البيئية تحقيقاً لأهداف تجارية . (١) وتقدر ال Economist أن الدول المتقدمة اتبعت نظام القيود الطوعية التي يبلغ عددها ٢٥٠ قيداً على الصادرات الخارجية في ١٩٨٩. لذا أتهمت الدول الأسبوية الولايات المتحدة وأوروبا بالافراط في استخدام القواعد المضادة للإغراق وفرض الرسوم المضادة له anti - dumping and counter - vailing duties باعتبار أن ذلك يمثل حماية مقنعة disguised protection لأسواقها الوطنية (٢)

أكثر من هذا أن الولايات المتحدة لجأت في أواخر الثمانينات - خاصة بعد فشل الاجتماع الوزاري للجات في ١٩٨٢ بسبب الخلافات مع أوروبا - الى سياسة التحرير العضلي muscular liberalism أو الهجوم من جانب واحد unilateral aggression لفتح أسواق الدول الأخرى بالتهديد. إذ سادت لديهم عقيدة أن الدول الأخرى عليها ليس فقط ألا تتوقع استمرار المعاملة المتميزة من أمريكا بل عليها أن تفتح أسواقها أمام السلع الأمريكية كما اعتادت أمريكا أن تفتح أسواقها أمام منتجاتها في المراحل السابقة وطالبت الولايات المتحدة في هذه السياسة الدول الأخرى خاصة النامية منها بـ :

(١) إجراء العديد من التغييرات في سياساتها دون اعطائها إمتيازات في المقابل

(٢) مطالبة الدول بإجراء تغييرات في قوانينها وتنظيماتها الداخليه المحليه المتعلقة بالواردات تحت مايسمى بالتنظيمات الاحتكارية وحقوق الملكية الأدبيه والفكرية وحقوق المؤلف ... الخ

ومن تطبيقات الهجوم العضلي، تعديل قانون التجارة الدولية الأمريكي عدة مرات لتوسيع سلطات الرئيس الأمريكي في المفاوضات التجارية لزيادة الصادرات والحد من الواردات وتخويله سلطة فرض عقوبات على الدول التي يقدر أنها تمارس تجارة غير عادلة مع الولايات المتحدة/ بمقتضى القانون ٣٠١. والواقع أن هذا القانون يعد خرقاً وخروجاً على قواعد الجات، إذ طبق مرات عديدة ضد الكثير من الدول النامية سريعه النمو في الصادرات في جنوب شرق آسيا والبرازيل، والهند بالإضافة الى كندا. (٣) والولايات

(١) A. Singh, 1994 : 170 - 171 . Robertson, 1993 : 157

(٢) The economist April 21 . 1990 : 81

ومن الأمثلة على هذه الرسوم ضد الصادرات الصناعية للدول النامية، ماقررت أوروبا فرضه على الغزل المصرى والغير وسيليكون ووقف التصدير مدة المفاوضات والتي انتهت برفع سعره الى ٧٠٠ دولار للطن من ٥٣٠ دولار. أكثر من هذا أنذرت أمريكا بمصر فرض رسوم تبلغ ٣٢٪ على طن الفيروسيكيلون أن قل ثمنه عن ٧٠٠ دولار (أحمد عبد العليم، ١٩٩٥ : ٢٤).

(٣) Sodersten & Reed; 1994 : 366 , A. weston, 1993 : 65 - 66

المتحدة باتخاذها هذه الإجراءات تدعى أنها تطبق ما يسمى " بعدم الشرعية الخلاقة " creative illegality. وهي تزعم أنها بمخالفتها لقواعد الجات ستجبر الدول الأخرى على فتح أسواقها ومن ثم تحرير التجارة وبالتالي جعل هذه القواعد أكثر فاعلية. (١) ولقد أدت الممارسات الأمريكية والخروج على أحكام الجات الخ أن يتشكك الكثيرون في جدوى الامضياع لقواعدها أو حتى الموافقة عليها في الوقت الذي لاتعتبر الولايات المتحدة نفسها ملتزمة بها الا بما لايتعارض مع مصلحتها ولقد شجعت الممارسات الأمريكية دول الاتحاد الأوربي أن تحذو حذوها في بعض المنتجات الواردة من اليابان ودول العالم الثالث أساسا. (٢)

والأسلوب الثالث، هو لجوء الاقتصادات الأكثر تأثيرا في العالم بقيادة الولايات المتحدة الى تحقيق نوع من التنسيق في سياساتها الاقتصادية الكلية والحد من التضارب فيما بينها لتنشيط اقتصاداتها. فعلى سبيل المثال، عمدت الولايات المتحدة الى الضغط على اليابان وألمانيا في إجتماع القمة للدول السبع G.7 الذي عقد في فينيسيا بإيطاليا ١٩٨٧ لإتخاذ الإجراءات الاقتصادية لرفع مستوى الاستهلاك* فيها وخفض سعر الفائدة بغرض زيادة معدلات الاستيراد من المنتجات الأمريكية وخفض العجز التجاري الأمريكي معهما. كما تناقش هذه الدول وتنسق سياساتها الاقتصادية لايجاد حل لمشكلة البطالة التي بلغت ٣٥ مليون متعطل كما حدث في إجتماع يوليو ١٩٩٣ ولا يخفى أن المسائل التجارية تنال الكثير من الاهتمام في هذه المؤتمرات هذا بالإضافة الى الرقابة الجماعية التي تمارسها هذه الدول على سياساتها بالاشتراك مع صندوق النقد الدولي. (٣)

والأسلوب الرابع، يتمثل في لجوء أوروبا والولايات المتحدة واليابان في سباق من أجل خلق تكتلات اقتصادية اقليمية لتوسيع نطاق السوق أمام سلعها من خلال إزالة العراقيل والعقبات أمامها. ومن أهم النماذج لذلك ما أعلنته اللجنة الأوربية في ١٩٨٥ عن نيتها في تنشيط وإنعاش الاقتصاد الأوربي بالافصاح عن برنامج لتوحيدها في ١٩٩٢ - Eu rope 1992 وجعلها سوقا واحدة من خلال إزالة كل العقبات والعراقيل التجارية والادارية

(١) Glouev & Tussie, 1993 : 6 , sexana, 1982 : 274

The economist April 21, 1990

* قارن ما ذكرناه سابقا بخصوص معدلات الادخار والاستثمار في الدول الاقتصادية الرئيسية في العالم

WDR, 1995, table 9 : 178 - 179 .

(٣) سعيد النجار، ١٩٩٥ : ٦، وللمزيد أنظر

أحمد عبد العليم : ٢٤

الرسمية من أجل تسهيل إنتقال ليس فقط السلع، بل كذلك مختلف عناصر الانتاج بحوية تامة داخل السوق الواحدة (S.M) وهذا يخلق لاشك ميزه كبيرة للمنتجات الأوروبية مقارنة بغيرها وقد يكون على حسابها. لذا فإن الاقتصادات الرئيسية الأخرى الراصدة لهذه التحركات والحاسبة جيدا وبدقة لآثارها كان عليها أن تتحرك فى ذات الاتجاه فكان إتفاق الـ NAFTA وذلك لاقامة تكتل اقتصادى عملاق بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، ثم شبة تكتل الـ APEC الذى يضم ١٨ دولة من بينها الولايات المتحدة والصين واليابان. (١) ويدخل فى هذا الاطار اتجاه الدول المتقدمة جنوبا لإقامة أشباه تكتلات إقتصادية وتجارية مع بعض الدول النامية، مثل أوروبا ودول شمال أفريقيا، الولايات المتحدة ودول أمريكا الجنوبية واليابان والدول الآسيوية ... الخ .

والأسلوب الخامس والملجأ الأخير، هو قيادة الولايات المتحدة الدعوة الى تحرير التجارة العالمية على نحو مؤسسى أى العمل على إزالة القيود واقامة نوع من التنظيم الدولى الذى يرفع ذلك ويحمية، كما تمخض عن انشاء منظمة التجارة العالمية WTO وذلك بعد الاعداد لذلك قبل سنوات طويلة والمحاولات المضادة لشد الحيل بينها وبين أوروبا، واليابان فى مجال توسيع نطاق التحرير على نحو تدريجى الى أن جاء إجتماع بونتا ديلست فى ١٩٨٦ فى أورجواى وأسفر عن بدء دورة جديدة فى المفاوضات ترعاها الجات من أجل التحرير .

والواقع أن الدعوة الأمريكية تمت بالفعل تأثير عدة عوامل هامة : الأول، التغييرات الهيكلية العميقة التى شهدتها الاقتصاد العالمى وشهدتها الاقتصادات المتعدية التأثير فى مراكز النسبية خلال العقود الثلاثة الماضية كما رأينا تفضيلا سابقا بالاضافة الى بعض العوامل التى هيات لهذا الاتجاه . الثانى، ما كشفت عنه التجربة بأن اللجوء الى أسلوب الحماية بمختلف صورها ليس دائما فى صالح الاقتصاد الأمريكى وأن اليابان والدول الناهضة تستطيع النفاذ الى السوق الأوروبية والأمريكية بصورة متصاعدة حتى مع وجود الحماية، هذا فضلا عن أن قواعد الحماية تكلف الولايات المتحدة اكثر مما تحقق لها من مكاسب، فى مجال العمالة، المنتجين والمستهلكين والكفاءة، وزيادة نفقة وتكلفة الانتاج ... الخ. ويشير تقرير البنك الدولى ١٩٨٦ الى أن الولايات المتحدة قد لحقت بها خسارة

(١) أنظر فى تفصيل دوافع اقامة هذه التكتلات وآثارها D.Anderson, 1995 : 17 , The The Economist March 27 th 1993, Theerathorn, 1993 : 135 An weston, 1993 : 65 , Robertson, 1993 : 149 - 157 , .

علاء كمال، ١٩٩٦ : ٥٣ - ٥٦ .

