

رؤية استشرافية

لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة

في الوطن العربي

أ. د. بسمان فيصل محجوب

عميد كلية الإدارة والاقتصاد

جامعة الموصل، العراق

ملخص:

The research concentrates its attention on the study of the effect of the world Trade Organization (WTO) of the performance of the small companies in their new settings.

Accordingly the research attempts to come up with conclusions and findings to determine whether the reaction of the small companies to their new working environment is based on strategic performance criterion or it is a randomized reaction. In other words the study attempts to outline a strategic vision for the operation of the small companies in the face of the Arab regional economic blocks such as the "Arab Free Trading Area" which has been recently established.

The research adopts a strategic approach by concentrating on the analysis of the strength and weaknesses of the small companies and opportunities and threats imposed by their working environment. Indeed it sets out the formalization of strategic options which can be advocated by the small companies to face the new challenges of the (WTO) and Arab Regional Economic blocks, without being reactionary in their responses. In the light of the analysis and findings the small Arab companies to deal with the givings of the new circumstances.

ملخص:

يهدف البحث إلى تسليط الضوء على كيفية أداء المنشآت الصغيرة في ظل استحقاقات منظمة التجارة الدولية (WTO) أولاً، ومحاولة الوصول إلى استنتاجات من درجة استجابة إدارات تلك الوحدات الصغيرة وفق معايير الأداء الإستراتيجي ثانياً. ثم أخيراً تحديد رؤية إستراتيجية لعمل هذه المنشآت وبالتحديد العربية في ظل كتل إقليمي عربي معالمه منطقة التجارة العربية الحرة التي تسعى جامعة الدول العربية على تأسيسها ثالثاً.

اعتمد البحث على التحليل الإستراتيجي القائم على تشخيص نقاط القوة والضعف أولاً وتحليل الفرص والتهديدات ثانياً، ثم صياغة الخيارات الإستراتيجية للمنشآت الصغيرة في بيئات الأعمال العربية، والقائمة على كيفية التعامل مع المعطيات الجديدة وعلى القدرة في الفعل المؤثر وليس الوقوع في منطقة ردود الفعل عند التعامل مع معطيات المنظمة وتأثيراتها العالمية، ولهذا قسم البحث إلى ثلاث أجزاء تناول الأول منها منظمة التجارة العالمية: المبادئ والاستحقاقات وركز الثاني على منشآت الأعمال العربية الصغيرة وإستراتيجياتها، فيما تناول الثالث تقديم رؤية استشرافية كنتائج واستنتاجات لسيناريو استجابة منشآت الأعمال العربية الصغيرة في عصر العولمة ومنظمة التجارة العالمية.

المقدمة

تعد الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة General Agreement on Trades and Tariffs والمتعارف عليها بالجات GATT الأساس الذي انطلقت منه لاحقاً منظمة التجارة العالمية World Trade Organization ومختصرها WTO، وبين التوقيع على اتفاقية الجات في سنة 1947 وانبثاق منظمة التجارة العالمية في سنة 1994، شهد العالم العديد من جولات المباحثات كان آخرها جولة أوروغواي والتي بدأت سنة 1987 وانتهت في 1994 بالتوقيع على اتفاقية التجارة الدولية، وكان من توصياتها انبثاق منظمة التجارة العالمية، ويكاد يكون انبثاقها بمثابة التنفيذ العملي والفعل لما كان قد بدأه العالم عبر مؤسساته الدولية طيلة النصف الثاني من القرن العشرين لهدف مفاده تحرير تجارة السلع والخدمات من القيود والإجراءات ودعم النمو والتنمية الاقتصادية.

إن تقييماً علمياً وموضوعياً لما تم خلال أكثر من نصف قرن وبعد الحرب العالمية الثانية من اتفاقيات وجولات مباحثات كانت الدول النامية طرفاً فيه يعد مطلباً مهماً للوقوف على معطيات ما حصل وسيحصل من ترتيبات اقتصادية تعيد هيكلة الخريطة العالمية، وتنيط الأمر بمؤسسات دولية، اكتملت أضلاعها الثلاثة ومثلها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، تقوم على أدائها الدول المتقدمة وتضع لها الحقوق وتقرض على الدول النامية الواجبات والالتزامات، وما بين هذا وذاك يحاك نسيج التجارة العالمية وتصاغ الاستراتيجيات والسياسات وتبنى التحالفات والشراكات والتكتلات.

لقد أولت الأدبيات الاقتصادية والإدارية والمالية هذا الموضوع اهتماماً متزايداً، وأدلى كل بدلوه ولا زال، وكانت من زوايا مختلفة ووجهات نظر متباينة، وفي خضم هذا الكم الكبير من تلك الأدبيات التقييمية وما بين مؤيد ومتقاطع في السياسة والهدف والنتيجة، تبرز تباعا المشاكل تلو المشاكل، وما بين تعظيم حجم التعاملات التجارية، وفرص الاندماج بالاقتصاد العالمي، وبروز التكتلات الدولية والإقليمية في الإنتاج والتجارة وحركة رأس المال، تقف الدول النامية على مفترق طرق ومستقبل غير واضح الأبعاد والمعالم، ومتزامن مع تناقص في القدرات الاقتصادية الوطنية، وفرص ضئيلة في الانضمام إلى تكتلات عالمية أرسدت دعائمها وأركانها، وأثار سلبية متتابعة مضمونها أن الوزن النسبي للمكاسب يتحدد وفق الوزن النسبي لقوة أطراف الاتفاق.

