

العربي الرائد

AL-RAEED AL ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين
تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الثانية عشرة - العدد السابع والأربعون - الربع الثاني - ١٩٩٥

- سوريا تصرفت كدولة تحترم نفسها
وفرضت صورتها للسلام العادل
- أبعاد اتفاقية «الجات»
وأثارها على التأمين العربي
- مناساة زلزال هان شين : المحنة ، الخطأ ، والنجاح
ووجهة نظر لمعيد تأمين عالمي
- الاعتماد المستندي في التجارة
الدولية

AL-RAEED AL-ARABI

AL-RAEED AL-ARABI

مجلة فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين

تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الثانية عشرة - العدد السابع والأربعون - الربع الثاني - ١٩٩٥

المشرف العام

عسان بارودي

رئيس مجلس الإدارة

رئيس التحرير

عبد اللطيف عبود

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاجراءات طباعة فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

المحوى

الكاتب/ المترجم الصفحة

الموضوع

- سورية تصرفت كدولة تحترم نفسها
- وقرست تصورها للسلام العادل بيهان غنيون ٥
- أبعاد الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات على التأمين .. د. بسام الساكت .. ١٣
- مأساة ولؤلؤ هان شين
- حكاية الخنة ، والحطأ ، والتجاج إعداد : يوسف جناد ٢٨
- كيف ينظر معهد تأمين عالمي إلى خطر الزلزال
- تقييم النظام الجديد للتجارة العالمية ٣٨
- من منظور التنمية العربية ابراهيم السعدي ٤٠
- الاعتماد المستندي في التجارة الدولية د. جاك الحكيم ٧٤
- اخبراء العرب يقدمون نصائحهم للتعامل مع
- اتفاقية « الغات » ٩١

سوريا تصرفت كدولة تحترم نفسها وفرضت تصورها للسلام العادل

بقلم: برهان غليون

توصلت الحكومتان السورية والإسرائيلية إلى اتفاق أولي أطلق عليه الرئيس الأسد نعت اتفاق مفاهيمي . لقد قصد الرئيس الأسد من هذا النعت التقليل من أهمية التقدم الحاصل والإشارة إلى أن ما حصل لا يتعدى الإطار النظري . وتحتاج الترجمة العملية لهذا الإطار إلى جهود لا تقل عن تلك التي تطلبها التوصل إلى اتفاق مفاهيمي . لكن لا ينبغي لهذا الاتفاق المبدئي أن يغطي على واقع التقدم الحاصل في المفاوضات السورية ولا على حقيقة ما حققه السوريون من مكاسب أساسية . .

ليس من مألوف مجلة « الراصد العربي » أن تتطرق إلى مواضيع السياسة، ولا هي تبوي أن تفعل ذلك مستقلاً . ولكن عندما يكون الحدث علامة في تاريخ الأمة، وعندما يصدى الموقف ليعتد جزءاً من وجدانها كياناً وأفراداً، فإن المجلة تتجاوز مألوفها وتحتل بندر محدود عن الالتزام بمحور جهدها المعتاد . وفي هذا الإطار تنشر المجلة نص المقالة التي كتبها المفكر العربي المعروف الأستاذ برهان غليون والتي كانت قد نشرت بتاريخ ١١ / ٦ / ١٩٩٥ في صحيفة «الاتحاد» الاماراتية، كما نشرها عدة صحف عربية أخرى .

المكسب الأول هو أن دمشق قد نجحت بالرغم من الشروط السبعة للمفاوضات العربي في أن تفرض على الإسرائيليين الالتزام بأسس ثابتة وشرعية للمفاوضات هي تلك التي أشار إليها مؤتمر مدريد عند افتتاحه مؤكداً على أنها تجري على أساس قرارات الأمم المتحدة ومبدأ الأرض مقابل السلام ، وقد سعت إسرائيل منذ البداية إلى إخراج المفاوضات من هذا الإطار وتحويلها إلى نوع من الصفقات السرية أو الشخصية التي تتم بعزلة عن أي أساس سوى شطارة وحنكة المفاوضين . وهو الذي نجحت في تحقيقه مع الوفد الفلسطيني وكانت نتيجته اتفاق سلام لا يخدم إلا مصالح إسرائيل . وكان من الواضح أن إسرائيل قد قبلت بالتذكير بهذا الإطار الشرعي الدولي من باب التسليم بتنازل شكلي يرضي كرامة العرب ولكنها كانت تعتقد أن تفوقها العسكري كان كافياً من أجل جر المفاوضين العرب نحو أرضية المساومات التجارية المفصولة عن أي مبدأ سياسي أو قانوني . بل إن إسرائيل لم تقبل بمؤتمر مدريد نفسه إلا كغطاء دولي وجمعي شكلي يخفي حقيقة المفاوضات الثنائية والمباشرة التي تمسكت بها ويلغي أي دور فاعل للأمم المتحدة كما ينسف أي فرصة للتنسيق والتعاون العربي . وهكذا تبلورت صيغة المسارات الثنائية المستقلة التي لا رابط بينها ولا اتصال . وقد كان من نتائج التمسك السوري بقرارات الشرعية الدولية «الأرض مقابل السلام» أن نجح السوريون في فرض مبدأ الانسحاب الكامل لإسرائيل من الجولان المحتل .

والمكسب الثاني أن دمشق نجحت كذلك في تأكيد مبدأ المعاملة بالمثل في ما يتعلق بنقطة أساسية هي المفاوضات حول الإجراءات الأمنية . فقد اعتادت إسرائيل تغضبة مظامعها التوسعية بمفهوم خاص للأمن يجعل العرب في وضع المهدد اندائم حتى وهم يعانون من أشد المواقف الاستراتيجية انهياراً وإسرائيل في وضع المطالب بمزيد من الحماية والطمأنينة والحصانات الأمنية بالرغم من موقفها الاستراتيجي المتفوق . وكان على سورية من هذا المنظور أن تقبل بتخفيض قواتها العسكرية وتدمير أسلحتها الاستراتيجية من طرف واحد والسماح لإسرائيل بإقامة

قواعد مراقبة متعددة في داخل الأراضي السورية دون أن تقوم هذه الأخيرة من جانبها بأي إجراء مماثل أو مواز. وكان التسليم بذلك يعني توقيع عقد الاستسلام التام للدولة السورية ورهن سيادتها لدى الحكم القائم في تل أبيب. وبالمقابل فرضت دمشق على إسرائيل والولايات المتحدة المفهوم الطبيعي والعالمي للأمن الذي يعني في حده الأدنى اعتراف كل طرف بسيادة الطرف الآخر وحقه في ضمان أمنه وصيانة حدوده أو باختصار المفهوم الذي يفيد أن أمن أي طرف لا يمكن أن يضمن من خلال تعريض أمن الطرف الآخر للخطر ووضع سيادته في حالة الانتهاك الدائمة.

والمكسب الثالث هو الرهان على أن من الممكن خوض مفاوضات ندية تفرض الاحترام على الآخرين حتى لو كان الطرف الثاني في المفاوضات يتمتع بتفوق عسكري واستراتيجي واضح. فلا يعني مثل هذا التفوق أن على الدولة الأضعف أن تستسلم للقوة وتهدر حقوقها. وقد حاولت إسرائيل أن توحى للعرب وللرأي العام الدولي أن المفاوضات التي تخوضها تعكس وينبغي أن تعكس الانتصار الذي حققته إسرائيل على العالم العربي، والذي لا يبيح لها أن تطلب من العرب توقيع اتفاقيات سلام دون مقابل فحسب ولكن أن تطلب منهم ثمناً إضافياً لهذا السلام.

لقد نجحت سورية في تحقيق تلك المكاسب لأسباب عديدة ربما كان أهمها على الإطلاق التمسك بالمبادئ والإصرار على الموقف الصحيح والثبات عليه. ويمكن القول أن قوة الموقف السوري استندت على حقيقة أن دمشق تصرفت هي نفسها كدولة تحترم نفسها ولا تتسامح على المبادئ التي دخلت عملية السلام على أساسها. وبعد ذلك أصبحت المسألة مسألة قوة أعصاب وحسابات دقيقة لطبيعة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها. لقد حاولت كل من إسرائيل والولايات المتحدة أن تظهرها السلام وكأنه هدية تقدمانها للعرب، وأن على العرب

تقديم الأرض إذا أمكن كترضية أو كتعويض لتل أيبب لقاء قبولها بتوقيع عقود السلام. وقد كادت إسرائيل تقتنع هي نفسها بهذه الفكرة بعد أن رضيت بعض الأطراف العربية بسلام من نوع آخر.

وبعكس ما كانت توحى به الدبلوماسية الإسرائيلية والأمريكية التي تقف في صفها، ليس للعرب مصلحة أكبر في السلام، وأعني به السلام العادل والشامل، من مصلحة إسرائيل فيه. وفي هذه الحالة من الصحيح أن على إسرائيل، أو هكذا ينبغي للمفاوض العربي أن يتوقع أن تقدم هي أيضاً ثمناً لاثناً للسلام الذي تريد أن تنتعم به. وفي الوقت الذي كانت إسرائيل والولايات المتحدة الأمريكية تعتقدان فيه أن سورية سوف تنهار بعد توقيع كل من منظمة التحرير والأردن على اتفاقيات سلام وتسرع إلى توقيع أي اتفاقية مهما كانت مجحفة لتجنب نفسها العزلة والتهميش، أدركت دمشق أن حافر إسرائيل لتقديم تنازلات لسورية أصبح أقوى من قبل نظراً لحاجتها إلى تحصين مكتسباتها الكبرى التي حققتها نتيجة السلام المجحف الذي نجحت في فرضه على الأطراف العربية الأخرى. أدركت سورية أن إيفاءها خارج عملية السلام لن يعي فرض الحصار عليها ولكن تعريض سلام المخدوعين للإجهاض والفتل.

ونجحت سورية في تحقيق هذا المكسب أيضاً بسبب رفضها الخضوع للابتزاز والتخويف والاستفزاز الإسرائيلي. فقد سعت إسرائيل منذ البداية عن طريق التلويح باخرب أو قطع المفاوضات بتوقيع اتفاقات سريعة ورخيصة مع الأطراف الأخرى إلى وضع سورية في موقف حرج وفرض التراجع عليها وإجبارها على التسليم بحقوقها. ومن الوسائل التي استخدمتها إسرائيل في ذلك الاستهزاء بالمفاوض السوري والدخول إلى غرفة المفاوضات بمقترحات استفزازية، وبث الإشاعات عن التقدم في المفاوضات ثم العودة إلى لهجة التهديد باخرب، وأخيراً الاحتجاج العنفي والمتكرر خلال السنتين الماضيتين على رفض دمشق التخلي عن المفاوضات الرسمية من أجل مفاوضات سرية على الطريقة الأوسلية، بل إن تل

أريب لم تتردد في الحديث عن مشروع سلام مع سورية مماثل لمشروع السلام مع منظمة التحرير يقوم على الانسحاب الجزئي من بلدة محدل شمس ثم فتح المفاوضات بعد خمس سنوات حول مستقبل الجولان. لقد كان مجرد اقتراح المفاوضات السرية يعني التشكيك في جدية موقف الحكومة السورية المعلن إن لم نقل في وطنية هذه الحكومة والاعتقاد بأن دمشق مستعدة لأن تقبل أقل من ذلك بكثير إذا جرت المفاوضات بعيداً عن مرافقة الرأي العام.

ولمحت سورية في تحقيق ذلك أيضاً نتيجة اتباعها سياسة تثبث بالاستقلال السياسي والاقتصادي ما أمكن وترفض التسليم بأي حماية خارجية ومحافظتها في سبيل ذلك على تحالفاتها التقليدية وعدم التفريط فيها بالرغم من الضغوط والتحديات التي واجهتها. ومن هذه التحالفات علاقتها القوية مع بلدان الخليج العربية من جهة وإيران من جهة أخرى، ومنها ما يرتبط بتحالفاتها القديمة مع روسيا الاتحادية التي ورثت الاتحاد السوفيتي، ومنها تمسكها بعلاقات طيبة مع أوروبا وعدم التسليم بالقوة الخامعة والممانعة للولايات المتحدة الأمريكية وقدرتها الحارقة واللائهائية. لكن قبل هذا وذاك، محافظتها على مواقفها المبدئية من المقاومة اللبنانية والقوى والحركات الشعبية العربية الأخرى التي تقف في مواجهة الأطماع الصهيونية، وهذا في الوقت الذي تبرعت فيه العديد من الحكومات العربية في تحويل منظمات المقاومة العربية إلى منظمات إرهابية إرضاء لإسرائيل أو رغبة في مسايرة واشنطن.

وقد نجح السوريون في مواجهة التحنت الإسرائيلي لأنهم رفضوا التسليم بأن تدمير العراق ينبغي أن يحسب هزيمة للعالم العربي بأكمله وانتصاراً لتل أبيب، وقاوموا ذلك باتباع سياسة حاولت أن تبقى على الحد الأدنى من التعاون العربي على الأقل في ميدان عملية السلام. وبالرغم من الخلافات أو تباين وجهات النظر بين سورية والأقطار العربية الأخرى المعنية مباشرة بالتزاع العربي الإسرائيلي حاولت دمشق أن تبقى الباب مفتوحاً للتشاور والحوار، مما سمح بامتصاص جزء من

صدمة حرب الءللىج ، حتى لو أن هذه الصدمة لا تزال تطبع إلى حد كبرى بمجموع السلساسة العربىة .

لقد سجل السورىون نقطة إنبابىة فى مفاوضات السلام عندما أءبطوا مساعى إسرائيل المسزمرة منذ ثلاثة أعوام فى فرض تصورهم الأءور للسلام ، أعنى سلام الصففقات المشبوهة مع العرب الذى ببىع فىها الأحكام مصبر شعوبهم لقاء مكاسب شءصبة ووقتىة . لكن ىنبغى علماً أن نءءبب أى تفاؤل مفرط . فقد عمدنا العءربىة أن إسرائيل لا تتقدم ءطوة إلا كى تتراجع ءطوتىن . إنها تعترف بالمبادئى عندما لا ءءد مفرأ من ذلك كما ءصل مع مؤءمر مءرىء واتفاقىة أوسلو ، لكننا نءنظر الفرصة المناسبة كى تتراجع عنها أو تفرءها عند الترجمة العسلىة من مءتاها . وطالما لم ىءءقق الانسءاب من الءولان وءفكىك المسعمرات الإسرائىلىة التى أقىمت فىها سىكون من السابق لأوانه الءءىء عن سلام أو عن مكسب سورى هبأئى . ثم إن هذه النءطة الإنبابىة التى سجلناها فى معركة طوىلة وشاقفة لا ىنبغى أن ءءفى عن أعىنا بمجموع المسار الصعب والمعقد الذى ىنءنظر المفاوض السورى ولا المسائل الكبرى العالفة التى لا تزال نءنظر المفاوض العربى ، ولا ىنبغى أن ءءفى عن أعىنا كذلك أن المسار السورى نفسه لىس إلا جزءاً من مسار عام فقدنا فىه حتى الآن الرهان كاملاً أو كدنا نفقده تماماً . ولا ىزال عى المفاوض السورى أن ىبرهن على أن الاتفاق المبدئى السورى الإسرائىلى لم ىترك لبنان فى وءع تفرض علىه فىه شروط إسرائىلىة مءءفة ومسىئة لسىادته وءقوقه .

لم ىكن الءءف من الءءكبر بما أنءزه السورىون من نءءبب إءن بء بعض التفاؤل فى صفوف الرأى العام العربى المءبب والىائس من السلام وعملىة السلام التى ءبىرت تماماً حتى الآن نصالء إسرائيل ، ولا معابءة هذا الىأس بنفءة من الأمل الكاذب ، ولا ءءءبم ما ءءقق من أجل الإشاءة بءكءىكات السورىن النفاوضىة أو ءءعمب ءءفة بقاءءهم السلسابىة . لقد كان قصدى الرئىسى من ذلك هو انسءلاص الءروس المفىةة من ءءربىة المفاوضات السورىة الإسرائىلىة كى

تستطيع أن تستفيد منها الأطراف العربية الأخرى التي تفاوض إسرائيل وأن يتشجع السوريون أنفسهم على تعميقها وترسيخ أسسها أيضاً في كفاحيهم الطويل القادم من أجل الخروج من الإطار المفهومي إلى الإطار العملي . فلا ينبغي أن يغيب عن ذهننا ولو لحظة واحدة أن إسرائيل تسعى وسوف تسعى إلى جعل العرب يدفعون وحدهم ثمن السلام، بل أكثر من ذلك إلى استغلال عملية السلام من أجل تحقيق مكاسب جديدة، استراتيجية ترابية واقتصادية ونفسية على حساب العرب، وبسي هذا بالأمر الغريب، فمن طبيعة الدول أن تبادل تفوقها الاستراتيجي بمكاسب ملموسة ومادية، وأكد أقول أنه من حق كل دولة أن تطمح إلى تعظيم قوتها الاستراتيجية . لكن على العرب أنفسهم أن يظهروا أنهم دولة أو أن لديهم مفهوم الدولة التي تنزع إلى الدفاع عن سيادتها وتطمح كذلك إلى حماية مكتسباتها بل إلى زيادة قوتها الاستراتيجية .

لكن فيما وراء هذا التذكير، أردت أيضاً أن أنه إلى الآفاق التي يفتحها الكسب السوري من أجل تجاوز الوضع الراهن للمفاوضات العربية الإسرائيلية وتهديد الظروف لمواجهة المسائل الكبرى التي لاتزال المفاوضات الثنائية تحفي راهنتها وضابعتها الجوهري والحاسم . فلم يعد من المستبعد أن يتوصل السوريون والإسرائيليون بعد هذا الاتفاق المبدئي إلى التوقيع على اتفاق سلام في المستقبل القريب أو البعيد، أيضاً إلى اتفاقات السلام الأخرى . بل إن هذا هو منطق الأمور والغاية المتوقعة لما تشهده المنطقة من عملية مفاوضات عامة . لكن السلام الحقيقي لن يتحقق طالما لم ينجح العرب، وهنا لم يعد السوريون وحدهم المقصودين، في إيجاد حل سليم لمسألتين جوهريتين: مسألة القدس ومسألة الاستيطان اليهودي في الضفة الغربية . وخطورة هاتين المسألتين نابعة من أنهما مسألتا استعمار استيطاني يعمل على تغيير الحقائق السكانية والجغرافية وإغلاق الباب أمام أي سلام عادل وشامل في المستقبل .

قد تبدو هاتان المشكلتان اليوم من منظار التصور الذي فرضته إسرائيل

على المفاوضات قضية فلسطينية أو تابعة للمسار الفلسطيني ولا مسؤولية للأطراف العربية الأخرى فيها. ولو قبلنا ذلك لكان معناه أن إسرائيل نجحت في استخدام التقدم على المسار السوري الإسرائيلي من أجل تثبيت مكتسباتها في المسار الفلسطيني وأن السلام العربي الإسرائيلي سوف يقوم على لجنة الشعب الفلسطيني والتضحية بحقوقه. مثل هذا السلام لن يكون كارثة على شعب عربي فحسب ولكنه سيكون السم الذي يقضي، من وراء الجسد، على النفس العربية ذاتها ويحول العرب في نظر أنفسهم إلى شعب يتنظر لأي قيمة أو مبدأ، يحتقر نفسه ويقبل كل أنواع المهانة والذل.

المطلوب أن تستفيد الدبلوماسية العربية من هذا التقدم على المسار السوري الإسرائيلي من أجل أن تدعم موقفها في وجه الإدارة الأمريكية ونبداً نتجاوز مفهوم المفاوضات الثنائية التي حققت أهدافها في إكراه الأطراف العربية الضعيفة على توقيع اتفاقيات تنتزع منها حقوقها الأساسية لفرض مفهوم المفاوضات الجماعية وشرعية مبدأ التعاون العربي. ففي هاتين المسألتين لن تنفع المفاوضات الثنائية ولا المسارات المتعددة، ولا ينبغي الانتظار حتى تستكمل إسرائيل إجراءات تهويد هذه الأراضي وفرض الأمر الواقع على العرب.

إن أفضل طريقة يمكن فيها للعرب أن يوظفوا المكسب السوري هو أن يبدؤوا الإعداد لمؤتمر عربي يمحو آثار حرب الخليج ويحدد الدعم للشعب الفلسطيني في نضاله ضد الاستيطان، بصرف النظر عن أخطاء منظمة التحرير الفلسطينية، ويحرر الأقطار العربية، تلك الموضوعات تحت إحصار بقصد إضعاف العرب في عملية المفاوضات، من سلطة العسك «الدولي». علينا جميعاً أن ندرك، حكومات ورأيًا عامًا، أن القدس ليست مجرد مسألة فلسطينية وأن الفلسطينيين لن يستطيعوا بوضعهم الراهن إنقاذ القدس وأن أي تأجيل لهذا المؤتمر يعني التسليم بتهويد القدس.

أبعاد الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات على التأمين

د. بسام الساكت*

٣/١

إن منظمة التجارة العالمية W.T.O. والتي بدأت تنظيمياً العمل من بداية هذا العام ١٩٩٥. ستكون القالب الكبير الذي سيستوعب الاتفاقات ونود الحوار الذي تم عبر السنين الماضية. وكما هو معلوم فإن الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة GATT والتي احتوت نتاج دورات أورغواي وخلافها سيتم إدخالها وقبورها دون استثناء ضمن المنظمة الدولية للتجارة W.T.O بما في ذلك التعديلات التي طرأت عليها.

٣/٢

أما قضية قبول النتائج فإن على كل عضو في المنظمة الجديدة قبول نتائج الأورغواي. ومن جهتها ستقوم المنظمة الجديدة بتنظيم أعمالها وتمهية البناء المؤسسي بحيث سينجم عن ذلك مؤسسات جديدة تابعة وعلى قمتها ينشأ مجلس كبير للقطاع (قطاع الخدمات يسمى بمجلس الخدمات Service Council) وسوف نستعرض تحليلياً وجهة نظر طرفين أساسيين نحو اتفاقية الخدمات ألا وهما الدول النامية والدول المتقدمة وبالذات فيما يخص موضوعنا هنا أي ما يخص قطاع التأمين.

* وزير الصناعة والتجارة الأديبي سابقاً، حبير اقتصادي، محاضر بجامعة أكسفورد، يمثل هذا الموضوع جزءاً من محاضرة أقيمت في ندوة اتفاقية الحلات وأثارها على صناعة التأمين العربية المنعقدة في القاهرة بين ١٨ - ٢٠ يناير / كانون الثاني ١٩٩٥.

٣ / ٣

ويادئ ذي بدء يجب ألا نغفل حقيقة أزلية وهي التفاوت الحاصل بين الدول النامية والدول المتقدمة. إن الحقيقة الرقمية تشير ليس إلى تفاوت بين الدخول الفردية في الدول النامية والمتقدمة بل أيضاً تفاوت بيني في كل طرف من الأطراف. إلا أن الحقيقة الأزلية توضح تفاوتاً ملموساً بين الدول المتقدمة والنامية أكثر منه بين أعضاء المجموعة المتقدمة. ومادنا ندرك ذلك فإننا وبالتأكيد سنجد أن التفاوت يبرز ليس فقط بين معدلات الدخل الفردي ونموه أو توزيعه فقط بل أيضاً هناك تفاوت بين نمو القطاعات الاقتصادية وانعكس ذلك بالذات في مجال حديثنا عن قطاع التأمين في كلا المجموعتين المتقدمة والنامية.

٣ / ٤

لقد نسنا سابقاً أن العضوية في منظمة التجارة الدولية تعني الالتزام باتفاقيات الحرية التجارية وفتح الأسواق للخدمات وتجارها ومنها التأمين. والأصل في هذا أن تتاح في البداية حرية تجارة تتبعها أو ترافقها حرية التجارة في قطاع الخدمات مما يفتح المجال لفرص جديدة للتنمية فتتوسع التجارة وينمو الاقتصاد الوطني. ومفهوم فتح السوق يعني الحرية من طرفيه. الأول الحرية للآخرين بالدخول في السوق. والأمر الثاني حرية البلد العضو في الدخول في الأسواق الأخرى الخارجية.

٣ / ٥

ويبرز في هذا المجال السؤال التالي: ما هي أبعاد فتح الأسواق لتجارة الخدمات والتأمين. هل تعني منفعة للدولة النامية إذا ما فتحت أسواقها لخدمات التأمين لبقية الأعضاء؟ وهل هذه الدول مؤهلة للاستفادة من فتح أسواق التأمين؟ إن الجواب على هذا الأمر تتجاذبه العديد من المناقشات الإيجابية منها والسلبية.

٣ / ٦

إن النظرة المحافظة على أهلية الدول النامية لفتح الأسواق تشير إلى أن هذه الدول لا ترتقي إلى درجة تؤها فتح أسواقها لخدمات التأمين وتجارته الخارجية. وتسوق

إلى ذلك دلالات ومؤشرات. وهذه تنبثق من الدرجة التنموية التي وصلتها الدول النامية. كما تنبثق من حصيلة هذه الدول من المصادر الاقتصادية والمالية والقدرات العلمية والتقنية. فمثلاً تتمتع الدول النامية في أغليتها على درجة عالية من عرض القوى العاملة. كما يدل هذا العرض الكبير إلى انخفاض في كلفته على المؤسسات المشغلة له. ويصل أصحاب هذا الرأي إلى نتيجة مفادها أن ذلك يؤهل هذه الدول (الدولة النامية) إلى أن تقدم خدمات التأمين انطلاقاً من هذه الميزة النسبية في مجال العمل.

٣ / ٧

وتأتي مقولة ترد على ذلك وتسوق لنا وأسس ومؤشرات تميز الميزة النسبية للعمل في الدول النامية وتجعلنا لانتق تماماً بميزة العمل النسبي هذه الدول. ذلك لأن صناعة خدمات التأمين تحتاج إلى عناصر متعددة ترتبط بالتالي:

أولاً: تحتاج إلى كثافة نسبية في مجال رأس المال وهو العنصر المهم من عناصر الإنتاج.

ثانياً: تحتاج إلى مخزون من الخبرة العلمية والتقنية في مجال التأمين Software.

ثالثاً: تحتاج إلى بنية أساسية من المعلومات والإدارة.

رابعاً: تحتاج إلى البنية المالية الناتجة عن خدمات المال والمصارف.

خامساً: تحتاج إلى سلسلة من الاتصالات (شبكة) المؤسسات التسويقية داخل البلاد وخارجها.