تقدر بـ ١٩٨٠ مليار دولار لفرضها حماية على صناعة الملابس في ١٩٨٠ وأكثر من مليار بالنسبة للسيارات في ١٩٨٤ وأكثر من ٢ مليار في ١٩٨٥. كما تكبدت دول الاتحاد الأوربي أكثر من مليار دولار في ١٩٨٠ وهكذا. (١)

وإذا كانت بعض الدول المتقدمة أفرطت في الحماية بدعوى الحفاظ على الوظائف فيها والعمل على خلق فرص عمل، فإنها لم تؤد إلى خلق وظائف ذات شأن في الولايات المتحدة، كما أدت إلى تحمل نفقة في مقابل خلق فرصة عمل واحدة تفوق ما كان يمكن منحه للعامل من تعويض فعلى سبيل المثال، تحمل الاقتصاد الأمريكي بنحو، ١٦٩٦٠ دولار لحماية عامل يحقق إنتاجا لا يتجاوز ١٢٦٠٠ دولار فقط. كما يشير ذات التقرير إلى أن الحماية التجارية تزيد من نشوية توزيع الدخل ضد العمال الأقل دخلا. (٢)

الثالث ، أن افراط الولايات المتحدة وأوروبا في الحماية أثار سخط الدول الأخرى وتزايدت الدعوات المنادية بضرورة اتخاذ إجراءات مضادة انتقامية ضدها. ولقد هددت هذه الممارسات والممارسات المضادة بنشوب حرب تجارية بين أمريكا وأوروبا، وأمريكا واليابان وأوروبا... الخ. ونشوب مثل هذه الحروب لا يكون في صالح الاقتصادات ذات الآليات الضخمة إنتاجا وتسويقا فكان يلزم العمل على وقف نشوبها. (٣)

أمام كل ماسبق رأته الولايات المتحدة - بناء على التجربة والدراسات المستفيضة أن تحرير التجارة الدولية سيعود عليها بمكاسب تفضل بكثير ما قد يعود عليها نتيجة تقييد سوقها الوطنية في تعاملاتها الخارجية. لذا كان يلزم كما يقول سعيد النجار، " من هنا كان (٤) التفكير في دورة جديدة تبعث الحياة من جديد في النظام التجاري الدولي وتوقف التآكل الذي بدأ يصيب المبادئ التي قام عليها منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وتعكس التغييرات العميقة التي طرأت على الاقتصاد العالمي خلال العقود الثلاثة الأخيرة. (٥)

(١) البنك الدولي ، تقرير ١٩٨٦ : إطار ٢ - ٢ : ٣٨

D.Anderson, 1995 : 17 , The

(٢) للمزيد من التفصيل أنظر البنك الدولي، ١٩٨٦، إطار ٢ - ٢ : ٣٨ - ٣٩. وحول آثار المعاملة للحماية بصفه عامة أنظر تقرير البنك الدولي ١٩٨٧ : ١٠٤ .

(٣) A. Weston, 1993 : 65 - 69, L. Tyson, 1995 : 32

(٤) The Economist, April 21, 1990

(٥) الأهرام : ٢٥ - ٢ - ١٩٩٤

وكيلة وزارة الاقتصاد الأمريكية. وذكرت ذلك في مؤتمر السياسة الخارجية الاقليمي في Hartfald بولاية Connecticut في ١٩ أكتوبر ١٩٩٥

بالإضافة الى الاعتبارات السابقة يوجد عاملان أساسيان أسهما في التأثير في التوجه الأمريكي على نحو خاص نحو التحرير المقنن المؤسسى للتجارة العالمية، نعرضها - بإيجاز، في إطار ترتيب العوامل كلها. الوابع، إذا كانت السياسات الأمريكية تتم مراجعتها بصفة مستمرة لتعكس المتغيرات الدولية والمحلية، فإننا نجد أن الأولويات الاقتصادية أصبحت تطفو على السطح قبل الأمن الخارجى، كما أنه صار ينظر الى أن الأخير يرتبط بالمكانة الاقتصادية للولايات المتحدة فى الداخل والخارج. ولم يخف المسؤولون الأمريكيون أن الرخاء الاقتصادى والأمن القومى الأمريكى يرتبطان إرتباطاً عضويًا بمكانتها فى العالم. لذا فإن محور السياسة الخارجية الأمريكية - كما لخصته السيدة J. Spero - يلزم أن يخلق نوعاً من التوظيف المتبادل والتكامل بين المصالح الاقتصادية واعتباراً الأمن القومى. ومن ثم فإن الولايات المتحدة - وفقاً لها - عليها أن تعمل :

(أ) توظيف الاقتصاد لدعم السلام والديمقراطية فى العالم

(ب) إنشاء بناء إقتصادى جديد للفترة مابعد الحرب الباردة .

(ج) دعم المقدرة التنافسية الأمريكية فى الاقتصاد العالمى . (١)

أى أن الولايات المتحدة - آخذين الاعتبارات السابقة فى الحسبان - تهدف الى إقامة نظام تجارى عالمى جديد تدخل به القرن الواحد والعشرين يتسم بالانفتاح، لأن ذلك وفقاً للسيدة J. Spero - يكون حيويًا للمصادرات والأعمال الأمريكية. وتضيف السيدة Spero . أن مهمة وزارة الخارجية الأمريكية لم تعد تركز على الأعمال السياسية بل أصبحت الأعمال الاقتصادية أحد أركانها الهامة، وهذا ينعكس على اختيار الدبلوماسيين تدريبهم وعمل السفارات فى الخارج . (٢)

الخامس ، تزايد الضغوط المحلية لتحرير التجارة العالمية لجعل الدول الأخرى تفتح أسواقها على نحو منتظم تكلفه مؤسسة دولية. أمام المنتجات الأمريكية. ويرى كل من Grossman & Helpman أن هناك تداخلها ما بين المسائل الداخلية والسياسية

J. Spero, 1995 : 798

(١)

(٢) أنظر لمزيد من التفصيل المثير هذا المقال . J. Spero, 1995 .

الاقتصادية الخارجية للولايات المتحدة. اذ ذكرا أن جماعات المصالح الخاصة كانوا من أكثر المنارين والمطالبين الحكومة الأمريكية بالتوجه نحو أورجواى وكذلك اتفاق الناقتا كما أن لهم دورا كبيرا فى الخلافات التى تظهر بين الحين والآخر بين الولايات المتحدة واليابان وتقول A.Weston أن جماعات الضغط التى كونها القطاع الخاص تمارس تأثيرها بدءا من أصغر الأعمال مثل نقابة بائعى الزهور بالتجزئة الى أكبرها مثل غرف التجارة واتحادات المستهلكين ولقد أدى هذا الى أن يصبح للقطاع الخاص دورا هاما فى توجيه السياسة التجارية الخارجية للولايات المتحدة مما جعلها تسمى هذه العملية بمخصصة السياسة التجارية (١). Privatization of trade policy. ونظرا لأهمية هذا التداخل يرى Putram, 1988 أنه ينبغى النظر الى العلاقات الاقتصادية الدولية على أنها لعبة ذات مستويين Two level game ، جوهرها الأوضاع السياسية المحلية والضغط الداخلي لذوى المصالح على السياسيين والتى تمثل أحد أهم محددات علاقاتهم مع نظرائهم الأجانب. وتزداد قواعد هذه اللعبة كلما ازدادت الديمقراطية فى المجتمعات حيث يتم تقرير السياسات التجارية والاقتصادية من ممثلى الشعوب ومن ثم يصبح تأثير جماعات الضغط والمصالح بالاغراء أو التهديدات فعلا على عرض مشروعات القوانين والتصويت عليها. (٢)

من كل ماسبق نجد أن الدعوة الى تحرير التجارة العالمية والتى قادتها الولايات المتحدة ومن بعدها أوروبا واليابان هى رحلة على طريق البحث عن الآليات التى تستطيع بها استيعاب المتغيرات الدولية وتعكس مصالحها المتمثلة فى الحفاظ على مراكزها النسبية فى مواجهة بعضها البعض وكذلك احتواء المنافسة القادمة من الدول الناهضة فى العالم الثالث، للتخفيف من ضغطها على الاقتصادات المتقدمة ذاتها والتى لم تستطع وقفها على أسس إقتصادية .

ولقد كانت جولة أورجواى الأخيرة ٨٦ - ١٩٩٣ هى محصلة التفاعلات السابقة الدولية والاقليمية والمحلية. كما أنعكست هذه التفاعلات ليس فقط على التحرير بل على المدى الذى وصل اليه خاصة فيما يتعلق بالسلع التى تهتم الدول النامية، اذ تميز الاتجاه

(١) Ann weston, 1993 : 58 - 59

(٢) Grossman & Helpman, 1995 : 675 - 693 , A. Weston, 1993 : 28 - 59

وللمزيد أنظر Brock & Magee 1978, Pletzmom 1976, stigler 1971, Brock & Young 1984 , Magedly, long & vouden, 1991, hilman, 1982, synder, 1990, Nelson. 1990 .

الجديد فى التحرير بالتكثيف الرأسى والتوسع الأفقى. ينبع التكثيف الرأسى من السعى الحثيث لتحقيق المزيد من خفض الضرائب الجمركية القائمة قبل الدورة والتي شهدت - كما ذكرنا سابقا - خفضا كبيرا مع إنتهاء دورة طوكيو وحتى بعدها لتصل الى أقل من ١٠٪ على السلع الصناعية المتبادلة أساسا بين الدول الصناعيه المنقدمة، هذا من ناحية. ومن ناحية ثانية، العمل على التخلص من القيود غير السعرية على السلع الصناعية .

ويتم التوسع الأفقى من خلال ضم أنشطة عديدة الى نطاق تحرير التجارة العالمية ومن المجالات التى حظيت بأهمية خاصة :

١ - تحرير التجارة فى الخدمات، ويعود الاهتمام بهذا القطاع الى تنامى الاهمية الاقتصادية لهذا القطاع بالنسبه للاقتصاد الامريكى حيث بعد أكثر القطاعات الأمريكية نموا. لذا فإن قطاع الخدمات يعد أكثر القطاعات الاقتصادية فى خلق فرص عمل حيث يقدر أنه يستوعب ٧٦٪ من العمالة الأمريكية ويمثل المجال الخلق عمالة لـ ٩٠٪ فى قوة العمل المستقبلية. (١) كما أن هذا القطاع مازالت تحتفظ الولايات المتحدة بميزة تنافسية فيه وبالتالي يسهم بفعالية فى تضيق العجز فى الميزان التجارى الأمريكى. فلقد حققت الصادرات الخدمية الأمريكية نموا بمعدل ١٢ر٥٪ خلال الفترة ٧٣ - ١٩٧٤ مقارنة لـ ١٠ر٨٪ فى الصادرات السلعية. واستمر التصاعد فى الصادرات الخدمية للولايات المتحدة من ٣٧ر٥٠ مليار دولار فى ١٩٨٠، لتحقيق فائضا صافيا يقدر بـ ٦٠ بليون دولار فى ١٩٩٢ وهو ماشكل حوالى ثلثى العجز التجارى السلعى فى ذات العام. (٢)

٢ - تحرير التجارة فى المنتجات الزراعية، ظلت هذه المنتجات مستبعدة من نطاق الجات لعقود طويلة حتى ضمت فى الدورة الأخيرة. ولقد شهدت محاولات ضمها هذه خلافات عديدة بين الولايات المتحدة وأوربا - خاصة فرنسا - وكذلك اليابان. ويلاحظ أن بعض الدول النامية ذات المصلحة إنضمت للولايات المتحدة فى المطالبة بتحرير الزراعة. كما يلاحظ كذلك أن مدى التحرير عكس الموقف الأوروبى حيث ظل تحريرا جزئيا على كل الأحوال . ويعود الموقف الأمريكى الى أهمية المنتجات الزراعية فى الصادرات الأمريكية حيث تعد أكبر بلد مصدر لها فى العالم وتزايد رغبة الولايات المتحدة فى استعادة أسواقها العالمية والتي أدت الحماية الأوربية الى حرمانها منها .

(١) J. H. Hung & S. Viana, 1995 : 1 .

