



جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

كلية الدراسات العليا

قسم الدراسات التجارية

الآثار المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية  
على تجارته الخارجية 1997-2013م

**expected effects of Sudan's accession to World Trade  
Organization (WTO) on its foreign trade  
1997-2013**

أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد

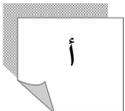
إعداد

عزالدين آدم ذو النون

إشراف

د. خالد حسن البيلي

2016/هـ1437م





## الإهداء

إلى روح أمي الطاهرة يرحمها الله.

إلى والدي متعه الله بالصحة والعافية.

إلى أختي وإخواني سدد الله خطاهم.

إلى زوجتي وبناتي.

إلى كل مَنْ عرفناهم وجمعت بيننا الدنيا.

إلى جميع مَنْ أعاننا على إتمام هذا العمل.

أثاب الله الجميع.

إلى كل هؤلاء أهدي لهم هذا العمل.

## شكر وتقدير وعرافان

الشكر لله -سبحانه وتعالى- أولاً وأخيراً الذي أعانني في إعداد هذا البحث، والشكر لأسرة  
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، وأخص بالشكر أستاذي الجليل الدكتور / خالد حسن  
البيلي على ما قدمه لي من دعم ومساندة، وعلى رحابة صدره وحسن تعاونه وإشرافه الكامل  
على إعداد وإخراج هذا البحث. والشكر موصول للباحثين الذين استندت إلى مراجعهم  
وأفكارهم وتجاربهم، والشكر لكل من يستحق مني الشكر.

## المستخلص

تناولت الدراسة موضوع الآثار المتوقعة لإنضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على تجارته الخارجية. وتهدف بذلك لإجراء التقييم العلمي لهذه الآثار بغية تحديد الموقف من جدوى الانضمام للمنظمة مع تحديد الإجراءات والتوصيات اللازمة لتذليل العقبات وتلافي الخسائر ما أمكن في ضوء الوضع الاقتصادي للسودان وقوانين ومبادئ المنظمة الدولية للتجارة. ولتحقيق الهدف من الدراسة؛ تم استخدام المنهج الوصفي والتحليلي بالاعتماد على المصادر الثانوية للبيانات، والتي تشمل المراجع، والدوريات، والأوراق المقدمة في المؤتمرات والندوات، والتقارير، وعلى ما هو متوفر على شبكة الإنترنت. توصلت الدراسة لعدد من النتائج؛ منها أن القيود الفنية التجارية التي تفرضها منظمة التجارة العالمية ومنظمة التقييس الدولية على الأعضاء، والتشدد في تطبيقها، ستضع العراقيل والصعوبات أمام الصادرات والمصدرين السودانيين عند الانضمام للمنظمة، وسيؤثر ذلك سلباً على حجم الصادرات وعلى الميزان التجاري وميزان المدفوعات. كذلك توصلت الدراسة إلى أنه من المتوقع أن تزيد أسعار الواردات السودانية من المواد الغذائية؛ خاصةً الأساسية منها بعد الانضمام للمنظمة وتطبيق اتفاقية الزراعة، والتي تنص على فتح الأسواق، وإلغاء الدعم على القطاعات الزراعية في الدول المصدرة، والتي تعني ارتفاع تكلفة إنتاجها، وبالتالي ارتفاع سعر الواردات من هذه الدول. كذلك توصلت الدراسة إلى اعتماد القطاع الصناعي السوداني بشكل كبير على الواردات من مدخلات الإنتاج، والسلع الوسيطة المصنعة، والتي يعجز السودان عن توفيرها محلياً؛ مما يضع القطاع الصناعي في مواجهة صعبة أمام ارتفاع تكاليف الإنتاج، وارتفاع أسعار المنتج، ومواجهة الإغراق بعد الانضمام للمنظمة. وأوصت الدراسة بأهمية النهوض بالقطاع الزراعي من خلال التحول من الزراعة التقليدية ذات المساحات الصغيرة والإنتاج القليل إلى الزراعة الحديثة ذات الحجم الكبير والكثافة الرأسمالية، والعمل على حل المشاكل المتعلقة بالمشاريع الزراعية، كما أوصت بترقية الصناعات التي يتمتع فيها السودان بمزايا تنافسية، ووضع برنامج متطور للإصلاحات الاقتصادية تساعد الاقتصاد الوطني على مواكبة ومواجهة ظروف الانضمام للمنظمة.

## **Abstrac**

The study addresses the expected effects of Sudan's accession to (WTO) on Its foreign trade. The study aims to evaluate such impacts scientifically to determine the feasibility of joining the World Trade Organization (WTO), aside from the procedures and recommendations that should be implemented in order to overcome the obstacles and limit the losses of the current economic situation of the Sudan.

In order for the objectives of the study to be realized, a descriptive methodology has been adopted based on the secondary data sources including references, updates, conferences and symposiums papers, reports and material derived from the internet.

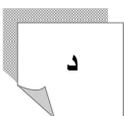
The study concludes that the technical and commercial restrictions imposed on the member countries by the World Trade Organization (WTO) and the International Standardization Organization, and the drastic application of such restrictions, will not ease the way for the Sudanese exports, but will adversely affect the volume of exports on the trade balance and the balance of payments.

Further, the study expects the prices of the Sudanese imports particularly the basic food stuffs to rise following the joining of the organization and the implementation of the agriculture agreement which provides for the opening of markets and cancellation of subsidies to the agricultural sector of the exporting countries thus paving the way for the costs of production and prices of imports in these countries to rise.

The study also highlights the reliance by the Sudanese industrial sector to a great extent on the imports including the production inputs and manufactured intermediate goods which Sudan can't provide locally thus placing the industrial sector into a difficult confrontation with the rise of production costs, soaring of product prices and glutting after joining the organization.

The study recommends the uplifting the agricultural sector by turning it from the traditional agriculture in small areas and little production to modern large size and intensive capital agriculture; and the solution of all problems associated with the agricultural projects.

The study also recommends the upgrading of the industries in which Sudan has competitive advantages along with formulation of a sophisticated program for the economic reform to help the national economy keep pace with and confront the circumstances of joining the organization.



## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
أ	الإهداء.....
ب	الشكر والعرفان.....
ج	المستخلص.....
د	Abstract.....
هـ	فهرس المحتويات.....
ي	قائمة الجداول .....
ي	قائمة الملاحق .....
<b>8-1</b>	<b>الفصل التمهيدي.....</b>
2	المبحث الأول: المقدمة .....
3	أولاً: مشكلة البحث .....
4	ثانياً: أهداف البحث .....
4	ثالثاً: فرضيات البحث .....
4	إبعاً: أهمية البحث .....
5	خامساً: حدود البحث.....
5	سادساً: منهج وهيكل البحث .....
5	المبحث الثاني: الدراسات السابقة .....
<b>43-9</b>	<b>الفصل الأول: الجوانب النظرية والفكرية المتعلقة بالتجارة الخارجية.....</b>
10	تمهيد .....
10	المبحث الأول: تطور النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.....
11	أولاً: النظرة الكلاسيكية في التجارة الخارجية .....
11	1. نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث .....
12	2. نظرية التكاليف النسبية لديفيد ريكاردو .....
12	ثانياً: النظريات النيو كلاسيكية في التجارة الخارجية .....
12	1. نظرية نسب عناصر الإنتاج .....
13	2. لغز ليونتييف .....
14	ثالثاً: الاتجاهات الحديثة والمناهج الفكرية الجديدة في تفسير التجارة الخارجية .....

الصفحة	الموضوع
15	1. نظرية معدل التبادل الدولي للنيندر .....
16	2. نموذج اقتصاديات الحجم .....
16	3. نموذج الفجوة التكنولوجية .....
17	4. نموذج دورة حياة المنتج .....
18	5. نظرية التبادل اللامتكافئ .....
20	المبحث الثاني: اتجاهات التجارة الدولية في ظل تقسيم العمل الدولي.....
21	أولاً: التقسيم التقليدي الدولي للعمل .....
24	ثانياً: التقسيم الدولي المعاصر للعمل .....
27	المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية وأساليب تحقيق أهدافها .....
27	أولاً: السياسات التجارية الحاكمة للتبادل الدولي .....
28	أ. سياسات حرية التجارة الدولية .....
30	ب. سياسات حماية التجارة الدولية .....
35	ثانياً: الوسائل والأساليب المستخدمة في تحقيق أهداف سياسات التجارة الخارجية .....
36	أ. الأساليب الفنية السعريية لتنظيم التجارة الخارجية .....
39	ب. الأساليب الكمية والتنظيمية في التجارة الخارجية .....
43	خاتمة الفصل .....
<b>89-44</b>	<b>الفصل الثاني: نشأة وأهداف وآلية عمل المنظمة وتأثيرها على الدول النامية.....</b>
45	تمهيد .....
45	المبحث الأول: نشأة وأهداف منظمة التجارة العالمية.....
46	أ- نشأة المنظمة.....
46	1. المحاولة الأولى لإنشاء منظمة التجارة العالمية.....
47	2. مضمون الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة.....
48	3. أجهزة الجات .....
49	4. جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف .....
53	5. ما قبل انطلاقة جولة أروجواي .....
56	ب. أهداف المنظمة .....
56	1. إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية .....
56	2. تحقيق التنمية .....

الصفحة	الموضوع
57	3. تنفيذ اتفاقية أورو جواي .....
57	4. حل المنازعات بين الأعضاء .....
57	5. إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء .....
57	6. توفير تشريعات قانونية ثابتة .....
58	المبحث الثاني: آلية عمل المنظمة .....
58	أ- الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية.....
59	1-الأجهزة العامة.....
63	2-الأجهزة المتخصصة.....
64	ب-المبادئ الرئيسية للنظام التجاري متعدد الأطراف.....
64	1-مبدأ عدم التمييز.....
64	2-مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.....
65	3-مبدأ المعاملة الوطنية.....
65	4-مبدأ الشفافية.....
66	5-مبدأ النفاذ الحر إلى الأسواق.....
68	6-مبدأ الحماية التجارية.....
73	ج-آليات اتخاذ القرارات.....
73	1-توافق الآراء كطريقة عادية لاتخاذ القرار في المنطقة.....
74	2-التصويت كطريقة استثنائية لاتخاذ القرار في المنظمة.....
77	المبحث الثالث: تجربة الدول النامية مع منظمة التجارة العالمية .....
77	أ. مبررات انضمام الدول النامية لمنظمة التجارة العالمية .....
77	ب. التحديات التي تواجه الدول النامية في ظل منظمة التجارة العالمية .....
81	ج. جدوى اتفاقيات المنظمة على الدول النامية .....
82	د. تجربة مصر مع منظمة التجارة العالمية .....
83	أولاً: الالتزامات المترتبة على انضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية .....
83	1. التزامات مصر على مستوى السلع الزراعية .....
84	2. التزامات مصر على مستوى السلع الصناعية .....
84	3. التزامات مصر في المنسوجات والملابس .....
84	ثانياً: آثار انضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية .....

الصفحة	الموضوع
84	أ. الآثار على تجارتها الزراعية .....
85	ب. الآثار على القطاع الزراعي .....
87	ج. الآثار على القطاع الصناعي .....
88	خاتمة الفصل .....
<b>105-90</b>	<b>الفصل الثالث: تجارب السودان مع التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية .....</b>
91	تمهيد .....
93	المبحث الأول: تجربة السودان مع تكتل الكوميسا .....
93	أولاً: ما هي الكوميسا وأهدافها ومتى انضم السودان إليها .....
95	ثانياً: التبادل التجاري بين السودان ودول تكتل الكوميسا .....
96	ثالثاً: نتائج تجربة السودان مع تكتل الكوميسا .....
98	المبحث الثاني: تجربة السودان مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى .....
98	أولاً: الأهداف العامة للاتفاقية .....
99	ثانياً: البرنامج التنفيذي لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى .....
99	ثالثاً: التبادل التجاري بين السودان والدول العربية الأعضاء في المنطقة العربية الحرة .....
101	رابعاً: نتائج تجربة السودان مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى .....
102	المبحث الثالث: مساعي السودان للانضمام لمنظمة التجارة العالمية .....
102	أ. المفاوضات متعددة الأطراف .....
103	ب. المفاوضات الثنائية .....
105	خاتمة الفصل .....
<b>143-106</b>	<b>الفصل الرابع: الآثار المحتملة من انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية في ظل واقعه الاقتصادي وتجارته الخارجية .....</b>
107	تمهيد .....
112	المبحث الأول: واقع الاقتصاد السوداني خلال الفترة 1997-2013م .....
112	1. الناتج المحلي الإجمالي .....
113	2. التضخم .....
113	3. البطالة .....
114	4. واقع القطاع الزراعي .....
114	5. واقع القطاع الصناعي .....

الصفحة	الموضوع
116	المبحث الثاني: سياسات السودان التجارية قبل وبعد التحرير الاقتصادي .....
116	أ. سياسات السودان التجارية قبل التحرير الاقتصادي .....
120	ب. سياسات السودان التجارية بعد التحرير الاقتصادي .....
130	المبحث الثالث: تطور تجارة السودان الخارجية خلال الفترة 1997-2013م .....
130	أ. تطور الميزان التجاري خلال الفترة 1997-2013م .....
132	ب. تركيبة الصادرات والواردات السودانية خلال الفترة 1997-2013م .....
138	ج. التوزيع الجغرافي لتجارة السودان الخارجية خلال الفترة 1997-2013م .....
141	المبحث الرابع: الآثار المحتملة من انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية .....
143	خاتمة الفصل .....
<b>152-144</b>	<b>الفصل الخامس: مناقشة فرضيات البحث والنتائج والتوصيات .....</b>
146	أولاً: مناقشة الفرضيات .....
147	ثانياً: النتائج .....
150	ثالثاً: التوصيات .....
153	المراجع .....
158	الملاحق .....

## قائمة الجداول

الصفحة	الجدول	رقم
52	تطورات ونتائج جولات التفاوض	1
95	الصادرات والواردات السودانية لدول الكوميسا 2001-2011م (بالمليون دولار)	2
100	الصادرات والواردات السودانية للدول العربية 2001-2013م (بالمليون دولار)	3
104	جدول زمني يوضح موقف السودان من الانضمام لمنظمة التجارة العالمية	4
113	معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي والتضخم خلال الفترة 1997-2013م	5
132	الميزان التجاري خلال الفترة 1997-2013م (بملايين الدولارات الأمريكية)	6
133	تركيبية الصادرات السودانية خلال الفترة 1997-2013م (القيمة بملايين الدولارات)	7
137	تركيبية الواردات السودانية خلال الفترة 1997-2013م (القيمة بملايين الدولارات)	8
139	المستوردون الرئيسيون من السودان 1997م - 2013م (% من الإجمالي)	9
140	المصدرون الرئيسيون إلى السودان 1997م - 2013م (% من الإجمالي)	10

## قائمة الأشكال

الصفحة	الشكل	رقم
134	تطور صادرات وواردات السودان خلال الفترة 1997-2013م	1
144	الحجم المتوقع للصادرات السودانية بعد الانضمام للمنظمة	2

## قائمة الملاحق

الصفحة	الملحق	رقم
--------	--------	-----

159	أهم الصادرات السودانية 1997-2005م (القيمة مليون دولار)	1
161	أهم الواردات السودانية 1997-2005م (القيمة مليون دولار)	2
163	المستوردون العشرة الأوائل من السودان خلال الفترة 1997-2005م (% من الإجمالي)	3
165	المصدرون العشرة الأوائل للسودان خلال الفترة 1997-2005م (% من الإجمالي)	4

## الفصل التمهيدي

- المبحث الأول: المقدمة العامة.
  - أولاً: مشكلة الدراسة.
  - ثانياً: أهداف الدراسة.
  - ثالثاً: فرضيات الدراسة.
  - رابعاً: أهمية الدراسة.
  - خامساً: حدود الدراسة.
  - سادساً: منهجية وهيكل الدراسة.
- المبحث الثاني: الدراسات السابقة.

## الفصل التمهيدي

### المبحث الأول: المقدمة:

تلجأ الدول بمختلف إمكانياتها ومكانتها الاقتصادية لتأمين احتياجاتها من السلع والخدمات إلى الاستيراد. والدول التي تمتلك مزايا نسبية في إنتاج سلعة معينة أو سلع متعددة، وتحقق الوفرة والفوائض الإنتاجية في هذه السلع، تقوم بتصريف إنتاجها عبر التصدير، وبالتالي لا تستطيع أي دولة الاستغناء عن التبادل التجاري مع دول العالم.

بعد الحرب العالمية الثانية اتفقت الدول الصناعية على إنشاء منظمة تقوم بتنظيم التجارة الدولية، ولكن هذه المنظمة لم تر النور بسبب الاعتراضات التي واجهت إنشائها؛ خاصة من الكونجرس الأمريكي وبعض الدول الأوروبية على رأسها فرنسا. ورغم هذه الاعتراضات إلا أن الجهود استمرت من طرف الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية (سابقاً)؛ لإيجاد إطار للمفاوضات التجارية بين دول العالم، وقد توجت هذه الجهود بتوقيع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT)-The General Agreement on Tariffs and Trade سنة 1947م، وبدأ العمل بها في يناير 1948م، وانضم للمنظمة في ذلك الوقت 23 دولة، على رأسها فرنسا، وإنجلترا، والولايات المتحدة الأمريكية.

رغم توقيع هذه الاتفاقية، والتزام كل الدول الموقعة عليها بتنفيذ كل بنودها، إلا أن هذا لم يمنع الكثير من الدول الأعضاء من وضع الحواجز الجمركية، والسياسات الحمائية التي أدت إلى الركود والانكماش الاقتصادي في معظم مناطق العالم؛ لذلك كان لابد من مواصلة العمل وبذل الجهود لإزالة هذه الحواجز وفتح الحدود أمام حركة التجارة؛ حيث قامت منظمة الجات بعقد عدد من جولات المفاوضات الدولية بلغ عددها ثماني جولات، كان من أهمها جولة أورجواي عام 1986م، والتي انتهت رسمياً بإعلان مراكش في 15/04/1994م؛ حيث أعلن فيها عن قيام منظمة التجارة العالمية، لتحل محل اتفاقية الجات في تنظيم التجارة الدولية.

ورغبةً من السودان في الاندماج في الاقتصاد العالمي، فقد سعى منذ أوائل التسعينات للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وهذا يعني رغبته والتزامه بقواعد عمل هذه المنظمة وكافة الاتفاقيات المنبثقة عن المفاوضات التجارية متعددة الأطراف. واتبع السودان في فترات سابقة سياسة تجارية حمائية؛ لأجل حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية. ونتيجةً للسلبات التي صاحبت هذه السياسة؛

قامت الدولة ببعض الإصلاحات الاقتصادية التي كان من أهدافها تحرير التجارة الخارجية، وذلك بعد توقيعها على عددٍ من الاتفاقات مع صندوق النقد الدولي.

والسودان كغيره من الدول النامية يرى أنه لابد من التعاطي الإيجابي مع التحولات الاقتصادية الدولية؛ حيث لا يمكنه تحقيق التنمية خارج نطاق المنظومة الاقتصادية العالمية القائمة. ولكن الأسئلة المطروحة حاليًا هي: هل الاقتصاد السوداني مستعد للتكيف مع مظاهر العولمة والإلتزام باتفاقيات منظمة التجارة العالمية دون التعرض لخسائر كبيرة؟ وهل السودان مؤهل حاليًا للفوز بالفرص والمكاسب من الانضمام للمنظمة؟

انطلاقاً من هذه الأسئلة، ومن رغبة السودان في الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، ومن التحولات والمتغيرات الاقتصادية الكبيرة التي مر بها حاليًا السودان، وانطلاقاً من التطورات التي عرفتتها الساحة الاقتصادية العالمية في مجال التجارة الخارجية، سيتم دراسة موضوع الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على تجارته الخارجية، في ظل واقعه الاقتصادي والإلتزام بتطبيق بنود اتفاقيات المنظمة والتقييد بمبادئها.

### أولاً: مشكلة الدراسة:

في ظل سياسات منظمة التجارة العالمية التي تلزم الدول الأعضاء بتحرير التجارة الخارجية، وفتح الأسواق، وإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية. وكذلك الممارسات التجارية غير العادلة التي تمارسها بعض الدول المتقدمة على الدول النامية؛ مثل السياسات الحمائية، ودعم الصادرات، وسياسة الإغراق. فإنَّ الانضمام لمنظمة التجارة العالمية رغم أنه يحقق العديد من المنافع لبعض الدول الأعضاء، إلا أنه يمثل في جانبٍ آخر تحديًا كبيرًا لبعض الدول؛ خاصةً الدول النامية التي منها السودان والذي يمر بظروف اقتصادية استثنائية.

من المعطيات السابقة يمكن تحديد مشكلة الدراسة في الأسئلة التالية:

1. ما مدى التزام الدول الأعضاء بسياسات وقواعد منظمة التجارة العالمية؟
2. ما هي الآثار المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على صادراته، خاصةً الزراعية؟
3. ما هي الآثار المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على وارداته من السلع الغذائية؟
4. ما هو مصير الصناعات السودانية بعد الانضمام للمنظمة ومواجهة المنافسة العالمية الشرسة؟

## ثانياً: أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى التنبؤ بآثار انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على تجارته الخارجية وقطاعه الصناعي في ظل تجارب الدول النامية مع المنظمة، ووضعها الاقتصادي الحالي، بغية تحديد الخيار المناسب للسودان، مع تحديد الإجراءات والتوصيات اللازمة لتذليل العقبات وتلافي الخسائر ما أمكن.

## ثالثاً: فرضيات الدراسة:

لأجل تحقيق أهداف الدراسة والإجابة على التساؤلات المتصلة بها، تم طرح الفروض التالية:

- أ) يتوقع عدم استفادة الصادرات السودانية بوضعها الحالي من ميزات الانضمام للمنظمة؛ خاصة في السنوات الأولى من الانضمام.
- ب) سينجم عن الانضمام للمنظمة، زيادة فاتورة المواد الغذائية التي تتحملها الدولة سنوياً.
- ج) سيترتب على انضمام السودان للمنظمة آثار سلبية على القطاع الصناعي في ظل وضعه الحالي.

## رابعاً: أهمية الدراسة:

تكتسب الدراسة أهميتها من الآتي:

### أ- الأهمية العلمية:

1. تعد هذه الدراسة مهمة على المستوى الأكاديمي لأنها تحاول عكس الواقع الحالي للاقتصاد السوداني، والتنبؤ بما تؤول إليه تجارة السودان الخارجية، خاصة بعد انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية.
2. يمكن اعتبار هذه الدراسة من الدراسات الهامة التي يمكن الاستفادة منها في رسم السياسات الاقتصادية والتجارية اللازمة لحماية تجارة السودان الخارجية عند انضمام السودان للمنظمة.

### ب- الأهمية العملية:

1. أهمية منظمة التجارة العالمية التي باتت المنظم الرئيسي للتجارة الدولية، والتي تضم في عضويتها الآن أكثر من 160 دولة، و24 دولةً بصفة مراقب منها السودان.
2. رغبة السودان وسعيه منذ أكثر من عقدين من الزمان في أن يصبح عضواً في هذه المنظمة.

3. إثراء هذا الموضوع نظراً لقلّة الدراسات المتعلقة به، خاصةً تلك التي تخص السودان.
4. مدى التزام الدول الأعضاء بتطبيق مبادئ المنظمة في ظل الصراع التجاري القائم والمنافسة الشرسة التي تشهدها الآن التجارة الدولية.
5. دراسة الآثار المتوقعة من انضمام السودان للمنظمة على تجارته الخارجية في ظل سياسات ومبادئ المنظمة وقواعدها.

## خامساً: حدود الدراسة:

تركز الحدود الموضوعية للدراسة على الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، ثم الحدود المكانية التي تركز على تجارة السودان الخارجية وتأثرها بعد الانضمام للمنظمة والتقييد بشروط واتفاقيات منظمة التجارة العالمية. كذلك الحدود الزمانية التي تنحصر في الفترة 1997م - 2013م.

## سادساً: منهجية وهيكل الدراسة:

### 1- منهج الدراسة:

استخدم الباحث المنهج الوصفي والتحليلي بتناول جميع الجوانب المتعلقة بموضوع البحث، وتشخيص الموقف المطلوب في ضوء نتائج التحليل.

### 2- هيكل الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى خمسة فصول بالإضافة للفصل التمهيدي؛ وهي كالاتي:

تتكون الدراسة من الفصل التمهيدي والذي يحتوي على مبحثين، حيث يحتوي المبحث الأول على المقدمة العامة للدراسة ومشكلة الدراسة وأهدافها، وفروضها، ويحتوي المبحث الثاني على الدراسات السابقة.

ويتناول الفصل الأول تحليل الجوانب النظرية والفكرية المتعلقة بالتجارة الخارجية، بدءاً بتطور النظريات المفسرة للتجارة الخارجية، وعلاقة هذه الأخيرة بالتقسيم الدولي للعمل، وأخيراً دراسة سياسات التجارة الخارجية، وأساليب تحقيق أهدافها.

أما الفصل الثاني فقد خصص لدراسة الجات، والطريق إلى منظمة التجارة العالمية، وعلاقة الدول النامية مع المنظمة، وذلك من خلال التطرق إلى نشأة الجات والمنظمة، وأهداف المنظمة، وآليات عملها، وعلاقتها بالدول النامية.

ويتناول الفصل الثالث تجارب السودان مع التكتلات الإقليمية والدولية؛ حيث تم تناول تجربة السودان مع تكتل الكوميسا، ومع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وتجربة السودان مع منظمة التجارة العالمية.

أما الفصل الرابع فقد تناول الآثار المحتملة من انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية من واقع الاقتصاد والتجارة الخارجية للسودان؛ حيث تم التطرق لواقع الاقتصاد السوداني خلال فترة الدراسة، وسياسات السودان التجارية قبل وبعد التحرير الاقتصادي، ووضع تجارة السودان الخارجية خلال فترة الدراسة، والآثار المحتملة من انضمام السودان للمنظمة. كما تناول الفصل الخامس مناقشة فروض الدراسة والنتائج والتوصيات.

### سابعاً: الدراسات السابقة:

هناك عدد من الدراسات اطلع عليها الباحث وتناولت موضوع الدراسة؛ منها على سبيل المثال

لا الحصر ما يلي:

1. دراسة: (قنديل، 2012م): تناولت الدراسة موضوع انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، الفوائد والتحديات. ومن أهم نتائج الدراسة أنّ سياسة السودان الاقتصادية والتجارية حتى عام 1990م كانت منغلقةً على الداخل وتعتمد على أسلوب إحلال الواردات، وحماية الصناعات المحلية الناشئة، ولم تكن ذات مردود جيد على الصناعات المحلية وعلى الاقتصاد الوطني ككل. وتوصلت الدراسة إلى أنّ انضمام السودان للتكتلات الاقتصادية الإقليمية يعد بمثابة تدريب وتأهيل للقطاع الخاص السوداني وشركاته استعداداً لمرحلة ما بعد الانضمام للمنظمة. وأوصت الدراسة بأنّ الانضمام للمنظمة أمر حتمي لا غنى عنه للاستفادة من الميزات التي يوفرها والتحوط للأضرار التي قد تنتج عنه. وأوصت كذلك بوضع إستراتيجية قومية شاملة للنهوض بالقطاعات الإنتاجية الزراعية والصناعية والأنشطة التصديرية لضمان إنتاج قادر على اقتحام الأسواق، والإستراتيجية ينبغي أن تشمل: البنيات التحتية، البحث العلمي، التمويل، إزالة المعوقات الإدارية والاقتصادية.

2. دراسة: (محمد بشير، 2012م)، تناولت الدراسة مزايا وتحديات انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، ومن نتائج الدراسة أنّ السودان بانضمامه للمنظمة سيتخلص من قيود المقاطعة الاقتصادية المفروضة عليه من قِبَل الولايات المتحدة الأمريكية إضافةً إلى استفادة السودان من برامج الدعم

الفني وبناء القدرات؛ خاصةً برنامج الإطار المتكامل المخصص للدول الأقل نمواً لمكافحة الفقر وتعزيز البنية التحتية وترقية الصادرات. وأوصت الدراسة بأهمية بناء إستراتيجية نحو إكمال الانضمام، وأن يدرك المفاوضون أن المعاملات الخاصة والتفضيلية ليست تلقائيةً إنما هي خاضعة للمفاوضات مع الأعضاء، ولا بد من طلبها والإصرار عليها وتوضيح الرغبة في استخدامها حسب ما نصت عليه المادة 2.11 من اتفاقية مراكش.

3. دراسة (حنان رجائي محمد 2008)، تناولت الدراسة الآثار المحتملة لجولة الدوحة فيما يتعلق بالملف الزراعي على صادرات مصر الزراعية للاتحاد الأوروبي. من نتائج الدراسة أنه بالإضافة إلى الآثار الإيجابية المتوقعة التي ستحصل عليها بعض الدول المؤهلة اقتصادياً، هناك أيضاً آثار سلبية ستحملها بعض الدول التي يعاني اقتصادها من اختلالات هيكلية. ومن هذه الآثار ارتفاع الأسعار العالمية؛ وبالتالي ارتفاع فاتورة المستورد من الغذاء في هذه الدول. وأوصت الدراسة عند المفاوضات الثنائية ينبغي التركيز على البنود الثلاثة الخاصة بالنفاد للأسواق، والدعم المحلي، ودعم الصادرات، إضافةً إلى أن يكون المعيار الأساسي في المزايا الممنوحة للصادرات الزراعية هو موضوع تخفيضات الدعم والعمل على تحديد التخفيضات اللازمة لكل منتج.

4. دراسة (آيات الله مولحسان 2011م)، تناولت الدراسة المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية (دراسة حالة الجزائر - مصر)، ومن نتائج الدراسة أن المنظمة العالمية للتجارة تعد الوحيدة التي لا تشترط شروطاً محددة وواضحةً للانضمام إليها؛ بل يتم ذلك عن طريق مفاوضات تتم بين الدول الراغبة في الحصول على العضوية والدول الأعضاء بها. كذلك توصلت الدراسة إلى أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي يعتمد بالدرجة الأولى على صناعة واحدة وهي صناعة النفط والغاز الطبيعي، وأصبح الاقتصاد الوطني رهيناً للإيرادات النفطية؛ حيث يتأثر سلباً بالصدمات التي تنشأ عن التغيرات التي تطرأ على أسعار النفط في الأسواق العالمية. يضاف إلى ذلك أن هناك مجالات أخذت بها اتفاقية الجات لا يوجد بها تكافؤ بين الدول المتقدمة والدول النامية، وتحديداً مجال التكنولوجيا التي تتفوق فيها الدول المتقدمة وتحنكرها، بينما استبعدت من الاتفاقية مجالات تتمتع بها الدول النامية، ومنها الجزائر ومصر بمزايا نسبية وتنافسية؛ مثل البترول وصناعة البتروكيماويات والأيدي العاملة.

## الفرق بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة:

هذه الدراسة تناولت الآثار المحتملة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على صادراته و وارداته وعلى قطاعه الصناعي، وقد ركزت الدراسة على الآثار السلبية في ظل الوضع الاقتصادي الحالي، وهي تعتبر دراسةً شاملةً للآثار المحتملة، في وقتٍ يتهيأ فيه السودان لدخول المنظمة، وهذا ما لم تتناوله جميع الدراسات السابقة التي ركزت جميعها بشكل أساسي على الآثار المحتملة الإيجابية والسلبية دون الرجوع للوضع الاقتصادي ومدى الاستعداد للانضمام، ودون الرجوع لتجارب الدول النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

## الفصل الأول

### الجوانب النظرية والفكرية المتعلقة بالتجارة الخارجية

المبحث الأول: تطور النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.

المبحث الثاني: اتجاهات التجارة الدولية في ظل تقسيم العمل الدولي.

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية وأساليب تحقيق أهدافها.

## الجوانب النظرية والفكرية المتعلقة بالتجارة الخارجية

### تمهيد:

ينصرف تعبير التجارة الخارجية إلى تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات ما بين مختلف دول العالم، ويستند قيام هذه التجارة إلى ظاهرة التخصص في الإنتاج والتقسيم الدولي للعمل والذي يرجع بدوره إلى اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج وأساليب الفن الإنتاجي من بلد لآخر، وما يترتب عليه من تفاوت في نفقات الإنتاج؛ وبالتالي في أثمان المنتجات. والحقيقة أنّ ظاهرة التخصص وتقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط بظاهرة التجارة الخارجية ارتباطاً كبيراً، وقد أدى هذا الارتباط بين التخصص الدولي والتجارة الخارجية إلى دراسة هذه الأخيرة على أنّها ظاهرة تخصص في الإنتاج أو ظاهرة تقسيم العمل على المستوى الدولي رغم الانتقادات الشديدة التي وجهت إليها من الاقتصاديين الجدد.

وتجدر الإشارة إلى أنّ السياسات التجارية المتبعة من قبل الحكومات من أجل تنظيم العلاقات التجارية الخارجية تختلف من بلد إلى آخر، فلكل دولة أهدافها الاقتصادية التي ترمي إلى تحقيقها، وهذا ما أدى إلى وجود نوعين متباينين من السياسات التجارية؛ هما سياسات الحرية والحماية، ولكل سياسة أنصار ومؤيدون.

ويتناول هذا الفصل بالتحليل الجوانب النظرية والفكرية المتعلقة بالتجارة الخارجية وذلك من خلال المباحث التالية:

### المبحث الأول: تطور النظريات المفسرة للتجارة الخارجية:

سعت نظريات التجارة الدولية إلى تفسير العوامل الاقتصادية التي تحكم تبادل السلع والخدمات بين الدول، وتعرضت هذه النظريات منذ نهاية القرن الثامن عشر إلى تقديم أسس التبادل الدولي المفيد لكل دولة من الدول، وفي نفس الوقت تقديم تفسير لأسباب قيام التجارة بين الدول، واعتمدت جميعها على قانون المزايا النسبية لإنتاج السلع المختلفة، وإن وُجد اختلاف بينها؛ من حيث أسلوب التحليل الذي اعتمدت عليه كل منها أو من حيث الأدوات المستخدمة في التحليل لذلك فهي عبارة عن حلقات متصلة ببعضها البعض؛ بل تعتبر كل نظرية امتداداً أو مكماً للنظرية التي سبقتها؛ حيث قامت كل

نظرية بتطوير وسد ثغرات النظرية التي سبقتها، من خلال إضافة بعض العناصر التي تأخذ بها النظرية السابقة لها أو تطوير الأدوات المستخدمة في التحليل.

### أولاً: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية:

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر. وهي تعتبر نقطة الانطلاق في تحليل تطور نظرية التجارة الدولية؛ إذ جاءت كرد فعل لمذهب التجاربيين الذي كان يدعو إلى فرض قيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة؛ حيث كانت هذه الأخيرة مقياساً لقوة الدولة في ذلك الوقت، فجاءت النظرية الكلاسيكية مدافعةً عن حرية التجارة الخارجية وموضحةً أنَّ قوة الدولة الاقتصادية لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط، وإنما فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقية ممثلة في الأراضي والمنازل و السلع الاستهلاك، مبينةً أنَّ الحرية التجارية هي السبيل الوحيد لزيادة ثروة الدولة وبالتالي قوتها.

#### 1. نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث:

تعد هذه النظرية أول محاولة جديدة لتفسير التجارة الدولية والتخصص تفسيراً علمياً للاقتصادي آدم سميث (1723-1790م) الذي نوه في كتابه ثروة الأمم عام 1776م بمزايا تقسيم العمل والتخصص؛ سواء داخل الدولة الواحدة أو بين مختلف الدول، حيث دعا آدم سميث لعدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية؛ انطلاقاً من فلسفة الحرية الاقتصادية الشاملة التي نادى بها تجسيدا لمقولته الشهيرة (دعه يعمل دعه يمر)، عكس التجاربيين الذين نادوا بتقييدها<sup>(1)</sup>.

وفي معرض دفاعه عن حرية التجارة بين الدول المختلفة يقول سميث: "إذا كان بمقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن، فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا؛ أي يرى آدم سميث أن يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما<sup>(2)</sup>.

(1) عبد الواحد عفوري، العولمة والجات التحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، الطبعة الأولى 2000م ص ص 20-21.

(2) جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992م، ص 18.

## 2. نظرية التكاليف النسبية لديفيد ريكاردو:

في القرن التاسع عشر قام الإنجليزي دافيد ريكاردو (1772-1823م) بالرد على نظرية آدم سميث، وذلك في كتابه المشهور (مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب) عام 1817م، وفي الفصل السابع من كتابه أعلن ريكاردو عن قانون الميزة النسبية في التجارة الخارجية<sup>(1)</sup>، ويبدو اختلاف ريكاردو مع سميث فيما يتعلق بطبيعة الميزة، فبينما استند سميث إلى مبدأ الميزة المطلقة كأساس للتجارة الخارجية توصل ريكاردو إلى مبدأ مغاير أُطلق عليه نظرية الميزة النسبية أو المقارنة. ونلمس من هذه النظرية دعوةً للاهتمام بالأسواق الرخيصة ومحاولة التوسع في الخارج والبحث عن الأسواق وكل ذلك باسم الكسب الدولي، فمؤدى النظرية أنّ الدول المتخلفة يكون نصيبها من الكسب الدولي أكبر من نصيب الدول المتقدمة بحجة ارتفاع مستوى المعيشة في الدول الأخيرة، ولذلك يكون طلبها كبيراً؛ وبالتالي يكون كسبها الدولي أقل، غير أنّ هذه النظرية قد بعدت عن الواقع من حيث كونها قامت بتحليل الطلب المتبادل في ظل فرضية أنّ التبادل التجاري يتم في عالم تسوده المقايضة، وهو ما لا يتفق والظروف التي يتم في ظلها الإنتاج والتبادل في العالم المعاصر والذي يقوم على أساس الاختلاف في النفقات والأسعار.

### ثانياً: النظريات النيو كلاسيكية في التجارة الخارجية:

#### 1. نظرية نسب عناصر الإنتاج:

يرجع ظهور نظرية نسب عناصر الإنتاج في التجارة الخارجية إلى الاقتصاديين السويديين إيلي هكشر في كتابه (آثار التجارة الخارجية على التوزيع) الذي صدر عام 1919م، وإلى تلميذه برتل أولين من خلال كتابه (التجارة الإقليمية والتجارة الدولية) الصادر عام 1933م، وذلك بتوجيه النقد إلى الأسس التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية؛ مثل اتخاذ العمل كعنصر أساسي ووحيد للقيمة. ولقد جاءت نظرية نسب عناصر الإنتاج لتقادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندةً في تحليلها إلى اعتبارات أكثر واقعيةً، ومعتمدةً في تحليل التجارة الخارجية إلى فروق عناصر الإنتاج (أسعار عناصر الإنتاج) التي تحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة،

(1) حسام علي داؤود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر، الإسكندرية، 1999م، ص 47.

ولذلك سميت هذه النظرية باسم (نظرية نسب عناصر الإنتاج). وبناءً على ذلك يرجع نموذج هكشير أولين سبب اختلاف النفقات النسبية بين أطراف الدول المتبادلة إلى عاملين أساسيين، هما (1):

- اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج في البلدان المختلفة كنتيجة للاختلاف في درجة الوفرة أو الندرة النسبية لهذه العناصر.
- أنّ إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج؛ أي اختلاف دوال الإنتاج للسلع المختلفة.

وفحوى هذه النظرية أنّ الدول تتفاوت من حيث ما لديها من عناصر إنتاج، ليس بصورة مطلقة ولكن بصورة نسبية، فهناك بلاد غنية بالأرض وأخرى برأس المال وثالثة غنية بالعمل، والسلع تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج المختلفة، فهناك سلع كثيفة الأرض وأخرى كثيفة رأس المال وثالثة كثيفة العمل، وعلى ذلك فالدولة الغنية بعنصر الأرض تكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة الأرض، والدولة الغنية بعنصر رأس المال تكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة رأس المال، والدولة الغنية بعنصر العمل تكون لها ميزة نسبية في إنتاج السلع كثيفة العمل (2).

## 2. لغز ليونتيف:

لقد استمرت نظرية هكشير أولين كأساس مقبول لنظرية التجارة الخارجية حتى قدوم الاقتصادي الأمريكي المشهور واسيلي ليونتيف عام 1947م، والذي قام باختبارها مستخدماً بيانات واقعية خاصةً بهيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية معتمداً في ذلك على أسلوب جديد في التحليل الاقتصادي عُرف باسم جداول المدخلات والمخرجات للبرهنة على مدى صحة هذه النظرية (3).

ولقد استهل ليونتيف دراساته التطبيقية مؤكداً على الاقتناع بالنتائج والتوصيات التي انتهت إليها الدراسة التحليلية لنموذج هكشير - أولين، والتي تتلخص في قيام كل بلد بإنتاج وتصدير تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على عنصر الإنتاج الأوفر نسبياً، وتستورد تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على عنصر الإنتاج النادر نسبياً، ولما كانت هذه الدراسات التطبيقية تركز على الولايات المتحدة الأمريكية،

(1) عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2001م، ص ص 80-81.

(2) سلوى محمد مرسي، الاتجاهات المعاصرة والتجارة الدولية، (الدول النامية في مواجهة الدول المتقدمة)، مذكرة خارجية رقم 1496، معهد التخطيط القومي، مصر، ص 7.

(3) سامي خليل، الاقتصاد الدولي، نظرية التجارة الدولية، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001م، ص 232.

وكانت هذه الدولة أكثر دول العالم وفرةً في عنصر رأس المال، فقد توقع ليوننتيف وغيره من الاقتصاديين المؤيدين لنظرية هكشر - أولين أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال وتستورد تلك السلع كثيفة العمل، غير أن النتائج التي توصل إليها ليوننتيف قد أذهلته هو نفسه وباقي الاقتصاديين، وذلك بعد اكتشافه أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تتكون بالأساس من سلع كثيفة العمل، وأن وارداتها تتكون من سلع كثيفة رأس المال<sup>(1)</sup>، ويتعبّر متكافئ نتجه الولايات المتحدة الأمريكية إلى تصدير سلع كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال، وهي نتائج تخالف ما ينص عليه نموذج هكشر - أولين؛ حيث عُوت هذه النتائج في الأدب الاقتصادي الخاص بالتجارة الخارجية بسم (عز ليوننتيف).

### ثالثاً: الاتجاهات الحديثة والمناهج الفكرية الجديدة في تفسير التجارة الخارجية:

من الانتقادات التي وهجت إلى النظرية الاقتصادية والنظرية التقليدية الحديثة في التجارة الدولية، أنهما تستخدمان أسلوب التحليل الساكن المقارن في توضيح الأثر الناتج عن قيام التجارة بين الدول، فيتم مقارنة وضع التوازن الاقتصادي في كل دولة قبل قيام التجارة بالوضع التوازني لاقتصاد هذه الدولة بعد قيام التجارة، ثم يتم قياس النتائج التي ترتبت على قيام التبادل بينهما. كما أن كلتا النظريتين لم تفرق بين الدول المتبادلة من حيث درجة التقدم الاقتصادي لكل منهما، فهناك اقتصاديات متقدمة يتميز هيكلها الإنتاجي بدرجة عالية من المرونة، وهناك اقتصاديات نامية ذات هيكل إنتاجي يتميز بدرجة عالية من الجمود، عليه فقيام التجارة الدولية وما يترتب عليها من تغيير في هيكل الطلب، وبالتالي تغيير في هيكل الأسعار النسبية للسلع المختلفة، لن يكون له نفس ردود الفعل في كل من الاقتصاد المتقدم والنامي، إضافةً إلى كل هذا، فإن النظريتين لم تفرق بين أنواع السلع الداخلة في التجارة الدولية، فهناك المنتجات الأولية، والمنتجات الصناعية.

وبناءً على ذلك ظهرت مناهج فكرية جديدة تحاول الوصول إلى نظرية للتجارة الدولية تكون قادرةً على تفسير واقع الحقائق الاقتصادية في العالم. هذه المناهج يتسم بعضها بالطابع النظري والبعض الآخر يتسم بالطابع التطبيقي، وفيما يلي سنتعرض إلى هذه النماذج أو المناهج الفكرية في النقاط التالية:

(1) عبد الرحمن يسري أحمد، مرجع سابق، ص 86.

## 1. نظرية معدل التبادل الدولي لليندر:

لقد اتبع ستيفن ليندر في نظريته معدل التبادل الدولي منهج التحليل الديناميكي، فبالإضافة إلى مقارنته لوضع التوازن قبل التجارة وبعدها، اهتم كذلك بدراسة المسار القومي عند الانتقال من المرحلة الأولى إلى المرحلة الثانية، وعليه تختلف هذه النظرية عن النظرية الكلاسيكية ونظرية نسب عناصر الإنتاج اللتين تعتمدان على التحليل الإستاتيكي المقارن فحسب<sup>(1)</sup>. هذا ومن ناحية أخرى يرى ليندر أنه من الخطأ علمياً افتراض أن التجارة الدولية تقوم بين دول متجانسة، والصحيح أنه بينما تتميز اقتصاديات بعض الدول بدرجة عالية من القدرة على إعادة تخصيص مواردها استجابةً لأي تغيير في هيكل الأسعار وفرص التجارة، فإن اقتصاديات الدول الأخرى تتميز بدرجة عالية من الجمود وعدم القدرة على تخصيص الموارد.

وفحوى نظرية ليندر عن أثر قيام التجارة الدولية على اقتصادات الدول النامية، هو أنه يترتب على قيام التجارة ارتفاع متوسط الدخل في قطاع التصدير، وانخفاضه في قطاع الواردات. ويعمل ذلك بأن قيام التجارة يزيد من الطلب على عناصر الإنتاج الموظفة في قطاع التصدير ويقلل من الطلب على عناصر الإنتاج الموظفة في قطاع الواردات، ويؤدي ارتفاع متوسط دخل الفرد في قطاع التصدير إلى تزايد السكان وتراكم رأس المال في هذا القطاع، بينما يؤدي انخفاض متوسط دخل الفرد في قطاع الواردات على تناقص السكان وتقلص رأس المال في هذا القطاع، ويستمر الأمر على هذا النحو إلى أن يختفي قطاع الواردات كليةً ويستقر الاقتصاد القومي عند وضع توازني جديد.

وعليه فقد خلص ليندر إلى أن التجارة الدولية تساعد على النمو في الدول ذات الهيكل الاقتصادي المرن (الدول المتقدمة)، بينما لا تساعد على النمو في الدول ذات الهيكل الاقتصادي الجامد (الدول النامية) ويترتب على ذلك بدهاء وجود فجوة بين متوسط دخل الفرد في كل من الدول المتقدمة والدول النامية، ولا يعد التبادل الدولي لنظرية ليندر وسيلةً لتضييق الفجوة في دخول الأفراد في الدول المتقدمة والدول النامية؛ بل يؤدي إلى زيادة حدة التفاوت في تلك الدول. ويمكن القول بأن نظرية ليندر في تفسير قيام التجارة الدولية وتحليل آثارها رغم ما قد يوجه لها من انتقادات تعتبر تطوراً للأدب الاقتصادي في هذا المجال.

(1) سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1989م، ص 420.

## 2. نموذج اقتصاديات الحجم:

من بين فروض نظرية هكشير أولين هو أنّ كلا السلعتين تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كلا الدولتين، ومع زيادة عائد الحجم، فإنّه يمكن قيام تجارة دولية ذات نفع متبادل حتى ولو كان كل من الدولتين متطابقتين من كافة النواحي، وهو ما لم يتم شرحه في نموذج هكشير أولين<sup>(1)</sup>

وتعد نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطويراً وتعديلاً لنموذج هكشير أولين بإدخالها وفورات الحجم الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة؛ حيث تعتبر هذه النظرية أنّ توفر سوق داخلية ضخمة شرطاً ضرورياً لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).

كما تفرق هذه النظرية بين الدول الصناعية صغيرة الحجم والدول الصناعية كبيرة الحجم، فهذه الأخيرة تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع تامة الصنع أو السلع الإستهلاكية؛ بسبب قدرتها على التأثير في أذواق المستهلكين في الدول الأخرى، في حين أنّ الدول الصناعية صغيرة الحجم تتجه للحصول على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع النصف مصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها على التأثير في أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى<sup>(2)</sup>.

إنّ نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير نمط أو هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلية الكبيرة وبين الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغيرة.

## 3. نموذج الفجوة التكنولوجية:

يعتمد نموذج الفجوة التكنولوجية في تفسيره لنمط أو هيكل التجارة الخارجية بين الدول، على إمكانية حيابة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل، أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل، الأمر الذي يؤهل هذه الدول إلى اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول، فالاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية من شأنها أن تحقق اختلافات مناظرة لها في المزايا النسبية المكتسبة؛ وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الخارجية بين الدول.

(1) سامي خليل، مرجع سابق، ص 240.

(2) سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 48.

فحوى نموذج الفجوة التكنولوجية يتضمن أن الدولة صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في إنتاج وتصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي، ويزول هذا الاحتكار المؤقت بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدولة، وذلك عندما تأخذ العملية الإنتاجية شكلها النمطي وتصبح دول الإنتاج للسلعة محل دراسة متشابهة بين الدول، وعندها تفقد العوامل التكنولوجية بسبب ذلك التطور دورها الهام كعامل مفسر لهيكل أو نمط التجارة الخارجية بين الدول في هذا النوع من المنتجات (1).

وعليه يمكن القول استناداً إلى ما تقدم أن تجارة الفجوة التكنولوجية هي دالة الزمن وهي الفترة المحصورة بين فجوة الطلب وفجوة التقليد، وهذا يعني أن هذه التجارة تأخذ طريقها في خلال المدة التي تبدأ فيها بتصدير المنتج أو السلع الجديدة، وبداية الإنتاج لهذه السلع في الدول المقلدة. ومع بداية ظهور الإنتاج في الدول النامية (الدول المقلدة) تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور الذي كانت تلعبه كعامل مفسر لنمط التجارة الخارجية بين دول المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا، ويحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج في كلا الدولتين، باعتباره العامل الرئيسي لإختلاف المزايا النسبية الطبيعية وقبام التجارة الخارجية.

وما يلاحظ على هذا النموذج بالرغم من بساطته أنه لا يوضح مدى الفترة الزمنية التي سوف ينتقل الإنتاج فيها من الدول المنتجة إلى الدول المقلدة، أي فترة طويلة أو قصيرة؟ الأمر الذي شكّل ثغرةً في هذا النموذج، وكان على نموذج دورة حياة المنتج أن يتصدى للإجابة عليها، وبذلك تكون الجوانب التحليلية للفكر التكنولوجي في الفكر الاقتصادي قد اكتملت.

#### 4. نظرية دورة حياة المنتج:

لقد تقدم فرنون R.Vernon عام 1966م بنظرية دورة حياة المنتج في التجارة الدولية والاستثمار؛ ليظهر أن هيكل المبادلات الدولية ليست نهائية؛ بل تتغير بتغير مراحل حياة هذا المنتج، حيث تعتمد هذه النظرية على كون الوصول إلى المعارف الجديدة ليس مجاناً ولا فورياً، وأن الميزة النسبية تعتمد على القدرة الغير متكافئة للأمم على استيعاب التطور التقني، وإلى تحويل هذا التطور إلى اختراعات تكنولوجية تؤدي إلى إنتاج سلع جديدة، وإلى نشر هذه الاختراعات تدريجياً من خلال التجارة الخارجية (2).

(1) سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق ص 63.

(2)D. Phan, International commerce and economic, Paris, 1980 , p,

إنَّ أي سلعة لها دورة حياة تصاحب التغيرات الهامة في التكنولوجيا، الطلب، تقنيات الإنتاج وكذلك هيكل الصناعة، فكل منتج يمر بأربع مراحل متتابعة تتم كل منها في إطار متسلسل؛ مما يستدعي تغيير مكان إنتاجها على الصعيد الدولي، والمراحل هي مرحلة المنتج الجديد، ومرحلة التطور والنمو، ومرحلة النضج، ومرحلة الزوال.

وتبين نظرية فرنون Vernon أنَّ تنوع التقدم التكنولوجي يعد مصدرًا للميزات النسبية ولتبادل منتجات تنتمي إلى أجيال تكنولوجية متباينة، كما أنَّها توضح سلوك الشركات المتعددة الجنسيات - الرائدة في مجال الابتكارات في غزوها للأسواق الدولية، وتعترف ضمناً بعدم تكافؤ العلاقات الدولية، وفي المقابل توحى بإمكانية تصنيع البلدان النامية من خلال انتقال الأنشطة الإنتاجية ذات التكنولوجيا المتقدمة إليها.

