

أولاً: مهارات جمع وتحليل واستخدام المعلومات .

❖ بدءاً لابد من الإشارة إلى أهمية ومكانة المعلومات في الحياة المعاصرة بشكل عام .

● **أجمل الأوصاف للمعلومات :**

١- قياس حضارة أي أمة من الأمم هو بما تمتلكه من المعلومات .

٢- المعلومات في السلطة.

٣- تبنى القرارات على المعلومات بل وتعتمد دقة القرارات في تسعين بالمائة منها على المعلومات .

٤- بدون المعلومات يصبح الرأي أو الحكم على الأشياء قائماً على الاجتهاد والتصور الشخصي وعلى التخمين .

● تستند المفاوضات بجوانبها المتعددة وبصورة قوية على المعلومات ذلك أن طبيعة هذه العملية تعتمد وبدرجة كبيرة على مقدار المعلومات المتاحة إلى المتفاوضين .

● لا مفاوضات بدون معلومات وإن المتفاوض الذي يجلس إلى مائدة المفاوضات دون أن يتزود بالمعلومات المطلوبة كالمحارب الذي يدخل ساحة القتال وهو أعزل .

● أن تمييز جودة الكثير من الإجراءات التي يتخذها المتفاوض يعزى في الغالب إلى جودة المعلومات ذات الصلة بموضوع التفاوض .

● تعتبر المعلومات وتنظيمها من أولى المهام الرئيسة في التفاوض بحيث يتم تجميع البيانات الإحصائية والمعلومات وتصنيفها بالأسلوب الذي يسهل عملية الاستفادة الكفوء منها .

● غني عن القول ضرورة التأكد من دقة وأمانة مصادر المعلومات وإخضاعها إلى عملية تحديث مستمرة في ضوء المستجدات إضافة إلى ضرورة التمييز بين المعلومات الرسمية وغير الرسمية ومن أطراف ثلاثة .

● يستفاد من تعدد مصادر المعلومات إضافة إلى الفوائد الأخرى في جانب التأكيد أو التحقق من صحة المعلومات ودقتها

● إن أسلوب طرح الأسئلة والاستفسارات خلال المفاوضات يعبر مصدراً هاماً آخر لهذه الأغراض ، وعلى المتفاوض الماهر أن يدرك فائدة تحضير الأسئلة الرئيسية ويعرف ماهية المعلومات التي يريدها والطريق الأفضل في السؤال عنها والأسئلة البديلة للحصول على هذه المعلومات .

● الحركات والإجراءات التي يقدم عليها المتفاوضين عند الإفتتاح تخلق في أحد جوانبها المناخ اللاحق للعلاقة بين الأطراف وفي جوانبها الأخرى تقدم المعلومات الخاصة بشخصية ومواقف ونوايا كل طرف تجاه الآخر .

● تعتبر جلسات التفاوض سيما جلسة الإفتتاح على أن يستشف وبسرعة عالية أية إشارات يمكن رصدها لدى الطرف الآخر اعتماداً على خبرته ومهاراته وأسلوبه التفاوضي لتكوين انطباعات محددة قد يكون لها تأثير كبير على المراحل اللاحقة .

● يعتبر الإصغاء من إحدى طرق الحصول على المعلومات المضافة خلال المفاوضات والتي تزيد من قوة التفاوض والتي ينبغي أن تتقن بصورة صحيحة وإيجابية كالنظر إلى عيني المتحدث وتشجيعه بالحديث وقد قيل (أن المرء مخبأ تحت لسانه)

❖ **ثانياً: مهارات الاتصال ببادل المعلومات**

● أولى العديد من المهتمين بالمفاوضات اهتماماً كبيراً بعملية الاتصال .

● تعتبر المفاوضات بجد ذاتها عملية تنطوي على تبادل الآراء و الرغبات و الاهتمامات وأنه لا يمكن لهذا التبادل أن يحدث دون حدوث الاتصال بين الأفراد .

● يعتبر الاتصال فناً من فنون التفاوض .

● الاتصال هو أكثر العناصر أهمية في فنون التفاوض ذلك أن المفاوضات تهدف إلى إقناع الطرف المقابل بوجهة نظرك والوصول إلى اتفاق .

● **الاتصال** هو مهارة تفاوضية تعتمد على الأسلوب الذي يطور فيه المتفاوض من حيث الاستخدام والتأثير قدرته على الاتصال الفعال.

● هناك ضرورة بأن يطور المتفاوض مهارته الخاصة في ملاحظته إلى اختلاف وجهات النظر في الاتصال و العقوبات التي تعترضه وأثر الأشخاص.

● الأفراد يختلفون بطبيعتهم ولكل أسلوبه الخاص وكذلك تختلف أساليب الاتصال بدورها باختلاف الحالات التفاوضية والظروف السائدة .

● لغرض تحسين الاتصال بين الأطراف هناك عدداً من الخطوات العملية من بين أهمها ؟

١- **خلق المناخ الودي** ٣- **الاستفادة من وسائل الاتصال غير الشفاهية**

٢- **عرض المعلومات بصورة مبسطة** ٤- **الإنصات بصورة جيدة والتركيز وتسجيل الملاحظات وطلب التوضيح والتحقق .**

● يتأثر التفاوض بأنماط الاتصال الشفاهي ويستغل المتفاوضون أنماطاً متنوعة منها :

١- التماس وإعطاء المعلومات أو تقديم المقترحات .

٢- الاتفاق أو الاختلاف .

● إن أنظمة الاتصال في المفاوضات أكثر سعة كونها مجرد مجابهة بين فرقاء على مائدة التفاوض .

● من بين أساسيات الاتصال التي يؤكد عليها خبراء المهارات القدرة على الإصغاء (Listening) وفهم لغة الجسد (Body

Language) .