(٢) أنظر أسامة المجدوب، ١٩٩٥ : ١١٨ وعين الحماقى، ١٩٩٠ : ١٣ حول أهمية الخدمات فى التجارة الدولية لأمريكا أنظر : The Economist Mays 1990

٣ - الجوانب التجارية للملكية الأدبية والفكرية : يعد هذا المجال من المجالات الراجعة في الاقتصاد الأمريكي ، لذا فهي حريصة على حماية تفوقها فيه ضد التقليد و السرقة إذ تشير بعض التقديرات الى أن تقليد براءات الاختراع الصناعية والفكرية وغيرها تكلف الولايات المتحدة الأمريكية عشرات المليارات من الدولارات سنويا ولعل هذا يفسر الخلافات الشديدة بين الولايات المتحدة والبرازيل، والهند بخصوص المنتجات الكيماوية والأدوية وبرامج الكمبيوتر وأخيرا خلافاتها مع الصين، (١) وفي هذا الصدد نسجل أنه هنا بيد والتعاون بين الدول المتقدمة عند توافق المصالح حيث أنه وجد ما يشبه الاتفاق غير المعلن بين الشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة المختلفة للضغط لوضع واصدار القواعد الأساسية للإتفاق المتعلق بالملكية الفكرية منذ يونيو ١٩٨٨ . (٢)

٤ - كما شمل التحرير مجالات أخرى عدة مثل الجوانب التجارية للإستثمارات الأجنبية وازالة ما يعترضها من قيود تتعلق بالملكية والتصدير والمكون المحلي، الأعمال الحكومية من مناقصات ومزايدات ... الخ. وما زالت المحاولات مستمرة للإدخال الجوانب المتعلقة بالعمالة والبيئة في هذا الإطار .

وبذلك يمكن القول أن اتفاقات الجات الأخيرة لن تكون ذات تأثير على التجارة الدولية فقط، بل تؤثر بشكل مباشر على الهياكل الاقتصادية والتشريعية الداخلية في الدول النامية بالذات لجعلها تسير في إتجاه ما تتطلبه هذه الاتفاقات .

ويبقى التساؤل أخير حول وضع أسواق العالم الثالث في المنافسة الدولية لتحرير التجارة العالمية ؟

القسم الخامس ، المنافسة الدولية وأسواق العالم الثالث :

يهدف هذا الجزء الى القاء الضوء على وضع أسواق العالم الثالث في ظل المنافسة الدولية لتحرير التجارة العالمية وليس معرفة أثر التحرير على إقتصادات هذه الدول. نستطيع أن نزعم - في ظل فهمنا على النحو السابق - أن أسواق الدول النامية بصفة عامة مرشحة لأن تكون ميدانا للمنافسة الشديدة بين الإقتصادات متعددة التأثير. ويعزى هذا الزعم الى العديد من العوامل، التي سنتناولها على النحو التالي .

(١) حول تكلفة القرصنة الفكرية للولايات المتحدة أنظر The Economist April 21 1990.
(٢) علاء كمال، ١٩٩٦ : ٤٤ .

١ - أسواق العالم الثالث وصادرات الاقتصادات المتقدمة متعددة التأثير :

يتزايد اسهام الدول النامية فى الاقتصاد العالمى والتجارة الدولية والتدفقات الرأسمالية. مما يزيد من أهميتها النسبية وتأثيرها على المتغيرات الكلية فى الاقتصادات الرئيسية فى العالم . فلقد مثلت زيادة صادراتها الى الدول الأخيرة أحدهم العوامل التى دعت الى اعادة ترتيب معادلة التوازن الدولى، كما رأينا سابقا. كما أنه على الجانب الآخر، يمثل النظر الى أسواق العالم الثالث من جانب الاقتصادات المتقدمة عاملا هاما أيضا فى الدعوة لفتح هذه الأسواق فى إطار التحرير العالمى للتجارة ومايرتبط بها من قواعد تتعلق بالاستثمار والملكية الفكرية والتكنولوجيا ... الخ

وفى هذا الاطار تمثل، أسواق العالم الثالث مجتمعة سوقا ذات أهمية كبيرة فى استيعاب الصادرات من منتجات الدول المتقدمة ومايرتبط بذلك من آثار موانية على إقتصادات هذه الدول فى ميادين حساسة مثل العمالة والتوظيف وتخفيف حدة الكسواء التى تعانى منها. وتدخل هذه الأهمية فى اطار توسيع حجم السوق أمام صادرات هذه الدول. اذ أن السوق تمثل القانون الحديدى لبقاء ونمو الشركات على المستوى القطرى، ومن ثم فإنها تمثل طوق النجاة وأساسا للتطور والنمو المستمرين للإقتصادات على المستوى الدولى. لذا فإن الاقتصادات التى تستطيع أن تزيد من حجم السوق أمام منتجاتها وتستفيد من ذلك تكون الأقدر على الابتكار والتطوير والانتاج وتحقيق - بالتالى - مستويات عالية من التنمية ورفع مستوى المعيشة، وفى المقابل كلما ضاق حجم السوق داخليا - بسبب المنافسة الخارجية وخارجيا، فان ذلك يعد أحد أهم العراقيل على طريق التنمية .

من هذا المنطلق الهام نجد أن أسواق العالم الثالث على مختلف مستوياتها، الناهضة والضعيفة والثرية تعد هامة للدول المتقدمة : فالدول الناهضة أو الصناعية الجديدة والدول الثرية تحقق إرتفاعا مستمرا فى معيشتها وإرتفاع مستوى المعيشة والدخل القومى يؤدىان الى زيادة قيمة الواردات، وهذه الزيادة تعزى الى أن إرتفاع مستوى الدخل يؤدى الى إرتفاع مرونة الطلب - الدخل من ثم تؤدى الزيادة فى الدخل الى زيادة فى الطلب على السلع المستوردة بمعدلات كبيرة، وعلى المستوى الواقعى نجد أن هذه الحقيقة الاقتصادية يؤكدها الواقع العملى فى الكثير من الدول الصناعية الجديدة، هذا رغم إرتفاع مستويات

إنتاجها كما ونوعا. الا أن إرتفاع مستويات الدخل واستقرارها تدخل عامل الرفاهية الاقتصادية والرغبة فى استهلاك سلع أكثر تنوعا وتعقيدا حتى من السلع المتماثلة - كالسيارات مثلا كعامل أساسى فى زيادة الطلب كما أن إرتفاع مستويات الدخل، تجعل الطلب أقل حساسية لارتفاع الأثمان ومن ثم فإن إرتفاع أثمان السلع الصناعية المستوردة من الدول المتقدمة لا يؤثر كثيرا فى الطلب على الواردات.

ولا تقتصر الزيادة فى الطلب على السلع الاستهلاكية، بل تمتد لتشمل السلع الاستثمارية. ويضيف البعض كذلك أن نمو الدول النامية سيحسن شروط التجارة بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة مقارنة بالدول النامية مع الأخذ إرتفاع مرونة الطلب - الدخل فى الحسبان. (١)

على هذا نجد أن الدول المتقدمة تحقق مكاسب ديناميكية من التجارة مع دول العالم الثالث، وتزداد كلما اتسعت أسواق الدول الأخيرة أمامها. هذه المكاسب تؤدي الى أعمال عامل المضاعف لتأثيره الإيجابى فى هذه الاقتصادات مما يؤدي الى رفع معدل نمو الناتج والانتاجية فيها. ويقدر أن ١٪ نمو فى GDP الدول النامية يمكن أن يؤدي الى نمو قدرة ١٪ فى GDP الدول الصناعية هذا من ناحية (٢) ومن ناحية ثانية، يسهم نمو الدول النامية فى تخفيف حدة الكسء فى الدول المتقدمة، اذ يقدر أن الدول النامية تستورد حوالى ٤٧٪ من إجمالى الصادرات السلعية لأمريكا وكندا و ٣٧٪ من اليابان و ٥٥ر٥٪ من الاتحاد الأوربى فى ١٩٩٢. (٣) ولاعزوا اذن أن هذه الدول طبقا لـ Quereshi استوعبت حوالى ٤/٣ الزيادة فى الصادرات العالمية فى الفترة ١٩٩١ - ١٩٩٣ حينما غرقت Mired أسواق الدول الصناعية فى كساد ومن ثم أسهمت ليست فقط فى تخفيف مدة الكسء، بل أكسبت هذه الاقتصادات زخما تنمويا. (٤) ويتوقع البعض أن القدرة الاستيعابية للأسواق النامية ستزداد فى المستقبل لتصل الى أكثر من ثلث الصادرات الإجمالية لمنتجات الدول الصناعية بحلول عام ٢٠١٠. ويساعد على ذلك الاتجاهات

Ghosh, 1998 : 40

Ghosh, Ibid, World Banle, 1995 .

W, BPRB, 1995 : 1

Quereshi : 1996 : 34

(١)

(٢)

(٣)

(٤)

التحريرية للتجارة، الاصلاحات الاقتصادية والاتجاه صوب إفساح المجال لأعمال قوى السوق والتقدم فى مجالات المواصلات والاتصالات والنقل الخ. (١)

ومن ناحية ثالثة، يؤدى التوسع فى أسواق الدول النامية الى رفع مستوى ديناميكية الكفاءة والفعالية من خلال أعمال مبادئ التخصص وتقسيم العمل وإقتصاديات الحجم والمزايا النسبية. وهذه وتلك تؤدى - بدورها - الى زيادة معدلات العائد على رأس المال وبالتالي زيادة الادخار والاستثمار. ومن ناحية رابعة، تعتمد نسبة كبيرة من العمالة فى الولايات المتحدة وكذا الدول المتقدمة الأخرى على التصدير وتزداد هذه النسبة مع مرور الوقت، اذ حسب نشرة وزارة الخارجية الأمريكية كان ٧ر٢ مليون عامل يعتمدون على الصادرات السلعية فى عام ١٩٩٠ بزيادة قدرها ٤٤٪ عما كان عليه الحال فى ١٩٨٦ حيث كان هذا العدد حوالى ٥ مليون فقط. (٢) ولما كانت الدول النامية تستوعب نسب مرتفعة على النحو السابق من صادرات هذه الدول، فإنها تسهم فى خلق فرص توظيف للكثيرين فيها. اذ يقدر أن الصادرات الصناعية الأمريكية للدول النامية تخلق فرصة عمل لكل فرد من ثلاثة يعملون فى قطاع التصنيع، ويتوقع زيادة هذه النسبة مع إزدياد الصادرات فى المستقبل. وهذا يعنى أن إنخفاض الصادرات الأمريكية للدول النامية يعنى الكساد وارتفاع معدلات البطالة. ففى تقرير الانكساد ١٩٨٧، ذكر زن إنخفاض الصادرات من الدول الصناعية الى البلدان النامية كان سببا رئيسيا، لتباطؤ معدلات نمو هذه الاقتصادات مما أدى الى إرتفاع معدلات البطالة فيها. (٣) فعلى سبيل المثال، أدى هبوط الصادرات الأمريكية الى الدول النامية ب ٣ مليار دولار فى ١٩٨٥ الى فقد ٢٢ ألف وظيفة فى الصناعات التصديرية، ووصل الاجمالى الى ١٤ مليون فرصة عمل خلال عقد الثمانينات. (٤)

بإيجاز تزداد الأهمية النسبية لأسواق العالم الثالث للإقتصادات المتقدمة متعددة التأثير ومن ثم تركز الأخيرة على إعادة ترتيب قواعد التجارة العالمية وتسهيل النفاذ الى أسواق هذه الدول .

(١) W . B, 1995 , Ghosh, 1996 : 38 .

