



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي

**NAPC**

المركز الوطني للسياسات الزراعية

ملخص سياسات رقم 32

## الحقوق التفاوضية الأولية في منظمة التجارة العالمية

محمود ببلي

المركز الوطني للسياسات الزراعية

أذار 2009



## 1. تقديم

الحقوق التفاوضية الأولية هي أداة مفيدة للوصول إلى تسوية في المفاوضات الثنائية في إطار منظمة التجارة العالمية، ولا سيما في مرحلة الانضمام إلى المنظمة. يلقي ملخص السياسات هذا بعض الضوء على الجانب التشريعي لموضوع الحقوق التفاوضية الأولية في المنظمة، كما يعالج عدداً من تجارب الدول ويستخلص بعض التوصيات. وترتكز الورقة بشكل خاص على موضوع الحقوق التفاوضية الأولية والدول الصغيرة والمتوسطة، والأسباب التي دفعت هذه الدول إلى منح حقوق تفاوضية أولية.

## 2. مقدمة

لا تزال منظمة التجارة العالمية هي المنظمة الدولية الوحيدة التي تمتلك إمكانية تنظيم وتطوير التجارة متعددة الأطراف رغم كل التعثر والتباطؤ الذي أعتري مسيرتها منذ التأسيس وحتى الآن. ومن هنا تكتسب عضوية المنظمة أهمية خاصة في إطار النظام التجاري الوطني لكل دولة في العالم. وفي الوقت الذي انضوت فيه 153 دولة في عضوية المنظمة فإن البقية الباقية من دول العالم تسعى للانضمام أو لإكمال عملية الانضمام للمنظمة. وعندما يريد بلد أن ينضم لعضوية المنظمة فإنه يتقدم بطلب للانضمام وبعد الموافقة عليه وتشكيل فريق العمل الخاص بطلب العضوية يتم تقديم العروض الأولية من قبل البلد طالب الانضمام وتقوم الدول الأعضاء في المنظمة بالإعلان عن موقف بلادها حيال جداول العروض الأولية<sup>1</sup> عن طريق تقديم قائمة محددة من الطلبات إلى الدولة طالبة الإنضمام للإطلاع عليها والنظر في إمكانية الالتزام بها أو معظمها، وتشمل هذه الطلبات في الغالب النقاط الأساسية التالية<sup>2</sup>:

1. تخفيض السقوف الجمركية على السلع الزراعية والصناعية إلى مستوى لا يتجاوز التعرفة الجمركية المطبقة حالياً في الدولة طالبة الانضمام مع مراعاة فئات السلع ذات الأهمية الخاصة للدول الأعضاء، التي غالباً ما تطالب بتخفيض سقوفها إلى الصفر كموقف تفاوضي مبدئي.
2. الالتزام بالتغطية الشاملة لجميع السلع الزراعية والصناعية دون استثناء، أي أن تكون جميعها مشمولة بالسقوف الجمركية، مع توضيح إمكانية الانضمام إلى المبادرات القطاعية فور الانضمام إلى المنظمة، وليس بشكل تدريجي كما يرد في جداول العروض الأولية للدولة طالبة الانضمام.
3. توفير الأنظمة المحلية واللوائح التنفيذية وتحديد الأنشطة الاقتصادية المستثناة من هذا التخفيض وإبداء الأسباب الخاصة باستثنائها، مع ضرورة تقديم جدول زمني تلتزم به الدولة المستجدة يتضمن مواعيد إلغاء هذه الاستثناءات.
4. الالتزام بفتح أكبر عدد من الأنشطة الخدمية، وتخفيف قيود وشروط النفاذ إلى الأسواق، مع توفير أكبر قدر من المعاملة الوطنية لموردي الخدمات الأجانب دون تمييز، بحيث يتحقق الانسجام بين ما تنادي به

<sup>1</sup> لمعرفة مضمون العروض الأولية يرجى مراجعة الفصل الخاص من تقرير التجارة الزراعية السورية(المركز الزطني للسياسات الزراعية، 2004).

<sup>2</sup> صحيفة الاقتصادية الإلكترونية، 2007. بتصرف.