● كما أن الإصغاء من أصعب المهارات سيما للمتفاوض المبتدئ فالإصغاء الجيد يتطلب من المستمع القيام بعدة عمليات في آن واحد :

☒ تقيم ما يقوله المتحدث ويراجع ويتنبأ بما سيقوله لاحقاً وإضافة إلى إعادة ربط واستذكار هذه العمليات بكاملها .

☒ يتطلب الإصغاء من المتفاوض التركيز على ما يقوله المتحدث وليس على ما يرغب هو قوله لاحقاً .

● هنا تبرز أهمية تدريب المتفاوض على الإصغاء وفهم وإعادة صياغة العبارات والكلمات التي يتحدث بها المقابل، وبنفس الأهمية أيضاً فهم ما وراء الحديث وبين طياته والمعنى المقصود من وراء المعنى الحرفي لما يقوله .

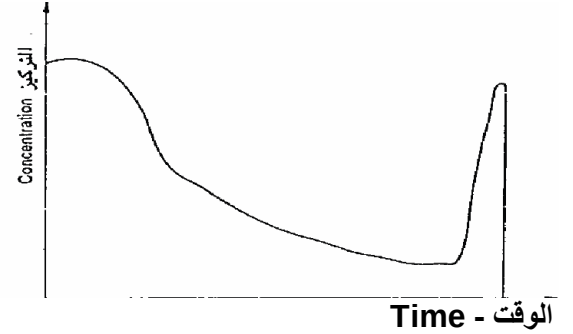
● إن اعتماد أسلوب التساؤل وطرح الأسئلة خلال التفاوض له وظائف خمس هي ؟

١- **إثارة الانتباه.** ٢- **تقديم المعلومات .**

٣- **الحصول عليها.** ٤- **استحثاث التفكير لدى الطرف المقابل .**

٥- **استخلاص النتائج .** ٦- **اتخاذ القرار .**

- تعني مدى استطاعة المتفاوض في أن يركز على سير المفاوضات ويلخص نقاط الاتفاق وأوجه الاختلاف، سيما في المفاوضات الطويلة
- **اليقظة** هي انعكاس لمدى قدرة المتفاوض على الاستمرار في إمساكه بخيوط وجوهر موضوع التفاوض قيد النقاش ولفترة طويلة ومتعبة في غالب الأحيان .
- إن هذه المهارة كقدرة تنعكس في طريقة تفكير المتفاوض تجاه الحالة التي قد تنشأ وفي اختياره للأساليب العملية لمعالجتها بحيث تتم هذه العملية خلال فترة زمنية نسبياً على مائدة التفاوض .
- إن اليقظة مهارة أساسية يكتسبها المتفاوض من خلال المران وضبط النفس ورياضتها.
- فاليقظة والتركيز مهارة معرفية وإدراكية، معرفية في كونها قابلة للخلق والتطوير والتدريب واستجابته لعوامل توافرها واستشعرتها عند الحاجة.
- اليقظة عند المتفاوض أداة لتحقيق حالة إيجابية خلال عملية التفاوض تنعكس في الفعل الإداري البديهي والفراسة وحسن التبصر في إخراج الاستجابة بالشكل الموضوعي لصيغة الحالة المطلوبة مع الطرق المقابل .
- إن العلاج الناجح لتعزيز حالة اليقظة هو التحضير والتهيؤ للمفاوضات لأنه يشد من الحالة الإبداعية لدى المتفاوض قبل أن يبدأ فعل التوتر في المفاوضات .
- التيقظ ، تكون عالية في بداية المفاوضات ولكن سرعان ما يبدأ مستوى هذا التركيز بالهبوط ويستمر كذلك حتى يدرك الأفراد أنهم وصلوا أو تشارفوا على نهاية التفاوض عندها تكون هناك أشبه بالصحوة المفاجئة في هذه الطاقة ولكن فقط لفترة قصيرة .



- تتصل اليقظة والتركيز بالحالة النفسية ومدى السيطرة على الانفعالات فالمتفاوض الذي يسهل أمر إثارته وغضبه ويصبح سهل الانقياد نحو التسوية وهي ليست لصالحه .
- عندما يشعر المتفاوض بأن الطرف الآخر قد بدأ ممارسة الضغط والإغراء مثلاً عليه أن يحتاط منه من خلال استخدام واحداً من أساليب التحكم الأربعة التالية :

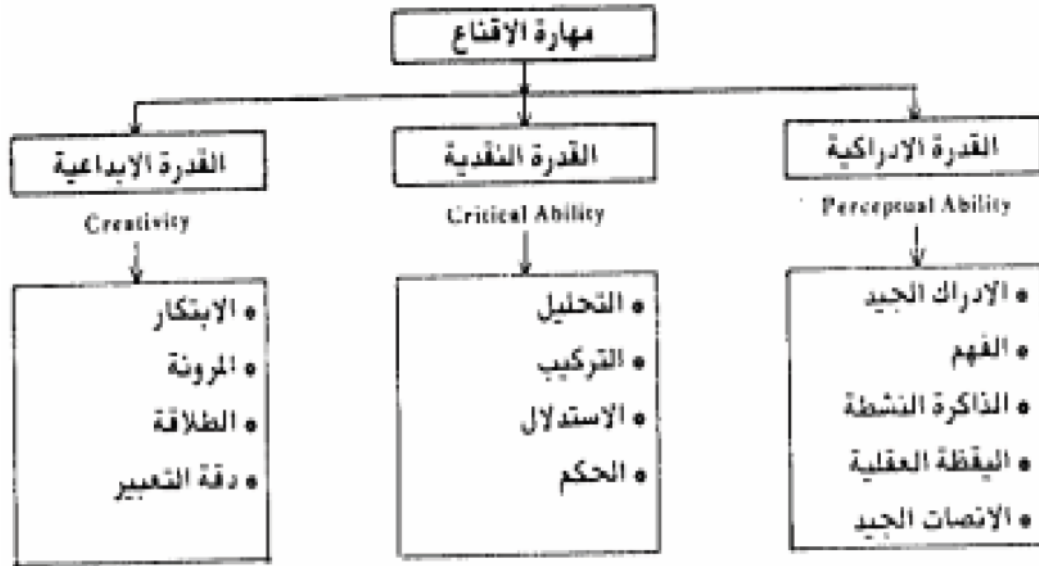
- ١- التحكم بجدول الأعمال
- ٢- الحدود
- ٣- السوابق
- ٤- الوقت

❖ مهارات الإلمام بالمعارف المتنوعة ذات الصلة بالتفاوض .