٣ / ٨

إن ضعف توافر بعض أو مجموعة الاحتياجات السابقة لدى الدول النامية يضعنا في موقف نتردد فيه بالقول إن الدول تستطيع أن تفتح أسواقها لصناعة خدمات التأمين كما وردت في الاتفاقيات العامة لتحرير التجارة والخدمات. وعودة فاحصة إلى البنود والأمور أعلاه تدل على ضعف في عرض رأس المال الذي يمكن تلك الدول من مقابلة مخاطر التأمين الكبيرة أو مخاطر إعادة التأمين. كما أن خروجها حديثاً

من التبعة النقدية والمصرفية ومخزونها المنخفض من البنية الأساسية المصرفية وخبرتها الركيكة لا تمكنها من إدارة الاحتياطات النقدية والمالية وتقلبات أسعار الصرف . إضافة إلى ذلك أن شبكة المعلومات عن المخاطر والمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية هي ضحلة نسبياً لا تؤهلها إلى بناء قرارات وحسابات إدارية دقيقة .

٣ / ٩

وحتى في مجال العمليات المصرفية البنكية فإن الأدوات المالية والنقدية المتوفرة لدى السلطات النقدية محدودة وغير متنوعة ، ولا تجعلها قادرة على إدارة الأموال وتنقي الصدمات النقدية بسهولة ويسر . ناهيك عن أن القطاع البنكي الخاص وقطاع الإحصاعات ما زالاً ناشئتين ويحتاجان إلى تطوير للأدوات المالية والإدارات البشرية .

٣ / ١٠

والمحصلة لهذه البنية الأساسية الرقيقة لدى غالبية الدول النامية تشير إلى نصيب ومردود ضئيل لهذه الدول من جراء تحرير السوق التأمينية للمحليين والشركات الأجنبية . وإذا كان والمردود ضعيفاً وسلبياً إلى حد كبير في مجال فتح وتحرير السوق لخدمات التأمين الخارجية فالأمر أيضاً يتطلب منا فحص مدى إمكانية دخول شركات التأمين المحلية للسوق الخارجي الذي فتح لها نتيجة العضوية في منظمة التجارة الدولية W.T.O. . إن المقولة التقليدية تشير إلى نفس النتيجة الأولى ذلك لأن اقتصاديات الدول المتقدمة قد قطعت شوطاً كبيراً في مجال صناعة التأمين وأسست لها بنية تأمين واسعة وشبكة معلومات داخلية وخارجية منتظمة ، ومؤسسات مالية ونقدية ناجحة وسيولة نقدية وعرض وافر من رأس المال ، ناهيك عن أن متطلبات الأنظمة النقدية المحلية ومتطلبات السيولة النقدية تفرض على المؤسسات الجديدة القادمة من الخارج مواصفات ومقاييس إدارية ونقدية عالية قد لا تستطيع مؤسسات البلدان النامية التأمينية من مجازاتها . لذا تجدها في موقف لا تستطيع فيه التعامل والعمل بسهولة في مواجهة الأخطار التأمينية بالقدر والسرعة والاستجابة المناسبة .

وإذا افترضنا توفر إمكانيات السيولة لدى المؤسسات التأمينية وهذا افتراض ضعيف خاصة وأن معظم شركات التأمين وحتى البنوك في البلدان النامية لا تتمتع بكفاية لرأس المال Under-Capitalized فإن القدرات الإدارية وارتفاع مستويات المنافسة في أسواق البلدان المتقدمة تحد من قدرتها على النمو والتوسع على المدى البعيد والمتوسط إلا إذا دخلت بشراكات مع مؤسسات التأمين في البلد المضيف وعملت على إعادة توزيع المخاطر. ومما يزيد الأمر صعوبة وخطورة على قطاع التأمين في البلدان النامية وإضعاف مقدرتها على المنافسة هو اتجاه بعض الشركات الكبرى صاحبة الخدمات التأمينية إلى توحيد قدراتها ودمج موجوداتها ورفع رؤوس أموالها الأمر الذي يمكنها من عرض خدمات تأمين سريعة كفوءة وبأسعار منافسة. ويتم ذلك أيضاً ليس فقط من خلال عمليات الاندماج Merger من الشركات التأمينية الكبرى بل من خلال شراء شركة لأسهم شركات أخرى Acquisitions*. ويتعدى التأثير السلبي على القدرة التنافسية لقطاع التأمين في أسواق البلدان النامية ليصل إلى إضعاف قدرة صناعة التأمين للدخول في أسواق الدول المتقدمة أيضاً.

فإذا توصلنا من خلال الحوار أعلاه إلى أن حظ الدول النامية ضعيف من جراء فتح أسواقها لصناعة التأمين في الدول المتقدمة، فإن الأمر لا يمكن أخذه دون نقاش. والضرورة تقضي أخذ البعد الديناميكي للعملية وليس البعد الحالي الجامد.

إن عملية النمو هي عملية ديناميكية والأمر يتطلب النظر إلى فرصة الدول النامية عبر الزمن ومن خلال افتراض التغيير لا الجمود. فغالبية الدول النامية تتمتع

نقد دفعت شركة Monopoly Allianz الألمانية وهي أكبر شركة تأمين أوروبية، المبالغ المتأهبة حياة شركات تأمين أوروبية وأميركية:

أ- دفعت 4.1 bn \$ لشراء شركة Swiss Re أكبر شركة إعادة تأمين.

ب- دفعت 3.3 bn \$ لشراء شركة Fierman's Fund الأمريكية.

ج- دفعت 2 bn D.M لشراء الشركة الألمانية الشرقية Deutsche Versicherungs. وهي أكبر شركة تأمين احتكارية

عامة (انظر (F.T, Dec. 15, 1994 P.21)

Global Insurers by total Premiums, 1993

Company	Countr	\$bn
Nippon life	Japan	57.9
Allianz	Germany	49.3*
Dai-ichi life	Japan	40.3
Sumitomo life	Japan	36.1
State farm	U.S.	32.5
UAP	France	26.8
Meiji life	Japan	25.9
Prudential (US)	U.S.	24.1
Metropolitan (US)	U.S.	19.5
Zurich	Switz	19.4
Asahi life	Japan	17.7
Allstate	U.S.	17.7
Axa	France	17.7
Mitsui life	Japan	16.6
Munich Re	Germany	16.5
Yasuda life	Japan	16.4
Generali	Italy	15.9
Prudential (UK)	U.K	13.6
Swiss Re	Switz	12.4
ING	Neths	11.5
Tokyo Marine & fire	Japan	11.9

* Assuming purchase of Swiss Re subsidiaries as of 1993
 Source : BZW

Source: Financial Times, 15 Dec, 1994

بعرض عالٍ ووافر من العمل كما تتوفر لها قدرات ادخارية معتدلة إلى منخفضة، ولها برامج طموحة في مجال التعليم ونقل المعرفة والتكنولوجيا. وكل ذلك يساعد على إعادة النظر في فرصها في مجال الوقوف والتنافس في عمليات التأمين. وبالطبع لا يمكن القول أن القدرة التنافسية تأتي فجأة بل تنضج عبر فترة زمنية وضمن شروط معينة وقد أخذت الاتفاقية العامة للخدمات GATS هذا الواقع باعتبارها. ذلك أن الشروط العامة للاتفاقية أعطت فرصة للدول النامية لأن تهيئ نفسها وتكيف القطاعات النامية في اقتصادها إلى حين تصبح الفرصة مناسبة للانفتاح الكامل.

٣/١٤

ويبدو لي مقولة أن الدول النامية لا تحوي على رصيد كافٍ من المعرفة ورأس المال وشبكات الاتصال ولا تحوي إدارات مالية وتقنية وتأمينية متطورة هو قول وأمر نسبي وخاضع للتغيير عبر الزمن. كما أنه لا يمكننا أن نضع جميع الدول النامية في سلة واحدة ونخضعها لنفس الشروط والمقارنات. فهناك دول نامية متقدمة وأخرى نامية وفي طور النمو وغيرها ما زالت تزرع تحت وطأة الفقر والتراجع السموي.

٣/١٥

وكذلك يمكن الرد على المقولة التقيدية لقدرات الدول النامية المحدودة بالقول بأن لدى الكثير منها مجالات لتطوير البنية الأساسية الاجتماعية والاقتصادية ضمن تنسي برامج تدريبية لطاقتها البشرية وتنسي برامج الآليات الناعمة (Software) في إطار تطبيقات نظم المعلومات. ويتم ذلك محلياً من خلال دورات التدريب الداخلية، أو من خلال إرساليات التدريب والبعثات للخارج. فإذا تبنت تلك الدول برنامجاً تدريبياً تقنياً في مجال عمليات التأمين وعن طريق المراجعة مع مؤسسات وجهات خارجية عندئذ قد تتطور المصدافية التأمينية لشركات المحلية وتحسن أداؤها وتسمو كفاءتها في مجالات تقدير المخاطر التأمينية وتسويق الخدمات وتسييد المطالبات وحتى في مجال سرعة الأداء وفي مجال تقديم طلبات التعويض الخارجية. وبذلك تتطور البنية الأساسية في قطاع التأمين ليرقى إلى موقع تنافسي وبالتدرج مع سياسة تحرير الأسواق التي جاءت بها اتفاقية المنظمة الدولية للتجارة.

٣/١٦

وعند التطرق إلى التحدي والفرصة القائمة للدول النامية في مجال إعادة التأمين، فإننا نواجه دوماً بنظرة الدول المتقدمة إلى هذا القطاع والتطور التاريخي فيه. فلقد تعودت شركاتنا وشركات الخدمات والتأمين عامة أن تلجأ إلى الخارج للحماية والتحوط من جوانب خدمات التأمين الخطرة والأخرى المتطورة وذات الأحكام الكبيرة. ونجحت البلدان المتقدمة في ظل ظروف الاحتكار والحوزة لقطاع إعادة التأمين وبقية المرجع لشركاتنا المحاية والمندجاً الأول والأخير واللاعب الماهر الأون في هذا المجال.

٣/١٧

وإنني أعتقد أن هذه المعادلة التاريخية خاضعة للتغير إن اكتملت شروط التنظيم وإعادة التنظيم لدى شركات التأمين والمؤسسات المالية لدى الدول النامية. ويقضي الأمر إعادة التنظيم. ننظر إلى إعادة توزيع المخاطر على عدد من الشركات المحلية من خلال عمليات الدمج أو التكامل. وتصبح الإمكانات أكبر من خلال التجميع للشركات في مجالات كانت تعتبر الدول المتقدمة نفسها أكثر حظاً وإبداعاً فيها ألا وهي مجالات تقدير المخاطر والسيطرة عليها وتقدير الخسائر بدقة.

كوابح الانفتاح في قطاع التأمين

٤/١

لا يتمتع قطاع التأمين في البلدان النامية برصيد تاريخي وراث كبير في مجال خدمات التأمين. والمؤسسات التأمينية القائمة هي مؤسسات كبيرة العدد حديثة العهد وأغلبها يمثل شركات مساهمة محدودة أو عامة. وتعتبر هذه الشركات أوعية ادخارية لا تقل أهمية عن القطاع المصرفي في مجال جذب الادخارات ولا تقل أهمية عن قطاع الاستثمارات في مجال استخدام حصيلة هذه الادخارات في استثمارات صناعية أو عقارية إسكانية.

٤ / ٢

ولقد جاءت الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة واتفاقية الخدمات بهدف عرضي شيد بدور فتح أسواق الدول النامية لخدمات شركات التأمين الدولية وخدمات عبر الحدود Cross- Country Services وأشادت بأهمية ذلك مشيرة إلى أن فتح باب التجارة السلعية سيؤدي إلى فتح باب تجارة الخدمات وتطوير معدلات النمو الاقتصادي في تلك الدول. وبدون شك تحتاج عملية الاستثمار في البلدان النامية إلى تعبئة للدخارات المحلية وتشجيع للاستثمار (الأدخار) الخارجي. إلا أن الكثير من الدول النامية والعديد من الدول العربية وإفريقية قطعت شوطاً تنموياً وأسست شركات تأمين بأحجام مختلفة وذات أهداف اقتصادية واجتماعية.

٤ / ٣

كما نصت خطط وبرامج التنمية فيها على حشد المدخرات الوطنية وحمايتها. وتعتبر كثير من الدول فتح باب السوق لصناعة الخدمات الأجنبية مصدر خطر للعديد من هذه المنشآت الفنية التي مازالت في طور تكوين بنيتها الأساسية الفنية والمالية. وتذهب هذه الدول إلى أبعد من ذلك فتعتبر عملية الانفتاح اختراقاً وعهدياً للدخارات المحلية ولكلا المستهلكين لخدمة التأمين والمتجيين لها على حد سواء.

٤ / ٤

وتصل خطورة الانفتاح في سوق التأمين إلى السوق المالي حين تدخل شركات التأمين الأجنبية في سوق المشتريين للأسهم (السيطرة) أو في مجال إنشاء شركات جديدة مستقلة. وتتخوف هذه الدول من احتمالات الفرع المالي في أسواقها حال هروب المستثمرين الأجانب والتخلف من أسهمهم في السوق أو عندما تفلس شركات إعادة التأمين فتؤثر على مستويات الأسعار في السوق ومصداقيته والمردود فيه. وقد تحرق أصابع المستثمرين الصغار وصغار المدخرين. ناهيك عن أبعاد خروج رأس المال وزعزعة سوق صرف العملات المحلية وما لذلك من أثر سلبي على أرصدة البلاد من العملات الأجنبية. إذ أن أي انخفاض فيها يعتبر مؤشراً على المناخ الاستثماري والثقة بالعملة المحلية. وأي اهتزاز فيه يحدث حلقات اهتزاز سلبية على الاقتصاد ذا العلاقة. ويعتبر كل ذلك مخاوف للدولة النامية من بنود الاتفاقية العامة لتحرير الخدمات لا يمكن

إغفالها . لهذا نجد برلمانات الدول النامية تقف موقفاً صعباً أمام الحكومات حين تطرح اقتراحات العضوية والدخول في الاتفاقيات الدولية لتحرير التجارة والخدمات . وتصل مسألة التزمّت أحياناً لدى بعض البرلمانيين وأعضاء الحكومة حداً بحيث يغفلوا الميزان الحسابي عند الحديث عن حماية الادخارات الوطنية . إذ يفضلون إقامة وحماية شركات التأمين المنتجة للخدمات التأمينية وحماية للمستهلك للخدمات التأمين مهما كلف ذلك . ولا يعيرون الاهتمام للوفر الممكن تحقيقه فيما لو فتحت الأبواب وسمح للشركات المحلية أو للمؤسسات باستخدام خدمات التأمين الخارجية ضمن إطار تنافسي .

٤ / ٥

وهنا يلمس المخلل بوضوح الهدف الاجتماعي المألوف لدى مسؤولي الدول النامية . ألا وهو الهدف الاجتماعي في بناء المؤسسات وتوزيع ثمار التنمية على المواطنين والأقاليم . إذ يشجع الجهاز التنفيذي (الحكومة) في الدولة النامية منح حوافز ودعم للمؤسسات المحلية الادخارية والتأمينية والبنوك إن هي أقبلت على تطوير القرى والريف والبادية بإنشاء فروع لخدماتها في حين تتردد الشركات الأجنبية في التجاوب مع الهدف الاجتماعي للدولة النامية ذلك لأن هذا الهدف يمثل لها استثماراً طويل المدى وبعيد المردود . وتمثل تلك المخاوف كوابح للعديد من المسؤولين في الدول النامية عند قبول الدخول المطلق في عضوية اجات GATT أو قبول الاتفاقية الخاصة بالخدمات (الـ GATS) .

٤ / ٦

كما تبدي حكومات الدول النامية تحوقاً من سياسة الانفتاح لشركات التأمين الخارجية خاصة عندما تدخل السوق المحلي تحت أسعار تأمين منخفضة تغطيها أرباحها من نشاطها في مناطق جغرافية وفي مجالات أخرى . وترفع هذه الشركات أسعارها لاحقاً بعد أن تشتد قدرتها في السوق المحلي وتسيطر عليه سيطرة تصل إلى حد الاحتكار .

تطلعات نحو معالجة المواقف المحتملة

٤ / ٧

تحتضن عملية العضوية في منظمة التجارة الدولية W.T.O . التراكمات المعقودة

تحت رعاية دولة الأوروغواي . وتقتضي من العضو قبول جميع نتائج الدورة . وما زال كثير من الدول النامية لا تغفل الدور الأساسي للدولة فيها وهو رعاية الاقتصاد الوطني والأمن الوطني الشامل . لذا تراها متشبثة بحماية سوق التأمين المحلي . كما لا نجد ذلك مقصوداً على الدولة النامية بل إن هناك دول متقدمة كالولايات المتحدة مثلاً تلجأ إلى تفعيل قوانين خاصة مثل قانون (٣٠١) Super لغاية حماية مصالح مؤسساتها وأسواقها . ونجد أيضاً العديد من الدول تأخذ بإجراءات حماية لسوق التأمين فتقيد حيازة الأسهم من قبل الشركات الخارجية Control Majority وتمنع إعادة استثمار أقساط التأمين خارج البلاد وتضع قيوداً للإيداع والاستثمار الخارجي .

٤ / ٨

ويبدو لي أن وضع الكواجح هو من الضرورة بمكان بحيث لا بد منه قبل المفاوضات وأثناءها بحيث تدخل الدولة النامية المباحثات وهي مستعدة ولديها صورة عمّا تريد ، بحدوده الدنيا على الأقل :

١ - فمن الحقائق الموضوعية أنه مهما بلغت درجة ارتفاع ونمو الدخل القومي في الدولة النامية فلا بد من أن تحوي فجوات وجيوب تمويه تحتاج إلى رعاية . أي أن هناك نقاطاً وقطاعات تحتاج إلى رعاية لحين تجاوز الاقتصاد ذا العلاقة مراحل التنمية الأولى والوسطى . لذا فأول الأئسس هو « مفهوم التدرج » . أي أنه ما دمنا قبلنا مبدأ السماح للشركات الأجنبية في العمل والدخول بحرية فإن عملية الدخول على مراحل هي الأساس لغاية استيعاب الإيجابي وتصحيح أية آثار سلبية قد تنشأ من جراء ذلك .

وتنشأ حالات ضرر عند « التسرع » في تحرير السوق وفي « نطاق » التحرير ، فبعض الدول لا تنتهج التدرج بل تسرع في فتح أسواقها وعلى نطاق عريض . وتستغل هذا الموقف بعض الشركات المتعددة الجنسيات ذات الخبرة والسيولة الرأسمالية العالية في مجال تجارة الخدمات فتستحوذ على أسواق التأمين بحجمه الكبير والمتوسط . ويساعدها في ذلك قدرتها على عرض خدمات تأمين مخفضة ومدعومة من حصيلة أرباحها الكبرى وتعتبر السياسة المتسارعة في التحرير

بمثابة تجبير قطاع خدمات التأمين الكبرى نحو الشركات المتعددة الجنسية، فالحماية المؤقتة التدريجية التي تتيحها اتفاقية الخدمات ذاتها (GATS) هي أداة تحمي الادخارات الوطنية وتعطي فرصة للعضو المتضرر لتنويع إنتاجه في قطاع الخدمة وترقية خدماته .

٤/٩

٢ — قد يكون من المناسب خلال فترة المفاوضات أن تقوم الدولة المزمعة على الدخول بوضع سقف «لعدد» الشركات أو المؤسسات المصرفية التي تعتقد أن اقتصادها يتلائم معه . فمثلاً أوقف الأردن ومنذ فترة إنشاء بنوك جديدة أو شركات تأمين جديدة وأدخل ذلك ضمن قانون التأمين آخذاً بعين الاعتبار ظروف السوق المحلية وقدرته الاستيعابية للمؤسسات وبنوك جديدة . ويعتبر هذا الأسلوب بمثابة تغطية لمبدأ حماية المستثمر المحلي وهادفاً نحو وحدة السوق بعيداً عن التفتت .
. Market Fragmentation

٤/١٠

٣ — تعتبر سياسة الانفتاح أو التحرر التدريجي لسوق الخدمات التأمينية أمراً حيوياً وعملياً وضرورياً لنجاح عملية تحرير الخدمات . وتعتمد عمنية التدرج على سياسة انتقائية بحيث يتيح العضو لنفسه تحرير ذلك الفرع Subsector من خدمات التأمين الذي لا يعتبره خطراً على المستهلك المحلي (لا يشكل مشكلة أو يرفع السعر عليه) . كما يمثل عنصراً مهماً في دفع عملية التنمية . ومن أهم النشاطات التي يقرها المدارس هو سوق إعادة التأمين والتأمين التجاري على المخاطر الكبيرة والتأمين على المشاريع العمرانية الكبرى والمشاريع الهندسية التي لا يستطيع تحمل أعباءها قطاع الخدمات الوطني لوحده .

٤/١١

٤ — تجنب التحرير السريع لبعض نشاطات التأمين الأساسية ذات الأثر على عملية حشد المدخرات الوطنية والاستثمار المحلي كنشاط التأمين على الحياة والصحة . ويكمن وضع هذا القطاع على قائمة الاستثناءات كغيره من القطاعات التي يراها العضو ذات مساس بأمنه الاقتصادي والاجتماعي . وتأتي التأمينات الريفية

والزراعية مثلاً على النشاطات ذات البعد الاجتماعي وتشجيع الادخار في الربيف وتحسين الاستثمار الزراعي من خلال مظلة التأمين .

٤ / ١٢

٥ — لقد جاء الملحق الخاص بالاتفاقية العامة، ذلك المرتبط بالخدمات المالية، مشيراً إلى عدد من الخدمات المالية التي تحتاج إلى عناية خاصة قبل توقيع العضو اتفاقية العضوية وأثناء مداولاته ومفاوضاته. تلك الخدمات المرتبطة بالسوق المالي والتقدي وخدماتها كخدمات الوساطة التأمينية ذات المساس والارتباط بعمليات التأمين (والوساطة العامة والخدمات المكمنة للتأمين وخدمات التقدير للمخاطر وخدمات تسوية الخلافات التأمينية). لقد أُنحت الاتفاقية العامة للعضو اتخاذ خطوات حامية لسوقه المالي تثبت استقراره وتحمي المدخر الوطني بشرط ألا تأخذ هذه الخطوات صفة الإغلاق المعتمد.

٤ / ١٣

٦ — لا بد للعضو الذي يسعى لدخول منظمة التجارة الدولية W.T.O. ويوقع على اتفاقية تجارة الخدمات من مراجعة دقيقة لتشريعته المالية والنقدية وتهيئة قوائم وتحولات ترمي سوق السلع والخدمات فيه قبل تحرير السوق وقبل إجراء المداولات والمفاوضات التمهيدية.

٤ / ١٤

٧ — كما على الدولة التي تسعى لقبول اتفاقية تجارة الخدمات GATS أن تهيئ برنامجاً للتدريب ونقل المعرفة التقنية في مجالات أعمال التأمين المختلفة وأعمال رقابة التأمين الخلق وتطوير طبقة مهنية فنية تخدم سوق التأمين لديها وتحسين منجزاتها. ولاضير من اللجوء إلى إرسال بعثات تدريب إلى مؤسسات التأمين وإعادة التأمين الخارجية بالذات يحكم صلة البلد التاريخية معها لعناية لكسب المعرفة ونقلها. وكما نعلم فإن صناعة خدمات التأمين ليست بالصناعة المغنقة تماماً بل تستطيع الدولة النامية استيراد حزم المعلومات Packages من أسواق التأمين العالمية واستيراد الآلية الناعمة Software ونقلها وتبنيها محلياً، مع بعض العناية.

٤/١٥

٨ — إذا شعر العضو أن دخوله وتوقيعه على الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات الـ GATS من المحتمل أن يحدث ضرراً في بعض مؤسساته التأمينية وبعض من نشاطاتها، فيمكنه تبني سياسة المقاطع Zoning أي أن يتيح المجال لتحويل خدمات التأمين في قطاع الصحة والتأمين على الحياة أو الحوادث مثلاً أو أي جزء منها.

٤/١٦

٩ — تلجأ بعض الدول لحماية نفسها من الانفتاح والتحرر في قطاع التأمين بمنح الشركات الأجنبية الحضور Presence على مساحة التأمين الوطنية بل تتيح لهم حق شراء أسهم في شركات التأمين الوطنية القائمة فقط .

٤/١٧

١٠ — يمكن للدولة العضو إن شعرت بضرورة التحوط والحماية لخدمات التأمين الوطنية أن تتبع أسلوب التدرج في الحيازة والملكية الخارجية . كأن تسمح لشركات الأجنبية أن تمتلك نسبة ٥٪ من أسهم شركات التأمين الوطنية تتصاعد إلى سقف معين بعد انقضاء فترة تقدرها الدولة ذات العلاقة بناء على قياس دقيق لمصلحتها .

٤/١٨

١١ — إن السلطة النقدية (البنك المركزي) أو السلطة المالية (حسبما توزع السلطات المهنية في البلد العضو) لها دور كبير في مساندة شركات الخدمات وبالذات شركات التأمين الوطنية على تجاوز الصعاب والتكيف لمرحلة تحرر سوق الخدمات المحلية . كأن ينجأ البنك المركزي إلى مساعدة الشركات الوطنية على رفع مستويات السيولة والاحتياطيات عندها عن طريق إعفاءات أو تخفيضات ضريبية أو تأجيلات أو جدولة ديون وأي إجراء شأنه رفع نسبة السيولة لدى شركات التأمين المحلية وخلال فترة محددة تسمى فترة التكيف .

٤ / ١٩

١٢ — يحتاج تعاون القطاع العام والقطاع الخاص في البلدان النامية إلى عناية مستمرة . ومادام العديد من الدول النامية ينمو باتجاه التخصصية والابتعاد عن سيطرة القطاع العام، فإن الحاجة ماسة في المرحلة الانتقالية إلى تعاون القطاعين في مجال مفاوضات الدخول والتوقيع على الاتفاقية العامة لتعريف والتجارة الدولية GATT لوضع برنامج زمني متكامل لعملية التحرير وبحث أبعاد التحرر لسوق التأمين آخذين بعين الاعتبار ليس فقط سوق التأمين الخاضع لسيطرة الحكومة بل سوق التأمين الوطني بمجملة (العام والخاص) . ويعتبر ترك المفاوضات لأعضاء القطاع العام (الحكومة) وحدهم أمر يجانب الصواب والاستراتيجية الاقتصادية السليمة .

٤ / ٢٠

١٣ — لا تعني عملية الدخول في اتفاقية الخدمات GATS وتحرير التجارة السلعية وتجارة الخدمات الضرر المطلق للدول . فالأمر نسبي . وأن فتح الأسواق والحرية لنشاط قطاع الخدمات يفتح مجال المزاوجة المهنية المحلية والدولية وينقل المعرفة والتقنية ويرفع كفاءة القطاعات الاقتصادية الناشئة . ولا يخفى على أحد بعده الإيجابي كعامل جاذب للاستثمار الخارجي .