الدولة المستجدة وما تقدمه من التزامات لتحرير التجارة وفتح الأسواق لجذب الاستثمارات الأجنبية. ولا بد أن تتوفر المبررات الواضحة والمقنعة لإغلاق (عدم تحرير) بعض الأنشطة الخدمية أو فرض القيود على الأنشطة الاقتصادية المفتوحة.

5. توفير حق التفاوض الأولي لعدد من السلع الزراعية والصناعية ذات الأهمية للدولة العضو في المنظمة بما يتفق مع المادة (28) من اتفاقية الغات.

### 3. تعريف الحقوق التفاوضية الأولية

هي حقوق تم التفاوض بشأنها من قبل دولة عضو في منظمة التجارة العالمية وتتعلق بتنازلات معينة في مجال التعرفية الجمركية تقدمها دولة أخرى عضو حالي أو مستقبلي في المنظمة، سواء جرت تلك المفاوضات في إطار المفاوضات متعددة الأطراف أو في إطار مفاوضات الانضمام للمنظمة. يمنح الحق التفاوضي الأولي صلاحية طلب التعويضات في حال قامت الدولة المانحة للحق بتعديل أو إلغاء التنازل الذي هو في هذه الحالة معدل تعرفية مسقف، ويتم تسجيل الحقوق التفاوضية الأولية في جداول التنازلات الوطنية لهذه الأطراف التي جرى التفاوض بشأن التنازلات معها في السابق.

يوجد شرح تفصيلي للطرق المتفق عليها التي يمكن من خلالها لأعضاء المنظمة تعديل تعرفاتهم أو الانسحاب من تنازلات مدرجة على جداولهم الوطنية في المادة 28 من اتفاقية الغات للعام 94 وتحدد المادة الفترات الزمنية المطلوبة للإخطار كما تشرح المحتوى المطلوب. وحتى يتم تعديل تنازل أو إلغاؤه فعلى الدولة المعنية أن تتفاوض وتتفق مع الدول الأعضاء الذين تم التفاوض معهم في السابق حول هذا التنازل (الحق التفاوضي الأولي) وكذلك مع الأعضاء الذين لديهم علاقة رئيسية تصديرية. وأيضاً على الدولة أن تتفاوض مع الأعضاء الذين لديهم اهتمام جوهري بالموضوع. ومعنى أن يكون لدولة عضو اهتمام جوهري بتجارة معينة هو أن تلك الدولة تملك حصة جوهريّة في منتج موجود في أسواق الدولة الراغبة بمنح التنازل. وبالرغم من أنه لا يوجد تحديد دقيق للحصة الجوهريّة فإن حصة تبلغ 10% تعتبر عادة جوهريّة.

تنسب العلاقة الرئيسية بالتصدير عادة إلى الدول التي تمتلك الحصة الأضخم من صادرات السلعة المعنية في أسواق البلد الراغب بتعديل تعرفته الحالية. وخلال مفاوضات جولة الأورغواي (1986-1993) تفاوض أعضاء المنظمة بشكل جماعي حول تخفيض خطي للتعرفية لكن الحقوق التفاوضية الأولية غير معنية بمثل هذا الاتفاق لأنها تختص فقط بتعريفات معينة خاصة، ولكن الدول الأعضاء أوجدت ما يسمى بتعويض الحقوق التفاوضية الأولية وأسندوا هذا التعويض إلى الأعضاء الذين لديهم علاقة رئيسية تصديرية. وتسمى العملية بالتعويض لأنها تبقى فرضية حتى تتم إعادة التفاوض ثنائياً حول تعرفة السلعة المعنية.

جاء في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية أن "الحقوق التفاوضية الأولية التي تأتي من عمليات (الطلب - العرض) بين الأعضاء سوف يتم تسجيلها في الجداول على أساس من التعرف مع بيان واضح حول البلد المعني بالتنازل ودرجة الحق التفاوضي على المستوى الثنائي" وأيضاً " سيتم تنفيذ مراجعة تاريخية للحقوق التفاوضية الأولية وكذلك للحقوق التفاوضية التي ستننتج عن المفاوضات الحالية، ستسمح المراجعة للأعضاء بتكليف السقف النهائي للمعدلات على أساس دوري، ضمن توجه بالمحافظة على القيمة الاقتصادية للحقوق التفاوضية المعنية.