## 5. نظرية التبادل اللامتكافئ:

إذا كانت النظريات الكلاسيكية والحديثة السابق ذكرها، تستند على جوانب تبدو صحيحة في جوهرها من جهة، وعلى فكرة التقارب أو تساوي مستويات التطور بين البلدان من جهة أخرى، فإنَّ الواقع العملي أثبت عكس ذلك؛ إذ أنَّ هذه النظريات لا تتوافق والواقع التطبيقي لها، كما أنَّ هذه الأخيرة؛ وخاصةً بعد الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، تتميز بوجود علاقات وتخصص دولي قائم بين بلدان غير متقاربة من حيث مستويات تطورها؛ إذ نجد بلداناً عالية التطور، وبلداناً ضعيفة التطور، وعلى اعتبار أنَّ التجارة الخارجية هي أحد العوامل الأساسية التي زادت في تعميق الهوة بين الدول النامية والدول الرأسمالية المتقدمة، فهي تعتبر كذلك من العوامل التي كرسَّت التخلف والتبعية في جهة، والتقدم والتطور في جهة ثانية، وهو ما جعل عملية التبادل الدولي غير متكافئ بين الدول النامية والدول المتقدمة.

ولقد كانت مساهمة (أرجيري إيمانويل - سمير أمين) التي ظهرت في السبعينات الفضل في تنظير هذا الواقع القائم على أساس التفاوت في مستويات التطور، وذلك بالانتقال من نموذج التبادل المتكافئ إلى نموذج التبادل غير المتكافئ، وقبل شرح جوهر مساهمة إيمانويل، لا بد من إعطاء تعريف لكل من التبادل المتكافئ والتبادل غير المتكافئ:

فالأول وحسب الاقتصاد السياسي، فإننا نقول أنَّ السلعتين (أ) و (ب) متساويتين إذا كانت السلعة (أ) تتضمن نفس القيمة في العمل للسلعة (ب) ولكن لها قيماً استعماليةً مختلفةً؛ أي تبادل السلع متساوية من حيث القيمة وخصائصها الاستعمالية مختلفة. أما التبادل اللامتكافئ فيقصد به الاقتصاد السياسي؛ أي أنَّ السلع لا تتبادل بقيمها الحقيقية، وإنما بانحراف القيم عن السعر. ومن هنا تظهر أطروحة إيمانويل في أنَّ السلع لا تتبادل بقيمها الحقيقية، وإنما تتبادل بانحراف قيمها عن سعرها السائد في السوق. ويميز إيمانويل بين صورتين للتبادل اللامتكافئ<sup>(1)</sup>:

**الصورة الأولى:** تكون الأجور واحدة في الدولتين بينما يكون للتركيب العضوي لرأس المال مختلفاً. وبفعل قانون تحويل القيمة (تحويل إلى ائتمان الإنتاج)، فإن ساعةً من العمل الكلي للدولة التي يرتفع فيها التركيب العضوي لرأس المال يُمكنها من السوق العالمي والحصول على منتجات أكثر مما تحصل عليه ساعة من العمل الكلي للدولة التي ينخفض فيها التركيب العضوي لرأس المال؛ أي أنَّ اختلاف إنتاجية العمل يترتب عليه اختلاف في معدلات مبادلة ساعة العمل الكلي في البلدين.

**وأما الصورة الثانية:** فتتمثل في حالة تساوي التركيب العضوي لرأس المال في الدولتين مع اختلاف معدلات الأجور فيهما، وفي هذه الحالة يكون ما تحصل عليه الدول النامية ذات الأجر المنخفض عن طريق التبادل الدولي أقل مما تحصل عليه الدول المتقدمة؛ أي أنَّ قيام التجارة يؤدي إلى تحويل فائض القيمة من الدولة ذات الأجر المنخفض إلى الدولة ذات الأجر المرتفع عن طريق معدل التبادل الدولي، وهذا ما يسميه إيمانويل بالتبادل اللامتكافئ.

وفي هذا الإطار فقد وجه (سمير أمين) انتقاداً لإيمانويل على طريقة تفسيره للتبادل اللامتكافئ بين الدول؛ حيث يعتبر سمير أمين أنَّ التبادل اللامتكافئ بين الدول ليس أساسه فقط الاختلاف في الأجور والتركيبية العضوية لرأس المال، وإنما جوهر عدم التكافؤ هذا يعود بالدرجة الأولى إلى البنية والهيكل الاقتصادي للبلدان النامية الذي تركه الاستعمار، والذي لعب دوراً كبيراً في زيادة الفجوة

(1) سلوى محمد مرسي، مرجع سابق ص ص 16-17.

والالتكافؤ بين مستويات التطور بين الدول (1)، إلا أنه يتفق مع إيمانويل عندما يرجع سبب عدم التكافؤ بين الدول إلى عدم تساوي الأجور بين الدول النامية والدول المتقدمة؛ نتيجة لتوفر يد عاملة رخيصة بالدول النامية في قطاع تصدير المواد الأولية مع تساوي إنتاجية العمل، كما يرجع سمير أمين أسباب اختلاف الأجور بين الدول المتقدمة والنامية إلى أسباب تاريخية ناجمة عن اختلاف التشكيلات الاجتماعية؛ حيث يفسر ارتفاع الأجور في الدول المتقدمة إلى مستوى التطور الذي عرفته هذه الدول في القوى الإنتاجية والتي استفادت من معدلات النمو المرتفعة بها.

وعليه يعرف سمير أمين التبادل اللامتكافئ بأنه تبادل لمنتجات في إنتاج يكون فيه الفرق بين الأجور أعلى من الفرق بين الإنتاجيات (2). ومنه يكون سمير أمين قد أعطى بتحليله هذا بعداً اجتماعياً من خلال تركيزه على تفسير دور الاستعمار في التخلف والتبعية، إضافةً إلى التحليل التقني الرياضي الذي قام به إيمانويل.

### المبحث الثاني: اتجاهات التجارة الدولية في ظل تقسيم العمل الدولي:

مرت المبادلات التجارية الدولية في تطورها بعدة مراحل زمنية متباينة، ولمعرفة مكانة التجارة الدولية عبر هذه المراحل؛ لا بد من العودة إلى التاريخ الذي يفسر لنا أكثر أهم الخطوط العريضة للتجارة الدولية وفق التطور المنطقي للتقسيم الدولي للعمل، وهذا الأخير الذي يُعرف على أنه (عملية ذات طابع اجتماعي يتم من خلالها توزيع أو تقسيم الوظائف الإنتاجية بين مختلف البلدان؛ حيث يتخصص كل بلد بأداء وظيفة معينة بالانتقال من التخصص المحلي (الوطني) إلى التخصص الدولي، ويمكن تفسير نشوء ظاهرة التخصص والتقسيم الدولي للعمل منذ تلك اللحظة التاريخية التي بدأت تتطور فيها قوى الإنتاج بشكل كبير أكثر مما عرفته الأنظمة السابقة؛ مما أدى إلى إنشاء كميات إضافية من السلع والخدمات وتزايد حجم الفائض بشكل كبير تطلب ضرورة تصريفه. وبحكم أن التقسيم الدولي للعمل يعبر عن الإنتاج الداخلي لكل بلد، ومنه فإنّه مع تغير وسائل الإنتاج في المجتمع الدولي يبرز نوع جديد من أنواع التخصص الدولي؛ وبالتالي شكل جديد في التقسيم الدولي للعمل، وعليه سيتم التطرق من خلال المبحث إلى فكرة التقسيم الدولي للعمل بشقيه التقليدي والعصري وعلاقته بتطور التجارة الدولية.

(1) سمير أمين، المغرب العربي الحديث، ترجمة كميل داغر، الطبعة الثانية، بيروت، دار الحداثة للطباعة والنشر، 1981م، ص 147.

(2) سمير أمين، التطور اللامتكافئ، دراسة في التشكيلات الاجتماعية الرأسمالية المحيطة، ترجمة برهان غليون، الطبعة الأولى، بيروت، دار الطليعة للطباعة، 1974م، ص 110.

## أولاً: التقسيم التقليدي الدولي للعمل:

لقد نشأ وتطور هذا النوع من التقسيم الدولي للعمل خلال الفترة الممتدة من منتصف القرن 19 إلى فترة السبعينات من القرن 20، وقد ساعد على ظهور مثل هذا النوع من التقسيم التقليدي للعمل مجموعة من العوامل نذكر منها<sup>(1)</sup>:

- 1- ظهور الثورة الصناعية بأوروبا الغربية، والتي أدت بالانتقال من رأس المال التجاري إلى رأس المال الصناعي، ومن العمل اليدوي إلى العمل الآلي.
- 2- نشوء وتطور النظام الكولونيالي (الاستعماري) والذي يلعب فيه رأس المال التجاري دوراً هاماً وأساسياً.
- 3- تصدير رؤوس الأموال من البلدان الاستعمارية إلى البلدان المستعمرة.
- 4- مرونة الهجرة الدولية للسكان، وهو ما ساعد على توفير اليد العاملة الرخيصة.
- 5- انتهاء تطبيق السياسات التجارية الانفتاحية من طرف غالبية الدول.

لقد أخذ التقسيم التقليدي الدولي للعمل ثلاثة مظاهر<sup>(2)</sup>: حيث يتحلى المظهر الأول كتخصص مبني على أساس توزيع دولي لقطاعات اقتصادية (زراعة - صناعة) بين بريطانيا من جهة (المنتجات الصناعية المتمثلة أساساً في القطنيات)، وبقية دول العالم من جهة أخرى (منتجات الزراعة). وقد ساد هذا الشكل من التخصص الدولي منذ منتصف القرن 19 وإلى الثلث الأخير منه (1870م)، وخلال هذه الفترة اختفت الأشكال التقليدية للعلاقات الاقتصادية الدولية (تجارة العبيد، النهب، إعادة التصدير)، واستقرت الأشكال الجديدة للتبادل بشكل نهائي (تجارة السلع)، حيث انقسمت التجارة الدولية إلى مجموعتين بنيتيهما مختلفتان معبرتان عن نمطين من التخصص الدولي يختلفان جذرياً عن بعضهما، الأول بين دول مصنعة (متقدمة) وأخرى زراعية أو منتجة لمواد منجمية (دول نامية)، والثاني بين دول تقترب من حيث مستوى التطور التقني، وتتميز المبادلات بكونها منتجات القطاع الصناعي.

(1) خالد محمد خالد، التقسيم الدولي الجديد للعمل واحتمالات التنمية العربية المستقلة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1986م، ص 78 - 79.

(2) دمدوم كمال، مكانة الدول النامية في النظام العالمي للتجارة، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة 29-30 ابريل 2001م، ص ص 198-200.

أما المظهر الثاني للتقسيم التقليدي الدولي للعمل، فيمتد من 1870 - 1945م وفي هذه المرحلة بقيت الدول النامية تستورد منتجات مصنعة موجهة للاستهلاك، وتقوم بتصدير إلى جانب المنتجات الزراعية مواد أولية ضرورية للجهاز الصناعي في الدول الأوروبية خلال الفترة السابقة، نذكر منها تغير أشكال المنافسة الدولية بظهور الاحتكارات الدولية والتطور التقني والتغيرات الاجتماعية المتمثلة في نمو الأجور الحقيقية بالدول المصنعة. أما المظهر الثالث فيمتد من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى فترة السبعينيات، وما يميز بنية المبادلات خلال هذه المرحلة، أنَّ الدول النامية ستصبح مستوردة لمواد مصنعة في شكل وسائل إنتاج وتبقى مصدرة للمواد الأولية الزراعية أو المنجمية، ويرجع هذا النمط من المبادلات إلى التطور التقني الذي نشأ خلال الحرب.

مما سبق يمكن القول إنَّه حدث تقسيم واضح ما بين بلدان منتجة ومصدرة للسلع الصناعية وبلدان منتجة ومصدرة للمواد الزراعية والخامات؛ حيث يتم توزيع التخصص في العمل وفق هذا النوع من التقسيم الدولي للعمل ما بين البلدان المتقدمة والنامية على أساس فكرة تدويل رأس المال.

وبالتالي فالملاحظ عن طبيعة هذا التخصص أنَّه تخصص قطاعي، ويكمن جوهره في كون أنَّ البلدان المتقدمة التي تقوم بإنتاج وتصدير السلع المصنعة؛ سواء كانت استهلاكية أو استثمارية في نفس الوقت، إنَّ عملية إعادة الإنتاج فيها تتم بدون عوائق (إنتاج داخلي)، أما البلدان النامية والتي تقوم بإنتاج وتصدير السلع الأولية (ستخراجية أو زراعية)، نجد أنَّ عملية الإنتاج بها تصطدم بعوائق (إنتاج خارجي)، ومنه ففكرة تراكم رأس المال بهذه البلدان مرتبطة بتراكم رأس المال في البلدان المتقدمة، ومن ثمَّ هناك تبعية في تطوير تراكم رأس المال؛ حيث أنَّ صيغة رأس المال الموسع: نقد، سلعة، نقد إضافي تتحقق في البلدان المتقدمة وليس بالبلدان النامية؛ وعليه فإنَّ المنافع التجارية الخارجية في ظل نمط التقسيم التقليدي الدولي للعمل ستكون في صالح الدول المتقدمة أكثر منها لصالح البلدان النامية، وذلك بسبب اتجاه نسب التبادل التجاري إلى الانخفاض مع مرور الزمن بالنسبة للسلع الأولية، ويرتبط هذا بانخفاض مرونة الطلب الداخلي لها؛ إذ لم يقابل الزيادة التي حدثت في دخول الدول المتقدمة طلب متزايد على هذه السلع، في حين نجد أنَّ السلع المصنعة تنسم بارتفاع مرونة طلبها الداخلي، وبالتالي كلما ارتفعت دخول المجتمعات النامية ازداد طلبها على هذه السلع،

وستميل أسعار تبادلها مع السلع الأولية إلى الارتفاع؛ مما يجعل الدول المتقدمة تحقق منافع أكبر من تجارتها مع البلدان النامية<sup>(1)</sup>.

وعليه فإنَّ الأساس النظري للتقسيم الدولي التقليدي للعمل هو نظرية التكاليف النسبية التي صاغها الاقتصادي المشهور دافيد ريكاردو الذي بين أنَّ المنافع الناتجة عن التخصص على صعيد الاقتصاد العالمي تحصل عليها كافة البلدان المشاركة في التبادل الدولي بغض النظر عن نوع الإنتاج (٢). وكنتيجة للمستوى المرتفع لتطور الإنتاج الصناعي في أوروبا فقد كان واضحاً أن تخصص في أغلب السلع الصناعية. في حين تخصص الدول الأخرى في إنتاج المنتجات الزراعية، وبهذا تكون النظرية التقليدية للتكاليف النسبية قد قدمت تبريراً نظرياً لقسمة العمل الدولية التي قد تشكلت في حينه، ولم تأخذ تلك النظرية إمكانية تغيير علاقة تكاليف إنتاج السلع الصناعية والمنتجات الزراعية من خلال تطور القوى المنتجة، للتقدم العلمي، والاكتشافات الجديدة للثروات الطبيعية، وبهذا المفهوم يستخلص عدم تبديل تقسيم العمل المشكل في حينه؛ لأنه يمثل حلاً أمثل على الصعيد العالمي ويجلب لكافة البلدان منافع متساوية.

ومن العوامل التي كانت سبباً في تفكيك وانهيار التقسيم الدولي التقليدي للعمل ما يلي<sup>(3)</sup>:

1. اندلاع الحرب العالمية الأولى وما ترتب عليها من نتائج وخيمة أثرت سلماً على نظام حرية التجارة وعلى نظام النقد الدولي؛ مما أدى إلى انكماش حركة التبادل الدولي، مما أثر على البلدان الزراعية وعلى وارداتها من السلع الصناعية.
2. انهيار النظام الكولونيالي (الاستعماري) وبداية انهيار علاقات التبعية والسيطرة نوعاً ما التي كانت سائدة من قبل.
3. تغيير موازين القوى الاقتصادية داخل البلدان المتقدمة الرأسمالية، إذ بعدما كان هذا النظام قبل الحرب العالمية الأولى قائماً على أساس السيطرة الأحادية، والدور الكبير الذي لعبته بريطانيا فيه نتيجةً لمستعمراتها الشاسعة، ظهرت قوى اقتصادية جديدة مع نهاية هذا القرن،

(1) Jaque addaa Economic globalization (problems) volume 2, Elgeria ,1998

(2) سعودي محمد الطاهر، تجارة الجزائر الخارجية والمنظمة العالمية للتجارة، الحتمية والرهانات، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004/2003م، ص 24.

(3) محمد عبد الشفيق عيسى، قضية التصنيع في إطار النظام الاقتصادي العالمي الجديد، دار الوحدة، بيروت، 1981م.

ونخص بالذكر اليابان والولايات المتحدة الأمريكية التي أصبحت مركز القيادة الديناميكية في العالم الرأسمالي.

4. الأزمة الاقتصادية العالمية 1929 - 1933م وما نجم عنها من انخفاض في حجم الطلب والأسعار وحجم الناتج المحلي الإجمالي وتراكم المخزون؛ وترتب على هذا الوضع انكماش حركة التجارة وظهور عجز بارز في موازين المدفوعات والقدرات المالية للعديد من البلدان.

5. تغير هيكل الطلب في البلدان المتقدمة.

6. ظهور الثورة العلمية التقنية بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة؛ حيث حدث في الولايات المتحدة الأمريكية ثم في أوروبا الغربية تسارع كبير للتقدم التقني بحيث أصبح من الممكن الحديث عن الثورة العلمية التقنية.

إنّ هذا الوضع الجديد يشكل المرحلة الختامية لتفكك الصلات التقليدية في إطار الاقتصاد العالمي، وفي نفس الوقت أحد العوامل الأساسية المحددة لشكله الجديد.

### ثانياً: التقسيم الدولي المعاصر للعمل:

ظهر هذا النوع من التقسيم الدولي للعمل خلال السبعينات من القرن العشرين، حتى وإن لم يعم كل الدول النامية، إلا أنه يوحي ببروز شكل جديد من التخصص الدولي المبني على أساس توزيع لفروع إنتاجية بين الدول، ويحكم هذا التوزيع مدى وفرة عوامل الإنتاج في كل بلد.

والمقصود بالتقسيم الدولي الجديد للعمل أن تصبح بعض الدول النامية مصدرةً لمواد مصنعة مقابل استيرادها لمواد مصنعة من الدول المتقدمة، حيث تتميز المنتجات المصنعة التي تصدرها الدول النامية إلى الدول المتقدمة بكونها منتجاتٍ كثيفة العمل، في حين أنّ المنتجات التي تستوردها من الدول المتقدمة فهي تتميز بكونها منتجاتٍ كثيفة رأس المال نسبياً. وما يمكن ملاحظته وجود بعض الظواهر الأساسية التي تكشف عن الشكل الجديد لتقسيم العمل الدولي، وتتلخص هذه المظاهر في:

1. الانتقال التدريجي في بداية الأمر ثم المتسارع في مراحل لاحقة لأنواع معينة من الصناعات من

الدول المتقدمة إلى الدول النامية، وهي تنقسم بشكل جوهري إلى قسمين:

أ. الصناعات التي تعتبر كثيفة العمل؛ مثل صناعة الأتسجة والملابس وبعض مكونات الأجهزة الإلكترونية.

ب.الصناعات التي تتصف بكونها ملوثةً للبيئة بالدرجة الأولى أو تحتاج إلى الطاقة كمدخل

رئيسي؛ مثل صناعة الحديد وبناء السفن.

2. زيادة تركيز رأس المال وتوسع ظاهرة التدويل.

3. تغير هيكل الطلب في الدول المتقدمة.

إنَّ التقسيم الجديد للعمل الدولي جاء وليدًا للتطور الكيفي الذي وصلته قوة الشركات متعددة الجنسيات، فهو تقسيم تقوده هذه الشركات ليعيد تجديد علاقة المركز بالمحيط، إنَّه تقسيم ينطلق من داخل هذه الشركات، فلم يعد تقسيم العمل الدولي يقوم اليوم على المواجهة بين الصناعة والزراعة؛ بل أصبح الأمر يبدو وكأنه قائم داخل نفس المؤسسة بين مستويات العمل، فالتقسيم الرئيسي أصبح يقوم بين رأس المال والعمل وبين الإدارة وأعمال الإنتاج، وبين الدماغ واليدين. وقد ساهم في ظهور النمط الجديد للتقسيم الدولي للعمل عوامل عديدة تتمثل في السيطرة الشاملة للشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي، وتطور بنية النظام الرأسمالي، الثورة العلمية والتقنية، والمنافسة بين الدول المختلفة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وزيادة الإنتاج وضيق الأسواق المحلية، إلى جانب ظهور بعض الأزمات في الدول الرأسمالية المتقدمة<sup>(1)</sup>.

إنَّ ظاهرة العولمة أصبحت تتوسع عبر نوع من التقسيم للعمل داخل الشركات متعددة الجنسيات وعلى أساس ثورة علمية وتكنولوجية هائلة، فأخر الدراسات تؤكد على أننا نعيش ثورةً صناعيةً ثالثةً تقوم حاليًا على استخدام الذرة والإلكترونيات والهندسة الوراثية، والتي تبشر بأنَّ مجالات تحقُّق الربح ومن ثمَّ التراكم في الفترة القادمة ستكون من خلال نوعيات جديدة تمامًا من السلع الغير مألوفة حاليًا، وستحتاج هذه المرحلة لإعادة تجديد علاقة الدول المتقدمة بالنامية؛ مما ينعكس بالضرورة على أشكال التخصص وتقسيم العمل الدوليين.

وكما سبق الإشارة إليه، فإنَّ نمط الإنتاج الرأسمالي العالمي يتخلى حاليًا للدول النامية على الصناعات التقليدية المتميزة بكثافة عنصر العمل فيها، وكثافتها في استخدام المواد الخام، واحتياجاتها للطاقة من نفط وخام وكهرباء وتلويث للبيئة؛ مما يدفع إلى الاعتقاد بأنَّ التصنيع أخذ ينتشر جنوبًا

(1) فاروق محمود الحمد، التصنيع في إطار تطور التقسيم الدولي للعمل مع الإشارة بصفة خاصة إلى تجربة التصنيع في البلدان العربية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة القاهرة، 1990، ص. 139.

خصوصاً مع تجارب الدول حديثة التصنيع؛ مثل كوريا الجنوبية وتايوان وهونغ كونغ، وسنغافورة والبرازيل والمكسيك، وهو اتجاه يوفق بين اتجاه الصناعة الغير حيوية للنزوح من الشمال نحو الجنوب، ويلبي جزئياً طموحات البلاد النامية للتصنيع والجمع بين مزايا إحلال الواردات وتنمية الصادرات، ومن شأن كل هذا أن يحول الدول النامية من مواقع لاستخراج الثروات الطبيعية إلى مواقع للتجميع الصناعي الأولي. على أنه في الوقت الذي يتم فيه نقل بعض الصناعات جنوباً، يحرص الشمال الرأسمالي على أن يمسك بيده مجمل مفاتيح عملية الإنتاج في صعيدها العالمي؛ كالتمويل والتكنولوجيا والتسويق، بما فيها مسألة التحكم في الغذاء، وهو الأمر الهام في عملية إعادة إنتاج قوة العمل، وقد مكنته الثورة الهندسة الوراثية من تخفيف ذلك<sup>(1)</sup>.

لقد ترتب عن التقسيم الدولي الجديد للعمل تدهور معدلات التبادل التجاري وعدم استقرار أسعار صادرات البلدان النامية (معظمها من المواد الأولية)، الأمر الذي أدى إلى تدهور في القوة الشرائية لصادرات هذه الدول، وإلى تذبذب وتناقص حصيلة النقد الأجنبي الذي تأتي به هذه الصادرات، ومن ثم أصبح من المتعذر على هذه الدول ضمان تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية بها.

وبالرغم من أن معدل دخل الفرد في البلدان المتقدمة صناعياً قد زاد بعد الحرب العالمية الثانية وبشكل سريع، إلا أن ذلك لم يؤدِّ في الوقت نفسه إلى زيادة متناسبة في الطلب على المنتجات الأولية، وذلك بسبب تحول هيكل الإنتاج الصناعي في الاقتصاديات المتقدمة من الصناعات الخفيفة إلى الصناعات الثقيلة أو بعبارة أخرى من الصناعات التي تساهم فيها المواد الأولية بنسبة كبيرة إلى تلك الصناعات التي فيها نسبة هذا المحتوى وهو ما أثر سلباً على غالبية البلدان النامية المصدرة لمثل هذه المواد، في حين أن الطلب على المنتجات الصناعية من قبل الدول النامية ينمو باستمرار، وقد انعكس عدم التوازن هذا بين إيرادات الصادرات ومتطلبات الاستيراد انعكاساً واضحاً في العجز في موازين مدفوعات البلدان النامية، وبالتالي في الانكماش المستمر في مواردها من الصرف الأجنبي<sup>(2)</sup>.

وعليه، فإن الرأي الغالب بين الاقتصاديين هو معارضة الوضع الراهن لتقسيم العمل الدولي لما يتضمنه من غبن واضح للدول النامية وتأخيراً لنموها الاقتصادي، بحكم أن الدول النامية تسير في

(1) عبد السلام أديب، التقسيم الدولي للعمل، الحوار المتمدن، العدد 602، 2003/9/25م.

(2) سعودي محمد الطهر، مرجع سابق، ص 31.

دائمة مخطط لها على أعلى مراكز القوة العالمية التي تحرص على عدم خروج أي كان عن سياستها ولو بالتصدي لذلك بالقوة والشواهد في هذا الإطار عديدة، لذلك لم يعد لشعوب الدول النامية سوى تكوين جبهة للتوعية والمقاومة والتصدي عبر المنظمات غير الحكومية مثلما حدث في كل من سيائل ودافوس، كما يتعين على الدول النامية العمل المستمر لتحرير علاقاتها الخارجية من السيطرة والتبعية.

### **المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية وأساليب تحقيق أهدافها:**

تختلف السياسات التجارية المتبعة من قِبَل الحكومات من أجل تنظيم العلاقات التجارية الداخلية والخارجية من بلد إلى آخر، فكل دولة لها أهدافها الاقتصادية التي ترمي إلى تحقيقها، وهذا ما أدى إلى وجود نوعين متباينين ومتعارضين من السياسات التجارية؛ هما سياسات الحرية والحماية في التجارة الدولية، ولكل سياسة أنصار ومؤيدون؛ فأنصار حرية التجارة يهدفون إلى إرساء سياسة اقتصادية وتجارية حرة خالية من القيود والحوجز مبررين ذلك بمجموعة من الحجج، هذه الأخيرة رفضها أنصار الاتجاه الحمائي الذين يرون في تقييد التجارة الخارجية وسيلةً ضروريةً لتحقيق الرفاهية للدولة بالخصوص، وللعالم ككل إذا ما اتبعت، ولتنفيذ كلا السياستين هناك مجموعة من الأساليب والأدوات التي من خلالها يمكن التأثير على التجارة الخارجية للبلد؛ سواء بطريق مباشر أو غير مباشر. وعليه فقد تم تقسيم هذا المبحث إلى جزئين خُصَّصَ الجزء الأول منه إلى دراسة السياسات التجارية الحاكمة للتبادل الدولي بين أنصار التحرير ودعاة التقييد، في حين خُصَّصَ الجزء الثاني منه إلى دراسة أساليب وأدوات السياسات التجارية.

#### **أولاً: السياسات التجارية الحاكمة للتبادل الدولي:**

إنَّ حقيقة وجود دول قومية مستقلة عن بعضها سياسياً واقتصادياً، وبأهداف مختلفة متناقضة في كثير من الأحيان، جعل كل بلد يسعى إلى تحقيق مصالحه حتى ولو على حساب مصالح الدول الأخرى. لذا اختلفت السياسات المتبعة من طرف كل دولة حسب ما تقتضيه مصالحها الوطنية، وترواحت بين التحرير والتقييد أو الحماية، وقد غدَّى هذا الاختلاف مناقشاتٍ ومناظراتٍ فكريةً حادةً تعكس طبيعة وحركية التجارة الخارجية؛ حيث دافع كل طرف عن أفكاره بحملة من الحجج التي يتخذها ذريعةً لتبرير مبادئه. فما هي هذه السياسات التجارية؟ وما هي حجج اللجوء إليها؟ هذا ما سنحاول الإجابة عليه من خلال هذا الجزء من البحث.

## أ. سياسة حرية التجارة الدولية:

لقد كان رواد المدرسة الطبيعية أول من نادى بتحرير التجارة؛ لأنَّ في ذلك التحرر مصلحة للجميع، وتؤكد المبدأ ذاته على يد رواد المدرسة الكلاسيكية؛ آدم سميث ودايفد ريكاردو. وعلى أثر فشل الدولة خلال الستينات والسبعينات من القرن التاسع عشر جاء النقيديون - وهي المدرسة التي كان لها الدور الرائد في التحول نحو عولمة الرأسمالية - حاملين لواء الحرية الاقتصادية المطلقة، حاملين بالعودة إلى عالم آدم سميث، ذلك العالم الذي تسيره قوانين طبيعية خالدة، وتتحكم في أموره يد خفية سحرية تتسق بين كل شيء وتوفر الهارمونية الكاملة للنظام.

فالفكر التقليدي آمن بحرية التجارة كأساس لعمل السوق؛ سواء على المستوى المحلي أو الدولي، وهو وضع تدعمه وتؤكد الاتجاهات الليبرالية المعاصرة، وليس أدل على ذلك من اتفاقات منظمة التجارة العالمية وبرامج الإصلاح الاقتصادي التي يدعمها صندوق النقد الدولي.

من خلال ما سبق سوف نتطرق إلى ماهية أو مضمون سياسة الحرية التجارية؛ لنعرج في الجزء الثاني منه إلى مبررات أو حجج هذا المذهب.

### 1. ماهية ومضمون مذهب الحرية التجارية:

هي إفران نوع من الحرية إزاء تدفق السلع والخدمات عبر الحدود السياسية للدولة حتى تكون التجارة الدولية حرة خاليةً من القيود والعقبات؛ إذ لا يجوز فرض قيود تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للمصادر أو الواردات على حد سواء

كما يتضمن هذا المفهوم التقليل من التدخل الحكومي في التجارة الدولية إلى أدنى حد ممكن أو حتى منع هذا التدخل منعا باتاً؛ لأنَّ التجارة بين الشعوب حق طبيعي موروث وجد بوجود الإنسان، لذلك ينظر مؤيدو سياسة الحرية التجارية إلى التجارة الدولية نفس نظرتهم إلى التجارة الداخلية، فهي مظهر من مظاهر تعاون الإنسان مع أخيه الإنسان بغض النظر عن الحدود الجغرافية والسياسية التي تفصل بينهما<sup>(1)</sup>. وكما تحقق التجارة الداخلية تقسيم العمل والتخصص بين الأفراد، تحقق التجارة

(1) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005م، ص ص 146 -

الخارجية تقسيم العمل بين الشعوب، وبما أنّ كل فرد أدرى بمصلحته الشخصية؛ فإنّ الرّيح من التجارة الدولية سيكون أعظم وأوفر كلما كان الأفراد أكثر حريةً في معاملاتهم الخارجية.

### 1.1- حجج مذهب الحرية:

ذهب المدافعون عن مذهب حرية التجارة إلى أنّ هناك العديد من المزايا التي يمكن أن تتحقق من جراء تطبيق سياسة حرية التجارة، ويعتمد مذهب الحرية على عدد من الحجج؛ أهمها:

#### • التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي:

يرى أنصار مذهب حرية التجارة الدولية أنّ ترك التجارة حرةً تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج؛ إذ يتوقف تقسيم العمل على مدى اتساع السوق الذي تتم فيه مبادلة مختلف السلع والخدمات، فكلما كانت هذه السوق حرةً ستتسع لتشمل أسواق عدد أكبر من الدول، ويصبح تقسيم العمل على نطاق دولي. ويستخلص أنصار الحرية من ذلك أنّه بتخصص كل دولة في إنتاج السلع والخدمات وفقاً لما يتناسب مع ظروفها الطبيعية والتاريخية سيؤدي إلى زيادة الحجم الكلي للسلع والخدمات المنتجة في العالم؛ وبالتالي الاستخدام الأمثل لموارد كل دولة على حدّ. هذا في حالة الحرية التجارية، أما عند تقييدها ينقلب الوضع؛ حيث يضعف حجم الإنتاج الكلي وترتفع تكاليف الإنتاج من جراء لجوء كل دولة للاكتفاء بما في إقليمها من موارد اقتصادية، وتخصصها في إنتاج السلع التي كان من الأفضل استيرادها من الخارج مقابل تصدير الفائض من المنتجات التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها.

#### • صعوبة قيام الاحتكارات:

تمنع سياسة الحرية التجارية قيام الاحتكارات أو على الأقل تصعب قيامها؛ خاصةً مع سيادة مبدأ المنافسة بين المنتجين، حيث يكون هناك دافع إلى التجديد والابتكار، وبالتالي تنخفض التكاليف إلى أدنى حد ممكن، الأمر الذي يحد من قيام الاحتكارات في الداخل؛ لأنّ المستهلك يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشرائه أو اقتنائه للسلع الأجنبية<sup>(1)</sup>.

#### • منافع المنافسة:

(1) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص. 295.

إنَّ الحرية التجارية تعمل على خلق جو تنافسي دولي؛ مما يؤدي إلى تحقيق منافع جمة على المستهلكين والمنتجين معاً، فالمنافسة تعمل على الارتفاع بمستوى الإنتاجية نتيجة تنافس المنتجين في استخدام وسائل الانتاج الأكثر تطوراً وفعاليةً، فيستفيدون من مزايا الإنتاج الكبير، وتخفض التكاليف؛ فيعود هذا بالفائدة على المستهلكين الذين تتوفر لهم أجود أصناف المنتجات بأسعار معقولة فتعظم بذلك منفعتهم، وتتيح لهم الاختيار بين السلع والبدايل المتاحة<sup>(1)</sup>.

#### • الحرية تشجع التقدم الفني:

إنَّ تنافس الدول في إنتاج السلع يؤدي إلى زيادة حركة وتنقل عوامل الإنتاج بين فروع الإنتاج، وهذا مهم جداً لكفاءة الصناعة، حيث تستطيع هذه الدول أن تختار ظروف الإنتاج الملائمة، والتقنيات الحديثة والفعالة؛ مما يشجع التقدم الفني وتحسين وسائل الإنتاج بإدخال التجديدات الفنية والتكنولوجية، وبذلك يضمن العالم أجود المنتجات بأرخص الأثمان، ويتاح انتقال التكنولوجيا دون عوائق، وتسعى كل دولة إلى تطبيق التغييرات التكنولوجية الجديدة، فيرتقي الهيكل الصناعي بها، كما يمكنها أن تستفيد من التقدم الفني المحقق في الدول الأخرى.

#### • الحماية تؤدي إلى سياسة إفقار الغير:

تعتبر هذه الحجة من أحدث الحجج الاقتصادية التي تؤيد سياسة الحرية التجارية، وقد ظهرت في الأوساط الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية مباشرةً، وأساس سياسة عدم إفقار الغير أن الرسوم الجمركية تدعو إلى إضعاف التجارة الدولية بوجه عام، فالتقليل من الواردات ينتهي عادةً بنقص الصادرات، وبما أن التجارة ما هي إلا وسيلة للتبادل أو المقايضة في السلع والخدمات، فلن تستطيع هذه الدول تصدير الفائض من إنتاجها بصفة مستمرة دون أن تستورد فائضاً من إنتاج العالم الخارجي<sup>(2)</sup>.

#### ب. سياسة حماية التجارة الدولية:

لم يكتب لمبدأ حرية التجارة الدولية الذي كان سائناً قبل الحرب العالمية الأولى الاستمرار والبقاء، حيث اندثر هذا المبدأ، وأصبح من أهم الأمور المعروفة في مجال التجارة الخارجية هو قيام معظم الدول بالسيطرة على اقتصادها وإخضاع التجارة الخارجية لرقابتها، على الرغم من أنه لم تثبت

(1) سعودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 86.

(2) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص 202-203.

حتى اليوم أي حجة منطقية أو مستندة على مبادئ أو اعتبارات اقتصادية ثابتة تبرر أسباب تقييد التجارة الخارجية (1).

فأنصار سياسة الحماية لا يعترضون على ما لحرية التجارة من مزايا، فهم يؤمنون بمزايا تقسيم العمل الدولي، وأنَّ التبادل يجب أن يقوم على أساس الفروق النسبية في تكاليف الإنتاج كما سبق دراسته؛ بل يرون أنَّ هناك أهدافاً أخرى يتعين على الدولة العمل على تحقيقها ولو أدى الأمر إلى التضحية ببعض مزايا تقسيم العمل والتخصص، لأنَّ اختلاف مستوى التقدم الاقتصادي لبلدان العالم يقتضي اتباع سياسات تجارية مختلفة.

بناءً على كل ما سبق سيتم التطرق من خلال هذا الفرع إلى ماهية أو مضمون سياسة الحماية التجارية في الجزء الأول منه، أما في الجزء الثاني سوف نتعرض إلى الحجج المبررة لتقييد التجارة.

### 1. ماهية ومضمون مذهب الحماية التجارية:

يقصد بسياسة الحماية التجارية تلك الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريق أو بآخر، ولههدف أو لآخر، على اتجاه المبادلات التجارية، أو على حججها، أو على الطريقة التي تسوى بها هذه المبادلات، أو على كل هذه العناصر مجتمعة. ولذلك تعتبر الحماية التجارية مظهرًا من مظاهر تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية (2).

كما يقصد بسياسة تقييد التجارة أنَّها تلك السياسة التي تطبق وتتخذ من خلال التشريعات والقواعد الهادفة إلى حماية الصناعة والسوق الوطنية من المنافسة الأجنبية، وقد تتم تلك السياسة التقييدية في شكل فرض ضرائب جمركية للحد من دخول سلع أجنبية؛ حيث ترتفع أسعارها، أو تقنين دخولها من خلال ما يعرف بنظام الحصص أو عقد الاتفاقيات الدولية؛ لتحديد حجم وأنواع السلع المسموح بدخولها، كما قد تأخذ الحماية شكل تقديم دعم أو إعانات إلى المنتجين المحليين؛ لتشجيع السلعة

(1) جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار الجماهيرية للنشر والتوزيع، الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى، الطبعة الأولى، 2002، ص 96.

(2) عادل عبد العزيز على، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية والاقتصاد المصري، أطروحة دكتوراه في الحقوق غير منشورة، مصر، جامعة عين شمس، 2001، ص 32.

المحلية على المنافسة الأجنبية، كما أنّ هناك أساليب إداريةً وتنظيميةً وبيئيةً عديدةً تستخدمها الدول للتحكم في تجارتها مع بقية دول العالم.

### 1.1 - حجج حماية التجارة:

يستند أنصار الحماية التجارية إلى العديد من الحجج، بعضها اقتصادي يهدف إلى زيادة الدخل الوطني ومعالجة ما قد يكون به من اختلال، والأخرى غير اقتصادية تعترف أصلاً بصحة ما ينادي به أنصار مذهب الحرية التجارية، إلا أنّها تؤكد على وجود أهداف أخرى غير الرفاهية المادية ينبغي على الدولة أن تراعيها<sup>(1)</sup>.

### 2.1 - الحجج غير الاقتصادية لحماية التجارة:

تتلخص الحجج غير الاقتصادية لحماية التجارة في ثلاث حجج رئيسية؛ هي:

- **الخوف من الحرب والاستقرار الاقتصادي:** وهي من الحجج الأكثر رواجاً لفرض قيود على التجارة الخارجية، فحتى آدم سميث أبو الليبرالية في الفكر الاقتصادي، اعترف بشرعية هذا الهدف للخروج عن مبدأ حرية التجارة، عندما كتب يقول: الدفاع أكثر أهميةً من الثروة<sup>(2)</sup>. فكل البلدان معرضة لخطر الحرب، وقد تشعر الدولة أنّ أمنها معرض للخطر؛ لذا فهي تعمل على إعداد نفسها إعداداً جيئاً بحماية بعض الصناعات التي تراها استراتيجيةً لبقائها وديمومتها، كما قد تتعارض التجارة مع دولة أو عدة دول مع أمنها أو مبادئها؛ مثل موقف بعض الدول العربية والإسلامية من إسرائيل بحكم العداء الديني والسياسي، أو بسبب خلاف أيدولوجي؛ كحصار الولايات المتحدة الأمريكية لكوبا، وأخيراً السودان أو أنّ دولةً ما تمثل خطراً أو تهديداً على أمن وسلامة منطقة أو دولة مجاورة، فنقرض القيود على التجارة معها، وهي الحجة التي دفعت بمجلس الأمن من فرض الحصار على كل من ليبيا والعراق.

(1) زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، مطابع الأمل، بيروت، 1996، ص 195-196.

(2) مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، الدار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1994، ص 68.

- **المحافظة على الطابع الوطني للدولة:** يعتقد البعض أنّ العلاقة التجارية بين الدول تؤدي إلى كثرة اختلالها وذوبان الفوارق بينها، ومن ثمّ فقدان الدولة لطابعها ومدنيتها الخاصة. فمثلاً انتقال موضة أزياء السيدات من باريس أو لندن إلى معظم أنحاء العالم قد يترتب عليه بالتدرج التخلص من الزي الوطني للسيدات، وهو الأمر الذي أدى بأنصار الحماية إلى تقييد التجارة بغية الحفاظ على التقاليد والعادات والتقاليف والقيم، ومن ثمّ الهوية والتراث الحضاري والاجتماعي للدولة.
- **حماية القطاع الزراعي:** قد تؤدي الحرية التجارية في بعض البلدان التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة فيها؛ نظراً لأنّ ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضي على الزراعة الوطنية، مما قد يضر بطبقة المزارعين التي تمثل قطاعاً هاماً في الهيكل الاجتماعي للدولة؛ لذلك يجب أن تبقى هذه الطبقة دون أن يصيبها أي ضعف اقتصادي أو اجتماعي، وهذا يحتم على الدولة أن تحمي الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية ومن الاندثار، فضلاً عن ذلك؛ فإنّ حماية القطاع الزراعي يعتبر من ضمن سياسات توفير الموارد الغذائية لمواجهة احتمالات الحرب (1).

### 3.1- الحجج الاقتصادية لحماية التجارة:

بالإضافة للحجج غير الاقتصادية التي ساقها مؤيدي الحماية والتي تم عرضها، فقد ساقوا عدداً من الحجج الاقتصادية، وهي حجج ليست من أساس نظري وحيد؛ بل تتعلق بجوانب مختلفة مستمدة من الواقع، وهي تختلف من قيمتها العلمية؛ ومن أهمها ما يلي:

- **حماية الصناعات الناشئة أو الوليدة:** وتتلخص هذه الحجة في أنّ نفقات الصناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة؛ لذلك يجب حمايتها حتى تنخفض تلك النفقات، وتتمتع الدولة بمزايا التصنيع، وعندئذ تستطيع إزالة الحماية دون أن يصيبها ضرر، ولقد اتّخذت هذه الحجة كذريعة لفرض القيود التجارية خلال القرن التاسع عشر في أوروبا وأمريكا ومازال يؤخذ بها في دول العالم النامي، ولا شك أنّ الحاجة إلى حماية الصناعات الناشئة في الدول النامية لا تعاني من منافسة صناعات سبقتها في ميدان التقدم الفني فحسب، ولكنها تواجه أيضاً السياسات الاحتكارية التي تتبعها تلك الصناعات وتجربها في كافة الأسواق (2).

(1) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1990، ص230.

(2) زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص196.

- **اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:** لقد بينت التجربة أنه عند نقص الموارد المالية لتمويل مشاريع التنمية الصناعية للاقتصاد الوطني، يتم فرض رسوم جمركية عالية على واردات السلع التي ينوي إنتاجها في الداخل، وذلك بقصد إجبار المشروعات الأجنبية على إقامة فروع لها في هذه الدولة في شكل استثمار أجنبي مباشر؛ لتجنب تحمل عبء الرسوم الجمركية المفروضة. فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل وبالتالي رفع معدل الربح المتوقع للاستثمار في هذه الصناعة، ويترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجابته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني، وعلى ذلك فالحماية تزيد من الثروة القومية، ومن ثمَّ الدخل القومي، ولا سيما إذا كانت الموارد التي تستغلها الصناعات الجديدة المحمية التي اجتذبت رؤوس الأموال الأجنبية عاطلةً.
- **معالجة البطالة:** تستند هذه الحجة إلى أنه في حالة فرض الحماية على التجارة الخارجية سوف يتم تحويل طلب المستهلكين من السلع الأجنبية المستوردة إلى السلع المحلية، الأمر الذي يشجع على التوسع في الإنتاج المحلي واستغلال الطاقات العاطلة وتوظيف عمال جدد بقصد توفير الاحتياجات الوطنية محلياً؛ وبالتالي التقليل من مستوى البطالة.
- **تحقيق موارد للخرزاة العامة:** يعتبر الحصول على إيرادات للخرزاة العامة لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف السياسة التجارية، فعادةً ما يتم الحصول على الموارد المالية للخرزاة باستخدام أسلوب التعريف الجمركية أو الضرائب على الواردات أو كليهما عند مرور السلع عبر الحدود، واستخدام هذه الموارد في الإنفاق العام وكأننا بذلك نجعل التجارة الخارجية تشارك في تمويل نفقات الدولة أو تمويل التنمية؛ إذ كانت تستخدم تلك الأموال في تشجيع وإعانة الصناعة المحلية، ولا يغيب عن هذا الهدف سوى أن زيادة الرسوم الجمركية قد تؤدي إلى تحمل المستهلك هذه الزيادة وانقاص رفاهية المواطنين<sup>(1)</sup>.
- **حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق:** يعرف الإغراق على أنه بيع السلعة بأقل من تكلفتها في الأسواق الدولية أو على الأقل بيع السلعة دولياً بسعر يقل عن سعرها محلياً، وبالتالي فالإغراق يعتبر وسيلة غير مباشرة لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحليين في هذه السوق، وبالتالي فهو يمثل تهديداً للمشروعات الوطنية المنتجة لسلع مماثلة

(1) سعودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 90-91.

في الدولة التي يحدث فيها. وعلى ذلك تلجأ الدولة التي يتم إغراق المنتجات فيها باتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية اقتصادها الوطني، وذلك بفرض رسوم جمركية عالية، وقد يصل الأمر إلى حد منع الاستيراد كليةً بالنسبة للسلعة محل الإغراق.

• **الحماية بغرض الحفاظ على توازن المدفوعات:** من خلال فرض الحماية على التجارة الدولية يمكن للدول التي تعاني موازين مدفوعاتها من عجز دائم من التغلب على هذه المشاكل ولو جزئياً، وذلك من خلال القيود التي تفرضها الدولة على وارداتها وصادراتها، فتقييد الصادرات مثلاً في السوق العالمي سيؤدي إلى ارتفاع قيمة هذه الصادرات إذا كانت الدولة المصدرة تتمتع بنصيب نسبي في إنتاجها، كما أنّ تخفيض الطلب على الواردات من شأنه أن يؤدي إلى خفض أسعارها، وبناءً على هذه الحجة الاقتصادية؛ فإنّ تقييد التجارة الدولية بفرض الحماية عليها من جانب أي دولة من شأنه أن يؤدي إلى تحسين معدل التبادل التجاري، وبالتالي وضع ميزان المدفوعات.

• **حجة تنويع الإنتاج:** يرى بعض أنصار الحماية أنّ عدم تخصص الاقتصاد الوطني في إنتاج بعض السلع، وتنويع نواحي الإنتاج يمثل ضماناً ضد مخاطر الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي، فاقتصر الدولة على إنتاج بعض السلع فقط، التي تتمتع في إنتاجها بميزة قد يعرضها إلى نكسات كبيرة في حالة كساد أسواق هذه السلع، وبينما اعتمادها على الاستيراد في باقي السلع والخدمات، يجعلها خاضعةً لحالة الأسواق العالمية ونقلباتها.

### ثانياً: الوسائل والأساليب المستخدمة في تحقيق أهداف سياسات التجارة الخارجية:

إنّ تدخل الدولة في سير حركة تجارتها الخارجية أصبح من الأمور المألوفة، إذا تستخدم الدول في تحقيق سياساتها التجارية نظماً وأساليب تختلف باختلاف الأهداف التي تسعى إليها، وتتضمن تلك الأساليب والوسائل كل ما يؤثر على تيار التبادل التجاري الدولي من نظم تتعكس على أسعار السلع والخدمات المتبادلة.

## أ. الأساليب الفنية السعريّة لتنظيم التجارة الخارجيّة:

يمكن التمييز بين هذه الوسائل أو الأساليب، المؤثرة في تيارات التبادل الدولي بطريقة غير مباشرة عن طريق التأثير في أسعار الصادرات أو الواردات من خلال الرسوم الجمركية، الإعانات، الإغراق، وتغيير سعر الصرف.

### 1. الرسوم الجمركية:

تعتبر الضرائب أو الرسوم الجمركية من أقدم وسائل الرقابة غير المباشرة على التجارة الخارجية للدول؛ بل وأكثرها شيوعاً في الوقت الحاضر. والرسم الجمركي هو عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولاً (واردات) وخروجاً (صادرات) (1).

والغالب أن تفرض الرسوم الجمركية على الواردات كوسيلة أساسية لتطبيق سياسة الحماية التجارية\*، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة في وقت معين اسم "التعريفات الجمركية" وهي عبارة عن قائمة أو جدول تضعه الدولة يتضمن الرسوم الجمركية بأنواعها المختلفة التي تفرض على مختلف السلع الداخلة في التجارة الدولية للبلد.

لقد جرت التفرقة بين أنواع كثيرة من الرسوم الجمركية طبقاً لأسس مختلفة فطبقاً لأساس احتساب الرسوم الجمركية نفرق بين ثلاث أنواع:

- 1.1 - **الرسوم القيميّة:** وهي الرسوم التي تفرض ونقتطع كنسبة مئوية من قيمة السلع الخاضعة للرسم.
- 2.1 - **الرسوم النوعية:** وهي تلك الرسوم التي تفرض كمبلغ محدد على كل وحدة من وحدات السلعة؛ أي تتحدد على أساس الحجم (الوزن أو الكمية) بغض النظر عن قيمة السلعة.
- 3.1 - **الرسوم المركبة:** وهي خليط من الرسوم النوعية والقيميّة؛ حيث تتضمن رسماً نوعياً يضاف إليه رسم قيمي.

أما من حيث الهدف من فرض الرسم، فيمكن التمييز بين الرسوم المالية والرسوم الحمائية (2):

- **الرسوم المالية:** وهي الرسوم التي تؤسس بهدف إيجاد مورد مالي للخزينة العامة، وهذا يمثل نسبةً كبيرةً من اقتصاديات الدول النامية.

(1) جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 99.

(2) زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 201.

• **الرسوم الحمائية:** وهي الرسوم المؤسسة بهدف حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية، أو تلك الرسوم التي تفرض على السلع التي تتمتع في بلادها بإعانات التصدير.

وفي كثير من الأحيان يلعب الرسم الجمركي دوراً مزدوجاً، فيصعب تصنيفه ضمن أحد النوعين السابقين، لذا يقترح هابرلر أن يكون الرسم مالياً إذا كانت الصناعة المحلية تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض، أو كانت السلعة لا تنتج أصلاً في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعد الرسم حمائياً.

وعليه فإنّ الرسوم الجمركية تعد من أكثر أدوات السياسة التجارية أهميةً، ولأن كانت أهميتها في الوقت الحالي قد بدأت في التضاؤل، بفعل المفاوضات التجارية متعددة الأطراف والتي أدت إلى زوال العديد من القيود الجمركية.

## 2. الرقابة على الصرف:

يعتبر نظام الرقابة على الصرف أحد الوسائل الفنية لتدخل الدولة في حرية التجارة الخارجية، وهو نظام بمقتضاه تحتكر الدولة التعامل في التصرف الأجنبي بيعاً وشراءً، وهي التي تحدد سعر العملة الوطنية في مواجهة العملات الأجنبية الأخرى دون مراعاة لاعتبارات الطلب والعرض. وعليه يتطلب الأمر وفقاً لهذا المعنى إيجاد هيئة أو سلطة مركزية داخل الدولة تقوم بإدارة الصرف الأجنبي، بحيث يعهد إلى هذه الجهة وحدها توزيع كافة الصرف الأجنبي، وفقاً لقواعد ونظم خاصة، وعلى ذلك فأهم ما يميز نظام الرقابة على الصرف هو وجود احتكار رسمي للصرف الأجنبي، وتوقف درجة الرقابة على درجة هذا الاحتكار.