إن حركة الجزء كوحدة اقتصادية لا بد لها أن تعمل ضمن الاقتصاد الكلي، ولا يمكن فصل الكل عن متضمناته المتمثلة باقتصاديات أجزائه، والتي لا يمكنها الحركة والعمل خارج الأطر الكلية، ووفق ما يعتمد من سياسات تقود اتجاهاته العامة، وأن الاقتصاد الكلي أيضاً يعمل في بيئة عالمية تتحكم في متضمناتها منظمة التجارة العالمية والتحالفات الاقتصادية العالمية والإقليمية، ومن هنا يبدو أن الجزء أياً كان كوحدة اقتصادية لا بد له من أن يعمل في ظل معطيات هذه البيئة الجديدة، وإذا كان السؤال

لماذا؟ قد تمت معالجته عبر عقود من الزمن وعبر مجمل التحولات والتطورات الدولية والعالمية التي تلت الحرب العالمية الثانية وانتهت بنظام جديد له مقوماته ومعطياته وأطره، هنا يبرز السؤال كيف يمكن للجزء أن يعمل في ظل كل تلك المستجدات؟

يهدف البحث إلى تسليط الضوء على كيفية أداء المنشآت الصغيرة في تلك البيئة الجديدة أولاً، ومحاولة الوصول إلى استنتاجات، مصدرها رد الفعل أو درجة استجابة إدارات تلك الوحدات الصغيرة وفق معايير الأداء الإستراتيجي ثانياً، ثم أخيراً تحديد رؤية إستراتيجية لعمل هذه المنشآت وبالتحديد العربية في ظل تكتل إقليمي عربي معالمه منطقة التجارة العربية الحرة التي تسعى جامعة الدول العربية إلى تأسيسها ثالثاً.

تعتمد منهجية البحث على آلية التنسيق ثلاثية الأبعاد القائمة على المعطيات العالمية والسياسات الاقتصادية الكلية وإستراتيجية الجزء، وبالتالي فإن السؤال الذي لا بد من طرحه عن تأثيرات تطبيق بنود منظمة التجارة العالمية، وكل ما تتضمنه اتفاقية التجارة الدولية على الدول الأعضاء في المنظمة، من منظور الوحدة الاقتصادية الجزء في ظل سياسات كلية تأخذ في الاعتبار كل معطيات منظمة التجارة العالمية وأيضا كل الاتفاقات الثنائية والإقليمية في الدول النامية بشكل عام والدول المتقدمة بشكل خاص.

اعتمد البحث على التحليل الإستراتيجي القائم على تشخيص نقاط القوة والضعف أولاً وتحليل الفرص والتهديدات ثانياً، ثم صياغة الخيارات الإستراتيجية للمنشآت الصغيرة في بيئات الأعمال العربية، والقائمة على كيفية التعامل مع المعطيات الجديدة وعلى القدرة في الفعل المؤثر وليس الوقوع في منطقة ردود الفعل عند التعامل مع معطيات المنظمة وتأثيراتها العالمية، ولهذا قسم البحث إلى ثلاث أجزاء تناول الأول منها منظمة التجارة العالمية: المبادئ والاستحقاقات وركز الثاني على منشآت الأعمال العربية الصغيرة وإستراتيجياتها، فيما تناول الثالث تقديم رؤية استشرافية كنتائج واستنتاجات لسيناريو استجابة منشآت الأعمال العربية الصغيرة في عصر العولمة ومنظمة التجارة العالمية.



منظمة التجارة العالمية: المبادئ والاستحقاقات

أولاً: المبادئ والأسس

تتسم الأهداف العامة لمنظمة التجارة العالمية بالاتساع في الدلالات ذات المضامين المتفائلة في أشكالها، فهي تشير إلى هدف سامي ورفيع يتمثل في رفع مستويات المعيشة وتحقيق التشغيل الكامل بما يكفل تحقيق النمو في الناتج المحلي الإجمالي من جانب العرض والقوة الشرائية من جانب الطلب من خلال الاستخدام الأمثل للموارد، فضلاً عن توفير الحماية البيئية والمحافظة عليها ودعم الوسائل الكفيلة بتوفير احتياجات التنمية الاقتصادية، وبالتالي فإن ما تقدم يرتبط بالمبادئ التي أطرت المنظمة فلسفتها بنسئها وجودها واستمرارها، وكذلك الاتفاقيات ذات الصلة والتي تتمحور حول الهدف الرئيسي وهو حرية التجارة الدولية السلعية والخدمية، ومن هذا المنطلق لا بد من وقفة متأملة لمناقشة المبادئ التي تقوم عليها المنظمة في إطار تعاملاتها ومن ثم تحديد الالتزامات والاستحقاقات التي تترتب على تلك المبادئ⁽¹⁾.

المبدأ الأول: عدم التمييز بين الدول الأعضاء والذي يعني القبول غير المشروط لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية Most Favored Nation Principle، وقد استمد هذا المبدأ من بنود اتفاقية الجات، ويقصد به أن كل دولة بصفتها عضواً في المنظمة تحصل على المزايا التي يتم الاتفاق عليها بين باقي الأعضاء ثنائياً.

المبدأ الثاني: مبدأ شرط المعاملة الوطنية، ومضمونه قيام الدول الأعضاء في المنظمة بمعاملة المنتجات المستوردة في الدول الأعضاء وفق ما مطبق وسائد على المنتجات الوطنية المماثلة قدر تعلق الأمر بالرسم والجوانب التنظيمية.

المبدأ الثالث: مبدأ خفض العام والمتتالي للرسوم الجمركية: ويستهدف هذا المبدأ تحقيق تخفيضات مهمة في التعريفات الجمركية من خلال الاتفاقيات التي تقوم على أساس المعاملة بالمثل بين الدول الأعضاء في المنظمة، حيث أتاحت بموجبها للدول النامية شروط ميسرة لمدد زمنية لبعض القطاعات ومنها الزراعية ولكنها في الغالب بنهايات محددة قارب معظمها النهاية.

المبدأ الرابع: مبدأ إلغاء القيود الجمركية، ويهدف إلغاء القيود الجمركية الكمية التي تشكل حواجز تجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة، وبما يكفل تسهيل التجارة بينهما، ويسري هذا المبدأ على كل الصادرات والاستيرادات التي ضمنتها فقرات وبنود اتفاقية مراكش 1994 مع ملاحظة أن التخفيض النسبي والمتوالي اعتمد طريق الإلغاء النهائي.