المصدر: وثائق منظمة التجارة العالمية (الوثيقة TN/AG/6)

#### 4. عرض تاريخي وقانوني للموضوع

في بدايات الغات كان كل تنازل من بلد عضو يتعلق بطرف واحد أو أكثر متفقين على حق تفاوضي أولي، وعندما كانت تحصل مفاوضات جانبية حول تنازل يتعلق بالسلعة التي عليها حقوق أولية كان الطرف المكتسب للحقوق يعامل بنفس الطريقة أو لا يعامل وذلك حسب التغير الذي طرأ على حصته السوقية خلال الفترة الماضية، ولهذا كان يمكن أن يكون لكل سلعة مضمولة بالمفاوضات عدة مستويات من الحقوق التفاوضية الأولية يمتلكها نفس الطرف أو أطراف متعددة. وتسمى الحقوق التفاوضية القديمة (التي لم تنتج عن المفاوضات الأحدث) بالحقوق التفاوضية الأولية التاريخية. وكانت الحقوق التفاوضية تستخدم كجوائز ترضية في المفاوضات الثنائية مقابل في إطار تنازلات متبادلة هامة أو كعنصر إضافي لتحقيق التوازن في التنازلات المتبادلة.

فيما يتعلق بتفسير المادة 28 قدم تفاهم جولة الأورغواي مفهوماً إضافياً للحقوق التفاوضية الأولية يتلخص بأنه عندما يتم تعديل أو الانسحاب من تنازل تعرفي يتعلق بمنتج جديد (أي منتج لا تتوافر عنه بيانات احصائية لمدة 3 سنوات) فإن للبلد الذي لديه حق تفاوضي أولي على الخط التعرفي الذي يصنف فيه أو كان يصنف فيه هذا المنتج حقوقاً تفاوضيةاً أولية في التنازل بشأن هذا المنتج.

وتحليل المادة 28 على المؤتمر الوزاري مهمة تقرير كون عضو ما، له علاقة جوهرية أو علاقة تصديرية بسلعة ما، ويقول تفسير المادة أن العضو يكون حائزاً على صفة العلاقة الجوهرية أو العلاقة التصديرية إذا كان لديه حالياً أو في السابق لفترة معقولة تسبق المفاوضات حصة سوقية في البلد المعني أكبر من حصة بلد آخر تم التفاوض معه بشأن الحقوق التفاوضية الأولية سابقاً، أو سيكون له مثل هذه الحصة في حال غياب التمييز من خلال العوائق الكمية التي يطبقها البلد المعني. وبحسب المذكرة التفسيرية فإنه عادة لا يوجد إلا طرف واحد لديه مثل هذه العلاقة التصديرية الرئيسية أو طرفين على الأكثر في بعض الحالات الاستثنائية عندما يكون هناك تساوي في الوضع التصديري. هناك مذكرة أخرى تحدد فئة أخرى من الأعضاء الذين لديهم علاقة تصديرية رئيسية ففي تفاهم جولة الأورغواي حول تفسير المادة 28 ورد ما يلي: عند تعديل تنازل أو الانسحاب منه فإن البلد العضو الذي لديه أعلى نسبة من الصادرات المتأثرة

بالقرار (يعني صادراته إلى سوق البلد الذي يريد تعديل التنازل أو الانسحاب منه) قياساً بصادراته الإجمالية سيعتبر صاحب علاقة تصديرية رئيسية.

إضافة لما سبق فقد أوضحت اتفاقية الأورغواي نقطتين هامتين بالنسبة للعلاقة التصديرية الرئيسية:

- الأولى أنه عند البحث في العلاقة التصديرية الرئيسية أو العلاقة الجوهرية فإن التجارة القائمة على أساس صفة (الدولة الأولى بالرعاية MFN) هي فقط التي ستؤخذ بعين الاعتبار، أما تلك التي جرت خارج هذه الصفة (كأن تجري في إطار نظام التفضيلات المعممة الأوروبي GSP) فستؤخذ بعين الاعتبار إذا تم الانسحاب من نظام التفضيلات عند بدء إعادة التفاوض أو أنه سيتم الانسحاب منه قبل انتهاء إعادة التفاوض.
- والثانية هي موضوع المنتج الجديد الذي لا تتوفر عنه إحصائيات لمدة 3 سنوات متتالية كما سبقت الإشارة عنه.