(٢) U . S . D.Sdispatch supplement, vol. 6 No.4, July 1995 : 20

(٣) UNCTAD, 1987 : 28

(٤) Myers, 1993 : , S . Hickok, 1993 : 6 - 19 .

٢ - أسواق العالم الثالث والاستثمارات الأجنبية المباشرة :

إن الاتجاه العام لتحرير التجارة العالمية يشمل - كما ذكرنا سابقا - تحرير أسواق رأس المال والاستثمار مما يؤدي الى توسيع وتعميق تدويل الانتاج وعولته من خلال الدور الرائد والأساس» الذى تقوم به الشركات متعددة الجنسيات (TNCS). وامتداد عولمة الانتاج نحو الدول النامية يعنى تعميق دمج هذه الاقتصادات فى السوق الرأسمالية العالمية، بما يحكم تخصص الموارد فيها وتخصيص فى إنتاج سلع يتم تحديدها عالميا وليس فقط حسب حاجة اقتصادات هذه الدول. ويتحقق ذلك من خلال تجزئة العمليه الانتاجية دوليا حيث تقوم كل دولة بإنتاج جزء صغير من عناصر ومكونات منتج ما مما يصبح معه ربط الاقتصادات بعضها ببعض أمرا لافكاك منه . ووفق هذا التقسيم تسهم كل دولة بما تسمح به إمكانياتها ومن ثم فإن العمليات الرئيسية التى تحتاج الى بحث وتطوير وتقدم علمي وتكنولوجي من الطبيعى أن تضطلع الاقتصادات المتقدمة بمثل هذه العمليات وهى مايمكن أن نطلق عليها بعمليات Brain Processing ، فى حين تضطلع الدول النامية بالعمليات المادية التى يقل الاعتماد فيها على البحث والتطوير وهى التى يمكن تسميتها muscular processing فى ظل هذا التصور يتم الانتاج وفقا لمعايير عالمية-International standards، وسيطلب هذا النمط من الانتاج لاشك - تغييرا فى أنماط الاستهلاك التى اعتادتها الشعوب المختلفة بما يتفق والمعايير الدولية. لذا فإنه سيكون مصحوبا بحملات اعلان دولية مكثفة International Advertising Campaigns ، وينبغى أن نسجل هنا أن هناك ترابطا قويا بين اندماج الدول النامية فى الاقتصاد العالمى ووجهة وحجم التدفقات المالية المباشرة العامة والخاصة إليها. اذ بلغ حجم التدفقات الى هذه الدول أربعة أضعاف خلال ١٩٩٠ - ١٩٩٤، مما زاد من تصيبتها فى إجمالى التدفقات المالية طويلة الى ٣/٥ . كما ازداد نصيب الدول النامية من إجمالى الاستثمارات المباشرة الخاصة من ٢٣٪ فى أواسط الثمانينات الى أكثر من ٤٠٪ فى ١٩٩٢ - ١٩٩٤. وتذهب معظم هذه الاستثمارات الى دول شرق وجنوب شرق آسيا مقارنة بالدول الافريقية وأمريكا اللاتينية (١)

Qureshi, 1996 : 31

(١)

ولقد تعاصرت التدفقات السابقة مع تزايد لجوء العشرات من الدول النامية إما مرغمة بالاتفاق مع الصندوق أو من تلقاء ذاتها خاصة مع أوائل الثمانينات الى مايسمى ببرامج التكيف والاصلاح الاقتصادى. فعلى سبيل المثال أفاد تقرير للجات أن الاجراءات التحريرية التى إتخذتها الدول النامية شكلت حوالى ٥٨ إجراء من الاجمالى الذى بلغ ٧٢ إجراء على مستوى العالم أى بنسبة تزيد عن ٨٠ ٪. (١) وما يزيد من أهمية و مايزيد من أهمية أسواق العالم الثالث أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى الدول النامية DFI تحقق عائدا أعلى من نظيره فى الدول المتقدمة. اذ بينما يبلغ العائد على الاستثمارات الأمريكية المباشرة فى أسواق دول مجموعة السبعه (7 . G) حوالى ٨٪ سنويا، وصل الى ٢١٪ فى أسواق أكبر ٨ دول نامية أى أكثر بـ ٢٦ مرة فى المتوسط. (٢) هذا بالاضافة الى أن الاستثمارات الأجنبية تمكن الشركات من توزيع المخاطر ونفقة البحث والتطوير على أكبر عدد ممكن من الأسواق وبالتالي يقل متوسط نفقة الوحدة المنتجة وتعظيم العائد، مما يوسع من دائرة الآثار الايجابية ويخلق الدافع للإستمرار فى المزيد من البحث والتطوير وخلق المزايا التنافسية. (٣)

وعلى جانب الدول النامية يقدم العديد منها تسهيلات ومزايا بل أصبحت تتنافس من أجل جذب الاستثمارات من الشركات المتعدية الجنسيات بهدف الحصول على رأس المال والتكنولوجيا. كما أن هذه الشركات تملك قدرات تنظيمية إدارية ضخمة تريد الدول النامية نقلها اليها، هذا فضلا عن قدراتها التسويقية المتطورة والمتنوعة والممتدة الى العديد من الأسواق العالمية. ومن ثم يعتقد أن هذه الشركات تستطيع أن تلعب دورا رئيسيا فى زيادة صادرات الدول النامية. اذ على سبيل المثال يقدر أنها أسهمت بـ ٤٠٪ من صادرات البرازيل، ٩٠٪ سنغافورة، ٣٠٪ المكسيك وكوريا ... الخ. (٤)

وفى هذا الصدد يمكننا القول أن الشركات تعمل عملا مزدوجا، اذ فى المقابل تزيد من صادرات الدول الأم من خلال الصفقات البيئية بين الشركة الام وفروعها وبين الفروع

Qureshi, Ibid. , Glover & Tussie, 1993 : 2

(١) للمزيد أنظر

World Bank, Ghosh, 1996 : 46

(٢)

Chosh, 1996 : 39

(٣)

(٤) تقرير البنك الدولى، ١٩٨٧ : ٥٨ .

بعضها البعض. فالشركات متعددة الجنسيات حريصة على أن تكون لها سوقها الداخلية الخاص Intra-Transactions لتستطيع تنفيذ استراتيجياتها الكونية وممارساتها من خلالها. ففي المكسيك على سبيل المثال، تمثل الصفقات الداخلية حوالي ٤٠٪ من التجارة الخارجية بين المكسيك والولايات المتحدة. (١) ولعله يكون من المفيد أن تذكر أن اتفاق الجوانب التجارية للإستثمارات الأجنبية سيزيد من أهمية الجانب التجارى للشركات للدولة الأم حيث يقضى بإنهاء الالتزام المتعلق بالحد الأدنى للمكون المحلى - أى زيادة الاستيراد، وإنهاء الشرط المتعلق بالحد الأدنى للملكية المحلية - أدى ضعف الرقابة والمشاركة فى القرار، والغاء الشرط المتعلق بضرورة تصدير جزء من ناتج الشركة أى جعل السوق المحليه الهدف وحدد منافسة الشركات أو الفروع لبعضها البعض فى الأسواق المختلفة .

٣ - سوق العالم الثالث تكون ذات أهمية نسبية كبيرة كما رأينا - لصادرات الدول المتقدمة واستثماراتها. ومما يزيد من هذه الأهمية هو التشبع النسبى فى أسواق الدول المتقدمة هذا فى حين أن مستويات الاستهلاك فى الدول النامية منخفضة وبالتالي الميل الحدى للاستهلاك فيها يعد مرتفعا. يقابل ذلك أن الجهاز الإنتاجى فيها يتسم بعدم القدرة على مسايرة تزايد معدلات الطلب المحلى، لذا يزداد الميل للإستيراد وهنا نجد أن المنافسة من قبل الشركات الدولية تحتدم على هذه الأسواق سواء أكانت منافسة هجومية أم منافسة دفاعية. إذ أن الدول التى اعتادت التصدير لبعض الأسواق تحاول الدفاع عن مصالحها فيها بكل السبل ، هذا فى حين أن دولا أخرى تريد أن تغزو هذه الأسواق على أسس مختلفه تتعلق بالسعر أو النوعيه أو الدخول فى تكتلات أو اشباه تكتلات اقتصادية وتجارية أو حتى اتفاقات ثنائية ... الخ. فعلى سبيل المثال، تود الولايات المتحدة النفاذ الى السوق الافريقية التى ظلت لعقود سوقا تقليدية للمنتجات الانجليزية والفرنسية وتجلى ذلك فى زيارة رون براون وزير التجارة الأمريكى فى فبراير ١٩٩٦ لمجموعة تنمية دول الجنوب الأفريقى والتى تضم ١٢ دولة مصرحا بأن الولايات المتحدة ملتزمة بالمنافسة النشيطة وتود أن تغير الحصص فى سوق هذه الدول من ٧٧٪ للولايات المتحده فى حين

(١)

* تشمل : النجولا، بوتسوانا، ليسوتو، مالوى، موريشيوس، موزمبيق، أميبيا، جنوب أفريقيا، سوازيلاند، تنزانيا، زامبيا وزيمبابوى تشكل منظمة " سارك "

تبلغ ٤٠٪ لأوروبا أى يريد أن يحل محل أوروبا فى هذه السوق. (١) لذا فان أسواق هذه الدول مرشحة للمنافسة بين أوروبا وأمريكا هذا رغم أنها أسواق فى معظمها ليست ثرية ولكنها تشكل منقدا للمنتجات ولأعمال الشركات الأمريكية .

٤ - وتتسابق الدول المتقدمة فى النفاذ الى أسواق العالم الثالث من خلال ربط بعض هذه الأسواق بها عن طريق نظم مثل اشباه التكتلات التجارية وما يعرف باتفاقات الشراكة. ويأتى حرص الدول المتقدمة على ذلك فى إطار خلق فناء خلفى لها من الأسواق المجاورة وأسلمحتها فى ذلك تقديم الوعود بالمساعدات المالية والتكنولوجية والمساعدة على إجراء الاصلاحات الهيكلية فى اقتصاداتها وتحديثها. الا أنها فى الواقع تهدف الى ربط هذه الأسواق بها فى مواجهة المنافسة من الدول المتقدمة الأخرى وسرعة الوصول اليها على نحو أسرع وبشروط أفضل. كما تهدف - خاصة فى الأسواق القريبة كشمال أفريقيا لأوروبا الى نقل بعض الصناعات اليها للحد من الهجرة الى أسواقها والاستفادة من إنخفاض الأجور فيها وخلق نوع من الاستقرار الاجتماعى لدرء التهديدات عنها. وقد تلجأ الدول المتقدمة الى توظيف هذه التجمعات كأداة للضغط على القوى المنافسة الأخرى للحصول على أكبر قدر من المكاسب فى التفاوض، مثلما فعلت أمريكا بالنافسا مع أوروبا (٢) . لذا يرى البعض أن تزايد الاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية الإقليمية فى إطار المنافسة الدولية وتحرير التجارة العالمية بأن" الاتجاه نحو الإقليمية يمثل نوعا من بوليصة التأمين ضد تزايد حدة المنافسة العالمية " (٣) . بل قد تتنافس الدول فى الدخول الى تكتل واحد لكى لا تنفرد به قوى إقتصادية عملاقة أخرى، كما فعلت الولايات المتحدة مع تكتل APEC الذى يضم ١٨ إقتصادا من بينها أكبر ثلاثة إقتصادات فى العالم اليابان، الصين والولايات المتحدة. اذ لم نشأ الولايات المتحدة أن تتركه لليابان ولا الصين كما إتخذت ذلك كمرأس جسر للعبور الى السوق الآسيوية الواعدة، حيث يبلغ حجم التجارة الأمريكية مع هذه المنطقة حوالى ٤٢٤ بليون دولار أى أكثر من تجارتها مع أوروبا الغربية بـ ٧٠٪، كما يبلغ حجم الاستثمارات المباشرة الأمريكية فيها حوالى ٢٠٠ بليون دولار فى

(١) جريدة الأهرام ١٩٩٦/٢/٢٥ ، الأهرام الإقتصادى ١٩٩٦/٣/١١ .