وقد طبق هذا النوع من وسائل الرقابة على حرية التجارة الخارجية في الثلاثينيات، أثناء الأزمة الاقتصادية الكبرى، ثم أصبح من الأمور المعتادة في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية في معظم الدول بعد الحرب العالمية الثانية. هذا وتأخذ بنظام الرقابة على الصرف معظم دول العالم، ما عدا الدول الرأسمالية المتطورة، وبعض دول العالم الثالث؛ وخاصةً المصدرة للنفط منها.

وتهدف الدول من وراء تطبيق هذا النظام إلى تحقيق جملة من الأهداف؛ أهمها (1):

- منع تهريب رؤوس الأموال.
- الحصول على موارد مالية للدولة.
- تحصين الاقتصاد القومي من آثار التقلبات الخارجية.
- إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات.
- تنظيم الإشراف على التجارة الخارجية.
- حماية الصناعات المحلية من المنافسة.

### 3. الإعانات:

الإعانات هي أحد أدوات السياسة التجارية، وهي كافة أساليب المساعدة التي تقدمها الدولة للمنتج الوطني يكون الغرض منها تشجيع المصدرين المحليين على مزاوله نشاطهم في الأسواق العالمية، وتدعيم مركزهم التنافسي؛ سواء من الناحية الكمية (حجم الصادرات) أو الكيفية (نوع المنتجات) أو الخدمات المقدمة. والواقع أنَّ الإعانة عكس الرسم، فالرسم يدفعه المنتجون أو التجار للدولة، أما الإعانة فتدفعها الدولة للمنتجين أو التجار.

وتنقسم الإعانة التي تقدمها الدولة للمصدرين إلى إعانات مباشرة؛ حيث تتمثل في دفع مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي أو على أساس نوعي، وإعانات غير مباشرة تتمثل في منح المشروع بعض الامتياز لتدعيم مركزه المالي.

ويقلل من أهمية هذه الإعانات ما تفرضه بعض الدول الأخرى من رسوم إضافية تعرف بالرسوم التعويضية، على دخول السلع المعانة لأراضيها، كما أنه عادةً ما يقابل دعم الدولة لصادراتها بموقف مماثل من الدول الأخرى المنافسة التي تحرص على الاحتفاظ بمركزها التنافسي في السوق الدولية.

---

استخدام نظام الرقابة على الصرف على نطاق واسع في الدول الاشتراكية (سابقاً) كجزء من سياسة التخطيط الاقتصادي الذي كان يتبع في هذه الدول، وظهر بشكل واضح في احتكارها للتجارة الخارجية ونظم الصرف الأجنبي.

(1) جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 101.

#### 4. أسلوب الإغراق:

وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج؛ حيث تكون هذه الأخيرة منخفضةً عن السعر الداخلي للسلعة مضافاً إليه نفقات النقل، ويمكن التمييز من حيث مدى استمراره بين أنواع ثلاثة من الإغراق؛ الإغراق العارض والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة، والإغراق قصير الأجل أو المؤقت والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من أجله، والإغراق الدائم المرتبط بسياسة دائمة تستند إلى وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية، ويشترط لنجاح سياسة الإغراق انفصال الأسواق عن بعضها وهو ما يجعل من السهل على المحتكر أن يميز من حيث الثمن الذي يفرضه على مختلف الأسواق كل بحسب ظروفه؛ وخاصةً بحسب مرونة الطلب السائد به، فحيث المرونة قليلة يبيع بثمن مرتفع، وحيث المرونة الأعلى يبيع بثمن منخفض (1).

وتهدف هذه السياسة (الإغراق) إلى السيطرة على السوق الخارجية والاستفادة من الانتاج الكبير، والتخلص من المخزون الراكد من البضاعة، إلى جانب الرغبة في التخلص من السلع القديمة المنتجة بتكنولوجيا سابقة؛ حتى تصبح السوق قادرةً على استيعاب السلع الجديدة المندمج فيها أحدث أنواع التكنولوجيا الجديدة (2).

#### ب. الأساليب الكمية والتنظيمية في التجارة الخارجية:

إلى جانب الأساليب السعرية، فإنه توجد أساليب كمية وأخرى تنظيمية تستخدم كأدوات في السياسة التجارية في مجال تنظيم التجارة الخارجية بقصد تحقيق أهداف اقتصادية من خلال تطبيق كل أسلوب من هذه الأساليب، وفيما يلي سنتطرق إلى كل أسلوب على حدا.

#### 1. الوسائل والأساليب الكمية:

وتشمل هذه الطائفة من النظم التي تتبعها بعض الدول لتقييد تجارتها الخارجية في نظام الحصص ونظام وتراخيص الاستيراد.

(1) زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 205-206.

(2) سعودي محمد الطاهر، مرجع سابق، ص 101.

## 1.1 - نظام الحصص:

يقصد بنظام الحصص فرض قيود معينة على الاستيراد ونادراً على التصدير بمعرفة السلطات الحكومية المختصة التي تقوم من جهتها بتحديد الكميات التي يمكن استيرادها من السلع خلال فترة زمنية محددة، بحيث يمنع استيراد السلعة ذاتها بعد هذه المدة<sup>(1)</sup>، وقد انتشر هذا النظام في أوائل الثلاثينيات عقب أزمة الكساد الاقتصادي الكبير، كما قد تم الأخذ به خلال الحرب العالمية الأولى عندما قامت فرنسا بإحيائه واستخدامه كقيود على الواردات ثم تبعتها في ذلك الكثير من الدول.

وإذا كانت حجة نظام الحصص أنه يهدف إلى حماية الصناعة الوطنية والحد من الواردات وتشجيع الصادرات فقد يحدث العكس، حيث قد تلجأ الدول الأخرى إلى اتباع ذات السياسة، وذلك بأن تفرض حصصاً مقيدةً على المنتجات الوطنية، فتتخفف الصادرات فيكسد المنتج الوطني وتظهر البطالة ويحدث العجز في ميزان المدفوعات، وبالتالي يكون المشروع الوطني قد عومل بنقيض مقصده. وعلى هذا طبقت معظم الدول بعد الحرب العالمية الثانية نظام الحصص جنباً إلى جنب مع الضرائب الجمركية؛ حيث كانت تفرض الحصة بدايةً، وعند انتهاء الحصة المسموح بها يسمح بالاستيراد مع فرض ضريبة جمركية إذا اقتضت المصلحة المحلية ذلك.

وبصفة عامة، فإن نظام الحصص فقد أهميته مؤخراً، خاصةً بعد وضع اتفاقات منظمة التجارة العالمية موضع التنفيذ؛ حيث يحظر على الدول الأعضاء تقييد مبادلاتها الخارجية بأي صورة من صور التقييد، ونظام الحصص هو أبرز تلك الصور الحمائية التي تتعارض ومضمون اتفاقات التحرر التجاري.

## 2.1 - تراخيص الاستيراد:

يقصد بتراخيص الاستيراد تلك التراخيص والتصاريح التي تمنح للأفراد والهيئات، بقصد استيراد سلعة معينة من الخارج، وهي تعتبر إحدى وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية، وتلجأ الدول إلى هذه الأداة الحمائية، في الحالات التي يتأزم فيها ميزان المدفوعات، ويصبح في حالة عجز مستمر نتيجة الندرة في العملات الأجنبية<sup>(2)</sup>.

(1) جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 103.

(2) عبد الرشيد بن ديب، تنظيم ونظور التجارة الخارجية " حالة الجزائر " أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،

2003/2002، ص 167-168.

ولكن يؤخذ على عملية توزيع تراخيص الاستيراد أنَّ لها العديد من المآخذ، ولعل من أهمها، هو إتاحة الفرصة للتجار في تراخيص الاستيراد ذاتها، بدلاً من الاشتغال بالاستيراد الفعلي للسلع، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى رفع ثمن السلع المستوردة في السوق، ومن ثمَّ تحميل المستهلك بها، حيث يكون المجال واسعاً للرشوة والفساد. وبذلك يكون من غير المستحب فرض نظام تراخيص الاستيراد على واردات السلع الضرورية؛ سواء الاستهلاكية منها أو الاستثمارية، لأنَّ ذلك يترتب عليه ارتفاع التكاليف المعيشة في الحالة الأولى، وارتفاع تكاليف التنمية في الحالة الثانية.

وتجدر الإشارة إلى أنَّ منظمة التجارة العالمية قد منعت هذه الإجراءات لكونها تمنح ميزات لبعض الدول على حساب الدول الأخرى.

## 2. الوسائل والأساليب التنظيمية:

إضافةً إلى ما سبق، هناك نظم أخرى مختلفة تطبقها الدول بشكل مباشر في علاقاتها الاقتصادية مع الخارج، ويربط هذه الطائفة من وسائل تقييد التجارة الدولية، اتصالها المباشر بالهيكل المنظم للمبادلات التجارية والدولية، وإطارها التنظيمي، ولعل من أهم ما يمكن التطرق إليه في هذا المجال ما يلي:

### 1.2 - المعاهدات التجارية:

المعاهدات التجارية هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا يشمل في العادة نوعين من الأمور: أمور يغلب عليها الطابع السياسي؛ ومنها تحديد مركز الأجانب وأهليتهم لمباشرة مختلف أنواع النشاط، وأمور يغلب عليها الطابع الاقتصادي؛ مثل تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية وإنشاء المشروعات ومكاتب التمثيل التجاري<sup>(1)</sup>، وعادةً ما تتضمن أحكام المعاهدات التجارية، النص على مبدأ المساواة في المعاملة، وأحيانًا تتضمن مبدأ المعاملة بالمثل. على أنَّ أهم ما تتضمنه من مبادئ وأكثرها شهرةً هو "مبدأ الدولة الأولى بالرعاية" وبمقتضاه تتعهد الدولة بأن تمنح الأخرى المزايا الممنوحة لمنتجات أو لمواطني أية دولة ثالثة، وعلى ذلك تكون معاملة الدولة المتمتعة بهذا النص معادلةً لأفضل معاملة قائمة تتمتع بها أية دولة أخرى.

(1) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق، ص 241.

## 2.2 - الاتفاقيات التجارية:

هي عبارة عن اتفاقات تجارية ثنائية تعرف على أنها "معاهدة بين دولتين" بموجبها تنظم المعاملات الخارجية بينهما من تصدير واستيراد، وطريقة سداد الديون والمستحقات، وذلك بهدف زيادة تنمية حجم المبادلات التجارية لكل منهما، وتحقيق المصالح الاقتصادية أو السياسية المشتركة<sup>(1)</sup>، وتجدر الإشارة إلى أنه يمكن التمييز بين الاتفاق التجاري والمعاهدة في جوانب مختلفة، فمن حيث المدة فالاتفاق يكون أقصر من المعاهدة، ويتضمن تفصيلاً أوسع من المعاهدة التي تتناول مبادئ عامة في الغالب، كما أنه قد يعقد بناءً على معاهدة دون أن يشترط ذلك دائماً.

هذا ويشمل الاتفاق على أن تتعهد كل دولة باتخاذ الإجراءات الضرورية لتطبيق بنوده ومنح التراخيص اللازمة لذلك، كما تحدد فترة الاتفاق وطريقة تمديده وكيفية المصادقة عليه، لهذا الغرض تشكل لجنة مشتركة من ممثلي الدولتين للبت فيما قد ينشأ من خلافات والنظر في تحسين نصوصه بما يخدم المبادلات بين الطرفين.

## 3.2 - اتفاقات الدفع:

ينتشر أسلوب اتفاقات الدفع بين الدول الآخذة بنظام الرقابة على الصرف وتقييد عملاتها إلى عملات أجنبية، وهو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفقاً للأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان، وجوهر هذا الاتفاق هو أن تتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدتين بالقيود في حساب مقاصة لمدفوعات ومتحصلات كل منهما مع الأخرى، ويحدد اتفاق الدفع العملة التي تتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقاً له.

## 4.2 - الحماية الإدارية:

تعتبر الحماية الإدارية أداة من أدوات السياسة التجارية المنظمة للتجارة الخارجية؛ حيث يكون تأثيرها في بعض الأحيان أكبر من إجراءات الحماية الصريحة، وهي عبارة عن وضع بعض الدول طائفة من القيود المختلفة، وتتمثل هذه القيود في مجموعة من القواعد والتعليمات والإجراءات الإدارية الروتينية المعقدة التي تعرقل سبل الاستيراد من الخارج بطريقة غير مباشرة، وتعمل هذه الإجراءات

(1) عبد الرشيد بن الديب، مرجع سابق، ص 171.

على تضييق النطاق على المستوردين عن طريق إخضاعهم لطائفة لا بأس بها من الإجراءات والقوانين التحكيمية التي تكبدهم نفقاتٍ طائلةً، وتصرفهم عن إتمام صفقاتهم<sup>(1)</sup>، ومن بين هذه الإجراءات المبالغ في تقدير قيمة الواردات، والتعنت في تطبيق الرسوم الجمركية، وعودة المواطنين لمقاطعة المنتجات الأجنبية، إضافةً إلى تعقيد إجراءات العمل باللوائح التجارية والصحية المختلفة.

### خاتمة الفصل:

- النظريات المفسرة لقيام التجارة بين الدول، ابتداءً من نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث واختتاماً بنظرية التبادل اللامتكافئ، إنَّ كلَّ نظرية تعتبر مكملةً ومتممةً للنظرية التي تسبقها، ولم تستطع أية نظرية من النظريات السابقة وضع تفسير علمي كامل لتلك العلاقات التجارية القائمة بين الدول، حتى نظرية ريكاردو في النفقات النسبية لم تخلُ من مواطن الضعف التي أبعدها كثيراً عن الواقع، بالإضافة إلى أنَّ ظاهرة التخصص وتقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطاً كبيراً بظاهرة التجارة الخارجية، وقد أدى هذا الارتباط بين التخصص الدولي والتجارة الخارجية إلى دراسة هذه الأخيرة على أنَّها ظاهرة تقسيم عمل على المستوى الدولي.
- عرف الفكر الاقتصادي في مجال تنظيم التجارة الخارجية مذهبين أساسيين؛ أحدهما يتعلق بمذهب الحرية، حيث يدعو إلى انتقال السلع والخدمات وعوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى، وترك التجارة حرةً دون قيود وله حججه في ذلك. أما المذهب الثاني فيدعو إلى تدخل الدولة في تنظيم التجارة الخارجية، من خلال فرض نظم وقيود على الصادرات والواردات بغرض تحقيق المصلحة العامة للدولة، وله حججه كذلك، غير أنَّ اتباع سياسة حرية كاملة، أو حماية مطلقة، أمر نادر الحدوث؛ بل إنَّ الدولة تتبع في سياساتها التجارية مزيجاً من الحرية والتدخل.
- إنَّ عملية تنظيم التجارة الخارجية تتم من خلال تطبيق مجموعة من الأساليب والوسائل، تعرف بأدوات السياسة التجارية، والتي هي عبارة عن الإجراءات التي تتخذها الدولة في إطار علاقاتها التجارية الدولية، قصد تحقيق أهداف معينة.

(1) جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 105 - 106.

## الفصل الثاني

### نشأة وأهداف وآلية عمل المنظمة وعلاقتها بالدول النامية

المبحث الأول: نشأة وأهداف المنظمة.

المبحث الثاني: آلية عمل المنظمة.

المبحث الثالث: تجارب الدول النامية مع المنظمة.



## الفصل الثاني

### نشأة وأهداف وآلية عمل المنظمة وعلاقتها بالدول النامية

#### تمهيد:

كبدل مؤقت لمنظمة التجارة العالمية تم التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات)، وتوالت المفاوضات التجارية متعددة الأطراف التي كانت تتم بين الدول الموقعة على الاتفاقية بهدف التوصل إلى اتفاقيات لتنظيم التجارة العالمية. وتعد جولة أوروغواي آخر وأهم تلك الجولات، والتي كان من أبرز نتائجها إنشاء منظمة التجارة العالمية. وتتشكل هذه المنظمة من عدة أجهزة تعمل وفقاً لمبادئ وأساليب عمل تم تحديدها من قبل الدول الأعضاء.

#### وبناءً على ما سبق تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

يخصص المبحث الأول لنشأة ومبادئ وأهداف منظمة التجارة العالمية؛ حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة محاور، يعطي المحور الأول لمحةً عن نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) كبدل مؤقت لمنظمة التجارة العالمية، وجولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وجولة أوروغواي التاريخية. ويعكس المحور الثاني أهداف المنظمة. ويبين المحور الثالث مبادئ المنظمة.

المبحث الثاني من هذا الفصل تم تخصيصه لآلية عمل منظمة التجارة العالمية، وينقسم هذا المبحث بدوره إلى ثلاثة محاور، يتناول المحور الأول الهيكل التنظيمي للمنظمة، ويتطرق الثاني للمبادئ الرئيسية للنظام التجاري متعدد الأطراف، أما المحور الثالث فيبين آليات اتخاذ القرار في منظمة التجارة العالمية.

المبحث الثالث تم تخصيصه لجدوى المنظمة وتأثيرها على اقتصادات الدول النامية.

#### المبحث الأول: نشأة وأهداف منظمة التجارة العالمية:

قبل إنشاء منظمة التجارة العالمية، تم التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) كبدل مؤقت لها، وقامت الجات بتنظيم عدد من الجولات التجارية متعددة الأطراف، كان آخرها جولة أوروغواي التي أسفرت عن ظهور منظمة التجارة العالمية إلى الوجود.

#### (أ) نشأة المنظمة:

## 1- المحاولة الأولى لإنشاء منظمة التجارة العالمية:

كان من أبرز أعراض أزمة الثلاثينيات التجارية انطواء الدول المتقدمة على نفسها بغرض حماية اقتصادها القومي، وذلك عن طريق رفع التعريفات الجمركية وفرض قيود على الواردات ولخضاع العملة للرقابة، وغير ذلك من القوانين الحمائية؛ مما أدى إلى اضطراب العلاقات التجارية الدولية، وتقلص الأسواق، وتعطل الإنتاج، وتفشي ظاهرة البطالة، وتزعزع الثقة في كثير من العملات.

وبعد الحرب العالمية الثانية بدأت الجهود تبذل لأجل إعادة تنظيم العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية. حيث تعهد الحلفاء في ميثاق الأطلسي بالسعي إلى وضع نظام عالمي للتجارة يضمن تبادلاً حراً للبضائع والخدمات، ويقوم على أساس عدم التمييز. وكما هو معروف فقد شهدت فترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية تغييرات عميقة في علاقات القوى الاقتصادية الدولية؛ حيث أصبحت الولايات المتحدة القوة الاقتصادية والعسكرية الأولى في العالم، وبالتالي أخذت زمام صياغة ملامح النظام الاقتصادي العالمي لمرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وبالفعل فقد عقدت الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1944م بحضور ممثلي 44 دولة - مؤتمر "بريتن وودز" الذي كان من أهم نتائجه إنشاء صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، والعمل على إنشاء منظمة للتجارة الدولية. غير أن هذه الأخيرة لم ترَ النور بسبب اعتراض الولايات المتحدة التي اعتبرت أن اتخاذ القرارات بشأن قضايا التجارة الخارجية في الولايات المتحدة هو من صلاحيات الكونجرس.

وكبديل لمنظمة التجارة العالمية، عملت الولايات المتحدة على التحضير للقاء تم في جنيف سنة 1947م بحضور 23 دولة، وقد تم خلال هذا المؤتمر المصادقة على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT؛ حيث تم إنشاء سكرتارية دائمة بجنيف تقوم بالإشراف على تطبيق هذه الاتفاقية والتحضير للجولات اللاحقة متعددة الأطراف.

## 2- مضمون الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة:

تُعرف الجات بأنها "معاهدة متعددة الأطراف تتضمن حقوقاً والتزامات متبادلة" عُقدت بين حكومات الدول الموقعة عليها، وتعرف هذه الدول اصطلاحاً بالأطراف المتعاقدة، وتهدف هذه المعاهدة إلى تحرير العلاقات التجارية الدولية السلعية، وهذا عن طريق:

- تنشيط التبادل التجاري بين الأعضاء.

- إزالة العوائق التي تعرقل التبادل التجاري الحر .
  - ضمان المناخ الدولي الملائم للمنافسة وتوسيع التجارة الدولية .
  - حسم الخلافات والمنازعات التجارية بطريقة النفاوض تحت إشراف إدارة الجات .
  - تشجيع الاستثمارات في القطاع الخاص وإيجاد فرص عمل جديدة .
- ولتحقيق الهدف المأمول من الجات تم وضع جملة من المبادئ؛ أهمها تلك التي تلزم الدول الأعضاء بالمساواة وعدم التمييز والتعامل على أساس البلد الأولى بالرعاية .
- وقد تضمنت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة عند إنشائها في عام 1947م على 35 مادة مقسمة على ثلاثة فصول؛ لتنظيم عمليات تحرير التجارة وإزالة الحواجز أمام تبادل السلع الصناعية بين الدول الأعضاء، وتمت إضافة فصل رابع سنة 1965م حول تحرير تجارة السلع الزراعية والتنمية ومنح تسهيلات للدول النامية، ويتكون الفصل الرابع من ثلاث مواد، ومن ثم أصبحت اتفاقية الجات تشتمل على 38 مادة ومجموعة من الملاحق وجدول التعريفات الجمركية .
- ويتألف الفصل الأول من مادتين؛ تنص الأولى على أحكام تطبيق المبدأ الأساسي للجات وهو مبدأ الدولة الأكثر رعاية ، وتنص الثانية على أحكام تطبيق مبدأ عدم التمييز .
- أما الفصل الثاني يتضمن إحدى وعشرين مادة تتعلق بالسياسات الوطنية للضرائب والرسوم والتعليمات والقوانين التي تنظم عمليات التبادل التجاري من شراء وبيع ونقل وتوزيع، والضوابط التي تحكم عدم استخدام هذه القوانين كإجراءات حمائية للمنتجات المحلية. كما تنص مواد هذا الفصل على أن المنتجات المستوردة لأراضي دولة عضو في الجات يجب ألا تكون عرضة بشكل مباشر أو غير مباشر لضرائب أو رسوم داخلية تفوق تلك المفروضة على المنتجات المحلية المماثلة، ويشتمل أيضاً هذا الفصل على إجراءات ضد ممارسة سياسة الإغراق وأحكام فرض الرسوم التعويضية لإلغاء أثر الإغراق، وقواعد علامات المنشأ والشفافية في نشر التعليمات والقوانين الجمركية والاتفاقات التي تمت بين الدول، ويتضمن الفصل كذلك أحكام التسهيلات الممنوحة للدول النامية فيما يخص حماية ميزان المدفوعات والاستثناءات لهذه الأحكام، كما ينص على أحكام حماية الصحة العامة للإنسان والحيوان والنبات، وحماية البيئة، وأحكام تسوية المنازعات .
- الفصل الثالث من الجات يتألف من 12 مادة (24-35)، تنص على إمكانية عدم منح الأفضليات المتبادلة بين الدول في الاتحادات الجمركية والتكتلات الاقتصادية التجارية للدول الأعضاء

خارج ذلك الاتحاد أو التكتل، وهذا لتشجيع الدول على التكتل لحماية اقتصادياتها من سلبيات تحرير التجارة، وبهدف تسهيل وتطوير عمليات التبادل بشكل أوسع بين الدول المنتمة للتكتل، كما يشتمل هذا الفصل على آلية عمل الجات وشروط إعفاء بعض الدول من بعض أحكام الاتفاقية، وأحكام الانضمام إلى الاتفاقية والانسحاب منها.

الفصل الرابع يسمى الجزء الزراعي يتألف من ثلاث مواد (36، 37، 38) تم إضافته إلى الاتفاقية في عام 1965م بعد مفاوضات طويلة، تتضمن المادة 36 مبادئ وأهداف إضافة هذا الفصل الرابع إلى الاتفاقية، وتنص على ضرورة مساعدة الدول النامية على تحقيق التنمية الاقتصادية وتحسين ظروف المعيشة لشعبها، أما المادة 37 فقد نصت على تعهدات والتزامات الدول المتقدمة لصالح الدول النامية، وخصصت المادة 38 لشرح أحكام العمل المشترك بين الدول لأجل تحقيق الأهداف المنصوص عليها في المادة 36.

### 3- أجهزة الجات:

أهم أجهزة الجات هو مؤتمر الأطراف المتعاقدة، وهو مؤتمر تعقده سنويًا الدول الأعضاء وتتراوح مدته بين ثلاثة وأربعة أسابيع، ويتطلب انعقاده حضور الأكثرية المطلقة، ويمثل هذا المؤتمر أعلى سلطة في الجات، حيث يعود له وحده اتخاذ القرارات فيما يتعلق بالاتفاقية؛ وخاصةً تحديد جولات المفاوضات وقبول انضمام أعضاء جدد، وتعديل نصوص الاتفاقية وغيرها من المسائل الهامة المرتبطة بتطبيق أحكام الاتفاقية، ويتم اتخاذ القرارات عادةً عن طريق توافق الآراء، وفي حالات استثنائية يتم اللجوء إلى التصويت.

والجهاز المكلف بتنفيذ قرارات المؤتمر هو مجلس الممثلين، الذي يعقد جلساته بين الدورات السنوية التي يعقدها المؤتمر ويعالج المجلس النزاعات التجارية بين الدول الأعضاء، وله سلطة تشكيل لجان للعمل والتفاوض مع الحكومات وتلقي تقارير هذه اللجان، ثم تقديم التوصيات اللازمة التي لا تصبح سارية المفعول إلا بعد عرضها على الأطراف المتعاقدة للتصديق عليها.

ويتفرع عن المجلس عدد من اللجان الدائمة المختصة ببحث ومتابعة موضوعات معينة، وأهم هذه اللجان هي لجنة التجارة والتنمية، لجنة المنتجات الزراعية، ولجنة الصناعة وقد (أُنشئت هذه اللجان الثلاثة في عام 1965م، بعد إضافة الفصل الرابع من الاتفاقية العامة)، وهناك أيضًا لجنة

العناية بمصالح الدول النامية، ولجنة بحث قضايا التعريف، ولجنة الميزانية وغيرها. وكل لجنة من اللجان الدائمة تتفرع عنها لجان مؤقتة تقوم بدراسة مشاكل معينة، ثم يتم حلها بمجرد انتهاء مهمتها. وتقوم سكرتارية الجات بإعداد الوثائق، وتحضير المؤتمرات السنوية والاتصال بالحكومات وغيرها من المهام المرتبطة بتسيير شؤون الجات، وتتألف السكرتارية من عدد من الموظفين يشرف المدير العام على تعيينهم وتحديد أعمالهم ومراقبة أدائهم.

#### 4- جولات المفاوضات التجارية متعددة الأطراف:

يمكن تقسيم الفترة الفاصلة بين تاريخ إنشاء الجات سنة 1947م، وتاريخ التوقيع على الوثيقة النهائية لجولة أوروغواي سنة 1994م إلى ثلاث فترات:

##### • الفترة الأولى 1947م-1961م:

وقد تم خلال هذه الفترة عقد ست جولات من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، ويرجع سبب تصنيف هذه الجولات في فترة واحدة إلى كونها تركزت كلها على تحقيق المزيد من التخفيضات في التعريفات الجمركية - بين الدول المتعاقدة - في مجال التجارة بالسلع، وبالتحديد سلع الصناعات التحويلية التي تشكل النسبة الكبرى من صادرات الدول الصناعية المتقدمة.

##### الجولة الأولى:

تعرف بجولة "جنيف" وكما سبقت الإشارة إلى ذلك، فقد تم في نهاية هذه الجولة المصادقة على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة وذلك بحضور 23 دولة، وتم في هذه الجولة تخفيض خمسة وأربعين ألف تعريفية جمركية تشمل سلعاً قيمتها عشرة مليارات دولار، وتشكل 50% من مجموع قيم التجارة العالمية.

##### الجولة الثانية:

هي جولة "أنسي" في فرنسا، عقدت سنة 1949م، واتفق فيها الأعضاء على تخفيض خمسة آلاف تعريفية جمركية على السلع الصناعية.

##### الجولة الثالثة:

هي جولة "توركاوي" في إنجلترا تمت خلال الفترة (1950-1951م) بمشاركة 38 دولة، تم فيها تخفيض 7800 تعريفية جمركية بنسبة 55% عن مستوى التعريفية الذي كان سائداً في عام 1948م.

### الجولة الرابعة:

هي جولة "جنيف" جرت خلال الفترة (1954م-1956م) بمشاركة 26 دولة، تم فيها تخفيض التعريفات الجمركية لسلع بقيمة 2,5 مليار دولار.

### الجولة الخامسة:

عرفت باسم جولة "ديلون" نسبةً إلى وزير تجارة الولايات المتحدة الأمريكية السابق الذي مثل دولته فيها، وكان المحرك الأساسي للمفاوضات، ونظمت في جنيف خلال الفترة (1960م-1961م)، وشاركت فيها كذلك 26 دولة. وتم خلالها تخفيض 4400 تعريفات جمركية لسلع صناعية بقيمة 4,9 مليار دولار.

### الجولة السادسة:

هي جولة "كيندي" التي تمت في الفترة (1964م-1967م)، وسميت بهذا الاسم نسبةً إلى الرئيس الأمريكي السابق "جون كيندي" الذي دعا لعقدتها، وأسفرت هذه الجولة عن الاتفاق على تخفيض التعريفات بنسبة 35% تدريجياً على مدى 5 سنوات لسلع صناعية بلغت قيمتها 40 مليار دولار<sup>(1)</sup>.

### • الفترة الثانية 1973م-1979م:

وتشمل هذه الفترة جولة طوكيو التي تعتبر أول جولة نوقشت فيها مسألة العوائق التجارية الأخرى، إضافةً إلى التعريفات الجمركية، وتمت هذه الفترة (1973م-1979م) بمشاركة 102 دولة. وتم خلال هذه الجولة التطرق لأول مرة للموضوعات التالية: الإطار القانوني للتجارة العالمية، العوائق الفنية المعيقة للتجارة، أنظمة الإعانات المالية والتعويضات، تراخيص الاستيراد، التقييم الجمركي، التجارة في لحوم الأبقار، التجارة في منتجات الألبان ومشتقاتها، التجارة في المنتجات الاستوائية، كذلك تم الاتفاق على تخفيض تدريجي في التعريفات الجمركية على المنتجات الزراعية الصناعية، وتم لأول مرة أيضاً التوجه لإزالة القيود غير الجمركية.

وتواصل العمل خلال هذه الجولة لتحقيق المزيد من التخفيضات للرسوم الجمركية؛ حيث تم التوصل إلى خفض معدلها في المتوسط بالنسبة للدول الصناعية من 7% إلى 4,7%؛ أي بنسبة

(1) C. David, International Trade Policy, (London: Macmillan company, LTD, 1985), p.p.91-93.

خفض تقدر بحوالي 34% مقارنةً بمتوسط الرسوم الجمركية لهذه الدول، والذي بلغ 40% عند إبرام الاتفاقية في 1947م، وقد أعطيت للدول الصناعية مدة 8 سنوات لتنفيذ هذا التخفيض. كما تم خلال هذه الجولة إبرام 9 اتفاقيات جماعية، وبدأ تنفيذها في 1/1/1980م، وهي تختلف عن الاتفاقيات متعددة الأطراف؛ حيث إنَّ لها إجراءات خاصةً تنظمها، والدخول في الاتفاقيات الجماعية اختياري بحيث لا يترتب على الدول المتعاقدة في الجات التي لم توقع عليها أية التزامات، كما أنَّها لا تحظى بأية حقوق، وتتمثل هذه الاتفاقيات الجماعية في الآتي:

- القيود الفنية على التجارة.
- قواعد التثمين الجمركي.
- إجراءات تراخيص الاستيراد.
- التوريدات الحكومية.
- تجارة اللحوم.
- تجارة الألبان ومشتقاتها.
- إجراءات مكافحة الإغراق.
- التجارة بالطائرات المدنية.
- الدعم والإجراءات المضادة.

#### • الفترة الثالثة 1980م-1993م:

تمت فيها الجولة الثامنة والأخيرة قبل إنشاء منظمة التجارة العالمية، وهي جولة أوروغواي (1986م-1993م)؛ والتي استمرت حوالي 7 سنوات بدءاً من إعلان "بوننادليست" في الأوروغواي في سبتمبر 1986م، وحتى الموافقة المبدئية على نتائج الجولة في 15 ديسمبر 1993م، ثم التوقيع النهائي على الوثيقة الختامية من طرف المجلس الوزاري في منتصف أبريل 1994م في مراكش. وتعد هذه الجولة تاريخيةً؛ لأنَّها تمخضت عنها ولادة المنظمة العالمية للتجارة، وقد ساعد على ظهور هذه المنظمة مجموعة من الظروف طبعت الأوضاع الاقتصادية الدولية خلال الفترة الفاصلة بين نهاية جولة طوكيو في عام 1979م، وبدء أعمال جولة أوروغواي في عام 1986م، وسنوات المفاوضات

التي امتدت حتى 1993م. لذلك فإنه من الضروري التعرض إلى هذه الظروف قبل التطرق إلى المراحل التي سبقت انطلاق جولة أوروغواي وإعلان بداية الجولة، ثم أهم النتائج المنبثقة عنها، والجدول التالي رقم (1) يوضح تطورات ونتائج جولات التفاوض حتى عام 2004م.

### جدول رقم (1)

#### تطورات ونتائج جولات التفاوض

الجملة	التاريخ	عدد المشاركين	الموضوعات الأساسية للجولة	خفض التعريفات	متوسط خفض التعريفات
جنيف	1947	23	تخفيض التعريفات الجمركية	%63	%32
أنسي	1949	23	تخفيض التعريفات الجمركية		
توركواي	1951	38	تخفيض التعريفات الجمركية		
جنيف	1956م	26	تخفيض التعريفات الجمركية		
ديلز	1961-60م	26	تخفيض التعريفات الجمركية وتنسيق اتفاق التعريفات مع الاتحاد الأوروبي		
كيندي	1967-64م	62	التعريفات الجمركية المضادة للإغراق	%50	%35
طوكيو	1979-73م	102	تعريفات وإجراءات غير جمركية في إطار العلاقات التجارية	%33	%34
الأوروغواي	1993-86م	125 وعدد النول الموقعة 117 نولة	تعريفات: إجراءات غير جمركية، الزراعة، المنسوجات والملابس والخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية، والاستثمار وقيام منظمة التجارة العالمية	%40	%24 - %36
الدوحة	2002-2004م	144	جميع السلع والخدمات، الرسوم الجمركية، التدابير غير الجمركية، مكافحة الإغراق، الدعم الحكومي، اتفاقيات التجارة الإقليمية، الملكية الفكرية، البيئة، تسوية النزاعات.		

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية 2003م، ص 176 - 181.

### 5- ما قبل انطلاق جولة أوروغواي:

بعد انتهاء جولة طوكيو، تم عقد أول اجتماع وزاري للأطراف المتعاقدة في الجات في نوفمبر 1982م، وتم ذلك باقتراح من الولايات المتحدة الأمريكية، التي كانت تهدف من خلال هذا الاجتماع الضغط على مجموعة الدول الأوروبية لإجبارها على الحد من إجراءات دعم الصادرات الزراعية، وكذلك إقناع جميع الأطراف المتعاقدة بضرورة تطبيق أحكام الجات على التجارة الدولية في الخدمات، غير أن الولايات المتحدة فشلت في تحقيق هذين الهدفين.

بعد ذلك تم عقد الدورة الاعتيادية الأربعة للأطراف المتعاقدة في 1984م، وفيها جرت مناقشة مقترحات الولايات المتحدة الأمريكية، لكن الدول النامية عارضت تطبيق أحكام الجات على تجارة الخدمات، كما رفضت المجموعة الأوروبية رفع الدعم عن صادراتها الزراعية.

بعد هذه الدورة كرست الولايات المتحدة الأمريكية جهودها لحشد التأييد لمقترحاتها، وكذلك دعت للبدء بجولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

في مارس 1985م وافقت المجموعة الأوروبية على عقد جولة جديدة، وأبدت استعدادها للبحث في قضية التجارة الدولية للسلع الزراعية بما لا يمس بأهداف السياسة الزراعية المشتركة، بالإضافة إلى موافقتها على بحث مسألة توسيع نطاق الجات؛ ليشمل تحرير التجارة الدولية في الخدمات. ثم صدر بيان عن اجتماع لجنة التنمية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي بواشنطن في أبريل 1985م، أكد على ضرورة عقد جولة جديدة للمفاوضات، وهذا ما أكد عليه أيضاً البيان الصادر بعد اجتماع قمة "بون" 2-4 مايو 1985م، وفي اجتماع مجلس الجات في يونيو 1985م، تم اتفاق جميع الدول على عقد جولة جديدة.

وفي 25-28 نوفمبر 1985م، تم عقد الدورة الاعتيادية الحادية والأربعين للأطراف المتعاقدة، التي اتخذت قرار إنشاء لجنة تحضيرية تحدد أهداف وموضوعات وأساليب التفاوض في الجولة الجديدة، وقرراً آخر لاستمرار البحث في مسألة إدراج الخدمات في الجات. تلا ذلك عقد اجتماع وزاري في 15-20 سبتمبر 1986م بمدينة "بونتادليست" في الأوروغواي بمشاركة 92 دولة، تم خلاله إصدار إعلان "بونتادليست" ببدء جولة أوروغواي.

اشتمل هذا الإعلان على ثلاثة أقسام؛ يخص الأول التجارة الدولية في السلع، والثاني التجارة الدولية في الخدمات، أما الثالث فتضمن قواعد تنفيذ ما يتم الاتفاق عليه في القسمين الأول والثاني، تضمن الإعلان مبادئ وأهداف جولة أوروغواي؛ ومن أهمها ما يلي:

- العمل على تحقيق المزيد من تحرير التجارة بصورة تخدم مصالح جميع الدول؛ وخاصةً النامية منها، وذلك عن طريق إزالة كافة الحواجز أمام التجارة الدولية.
- تحسين النظام التجاري متعدد الأطراف عن طريق تقوية دور الجات وتوسيع نطاق التجارة الخاضعة لمبادئها.

- العمل على تذليل الصعوبات أمام تجارة المواد الأولية، بشكل يسمح للبلدان النامية والأقل نمواً، المصدرة لهذه المواد من الوفاء بديونها.
  - العمل على تقوية ارتباط السياسات التجارية بالسياسات الاقتصادية التي تؤثر في التنمية، والسعي لتحسين أداء نظام النقد الدولي.
  - توسيع نطاق الجات ليشمل تجارة الخدمات، والتفاوض حول حقوق الملكية الفكرية، ولجاءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة وأحكام مكافحة الإغراق والدعم ولجاءات الوقاية.
  - لا بد أن تتم المفاوضات وفقاً للمبادئ العامة للجات؛ كمبدأ الشمول والشفافية والمعاملة بالمثل والإشراف المتعدد الأطراف.
  - تعد نتائج جولة أوروغواي صفقة متكاملة لا تتجزأ بحيث تقبل أو ترفض بأكملها.
  - الاستمرار في الالتزام بمعاملة تفضيلية للبلدان النامية والأقل نمواً.
  - التفاوض حول القطاعات المهمة في التجارة الدولية للسلع؛ وخاصة تجارة المنسوجات والملابس والسلع الزراعية.
- شاركت في جولة أوروغواي 122 دولة؛ منها 87 دولة نامية، واستمرت المفاوضات 7 سنوات، في حين أنه كان من المقرر إنهاؤها في 4 سنوات، ويرجع هذا التأخير لعدة أسباب؛ منها: أن الولايات المتحدة اقترحت في المراحل الأخيرة من المفاوضات إدراج موضوع العلاقة بين التجارة والبيئة، وهو ما عارضته الدول النامية بشدة نظراً لتخوفها من استخدام الدول المتقدمة للمعايير البيئية كوسيلة للحماية غير الجمركية ضد صادرات الدول النامية؛ وخاصة الزراعية منها، حيث أن المقترح الأمريكي حرم استخدام المبيدات والأسمدة ومحسنات التربة وغيرها، لكن رغم معارضة الدول النامية فقد صادق مؤتمر مراكش على قرار بدراسة العلاقة بين التجارة والبيئة، وإنشاء لجنة دائمة تتكفل بذلك. ومن أهم نتائج جولة أوروغواي؛ هي: إنشاء منظمة التجارة العالمية وإشرافها كمؤسسة دولية على تطبيق الاتفاقيات والبروتوكولات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي، وكذلك التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي؛ لأجل تنسيق السياسات التجارية والمالية والاقتصادية للدول الأعضاء.

- وضع نظام متكامل لتسوية المنازعات التجارية، ونظام لمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بشكل دوري، بغرض تحقيق شفافية الأنظمة التجارية الدولية.
  - تحسين المنظومة القانونية المتعلقة بالإجراءات المعيقة للتجارة.
  - تدقيق وإحكام القواعد المرتبطة بتحرير التجارة التي تضمنتها الاتفاقية الرئيسية والاتفاقيات الفرعية بشكل لا يدع مجالاً للتأويلات وسوء الاستخدام للمسائل التي كانت صياغتها غامضةً .
  - زيادة تحرير التجارة عن طريق تخفيض أكثر للرسوم الجمركية، وإزالة الحواجز غير الجمركية، وتوسيع نطاق الجات؛ ليشمل تحرير تجارة السلع الزراعية، الملابس والمنسوجات، الخدمات، حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة والجوانب التجارية المتعلقة بالاستثمار .
  - إلزام الدول المتقدمة بالمعاملة التفضيلية للدول النامية والأقل نمواً.
  - إلزام الدول المتقدمة بتقديم إعانات مالية وفنية للدول النامية؛ لتمكينها من الالتزام بتطبيق الاتفاقات الجديدة، وحتى تستطيع مواجهة الزيادات المتوقعة في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية.
  - المساواة في وزن الأصوات في منظمة التجارة العالمية بغرض إعطاء فرصة للدول النامية والأقل نمواً للمشاركة أكثر في النظام التجاري العالمي الجديد.
- يتضح من ذلك أنّ أبرز نتائج جولة أوروغواي هي إنشاء منظمة التجارة العالمية التي تسعى لتكون الإطار القانوني الوحيد للتجارة العالمية، بإمكانيات أكبر ومجال نشاط أوسع مقارنةً بالجات. وتمثل منظمة التجارة العالمية استمراراً للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الموقع عليها في عام 1947م، لكونها تأخذ في الاعتبار مكتسبات الجات؛ أي مبادئ وتطبيق الإطار القانوني السابق، لكن في الوقت نفسه تعتبر المنظمة قطيعةً مع الجات، لأنها عكس هذه الأخيرة تعد منظمةً حقيقيةً للتجارة العالمية، كما أنّ المجالات التي تسيرها أوسع بكثير؛ حيث لا تنحصر فقط في تجارة السلع، وإنما امتدت لتشمل تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمارات.
- في 15 سبتمبر 1993م، وقع مندوبو الدول المشاركة لدى الأمم المتحدة في "جنيف" على الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي، ثم عقد الاجتماع الوزاري في الفترة (12-16) أبريل 1994م في

مراكش وشاركت فيه 125 دولة، وقد وقعت على الوثيقة النهائية 117 دولة<sup>(1)</sup>، أصبحت بالتالي أعضاء في منظمة التجارة العالمية، التي صادق مؤتمر مراكش على قرار إنشائها.

## ب- أهداف المنظمة:

تهدف منظمة التجارة العالمية إلى إيجاد منتدى للتشاور بين الدول الأعضاء حول المشكلات التي تواجه التجارة العالمية، وآليات لفض المنازعات التي تنشأ بينهم، إضافةً إلى تقديم بعض المساعدات الفنية والمالية للدول الأعضاء بها. وفيما يلي بعض الحقائق عن أهداف منظمة التجارة العالمية:

### 1. إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية:

تهدف منظمة التجارة العالمية إلى جمع الدول في شبه منتدى أو نادٍ يتباحث الأعضاء فيه في شتى الأمور التجارية ويتفاوضون ضمن جولات متعددة الأطراف، فمن جهة تؤمن اجتماعات اللجان الفرعية الدورية في المنظمة فرصةً للقاءات الدائمة بين ممثلي الأعضاء، وتتيح المجال أمامهم لمناقشة المشاكل المهمة ومواكبة التطورات في شؤون منظمة التجارة.

ومن جهة ثانية، فإنَّ منظمة التجارة العالمية تجمع الدول الأعضاء في جولات محادثات منظمة بشأن علاقاتهم التجارية المستقبلية. وقد ورثت منظمة التجارة العالمية فكرة المفاوضات الدورية متعددة الأطراف عن سلفها الغات (الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة). وتهدف كذلك إلى تحقيق مستوى أعلى من التحرير ودخول الأسواق في القطاعات المعنية.

### 2. تحقيق التنمية:

تسعى منظمة التجارة العالمية إلى رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول؛ خاصةً النامية التي يزيد عدد أعضائها في المنظمة عن 75% من جملة الأعضاء، وتلك التي تمر بمرحلة انتقالية إلى اقتصاد السوق. وتمنح المنظمة الدول النامية معاملةً تفضيليةً خاصةً، فتعطيها فترات سماح أطول من تلك التي تمنحها للدول المتقدمة، وتمنحها مساعدات تقنية والتزامات أقل تشدداً من غيرها. وتعفى الدول الأقل نمواً من بعض أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

### 3. تنفيذ اتفاقية أورغواي:

(1) وقد تضمنت الوثيقة النهائية 28 اتفاقيةً، ألحقت بها 26000 ورقة من القوائم الوطنية المتعلقة بالامتيازات التعريفية والخدمات، انظر: (Catherine Smith Frederic Touboul, GATT - p.22).

أنيط بمنظمة التجارة العالمية تنفيذ اتفاقية أورغواي، والتي تحتاج من أجل تحسين سير أعمالها إلى إطار مؤسسي سليم وفعال من الناحية القانونية على خلاف الغات.

#### 4. حل المنازعات بين الدول الأعضاء:

لم تكن آية الغات كافيةً لفض المنازعات بين الدول الأعضاء التي قد تنشأ بسبب الاختلاف حول تفسير أحكام واتفاقيات جولة أورغواي؛ نظراً لكثرتها وتشعبها، وبسبب المشاكل التي عانت منها على مدى الخمسين عاماً الماضية، لذلك كان من الضروري إنشاء آلية فعالة وذات قوة رادعة، تمثلت هذه الآلية في منظمة التجارة العالمية.

#### 5. إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء:

تلعب الشفافية دوراً مهماً في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول؛ خاصةً مع تعدد التشريعات وتنوع القطاعات التجارية والابتكارات، لذلك تفرض معظم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الدول الأعضاء إخطار غيرها بالتشريعات التجارية وغيرها من الأنظمة والأحكام ذات العلاقة والتأثير على شؤون التجارة الدولية. كما تلعب الاتفاقية الخاصة بمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بشكل دوري دوراً مهماً في هذا المجال، فهي تتيح فرصة للدول الأعضاء للاطلاع على النظام التجاري لكل دولة على حدة، ومناقشة جميع جوانبه، وإبراز النواحي التي قد تتعارض مع الالتزامات التي تفرضها اتفاقيات المنظمة.

#### 6. توفير تشريعات قانونية ثابتة:

وجود تشريعات قانونية ثابتة وعادلة ضروري لقيام مشاريع تجارية ضخمة عبر الحدود، فالاستثمار العالمي يعول بشكل كبير على الثبات والاستقرار وهو ما يعبر عنه بـ "توقع المسار"، وتحاول المنظمة تأمين ذلك، فعلى سبيل المثال تحاول إيجاد سقف للتعريف الجمركية، من خلال إلزام الدول الأعضاء بقواعد معينة في التجارة تكون معروفة للجميع .

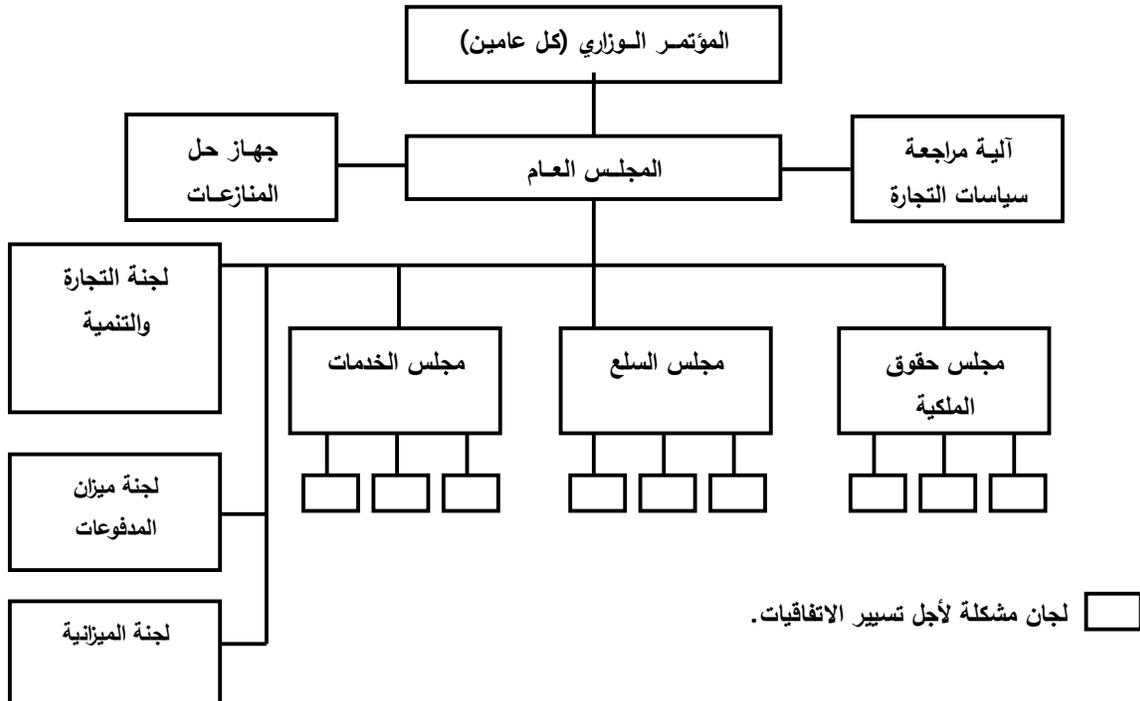
## المبحث الثاني: آلية عمل المنظمة:

بميلاد منظمة التجارة العالمية لم يعد هناك وجود للجان الجات الأصلية التي أنشئت في 1947م؛ حيث أصبحت هذه المنظمة الإطار القانوني الوحيد الذي يتكفل بمهمة إدارة النظام القانوني الجديد للتجارة الدولية، وفض المنازعات بين الأطراف المتعاقدة، وتنظيم المفاوضات المستقبلية بشأن القضايا المؤجلة والمستحدثة، المتعلقة بالتجارة الدولية، بالإضافة إلى مراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء وتوجيهها بما يتفق مع القواعد المنفق عليها، إلى جانب التنسيق والتعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والمؤسسات المرتبطة بهما، بهدف تحقيق المزيد من التنسيق والتوجيه للسياسات الاقتصادية على المستوى الدولي. وقد بدأت المنظمة عملها في 1995/1/1م وفق هيكل تنظيمي وقواعد عمل سيتم توضيحها فيما يلي:

### أ) الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية:

إنَّ الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية يتميز بتعدد الأجهزة وتنوع اختصاصاتها، وكان غرض واضعي اتفاقية مراكش من وضعهم هذا الهيكل تحقيق السرعة والفاعلية في اتخاذ القرارات، ويتضمن هذا الهيكل أجهزة عامةً يشمل اختصاصها جميع الاتفاقيات، وأجهزة متخصصةً يتكفل كل جهاز بتنظيم مجال معين من مجالات التجارة الدولية.

### (الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية)



Source: GATT Focus, no107, may 1994: Catherine Smith Frederic, "p.28.

## 1- الأجهزة العامة:

وهي تلك الأجهزة التي نصت عليها اتفاقية "مراكش" وتشمل: المؤتمر الوزاري، المجلس العام، الأمانة، جهاز تسوية المنازعات وآلية مراجعة سياسات التجارة.

### 1-1 المؤتمر الوزاري:

يتكون هذا الجهاز من ممثلي جميع الأعضاء (المادة 1/4 من اتفاقية "مراكش")، لكل عضو صوت واحد (المادة 1/9) من اتفاقية "مراكش"، وهذا لتحقيق مبدأ المساواة بين الدول ويضطلع المؤتمر الوزاري بالمهام الرئيسية للمنظمة؛ حيث إنَّ له سلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي تنص عليها الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، وتمثل المسائل التي تدخل في اختصاص المؤتمر الوزاري فيما يلي:

- منح العضوية للدول أو الأقاليم الجمركية (بموافقة أغلبية ثلثي الأعضاء).
- مناقشة التعديلات التي تقترحها الدول الأعضاء في المنظمة؛ حيث إنَّ للمؤتمر وحده الحق في تعديل اتفاقية مراكش.
- الإعفاء من التزام مفروض على إحدى الدول الأعضاء.