- ينبغي على المتفاوض إدراك أهمية وتأثير مكونات البيئة الخارجية باعتبارها جوانب أساسية مكملية لعملية التفاوض واستحضارها بصورة دائمة على مائدة المفاوضات . من هذه المكونات
- ١- **الجانب السياسي** : ويبرز تأثير هذا الجانب على الدوام في جميع أشكال المفاوضات .
- ٢- **الجانب الاقتصادي** : ويعتبر هذا الجانب من أهم الجوانب التي ينبغي مراعاتها عند التفاوض .
- ٣- **الجانب القانوني** : يستند المتفاوض في كل إجراء يقدم عليه إلى سند قانوني يعينه على تنفيذ هذا الإجراء.
- ٤- **الجانب الحضاري** : إن لطبائع الشعوب وتاريخها وأجnasها وثقافتها انعكاساً واضحاً على سمات أفرادها وما لهذه السمات من تأثير على مواقفهم التفاوضية .
- ٥- **الجانب الإداري** : غالباً ما يعتمد نجاح أو فشل العديد من المفاوضات على جوانب إدارية وتنظيمية لا يرى المتفاوض أهميتها باعتبارها جوانب شكلية

- يعتبر موضوع الاستراتيجية من أهم الخصائص التي تميز طبيعة المفاوضات وتحديد أهدافها.
- أصبح اختيار الاستراتيجية المناسبة و التكتيكات الضرورية لتحقيق الأهداف المرغوبة مهارة أساسية تهدف إلى تسليح المتفاوض بالوسائل والأساليب التي تجعله قادراً على مقابلة الطرف المقابل .
- إن الاستراتيجية والتكتيك في المفاوضات التجارية هي ذاتها في العديد من جوانبها لتلك المستخدمة في المفاوضات الأخرى .
- إن الاستراتيجية هي خطة العمل الأساسية المختارة لإنجاز هدف ما وإن التكتيكات هي الوسائل التي يتم بواسطتها تنفيذ هذه الخطة .
- إن الاستراتيجية هي الخطة الشاملة التي تتضمن تحديد الأهداف ووضع السياسات والأساليب لتحقيقها، أما الوسيلة فهي الأسلوب أو الطريقة المستخدمة لتنفيذ الاستراتيجية .
- إن الاستراتيجية ما هي إلا عملية التخطيط للمفاوضات وتوجيهها نحو إنجاز الأهداف أما التكتيكات فتتصل بالحركات والمناورات المعتمدة في تنفيذ الاستراتيجية .
- هناك العديد من الاعتبارات المهمة التي تؤثر على اختيار الاستراتيجية الملائمة من بينها ما يلي :
- ١- مدى احتمالية تكرار الصفقة
- ٢- قوتنا وقوة الطرف المقابل
- ٣- أهمية الصفقة
- ٤- الوقت
- ٥- الخبرة التفاوضية .
- إن عملية صنع القرار في المفاوضات هي ليست من أجل صناعة قرار واحد، ولكنها تشمل على سلسلة من القرارات المتعاقبة والمتراصة إزاء جميع الإجراءات والخطوات التي يقدم المتفاوض عليها خلال المراحل المختلفة لعملية التفاوض .
- المفاوضات هي نظام لاتخاذ القرار يتصف بمزيج من المصالح المشتركة والمتعارضة للأطراف المعنية باتخاذ القرار .
- لم تلق عملية صنع القرار في المفاوضات اهتماماً مناسباً، إذ غالباً ما يكون إهمال هذه المهارة لحساب جوانب أكثر إثارة في المفاوضات

- مقترحات لتطوير إدراك المتفاوض لعملية صنع القرار في المفاوضات وذلك من خلال التركيز على أربعة مجالات رئيسية .
- ١- النماذج الاقتصادية .
 - ✗ وتركز هذه النماذج على كيفية قيام الأفراد بعملية اتخاذ القرار في المهام التفاوضية في حالة من العقلانية التامة .
 - ✗ تنطلق هذه النماذج من تفسير مفاده أن الإنسان يتصرف برشد وعقلانية عند تعامله مع الأفراد أو المنظمات وذلك للنزعة الاقتصادية المثالية في أسلوب تفكيره وطبيعته .
 - ✗ هدف مثل هذا الإنسان هو تحقيق أكبر منفعة من المعطيات البيئية .
- ٢- النماذج الإدارية .
 - ✗ توضح هذه النماذج كيفية قيام الأفراد بعملية اتخاذ القرار في المهام التفاوضية وفي حالة من العقلانية التي تندفع لتحقيق قدر مطلوب من الرضا .
 - ✗ تنطوي هذه النماذج على أمر مفاده أن السلوك الرشيد للفرد أو المنظمة يتجه إلى المفاضلة بين البدائل المتاحة ، وأن اختيار البديل الأفضل والأنسب من بين البدائل المتاحة . بعد تعبيرا رشيدا عن قدرة الإدارة في المفاضلة واختيار البديل السليم .
 - ❖ أن هذه النماذج ميزت بين نوعين من الرشد :
 - النوع الأول الرشد الموضوعي (Objective Rationality). ويتمثل السلوك العقلاني في اتخاذ القرار لتحقيق أعلى المنافع التي يمكن أن توفرها البدائل .
 - النوع الثاني هو الرشد الذاتي (Subjective Rationality). وهو الرشد الذي يستطيع الفرد من خلاله تحقيق المنافع الممكنة وذلك بالمفاضلة بين البدائل المتاحة وبحكم محدوديتها .
- ٣- المحددات الهيكلية أو الموقفية لنتائج المفاوضات كالمعلومات المختلفة والتوقعات أو تأثير الخصائص الأخرى المحيطة ، مثل صيغ تدخل أطراف ثالثة في حالة وصول المفاوضات إلى طريق مسدود .
- ٤- الفروقات الشخصية فيما بين المتفاوضين مثل الميل إلى التنافس التعاون إثارة المشاكل الجدل الثثرة حب الذات وما إلى ذلك من فروقات مألوفة .