مأساة زلزال هان شين حكاية المحنة والخطأ، والنجاح

إعداد: يوسف جناد
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

حقائق عن الكارثة:

- التاريخ: ١٧ كانون ثاني / يناير ١٩٩٥ الساعة ٤٦ر٥ صباحاً .
- مركز الزلزال: مضيق AKASHI على الطرف الشرقي لبحر اليابان .
- شدة الزلزال: ٧ر٢ درجة على مقياس ريختر .
- زمن الزلزال: ١٤ ثانية فقط .
- عدد الضحايا ٥٤٩٢ ضحية .
- عدد الجرحى: ٢٨٠٠٠٠
- بدون مأوى: ٣٠٠٠٠٠٠
- المباني المدمرة: ١٥٠٠٠٠٠
- إجمالي الخسائر: ١٠٠ بليون دولار .
- خسائر التأمين: ٣ بليون دولار .

كيف حدث الزلزال؟

بإيجاز شديد، حيث لا يتسع المجال هنا للاستفاضة، تحدث الزلازل نتيجة لعملية معقدة في القشرة الأرضية، مما يشكل ما يدعى بالأمواج الزلزالية التي تنتشر في

* مادة هنا الموضوع مستمدة من نشرة خاصة عن هذا الزلزال المدمر قدمتها شركة Swiss Reinsurance في سويسرا. وهي إحدى شركات إعادة المتخصصة في العالم وقامت بتوزيعها حديثاً .

جميع الاتجاهات ابتداء من نقطة محددة في القشرة الأرضية هذه النقطة تعرف بمركز الزلزال وهي تقع تحت سطح الأرض ويقابلها نقطة على سطح الأرض تتعامد مع الأولى. وفي زلزال اليابان كان المركز هذا في مضيق أكاشي بين جزيرة أواجي الصغيرة وأكبر جزر اليابان هونشو وعلى عمق ١٤ كم. وقد ظهرت آثار الزلزال على مسافات تبعد من ٣٠ - ٥٠ كم عن المركز وكان امتداده شمالاً وجنوباً. وحيث أن مركز الزلزال كان قريباً نسبياً من السطح لذلك كانت آثاره مدمرة حيث أن زلازل أكثر شدة حدثت إلا أن آثارها كانت أقل تدميراً كون مركزها على عمق أكبر.

وعند الحديث عن قوة الزلازل يجب أن نفرق بين القوة المطلقة والحدّة *Magnitude & Intensity*. حيث القوة هي مقدار الطاقة المتحررة بينما الحدّة تشير إلى تأثير هذه الطاقة على سطح الأرض. وأكثر المقاييس شهرة في تحديد القوة هو مقياس ريختر، حيث بلغت شدة زلزال اليابان عليه ٧ر٢ درجة. أما الحدّة فيعتمد في قياسها على مقاييس تختلف باختلاف المناطق الجغرافية. من أشهر هذه المقاييس مقياس مركالي *Mercalli* ومقياس شيندو *Shindo*. وقد سجلت حدة الزلزال ١٠ درجات على الأول و٧ درجات على الثاني. وفي مثل هذه الدرجات تنهار جميع الأبنية الخشبية والأبنية التقلّيدية المبنية من الإسمنت والحديد، وتتحطم سكك الحديد، وينحرق الدمار بـ ٣٠٪ من الأبنية الضخمة وتحدث شقوق كبيرة في التربة.

أجواء من الحزن والثقة

أوساكا ٢٤ كانون الثاني (يناير) ١٩٩٥.

في هذا اليوم المشؤوم، حُجزت جميع طائرات الهيلوكبتر المتوفرة في أوساكا لمدة أسبوع. وكان أول من وصل إلى المكان رجال الصحافة ليتمكنوا من إعطاء العالم تقارير ميدانية عن الحدث الذي ألم بمدينة كوبي *Kobe*. بعدهم جاء دور الخبراء والباحثين كي يتعرفوا على آثار الكارثة ويستخلصوا منها العبر والنتائج.

وقد كانت علامة الأسمى والذهول هي السيطرة على وجوه السكان. فما من شخص في كوبي إلا وقفد قريباً أو صديقاً. وكان كل منهم يشير إلى المباني العالية

المتصدعة والزجاج المحطم ويقول باستغراب: هل هذه هي كوبي؟ لقد دمرت حقاً بفعل الزلازل.

وبالتأكيد فإن عدداً من الأبنية الشاهقة في وسط المدينة لحق به بعض من آثار التدمير. فهامي بناية ضخمة تكسّى على أحد جوانبها وهي تستعد للإهيار. أما الطريق السريعة الرئيسية فقد أقفرت من السيارات. وعلى سلك الحديد، فالعديد من القطارات انقلبت خارج السكة وبقيت عرباتها مستلقية خلف بعضها البعض. وفي مناطق أخرى التهمت ألسنة اللهب كل شيء وحلقت وراءها رماداً أسوداً غطى كل مكان.

كل هذا أعطى انطباعاً لكل من شاهده أن كوبي قد دمرت بالكامل وهذا بفعل ما عكسته وسائل الإعلام الغربية. حيث أجمعت على أنه لا يوجد شيء يمكن رؤيته في كوبي.

وفي الضواحي القريبة، كانت المنازل مقلوبة رأساً على عقب، أم تلك التي انقلبت على جوانبها فقد تكومت الواحد فوق الآخر. أو أنها انزلقت إلى الشوارع. مئات بل آلاف من هذه المنازل تحولت إلى أكوام من الخشب والحجارة والحديد. إنها للوهلة الأولى تبدو للمشاهد بأنها أفضع كارثة طبيعية يشهدها القرن الحادي. ولكن بعد أن يستفيق المرء من الصدمة ويرى أن هناك أماكن لم تتأثر وأن مبانٍ عديدة صمدت في وجه الدمار تتحقق من أن الزلازل كان محدوداً، وينظر المشاهد بإعجاب إلى المدى المتقدم الذي وصلت إليه مهارة البنائين في اليابان.

لقد كثرت المشاهد المؤثرة في كل مكان. يتول أحد الصحفيين إنه شاهد امرأة شابة ترفع من بين الأنقاض لعبة صغيرة وتنفض عنها الغبار ثم تعطيها لطفلها الذي ألقى عليها نظرة عابرة ثم رماها فوق أكوام الحجارة والركام. ويضيف هذا الصحفي قائلاً: تعمدنا عدم تصوير هذا المشهد بل انتقلنا لمشاهدة مناظر أخرى للدمار. ولقّنت انتباهنا زميل آخر وهو يترجم لنا ما كتب باليابانية على أحد الجدران: «لقد نجح جميع من كان هنا»

في كوبي كل شيء مختلف، ففي حين لا يمكن تجاهل ما حدث، إلا إنها الحياة

يجب أن تستمر !! بالطبع الناس لم يكونوا سعداء أو متبهجين، لكنهم لم يكونوا محطمين. بل تمتعوا بشجاعة نادرة، ونفضوا الغبار عن وجوههم وانطلقوا بينون مستقبلهم من جديد. لقد مسحت كوفي دموعها وشمر الناس عن سواعدهم وانطلقوا للعمل تماماً كما فعل الأمريكيون عام ١٩٨٩ عندما ضرب زلزال عنيف مماثل مدينة سان فرانسيسكو. السؤال المطروح هو: لماذا في مدينة كبيرة مثل كوفي كان عدد الضحايا محدوداً والجواب ببساطة أنه من حسن حظ المدينة أن الزلزال حدث في الساعة ٤:٣٠ صباحاً بالتوقيت المحلي. حيث لا تزال المكاتب مغلقة. لتسهيل نو حدث الزلزال في الساعة العاشرة صباحاً؟

إلا أنه حتى الآن، لم تجد كوفي الوقت الكافي لتفكر في ذلك. حيث لا وقت لانتظار العناء لتخرج من الرماد— لأنها بالفعل قد خرجت. وعلينا هنا في كوفي أن نسرع لنجد الجواب لأسئلتنا السابقة، ذلك قبل أن يتمكن الناس من إزالة الغبار ونسيان الماضي.

إن الإنطباع الأخير الذي يأخذه المشاهد في كوفي هو منظر الحراب الذي يزرع في النفوس الخوف من غضب الآفة. لكن ما يدهش حقاً ويثير الإعجاب هو قدرة الهندسة المعمارية على تحدي الزلازل. إن المدينة التي أصيبت بأحد أكثر الزلازل تدميراً في هذا القرن، إلا أنها تبدو وقد خرجت من تحتها كمية عملاقة بدلاً من أن تخرج محطمة. وكانت تشع من عيون الناس وهم في ثياب الحزن علامة الثقة بالمستقبل.

الزلازل لا تقاوم

معظم الزلازل في اليابان تنجم عن الحركات والإصطدام البسيطة في الطبقات التكتونية من الأرض. حيث تصادم هذه الطبقات، وينجم عن ذلك ارتفاع الجبال وانخفاض الوديان. وفي مناطق أخرى تنفصل هذه الطبقات عن بعضها البعض بسبب الضغط الكبير وفجأة تهتز الأرض. وفي حال زلزال اليابان هذا، وحيث الأرض في معظم المناطق صخرية يمكن أن نشاهد الإنكسار الذي حدث على سطح الأرض حيث بلغ عرضه في بعض المناطق ١٢ م.

والزلازل يبدأ عادة جهزات بسيطة ماتلبث أن تزداد في خلال ثوان من الزمن بلغت في كوبي ١٤ ثانية، وتبلغ الطاقة المتفجرة حدها الأعظمي في المركز حيث تدمر كل شيء ثم تأخذ بالضعف كلما ابتعدنا عن مركز الزلزال وهذا ما تؤكدده الخسائر الطفيفة التي أصابت أوساكا في حين أصبحت شوارع بأكملها في كوبي أنقاضاً .

لقد كانت الأعداد الكبيرة للضححايا ناتجة عن طريقة البناء التي لم تكن ملائمة لمناطق معرضة أصلاً للزلازل . تلك الطريقة في البناء التي لم تكن أساساً مبنية على أسس فنية حديثة لكنها كانت تلبى متطلبات تاريخية واجتماعية واقتصادية .

إلأن الوضع مختلف تماماً عندما تشاهد أن الأبنية الضخمة التي تحتوي المكاتب والمحال التجارية استطاعت مقاومة الهزات ولم تحول أعمدتها الضخمة إلى غبار وأنقاض . إن الاتجاه الحالي في البناء هو في اختيار التصميم والمواد التي تتيح مرونة عوضاً عن القساوة . والمباني لم تعد تبني لتقاوم القوى الناتجة عن الزلزال . بل لتتص هذه القوى وتعكسها على شكل من أشكال الاهتزاز غير المدمر .

الحرائق ومكافحتها

إن الأضرار التي سببها الحرائق الناجمة عن زلزال هان شين يجب أن ينظر إليها بتأمل ودراسة . أولاً، الحرائق كانت محدودة المساحة إذ لم تمتد إلى أكثر من كيلو متر مربع واحد وهي أقل من عشر مساحة مدينة كوبي . ثانياً، لقد كانت من أكبر حرائق المدن التي شهدتها العقد الحالي .

أما الخسائر والأضرار فلا يمكن وصفها بأنها نتجت عن مصاعب في مكافحة حرائق شاملة فقط . إنما السؤال الذي يطرح نفسه . لماذا كانت أفواج الإطفاء تعمل بدون جدوى وهل استطاعت أن تستفيد من عبر هذا الحريق ؟

إن ذلك يتطلب بالتأكيد معرفة وتفهم لنظرية مكافحة الحرائق ، هناك ثلاث طرق لإخماد الحريق : إما بغطائه وقطع الأوكسجين عنه ، أو بإزالة المواد القابلة للإشتعال لحرمان النيران من الإمتداد ، أو بتبريد المواد المشتعلة بالماء إلى ما تحته درجة اشتعالها .

بعد مرور دقائق قليلة على حدوث الزلزال ، اشتعلت النار في العديد من المنازل

في مدينة كوفي. لذا لم يعد بالإمكان اللجوء إلى الطريقة الأولى أو الثانية المذكورة أعلاه، بل أصبحت الطريقة الثالثة هي الوحيدة والفاعلة. إلا أن الحرارة العالية منعت رجال الإطفاء من الإقتراب إلى المكان المناسب لضخ المياه على النيران المشتعلة، بل اكتفوا بقذف الماء من بعيد على اللهب وبدون جدوى، بالرغم من استخدام طائرات الهليكوبتر أيضاً لرش الماء من الجو. وكان رش الماء عديم الفاعلية لعدم خلطه بمواد كيميائية من شأنها إطفاء اللهب. إضافة إلى أن الدخان الكثيف المتصاعد منع طائرات الهليكوبتر من إنجاز مهمتها.

وحيث لم يستطع رجال الإطفاء إخماد النيران، لجأوا إلى محاولة تطويقها ومنع انتشارها إلا أن هذه العمل لم يكن سهلاً أبداً كما يتخيل الإنسان العادي لأول وهلة. لأن النار لم تنتشر من خلال اللهب بل بواسطة الإشعاع. فالحرارة المرتفعة تخلفت الجدران وانتقلت من منزل إلى آخر حيث ازدادت حرارة الهواء بشكل مضطرب حين وصولها إلى درجة الاشتعال واندلاع النيران في الآثاث والموجودات. لقد انتقلت الحرارة من مبنى إلى آخر ودخلت من النوافذ كما تدخل أشعة الشمس.

أما رجال الإطفاء فقد فعلوا ما بوسعهم. بحيث عزلوا أجزاء كثيرة من المدينة لكي ينقذوا باقي الأجزاء وينعوا السنة اللهب من الوصول إليها والتهاهما. وقاوموا بصلابة عواطفهم وأحاسيسهم، لأن للعديد منهم عائلات وأصدقاء لا يعرفون عن مصيرهم شيئاً. إلا أن قلة المياه وشدة الرياح جعلت من مهمة الإطفاء أمراً صعباً للغاية.

إن الدروس الأكثر أهمية التي يمكن تعلمها من حرائق كوفي هي أنه يجب أن لا نسمح للنار بالانتشار بسرعة. وهذا ليس من عمل رجال مكافحة الحرائق فقط بل هناك إجراءات وقائية يتوجب اتخاذها قبل وقوع الحريق. وقد يساعد تطور نظام العمران وأخذها بالحسبان موضوع الحرائق، في التقليل من إمكانية انتشارها إن حدثت. خاصة بعد الزلازل.

فرق الإنقاذ وصلت متأخرة!!!

بعد أيام قليلة من حدوث الزلزال، تعرضت السلطات اليابانية والحكومة المحلية لنقد جماهيري لأذع. فالمساعدة وصلت متأخرة وكانت غير كافية. إن الجدال لا يدور

حول ماذا تم فعله، بل متى تم هذا الفعل. لقد كانت عمليات الإنقاذ غير كافية، إضافة إلى أنها وصلت متأخرة جداً.

إن الفرق بين «متأخرة جداً» وبين «في الوقت المناسب» هو فرق كبير جداً ويعتمد على حجم الخراب الذي سيحصل. ففي حالة الحرائق فإن ثوان معدودة يمكن أن تعني الفرق بين النجاح والفشل. وعندما يتعلق الأمر بإنقاذ أشخاص من تحت الأنقاض فإن دقائق تعني الفرق بين الموت والحياة. في حين أن مساعدة الجرحى يمكن أن تتم في غضون ساعات من حدوث الزلزال. أما تزويد السكان بالماء والطعام فلا ضرر إن حدث في غضون أيام.

إننا إذا نظرنا إلى الـ ٥٤٩٢ ضحية التي دفنت تحت الركام فإن المساعدة بالفعل قد جاءت متأخرة جداً. لأن الجهود المبذولة فور وقوع الكارثة كانت غير كافية، إذ بعد أربع ساعات من حدوث الزلزال طلبت السلطات تدخل الجيش. وجاءت عروض المساعدة عدة من فرق الإنقاذ في العالم مصطحبين معهم الكلاب المدربة، إلا أن الحكومة لم تسمح لهم بالتدخل إلا ابتداءً من اليوم الثاني، غير أن لكل تصرف مبرراته عند اليابانيين. فقد قيل أن أكوام الأنقاض عرقلت فرق الإسعاف من الوصول إلى جميع المناطق، إضافة إلى حشود الهاربين المتدافعين الذين يودون النجاة.

الزلازل والتأمين في اليابان

من المتوقع أن تظهر النتائج أن الخسارة المؤمنة الناتجة عن زلزال هان شين الكبير هي بنسبة ٣٪ من مجمل الخسائر. أي أنها تساوي رقمياً ٢ - ٣ بليون دولار. وهذا الرقم ضئيل إذا ما قورن بمدفوعات التأمين جراء زلزال نورث ريدج في سان فرانسيسكو، حيث بلغت حوالي بليون دولار وهذا الرقم يشكل ثلث الخسارة الكلية.

وهنا يمكن الإشارة لسببين رئيسيين لهذا التفاوت. في المكان الأول: ضعف شمولية التأمين بحيث ٧٢ بالمائة من المباني في اليابان هي فقط المؤمنة ضد الزلازل، ١٦٪ منها في طوكيو وحوالي ٣٪ فقط في كوبي، ثانياً: الأغلبية التأمينية للأبنية السكنية محددة بالقانون بنسبة ٣٠ - ٥٠٪ من مبلغ التأمين ضد أخطار الحريق وبعد أعظمي ١٠٠ ألف دولار للأبنية و ٥٠ ألف دولار للموجودات. أما المشاريع الزراعية

فتتولى التأمين عليها شركات تأمينية متخصصة بحيث أعطية الزلازل فيها تتميز بصفة الشمول .

إلى جانب هذه القيود في منح الغطاء ، فإن حداً إجمالياً بحدود ١٨ بليون دولار يمنح من قبل شركات خاصة أو شركات إعادة تأمين حكومية، وإن حصل وزادت خسارة المؤمن له عن هذا الحد ، فإن التعويض يخفض بشكل نسبي تبعاً لعدد وتنوع الأخطار . وهذا الحد عدّل من قبل البرلمان عام ١٩٩٤ بحيث كان قبل هذا التاريخ ومنذ عام ١٩٨٢ بحدود ١٥ بليون دولار .

إن غطاء الزلازل للأخطار التجارية يمنح عادة في اليابان من قبل شركات تأمين خاصة أو شركات محلية أو أجنبية، وذلك ابتداء من عام ١٩٥٦ . ويسبب التركيز الهائل للممتلكات فإن الغطاء كان محدوداً طيلة أعوام السبعينات . فعلى سبيل المثال ، هناك ٣٠٪ من قيمة الممتلكات مؤمنة ضد أخطار الحريق وربما تكون مؤمنة ضد الدمار الناتج عن الزلازل .

أما المؤمن الأجنبي ، والذين تجمعهم المنظمة الدولية للتأمينات العامة فلا تطبق عليهم هذه الإجراءات ، غير إنهم وكإجراء ذاتي يخفضون من حدود الأغطية التي يمنحونها .

والقليل من الشركات اليابانية هي التي استفادت من الغطاء المحدود الذي تمنحه شركات التأمين الأجنبية ، مما يدعو إلى الافتراض بأن محدودية التأمين — في القطاع الخاص والقطاع التعاوني ليس بالضرورة نتيجة للقوانين الناظمة التي تضعها الدولة . بل هناك أسباب أخرى يمكن أن تعزى إلى نظرة السكان للخطر وإلى نظرهم للأبنية . بحيث ينظرون إلى الأرض بأنها أهم بكثير من الأبنية التي تشاد عليها، وأخيراً فإن السياسة الاقتصادية التقليدية للشعب الياباني تلعب دوراً حاسماً في هذا المجال . حيث أن الاحتياطات الكبيرة التي في متناول أيديهم تمكنهم من التعامل مع آثار الزلازل إلى درجة أنهم يستطيعون توظيف مواردهم الخاصة في ذلك .

ولا تقتصر الأمور على ذلك ، إلا أن اليابان ستتغلب على مشكلة الحسائر

الاقتصادية والمالية الناجمة عن الزلزال بأسرع مما توقعه الخبراء، بالرغم من كل الآلام. ولن تؤدي المأساة إلى الفقر.

وعلى كل حال، فإن إقبال اليابانيين على شراء غطاء تأمين الزلازل معروض الآن للنقاش العام، وهناك أصوات قوية تنادي بإيجاد غطاء أكثر شمولية، وهذا ممكن بالفعل. فعلى سبيل المثال، في كاليفورنيا، وهي منطقة زلازل، يشكل التأمين ٢٥٪. وفي لوس أنجلوس وسان فرانسيسكو تصل هذه النسبة إلى ٤٠٪.

وبالتالي يتحتم على اليابانيين الإسراع في الخطوات لتطوير تأمين الزلازل. أي بمعنى آخر، من الصعب الوصول إلى معدلات عالية من التأمين، واستنباط أغطية شاملة في عشية وضحاها. ومن وجهة نظر تأمينية، من المستحيل تغطية نصف الأخطار في اليابان بنسبة ١٠٠٪ اعتباراً من الغد. لأن ذلك يتطلب سنين عديدة كافية لتكوين احتياطيات من أقساط السوق نفسها، ذلك للتعويض عن الخسائر التي تسببها الكوارث والتي من المحتمل أن تقع في اليابان في أي وقت.

وهذا بالطبع لا يعني أن الأغطية التأمينية الأكثر شمولاً هي من الأمور المستحيلة، إنما من الصعب إنجازها ووضعها في متناول الأيدي لأن هذا يحتاج إلى تضافر الجهود بين شركات التأمين العالمية. وكأن الأخطار التي يتعرض لها المواطن يجب أن يساهم في تحملها باقي المواطنين، كذلك فإن الأخطار التي تتعرض لها أمة من الأمم يجب أن تساهم في تحملها أيضاً باقي أمم الأرض.

وعلى هذا فإن إمكانية تطبيق مبادئ التأمين وقوانينه على تقاليد الاقتصاد الياباني أيضاً أمر تقرره اليابان بنفسها.

خاتمة

إن ردود الفعل العامة على زلزال هان شين المدمر أعطت انطباعاً بأنه ليس فقط كل بيت في كوبي قد تهدم، بل أصاب الدمار فلسفة للحياة بأكملها، والتي تقول أن الإنسان قادر أن يحمي نفسه بنفسه من أخطار الطبيعة. وبالرغم من كل العلوم التي استحوذ عليها الإنسان، فإن الزلزال يأخذنا على حين غرة— وبالرغم من

كل إجراءات الحماية فقد قتل في كوي أكثر من خمسة آلاف شخص . وبالرغم من كل التكنولوجيا ، فقد دمر الزلزال في تيان كل ما أشاده الإنسان المجد في عقود .

فهل كان هذا سقوطاً وفشلاً للعلم والحكومات والتكنولوجيا ؟ إن تحليلاً دقيقاً للحالات التي حصل فيها الدمار والخراب ، لن نستطيع إعطاء جواب مقنع للسؤال المطروح . فمن مقارنة عدد الأموات بعدد الناجين نخلص إلى نتيجة أن أي زلزال وينفس القوة وفي أي وقت آخر قد ينتج عنه عشرات الآلاف من الضحايا . إلا أن مأساة كوي كان لها سببان : الأول الزلزال نفسه والثاني المدينة نفسها . فطالما وجدت المدن في مناطق الزلازل فلا بد من حصول الكوارث .

فأين يكمن الخطأ ، إذا لم يكن في ما نراه من التقدم التكنولوجي ؟ الحقيقة هي في أن الناس يتوقعون المستحيل — مدينة ضد الزلازل . قد يستطيع مهندسوا البناء تصميم أبنية بإمكانها مقاومة الزلازل القوية وبالتالي نستطيع أن نقول أنه وفي أحسن الأحوال أن هذا البناء مقاوم للهزات الأرضية ولكن ليس مانعاً لحدوث هذه الهزات . وعليه الذي فشل في كوي ليس العلم ولا الحكومة ولا التكنولوجيا ، لكن هم الناس الذين كانوا بطريقة أو بأخرى يرتكبون الأخطاء . بالرغم مما ذكر على أنهم هم أنفسهم الناس الذين واجهوا الكارثة بشجاعة تستحق الإعجاب وعلى جميع الأمم الاستفادة من أخطاء سكان كوي المنكوبين ، كما استطاعوا هم أن يتعلموا من أخطاء غيرهم . وهذا هو سبيل النجاح .



كيف ينظر معيد تأمين عالمي إلى خطر الزلزال*

إن التبعات المادية للكوارث الطبيعية يجب أن لاترعب أي معيد للتأمين . إنما بالمحصلة مهنتنا ، ويجب أن نكون مستعدين دوماً لتقبل الخسائر الناجمة عن الزلازل والفيضانات وثورات البراكين . لذلك من المسلم به أن مثل هذه الكوارث الطبيعية — كما في زلزال هانشين — حتماً ستخلف وراءها خسائر في الممتلكات تفوق أحياناً الـ ١٠٠ بليون دولار . لكننا في الحقيقة جرعنا لآلاف الضحايا من البشر الذين لقوا حتفهم في هذا الزلزال .

نحن ، كمعيدين ، على علم ودراية بالأخطار . والأبحاث التي يجريها العلماء ، وعلى الأخص خبراء إعادة التأمين ، تجعلنا على قناعة تامة بأن التركيبة الاجتماعية المعقدة والنظم الاقتصادية المطبقة ، مهياة أكثر من سواها لنسبة تعرض كبيرة لأخطار الكوارث الطبيعية . لكننا بالمقابل كنا نأمل أن نجد الأمم الصناعية المتقدمة تتمتع بإمكانيات عالية تؤهلها لمواجهة هذه الكوارث على شاكلة زلزال هانشين في اليابان ، تماماً على نقيض ما حدث في مدينة كوبي المنكوبة .

لقد شكك الكثيرون ليس فقط بقدرة اليابان على التصدي للكوارث الطبيعية .

* وجهة النظر هذه لسيد Walter B. Kichoz عضو مجلس الإدارة في شركة Swiss Reinsurance وقد جاءت كمقدمة لتقرير الذي أعدته الشركة المذكورة عن الزلزال الذي ضرب مدينة Kobe في اليابان ، وقد مننا تلخيصاً له على الصفحات السابقة .

بل بالاعتقاد السائد أن الإنسان بما تمتع به من معارف وإمكانات تكنولوجية متطورة يستطيع إيجاد الوسائل الكفيلة بالتصدي لمثل هذه الكوارث .

إن حجم الدمار الذي حصل ، والذي صدم الجميع ، أدى بالعديد من رجال الصحافة والإعلام إلى القول أن العلم والتكنولوجيا قد فشلا مرة أخرى . وقد كانوا على حق في ذلك ، على الأقل حيث الحقيقة لم تتفق مطلقاً مع التوقعات المرجوة . لقد كانت الحقائق أسوأ بكثير مما كنا نتخيل ونحن بعيدين عنها في الزمان والمكان ، لكن الكثيرين ممن زاروا الموقع بعد الكارثة خلصوا إلى أنه بالرغم من أن الخسارة كانت هائلة إلا أن مداها كان محدوداً ، حيث صمدت كثير من المباني وكانت نسبتها تفوق تلك التي انهارت .