ويلاحظ بالنسبة للاتفاقية أنه لا يوجد مقياس محدد بدقة لتحديد العلاقة الجوهرية، وتؤكد الملاحظات التفسيرية صراحة أن الموضوع قابل للمزيد من التدقيق وإن كانت تقدم مؤشراً عاماً على العلاقة التصديرية الرئيسية. وكما سبقت الإشارة فإن المادة تطلب من العضو الذي يريد الانسحاب أو تعديل التنازل أن يتفاوض مع الأعضاء الذين لديهم حقوق تفاوضية أولية أو علاقة تصديرية رئيسية حتى يتم التوصل إلى اتفاق بالنسبة لأصحاب الحقوق التفاوضية الأولية ولكنها تطلب فقط التفاوض مع أصحاب العلاقة الجوهرية ولهم فقط حق التشاور.

وتنص الفقرة 1 من المادة 28 أنه في اليوم الأول من كل ثلاث سنوات (بالنسبة لتاريخ كتابة هذه الورقة انتهت آخر دورة ثلاثية في 31-12-2008) يستطيع أي عضو تعديل أو الانسحاب من تنازل بعد مفاوضة الأعضاء الذين لديهم حقوق تفاوضية أولية وعلاقة تصديرية رئيسية والاتفاق معهم وبعد التشاور مع الذين لديهم اهتمام رئيسي.

وهناك حالتان إضافيتان تسمحان بالشروع بمثل هذه المفاوضات دون وقت محدد للبداية وهما:

- عند حصول ظروف خاصة يمكن للمجلس الوزاري أن يسمح بإعادة التفاوض حول حقوق أولية ما
- وكذلك يمكن إعادة التفاوض في أي وقت (دون انتظار الثلاث سنوات المقبلة) عندما يقرر طرف ما التحفظ على الحقوق قبل بدء فترة التطبيق الفعلي

وفي حالة انتظار بداية دورة الثلاث سنوات فإن الإخطار بالنية للانسحاب أو تعديل التنازل يجب ألا تتأخر عن ثلاثة أشهر بعد اليوم الأول من الدورة وألا تقدم قبل أكثر من ست أشهر من بداية الدورة، وعادة تقدم الإخطارات بين تاريخي 1 تموز حتى 30 أيلول وتنتهي المفاوضات قبل نهاية العام بحيث يدخل الاتفاق حيز التنفيذ مع بداية العام الجديد. أما في حالة الظروف الخاصة فهناك حدود زمنية أكثر صرامة حيث يجب اتخاذ قرار بشأن الطلب بإعادة التفاوض خلال شهر من تقديمه، ثم يجب إنهاء إعادة التفاوض بشأن التنازل خلال شهرين من انطلاق المفاوضات، ولكن يمكن تمديد المهلة

إذا كان هناك عدد أكبر من المواضيع تستلزم نقاشها، وإذا لم يتم التوصل إلى اتفاق خلال هذه الفترة فإن للدولة العضو الحق بسحب الموضوع وإعادة تقديمه مجدداً للمجلس الوزاري لبحثه وتقديم التوصيات بشأنه.

أيضاً في المفاوضات التي يفشل فيها العضو بشكل غير مبرر بتقديم تعويض يجب أن يتخذ أي قرار خلال شهر من تاريخ تقديم الطلب. وأما بالنسبة للحالة الأخيرة (التحفظ على الحقوق) فليس لها وقت محدد للبداية والنهاية.