بروك الياتي

١- آلية الحصول على عضوية المنظمة .

تتطلب إجراءات الانضمام التجارة العالمية في ظل أحكام المادة ١٢ إعداد جدول الالتزامات في مجال السلع والخدمات إلى جانب اتفاق على تقرير مجموعة العمل (Working Party) وبالإضافة إلى اتفاق على القرار و البروتوكول المتعلق بشروط الانضمام ١,١ التقديم للعضوية . يتعين على دولة أو إقليم جمركي المرور بالإجراءات التالية .

أ- إرسال طلب إلى مدير المنظمة تعرب فيه عن رغبتها في الانضمام للمنظمة طبقاً للمادة ١٢ . ويوزع هذا الطلب على جميع الدول الأعضاء .
ب- يقوم المجلس العام للمنظمة بالنظر في الطلب وينشئ مجموعة عمل لفحص طلب الانضمام للمنظمة طبقاً للشروط المرجعية Terms of Reference ومدى مطابقة الطلب للمادة ١٢ .

ج- تخطر سكرتارية المنظمة الدولة طالبة الانضمام بإجراءات ومتطلبات الانضمام .
د- تقديم المساعدات الفنية للدول الراغبة في الانضمام سواء خلال سكرتارية المنظمة أو من خلال أعضاء في المنظمة وبحق للسكرتارية فحص مستلزمات المساعدات الفنية اللازمة للدولة المتقدمة للانضمام لوضع خطط للمساعدة وللتنسيق فيما بين الدول المتقدمة لهذه المساعدات الفنية ، كما تعرض السكرتارية المعونة الفنية لأغراض إعداد المذكرات الخاصة بالانضمام Memorandum والوثائق التالية للمذكرة .

هـ - يجب إتاحة وقت كاف المرحلة الإعداد لمفاوضات الانضمام قبل اجتماعات مجموعة العمل : وذلك لتمكين كل من طالب العضوية وأعضاء مجموعة العمل لإعداد أنفسهم بشكل جيد وكفاعة يجب أن يكون هناك فترة زمنية كافية (عموماً تكون من ٤ إلى ٦ أسابيع) مابين التوزيع الرسمي للوثائق (الخاصة بالانضمام واجتماعات مجموعة العمل . يتم تحديد تواريخ الاجتماعات بعد الموافقة على جدول الأعمال Agenda ما عدا الوثائق اللازمة لكل اجتماع على أن يراعى تحديد الهدف من كل اجتماع

و- تقوم السكرتارية بفحص مدى توافق Consistency مذكرة الانضمام مع شكل المحتوى المرفق وتخطر طالب العضوية وأعضاء مجموعة العمل بوجهة نظرها في نفس الوقت تجهز السكرتارية نسخ من جدول التعريف للدولة طالبة العضوية والقوانين والتنظيمات الأخرى المتعلقة بالانضمام لتكون متاحة للأعضاء في مجموعة العمل ، وفيما يختص بالتطبيق الجمركي فيتعين على الدولة المتقدمة للانضمام أن ترسل نسخة كاملة وشاملة من القوانين المتعلقة بذلك وتعديلاتها إلى السكرتارية مرفقا بها نسخه مترجمة إلى إحدى اللغات الرسمية للمنظمة (الانجليزية - الفرنسية - الإسبانية)

ز- يلي ذلك دعوة أعضاء مجموعة العمل لإرسال أسئلة مكتوبة بوجهة نظرهم في هيكل وسياسة التجارة الخارجية في الدولة طالبة العضوية وطبقاً لهيكل مذكرة الانضمام المعتمدة على المعلومات التي تم إعدادها يكون هناك أكثر من جولة من الأسئلة والإجابات التي تكون معدة قبل الاجتماع الأول لمجموعة العمل ، ويتم تصميم الجولة التالية بغرض اختيار ووضع قضايا قبل اجتماعات مجموعة العمل إذا كان ضرورياً .

ح- يركز الاجتماع الأول لمجموعة العمل على فحص مشترك من قبل ممثلين من الدولة طالبة العضوية وأعضاء مجموعة العمل لمذكرة الانضمام والأسئلة والإجابات المعدة بوجهات النظر للبحث عن إيضاحات إضافية يمكن أن تكون مطلوبة في ضوء الشروط المتعددة لاتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقات المتعددة الأطراف ويحدد رئيس المجموعة في نهاية كل اجتماع الخطوات التالية المطلوب إعدادها للاجتماعات المستقبلية بناء على استشارات غير رسمية مع أعضاء مجموعة العمل و السكرتارية .

ط - عندما يتم الفحص بواسطة مجموعة العمل فإن المفاوضات الثنائية يمكن أن تبدأ حول النفاذ إلى الأسواق على السلع والخدمات وموضوعات أخرى وقد يتم تنفيذ هذه الخطوات إما بالتوازي أو بالتداخل

٢,١ جداول الالتزامات :

يمكن تلخيص إجراءات إعداد جداول التفاوض على التنازلات والالتزامات على سلع والالتزامات المحددة على الخدمات على نحو التالي :
في حالة السلع : تمثل الجداول الأولية التي تتقدم بها الدولة طالبة العضوية مسودة لأعمال المفاوضات ، ويتوقع الأعضاء المفاوضون أن تنعكس مقترحات ربط الضريبة الاعتبارية القائمة على أسس ربحية .