وبالتالي ، فإن هذا يدحض آراء أولئك الذين قالوا أن العلم والتكنولوجيا قد فشلا في الامتحان . بل على العكس تماماً ، فبينما أظهر الدمار الحاجة إلى التطوير في العديد من المجالات ، أظهرت بعض المناطق التي صمدت أمام الزلزال بأن العلم والتكنولوجيا يسيران في الاتجاه الصحيح .

وذلك الاتجاه أثبت أن العلوم تمر بمراحل ثلاث : الإختبار ، الخطأ ، والنجاح . وقد كان زلزال هانشين المدمر مثلاً واضحاً على حقيقة أن النجاح ممكن في هذه الظروف ، وأن استبعاد الخطأ دوماً أمر شبه مستحيل .

لذلك لا يكفي أن نبحث عن وسائل لمنع الكوارث ، بل يجب اتخاذ الحيطة والحذر والاستعداد دائماً للتصدي لها إن حدثت . لأن الكوارث ستحدث بالرغم من كل المحاولات لمنعها .. ولأنه من المستحيل بناء مدن تستطيع مقاومة الزلازل ، إلا أنه من المفيد إيجاد تصاميم لمدن تقود الآثار المترتبة عن الهزات الأرضية ، أي بمعنى آخر : إن لم يكن بالإمكان تجنب الأضرار فعلى الأقل التقليل منها .

لذلك من الخطأ ، لا بل الخطر ، أن ننظر إلى كارثة كوبي كمثال للفشل في العلم والإدارة والتكنولوجيا . نحن يجب أن نكون على يقين بأن الإنسان في يوم من الأيام سيكون قادراً على التحكم بالطبيعة أي سيكون بالإمكان تقليل التعرض للكوارث إلى حد كبير ، لكن بالمقابل لن نستطيع منع أو إلغاء حدوثها .

تقييم النظام الجديد للتجارة العالمية من منظور التنمية العربية

ابراهيم العيسوي*

أولاً: الملامح العامة للنظام الجديد للتجارة العالمية

بمقتضى الاتفاقات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي، والتي أعلنت في الاجتماع الوزاري للغات في مراكش في نيسان/ابريل ١٩٩٤^(١)، لم تعد اللغات هي الأداة القانونية الوحيدة لتنظيم التجارة العالمية. فاللغات، التي صار يطلق عليها اللغات ١٩٩٤، تميزها من اللغات الأصلية (اللغات ١٩٤٧) وما دخل عليها من تعديلات في الجولات الثماني للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، قد أصبحت عضواً في عائلة جديدة تضم طائفة أخرى من الاتفاقات المنظمة للتجارة العالمية، هي ما أطلق عليها

الأستاذ ابراهيم العيسوي وكيل المعهد العربي للتخطيط في الكويت والمستشار في معهد التخطيط القومي بالقاهرة والصفحات المنشورة هنا مستحصصة من كتاب يصدره مركز دراسات الوحدة العربية تحت عنوان «اللغات وأحوالها - النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية» وهو مأخوذ من مجلة المستقل التي يصدرها المركز في عددها رقم ١٩٤ نُشر نيسان /ابريل ١٩٩٥.

(١) نشرت الاتفاقات الجديدة، وكذلك اتفاقية اللغات الأصلية وتعديلاتها في:

GATT. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal

Text (Geneva: GATT Secretariat, 1994)

اسم أخوات الغات. وبمقتضى نتائج جولة أوروغواي سوف يتولى أمور هذه العائلة من الاتفاقات الدولية كيان دولي جديد يتمتع بكل مقومات الشخصية الاعتبارية للمنظمات الدولية.

وهذا الكيان هو منظمة التجارة العالمية التي سوف يناط بها الإشراف على تنفيذ الغات وأخواتها من جانب الدول الأعضاء، وكذلك فض ما يثور بشأنها من منازعات تجارية، فضلاً عن تنظيم المفاوضات الدولية لتحقيق المزيد من التحرير في التجارة العالمية.

ومن أهم أخوات الغات ١٩٩٤ ما يلي:

- ١ — الاتفاقات الخاصة بالتجارة في المنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس.
- ٢ — الاتفاقات الخاصة بالقيود الفنية على التجارة، والدعم والإجراءات المضادة أو التعويضية، والإجراءات الوقائية.
- ٣ — الاتفاقات الخاصة بالإجراءات الصحية المؤثرة في التجارة العالمية، وقواعد المنشأ للمنتجات الداخلة في التجارة، وإجراءات تراخيص الاستيراد، وإجراءات التفتيش على البضائع قبل الشحن.
- ٤ — الاتفاقات حول تنفيذ بعض مواد الغات، مثل الاتفاق حول تنفيذ المادة (٦) المتعلقة بالإغراق ومواجهته، والاتفاق حول تنفيذ المادة (٧) المتعلقة بقواعد التقييم الجمركي.
- ٥ — الاتفاقية العامة لتجارة في الخدمات (GATS).
- ٦ — الاتفاق حول قضايا التجارة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية (TRIMS).
- ٧ — الاتفاق حول قضايا التجارة المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS).
- ٨ — مذكرات التفاهم حول قواعد فض المنازعات وإجراءاتها، وحول متابعة منظمة التجارة العالمية للسياسات التجارية للدول الأعضاء.
- ٩ — الاتفاقات الجماعية (Plurilateral Agreements) حول التجارة في الطائرات المدنية، والمشتريات الحكومية، ومنتجات الألبان واللحوم. وهذه الاتفاقات ليست ملزمة لكل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وإنما هي منزلة

فقط لمن يختار الانضمام إليها من هذه الدول .

وتشكل هذه الاتفاقات، جنباً إلى جنب مع الاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية، نظاماً قانونياً للتجارة متعددة الأطراف يتسم بالخصائص التالية:

أ — يغطي النظام الجديد كل قطاعات التجارة العالمية تقريباً. فقد امتد نطاق تطبيق القواعد الدولية للتجارة المتضمنة في الغات ليشمل ليس فقط تجارة السلع الرئيسية التي لم تكن مغطاة في الغات ١٩٤٧، كالسنة الزراعية والمنسوجات والملابس، بل التجارة في الخدمات والقضايا التجارية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية وحقوق الملكية الفكرية أيضاً. لكن ما زالت هناك سلع خارج نطاق النظام الجديد، مثل الصلب (حيث يطبق نظام للحصص) والنفط والغاز، فضلاً عن السلع الخاضعة لاتفاقات اختيارية (جمعية) كاللحوم ومنتجات الألبان والطائرات المدنية.

ب — ينطوي النظام الجديد على قدر من التعزيز خطوات تحرير التجارة العالمية. فقد تضمن تخفيضات في التعريفات الجمركية على مختلف السلع عبر السنوات العشر القادمة، تصل نسبتها في المتوسط إلى ٤٠ بالمئة^(٢). كما نص النظام الجديد على إلغاء الإجراءات الرمادية والامتناع عن إعادة إدخالها. واستهدف النظام الجديد تحويل الكثير من القيود الكمية على التجارة إلى قيود تعريفية، وإن كان التنفيذ سيتم بصورة تدريجية، مع تخفيف بعض النواحي التمييزية للتجمعات التجارية الإقليمية^(٣)، ووضع برامج زمنية محددة للتفاوض على تحقيق المزيد من إجراءات التحرير وفتح الأسواق في المستقبل. لكن أثر ماتم الاتفاق عليه من خطوات تحريرية على فتح الأسواق قد لا يكون كبيراً بمجرد البدء بتطبيق الاتفاقات الجديدة، أو حتى في نهاية السنوات العشر القادمة على ما سيأتي بيانه.

ج — يتسم النظام الجديد بدرجة عالية من التفصيل والوضوح والإحكام في الكثير

(٢) طبقاً لما ورد في الفقرة الأولى من إعلان مراكش، انظر: المصدر نفسه، ص (iii).

(٣) انظر UNCTAD, Trade and Development Report, 1994 (New York Geneva: UN 1994) PP. 119-121.

من قواعده وإجراءاته، وخصوصاً بالنسبة إلى الموضوعات التي كانت صياغتها غامضة أو مثيرة للالتباس أو عرضة للتأويل وإساءة الاستخدام. وسوف يؤدي ذلك إلى سد الكثير من الثغرات التي كانت تثير النزاعات والتوترات بين الدول. وإجمالاً، فإن النظام الجديد ينطوي على فرض درجة عالية من الانضباط على المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك فهناك بعض الموضوعات التي كان يُؤمل في ضبط قواعدها بدرجة أكبر لقطع الطريق على محاولات استخدامها كإجراءات حمائية، مثل موضوع الإجراءات المضادة للدعم والإجراءات المضادة للإغراق.

د — يتضمن النظام نشوء كيان قانوني جديد هو منظمة التجارة العالمية التي تملك صلاحيات أكبر مما كان متاحاً لسكرتارية الغات. وهكذا فقد أصبحت الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تستند إلى إطار مؤسسي عالمي أكثر فاعلة من ذي قبل. وسوف تقوم المنظمة الجديدة بالإشراف على تنفيذ الاتفاقات التجارية الدولية، وتنظيم المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وتشغيل آلية أقوى وأسرع لفض المنازعات وحسم الخلافات حول قضايا التجارة بين الدول الأعضاء فيها. ومع ذلك، فإن المساواة بين الأقوياء والضعفاء أمام القانون قد لا تتحقق على النحو المأمول. ومن المتوقع أن يخضع النظام الاقتصادي العالمي لدرجة أقوى من الإشراف من خلال تعاون المنظمة الجديدة مع المنظمات الدولية القائمة، وخصوصاً البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وهذا أمر منصوص عليه صراحة في إعلان مراكش، فضلاً عن اعتباره إحدى وظائف المنظمة الجديدة بمقتضى المادة (٣) من اتفاقية إنشائها^(٤)

GATT. Ibid. pp.(iv) and (v).

(٤) انظر:

ومن المثير للاهتمام أيضاً تعبير بيتر ساذلاند، المدير العام للغات، عن أمله في أن يحصل ارتباط بين المؤسسات الدولية الثلاث بما يؤدي إلى تكوين «منتدى عالمي» جديد لرسم السياسات الاقتصادية على

وهذه من النقاط المقلقة للكثير من الدول النامية التي تعاني ضغوطاً فوق الطاقة من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في الوقت الراهن .

هـ — إعادة التأكيد على الالتزام الدولي بمنح معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً للدول النامية بوجه عام، وللدول الأقل نمواً بوجه خاص، من خلال تضمين معظم الاتفاقيات وإعلان مراكش ذاته بنوداً بهذا المعنى، مع صياغة هذا الالتزام بصورة أكثر تحديداً. وبمقتضى نتائج جولة أوروغواي يتعين على الدول الصناعية المتقدمة أيضاً تقديم العون المالي والفني إلى الدول النامية لتمكينها من الاستجابة للمتطلبات الإدارية والفنية للاتفاقيات الجديدة، وكذلك لتمكين الدول الأقل نمواً والدول التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء من مواجهة الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية عقب تحريرها وفق اتفاق الزراعة. ومع ذلك فإن النظام الجديد لا يحتوي على ضمانات كافية لتنفيذ هذه الالتزامات من جانب الدول الصناعية المتقدمة.

ثانياً: العرب والغات

يمكن تلخيص موقف الدول العربية من عضوية الغات، بحسب آخر المعلومات التي توافرت لهذه الدراسة، على النحو التالي^(٥):

- ١ — هناك سبع دول تتمتع بالعضوية الكاملة (أي أنها أطراف متعاقدة) في الغات، وهي مصر والكويت والمغرب وتونس والإمارات والبحرين وقطر .
- ٢ — هناك ثلاث دول مشاركة في الغات بصفة عضو مشارك أو منتسب، وهي الجزائر والسودان واليمن .
- ٣ — هناك ست دول تحضر اجتماعات الغات بصفة مراقب، وهي السعودية والعراق والأردن وسوريا ولبنان وليبيا .

الصعيد العالمي، يضم القوى الزائدة في كل من مجموعة الدول الصناعية ومجموعة الدول النامية. انظر: P.Evans and J.Walsh. *The EIU [Economist Intelligence Unit] Guide to the New GATT* London: EIU, 1994).p.3

(٥) عبد الفتاح محمد عبد الفتاح، «العرب والجات» الأهرام الاقتصادية (٢٦ أيار/مايو ١٩٩٤).

وتدرس الغات حالياً طلب انضمام كل من اليمن والسعودية والأردن . ومن المتوقع أن يسعى معظم الدول غير الأعضاء حالياً لاكتساب عضوية الغات أو المنظمة الجديدة للتجارة العالمية في القريب العاجل .

والواقع أن آثار النظام الجديد للتجارة العالمية لن تكون مقصورة على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، بل إنها سوف تطول جميع دول العالم، سلباً أو إيجاباً بدرجة أو بأخرى . وعلى سبيل المثال، فإن الدول غير الأعضاء لن تستفيد من دخول منتجاتها الصناعية أسواق الدول الصناعية بالتعريفات المنخفضة على الواردات والتي تصل إلى الصفر في بعض الحالات . ويرجع ذلك إلى عدم استفادتها من مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية الذي يطبق على الدول الأعضاء فقط . ومن جهة أخرى، فإن الدول غير الأعضاء لن تكون ملزمة مثلاً بتطبيق ما نصت عليه الاتفاقات الجديدة في ما يتعلق بالاستثمارات الأجنبية وحقوق الملكية الفكرية والخدمات، حيث إن الالتزام لا يسحب إلا على الدول الأعضاء . وأخيراً، فإن الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية سوف يؤثر في جميع الدول المستوردة للغذاء، بصرف النظر عما إذا كانت تتمتع بعضوية منظمة التجارة العالمية أو لا تتمتع بها .

ثالثاً: الآثار العامة في التنمية العربية

تشترك الدول العربية مع الدول النامية في التعرض لعدد من الآثار التي يتوقع أن تنجم عن تطبيق النظام الجديد للتجارة العالمية . وفي ما يلي أهم هذه الآثار . وقد رأينا أن نبدأ برصد الآثار السلبية، ليس من قبيل التشاؤم، ولكن على سبيل دق أجراس الانذار، واستشارة المهتم لتغيير الواقع العربي في اتجاه مواجهة تحديات آتية ولا ريب فيها .

١ - الآثار السلبية

أ - ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية، وخصوصاً المواد الغذائية، من جراء إلغاء الدعم الزراعي وتحرير التجارة بالمنتجات الزراعية في الدول الصناعية المتقدمة . وطبقاً للدراسة التي أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بالاشتراك مع

البنك الدولي^(٦)، من المتوقع أن ترتفع أسعار جميع المنتجات الزراعية، ما عدا عدد قليل من المنتجات التي يمكن أن تشهد أسعارها بعض الانخفاض مثل الأرز والبن والكافور. وتتراوح زيادات الأسعار ما بين ١ بالمئة و ٨ بالمئة مع تركيز الزيادات في المدى ٣ بالمئة - ٨ بالمئة. وهذه هي الزيادة في الأسعار المتوقعة بعد عشر سنوات من تحرير التجارة على الأسعار المتوقعة آنذاك فيما لو لم يحدث التحرير. وهذا الارتفاع في الأسعار يأتي من ناحيتين، أولهما: انخفاض الدعم الزراعي، ومن ثم حصول المزارعين على أسعار أقل، وهو ما قد يؤدي إلى انخفاض المعروض من المنتجات الزراعية؛ وثانيهما: انخفاض التعريفات الجمركية على المنتجات الزراعية الذي قد يخفض من أسعارها المحلية، وخصوصاً في الدول الأوروبية، وهذا قد يزيد الطلب على المنتجات الزراعية ويرفع من أسعارها العالمية^(٧). وسوف تكون وطأة هذه الزيادة كبيرة على الدول النامية المعتمدة على الاستيراد الصافي للغذاء، وخصوصاً الدول الأفريقية الأقل نمواً. ومن المعروف أن معظم الدول العربية يعتمد على الاستيراد الصافي للمنتجات الغذائية. لاحظ أنه طبقاً لبعض المصادر الأخرى، فإن الارتفاع المتوقع في أسعار السلع الزراعية يصل إلى ٢٥ بالمئة^(٨).

وقد تضمنت نتائج جولة أوروغواي اعترافاً بهذا الأثر السلبي، واشتملت على قرار وزاري حول «الأثر السلبي المحتمل لبرنامج الإصلاح [المتضمن في الاتفاقات] في الدول الأقل نمواً والدول النامية التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء». ويذكر القرار

(٦) انظر: Ian Goldin, Odin Knudsen and Dominique van der Mensbrugghe, Trade Liberalisation: Global : *Economic Implications* (Paris: OECD; Washington, D.C.: World Bank, 1993), p.94.

(٧) انظر: Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, pp.67-68.

(٨) م أعتبر في ما مضت عليه من كتابات على تقدير المتوسط الارتفاع المتوقع في الأسعار العالمية لمنتجات الزراعة في مجموعها، سوى في مصدرين، أولهما: *Financial Times*, 16/12/1993, p.5. والزيادة المذكورة هي ١٠ بالمئة. وثانيهما بعض الكتابات العربية التي تذكر أن الزيادة المتوقعة سوف تتراوح بين ١٠ بالمئة و ٢٥ بالمئة بحلول عام ٢٠٠٠. انظر مثلاً: عمر عبد الله كامل، «الاقتصاديات العربية وحقيقة خسائر ما بعد الجات» الأهرام الاقتصادية (٥ كانون الأول / ديسمبر ١٩٩٤).

أن هذه الدول قد تواجه صعوبات في توفير إمدادات كافية من السلع الغذائية الأساسية من المصادر الخارجية بشروط معقولة، بما في ذلك الصعوبات قصيرة الأجل في تمويل المستويات الطبيعية للواردات التجارية من السلع الغذائية الأساسية. ولذلك اتفق الوزراء على ثلاثة أمور:

(١) مراجعة مستويات المعونات الغذائية دورياً بواسطة لجنة المعونات الغذائية في إطار اتفاق المعونة الغذائية. والبدء بمفاوضات في الهيئات المختصة للنظر في زيادة المعونات الغذائية لإشباع الحاجات المشروعة للدول النامية.

(٢) وضع قواعد إرشادية لتأمين زيادة نسبة السلع الغذائية الأساسية التي تقدم إلى الدول الأقل نمواً والدول النامية المعتمدة على الاستيراد الصافي للغذاء في شكل منتج أو بشروط ميسرة.

(٣) إيلاء طلبات المعونة الفنية والمالية للدول النامية الاهتمام الكبير في إطار برامج المعونة، من أجل تحسين الانتاجية والبنية الأساسية في القطاع الزراعي، وتسهيل توفير التمويل اللازم لهذه الأغراض من المؤسسات المالية الدولية.

وبالطبع هناك من يرى أن «رُب ضارة نافعة» بمعنى أن الزيادة في الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية ربما تشكل حافزاً لتحسين الانتاج الزراعي في الدول النامية من أجل تقليل اعتمادها على واردات تتزايد أسعارها^(٩). وسوف نعود إلى مناقشة هذا الرأي عند تناول بعض ما يوصف بأنه فوائد غير مباشرة للاتفاقات للتجارة العالمية.

ب - تأكل المزايا الخاصة التي كانت صادرات الدول النامية عموماً، وصادرات الدول الأقل نمواً بوجه خاص، تتمتع بها في النفاذ إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة، ومن أهمها المزايا المرتبطة بالنظام العام للتفضيلات والمزايا المترتبة باتفاقية لومي. وفي مجال التهيؤ من أهمية هذا الأثر، يرى بعض

(٩) انظر، مثلاً، ملخص تقرير للمجالس القومية المتخصصة (مصر) عن الاتفاقات الجديدة في: الأهرام، ١٩٩٤/١/٢٨؛ سعيد الجار، «اتفاقية الجات والبلاد النامية»، الأهرام، ١٩٩٤/١/٢١، ورجاء عبد الرسول، «نحن والجات»، الأهرام الاقتصادي (٣١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٤).

المراقبين أن هذه المزايا كانت محدودة أصلاً، وبالذات على الصادرات، ذات الأهمية الخاصة للدول النامية^(١٠). كما ذكر آخرون أنه ربما تجب المزايا الناتجة من فتح الأسواق بمقتضى الترتيبات الجديدة ما كان قائماً من مزايا خاصة للدول النامية^(١١)، ومع ذلك فينبغي تذكر ما سبق التأكيد عليه من أن الأثر التحريري للاتفاقات الجديدة في فتح الأسواق أمام الدول النامية قد لا يكون كبيراً، وخصوصاً خلال الجزء الأكبر من السنوات العشر القادمة. ومن هنا فقد تحوطت الدول المتقدمة ووعدت بالنظر في إدخال تحسينات إضافية على النظام العام للتفضيلات والبرامج الأخرى المشجعة لصادرات الدول النامية.

ج — ارتفاع تكلفة برامج التنمية نتيجة لما سوف يترتب على تطبيق الاتفاقات الخاصة بحقوق الملكية الفكرية من ارتفاع في تكلفة استيراد التقانة وفي الأتأوى والمصروفات الأخرى المرتبطة باستخدام العلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر والبرمجيات وما إلى ذلك. وهذا بالطبع إضافة إلى ارتفاع تكاليف الانتاج، نظراً إلى الارتفاع في أسعار المدخلات من المنتجات الزراعية المستوردة، وكذلك الارتفاع المحتمل في الأجور نتيجة لارتفاع أسعار الغذاء.

د — الأثر السلبي في النشاط الاقتصادي بوجه عام، وفي الانتاج والتوظيف في بعض المجالات التي سوف تفتح فيها أسواق الدول النامية كالخدمات وبعض المنتجات الصناعية، من جراء المنافسة غير المتكافئة التي ستعرض لها من جانب المصادر الأجنبية^(١٢). وكذلك الأثر السلبي في النشاط الاقتصادي

(١٠) انظر عن سبيل المثال: Alan Ostry, *The Challenge of Free Trade* (New York: St. Martin's Press, 1990), p. 103.

Economist (18-24 December 1993).

(١١) انظر:

(١٢) طبقاً للدراسة أعدها جامعة الدول العربية، قد تحدث بطانة في قطاع الصناعة العربية، كما أن الدول العربية لن تستفيد من تحرير التجارة في الخدمات لأنها مستورد صافٍ للخدمات. والدراسة ملخصة في: نبيل حشاد، *الجات وانكاساتها على اقتصاديات الدول العربية*، سلسلة رسائل البنك الصناعي: ٤٢ (الكويت: [د.ب.], ١٩٩٤)، ص ٩٦ — ٩٨. وفي ما يتعلق بقطاع الخدمات، انظر أيضاً دراسة حول

الذي قد ينتج من إساءة الدول الصناعية استخدام قواعد الإجراءات الوقائية ومواجهة الانعزاق والقيود الفنية من أجل عرقلة دخول بعض صادرات الدول النامية إلى أسواقها.

هـ - من المحتمل أن يؤدي الرفع الكبير في مستوى النواحي والمتطلبات الفنية والقانونية والاجرائية والمعلوماتية للنظام الجديد للتجارة العالمية إلى بعض الخسارة للدول النامية. وقد تأتي هذه الخسارة نتيجة لأضرار هذه الدول إلى قبول التزامات أكثر أو أشد مما ينبغي أو لضياع بعض الفرص التجارية التي تتيحها الاتفاقات الجديدة (فرص تصدير أو فرض حماية ودعم للصناعة المحلية). ويرجع ذلك أساساً إلى ضعف القدرات الادارية والمؤسسية وندرة الكوادر الفنية المؤهلة ونظم المعلومات الجيدة في هذه الدول^(١٣). وتوافر هذه القدرات والكوادر يعتبر أمراً في غاية الأهمية لفهم ما تنطوي عليه الاتفاقات من التزامات ومزايا، ولتابعة مدى التزام الشركاء التجاريين للدولة القواعد والاجراءات الجديدة، ولتأمين تمثيل معقول للدولة في المجالس واللجان والهيئات العديدة التي ستكون من منظمة التجارة العالمية. وقد حثت الاتفاقات الدول المتقدمة على تقديم العون الفني والمالي لتمكين الدول النامية من تحسين أوضاعها الادارية والفنية والقانونية بما يساعدها على حسن الاستجابة لمتطلبات النظام الجديد في هذه النواحي. وسوف يتوقف مدى هذا الأثر السلمي على مدى استجابة الدول المتقدمة وسرعة تحركها في مجال تقديم العون اللازم إلى الدول النامية.

و - تقلص قدرة الدول النامية على تصميم سياساتها التنموية بما يتفق وظروفها الواقعية وأهدافها الوطنية. فالاتفاقات الجديدة، بما في ذلك اتفاقية إنشاء

هذا الموضوع، في: النشرة الاقتصادية (البنك الأهلي المصري)، السنة ٤٦، العدد ١٢ (١٩٩٣).

ص ١٥١ - ١٧٢.

(١٣) انظر:

CNCTAD, Trade and Development Report, 1994.

منظمة التجارة العالمية، تنطوي على تحويل قدر من صلاحيات اتخاذ القرارات الوطنية في عدد من المجالات إلى المنظمة الدولية الجديدة، أو على الأقل فإنها تستوجب التشاور مع هذه المنظمة قبل اتخاذ الكثير من القرارات المتعلقة بالتجارة. والأمثلة على ذلك كثيرة، مثل تحديد أنواع الدعم المسموح به والدعم المحظور، ومثل الاشتراطات الجديدة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية التي تحول دون إلزام المشروع الأجنبي بأهداف متعلقة بالتصدير أو الاستيراد أو المكوّن المحلي، ومثل قوانين حماية الملكية الفكرية.

نقد خرجت معظم الدول النامية من جولة أوروغواي ونسبة كبيرة من تعريفاتها الجمركية مثبتة أو مربوطة في جداول التزاماتها. وهو ما يعني أنه من الصعب جداً عليها إعادة النظر في هذه التعريفات وفق مصالحها الوطنية، أو أنها قد تتحمل بعض الأعباء إذا ما أصرت على سبب بعض التنازلات التي التزمتها في الجولة. وهذا بالطبع قيد على حركة الدول النامية في تشكيل سياساتها الوطنية، ومن جهة أخرى، فإن تحويل عدد من الاتفاقات الجمعية/الاختيارية إلى اتفاقات متعددة الأطراف، ومن ثم ملزمة للجميع الدول، بما في ذلك الدول النامية، يعني زيادة الالتزامات الواقعة على هذه الدول، وتقييد حريتها في الحركة مستقبلاً.

والحق أن الزيادة الضخمة في مستوى الالتزامات والضوابط التي تضمنتها الاتفاقات الجديدة سوف تحد كثيراً من حرية الحركة التي كانت متاحة للحكومات الدول النامية في رسم سياساتها التنموية واختيار الأدوات المختلفة اللازمة لتطبيقها. ومن ثم فإنه لن يكون في مقدور الكثير من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تطبيق سياسات وأدوات كتلك التي استخدمتها الدول الصناعية في الماضي، وكذلك الدول الصناعية الجديدة في الحاضر، لتحقيق التنمية^(١٤). وسوف يتعين عليها الاتجاه نحو

(١٤) انظر: المصدر نفسه، ص ١٥٨. انظر أيضاً: مصطفى أحمد مصطفى، «الحالت: من الاتفاقية إلى

تأسيس الدولة متعددة الأطراف»، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، السنة ٢، العدد ١ (حريان/يونيو

سياسات تقوم على حرية الأسواق والتجارة ولا تكفي، في تقدير كاتب هذه الدراسة، لتوليد الاندفاع الكبرى اللازمة للخروج من التخلف وتحقيق التنمية.