ومن المهم أيضاً أنه عند إعادة التفاوض بشأن حقوق تفاوضية أولية فإن "مستوى عام من التبادلية والتنازلات المجدية الثنائية بحيث لا يقل إيجابية عن مستوى الوضع السابق قبل إعادة التفاوض يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار" (الفقرة 8 من المادة 28) وعلى سبيل المثال يشير التفاهم التفسيري لجولة الأورغواي إلى ضرورة استبدال التنازلات التعريفية غير المحدودة بتعرفة حصصية في مثل هذه المفاوضات، ويقول الفصل السادس من التفاهم أنه "عند إحلال تعرفه حصص بتنازل تعريفي غير محدود فإن التعويض المقدم يجب أن يفوق كمية التجارة الفعلية المتأثرة بتعديل التنازل. ويكون حساب التنازل مبنياً على الكمية المستقبلية المتوقعة للتجارة فوق الحصص الممنوحة. وتضيف المذكرة أنه من المفهوم أن حساب توقعات التجارة المستقبلية يجب أن يكون أكبر من:

- معدل التجارة السنوية في 3 سنوات (هي السنوات الثلاث الأكثر تمثيلاً) مضافاً إليها معدل النمو السنوي للواردات في تلك الفترة أو نسبة 10% (أيهما أكبر)
- التجارة في السنة الأخير قبل التفاوض، مضافاً إليها نسبة 10%

وفي كل الأحوال يجب ألا تزيد مسؤولية بلد على التعويض عن ما ينتج عن انسحاب كامل من التنازل."

#### 1.4 الانسحاب دون الاتفاق مع أصحاب الحقوق التفاوضية الأولية

تنص المادة 28 إن حق أي بلد بالانسحاب أو تعديل تنازل قدمه كحق تفاوضي أولي هو "حق مطلق" لكن مع ملاحظة الإجراءات المشار إليها، وهذا الحق لا يعتمد على الاتفاق الذي يتوصل إليه مع الأعضاء الحائزين على الحقوق التفاوضية الأولية والعلاقات التصديرية الرئيسية ولكن العضو طالب التعديل أو الانسحاب إذا قام بذلك دون الاتفاق مع هؤلاء فسوف يكون لهم الحق بالانسحاب المؤثر والمكافئ من تنازلات تم التفاوض عليها سابقاً مع البلد الذي عدل أو انسحب، وهذا الحق محفوظ للدول ذات الحقوق التفاوضية الأولية وللدول ذات العلاقة التصديرية الرئيسية إذا لم يتم الاتفاق معها أو تم الاتفاق ولكن لم تكن ذات العلاقة الرئيسية مقتنعة به. أيضاً يجب أن يتم الانسحاب العقابي من قبل أصحاب الحقوق التفاوضية الأولية وأصحاب العلاقة التصديرية الرئيسية قبل انقضاء 6 أشهر على الانسحاب أو التعديل الأول، كما يجب السماح بفترة 30 يوم بعد إخطار البلد المعاقب.

#### 2.4 الوضع القانوني للبلد العضو بعد الانسحاب من حق تفاوضي أولي أو تعديله

طبقاً لملاحظة تفسيرية للمادة 28 فعندما يتم انسحاب من تنازل أو تعديل له فإن الالتزام القانوني للبلد يتغير، والأمر لا يتعلق بالتغيير الفعلي للتعرفه المطبقة لأن البلد يستطيع تأخير تطبيق التعرفه الجديدة بناء على التزاماته الجديدة ولكنه



يتعلق بالوضع القانوني، وهنا فإن البلد الذي يؤخر تغيير التعرفة طبقاً لاتفاق مع الدول أصحاب الحقوق التفاوضية الأولية يستطيع أيضاً أن يؤخر التنازل التعويضي.

## 5. الحقوق التفاوضية الأولية والدول المصدرة الصغيرة والمتوسطة

يشير "التفاهم على تفسير المادة 28 من اتفاقية الغات للعام 1994" إلى أنه يمكن اعتبار دولة عضو في المنظمة أنها ذات علاقة رئيسية بالتصدير إذا كانت تجارتها من السلعة المعنية تمثل جزءاً جوهرياً من صادراتها، ولكن ينص التفاهم المذكور على مراجعة الفصل الأول منه بعد انقضاء خمس سنوات على المصادقة عليه بهدف تقرير ما إذا كان هذا المعيار قد عمل بشكل مقبول بما يخدم تأمين إعادة توزيع الحقوق التفاوضية لمصلحة الدول الأعضاء المصدرة الصغيرة والمتوسطة أو لا".