المبدأ الخامس: مبدأ الشفافية، ويقصد به ضرورة اعتراف أعضاء المنظمة بأعمال الكشف والإفصاح عن القرارات الحكومية ذات الصلة بالتجارة وبقدر تعلق الأمر باقتصاديات الدول الأعضاء أو النظام التجاري متعدد الأطراف.

وبعد فإذا كانت هذه المبادئ هي التي تحكم الدول الأعضاء في المنظمة فلا بد من الوقوف على ما استجد منذ انبثاق المنظمة ومن ثم الوقوف على طبيعة التغيير الذي حصل في البناء وهيكल العلاقات التي تحكم نمط التجارة بين الدول الأعضاء في المنظمة، والأهم من كل هذا أن ليس من السهل الانضمام والحصول على عضوية المنظمة، دون مجموعة من الإجراءات والتكيفات الاقتصادية التي تطالب بها المنظمة لكسب سمة العضوية، وفعلاً فقد انضمت أكثر من 140 دولة إلى المنظمة المذكورة بعد تلبية كافة الشروط والحصول على الموافقة بالانضمام.

إن من الجوانب المهمة التي يجب الوقوف عندها ما يلي:

أ. أن المنظمة بدت منذ انبثاقها كياناً مؤسساً لها مواردها ومقومات وجودها القانوني والمنظمي ولها أهدافها التي تسعى إلى تحقيقها وفق آليات وإجراءات محددة.

ب. تضم قواعد منظمة التجارة العالمية كل ما ورد في الجات من قواعد.

ج. إن منظمة التجارة العالمية مثلها مثل الجات في عدم إلزام الدول الأعضاء بأي شيء، وأن حل النزاعات يسمح بالتعامل بالمثل بين الدول الأعضاء.

د. إن منظمة التجارة العالمية لها ممثلون من الدول الأعضاء الجات التي تحكمها الدول الصناعية المتقدمة وتتمتع بقوة الرفض في المجتمع الدولي.

لقد أصبحت الجات ومنذ اليوم الأول من سنة 1995 بحكم منظمة التجارة العالمية بعد أن صادقت جولة مباحثات أوروغواي على اعتماد قواعد الجات، وفي نهاية سنة 1997 كان عدد الدول الأعضاء في المنظمة 126، دولة وأن هناك 30 دولة تنتظر العضوية وأخيراً فقد انضمت الصين إلى منظمة التجارة العالمية لتصبح المنظمة شاملة لأكثر من ثلاثة أرباع دول العالم.

ثانياً: الفرص والتحديات والاستجابة

إذا كان الكلام عاماً عن مجموعة من الدول فهذا أمر لا بأس به، ولكن الأمر يثير العديد من التساؤلات أهمها كيف يمكن الجمع بين دول فقيرة ودول غنية، وبين دول صناعية وأخرى غير صناعية، دول تستحوذ على أكثر من 90% من التجارة العالمية وبين دول لا بأس لها في التجارة، أمام هذا لا بد من الفصل بين مجموعتين من الدول المتقدمة والأخرى نامية، وإذا كان هذا الأمر ما درجت عليه الأدبيات الاقتصادية فهناك أمر آخر وهو ما يظهر بيانه واضحاً في الأفق وهو أن الدول النامية لم تعد كما

كان الحديث عنها قبل أكثر من عقد من الزمن، فقد ظهرت للوجود ثلاث تكتلات اقتصادية، تشكل الأقطاب الاقتصادية الرئيسية في العالم، الأول ومركزه الولايات المتحدة وتوابعه دول ناقتا وله من الأطراف ما يصل إلى دول الخليج العربي، والثاني الاتحاد الأوروبي ومركزه دول الاتحاد الأوروبي وتوابعه كافة دول أوربا وحوض المتوسط، أما القطب الثالث وهو الآسيوي ومركزه اليابان وتوابعه دول الاتحاد الآسيوي (آسيان) وأطرافه تشمل معظم دول شرق آسيا، وفي ظل هذا التصنيف ماذا يبقى من العالم؟

إن جوهر المشكلة التي يطرحها البحث تكمن في أن تأثيرات الجات وقواعدها تمتد لتغطي الاستيراد والتصدير للدولة العضو، أما الآن وعلى مستوى منظمة التجارة العالمية واتفاقية التجارة الدولية فإن الأمر اتسع كثيرا جدا وشمل نمط التوازن الاقتصادي للدولة وليس الاستيراد والتصدير! لقد غطى الموضوع كافة النشاطات الاقتصادية للدولة، وطال أيضا العملية التنموية والتطورات التكنولوجية والقطاع المالي بكل مؤسساته فضلا عن تدفقات الأموال من الدولة وإليها والبنية التحتية بما فيها المواصلات والاتصالات، وتكنولوجيا المعلومات والتجارة الإلكترونية، وهنا لا بد من التساؤل عن ماذا بقي للدول النامية؟

وهنا لا بد من القول إن الدول النامية كانت ومنذ عقد الأربعينات من القرن السابق قد انضمت إلى مباحثات الجات التي كانت قد بدأت بين بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، وفعلا انضمت بعضها للاتفاقية منذ البداية. إلا أن بداية التحديات التي بدأت تواجهها الدول النامية كانت بعد انبثاق منظمة التجارة العالمية، وعندما برزت فرصا اقتنصتها الدول المتقدمة وتحديات بدأت تواجهها الدول النامية، فاستطاعت الدول المتقدمة تحقيق ما رسمته من أهداف، وهذا هو الذي دعا الدول المتقدمة لشمول الجات ومنظمة التجارة العالمية للعديد من المجالات التي سبق ذكرها والتي وردت في جولة أورغواي.