(٢) لسترثارو، ١٩٩٥ : ٦٢ ، ٩٢ - ٩٥ ، محمود عبد الفضيل، ١٩٩٦ : ١٢٠ .

The Economist, Janu, 6 th 1996

(٣) سعيد النجار، ه ، ص ١٣/١١/١٩٩٥ ،

The Economist, Dec 17 1994, Robertson, 1993 : 149

١٩٩٤ أى ٣٣٪ من إجمالي الاستثمارات الأمريكية فى الخارج . كما نجد أن أوروبا - فى إطار المنافسة الدولية - تغازل التجمعات الآسيوية مزاحمة والولايات المتحدة فى ذلك، حيث انتقل الاتحاد الأوروبى الى أعتاب الدول الآسيوية فى فبراير ١٩٩٦ مرسلًا إشارة الى الولايات المتحدة أنها لن تترك لها هذه المساحة وأنها ترصد تحركاتها وتريد أوروبا كذلك أن تستمر الخلافات التى تظهر بين الحين والآخر بين الولايات المتحدة والعملاقين الآسيوين اليابان والصين. وتمثل أسواق منطقة الشرق الأوسط مجالًا حيًا للمنافسة بين أوروبا وأمريكا ومن أجل هذا يتم المزج بين أدوات السياسة والاقتصاد ليخدم كل منها الآخر. (١)

٥ - أسواق الدول النامية مازالت تمثل المصدر الأساسى لمعظم الموارد الأولية ذات الأهمية الاستراتيجية التى تعتمد عليها التنمية واستمرار النمو فى الاقتصادات المتقدمة، مثل البترول وغيره من المعادن النادرة (٢). هذا رغم إنخفاض الأهمية النسبية للمواد الأولية السبب الثورة العلمية والتكنولوجية " ثورة الموارد " التى أدت الى خلق بدائل عديدة من جهة والى الحصول على ذات المنتجات أو ربما منتجات أجود بكميات أقل من المواد الأولية. هنا يمكننا القول أن هذا العامل أسهم فى زيادة التنافس على أسواق الدول النامية وتسهيل انفتاحها إذ يزداد التنافس لتأمين الحصول على المواد الأولية الاستراتيجية التى يعتبرونها إحدى ركائز استمرار التنمية فى هذه البلدان ومن ثم تحقيق لامن القومى لها . من ناحية (٣) ومن ناحية ثانية، ضعف الأهمية النسبية للكثير من الموارد الأخرى أدى الى أضعاف إقتصادات العديد من الدول النامية ووقوعها فى الكثير من المشاكل مثل المديونية والغذاء وتدهور مستويات المعيشة فيها، وبالتالي ازدياد لجوئها الى المؤسسات الدولية طلبًا للمساعدة ومن ثم ادعائها لشروطها التى تصب جميعها تجاه التحرير وافساح المجال لآليات السوق وفتح الأسواق أمام التجارة العالمية .

(١) U . S . Department Dispatch. val. 6, No 47 Nov 20 1995 : 853 .

(٢) سيد عليود، ١٩٩٦ : ٤٦٥ - ٤٦٨ . The Economist March 27 th 1993

(٣) للمزيد أنظر بحثنا " المشكلة البيئية بين الانفجار السكانى والانفجار الاستهلاكى " مجله حقوق الاسكندرية

(٤) N . Myers, 1993 : 26

٦ - وتأتى الاعتبارات البيئية لتزيد من إهتمام الاقتصادات المتقدمة متعددة التأثير بأسواق الدول النامية. اذ تعتبر الدول الأولى الدول الثانية من الدول الغنية بيئيا، بمعنى أنها نظرا لعدم تقدمها الصناعى لم تستنفد الطاقة الاستيعابية الطبيعية لبيئتها ومن ثم تستطيع استيعاب الصناعات الملوثة للبيئة Dirty ind ustvie التى تود الدول الصناعية التخلص منها، لتلويثها للبيئة من ناحية، والارتفاع نفقة الانتاج فيها لارتفاع تكاليف الحفاظ على البيئة من ناحية ثانية، ولرغبتها فى إطالة أمد استغلالها والحصول على أرباح منها من ناحية ثالثة. والمدى يثير الدهشة أن تعود الدول المتقدمة وتفرض اشتراطات ومعايير بيئية فى وجه صادرات الدول النامية تعوق دخولها الى أسواقها. ولقد إبتكرت فى هذا الصدد مايعرف بـ eco - label والأيز - ١٤٠٠ ISO 14000 الخاص بالبيئة .

٧ - نعتقد كذلك أن إزدياد اهتمام الدول المتقدمة بأسواق العالم الثالث يتأتى من حرص الأولى على ربط الثانية معها رباط المصالح الفعلية مما يؤدي الى تجذير المبادئ المتعلقة بالحرية الاقتصادية وقيم السوق ... الخ. والتوصل الى تحقيق ذلك يكفل استمرار احترام هذه الدول لقواعد تحرير التجارة العالمية، وخلق الطبقات وجماعات المصالح التى تدافع عنها أساسا، هذا من جانب. ونزعم كذلك أن الدول الصناعية المتقدمة طالما عبرت عن إستيائها من الدور الريادى الفعال الذى تضلع به حكومات الدول الآسيوية الناهضة فى عملية التنمية ومن ثم فإن التحرير وفتح أسواق هذه الدول ينظر اليه على أنه قد يقلص من هذا الدور المتميز ويمكن العثور على هذا التوجه الخفى بين ثنايا قواعد اتفاقات الاستثمارات الأجنبية، الملكية الفكرية، الدعم، الاغراق، الوقاية والأعمال الحكومية وغيرها .

فى إيجاز تعد أسواق الدول النامية الناهضة والأقل تقدما منها مرشحة أكثر من غيرها كميدان للمنافسة بين الاقتصادات المتقدمة متعددة التأثير وشركاتها متعددة الجنسيات. هذا الزعم يستند الى دوافع تتعلق بالدول المتقدمة ذاتها تقع فى إطار التنافس لكسب أسواق جديدة والدفاع عن الأسواق القائمة التى اعتادت أن تصدر اليها أو تنتج فيها نظرا لأهمية السوق لنمو وتطور الاقتصادات المختلفة، خاصة فى ظل تشجيع أسواقها الى حد بعيد. ومن جانب آخر، توجد عوامل تتعلق بضعف معظم الاقتصادات النامية وعدم وجود تنسيق بينها ووقوعها تحت الضغوط الدوليه الثنائية والمتعددة الأطراف لفتح أسواقها .

ثانيا : مدى تحرير التجارة العالمية وأسواق العالم الثالث :

إن تحرير التجارة العالمية تأثر من حيث النطاق والعمق، التوقيت وكذلك المدى الزمني بعيد من العوامل الهامة. يأتي على رأس هذه العوامل، المركز النسبي للاقتصادات الفاعلة عالميا ومحصله التفاعل بينها من خلال المفاوضات والمحاولات المضادة في القطاعات المختلفة. وهذه المحاولات إنما تعبر عن مطالب وحاجات الاقتصاد الأمريكي والياباني والأوربي والآن وكذلك بالنظر الى القرن الواحد والعشرين يقابل ذلك أن الدول النامية بصفة عامة ينظر اليها كمنفذ لمنتجات الدول الصناعية وتحركات رأسمالها، أكثر من أن لها حاجات ومطالب ينبغي افساح المجال أمامها. بل أصبح ينظر الى التقدم الذي حققه بعضها على أنه تهديد لأسواق العالم الصناعي المتقدم ويتسم موقف الدول الصناعية في هذا الصدد بالتنافس التعاوني اذ يتنافسون فيما بينهم لكسب الأسواق وتنظيم العائد ... الخ، ولكنهم يتعاونون وينسقون بين سياساتهم الاقتصادية الكلية حينما يكون ذلك ضروريا لخلق المناخ الذي يساعدهم على حل مشاكلهم من جهة ولتحقيق مصالحهم في بعض القطاعات من جهة أخرى، مثل تعاونهم في ضم الخدمات والأعمال الحكومية والملكية والفكرية والذهنية الى إطار تحرير القواعد الحاكمة للتجارة الدولية، رغم معارضة الكثير من الدول النامية ويتسم موقف الدول النامية في مقابل ذلك بعدم التنسيق، بل والمتباين أحيانا بما يفوق التباين بينها كمجموعة والدول المتقدمة .

ولقد عكست القواعد التي شملتها إتفاقات أورجواي الحقائق السابقة، كما جسدت في نفس الوقت أهداف الدول المتقدمة في الأسواق النامية ووضع الأخيرة الاقصادى والتنموى. ويظهر ذلك جليا في المعادلة الخاصة للدول النامية وكذلك التحرير لقواعد التجارة في القطاعات الأكثر أهمية للاقتصادات النامية .

فبالنسبة للمعاملة التفضيلية التي نص عليها في إعلان المبادئ في إجتماع Punta del este 1986 ، يمكن إيجاز ملامحها العامة في :

١ - ان الدول الأقل نموا The least developed countries تعفى من الكثير من الالتزامات المتعلقة بخفض الحماية التعريفية والدعم والاعانات بصفة عامة وكذلك دعم التصدير الا أنه اذا استطاعت احدى هذه الدول أن تزيد من مقدرتها التنافسية في منتج ما فإن هذا الاعفاء يصبح موقوتا يمدد ٨ سنوات فقط. كما أنها تحصل على فترات سماح

أطول لتطبيق بعض الاتفاقات لنقص الخبرة الفنية الأساسية والموارد اللازمة لذلك .

٢ - بالنسبة للدول النامية الأخرى تتسم المعاملة المتميزة فى معظمها فى استثناء زمنى أى منح الدول النامية فترات أطول حتى تستطيع التوافق مع القواعد الجديدة مقارنة بالفترات الممنوحة للدول المتقدمة. وهذه المدد تتراوح بين ٤٠ أعوام كما فى اتفاق الزراعة و٥ سنوات كما فى اتفاق الجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمار واتفاق تقييم الجمارك . كما تشمل المعاملة الخاصه بعض النصوص المتعلقة بمدى الالتزام بخفض الحماية مثلما هو الحال فى إتفاق الزراعة وكذلك نطاق التحرير كما فى مجال الخدمات .