وقد عقد المؤتمر الوزاري أول اجتماع له بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية في سنغافورة، وذلك في الفترة من 9 إلى 13 ديسمبر 1996م. المؤتمر الثاني انعقد في جنيف بسويسرا في الفترة 18-20 مايو 1998م. أما المؤتمر الثالث فقد انعقد في سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية من 30 نوفمبر إلى 3 ديسمبر 1999م. وقد عقد المؤتمر الرابع في الدوحة عاصمة قطر من 9 إلى 15 نوفمبر 2001م، وتم عقد المؤتمر الخامس والأخير في كانكون بالمكسيك في 10 سبتمبر 2003م ودام خمسة أيام.

### 1-2 المجلس العام:

يعتبر الجهاز المحوري للمنظمة ويتكون من ممثلي جميع الدول الأعضاء، ويقوم المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته (حيث يجتمع المؤتمر الوزاري مرةً على الأقل كل سنتين)، وبالتالي فالمجلس العام له صفة الاستمرارية؛ حيث إنَّه قابل للانعقاد في أي وقت. ويقوم المجلس بإسناد مهام للأجهزة الفرعية للمنظمة، التي يمتلك المؤتمر الوزاري صلاحية إنشائها، كلجنة التجارة والتنمية ولجنة ميزان المدفوعات وغيرها.

ويمكن تصنيف اختصاصات المجلس العام حسب طبيعتها إلى ثلاثة اختصاصات:

- اختصاص إداري، يتمثل في اعتماد المجلس للأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية.
- اختصاص رقابي؛ حيث له صلاحية القيام بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية حسبما يكون ذلك مناسباً.
- اختصاص قضائي؛ حيث يمكن للمجلس أيضاً القيام بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات حسبما يكون ذلك مناسباً.

يقوم المجلس بالإشراف العام على المجالس النوعية كمجلس التجارة في السلع، مجلس التجارة في الخدمات ومجلس حقوق الملكية، والاطلاع على أنشطة الأجهزة المشار إليها في الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، كما ينفرد المجلس بصلاحية إقامة التعاون مع كل المنظمات الدولية لأجل تحقيق التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية.

### 1-3 الأمانة:

يقوم المؤتمر الوزاري بإنشاء الأمانة وتعيين المدير العام الذي يرأسها، ويقوم هذا الأخير بتعيين موظفي الأمانة وفقاً للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري، ولا يجوز للمدير العام أو موظفي الأمانة أن يقبلوا أية تعليمات من أية حكومة أو جهة خارج المنظمة، كما أن الدول الأعضاء ملزمون بعدم محاولة التأثير على الأمانة للقيام بما يخالف واجباتها.

يتمثل دور الأمانة في القيام بالمهام الإدارية المتمثلة في الشؤون المالية ومسائل الميزانية، والأهم من ذلك هو دور الأمانة المتمثل في مساعدة الأعضاء فيما يتصل بتسوية المنازعات ومساعدة فرق التحكيم في الجوانب القانونية والإجرائية للأمور المعروضة، كما أن جهاز استعراض السياسة التجارية يستند في مباشرة مهامه على وثائق أهمها تقرير الأمانة التي تلتزم توضيحات العضو المعنى أو الأعضاء المعنيين بشأن سياساتها وممارساتها التجارية.

### 1-4 جهاز تسوية المنازعات:

يقوم هذا الجهاز بمباشرة أعماله من خلال المجلس العام للمنظمة، فحسب اتفاقية مراكش، ينعقد المجلس للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات، وذلك حسبما يكون ذلك مناسباً.

في الحقيقة كانت جات 47 تتضمن أحكاماً لتسوية المنازعات التجارية بين الأطراف، غير أنَّ تلك الأحكام كانت تتميز بالقصور وعدم الفاعلية؛ بسبب غياب الهيئة المؤسسة المكلفة بالإشراف على تنفيذها، كما أنَّها لم تكن ملزمةً بشكل كافٍ، فقبل ظهور منظمة التجارة العالمية سادت الفوضى في العلاقات التجارية الدولية، حيث كانت الدول تتبادل العقوبات التجارية فيما بينها وفقاً للقوانين التجارية المحلية لكل منها، وهذا ما جعل الدول القوية اقتصادياً تفرض عقوبات اقتصاديةً ضد أي دولة تتبع حسب رأيها سياسات تجاريةً مضرةً بها، وخير مثال على ذلك الولايات المتحدة التي لديها قسم خاص في القانون التجاري يسمى "سوبر 301" تلجأ إليه لفرض العقوبات التجارية على الدول التي ترى أنَّها تضر بمصالحها التجارية.

وردت وثيقة التفاهم حول مفهوم وإجراءات تسوية المنازعات في الملحق رقم (2) من الوثيقة النهائية لجولة أوروغواي، وقد ورد في هذه الوثيقة أنَّ نظام المنازعات في منظمة التجارة العالمية يمثل عنصراً أساسياً لصيانة حقوق الأعضاء، وتحت وثيقة التفاهم الأعضاء على عدم اللجوء إلى التقاضي أمام جهاز تسوية المنازعات إلا بعد استفاد كل الطرق لدفع الضرر، ولا يجوز للمدعي المطالبة بالتعويض إلا إذا تعذر على المدعي عليه القيام بسحب التدابير المضرة بالمدعي، فالمنظمة تسعى للبحث عن إمكانيات الحلول الودية لإيجاد بيئة تسودها الثقة بالنظام التجاري العالمي متعدد الأطراف؛ ولذلك بينت وثيقة التفاهم أنَّه لا بد من اللجوء أولاً للتشاور لأجل حل النزاع، وفي حالة فشل المشاورات يتم تشكيل فريق المحكمين.

يتشكل فريق التحكيم بناءً على طلب أحد طرفي النزاع، ويتكون الفريق من أفراد تتوفر لديهم الخبرة الأكاديمية والعلمية في مجال التجارة الدولية، ويقوم الفريق بدراسة القضية المطروحة على جهاز تسوية المنازعات مراعيًا في ذلك أحكام الاتفاقية ذات الصلة بموضوع القضية، ثم يتوصل إلى قرار يساعد الجهاز على اقتراح الأحكام.

وقد نصت المادة 17 من وثيقة التفاهم على أن يقوم جهاز تسوية المنازعات بتشكيل جهاز دائم للاستئناف، يقتصر دوره على تحديد ما إذا كانت التفسيرات القانونية في تقرير المحكمين متفقةً مع الأحكام القانونية الواردة في الاتفاقيات ذات الصلة بموضوع النزاع، ولا علاقة لجهاز الاستئناف بالنواحي الموضوعية للتقرير، لكن يحق له نقض أو إقرار أو تعديل النتائج القانونية لفريق التحكيم.

في حالة امتناع العضو الذي تمت إدانته على تعديل تصرفاته التجارية بما يتفق مع الحكم الصادر ضده، يحق للدولة المتضررة طلب تعويض أو توقيع عقوبات تجارية على هذا العضو بحيث تعلق التزاماتها اتجاهه، ولا تقوم المنظمة بفرض عقوبات على العضو المدان وإنما تترك ذلك للدولة المتضررة، أما الدول الأقل نمواً فقد حثت أعضاء المنظمة على عدم التسرع في فرض عقوبات تعويضية عليها، وارجاع امتناعها عن تعديل تصرفاتها التجارية إلى عدم قدرتها على ذلك.

### 1-5 آلية مراجعة السياسات التجارية:

يعد هذا الجهاز من الأجهزة المستحدثة، فرغم أنه في جات 1947م كانت اجتماعات الدول الأعضاء تمثل نوعاً من الاستعراض العام للسياسة التجارية، إلا أنه لم يكن هناك إطار تنظيمي محدد يحكم تلك الاجتماعات ويحدد الهدف منها وأسلوب عملها، لذلك نص الملحق 3 لاتفاقية مراكش على إنشاء آلية استعراض السياسة التجارية.

إنّ الهدف من إنشاء هذه الآلية هو القيام بتقويم شامل للعلاقة بين السياسات والممارسات من جهة، والعلاقة بين السياسات والنظام الدولي التجاري من جهة أخرى، ولتحقيق هذا الهدف؛ تم إسناد هذه المهمة للمجلس العام للمنظمة الذي يضطلع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية حسبما يكون ذلك مناسباً، وللجهاز الحق في تعيين رئيس له، وفي وضع إجراءاته حسب ما تقتضيه الضرورة.

ولتحقيق هدف هذا الجهاز فقد ورد في الفقرة "ب" من الملحق رقم 3 لاتفاقية "مراكش" المنشئ لآلية استعراض السياسة التجارية ما يلي: "يعترف الأعضاء بالأهمية الراسخة للشفافية المحلية في اتخاذ القرارات الحكومية في الأمور المتعلقة بالسياسات التجارية؛ سواء بالنسبة لاقتصاديات الأعضاء أو للنظام التجاري متعدد الأطراف (1)، ويتم استعراض السياسة التجارية من طرف الدول ذاتها أو من طرف أمانة منظمة التجارة العالمية، التي تلتزم من العضو المعني أو الأعضاء المعنيين توضيحات بشأن سياساتها التجارية.

(1) مصطفى سلامة، قواعد الجات، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1998م، ص 62.

## 2- الأجهزة المتخصصة:

لأجل تحقيق مبدأ التخصص؛ وضعت اتفاقية "مراكش" نوعين من الأجهزة المتخصصة، يتمثل النوع الأول في المجالس التي تختص بقطاع من القطاعات، وأما النوع الثاني فيتمثل في اللجان التي تختص بمسائل محددة وردت في اتفاقية "مراكش".

### 2-1 المجالس:

إنَّ الهدف الرئيسي لمنظمة التجارة العالمية هو وضع نظام قانوني لمختلف قطاعات التجارة الدولية، لذلك فإنَّه إلى جانب الأجهزة العامة تم وضع أجهزة متخصصة يقوم كل منها بتنظيم مجال معين من المجالات الرئيسية في التجارة الدولية، وهذه المجالات هي: مجال تجارة السلع، مجال تجارة الخدمات، ومجال حقوق الملكية الفكرية. ومن ثمَّ نصت اتفاقية مراكش على إنشاء المجالس التالية:

- مجلس شؤون التجارة في السلع: يقوم بالإشراف على سير الاتفاقات متعددة الأطراف في مجال تجارة السلع.
- مجلس شؤون التجارة في الخدمات: يقوم بالإشراف على سير الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.
- مجلس حقوق الملكية الفكرية: يشرف على سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية.

وقد وضعت اتفاقية مراكش عدة مبادئ تحكم هذه المجالس، فبالنسبة للعضوية فهي مفتوحة لممثلي جميع الدول الأعضاء؛ وذلك احتراماً للمساواة القانونية بين الدول التي تعمل المنظمة على تحقيقها، أما فيما يخص نطاق الاختصاص، فإنَّ كل مجلس يشرف على الاتفاقية التي تدخل في نطاق اختصاصه، هذا بالإضافة إلى المهام التي قد يكلفه بها المجلس العام.

### 2-2 اللجان:

وهي نوعان الأول بينته اتفاقية مراكش والثاني بينته اتفاقيات تجارة السلع، بالنسبة للجان الواردة في اتفاقية مراكش، فقد جاء في هذه الاتفاقية أنه يحق للمؤتمر الوزاري للمنظمة إنشاء لجان محددة أو أية لجان أخرى تكون عضويتها مفتوحةً لممثلي جميع الدول، ومن بين هذه اللجان: لجنة التجارة والتنمية، لجنة قيود ميزان المدفوعات، ولجنة الميزانية والمالية، وتقوم هذه اللجان بالمهام التي أوكلت إليها بمقتضى اتفاقية مراكش والاتفاقيات متعددة الأطراف، بالإضافة إلى المهام التي قد يكلفها بها المجلس العام.

أما اللجان الواردة في اتفاقيات تجارة السلع فأهمها: اللجنة المعنية بالقيود الفنية على التجارة، لجنة إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، لجنة الزراعة، لجنة قواعد المنشأ، لجنة الدعم والإجراءات التعويضية، ولجنة مراقبة المنسوجات.

## (ب) المبادئ الرئيسية للنظام التجاري متعدد الأطراف:

يستند النظام التجاري متعدد الأطراف على الليبرالية، التي تتحقق بإنهاء التمييز، والتقليص الفعلي للحواجز التجارية التي تؤدي إلى عرقلة المبادلات الدولية للسلع والخدمات، لكن تحرير المبادلات يمكن أحياناً أن يؤدي إلى خلل هيكل في بعض الأسواق الوطنية؛ لذلك سمحت المنظمة العالمية للتجارة باللجوء إلى إجراءات الحماية التجارية التي حدتها.

### 1- مبدأ عدم التمييز:

يقصد بهذا المبدأ أنّ كل عضو في المنظمة يجب أن يطبق نفس المعاملة التجارية على السلع والخدمات المتماثلة مهما كان مصدرها، ويتجسد هذا بتحقيق المبادئ التالية:

### 2- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

جاء في المادة الأولى من الاتفاقية العامة ما يلي: "إنّ كل فائدة أو حصانة أو امتياز يمنحه أحد الأطراف المتعاقدة لبضاعة ما، يجب أن يمنحها وبدون قيد أو شرط للبضاعة المماثلة لها والآتية من أحد الأطراف المتعاقدة أو المتجهة إليها (1)، ويشمل هذا المبدأ كذلك التجارة في الخدمات (المادة 2 من اتفاقية التجارة في الخدمات) والحقوق الفكرية المتصلة بالتجارة (المادة 4 من اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة).

يقصد بهذا المبدأ أنّه إذا فُحِت دولة متعاقدة (أي عضو في الجات) لمنتج ناشئ من بلد ما؛ سواءً كان هذا البلد متعاقداً أم غير متعاقد، أو المنتج المتجه إليها، إذا منحه ميزة أو معاملة تفضيلية تتعلق بالتعريفات الجمركية أو رسوم أخرى متعلقة بالتجارة الخارجية (تصديرًا واستيرادًا)، أو ما يرتبط بتحويل المدفوعات الدولية لتمويل التجارة الخارجية أو أية إجراءات أخرى لها ارتباط بالتجارة الدولية، فلا بد لهذه الدولة أن تمنح هذه المعاملة بشكل تلقائي لجميع البلدان المتعاقدة دون قيد أو شرط.

(1) العربي إسماعيل، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1979م، ص 101.

### 3- مبدأ المعاملة الوطنية:

نصت عليه المادة 3 من الجات، ويقصد به أنه لا يحق لأي دولة متعاقدة اللجوء للقيود غير الجمركية كالضرائب والرسوم أو الإجراءات الفنية بغرض حماية منتجاتها الوطنية، بمعنى أنه لا بد على كل دولة متعاقدة أن تطبق على المنتجات المستوردة من الدول الأخرى المتعاقدة نفس المعاملة السارية على المنتجات الوطنية بالنسبة للرسوم والتنظيمات، كما يمنع هذا المبدأ كل شكل من أشكال الدعم للمنتج المحلي.

### 4- مبدأ الشفافية:

ورد في الفقرة (ب) من الملحق رقم 3 لاتفاقية مراكش، وقد تم إقرار مبدأ الشفافية في كل الاتفاقيات التي تم إبرامها، حيث تعتبر الشفافية مهمةً في تطبيق الاتفاقيات؛ لأنها تسمح باحترام مبدأ عدم التمييز.

ويتم ضمان احترام هذا المبدأ عن طريق إعلان القوانين الوطنية المتعلقة بالتجارة الداخلية والخارجية (الفقرة 10 من الجات) وإبلاغها للمنظمة قبل أن تصبح سارية المفعول، كما تتكفل آلية مراقبة السياسات التجارية بالرقابة المستمرة على سلوك الدول لأجل التأكد أن جميع الأعضاء ملتزمون بتطبيق القواعد المحددة في الاتفاقيات متعددة الأطراف.

وهناك حالات استثنائية تُعفى فيها البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من الالتزام بمبدأ عدم التمييز، ومن أهمها:

- التكامل الجهوي؛ سواءً كان في شكل مناطق تجارة حرة أم اتحادات جمركية، حيث يستثنى أعضاء هذه الاتحادات من تعميم مبدأ الدولة الأكثر رعاية، بمعنى أنه يسمح للدولة العضو في هذه الأشكال التكاملية ألا تمنح المزايا المتبادلة فيما بينها للدول الأخرى، الأعضاء في المنظمة.
- الإجراءات الخاصة بحماية الصحة العامة وحفظ حياة الإنسان والحيوان والنبات.
- الإجراءات المتعلقة برعاية الأخلاق والآداب العامة، وحفظ الأمن الوطني.
- الإجراءات المرتبطة بحماية التراث الثقافي.
- التدابير اللازمة للحفاظ على الموارد الطبيعية الناضبة وحماية البيئة.

## 5- مبدأ النفاذ الحر إلى الأسواق<sup>(1)</sup>:

يهدف النظام التجاري متعدد الأطراف إلى التجسيد الفعلي لمبدأ حرية الدخول إلى الأسواق الوطنية، بإتاحة الفرص المتكافئة للمؤسسات، وتوفير المناخ التنافسي الملائم الذي يؤمن حرية تدفق السلع والخدمات إلى مختلف الأسواق والمناطق التجارية، وذلك بهدف الارتقاء بدرجات الكفاءة، وتحقيق التوزيع الأمثل للثروات والدخول.

ولتحقيق هذا المبدأ توصلت المفاوضات التجارية متعددة الأطراف إلى وضع جملة من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم، مثل اتفاقية التجارة في السلع الزراعية، واتفاقية السلع المصنعة واتفاقية الملابس والمنسوجات، وغيرها من القواعد والإجراءات الكثيرة المتعلقة بتنظيم التجارة العالمية، والتي وردت ضمن اتفاقيات عديدة؛ أهمها:

### • الاتفاق المتعلق بقواعد المنشأ:

قواعد المنشأ هي مجموعة قوانين ونظم وأحكام إدارية يتبعها أي عضو لتحديد منشأ السلعة، وينص الاتفاق المتعلق بقواعد المنشأ بمنع استعمال هذه القواعد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة كأداة للممارسات التقييدية التي تؤثر سلباً على حرية التجارة الدولية، وتخل بمبدأ الدخول الحر إلى الأسواق نتيجةً لما يترتب عن استخدام تلك القواعد من قيود على الواردات نطلاقاً من المعاملة التمييزية المتعلقة بمنشأ السلع.

كما أكد الاتفاق على ضرورة ألا تكون قواعد المنشأ التي تطبقها الدول الأعضاء على الصادرات والواردات، أشد صرامة من تلك الخاصة بتحديد طبيعة السلعة محلية أم أجنبية، ودون تمييز بين الدول الأعضاء مهما كان انتماء الأطراف المنتجة لتلك السلع، بحيث تطبق تلك القواعد بشكل عادل وموحد. ولتحقيق مبدأ الشفافية؛ لا بد أن يتقيد الأعضاء بنشر قوانينهم ونظمهم وأحكامهم القضائية والقرارات الإدارية المتعلقة بقواعد المنشأ.

(1) آيات الله مولحسان، المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية (دراسة حالة الجزائر - مصر)، أطروحة دكتوراة في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باننة، 2010/2011م.

#### • الاتفاق حول تقدير الرسوم الجمركية:

ألزم هذا الاتفاق البلدان الأعضاء بالانضباط والوضوح والشفافية في الإجراءات التي تتبعها لتحديد قيمة السلع المستوردة لأجل فرض الرسوم الجمركية عليها، وهذا بهدف الحد من التهرب من أداء الرسوم الجمركية الفعلية.

وبالمقابل ينص الاتفاق على عدد من الضمانات لحماية المستوردين من تعسف السلطات الجمركية، حيث ألزم هيئات الجمارك التي تطلب من المستورد المزيد من المعلومات، أن توضح بشكل كتابي وبصورة كافية الأسباب التي دعته إلى ذلك، كما يجب عليها إتاحة الوقت الكافي للمستورد للرد على استفساراتها.

#### • الاتفاق المتعلق بتراخيص الاستيراد:

يهدف هذا الاتفاق إلى تبسيط الإجراءات المرتبطة بالحصول على تراخيص الاستيراد، وإضفاء المزيد من الشفافية والوضوح حول أحكامها؛ حتى لا يتم استعمالها كإجراء تمييزي لتقييد الواردات وحماية المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية.

#### • الاتفاق حول إجراءات فحص البضائع قبل الشحن:

يقصد بالفحص قبل الشحن كل الإجراءات التي تتبعها الدولة المستوردة للتأكد من نوعية الصادرات وكمياتها وأسعارها وتصنيفها الجمركي، بحيث يقوم العضو المستورد بالتعاقد مع شركة في أراضي العضو المصدر لتتولى القيام بإجراءات التفتيش قبل الشحن.

ويهدف الاتفاق حول إجراءات فحص البضائع قبل الشحن، إلى تسهيل إجراءات الفحص والتفتيش عن طريق توضيح الخطوات والمراحل والوثائق المتعلقة بالمعاينة والتفتيش، وهذا لأجل تقليل المنازعات بين المتعاملين في مجال التجارة الخارجية والشركات المكلفة بالفحص والتفتيش، والتي تحدث في حالة الشعور بالمعاملات المعيقة وغير العادلة، أو في حالة تسريب المعلومات السرية الخاصة بالمصدرين وغيرها.

#### • الاتفاق حول العوائق الفنية:

تعد المعايير الفنية للسلع والمواصفات القياسية المطلوبة عليها من بين الإجراءات التي يمكن استخدامها كقيود غير جمركية على التجارة، لذلك تم وضع هذا الاتفاق الذي يتضمن مجموعة من الضوابط التي تحكم عمل الأجهزة الوطنية في الدول الأعضاء التي تتولى إعداد نظم المعايير الفنية وتطبيقها.

وينص هذا الاتفاق على ضرورة التزام الأعضاء بمبدأ الدولة الأكثر رعاية ومبدأ المعاملة الوطنية من خلال معاملة المنتجات المستوردة - من زاوية المعايير الفنية - نفس المعاملة الممنوحة للمنتجات الوطنية، مع مراعاة ألا تشكل المعايير الفنية قيوداً غير ضرورية أمام التجارة الدولية، بحيث تقتصر على تحقيق الأغراض المشروعة؛ مثل منع ممارسات الغش وحماية صحة الإنسان والحيوان والنبات والبيئة. ويحث الاتفاق الدول الأعضاء على التعاون لإعداد معايير دولية مناسبة لأجل تحقيق التجانس بين الأنظمة الفنية المختلفة على أوسع نطاق ممكن.

#### • الاتفاق المتعلق بالمعايير الصحية:

تضمن هذا الاتفاق جملة القواعد التي تضبط المعايير الصحية لأجل تقليل المبالغة في استخدامها لتقييد الواردات من السلع والمنتجات الزراعية، وخاصةً من قِبَل البلدان المتقدمة.

#### 6- مبدأ الحماية التجارية:

يعترف النظام التجاري متعدد الأطراف بوجود حالات تتطلب فرض الحماية، وهذا لحماية الدول الأعضاء من الممارسات التجارية التي تؤثر سلباً على الأسواق الوطنية نتيجة تجاوز قواعد التجارة والإخلال بمناخ المنافسة التجارية الدولية؛ لذلك صادق الأعضاء على ثلاث اتفاقيات تحدد إجراءات الحماية المسموح بها، وهي كالآتي:

#### • مكافحة الإغراق<sup>(1)</sup>:

تم إدخال إضافات هامة على المادة 6 من اتفاقية الجات المتعلقة بالإجراءات المضادة للإغراق، وذلك بغرض ضبط معنى الإغراق، ووضع قواعد لحساب هامش الإغراق (أي فرق السعر)، وتحديد قيمة الرسم المضاد للإغراق، وتحديد مفهوم الصناعة المحلية التي تتضرر من الإغراق، وتحديد معايير لوقوع الضرر من الإغراق.

لقد منحت المادة 6 من الجات للأطراف المتعاقدة الحق بتطبيق الإجراءات المضادة للإغراق في الحالات التي تسبب فيها الواردات ضرراً مادياً لصناعة محلية؛ مثل تأخير إقامة صناعة كان من الممكن أن تقوم لولا وجود السلعة المغرقة، حدوث خفض كبير في أسعار السلع المماثلة أو إعاقة هذه الأسعار

---

(1) يقصد بالإغراق قيام دولة بتصدير سلعة معينة بسعر يقل عن قيمتها المعتادة، وأهداف هذا التصرف عديدة أبرزها: المحافظة على الأسواق، إخراج المنافسين من السوق محل الإغراق، التخلص من فائض مخزون سلعة معينة أو لأجل فتح أسواق جديدة لمنتجات الدولة المصدرة.

عن زيادات مرتقبة، وطبقاً لأحكام اتفاقية مكافحة الإغراق؛ فإنه يجب إثبات أن الأضرار قد نشأت بسبب واردات الإغراق وليس لأي سبب آخر، ويتم تحديد الضرر بعد إجراء بحث موضوعي لحجم واردات الإغراق وأثرها على الأسعار في السوق المحلي للمنتجات المماثلة وأثرها على المنتجين المحليين، وبدراسة معدل الزيادة في الواردات وأسعارها والمخزون من المنتج محل الإغراق يمكن التأكد حول ما إذا كان المزيد من الواردات التي تسبب الإغراق سوف يحدث ضرراً مادياً في حالة عدم اتخاذ إجراء وقائي.

في حالة ثبوت واقعة الإغراق تبدأ السلطات الوطنية في إجراء تحقيق لا يستغرق أكثر من سنة في الحالات العادية و18 شهراً عند الضرورة، ويحق للسلطات الوطنية اتخاذ تدابير مؤقتة لمواجهة الضرر الناتج عن الإغراق قبل استكمال إجراءات التحقيق ويكون ذلك في شكل رسم مؤقت أو ضمان مؤقت، شرط ألا يتم القيام بهذا قبل مضي 60 يوماً من بدء التحقيق، وألا يستمر أكثر من 6 أشهر. في حالة ثبوت حدوث إغراق بعد نهاية التحقيق، تقوم الدولة المستوردة بفرض رسوم جمركية إضافية على السلعة المغرقة وفقاً لحجم الانخفاض في سعرها عن السعر السائد في السوق، ويستمر الرسم المضاد للإغراق سارياً بحسب الضرورة على ألا يتجاوز ذلك خمس سنوات من تاريخ فرضه. وقد منعت الاتفاقية استخدام هذه الإجراءات لإعاقة تدفق التجارة المشروعة أو بشكل يؤدي إلى الإخلال بقواعد المنافسة العادلة.

استثنى هذا الاتفاق الإغراق بأقل من 2% في السعر وأقل من 3% في حجم الواردات؛ حيث اعتبر الإغراق في هذه الحدود غير مضر بالمنتجين المحليين<sup>(1)</sup>.

قضى الاتفاق بتشكيل لجنة خاصة لمكافحة الإغراق تتشكل من ممثلي جميع الدول الأعضاء، وتجتمع مرتين على الأقل كل سنة.

#### • إجراءات الوقاية:

يحدد هذا الاتفاق القواعد العامة لتطبيق إجراءات الوقاية من الواردات المتدفقة إلى السوق المحلي، والمقصود هنا هو حماية الصناعة الوطنية من الزاوية الكمية؛ حيث تتعلق إجراءات الوقاية بكمية الواردات بغض النظر عن أسعارها.

(1) مصطفى سلامة، مرجع سابق، ص 109.

وقد سمحت المادة 19 من الجات للعضو المتضرر ضرراً جسيماً فعلياً أو محتملاً من تدفق ضخم للواردات من سلعة معينة أن يعلق التزاماته فيما يتعلق بالتخفيضات الجمركية كلياً أو جزئياً على هذا المنتج بغض النظر عن مصدره، وقد تضمن الاتفاق حول إجراءات الوقاية تعريفاً محدداً وواضحاً للضرر الجسيم وللتهديد بوقوعه كما اشترط هذا الاتفاق إجراء تحقيق لإثبات أن التدفق الضخم للواردات قد أحدث ضرراً جسيماً بالسلعة الوطنية، ويجب أن يُحدّد الضرر بناءً على أسس علمية وحقائق ثابتة.

وقد نص الاتفاق على إمكانية اتخاذ إجراء وقائي مؤقت بناءً على قرار مبدئي بوقوع ضرر جسيم على الصناعة المحلية، وذلك لمدة لا تزيد عن 200 يوم، ويكون الإجراء الوقائي في صورة زيادة في الرسوم الجمركية أو تحديد كمي للواردات، ولا تزيد فترة تطبيق الإجراءات الوقائية عن أربع سنوات مع إمكانية التمديد عند الضرورة إلى ثماني سنوات، ولا يجوز تطبيق إجراء وقائي مرة ثانية على منتج خضع له من قبل، إلا بعد مرور سنتين.

ولأنّ إجراءات الوقاية تطبق على منتج معين ألحق ضرراً جسيماً بالصناعة الوطنية بسبب الكمية المتضخمة المستوردة منه بصرف النظر عن منشأ هذا المنتج، فقد تؤدي هذه الإجراءات إلى إلحاق الضرر ببعض المصدرين لهذا المنتج إلى البلد متخذ الإجراءات؛ لذلك نص الاتفاق على ضرورة التفاهم بين الأطراف المعنية، بحيث يقوم المستورد بتعويض المصدرين عن الآثار السلبية على تجارتهم بسبب إجراءات الوقاية، وفي حالة عدم التوصل إلى اتفاق خلال ثلاثين يوماً، منحت الاتفاقية الحق للمصدرين باتخاذ إجراءات انتقامية رداً على الإجراءات الوقائية، وذلك عن طريق وقف التزاماتهم وتنازلاتهم تجاه تجارة العضو بصورة مكافئة لحجم الضرر، لكن بشرط أن يكون الإجراء الوقائي قد تم تطبيقه لمدة ثلاث سنوات متتالية.

وقد خصت الاتفاقية الدول النامية بمعاملة خاصة؛ حيث تم الاتفاق على عدم تطبيق إجراءات وقائية على منتج من الدول النامية الأعضاء إذا لم تتجاوز نسبة واردات الدولة المعنية من الدولة النامية 3%، بشرط أن لا يزيد مجموع أنصبة الدول النامية من واردات الدولة المستوردة الكلية من هذا المنتج 9%، كما سمح الاتفاق للدول النامية تمديد فترة تطبيق الإجراءات الوقائية لمدة سنتين بعد انقضاء فترة ثماني سنوات المنصوص عليها، وبإمكانه تطبيق إجراءات الوقاية على منتج سبق

خضوعه لهذه الإجراءات بعد مضي فترة تعادل نصف مدة التطبيق السابقة شرط أن لا تقل مدة عدم التطبيق عن عامين<sup>(1)</sup>.

وقد نص الاتفاق على إنشاء لجنة لإجراءات الوقاية تتبع مجلس التجارة في السلع وعضويتها مفتوحة لمن يرغب من الدول الأعضاء.

#### • اتفاقية الدعم والإجراءات التعويضية:

تُعرف الاتفاقية الدعم بأنه أية مساهمة مالية تقدمها الحكومة أو أية هيئة عامة لمنشأة اقتصادية؛ سواءً كانت هذه المساهمة في صورة تحويل مباشر للأموال؛ كالقروض أم ضمانات القروض، أو بشكل غير مباشر؛ كتنازل الحكومة عن إيرادات حكومية مستحقة على المنشأة، مثل الضرائب أو الرسوم الجمركية، كما يأخذ الدعم شكل تقديم خدمات أو سلع باستثناء البنية الأساسية. وبناءً على هذا التعريف تمنع الاتفاقية كافة صور الدعم التي تُوجّه مباشرةً للصادرات أو التي يتم منحها بغرض التوسع في استخدام السلع المحلية بدلاً عن المستوردة.

وقد حددت الاتفاقية ثلاثة أنواع للدعم؛ أولها الدعم المحظور، ويقصد به الدعم الذي يقدم لتفضيل استخدام السلع المحلية على السلع المستوردة أو لزيادة صادرات منتج معين، ففي هذه الحالة يجوز للعضو المتضرر طلب مشاورات مع العضو الآخر، وإذا لم يتوصل الطرفان إلى حل مقبول يحيل أحد الطرفين المسألة إلى جهاز تسوية المنازعات، وفي حالة ثبوت حدوث دعم محظور لا بد أن يسحب العضو الدعم دون تأخير، وإذا لم يلتزم العضو بالفترة الزمنية المحددة من طرف جهاز تسوية المنازعات، يمنح هذا الأخير ترخيصاً للعضو المتضرر باتخاذ إجراءات مضادة<sup>(2)</sup>.

النوع الثاني هو الدعم القابل لاتخاذ إجراء، وهو الدعم الذي يسبب ضرراً للصناعة المحلية لعضو آخر، أو يبطل أثر المزايا المباشرة وغير المباشرة التي يحصل عليها الأعضاء الآخرون في اتفاقية الجات، أو يسبب ضرراً خطيراً بمصالح عضو آخر<sup>(3)</sup>.

(1) مصطفى سلامة، مرجع سابق، ص ص 112-113.

(2) عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، الإسكندرية، مطبعة رمضان وأولاده، 1999م، ص ص 80-82.

وأيضاً: Dominique Pantz, Institution of political and international commerce, Paris, Armand Colin, 1998), PP. 52-53.

(3) عاطف السيد، مرجع سابق، ص ص 81-82.

النوع الثالث والأخير، يتمثل في الدعم غير القابل لاتخاذ إجراء، ومن أمثلته الدعم العمومي غير المرتبط بسلعة أو مشروع أو صناعة معينة والدعم المقدم إلى برامج البحث والتطوير على ألا تغطي المساعدة أكثر من 75% من تكلفة البحث و50% من تكلفة التطوير، والدعم المقدم للمشروعات لتعديل تجهيزاتها بما يتناسب والمتطلبات البيئية الجديدة (1).

وتتمثل الإجراءات التعويضية في التدابير التي يتخذها العضو لتجنب وقوع الضرر الناشئ عن الواردات المدعومة، كما يمكن أن تقوم الدولة التي ثبت عليها تقديم الدعم باتخاذ إجراء علاجي وذلك بتعويض الطرف المتضرر، والهدف من فرض الرسوم التعويضية هو رفع سعر السلعة المدعومة إلى مستوى السعر السائد، ومن ثم يتلاشى الأثر السلبي للتشوهات السعرية التي يسببها الدعم.

وقد تضمن هذا الاتفاق معاملة تفضيلية خاصةً للدول النامية والأقل نمواً بحيث:

1. لن يتم حظر دعم الصادرات على الدول الأعضاء من البلدان النامية التي يقل متوسط دخل الفرد فيها عن ألف دولار سنوياً، وكذلك جميع الدول الأقل نمواً وفقاً لتصنيف الأمم المتحدة، أما باقي الدول النامية الأعضاء فيجب عليها إلغاء دعم الصادرات خلال ثماني سنوات من قيام المنظمة مع إمكانية تمديد الفترة بعد إجراء مشاورات مع لجنة الدعم، وتلتزم الدول النامية بإلغاء الدعم إذا أصبحت لديها القدرة على المنافسة بالنسبة للمنتج المدعوم، وذلك حين تبلغ صادراتها من هذا المنتج 3.25% من إجمالي التجارة العالمية ولمدة عامين متتاليين (2).

2. لا يتم حظر دعم تفضيل المنتج المحلي على المنتج المستورد على الدول النامية لمدة خمس سنوات من تاريخ قيام المنظمة وثمان سنوات للدول الأقل نمواً (3).

3. بالنسبة للمشروعات العامة التي تقوم البلدان النامية بإعادة هيكلتها لأجل بيعها ضمن برنامج الخصخصة يمكن أن تُقدّم لها دعماً لإغائها من الديون المستحقة عليها.

(1) العربي اسماعيل، مرجع سابق، ص 110.

(2) العربي اسماعيل، مرجع سابق، ص 11.

(3) عاطف السيد، مرجع سابق، ص 84.

4. بإمكان الدول النامية تقديم دعم لا يتعدى 2% من قيمة الوحدة الواحدة من المنتج، أو في حالة ما إذا كان حجم الواردات المدعومة لا يتعدى 4% من إجمالي واردات المنتج في أسواق العضو المستورد، إلا إذا تجاوزت الواردات الإجمالية لهذا العضو من منتج محدد من الدول النامية مجتمعة نسبة 9% من إجمالي وارداته من نفس المنتج<sup>(1)</sup>.

وقد نص الاتفاق بإنشاء لجنة للدعم والتدابير المقابلة تتكون من ممثلين لكافة الدول الأعضاء وتجتمع مرتين كل سنة أو بناءً على طلب أي عضو.

### ج) آليات اتخاذ القرارات:

الفقرة 1-IX من اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، تنص على أن تستمر المنظمة في اتخاذ القرارات بتوافق الآراء حسب الممارسة المتبعة بمقتضى اتفاقية (الجات)، وفي حالة عدم إمكانية التوصل إلى قرار بتوافق الآراء يتم اللجوء إلى التصويت، ويتخذ القرار بالنظر إلى أغلبية أصوات الحاضرين ما لم يرد خلاف ذلك.

#### 1- توافق الآراء كطريقة عادية لاتخاذ القرار في المنظمة:

حسب ما ورد في نص الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، واتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، فإنَّ توافق الآراء يتحقق عندما لا يعترض أي عضو بشكل رسمي على القرار المقترح. وقد تم العمل بهذه الطريقة لاتخاذ القرار في الجات، واستمر العمل بها في المنظمة.

توافق الآراء يتطلب إذن من الدول التي ترغب في أن تتم الموافقة على اقتراحاتها إجراء مفاوضات جدية بما يسمح لها بجمع أكبر عدد من الأصوات ودون إثارة اعتراض أي دولة عضو في المنظمة، تتم هذه المفاوضات داخل منظمة التجارة العالمية بين عدد معين من الفاعلين الذين يقيمون فيما بينهم تحالفات تختلف أشكالها باختلاف المصالح الآتية.

أول تحالف يتمثل في الرباعي الذي يجمع الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، واليابان، وكندا؛ حيث تحتل الدول الثلاث والاتحاد الأوروبي المكانة الأهم في التجارة الدولية، لكنها تختلف فيما بينها أحياناً حول بعض الملفات.

(1) العربي إسماعيل، مرجع سابق، ص.ص 111-112.

التحالف الثاني هو مجموعة "كيرنز" التي تقودها أستراليا وتضم نيوزيلندا، الأرجنتين، البرازيل، وبعض الدول الآسيوية، والتي تتميز باتفاقها دائماً على المسائل المتعلقة بالملف الزراعي.

ورغم أنّ الدول النامية الأعضاء والدول المنضمة حديثاً إلى المنظمة لم تتحالف في شكل نظامي، إلا أنها تستطيع التأثير على سير بعض المفاوضات، وكمثال على ذلك: المفاوضات حول تجارة المنسوجات التي تعد موافقة بعض الدول مثل هونغ كونغ وباكستان عليها أمراً إلزامياً.

وحسب (Olivier Blin) (1)، فإنه رغم أنّ البعض يؤكدون على أنّ منظمة التجارة العالمية هي حالياً الإطار العالمي المتعدد الأقطاب الفعلي الوحيد، إلا أنّ الولايات المتحدة الأمريكية - ودرجة أقل الاتحاد الأوروبي - تفرض دائماً آراءها استناداً إلى النموذج الاقتصادي الذي يقتضي أن تحدد الدولة الأقوى اقتصادياً القواعد المطبقة على التجارة بين الدول. وفي حالات استثنائية، عندما لا يتم التوصل إلى توافق الآراء، يتم اللجوء إلى التصويت.

## 2- التصويت كطريقة استثنائية لاتخاذ القرار في المنظمة:

تم العمل بطريقة التصويت في عهد الجات، واستمر العمل بها في إطار منظمة التجارة العالمية، وذلك وفق مبدأ أنّ لكل دولة صوت واحد، وهذا يعني تكريس معاملة قانونية متساوية بين جميع الأعضاء.

وتجدر الإشارة إلى أنّ الدول الصناعية كانت ترغب في أن يكون لكل دولة عضو عدد من الأصوات يتناسب مع حصته في التجارة الدولية بالقطاع المعني، ولم تتحقق هذه الرغبة لسببين أساسيين، أحدهما تقني والآخر سياسي، بالنسبة للسبب التقني يتمثل في صعوبة وضع المؤشرات المناسبة لأجل التحديد الكمي الدقيق لحصة كل دولة في الاقتصاد العالمي، هذه الحصة التي تختلف باختلاف القطاع، أما السبب السياسي فيتمثل في معارضة الدول النامية التي ترفض سيطرة الدول ذات القدرات التجارية العالية على اتخاذ القرارات.

(1)(Olivier Blin, the world trade organization, (Paris: Ellipses, 1999), p.21.

وكاستثناء لمبدأ أن لكل دولة صوت واحد، تم السماح للمجموعة الأوروبية أن يكون لها عدد من الأصوات يساوي عدد دولها الأعضاء في المنظمة، وإن سبب هذه المعاملة الخاصة هو وجود تقسيم معقد للصلاحيات بين الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء به فيما يتعلق بتسيير مختلف القطاعات المقننة من طرف المنظمة. وقد أقرت محكمة العدل للمجموعة الأوروبية بأن صلاحية التفاوض حول المسائل المتعلقة بتجارة السلع تعود للمجموعة الأوروبية دون غيرها، فيما يتم تقسيم صلاحية التفاوض حول المسائل المتعلقة بتجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة بين المجموعة ودولها الأعضاء.

**ويتم اللجوء إلى التصويت عندما لا يتحقق توافق الآراء في أربعة حالات:**

**أولاً:** لأجل قبول انضمام عضو جديد في المنظمة لابد من موافقة أغلبية ثلثي الأعضاء، وذلك بمقتضى الفقرة 2- XII لاتفاقية إنشاء المنظمة.

**ثانياً:** تفسير أحكام اتفاقيات المنظمة؛ حيث إن سلطة اعتماد تفسيرات اتفاقية إنشاء المنظمة واتفاقيات التجارة متعددة الأطراف تعود للمجلس الوزاري والمجلس العام دون غيرهما، ويتخذ القرار باعتماد التفسيرات التي يوافق عليها ثلاثة أرباع الأعضاء.

**ثالثاً:** تعديل أحكام اتفاقيات المنظمة؛ حيث تضمنت المادة 10 من اتفاق إنشاء المنظمة جانب التعديلات، ونصت أنه يحق لكل عضو في المنظمة أن يعرض على المجلس الوزاري اقتراحاً بتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، كما يحق لمجالس شؤون التجارة في السلع وشؤون التجارة في الخدمات وشؤون الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية، أن ترفع هي أيضاً إلى المجلس الوزاري اقتراحات لتعديل أحكام الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، التي تشرف هذه المجالس على تسييرها.

يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي الأعضاء ما إذا كان هذا التعديل المقترح سيعرض على الأعضاء أم لا؛ حيث يتم قبول هذا التعديل المقترح إذا حصلت موافقة ثلثي الأعضاء. كما يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ما إذا كان رفض دولة ما لتعديل تم تبنيه يستوجب انسحابها من المنظمة، بمعنى أن آلية التصويت في المنظمة تمكن من إقصاء عضو معين إذا لم يوافق على تعديل تم تبنيه من طرف أغلبية ثلثي الأعضاء، ولا يمس هذا الإقصاء عادةً الدول

المهمة، وإنما هو أداة لتهديد الدول الصغيرة في حالة معارضتها لقرار معين، ويضيف أن مثل هذا الإجراء لا يتوقع أن يطبق فعلياً، فهو في الغالب وسيلة للضغط وليس أداة لاتخاذ القرارات (1).

وتجدر الإشارة في الأخير، إلى أن بعض المواد الأساسية في نظام منظمة التجارة العالمية المتعلقة باتخاذ القرارات وبمبدأ الدولة الأكثر رعاية، لا يمكن تعديلها إلا بتوافق جميع الآراء.

**رابعاً:** منح إعفاءات لعضو معين في المنظمة؛ حيث يسمح للمجلس الوزاري في حالات استثنائية أن يقرر الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء بموجب أي من اتفاقات التجارة متعددة الأطراف، وهذا بشرط أن يتخذ هذا القرار بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء، لكن قرار الأعضاء لا بد أن يكون مبرراً، ويحدد أنواع وشروط تطبيق هذا الإعفاء، كما يجب تحديد تاريخ انتهاء مدة الإعفاء، وذلك لتجنب الإعفاءات ذات الطبيعة الدائمة التي كانت تمنح في ظل الجات.

ويقوم المجلس الوزاري بإعادة النظر في أي إعفاء ممنوح لأكثر من سنة، وذلك بعد فترة لا تتعدى سنة من منحه، ويعيد النظر فيه كل سنة إلى أن تنتهي مدة الإعفاء.

مما سبق يتضح أنه في ظل منظمة التجارة العالمية، فإن الإجراءات والأغلبية المطلوبة في حالة اللجوء للتصويت عندما لا يتحقق توافق الآراء، هي أكثر إلزامية مما كان الحال عليه في ظل الجات. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر الاختلافات في التطبيق وتغيير محتوى اتفاقيات المنظمة أمراً استثنائياً؛ مما جعل إطار المبادلات المتعدد الأطراف أكثر استقراراً بالنسبة لجميع الفاعلين الاقتصاديين، كما أن التركيبة شبه الشاملة للمنظمة جعلت قواعدها تطبق على مدى جغرافي واسع.

---

(1) Geraud Guibert, the world trade organization, p.p.808-809

## المبحث الثالث: تجربة الدول النامية مع منظمة التجارة العالمية:

قبل الإشارة إلى تجربة الدول النامية مع منظمة التجارة العالمية، لابد من التعرف على أهم المبررات أو الظروف التي ساهمت في انضمام هذه الدول وارتباطها كأعضاء دائمين بالمنظمة، وهي كما يلي:

### (أ) مبررات انضمام الدول النامية للمنظمة:

1. لقد جرت مفاوضات جولة الأورغواي في ظروف كانت الغالبية العظمى من الدول النامية مثقلةً بالديون الخارجية وعاجزةً عن سداد هذه الديون وفوائدها، فضلاً عن معاناتها من اختلالات هيكلية في اقتصاداتها، وأنَّ الاتفاقيات التي وقعت عليها هذه البلدان في إطار المنظمة تعكس الظروف التي أبرمت فيها هذه الاتفاقيات، وتعبّر بشكل خاص عن علاقات القوة ودرجات التكافؤ أو عدم التكافؤ بين الأطراف التي تفاوضت معها.
2. إنَّ المفاوضات قد جرت في ظروف اضطرت فيها العديد من الدول النامية قبول الشروط القاسية لصندوق النقد والبنك الدوليين بما فيها الالتزام بتحرير التجارة، وذلك من أجل التخفيف ولو مؤقتاً من عبء الديون الخارجية. (١).

### (ب) التحديات التي تواجه الدول النامية في ظل منظمة التجارة العالمية:

تتشرك معظم الدول النامية في هيكلها إمكانياتها الاقتصادية، وفي ظروف انضمامها للمنظمة. لذلك يعتبر رصد التحديات التي ستواجه السودان عند انضمامه للمنظمة ليس من قبيل التشاؤم، وإنما بغرض الاستفادة من تجارب هذه الدول.

ومن أهم التحديات التي واجهت الدول النامية بعد انضمامها للمنظمة، هي كما يلي:

- 1- إنَّ التحدي الأساسي الذي تمثله المنظمة المذكورة بالنسبة للدول الأعضاء؛ خاصةً الدول النامية، هي أنَّها تضع اقتصاد البلد عموماً والصناعة والنشاط التجاري بشكل خاص في مواجهة مع منافسين عالميين يمتلكون الخبرة الطويلة (الفنية والإدارية)، والتكنولوجيا المتطورة، والقدرة على الوصول إلى مصادر التمويل، وهذه كلها أمور تفتقر إليها الصناعة في البلدان النامية ومنها السودان.

(1) فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، القاهرة، مكتبة مدبولي، الطبعة الأولى، 2000م.

2- إنَّ مصدر المنافسة غير المتكافئة بين الدول النامية والدول المتقدمة هي الشركات متعددة الجنسيات التي تلعب دوراً مهماً في تشكيل وتحديد قوى السوق العالمي؛ حيث إنَّها تستند في أعمالها على سلطة الاحتكار التي تساهم في خلق أسواق شاذة وغير طبيعية بحيث تمكنها من تحقيق الأرباح الكبيرة، الأمر الذي يجعل الشركات الوطنية في البلدان النامية أسيرةً لتصرفات الشركات الأجنبية العملاقة. ومثل ذلك يساهم في خلق أجواء غير تنافسية، وذلك يعتبر ضد ما تفترضه عملية الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، فالشركات متعددة الجنسيات تمتلك الحرية في رسم سياساتها الداخلية (فيما بين الشركات الأم والشركات الفرعية التابعة لها)، وهذا يؤدي إلى تهميش دور ونشاط الشركات الوطنية ويتعارض مع الأهداف الاقتصادية للعديد من البلدان النامية.

3- إنَّ استراتيجيات وهكليه الإنتاج للشركات متعددة الجنسيات قد لاتستجيب للأولويات الاجتماعية للبلد النامي المضيف للاستثمار الأجنبي، فهي غالباً ما تميل لإنتاج منتجات كمالية لسهولة تحقيق الكسب من هذه المنتجات التي تستهدف ذوي الدخل المرتفعة عادةً، في حين تركز سياسات البلدان النامية، في أغلب الأحيان، على إنتاج السلع الأساسية لسد حاجة الفئات الاجتماعية الواسعة.

4- إنَّ المنظمة الدولية تفرض على البلد الذي يحصل على العضوية تخفيض معدل التعرفة الجمركية على المنتجات الصناعية والمواد المستوردة وذلك خلال فترة زمنية معينة (في الغالب عشر سنوات)، وإنَّ مثل هذه الفترة قد لا تكون كافيةً في العديد من الحالات. كما أنَّ المنظمة تلزم البلدان الأعضاء بعدم فرض أية ضرائب أو رسوم أخرى على المستوردات باستثناء تلك المستوفاة مقابل خدمة مقدمة.

5- تفرض المنظمة أيضاً على الأعضاء ضمان إزالة جميع القيود الكمية على الواردات الداخلة إليها؛ مثل الحصص أو الموافقات المسبقة أو المنع التام للاستيراد من بعض السلع والمواد. وتمتد هذه الإجراءات لتشمل الالتزام بكافة متطلبات اتفاقية الحواجز الفنية للتجارة.

6- تفرض المنظمة على البلدان الأعضاء عدم اتخاذ أية إجراءات حمائية أو تعويضية أو إجراءات ضد الإغراق قبل استصدار التشريع المخول لمثل هذه الإجراءات من قبل المنظمة.

7- تفرض المنظمة أيضاً العمل على تطبيق القوانين والتعليمات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية، وهذا يعني بأن البلدان الأعضاء لا تستطيع استخدام هذه الحقوق دون دفع رسوم معينة إلى أصحاب الملكية الفكرية (1)، كما هو الحال في استخدام تراخيص الإنتاج أو إعادة إنتاج المنتجات الصناعية من خلال التقليد أو الاستنساخ وما شابه. وبطبيعة الحال، فإن مثل هذا الإجراء من شأنه أن يؤثر على مستوى المعرفة والدراية الفنية للبلدان النامية، ويؤدي كذلك إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

8- إن القيود الفنية على التجارة والتي تفرضها المنظمة الدولية على الأعضاء وكذلك منظمة التقييس الدولية، والتشدد في تطبيقها يضع العراقيل والصعوبات أمام المصدرين في البلدان النامية، ويؤثر سلباً على حجم الصادرات وعلى الميزان التجاري وميزان المدفوعات، فضلاً عن حجم الصرف الأجنبي لديها.

9- إن مستوى التعريف الجمركية التي تفرضها الدول الصناعية على مستورداتها من الدول الأخرى الأعضاء في المنظمة يتصاعد مع ارتفاع درجة التصنيع؛ أي أنها تفرض رسوماً مرتفعة على المنتجات تامة الصنع بالمقارنة مع المنتجات في المراحل الأولية من الإنتاج، وهذا ما يحد من قدرة الدول النامية على تصدير منتجاتها الصناعية. وإذا ما علمنا بأن مستوى الجودة والتنوع في منتجات البلدان الصناعية المتقدمة أعلى بكثير من مثيله في البلدان النامية لأدركنا مدى التأثير السلبي على الإنتاج في البلدان النامية، وعلى تشغيل الأيدي العاملة من جراء المنافسة غير المتكافئة.

10- يتبين من علاقة الدول النامية بمنظمة التجارة العالمية أنه على الرغم من أن المنظمة قد ساهمت في زيادة حرية التجارة، من خلال إزالة القيود أمام تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء، إلا أنه من خلال التطبيق العملي لاتفاقيات جولة أوروغواي وجد أنه في عام 1997م وحده تم إبلاغ المنظمة عن (239) حالة إغراق، كانت (143) منها ضد الدول النامية (2)، الأمر الذي يتطلب اتخاذ إجراءات قانونية يصعب على كثير منها اتباعها،

(1) إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2004م، ص ص 33-35.