ولكن وبعد مرور سنوات على انبثاق المنظمة وانضمام معظم الدول المتقدمة والنامية فإن ما حصل يرتبط بتحد خطير وهو الأنماط السوقية التنافسية والذي أبدى كفاءة وفاعلية في الدول المتقدمة، وتشوها في بنية اقتصاد الدول النامية! وعودة إلى طبيعة الخلل الذي برز في هذا الاتجاه هو طبيعة ونمط المفاوضات المعقدة والتي لم تنتهيا لها الدول النامية، وأيضا دور الدول النامية في منظمة التجارة العالمية، والذي تغير جوهرها عما كان، والتنسيق المتواصل بين الدول المتقدمة وغياب التنسيق بين الدول النامية، إلى غير تلك الأسباب، وهنا لا بد من الوقوف على النتيجة التي خرجت بها الدول النامية بعد هذا الشوط الطويل؟

إن النظر إلى الدول النامية بعد كل هذا بمنظار تحليلي واحد يعد غير موضوعي في عملية التقييم والتصنيف، إذ لا بد من تصنيف الدول النامية إلى صنفين

الأول الدول النامية التي دخلت ضمن التكتلات الثلاثة الأقطاب وضمن صيغ واتفاقات ثنائية أو شراكات، والثاني الدول النامية التي لا زالت منفردة ضعيفة والتحديات أمامها كبيرة. وأيا كان الصنف الذي تنتمي إليه الدولة النامية وأيا كان مستوى اقتصادها لا بد لها، أي الدولة النامية في ظل هذه التكتلات والتحالفات والشراكات، من أن تعيد النظر في سياساتها الاقتصادية الكلية أولاً، وإستراتيجيات قطاعات أعمالها ثانياً وأيضاً يتحتم على منشآتها صياغة إستراتيجياتها في ضوء ذلك.

ثالثاً: نقاط الضعف في الدول النامية

يعد ضعف الدول النامية ضعفاً مركباً، وذلك يعود إلى عدة أسباب منها:

أ. أن الدول النامية لا يتم التعامل معها بشكل متكافئ، إنما يكون التعامل بمكاييل: الأول للدول المتقدمة والثاني للدول النامية، وحتى في إطار الدول النامية فهناك العديد من المكاييل التي تعتمد بحسب طبيعة الدولة وسماتها السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

ب. أن هناك امتيازات ذات أهمية كبيرة للدول المتقدمة منحت من دون عائد يذكر.

ج. لقد كانت هناك الكثير من الأمور الخاصة بالدول النامية لم تنفذ وبقيت حبرا على ورق.

د. تبني العديد من التفسيرات والتسويات والمعالجات المختلفة وخاصة في مسألتين هما الإنتاج والتصدير.

وبعد، لقد بدت هناك فجوات كبيرة في العديد من الجوانب الخاصة بالجات ومنظمة التجارة العالمية فيما يخص الدول النامية ومنها ما يخص الخدمات والزراعة والصناعة والتجارة وأخرى غيرها، في ظل غياب التكافؤ الاقتصادي بين الدول المتقدمة والنامية من حيث بنية الاقتصاد والموارد والقدرات الكامنة والاستخدام التكنولوجي، ولم تعد المسألة رهينة بدولة أو إقليم إنما فجوات تتعمق وتتسع بين الدول النامية وبعضها من جانب وبين الدول النامية والدول المتقدمة من جانب آخر⁽²⁾.

رابعاً: محددات بيئة الأعمال ومعطيات منظمة التجارة العالمية

إن قراءة معمقة ومتأنية لنصوص اتفاقية مراكش وملاحقها تمكن من القول إن المستقبل سيشهد تغيرات جوهرية بالغة التأثير في بيئة الأعمال، وسيترتب على ذلك إعادة هيكلة جذرية على مستوى النظم الاقتصادية وآلياتها وعملياتها وإجراءاتها وعلى المستويين الكلي والجزئي، وسنأخذ مهام إعادة الهيكلة خصائص تنظيمية لها القدرة على

التحول إلى متضمنات اقتصادية تنوء في المدى المتوسط والبعيد بتأثيرات القرارات الإدارية مهما كانت الرغبة والشعور كبيرا بالحاجة إليها.

إن الدول النامية ومنها الدول العربية التي وقعت على اتفاقية التجارة الدولية ودخلت في عضوية منظمة التجارة العالمية، وبغض النظر عن أسباب ودواعي قرارها ستواجه في الغالب مشكلات منها مزمنة وستخرج بنتيجة مفادها أنها لم تكن مؤهلة لاستحقاقات قد يصعب أو ربما يستحيل تنفيذها والتي تتبلور في أربعة محاور هي:

المحور الأول: مواجهة الإغراق

تتضمن القاعدة العامة ذات الصلة المباشرة بالهدف من إنشاء منظمة التجارة العالمية تحقيق حرية التجارة وتأمين انسيابيتها من خلال إزالة الحواجز والقيود والعوائق والسيطرة على أية استثناءات لكي تكون مفيدة بنطاق محدد، ومضمون فلسفة هذه القاعدة وجوهرها الأساس هو التخصص Specialization، والهدف من وراء ذلك أن تمارس كل دولة عضو في المنظمة الأنشطة الأكثر قدرة وكفاءة نسبية في القيام بها، حتى وإن كان ذلك في إنتاج سلعة واحدة أو ربما خدمة واحدة. يتضح مما تقدم أن المنظمة تفر التنافس بين المنتجين من خلال المزايا التنافسية النسبية وتحظر في المقابل أي ممارسة للإغراق والذي يتمثل في جعل سعر السلعة المصدرة أقل في قيمتها من المعتاد عند التصدير والبيع بسعر أقل من التكلفة لتحقيق أهداف معينة، وبالتالي فإن المواجهة التقليدية للإغراق يتطلب قيام الدولة المستوردة بفرض رسوم على السلع والمنتجات ذات الوضع غير الحقيقي بهدف امتصاص نتائجها غير المرغوبة على منشآتها الاقتصادية، وفق هذا الأساس لا بد من الاقتصادات النامية (العربية) تأشير الضرر الذي يمكن أن تتعرض له، وفيما إذا كان مدبرا أم غير ذلك، واللجوء إلى بنود الاتفاقيات في فرض الإجراءات الدفاعية دون الإضرار بالتزاماتها، وبالتالي لا بد من آليات لحركة الدول للمناورة في اتخاذ المسار الصحيح ومنها:

أ. الإثبات القانوني لحدوث الإغراق، وهذا يتطلب امتلاك الأجهزة الاقتصادية الكفاءة والخبرات الإدارية والقانونية لتتمكن من تكييف الممارسات الإغراقية وفق نصوص الاتفاقية.