ويلاحظ مايلس :

(١) أن الاعفاءات الممنوحة للدول الأقل نموا ليست ذات مغزى اقتصادى لها اذ أن طبيعة اقتصادات هذه الدول تتسم بالجمود والتخلف وبالتالي فهى لا تمثل شيئا يذكر فى التجارة الدولية ومن ثم فإن الاعفاء لا يمثل ميزه لها تستطيع استثمارها اذ أن الدول تحتاج الى ما هو أكثر من ذلك من رأس المال، التكنولوجيا، الخبرات المختلفة. كما أن الاعفاء يصبح موقوتا بمجرد أن تحقق احدى الدول تقدما فى احدى المنتجات وتستطيع أن تنافس بها فى السوق الدولية .

(٢) يلاحظ أن المعاملة الخاصة للدول النامية الأخرى تتركز فى المدى الزمنى، وكأن مشكلة الدول النامية مسألة فارق زمنى. والواقع أن هذه الرؤية تعيد الى الأذهان ما ذكرته نظرية مراحل النمو بأن الفارق بين الدول المتقدمة والمختلفة هو فارق زمنى. وهذا النوع من الجدل ثبت عدم صحته، لأن الفارق هو فارق نوعى هيكلى يطال البناء الاقتصادى ذاته فى كل جنياته وسياساته ومن ثم يحتاج الى ما هو أكثر فنيا وإداريا وتنظيما وماليا من منحها مدة عامين أو عشرة أعوام للدخول فى منافسة مفتوحة مع الدول المتقدمة .

(٣) يلاحظ كذلك أن التحرير فى السلع الأكثر أهمية للإقتصادات النامية والتي كانت تقع خارج إطار الاتفاقية العامة للتعريفات والتجاره منذ عدة عقود يتسم بأنه يعكس أوضاع وحاجة الاقتصادات المتقدمة أكثر من الدول النامية. ويبرز هذا من :

أ - بالنسبة للمنسوجات :- يلاحظ أن تحريرها يتم على أربع مراحل على مدى عشر سنوات .

- أن حوالى نصف عملية التحرير فى هذا القطاع الحيوى (٤٩٪) لن تتم الا فى نهاية السنة العاشرة أى أن الاستفادة خلال العشر سنوات الأولى تكون بنسبة ٥١٪ فقط على أربعة مراحل .

- أن الدول المستوردة تختار السلع التى يتم تحريرها حسب النسب المحددة خلال كل مرحلة. وبالتالي فإن هذه الدول ستترك السلع الأكثر حساسية لها حتى المرحلة الأخيرة فى ظل التحرير الكلى النسبى وربما تكون هذه السلع - التى ستترك لأخر مرحلة - هى الأكثر أهمية للدول النامية .

- فى اطار اتفاق المنسوجات تلاحظ أن الاجراءات المتعلقة بالوقاية الانتقائية المتعلقة بالترتيبات متعددة الالياف ستظل سارية طيلة الفترة الانتقالية - Transitional Safe-guards (١) .

- ان قواعد الحماية الطوعية الرمادية المتعلقة بالصادرات والواردات ستظل سارية المفعول

- رغم أن متوسط التعريفات الجموكية فى الدول المتقدمة هبط بصفة عامة الى ٣.٩٪، الا أن الصادرات الهامة للدول النامية وعلى رأسها الملابس والمنسوجات مازالت تخضع لتعريفات تزيد عن الـ ١٠٪ (٢) .

وعلى ضوء فهمنا للعوامل التى تحرك السياسات التجارية الدولية فى الدول المتقدمة نستطيع القول أنها لم تفكر فى إدخال المنسوجات والملابس فمن عملية التحرير الابدع تقديرها أن ذلك سيحقق مصلحتها فى نهاية الأمر، إذ :

- استطاعت هذه الدول أن تحقق تقدما كبيرا فى صناعة النسيج من خلال التطور العلمى والتكنولوجى والابتكارات فى الآلات الالكترونية الرقيقه التى تعمل على تحسين النوعية وتوفير الوقت وزيادة الانتاجية وتوفير المدخلات، وكذلك خفض العمالة المستخدمة. هذه التطورات أدت الى تحسين دائم فى النوعية والجودة وخفض التكلفة ومن ثم تحقيق ومزايا تنافسية. ولذا تعد صناعات المنسوجات فى دول مثل ألمانيا، إيطاليا،

MNCTAD Secretariat, 1994

MNCTAD Bulletin no. 29 Dec 1994 .

(١) أنظر تفصيل ذلك

(٢)

أسبانيا والولايات المتحدة صناعات تنافسية خاصة فى أسواق الدول الصناعية وبعض الدول النامية الثرية، على نطاق واسع. (١)

ب - بالنسبة للمنتجات الزراعية :

نجد أن الولايات المتحدة قادت حملة لتحريرها وضمت إليها بعض الدول النامية التى تعتمد كثيرا على الصادرات الزراعية * ويلاحظ بشأنها الآتى :

- ان التحرير فى قطاع الزراعة تحرير جزئى فقط، اذ يشمل خفضا فى الحماية التعريفية بـ ٣٦٪ للدول المتقدمة و ٢٤٪ للدول النامية .

- أن هذا التحرير جزئى، اذ يتم على مدار ست سنوات للدول المتقدمة وعشر سنوات للدول النامية .

- أن مستويات الحماية القائمة تعد مرتفعة وتتراوح بين ٢٠٠ - ٥٠٠٪ فى الدول المتقدمة ومن ثم فإن نسب الخفض السابقة لن تكون ذات تأثير كبير على صادرات الدول النامية الزراعية .

- ان خفض الدعم يتم على أساس أسلوب الدعم الكلى النسبى، أى توزع نسبة الخفض على السلع حسب درجة أهميتها الاقتصادية وهذا - مرة أخرى. قد لا يتوافق مع ظروف الدول النامية، هذا من ناحية، كما توجد إمكانية للتحويل لأشكال أخرى من الدعم والاعانات تحت سميات أخرى الخ. اذ لا يتصور أن نقلع دول الاتحاد الأوروبى عن الدعم كليه وهى التى كانت توجه ٣/٢ ميزانيه الاتحاد لدعم السياسات الزراعية المشتركة. (٢)

- يخشى أن تلجأ الدول الصناعية الى أشكال أخرى من الحماية متبعة الاجراءات الإدارية والتنظيمية، توظيف المعايير والاشتراطات البيئية لأغراض حمائية. كما قد تلجأ هذه الدول الى ما يعرف بـ dirty tarrification ، حيث تحدد التعريفات المحولة عند مستويات

(١) البنك الدولى، ١٩٨٧، إطار ٣ - ٢ : ٦١ : 22 Anderson, 1995 :

* شكلت هذه الدول مايسمى بـ Cairns Group وتضم : الولايات المتحدة، الأرجنتين، استراليا - البرازيل - كندا - شيلي - كولومبيا - فيجى - المجر - أندونيسيا - ماليزيا - نيوزيلندا - الفلبين - تايلاند - أوروغواى .

Tussie, 1993 : 182

(٢)

أعلى بكثير من الحواجز التعريفية السابقة. (١)

- فى مقابل التحرير على النحو السابق فقدت بعض الدول النامية ماكانت تتمتع به من تسهيلات ومعاملة تمييزية فى بعض أسواق الدول المتقدمة، فى صورة خفض الجمارك، أو تسهيلات إدارية، كما كان الحال بين الدول الأوروبية وكثير من دول شمال أفريقيا، حيث كانت تستثنى هذه الدول من مبدأ المعاملة بالمثل، الا أن مثل هذه الاتفاقات ألغى بعضها ويتآكل البعض الآخر .

ونعتقد - مرة أخرى أن إصدار الولايات المتحدة على مقابلة التحدى الأوروبى واليابانى بخصوص المسألة الزراعية لم يكن يستهدف مصلحة الدول النامية لكن كان يضع المصلحة الأمريكية فى الاعتبار الأول. اذ كما يرى Kreinin وغيره أن الولايات المتحدة أرادت تحقيق أكثر من هدف من جراء ذلك يأتى فى مقدمتها :

١ - استعادة السوق الأجنبية للمنتجات الزراعية الأمريكية والذى تقلص كثيرا بسبب السياسة الزراعية الأوروبية، فحينما كانت الولايات المتحدة تمثل ٢٥ر٩٢٪ من الصادرات الزراعية فى العالم فى ١٩٦٤ تدهورت الى ١٨ر٤٢٪ عام ١٩٨٥ وفى المقابل زاد نصيب أوروبا من ١٧ر٧٤٪ الى ٣٦ر٦٣٪ خلال ذات الفترة، وتزيد النسبة عن ذلك كثيرا فى بعض المنتجات. (٢)

٢ - أن الولايات المتحدة أرادت أن تسد جزءا من العجز فى ميزانيتها يختص جزء من الدعم للمزارعين والذى يبلغ ٥٥ بليون دولار، وأن هذا الجزء الذى قدر ب ١٤ر٩ بليون دولار فى ١٩٩٠ كان متوقفا على نجاح مفاوضات أورجواى. (٣)

ج - وفى مجال الخدمات :

ظل الكثير من الدول النامية يعارض إدخال الخدمات فى إطار تحرير التجارة العالمية. الا أن الدول المتقدمة أصرت على تحرير التجارة الدولية فى قطاع الخدمات وبالطبع كان لها ماشاءت. وهذا الاصدار من جانبى الدول المتقدمة يعود الى تزايد الأهمية النسبية لهذا القطاع فى إقتصاداتها من حيث الاسهام فى الناتج المحلى الاجمالى وفى خلق فرص عمل.

Koopmann & scharrer, 1995 : 30 - 31 .

Tussie, 1993 : 184

Kreinin, 1993 : 23 - 24

(١) للمزيد أنظر

(٢)

(٣)

هذا فضلا عن أنها تحتل القمة في التجارة الدولية ومن ثم تعظم المكاسب منها، فالدول الرئيسية المصدرة للخدمات في العالم في ١٩٩٣ تشمل : الولايات المتحدة بـ ١٦ر٥٪، فرنسا ٩ر٩٪، إيطاليا ٦ر٥٪، ألمانيا ٦ر١٪ وبريطانيا ٥ر٣٪، واليابان ٥ر٢٪. أى أن الدول الست تمثل حوالى ٥٠٪ من تجارة الصادرات فى الخدمات وحوالى ٧٥٪ من الواردات الخدمية - أساسا مع بعضها البعض - فى العالم (١)

د - فى مجال الملكية الأدبية والفكرية :

فى دولة كالولايات المتحدة يعد قطاع الخدمات من أكثر القطاعات الواعدة فى - بالإضافة الى ماسبق - التخفيف من عجز الميزانية. فعلى سبيل المثال، حققت الأتاوات ورسوم التراخيص (RLF) Royalties & License fees فائضا مستمرا ليس فقط على مدار الثمانينات، بل كذلك فى التسعينات وفى عامى ١٩٩٢/١٩٩٣ بلغت قيمة الأتاوات والرسوم حوالى ١٤ر٦ بليون دولار أمريكى. وعلى مدار الفترة ١٩٩٠ - ١٩٩٢ شكلت المتحصلات الصافية من فروع الشركات الأم الأمريكية فى الخارج والفروع الأمريكية لشركاتها الأم فى الخارج بنسبة ٨٣٪ من التدفقات الكلية الصافية هذا فى حين مثلت المتحصلات من الشركات الأجنبية حوالى ١٧٪ وتأتى من بيع النماذج، براءات الإختراع، الاسرار التجارية المتعلقة بالعمليات الصناعية، حقوق التأليف للكتب والتسجيلات والشرائط، والأتاوات التى يتم تحصيلها على المصنفات الفنية. (٢)

وهنا نجد أنه فى الوقت الذى تطالب فيه الدول المتقدمة بإزالة القيود والعراقيل تذهب الى فرض قيود وعقبات أمام حرية نقل التكنولوجيا، بل تتشدد فى تحصيل مقابل لها. وبقبول ثارو فى ذلك ... أن المؤسسات (شركات) الأمريكية ... تقوم الآن بحراسة هذه التكنولوجيا بعناية أشد وتطلب رسوما أعلى كثيرا مقابل التراخيص برستخدامها، كما أن الحصول عليها من اليابانيين يعد أشد صعوبة.