(23) جمال مفتاح العمري، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، جامعة محمد الخامس-المغرب أغسطس 2015م، ص 18.

إما لنقص الخبرة أو لنقص الموارد، ومثال على ذلك الادعاءات التي تدعيها بعض دول الاتحاد الأوربي في مواجهة الصادرات المصرية، فلقد قامت شركات أوربية برفع دعوى ضد الصادرات المصرية من المنسوجات القطنية غير المصبوغة (الخام)، وكذلك الملاءات المصرية، وقامت بفرض رسوم إغراق ضدها حتى قبل نهاية التحقيق وإثبات الإغراق؛ مما يشير إلى التعنت الشديد من جانب الاتحاد الأوربي ضد الصادرات المصرية (1).

11- من خلال رصد واقع التجارة الدولية المعاصرة، وبعد أن تم إيضاح صعوبة التحولات الاقتصادية العالمية بالنسبة للدول النامية، اتضح لهذه الدول عدم قدرتها على التفاوض بجدارة مع الدول المتقدمة، ففشلت في المؤتمر الوزاري الثالث، الذي انعقد في مدينة سياتل عام 1999م، في إدراج مطالبها الخاصة بالسلع الزراعية والمنسوجات. كما عبرت الدول النامية في مؤتمر الدوحة عما أصابها من إحباط كبير نتيجة الأسلوب الذي تعالج به المنظمة مشاكلها، فقد تنبعت الأخيرة إلى ما تقوم به الدول الكبرى من إدراج المعايير الخاصة بالعمالة والبيئة في منظمة التجارة (W.T.O) وربطها بتحرير التجارة العالمية، ما سيكون له آثار سلبية على هذه الدول، وهذا ما دعا الدول النامية إلى الوقوف صفاً واحداً ضد هذا المقترح، الذي أدى إلى انقضاء مؤتمر سياتل دون إصدار بيان ختامي.

12- إن الولايات المتحدة، مثلما تتخذ الأمم المتحدة ومجلس الأمن مطية لتنفيذ أهدافها السياسية، تمنطي أيضاً منظمة التجارة العالمية، فتتخذ ما يحلو لها من التزامات، وترفض تنفيذ ما لا يحلو لها، كما أنها تستغل الدول الساعية للانضمام حديثاً، وتضغط عليها لإجبارها على تقديم تعهدات في مسائل لم يتفق عليها بعد، ولم يصدر بشأنها تفويض من المؤتمر الوزاري، الذي هو أعلى سلطة تشريعية في المنظمة، وقد مورست هذه الضغوط على المملكة العربية السعودية؛ حيث تم مطالبتها بأكبر قائمة من التعهدات في قطاع الخدمات، وحقوق الإنسان، وتطبيق الحكم الديمقراطي، وتم كذلك مطالبة الصين بقائمة من التعهدات في قطاع الخدمات، وأجبرت على قبول شرط عدم استفادتها من نظام تسوية المنازعات في المنظمة في مسائل

(1) فخرى الفقى " منظمة التجارة العالمية - النتائج والانعكاسات على التجارة السلعية العالمية مع التطبيق على جمهورية مصر العربية، مجلة مصر المعاصرة ، العددان 441 ، 442 ، يناير - أبريل 1996 ، ص 168 .

مكافحة الإغراق حتى عام 2017م، وذلك حتى تستطيع الدول المتقدمة مثل الدول الأوروبية وأمريكا اتخاذ تدابير انفرادية ضد الواردات الصينية في حال شبهة الإغراق<sup>(1)</sup>.

### ج- جدوى اتفاقيات المنظمة على الدول النامية:

سيتم في هذا الجزء من البحث عرض لأهم بنود اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وتحليل جدواها على الدول النامية، وهي كالتالي:

#### 1- دعم المنتجات الزراعية في ظل اتفاقية الزراعة:

إنَّ إلغاء الدعم المقدم للمنتجات الزراعية ولإجراءات الحماية، أديا إلى تباطؤ البلدان المتقدمة في الوفاء بالتزاماتها التي تعهدت بها في مفاوضات الأوروغواي؛ مثل تعويض البلدان النامية المتضررة من التكاليف المرتفعة للسلع الغذائية المستوردة، وفي هذا الصدد يشير نيكولاس شيترن ممثل البنك الدولي إلى اعتراض البنك المذكور على سلوك البلدان المتقدمة باعتمادها بعض أساليب الحماية أمام السلع الواردة من البلدان النامية، في وقتٍ تطالب فيه الدول المتقدمة الدول النامية بفتح أسواقها أمام منتجاتها، وهذا الأمر من شأنه أن يزيد من الأعباء على البلدان النامية، وإضعاف قدراتها التنافسية<sup>(2)</sup>.

#### 2- آثار اتفاقية حماية الملكية الفكرية على الدول النامية:

طبقاً لهذه الاتفاقية تفرض البلدان المتقدمة الأعضاء في المنظمة إجراءات متشددة ضد السماح بنقل التكنولوجيا؛ مما ينطوي على إعاقة النمو في البلدان النامية لاسيما أنَّ الدول النامية تفتقر إلى التشريعات اللازمة في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية، الأمر الذي يتطلب منها استحداث تشريعات جديدة تتوافق والالتزامات التي تفرضها الاتفاقية. وذلك سيؤدي إلى ارتفاع نفقة التكنولوجيا الوافدة من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية<sup>(3)</sup>.

(1) جمال مفتاح العماري، مرجع سابق 2005م، ص20.

(2) جاب الله الفضيل، دول العالم الإسلامي والعولمة الاقتصادية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، 1424هـ، مكة المكرمة، جامعة أم القرى ص 17.

(3) سمير اللقمانى، منظمة التجارة العالمية، الرياض، 2004م، ص 92.

### 3- الدول المتقدمة وإجراءات الحماية:

هناك أسباب أخرى قد تجعل من الحماية أمراً ملحاً؛ سواء في الوقت الحاضر أو في المستقبل من جانب الدول المتقدمة، ويتصل ذلك بما تعانيه هذه الدول من الركود الاقتصادي وتعرضها لأزمات متتابعة، وآخرها الأزمة المالية العالمية التي تعرضت لها مختلف الدول الصناعية والنامية، والتي شهدت تصاعداً في معدلات البطالة.

### 4- التحرير التجاري والبيئة:

حدد أنصار البيئة عدد من القضايا التي تثير القلق حول إجراءات التحرير الكلي للتجارة وما سينجم عنه من آثار سلبية على البيئة. ومن أهم هذه القضايا أن قوانين المنظمة ستكون هي السائدة على القوانين والأنظمة الوطنية فيما يخص حماية البيئة. هذا بالإضافة إلى أن الدول المتقدمة غالباً ما تضع العراقيل أمام صادرات الدول النامية من الدخول لأسواقها بحجة صحة البيئة. بالإضافة إلى التحديات السابقة هناك بعض المعوقات التي واجهت الدول النامية في مرحلة انضمامها للمنظمة منها (1):

1. مسألة الحصول على صفة الدولة النامية؛ حيث واجهت بعض الدول عدد من المعوقات في الحصول على صفة الدولة النامية، ومنها الصين والسعودية.
2. أن مسألة استفادة الدول النامية من المعاملة التفضيلية لا تنتقل بصورة مباشرة للدول الراغبة في الانضمام؛ بل يجب عليها التفاوض مع الدول المتقدمة للحصول على هذه المزايا.
3. هناك بعض العراقيل تضعها الدول المتقدمة أمام الدول النامية وتحد من استفادتها من الاستثناءات؛ مثل القيود الكمية التي تفرضها البلدان الأعضاء بهدف تقديم المزيد من التنازلات التي هي في أغلب الأحيان لصالح الدول المتقدمة.

### د- تجربة مصر مع منظمة التجارة العالمية:

تم في هذا الجزء من الدراسة اتخاذ تجربة مصر كنموذج لتجارب الدول النامية الأعضاء في المنظمة، وذلك لقرب مصر الجغرافي من السودان، وتشابه هيكلها الاقتصادي مع الهيكل الاقتصادي للسودان؛ خاصة ما يتعلق بصادراتها وواردتها الزراعية.

(1) محسن هلال، ندوة القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية العربية، اتفاقية منظمة التجارة العالمية، مجلة المستقبل العربي 2000م، العدد 254 ص ص 80-81.

## أولاً: الالتزامات المترتبة على انضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية:

بقبول أي دولة عضواً في منظمة التجارة العالمية، فإنَّ عليها أن تقدم ثمناً لتلك العضوية يتمثل في تقديم تنازلات أو تخفيضات جمركية للدول الأعضاء في مقابل ما تتمتع به من مزايا جمركية في أسواق الدول الأخرى، والتعهد بالالتزام بقواعد حرية التجارة الواردة في أحكام المنظمة. وعليه تلتزم مصر منذ عضويتها في الجات بكافة التزاماتها وتتمتع بالمزايا والأفضليات الممنوحة للأعضاء في أسواق بعضهم البعض طبقاً لمبدأ الدولة لأولى بالرعاية، وتعتبر مصر طبقاً لجولة الأروجواي من الدول التي يقل دخل الفرد فيها عن ألف دولار سنوياً، وتحصل بذلك على المزايا التي أقرتها الاتفاقية النامية من حيث النفاذ إلى الأسواق والسماح بفترات أطول للتكيف مع الأوضاع الجديدة التي تترتب على تنفيذ التزاماتها.

وما تجدر الإشارة إليه أنَّ التزامات مصر في اتفاق أوروغواي لا تتعارض مع التزاماتها في إطار برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي بدأ تنفيذه منذ عام 1991م؛ بل إنَّ ما قدمته في إطار الجات أقل مما تم في برنامج الإصلاح الاقتصادي. وفي إطار عضويتها في منظمة التجارة العالمية، تعهدت مصر بتنفيذ مجموعة من الالتزامات هي الآتي:

### 1. التزامات مصر على مستوى السلع الزراعية:

بالنسبة للسلع الزراعية فقد قدمت مصر جداول التزامات بربط وتخفيض فئة الربط الأساسية اعتباراً من 1996/1/1م بنسبة 25% على مدى عشر سنوات بواقع 2.5% سنوياً فيما عدا بعض البنود ذات المعالجات الخاصة والسوائل والتبغ ومصنوعاته (1). كما قامت مصر بإلغاء الحظر الذي كان مفروضاً على استيراد ثلاثة منتجات زراعية؛ هي الدواجن المجمدة، والزيوت النباتية المهيأة للبيع بالتجزئة، والقشدة أو الكريمة، وتم فرض تعريف جمركية عالية على الواردات منها بما يكفل الحماية الكافية للصناعة الوطنية منها، أما فيما يتعلق بتعهدات خفض الدعم الذي يعطي للمنتجات الزراعية، فقد تركت مصر الصفحة الخاصة بها بيضاء، وذلك دلالة على عدم وجود مثل هذا الدعم، وأما بالنسبة لتعهدات الحد من دعم الصادرات، فإنَّ مصر لم تقدم أي دعم لصادراتها الزراعية منذ عام 1977م، ومن ثمَّ فإنَّه لم يكن عليها التقدم بأية تعهدات بالخفض.

(1) التزامات مصر في التخفيضات الجمركية في إطار اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، 2001م، ص 8.

## 2. التزامات مصر على مستوى السلع الصناعية:

لقد قامت مصر بربط تعريفاتها على هذه المنتجات في كثير من الأحيان بمستويات أعلى من مستوياتها الفعلية المطبقة منذ صدور التعرفة الجمركية المنسقة في 13 فبراير 1994م (1)، فتم تخفيض فئة الربط الأساسية اعتباراً من 1/1/1996م على خمس سنوات بواقع 2% سنوياً حتى 1/1/2000م، فيما عدا بعض البنود ذات المعالجات الخاصة من الفئات الجمركية 5% و 10% وسيارات الركوب التي لا تسري عليها هذه القاعدة.

## 3. التزامات مصر في المنسوجات والملابس:

طبقاً لما جاء في تحرير هذه السلع، التزمت مصر بمتوسط تعريفية جمركية تبدأ في 1/1/1995م عند مستويات 70% للملابس و 65% للمفصلات و 60% للأقمشة، لتصل في 1/1/2005م إلى 40% و 35% و 30% على التوالي، واحتفظت مصر بالحق أيضاً في الإبقاء على حظر المنسوجات حتى 1/1/1998م، والملابس حتى 1/1/2002م (وتم رفع الحظر في نفس المواعيد المحددة)، وبعبارة أخرى تخفض فئة الربط الأساسية اعتباراً من 1/1/1996م على عشر سنوات بواقع 3% سنوياً حتى 1/1/2005م، وهو ما جعل مصر تحصل على وضع أفضل من باقي الدول النامية المصدرة باعتبارها دولة صغيرة الحجم في التصدير (2).

## ثانياً: آثار انضمام مصر لمنظمة التجارة العالمية:

### أ- الآثار على تجارتها الزراعية:

لقد سبقت مصر اتفاقية جولة الأوروغواي الأخيرة في اتجاهها نحو التحرر الاقتصادي والعمل بآليات السوق في إطار برنامج الإصلاح الاقتصادي؛ حيث تم تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير قطاع الزراعة من التشوهات السعرية، وما اتخذته مصر من سياسات تحريرية في قطاع الزراعة يغطي أغلب ما تفرضه اتفاقية جولة الأوروغواي على مصر. إلا أنّ ما تجدر الإشارة إليه أنه رغم الإصلاحات والسياسات التي اتخذتها مصر في هذا المجال فقد تأثرت هي الأخرى بأحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

(1) صلاح الدين عيد محمد علم الدين، دور الصادرات السلعية في تنمية الاقتصاد المصري، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005م، ص 10.

(2) بهاء الغمري، نحو إستراتيجية مصرية للتعامل مع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ملامح عامة للجات والتزامات مصر، جمهورية مصر العربية، مجلس الشعب، مركز البحوث البرلمانية، 1998م، ص ص 35-36.

وكما هو معلوم، فإنَّ الميزان التجاري الزراعي لأغلب الدول العربية الأعضاء في المنظمة - لم نقل كل الدول العربية- يعرف عجزاً مستمراً، وهذا ينطبق على مصر باعتبارها من الدول العربية؛ حيث سجل ميزانها الزراعي عجزاً دائماً ومستمراً طوال الفترة من 1995-2007م، حيث ارتفع هذا العجز من 1340 مليون دولار عام 1995م إلى 3080 مليون دولار عام 2000م، بنسبة تقدر بـ 129% وبمعدل تغطية بلغ في المتوسط خلال الفترة (1995-2000م) حوالي 19.59%، ويرجع الارتفاع في هذا العجز المسجل خلال الفترة المذكورة إلى تطبيق مصر لاتفاق الزراعة بمختلف جوانبه، والتي تتمثل في إلغاء القيود الكمية وتحويلها إلى تعريف جمركية، وإجراء خفض على مستويات التعريف المطبقة، إضافةً على خفض الدعم على الإنتاج والتصدير ولجاءات الوقاية الصحية، الأمر الذي ترتب عنه ارتفاع أسعار الواردات من السلع الزراعية والغذائية، وهو ما انعكس سلباً على رصيد الميزان التجاري خلال هذه الفترة<sup>(1)</sup>.

#### ب. الآثار على القطاع الزراعي:

رغم الآثار الإيجابية لانضمام مصر للمنظمة والتي تتمثل في التوسع في زراعة المحاصيل الزراعية، وزيادة القدرة التصديرية لمصر، من خلال فتح الأسواق العالمية أمام الصادرات المصرية من المنتجات الزراعية، وبصفة خاصة محاصيل القطن والأرز والبرتقال والبطاطا والزيوت العطرية والتي تتمتع مصر في إنتاجها بمزايا نسبية عديدة؛ سواء بالنسبة للتنوع أو مواعيد الإنتاج أو الفائض الكبير في الإنتاج، إضافة إلى لخفض الدعم على السلع الزراعية في المدى البعيد، إلا أنَّ هناك العديد من الآثار السلبية نرصدها فيما يلي:

1. رغم الإصلاحات والسياسات الاقتصادية والتجارية التي اتخذتها مصر، إلا أنها تأثرت بأحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية. حيث واجهت صادراتها من السلع الأولية خاصة الزراعية إنخفاضاً واضحاً خلال العشر سنوات الأولى من انضمامها للمنظمة، حيث انخفضت صادراتها بنسبة 16.4% خلال الخمس سنوات الأولى من الانضمام (1995-2000م)، أي بمتوسط سنوي قدره 3.3%، وانخفضت كذلك بنسبة 4.8% خلال الخمس سنوات الثانية من الانضمام 2001 - 2007م، أي بمتوسط سنوي قدره 0.96%.

(1) الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، قطاع العبئة العامة، تطور حركة الإنتاج والتجارة الخارجية والمتاح للاستهلاك لأهم السلع الإستراتيجية، مصر، جانفي 2006م، ص 30.

2. تعتبر مصر من أكبر الدول المستوردة للغذاء، وتتمثل أهم وارداتها الزراعية الغذائية في القمح والذرة والزيوت والسكر واللحوم، وتتلقى معظم وارداتها من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي وكندا، ولما كانت هذه الدول تعد من أكبر الدول الكبرى التي تمنح دعماً لإنتاجها وصادراتها الزراعية، فإنه ترتب عن قيام تلك الدول بتخفيض الدعم لصادراتها ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية التي تستوردها مصر (1). وما تجدر الإشارة إليه أن نسبة الزيادة في السعر العالمي للقمح نتيجة لاتفاقية الزراعة وصلت إلى حوالي 32% خلال الفترة 1995-2000م؛ أي بمتوسط سنوي قدره 5.3%، وعلى اعتبار أن مصر تستورد أكثر من 50% من استهلاكها من القمح، فقد أدى هذا إلى ارتفاع تكلفة وارداتها منه وهو ما انعكس سلباً على الميزان الزراعي، أضف إلى ذلك أنه كنتيجة لارتفاع السعر العالمي للقمح انخفضت كمية الواردات المصرية منه بنسبة 3% سنوياً؛ أي نحو 156 ألف طن سنوياً خلال الفترة (1995-2000م) (2).

3. من أهم الآثار الناجمة عن تطبيق اتفاقية الزراعة هو تزايد العجز في الميزان التجاري الزراعي، كون أن قطاع الزراعة المصري تأثر سلباً نتيجة السياسات التي تتبعها الدول المتقدمة؛ مما جعل تكلفة إنتاج الكثير من المحاصيل الغذائية أقل من تكلفة إنتاجها محلياً، ومن ثم انصرف المنتجون عن إنتاج المحاصيل لعدم قدرتهم على المنافسة في الداخل من حيث السعر، فضلاً عن قيود أخرى ساهمت في بقاء الصادرات الزراعية محدودة والتمثلة في انخفاض المساحات المزروعة نتيجة للتوسع السكاني، إلى جانب الانخفاض في الموارد المائية وصعوبة توفير رؤوس الأموال الضرورية للاستثمار في الإنتاج الزراعي.

4. نتيجة لتطبيق مصر لاتفاقية الجات والغاء الدعم، عانت مصر من ارتفاع في أسعار السلع الغذائية الأساسية خلال فترة تطبيق الاتفاقية من 1995م إلى 2000م؛ حيث قدرت الزيادة بنحو 12% من متوسط قيمة الواردات المصرية من فترة الأساس (1991-1992م)، وعليه فقد قدرت الزيادة في تكلفة الواردات من الزيوت النباتية بنحو 47%، يليها القمح بنسبة 38.8%، ثم السكر بنسبة زيادة قدرها 14.3%، وبالتالي فقد أثرت الاتفاقية على قيمة الواردات المصرية من السلع الزراعية، وقد قدرت التكلفة التي تحملتها مصر من جراء هذا الارتفاع في الأسعار ما يعادل 300 مليون دولار

(1) اتفاقيات الجات وأثرها على الزراعة المصرية، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم 99، معهد التخطيط القومي، جانفي 1999م، ص ص 73-74.

(2) صلاح الدين عيد محمد علم الدين، مرجع سابق، ص ص 234-235.

في السنة خلال فترة تطبيق الاتفاقية، وهو ما أدى إلى ارتفاع تكلفة المعيشة على المستهلك المصري؛ وخاصةً ذوي الدخل المنخفض<sup>(1)</sup>.

5. هناك آثار سلبية غير مباشرة تتعلق باتفاق الزراعة، والتي تؤثر على السلع الغذائية، ومن ضمنها النصوص المتعلقة بالملكية الفكرية؛ حيث تضمنت الأصناف الزراعية النباتية والحيوانية ضمن بنود اتفاقية الجات التجارية المتعلقة بالملكية الفكرية، والذي يترتب عليه صعوبة حصول الدول النامية بما فيها مصر على التكنولوجيا الزراعية من الدول المتقدمة، إضافةً إلى اشتغال الاتفاقية على شروط ومواصفات للجودة قد تعجز عن تليتها الدول النامية بما فيها مصر، مما يضع قيداً على صادرات مصر من السلع الزراعية؛ وخاصةً محاصيل الخضر والفواكه<sup>(2)</sup>.

### ج. الآثار على القطاع الصناعي:

رغم الآثار الإيجابية لانضمام مصر للمنظمة والتي تتمثل في التوسع في استيراد السلع الوسيطة الذي صاحبه انخفاض في نسبة الواردات من السلع تامة الصنع التي تستخدم تلك السلع الوسيطة في إنتاجها. مما كان له تأثير إيجابي على خفض الواردات من السلع تامة الصنع وتقليل العجز في الميزان التجاري. يضاف إلى ذلك أن خفض القيود الجمركية وغير الجمركية على واردات الدول المتقدمة من الدول النامية، خلق فرصاً تصديريةً كبيرةً أمام صادرات مصر من بعض السلع كالآثاث والمعدن والمنتجات الكيماوية والمنتجات الجلدية والأدوات الفخارية، وقد حظيت هذه السلع بالنفوذ لأسواق الدول المتقدمة. إلا أن هناك العديد من الآثار السلبية نرصدها فيما يلي:

1. أدى تحرير التجارة إلى إغراق السوق المصرية ببعض المنتجات الصناعية في النصف الثاني من التسعينيات والسنوات الأولى من الألفية الثالثة، مما أضر ببعض الصناعات المصرية ضرراً جسيماً، والتي كان من أهمها المعادن الأساسية ومصنوعاتها، وبعض الصناعات الكهربائية؛ مثل المصابيح والمحركات، وصناعة ورق الكتابة والطباعة، وبعض الصناعات الكيماوية.

2. على الرغم من تخفيض التعريفات المطبقة على المنتجات تامة الصنع في الدول الصناعية بنسبة أكبر من تلك المطبقة على المواد الخام والمنتجات نصف المصنعة، إلا أنه لم يحدث تحسن في

(1) عبد الوهاب عبد الحافظ، نحو إستراتيجية مصرية للتعامل مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية، اتفاقية الجات وأثرها على الزراعة، مركز البحوث البرلمانية، الأمانة العامة، مجلس الشعب، مصر، 1999م، ص ص 47-48.

(2) حنان رجائي محمد، الآثار المحتملة لجولة الدوحة فيما يتعلق بالملف الزراعي على صادرات مصر الزراعية للاتحاد الأوروبي، 2008م

قيمة ونسبة صادرات السلع تامة الصنع المصرية، التي انخفضت نسبتها في حصيلة الصادرات من 38.9% عام 1998م إلى حوالي 34% عام 2006م، وكذا انخفاض نسبة صادرات المواد الخام والسلع نصف المصنعة، ويعكس لنا ذلك عدم حدوث نتائج إيجابية في صادرات القطاع الصناعي المصري طبقاً الجولة أوروغواي، ويرجع ذلك لأسباب داخلية وليست خارجيةً كارتفاع تكلفة الإنتاج، وانخفاض مستوى الجودة، وعدم تنوع هيكل الصادرات الصناعية، وضعف القدرة التسويقية الخارجية، والبطء في الإجراءات الإدارية للعملية التصديرية<sup>(1)</sup>.

3. إن القيود الجمركية التي تفرضها الدول المتقدمة على بعض الصادرات الصناعية أدى إلى ضعف القدرة التنافسية للصادرات المصرية في أسواق تلك الدول، ويحدث ذلك بصفة خاصة للصناعات التقليدية من منتجات صناعة الغزل والمنسوجات القطنية، وتهدف الدول المتقدمة من فرض هذه القيود تدعيم المركز التنافسي لصناعاتها المحلية المماثلة في مواجهة الصادرات المصرية؛ مما يؤدي إلى تقييد الصادرات الصناعية المصرية إلى أسواق تلك الدول<sup>(2)</sup>.

### خاتمة الفصل:

- يتبين من الفصل الثاني لهذه الدراسة، أنَّ الجات جاءت كبديل مؤقت لمنظمة التجارة العالمية بسبب معارضة الكونجرس الأمريكي لإنشاء هذه الأخيرة، غير أنَّ عجز الجات عن الحد من العوائق غير الجمركية واقتصارها على تنظيم تجارة السلع دون قطاعات التجارة الأخرى، بالإضافة إلى عدم قدرتها على حل المنازعات التجارية، كل هذا دفع بالدول الصناعية المتقدمة إلى تكثيف المساعي لأجل إنشاء منظمة التجارة العالمية، وهذا ما تم فعلاً في عام 1994م، وبدأت المنظمة عملها في 1995م.
- في عام 1995م أصبحت منظمة التجارة العالمية الإطار القانوني الوحيد الذي ينظم التجارة الدولية، ورغم أنَّها تمثل استمراراً للجات لكونها احتفظت بنفس المبادئ، إلا أنَّها في الوقت نفسه تعتبر مختلفةً من الجات؛ لأنَّها تُعدُّ منظمةً حقيقيةً للتجارة العالمية، حيث إنَّ المجالات التي تتضمنها لا تتحصر فقط في تجارة السلع، ولكنها امتدت لتشمل تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمارات، بالإضافة إلى تطويرها لجهاز تسوية المنازعات.

(1) صلاح الدين عبد محمد علم الدين، مرجع سابق، ص ص 247-248.

(2) عبيد عبد السلام عبد المجيد، مرجع سابق، ص 893.

- يبدو جلياً أنّ الدول الأقوى اقتصادياً هي التي تتحكم في النظام التجاري العالمي الجديد؛ حيث إنّ القرارات المتخذة تتناسب دوماً ومصالح تلك الدول بالدرجة الأولى، وقد أدى ذلك إلى تخوف الدول النامية من تبعات معظم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.
- إنّ ما تفرضه المنظمة من شروط قد يتعارض وسياسات الدول النامية الاقتصادية، وقد لا يتوافق وأهدافها بشأن اتخاذ القرارات الاقتصادية الوطنية، ويعد ذلك أمراً غير مرغوب فيه في هذه البلدان؛ مما يعوق التوصل إلى ضمان كامل للاتفاقيات الخاصة بالتجارة، خاصةً وأنّ الدول النامية أصبحت تشكل ثلاثة أرباع البلدان الأعضاء في المنظمة.
- رغم التحديات التي تواجه الدول النامية الأعضاء في المنظمة، تحاول الكثير الدول النامية ومن بينها السودان أنّ تجد مكاناً لها داخل هذه المنظمة.
- تقوم الدول المتقدمة بتقديم الدعم لإنتاجها وصادراتها الزراعية، وترتب عن التزام تلك الدول بتخفيض هذا الدعم ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية التي تستوردها مصر.
- على الرغم من تخفيض التعريفات المطبقة على المنتجات تامة الصنع في الدول الصناعية بنسبة أكبر من تلك المطبقة على المواد الخام والمنتجات نصف المصنعة، إلا أنه لم يحدث تحسن في قيمة ونسبة صادرات السلع تامة الصنع المصرية.

## الفصل الثالث

## تجارب السودان مع التكتلات الإقليمية والدولية

المبحث الأول: تجربة السودان مع الكوميسا.

المبحث الثاني: تجربة السودان مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

المبحث الثاني: تجربة السودان مع منظمة التجارة العالمية.

### الفصل الثالث

## تجارب السودان مع التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية

### تمهيد:

ازداد الاهتمام بالتكتلات الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية من طرف مجموعة من دول العالم، حتى أصبح يسمى منتصف القرن العشرين بعصر التكتلات الاقتصادية. وانتشر هذا الاهتمام إلى مناطق أخرى من العالم؛ خاصةً بعد بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية في نهاية القرن العشرين. فيعرف التكتل الاقتصادي على أنه يعبر عن درجة معينة من درجات التكامل الاقتصادي الذي يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصادياً وجغرافياً وتاريخياً وثقافياً واجتماعياً، والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة، بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن، ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول. ويمكن تعريف التكتل الاقتصادي بأنه تجمع عديد من الدول التي تجمعها روابط خاصة بالجوار الجغرافي أو التماثل الكبير في الظروف الاقتصادية أو الانتماء الحضاري المشترك، هذا التجمع يكون في إطار معين قد يكون اتحاداً جمركياً أو منطقة تجارة حرة. فالتكتل الإقليمي كمفهوم يعكس الجانب التطبيقي لعملية التكامل الاقتصادي لدفع عجلة النشاط الاقتصادي في الاتجاه الصحيح بالسرعة الضرورية، لتحقيق معدلات نمو طموحة يمكن أن تؤدي إلى تضيق الفجوة الواسعة بين مستويات المعيشة في الدول الغنية وفي غيرها من الدول النامية، ومعنى ذلك أن التكتلات الاقتصادية؛ سواءً كانت تكتلات شرقية أو غربية هدفها هو التكامل الاقتصادي للإمكانيات الموزعة في أنحاء وحدات التكتل، ويتطلب هذا التكامل الاقتصادي تحليل الوضع الاقتصادي لكل عضو من أعضاء التكتل لمعرفة مناطق القوة والضعف بالنسبة لهذا التكتل (1).

قبل عام 1990م كان السودان ينتهج سياسةً اقتصاديةً شبه منغلقة على الداخل ( Inward Oriented )، شأنه في ذلك شأن معظم الدول النامية والأقل نمواً. واعتمدت إستراتيجيته التجارية أسلوب إحلال الواردات وحماية الصناعات المحلية الناشئة ( Import Substitution and Protection of domestic infant Industries ) وكانت محصلة الإستراتيجية دون الطموحات. فعلى الرغم من أن السودان استطاع منذ بداية الستينيات إنشاء صناعات إستراتيجية هامة وواعدة، توفرت لها ميزات

(1) هالة أحمد إبراهيم، التكتلات الاقتصادية منظومة الكوميسا والسودان، نقطة التجارة السودانية، إدارة الترويج والدراسات والاستثمار قسم الدراسة، التقرير الثالث والعشرون (2009م).

نسبية عالية، أهمها توفر المواد الخام واليد العاملة الرخيصة، نذكر منها صناعات السكر والنسيج وزيت الطعام والجلود، وكان الأمل معقوداً في أن تنمو تلك الصناعات وتزدهر وتتطور كمّاً ونوعاً لتشكل أساساً متيناً لقاعدة صناعية تسهم في دفع عجلة النمو الاقتصادي لكن واقع الحال أثبت عكس ذلك. فقد خمل بعضها وانزوي وتلاشي البعض الآخر<sup>(1)</sup>. ولعل العامل الرئيسي الذي أدى إلى ذلك هو الحماية المطلقة التي وفرتها لها الدولة. هذا ولم يكن القطاع الزراعي أحسن حالاً من القطاع الصناعي رغم الميزات التي يتمتع بها السودان من وفرة في الأراضي الصالحة للزراعة ووفرة الماء.

في عام 1992م بدأ السودان تطبيق سياسة حرية الاقتصاد والتجارة لإصلاح الاقتصاد الوطني، وأهم مرتكزاتها الانفتاح على الخارج، وتبني سياسة السوق وعلى رأسها تحرير الأسعار وإلغاء معظم القيود التي كانت مفروضةً على الاستيراد والتصدير باستثناء استيراد سلع معينة لدواعٍ دينية أو أمنية أو دواعٍ تتعلق بالبيئة. كذلك تبنى السودان سياسة الانفتاح على الخارج، وذلك لإدراك المسؤولين بالدولة أنّ التكتل في مجموعات إقليمية اقتصادية أصبح ضرورة زمان ومكان، إذا ما توفرت الشروط والحوافز المشجعة للتبادل التجاري بين الدول، ولمكانية استعادة الدول من الحوافز والفوائد التي توفرها مثل هذه التكتلات الإقليمية<sup>(2)</sup>. فبعد سياسة التحرير الاقتصادي والانفتاح على الخارج التي انتهجها السودان، انضم لمنطقة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب إفريقيا، والتي تحولت فيما بعد إلى الكوميسا عام 1993م، وانضم كذلك لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA) في عام 2002م، وهذان التكتلان الاقتصاديان يعتبران ضمن التكتلات الاقتصادية التي يسمح نظام منظمة التجارة العالمية بقيامها بموجب المادة (XXIV) من اتفاقية الجات استثناءً لقاعدة الدولة الأولى بالرعاية.

وقد أدى انضمام السودان لهاتين الاتفاقيتين فتح السوق السوداني لمنتجات بلدان المنطقتين نتيجةً لإزالة القيود الإدارية وتخفيض التعريفات الجمركية على السلع المستوردة. ووجدت الصناعات السودانية نفسها لأول مرة أمام منافسة حقيقية عانت منها كثيراً. وكان ذلك بمثابة إنذار عملي للشركات السودانية المعنية تحسباً للمنافسة التي سوف تواجهها لا على المستوى الإقليمي بل على المستوى العالمي ما دام السودان يسعى نحو اندماج اقتصاده في الاقتصاد العالمي بدءاً بالانضمام

(1) قنديل إبراهيم، انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، الفوائد والتحديات، ورشة عمل حول الحوار بين القطاع العام والخاص لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، مركز التجارة العالمي، مفوضية انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، اتحاد عام أصحاب العمل السوداني 17-18 أبريل 2012م.

(2) بابكر حامد الناير عيسى، أثر اتفاقيات الكوميسا على الاقتصاد السوداني، ركائز المعرفة للدراسات والبحوث، 2012م

لمنظمة التجارة العالمية. ومما لا شك فيه أنّ انضمام السودان للتكتلات الاقتصادية الإقليمية يعد بمثابة تدريب وتأهيل للقطاع الخاص السوداني وشركاته استعداداً لمرحلة ما بعد الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.

## المبحث الأول: تجربة السودان مع تكتل الكوميسا:

أولاً: ما هي الكوميسا وأهدافها؟ ومتى انضم السودان إليها؟

الكوميسا (COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa) تعني السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا. وتم توقيع الاتفاقية في نهاية العام 1994م لتحل محل اتفاقية منطقة التجارة التفضيلية PTA، والتي نشأت في نهاية العام 1981م، ودخلت حيز التنفيذ في نهاية العام 1988م<sup>(1)</sup>.

وتضم الكوميسا في عضويتها الآن 19 دولة؛ هي: السودان ومصر وبوروندي ورواندا وسوازيلاند وملاوي وأوغندا وزامبيا وزمبابوي وموريشيوس وسيشل وارتريا وجيبوتي وأثيوبيا وكينيا وجزر القمر ومدغشقر والكونغو الديمقراطية وليبيا. ويقطنها ما يقارب 389 مليون نسمةً وتصل وارداتها السنوية إلى 32 مليار دولار، فيما تبلغ صادراتها حوالي 82 مليار دولار أمريكي، ويبلغ الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول أكثر من 230 مليار دولار، وبذلك تُفر سوقاً رئيسةً عالميةً للتجارة الداخلية والخارجية.

لم يكن السودان من الدول المؤسسة لمنطقة التجارة التفضيلية لدول شرق وجنوب أفريقيا ولكنه انضم إليها بموجب المادة رقم (46) من تلك الاتفاقية، والتي تمنح حق العضوية لتلك الدول التي تجاور مباشرة إحدى الدول الأعضاء، ولقد انضم السودان في أغسطس عام 1990م وفي ظروف صعبة كان يعاني فيها من الحصار والمقاطعة، وبالتالي يعد من مؤسسي السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا) التي تم إنشاؤها في عام 1993م.

وتم تكوين الأمانة العامة للكوميسا التي تقوم بتنسيق أنشطة الكوميسا في السودان بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (179) في فبراير 1992م ومقرها وزارة التجارة الخارجية وتتكون من القطاعين العام والخاص، وذلك بغرض تنسيق ومتابعة تنفيذ برامج وخطط ومشاريع المنظمة بالسودان مع العمل

(1) بابكر حامد الناير عيسى مرجع سابق 2012م.

على موازمتها مع الأهداف والبرامج الوطنية، إضافةً إلى الإعداد والتحضير لاجتماعات المنظمة ولجانها المختلفة داخل السودان والمشاركة في فعاليتها التي تعقد خارجياً بأي من الدول الأعضاء (1). ومن أهم أهداف الكوميسا ما يلي:

1. التوصل إلى النمو المتواصل والتنمية المستدامة في الدول الأعضاء عن طريق تشجيع هيكل إنتاج وتسويق متوازن ومتناسق.

2. العمل على تعزيز العلاقات بين دول العالم والسوق المشتركة.

3. دفع عجلة التنمية المشتركة في جميع مجالات النشاط الاقتصادي والتبني المشترك لسياسات الاقتصاد الكلي وبرامجه لرفع مستويات المعيشة وتشجيع العلاقات الاقتصادية بين الدول الأعضاء.

4. التعاون في مجال دفع مسيرة السلام والأمن والاستقرار بين الدول الأعضاء وذلك لتقوية التنمية الاقتصادية في المنطقة.

5. التعاون في إنشاء مناخ للاستثمار المحلي والأجنبي في الدول الأعضاء.

**وقد نصت الاتفاقية على عدة بنود يلتزم بها الأعضاء، وهي:**

1. استمرار تطبيق جداول التخفيضات الجمركية السابق إقرارها في نطاق منطقة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب أفريقيا PTA، وذلك على جميع أنواع السلع التي يتم تبادلها بين 60% أكتوبر 1993م، 70% أكتوبر 1994م، 80% أكتوبر 1996م، 100% أكتوبر 2000م.

2. إزالة جميع الحواجز غير الجمركية على الواردات من الدول الأعضاء، وذلك خلال عام من تاريخ الانضمام.

3. التوصل إلى تعريف جمركية مشتركة (اتحاد جمركي) عام 2004م.

4. إقامة اتحاد نقدي خلال مراحل تنتهي في عام 2025 م.

5. الهدف النهائي هو الوصول إلى سوق أفريقية مشتركة.

(1) أحمد العثيم، الكوميسا بين الواقع والمأمول، 2010م.

## ثانياً: التبادل التجاري بين السودان ودول كتكتل الكوميسا:

في جانب التبادل التجاري بين السودان ودول الكوميسا نجد أنّ التجارة البينية في إطار الكوميسا عموماً ضعيفة وفي عجز مستمر. والجدول التالي رقم (8) يوضح صادرات وواردات السودان لدول الكوميسا خلال الفترة 2001-2011م:

### جدول رقم (2)

#### الصادرات والواردات السودانية لدول الكوميسا 2001-2013م (بالمليون دولار)

السنة	الصادرات السودانية لدول الكوميسا	نسبة الصادرات السودانية لدول الكوميسا لإجمالي الصادرات (%)	الواردات السودانية من دول الكوميسا	نسبة الواردات السودانية من دول الكوميسا لإجمالي الواردات (%)	الميزان التجاري مع دول الكوميسا
2001	78.6	4.3	137.6	6.3	59 -
2002	63.9	3.2	159.5	6.5	95.6 -
2003	55.7	2.2	194	6.7	138.3 -
2004	114.3	3	292.5	7.2	178.2 -
2005	84.2	1.7	369.5	5.5	285.3 -
2006	118.7	2	444,5	5.5	325.8 -
2007	86.8	1	720,3	8.2	633.5 -
2008	65.3	0.5	662,3	7.1	597 -
2009	152.8	2	650	6.7	497.2 -
2010	282.2	2.5	872,8	8.7	590.6 -
2011	260.4	3	515,1	7.6	254.7 -
2012	380.6	9.3	782.4	8.4	401.8 -
2013	217.7	3	946.2	9.5	728.5 -

المصدر: بنك السودان، الموجز الإحصائي للتجارة الخارجية.

- يتضح من الجدول رقم (8) أنّ متوسط حجم صادرات السودان لدول الكوميسا للفترة من 2001م-2013م يساوي 2.9% من جملة صادرات السودان الكلية، وهذا يوضح ضعف علاقات السودان التجارية مع الكوميسا وعدم الاستفادة الكافية من فضاء هذا التكتل في الانفتاح على إفريقيا لتسويق منتجاته خاصةً وأنّ هذه النسبة ورغم قلتها تركزت على دولة واحدة وهي جمهورية مصر ونسبة كبيرة جداً.
- بعض الأعوام شهدت تدني واضح في صادرات السودان للكوميسا (2005م-2007م-2008م-2009م) بنسب (1.7%، 1%، 0.5%، 2%) على التوالي، والسبب في ذلك أنّه في الأعوام

- 2005م-2007م كان التركيز على البترول بصورة أكبر، وفي الأعوام 2008م-2009م تأثر ذلك بالأزمة المالية العالمية، خاصةً وأنَّ معظم صادرات السودان للكميسا منتجات زراعية أولية.
- يلاحظ أنَّ متوسط حجم الواردات من دول الكوميسا يساوي 7.2% من الحجم الكلي للواردات خلال الفترة 2001م-2013م، أيضاً هذا المؤشر يعكس مدى ضعف تجارتنا البينية مع دول الكوميسا.
- يلاحظ الزيادة المضطربة لقيمة الواردات من مجموعة دول الكوميسا خلال الفترة من 2001م-2007م، ثم بدأت في التناقص في العامين 2008م-2009م لعامل الأزمة المالية العالمية، ثم ارتفعت بصورة أكبر في العام 2010م، وانخفضت مرةً أخرى في العام 2011م، وذلك لخروج جنوب السودان من منظومة الاستهلاك، ومن ثمَّ عاودت الارتفاع مرةً أخرى في عامي 2012/2013م.

#### ثالثاً: نتائج تجربة السودان مع تكتل الكوميسا:

1. ظل الميزان التجاري مع دول الكوميسا يشكل عجزاً مستمراً في الفترة من 2001م - 2013م ومتصاعداً نتيجةً لضعف الصادرات السودانية لدول الكوميسا مقابل الواردات منها.
2. نسبة حجم الصادرات السودانية إلى دول الكوميسا مقارنةً مع إجمالي صادرات السودان الكلية خلال فترة الدراسة ضعيفة جداً بمتوسط 2,3 % فقط، مقابل 6,9% متوسط حجم الواردات من دول الكوميسا لنفس الفترة، مما يدل على ضعف التبادل التجاري بين السودان ودول الكوميسا كتكتل اقتصادي إقليمي مهم في المنطقة مقارنةً مع الدول الأخرى، ويرجع ذلك أيضاً لضعف الميزة التنافسية للصادرات السودانية رغم وجود الحوافز والامتيازات التي توفرها الاتفاقية، مما يعني أنَّ انضمام السودان للكميسا ذو مردود سلبي من حيث مؤشر الميزان التجاري.
3. استفاد السودان من بنك التجارة التفضيلية في تمويل العديد من المشروعات الاستثمارية في السودان، مع العلم أنَّ هنالك بعضاً من التمويل لم يتم تسديده حتى الآن. مما يبرهن على أنَّ الاتفاقية تسهم بقدر (رغم قلته) في دعم وتقديم الاقتصاد السوداني. ويدعم الاتجاه المؤيد للاتفاقية.
4. تمثل السلع غير البترولية (خاصةً القطن والسهم) النسبة الأكبر في جدول الصادرات إلى دول الكوميسا، وينسبة أكبر إلى مصر.

5. تركزت العلاقات التجارية خلال فترة الدراسة بصورة أكبر مع مصر، وهناك دول أخرى خارج إطار التبادل التجاري مع السودان، ويدل ذلك على ضعف التجارة البينية بين دول الكوميسا الأخرى.
6. هناك عدد من الدول الأفريقية الأخرى خارج مظلة الكوميسا ظلت تتقدم دول الكوميسا في علاقاتها التجارية مع السودان، خاصةً في قيمة الصادرات إليها رغم قلة هذه الدول في العدد والتي لا تتعدى الخمس دول مقارنةً مع تسع عشرة دولةً تشملها الاتفاقية.
7. معظم صادرات السودان من المنتجات الأولية، ولها تصدر بنسبه أكبر إلى الدول الصناعية والدول العربية وشرق آسيا، ويمكن أن يفسر ذلك بأن الدول فلأفريقية في مجملها هي دول تنتج سلعاً أولية؛ مما قلل من فرصة تسويقها داخل منظومة دول الكوميسا. ولهذا السبب تذهب بعض الجهات الرسمية في البلاد إلى أنّ السودان لم يستفد من التعريفه الصفريه في الكوميسا.
8. حجم تجارة مصر مع السودان لا يتعدى 1% من الحجم الكلي لتجارة مصر الخارجية، أما في الجانب الأخر نجد أنّ حجم تجارة السودان مع مصر لا يتعدى 3% من حجم تجارة السودان الخارجية الكلية.
9. صادرات السودان إلى مصر عبارة عن مواد خام وأولية، وطبيعه الرسوم الجمركية المفروضة على مثل هذه السلع ضعيفة أو صفريه، فالسودان غير مستفيد من التخفيضات الجمركية عند دول الاستيراد وبالأخص مصر.
- مما سبق ذكره يمكن القول بأنّ التكتل في مجموعات إقليمية اقتصادية أصبح ضرورة زمان ومكان، إذا ما توفرت الشروط والحوافز المشجعة للتبادل التجاري بين الدول، وإمكانية استفادة هذه الدول من الحوافز والفوائد التي توفرها مثل هذه التكتلات الإقليمية، خاصةً وأنّ التجارة الخارجية تسهم إسهاماً مقدراً في اقتصاد السودان، ويمكن أن تمهد مشاركته في اتفاقية الكوميسا بعد معالجة العقبات والخلل في الميزان التجاري تقوية موقف السودان التفاوضي في الانضمام لمنظمة التجارة العالمية WTO.

## المبحث الثاني: تجربة السودان مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

في العام 1997م تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية قراراً بتأسيس منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خلال 10 سنوات بدءاً من فبراير 1998م. وتضمن القرار التخفيض التدريجي بنسبة 10% سنوياً للرسوم الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل والمفروضة على تبادل البضائع العربية ذات المنشأ المحلي، وقد وافق جميع الأعضاء على شروط تأسيس المنطقة والالتزام به. وفي عام 2002م، قرر المجلس الاقتصادي والاجتماعي بالمرسوم رقم 1431 أن ينهي المرحلة الانتقالية في 2005/1/1م بدلاً من 2007/1/1م، وعليه فإنَّ التخفيض الجمركي يصبح 20% في 2003/1/1م، و2004م، لتصبح 100% بحلول 2005/1/1م. وتضم مجموعة الدول التي طبقت التخفيض التدريجي للتعريف منذ عام 1998م سوريا، الإمارات المتحدة، الأردن، لبنان، تونس، العراق، البحرين، السعودية، قطر، عمان، الكويت، مصر، المغرب، ليبيا.

أما الدول التي انضمت مؤخراً لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى؛ هي: السودان واليمن والسلطة الفلسطينية، وطبقاً لشروط الدول الأقل تطوراً؛ فإنَّ الفترة الانتقالية التي يتوجب فيها على السودان واليمن تطبيق الاتفاقية تمتد من 2005م وحتى 2010م، بينما تم استثناء السلطة الفلسطينية من التخفيض نظراً للوضع الذي تعاني منه. والبضائع العربية التي أعفيت من الرسوم الجمركية وغير الجمركية والضرائب بموجب الاتفاقية فهي: الإنتاج النباتي والحيواني، والخامات المعدنية وغير المعدنية، والمنتجات نصف المصنعة والمتضمنة في القائمة المصدقة من المجلس الاقتصادي، والبضائع المنتجة من قِبَل المشاريع العربية المشتركة المؤسسة في إطار الجامعة العربية، أو المنظمات العربية التي تعمل في إطارها.

### أولاً: الأهداف العامة للاتفاقية:

نصت الاتفاقية على أنه يجب أن تكون الاتفاقية محققةً للأهداف التالية عند التحرير التجاري الكامل بين الدول العربية، وهي كالاتي:

توجه كل من المجلس الاقتصادي ومجلس الوحدة الاقتصادية العربية نحو إقامة منطقة تجارة حرة عربية تضم كافة الدول العربية لتحقيق الأهداف التالية:

1. زيادة حجم التبادل التجاري بين الدول الأعضاء في الاتفاقية.

2. التكامل من حيث الإنتاج حسب الميزة النسبية لكل منتج.
3. تعديل بيئة الاستثمار لتوسيع التصدير للأسواق العربية وتطوير البنية التحتية للاستثمار.
4. الاهتمام بمعايير الجودة والتوعية لتحقيق المنافسة السعرية وزيادة الحصص التسويقية.
5. خلق وحدة اقتصادية متكاملة (اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية).

### ثانياً: البرنامج التنفيذي لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

استجابةً لقرار القمة العربية أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي قراراً عام 1997م تضمن الموافقة على برنامج تنفيذي لاتفاقية تيسر التبادل التجاري العربي يقام بمقتضاه وفي إطاره منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، واشتمل البرنامج التنفيذي لاتفاقية منطقة التجارة الحرة على ما يلي:

1. تحرير تدريجي للتجارة البينية العربية عن طريق تخفيض الضرائب الجمركية بنسبة 10% سنوياً بدءاً من يناير 1998.
2. إلغاء القيود الاستيرادية غير التعريفية.
3. تبادل المعلومات والبيانات عن التجارة العربية.
4. وضع آلية لتسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء.
5. منح الدول الأقل نمواً معاملةً تفضيليةً.
6. التشاور حول الأنشطة المرتبطة بالتجارة والبحث العلمي والتشريعات وحماية الملكية الفكرية.
7. تمنح هذه الاتفاقية الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية (22 دولة) مزايا تطبيق التعريفية الصفرية؛ حيث تُزال فيها التعريفات الجمركية والعوائق غير الجمركية أمام حركة التجارة بين الدول الأعضاء، وقد تم تطبيق التعريفية الصفرية منذ عام 2005م، ومُنح السودان استثناءً من ذلك حتى عام 2010م.

### ثالثاً: التبادل التجاري بين السودان والدول العربية الأعضاء في المنطقة العربية الحرة:

في جانب التبادل التجاري بين السودان والدول العربية، نجد أنَّ التجارة البينية في إطار المنطقة في تطور مستمر، وذلك رغم العجز الواضح في الميزان التجاري، والجدول التالي رقم (9) يوضح التبادل التجاري بين السودان والدول العربية خلال الفترة 2001-2013م:

### جدول رقم (3)

الصادرات والواردات السودانية للدول العربية 2001-2013م (بالمليون دولار)

السنة	الصادرات السودانية للدول العربية	نسبة الصادرات السودانية للدول العربية لإجمالي الصادرات (%)	الواردات السودانية من الدول العربية	نسبة الواردات السودانية من الدول العربية لإجمالي الواردات (%)	الميزان التجاري مع الدول العربية
2001	197	11.6	419	26.4	222 -
2002	313	16	899	36.7	586 -
2003	304	12	1147	39.7	843 -
2004	430	11.3	1051	25.7	621 -
2005	384	7.9	1765	26.1	1381 -
2006	549	9.7	1804	22.3	1255 -
2007	423	4.7	1924	21.9	1501 -
2008	756	6.4	2136	22.8	1380 -
2009	650	7.8	1865	19.2	1215 -
2010	1621	14.2	2856	28.4	1235 -
2011	2114	21.8	2522	27.3	408 -
2012	2651	65.1	2233	24.2	418
2013	1771	24.9	2618	26.4	847 -

المصدر: بنك السودان-التقارير السنوية، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2013-2001م.

- يتضح من الجدول رقم (9) أنّ تجارة السودان البينية مع الدول العربية في تطور مستمر؛ حيث ارتفع حجم التجارة مع الدول العربية من 616 مليون دولار عام 2001م إلى 4389 مليون دولار عام 2013م، وتعتبر الإمارات العربية المتحدة أكبر الشركاء التجاريين للسودان تليها المملكة العربية السعودية ومصر والأردن، وأنّ أقل الشركاء التجاريين للسودان هم المغرب والعراق والجزائر وليبيا؛ مما يتطلب تنشيط التجارة بين السودان وهذه الدول.
- تركزت صادرات السودان بشكل أساسي على السلع الزراعية؛ مثل القطن والسمسم والصمغ العربي والحيوانات الحية واللحوم والجلود والبتروول ومنتجاته، مع غياب للصادرات الصناعية نتيجةً لضعف القدرة التنافسية.