ب. الشروع باتخاذ التدابير الاقتصادية والقانونية المناسبة، يتقدم ذلك بذل الجهود اللازمة للحصول على تعهدات سعرية من المصدرين لمراجعة أسعارهم أو حثهم على وقف صادراتهم، إلا أنه رغم عدم إلزامية مثل هذه التعهدات فإنها تشكل خطوة ضرورية للانتقال إلى إجراءات عملية حاسمة لاحقة.

ج. دراسة الأضرار الناجمة عن ممارسة الإغراق حسب السلع، وتحديد هوامش الإغراق لكي تكون مؤشرا لفرض رسوم مؤقتة يمكنها تغطية تلك الهوامش وتتخذ الإجراءات سمة رسم مكافحة للإغراق.

د. الشروع باتخاذ تدابير أكثر فاعلية ممثلة بالرسوم في مواجهة الإغراق من قبل الدولة المستوردة مع ملاحظة القيود الحاكمة لاعتماد مثل هذه التدابير من ضرورات سريانها على كل أراضي الدولة، فضلاً عن كونها أقل من هامش الإغراق عندما يكون كافياً لإزالة آثار الإغراق، ومضمون ذلك العودة إلى الوضع الطبيعي وهو ما نظمته أحكام المادتين التاسعة والعاشر من الاتفاق المتعلق بشأن تطبيق المادة السادسة من جات 1994 مع بيان الأحكام التفصيلية المطلوب مراعاتها⁽³⁾.

وبعد، فإذا بات الإغراق ظاهرة، وهذا ما هو متوقع وحاصل، فلا بد من إثباته وتحديد مقدار أضراره، والضرر بموجب مفهوم الاتفاقية يجب أن يثبت من خلال تحقيق موضوعي يستند على حجم واردات الإغراق وأثرها على الأسعار في السوق المحلية للمنتجات المماثلة، والأثر اللاحق لهذه الواردات على المنتجين المحليين لمثل هذه المنتجات⁽⁴⁾. عموماً فإن آليات احتساب آثار الإغراق وقبل ذلك إثباته تخضع لسلسلة بالغة التعقيد من حيث إجراءاتها وطرق احتسابها، الأمر الذي تناولته الاتفاقية بالتفصيل، إلا أن ما وجدناه موضع اهتمامنا المباشر هو تعبير الصناعة المحلية الذي يشير إلى المنتجين المحليين للمنتجات المماثلة في مجموعهم، أو الذين يشكل مجموع ناتجهم من المنتجات من السلعة حجماً كبيراً قياساً بإجمالي الإنتاج المحلي منها، مع الأخذ في الاعتبار أن لا يكون المنتجون مرتبطين بطريقة أو بأخرى بالمصدرين أو المستوردين للمنتج الموصوف بالإغراق، فضلاً عن ضرورة كون الطلب في أي جزء من أجزاء سوق الدولة لا يغطيه منتج المنتج المقصود من الموجودين في مكان آخر من الدولة نفسها.

لقد أشارت المادة (أ) من الاتفاقية إلى ضرورة قيام الدول المتقدمة الأعضاء بإيلاء أوضاع الدول النامية الأعضاء الاهتمام عند طلب بحث إجراءات مكافحة الإغراق، ومضمون ذلك بحث وسائل المعالجة البناءة والمنصوص عليها قبل تطبيق رسوم مكافحة، وبما يكفل المحافظة على المصالح الأساسية للأخيرة. كذلك وفي الغالب الأعم فإن مفهوم تسوية المنازعات باعتماد المشاورات بمقتضى الاتفاقية يشكل الإطار العام لرؤية التعامل مع الإغراق قبل مرحلة التحقيق، واعتماد الإجراءات المنصوص عليها، الأمر الذي لا يجعل الزمن لصالح الأطراف المتضررة رغم سريان الأضرار وربما تفاقمها.



المحور الثاني: نظام الحماية

ينصرف مفهوم الحماية إلى مجموعة تدابير وقائية للصناعة المحلية من منافسة الواردات التي يمكن أن تكون سببا في إحداث أضرار بها، ولكن مثل هذه التدابير في ظل مفهوم الاتفاقية وجوهرها قد تظهر أنها في حالة تقاطع تام مع مبدأ حرية التجارة الدولية، ورغم التعارض بين فكرتي الحماية والحرية، إلا أن الاتفاقية حاولت إيجاد صيغ توفيقية بين تطبيقات كلتا الفكرتين والحرص على سريان مبدأ حرية التجارة الدولية من جهة أولى، ومراعاة الدول التي تواجه أوضاعا تتطلب الحماية من جهة ثانية.