ومن المرجح أن تزداد الضغوط على الدول النامية للسير في طريق الليبرالية الاقتصادية الجديدة، وذلك بالنظر إلى التكاليف الصريح للمنظمة بالتعاون مع البنك الدولي والمؤسسات التابعة له ومع صندوق النقد الدولي في تنسيق السياسات الاقتصادية على الصعيد العالمي. وربما تخفف من حدة هذا الأثر بعض الشيء الاستثناءات المختلفة التي تضمنتها الاتفاقات والتي تجيز للدول النامية فرض القيود على التجارة وتقديم الدعم للصناعات المحلية في حالات محددة. لكن ينبغي تذكر أن اللجوء إلى هذه الإجراءات الاستثنائية أصبح مقيداً بإجراءات ومتطلبات إدارية وفنية أشد من ذي قبل، فضلاً عن كون أغلب الاستثناءات أصبحت مربوطة بتوقيعات محددة، بحيث تعود الدول النامية إلى العمل بالقواعد العامة بعد انتهاء أجل هذه الاستثناءات الذي قد لا يكون طويلاً بالدرجة الكافية من المنظور التنموي.

٢ — الآثار الإيجابية

يرى فريق من الكتاب أن هنالك آثاراً إيجابية مهمة لاتفاقات التجارة الدولية الجديدة في الدول النامية^(١٥). ومن أهم هذه الآثار في نظرهم:

أ — إن الاتفاقات الجديدة تتيح للدول النامية فرصاً أوسع لتصدير منتجات تملك فيها مزايا نسبية مهمة كالمنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس، فضلاً عن انفتاح الأسواق أمامها لتصدير بعض المنتجات الصناعية. وقد سقت الإشارة إلى أن هذه الفرص قد تكون محدودة جداً في الأجل القصير أو حتى في الأجل المتوسط.

ب — إن الضوابط التي أدخلتها الاتفاقات على تطبيق الكثير من قواعد الغات

(١٥) انظر مثلاً: التجارة، «اتفاقية الغات وإيلاد النامية»، وحشاد، الغات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، ص ٩٨ — ١٠٢. انظر أيضاً حديث السفر منير زهران، في الأهرام، ١٩٩٤/٣/١٩.

تكفل للدول النامية فرصاً أفضل لحماية حقوقها التجارية والوقاية من إجراءات الدعم وسياسات الإغراق من جانب الدول الأخرى. كذلك فإن التحسينات التي أدخلت على آلية فض المنازعات تؤمن للدول النامية فرصاً لحل منازعاتها التجارية مع الدول الأخرى بطريقة منصفة، بينما تظل الدول النامية التي تبقى خارج إطار النظام الجديد لتجارة الدولية معرضة للإجراءات الانتقامية والتعسفية من جانب الدول الكبيرة. وكما سبقت الإشارة، فإن قواعد الدعم ومواجهة والإغراق ما زالت تختمل التأويل ويمكن إساءة استخدامها لأغراض حمائية من جانب الدول الصناعية. كذلك فإن آلية فض المنازعات تنطوي على عدم تكافؤ في قدرات الدول المختلفة على توقيع العقاب المتوجب على مخالفي مبادئ الغات والالتزامات المقررة في الاتفاقات الأخرى. الدول النامية قد تجد نفسها في موقف المضطر إلى تحمل الضرر من الأقوياء. وذلك نظراً إلى ضعف قدرتها على توقيع العقاب المتوجب عليهم، أو لأن هذا العقاب لن يكون مؤثراً في القوى الاقتصادية الكبيرة.

ج — تكفل الاتفاقات الجديدة للدول النامية معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً في الكثير من الحالات، بما في ذلك كفالة الفرص لحماية الصناعات الوضعية، والتمتع بفترات أطول لقيود التزامات أحف مما هو مطلوب من الدول الصناعية المتقدمة. وهذا صحيح، لكن غالبية الاستثناءات لصالح الدول النامية أصبحت مقيدة بفترات زمنية محددة وبشروط ومتطلبات فيية وإجرائية ومشاورات كثيرة، وهو ما يمكنه أن يشكل عائقاً أمام الدول النامية بحول دون إنتفاعها بهذه الاستثناءات. وفي بعض الحالات هناك حدود أو «عتبات» (thresholds) ينبغي للدول النامية ألا تتجاوزها كما هو الشأن مع الدعم والإجراءات الوقائية مثلاً.

د — يقال أيضاً إن هناك مجالاً لا بأس به لتحقيق الدول النامية بعض الفوائد غير المباشرة للنظام الجديد للتجارة الدولية. وهناك ثلاثة أنواع لهذه الفوائد، نناقشها

في ما يلي :

النوع الأول هو أن الارتفاع المتوقع في أسعار السلع الزراعية المستوردة والتقلص المحتمل في المعونات الغذائية سوف يمثلان حافزاً للدول النامية على تحسين الإنتاجية في قطاعاتها الزراعية والتوسع في الانتاج الزراعي بوجه عام . والحقيقة أن هذا الأثر الإيجابي لا يتوقف على تحرير التجارة وحدها، بل إنه يتطلب توافر عوامل أخرى متعددة، من أهمها اتخاذ سياسات ملائمة لتقل الارتفاع في الأسعار العالمية إلى المزارعين المحليين، والقيام بالاستثمارات الضرورية لتحسين الانتاجية، وخصوصاً الاستثمار في البنية الأساسية الزراعية والتعليم والبحوث والتقانة وطرق التوزيع والتخزين، وما إلى ذلك^(١٦).

أما النوع الثاني من الفوائد غير المباشرة فهو القول بأن تحرير التجارة في الكثير من القطاعات، والاحتدام المتوقع في المنافسة، سيقو يمثلان حافزاً للصناعات المحلية على رفع مستوى الانتاج والجودة، وتحسين الكفاءة في تخصيص الموارد، ومن ثم ارتفاع مستويات المعيشة في الدول النامية . وهذه هي بالطبع الحجة التقليدية لتحرير التجارة والتي نعتقد عدم سلامتها بالخطر إلى الظروف الخاصة التي تعيشها الدول التي تسعى للإفلات من قبضة التخلف والانطلاق على طريق التنمية . كما أن المنافسة التي ستعرض لها الصناعات المحلية هي منافسة غير متكافئة قد تؤدي إلى الإجهاد عليها، لا إلى تطويرها وتسميتها .

ويقال أيضاً أن ذلك نوعاً ثالثاً من الفوائد غير المباشرة للنظام الجديد لتجارة العالمية، ألا وهو أنه عندما يتم تحرير التجارة على النطاق العالمي، فإن هذا التحرير سوف يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي في الدول الصناعية المتقدمة . وهذا النمو لا بد من أن يعود بالخير أيضاً على الدول النامية، من خلال زيادة طلب الدول الصناعية المتقدمة على صادراتها . غير أن الدراسة

(١٦) انظر : Goldin, Knudsen and Mensbrugge. *Trade Liberalisation: Global Economic Implications*, p.16.

المشتركة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي قد أظهرت أن هذا الأثر محدود جداً ولا يمتد إلى الدول النامية كلها. كما أنه ضعيف جداً في حالة دول أمريكا اللاتينية، وشبه معدوم في حالة دول مثل الهند وغالبية الدول الأفريقية^(١٧).

هـ — أخيراً، يقال إن اتفاق الخدمات واتفاق الاستثمار، بما يتضمنانه من إعفاء الكثير من القيود والاشتراطات على الاستثمارات الأجنبية، سوف يؤديان إلى تشجيع وفود هذه الاستثمارات إلى الدول النامية التي اعتادت على وضع الكثير من هذه القيود على حرية الحركة من جانب المستثمرين الأجانب. وهذا التدفق الأكبر للاستثمارات الأجنبية سوف يكون له مردود إيجابي مهم على التنمية الاقتصادية والتقنية في الدول النامية. لكن من المشكوك فيه أن يسفر هذان الانفاقان على تدفق إضافي كبير للاستثمارات الأجنبية، وذلك بالنظر إلى أن الشطر الأعظم من هذه الاستثمارات يتجه عادة إلى الدول الصناعية المتقدمة والدول الصناعية الجديدة في آسيا. هذا فضلاً عن احتمال تحويل جانب متزايد من الاستثمارات الأجنبية التي كانت تذهب إلى الدول النامية لصالح الاتحاد السوفياتي تحويل جانب متزايد من الاستثمارات الأجنبية التي كانت تذهب إلى الدول النامية لصالح الاتحاد السوفياتي السابق ودول شرق أوروبا. وربما كان الأثر الأكبر لإلغاء القيود على الاستثمارات الأجنبية هو إتاحة فرص أوسع لتحويل جانب أكبر من دخول الدول النامية إلى الدول الصناعية المتقدمة. وفي أي من الحالات، فإن آثار الاستثمارات الأجنبية في التنمية ليست من الأمور المحسوسة في الأدبيات الاقتصادية، وما زال الجدل محتدماً حول ما إذا كانت الآثار الصافية لهذه الاستثمارات في حد ذاتها سلبية أم إيجابية. وكما هو معروف، فإن كثيراً من الدول العربية قد قدّم حوافز وامتيازات سخية للاستثمارات الأجنبية.

(١٧) المصدر نفسه، الفصول ٤، ٦، ٧.

ومع ذلك لم يحدث التدفق المنشود لهذه الاستثمارات، ويرجع ذلك إلى غياب عدد من الشروط الأخرى الجاذبة للاستثمار والتي قد تكون أكثر أهمية من الحوافز والإعفاءات، مثل الاستقرار السياسي والشفافية بالنسبة إلى القوانين والقرارات والإجراءات، ووجود العمالة الفنية المدربة، وغير ذلك. وبعد، فليس معنى ما تقدم أن جميع آثار النظام الجديدة للتجارة العالمية سلبية، فالحديث عن آثار إيجابية لهذا النظام لا يخلو من الحقيقة. لكن ينبغي ملاحظة أمرين مهمين:

أ - إن آثار النظام الجديد في الدول النامية مختلطة، فيها السليبي وفيها الإيجابي. لكن غالبية الآثار السلبية مؤكدة الوقوع، بينما غالبية الآثار الإيجابية احتمالية وأقرب إلى الفرص التي قد يتسنى للدول النامية الانتفاع بها أو لا يتسنى لها ذلك بحسب ظروفها، وبحسب ما تبذله من جهود لتوفير المتطلبات الأخرى لتحويل المنافع المحتملة إلى منافع فعلية، وبحسب السلوك العملي الذي سوف تتخذه الدول الصناعية المتقدمة بالنسبة إلى تطبيق الاتفاقات الجديدة.

فالدول النامية الأكثر تقدماً في مجال التصنيع والتي اكتسبت بالفعل مزايا نسبية في الانتاج والتصدير، وكذلك الدول النامية التي تتمتع بمزايا نسبية مهمة في بعض الصادرات الزراعية، هي المرشحة للفوز بهذه المكاسب. أما الدول النامية الباقية التي تعاني الكثير من الأزمات الداخلية والمصاعب الخارجية، فقد لا تكون مؤهلة للاستفادة من المزايا المحتملة للنظام الجديد، إلا بعد إعادة هيكلة اقتصاداتها وتوفير المتطلبات الأخرى لزيادة الانتاج ورفع الكفاءة. فهذا هو الذي سيساعدها على اكتساب مزايا نسبية في بعض المجالات بحيث تقدر على مواجهة المنافسة الأجنبية على أرضها وفي الأسواق الخارجية. وهذا يتطلب وقتاً قد يطول، كما أنه يتطلب عزيمة قوية (أو ما يطلق عليه إرادة التنمية) واستراتيجيات جديدة للتنمية لا تتخضع بالمقولات التي تذهب إلى أن تحرير التجارة يعمل لصالح التنمية.

ومن الثابت تاريخياً أن الدول الصناعية القديمة، وكذلك المحور الآسيوية، قد لجأت إلى أسنحة التمييز كلها، سواء من خلال التعريفات الجمركية أو من خلال القيود الإدارية والدعم الحكومي لتشجيع صناعات بعينها أو لحماية أسواق منتجاتها بذاتها، أو لدفع الصادرات من سلع محددة إلى الأسواق الخارجية^(١٨). فلماذا يصبح ما كان حلالاً لهم، حراماً علينا؟ وإذا استسلمت الدول النامية لهذا الوضع، فستكون قد أضعفت فرصتها في التنمية، أو أضعفتها. ولا شك في أن الدول النامية التي ستنتفع من النصوص الاستثنائية والمزايا التفضيلية إلى أقصى حد حماية صناعاتها المحلية وترويج صادراتها، والتي ستعمل على إطالة فترات الانتقال حتى بعد انتهاء المدد المقررة في الاتفاقات، سيكون حفظها من التنمية أفضل.

ومن جهة أخرى، فإن الانتفاع بمزايا النظام الجديد يتوقف على مدى التزام الدول الصناعية المتقدمة روح الاتفاقات وفحواها، فضلاً عن نصوصها الحرفية. في الواقع العملي. أما إذا كررت فتحها السابقة بقبول الالتزامات شكلياً والتصرف بما يناقضها عملياً بوضع العراقيل أمام الصادرات من الدول النامية إلى أسواقها، وبالاندفاع في تكوين التكتلات التي تحرم التجارة في ما بين الدول المتقدمة وتميز ضد تجارة الدول النامية، فإن فرص الانتفاع بالآثار الإيجابية حاولت إدخال قضايا حقوق العمال والمتطلبات البيئية في المفاوضات التجارية. وسوف تسعى مجدداً لوضع هذه القضايا على جدول أعمال المفاوضات التجارية مستقبلاً، وذلك بحجة أن هذه القضايا مرتبطة بانخفاض تكلفة الانتاج في الدول النامية. وإذا لم تنجح الدول المتقدمة في هذا المسعى، فليس من المستبعد أن تلجأ إلى إجراءات حماية مستترة تحت مظلة

(١٨) انظر مثلاً: ابراهيم العيسوي، تحرير الاقتصاد ودور الدولة في تحقيق التنمية في الوطن العربي، سلسلة كتيبات المفاضرات العامة: ٣ (الكويب: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٢). انظر أيضاً:

R. Wade, *Governing the Market Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990), and Tariq Banuri, ed., *Economic Liberalization: No Panacea: The Experiences of Latin America and Asia, Studies in Development Economics* (Oxford: Clarendon Press; New York: Oxford University Press, 1991).

مواجهة الإنعراق مثلاً^(١٩).

ب- إن الآثار المتوقعة من النظام الجديد للتجارة العالمية في الدول النامية، ومن ثم في الدول العربية، سوف تختلف من دولة إلى أخرى بحسب عوامل متعددة، سندكر أهمها بعد قليل. ومن ثم فإنه يتعذر تعميم الاستنتاجات السابقة على كل دولة من الدول النامية. ويقتضي التعرف إلى الأثر الصافي للنظام الجديد في كل دولة نامية إجراء دراسات تفصيلية، باستخدام النماذج الكمية، تراعي ظروف كل دولة ونواحي القوة والضعف فيها من منظور المنافسة الدولية، وتأخذ في الاعتبار مختلف الآثار في مختلف القطاعات. ومن أهم العوامل المحددة لاحتمال تحقق كل أثر من الآثار الإيجابية والسلبية في دولة ما من الدول النامية، ومن ثم لتحديد الأثر الصافي للنظام الجديد للتجارة العالمية فيها، ما يلي:

- (١) درجة التطور الاقتصادي للدولة، وبالذات درجة التصنيع التي أحرزتها، ومستوى الإنتاجية والكفاءة الاقتصادية في القطاعات أو الصناعات المختلفة.
- (٢) مدى امتلاك الدولة مزايا نسبية مهمة في بعض قطاعات الإنتاج الذي يدخل في التجارة الخارجية، ومدى تمكنها من تقنيات التغليف والتعبئة والإعلان والترويج، وغير ذلك من الوسائل الضرورية للنفاذ إلى الأسواق الخارجية.
- (٣) مدى انفتاح الاقتصاد الوطني، ومن ثم درجة الاعتماد على التجارة الخارجية، تصديراً واستيراداً، وخصوصاً درجة الاعتماد على الذات في توفير الاحتياجات الغذائية للدول، وما إذا كانت الدولة تعتمد على الاستيراد الصافي للمنتجات الزراعية والغذائية، أم أنها مصدر صاف لبعض المنتجات. ويتصل بذلك مدى لجوء الدولة إلى فرض تعريفات جمركية أو قيود أخرى للحد من الواردات.
- (٤) الإمكانيات الاقتصادية للدولة، ومن ثم مدى قدرتها على تمويل الاستثمارات في

(١٩) انظر: Evans and Walsh. *The EIU Guide to the New GATT*, p.3.

- البنية الأساسية والبحوث والتطوير والتعليم والتسويق، وغير ذلك من الاستثمارات الضرورية لتحويل الفرص المحتملة للاستفادة من النظام الجديد إلى فرص فعلية.
- (٥) مدى قدرة الاقتصاد الوطني على التكيف، ومدى قابلية السياسات الاقتصادية لتغيير استجابة للتغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية^(٢٠). بعبارة أخرى، مدى قدرة النظام الاقتصادي وسياساته على إعادة توزيع الموارد بين القطاعات الاقتصادية، وخصوصاً بين القطاعات ذات التوجه الداخلي والقطاعات ذات التوجه الخارجي (أي التي تنتج سلعاً قابلة للتجارة دولياً).
- (٦) مدى التعديلات المطلوب إدخالها على هيكل التعريفات الجمركية والترتيبات التجارية القائمة، وكذلك بعض النواحي الأخرى كالدعم وتخفيف الأسعار الداخلية وتحرير أسواق الصرف، وما إلى ذلك بمقتضى الالتزامات المقررة في الاتفاقات الدولية الجديدة. فبعض الدول قد لا يكون مضطراً إلى إجراء تعديلات كثيرة باعتبار أنه يسير على نظم اقتصادية ليبرالية بصفة أساسية، مثل دول الخليج العربي، أو باعتبار أنه نفذ أو بصدد تنفيذ برامج استقرار وتصحيح هيكلية تنضوي بطبيعتها على خطوات تحريرية، ربما أقوى من تلك المطلوبة فوراً في النظام الجديد للتجارة العالمية، مثل مصر وبعض دول المغرب العربي.
- (٧) عضوية الدولة في ترتيبات تجارية اقليمية، كمنطق التجارة الحرة أو الاتحادات الجمركية، وما إليها من ترتيبات تتيح للدولة مزايا تجارية لا تتمتع بها الدول غير الأعضاء.
- (٨) موقف الدولة من المشاركة في الثغات أو في المنطقة الجديدة للتجارة العالمية. فالدول الأعضاء تتمتع ببعض المزايا مثل الانتفاع من التخفيضات في التعريفات الجمركية التي تجريها الدول الأخرى، سواء بمقتضى الاتفاقات الجديدة أو خارج

(٢٠) حول قدرة الاقتصاد على التكيف، انظر: Tony Killick, *The Adaptive Economy*, EDI Development Studies (Washington, D.C.: World Bank, 1993)

إطارها، وذلك استناداً إلى مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية ومبدأ عدم التمييز والمعاملة القومية، وما إليها من مبادئ العتات. كما أن الدول الأعضاء يتعين عليها الالتزام بما ورد في الاتفاقات من تخفيضات في التعريفات الجمركية وإزالة للمقيود على التجارة والاستثمار الأجنبي... الخ، والتعرض لما قد يترتب على ذلك من آثار سلبية وإيجابية. أما الدول غير الأعضاء، فهي وإن كانت غير ملزمة بما ورد في الاتفاقات، إلا أنها سوف تعاني بعض آثارها السلبية (كارتفاع الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية مثلاً)، وفي الوقت نفسه فإنها لا تقدر على الانتفاع ببعض مزاياها (كالتخفيضات في التعريفات وتطبيق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية، مثلاً).

رابعاً: الأثر الصافي في الاقتصادات العربية في مجموعها

حاولنا استخلاص الأثر الصافي لتحرير التجارة العالمية بموجب الاتفاقات الجديدة من الدراسة المشتركة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي التي سبقت الإشارة إليها^(٢١). وهذه الدراسة لا تنظر إلى الدول العربية كمجموعة واحدة، وإنما تنوزع الدول العربية على ثلاثة أقاليم كالتالي:

- ١ - إقليم البحر المتوسط الذي يضم إلى جانب مصر والأردن وسوريا ولبنان دولة عربية خامسة هي ليبيا، وأربع دول غير عربية هي إسرائيل وقبرص ومالطة وتركيا.
 - ٢ - إقليم المغرب الذي يضم ثلاث دول عربية هي تونس والجزائر والمغرب، ولا يشتمل على أية دولة غير عربية.
 - ٣ - إقليم الخليج وهو يضم دول مجلس التعاون الخليجي الست - ودولتين عربيتين هما اليمن (اليمنان وقت إعداد الدراسة) والعراق، فضلاً عن دولة أخرى غير عربية، وهي إيران.
- و طبقاً للنتائج التي توصلت إليها الدراسة، فإن معظم التسبع عشرة دولة عربية

(٢١) الدراسة المقصودة هي: Goldin, Knudsen and Menshruge, Trade Liberalisation: Global Economic Implications.

(الآن ١٦ دولة بعد اتحاد اليمنين) المشمولة بالدراسة سوف تخسر من التحرير الجزئي للتجارة في السلع الصناعية والزراعية على النمط المقرر في حولة أوروغواي، وإن خسارتها أكبر بكثير فيما لو حدث تحرير كامل للتجارة في هذه السلع.

فقد توقعت الدراسة أن ينخفض الناتج المحلي الإجمالي في إقليمي المغرب والبحر المتوسط في عام ٢٠٠٢ (أي بعد عشر سنوات من التحرير)، بنسبة ٥ر٠ بالمئة و ٤ر٠ بالمئة على التوالي، وذلك بالمقارنة بالناتج المحلي الإجمالي الذي كان سيتحقق في هذين الإقليمين فيما لو لم يتم تحرير التجارة. وعلى الرغم من ضآلة هذه النسب، فإنها تبقى مهمة، وذلك بالنظر إلى أن الكسب المتوقع للعالم كله من تحرير التجارة بعد عشر سنوات لا يزيد على ١ بالمئة من الدخل المحلي الإجمالي العالمي، وستزيد نسبة الانخفاض في الدخل إلى ٣ر٢ بالمئة في إقليم المغرب و ٤ر٢ في إقليم البحر المتوسط إذا حدث تحرير كامل للتجارة. وفي ما يتعلق بإقليم الخليج أظهرت الدراسة أنه قد يتحقق زيادة في دخله في سنة ٢٠٠٢ نتيجة التحرير الجزئي للتجارة، وذلك بنسبة ٥ر٠ بالمئة بالمقياس إلى الدخل الذي كان سيتحقق فيما لو لم يتم تحرير التجارة. لكن هذه الزيادة في الدخل تتحول إلى خسارة بنسبة ١ بالمئة في حالة التحرير الكامل للتجارة. وربما يفسر الكسب المتوقع لإقليم الخليج من حولة أوروغواي بأن المورد الرئيسي لإقليم الخليج وهو النفط غير خاضع للغات، كما أن معظم الواردات إلى هذا الإقليم يدخل معنى من الرسوم الجمركية أو يتحمل رسوماً جمركية شديدة الانخفاض. ومن جهة أخرى، فإنه ربما يتزايد الطلب على النفط من جراء الزيادة المتوقعة في الطلب على البتروكيماويات نتيجة خفض التعريفات الجمركية عليها بنسبة ٣٠ بالمئة^(٦٦).

وهكذا فإن الخسارة سوف تكون من نصيب إقليمين من الأقاليم الثلاثة التي تبين عليها الدول العربية عددياً في حالة التحرير الجزئي للتجارة وفق ما هو مقرر في النظام الجديد للتجارة العالمية، بينما يتوقع أن تعم الخسارة الأقاليم الثلاثة، وبدرجة أكبر، في حالة التحرير الكامل للتجارة. وهذه الخسارة لا تحدث في المدى القصير فحسب، بل إنها تمتد إلى أجل طويل (١٠ سنوات) وتبقي ملاحظة أن الآثار في

(٦٦) انظر: Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, pp. 116-117.

الاقتصادات العربية ربما تكون أسوأ مما أظهرته الدراسة موضع الاقتباس . ويرجع ذلك إلى أمرين :

١ — إن اشتغال بعض الأقاليم التي خضعت للدراسة على دول عربية وأخرى غير عربية ، مثل إسرائيل وتركيا وإيران وقبرص ، ربما يكون قد خفف من الأثر السيء لتحرير التجارة في الدول العربية ، وذلك بالنظر إلى ما تملكه هذه الدول غير العربية من مزايا نسبية أفضل من الدول العربية في بعض قطاعات التجارة الدولية .

٢ — إن نطاق الدراسة كان مقصوراً على التجارة في السلع ، ولم يشمل على المجالات الأخرى كخدمات والاستثمار والملكية الفكرية التي عالجتها الاتفاقات الجديدة . ومن المرجح أن يكون احتمال الخسارة للدول العربية في هذه المجالات أكبر من احتمال الكسب ، لعدم تمتعها بمزايا نسبية تذكر .

خامساً: الآثار المتوقعة بالنسبة إلى بعض الاقتصادات العربية

نورد في ما يلي بعض الأمثلة على الآثار المتوقعة بالنسبة إلى قطاعات معينة في بعض الدول العربية :

١ — الدول العربية التي تعتمد على الاستيراد الصافي للغذاء سوف تتحمل أعباءً أكبر في تأمين احتياجاتها الغذائية من الأسواق الخارجية . وهذا ينطبق في الواقع على معظم الدول العربية . لاحظ أننا نتحدث هنا عن الأثر الصافي من التصدير والاستيراد . ومن ثم فالنتيجة لاستبعاد احتمال الاستفادة من انخفاض أسعار بعض المنتجات كالأرز والبن والكافور ، أو الاستفادة من ارتفاع أسعار بعض المنتجات الأخرى التي تصدرها بعض الدول العربية كالخضروات والفواكه والمواحل^(٢٣) .

(٢٣) تتفاوت تقديرات الإنفاق المتوقع في تكلفة استيراد الغذاء بواسطة الدول العربية مجتمعاً . فقد ذكر بعض المصادر أن فائدة الغذاء العربية ستبلغ من ١٠٣ مليار دولار إلى حوالي ١٥ مليار دولار سنوياً ، أما على الاقتصاديات العربية وحقيقة خسائر ما بعد الجات . بينما ذهبت مصادر أخرى إلى أن الزيادة المتوقعة تقارب ٨٥٥ مليون دولار . عبد الفتاح « العرب والجات » .