وأشارت لجنة دخول الأسواق في 12-10-2000 إلى أنها راجعت الفصل الأول حسب تعليمات مجلس التجارة في السلع، ولم تجد اللجنة حاجة لتغيير المعيار بإسناد الحقوق التفاوضية الأولية لأعضاء المنظمة ولكنها أكدت حق أي عضو بإعادة طرح هذا الموضوع وإعادة تقييم فوائده.

ولاحقاً خلال الجلسة الخاصة التطبيقية للمجلس العام في 15-12-2000 كانت هناك مطالبة بإعادة توزيع الحقوق التفاوضية لمصلحة الدول المصدرة الوسطى والصغرى، وتم توزيع مقترح بهذا الخصوص من قبل المجموعة الأفريقية في 17-7-2002 يتضمن الطلب العاجل بإعادة النظر في المادة 28 بهدف إعادة التوازن للحقوق النسبية للدول الأعضاء المصدرة الوسطى والصغرى. تمت مناقشة المقترح في لجنة التجارة والتنمية خلال اجتماعاتها في 12 و 25 - 11-2002 ورفضت اللجنة المقترح طالبة مزيداً من التوضيح حول المقصود بإعادة التوازن وكيف يمكن أن يحصل، وحتى الآن لم تتم متابعة المبادرة مرة أخرى.

## 5. الحقوق التفاوضية الأولية والانضمام للمنظمة

يستخدم إعطاء الحقوق التفاوضية كأداة تكتيكية مفيدة في إطار المفاوضات الثنائية حول التعرفة والتي تجري بعد تقديم طلب الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، ويلاحظ أن الحقوق التفاوضية الأولية في المنظمة يهيمن عليها بشكل ملفت للنظر اللاعبون الكبار في منظمة التجارة العالمية أي أستراليا - كندا - الاتحاد الأوروبي - اليابان - نيوزيلندا - والولايات المتحدة، وبدرجة أقل البرازيل والهند. أيضاً فإن الحقوق التفاوضية الأولية يتم منحها باستمرار وبشكل متكرر للعديد من أعضاء المنظمة الآخرين، وعندما تكون هذه هي الحالة فإن المفاوضات الثنائية حول تعديل التعرفة ستتضمن اشترك أطراف كثيرة مما يجعل من الصعب لهذه المفاوضات الثنائية - التي تكون قد أصبحت متعددة أو عديدة - أن تنجح في الوصول إلى اتفاق.

وحسب وثائق منظمة التجارة العالمية فإن معظم الدول التي انضمت مؤخراً لمنظمة التجارة العالمية (ولاسيما الصغيرة منها) قد أعطت حقوقاً تفاوضية أولية لأعضاء آخرين في المنظمة بنسبة لا بأس بها من خطوطها التعريفية. فمثلاً أعطت مولدوفا حقوقاً تفاوضية أولية على حوالي 80% من خطوطها التعريفية بالتساوي وبالتوازي بين اللاعبين الكبار في المنظمة باستثناء الاتحاد الأوروبي والذي هو افتراضياً شريكها التجاري الأول حيث كانت المفاجأة أنها منحت القليل

فقط من الحقوق التفاوضية الأولية، ووصل عدد الدول المستفيدة من الحقوق التفاوضية الأولية بالنسبة لبعض السلع التي تستوردها مولدوفا إلى ثمانية. أما جورجيا فقد سجلت عدداً محدوداً من الحقوق في جدول تنازلاتها، وهيمن عليها كندا والولايات المتحدة وأستراليا بالإضافة لأربع أو خمس دول أعضاء أخرى. بالمقابل فإن أرمينيا سجلت حقوقاً تفاوضية لعدد أقل من المنتجات مع تركيز أعلى للدول الكبرى المذكورة أعلاه، وعاودت بولندا التواجد على قائمة جدول تنازلات أرمينيا كعضو أوروبي وحيد منح حقوقاً تفاوضية أصبحت حقوقاً للاتحاد بعد انضمام بولندا له، وتم منح 3 دول - كحد أقصى - حقوقاً تفاوضية على السلعة الواحدة (في خط التعرفة الواحد). أما جدول تنازلات جمهورية قرغيزستان فيكشف عن معدل عالي للحقوق التفاوضية حيث يتمتع الاتحاد الأوروبي بالجزء الأكبر منها يليه الولايات المتحدة واليابان. وفي معظم حالات السلع التي منحت قرغيزستان بشأنها حقوق تفاوضية كانت الحقوق ممنوحة لهذه الدول الثلاث. أخيراً فإن تايبيه منحت عدداً أقل من الحقوق للدول الأعضاء الآخرين في المنظمة ووزعتها بالتساوي والتوازي بين الدول المتقدمة الرئيسية، ووصل عدد الدول مالكة الحقوق في بعض السلع إلى خمس أو ست.