- سجلت واردات السودان بشكل عام تصاعداً مستمراً خلال الفترة من (2001م الي 2012م) عدا عام 2013م الذي انخفضت فيه الصادرات بنسبة 33%، وذلك بسبب سياسة الترشيد التي اتبعتها الحكومة مؤخراً.

#### رابعاً: نتائج تجربة السودان مع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

1. استفاد السودان من التسهيلات التجارية التي تمنحها اتفاقيات منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ومن شراكاته التجارية والتسويقية مع دول المنطقة. وقد ظهر ذلك جلياً في الزيادة المضطردة في حجم الصادرات والواردات.
2. من الفوائد التي يجنيها السودان من الانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، زيادة فرص التصدير، وفتح أسواق جديدة وتحسين جودة المنتج الوطني، ولكن هناك تخوف من سياسة الإغراق وحادّة المنافسة غير المتكافئة بين السودان وبعض الدول التي تملك مقدراتٍ صناعيةً عاليةً؛ مثل مصر والمملكة العربية السعودية والإمارات.
3. عضوية السودان في منطقة التجارة العربية الكبرى تمنحه الفرصة ليحقق التكامل الاقتصادي مع الدول العربية، ووزيادة حجم التبادل التجاري مع هذه الدول، ويحقق الاستقرار الاقتصادي بتأمين بنية اقتصادية مشتركة ومتطورة.
4. التسهيلات التي تمنحها اتفاقيات انتقالات عناصر الإنتاج للعمالة ورؤوس الأموال منح فرصة انتقال الأيدي العاملة السودانية إلى عدد من دول المنطقة، وصاحب ذلك حركة تحويلات هامة من هذه العمالة إلى السودان حتى أصبحت تلك التحويلات من أهم مصادر للنقد الأجنبي للسودان.

## المبحث الثالث: مساعي السودان للانضمام لمنظمة التجارة العالمية:

تقدمت حكومة السودان بطلب الانضمام لمنظمة التجارة العالمية (WTO) في 24 أكتوبر 1994م (الوثيقة رقم PC/W/4)، وتم قبوله كعضو مراقب، وأتيحت له كل امتيازات العضو المراقب من حضور الاجتماعات واستلام المساعدات العينية<sup>(1)</sup>، وفي 25 أكتوبر 1994م قامت اللجنة التحضيرية التابعة لمنظمة التجارة العالمية بإنشاء فريق عمل (Working Party) لفحص طلب السودان الانضمام للمنظمة تحت المادة 12 من اتفاقية مراكش، والتي تم بموجبها إنشاء منظمة التجارة العالمية (Art.XII)، ومرجعية فريق العمل (Terms of Reference)، وعضويتها موجودة في الوثيقة (WT/ACC/SDN/1). وتتم عملية الانضمام - ضمن خطوات وإجراءات أخرى - عبر مرحلتين المفاوضات متعددة الأطراف، والمفاوضات الثنائية مع الدول الأعضاء<sup>(2)</sup>.

### أ) المفاوضات متعددة الأطراف:

- تم عقد أول اجتماع لفريق العمل في 2003/7/10م، كما تم عقد اجتماع فريق العمل الثاني في 2004/3/10م.
- قام فريق العمل في الاجتماع الأول والثاني بفحص وثيقة السودان حول نظام تجارته الخارجية (Memorandum on Foreign Trade (MFT))، وهي الوثيقة الأساسية، وقدمها السودان في يناير 1999م. كما كان أمام فريق العمل الأسئلة التي تقدم بها أعضاء المنظمة (WTO Members) حول نظام التجارة الخارجية للسودان (561 سؤالاً)، مع الأجوبة عليها التي أعدها السودان، وكذلك كل المعلومات التي قدمتها السلطات السودانية، بما في ذلك الخطة القانونية لتنفيذ التزاماته تحت اتفاقيات المنظمة، كما قدم السودان أيضاً خطة عمل متكاملة لتنفيذ هذه الالتزامات مصحوبةً باحتياجات السودان من المساعدات الفنية (Technical Assistance).
- خلال اجتماعاته بفريق العمل المعين من قبل المنظمة أكد الوفد السوداني المفاوض التزام حكومته بالأهداف والمبادئ التي تحكم النظام التجاري متعدد الأطراف (Multilateral Trading)

(1) خالد حسن البيلي، أوضاع التجارة الخارجية في السودان، 2014م.

(2) محمد بشير عبد الرحمن، انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية - أين نحن الآن؟، ورشة الحوار بين القطاع العام والخاص لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية 17-18/4/2012م.

(System)، وأن حكومة السودان مدركة تماماً لأهمية الإصلاحات الداخلية الضرورية، في سبيل فتح الاقتصاد تدريجياً.

- قامت سكرتارية منظمة التجارة العالمية بإخطار حكومة السودان بتحديد تاريخ اجتماعات فريق العمل الثالث لينعقد في 12 أكتوبر 2004م بجنيف. إلا أن السودان تسلم خطاباً من المنظمة بتاريخ 21 سبتمبر 2004م يشير إلى تأجيل الاجتماع المقرر في 12 أكتوبر 2004م إلى وقت لاحق يتم الاتفاق حوله مستقبلاً، مع الإشارة لرغبة الأعضاء في المزيد من الوقت لدراسة الوثائق (الممتازة) التي تقدم بها السودان.

### (ب) المفاوضات الثنائية (Bilateral Negotiations):

- أجرى السودان العديد من المشاورات والاتصالات الثنائية غير الرسمية (Focused Informal Consultations)، وذلك لتسهيل عملية انضمامه للمنظمة وفق معطيات الوثيقة (WTO\WT\MIN(3) الصادرة من المنظمة حول انضمام الدول الأقل نمواً (LDCs)، شملت هذه المشاورات كل من: الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوربي، كندا، استراليا، فرنسا، المملكة المتحدة، اليابان، الصين (2004 - 2005م).
- برغم تأجيل اجتماعات فريق العمل الثالث (3rd WP)، فقد أجرى السولن مفاوضات ثنائية رسمية في إطار انضمامه مع عدد من الدول؛ كالصين، البرازيل، باكستان، الهند، تركيا، اليابان، أفغانستان، أندونيسيا، ماليزيا وبنغلاديش، وذلك تحت إشراف سكرتارية المنظمة في الفترة من 15 نوفمبر - 7 ديسمبر 2006م.
- تم التوقيع على اتفاقيات ثنائية بصفة نهائية مع كل من البرازيل، الصين، والأردن في عام 2007م، وأودعت صور من هذه الاتفاقيات لدى سكرتارية المنظمة كما هو مطلوب.
- المفاوضات الثنائية مع كل من الهند واليابان في مراحل متقدمة وتدور حول طلبات هذه الدول في الخدمات.
- لم يتلق السودان أي طلبات من الدول الأخرى المذكورة عاليه حول عرض السودان في السلع والخدمات، والجدول التالي رقم (10) يوضح موقف السودان من الانضمام لمنظمة التجارة العالمية:

#### جدول رقم (4)

#### جدول زمني يوضح موقف السودان من الانضمام لمنظمة التجارة العالمية

الموضوع	التاريخ	الموضوع	التاريخ
طلب الانضمام للمنظمة	14 أكتوبر 1994م	إنشاء فريق العمل	25 أكتوبر 1994م
مذكرة السودان حول نظامه الاقتصادي وتجارته الخارجية.	26 يناير 1999م	وثائق تتعلق بالزراعة، والخدمات، الصحة والصحة النباتية، العوائق الفنية أمام التجارة (TBT)، والملكية الفكرية (TRIPS) المادة 66	خلال عام 2003م
الخطة القانونية لتنفيذ التزامات السودان WT/ACC/SDN/16	30 يونيو 2004م	عرض السودان المبدئي في الخدمات	1 يوليو 2004م
الدفعة الأولى من الأسئلة (112 سؤال) والإجابة عليها	25 يوليو 2000م 1 ديسمبر 2000م	الدفعة الثانية من الأسئلة (142 سؤال) والإجابة عليها	24 يناير 2001م - يناير 2003م
عرض السودان في السلع	1 يوليو 2004م	الدفعة الثالثة من الأسئلة (177 سؤال) والإجابة عليها	16 يناير 2004م - فبراير 2004م
الدفعة الرابعة من الأسئلة (130 سؤال)	30 يونيو 2004م	كشف بالرسوم خاصة رسوم الخدمات التي يطبقها السودان ولا تتماشى مع المادة (8) من اتفاقية الجات (Inconsistent with Article VIII of GAT)	30 أغسطس 2004م
خطة السودان لتنفيذ التزاماته تحت اتفاقية الخدمات (GATS)	20 سبتمبر 2004م	الاجتماع الأول لفريق العمل	11 يوليو 2003م
خطة العمل التي توضح طلبات السودان من الفترات الانتقالية، والمساعدات الفنية لتنفيذ التزاماته من (اتفاقية الجات 1994م، SPS, TRIPS, TBT, TRIMS) تحت المواد (V, VII, VIII, X)	8 سبتمبر 2004م	الاجتماع الثاني لفريق العمل	10 مارس 2004م
الاجتماع الثالث لفريق العمل	12 أكتوبر 2004م (تم تأجيله لأجل غير مسمى).	تعليق السودان وملاحظاته حول ملخص الحقائق المتصلة بانضمامه للمنظمة والذي أعدته سكرتارية المنظمة	استلم السودان الملخص في يوليو 2004م، وسلمه للمنظمة 23 أغسطس 2004م، ووزع على أعضاء المنظمة في 25 سبتمبر 2004م
عرض السودان المعدل فيما يخص السلع	14 فبراير 2005م	سجل إنجازات السودان لعامي 2006/2005م	تم تسليمه لسكرتارية المنظمة في عام 2006م
مراجعة وتحديث مذكرة السودان حول نظامه التجاري	تم الفراغ منها في أبريل 2012م بغرض دفع عملية المفاوضات.		

المصدر: محمد بشير عبد الرحمن، انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، أين نحن الآن؟ المزاي والتحديات وآفاق إكمال الانضمام بشكل متوازن، ورشة الحوار بين القطاع العام والخاص لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية 17- 18/4/2012م.

## خاتمة الفصل:

- بعد انضمام السودان لمنطقة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب أفريقيا (الكوميسا)، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GAFTA)، وجدت الصناعات السودانية نفسها لأول مرة أمام منافسة حقيقية عانت منها كثيراً. ومن العوامل الرئيسية التي أدت إلى ضعف وتدني مردود الصناعات الوطنية هو الحماية المطلقة التي وفرتها لها الدولة قبل التحرير الاقتصادي. هذا ولم يكن القطاع الزراعي أحسن حالاً من القطاع الصناعي رغم الميزات التي يتمتع بها السودان من وفرة في الأراضي الصالحة للزراعة ووفرة الماء.
- تجارة السودان البينية مع الدول العربية في تطور مستمر؛ حيث ارتفع حجم التجارة مع الدول العربية من 616 مليون دولار عام 2001م إلى 4389 مليون دولار عام 2013م، وتعتبر الإمارات العربية المتحدة أكبر الشركاء التجاريين للسودان تليها المملكة العربية السعودية ومصر والأردن، وأن أقل الشركاء التجاريين للسودان هم المغرب والعراق والجزائر وليبيا، مما يتطلب تكثيف التجارة مع أكبر الشركاء التجاريين من الدول العربية، وتنشيط التجارة مع الدول العربية الأقل تبادلاً مع السودان، وذلك لسد الفجوة المتوقعة في تجارة السودان الخارجية بعد انضمامه لمنظمة التجارة العالمية؛ خاصة في السنوات الأولى من الانضمام.
- مما لا شك فيه أن توحيد الدول النامية والأقل نمواً يمكنها بما لها من أغلبية مطلقة في عضوية المنظمة من أن يكون لها صوت مسموع في طرح القضايا والمشاكل ذات الأولوية عندها، وتكون الأغلبية صمام الأمان ضد محاولات التهميش والهيمنة التي ظلت تمارسها الدول الغنية طوال الفترة السابقة. خاصة بعد أن أصبح الالتحاق بعضوية منظمة التجارة العالمية أمراً لا غنى عنه في ظل نشر مبادئ التجارة الحرة والحركة الحرة للأموال الاستثمارية، والدور المتزايد للقطاع الخاص - وذلك لأن منظمة التجارة العالمية هي الهيكل المؤسسي للنظام التجاري متعدد الأطراف. والأمر المهم أنه لن تكون هناك فرصة للبقاء خارج نطاق السوق العالمي، ولن تكون هناك فرصة للتقدم العلمي والتقني خارج نطاق التبادل في نطاق السوق العالمي.

## الفصل الرابع الآثار المحتملة من انضمام السودان للمنظمة في ظل واقعه الاقتصادي وتجارته الخارجية

المبحث الأول: واقع الاقتصاد السوداني خلال الفترة 1997-2013م.

المبحث الثاني: سياسات السودان التجارية قبل وبعد التحرير  
الاقتصادي.

المبحث الثالث: وضع تجارة السودان الخارجية خلال الفترة 1997-  
2013م.

المبحث الرابع: الآثار المحتملة من انضمام السودان للمنظمة.

## الفصل الرابع

### الآثار المحتملة من انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية في ظل واقعه الاقتصادي وتجارته الخارجية

#### تمهيد:

مر الاقتصاد السوداني منذ الاستقلال بمراحل عديدة تطور من خلالها. وقد تم تطبيق نظم اقتصادية مختلفة عبر تلك المراحل كان لها أثرها الواضح في صياغة ملامح ذلك الاقتصاد، فعقب الاستقلال مباشرة أثرت النخبة الوطنية التي تولت حكم البلاد السير على نفس النسق الاقتصادي الذي كان سائداً خلال الفترة الاستعمارية؛ حيث لم تقم بإحداث أي تغيير جوهري في النظام الاقتصادي الذي ورثته من الاستعمار، والذي كان نظاماً رأسمالياً يعمل بطبيعة الحال على استنزاف موارد السودان الاقتصادية لصالح الاقتصاد البريطاني. فالمعروف تاريخياً أنّ الإدارة الاستعمارية التي كانت تحكم السودان قبل استقلاله عملت على بناء هيكل اقتصادي أحادي يعتمد بدرجة كلية على قطاع إنتاج أولي هو القطاع الزراعي. وركزت فيه على إنتاج القطن كمحصول نقدي رئيسي يصدر إلى بريطانيا ليستخدم كمدخلات إنتاج لمصانع النسيج البريطانية<sup>(1)</sup>، وقد أنشئ مشروع الجزيرة كأكبر مشروع اقتصادي في السودان خصيصاً لتحقيق هذا الهدف. وبدلاً من أن تعمل الحكومات الوطنية التي أعقبت الاستقلال على إعادة بناء هيكل الاقتصاد السوداني على أساس التعدد والتنوع والتوازن حتى ينمو ويزدهر ويقوى عوده، تبنت الهيكل الاقتصادي الموجود منذ الفترة الاستعمارية وعملت على تطويره في نفس الاتجاه. والدليل الأقوى على ذلك أنّ برامج وخطط التنمية التي انتهجت بعد الاستقلال وخلال عقد الستينيات من القرن المنصرم قامت على النموذج الرأسمالي الغربي الذي يركز على الاستثمارات التي تعظم الأرباح، فقد كان اهتمام تلك البرامج والخطط منصباً بدرجة كبيرة على مشروعات القطاع الزراعي وفي مناطق معينة بحكم توفر الموارد اللازمة لنجاح تلك المشروعات فيها بشكل أكبر من المناطق والقطاعات الأخرى. وقد ساهم ذلك بدرجة كبيرة في تكريس النظام الاقتصادي القائم على أحادية الهيكل، ومن ثمّ ساهم في تكريس وضعية الضعف الاقتصادي الذي ظل يعاني منه السودان لعقود عديدة.

(1) محمد عبد القادر محمد خير، الاقتصاد السوداني - المسار التاريخي وفرص وتحديات المستقبل (قراءة لما قبل وما بعد انفصال الجنوب)، الرائد للعلوم والبحوث 2015م.

في حقبة السبعينيات من القرن العشرين حدث تحول كبير في طبيعة النظام الاقتصادي في السودان حينما تبنت حكومة السودان في ذلك الوقت النظام الاشتراكي كمنهج اقتصادي رأت أنه السبيل الوحيد لإقالة عثرة الاقتصاد الوطني والاتجاه به نحو التنمية والنقد الاقتصاديين. وأول ما بدأت به في هذا الإطار هو مصادرة وتأميم عدد من الشركات والمؤسسات والمشروعات التي كان يملكها القطاع الخاص، وذلك في العام 1970م، لتؤول ملكيتها إلى القطاع الحكومي. ثم اعتمدت بعد ذلك منهج التخطيط المركزي والتحكم الحكومي في إدارة الاقتصاد، فكانت نتيجة ذلك أن اتسع نطاق القطاع العام الذي تمدد في كافة مجالات النشاط الاقتصادي، الإنتاجي منها والخدمي، فسيطرت الحكومة بذلك على حركة الاقتصاد القومي ككل. ولم يكن أمام القطاع الخاص سوى التحرك في نطاق ضيق ومحدود.

وعلى الرغم من أن خطط وبرامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي وضعت ونفذت خلال تلك الحقبة هدفت بشكل رئيسي إلى إحداث تغيير جذري في بنية الاقتصاد السوداني، وإعادة توظيف واستغلال موارده المتنوعة بكفاءة، ومن ثم توزيع ثمار ذلك بعدالة، إلا أن الذي حدث هو زيادة هيمنة القطاع الزراعي على الاقتصاد السوداني، وذلك على حساب القطاعات الاقتصادية الأخرى. ولم يكن ذلك من خلال تطوير الزراعة التقليدية التي كانت تنتشر في مناطق واسعة من السودان وتمثل نشاط غالبية السكان، وإنما كان من خلال التركيز على الزراعة الحديثة أو في مناطق معينة من البلاد. الأمر الذي أدى إلى تدهور حجم النشاط الزراعي، خاصة في مناطق الزراعة التقليدية، وهجرة كثير من المشتغلين به إلى المدن والمناطق الحضرية. وقد كان ذلك خصماً على مجمل الأداء الاقتصادي في السودان بحكم ريادة القطاع الزراعي فيه. كما أن القطاع الصناعي، الذي كان يعول عليه كثيراً في إحداث التغيير البنوي المطلوب في هيكل الاقتصاد السوداني، فشل في تحقيق ما هو مطلوب منه؛ خاصة مشروعات التصنيع الزراعي التي أولتها خطط وبرامج التنمية اهتماماً خاصاً، وذلك بسبب عوامل عديدة أبرزها البيروقراطية الحكومية التي كانت تدار بها تلك المشروعات. ولم يكن قطاع الخدمات الاقتصادية بأحسن حالاً في تلك الحقبة، إذ لم تشهد مجالاته المختلفة (النقل، الاتصالات، الطاقة، المصارف وغيرها)، سوى تطور محدود.

لقد أدخل نظام الاقتصاد الموجه، القائم على التدخل الحكومي والتخطيط المركزي، الاقتصاد السوداني في نفق الجمود والركود خلال حقبتَي السبعينات والثمانينات. وقد أدى ذلك إلى بروز مشكلات اقتصادية عديدة عانى منها السودان كثيراً، أبرزها تقادم الديون الخارجية بشكل مضطرب نتيجةً للاعتماد على القروض الخارجية لتمويل مشروعات تنموية ذات عائد منخفض فشلت في نهاية الأمر في تحقيق أي تقدم تنموي يستفاد منه في سداد قيمة وفوائد تلك القروض؛ مما يؤكد مدى العجز المؤسسي في التخطيط وتنفيذ مشروعات التنمية. ومن جانب آخر فقد تراجع الإنتاج بصورة ملحوظة وبشكل أثر على نمو الناتج المحلي الإجمالي، حيث ظل يسجل معدلات نمو سالبة في معظم سنوات حقبة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، وذلك بسبب جمود الاستثمارات وارتفاع تكلفة الإنتاج وهجرة رأس المال الوطني. وقد أدى ذلك إلى حدوث حالة من الركود الاقتصادي امتدت لسنوات عديدة جرت في ركابها مشكلات أخرى مزمنة؛ مثل ارتفاع معدلات التضخم والبطالة وتدهور قيمة العملة الوطنية في مقابل العملات الأجنبية. وقد كان ذلك تعبيراً عن حالة عدم التوازن الداخلي والخارجي التي كانت سمةً غالبيةً في الاقتصاد السوداني خلال تلك الفترة.

المرحلة الرئيسية الثالثة في المسار التاريخي للاقتصاد السوداني بدأت في العام 1992م بتطبيق سياسة التحرير الاقتصادي واعتماد منهج اقتصاد السوق كنظام اقتصادي. وقد اقتضى ذلك تقليص الدور الحكومي في الاقتصاد واقتصاره فقط على التدخل عن طريق السياسات. وفي هذا الإطار تم تنفيذ برنامج واسع للخصخصة تضمن بيع وتصفية معظم المؤسسات والشركات والهيئات الاقتصادية الحكومية؛ حيث استهدف هذا التوجه الاقتصادي الجديد تحريك الجمود الاقتصادي الذي ظل يعاني منه الاقتصاد السوداني رديحاً من الزمن عن طريق تحجيم سيطرة القطاع العام على النشاط الاقتصادي وكسر احتكاراته في هذا المجال وتحرير الاقتصاد من القيود المختلفة، وفتح الباب واسعاً أمام القطاع الخاص ليتولى زمام المبادرة الاقتصادية ويقود النشاط الاقتصادي نحو تحقيق أهداف وغايات الاقتصاد القومي<sup>(1)</sup>.

لقد شهد الاقتصاد السوداني خلال تلك المرحلة عدة تطورات، منها ما كان سالباً ومنها ما كان إيجابياً. ففي السنوات الأربع الأولى لتطبيق سياسة التحرير الاقتصادي حدث اضطراب واضح في

(1) أحمد مجذوب، نتيجة التناول للقطاعات الاقتصادية، في: واقع ومستقبل الاقتصاد السوداني، المنتدى، مركز الراصد للدراسات السياسية والإستراتيجية، العدد التاسع عشر، يونيو 2011م.

أداء الاقتصاد القومي عبرت عنه عدة مؤشرات كلية أبرزها الارتفاع المضطرد في معدلات التضخم، والتي وصلت إلى 166% في العام 1996، وكذلك التدهور الكبير في قيمة العملة الوطنية والتشوهات الواضحة في سعر الصرف، كما تراجع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى مستويات متدنية بلغت 1.8% عام 1991م، فيما انخفضت اعتمادات التنمية في الموازنة العامة إلى 50%، في الوقت الذي تفاقمت فيه الديون الخارجية حتى بلغت في العام 1996م حوالي 17 مليار دولار.

غير أن تحسناً واضحاً طرأ على أداء الاقتصاد السوداني بعد ذلك بفضل الإصلاحات التي جرت في السياسات الاقتصادية الكلية منذ يوليو 1996م في إطار تطبيق إستراتيجية الإصلاح الهيكلي الاقتصادي الشاملة خلال الفترة من 1996-2002م. ومن مظاهر ذلك الاستقرار النسبي الذي حدث في الاقتصاد السوداني خلال تلك الفترة وما بعدها، حيث أظهرت مؤشرات الأداء الكلي للاقتصاد تطوراً ملحوظاً. فقد انخفضت معدلات التضخم إلى مستويات متدنية جداً بلغت 8% عام 2000، بعد أن كانت 166% عام 1996م. كما شهد سعر الصرف استقراراً كبيراً، ولمدة تزيد عن الثلاث سنوات، فيما عاد معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى الارتفاع؛ حيث بلغ في المتوسط حوالي 6% خلال السنوات 1997-2000م. وقد ساعد على ذلك التحسن دخول النفط منذ العام 1999م ضمن المكونات القطاعية للاقتصاد السوداني، فضلاً عن دخوله ضمن هيكل الصادرات السودانية في العام المذكور. وقد ضمن هذا الوضع المتحسن نوعاً من الاستقرار النسبي في الاقتصاد السوداني حتى العام 2008، على الرغم من حدوث أزمات سياسية داخلية جرت على السودان تبعات وخيمة على مستوى الجبهة الداخلية وعلى مستوى علاقاته الخارجية، كما فعلت أزمة دارفور.

غير أن ذلك الاستقرار النسبي الذي تمتع به الاقتصاد السوداني أخذ في التراجع منذ العام 2009م تحت تأثير عوامل عديدة، أبرزها التوسع الكبير في الإنفاق الحكومي (غير التنموي) بسبب العديد من الاستحقاقات التي فرضتها الظروف السياسية منذ توقيع اتفاقية السلام الشامل في العام 2005، وكذلك متطلبات مواجهة أزمة دارفور واحتواء مشكلة شرق السودان، فضلاً عن تداعيات آثار الأزمة المالية العالمية التي ظهرت عام 2008م وامتدت إلى ما بعد ذلك. حيث كان لانخفاض أسعار البترول في الأسواق العالمية في العام 2009م، جراء تلك الأزمة، انعكاساتها على الموازنة العامة في السودان، بالإضافة إلى تأثر الواردات السودانية بحكم تأثير تلك الأزمة على الدول التي

يستورد منها السودان. وقد شكلت تلك الآثار ضغطاً كبيراً على الإيرادات العامة للبلاد؛ مما اضطر الحكومة إلى زيادة فئات ضريبة القيمة المضافة وفرض رسوم إضافية على الواردات مع إضافة رسوم وجبايات جديدة على المستويين الاتحادي والولائي، الأمر الذي أدى إلى زيادة تكاليف الإنتاج وساهم في إحداث حالة من الركود الاقتصادي<sup>(1)</sup>.

إنَّ أبرز ملامح التحولات في النظام الاقتصادي في السودان خلال العشرين عاماً الماضية، بجانب التحول إلى نظام اقتصاد السوق، هو التوجه نحو تعميق إسلام النظام المصرفي. حيث تم اعتماد نظام الصيرفة الإسلامية بشكل كامل في تعاملات المصارف السودانية؛ سواءً فيما يتعلق بقبول الودائع أو منح التمويل. فضلاً عن استخدام أدوات مالية تتوافق مع الشريعة الإسلامية فيما يختص بعملية إدارة السيولة في الاقتصاد الكلي. وفي تطور لاحق في هذا السياق تم اعتماد النظام المصرفي المزدوج، القائم على العمل وفقاً للنظام المصرفي الإسلامي في الشمال والنظام المصرفي التقليدي في الجنوب.

ولا شك أنَّ لتلك التحولات تأثيرها المباشر على أداء الاقتصاد السوداني، لاسيما وأنها ترتبط بشكل وثيق بواحدة من أهم السياسات الاقتصادية الكلية، ألا وهي السياسة النقدية.

إذًا، ومن خلال هذا الاستعراض التاريخي للتطورات التي مر بها الاقتصاد السوداني منذ الاستقلال، وعبر مراحل مختلفة، يلاحظ بوضوح ذلك الاضطراب الذي اتسمت به مساراته وتوجهاته وحركة تطوره، وعلى ضوءه تشكلت ملامحه وسماته. فمن اقتصاد قائم على مزيج من اقتصاد السوق والتخطيط التأشيرى إلى آخر مناقض له قائم على التحكم الحكومي والتخطيط المركزي، ثم إلى ثالث منفتح ومتحرر تماماً من القبضة الحكومية وقائم على توليفة غير متناغمة من منهج اقتصاد السوق الحر ومنهج الاقتصاد الإسلامي. فالأول يعتمد على مبدأ تعظيم الأرباح كمحفز ومحرك أساسي للنشاط الاقتصادي، والثاني يعتمد على مبدأ تحقيق العدالة في المعاملات الاقتصادية وتوزيع مكاسبها.

هذا الاضطراب الكبير في مسار الاقتصاد السوداني والتحول الجذري من نظام اقتصادي إلى آخر على النقيض منه تماماً، بجانب عدم الاستقرار السياسي والصراعات والأزمات الداخلية التي ظلت سمةً غالبيةً في الدولة السودانية منذ الاستقلال، هو ما أقعد بالسودان اقتصادياً وحال بينه وبين

(1) محمد عبد القادر محمد خير، مرجع سابق 2015م.

إحراز أي تقدم اقتصادي ذي قيمة نوعية كبيرة ومفصلية، على الرغم من امتلاكه على ثراء وتنوع موارد كبير لم يتوفر لغيره من دول عديدة فاقته بمراحل بعيدة في الميدان الاقتصادي.

من هذا المنطلق فقد ركز الباحث على استعراض اقتصاد السودان، من خلال ثلاثة مباحث: يتناول المبحث الأول مؤشرات عامة عن الاقتصاد السوداني خلال الفترة 1997-2013م، ويتناول المبحث الثاني سياسات السودان التجارية قبل وبعد التحرير الاقتصادي، ويتناول المبحث الثالث تطور تجارة السودان الخارجية خلال الفترة 1997-2013م.

### **المبحث الأول: واقع الاقتصاد السوداني خلال الفترة 1997-2013م:**

قبل الشروع في تحليل الآثار الاقتصادية المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية على تجارته الخارجية وقطاعه الصناعي، لابد من التعرف على واقع الاقتصاد السوداني، وذلك باستعراض بعض مؤشراتته، وأداء أهم قطاعاته الإنتاجية، وهي كما يلي:

#### **1. الناتج المحلي الإجمالي:**

بالنظر لمسار الاقتصاد السوداني يتضح أنه لم يستطع تحقيق إنجازات مهمة طيلة السنوات الماضية، ولن يجري نموه بوتيرة واحدة، فبينما حافظ الناتج المحلي الإجمالي على متوسط نمو سنوي 6% طيلة الفترة 1997-2000م، ارتفع خلال الفترة 2001-2007م إلى 10.2%، ثم انخفض في عام 2008م إلى 7.8%، ثم إلى 5.2% في عام 2010م، وواصل الانخفاض حتى وصل في عام 2012م إلى 1.4%، ثم عاود الارتفاع مرة أخرى ليصل في عام 2013م إلى نحو 4.4%. ويمكن إيعاز هذه التقلبات المستمرة في الناتج المحلي الإجمالي، إلى التحول المتكرر من نظام اقتصادي إلى آخر في فترات متقاربة، بجانب عدم الاستقرار السياسي والصراعات والأزمات الداخلية التي ظلت سمةً غالبيةً في الدولة السودانية منذ الاستقلال، وذلك ما أقعد بالسودان اقتصادياً وحال بينه وبين إحراز أي تقدم اقتصادي ذي قيمة نوعية كبيرة ومفصلية، رغم أن السودان يمتلك ثروات متعددة ومتنوعة لم تتوفر لغيره من دول عديدة فاقته بمراحل بعيدة في الميدان الاقتصادي.

## 2. التضخم:

شهدت الفترة 1997-2013م الكثير من الأحداث الاقتصادية المتسارعة في السودان واتسمت باختلالات هيكلية في النظام الاقتصادي، منها الداخلية التي تمثلت في العرض والطلب الكلي، وعجز الموازنة العامة للدولة، وارتفاع معدلات التضخم التي وصلت في عام 1997م إلى 46.6%، وانخفضت بعدها إلى مستويات متدنية جداً خلال سنوات البترول؛ حيث وصلت في عام 2006م إلى نحو 7.2%، وعاودت بعدها الارتفاع؛ حيث وصلت في عام 2013م إلى نحو 41.9%، واختلالات خارجية تمثلت في عجز الحساب الجاري، وعجز ميزان المدفوعات، ومشاكل انسياب رؤوس الأموال الأجنبية، مما انعكس سلباً على سعر صرف العملة المحلية؛ حيث تدهور سعر الصرف، وزادت الفجوة بين سعر الصرف الرسمي وسعر الصرف في السوق الموازي، والجدول التالي رقم (2) يوضح معدلات التضخم ونمو الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1997-2013م.

### جدول رقم (5)

#### معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي والتضخم

#### خلال الفترة 1997-2013م

البيان	1997م	2000م	2003م	2006م	2009م	2012م	2013م
معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي (%)	6	6.5	6	10	5.9	1.4	4.4
معدل التضخم (متوسط %)	46.6	8.1	7.4	7.2	11.2	44.6	41.9

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

## 3. البطالة:

يعاني الاقتصاد السوداني من ازدياد حجم البطالة التي أصبحت أحد المشاكل الرئيسية التي حازت على اهتمام الاقتصاديين، والمسؤولين بالدولة، وأصبح الاقتصاد السوداني يعاني كثيراً في معالجتها؛ حيث بلغت نسبة البطالة في عام 2013م نحو 18.8%<sup>(1)</sup>. ويرجع السبب في ذلك إلى تذبذب النمو الاقتصادي، وانخفاض مستوى التوظيف في القطاع الخاص، وعدم استيعاب القطاع العام للفائض من القوى العاملة الحالية أو المتراكمة، فضلاً عن عدم توفر المشاريع الاستثمارية اللازمة لاستيعاب هذه العمالة، يضاف إلى ذلك هجرة الكثير من العمالة الزراعية إلى المدن؛ حيث انخفض عدد القوى العاملة في الزراعة إلى 47% مقارنةً بـ 60% عام 1990م.

(1) إشراف سيد محمود، بيان حول معالجة مشكلة البطالة بالمجلس الوطني، 2014م.

#### 4. واقع القطاع الزراعي:

إنَّ أبرز مقومات الاقتصاد السوداني، كما هو معروف، هو النشاط الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، فقطاع الزراعة هو القطاع الأكبر مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة تتراوح ما بين 35% - 45% طيلة الفترة السابقة، كما أنَّ النسبة الأكبر من السكان ترتبط أعمالهم وأنشطتهم بهذا القطاع. (المجلة الاقتصادية 2013م). ولكن رغم ذلك، ووفقاً لإحصاءات بنك السودان المركزي للتجارة الخارجية أنَّ السودان يستورد من الغذاء ما يفوق ربع قيمة فاتورة الواردات. وهذه المعطيات تفسر عدم قدرة القطاع الزراعي في السودان على تلبية الطلب المحلي من المواد الغذائية. وظل السودان طيلة الفترة 1997-2013م يعتمد على الاستيراد لتلبية معظم احتياجاته المحلية من المواد الغذائية مثل القمح، والأرز، والسكر، والحليب، وزيت الطعام، والقهوة، والشاي. وفيما يخص السياسات الزراعية العامة، فبالرغم من اتجاه الدولة إلى إنشاء مراكز لترويج المنتجات الزراعية السودانية في الخارج بهدف زيادة نصيب السودان من هذه الأسواق، والاتجاه لتحفيز الاستثمار في مجال الإنتاج من أجل الصادرات، إلا أنه حتى الآن لم يتم اتخاذ خطوات إيجابية في هذا الشأن، وظلت السلع المنتجة دون مستوي المواصفات العالمية. وتحتاج إلى المزيد من الإجراءات الخاصة بضبط الجودة والصحة النباتية والحيوانية. ومن الملاحظ أنَّ هذه الخدمات ما زالت تعاني من النقص وعدم التطور بل تدهورت بصورة أكبر؛ مما كانت عليه في السابق، وذلك نتيجةً للقصور في دعمها وتمويلها من جانب الدولة، وعدم دخول القطاع الخاص في تقديم هذه الخدمات.

#### 5. واقع القطاع الصناعي:

يشكل النشاط الصناعي مقومًا آخر مهمًا من مقومات الاقتصاد السوداني، غير أنَّ مساهمته ظلت محدودة في الاقتصاد الوطني، وفي استيعاب القوة العاملة، وفي المساهمة المؤثرة في هيكل الصادرات. فمنذ الاستقلال (عام 1956م) وحتى النصف الأول من تسعينات القرن الماضي لم تتجاوز نسبة مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 9% في أحسن الأحوال (1). وحتى الآن ما زال السودان يعتمد على بعض الصناعات التحويلية الخفيفة المرتبطة بالإنتاج الاستهلاكي المباشر؛ مثل صناعة النسيج، وصناعة الأسمدة وصناعة السكر، والصناعات الغذائية الأخرى،

(1) سعيد الطيب، السودان بين الوفرة والندرة - مسيرة الاقتصاد منذ الاستقلال، سونا 2014م.

وغيرها من الصناعات التقليدية والأنشطة الحرفية. والتطور الوحيد الذي حدث في هذا القطاع، بجانب صناعة تكرير النفط، هو قيام صناعة تجميع السيارات والآليات التي تولتها شركة جياذ ضمن أنشطتها الصناعية المتعددة. وبفضل هذا التطور قفزت مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي إلى نسبة تتراوح ما بين (21%-34%) خلال الفترة 1999-2011م. كما أنه ومنذ عام 1999م، أصبح يساهم القطاع الصناعي عن طريق النفط ومشتقاته بأكثر من 90% من صادرات السودان.

ومن الملاحظ أنه، على الرغم من مرور أكثر من نصف قرن على استقلال السودان، وبالرغم مما وجده القطاع الصناعي من اهتمام ضمن خطط وبرامج التنمية المختلفة التي تبنتها الحكومات المتعاقبة، إلا أن المكون التكنولوجي والقيم المضافة في السلع المصدرة لهذا القطاع ضئيلة جداً، يضاف إلى ذلك أن هذا القطاع لم يحقق الأهداف الاقتصادية المنشودة على مستوى إحلال كثير من الواردات؛ خاصة الغذائية، وخلق فرص عمل واسعة وحقيقية، ولم يستفد بشكل كبير ومؤثر من الفرص الواسعة في مجال التصنيع الزراعي بحكم الخلفية الزراعية للاقتصاد السوداني.

ومن خلال التعرض لأداء أهم المتغيرات المشكلة لوضع الاقتصاد السوداني، يمكن استنباط مجموعة من السمات الرئيسية التي يشترك فيها السودان مع معظم اقتصادات الدول النامية، وهي كما يأتي:

1. الفائض الكبير من الأيدي العاملة المحلية وتراكم حجم البطالة في الاقتصاد السوداني تعد من المشاكل والسمات الرئيسية التي يعاني منها السودان.
2. تزايد عدد السكان بمعدل نمو يقدر بنحو 2% والذي يعد عاملاً سلبياً في ظل قصور العرض الكلي المحلي، وبالتالي زيادة الاستيراد بشكل كبير.
3. العجز المستمر في الميزان التجاري الأمر الذي يدل على أن السودان من البلدان التي تستورد كثيراً.
4. ضعف التنسيق بين السياستين النقدية والمالية وانخفاض أثرهما في النشاط الاقتصادي، ومن ثمّ عدم إحلال التوازن الاقتصادي.
5. عدم وجود استراتيجية واضحة تتطلب التحول التدريجي من الدعم الحكومي للسلع والخدمات الأساسية إلى توفر السلع والخدمات على أساس اعتبارات السوق وفعالية التكلفة، وذلك من خلال فرض الرسوم الجمركية وتوجيه الدعم لصالح الفئات من منخفضي الدخل، وهذا الموضوع يتناقض وشروط المنظمة التي تتطلب تخفيض الدعم وتقليل الرسوم الجمركية.

## المبحث الثاني: سياسات السودان التجارية قبل وبعد التحرير الاقتصادي:

### أ- سياسات السودان التجارية قبل التحرير الاقتصادي:

اشتهر السودان قديماً بتجارته مع الكتلة الأوروبية والعربية، بتصديره الصمغ العربي وريش النعام والحبوب والعسل وسن الفيل وغير ذلك من السلع لهذه الدول. ثم تبلورت تجارته وبشكل أكثر وضوحاً بعد الحرب العالمية الثانية (1949-1956م)، خاصةً بعد التوسع في المساحة المزروعة من القطن بأنواعه المختلفة بهدف توفير المواد الخام لتغطية احتياجات مصانع النسيج البريطانية (1).

في الفترة (1960-1965م) تطورت صادرات السودان كمّاً ونوعاً، وشهد اقتصاده انتعاشاً حقيقياً، مما انعكس في زيادة الإنتاج، وتوسيع الأنشطة المتعلقة به، وتعتبر هذه الفترة هي الذهبية لصادرات السودان. وقد كان معدل نمو الصادرات في حقبة السبعينات نحو 4.8% في المتوسط، ثم ارتفع متوسط معدل النمو في فترة الثمانينات إلى نحو 9.8%، وإلى 12% في حقبة التسعينات بعد دخول النفط في مكون الصادرات القومية.

بنيت سياسة الصادرات السودانية منذ أن نال السودان استقلاله على توجيه فوائض الإنتاج إلى الأسواق العالمية من أجل الحصول على العملات الأجنبية لشراء احتياجات البلاد من السلع الاستهلاكية والرأسمالية، بجانب المواد الخام لمقابلة متطلبات التنمية، وتم الاهتمام بجودة هذه السلع للإيفاء بمتطلبات الجودة والمواصفات العالمية، ووضع لهذا الغرض بعض السياسات في عام 1973م، وكونت لجنة عليا للصادرات تتولى الاهتمام بالصادر، وتم حصر المصدرين المحليين، وإخضاع كل السلع السودانية لرخص التصدير، وذلك للتحكم في تصدير فوائض الإنتاج بصورة لا تؤثر على الاستهلاك المحلي، والتركيز على الجودة والمواصفات لتحقيق أعلى الأسعار في الأسواق العالمية، وتوجيه الصادرات إلى بلدان العالم التي تتعامل مع السودان.

في الفترة التي سبقت سياسات التحرير الاقتصادي في السودان أصدر بنك السودان مجموعة من السياسات والتوجيهات هدفت لزيادة حصيلة الصادرات، وضمان وصول حصيلة الصادرات إلى داخل البلاد واستغلالها بالصورة المثلى بجلب مداخل إنتاج ضمن سياسة التجنيب، وفي هذا الشأن اتخذت الدولة مجموعة من التدابير شملت الآتي:

(1) عبد العزيز أبو طالب، التجارة والتمويل وأثرها في تنمية الصادرات، الخرطوم 2012م.

## 1- سعر الصرف:

تميزت الفترة ما قبل التحرير بتعدد أسعار الصرف، وقد لوحظ في هذه الفترة أنّ السلطات المختصة لم تركز على سياسة تخفيض سعر الصرف كعامل أساسي لزيادة الصادرات، بدليل أدّه وفي أغلب الأحيان كان الصادر جله أو جزء منه يعامل بالسعر الرسمي وهو السعر الأقل، مما يعنى فرض ضريبة ضمنية على المصدر (Implicit tax)، وقد دفعت هذه السياسة بالمصدر إلى عدم تحويل كامل حصيلته للبلاد تجنّباً للخسارة، ولتعويض المصدر عن خسارته في سعر الصرف ظهرت الحاجة إلى سياسة التجنيب.

## 2- التجنيب:

في يونيو 1990م تم تعديل لائحة التعامل بالنقد الأجنبي الصادرة عن بنك السودان لعام 1979م، وخاصةً في الفصل الخاص بالتجنيب فورد في اللائحة ما يلي:

- يجوز لأي مصدر الحصول على نسبة من حصيلة صادراته حسبما يحددها بنك السودان من وقت لآخر.

- يحق للمصدر الاحتفاظ بحصيلة صادراته المجنبة في ذات اللائحة في حساب خاص بالعملات الحرة في أحد البنوك المعتمدة، وتستخدم الحصيلة المجنبة في استيراد السلع التي يحددها بنك السودان بالتنسيق مع وزارة التجارة، وفي حالة عدم الاستخدام خلال الفترة المحددة، يملك بنك السودان الحق في شراء الحصيلة ودفع المقابل بالعملة المحلية بالسعر السائد عن تنفيذ الشراء.

وعلى ضوء هذا التعديل أصدر بنك السودان عدد من التوجيهات خلال العام 1990م تحدد فيها تخصيص واستخدام حصيلة الصادرات، وأول هذه التوجيهات في هذا الشأن صدر في 1990/6/28م؛ حيث قسمت فيه الصادرات إلى الآتي:

### • سلع رئيسية وتشمل:

الحبوب الزيتية، الماشية واللحوم المذبوحة، الجلود، الذرة، زيت الطعام، الألبان بمختلف أنواعه.

وتم توزيع حصيلة هذه السلع كالتالي:

50% تضاف لموارد السوق المصرفية الحرة.

25% تخصص للبنك التجاري المنفذ لعملية الصادر.

25% تجنب للمصدر.

• **حصيلة السلع الأخرى:**

60% تجنب للمصدر.

25% تضاف لموارد السوق المصرفية الحرة.

15% تخصص للبنك التجاري المنفذ لعملية الصادر.

وتستغل الحصيلة المجنبة لاستيراد مدخلات الإنتاج الصناعي والزراعي، وأضيف لاحقاً في 1990/7/29م تمويل احتياجات القطاع الزراعي المروى والإنتاج الحيواني، ولم يشمل التجنيد صادرات القطن والصمغ العربي التي تحول 50% منها لصالح بنك السودان وبالسعر الرسمي، و50% منها بالسعر الحر بحكم احتكار تسويقها بواسطة المؤسسات المتخصصة المملوكة للدولة.

وفي 1990/9/26م أصدر بنك السودان المنشور رقم (90/47) والذي أُلغيت بموجبه معظم ضوابط وشروط حصيلة الصادرات السابقة واستُعيض عنها بالآتي:

• يجوز للأشخاص ووحدات القطاع العام والخاص المرخص لهم بالتصدير بتجنيد جزء من حصيلة صادراتهم عدا القطن والصمغ العربي كآتي:

25% من حصيلة صادرات السلع الرئيسية (عدا الصمغ، الضأن، السمسم) تجنب للمصدر في حساب مقيد، وتستخدم هذه الحصيلة المجنبة لمصدري السلع الهامشية والرئيسية في استيراد السلع الآتية والخدمات المرتبطة بها، وهي:

- مُدخلات إنتاج صناعات النسيج والزيوت والمواد الغذائية والكيماويات والتغليف والأدوية والصناعات الهندسية.
- كل مُدخلات إنتاج الزراعة المطرية واحتياجات القطاع الزراعي المروى والإنتاج الحيواني.
- مُدخلات قطاع النقل.
- مواد البناء الرئيسية (أسمنت، حديد تسليح، خشب).

وقد تقرر إلغاء حصة البنوك من التجنيب بالنسبة لسلعتي السمسم والضأن، وعليه تم توزيع

حصيلة صادرات السمسم كآآتي:

- جُنِب السمسم المصدر بواسطة شركة السودان للحبوب الزيتية بالكامل للشركة؛ وذلك لاستيراد مدخلات صناعة صابون الغسيل، زيت الطعام، واستيراد زيت طعام الأولين.
- السمسم المصدر بواسطة الجهات الأخرى بخلاف شركة السودان للحبوب الزيتية يعامل كما يلي:
- % جُنِب للمصدر في حساب تجنيب يسمى حساب تجنيب مقيد/سمسم و5% لحساب السوق المصرفية الحرة فقط.

كما تم توزيع حصيلة صادرات الضأن، كما يلي:

25% من الحصيلة على أساس السعر الأدنى تُجنب للمصدر في حساب تجنيب يسمى

مقيد/ضأن وتستخدم هذه الحصيلة في استيراد السلع التالية:

- الأدوية البيطرية والبشرية.
  - وسائل النقل للماشية.
  - مراكز الأعلاف.
  - الثلاجات الثابتة والمتحركة والتي تستخدم لحفظ اللحوم.
  - المدخلات الزراعية.
  - أي سلع أخرى تحددها وزارة التجارة والتعاون والتموين في ذات الوقت.
- 20% من الحصيلة على أساس السعر الأدنى المعلن تحول للبنك القومي للتصدير والاستيراد في ذات الوقت وتستخدم في تمويل مدخلات الإنتاج الزراعي لموسم 1991/90م.
- 55% من الحصيلة تُجنب للبنوك وتستخدم لسداد التزاماتها بالنقد الأجنبي.
- كما جُنِبَت الحصيلة الناتجة عن أسعار تصدير فوق السعر الأدنى المعلن لصادر الضأن بالكامل لحساب المصدر في حساب تجنيب يسمى (حساب تجنيب/حر/ضأن) وتستخدم هذه الحصيلة لاستيراد السلع المحررة التي تُصدرها وزارة التجارة.

بشكل عام شمل التجنيب كل سلع الصادر عدا القطن والصبغ العربي اللذين كانا يمثلان على

التوالي 45%، 9% من إجمالي الصادرات السودانية خلال الفترة الماضية، وتدير الدولة القطن

والصبغ العربي سلعا إستراتيجية؛ وذلك لأهميتهما في هيكل الصادرات السودانية، إضافةً لاحتكار

العملية التصديرية لهاتين السلعتين بواسطة شركتي الأقطان السودانية وشركة الصمغ العربي، يضاف إلى ذلك أنّ حصيلة صادرات هذه السلع يتم استلامها مقدماً قبل شحن الصادرات.

التجنيب تم بنسبة 25% للصادرات التي تأتي في أهميتها في بنود الصادرات بعد القطن والصمغ، وبنسبة 60% للسلع الهامشية الأخرى "أي أنّ التجنيب شمل كل سلع الصادرات عدا القطن والصمغ العربي".

كانت حسابات التجنيب بالنسبة للمصدر في هذه الفترة مقيدة باستيراد مدخلات الإنتاج الخاصة بإنتاج وتطوير صناعة سلع الصادرات.

ويمكن القول إجمالاً بأنّ الحزمة الأولى من السياسات هدفت إلى خلق بيئة مواتية تتضمن تحقيق الاستقرار المالي والذي يمثل الضمانة المثلى للنجاح الذي يستهدف زيادة العرض أو الإنتاج الكلي للبلاد؛ خاصةً الإنتاج الموجه للتصدير، وبالتالي زيادة حصيلة البلاد من العملات الأجنبية التي تمكنها من سد العجز في ميزان المدفوعات ومقابلة التزاماتها تجاه دائنيها؛ خاصةً تلك المؤسسات المالية المتنبية للبرامج الإصلاحية (1).

وعلى الرغم من أنّ تلك الإصلاحات الاقتصادية استهدفت النهوض بالقطاع الزراعي، إلا أنّ بعض الدراسات أوضحت أنّ أثرها كان محدوداً؛ خاصةً فيما يتعلق بالنقطة المحورية المتمثلة في الحوافز السعرية للمنتجات الزراعية، والتي وضحت أنّها موجبة ولكنها تتميز بالإنخفاض بسبب إغفال العوامل غير السعرية المؤثرة في العرض والمتمثلة في تقديم الدعم والتمويل للبنيات الأساسية والاستثمارية العامة.

#### ب- سياسة السودان التجارية بعد التحرير الاقتصادي:

بدأ السودان في تبني سياسات الإصلاح الاقتصادي والتصحيح الهيكلي المدعوم من قبل صندوق النقد الدولي منذ يونيو 1978م، إلا أنّ تلك السياسات خلال الفترة (1978-1991م) لم تفلح في إحداث التحول الاقتصادي والاجتماعي المنشود وتحقيق استقرار كامل في القطاعات الاقتصادية والاجتماعية المختلفة؛ حيث صاحب ذلك جمود اقتصادي نتيجةً لمجموعة من العوامل الداخلية

(1) مجدي الأمين نورين، أثر إنتاج وتصدير البترول على النمو الاقتصادي في السودان 1999-2008م، مجلة المصرفي العدد السادس والخمسون يونيو 2010م.

والخارجية أبرزها تصاعد فجوة الموارد الداخلية والخارجية، حيث نما الإنفاق العام بمعدل أعلى بكثير من الإيرادات العامة، والتي اعتمدت بشكل كبير على الضرائب غير المباشرة؛ مما أدى إلى أن يصل عجز الموازنة العامة إلى أكثر من 13% من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1985-1990م)، كذلك ارتفعت معدلات التضخم ووصلت إلى نحو 70% في المتوسط. كما سجل الميزان التجاري عجزاً كبيراً؛ نتيجةً لضعف نمو الصادرات 1.8% في المتوسط مقارنةً بالنمو الكبير في الواردات 7% في المتوسط<sup>(1)</sup>.

ولمعالجة ذلك الوضع انتجته الدولة في النصف الأول من عقد التسعينات حزمة من الإصلاحات الاقتصادية الجادة؛ حيث أعلنت تبني برامج التحرير الاقتصادي والإصلاح الهيكلي بصورة شاملة في الثاني من فبراير 1992م، حيث لجأت الدولة لاتخاذ جملة من الإجراءات من بينها البدء في تحرير المبادلات التجارية، واتخاذ إجراءات أوسع لتحرير التجارة الخارجية. وتبنت وزارة التجارة سياسة التحرير الاقتصادي لمواكبة التغييرات المتسارعة عالمياً، والاستفادة من إيجابيات التحرير في النقل السريع للتقنية بين الدول، وإزالة الفوارق والتمييز، واتباع مبدأ الشفافية في نشر وإعلان المعلومات، وتبسيط الإجراءات، واتباع القوانين الملائمة لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية WTO، وذلك للانسجام مع المنظومة العالمية التي أصبحت أمراً واقعاً علي كل دول العالم، رغم أن الفائدة تتفاوت بين دولة وأخرى حسب اجتهاد وجدية الدولة في ترتيب أوضاعها بما يلائم التطور المتسارع في المجال التكنولوجي الذي يشمل كل قطاعات المجتمع اقتصادياً وسياسياً واجتماعياً.