٢ — قد تستفيد بعض الدول العربية التي تمتلك صناعات بتروكيماوية ذات قدرة تنافسية عالية من الزيادة المتوقعة في الطلب على المنتجات البتروكيماوية المترتبة على خفض التعريفات الجمركية (المشار إليها سابقاً) بنسبة ٣٠ بالمئة. وربما ينطبق ذلك على بعض دول الخليج والجزائر ومصر^(٢٤). لكن يصعب التكهن بمدى الكسب الذي قد يتحقق لهذه الدول، وخصوصاً بعد تأكل أهمية النظام العام للتفضيلات التي كانت منتجاتها البتروكيماوية تدخل أسواق الدول الأوروبية من خلاله. إلا أنه ينبغي أن نذكر، من جهة أخرى، أن الصناعات البتروكيماوية في معظم الدول العربية لازالت في طور النمو، ولا تتمتع بالتالي بقدرة تنافسية ملحوظة^(٢٥). وهذا الاعتبار ربما يضعف من احتمالات زيادة الصادرات العربية من البتروكيماويات ويزيد من احتمالات تعرض صناعاتها العربية لمنافسة ضارية من الواردات المماثلة.

٣ — ربما يتحقق بعض الكسب للدول العربية المصدرة لمنتجات من جراء الارتفاع المتوقع في أسعار تصديره نتيجة للزيادة في الطلب المشتق عليه من جراء زيادة الطلب العالمي على البتروكيماويات.

٤ — ربما لا يكون لتحرير التجارة في السلع الصناعية (غير البتروكيماويات) أثر يذكر، سلباً أو إيجاباً، في الدول الخليجية. فالقاعدة الصناعية لهذه الدول ضعيفة بما لا يمكنها من الانتفاع من فتح الأسواق الخارجية بالنسبة إلى السلع الصناعية. ومن جهة أخرى، فإن غالبية السلع الصناعية تدخل أسواق الدول الخليجية من دون التعرض لرسوم جمركية تستحق الذكر. ومن ثم فلا يتوقع حدوث زيادة كبيرة في واردات هذه الدول من السلع الصناعية^(٢٦)، أما بالنسبة إلى الدول العربية الأخرى فقد يستفيد بعض هذه الدول من التحرير الجزئي لأسواق المنسوجات

(٢٤) يفكر بعض المصادر أن دول الخليج قد تحقق زيادة قدرها ٣ مليارات دولار في صادراتها من البتروكيماويات إلى دول الاتحاد الأوروبي. انظر: القيس، ١٩٩٤/٣/٢٤، ص ٣٧.

(٢٥) صفاً لدراسة جامعة الدول العربية المشار إليها في الهامش رقم (١٢).

(٢٦) انظر: Evans and Walsh, *The EIU Guide to the New GATT*, p. 117.

والملابس، مثل مصر والمغرب وتونس، وإن كان مدى الاستفادة سيتوقف على الجهود التي تبذل لرفع مستوى الجودة وتخفيض التكلفة.

٥ — إن تحرير الخدمات وحماية حقوق الملكية الفكرية ليسا في صالح الدول العربية بوجه عام. صحيح أنه قد تكون هناك إمكانية لاستفادة بعض الدول في بعض الحالات، كما في حالة السياحة وحماية حقوق المؤلفين والفنانين الوطنيين في مصر، لكن من المتوقع أن تكون الخسائر أكبر من جراء المزاومة الأكبر لموردي الخدمات الأجانب في الأسواق العربية، والتكاليف الأكبر للحصول على الثقة وحقوق التصنيع واستخدام العلامات التجارية والبرمجيات.

٦ — ليس من المنتظر حدوث تدفق كبير للاستثمارات الأجنبية على الدول العربية، حيث أن غالبية هذه الدول قد سعت لتحسين مناخ الاستثمار من خلال التشريعات التي تتضمن امتيازات وحوافز خاصة للمستثمرين الأجانب، وكذلك من خلال تذييل العقوبات الإدارية والبيروقراطية. كما أن بعض القيود التجارية المطلوبة إزالتها بالنسبة إلى الاستثمارات الأجنبية ربما تكون غير قائمة في الكثير من الدول العربية، سواء لأنها لم تكن تفرضها من قبل كما في الدول الخليجية، أو لأنها أزلتها في إطار برامج الاستقرار والتكيف الميكلي، كما هو الشأن في الدول العربية التي نفذت مثل هذه البرامج.

٧ — إن الاحتمالات، في ضوء ماسبق، تبدو ضئيلة لحدوث زيادة ضخمة في الصادرات نتيجة لتحرير التجارة في ظل السياسات الراهنة في معظم الدول العربية، ربما باستثناء النفط والبتروكيماويات وبعض الخضروات والفواكه. ومن جهة أخرى، فإن الاحتمالات قوية لزيادة الواردات نتيجة ارتفاع فاتورة الغذاء المستورد ونتيجة ارتفاع كلفة استيراد الثقة والمنتجات المرتبطة بملكية فكرية، وكذلك نتيجة تخفيف أو إزالة قيود الاستيراد على المشروعات الأجنبية العاملة في الدول العربية، فضلاً عن زيادة الواردات من السلع الصناعية على الأقل بالنسبة إلى الدول غير الخليجية. ومعنى ذلك أن الكثير من الدول العربية سوف يتعين عليه مواجهة أعباء مدفوعات دولية أكبر، وربما عجوزات أكبر في موازين

المدفوعات. وهذا قد لا يحدث، بالضرورة، فوراً، حيث إن بعض الإعفاءات للدول النامية قد يُوجَل هذا الموقف بضع سنوات. وربما تستطيع مصر وبعض الدول اإخلىجية التي تمتلك رصيداً كبيراً من الاحتياطات الدولية مواجهة هذه الأعباء الاضافية (ولو إلى حين)، لكن الأمر سيكون أكثر صعوبة بالنسبة إلى معظم الدول العربية الأخرى التي تعاني ضعفاً شديداً في قدرتها على الوفاء بالتزاماتها الدولية.

٨ — من الممكن أن تواجه بعض الدول العربية مشكلات مالية بسبب فقدان جانب من الموارد التي كانت تأتيها من التعريفات الجمركية المرتفعة، والتي ستضطر إلى تخفيضها بموجب قبولها الاتفاقات الجديدة للتجارة الدولية. وربما يعوض لنقص في التعريفات زيادة حجم الواردات بالنسبة إلى بعض الدول. لكن هذا قد يعني تفادي المشكلة المالية بخلق مشكلة أخرى في ميزان المدفوعات. كذلك قد يؤدي تخفيض الدعم الذي يُدفع إلى منتجي بعض السلع إلى الحد المسموح به للدول النامية (كالتصريح في السعودية مثلاً)، إلى تخفيف الضغط على الاتفاق العام. والشيء نفسه ينطبق على دعم الصناعات في الكثير من الدول العربية. لكن من الوارد كذلك تحويل الكثير من الدعم الحالي الذي يوجه إلى صناعة بعينها أو إلى قطاع بعينه بعد فترة السماح المحددة للدول النامية، إلى دعم عمومي وهو الدعم المسموح في اتفاق الدعم. وهذه الأمور في حاجة إلى دراسة مستفيضة بالنسبة إلى الدول العربية التي يعاني معظمها عجوزات كبيرة في مائته العامة (بما في ذلك دول الخليج). كما أن مثل هذه الدراسة مهمة كذلك لبعض الدول العربية (مثل مصر) التي استطاعت تحقيق خفض كبير في نسبة عجز الموازنة إلى الناتج المحلي في إطار برنامج التكيف الهيكلي.

وبعد، فمثل كانت مجرد أمثلة لبعض الآثار المتوقعة في بعض القطاعات، في بعض الدول العربية. وهي، بطبيعة الحال، لا تغني عن الدراسة التفصيلية للآثار في مختلف القطاعات في كل دولة على حدة. وهذا يقتضي استخدام نماذج كمية مركبة

يمكنها استيعاب مختلف الآثار السلبية والإيجابية واستخلاص الأثر الصافي في كل دولة . كما أنه يستلزم أمرين : أولهما الدراسة المتعمقة للاتفاقات الجديدة والمحددة للتجارة الدولية لتبين ما تنطوي عليه من التزامات ومزايا في مختلف القطاعات بشكل تفصيلي ؛ وثانيهما الدراية الكافية بخصائص الدولة موقع الدراسة في ضوء العوامل المحددة للآثار والتي سبق إيرادها في الفقرة « ثالثاً » من هذا المقال .

خاتمة : ما العمل ؟

طالما أننا نعيش في عالم يرسم الأغنياء فيه « قواعد اللعبة » وطالما أن تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي العالمي في مواجهة الأغنياء والمنافسين الآخرين تحتاج وقتاً ليس بالقصير ، سوف يكون التعايش ، بدرجة أو بأخرى ، مع النظام الجديد للتجارة العالمية أمراً لا مفاص منه . وفي هذه الظروف لا مفر أمام الدول العربية ، وسائر الدول النامية بالطبع ، من سلوك سبيلين في آن واحد : أولهما العمل على تقليل الخسائر المحتملة واعتماد الفرص الجديدة التي يتيحها النظام ، وتحويل هذه الفرص من فرص نظرية إلى فرص واقعية ؛ وثانيهما إعادة هيكلة الاقتصادات العربية بقصد بناء قوتها الذاتية وتخفيض درجة اعتمادها على الخارج وتحسين وضعها في نظام تقسيم العمل الدولي . وفيما يلي بيان لكل من هذين السبيلين :

السبيل الأول

السعي لتدنية الخسائر المتوقعة من النظام الجديد للتجارة العالمية وتعظيم المكاسب المحتمل أن يؤدي إليها ، وتحويل الفرص المحتملة إلى فرص فعلية . وفي الواقع أن الوسائل المتاحة للنجاح في هذا السعي ليست بالقليلة . وحسبنا أن نذكر بعض أمثلة ها فيما يلي :

١ - الفهم العميق للنصوص ، وما وراء النصوص ، التي تضمنتها الاتفاقات الجديدة من جانب كل دولة ، بل ومن جانب الدول العربية مجتمعة وبالتعاون مع الدول النامية الأخرى . فذلك أمر مهم للغاية من أجل أن تستطيع أن تتبين على وجه الدقة ماهية الفرص والإمكانات المتاحة لها بالنسبة إلى كل موضوع من جهة ،

وطبيعة المخاطر والتحديات المحتمل أن تواجهها من جهة أخرى. كما أن الدراسة المدققة للاتفاقات مهمة للتعرف إلى النواحي التي تتمتع فيها الدولة بمعاملة تفضيلية أو باستثناءات خاصة. وهذه النواحي ليست قليلة. ونظراً إلى أهميتها البالغة نرصد فيما يلي عدداً منها على سبيل المثال وإعادة التأكيد:

أ — التدرج في خفض التعريفات على الواردات الزراعية والفترات الأطول للتنفيذ في ما يتعلق بإلغاء بعض القيود على التجارة في السلع الزراعية أو بعض صور الدعم الزراعي، والإعفاء من تحويل القيود التعريفية على الزراعة إلى قيود تعريفية بالنسبة إلى بعض المنتجات الزراعية، وصور الدعم الزراعي المسموح بها على سبيل الاستثناء، بما في ذلك دعم الصادرات.

ب — المعاملة التفضيلية بالنسبة إلى ما قد تفرضه الدول الصناعية من إجراءات وقائية على بعض رداها من المنسوجات والملابس، وكذلك على بعض المنتجات الأخرى، وإمكانية احتفاظ الدول العربية بإجراءات وقائية لفترات أطول.

ج — الاستثناء من إلغاء بعض أشكال الدعم المخطور على الصادرات والدعم المخطور الموجه نحو تفضيل المنتجات المحلية على المنتجات المستوردة المثلثة، وكذلك الدعم في إطار برامج الخصخصة.

د — الحدود الدنيا للدعم ولإغراق التي لا تستوجب المساءلة.

هـ — المدد الأطول المسموح بها لإلغاء القيود التجارية ذات الأثر في الاستثمار، وإمكانية فرض مثل هذه القيود خلال الفترة الانتقالية على بعض المشروعات الجديدة، وفترة السماح الأطول للتخلص من القيود التجارية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

و — المرونة المتاحة للدول العربية، والدول النامية عموماً، في تحرير القطاعات المختلفة للتجارة في الخدمات من ناحية فرص الاختيار في تحديد الالتزامات، مع إمكانية الالتزام بفتح قطاعات أقل للمنافسة وإمكانية وضع بعض الشروط على موردي الخدمات التي سيتم فتح أسواقها.

٢ — اغتنام الفرص المتاحة للضغط من أجل تمديد فترات التمتع بالأعفاءات من تطبيق بعض القواعد ومن أجل الاحتفاظ بالمعاملة التفضيلية في المفاوضات المقبلة. وهذا يقتضي عملاً جماعياً ليس فقط على المستوى العربي، بل على مستوى الدول النامية ومحافلها الإقليمية والدولية، فضلاً عن السعي لكسب تعاطف الدول الصناعية مع هذا المطلب، إذ ليس من المتصور نظرياً أو عملياً أن تتمكن الدول النامية من إنجاز التنمية خلال خمس أو عشر سنوات، حتى ينتهي معظم صور المعاملة التفضيلية بعد انتهاء مثل هذه الفترة القصيرة.

٣ — المتابعة الدقيقة لمدى التزام الدول الأخرى، وخصوصاً الدول المتقدمة، بالتزاماتها في النظام الجديد، ولدى استجابتها للدعوة المتضمنة في الكثير من الاتفاقات والتفاهات والقرارات الوزارية وإعلان مراكش لتقديم معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً إلى الدول النامية، ولتقديم العون الفني والمالي الذي يساعدها على تلبية متطلبات النظام الجديد وزيادة مساهمتها في التجارة العالمية للخدمات. وهذا فضلاً عن الالتزام بتعويض الدول الأقل نمواً والدول النامية المعتمدة على الاستيراد الصافي للغذاء من الإرتفاع المتوقع في الأسعار العالمية للمواد الغذائية. وهنا أيضاً يكون لجهود الجماعي على المستوى العربي ومستوى الدول النامية أهمية بالغة ومردود أكبر.

٤ — الحرص على التمثيل الجيد، كمياً وكيفياً، للدول العربية في المجالس واللجان والهيئات المختلفة لمنظمة التجارة العالمية. فهذه هي الساحة المباشرة لاتخاذ القرارات المتعلقة بالتجارة العالمية. ومن ثم سوف تتوقف قدرة الدول العربية على زيادة المكاسب وتدنية الخسائر والحصول على معاملة متميزة وأكثر تفضيلاً على قدر تمثيلها وقدرة ممثلها في المنظمة الجديدة. وهذا الأمر يجب ألا يتترك لتمصادفات، بل أن يخضع لتسيق دقيق من جانب الدول العربية، لضمان حضورها القوي في المجالس واللجان والهيئات كلها. وتزداد أهمية هذا الأمر في ضوء ما هو معروف من احتمال الدخول في مفاوضات في عدد من الموضوعات

الحساسية، مثل قوانين العمل وإجراءات حماية البيئة التي تزعم الدول المتقدمة أنها من أسباب حصول الدول النامية على مزايا نسبية غير مريرة في بعض قطاعات التجارة العالمية.

٥ — رفع مستوى الكفاءة الانتاجية في مختلف القطاعات الانتاجية العربية وتطوير المنتجات من حيث الجودة والمواصفات، وتدنية تكاليف الانتاج والتسويق، لمواجهة المنافسة في الداخل، ولتتمكن من اغتنام فرص فتح الأسواق في الخارج. والمسؤولية هنا تقع ليس فقط على القطاع العام وحده الذي يتعين عليه تحديث هياكله وإدارته وأساليب انتاجه (وليس بالضرورة عن طريق الخصخصة)، بل إنها تقع أيضاً على القطاع الذي اتسعت أمامه مجالات العمل في الاقتصادات العربية بشكل ملحوظ لما يقرب من عقدين من الزمان، من دون أن يسف ذلك عن انجازات بالقدر الذي كان مأمولاً أو متوقفاً. ومن أهم الأمور التي يتعين على القطاع الخاص العربي مراعاتها ما يلي:

أ — ضرورة العمل بأفق زمني أطول مما اعتاد عليه، بحيث لا يتعجل الربح الكبير، واستعادة رأسماله مضاعفاً في غضون سنوات قليلة. وهو الأمر الذي أدى إلى عدم دخوله بعض المجالات، وإلى ارتفاع تكلفة انتاجه وضعف قدرته على المنافسة في الكثير من المجالات التي دخلها.

ب — إيلاء قضية البحث والتطوير الثقافي اهتماماً، سواء في الوحدات الانتاجية الكبيرة، أو من خلال تعين الغرف والاتحادات الصناعية والتجارية وجمعيات رجال الأعمال والحكومة، في إنشاء مراكز مشتركة للبحث والتطوير والاستشارات والمعلومات في القطاعات المختلفة.

ومن جهة أخرى، يتعين على الحكومات العربية أن تأخذ التنمية مأخذ الجد، وأن تساعد على تحويل الفرص المحتملة للاتفاقات التجارية الدولية الحديثة إلى فرص فعلية. ويتعين، بوجه خاص، العمل على رفع الكفاءة والجودة ورفع مستوى القدرة التنافسية للمنتجات العربية من خلال طرق مختلفة، منها على سبيل المثال ما يلي:

١ - مراجعة نظم الضرائب والأتاوى الأخرى بما يجد من أثرها السلبي في تكلفة المنتجات ، ومن ثم في قدرتها التنافسية .

٢ - توفير اعتمادات أكبر ودعم أقوى للتعليم والبحوث العلمية والتطوير التقاني ، وربط مراكز البحوث والتطوير بالوحدات الانتاجية ، باعتبار أن القدرة التقانية أصبحت من أهم اندخلات في صناعة الميرة النسبية . ويتصل بذلك تكوين مراكز لبحوث الانتاجية والقدرة التنافسية في القطاعات المختلفة بالتعاون مع قطاعي الأعمال العام والخاص .

٣ - المساعدة على إعادة هيكله بعض القطاعات لزيادة القدرة التنافسية لوحداتها من خلال الاستفادة من وفورات الحجم الأكبر والتخصص وتقسيم العمل . ولهذا أهمية خاصة في قطاعات متعددة ، من أهمها قطاعات الخدمات المالية كالبنوك وشركات التأمين وشركات الطيران والسياحة . وهنا مجال كبير للتعاون على المستوى القطري والقومي في تحويل الوحدات الصغيرة إلى وحدات أكبر عن طريق الدمج .

٤ - توفير المعلومات عن الاتفاقات الجديدة وعن الفرص المتاحة للنفاذ إلى الأسواق الخارجية للمنتجين والمصدرين في القطاعين العام والخاص .

٥ - فرض الانضباط على الصناعة ، وعلى قطاعات التصدير من خلال مراقبة المواصفات الفنية والمعايير الصحية واشتراطات السلامة ، وإتاحة المعلومات الفنية التي تمكن المشروعات ، من زيادة درجة التزامها هذه المعايير والمواصفات ، فضلاً عن تطويرها إلى ما هو أفضل .

السييل الثاني

العمل الجاد ومن دون هواده من أجل بناء القوة الذاتية الاقتصادية والتقانية العربية ، قطرياً وجماعياً ، وإعادة هيكله الاقتصادات العربية بقصد تقليل اعتمادها على الخارج من جهة أولى ، واكتساب مزايا نسبية للتمكن من التصدير في

عدد من القطاعات ذات الأولوية من جهة ثانية، والحصول على موقع أفضل في نظام تقسيم العمل الدولي من جهة ثالثة .

فهذا هو الطريق الطويل والعلاج الجذري الذي ليس منه بديل من أجل تقوية مركز الدول العربية في النظام الاقتصادي والتخلص من عهود التبعية والانقياد والاستسلام لضغوط الدول المتقدمة . وعلينا أن نسلك هذا الطريق ، سواء أكان الأغنياء سيلتزمون بنصوص الانفاقات الجديدة وفحواها أم أنهم سيتجهون إلى السياسات الحمائية مثلما فعلوا في فترات سابقة .

والمهم في هذا الصدد أن نتخلص من كثير من الأوهام حول حرية التجارة والنمو الاقتصادي التي همتها إلينا رياح الانفتاح وبرامج الاستقرار والتصحيح الهيكلي . فالحمائية ليست عيباً ، بل هي ضرورة للتصنيع . والدول المتقدمة ، وكذلك الدول الصناعية الجديدة ، لم تكف عن الحماية ولم تفتح أسواقها على مصارعها على الرغم من تحولها إلى مراكز قوى صناعية ذات بأس شديد . لكن العيب يكمن في الأسلوب الخاطيء الذي طبقت به الحماية في الكثير من الصناعات العربية .

فبدلاً من أن تكون الحماية إجراءً مؤقتاً بأجل محدد يعين الصناعة الناشئة على تثبيت أقدامها وتطوير قدرتها على المنافسة ، مع التدرج في تخفيف الحماية وفق جدول زمني محدد لتطوير القدرة التنافسية ، تحولت الحماية إلى « طريقة حياة » أو إلى « إدمان » من الصعب التخلص منه . وبدلاً من اعتبار الحماية مجرد سياسة ضمن حزمة مترابطة من السياسات الضرورية للنهوض بالقدرات التنافسية والاقتصادية للصناعة الوطنية ، نُظِر إليها على أنها سياسة كافية في حد ذاتها لإحداث النهضة الصناعية . ولذا ، فإنه من الأهمية بمكان تطوير أساليب الحماية على النحو الذي تتخصص فيه من مثالبها السائقة ، بدلاً من الانسياق وراء الدعوة الخاطئة إلى التحرير .

وفي هذا الصدد ينبغي مراعاة الاعتبارات التالية عند تطبيق سياسات الحماية والدعم للصناعة في الدول العربية :

١ — ربط الحماية الممنوحة لأية صناعة بأجل زمني محدد : تتناقص الحماية خلاله

تدرجياً، حتى تنتهي كلية بانتهاء هذا الأجل. فالقياس الصحيح لنجاح أية صناعة ناشئة هو قدرة هذه الصناعة على الاستغناء عن الحماية التي تمتعت بها في مرحلة النشأة، وعدم تحول الحماية إلى سمة دائمة تلازم الصناعة مهما امتد بها العمر.

٢ — النظر إلى الحماية كظرف يتيح الفرصة للصناعة المحمية وللدولة، كي تتخذ إجراءات فنية وتنظيمية وتسويقية من أجل النهوض بكفاءة الانتاج وبناء القدرة التنافسية. فالحماية ليست علاجاً في حد ذاتها، وإنما هي مناخ مناسب لتعاطي العلاج اللازم لتطوير الصناعة الناشئة. ومن ثم يجب أن يصحب إجراءات الحماية برنامج متكامل لرفع القدرات التقنية والاقتصادية للصناعات المحمية.

٣ — من أهم عناصر البرنامج المتكامل للنهوض بالصناعة تقنياً وإدارياً، وتسويقياً، ما يلي: توفير إجراءات وقائية ضد استرخاء الصناعات المحمية، مثل اشتراط تصدير نسبة معينة من انتاجها في مرحلة مبكرة نسبياً ولو بتقديم بعض الدعم للصادرات؛ توفير الدعم الفني والمالي لتمكين إدارة الصناعة الناشئة وعمالها من إتقان التقانة الوافدة وتطويعها وتحسينها في مرحلة لاحقة؛ إنشاء مؤسسات للبحوث والتطوير في مجال الصناعات المحمية وربطها ربطاً محكماً بهذه الصناعات ومراقبة مدى نليتها لأحتياجات التطوير فيها؛ دعم جهود التدريب والتطوير داخل الصناعات الناشئة وتوفير المعلومات عن التقانة والأسواق؛ الاستئثار الحكومي في مجال التعليم والتدريب من أجل توفير المهارات اللازمة للنهوض بالصناعات المحمية، وأخيراً، وليس آخراً، العمل على إيجاد درجة من المنافسة المحمية في ما بين الماشآت العاملة في المجال نفسه المنتمع بالحماية، كلما أمكن ذلك.

٤ — المتابعة والمراقبة الدقيقة للتطور في أداء الصناعات المحمية عبر الزمن، وكذلك لتغيرات في الظروف المحيطة بتطور هذه الصناعات محلياً ودولياً، واتخاذ الاجراءات اللازمة من حوافز وروادع وغير ذلك، لمنع هذه الصناعات من

التكامل أو التراخي أو الترهل .

ومن جهة أخرى، فإنه من نافذة القول التأكيد على أهمية العمل الاقتصادي العربي المشترك في إحداث النهضة التنموية لكل قطر عربي، والأقطار العربية مجتمعة . وينبغي ألا يصرّفنا الاهتمام بالاتفاقات الجديدة للتجارة الدولية وتوجهاتها نحو الليبرالية الاقتصادية عن متابعة التزايد المستمر في التجمعات الاقتصادية الإقليمية . ولا شك في أن إنعاش العمل الجماعي العربي في المجال الاقتصادي والتقني، والمجال التنموي بوجه عام، هو أحد السبل الضرورية لكسر حلقة التخلف وبناء القدرة العربية على مواجهة التحديات الجديدة .

ولعل أحد الأدنى الذي ينبغي علينا عممه من منظور النظام الجديد للتجارة العالمية هو إجراء دراسة مدققة لاتفاقات التعاون العربي القائمة، سواء الثنائية أو المتعددة الأطراف، التي تنطوي على تبادل مزايا تجارية غير قابلة للتعميم على الدول الأخرى غير المنضمة إلى هذه الاتفاقات، وخصوصاً الدول غير العربية . فهناك خطر لإلغاء مفعول هذه الاتفاقات بدعوى أنها لا تنطوي على قيام اتحاد جمركي أو منطقة تجارة حرة، وهي الأشكال المسموح لها في الغات لعدم تطبيق مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية على المزايا الإقليمية . وليس من المستبعد أن يطالب بعض الدول غير العربية بالتمتع بمزايا هذه الاتفاقات عملاً بهذا المبدأ^(٢٧) .

وإذا تجاوزنا الحد الأدنى المشار إليه أعلاه، فإن طريق العمل الاقتصادي العربي المشترك يبقى رحباً فسيحاً . وهو يتسع لصور شتى ولدرجات متنوعة من التعاون الاقتصادي القائم على مصنحة الأطراف المشاركة فيه، ابتداء من التعاون الثنائي، ومروراً بالتعاون بين دول عربية عدة، وانتهاءً بالتعاون بين الدول العربية جميعها . وعلى الرغم من أن دعاء التكامل الاقتصادي العربي قد أسهبوا في بيان الصور والأشكال البديلة

(٢٧) أثبتت هذه النقطة في: عبد الفتاح، «العرب والحلات» .