في حالة الخدمات : تقوم الدولة طالبة العضوية بإعداد جدول يمثل الالتزامات بشكل محدد مسبقاً أن يتم تقديم هذا الجدول بناء على طلب الأعضاء المهتمين . على أن تكون المفاوضات على الأساس الثنائي . وبعد الانتهاء من المفاوضات الثنائية بين الأعضاء المهتمين والدولة طالبة العضوية يتم إعداد جداول الالتزامات والتنازلات ومراجعة هذه الجداول من قبل بقية الأعضاء على أن تلحق هذه الجداول كملحق بروتوكول الانضمام .

٣,١ التقرير و بروتوكول الانضمام ودخوله حيز التنفيذ .

يعكس تقرير مجموعة العمل ملخص للمناقشات في مجموعة العمل ويرفع إلى المجلس العام للمنظمة والمؤتمر الوزاري معا ، مع مسودة للقرار و بروتوكول الانضمام عادة ما تكون بعض التزامات الانضمام مضمنة في تقرير مجموعة العمل ويشار إليها في بروتوكول الانضمام والذي يحوي شروط الانضمام المتفق عليها بين الدولة طالبة العضوية وأعضاء مجموعة العمل .

بعد الانتهاء من المفاوضات على جداول السلع والخدمات وعندما تكمل مجموعة العمل تفويضها بهذا الخصوص فإن مجموعة العمل ترسل تقريرها مرفقاً به مسودة القرار و بروتوكول الانضمام إلى المجلس العام /أو المؤتمر الوزاري ويدخل بروتوكول الانضمام حيز التنفيذ بعد ٣٠ يوماً من تاريخ موافقة الدولة طالبة العضوية بعد تبني طلب المنظمة والمؤتمر الوزاري لتقرير لجنة العمل والحصول على الموافقة على مسودة القرار بغالبية ثلثي الأصوات في التصويت الذي يجري لهذا الغرض بين أعضاء منظمة التجارة العالمية .

٤,١ عضوية المنظمة .

يبلغ عدد أعضاء المنظمة حالياً ١٤٧ دولة معظمها من الدول النامية (منها إحدى عشر دول عربية هي : البحرين وجيبوتي ومصر والأردن والكويت والمغرب وعمان وقطر وتونس والإمارات وموريتانيا ، حتى ٢٣ إبريل ٢٠٠٤) وهناك نحو ٢٨ دولة طالبة للعضوية منها خمس دول عربية وهي الجزائر والسودان ولبنان والمملكة العربية السعودية واليمن وتستطيع أي دولة غير عضو الانضمام إلى المنظمة عن طريق التفاوض ويجب على الدولة الراغبة في الانضمام ، خلال مفاوضات الانضمام الموافقة على مجموعة من التعهدات التي تعد بمثابة ثمن تذكرة الانضمام وهي اتخاذ الخطوات اللازمة لتعديل تشريعاتها الوطنية لتنسجم وقواعد الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف .

التعهد بتثبيت التعريف الجمركية وتعديل أنظمتها إذا اقتضى الأمر وفقاً لنصوص الاتفاقات وتقديم التزامات مقبولة في مجال الخدمات .
مراعاة أن الاتفاقات حزمة واحدة من حيث الالتزام ويتخذ المؤتمر الوزاري القرارات المتعلقة بالانضمام ويوافق على شروط اتفاق الانضمام ثلثاً أعضاء المنظمة ويجوز للعضو أن ينسحب من عضوية المنظمة ويبدأ مفعول ذلك بعد انتهاء فترة ستة أشهر من التاريخ الذي يتلقى فيه المؤتمر العام للمنظمة إقراراً كتابياً بالانسحاب .

٢ - منظمة التجارة العالمية والبلدان النامية.

أوضحت الفترة منذ بدء العمل في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية في الأول من يناير ١٩٩٥ أن هناك العديد من القضايا التي تنادي الدول النامية بضرورة مراجعتها لدعم اعتبارات (التنمية) لديها والبعد عن ازدواجية المعايير التي تتبعها بعض الدول المتقدمة عند التعامل مع متطلبات الاتفاقيات وتسري هذه المعايير أساساً في مجال الدعم والنفاد للأسواق واتفاقية الزراعة وإزالة الحصص ورفع الدعم عن الصادرات وحقوق الملكية الفكرية وغيرها انطلاقاً من المصالح الاقتصادية لهذه الدول وليس انطلاقاً من المصالح التنموية لجميع البلدان الأعضاء خاصة الدول النامية . ولغرض تحديد أهم المحاور التي من شأنها أن تعزز البعد (التنموي) لعضوية البلدان النامية في المنظمة يمكن الإشارة إلى الاعتبارات التالية :