لقد أجازت المادة التاسعة عشر من الاتفاقية لأعضائها فرض إجراءات الحماية إلا أنها منعت ما يسمى بإجراءات المنطقة الرمادية، ومفادها فرض قيود اختيارية أو ترتيبات خاصة بنظم التسويق أو أية إجراءات مقيدة أخرى للصادرات أو الواردات، حيث أوجبت إلغائها في مدة أقصاها ثمان سنوات من تاريخ بداية تطبيقها أو خمس سنوات من تاريخ إنشاء المنظمة أيهما أطول. كذلك فإن إجراءات الوقاية ذات طبيعة استثنائية ترتبط بتوفر ما يشير إلى الضرورة القصوى، وخاصة تلك التي تعتمد القيود الكمية حيث وضعت شروطا دقيقة وصارمة لسريان وقبول مثل هذا النوع من الإجراءات وتتضمن هذه الشروط ما يلي:

- أ. تزايد عمليات الاستيراد من منتج معين مقارنة بالإنتاج المحلي بما يؤدي إلى إلحاق ضرر أكبر بالأخير.
- ب. توقع حدوث ضرر خطير يصيب الصناعة المحلية فيؤدي إلى إضعافها موثقا بالوقائع والأدلة القاطعة.
- ج. اعتماد المعلومات ذات الطابع الموضوعي في تقدير حدوث الضرر وحجمه، وأن يكون ذلك قابلا للقياس.
- د. البرهنة على وجود علاقة سببية بين ازدياد الواردات والضرر أو احتمال وقوعه.
- هـ. اعتماد الشفافية في إعلان تفصيلي للعلاقة بين الضرر ومقداره وعوامل حدوثه المقترنة بالواردات.

يتضح مما سبق أن نصوص الاتفاقية ذات الصلة بإجراءات الحماية تتسم بذات التعقيد الخاص بإثبات الإغراق وتقدير أضراره ومن ثم آليات اعتماد إجراءات مكافحته، إذ قد يفهم أن الاتجاه العام يستهدف في النهاية التخلي نهائيا عن أفكار الحماية مع الأخذ في الاعتبار أن الأمر لا يمكن أن يجري بنفس سرعة توقيع الاتفاقية، فالترجيح والمرحلية الانتقالية من نظم الحماية إلى ما بعدها عبر إجراءات تكييفية، ولتجد الدول

النامية، ومنها الدول العربية نفسها مضطرة للبحث عن آلياتها وهي تمنى النفس بالمكاسب دون حساب للأضرار والتي إن حسبت فهي كالقربان من أجل الجنة.

ورغم كل ما تظهره الاتفاقية من الحرص على مصالح الدول النامية الأعضاء عندما أعفت منتجاتها من إجراءات الحماية، ولكنها اشترطت أن لا تمثل أكثر من 3% من استيرادات الدول الأعضاء والدولة الواحدة ولجميع الدول النامية من المنتج نفسه وبما لا يزيد عن 9% (لاحظ النفط والمنتجات البتروكيمياوية)، كما أجازت الاتفاقية تمديد فترة التدابير الوقائية لسنتين بالنسبة للدول النامية الأعضاء، إضافة للمدة القصوى المنصوص عليها في الاتفاقية.

وحري بنا الإشارة إلى أن كل إجراءات الحماية الوطنية تقع تحت سيطرة منظمة التجارة العالمية، والدول ملزمة بالإفصاح الشامل عن إجراءاتها وأفكارها وعليها أن تحيط المنظمة بالقوانين والأنظمة الإدارية المتصلة بتدابير الرقابة، وأي تعديلات تطرأ عليها، إلا أن التحرير النهائي يبقى الهدف النهائي الذي عليها أن تؤكد بإقامة أدلتها على تكيف صناعتها الوطنية لذلك الهدف مهما كان المدى الزمني الذي يمكن أن يتاح لها دون أدنى فرصة للتمادي في تجاوز ما تراه المنظمة نهاية مؤكدة لإجراءات الحماية.

المحور الثالث: نظام الاستثمارات

يشير الواقع في الغالب الأعم إلى اضمحلال معظم الهوامش التي يمكن للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تتحرك في إطارها عبر تشريعات وطنية خاصة بها دون أن يحصل تماس غير مسموح به مع مبادئ حرية التجارة وملاحقها العاملة، الأمر الذي تجد فيه المنظمة تقاطعا يؤثر على سريان عملياتها وتوجهاتها، ويبدو أن القطاع الأكثر تحسناً وفق ما تقدم تمثله التشريعات والتنظيمات الوطنية للاستثمار والتي تظهر بصيغ مختلفة منها إجراءات الحماية والدعم المباشر والرسوم الجمركية، وجميعها تقع تحت عنوان حوافز الاستثمار التي يمكن أن تقدم تشجيعاً للإنتاج غير المتكافئ حتى ينطبق عليها وصف المخالفة للجات، الأمر الذي قاد إلى التوجه نحو إبرام اتفاق إجراءات الاستثمار ذات الصلة بالتجارة لمعالجة وتنظيم التصرفات الخاصة بها وفق مبادئ متفق على آليات تفعيلها⁽⁵⁾. وكذلك بوصفها جزءاً لا يتجزأ من اتفاقية مراكش، والتي تغطي جميع جوانب التجارة الدولية من سلع وخدمات وحقوق ملكية فكرية.

أيضاً فإنه ليس بالضرورة وقوع كافة التدابير الوطنية الخاصة بالاستثمار في منطقة التحريم، إذ تقتصر في الغالب على تلك التي تحدث أثراً مقيدة أو مشوهة للتجارة، وبالتالي فإن المبادئ الأساسية للجات في مجال الاستثمار والمتعلقة بمبادئ المعاملة الوطنية، وحظر القيود الجمركية، ومراعاة أوضاع بعض الدول بإقرار

استثناءات محددة، ومن ثم مبدأ الشفافية، كانت موضع اهتمام اتفاق إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة مستهدفة إنشاء نظام فعال يحدد طبيعة الالتزامات الواقعة على عاتق الدولة المعنية من حيث نطاق الالتزام ومحلها واستثناءاته. وأفضل مثال على ذلك منح المستثمرين الأجانب معاملة مواطني تلك الدولة على حد سواء فضلا عن تحريم فرض قيود كمية على الاستثمارات الأجنبية.