للتعاون بين الدول العربية بما يعني عن تكرارها^(٢٨)، فإن الوطن العربي ما زال بحاجة إلى إجراء المزيد من الدراسات العلمية الكمية التي تبين جدوى الصور المختلفة من التعاون للأطراف المرشحة للمشاركة فيه. ولا شك في أن إنجاز مثل هذه الدراسات العلمية يمكنه أن يسهم في إزالة بعض الوسواس والحساسيات التي تعترض التعاون العربي. إذ إن الكثير منها مبني على ظنون لا تستند إلى حساب اقتصادي دقيق لمنفع الصافي الذي من الممكن أن يعود على كل طرف من المشاركة في الصور المختلفة للعمل الاقتصادي العربي المشترك. ويعتبر إنجاز هذه الدراسات الكمية خطوة مهمة لإضفاء المزيد من الواقعية والعلمية على الدعوة إلى العمل الاقتصادي العربي المشترك بوجه خاص، وعلى دعوة الوحدة العربية بوجه عام. وتكتسب هذه الخطوة أهمية مضاعفة في الفترة الراهنة التي تشهد جهوداً مكثفة لترويج صور بديلة من التعاون الاقليمي في الشرق الأوسط، من جانب أطراف غير عربية لها تاريخ طويل في ضرب المصالح العربية وإثارة عوامل الفرقة والضعف بين الدول العربية.

(٢٨) انظر مثلاً: عماد حمود الإدلم، مستقبل التنمية العربية والعمل الاقتصادي العربي المشترك (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، ١٩٩٣).

الاعتماد المستندي في التجارة الدولية

د. جاك الحكيم*

أهداف الاعتماد المستندي:

إن البضائع المعدة للاستيراد يتعذر على الغالب دفع ثمنها نقداً لعدم اجتماع المشتري مع البائع لكي يعاين المبيع ويدفع ثمنه فور تسليمه. وحيث أن البائع لا يرغب عادة في نقل ملكية المبيع وحيازته قبل قبض الثمن والمشتري يخشى دفع الثمن قبل معاينة المبيع والتأكد من سلامته وتسلمه أصولاً، فقد أوجد التعامل وسطاء يقومون بهذه المهام لحساب الطرفين. فتقوم شركات المراقبة (Sociétés de surveillance tendence companies) بمعاينة المبيع لحساب المشتري وتصدر شهادة بانطباقه على المواصفات. ويقوم الناقل بتسليم المبيع لحساب المشتري ويتحقق من صحة وزنه وتعداده وخلوه من الآفات الظاهرة ويصدر بذلك وثيقة شحن أو سند نقل بري أو جوي. وتتوسط المصارف بين البائع والمشتري فيقوم مصرف المشتري بإبلاغ مصرف البائع (أو مصرف آخر من مراسليه) وجوب دفع ثمن البضاعة (مع قسط التأمين وأجرة النقل إن دخلت في الثمن) مقابل تسليم مستندات البضاعة (وثيقة النقل

* أساء في القانون البحري جازر على «الكريجه» من كليات الحقوق الفرنسية. وجماء بارز في سوريا وعمل الصعيد العربي والدولي، ومشاور حقوقى لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

وهذه المحاضرة قدمت في ندوة سوق التجارة الدولية حول موضوع عقود البيع والنقل والمستندات المصرفية التي نظمتها اللجنة الوطنية السورية لعرفة التجارة الدولية بدمشق يوم ١٤ / ١ / ١٩٩٥.

وشهادة المراقبة وفاتورة البائع وشهادة المنشأ وشهادة التأمين والشهادة الصحية وغير ذلك من المستندات) فيتحقق من انطباقها على شروط التعاقد ويدفع الثمن إلى البائع ويرسل إلى المشتري عن طريق مصرفه المستندات التي تثبت انطباق البضاعة على المواصفات وتتيح له تسلمها من الناقل وتخليصها لدى الجمارك وقبض التعويض المترتب عن تأخيرها من الأخطار عند الاقتضاء. وبفضل هؤلاء الوسطاء لا يدفع المشتري الثمن إلا بعد تسلمه المبيع المنطبق على المواصفات عن طريق الوسطاء المذكورين ولا يتخلى البائع عن المستندات التي تتيح للمشتري تسلم المبيع إلا مقابل قبضه الثمن وملحقاته، فيصبح الاستيراد بمثابة الشراء نقداً. ولا يقتصر فتح الاعتماد على دفع ثمن البضائع، إنما يتناول أيضاً دفع قيمة أي خدمة أو عمل إلى من يؤديهما مقابل مستندات معينة تثبت أداءهما خلال مهلة معينة وبشروط معينة، كتنفيذ مقاوله أو وكالة أو الحصول على حكم قضائي. وقد لا ينصب تعهد المصرف على دفع قيمة الاعتماد فور تسلم مستنداته إنما يتناول تأجيل الدفع حتى انقضاء أجل معين (ويطلق عليه «الدفع المؤجل»).

Paiement différé (differed paiement)

أو قبول أسناد تجارية (ويطلق عليه «الاعتماد بالقبول») أو تداولها — أي حسنها — (ويطلق عليه «الاعتماد بالتداول») — المواد ٢ و ٩ من القواعد الموحدة.

تعريفه ومجمله :

وعليه يمكن تعريف الاعتماد المستندي بأنه تعهد من مصرف أو أكثر بأن يدفع إلى المستفيد مبلغاً معيناً مقابل تسليم مستندات معينة خلال مهلة معينة. ويصدر هذا التعهد بموجب كتاب اعتماد lettre de crédit-L/C (letter of credit) بوجه مصرف (يطلق عليه «فاتح الاعتماد» أو «مصدر الاعتماد») banque émettrice (issuing bank) إلى مراسل له (يطلق عليه «المصرف المسمى») banque désignée (nominated bank) في موطن المستفيد يتضمن طلب الدفع وشروطه.

أحكام الاعتماد المستندي :

خلا قانون التجارة من أي نص حول الاعتماد المستندي رغم شيوعه في التجارة الدولية وقد قامت غرفة التجارة الدولية بجمع القواعد التي استقر عليها التعامل الدولي بهذا الصدد في مؤتمر فيينا عام ١٩٣٣ ، باسم القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية *Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire* (Uniform customs and practice for documentary credits)

وقد عدلت تباعاً في أعوام ١٩٦٢ و ١٩٧٤ و ١٩٨٣ و ١٩٩٣ وتبناها معظم المصارف العاملة وقضت باعتمادها في عقودها مع زبائنها فأصبحت تستمد قوتها الإلزامية من اتفاق الأضراف ومن تعبيرها عن العرف التجاري في هذا المضمار .

وقد نشرت غرفة التجارة الدولية النص المعدل عام / ١٩٨٣ برقم ٤٠٠ وعام / ١٩٩٣ برقم ٥٠٠ (تبعاً لترقيم المتبع في نشرات الغرفة) / هذا النص الأخير هو الذي اعتمدهنا في هذا البحث وأطلقنا عليه اختصاراً « القواعد الموحدة » . وأتبعنا كل قاعدة بذكر رقم المادة التي تناولها فإذا لم ينبع ذكرها بيان مصدر آخر علم أنها تتناول القواعد الموحدة .

ولقد استهدفت هذه التعديلات تبسيط القواعد وتوسيع استعمالها وتوقيعها مع التعامل المصرفي وإيضاح مسؤولية المصارف وشروط نفاذ مختلف المستندات ولا سيما ورائق النقل .

ومادامت القواعد الموحدة تستمد قوتها الإلزامية من قبول أصحاب العلاقة بمضمونها ، فهي لا ترحح على القوانين الإلزامية التي تنظمها في البلد الذي يتم فيه فتح الاعتماد أو وفاؤه (المادة ٤ من قانون التجارة) .

أنواع الاعتمادات :

أوجد التعامل عدة صور لفتح الاعتماد وتنفيذه وأطلق على كل منها اسماً معيناً أخذ يشير إليها في المعاملات . ومن هذه الصور :

١ - الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء *Irrévocable*

وهو الذي يلتزم فيه المصرف الذي يصدر الاعتماد أو يعززه بإنفاذ مضمونه

(بالدفع أو القبول أو التداول) ما لم يوافق جميع أصحاب العلاقة (بمن فيهم المستفيد) على تعديله أو إنغائه (المادة ٩). أما إذا أمكن المصرف الرجوع عن تعهده دون موافقة المستفيد، أو إشعاره مسبقاً، أضحي الاعتماد «قابلاً للإلغاء» révoicable، ومثل هذا الاعتماد يترك لفاتح الاعتماد (ويطلق عليه «الأمْر» أو «الطالب» donneur d'ordre) (applicant) حرية التصرف بالاعتماد غير أنه يعرض المستفيد إلى خطر إنغائه بعد قيامه بشحن البضاعة أو القيام بالعمل الذي يمثل الاعتماد أجره.

٢ - الاعتماد المعرَّز (Crédit confirmé (confirmed credit)

وهو الذي يتعهد بموجبه المصرف الذي تبليغ كتاب الاعتماد من المصرف المُصدِّر بتنفيذه (سواء بالدفع أو القبول أو التداول) وبذلك يجد المستفيد في ذلك التعهد المباشر من المصرف الذي قام بتبليغه الاعتماد ضماناً إضافية إلى جانب الضمانة المتمثلة بتعهد المصرف المصدر (المادة ٩/ب).

وإذا حصر تنفيذ الاعتماد بالمصرف المصدر، قام ذلك المصرف بتكليف مراسله (ويطلق عليه «المصرف المسمَّى») (banque désignée (nominated bank) بدفع قيمة الاعتماد أو قبول الأَسَاد أو تداولها. ولا يذم المصرف المسمَّى بإنفاذ ذلك التكليف ما لم يسبق له تعزيز الاعتماد، فإذا قام بذلك وجب عليه إحالة المستندات إلى المصرف المصدر. وإذا نص كتاب الاعتماد على حرية تداوله، جاز تقديم المستندات لأي مصرف (المادة ١٠).

٣ - الاعتماد القابل للتحويل (transférable)

وهو الذي يجوز فيه للمستفيد (ويطلق عليه «المستفيد الأول») مطالبة المصرف الذي بلّغه الاعتماد أو عزَّزه أن يدفع قيمته إلى «مستفيد ثانٍ» أو أكثر في حدود قيمة الاعتماد (المادة ٤٨/أ). وليس للمستفيد تحويل الاعتماد على هذا الوجه إلا إذا أحازه كتاب الاعتماد صراحة (المادة ٤٨/ب). ولا يذم المصرف المعرَّز بإنفاذ هذا التحويل إلا ضمن الحدود التي يقبل بها صراحة (المادة ٤٨/ج). فإذا قبل بإنفاذه، أضلق عليه «المصرف المحوَّل». (banque transférante (transferring bank) وإذا كان تنفيذ الاعتماد يتناول القبول أو التداول، انصب التحويل على ما ذكر. وتحويل الاعتماد على هذا

الوجه يتيح للمستفيد الأول تدارك السلع والخدمات التي يتناولها الاعتد من مورد آخر وبشمن أدنى أو شروط أفضل دون إعلام فاتح الاعتد (المشتري أو صاحب العمل) بالأمر — وعليه في هذه الحالة أن يوجه للمصرف المعزز تعليمات صريحة بهذا المعنى وأن يوافيه بمستندات صادرة عنه لا عن المحال إليهم («المستفيدين») — المادة ٤٨ فقرة ٤/ح و/ي. وعليه يخضع تحويل الاعتد إلى نفس شروط الاعتد الأصلي مع إمكانية تخفيض الثمن والسعر الإفرادي ومهل نفاذ الاعتد («صلاحيته») وتقديم المستندات وشحن البضاعة وإمكانية زيادة الأخطار المؤمن منها (المادة ٤٨/ي).

وفي حالة تحويل الاعتد إلى عدة مستفيدين ثانويين، يعد كل منهم مستقلاً عن الآخرين ويجوز لأحدهم مثلاً رفض تعديل الاعتد الذي قبل به غيره (المادة ٤٨/ب).

ويتحمل المستفيد الأول نفقات تحويل الاعتد (المادة ٤٨/و).

ولا يجوز تحويل الاعتد إلا مرة واحدة فليس للمحال إليهم الثانوي إعادة تحويله لغيرهم ما لم ينص كتاب الاعتد على ذلك. غير أنه يجوز للمستفيد الثاني التنازل عن التحويل وردّه عن المستفيد الأول (المادة ٤٨/ز).

وإذا لم يذكر في كتاب الاعتد أنه «قابل للتحويل»، جاز مع ذلك تنازل المستفيد للغير عن عوائده عن طريق حوالة حق عادية لا تخضع لقواعد تحويل الاعتد المستندي (المادة ٤٦).

الاعتد القابل للتجديد (revolving)

هذا الاعتد يجوز تجديده دونما حاجة لتديله. وقد يكون قطعياً أو قابلاً للإلغاء. أما التجديد فقد ينصب على مدة نفاذه (أو «صلاحيته») أو قيمته. فإذا تناول التجديد مدة النفاذ، تعهد المصرف بدفع قيمته للمستفيد خلال فترات متعاقبة — كل شهر أو كل ثلاثة أشهر مثلاً. فإذا لم يتقاضى المستفيد خلال إحدى الفترات المتعاقبة قيمة الاعتد المخصصة له، أمكنه تحويل الرصيد إلى الفترة التالية (وهذا ما يطلق عليه «الاعتد المترام» (cumulative)). أما إذا سقط حقه في الرصيد، سمي الاعتد «غير مترام» (non cumulative).

وإذا انصب التجديد على القيمة، جاز للمستفيد استيفاء قيمة الاعتماد مرات متعاقبة خلال فترة نفاذ الاعتماد، مما يجعل قيمته الإجمالية غير محددة. ولتلافي هذا المحذور، تحدد هذه القيمة الإجمالية في كتاب الاعتماد، بحيث يحظر تجاوزها نتيجة الدفعات المتجددة. ولا يعدّ الاعتماد متجدداً إذا جاز استيفاء قيمته على دفعات مجزأة (المادة ٤٠).

٥ - الاعتماد القابل للتجزئة (divisible)

وهو الذي يجوز فيه سحب قيمة الاعتماد على دفعات مجزأة تبعاً لقيمة كل شحنة أو خدمة جزئية. والتجزئة هي الأصل ما لم تحظر صراحة في كتاب الاعتماد (المادة ٤٠ أ) وفي هذه الحالة يعدّ الاعتماد « غير قابل للتجزئة » (indivisible).

٦ - الاعتمادات المتقابلة (back to back).

إذا أراد المستفيد تحويل الاعتماد إلى الغير (ولاسيما إذا لم يكن الاعتماد قابلاً لتحويل) أمكنه فتح اعتماد آخر إلى ذلك الغير بنفس شروط الاعتماد الأصلي الذي يصبح في هذه الحالة ضماناً لدى المصرف الذي بنى الاعتماد الأصلي وأصدر الاعتماد الثاني. وفي هذه الحالة، يلتزم المستفيد الأصلي بدفع قيمة الاعتماد الثاني ونفقات إنفاذه إلى المصرف المذكور سواء أمكنه استيفاء قيمة الاعتماد الأصلي أم لا. وفي حال استيفائه قيمة الاعتماد الأصلي، تصبح هذه القيمة ضماناً لدى المصرف الذي بنى الاعتماد الأصلي. وقد يطلب المستفيد الأول إلى مصرفه إصدار الاعتماد الثاني وإن لم يتم بتبليغ الاعتماد الأصلي أو تعزيره وذلك مقابل ضماناً أخرى. ويطلق على الاعتماد الثاني في هذه الحالة « الاعتماد المقابل » (counter-credit).

٧ - الاعتماد مع التسليف (Red clause credit)

وهو الاعتماد الذي يجيز للمصرف الذي يبنّي الاعتماد أو يعززه أن يسلف للمستفيد قيمة الاعتماد كلياً أو جزئياً قبل تقديم المستندات. وقد أُنشئت عليه المصارف « اعتماد البند الأحمر » لأنّ بند التسليف كان يدرج في كتاب الاعتماد باللون الأحمر لفتت بصر فاتح الاعتماد إلى حضور البند المذكور، إذ إنه يلزم بدفع قيمة الاعتماد ونفقاته حتى في حال عدم تقديم المستندات. وهذا البند يتيح للمستفيد تدارك

البضائع أو الخدمات التي يتناوفاها الائتقاد من الغير قبل شحنها أو تقديم مستنداتها للمصرف المبلّغ وقد يستوفي المستفيد السلف مقابل مستندات يحصل عليها من الغير الذي يوافيه بالبضائع أو الخدمات المطلوبة فتشكل هذه المستندات ضماناً لمتاع الائتقاد .

٨ — كتب ائتقاد الضمان (stand-by letter of credit)

ويلتزم فيها المصرف بدفع قيمة الائتقاد في حال إخلال فاتح الائتقاد (« الأمر ») بالترام مترتب بذمته على أن يثبت نكوله بالمستند الذي يتوقف عليه دفع قيمة الائتقاد (كشهادة مراقبة أو تقرير خبرة أو محضر استلام توريدات أو أعمال) ويؤدي هذا الائتقاد دور كفالة حسن التنفيذ (garantie de bonne fin performance bond) .

المبادئ الأساسية للائتقاد المصرفي

١ — التعامل بالمستندات لا بالعقود والبضائع :

أوضحت المادة ٣ / أ من القواعد الموحدة أن :

أ — الائتقادات تشكل بطبيعتها صفقات مستقلة عن عقود البيع أو سواه التي تؤسس عليها . وليست المصارف معنية أو مرتبطة بأي شكل كان بهذه العقود حتى لو عطفتم عليها الائتقادات . وعليه فإن تعهد المصرف بموجب الائتقاد بالدفع أو بقبول عدة سندات أو وفائها أو بتداول أي الترام آخر أو وفائها لا يجوز لفاتح الائتقاد إبداء أي مطالبة أو دفع مؤسسه على علاقته بالمصرف المصدر أو المستفيد .

ب — ليس للمستفيد من الائتقاد في أي حالة الاحتجاج بالعلاقات التعاقدية القائمة بين المصارف أو بين فاتح الائتقاد والمصرف المصدر .

وأكدت المادة ٤ أن :

في عمليات الائتقاد لا يعنى جميع الأطراف إلا بالمستندات دون النظر إلى البضائع أو الخدمات أو الأداءات التي تعود إليها المستندات .

وأخيراً أوضحت المادة ١٥ أن « المصارف لا تلتزم بأي تعهد أو مسؤولية

بالنسبة لشكل الوثائق أو كفايتها أو دقتها أو صحتها أو تزويرها أو أثرها الحقوقي أو الشروط العامة أو الخاصة المدرجة فيها أو المضافة إليها . ولا يلتزم بأي تعهد و مسؤولية تتناول وصف البضائع التي يمثلها أحد المستندات أو كميتها أو وزنها أو نوعها أو حالتها أو تغليفها أو تسليمها أو قيمتها أو وجودها أو حسن النية أو الأفعال أو الامتناع عن الأفعال أو الملاءة أو الأداء أو السمعة التي تتناول الشاحنين أو الناقلين أو عملاء الترانزيت أو المرسل إليهم أو المؤمنين على البضائع أو أي شخص آخر .

وعليه فنقد يعجز فاتح الاعتماد عن تسلّم البضاعة التي سدد ثمنها من أصل الاعتماد نتيجة تزوير المستندات أو غش المستفيد أو خطأ الناقل دون أن يسأل المصرف الذي أصدر الاعتماد أو قام بإبلاغه أو تعزيره عن هذه الواقعة الغريبة عنه كما لا يسأل أي من هذه المصارف عن تعيب البضاعة أو هلاكها أو استحقاتها للغير أو النقص في قدرها لانحصار مهمتها في إجراء المطابقة بين المستندات المسلمة إليها وشروط الاعتماد والتأكد من تقديمها في الموعد المحدد وفي حدود قيمة الاعتماد . ولا يبقى لفاتح الاعتماد في هذه الحالة سوى الرجوع على المستفيد أو غيره من المسؤولين وفق القواعد العامة التي تنظم علاقتهم . ومن المؤسف أن عدداً كبيراً من المؤسسات العامة في بلادنا تجهل أو تتجاهل هذه القواعد الأساسية وتُنظر إلى المصرف كمؤسسات تضمن لها وفاء المتعاقدين معها بالتزامهم والأضرار الناجمة عن نكوفهم أو إغسارهم أو عن المخاطر التجارية أو الطبيعية التي تترتب على شراء البضائع أو نقلها أو تسليمها دون مراعاة شروط الاعتماد وانقضاء علاقة المصارف بتصرفات الأطراف المتعاقدين معهم وتعذر وقوفها على حقيقة معاملاتهم وظروفها . ومن المؤسف أكثر من ذلك تجاهل بعض المخام هذه القواعد البديهية وترتيبها المسؤولية على المصارف لعدم انطباق البضائع التي يعطيها الاعتماد على المواصفات أو عدم تسليمها إلى المشتري — فاتح الاعتماد — أو الحجز عليها قضائياً بناء على طلب البائع — مستفيد من الاعتماد . ولا ندري كيف يطمئن الناس إلى سلامة معاملاتهم وحرمة القانون عندما يتجاهل انقضاء مثل هذه القواعد البديهية^(١) .

١ — راجع مثلاً القرار الغريب الصادر عن محكمة النقض في ١٠ ٣ ١٩٩٤ ريف ١٠٢٧ (أ.س.م ٢٩٦٣)

٢ - اعتماد ظاهر المستندات والعرف الدولي :

إن التزام المصارف بإجراء المطابقة بين المستندات التي يقدمها المستفيد وشروط الاعتماد لا يلزمها بنتيجة معينة تتناول انطباق الأولى على الثانية ولا يبذل عناية فائقة في إجراء هذه المطابقة بل بمجرد « معاينة جميع المستندات الموصوفة في « الاعتماد للتأكد من انطباقها في الظاهر على بنود الاعتماد وشروطه » وذلك بموجب « التعامل المصرفي الدولي المعبر عنه في هذه المواد » (المادة ١٣) . وأجازت المادة ١٤ / ب للمصرف الذي يتسلم المستندات أن يرفضها إذا لم تنطبق في الظاهر « على بنود الاعتماد وشروطه » . وعطفت مواد أخرى عديدة على ظاهر المستندات بصرف النظر عن حقيقتها .

وعليه فإن التزام المصارف يقتصر على بذل العناية المعتادة المتعارف عليها في مقارنة المستندات مع شروط الاعتماد ومع بعضها البعض ، فإذا كان اختلافها ظاهراً أو أمكن كشفه بالاحصاء المعتاد ، كان المصرف مسؤولاً عن الوفاء أو القبول أو التداول الواقع رغم ذلك التباين . فإذا ظهر تزوير وثيقة شحن أو شهادة منشأ دون أن يبدو ذلك من الفحص المعتاد للمستند المذكور ، انتفت مسؤولية المصرف عن الدفع الواقع رغم الواقعة المذكورة .

٣ - التقيّد بحرفية الاعتماد :

لكي يؤدي الاعتماد المتندي وظيفته لابد من مراعاة شروطه بدقة متناهية والتقيّد بحرفيتها مراعاة لإرادة أصحاب العلاقة ومصالحهم وضمناً لحسن النية في المعاملات وتحقيقاً لهذه الأغراض ، وضعت القواعد التالية :

أ - تعليمات الأمر :

لابد لفاتح الاعتماد من موافاة المصرف المصدر بتعليمات واضحة ودقيقة

وقد قضى بوجوب رد الدعوى التي رفع بموجبها المصرف المخرج عن استيفد بالبالغ المدفوعة إليه مع التحفظ بخالفة المستندات شروط الاعتماد ، بداعي عدم قيام الأمر بإعادة التصحوة إلى المستفيد . وقد أدت الفيزم العامة بحكمة النفس ذلك القرار في معرض محاضرة مصارفة بقراره ، يوم ١٧٦ (أما ٢٠٣) لي

لا تدع أي مجال للالتباس في الوقوف على مضمونها؛ وإلا كان مسؤولاً عما يكتنف شروط الاعتماد من نقص أو غموض أو إبهام وعمالينجم عن ذلك من أضرار. وقد استبعدت القواعد بعض التعابير المبهمة — كالإشارة إلى المصارف على أنها « من الدرجة الأولى » أو وصف منظمي المستندات « بالمعروفين » أو « المتخصصين » أو « المستقلين » أو « الرسميين » أو « الأكفاء » وإجازات قبول المستندات في هذه الحالة دون مراعاة الأوصاف المذكورة مادامت المستندات المقدمة مطبقة من حيث الظاهر على الشروط الأخرى الواردة في الاعتماد وغير صادرة عن المستفيد (المادة ٢٠/أ).

وعنيت القواعد بإيضاح معنى بعض المصطلحات الشائعة في التعامل إزالة لأي التباس (كما في المواد ٣٩ و ٤٦ و ٤٧). وأوجبت المادة ٢٢ قبول مستند يحمل تاريخاً سابقاً لتاريخ الاعتماد مادام مقدماً خلال المهلة المحددة في الاعتماد وفي « هذه المواد ». وإذا تلقى المصرف المسمى تعليمات ناقصة أو غير دقيقة، وجب عليه الامتناع عن تبليغ الاعتماد أو تعريضه أو تعديله ما لم يتم تلافي النقص أو الإبهام بصورة تحوز على قبوله. وريثاً يتم استكمال النقص أو الإبهام، جاز للمصرف توجيه إشعار مبدئي للمستفيد بالتعليمات التي تلقاها مبيناً فيه أنه بوجهه على سبيل المعلومات فقط ودون تحمل أي مسؤولية من جراء ذلك. وعليه: في جميع الأحوال، إبلاغ المصرف المصدر بموقفه من التعليمات الناقصة أو المبهمة ودعوته لموافاته بالمعلومات اللازمة (المادة ١٢).

ب — مراعاة المهل :

إن السرعة في المعاملات من أهم خصائص المعاملات التجارية ولذلك حرصت القواعد على التقيّد بالمهل المحددة لتنفيذ الاعتماد وشحن البضائع وتقديم المستندات إلى المصرف وإرسالها إلى فاتح الاعتماد تحت طائلة سقوط حقوق الأطراف. والتأكد من حقيقة الأجل المحدد للموافاء بالالتزامات وتاريخ حلوله يشكل الناحية الأساسية التي يصرف إليها اهتمام المصارف وغيرها من أطراف الاعتماد إلى جانب انطباق المستندات على شروطه.