أعلنت الدولة انتهاج سياسة التحرير الاقتصادي بعد أن رأت أن السياسات السابقة قد أدت إلى تشوهات خطيرة في العملية الإنتاجية، وهذه السياسة تعنى في المقام الأول أن السوق هو المحرك الأساسي للموارد الاقتصادية لمواجهة احتياجات المستهلكين وتعظيم العائد على الاستثمارات، وهذا الأمر سيؤدي بدوره إلى تحقيق أعلى درجة من الكفاءة للاقتصاد السوداني<sup>(2)</sup>. فالقطاع الخاص والذي يعمل بهدف تعظيم العائد على الاستثمارات يحاول استغلال الموارد المتاحة بكفاءة عالية؛ وخاصةً في ظل السوق التنافسية. وتعتمد سياسة التحرير الاقتصادي على حركة الأسعار هبوطاً وارتفاعاً كمؤشر

(1) مجدي الأمين نورين مرجع سابق ذكره، ص 6.

(2) خالد عبد العزيز حسن محمد، أثر سياسة التحرير الاقتصادي علي مستقبل الاستثمار في السودان، مجلة جامعة شندي، العدد الحادي عشر 2009م.

لندرة السلع، ومن أهم سياسات التحرير الاقتصادي هي إلغاء الدعم للسلع الاستهلاكية، وذلك لأنَّ الدعم لا يأتي من مصادر حقيقية، ولأنَّ يأتي من الاستدانة من السلطة النقدية "البنك المركزي" وهذا يُعنى الزيادة في عرض النقود والتي تنعكس سلبيًا على معدلات التضخم؛ لأنَّ هذه الزيادة ربما لا تصاحبها زيادة مماثلة في عرض السلع والخدمات. ودعم السلع محليًا يصاحبه أيضًا دعم سعر صرف الجنيه السوداني مقابل الدولار الأمريكي، فتحديد سعر الصرف إداريًا يضر بالاقتصاد الوطني ويترك آثارًا سلبيةً على القدرة الإنتاجية، فدعم سعر الصرف يقوم بدفع تكلفته في الأساس المصدر الذي يحصل على مقابل محلي أقل لصادراته. لذلك هدفت الدولة من تطبيق سياسة التحرير إلى تحقيق الآتي:

- 1- تحرير سعر الصرف لتحقيق عائد مجزى للمصدرين يساعد على زيادة وتحريك انسياب الصادرات.
  - 2- جذب المستثمر المحلي والأجنبي بما يؤدي إلى زيادة الإنتاج وبالتالي تحسين الصادر.
  - 3- تحرير أسعار السلع لتشجيع المنتجين في القطاعات المنتجة الزراعية والحيوانية والصناعية ودفعهم إلى زيادة الإنتاج أفقيًا ورأسيًا؛ مما يؤدي إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي وزيادة الصادر.
- وهذا يعني أنَّ اتباع سياسة واقعية لسعر الصرف تعكس التكلفة الحقيقية للمنتجات والصادرات من العوامل المهمة لتحفيز الإنتاج والصادرات، وفي الحقيقة فإنَّ بعض مشاكل الإنتاج والصادر التي تبدو للوهلة الأولى هيكلية أو بنيوية يمكن حلها جزئيًا على الأقل في ظل سعر صرف مجزى؛ مما يدفع منتجي سلع الصادر لرفع أجور العمال في القطاع الزراعي في الشهور التي يقل فيها العمال، وبالتالي يخفف ذلك من مشكلة العمال الموسمييين. كما يؤدي تحرير سعر الصرف ومعالجة السياسات التي تعوق حركة الصادر إلى زيادة حصيلة البلاد من النقد الأجنبي؛ مما يساهم في حل مشكلة النقل والترحيل، كذلك فإنَّ تقليص هيمنة الحكومة على الاقتصاد يُعتبر عاملاً آخر من عوامل تحفيز الإنتاج، وبالتالي زيادة كمية الصادرات.

وضمن سياسات التحرير الاقتصادي انتهجت الدولة العديد من السياسات التي تخص النقد الأجنبي، تمثلت في الجوانب التالية:

#### • سعر الصرف:

بعد الأخذ لسنوات طويلة بنظام تثبيت وتعدد أسعار الصرف، أُدخل نظام موحد لسعر الصرف في فبراير 1992م، وتم بذلك إلغاء النظام الذي يعتمد على سوق الصرف الرسمي والحر للعملات

إضافةً لسوق التجنيب. وانتقلت جميع عمليات النقد الأجنبي في السودان إلى السعر الموحد والذي حُد بـ 90 جنيه سوداني للدولار. وقد أُعتبر هذا الإجراء عنصرًا أساسيًا لتحسين فعالية الصرف الأجنبي يتفق مع جهود تحسين الأداء المالي والاقتصادي، وجاء هذا في وقت يعاني فيه السودان من ضغوط للمدفوعات الخارجية الحادة والتي انعكست في شكل انخفاض في احتياطات الصرف الأجنبي وانخفاض إمكانية الاستيراد وارتفاع وتراكم متأخرات المدفوعات الخارجية. ولم تتمكن الحكومة من الحفاظ على السعر الموحد إلا من خلال تشديد سياسات إدارة الطلب " Demand Management Policies" بدرجة كبيرة، وكان ذلك يتطلب تخفيضًا كبيرًا في عجز الميزانية واحتواء السيولة الداخلية، غير أنه لم تتمكن الحكومة من الاستمرار في السياسات المالية المتشددة في ظل الحصار الخارجي، والمشاكل الداخلية، فعادت الضغوط إلى الظهور من جديد في سوق الصرف، وظل سعر الصرف يتصاعد بمعدلات فاقت التوقعات، ولم تلجأ السلطات إلى المزيد من المرونة في وضع السعر الموحد؛ وذلك بسبب المخاوف من زيادة التضخم، بل لجأت إلى إحياء نظام تعدد أسعار الصرف، ففي أكتوبر 1993م "أي بعد حوالي عام ونصف من إعلان السعر الموحد"، طُبِق نظام مزدوج لسعر الصرف يعتمد على سعر السوق الرسمية، وحدد لها سعر صرف 215 جنيهًا للدولار، وسعر البنوك التجارية ويعادل 300 جنيه للدولار. وتم تطبيق سعر البنوك التجارية على جميع واردات القطاع الخاص وعلى العمليات غير المنظورة في حين كانت تتم جميع واردات ومتحصلات الحكومة والصادرات بالسعر الرسمي. وقد أعاد هذا النهج وجود الاختلاف في أسعار النقد الأجنبي؛ خاصةً وأنَّ سعر السوق الموازي كان آنذاك 500 جنيه للدولار.

وفي نهاية يونيو 1994م تم إلغاء العمل بذلك النظام وأُعيد العمل بنظام السعر الموحد؛ حيث منح كل بنك حق إعلان سعر الصرف الذي سيتعامل به يوميًا بيعةً وشراءً. ويقوم البنك المركزي من واقع الأسعار التي تعلنها البنوك باحتساب متوسط ترجيحي لسعر بنك السودان.

لم يطرأ جديد على الإطار العام لسياسات سعر الصرف خلال العام 1995م، إلا أنَّ أهم ما فيه هو إنشاء صرافات للنقد الأجنبي، واستمر الإطار العام للسياسات كذلك حتى نهاية عام 1996م، حيث أصبح سعر الصرف في نهاية هذا العام في حدود 1467.6 جنيه سوداني للدولار. ومنذ أن تبنت وزارة المالية والاقتصاد الوطني برامج الإصلاح الاقتصادي تحت مراقبة صندوق النقد الدولي في عام 1997م، لجأ السودان إلى استخدام سياسات إدارة الطلب للحد من نمو الكتلة النقدية، وترشيد

الطلب الكلي، والمحافظة على استقرار سعر صرف الجنيه السوداني، وساهمت تلك السياسات في استقرار سعر صرف الجنيه السوداني أمام العملات الأخرى، ومنذ ذلك الوقت ظل سعر صرف العملة الوطنية في مدي (2570 إلى 2610 جنيه) أمام الدولار حتى عام 2002م.

وفي السنوات الأخيرة ابتداءً من عام 2011م، هدفت سياسات النقد الأجنبي إلى بناء احتياطات من النقد الأجنبي وترشيد استخداماته مع الاستمرار في حرية التعامل به وتحرير المعاملات وإزالة كافة القيود على الحسابات بالنقد الأجنبي، وذلك للوصول تدريجياً لسعر صرف مستقر تحدده عوامل العرض والطلب في سوق موحدة، وذلك من خلال انتهاج وتنفيذ حزمة من الإجراءات لمعالجة المشاكل التي واجهت البلاد بعد انفصال جنوب السودان وما صاحب ذلك من تحديات تمثلت في التوسع النقدي وفقدان جزء كبير من موارد النفط، ودعم السلع الأساسية، والتوقعات السالبة للمتعاملين المرتبطة بعدم اليقين، والحظر الاقتصادي الأمريكي على السودان.

وقد أدت تلك العوامل مجتمعةً إلى انخفاض قيمة الجنيه السوداني وتزايد الفجوة بين أسعار الصرف في السوق المنظم وأسعار الصرف في السوق غير المنظم. ولتحقيق أهداف سياسات النقد الأجنبي قام البنك المركزي بتنفيذ حزمة من الإجراءات التي ساهمت نسبياً في تخفيف حدة الآثار السالبة؛ حيث شملت الإجراءات الجوانب التالية:

- لترشيد الطلب على النقد الأجنبي أوقف البنك المركزي ضخ النقد الأجنبي للصرافات كلياً، وخفض النسبة المخصصة للمصارف بعد تصحيح أسعار الصرف؛ مما شجع المصارف والصرافات على جذب موارد من النقد الأجنبي بلغت بالمصارف 1.684 مليون دولار وبالصرافات 121 مليون دولار بنهاية عام 2012م.

- عمل البنك المركزي على التنسيق مع الجهات ذات الصلة في ترشيد استخدامات النقد الأجنبي من خلال ضبط الصرف في معظم البنود.

- استمر البنك المركزي في ترشيد استخدامات النقد الأجنبي للأغراض غير المنظورة؛ مثل السفر والعلاج، والدراسة بالخارج وغيرها. وقد أدى ذلك إلى انخفاض المبالغ التي تقوم ببيعها المصارف والصرافات للأغراض غير المنظورة، من 427 مليون دولار في عام 2011م إلى 222 مليون دولار في عام 2012م بنسبة 48 %.

- قام البنك المركزي بإنشاء نظام الربط الشبكي لتداول استثمارات الصادر والوارد بين الجهات المعنية (البنك المركزي، المصارف التجارية، إدارة الجمارك، ووزارة التجارة)، وذلك درءاً للممارسات غير السليمة في مجال التجارة الخارجية، والتي تسبب ضغطاً على موارد النقد الأجنبي.

- نظم البنك المركزي التحويلات الخاصة بشركات الاتصالات وشركات الطيران وتحويلات العمال الأجانب، وذلك بمطالبة شركات الاتصال بتحديد نسبة من أرباحها لإعادة استثماراتها بالداخل، وجدولة تحويلات شركات الاتصال وشركات الطيران.

- لتوفير النقد الأجنبي قام البنك المركزي بالتحرك الخارجي لاستقطاب موارد نقد أجنبي؛ مما كان له الأثر المباشر في زيادة موارد النقد الأجنبي، وبالتالي المساهمة في تحقيق استقرار نسبي في سعر الصرف. كما قام بتعديل فترة استرداد حصيلة الصادر بالنسبة للاعتمادات المستندية، والدفع ضد المستندات لتصبح شهراً بدلاً عن شهرين. وتم تحديد فترة شهر واحد فقط للاحتفاظ بحصيلة الصادر بحساب الصادر.

- لاستقرار سعر الصرف استمر البنك المركزي في اتباع سياسة سعر الصرف المرن المدار، وانتهاج سياسة التصحيح المستمر في سعر صرف الجنيه السوداني مقابل العملات الأجنبية بهدف التوصل إلى سعر متوازن ومستقر؛ حيث تم تصحيح أسعار الصرف في يونيو 2012م ضمن حزمة من الإجراءات الاقتصادية التصحيحية التي اتبعتها الدولة لتخفيف الآثار السالبة لانفصال دولة جنوب السودان، حيث تم تعديل الحافز من 4.77 % إلى 15 %، كما تم تخفيض سعر صرف البنك المركزي لمعاملات وزارة المالية والاقتصاد الوطني من 2.670 جنية للدولار إلى 4.398 بنسبة 65 %، وبالمقابل انخفضت أسعار صرف الجنيه في السوق المنظم من 2.881 جنية للدولار إلى حدود 5.600 جنية للدولار في المتوسط بنسبة 94 %، مما ساهم في تقريب الفجوة بين أسعار الصرف في السوق المنظم وأسعار الصرف في السوق غير المنظم.

#### • الضريبة على الصادر:

منذ عام 1992م وحتى منتصف عام 1997م، فرضت ضريبة الصادر على جميع السلع (عدا صادر الاتفاقيات الثنائية والمقايضة)، وأجريت عدة تعديلات على هذه الضريبة خلال فترة وجيزة؛ حيث بلغ عدد المرات التي عدلت فيها ضريبة الصادر ثلاث مرات خلال شهر فبراير من عام

1992م فقط. وقد كان الاتجاه العام هو تخفيض الضريبة حتى أصبحت في عام 1997م حوالي 10% من صادرات الصمغ العربي والقطن و5% من صادرات السلع الأخرى. وقد أُعفيت صادرات الذرة ولحوم الأغنام من ضريبة الصادر؛ وذلك لتشجيع تصديرها حسب توجيهات مجلس الوزراء.

ولتشجيع الصادر وضمان توريد حصيلة كل الصادرات للبلاد فقد تم تحديد أسعار نُنيا للصادرات بحيث يتم تغييرها دورياً حسب أسعار السوق العالمية، وتشارك في تحديد الأسعار الدنيا مجالس تسويق السلع فيما يُعرف بمجالس الصادر.

في هذه الفترة تم حظر تصدير بعض السلع مثل الجلود؛ وذلك لتشجيع صناعة الجلود محلياً، إضافةً لخرده الألمنيوم والنحاس؛ وذلك لإيقاف بعض الممارسات الخاطئة. كما رُفِع الحظر عن تصدير بعض السلع؛ مثل الذرة، الدخن، أُمباز بذرة القطن، ردة القمح، وخرده الألمنيوم والنحاس (والتي تم حظرها لمدة شهرين فقط)، كما استثنيت صادرات جلود الزواحف والجلود شبه المصنعة من حظر تصدير الجلود.

وقد اتجهت سياسة الصادر منذ انتهاء سياسة التحرير الاقتصادي إلى زيادة نصيب البنوك والمصدرين من حصيلة الصادر وتقليل نصيب بنك السودان؛ حيث انخفض نصيب بنك السودان من حصيلة الصادرات (عدا القطن والصمغ العربي) من 80% في عام 1994م إلى 25% في مايو 1997م. وتورد حصيلة صادرات القطن والصمغ العربي الخام والمصنوع بنسبة 95% لصالح بنك السودان. كذلك شهدت هذه الفترة انتهاء سياسة التجنيز بنسب معينة من حصيلة بعض السلع لصالح المصدرين.

وفي 17 مايو 1995م مُنح مصدري الأبقار الحية وجميع اللحوم والقطن المطري وزهرة الشمس والخضر والفاكهة والصادرات الصناعية وتشمل (الغزل، الجلود، المولاس، سبرتو، نشأ، جلوكوز، الحنة، الروائح، الجبن، الزيوت النباتية، الأعلاف المصنعة، الصناعات الغذائية، الأدوية، السكر، غازات طبية، كركدي مصنع والملابس الجاهزة) تجنيز بنسبة 50% من عائد الصادر رُفعت إلى 55% في مايو 1997م. كما سُمح للمصدرين ببيع نسبة 60% من حصيلة صادراتهم غير المجنبة ( عدا حصيلة القطن المروى والصمغ العربي، والحصيلة المُجنبة) لأي بنك أو شركة صرافة خلال 3 أيام عمل من إضافة الحصيلة لحساب البنك المعنى وذلك في يونيو 1996م؛ حيث وضعت ضوابط

لذلك، بعد ذلك عُلّت النسبة وزيّدت إلى 70% في أغسطس 1996م ثم إلى 75% في 15 مايو 1997م. ويكون للمصدر الحرية التامة في استخدام رصيد حسابه لمقابلة متطلباته. كما سُمح للمصدر ببيع نسبة الـ 75% من الحصيلة غير المجنبة لأي بنك أو صرافة وبيع المتبقي من الحصيلة غير المجنبة (25%) لبنك السودان بسعر شراء البنك مضافاً إليه الهامش المقرر، وقد تم إلغاء سياسات التجنّب منذ ذات الزمان وأصبح المصدر يتمتع بإيرادات حصيلة النقد الأجنبي، ولكن يستخدمها حسب موجّهات وزارة التجارة الخارجية عند الاستيراد.

كذلك فقد أُعطى المصدر فترة 45 يوماً لاستجلاب حصيلة الصادر، وفي حالة فشله في استجلاب حصيلة الصادر خلال المدة المقررة يتم التصرف في الحصيلة وفقاً لما تقرره إدارة النقد الأجنبي ببنك السودان؛ إذ لديها الخيارات التالية:

- بيع الحصيلة لصالح بنك السودان بنسبة 100%.

- فرض غرامة على المصدر بالعملة المحلية.

- حرمان المصدر من التصدير لحين استلام الحصيلة.

- فتح بلاغ ضد المصدر.

وفي كل الحالات المذكورة تفرض غرامة على المصدر، ولا توجد لائحة أو أسس واضحة يتم عن طريقها تقدير الغرامة، وإنما يترك ذلك لتقدير مدير إدارة النقد الأجنبي ببنك السودان؛ حيث يدفع المصدر فرق السعر أو جزء من فرق السعر.

#### • التخصيص:

التخصيص يعني تنازل بنك السودان عن النقد الأجنبي الناتج من العملية التصديرية لمقابلة مدفوعات محددة أو سداد التزامات بعينها تخص بنك السودان أو المصدر أو أي جهة ثالثة حسب تصديق بنك السودان، فإذا كان التجنّب يعنى الاحتفاظ بجزء من حصيلة الصادر لصالح المصدر فإنّ التخصيص يعنى الاحتفاظ بالحصيلة طرف البنك لصالح الالتزام الذي يحدده بنك السودان. وقد حلت هذه السياسة محل سياسة التجنّب التي ألغيت بعد إعلان سياسات التحرير الاقتصادي في فبراير 1992م.

ولقد تم تعديل نسبة التخصيص للبنوك التجارية عدة مرات خلال الفترة من 1992م وحتى أكتوبر 1993م، حيث أُلغيت نسبة التخصيص من حصيلة الصادر وتقرر توريد الحصيلة بالكامل لصالح بنك السودان.

في عام 1994م، أُعيد التخصيص مرة أخرى، وكان الاتجاه العام هو تخفيض نصيب بنك السودان من حصيلة الصادر لصالح البنوك التجارية؛ حيث ارتفع نصيب البنوك التجارية من الصادرات عدا القطن والصبغ إلى 70% في 1997م، كما حولت نسبة 55% من صادرات القطن المطري لصالح البنوك التجارية. ولتخفيف الضغط على موارد بنك السودان الشحيحة؛ خاصةً في مجال استيراد السلع الإستراتيجية كالبنترول والقمح، تم السماح بتخصيص حصيلة الصادر بكاملها لصالح المصدر نظير التزامه باستيراد سلع معينة، وبنهاية العام 1997م وحتى تاريخه أُلغيت كافة تلك الإجراءات، ومنح المصدر الحرية في استخدام حصيلة النقد الأجنبي، بينما يقتصر في استخدامها عند الاستيراد على توجيهات وقرارات وزارة التجارة الخارجية.

لقد ساعدت سياسة التخصيص في توفير موارد لاستيراد السلع الإستراتيجية؛ كالبنترول والقمح والسكر، ومُدخلات إنتاج زراعية ومعدات إنتاج وسيطة، إضافةً إلى تخصيص صادر لسداد بعض الديون الخارجية.

ومن مميزات التخصيص، أنه يرشد استخدام النقد الأجنبي وينظم بنود الاستيراد حسب الأولويات، عكس التجنّب والذي بالرغم من أنه يوفر موارد عن طريق زيادة عائدات الصادر، إلا أن الاستخدام متروك للمصدر، والذي قد تتضارب أولوياته مع أولويات الدولة.

وفي مجال الصادر فقد ساعد التخصيص على زيادة صادرات السمسم، والذي يعاني من الاختناقات ومن تدنى الأسعار، فقد حقق السمسم نسبة مساهمة بلغت 22.8% محتلاً موقع الصدارة في عام 1996م. كما ساعد على زيادة صادرات الضأن، إضافةً إلى توفير تمويل للصادر بالعملة المحلية؛ مما يساعد في حل مشكلة تمويل قطاع الصادر.

ومن مشاكل التخصيص، أنه أدى إلى رفع أسعار بعض السلع محلياً؛ كسلعة الضأن نتيجةً للمضاربات في الأسواق المحلية، وإلى خلق تشوهات في الأسعار الخارجية، إضافةً إلى أن المصدرين

يتحايلون في تقدير القيمة الفعلية لصادراتهم (Under-invoicing)؛ مما يؤدي إلى أن يفوق الصادر المخصص فاتورة الوارد، وبالتالي عدم استجلاب جزء من حصيلة الصادر إلى داخل البلاد.

استمر العمل بنظام التخصيص إلى أن صدر قانون جديد في عام 2009م ينظم التجارة الخارجية من أهم بنوده ما يلي:

- تطبيق حرية التجارة والمنافسة الحرة.
- فتح الأسواق لتخفيض أو إلغاء الحواجز غير الفنية وحرية النفاذ إليها.
- تشجيع انسياب السلع بصورة عادلة.
- توفير البيانات المتعلقة بالنظم والقوانين والإجراءات التجارية.
- التوجيه بتطبيق الاستثناءات من قواعد منظمة التجارة العالمية، والتي تتمثل في الاستثناءات على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية، الاستثناءات على مبدأ المعاملة الوطنية، أية استثناءات على الرسوم والضرائب الأخرى، أية استثناءات على القيود الكمية على الواردات.
- اتخاذ الإجراءات لتنظيم الاستيراد أو التصدير في إطار مرونة قواعد منظمة التجارة العالمية؛ لمعالجة اختلالات ميزان المدفوعات أو اتخاذ أية أنظمة وقائية لحماية الإنتاج الوطني من زيادة طارئة في حجم الواردات أو معالجة أية ممارسات تجارية غير عادلة.
- اتخاذ أية إجراءات على هدى الاستثناءات العامة أو استثناءات الأمن القومي الوارد في قواعد منظمة التجارة العالمية.
- تحديد سلع تجارة الحدود وتسهيل تجارة العبور.
- تطبيق أنظمة الاستيراد والتصدير التلقائي على أية سلعة أو مجموعة من السلع ومن أن إلى آخر كما هي مقررة في قواعد منظمة التجارة العالمية.

## المبحث الثالث: تطور تجارة السودان الخارجية خلال الفترة 1997-2013م:

تضمن هذا المبحث تطور الميزان التجاري للسودان، والتركيب السلعي للصادرات والواردات السودانية، ثم التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات خلال الفترة 1997-2013م.

### أ - الميزان التجاري خلال الفترة 1997-2013م:

الميزان التجاري محور مهم من محاور ميزان المدفوعات، فهو يحصر حركة واردات وصادرات الدولة من السلع (1). ويلاحظ من الجدول رقم (3) أنّ قيمة الصادرات السودانية ارتفعت خلال عام 2000م بنسبة 163% عما كانت عليه في عام 1997م، وارتفعت خلال الفترة من 2000 - 2005م إلى أكثر من 166%، ومعلوم أنّ هذا الارتفاع الملحوظ يرجع بصورة أساسية إلى دخول البترول ضمن تركيبة صادرات السودان اعتباراً من نهاية العام 1999م. أما الارتفاع الملحوظ للصادرات خلال الفترة 2005م - 2010م والذي فاق نسبة الـ 130%، يرجع بشكل أساسي إلى سببين؛ هما الارتفاع الكبير في الأسعار العالمية للبترول، والارتفاع التدريجي في الإنتاج، حيث ارتفع حجم صادر خام البترول السوداني من حوالي 79.2 مليون برميل في عام 2005م إلى حوالي 130.8 مليون برميل في عام 2010م، وارتفع سعر البرميل من حوالي 50 دولاراً أمريكياً إلى حوالي 72 دولاراً أمريكياً خلال نفس الفترة.

وفي جانب آخر، فإنّ انخفاض قيمة الصادرات من 11404 مليون دولار في عام 2010م إلى 9656 مليون دولار في عام 2011م، وإلى 7086 مليون دولار في عام 2013م يرجع إلى انخفاض حصة عائد صادر البترول ومشتقاته بعد انفصال الجنوب.

ولكن رغم فقدان ميزانية الدولة لعائد النفط ابتداءً من عام 2011م، إلا أنّ هذا العام والأعوام التالية 2013/2012م، شهدت ارتفاعاً كبيراً في صادرات السودان من الذهب؛ حيث بلغت نسبة الارتفاع 130%، بجانب ارتفاع عدد الصادر من المواشي إلى 4 ملايين رأس، وارتفاع صادر الصمغ العربي إلى أكثر من 55 ألف طن.

(1) مهدي عثمان الركابي أحمد، أثر سياسة التحرير الاقتصادي على الاقتصاد السوداني، مكتبة الشريف، الخرطوم، 2012م.

وبشكل عام، يلاحظ أنه بالرغم من ارتفاع المصادر من الذهب والثروة الحيوانية والصمغ العربي خلال السنوات الأخيرة، إلا أن تأثيرها لم يكن واضحاً على العجز المستمر للميزانية.

فيما يخص الواردات فقد ارتفعت من 1663 مليون دولار سنة 1997م إلى 1585 مليون دولار في عام 2001م، وظلت تواصل ارتفاعها حتى وصلت في عام 2010م إلى نحو 10045 مليون دولار، ويرجع هذا الارتفاع المطرد إلى ارتفاع عائدات البترول، وزيادة الدخل القومي، ودخل الفرد، وبالتالي تطور احتياجات السودان من السلع الغذائية والآلات والمعدات والمنتجات الكيماوية بما فيها الأدوية والسلع الصيدلانية الأخرى، يضاف إلى ذلك أن المستوردين استطاعوا الحصول بحرية على النقد الأجنبي لتمويل جميع الواردات باستثناء قائمة صغيرة من السلع التي رأت الدولة عدم أهميتها مقارنةً بالسلع الأخرى.

ويرجع الانخفاض الحاد الذي طرأ على الواردات ابتداءً من عام 2011م إلى فقدان السودان لجزء كبير من عائدات النفط؛ مما أدى بشكل مباشر إلى انخفاض حجم ونوع الواردات التي تركزت فقط على السلع الضرورية والأساسية.

بالنسبة لوضع الميزان التجاري فيلاحظ (كما هو موضح في الجدول رقم 3) أنه ظل يسجل عجزاً مستمراً طيلة الفترة من 1997-2013م عدا سنوات (2000، 2007، 2008، 2010، 2011م)، والتي سجل فيها فائضاً تراوح بين 104-2319 مليون دولار، ويرجع ذلك من جهة إلى انخفاض قيمة الصادرات قبل ظهور البترول في الفترة 1997-1999م، رغم إجراءات تحرير التجارة الخارجية والإصلاحات الاقتصادية، وإلى زيادة الواردات بشكل واضح بعد ظهور البترول والذهب خلال الفترة 2000-2013م، عدا بعض السنوات التي أظهر فيها الميزان التجاري فائضاً طفيفاً لا يتوافق مع مساحة السودان وموارده وثرواته البشرية والطبيعية. والجدول التالي رقم (3) يوضح وضع الميزان التجاري خلال الفترة 1997-2013م.

## جدول رقم (6)

الميزان التجاري خلال الفترة 1997-2013م (بملايين الدولارات الأمريكية)

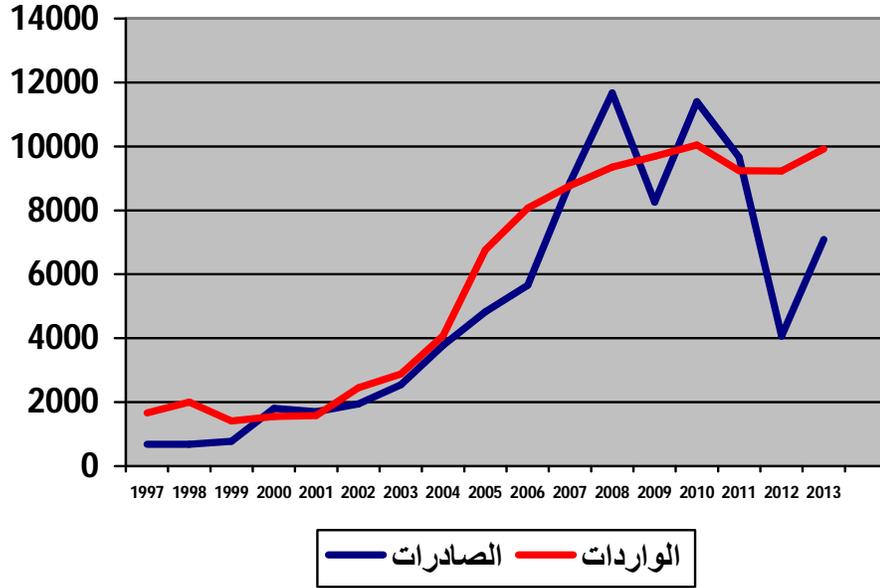
السنة	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري
1997م	685	1663	985 (-)
1998م	682.5	1997	1329 (-)
1999م	780	1415	635 (-)
2000م	1807	1553	269
2001م	1699	1585	602 (-)
2002م	1949	2446	497 (-)
2003م	2542	2882	340 (-)
2004م	3778	4075	297 (-)
2005م	4824	6757	1933 (-)
2006م	5656	8073	2417 (-)
2007م	8879	8775	104
2008م	11670	9352	2319
2009م	8257	9691	(1539)
2010م	11404	10045	1397
2011م	9656	9236	1528
2012م	4066	9230	5164 (-)
2013	7086	9918	2832 (-)

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

- تم التركيز على الفترة (1997-2013م) بغرض توضيح وضع الصادرات والواردات والميزان التجاري خلال الفترة التي سبقت البترول، والفترة التي سيطر فيها البترول على الصادرات السودانية، والفترة التي خرج فيها البترول من هيكل الصادرات السودانية.

### شكل رقم (1)

تطور صادرات وواردات السودان خلال الفترة 1997-2013م



ب- تركيبة الصادرات والواردات خلال الفترة 1997-2013م:

#### 1- الصادرات:

يلاحظ من الجدول رقم (4) أنَّ هناك تحولاً ملحوظاً في تركيبة الصادرات السودانية؛ إذ نجد أنَّ الصادرات الزراعية (قطن، صمغ، سمسم،... إلخ) كانت تمثل أكثر من 62% من إجمالي الصادرات حتى عام 1997م، ثم انخفضت في عام 2000م إلى 12.8%، وإلى 5.8% في عام 2006م، وإلى 3.1% خلال 2009م. والملاحظة الأهم أنه خلال الفترة 2000-2010م هناك تأثير كبير لصادرات النفط ومنتجاته على تركيبة الصادرات السودانية؛ إذ فاقت نسبتها 80%، وبالتالي انخفضت نسبة مساهمة صادرات القطاعات الأخرى، ويأتي على رأسها الصادرات الزراعية والجدول التالي رقم (4) يوضح تركيبة الصادرات السودانية خلال الفترة 1997-2013م.

#### جدول رقم (7)

تركيبية الصادرات السودانية خلال الفترة 1997-2013م

(القيمة بملايين الدولارات)

السلعة	1997م	2000م	2003م	2006م	2009م	2012م	2013م
صادرات البترول ومشتقاته	-	1351	2048	5087	7237	955	4013
صادرات المنتجات الزراعية	427.1	231.7	220	328.3	258	353	1220
صادرات الحيوانات الحية ومنتجاتها	133.7	91	138.4	131.5	205	447	682
صادرات الذهب والمعادن الأخرى	-	46.2	58.6	75	414	2158	1048
سلع أخرى	33.4	86.9	75.7	62.6	142	154	123
<b>المجموع</b>	<b>684.7</b>	<b>1807</b>	<b>2542</b>	<b>5656</b>	<b>8257</b>	<b>4066</b>	<b>7086</b>
نسبة صادرات البترول ومشتقاته من إجمالي الصادرات	-	74%	80.5%	89.9%	87.6%	23.4%	57%
نسبة صادرات المنتجات الزراعية من إجمالي الصادرات	62.4%	12.8%	8.6%	5.8%	3.1%	8.7%	17.2%
نسبة صادرات الثروة الحيوانية من إجمالي الصادرات	19.5%	5%	5.4%	2.3%	2.5%	11%	10%
نسبة صادرات الذهب والمعادن من إجمالي الصادرات	-	2.5%	2.3%	1.3%	5%	53%	15%

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

وبشكل عام، يلاحظ أنَّ الصادرات السودانية شهدت تدهوراً ملحوظاً في بعض السلع بجانب تحسن بعضها خلال الفترة 1997-2013م، وتعاني الصادرات غير النفطية العديد من المشكلات المتمثلة في ارتفاع التكلفة المحلية، وعدم منافسة أسعارها عالمياً، وارتفاع وتعدد الضرائب والرسوم، بجانب ارتفاع أجور خدمات الموانئ والنقل البحري. كما أنَّ إسهام بعض القطاعات في عائدات النقد الأجنبي ما زال محدوداً؛ مثل المحاصيل الزراعية الواعدة والصناعات الغذائية. وباستثناء الصمغ العربي، فإنَّ المنتجات السودانية تواجه منافسةً حادةً في السوق العالمي، ليس فقط في جودة السلع ولكن أيضاً في الأسعار، خاصةً أنَّ إنتاجية الدول من هذه السلع عالية جداً بالنسبة للإنتاجية السودانية؛ بل حتى في الدول التي تقاربتنا في وسائل الإنتاج في العالم الثالث. ورغم أنَّ عناصر

التكلفة قد تختلف، إلا أنَّ الفارق الكبير في الإنتاجية يجعل وضع السودان التنافسي ضعيفاً، وهذا الشأن ينطبق على بقية السلع؛ لذلك لا بد في المرحلة المقبلة من التركيز على الصادرات الزراعية باعتبارها صمام الأمان، ويمكن حصر المعوقات التي ظلت تواجه الصادرات السودانية منذ القدم؛ خاصةً الزراعية منها، والتي أثرت سلباً على منافستها في الأسواق العالمية في النقاط التالية:

- تعتمد تركيبة الصادرات السودانية بشكل أساسي على صادرات معينة؛ مثل القطن والصمغ العربي والسمسم وال فول السوداني، ويتوقف إنتاج هذه السلع على عوامل طبيعية؛ مثل المناخ، الأمطار، الآفات الزراعية، وعوامل أخرى.
- الاعتماد على صادرات أولية تعتمد على القطاع الزراعي بشقيه؛ النباتي والحيواني، ومن المعروف أنَّ السلع الأولية تتسم بعدم ثبات الطلب عليها فتتذبذب أسعارها؛ مما يفقدها القدرة التنافسية التي تمكن الدولة من خفض تكاليف الإنتاج وتحسين جودته عن طريق استغلال التقنيات الحديثة المتاحة عالمياً إضافةً لضعف مرونة الصادرات.
- اعتماد الزراعة بشكل أساسي على مدخلات إنتاج مستوردة؛ مما يساهم في زيادة تكلفة الإنتاج الزراعي.
- اعتماد السودان على دول معينة في تسويق صادراته يقلل من ربحية هذه الصادرات.
- ظهور بدائل صناعية منافسة للصادرات السودانية في السوق العالمي (القطن).
- سيطرة الحكومة على العملية الإنتاجية والتصديرية لبعض الصادرات الأساسية؛ مثل القطن والصمغ العربي، يقلل من قدرة القطاع الخاص على المنافسة، وبالتالي يؤدي ذلك إلى إعاقة عملية التصنيع وتنويع الصادرات.
- المشاكل الهيكلية التي تواجه القطاع الزراعي؛ مثل مشاكل الري، التخزين، الترحيل، العمالة الموسمية، والتمويل.
- كل محاصيل الصادرات الرئيسية باستثناء القطن يتم إنتاج الجزء الأكبر منها بواسطة القطاع المطري التقليدي والحديث، وتوسع هذا القطاع في إنتاج محصول معين لا يتم بناءً على تخطيط الدولة كما يحدث للمشاريع المروية؛ بل يكون الخيار للفُج والذي يتوسع في إنتاج محصول معين إذا كانت أسعاره مجزيةً في الموسم السابق دون النظر إلى ظروف السوق العالمية التي قد لا تكون مواتيةً .
- تقاوم أثر التضخم المحلي والمستورد والضرائب والرسوم المقررة أدت إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج.

- الإهمال الذي تعرضت له بعض قطاعات الصادر؛ كقطاع الثروة الحيوانية في مجالات التمويل والخدمات والتنمية وعدم الاستقرار المؤسسي والإداري لفترة طويلة، إضافةً إلى الضرائب الباهظة المفروضة عليه من المحليات في كل ولاية عند مرور سلعة الصادر عبرها. هذه العوامل أثرت سلباً على توظيف الإمكانات الهائلة لهذا القطاع وجعله ركيزةً من ركائز الاقتصاد الوطني، وربما أدت إلى نزوح العديد من الرعاة بمواشيهم إلى بعض دول الجوار. كذلك تعرضت سلع أخرى وعلى رأسها الصمغ العربي إلى التهريب للدول المجاورة.
- المحاصيل التي زادت إنتاجيتها في السنوات الأخيرة؛ كالصمغ العربي لم تواكبها سياسات تسويقية لامتناس الزيادة في الإنتاج، وأصبحت الآن تباع في الأسواق التقليدية المحلية عن طريق التجزئة.
- تصدير السلع في صورتها الأولية وعدم تطويرها وتصديرها وهي مصنعة يفقد البلاد الكثير من العملات الحرة. فقد ثبت أن سلع الصادر السودانية التي تصدر إلى بعض الدول يجرى تحسينها وتصديرها بواسطة تلك الدول مرةً أخرى.
- عدم ثبات واستقرار سياسات ترقية الصادر.

لقد أثرت هذه المشاكل على عائدات الصادرات السودانية بالرغم من السياسات التي أُتبعت لزيادة حصيلة البلاد من النقد الأجنبي، وكما هو واضح من استعراض المشاكل السابقة أن سياسات النقد الأجنبي تدخل ضمن العوامل المذكورة أعلاه، وهي مقارنة العائد بالعملة الوطنية بالتكلفة الفعلية للإنتاج والتصدير. لذلك يجب التأكيد على أن تنمية الصادرات السودانية غير النفطية تحتاج لحزمة من السياسات المتكاملة التجارية والمالية والنقدية لإزالة كل المعوقات التي تواجه هذا القطاع.

## 2- الواردات:

تتركز الواردات الرئيسية في الآلات والمعدات الرأسمالية، ووسائل النقل والمواد الغذائية والمنسوجات والمواد الخام بما فيها المنتجات النفطية والسلع المصنعة والمواد الكيماوية، ويوضح الجدول رقم (5) ارتفاع قيمة الواردات من 1663 مليون دولار في عام 1997م إلى نحو 9918 مليون دولار في عام 2013م.

بالنسبة للآلات والمعدات، يلاحظ تزايد اعتماد السودان على تلبية احتياجاته من هذه السلع على الواردات، حيث ارتفعت قيمة الآلات والمعدات المستوردة من 162 مليون دولار عام 1997 إلى 718

مليون دولار في عام 2003م وإلى 1713 مليون دولار في عام 2013م، وشهد عام 2009م أعلى قيمة للمستورد من الآلات والمعدات خلال الفترة 1997-2013م، حيث وصلت إلى 2609 مليون دولار، ويرجع سبب الارتفاع الواضح في المستورد من الآلات والمعدات لظهور النفط في السودان وارتفاع الطلب على هذه المنتجات خلال الفترة المذكورة.

فيما يتعلق بوسائل النقل فقد بدأ الاستيراد الفعلي لها في عام 2000م؛ حيث بلغت قيمة الوارد منها في هذا العام 186 مليون دولار، ثم تطورت قيمة الواردات من وسائل النقل حتى وصلت في عام 2013م إلى 936 مليون دولار.

شهدت ل واردات من السلع الغذائية تطوراً ملحوظاً خلال الفترة 1997-2013م؛ حيث قفزت القيمة الإجمالية للمستورد من هذه السلع من 241 مليون دولار عام 1997م إلى 2372 مليون دولار في عام 2013م، ويتضمن المستورد من المواد الغذائية القمح ودقيق القمح والسكر والخضروات والفواكه والألبان منتجاتها والشاي والبن.

أما السلع المصنعة فارتفعت قيمة المستورد منها من 213 مليون دولار عام 1997م إلى 1843 مليون دولار في عام 2013م، وشهد عام 2009م أعلى قيمة للمستورد من المواد المصنعة خلال الفترة 1997-2013م؛ حيث وصلت القيمة إلى 2492 مليون دولار.

فيما يخص المستورد من المواد الكيميائية فهي تتشكل أساساً من المنتجات الصيدلانية، والمواد المستخدمة في القطاع الصناعي. وبلغت قيمة المستورد من هذه السلع 86 مليون دولار في عام 1997م، تطورت هذه القيمة حتى وصلت في عام 2013م إلى نحو 912 مليون دولار، وهذه المجموعة السلعية التي تتشكل من مواد مصنعة تتطلب تكنولوجيا عالية، وهو ما يفتقر إليه السودان نتيجةً لقلّة الإمكانيات المادية والتقنية، وقلّة المحفزات المقدمة للباحثين في هذا المجال، والجدول التالي رقم (5) يوضح تركيبة الواردات السودانية خلال الفترة 1997-2013م.

#### جدول رقم (8)

تركيبة الواردات السودانية خلال الفترة 1997-2013م (القيمة بملايين الدولارات)

السنة	2013م	2012م	2009م	2006م	2003م	2000م	1997م	السلعة
	1713	1771	2609	281	718	323	162	آلات ومعدات
	1460	1052	325.6	414	148.7	81	292.7	وقود معدني
	936	1237	1195	1490	409	186	-	وسائل نقل
	2372	2363	1638	746	442	358	241	سلع غذائية
	1843	1957	2492	1641	729	294	213.4	سلع مصنعة
	912	797	859	490	231	221	86	مواد كيميائية
	<b>9918</b>	<b>9230</b>	<b>9691</b>	<b>8073.5</b>	<b>2882</b>	<b>1552.7</b>	<b>1663.4</b>	<b>إجمالي الواردات</b>
	%17.2	%19	%26.9	%3.4	%25	%20.8	%9.7	نسبة واردات الآلات والمعدات من إجمالي الواردات
	%9.4	%13.4	%12.3	%18.4	%14	%12	-	نسبة واردات وسائل النقل من إجمالي الواردات
	%24	%25.6	%17	%9.2	%15.3	%23	%14.4	نسبة واردات المواد الغذائية من إجمالي الواردات
	%18.5	%21.2	%25.7	%20.3	%25	%18.9	%12.8	نسبة واردات السلع المصنعة من إجمالي الواردات
	%9.2	%8.6	%8.8	%6	%8	%14.2	%5.1	نسبة واردات المواد الكيميائية من إجمالي الواردات

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

## ت- التوزيع الجغرافي لتجارة السودان الخارجية خلال الفترة 1997-2013م:

### 1- الصادرات:

كما هو واضح في الجدول رقم (6) أدناه، أنّ الدول العربية ودول الاتحاد الأوروبي كانت تشكل أكبر الأسواق لصادرات السودان حتى عام 1997م؛ حيث بلغت نسبة مساهمتها في عام 1997م نحو 70% من إجمالي الصادرات السودانية، وكانت الجزائر ومصر أهم الدول العربية المستوردة من السودان، وإيطاليا وألمانيا وفرنسا أهم دول الاتحاد الأوروبي المستوردة من السودان، تلي الدول العربية ودول الاتحاد الأوروبي الدول الآسيوية؛ حيث بلغت نسبة مساهمتها في عام 1997م نحو 14.4% من إجمالي الصادرات السودانية.

في عام 2000م تبدل الحال حيث شكلت مجموعة الدول الآسيوية أكبر الأسواق لصادرات السودان؛ حيث بلغت نسبة مساهمتها 72.3% من إجمالي الصادرات السودانية، وأهمها دولة الصين الشعبية، وانخفضت نسبة مساهمة صادرات السودان إلى الدول العربية مجتمعة إلى 13.1% نسبةً للانخفاض الكبير في صادرات السودان للمملكة العربية السعودية؛ نتيجةً لحظر استيراد المواشي من قبل المملكة العربية السعودية في ذلك الوقت، كذلك انخفض نصيب دول الاتحاد الأوروبي من جملة الصادرات إلى أقل من نصف القيمة التي كانت عليها الصادرات في السنوات السابقة لتصل نسبة مساهمة الاتحاد الأوروبي إلى 6.7% بسبب انخفاض كميات بعض السلع المصدرة لهذه الدول.

واصلت مجموعة الدول الآسيوية استحوادها على الصادرات السودانية؛ حيث بلغت نسبة مساهمتها خلال عامي 2004، 2008م نحو 82.5%، و90.2% على التوالي من الصادرات السودانية تليها الدول العربية بنسبة 11.4% و6.6%، ثم دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 4.6% و1.4% على التوالي.

في عام 2013م، ظهرت الصين كأكبر الأسواق لصادرات السودان؛ حيث بلغت نسبة حصتها 57% من إجمالي الصادرات السودانية مقارنةً بنسبة 18.5% في عام 2012م، وتعتبر سلع البترول الخام والسمن والقطن من أكبر السلع المصدرة إلى الصين الشعبية تليها دولة الإمارات العربية المتحدة والتي بلغت 1100.3 مليون دولار بنسبة 15.5% من إجمالي الصادرات، وتعتبر سلعة الذهب من أكبر السلع المصدرة إلى دولة الإمارات، ثم المملكة العربية السعودية والتي ارتفعت

صادرات السودان إليها من 309 مليون دولار في عام 2012م إلى 443.9 مليون دولار في عام 2013م بنسبة 6.3% من إجمالي الصادرات، وتتمثل أهم السلع المصدرة للسعودية في الحيوانات الحية والسمسم، أما الصادرات إلى مصر فقد انخفضت من 133.2 مليون دولار في عام 2012م إلى 96.4 مليون دولار في عام 2013م بنسبة 1.4% من إجمالي الصادرات، وأهم السلع المصدرة الحيوانات الحية والسمسم، والجدول التالي رقم (6) يوضح المستوردون الرئيسيون من السودان خلال الفترة 1997-2013م .

#### جدول رقم (9)

المستوردون الرئيسيون من السودان 1997م - 2013م (% من الإجمالي)

المناطق	1997م	2000م	2004م	2008م	2012م	2013م
دول آسيا	14.4	72.3	82.5	90.2	19.6	58
الدول العربية	34	13.1	11.4	6.6	65.2	25
الدول الأوروبية	36	6.7	4.6	1.4	2.5	2.5
أمريكا الشمالية	-	0.1	0.07	0.02	0.12	0.12
دول أخرى	15.6	7.8	1.4	1.78	17.5	14.7
المجموع	100	100	100	100	100	100

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م. (تم حساب نسبة واردات كل دولة من السودان من طرف الباحث بناءً على التقارير السنوية لبنك السودان خلال الفترة المذكورة).

#### 2- الواردات:

يتضح من الجدول رقم (7) أنَّ الدول الآسيوية تمثل المصدر الرئيسي لواردات السودان خلال الخمس سنوات الأخيرة، حيث ارتفعت حصتها من 20% من إجمالي الواردات عام 1997م إلى 43.5% عام 2013م، تليها الدول العربية التي تراوحت حصتها بين 24-26% خلال الفترة 1997-2013م، ثم تأتي الدول الأوروبية التي انخفضت حصتها من 28.7% عام 1997م إلى 20% عام 2013م.

وبالتركيز على واردات السودان في عام 2013م نجد أنَّ الصين مثلت أكبر المصدرين للسودان بنسبة 19% من الإجمالي، وتتمثل أهم السلع المستوردة من الصين في الآلات والمعدات، والمصنوعات، ووسائل النقل. وشكلت قيمة واردات السودان في عام 2013م ارتفاعاً من جميع الدول عدا المملكة المتحدة، وبنغلاديش، وتركيا، والمملكة العربية السعودية، وتمثلت أهم السلع المستوردة من هذه الدول في المواد الغذائية والمنتجات البترولية والمصنوعات ووسائل النقل والآلات والمعدات، والجدول التالي رقم (7) يوضح المصدرون الرئيسيون إلى السودان خلال الفترة 1997-2013م.

### جدول رقم (10)

المصدرون الرئيسيون إلى السودان 1997م - 2013م (% من الإجمالي)

المناطق	1997م	2000م	2004م	2008م	2012م	2013
الدول العربية	25.7	23.2	25.8	24.5	24.2	26.4
الدول الأوروبية	28.7	36.3	24.3	20.3	24	20
دول آسيا	20	23.3	28.9	46.9	37.9	43.5
أمريكا الشمالية	2.7	2.1	0.8	2.2	1	0.95
دول أخرى	22.9	15.1	20.2	6.1	3.3	9.2
المجموع	100	100	100	100	100	100

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2012م. (تم حساب نسبة صادرات كل دولة للسودان من طرف الباحث بناءً على التقارير السنوية لبنك السودان خلال الفترة المذكورة).

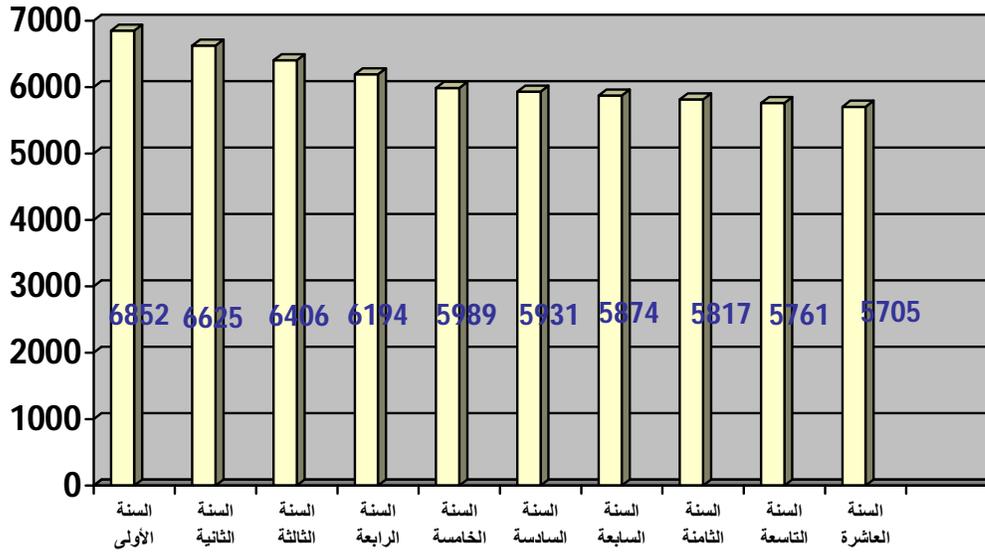
## المبحث الرابع: الآثار المحتملة من انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية:

لا شك أنَّ انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية له بعض الإيجابيات التي من أهمها نظام الأفضليات الذي يساعد على دخول منتجات الدول النامية من المواد الخام لأسواق الدول المتقدمة، ولكن هذه الإيجابيات مرهونة بتحديات كبيرة لا بد للسودان حتى يستفيد من عضويته في المنظمة من التعامل معها بجدية لمعالجتها وتذليلها قبل الانضمام للمنظمة، وهذه التحديات تتمثل في الآتي:

- إنَّ التحدي الأساسي الذي سيواجهه السودان عند الانضمام للمنظمة، هو أنَّ المنظمة تضع الصناعة والنشاط التجاري في مواجهة مع منافسين عالميين يمتلكون الخبرة الطويلة (الفنية والإدارية) والتكنولوجيا المتطورة والقدرة على الوصول إلى مصادر التمويل، وهذه كلها أمور يفتقر إليها السودان في مجاله الصناعي والتجاري. يضاف إلى ذلك أنَّ الشركات متعددة الجنسيات تلعب دوراً مهماً في تشكيل وتحديد قوى السوق العالمي؛ حيث إنها تستند في أعمالها على سلطة الاحتكار التي تساهم في خلق أسواق شاذة وغير طبيعية بحيث تمكنها من تحقيق الأرباح الكبيرة، الأمر الذي يجعل الشركات والمؤسسات الوطنية في السودان أسيرة لتصرفات الشركات الأجنبية العملاقة. ويساهم ذلك في خلق أجواء غير تنافسية، وهذا يعتبر ضد ما تقترضه مبادئ المنظمة، ويؤدي إلى تهميش دور ونشاط الشركات الوطنية ويتعارض مع الأهداف الاقتصادية للسودان.
- ظل السودان حتى الآن يُصدر سلطاً أوليةً تقليديةً زراعيةً وتعدينيةً تتضمن القطن، والصمغ العربي، والحبوب الزيتية، والمواشي الحية واللحوم، والكردي، وحب البطيخ، والذهب، ومعادن أخرى. وظلت صادراته من هذه السلع محدودة الكمية والعائد، وستواجه بعد الانضمام منافسةً شرسةً في الأسواق العالمية من حيث الجودة والأسعار. وحسب التجربة المصرية فقد سبقت مصر اتفاقية جولة الأوروغواي في اتجاهها نحو التحرر الاقتصادي والعمل بآليات السوق في إطار برنامج الإصلاح الاقتصادي؛ حيث تم تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير قطاع الزراعة من التشوهات السعرية، واتخذت مصر سياسات تحريرية في قطاع الزراعة يغطي أغلب ما تقرضه اتفاقية جولة الأوروغواي على مصر. وما تجدر الإشارة إليه أنه رغم الإصلاحات والسياسات التي اتخذتها مصر في هذا المجال فقد تأثرت بأحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية. حيث واجهت صادراتها من السلع الأولية خاصةً الزراعية إنخفاضاً واضحاً خلال العشر سنوات الأولى

من انضمامها للمنظمة، حيث انخفضت صادراتها بنسبة 16.4% خلال الخمس سنوات الأولى من الانضمام (1995-2000م)، أي بمتوسط سنوي قدره 3.3%، وانخفضت كذلك بنسبة 4.8% خلال الخمس سنوات الثانية من الانضمام 2001-2007م، أي بمتوسط سنوي قدره 0.96%. وبتطبيق التجربة المصرية على السودان في حالة انضمامه للمنظمة، فإن الصادرات السودانية ستفقد ما يقارب 1162 مليون دولار خلال الخمس سنوات الأولى من الانضمام، وحوالي 340 مليون دولار خلال الخمس سنوات التالية من الانضمام. والشكل رقم (2) يوضح الحجم المتوقع لصادرات السودان بعد انضمامه للمنظمة، وذلك من سنة الأساس (2013م).