بالمقابل فإن جميع الدول الكبرى الأعضاء في المنظمة تكاد ألا تكون قد أعطت حقوقاً تفاوضية لأحد فداول التنازلات الخاصة بالمفوضية الأوروبية والولايات المتحدة لا تسجل أي حقوق تفاوضية لأحد، أما أستراليا والبرازيل فقد سجلت عدداً لا يتجاوز أصابع اليد الواحدة من التنازلات. وسجلت الصين حقوقاً لأغلب سلعها ولكن الأغلبية العظمى منها منحت للولايات المتحدة ولكن تميزت الصين أنها منحت حقوقاً لعدد من الدول وصل إلى 17 في بعض السلع ولعدد يتراوح بين 7 و10 في سلع أخرى.

## 6. حالات للدراسة

### 1.6 التجربة الصينية

قدمت الصين تنازلات مهمة للهند في إطار انضمامها لمنظمة التجارة العالمية. وكانت الهند قد قدمت في العام 1998 تنازلات هامة للصين وصلت إلى التنازل في 120 سلعة تمثل 80% من صادراتها إلى الصين. فقد قدمت الصين حقوقاً تفاوضية أولية للهند في سلع ذات أهمية جوهرية للتجارة الهندية وهذه الحقوق تلزم الصين بمفاوضة الهند والتعويض عليها إذا أرادت في المستقبل بعد أن تصبح عضواً في المنظمة أن ترفع تعرفة هذه السلع فوق المعدلات المسقفة.

### 2.6 التجربة الجورجية

جورجيا هي عضو في منظمة التجارة العالمية منذ العام 1999، وهي تستغل عضويتها هذه للحصول على حقوق تفاوضية أولية من الدول طالبة الانضمام للمنظمة حتى تلك الكبرى منها مثل روسيا. وفي هذا الإطار فقد منحت روسيا الاتحادية جورجيا حقوقاً تفاوضية أولية على السلع التي اتفق عليها والتي هي بشكل رئيسي مصدرة من جورجيا إلى روسيا، كما حصلت جورجيا على حقوق مماثلة من أوكرانيا قبل انضمامها للمنظمة في العام 2005. حيث ورد في البروتوكول أنه "أخذاً بعين الاعتبار أن النظام التجاري الحر ربما يتغير فإن أوكرانيا تمنح جورجيا حقوقاً تفاوضية أولية على السلع التي اتفق عليها والتي هي بشكل رئيسي مصدرة من جورجيا إلى أوكرانيا". وفي حال رغبة أوكرانيا بتغيير تعرفتها الجمركية في هذه السلع، عليها قبل أي شيء أن تتفق مع الجانب الجورجي. أما بالنسبة لكازاخستان فقد

طلبت منها جورجيا في إطار مفاوضات الانضمام كشرط مسبق أن تحذف قائمة الاستثناءات من نظامها التجاري فضلاً عن منح جورجيا الحق التفاوضي الأولي فيها.