- أ- إعادة النظر في موقف البلدان المتقدمة، (الولايات المتحدة، الاتحاد الأوروبي واليابان) في التخلص من دعم الصادرات الزراعية والدعم المحلي . فوفقاً لاتفاقية الزراعة المنبثقة من جولة أوروغواي هناك عدداً من الالتزامات منها النفاذ للأسواق ومعالجة الدعم المحلي ومنافسة الصادرات وقضايا صحة النباتات والدعم المقدم للمزارعين المحليين .
- ب- رغم أن الاتحاد الأوروبي قد اتخذ عدداً من الخطوات في يونيو ٢٠٠٣ في اتجاه تحرير التجارة الزراعية من خلال التصديق على إصلاح السياسة الزراعية المشتركة ((CAP Common Agriculture Policy إلا أن المشكلة لا زالت قائمة مع الولايات المتحدة التي أصدرت عاد ٢٠٠٢ قانوناً زراعياً يزيد من الدعم الزراعي للمزارعين المحليين بنسبة ٨٠% ونفس الشيء بالنسبة لليابان التي تفرض رسوماً جمركية مرتفعة على عدد من السلع المستوردة مثل الأرز .
- ج- كما تمكن المشكلة الأخرى في ما يسمى ببند السلام Peace Clause الوارد باتفاقية الزراعة والذي يحمي الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي من اعتراض بقية أعضاء المنظمة - على بعض أشكال الدعم الزراعي الذي يمكن أن تقسره البلدان النامية على أنه خرق لقواعد المنظمة وقد انتهى العمل بهذا البند في ديسمبر ٢٠٠٣ وتصر الولايات المتحدة على تجديده إلا أن فشل المؤتمر الوزاري الخاص في كانون-المكسيك لم يفتح لها ذلك .
- و بالإضافة إلى ذلك فإن السياسات الواردة تحت ما يسمى بالصندوق الأخضر Green Box (ويشمل السلع المعفاة من تخفيض الدعم المزمع تخفيضه) باتفاقية الزراعة تستثنى الولايات المتحدة من رفع الدعم المباشر للمصدرين الزراعيين بدعوى أن هذا الدعم لا يعتبر مشوهاً للتجارة الدولية أو أنه دعم غير مرتبط بالإنتاج .
- ج- إن اتفاقية اعتبارات الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة تلقي التزامات مالية ضخمة على كاهل البلدان النامية والأقل نمواً خاصة في مجال صناعة الأدوية وبشكل أخص في تلك الدول التي بحاجة إلى أدوية لمعالجة الإيدز والأمراض المستشرية الأخرى لذلك فإن هناك بعض المقترحات التي تدعو إلى التخلص من هذه الاتفاقية وإعادة مسؤولية حقوق الملكية الفكرية إلى المنظمة الدولية لحقوق الملكية الفكرية World Intellectual Property (WIPO) وفي أسوأ الأحوال لا بد من استبعاد الأدوية والبذور الزراعية والنباتات من الاتفاقية .
- د- ومن المشاكل التي تواجهها البلدان النامية مع هذه الاتفاقية والمثارة في الاجتماع الوزاري الرابع في الدوحة-قطر إن هناك عدداً من البلدان النامية التي ترخيص إنتاج هذه الأدوية في بلدانها لأن الاتفاقية تشترط لاستخدام هذا الترخيص أن يكون للبلد المستخدم نشاطاً صناعياً تحويلياً فعالاً لإنتاج الأدوية وهو الأمر الذي لا يتوفر في هذه الدول .
- د- أما فيما يخص الاتفاقية العامة حول الخدمات فهناك تخوف لدى العديد من الدول النامية من أن تؤدي هذه الاتفاقية إلى الحد من قدرة هذه الدول على النفاذ إلى خدمات التعليم والصحة والمياه محلياً بعد تحريرها تجارياً . وهي القطاعات التي تمثل منطلقات إعادة بناء رأس المال البشري في البلدان النامية (المحرك الحقيقي للنمو الاقتصادي في الأجل الطويل)
- هـ- كما تتضمن هذه الاتفاقية استبعاد صفة البلد الأولى بالرعاية (Most Favored Nation(MFN من تلك البلدان التي تلتزم بتحرير قطاعاتها الخدمية وبالتالي هناك حاجة لتوسيع هذه الصفة لتشمل البلدان النامية التي لم تلتزم بتحرير خدماتها بسبب اعتبارات تنموية (مثل استيعاب هذه القطاعات لأكثر من ثلثي العمالة في العديد من هذه البلدان) وبالتالي الحاجة إلى معالجات أخرى لاستقرار الاجتماعي .
- و- ومن مصادر القلق الأخرى أن الاتفاقية لا تستثنى أي دور من أدوار الدولة في مجال الخدمات إلا وشملته ببندوها المختلفة (تشمل الحكومة بمستوياتها المختلفة / المركزية والإقليمية، والمحلية كما أنها تشكل أنظمة القوانين الخاصة بالمنح والدعم والترخيص وغيرها) بحيث لم تترك مجالاً للدول لتطبيق سياساتها الاجتماعية والمرتبطة بالسيادة اللازمة لإعادة تأهيل المجتمع اقتصادياً واجتماعياً وبيئياً وعلى الرغم من أن الاتفاقية تسير إلى استبعاد الخدمات المقدمة بفعل السيادة الحكومية إلا أنها تعرف هذه الخدمات على أنها لا يتم تقديمها من قبل القطاع الخاص أو تلك إلا إنها تعرف هذه الخدمات على إنها لا يتم تقديمها من قبل القطاع الخاص أو تلك التي لا يوجد لها منافسين آخرين بعبارة أخرى أن الاتفاقية لم تسن الخدمات الحكومية بل قيدتها بشكل واضح وصريح بحيث يمكن استبعاد هذه الخدمات بالكامل
- هـ - تتطلب اتفاقية الغزل والنسيج (Agreement on Textiles and Clothing (ATC إزالة نظام الحصص والسائدة في البلدان المتقدمة خلال عشر سنوات (١٩٩٥-٢٠٠٥) وعلى أربعة مراحل وبشكل يسمح للبلدان النامية بتصدير منتجاتها لأسواق هذه البلدان إلا أن مواقف البلدان المتقدمة لا تشجع التطبيق الفعال لهذه الاتفاقية وقد صدر عن الدول النامية انتقادات لمواقف الدول المتقدمة فيما يتعلق بالآتي :