من كل ماسبق نجد أن السوق فى الدول النامية تمثل هدفا غالبا تتنافس الاقتصادات المتقدمة متعددة التأثير فى النفاذ إليه، وتتعاون فى سبيل العمل على جعل هذه الدول تزيل العقبات الحمائية المختلفة التى تعترض طريق سلعها وكذلك تتعاون فى فرض بعض الأحكام التى تكفل استمرار التميز الذى تتمتع به شركاتها، ولقد كان ذلك واضحا فى بعض القطاعات التى ذكرنا بعضها

(١) Koopmann & scharrer, 1995 : 34, sachs & shatz, 1994 : 56

(٢) J. H. Hung & S. viana, 1995 : 6

الخلاصة :

شهد الاقتصاد العالمي تغيرات هيكلية عديدة وذات تأثير طويل الأمد. هذه التغيرات أدت الى التغيير فى المراكز التنافسية النسبية للاقتصادات المختلفة، خاصة الاقتصادات المتقدمة متعددة التأثير. وكان من الطبيعى أن يصحب ذلك اجراء تغييرات فى القواعد الحاكمة للعلاقات الاقتصادية الدولية لتستوعب ليس فقط التغيرات الهيكلية وفى المراكز النسبية، دائما لتستشرف القرن الحادى والعشرين ومايحمله من مضامين اقتصادية وتنافسية تستأهل الاستعداد لها من الآن .

لقد ظل الاقتصاد الأمريكى يمتلك مقومات الهيمنة صناعيا وزراعيًا وكذلك فى قطاع الخدمات طيلة مايقرب من ثلاثة عقود. وترتب على ذلك أن المنتجات الأمريكية كانت تستطيع النفاذ الى مختلف الأسواق العالمية دون مشاكل جديدة، بل أن هذه الأسواق كانت فى أمس الحاجة لهذه المنتجات. لذا لم تكن الولايات المتحدة - وهى التى تمتلك قدرات تنافسية يصعب مجاراتها - حريصة على التقنين المؤسسى Institutional codification لقواعد التجارة كما كانت ترعاها الجات والمتمثلة فى الحرية، الجماعية والتبادلية

الا أنه مع نمو الاقتصادات الأوربية واليابانية علميا وتكنولوجيا واقتصاديا، قويت قدراتها التنافسية النسبية فى داخل أسواقها وفى الاقتصاد الأمريكى ذاته وأيضًا فى أسواق العالم الثالث. هذا النمو مثل تآكلا نسبيا فى القدرات التنافسية الأمريكية فى هذه الأسواق. هذا خاصة وأن الدول السابقة لجأت الى تطبيق إجراءات حمائية متعددة. هذا التغيير أدى إلى خلق مايمكن زن نطلق عليه منافسة إحتكارية عالمية بين الاقتصادات الرئيسية وهى الاقتصاد الأمريكى والأوربى واليابانى، أى وضع نهاية للتفرد الأمريكى بالسوق العالمية .

لذا كان من الضرورى إعادة النظر فى ترتيبات التجارة العالمية بوضعها السابق من حيث المضمون والتطبيق والنطاق النوعى والجغرافى لها . وكانت الولايات المتحدة هى التى دعت الى ذلك كالمعتاد وبأتى التحرك الأمريكى تحت تأثير - كما ذكرنا سابقا - تصاعد المنافسة الدولية من الاقتصادات المتقدمة من جهة وتصاعد المنافسة من بعض الاقتصادات النامية فى أسواقها، وحتى فى أسواق الدول المتقدمة من ناحية أخرى. كما مثلت للعوامل المحلية فى الولايات المتحدة دافعا قويا فى ذات الاتجاه، خاصة الضغوط التى مارسها

رجال الأعمال والنقابات والمؤسسات والشركات الأمريكية، كما ساعد على ذلك تبدل الأولويات لدى صانعي السياسة الأمريكية لتأني الاعتبارات الاقتصادية في المرتبة الأولى ولتخدم بقيه الاعتبارات الأخرى مثل الأمن القومي الأمريكي والذي صار ينظر إليه على أنه يرتبط بقوة بمكانة الولايات المتحدة في الأسواق العالمية، هذا خاصة بعد تفكك الكتلة الاشتراكية وانتهاء عصر الحرب الباردة .

وعلى مستوى الدول النامية نجد أنها مثلت أحدهم عناصر معادلة التوازن الدولي من خلال شقيها الناهض والمتخلف ومن ثم فهي مرشحة كمجال للتنافس الشديد من قبل الاقتصادات المتقدمة. ومن ثم ينبغي العمل على تحرير أسواقها والنفوذ إليها لإعتبارات عدة، خاصة وأنه أصبح ينظر الى الدول الناهضة منها على أنها مصدر خطر على الاقتصادات المتقدمة والى أن الدول النامية الأخرى على أنها اسواق واعدة للمنتجات من الدول المتقدمة النامية في الاقتصاد .

وعلى هذا إتجهت الاقتصادات الفاعلة عالميا الى تحرير التجارة العالمية على نحو مؤسسى - وليس فضفاض كما كان الحال - من خلال إيجاد تنظيم دولى يكفل تطبيق قواعد التحرير على نحو مستمر وهو ماتم بإنشاء منظمة التجارة العالمية WTO،

ومن ناحية ثانية، تعمق الاتجاه نحو التوسع الرأسى والأفقى - الجغرافى والنوعى - لتحرير التجارة العالمية. فعلى سبيل المستوى الرأسى، تم الاتفاق على مزيد من الخفض فى اجراءات الحماية التعريفية وغير التعريفية. وعلى المستوى الأفقى، تم ضم بعض الأنشطة - فى هذا التوقيت - الجديدة الى إطار التحرير مثل المنسوجات والملابس، المنتجات الزراعية، الملكية الفكرية والأدبية TRIPS ، الجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية TRIMS ، والخدمات GATS ، والأعمال الحكومية الخ. كما كان هناك حرص شديد من قبل الدول المتقدمة على ضم أكبر عدد من دول العالم الى هذه الاتفاقات. حتى تكفل عالميتها وكيفية إدارة العلاقات الاقتصادية العالمية من خلالها .

يضاف إلى ماسبق أن الاتفاقات السابقة والتكيف معها يستلزم إجراء العديد من التغييرات الهيكلية فى إقتصادات الدول المنضمه اليها للتكامل فى السوق العالمية، كما أن مثل هذه التغييرات تستلزم تغييرات فى الأبنية التشريعية والقانونية لهذه الدول لنصب فى ذات الاتجاه أى أننا نستطيع الزعم أنها ليست مجرد إتفاقات للتجارة العالمية،

بل هى إتفاقات لإدارة الاقتصاد الدولى على أسس عالمية وفقا لمعايير وقواعد تمسك بها الاقتصادات الأقوى فاعلية وتأثيرا .

وفى النهاية، ماذا تستطيع الدول النامية أن تفعله ؟

من حيث المبدأ لاتستطيع هذه الدول ألا أن تنضم، لأن الغالبية العظمى من الانتاج والتجارة الدولية أصبحت تخضع لهذه القواعد بإنضمام دولها كما أن الدول النامية لن تستفيد شيئا بعدم الانضمام. لذا لامفر - أمام هذه الدول من ترتيب البيت الاقتصادى فيها من الداخل واتخاذ الاجراءات العديدة على المستوى الوجدى والكلى وكذا على المستوى الاقليمى والدولى لكى نجد لها مكانا على خريطة الاقتصاد العام فى ظل الأوضاع الجديدة .*

* ولعل هذه المسائل وغيرها تحتاج الى بحوث مستقلة مستقبليه إن شاء الله .

المراجع

أولاً : مراجع باللغة العربية

١ - ابراهيم حلمى عبد الرحمن

" الاصلاح الاقتصادى فى مصر والتطورات الدولية "

كتاب الاهرام الاقتصادى - العدد (٤٣) سبتمبر ١٩٩١

٢ - أحمد السيد النجار

" التجارة فى مناخ دولى متغير " ، السياسه الدوليه ٩٥ يناير سنه ١٩٨٩

٣ - أحمد عبد العليم (محرر)

" الجات والبلدان الناميه " - ندوه منظمة تضامن الشعوب الافرو اسيويه حول أثر

الجات على البلدان الناميه، ١٩٩٤ - مطبوعات التضامن القاهره ١٩٩٥

٤ - أسامه المجدوب

" الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا الى مراكش "

الدار المصرية اللبنانية، القاهره ١٩٩٥ .