يتضح مما تقدم أن الشركات الوطنية ومهما كان حجمها ستجد نفسها على قدم المساواة مع المنشآت الأجنبية في ما قد يمنح لها من تسهيلات وفرص لا بل وأن فرض أي قيود على الأخيرة يعد محظورا، وعلى سبيل المثال فإن تقييد الشركة الأجنبية باستخدام منتجات محددة المصدر أو القيمة أو الحجم أمر غير متاح شأنه شأن القيود الكمية التي تتسحب ليس على قائمة محددة من المحظورات بل إن شمولية الحظر تفسره فكرة النهي المطلق عن اللجوء إلى تدابير تصدر عن السلطات الوطنية وبأي صيغة كانت، إذ ما وجد أنها تمس الحقوق والالتزامات الأخرى من اتفاقية جات 1994 بما يضمن سد أية ثغرة أو فرصة للالتفاف على الهدف الأساس من تلك الاتفاقية.

ورغم صرامة ما ذهبت إليه الاتفاقية في مجال الاستثمار، نجد هناك استثناءات بعضها شامل لكل الدول والآخر محدود لبعضها ولكن كل ذلك تحت مظلة الاتفاقية ذاتها، ونظرا لأهمية موضوع الاستثناءات للأقطار العربية كونها الأولى برعاية كذلك التي تتيحها الاستثناءات، نجد مناسبا استثمارها من قبل الدول العربية الأعضاء في المنظمة (حالة الأردن مثلا) كما أن على الدول العربية الأخرى التي بدأت تستجمع شجاعتها لقبول استحقاقات الانتماء والعضوية دراسة مثل تلك الاستثناءات لتخفيف الصدمات الأولى للعضوية وكسب عنصر الزمن لتكييف أوضاعها مع الحالة الجديدة التي ترتبها العضوية.

المهم هنا الإشارة إلى أن الاستثناءات مهما كانت فهي مؤقتة فضلا عما ترتبه العضوية من استحقاقات ترتبط بالإجراءات التجارية المتخذة لأغراض ميزان المدفوعات. وبالتالي ومع توافر ما تقدم فإن الأقطار العربية يمكنها الخروج (مؤقتا) عن مبدئية المعاملة الوطنية وتحريم فرض القيود الجمركية⁽⁶⁾. ورغم ذلك فإن الرقابة الصارمة تبقى سيفا مسلطا على الدول النامية التي عليها في ضوء عضويتها الإلغاء المطلق لكافة الإجراءات المعوقة للتجارة فضلا عن قيامها بإحاطة مجلس تجارة السلع بخطوات إنجاز مبدأ إنهاء التقييد القائم للإجراءات المتصلة بالتجارة وخلال فترة تسعين يوما من بدء سريان الاتفاقية، أما الاستثناء لمثل هذا الإطلاق فقد أشره مبدأ التدرج في إنهاء التقييد بتصنيف الدول إلى متقدمة والتي عليها أن تنجزه خلال عامين، أما الدول النامية فقد منحتها الاتفاقية خمس سنوات إلا أن الدول الأعضاء الأقل تقدما عليها، وخلال سبع سنوات، أن تضع الاتفاقية موضع السريان التام والكامل وبالرغم من هذا التمديد فهناك فرص للدول النامية وفي حالة وجود صعوبات خاصة أن تتمتع بفترة

إضافية ولكن تحت رقابة صارمة من مجلس تجارة السلع دون أن يسمح بأي تحايل أو انفراد في الإجراءات باللجوء إلى قيود معينة قبل العضوية والتي تخضع لأحكام وشروط الفترة الانتقالية لاحقا. إن قرار مبدأ حسن النية وما يترتب عليه من تصرفات إلى جانب مبدأ الشفافية يعملان معا لتوفير فرص إضافية لسريان مبدأ مراعاة الطبيعة الاقتصادية للتنظيم وفق أحكام اتفاقات الجات ودون أي إخلال بها.

المحور الرابع: نظام التكتلات الاقتصادية

تعد ظاهرة التكتلات الاقتصادية ممثلة بالاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة من الظواهر الاقتصادية الفاعلة في العلاقات الدولية، الأمر الذي تعبر عنه حجم التبادلات التجارية وقيمتها فضلا عن المضامين الاقتصادية والجيوبوليتيكية لتلك التكتلات، وهذا ما انعكس بوضوح على معطيات التجارة العالمية. ولقد وجدت منظمة التجارة العالمية بموجب منهج اتفاقية الجات ضرورة وضع تصورات لموقفها من التجمعات الإقليمية من حيث مشروعيتها وآليات التحقق من ذلك، إذ اتسمت هذه التصورات بواقعيته من خلال مراعاة مصالح أطراف تلك التجمعات في تنشيط التجارة بينها دون الإخلال بمبادئ حرية التجارة الدولية، ولكن الأمر بحاجة إلى إحكام للرقابة لكي تضمن المنظمة منع تلك التكتلات من إلحاق أي ضرر بمساراتها من خلال تحديد الصيغ التي يشملها نظام الجات وهي كل من الاتحاد الجمركي ومناطق التجارة الحرة، لذا يبدو مفيدا الإشارة المنفصلة لكلا النوعين وكما يلي⁽⁷⁾:

أولاً: الاتحاد الجمركي

وهو تكتل بين دولتين أو أكثر تزال فيما بينهما كافة الرسوم والقيود الأخرى بمختلف أشكالها، ويسمح داخلها بحرية حركة المشروعات ورأس المال والعمالة، وبالتالي فهو يستهدف توسيع نطاق السوق وبالتالي يتيح تكون المشروعات الكبيرة التي تولي اهتمامها للاستفادة من اقتصاديات الحجم التي توفرها أسواق الاتحاد الجمركي، فضلا عن نزوع عموم الاتحادات إلى توحيد سياساتها التجارية تجاه الاقتصاد العالمي معبرة عن ذلك بإجراءات موحدة يتقدمها الضرائب والرسوم.