 - حرص الدول المتقدمة على تأخير إزالة نظام الحصص بنهاية فترة السماح (في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٤ .
 - انتهاج الدول المتقدمة لأشكال جديدة للحماية بدلاً من نظام الحصص (مثل قانون قواعد المنشأ الأمريكي عام ١٩٩٦، وممارسات الاتحاد الأوروبي من خلال استخدامه لإجراءات مكافحة الإغراق ضد منتجات الغزل والنسيج المستورد من مصر والصين وإندونيسيا وتركيا والهند)
 - تحد هذه القيود المفروضة من قدرة صادرات الدول النامية على النفاذ لأسواق الدول المتقدمة بما يمثل مصدر قلق آخر للبلدان النامية تجاه توسيع أسواقها وبالشكل الذي يؤثر إيجاباً على معدلات نموها وتحسين توزيع الدخل .
 - و- رغم تراجع الدعوات لدمج حقوق العمالة في اتفاقية منظمة التجارة العالمية إلا أن هذه القضية لا زالت تمثل مصدر اهتمام للبلدان النامية منذ اقتراح كلينتون بإدراج هذه القضية ضمن جدول أعمال مؤتمر سياتل (أحد أسباب فشل المؤتمر) ويرجع ذلك الاهتمام إلى التخوف من أن تمثل هذه القضية شكلاً من أشكال الحماية على منتجات البلدان المتقدمة على حساب البلدان النامية على اعتبار أن استخدام العمالة منخفضة الأجور يمثل أحد أهم مصادر الميزة التنافسية لسلع البلدان النامية الداخلة في التجارة الدولية إلا أنه من الضروري أن توازن الدول النامية فيما بين احترام شروط العمل الإنساني وضمان حقوق العمال المقررة من قبل منظمة العمل الدولية وما بين اعتبارات توفير فرص العمل وتعزيز مصادر النمو والقدرات التنافسية .
 - ز- اهتمام الاتفاقية المؤسسية لمنظمة التجارة العالمية بالاعتبارات البيئية وعلاقتها بالتجارة الدولية حيث ربطت في بعض الحالات بإمكانية اللجوء إلى حظر الواردات من الدول التي لا تلتزم بالقواعد البيئية المقررة هو ما يمثل مصدر قلق للبلدان النامية ومن ثم تعتبر ذلك شكلاً آخر من أشكال الحماية ضد مصالحها التجارية .

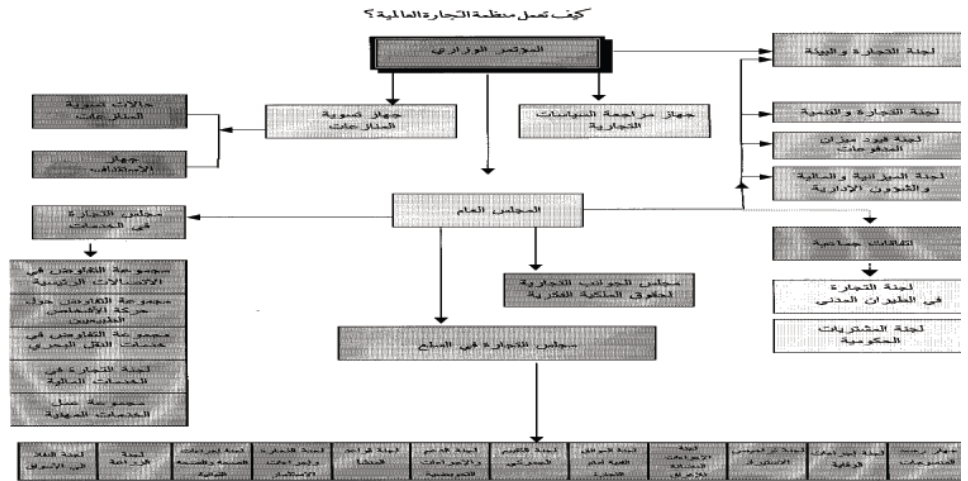
- ولعل من القضايا الشائكة هي كيفية الربط ما بين الاتفاقيات البيئية المتعددة الأطراف وقرارات منظمة التجارة العالمية (وهي المهمة المناطة بلجنة التجارة والبيئية والمشار إليها في الشكل (١) المنبثقة من المنظمة) وهو العمل الذي لا زال جارياً بالتنسيق مع برنامج الأمم المتحدة وللإنماء وممثلين عن بعض منظمات البيئية الدولية .

- يرى صناع السياسة في الدول المتقدمة والمنظمات الدولية , WTO.IMF والبنك الدولي) أن انخفاض معدلات النمو لدى الدول النامية وانتشار الفقر بدلا من تراجعها في عدد كبير منها يمثل مشكلة حلها واضح وبسيط ألا وهو إتباع سياسات اقتصادية جيدة و إصلاح المؤسسات مثلما فعلت الدول المتقدمة من أجل التطوير مثل تحرير التجارة والاستثمار وفرض قوانين قوية فيما يتعلق ببراءات الاختراع وحقوق الملكية الفكرية وقوانين العمالة **ولكن** هل اتبعت الدول المتقدمة أثناء عملية التنمية السياسات واستعانت بالمؤسسات التي توصى بها الدول النامية بل وتفرضها عليها الآن ؟ لا

جولات التفاوض منذ انشاء الجات

السنة	اسم الجولة	عدد الدول المشاركة	موضوع الجولة
1947	جنيف	23	التعريفات الجمركية
1949	آسي	13	التعريفات الجمركية
1951	توركا	38	التعريفات الجمركية
1956	جنيف	26	التعريفات الجمركية
1961-1960	ديلون	26	التعريفات الجمركية
1964-1976	كينيدي	62	التعريفات الجمركية، مكافحة الإغراق
1973-1979	طوكيو	102	التعريفات الجمركية، الإجراءات غير الجمركية، إطار للعلاقات التجارية
1986-1993	أوروغواي	123	التعريفات الجمركية، الإجراءات غير الجمركية، الخدمات، الزراعة، المسوحات، حقوق الملكية الفكرية، تسوية المنازعات، إنشاء منظمة للتجارة العالمية

المصدر: World Trade Organization (WTO): Trading into the Future, 1996



❖ سياسات التجارة الخارجية

بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية كانتا أكثر الدول تشدداً في استخدام الحماية وتوفير الدعم ومازالتا .
استخدمت كل من ألمانيا واليابان وكوريا والسويد (باستثناء هولندا وسويسرا) الرسوم الجمركية والدعم لحماية صناعاتها في المراحل المبكرة من تطورها .