٥ - اسماعيل صبرى عبد الله، " الكوكبه "

المؤتمر العلمى السنوى ال ١٩ للاقتصاديين المصريين، القاهره ٢١ - ٢٣ ديسمبر

١٩٩٥

٦ - رهزى زكى

" الأزمه الاقتصاديه العالميه الراهنه - مساهمة نحو فهم أفضل "

المؤسسة الجامعيه للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ١٩٨٦

٧ - سعيد النجار (أ)

" الاقتصاد العالمى والبلاد العربيه فى عقد التسعينات "

دار الشروق، القاهره، ١٩٩١

- ٨ - سعيد النجار (ج)
" سلسلة مقالات فى جريدة الأهرام ١٣/١١/١٩٩٥ - ٤/١٢/١٩٩٥ "
- ٩ - سعيد النجار (ب)
" مصر والنظام التجارى الدولى " فى ابراهيم حلمى عبد الرحمن ١٩٩١، مرجع سابق : ١٢٧ - ١٥٠
- ١٠ - سيد عليه
" المتغيرات الاقليمية والدولية وكفاءة التشغيل الاقتصادى - إدارة التفاعل مع مشروعات التعاون الاقليمية : رؤيه استطلاعية "
المؤتمر الخامس للجنة الاقتصادية للحزب الوطنى ١٦ - ١٧ يناير سنه ١٩٩٦ .
- ١١ - طه عبد العليم
" انقلابات فى النظام الاقتصادى العالمى "
العربى - العدد ٤٤٦ - يناير ١٩٩٦
- ١٢ - عبد الفتاح الجبالى
" دورة أورجواى والعالم الثالث - حسابات المكسب والخسارة "
السياسة الدوليه، ١١٨ أكتوبر ١٩٩٤
- ١٣ - عبد الله هديه و خالد محمد خالد و محمد السيد سعيد
" حوار الشمال والجنوب وأزمه تقسيم العمل الدولى والشركات المتعددة الجنسية "
المؤسسة الجامعيه للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ١٩٨٦
- ١٤ - علاء كمال
" الجات ونهب الجنوب "
المحروسه، القاهره، ١٩٩٦
- ١٥ - فؤاد مرسى
" التحدى العربى للأزمه الاقتصاديه الراهنه "
دار الشباب للنشر، بيروت، ١٩٨٦

- ١٦ - لستر ثارو
" الصراع على القمة - مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان " سلسلة
عالم المعرفة، ٢٠٤، الكويت، ١٩٩٥
- ١٧ - محمد عبد الشفيق
" النظام الاقتصادي العالمي فى مرحلة إنتقال " المؤتمر العلمى السنوى ال ١٩
للاقتصاديين المصريين، القاهرة ٢١ - ٢٣ ديسمبر سنة ١٩٩٥
- ١٨ - محمد عبد الشفيق عيسى
" النظام الاقتصادي العالمي فى مرحلة إنتقاله - دراسته فى الاقتصاد
السياسى الدولى مع إشارات الى الوطن العربى "
السياسة الدولية، ١٢٤ إبريل ١٩٩٦
- ١٩ - محمود عبد الفضيل
" مصر والعرب والخيار المتوسطى - الفرص والمحاذير "
السياسة الدولية، ١٢٤ إبريل ١٩٩٦
- ٢٠ - نزيهه الأندى " الترغيب والتهديد فى الجات " هـ ص ٢٤/٥/١٩٩٣
- ٢١ - نشأت فهمى
" نظره الى بعض القضايا المحيطة بالاقتصاد الدولى المعاصر "
مجلة الدراسات القانونية - كلية حقوق أسيوط، عدد ٤ يونيو ١٩٨٢
- ٢٢ - يمن أحمد حافظ الحماقى
" دور المتغيرات الدوليه فى التأثير على مستقبل السياسة الاقتصادية المصريه "
المؤتمر الخامس عشر للاقتصاديين المصريين، القاهرة ١ - ٣ ديسمبر ١٩٩٠
- ٢٣ - البنك الدولى
" تقرير عن التنميه فى العالم ١٩٩٤ " البنك الدولى، نيويورك، ١٩٩٤

ثانيا : مراجع باللغة الإنجليزية

- 1 - Abreu, M : d .
" Developing countries and the uruguay Round of Trade Negotiations " . Proceedings of the world Bank Annual Conference on Development Economics, 1989 .
- 2 - Allen, G . R .
" North and South " Journal of agricultural Economics, Vol. xxx III No. 3 , 1982
- 3 - Anchordoguy , M .
" Japanese - American Trade conflict and supexcomputers " Political science Quarterly. Vol. 109 No.1. 1994 .
- 4 - Anderson. D .
" The European union and the outlook for Trade " . Business Economics, July 1995 .
- 5 - Bairoch, P. & R. Kozul - wright
" Globalization Myths : some historical Reflections on integration, industrialization and Growth in the world Economy : , UN CTAD, discussion Párer, No. 113 March 1996 .
- 6 - Chaudhuri, A .
" MNCs & LDCs : Changing Dynamics " . Economic Impact, N. 65, 1989.
- 7 - Chilton, k.
" How American Manufacturers Are Facing the Global Market place " Business Harizons/ July - August 1995
- 8 - Clairmonte & Cavanagh
" TNCs & The struggle for the Global Market " J. of contemporary Asia Quarterly, Vol. 13, No.4, 1983
- 9 - Cooper, R : N
" Is growth in Developing countries Beneficial to industrial countries " . The world Bank, Annual world Bank Conference on Development Economics 1995 .

- 10 - Dornbusch, R .
" The case for Trade Liberalization in Developing countries " .
in p. King, 1995 .
- 11 - Felix, D .
" Industrial Development in East Asia : What are the lessons for
Latin America " . UNCTAD Discussion papers, No. 84 May
1994 .
- 12 - Franko, L . G .
" The European Multinationals, a Renewed challenge to
American and the British Big Business " Harper & Bow, Lon-
don, 1976 .
- 13 - Frost, R . M .
" Losing Economic Hegemony : U . K . 1850 - 91 and U . S .
1950 - 90 " challenge July - August 1992
- 14 - Ghosh, S . R .
" Reverse Linkages : The growing Importance of Developing
countries " . Finance & Development , March, 1996 .
- 15 - Glover, D. & D. Tussie
" Developing countries in world Trade : Implications for Bar-
gaining " in : D . Tussie & D . Glover, 1993 .
- 16 - Griffith - Jones,
" Economic integration in Europe : Implications for Developing
countries " . in : D. Glover & D. Tussie, 1993 .
- 17 - Grossman, G . M & E . Helpman
" Trade Wars and Trade Talks " Journal of political Economy,
vol. 103 no. 4, 1995 .
- 18 - Guerrieri, P .
" Patterns of Technological capability and International Trade
performance : An Empirical Analysis " . in M . Krenin, 1993
- 19 - Hamel, G. & Y . L . Doz & C . K . Prahalad
" Collaborate with your competitors and win " harvard Business
Review. January - Febreuary, 1989 .

- 20 - Harrison, G. & T. Rutherford and D. Tarr
 " Quantifying the outcome of the Uruguay Round " F . & D . December 1995
- 21 - Hickok, S .
 " Recent Trade Liberalization in Developing Countries : The Effects on Global Trade and output " FRBNY, Quarterly Review, vol. 18, No. 3 Autumn, 1993 .
- 22 - Hung, J . H & S . Viana
 " Modelling U . S services trade flows : A cointegration ECM Approach " . FRBNY, Research paper No . 9518, August, 1995 .
- 23 - King, ph. (ed)
 " international Economics and international Economic Policy : . Mc Graw - Hill, inc, london, 1995 .
- 24 - Koopmann, G . & Hs Scharrer,
 " international trade After the Uruguay Round of The GATT " Economics - vol . 52, 1995 .
- 25 - Kreinin, M . E .
 " International Commercial Policy - Issues for the 1990's " Taylor & Francis, U . S . A., 1993 .
- 26 - Krugman, P .
 " Does The world growth hurt first world prosperity " H . B . R, July 0- August 1994 .
- 27 - Kreinin, M . E
 " The Uruguay Round - Phase TI : in kreinin E (ed) : 1993
- 28 - Kumar, R .
 " Devebping - Country coalitions in International Trade Negotiations " in : D . Tussie & D . Glover 1993 .
- 29 - Martin, G .G .
 " Private foregin investment in Developing countries - An appraisal of incentive measures " M . Sc university of Bristol, u . K, December 1973.

- 30 - Mc Donough, W . J .
" U . S . - Japan Relations "
FRBNY, Quarterly review, vol. 18 No. 3 Autum 1993 .
- 31 - Myers, N .
" Ultimate Security - the Environmental basis of political stability "
W . W. Norton & Company, London, 1993
- 32 - Panagariya , A .
East Asia, A New Trading Bloc ? F & D (March) 1994 .
- 33 - Preeeg, E. H
" The decline of the North / south Dichotomy ". Economic Impact, N. 65, 1989 .
- 34 - Qureshi, z .
" Globalization : New opportunities, Taugh challenges ", Finance & Development, March 1996 .
- 35 - Robertson, D .
" Ec - 92 and East Asian Trade " . in : Kreinin, 1993 .
- 36 - Rowthorn, R .
" Simulation Model of North - South Trade " .
UNCTADs No. 104 september 1995 .
- 37 - Sachs, J. D & Shatz, H. J. "Trade and Jobs in U. S. Manufacturing" Brooking Papers on Economic Activity. 1 ": 1994.
- 38 - Sexena, S. S. "The GATT : is it a good sample in international Trade Relatyions? A Viewpoint" India Quarterly. Vol. 38, N. 2, April - June 1982.
- 39 - Singh, A. "Global economic changes, skills and international Competitiveness" International Labour. Review, vol. 33, No. 2, 1994.
- 40 - Singh, A. "How did East Asia Grow So Fast? slow progress Towards on Analytical consensus". UNCTAD, No. 97, February 1995. Discussion Papers.

- 41 - Sodersten. BO & G. Reed. "International Economics" Third edition The Macmillan Press LTD, London, 1994.
- 42 - Spero, T. "U. S. Global Economic Leadership". U. S. D. S. Dispatch. October, 30, vol. 6, No. 44. 1995,
- 43 -. Theerathorn, P. & D. Vacheron. "U.S. Firms Acquisitions in Anticipation of Europe - 1992 and the stock Market Reaction" in : M. E. Kreinin, 1993.
- 44 - Tussie, D. & D. Glover "The Developing Countries in world Trade policies & Bargaining strategies" IDRC, Ottawa, 1993.
- 45 - Tussie, D. "Holding the Balance : The Cairns Group in the Uruguay Round". In : D, Tussie & D. Glover, 1993.
- 46 - Tussi, D. "The Policy Harmonization Debate : what can Developing Countries Gain From Multilateral Negotiations ?". UNCTAD Review 1994.
- 47 - Tyson, L. D. "From MOSS to Motorola and Cary: Managing Trade by Rules and Outcomes". In. P, King, 1995.
- 48 - Tyson, L. D. Managed Trade : Making the Best of the second Best, in: Philip King, 1995.
- 49 - Vaitsos, C. "TNCS and the Lima Target" Journal of world Trade Law, vol. 13, No. 3, May - June 1979.
- 50 - Westin, A. "Canada and the United states : Drifting Toward Regionalism" In D. Tussie & D. Glover, 1993.
- 51 - The Economist, April 21, 1990.
- 52 - The Economist, May 5, 1990.
- 53 - The Economist, March 27, 1993.
- 54 - The Economist, August 27 th., 1994.
- 55 - The Economist, December 17 th., 1994.
- 56 - The Economist, November 11 th 1995 .
- 57 - The Economist, January 6 th 1996 .
- 58 - Survey of Curent business, 1996 .
- 59 - UNCTAD Report, 1987 .

60 - UNCTAD,

" The outcome of the uruguay Round

An initial assessment - Supporting Papers to the and Development Report, 1994 .

UNCTAD secretariat, UN, New York, 1994

61 - UNCTAD Report, 1994

62 - UNCTAD ,

World investment Report - 1995 :

- U . S Dispatch supplement, vel. 6 No. 4, duly 1995

- U . S Dispatch supplement, vel. No . 47 Nov, 1995

Transnational corporations and Competitiveness " UNCTAD, Geneva, 1995 .

63 - World Bank, world Bank Policy Research Bulletin, August - October, vol. 4, No. 4, 1993 .

64 - World Bank, World Bank policy Research Bulletin, January - February, Vol. 6 No. 1 , 1995 .

65 - World Bank, Global Economic Prospects and The developing economies 1995 " Washington, Dec. 1995 .

رقم الإيداع ٩٦/٤١٥٣

الترقيم الدولي

977.19.0531-7

في ١٩٩٦/٣/٢١