### 3.6 التجربة السعودية

تكتسب تجربة المملكة العربية السعودية أهمية خاصة لكونها البلد العربي الوحيد الذي واجه طلبات تتعلق بحقوق تفاوضية أولية. فقد واجهت السعودية طلبات من عدد من الدول الأعضاء بإعطائها حقوقاً تفاوضية أولية على مجموعة من السلع، واتبعت السعودية استراتيجية معينة في هذا المجال تمثلت بالحرص على عدم إعطاء هذا الحق إلا في أضيق الحدود، وبناءً على هذه الاستراتيجية سارت السعودية في المفاوضات مع الدول التي تقدمت بطلبات للتفاوض. وتم الاتفاق بسهولة نسبية مع جميع تلك الدول عدا الولايات المتحدة، وتمثلت مطالب الولايات المتحدة من السعودية بإعطاء حق التفاوض الأولي على 303 بنود زراعية من أصل 1160 بنود، وإعطاء حق التفاوض الأولي على 2500 بند صناعي (تشمل اتفاقية تقنية المعلومات والطائرات المدنية والكيماوية المنسقة والورق والمواد الصيدلانية) من أصل 5895 بنود، غير أن العرض السعودي ضم 900 بند جمركي فقط (ما بين زراعي وغير زراعي) مشترطاً أن يتم الاتفاق في هذا الخصوص على السقوف الجمركية لكافة السلع. وفي النهاية وافقت المملكة العربية السعودية كتسوية مقبولة من الطرفين على إعطاء الحق التفاوضي الأولي على 2817 سلعة زراعية وصناعية من أصل 7556 سلعة<sup>3</sup>.

### 7. الخلاصة

يتضح من كل ما سبق أن بعض الدول تتقدم غالباً بطلب حق التفاوض الأولي من البلد طالب الانضمام وبناءً على المفاوضات تتم الموافقة أو لا تتم على هذه الطلبات، ولكن البلد الذي يمنح الحق التفاوضي الأولي يلتزم بسقوف جمركية معينة ولا يحق له رفع هذه السقوف الجمركية إلا بالتفاوض مع الدول التي تعتبر المصدر الأول للسلع المعنية بالإضافة للدول التي طلبت حق التفاوض الأولي على هذه السلع خلال المفاوضات وأعطى لها هذا الحق. بناءً على ذلك من المفيد للفريق التفاوض أن يتبع خطة مدروسة تقضي بالتحفظ قدر الإمكان على إعطاء الحقوق التفاوضية الأولية كما ينصح بالتفاوض على جميع الملفات كحزمة مرتبطة بعضها ببعض وباستراتيجية مدروسة مما يمنع أو يحد من تأثير الضغوط المتركة على مسألة الحق التفاوضي الأولي فقط.

ولكن من جهة أخرى يمكن للدولة طالبة الانضمام إلى المنظمة أن تستثمر موضوع الحقوق التفاوضية الأولية بفعالية خلال مفاوضات الانضمام، فعندما يبدي بلد عضو ما اهتماماً قوياً بالحصول على تنازلات في سلعة معينة ويجد البلد طالب العضوية أن تلبية طلب تلك الدولة بأكمله صعب فإن منحها حقوقاً تفاوضية أولية يسهل بشكل دراماتيكي وصول المفاوضات إلى نتائج مرضية وسريعة.

بناءً على ما سبق فمن الأفضل استخدام موضوع الحقوق التفاوضية الأولية كورقة هامة لا ترمى إلا عند الضرورة وفي التوقيت المناسب بما يخدم مصلحة الطرفين معاً ويسهل من عملية الانضمام ويسرعها.

<sup>3</sup> العبيد، 2006 [القطاع الزراعي في ظل انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية، الرياض، وزارة الزراعة السعودية، عبد الله بن عبد الله العبيد]

## المصادر

1. اتفاقية الغات وملاحقها ومذكراتها التفسيرية
2. صحيفة الاقتصادية الإلكترونية  
[http://www.aleqt.com/2007/07/24/article\\_101815.html](http://www.aleqt.com/2007/07/24/article_101815.html)
3. العبيد ع. (2006): القطاع الزراعي في ظل انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية، وزارة الزراعة السعودية، الرياض.
4. المركز الوطني للسياسات الزراعية (2004): تقرير التجارة الزراعية السورية 2003، المركز الوطني للسياسات الزراعية، دمشق.  
مصادر أخرى
5. <http://www.financialexpress.com> / موقع الأخبار المالية
6. <http://www.acici.org/aitic/documents/docs.htm> / موقع وكالة المعلومات التجارية والتعاون الدولي
7. [www.WTO.org](http://www.WTO.org) / موقع منظمة التجارة العالمية
8. <http://musahim.maktoob.com/archive/index.php> / شبكة منتديات "مساهم" الاقتصادية