شكل رقم (2)  
الحجم المتوقع لصادرات السودانية بعد الانضمام للمنظمة



- رغم امتلاك السودان لأسباب التطور الزراعي (الأرض والماء والمناخ والموارد البشرية) ولمكانية التطور الصناعي؛ خاصةً في الصناعات الغذائية، إلا أنّ المنتجات المصنعة والسلع الغذائية الأساسية (القمح ودقيق القمح والسكر والخضروات والفواكه ومنتجاتها والشاي والبن) ما زالت تمثل 25% من الواردات السودانية، وهذا مؤشر على أنّ السودان سيعاني بعد الانضمام للمنظمة من ارتفاع قيمة الواردات من هذه السلع، خاصةً في السنوات الأولى من الانضمام، وإذا أخذنا التجربة المصرية كنموذج، فقد عانت مصر نتيجةً لتطبيقها اتفاقية الجات والغاء الدعم، من ارتفاع في أسعار السلع الغذائية الأساسية خلال الخمس سنوات الأولى من تطبيق الاتفاقية من

1995م إلى 2000م؛ حيث قدرت الزيادة بنحو 12% من متوسط قيمة الواردات المصرية من فترة الأساس (1991-1992م)، وعليه فقد قدرت الزيادة في تكلفة الواردات من الزيوت النباتية بنحو 47%، يليها القمح بنسبة 38.8%، ثم السكر بنسبة زيادة قدرها 14.3%، وبالتالي فقد أثرت الاتفاقية على قيمة الواردات المصرية من السلع الزراعية، وقد قدرت التكلفة التي تحملتها مصر من جراء هذا الارتفاع في الأسعار ما يعادل 300 مليون دولار في السنة خلال فترة تطبيق الاتفاقية، وهو ما أدى إلى ارتفاع تكلفة المعيشة على المستهلك المصري؛ وخاصة ذوي الدخل المنخفض. وبناءً على ذلك فمن المتوقع أن ترتفع واردات السودان من السلع الزراعية بعد انضمامه للمنظمة من 9918 مليون دولار من سنة الأساس (2013م)، إلى 11418 مليون دولار بنهاية الخمس سنوات الأولى من الانضمام.

• إن منظمة التجارة العالمية تفرض على البلد الذي يحصل على العضوية تخفيض معدل التعرفة الجمركية على المنتجات الصناعية والمواد المستوردة وذلك خلال فترة زمنية محددة (في الغالب عشر سنوات)، وهذه الفترة قد لا تكون كافية للسودان بوضعه الاقتصادي الحالي للإيفاء بهذا الشرط. كما أن المنظمة تلزم الدول الأعضاء بعدم اتخاذ أية إجراءات حمائية أو تعويضية أو إجراءات ضد الأغراق قبل استصدار التشريع المخول لمثل هذه الإجراءات من قبل المنظمة. وحسب التجربة المصرية، فقد أدى تحرير التجارة إلى إغراق السوق المصرية ببعض المنتجات الصناعية في النصف الثاني من التسعينيات والسنوات الأولى من الألفية الثالثة، مما أضر ببعض الصناعات المصرية ضرراً جسيماً، والتي كان من أهمها المعادن الأساسية ومصنوعاتها، وبعض الصناعات الكهربائية؛ مثل المصابيح والمحركات، وصناعة ورق الكتابة والطباعة، وبعض الصناعات الكيماوية. وعلى الرغم من تخفيض التعريفات المطبقة على المنتجات تامة الصنع في الدول الصناعية بنسبة أكبر من تلك المطبقة على المواد الخام والمنتجات نصف المصنعة، إلا أنه لم يحدث تحسن في قيمة ونسبة صادرات السلع تامة الصنع المصرية، التي انخفضت نسبتها في حصيلة الصادرات من 38.9% عام 1998م إلى حوالي 34% عام 2006م، وكذا انخفاض نسبة صادرات المواد الخام والسلع نصف المصنعة، ويعكس لنا ذلك عدم حدوث نتائج إيجابية في صادرات القطاع الصناعي المصري طبقاً لجولة أوروغواي، ويرجع ذلك لأسباب داخلية وليست خارجيةً كارتفاع تكلفة الإنتاج، وانخفاض مستوى الجودة، وعدم تنوع

هيكل الصادرات الصناعية، وضعف القدرة التسويقية الخارجية، والبطء في الإجراءات الإدارية للعملية التصديرية، وإذا أخذنا التجربة المصرية كنموذج، فمن المتوقع أن يعاني القطاع الصناعي السوداني خلال الفترة الأولى من انضمام السودان للمنظمة، لأنه يعاني الآن من نفس المشاكل التي يعاني منها القطاع الصناعي المصري.

• تفرض المنظمة أيضًا العمل على تطبيق القوانين والتعليمات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية، وهذا يعني أنّ السودان لا يستطيع استخدام هذه الحقوق دون دفع رسوم معينة إلى أصحاب الملكية الفكرية، كما هو الحال في استخدام تراخيص الإنتاج أو إعادة إنتاج المنتجات الصناعية من خلال التقليد أو الاستنساخ وما شابه ذلك. وبطبيعة الحال، فإنّ مثل هذا الإجراء من شأنه أن يؤثر على مستوى المعرفة والتقنية الصناعية المتطورة في السودان، ويؤدي كذلك إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

• ربما يستفيد السودان بعد الانضمام للمنظمة من نظام الأفضليات المعمم على الدول النامية (G S P) Generalized System of Preferences. وهو نظام أُضيف في عام 1970م كجزء خامس لاتفاقية الجات، ويسمح بمقتضاه للدول المتقدمة الأعضاء في الجات منح ميزات تفضيلية لصادرات الدول النامية بدون أن يُطلب منها معاملة بالمثل، وذلك استثناءً لقاعدة الدولة الأولى بالرعاية التي نصت عليها المادة الأولى من اتفاقية الجات. ولكن رغم التوقعات بأن يستفيد السودان من نظام الأفضليات (G S P)، إلا أنّ هذا النظام من خلال تجارب الدول النامية التي تم التطرق لها في الفصل الرابع من الدراسة عليه بعض المآخذ تتمثل في الآتي:

1. إنه نظام غير ملزم للدول المانحة إذ للدولة المانحة مطلق الحرية في منحه أو تعديله أو إلغائه متى شاعت، لذلك نجد أن الدول المتقدمة المانحة حصرت تطبيق النظم عملياً في صادرات الدول النامية من الخامات والسلع الأولية.

2. تتأثر الأفضليات الممنوحة للدول النامية سلباً بتطبيق الدول المتقدمة لما يعرف بأسلوب تصعيد التعريفات (Tariff Escalation)، وهو أسلوب تفرض بمقتضاه الدول المتقدمة تعريفات جمركية منخفضة على السلع الأولية المصدرة من الدول النامية، ولكنها في ذات الوقت تصعد التعريفات

على السلع والمنتجات التي تصنع من نفس الخامات، وقد يصل التصعيد لمستوى يحظر عملياً دخول تلك السلع والمنتجات إلى سوق الدولة المصنعة.

3. نسبةً لأنَّ فئات التعريفات تحت قاعدة الدولة الأولى بالرعاية (M F N) تعرضت لتخفيضات متعاقبة جراء المفاوضات متعددة الأطراف، فقد اضمحل هامش التفضيل الذي كانت تتمتع به الدول النامية تحت نظام الأفضليات (G S P).

4. غالباً ما تحتوي نصوص نظام الأفضليات (G S P) الذي تمنحه الدول المانحة على فقرة منهجية تسمح للدول المانحة بإلغاء التفضيل الممنوح لأي دولة نامية متى رأت أنَّ الدولة النامية المعينة حققت مستوى من التنمية لا تستحق في ضوءه تلك المعاملة التفضيلية. وهذا ما حدث بالفعل للمملكة العربية السعودية؛ حيث تم حرمانها من نظام الأفضليات عام 2012م من قِبَلِ الاتحاد الأوروبي، باعتبارها دولةً حققت مستوى متقدماً من التنمية.

## خاتمة الفصل:

- في الفترة التي سبقت سياسات التحرير الاقتصادي في السودان، أصدر بنك السودان مجموعة من السياسات والتوجيهات هدفت لزيادة حصيلة الصادرات وضمان وصولها إلى داخل البلاد. ومن أبرز السياسات التي اتخذها البنك المركزي خلال الفترة المذكورة هي سياسة التجنيد التي يجوز من خلالها لأيُّ صادرٍ الحصول على نسبة من حصيلة صادراته حسبما يحددها بنك السودان من وقت لآخر.
- ابتداءً من العام 1992م، لجأت الدولة لسياسة التحرير الاقتصادي؛ حيث اتخذت جملةً من الإجراءات من بينها البدء في تحرير المبادلات التجارية، واتخاذ إجراءات أوسع لتحرير التجارة الخارجية. وتبنت الدولة هذه السياسة لمواكبة التغييرات المتسارعة عالمياً، واتباع مبدأ الشفافية في نشر وإعلان المعلومات، وتبسيط الإجراءات، واتباع القوانين الملائمة لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية WTO، استعداداً للانضمام لهذه المنظمة.

- رغم التحسن الطفيف الذي طرأ على حجم الصادرات الزراعية في عام 2013م، إلا أنَّ إسهامها في عائدات النقد الأجنبي مازال محدوداً. وذلك يدل على أنَّ جميع الإصلاحات الاقتصادية التي تمت في السنوات الماضية لم تسهم بشكل واضح في دعم الصادر، هذا في الوقت الذي يتهيأ فيه السودان للانضمام لمنظمة التجارة العالمية.
- باستعراض تركيبة صادرات السودان خلال الفترة 1997-2013م، تتضح السيطرة الواضحة للمنتجات الزراعية على صادرات السودان خلال الفترة المذكورة إذا استثنينا النفط والذهب باعتبارهما موارد ناضبةً، وذلك يشير إلى أنَّ مستقبل السودان الاقتصادي يعتمد بشكل أساسي على التوسع في الإنتاج الزراعي والحيواني.
- وباستعراض تركيبة الواردات خلال الفترة 1997-2013م نجد أنَّ المواد الغذائية الزراعية تمثل أكثر من 25% من واردات السودان؛ مما يؤكد أنه لا بد من التوسع في التصنيع الغذائي الذي يعتمد على الإنتاج الزراعي والحيواني. والمرحلة المقبلة تتطلب توظيف عائد النفط والذهب للتوسع في الإنتاج الزراعي والحيواني والصناعي، والتوسع في مجالات البحث العلمي للنهوض بهذه القطاعات والنهوض بالاقتصاد الوطني.
- من الآثار المتوقعة لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، أنَّ التحدي الأساسي الذي سيواجهه السودان عند الانضمام للمنظمة، هو أنَّ المنظمة تضع الصناعة والنشاط التجاري في مواجهة مع منافسين عالميين يمتلكون الخبرة الطويلة (الفنية والإدارية) والتكنولوجيا المتطورة والقدرة على الوصول إلى مصادر التمويل، وهذه كلها أمور يفتقر إليها السودان في مجاله الصناعي والتجاري. يضاف إلى ذلك أنَّ الشركات متعددة الجنسيات تلعب دوراً مهماً في تشكيل وتحديد قوى السوق العالمي. حيث إنَّها تستند في أعمالها على سلطة الاحتكار التي تساهم في خلق أسواق شاذة وغير طبيعية بحيث تمكنها من تحقيق الأرباح الكبيرة، الأمر الذي يجعل الشركات والمؤسسات الوطنية في السودان أسيرةً لتصرفات الشركات الأجنبية العملاقة. ويساهم ذلك في خلق أجواء غير تنافسية، وهذا يعتبر ضد ما تقترضه مبادئ المنظمة، ويؤدي إلى تهميش دور ونشاط الشركات الوطنية ويتعارض مع الأهداف الاقتصادية للسودان.

## الفصل الخامس

### مناقشة فرضيات البحث والنتائج والتوصيات

أولاً: مناقشة الفرضيات.

ثانياً: النتائج.

ثالثاً: التوصيات.

## مناقشة فرضيات البحث والنتائج والتوصيات

### أولاً- مناقشة الفرضيات:

**الفرضية الأولى:** يتوقع عدم استفادة الصادرات السودانية بعد الانضمام للمنظمة من ميزة النفاذ للأسواق وميزة المعاملة التفضيلية التي تمنحها الدول المتقدمة للدول النامية. وهذا ما تؤكدته الدراسة فيما سيترتب على تطبيق السودان اتفاقية الزراعة، ومن ضمنها النصوص المتعلقة بالملكية الفكرية، والتي يترتب عليها صعوبة حصول الدول النامية بما فيها السودان على التكنولوجيا الزراعية من الدول المتقدمة، إضافةً إلى اشتغال الاتفاقية على شروط خفض أو إزالة الدعم على المنتجات الزراعية، وكذلك الشروط الصحية ومواصفات الجودة التي قد يعجز السودان عن تلبيتها. وحسب التجربة المصرية فمن المتوقع أن تخسر الصادرات السودانية ما يقارب 1162 مليون دولار خلال الخمس سنوات الأولى من انضمامه للمنظمة، ونحو 340 مليون دولار خلال الخمس سنوات الثانية من الإنضمام.

**الفرضية الثانية:** سينجم عن تطبيق اتفاقية الزراعة زيادة فاتورة المواد الغذائية التي تتحملها الدولة سنوياً، وهذا ما تؤكدته الدراسة في أنّ تطبيق اتفاقية خفض أو إزالة الدعم المقدم للقطاع الزراعي في الدول المتقدمة، لا سيما دول الاتحاد الأوروبي وأمريكا سيؤدي إلى زيادة الطلب على المنتجات الغذائية وسيرفع أسعارها العالمية؛ مما يؤدي إلى ارتفاع فاتورة الغذاء للدول المستوردة للغذاء؛ ومنها السودان، وبتطبيق التجربة المصرية على السودان فمن المتوقع أن ترتفع واردات السودان من السلع الزراعية بعد انضمامه للمنظمة من 9918 مليون دولار من سنة الأساس (2013م)، إلى 11418 مليون دولار بنهاية الخمس سنوات الأولى من الانضمام.

**الفرضية الثالثة:** سيترتب على انضمام السودان للمنظمة آثار سلبية على القطاع الصناعي في ظل وضعه الحالي. وهذا ما تؤكدته الدراسة في إنّ منظمة التجارة العالمية تفرض على البلد الذي يحصل على العضوية تخفيض معدل التعرفة الجمركية على المنتجات الصناعية والمواد المستوردة وذلك خلال فترة زمنية محددة (في الغالب عشر سنوات)، وهذه الفترة قد لا تكون كافية للسودان بوضعه

الاقتصادي الحالي للإيفاء بهذا الشرط. كما أنّ المنظمة تلزم الدول الأعضاء بعدم اتخاذ أية إجراءات  
حماية أو تعويضية أو إجراءات ضد الأغراق قبل استصدار التشريع المخول لمثل هذه الإجراءات من  
قَلْبِ المنظمة. وحسب التجربة المصرية، فقد أدى تحرير التجارة إلى إغراق السوق المصرية ببعض  
المنتجات الصناعية في النصف الثاني من التسعينيات والسنوات الأولى من الألفية الثالثة، مما أضر  
ببعض الصناعات المصرية ضرراً جسيماً، والتي كان من أهمها المعادن الأساسية ومصنوعاتها،  
وبعض الصناعات الكهربائية؛ مثل المصابيح والمحركات، وصناعة ورق الكتابة والطباعة، وبعض  
الصناعات الكيماوية. وعلى الرغم من تخفيض التعريفات المطبقة على المنتجات تامة الصنع في  
الدول الصناعية بنسبة أكبر من تلك المطبقة على المواد الخام والمنتجات نصف المصنعة، إلا أنه لم  
يحدث تحسن في قيمة ونسبة صادرات السلع تامة الصنع المصرية، التي انخفضت نسبتها في حصة  
الصادرات من 38.9% عام 1998م إلى حوالي 34% عام 2006م، وكذا انخفاض نسبة صادرات  
المواد الخام والسلع نصف المصنعة، ويعكس لنا ذلك عدم حدوث نتائج إيجابية في صادرات القطاع  
الصناعي المصري طبقاً لجولة أوروغواي، ويرجع ذلك لأسباب داخلية وليست خارجية كارتفاع تكلفة  
الإنتاج، وانخفاض مستوى الجودة، وعدم تنوع هيكل الصادرات الصناعية، وضعف القدرة التسويقية  
الخارجية، والبطء في الإجراءات الإدارية للعملية التصديرية، وإذا أخذنا التجربة المصرية كنموذج، فمن  
المتوقع أن يعاني القطاع الصناعي السوداني خلال الفترة الأولى من انضمام السودان للمنظمة، لأنه  
يعاني الآن من نفس المشاكل التي يعاني منها القطاع الصناعي المصري.

## ثانياً: النتائج:

### (أ) نتائج تتعلق بالفروض:

1- سياسات منظمة التجارة العالمية التي تلزم الدول الأعضاء بتحرير التجارة ، ونفاد السلع دخولاً  
وخروجاً عبر فتح الأسواق العالمية، قد لا يؤمن دخولها لبعض الدول والحصول على مزايا  
تفضيلية؛ إذ أنّ إجراءات مثل إلغاء الدعم في ظل اتفاقية الزراعة فضلاً عن القيود التجارية  
الفنية وغير الفنية؛ مثل العوائق البيئية والصحية التي تفرضها منظمتي التجارة العالمية  
والتقييس الدولية، والتشدد في تطبيقها، تفتح المجال واسعاً أمام الدول المتقدمة لاستغلال هذه

الإجراءات في وضع العراقيل والصعوبات أمام المصدرين من الدول النامية، ومن المتوقع أمام المصدرين السودانيين بعد الانضمام للمنظمة، مما يؤثر سلباً على حجم الصادرات السودانية وعلى الميزان التجاري وميزان المدفوعات. ومثال على ذلك ما واجهته مصر من انخفاض صادراتها من السلع الأولية في السنوات الأولى من انضمامها للمنظمة جراء القيود التي تفرضها بعض الدول المتقدمة أمام دخول منتجاتها الزراعية لأسواق هذه الدول رغم الاتفاقية الموقعة بين الجانبين في إطار منظمة التجارة العالمية.

2- الإلغاء التدريجي لدعم المنتجين الزراعيين في الدول المتقدمة، سيؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع الغذائية في الأسواق العالمية، وبالتالي في الدول النامية المستوردة للغذاء ومنها السودان، وهذا بالطبع سينعكس سلباً على السودان عند انضمامه للمنظمة؛ حيث بلغت وارداته من السلع الغذائية، والتي أغلبها منتجات زراعية نحو 25% من إجمالي الواردات في عام 2013م، وقد اعترفت اتفاقية الأروجواي بهذا الأثر السلبي المحتمل والتزمت بتعويض الدول النامية المتضررة عن طريق تقديم معونات غذائية ومساعدات دولية. يضاف إلى ذلك أنّ ارتفاع أسعار واردات السودان من السلع الغذائية مع الوضع الحالي للاقتصاد السوداني سيؤدي إلى ارتفاع عجز ميزانه الغذائي مع العالم الخارجي، ومن ثمّ زيادة تبعيته للدول المصدرة للغذاء.

3- اتفاقية منظمة التجارة العالمية التي تقضي بإلغاء الدعم والاستثناء التفضيلي للمنتجات الصناعية، وفتح الأسواق أمام التجارة، والغاء الرسوم الجمركية على الإستيراد، وتحرير الاستثمار والسماح للشركات الأجنبية بالدخول بحرية كبيرة من دون أية قيود تتعلق بشرط المحتوى المحلي، أو فرض قيود على إقامة صناعات معينة، كل هذه القضايا التي تضمنتها اتفاقيات المنظمة تشكل عوائق رئيسية متوقعة تحد من إمكانية تطور الصناعة في السودان وتضعف منافستها للصناعات العالمية المتطورة التي قطعت شوطاً كبيراً في هذا المجال. خاصة وأنّ الصناعة في السودان تعاني منذ فترة من ضعف التقنية وقدم التجهيزات، وتعاني من تدني الطاقات الإنتاجية؛ حيث قُدّر متوسط معدل استعمال الطاقات الإنتاجية في عام 2011م بنحو 20% فقط.

## (ب) نتائج عامة:

1- يتبين من علاقة الدول النامية بمنظمة التجارة العالمية أنه على الرغم من أن المنظمة قد ساهمت في زيادة حرية التجارة، من خلال إزالة القيود أمام تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء، إلا أنه من خلال التطبيق العملي لاتفاقيات جولة أوروغواي وجد أنه في عام 1997م وحده تم إبلاغ المنظمة عن (239) حالة إغراق، كانت (143) منها ضد الدول النامية، الأمر الذي يتطلب اتخاذ إجراءات قانونية يصعب على كثير منها اتباعها؛ إما لنقص الخبرة أو لنقص الموارد، ومثال على ذلك الادعاءات التي تدعيها بعض دول الاتحاد الأوربي في مواجهة الصادرات المصرية، فلقد قامت شركات أوربية برفع دعوى ضد الصادرات المصرية من المنسوجات القطنية غير المصبوغة (الخام)، وكذلك الملاءات المصرية، وقامت بفرض رسوم إغراق ضدها حتى قبل نهاية التحقيق وإثبات الإغراق؛ مما يشير إلى التعنت الشديد من جانب الاتحاد الأوربي ضد الصادرات المصرية.

2- إن إلغاء الدعم المقدم للمنتجات الزراعية ولإجراءات الحماية، أديا إلى تباطؤ البلدان المتقدمة في الوفاء بالتزاماتها التي تعهدت بها في مفاوضات الأوروغواي؛ مثل تعويض البلدان النامية المتضررة من التكاليف المرتفعة للسلع الغذائية المستوردة، وفي هذا الصدد يشير نيكولاس شيترن ممثل البنك الدولي إلى اعتراض البنك المذكور على سلوك البلدان المتقدمة باعتمادها بعض أساليب الحماية أمام السلع الواردة من البلدان النامية، في وقتٍ تطالب فيه الدول المتقدمة الدول النامية بفتح أسواقها أمام منتجاتها، وهذا الأمر من شأنه أن يزيد من الأعباء على البلدان النامية وإضعاف قدراتها التنافسية.

3- نسبة حجم الصادرات السودانية إلى دول الكوميسا مقارنةً مع إجمالي صادرات السودان الكلية خلال فترة الدراسة ضعيفة جدًا بمتوسط 2,3 % فقط، مقابل 6,9% متوسط حجم الواردات من دول الكوميسا لنفس الفترة؛ مما يدل على ضعف التبادل التجاري بين السودان ودول الكوميسا كتكتل اقتصادي إقليمي مهم في المنطقة مقارنةً مع الدول الأخرى، ويرجع ذلك أيضًا لضعف الميزة التنافسية للصادرات السودانية رغم وجود الحوافز والامتيازات التي توفرها الاتفاقية؛ مما يعني أن انضمام السودان للكوميسا ذو مردود سلبي من حيث مؤشر الميزان التجاري.

4- استفاد السودان من التسهيلات التجارية التي تمنحها اتفاقيات منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ومن شراكاته التجارية والتسويقية مع دول المنطقة. وقد ظهر ذلك جلياً في الزيادة المضطردة في حجم الصادرات والواردات. ومن الفوائد التي يجنيها السودان من الانضمام لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، زيادة فرص التصدير، وفتح أسواق جديدة وتحسين جودة المنتج الوطني، ولكن هناك تخوفاً من سياسة الإغراق وحدة المنافسة غير المتكافئة بين السودان وبعض الدول التي تملك مقدرات صناعية عالية؛ مثل مصر والمملكة العربية السعودية والإمارات.

5- عدم وجود إستراتيجية واضحة للتحويل التدريجي من الدعم الحكومي للسلع والخدمات الأساسية إلى توفر السلع والخدمات على أساس اعتبارات السوق، وتوجه الدولة لفرض الرسوم الجمركية وتوجيه الدعم لصالح الفئات من منخفضي الدخل، فذلك يتناقض مع شروط المنظمة التي تتطلب تخفيض الدعم وتقليل الرسوم الجمركية.

### ثالثاً: التوصيات:

بهدف تلافي الخسائر المتوقعة من انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، خصوصاً في المرحلة الأولى من الانضمام، وتهيئة قطاعي التجارة والصناعة ودعمهما لمواجهة تحديات وانعكاسات الانضمام، فلا بد من عمل الكثير من الإجراءات والإصلاحات التي تتضمنها التوصيات التالية:

#### (أ) توصيات تتعلق بالفروض:

1. لمواجهة الصعوبات التي من المتوقع أن تواجه صادرات السودان في مراحلها الأولى عند الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، ينبغي على المعنيين بالدولة تكثيف دعم وتشجيع التجارة البينية مع الدول العربية والأفريقية والآسيوية؛ خاصةً الدول الأعضاء في الكوميسا، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى؛ مما يساهم في تعويض عدم نفاذ المنتجات السودانية للأسواق الأوروبية والأمريكية والأسواق الأخرى غير التقليدية؛ خاصةً في السنوات الأولى للانضمام، يضاف إلى ذلك وضع سياسة مناسبة للتمويل الزراعي، والاهتمام بترقية المنتجات الزراعية التي يتمتع فيها السودان بميزة نسبية تنافسية؛ مثل القطن، والصبغ العربي، والسهم، والحبوب الأخرى، والاهتمام كذلك بالاستثمار والتوسع في المشاريع الزراعية ذات الحجم

الكبير والكثافة الرأسمالية، لأجل ضمان حصة الصادرات السودانية في الأسواق العالمية. وأن يركز المفاوض السوداني فيما يتعلق بالملف الزراعي على بنود ثلاثة؛ هي: النفاذ للأسواق، والدعم المحلي، ودعم الصادرات، وذلك يعتبر المدخل الأساسي لزيادة فرص نفاذ الصادرات الزراعية السودانية إلى الأسواق الأوروبية.

2. السودان لديه كل مقومات التفوق في المجال الزراعي، ولديه القدرة على أن يكتفي ذاتياً من الكثير من المواد الغذائية والتصدير للخارج. فقط يحتاج إلى تبني إستراتيجية متكاملة تعتمد على عدة محاور؛ أهمها: التوسع في استخدام الحزم ذات التقنية المتكاملة في الإنتاج الزراعي، وجذب المزيد من الاستثمارات العربية والأجنبية في المجال الزراعي، وإجراء إصلاحات اقتصادية وتشريعية شاملة لتحقيق نمو زراعي قائم على آليات السوق، بالإضافة إلى تشجيع القطاع الخاص السوداني زيادة معدلات الاستثمار في المشاريع الزراعية ذات الميزة النسبية، مع الاهتمام بالبحث العلمي التطبيقي، ونقل التكنولوجيا، وتدريب الكوادر في المجال الزراعي.

3. لا بد للسلطات السودانية من وضع سياسات متطورة لدعم القطاع الصناعي، ولا بد من تدخل فعال للدولة لمساندة هذه السياسات، فيما يخص تسهيل وتأطير عقود الشراكة المطلوبة بهدف تحديث وتجديد المعدات والتجهيزات الصناعية، وتقديم الدعم بمختلف أشكاله لبعض الصناعات الواعدة؛ حيث إن ترتيبات النظام الجديد للتجارة العالمية تسمح بتقديم أنواع عديدة من الدعم الصناعي؛ خاصةً الدعم المقدم لبرامج البحث والتطوير الذي يمكن أن يصل إلى 75% من تكلفة البحث. يضاف إلى ذلك يجب على الدولة أن تركز على سياسات صناعية تفتح باب التصدير للسلع والمنتجات التي يتمتع فيها السودان بمزايا نسبية، وأن يتم التركيز على أسواق الدول المجاورة (الأسواق العربية والأفريقية). وفي هذا الصدد يمكن رصد الفرص التي في متناول القطاع الصناعي على المديين القصير والمتوسط.

**(ب) توصيات عامة:**

1- الاهتمام بزيادة إنتاج السلع الغذائية\* وخاصةً القمح، وتحسين نوعيتها ليس بهدف الحد من تكاليف استيرادها فحسب؛ بل لتصدير بعضها والاستفادة من الأسعار المرتفعة لهذه السلع على مستوى العالم، وزيادة الموارد من النقد الأجنبي.

2- العمل على تنويع هيكل الإنتاج الزراعي والصناعي، وإعادة تشكيل قائمة الصادرات السودانية، بحيث يتم التركيز على الصادرات السلعية التي تتسم بالاستقرار والمزايا النسبية المتوفرة، وإنتاج سلع صناعية للتصدير ذات تكنولوجيا عالية؛ للتغلب على مشكلة تصدير المواد الخام وانخفاض أسعارها في الأسواق العالمية.

3- يتعين على السودان زيادة التنسيق والتعاون مع دول الكوميسا ودول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى فيما يخص زيادة الصادرات، وإجراء البحوث التطبيقية وبحوث الابتكارات ذات التكاليف المرتفعة.

4- ضرورة تشكيل لجان متخصصة في مختلف المجالات؛ لتشرف على تنفيذ التزامات السودان تجاه منظمة التجارة العالمية، والاطلاع على تحليل خبرات الدول النامية التي لها عضوية في المنظمة، وخاصةً تلك الدول التي أوضاعها تشابه أوضاع السودان.

## المراجع

## المراجع

### أولاً: المراجع باللغة العربية:

#### أ - الكتب:

1. إبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2004م.
2. العربي إسماعيل، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1979م.
3. بهاء الغمري، نحو إستراتيجية مصرية للتعامل مع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ملامح عامة للجات والتزامات مصر، جمهورية مصر العربية، مجلس الشعب، مركز البحوث البرلمانية، 1998م.
4. جاب الله الفضيل، دول العالم الإسلامي والعولمة الاقتصادية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، مكة المكرمة، جامعة أم القرى، 1424هـ.
5. جمال مفتاح العماري، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، جامعة محمد الخامس-المغرب أغسطس 2015م.
6. جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع، الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى، الطبعة الأولى، 2002م.
7. جودة عبد الخالق، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992م.
8. حسام علي داوود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر، الإسكندرية، 1999م.
9. خالد محمد خالد، التقسيم الدولي الجديد للعمل واحتمالات التنمية العربية المستقلة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1986م.
10. زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، مطابع الأمل، بيروت، 1996م.
11. سامي خليل، الاقتصاد الدولي، نظرية التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، الجزء الأول، 2001م.
12. سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1989م.
13. سمير اللقمانى، منظمة التجارة العالمية، الرياض، 2004م.
14. سمير أمين، التطور اللامتكافئ، دراسة في التشكيلات الاجتماعية الرأسمالية المحيطة، ترجمة برهان غليون، الطبعة الأولى، بيروت، دار الطليعة للطباعة، 1974م.
15. سمير أمين، المغرب العربي الحديث، ترجمة كميل ق. داغر، الطبعة الثانية، بيروت، دار الحدائث للطباعة والنشر، 1981م.
16. صلاح الدين عيد محمد علم الدين، دور الصادرات السلعية في تنمية الاقتصاد المصري، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005م.
17. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1990م.

18. عادل عبد العزيز على السني، سياسة التجارة الخارجية في إطار منظمة التجارة العالمية والاقتصاد المصري، أطروحة دكتوراه في الحقوق غير منشورة، مصر، جامعة عين شمس، 2001م.
19. عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، الإسكندرية، مطبعة رمضان وأولاده، 1999م.
20. عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2001م.
21. عبد الواحد عفوري، العولمة والجات والتحديات والفرص، مكتبة مدبولي، القاهرة، الطبعة الأولى 2000م.
22. عبد الوهاب عبد الحافظ، نحو إستراتيجية مصرية للتعامل مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية، اتفاقية الجات وأثرها على الزراعة، مركز البحوث البرلمانية، الأمانة العامة، مجلس الشعب، مصر، 1999م.
23. فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، القاهرة، مكتبة مدبولي، الطبعة الأولى، 2000م.
24. مصطفى رشدي شيحة، المعاملات الاقتصادية الدولية دراسة في الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، الدار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1994.
25. مصطفى سلامة، قواعد الجات، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1998م.
26. مهدي عثمان الركابي أحمد، أثر سياسة التحرير الاقتصادي على الاقتصاد السوداني، مكتبة الشريف، الخرطوم، 2012م.

#### ب- الدوريات والصحف والمجلات:

1. أحمد العثيم، الكوميسا بين الواقع والمأمول، مجلة الشرق 2010م.
2. أحمد مجذوب، نتيجة التناول للقطاعات الاقتصادية، واقع ومستقبل الاقتصاد السوداني، المنتدى، مركز الراصد للدراسات السياسية والإستراتيجية، العدد التاسع عشر، يونيو 2011م.
3. إشراقة سيد محمود، بيان حول معالجة مشكلة البطالة بالمجلس الوطني، 2014م.
4. بابكر حامد الناير عيسى، أثر اتفاقيات الكوميسا على الاقتصاد السوداني، ركائز المعرفة للدراسات والبحوث، 2012م.
5. دمدم كمال، مكانة الدول النامية في النظام العالمي للتجارة، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة 29-30 ابريل 2001م.
6. حنان رجائي محمد، الآثار المحتملة لجولة الدوحة فيما يتعلق بالملف الزراعي على صادرات مصر الزراعية للاتحاد الأوروبي، 2008م.
7. خالد عبد العزيز حسن محمد، أثر سياسة التحرير الاقتصادي على مستقبل الاستثمار في السودان، مجلة جامعة شندي، العدد الحادي عشر 2009م.
8. خالد حسن الببلي، أوضاع التجارة الخارجية في السودان، 2014م.
9. فخري الفقى، منظمة التجارة العالمية - النتائج والانعكاسات على التجارة السلعية العالمية مع التطبيق على جمهورية مصر العربية، مجلة مصر المعاصرة، العددان 441، 442، يناير - إبريل 1996م.
10. عبد السلام أديب، التقسيم الدولي للعمل، الحوار المتمدن، العدد 602، 2003/9/25م.

11. سلوى محمد مرسي، **الاتجاهات المعاصرة والتجارة الدولية**، (الدول النامية في مواجهة الدول المتقدمة)، مذكرة خارجية رقم 1496، معهد التخطيط العربي، مصر.
12. مجدي الأمين نورين، **أثر إنتاج وتصدير البترول على النمو الاقتصادي في السودان 1999-2008م**، مجلة المصرفي العدد السادس والخمسون يونيو 2010م.
13. محمد عبد القادر محمد خير، **الاقتصاد السوداني -المسار التاريخي وفرص وتحديات المستقبل** (قراءة لما قبل وما بعد إنفصال الجنوب)، الراصد للعلوم والبحوث 2015م.
14. محمد عبد الشفيق عيسى، **قضية التصنيع في إطار النظام الاقتصادي العالمي الجديد**، دار الوحدة، بيروت، 1981م.

### ج -الرسائل العلمية:

1. آيات الله مولحسان، **المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على قطاع التجارة الخارجية** (دراسة حالة الجزائر - مصر)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باننتة، 2011/2010م.
2. عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم وتطور التجارة الخارجية " حالة الجزائر "** أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003/2002م.
3. سعودي محمد الطاهر، **تجارة الجزائر الخارجية والمنظمة العالمية للتجارة، الحتمية والرهانات**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004/2003م.
4. فاروق محمود الحمد، **التصنيع في إطار تطور التقسيم الدولي للعمل مع الإشارة بصفة خاصة إلى تجربة التصنيع في البلدان العربية**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة القاهرة، 1990م.

### د -الندوات والمؤتمرات والملتقيات:

1. هالة أحمد إبراهيم، **التكتلات الاقتصادية منظومة الكوميسا والسودان**، نقطة التجارة السودانية، إدارة الترويج والدراسات والاستثمار قسم الدراسة، التقرير الثالث والعشرون (2009م).
2. محسن هلال، **ندوة القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية العربية**، اتفاقية منظمة التجارة العالمية، مجلة المستقبل العربي، العدد 254، 2000م.
3. محمد بشير عبد الرحمن، **انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية -أين نحن الآن؟** ورشة الحوار بين القطاع العام والخاص لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية 17 -2012/4/18م.
4. قنديل إبراهيم، **انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية**، الفوائد والتحديات، ورشة عمل حول الحوار بين القطاع العام والخاص لانضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، مركز التجارة العالمي، مفوضية انضمام السودان لمنظمة التجارة العالمية، اتحاد عام أصحاب العمل السوداني 17-18 أبريل 2012م.
5. عبد العزيز أبو طالب، **التجارة والتمويل وأثرها في تنمية الصادرات**، الخرطوم 2012م.
6. سعيد الطيب، **السودان بين الوفرة والندرة -مسيرة الاقتصاد منذ الاستقلال**، سونا 2014م.

**Books:**

1. C. David, International Trade Policy, London: **Macmillan company**, LTD, 1985.
2. Dominique Pantz, **Institution of political and international commerce**, Paris, Armand Colin, 1998.
3. Olivier Blin, **The world trade organization**, Paris: Ellipses, 1999.
4. Phan, **International commerce and economic**, Paris, 1980.

**Review and Periodic:**

1. GATT, **The result of Uruguay round of multilateral trade negotiation**, the legal texts. Geneva, secretariat, 1994.
2. GATT Focus, no107, **Catherine Smith Frederic**, may 1994.
3. Jaque addaa Economic globalization (**problems**) volume 2, Elgeria, 1998.
4. (GATT)-**The General Agreement on Tariffs and Trade** 1947.

**Internet:**

1. [www.albayan.co.ae](http://www.albayan.co.ae).
2. [www.rezgar.com](http://www.rezgar.com).
3. [www.fao.org](http://www.fao.org).
4. Nations Encyclopedia.com, Sudan Agriculture, Retrieved August 2008.
5. [WWW.cbos.gov.sd](http://WWW.cbos.gov.sd).
6. The World Bank, Africa development indicators, 2011.
7. [www.C.I.A](http://www.C.I.A) fact book.
8. The World Trade Organization (WTO), continuity, change and uncertainty, "Foreign Policy, No. 3/94.

## الملاحق

- ملحق (1) أهم الصادرات السودانية 1997-2005م (القيمة مليون دولار)
- ملحق (2) أهم الواردات السودانية 1997-2005م (القيمة مليون دولار)
- ملحق (3) المستوردون العشرة الأوائل من السودان خلال الفترة 1997-2005م (% من الإجمالي)
- ملحق (4) المصدرون العشرة الأوائل للسودان خلال الفترة 1997-2005م (% من الإجمالي)

ملحق رقم (1)

أهم الصادرات السودانية 1997-2005م (القيمة مليون دولار)

2005م	2004م	2003م	2002م	2001م	2000م	1999م	البيان	1998م	1997م	البيان
3948.3	2957.2	1934	1396.4	1269.2	1240.8	275.9	بتروول خام	185.7	97.3	أغذية ومشروبات
220.7	129	75.8	93.1	88.4	82.6	-	بنزين	238.5	214.3	مواد خام
-	-	-	-	0.4	25.5	-	كيروسين	86.8	90.6	قطن
10	10.3	15.6	17.3	18.6	2	-	غاز	171.5	282.5	سلع غير مصنفة
118.6	178.6	74.3	74.5	104.5	146.9	126.9	سمسم	-	-	-
155.4	183.7	97.1	138.4	1.7	66.4	114.3	حيوانات حية	-	-	-
107.2	93.7	107.7	62.1	44.4	53	44.8	قطن	-	-	-
63.6	50.4	58.5	52.5	43.7	46.2	55.4	ذهب	-	-	-
107.5	60.6	35.4	31.8	24.3	23.1	26.4	صمغ عربي	-	-	-
18.1	17.9	21.5	17.3	13.7	17.7	24.1	لحوم	-	-	-
13.4	12.8	7	10.4	12.1	13.2	14.7	سكر	-	-	-
492	3	2	4.8	0.4	10.1	27.8	ذرة	-	-	-
21.5	26	18.6	2.9	4.2	6.9	3.9	جلود	-	-	-
11.1	7.5	8.6	7.9	7.9	6.2	5.6	مولاس	-	-	-
2	2.4	0.2	5.7	8.8	5.4	0.2	فول سوداني	-	-	-
-	1.6	2.4	2	2.7	3.3	5.7	أمياز	-	-	-
8.2	13.4	83.4	32	53.7	57.4	54.4	أخرى	-	-	-
4824.2	3777.7	2542.1	1949.1	1698.7	1806.7	780.1	المجموع	682.5	684.7	المجموع

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

تابع ملحق رقم (1)

أهم الصادرات السودانية 2006-2013م (القيمة مليون دولار)

البيان	2006م	2007م	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م
بنترول خام	4704	8052.7	10845.6	7008.3	9406	7003.5	698.8	3910.6
بنزين	356.3	324.2	153.5	172.9	248.9	272.8	-	42.2
كيروسين	13.3	-	30.1	0.1	9.1	-	-	-
غاز	4.5	15.9	17.7	4.8	15.6	9.4	-	-
سمسم	167	92.8	141.8	143.3	167.3	231	223.5	472.4
حيوانات حية	121.9	80.6	45.5	179.5	136	305.3	371.5	594
قطن	82.2	68.5	61.8	42.1	40.4	27	11.8	102.7
ذهب	64.2	63.2	112.1	403.4	1018	1441.7	2158	1048.4
صمغ عربي	50.1	51.9	60.9	33.1	23.8	82	67.1	42.2
لحوم	4.9	3.3	0.2	9.3	43.5	17.9	38.1	15.5
سكر	10.1	19.2	15.1	18.5	-	5.6	-	-
ذرة	1	27.6	45.9	-	0.2	25.7	14	77.9
جلود	4.9	2.8	3.2	16.6	14	40	37	72.6
مولاس	17.6	9.6	21.2	-	-	-	-	-
فول سوداني	0.2	0.8	0.5	-	0.2	1.2	3.4	42.8
أمياز	-	-	-	-	2.3	4.1	3.7	35.7
أخرى	136.4	66.1	115.4	225.4	279	188.5	439.6	629.2
المجموع	5656.5	8879.2	11670.5	8257.1	11404.3	9655.7	4066.5	7086.2

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

ملحق رقم (2)

أهم الواردات السودانية 1997-2005م (القيمة مليون دولار)

2005م	2004م	2003م	2002م	2001م	2000م	1999م	البيان	1998م	1997م	البيان
383.6	257.2	200.7	221.3	138.1	207.9	123.3	قمح ودقيق القمح	106.6	164	الأغذية والمشروبات
26.2	31.7	17	12.6	11.4	13.9	14.5	بن	73	77.6	الحبوب
36.9	34	32.4	29.5	31	28.7	38.4	شاي	28.8	7.7	المواد الخام
395.1	95.6	370.8	162.9	92.9	89	100	مواد غذائية أخرى	252.4	292.7	الوقود المعدني
6.8	14	13	2.2	11	18.7	19.2	تبع	59	86.1	مواد كيميائية
1220.1	714	724.1	368.9	226.1	293.7	237.3	سلع مصنعة	210.7	161.7	آلات ومعدات النقل
322	101.4	148.7	132.2	98.1	108	184.6	منتجات بترولية	485	213.5	المصنوعات
149.4	812.7	89	65.9	47.8	221.1	114.2	منتجات كيميائية	782	660.1	سلع غير مصنفة
1149.7	739	409	186.8	148.1	158.7	132.2	وسائل نقل	-	-	-
233.6	174.9	124.6	140.3	138.7	60.5	39.5	منسوجات ومصنوعاتها	-	-	-
1972	1080	717.9	620.8	550.5	323.5	358.8	آلات ومعدات	-	-	-
490.1	256.6	387	359.3	215.4	29	52.9	أخرى	-	-	-
6756.8	4075.2	2881.9	2446.3	1585.5	1552.7	1414.9	المجموع	1997.5	1663.4	المجموع

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

تابع ملحق رقم (2)

أهم الواردات السودانية 2006-2013م (القيمة مليون دولار)

البيان	2006م	2007م	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م
قمح ودقيق القمح	341.6	363.6	715.3	696	976.9	711.3	835.4	1042.1
بن	36.4	33.6	34.1	34.8	38.4	35.9	36	38.3
شاي	35.2	47.6	47.6	125.8	75.6	61.4	50.3	59.4
سلع مصنعة	1367.6	1941.6	1936.9	2491.9	2037	1789.2	1956.9	1842.5
مواد غذائية أخرى	325.5	377.1	540.3	781.4	1274.9	1079.2	1127.3	1232.4
تيف	20	56.3	53.5	69.7	77.5	38.3	34.3	44.2
منتجات بترولية	414.1	291.4	710.9	325.6	427.5	735.1	1052	1460.1
منتجات كيميائية	315.8	574.6	442	859.5	967.6	1062.9	796.5	911.7
وسائل نقل	1490.5	1463.1	1115.6	1195.5	1225.3	889.4	992.1	936
منسوجات ومصنوعاتها	295.3	315.9	299.8	341.9	381.9	276.9	264.9	301.1
آلات ومعدات	2810	3195.4	3058.9	2609.2	2348.7	2323.3	1770.7	1713
أخرى	621.5	115.3	154.1	159.6	213.5	233.1	313.9	337.2
المجموع	8073.5	8775.5	9351.5	9690.9	10044.8	9236	9230.3	9918

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

ملحق رقم (3)

المستوردون العشرة الأوائل من السودان خلال الفترة 1997-2005م (% من الإجمالي)

البيان	1997م	1998م	1999م	2000م	2001م	2002م	2003م	2004م	2005م
الجزائر	19.2	23.2	18.9	5.4	1.5	6.3	3.9	4.4	-
إيطاليا	10.8	8.2	6.7	2	2	3.1	1.3	0.3	0.3
ألمانيا	6.7	4.5	3.7	2.4	1.7	1.6	3.3	0.9	0.5
مصر	5.7	4.9	5.7	2.4	2.1	3	1.9	2.9	1.6
كوريا الجنوبية	4.5	4.9	7.4	7	5.9	0.2	0.7	0.6	0.1
فرنسا	4.4	5.9	1.4	1.5	5.5	2.1	2.1	1.9	-
اليابان	3.7	3.2	9.4	15.4	15.7	13.5	6.6	10.6	12
الصين الشعبية	3.5	0.2	6.2	36.8	42.9	65.7	69.3	66.9	71
تايلاند	2.6	3	1	0.4	0.3	0.4	0.5	0.2	0.1
المملكة المتحدة	2	2.7	1.1	0.5	0.7	3.1	2.6	1.5	0.5
إجمالي الصادرات	684.7	682.5	780.1	1806.7	1698.7	1949.1	2542.1	3777.7	4824.2

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

تابع ملحق رقم (3)

المستوردون العشرة الأوائل من السودان خلال الفترة 2006-2013م (% من الإجمالي)

البيان	2006م	2007م	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م
الصين الشعبية	75	81.9	75	75.8	72.5	65.5	18.5	56.7
اليابان	9.2	8.5	9.6	2.6	4.3	3.3	0.1	0.1
الإمارات العربية المتحدة	4	2.5	4.1	3.2	11.6	15.5	52.3	15.5
المملكة العربية السعودية	2.2	1.1	0.9	2.4	1.4	2.5	7.6	6.2
مصر	1.7	0.6	0.5	0.7	0.4	0.6	3.3	1.4
كوريا الجنوبية	0.1	0.6	0.8	0.1	-	-	-	0.1
الهند	0.4	0.2	1.6	2.4	1.2	0.3	-	-
إثيوبيا	0.9	0.3	-	0.8	1.4	2.9	4.4	0.7
المملكة المتحدة	0.3	0.3	0.1	0.3	0.3	0.1	0.4	0.3
الولايات المتحدة الأمريكية	0.1	0.1	-	0.1	-	-	-	-
إجمالي الصادرات	5656.5	8879.2	11670.5	8257.1	11404.3	9655.7	4066.5	7086.2

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م

ملحق رقم (4)

المصدرون العشرة الأوائل للسودان خلال الفترة 1997-2005م (% من الإجمالي)

البيان	1997م	1998م	1999م	2000م	2001م	2002م	2003	2004م	2005م
الإمارات العربية المتحدة	4	3.9	5.5	6.2	7.9	7.1	6.2	5.9	5.8
المملكة العربية السعودية	12.4	14.9	11.8	10	12.8	23.8	25.2	11.6	9.3
مصر	3.3	2.7	2.4	2.3	3	2.2	4	5.1	5.5
الصين الشعبية	7.8	15.6	12.8	11	10.5	8	7.9	13	20.5
اليابان	1.9	2	1.9	2.1	1.6	3.2	2.9	4.1	5.1
كوريا الجنوبية	2.1	1.5	2.3	4.2	3.3	1.8	1.8	2.2	2.2
الهند	2.7	2.3	3.7	6.3	4.6	4.3	4	4.8	4.7
إيطاليا	3.2	2	3	2.8	2.1	2.2	1.9	2.9	2.6
المملكة المتحدة	5.7	5.3	8.1	6	5.3	4.6	4.4	3.7	3.3
الولايات المتحدة الأمريكية	2.5	0.3	0.4	1.1	0.8	0.6	0.4	0.8	1.9
إجمالي الواردات	1663.4	1997.5	1414.9	1552.7	1585.5	2446.3	2881.9	4075.2	6756.8

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.

تابع ملحق رقم (4)

المصدرون العشرة الأوائل للسودان خلال الفترة 2006-2013م (% من الإجمالي)

البيان	2006م	2007م	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م
الإمارات العربية المتحدة	5.5	5.5	6.7	5.4	9.4	10.1	5.4	6.9
المملكة العربية السعودية	8	7.5	8	5.8	5.8	6.9	8.1	7.1
مصر	5.3	5.6	4.8	4.7	6.8	5.8	6.9	7.5
الصين الشعبية	20.8	27.8	23.1	19.9	20.7	21.4	18.5	19.1
اليابان	6.6	4.2	4.2	4.6	4.7	3.3	3.6	3.4
كوريا الجنوبية	4.2	3.5	2.5	2.1	2.2	1.8	2.1	2
الهند	7.4	6.2	9.5	6.4	4.7	6.7	9	9.1
استراليا	2.8	2	3.3	3.8	3.6	2.2	3.8	4.1
المملكة المتحدة	3.8	2.9	2.3	2.1	1.7	1.7	2.6	1.9
الولايات المتحدة الأمريكية	1.3	1.8	2.3	3.6	1.9	-	-	-
إجمالي الواردات	8073.5	8775.5	9351.5	9690.9	10044.8	9236	9230.3	9918

المصدر: التقارير السنوية لبنك السودان المركزي 1997-2013م.