فإذا لم يعين كتاب الاعتماد للمصرف مهلة محددة لمعاينة المستندات ومطابقتها على شروط الاعتماد وإبلاغ مقدمها قبولها أو رفضها، وجب قيام المصرف بهذا الالتزام

خلال « مهنة معقولة لا تتجاوز سبعة أيام عمل من تاريخ تسلم المستندات » (المادة ١٣/ب). وأوجبت القواعد تضمنين كتاب الاعتماد « مهلة قصوى لنفاذه ومكان لتقديم المستندات » وتعدّ المهلة القصوى المحددة للوفاء أو القبول أو التداول هي المهلة القصوى الصالحة لتقديم المستندات المذكورة (المادة ٤٢/أ). وإذا كان ثمة سند نقل في عداد المستندات، وجب احتواء كتاب الاعتماد على المهلة التي يجب خلالها تنفيذ ذلك السند اعتباراً من تاريخ الشحن والإوجب على المصارف رفض السندات المقدمة بعد أكثر من ٢١ يوماً من تاريخ الشحن. وفي جميع الأحوال يجب تقديم المستندات خلال موعد أقصاه « حلول أجل الاعتماد » (المادة ٤٣/أ). فإذا كان المصرف مغلقاً في اليوم المذكور لسبب لا يشكل قوة قاهرة امتدت مهلة تقديم المستندات ليوم العمل التالي على أن هذا التمديد لا يسري على المهلة القصوى المحددة لشحن البضائع. وعلى المصرف في حال تمديد المهلة على هذا الوجه إصدار تصريح يشعر بالتمديد المذكور (المادة ٤٤). « تلزم المصارف بقبول المستندات المقدمة إليها خارج أوقات افتتاحها » (المادة ٤٥).

ج - التعديل أو الإلغاء :

حضرت القواعد تعديل الاعتماد القطعي أو إلغاءه دون موافقة كل من المصرف المصدر والمبلغ والمعرّز والمستفيد (المادة ٩/د/١). ويلزم المصرف المصدر بصورة قطعية بالتعديل من تاريخ صدوره عنه. أما المصرف المعرّز فلا يلزم المصرف المصدر بصورة قطعية بالتعديل من تاريخ صدوره عنه. أما المصرف المعرّز فلا يلزم به إلا من تاريخ تعريضه صراحة وإلا عليه تبليغه إلى المستفيد دون تعريضه مع إبلاغ موقعه هذا إلى كل من المستفيد والمصرف المصدر (المادة ٩/د/٢). وتبقى شروط الاعتماد السابقة نافذة حيال المستفيد إلى أن يعلم المصرف الذي أبلغه التعديل قبوله به. فإذا قدم للمصرف المذكور مستندات منضبطة على التعديل الذي لم يقبله بعد، عدّ الاعتماد معدلاً على هذا الوجه اعتباراً من تاريخ تقديم المستندات المذكورة (المادة ٩/د/٤). وإذا تم تبليغ الاعتماد للمستفيد على يد مصرف معين، وحب اعتماد نفس المصرف لتبليغ التعديلات الطارئة على هذا الاعتماد (المادة ١١/ب).

د - شكليات الاعتماد :

لا يعدّ الاعتماد نافذاً إلا إذا صدر بمسند أصولي . ويعدّ كذلك كتاب الاعتماد أو التعديل المبلّغ إلى المصرف المسمى بإحدى وسائل الاتصال عن بعد télétransmission الموثّقة (كالفاكس أو التلكس أو الهاتف المسجّل) وإن لم تؤيد بكتاب تثبيت ، فإذا أرسل مع ذلك كتاب تثبيت بالبريد ، بقي ذلك الكتاب عديم الأثر دون أن يلتزم المصرف بالتدقيق فيه ومطابقته مع وسيلة الاتصال عن بعد التي تلقاها أولاً والتي تشكل « مسند الاعتماد » (المادة ١١ / أ / ١) .

أما إذا أشارت وسيلة الاتصال عن بعد أنها ستثبت بكتاب لاحق ، فعذر اعتبارها مسنداً للاعتماد ووجب على المصرف المصدر أن يوافي المصرف المبلّغ دون إبطاء بكتاب التثبيت الذي يعدّ دون سواه مسند الاعتماد الذي يجيز استعماله أو تعديله (المادة ١١ / أ / ٢) .

وإذا قام مصدر مصرف بإصدار إشعار مبدئيّ بفتح اعتماد قطعي أو بتعديله ، التزم ذلك المصرف بأن يصدر فيما بعد ، دون إبطاء ، المسند الذي يتيح استعمال الاعتماد أو تعديله وفق الشروط المبينة في الإشعار المسبق ، ما لم يتضمن الإشعار خلاف ذلك (المادة ١١ / ج) .

ولا يترتب على المصارف أي التزام أو مسؤولية نتيجة التأخير أو الضياع أو التشويه أو الأخطاء التي تناب إرسال الرسائل أو الاتصالات كما لا تسأل عن الأخطاء التي قد تناب ترجمة المصطلحات أو تفسيرها وتحفظ بحق إبلاغ مصوص الاعتماد دون ترجمتها (المادة ١٦) .

التزامات الأطراف

أولاً - التزامات فاعح الاعتماد (الأمر)

١ - على فاعح الاعتماد (الأمر) أن يوجه للمصرف المصدر تعليمات كاملة ودقيقة حول الاعتماد المطلوب فتحه والتعديلات الواردة عليه . وتحقيقاً لهذه الغاية ، يستحسن أن تتجنب المصارف في كتب الاعتماد الإكثار من التفاصيل

- أو العطف على اعتماد سابق تم تعديله (المادة ٥ / أ) . وتؤكد القواعد على وجوب مراعاة الدقة في تحديد المستندات المعتمدة لدفع قيمة الاعتماد أو قبول الأسناد أو تداولها (المادة ٥ / ب) . ويتضمن طلب فتح الاعتماد عادة البيانات التالية :
- أ — اسم المستفيد وعنوانه .
- ب — قيمة الاعتماد .
- ج — نوعه (كونه قطعياً أو قابلاً للرجوع ، أو قابلاً للتحويل أو التجزئة الخ ... حسباً أو وضعناه أعلاه) .
- د — كيفية تنفيذ الاعتماد (بالدفع الفوري أو المؤجل أو قبول الأسناد أو تداولها) .
- هـ — الأسناد الواجب سحبها عند الاقتضاء مقابل الدفع وهوية المسحوب عليه ومضمون السند .
- و — وصف موجز للبضائع ، إن وجدت ، مع بيان مقدارها وسعرها الإفرادي .
- ز — المستندات الواجب تقديمها مقابل تنفيذ الاعتماد .
- ح — مكان شحن البضائع أو تسليمها إلى الناقل ومكان المقصد النهائي .
- ط — تفاصيل النقل : كجواز «الأقطرمة» (أي تفريغ البضاعة من واسطة النقل الأصلية إلى واسطة أخرى) وتجزئة الشحن وآخر موعد لإجرائه وإصدار سند النقل وتقديمه للمصرف .
- ي — أجل الاعتماد ومكان حلوله .
- ك — كيفية تبليغ الاعتماد ومستنده (فاكس أو تليكس أو كتاب مسجل الخ ...) .
- ٢ — وعلى فاتح الاعتماد أن يتفق مع المصرف المصدر على المؤونة الواجب إيداعها لديه وغير ذلك من الضمانات (كتنظيم سند النقل لأمر المصرف أو رهن البضائع لديه) وأن يفي بالتزاماته بهذا الصدد .
- ٣ — وعلى فاتح الاعتماد تسلّم المستندات عند وصولها ودفع قيمتها إلى المصرف المصدر مع الفوائد والنفقات .
- ٤ — وعليه التقيّد بالقوانين الوطنية والأجنبية التي تتناول كلاً من الاعتماد والعقد المبرم بينه وبين المستفيد .

ثانياً - التزامات المصارف

١ - على المصرف المصدر :

أ - إصدار الاعتماد خلال المهلة التي يحددها له فاتح الاعتماد (الأمر) ووفق الشروط التي يحددها وإبلاغه مع ما قد يصدر عن الأمر من تعديلات إلى مراسله (المصرف المبلغ أو المعزز ، حسب الحالات) .

ب - إبلاغ الأمر دون إبطاء ما قد يرده من مراسليه أو من المستفيد من معلومات أو طلبات أو مستندات ترده .

ج - معاينة المستندات عند وصولها والتأكد من انطباقها في ظاهرها على شروط الاعتماد وتقديمها خلال المدة المحددة وإذا كان ظاهرها مخالفاً للشروط إشعار المستفيد أو المراسل برفضها بواسطة اتصال عن بعد *télécommunication* أو أي وسيلة أخرى سريعة مع بيان الأسباب وذلك خلال المهلة المحددة في الاعتماد والإفخال سعة أيام من ورودها وإعادتها إليه أو وضعها تحت تصرفه وإبلاغه ذلك وإلتعذر عليه رفضها بعد ذلك (المادة ١٤) ، أو إبلاغ مراسله قبورها ودفع استحقاقاته (قيمة الاعتماد والفوائد والنفقات) إذا لم يسبق تسديدها وإبلاغ ما ذكر إلى الأمر مع دعوته لتسلم المستندات في حال قبورها ودفع المترتب عليه حسب اتفاقهما . على أن مخالفة المستندات لشروط الاعتماد لا تؤدي بالضرورة إلى رفضها إذ تفضي أحياناً مصلحة الأمر بقبورها على علاقتها مع الاحتفاظ بحقوقه حيال المستفيد . لذلك تعتمد المصارف حسب الظروف إلى اتخاذ أحد التدابير التالية :

■ إعادة المستندات إلى المستفيد لتعديلها وإعادة تقديمها خلال المدة المحددة .

■ قبول المستندات المخالفة لشروط وتنفيذ الاعتماد بتحفظ ريثما يحدد الأمر موقفه

منها ، وإذا رفضها تعذر على المصرف مضالبتها بقيمتها واقتصر حقه في الرجوع على المستفيد أو على مراسله بالامتداد إلى التحفظات المذكورة (المادة

١٤/و) .

- إطلاع الأمر على المستندات على علامتها مع لفت نظره إلى شوائبها وسؤاله عن موقفه منها .
- إعادة المستندات إلى المستفيد ليرسلها عن طريق المصرف المعتمد .
- مطالبة المستفيد أو المصرف المراسل بضمانة كافية في حال إصرار الأمر على رفض المستندات .

٢- وعلى المصرف الذي يبلغ الاعتماد للمستفيد :

- أ - أن يقوم بتبليغه إياه مع ما قد يطرأ عليه من تعديلات بالسرعة المقتضية وبالشروط التي حددت له .
- ب - أن يدفع للمستفيد أو لمراسل آخر ما قد يرده من المصرف المصدر من مبالغ وذلك بالشروط ومقابل المستندات المحددة في كتاب الاعتماد وإن لم يكن قد عزز الاعتماد لعدم التزامه بذلك ، وهذا وفق ما أوضحناه فيما يلي بالنسبة للمصرف الذي عزز الاعتماد .
- ج - أن يوافي المصرف المصدر بما قد تلقاه من المستفيد أو مراسل آخر من معلومات أو وسائل أو مستندات .

٣- وعلى المصرف الذي طلب إليه تعزيز الاعتماد :

- أ - أن يبلغ دون إبطاء المستفيد أو مراسل آخر كتاب الاعتماد الذي وافق على تعزيزه وما يرد عنه من تعديلات .
- ب - أن يبلغ المصرف المصدر ما يرده من المستفيد (أو من مراسله) من معلومات أو مراسلات أو مستندات .
- ج - أن ينفذ الاعتماد بالشروط وفي المهل المحددة وذلك بعد فحص المستندات المقدمة إليه خلال المهلة المحددة وبما لا يتجاوز سبعة أيام عمل ومن تاريخ تقديمها إليه وقبولها أو رفضها على الوجه الذي يبيانه أعلاه بالنسبة للمصرف المصدر . فإذا كان الاعتماد قابلاً للإلغاء ورجع عنه الأمر فليس للمصرف تنفيذه بعد تبليغه إلغائه .

ويتم تنفيذ الاعتماد :

- يدفع قيمته (المادة ٩/أ/١) أو الالتزام بدفعها خلال المهلة المحددة إذا كان الدفع مؤجلاً (المادة ٩/أ/٢).
- بقبول السندات المسحوبة بقيمة الاعتماد (المادة ٩/ب/٣) وغالباً ما يقوم المستفيد بحسمها لدى المصرف القابل.
- يدفع قيمة السندات التي يسحبها المستفيد أو قيمة المستندات المقدمة وفق شروط الاعتماد إذا كان معد للتداول دون حق الرجوع على الساحب أو الحامل حسن النية. ولا يجوز مبدئياً تنفيذ هذه الاعتمادات بسندات مسحوبة على الأمر، فإذا سحبت مع ذلك سندات كهذه، عدت مستندات إضافية (المادة ٩/أ/٤). وإذا اكتفى المصرف المسمى بفحص المستندات دون دفع قيمتها، فلا يعد ذلك تداولاً لها (المادة ١٠/ب/٢).
- أن يوافي المصرف المصدر أو مراسمه دون إبطاء بالمستندات المقدمة إليه وفق الشروط المحددة في الاعتماد وخلال مدة نفاذه.

الحجز على قيمة الاعتماد

ليس للدائني الأمر الحجز على قيمة الاعتماد تحت يد المصارف عملاً بقواعد حجز ما لمدين لدى الغير (المواد ٣٥٨ — ٣٧٥ من قانون أصول المحاكمات) لأنها ليست من حق الأمر بل من حق المستفيد بالشروط المحددة في كتاب الاعتماد. أما المؤونة التي أودعها الأمر لدى المصرف المصدر لقاء فتح الاعتماد فهي مخصصة لضمان حقوق المصرف ولا تعود للأمر إلا بعد تحريرها وقيدها لحسابه لدى المصرف ففي ذلك التاريخ فقط يجوز حجزها تحت يد المصرف.

وأما دائنو المستفيد، فليس لهم حجز قيمة الاعتماد إلا بعد استحقاقها أي بعد تحقيق شروط دفعها له نتيجة تقديم المستندات المنطبقة على الشروط خلال المهلة المحددة فإذا تحققت هذه الشروط وقيده المبلغ لدى المصرف المسمى حساب المستفيد، أمكن عندئذ حجزه لضمان حقوق الدائنين.

ولا يخفى ما يعترى اجتهادات المحاكم من اضطراب وتجاهل المبادئ القانونية بهذا الصدد.

حسم المنازعات

إن المنازعات التي قد تنشأ بين أطراف الاعتماد بين فهم المصارف تحسه وفق القواعد العامة وغالباً ما تعرض المنازعات الناشئة بين المصارف على التحكيم وفق الشروط المتفق عليها فيما بينها. أما في علاقة الأمر بالمستفيد أو علاقة كل منهما بالمصارف الوسيطة فكثيراً ما تعرض منازعاتهم على التحكيم بموجب اتفاق صريح مدرج في العقود التي تربطهم أو في صك مستقل.



الخبراء العرب يقدمون نصائحهم للتعامل مع اتفاقية «الغات»

يعقد المجلس الاقتصادي لجامعة الدول العربية في النصف الأول من الشهر القادم اجتماعاً على مستوى الوزراء يخصص لدراسة آثار اتفاقية الغات على الدول العربية والقرارات الواجب اتخاذها من الدول العربية لمواجهة هذه الآثار .

وكان المجلس قد قرر في دورته الثالثة والخمسين التي عقدت في القاهرة العام الماضي تكليف الأمانة العامة لجامعة الدول العربية (الإدارة العامة لشؤون الاقتصادية) دعوة الخبراء العرب إلى اجتماع موسع تدرس فيه آثار الاتفاقية على الاقتصاديات العربية وقد قامت الأمانة العامة بالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية والاتحاد العام لغرف التجارة والزراعة والصناعة لبلدان العربية بتنظيم هذا الاجتماع في القاهرة في شهر تموز الماضي .

وقد شارك في هذا الاجتماع خبراء من الدول العربية ومن مجلس الوحدة الاقتصادية وشاركت فيه الشركات العربية المشتركة والمنظمات والاتحادات العربية والغرف التجارية العربية والأجنبية وقد بحث الخبراء ثمانية محاور رئيسية هي :

- ١ — التحليل التفصيلي لاتفاقيات الغات .
- ٢ — الآثار المحتملة لغات على الاقتصاد العالمي .
- ٣ — الآثار المحتملة لغات على اقتصاديات الدول النامية .

* هذا التلخيص عن جريدة تشرين السورية، كما قدمه المقرر الاقتصادي فيها الأستاذ جهاد العسبان .

- ٤ — تأثيرات الغات على إنتاج وتجارة السلع العربية .
- ٥ — الغات والملكية الفردية ونقل التكنولوجيا .
- ٦ — الغات والزراعة العربية .
- ٧ — تأثير الغات على تجارة وإنتاج الخدمات العربية .
- ٨ — دور العمل العربي المشترك في التعامل مع الغات .

الصناعة

من المؤكد أن استفادة الدول العربية من إزالة القيود غير الجمركية وتخفيض الرسوم الجمركية رهن بمستوى الصناعة العربية وبقدرتها الإنتاجية وبمجودتها .

وقد ناقش الخبراء هذه المسألة تأثير الغات على أربع قطاعات صناعية

رئيسية هي :

١ — المسوجات والملابس الجاهزة: وكما هو معلوم أقرت الاتفاقية إنهاء اتفاقية الترتيبات التجارية للألياف المتعددة تدريجياً مقابل إدماج هذه التجارة ضمن اتفاقية الغات في غضون العشر سنوات القادمة .

وتبرز أهمية هذه الصناعة للدول العربية من كونها صناعات تعتمد اعتماداً أساسياً على اليد العاملة وعلى التكنولوجيا البسيطة وتولد هذه الصناعة القيمة المضافة في العديد من الدول العربية وهي من الصناعات الرئيسية الموجهة للتصدير .

ويقول الخبراء أن الصناعة العربية هذه تواجه منافسة شديدة في الأسواق العالمية من بلدان الشرق الأقصى لذلك ينصح الخبراء باتخاذ الإجراءات التي تساعد على تدعيم القدرة التنافسية لهذه الصناعة في الأسواق العالمية .

٢ — الصناعات الغذائية .

تعطي الاتفاقية دفعا للصناعات الغذائية في الدول النامية نظراً لتخفيض الدعم المقدم للمنتجات الزراعية في الدول الصناعية ويتوقع الخبراء أن تحدد بعض الأحكام التجارية المتعلقة بحماية الملكية من تطور هذا القطاع .

٣ — صناعة البتروكيماويات: ستوفر اتفاقية الغات فرصة للصناعات البتروكيماويات

العربية للدخول إلى الأسواق الدولية ونصح الخبراء بزيادة القدرة التنافسية هذه الصناعة وتخفيض الكلفة غير استكمال مراحل إنتاج البتروكيماويات .

٤ — صناعة الدواء: يعد الدواء من الصناعات الأساسية وتنتج الدول العربية أصنافاً كبيرة منه: ويقول الخبراء أن الدواء صناعة تتطور باستمرار ومع تطبيق أحكام اتفاقية الغات سترتفع تكلفة الحصول على براءات الاختراع بسبب أحكام الملكية الفكرية ومن ثم سترتفع تكلفة الإنتاج وبالتالي أسعاره .

ينصح الخبراء بتكثيف الاستثمارات في صناعة الدواء في الدول العربية وبالأستثمارات العربية المشتركة وتشجيع الابتكار والاتجاه للتصدير .

الزراعة

يقول الخبراء أن تطبيق أحكام اتفاقية الغات وبسبب خفض الدعم سيرفع أسعار المنتجات الزراعية والحبوب وسيزيد العبء على الدول المستوردة ولن تستطيع الدول النامية منع ذلك وإن كان لبعضها مصلحة في ذلك .

ويقترح الخبراء للتكيف مع مفرزات هذه الاتفاقية تعمل ما يلي :

أ — على الصعيد القطري: زيادة تخصيص القطاع الزراعي من الاتفاق الاستثنائي العام وإيلاء اهتمام أكبر بالبنية الأساسية للقطاعات الزراعية وزيادة مرونة عرض الغذاء .

ب — السياسات العربية: يقترح الخبراء تبني فكرة إقامة نظام إقليمي مخزون طوارئ الحبوب وتنمية تجارتها بين الدول العربية .

الملكية الفكرية

إن انضمام الدول العربية لاتفاقية الغات يعني خضوعها لأحكام أربع معاهدات دولية متعلقة بالملكية الفكرية هي :

أ — اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية المبرمة سنة ١٨٨٦ والمعدلة سنة ١٩٧١ .

ب — اتفاقية باريس المبرمة سنة ١٨٨٣ والمعدلة عام ١٩٦٧ .

ج — اتفاقية روما لحماية فناني الأداء الموقعة عام ١٩٦١ .

د — اتفاقية واشنطن لحماية الدوائر المتكاملة المبرمة سنة ١٩٨٩ .

ويقول الخبراء أن الانضمام للغات يتطلب تعديل التشريعات في معظم الدول العربية ولا بد من دراسة آثار ذلك على الدول العربية في ندوة متخصصة تعدها المنظمة العربية للثقافة والعلوم نظراً لأهمية الموضوع .

الخدمات

تم تشميل تجارة الخدمات اتفاقية الغات وينصح الخبراء الدول العربية بالاستفادة من الدعم الحكومي وزيادته لتشجيع الإنتاج الخدمي وهو أمر تسمح به الاتفاقية كما ينصحون بتوخي سياسة حذرة في فتح الأسواق أمام المنافسة الدولية في هذا القطاع .

ويقترح الخبراء تبني ما يلي :

١ - في قطاع المصارف :

أ - تكثيف الجهود العربية المشتركة لتطوير الخدمات المالية والمصرفية عبر أحداث تطوير جذري في طبيعة المؤسسات والأدوات المصرفية والمالية وعملها .

ب - أن يكون للدول العربية برنامج موحد للتعامل مع الاتفاقية في هذا المجال ترتب خلال الأوضاع الاقتصادية والمالية العربية .

ج - بناء خبرات عربية في مجال المستحدثات المالية وتطبيقات نتائجها خصوصاً في تحديد نوعية التجاوزات التي تمارسها الدول الأخرى .

٢ - في قطاع التأمين : ينصح الخبراء بما يلي :

أ - وضع دراسة لحاجة السوق إلى الشركات ووضع شروط مشددة للعباية لتأسيس شركات تأمين .

ب - وضع نظام شامل وكفء للرقابة والإشراف .

ج - إلزام الشركات بوضع برامج وخطط لتسوية الوعي التأميني لدى الناس .

٣ - وفي قطاع الأسواق المالية يقترح الخبراء إيجاد سوق نقدية عربية لتسيير حركة الأموال والقروض والتسويات المتعلقة بالديون وتطوير الأسواق المالية والتنسيق فيما بينها .

النقل والاتصالات

إن الهدف المعلن للمفاوضات في مجال تجارة الخدمات هو الوصول إلى اتفاق يدخل حيز التنفيذ بحلول عام ٢٠٠٢ وتنص اتفاقية الغات على أن تقدم كل دولة عروضاً بمجاللات

الخدمات التي ترغب في تحريرها وفتحها أمام المنافسة الأجنبية لتتم مناقشتها وبإمكان كل دولة وضع جداول التزامات تحددها بنفسها وبالشروط التي تراها وهذا ما أطلق عليه اسم الالتزامات المحددة .

وتعترف الاتفاقية بضعف اقتصاديات الدول النامية لذلك تفرد لها نصوصاً خاصة تحقق لها بعض المرونة وتسمح لها بالاستفادة من معلومات الدول المتقدمة وتتيح لها فرض قيود على المدفوعات والتحويلات الخاصة بأنشطة الخدمات للحفاظ على مستوى مالي بحيث لا يتأثر ميزان المدفوعات كما تسمح للدول النامية بعقد اتفاقيات تفضيلية دون أن ينطبق عليها مبدأ الدول الأولى بالرعاية .

أ — النقل البحري : هذا القطاع محرر بطبيعته إذ أن تملك السفن واستجارها متاح للأفراد والشركات باستثناء خدمات الموانئ من شحن وتفريغ وتخزين .

ب — النقل الجوي : في الاتفاق ملحق خاص بخدمات النقل الجوي وتستثنى عند تطبيقه حقوق السعة والتعرفة والتشفيل أو ما يدعى بـ Hard Rights ويشمل الاتفاق ثلاثة أنشطة هي خدمات الصيانة والتصليل لقطارات خارج مدة تشغيلها وتسويق وبيع خدمات النقل الجوي وخدمات الحجز الآلي CRS أي إصدار التذاكر وإجراءات الحجز وجداول الرحلات ... إلخ وهذه جميعاً تدعى Soft Rights وهي مشمولة .

ويعني الدخول في الغات وجود منافسة من قبل الشركات العالمية العملاقة . لذلك يقترح الخبراء العرب في هذا المجال دراسة الاتفاق بصورة تفصيلية أكثر واتخاذ السبل الكفينة بمنع الاحتكار لأي طرف أجنبي والعمل على عدم توسيع الاتفاق مستقبلاً ورفع القدرة التنافسية للشركات العربية والاستمرار في فرض قيود على المدفوعات والتحويلات المالية في مجال النقل الجوي والاستمرار في الاتفاقيات الثنائية بحيث لا تؤثر الاتفاقية على الالتزامات المحددة في الاتفاقية الثنائية .

ج — الاتصالات : يصح الخبراء العرب بإدخال تكنولوجيا الاتصالات وبإشراط دخول الاتفاقية بتوفير المساعدات الفنية والتدريبية وبالبدا في دراسة تحديد تعرفه خدمة الاتصالات على أساس الكلفة والاستعانة بمبادئ المجموعة الدراسة الثالثة SG3 المنبثقة عن الاتحاد الدولي للاتصالات .

توصيات عامة

يوصي الحيزاء بما يلي :

- ١ — التعمق في دراسة الآثار المتوقعة للغات ودعوة المنظمات العربية والاتحادات للمساهمة في هذا المجال .
 - ٢ — الاستفادة من تجارب الدول العربية التي انضمت إلى الاتفاقية .
 - ٣ — دعوة الدول العربية لتشجيع المبادرة الفردية وتحفيز القطاع الخاص لتوسيع قاعدة الإنتاج والاتقاء بنوعيته وتقليل الكلفة وإشراك القطاع الخاص في الآثار المتوقعة لاتفاقية اللغات .
 - ٤ — توعية المواطن العربي من خلال وسائل الإعلام المتاحة لأهمية استخدام المنتجات والخدمات العربية .
 - ٥ — دعم مشروعات البحث العلمي في مختلف المجالات .
 - ٦ — إنشاء وحدة متخصصة في كل دولة للتعامل مع شؤون اللغات .
 - ٧ — تنسيق المواقف العربية في المراحل القادمة من المفاوضات .
 - ٨ — الاستفادة الفعلية من أحكام اللغات من خلال إقامة تكتل اقتصادي عربي واعتماد العمل الاقتصادي العربي على تحرير التجارة وفتح المجال للاستثمار داخل الوطن العربي وإقامة المشاريع العربية المشتركة .
- إن هذه التوصيات وغيرها ستحظى بالتأكيد باهتمام كبير في دورة اجتماعات المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي التي ستعقد كما أسلفنا في القاهرة الشهر القادم .