- أن بريطانيا التي تدعو الدول الأقل تقدماً (مثل ألمانيا وأمريكا) لتحرير تجارتهم كانت أشبه بشخص يحاول رفس السلم الذي تسلقته من أجل الصعود إلى القمة حتى لا يلحق بها أحد (تعلق فيرديريك لست الاقتصادي الألماني البارز في منتصف القرن التاسع عشر)
- بعد ٢٠٠ سنة عندما تكون أمريكا قد كسبت من الحماية كل ما تستطيع أن تمنحه وقتها سوف تتبنى أيضا التجارة الحرة "مقولة أوليس جرانث بطل الحرب الأهلية ورئيس أمريكا في الفترة من ١٨٦٨-١٨٧٦ وهذا ما حدث بالفعل في أعقاب الحرب العالمية الثانية.

❖ الديمقراطية

حق الاقتراع للذكور كان نادراً حتى عام ١٩٢٠ .
أسبانيا والبرتغال كانت دول دكتاتورية حتى عام ١٩٧٠ .
لم تحصل الأقليات العرقية على الحق التصويت في كل من أستراليا وأمريكا إلا في ١٩٦٢-١٩٦٥ . على التوالي
لم تحصل المرأة على حق التصويت إلا بعد الحرب العالمية الثانية في هذه الدول ، وتأخر هذا الحق في سويسرا حتى عام ١٩٧١ .
لم يتم الأخذ بالتصويت إلا في أوائل القرن العشرين في هذه الدول (حتى في فرنسا وألمانيا) واستمرت عمليات شراء الأصوات وتزوير النتائج وفساد الجهاز التشريعي حتى سنوات متأخرة من القرن العشرين .

❖ الجهاز الإداري البيروقراطي

لم يكن أحد من موظفي الجهاز البيروقراطي في كل من بريطانيا وأمريكا يجري اختياره بطريق المسابقات حتى سنوات متأخرة من القرن التاسع عشر .

❖ قانون حقوق الملكية الفكرية (قضية جوهرية بعد اتفاق التريس في ظل مفاوضات WTO)

رفضت كل من سويسرا وهولندا حماية البراءات حتى القرن العشرين .
لم تعترف USA بحقوق الملكية للمواطنين الأجانب حتى عام ١٩٨١ .
كانت الشركات الألمانية تنتهك قوانين العلامة التجارية البريطانية حيث كانت تنجح سلعاً يكتب عليها صنع في بريطانيا بطريقة مزورة

❖ مؤسسات تنظيم إدارة الشركات والمؤسسات المالية

أن المؤسسات الرئيسية التي تعتبر في الوقت الحالي أدوات حاكمية الشركات الحديثة قد نشأت في الدول المتقدمة بعد وليس قبل تطورها

الصناعي

لم يكن هناك تنظيم للمراجعة الحسابية للشركات للإفصاح عن المعلومات حتى ١٩٣٠ .

- ✗ كانت قوانين الإفلاس موجهة لمعاقبة المفلسين وإيداعهم في السجون بدلا من إعطائهم فرصة ثانية حتى أواخر القرن الـ ١٩
- ✗ لم يكن هناك قانون منافسة حتى صدور قانون كلاتيون في أمريكا حتى ١٩١٤.
- ✗ لم يكن هناك بنوكاً مركزية في كل من السويد وألمانيا وإيطاليا وسويسرا وأمريكا حتى أوائل القرن العشرين وأول بنك مركزي في العالم كان البنك المركزي البريطاني الذي تم تأسيسه عام ١٦٩٤ ولم يتم إنشاؤه إلا بقانون تنظيم البنوك الصادر في عام ١٨٤٤ أي بعد ما يقرب من قرنين من الزمان .
- ✗ لم تستطع الحكومات الأمريكية الوفاء بسداد القروض التي حصلت عليها من الحكومة البريطانية في عام ١٨٤٢ على غرار ما حدث في البرازيل عندما توقفت حكومة ميناس جيري عن سداد الديون الخارجية في عام ١٩٩٩.
- ❖ **مؤسسات الرعاية الاجتماعية (مثل التأمين ضد الحوادث ،التأمين الصحي والمعاشات الحكومية والتأمين ضد البطالة).**
- ✗ لم تكن موجودة في معظم الدول حتى العقود القليلة الأخيرة من القرن التاسع عشر وحتى مع تواجدها كانت ضعيفة للغاية.

مثال

في عام ١٨٢٠ كانت إنجلترا أكثر تطورا من الهند حالياً من حيث مستوى نصيب الفرد من الدخل القومي إلا إنجلترا لم يكن لديها العديد من المؤسسات الموجودة في الهند اليوم (مثل حق التصويت . بنك مركزي . تنظيم لسوق الأوراق المالية . ضريبة دخل أو قانون إفلاس)

مثال آخر:

في عام ١٩١٣ كانت أمريكا في مستوى مماثل من التطور لمستوى المكسيك اليوم لكن مستوى مؤسساتها كان متخلفا عما نراه في المكسيك اليوم مثل حقوق التصويت للمرأة والأقليات السود والهنود الحمر قانون الإفلاس، حقوق الملكية الفكرية للأجانب ،قانون للمنافسة تنظيم التعامل بالأوراق المالية تشغيل الأطفال (باستثناء وجود نظام مطبق ضعيف للبنك المركزي وضريبة الدخل).

بروك الياتي