ثانياً: مناطق التجارة الحرة

تعد السوق المشتركة الشكل الغالب لمناطق التبادل الحر، وبالتالي فهي تعبير واقعي عن الاندماج الاقتصادي حيث يتم إزالة الحواجز المقيدة والممانعة لانتقال السلع ورأس المال والعمالة بين دول السوق. لقد أبدت اتفاقية الجات قبولاً لوصف مناطق التجارة الحرة من كونها اتفاقاً للتكامل الإقليمي يساهم في توسيع التجارة العالمية من خلال توثيق التكامل بين اقتصاديات أطرافه ودون ذلك فإن مثل هذه الاتفاقيات تعد خروجاً عن مبادئ اتفاقية الجات 1994. □

المهم أن نشير هنا إلى أن لمثل هذه الصيغ من التكتلات تأثيرات فاعلة على مصالح الدول غير الأعضاء فيها، رغم ربط قبول الجات بهذه التكتلات بعدم التأثير على أهداف حرية التجارة الدولية باشتراط عدم إقامة تلك التكتلات للحواجز أمام تجارة الدول الأخرى مع أعضائها بما يقود إلى إحداث تحولات أو انحرافات واضحة عن الأوضاع المعتادة في العلاقات التجارية الدولية في ظل مبادئ الجات نفسها، وهذا ما دفع المنظمة إلى توكيل مهمة الرقابة على مثل هذا النوع من الأنشطة في الاقتصاد الدولي إلى مجلس التجارة في السلع والمنبثق عن تنظيماها، كي يراقب تنفيذ مجموعة من الاشتراطات ذات الصلة يتقدمها الالتزام بشمول التجمع أو التكتل للمبادلات التجارية الأساسية بين الدول الأعضاء، فضلا عن أعمال مبدأ الشفافية في تأمين الالتزام بتقديم وإعلان برنامج تأسيس التكتلات من حيث نطاقها وأهدافها وكل ما من شأنه خلق وتوفير حالة الاطمئنان بعدم إضرارها عبر تدابيرها بأي من شروط القبول بشرعيتها.

ولعل من أدق وأهم تلك الشروط هو إعلان التكتل لالتزامه بعدم التأثير السلبي على مسار تدفقات المبادلات التجارية الدولية إلى جانب التزامه بعدم زيادة العوائق أمام الدول الأخرى، وإن حصل العكس فيعد ذلك أمرا مرغوبا، وفي الغالب فإن أعمال مبدأ حسن النية واللجوء إلى المفاوضات يأخذان دورا مهما في تكييف التوجه لإقامة التكتلات الإقليمية مع توجهات وجوهر وجود منظمة التجارة العالمية. ورغم أن الجدل فيما تقدم من عرض عن التكتلات الإقليمية يبدو في ظاهره قانونيا بتناوله فكرة مشروعية تلك التكتلات وآليات الرقابة عليها وقبل ذلك شروط إقامتها، إلا أننا نرى أن الأمر يعد أبعد من ذلك ففي الوقت الذي بدت فيه المنظمة صارمة جدا في المحافظة على مبادئها ذات الصلة بالضمان المطلق لسريان حرية التجارة الدولية، إلا أنها بدت مرنة وربما متساهلة نوعا ما في إقامة الفرصة لتلك التكتلات للتدخل من أحد مبادئ المنظمة الأساسية وهو شرط الدولة الأكثر رعاية.

وبموجب ما تقدم نرى أن الدول المتقدمة والأكثر تأثيرا في تكوين وإقرار سياسات منظمة التجارة العالمية وتوجهاتها هي السبابة إلى إقامة التكتلات الإقليمية (ناقتا، آسيان، الاتحاد الأوروبي) وبالتالي وعلى سبيل المثال فهي أرادت أن تعمل كالمنتشر كي يأكل من طرفي حركته ليذهب بأقصى سرعة إلى مبتغاه.

ولعلني ووفق هذا التصور أجد مناسبا أن أدعو الدول العربية الثماني الموقعة على اتفاقية التجارة في مراكز لإنشاء منظمة التجارة العالمية أن تعيد قراءة ديباجة الملحق (3) من الاتفاقية، وترى مدى توافر حسن النية لدى من وضعت يدها في أيديهم وهي تؤمل نفسها بفرص واعدة لرفع مستويات معيشة شعوبها وتحقيق التشغيل الكامل واستمرار نمو الدخل الحقيقي والطلب الفعلي وزيادة الإنتاج المتواصلة والاتجار الواسع في السلع والخدمات وغير ذلك كثير. بعبارة أخرى يمكن أن نعيد صياغة تساؤلنا عن مغزى إقامة تلك التكتلات، إن الجميع قد اتفق للعمل معا على تحقيق الاستخدام الأمثل

لموارد العالم! وكذلك لنا أن نتساءل عن سر نجاح الكبار في إقامة التكتلات وفشل الآخرين في تحقيق ذلك دون مظلتهم ورغبتهم، والتساؤل الأهم هنا يفرضه المنطق عندما نوجهه لأقطارنا العربية عن رغبتها أو سعيها كي تكون تكتلاً.

منشآت الأعمال العربية الصغيرة (الخيار والالتزام) البداية والنشأة

تعود البدايات الأولى لنشأة المنشآت الصغيرة في الدول العربية إلى العقود الأولى من القرن العشرين، وخاصة في مصر وسوريا والعراق، وتكاد تكون التطور الطبيعي للاقتصاديات الحرفية التي كانت سائدة في الدول العربية إبان الحكم العثماني ولغاية نهاية القرن التاسع عشر، إذ شهدت تطوراً كبيراً في عقد العشرينات بعد أن حققت بعض الدول العربية استقلالها وبدأت مرحلة الاقتصاد الحديث القائم على بنية منظمة تشرف عليها وتنظمها الحكومة، وقد بدأت تشهد بعض الاقتصاديات العربية ولادة قطاعات الأعمال بالمفهوم العصري المكون من مجموعة من الشركات الفردية والعائلية والمساهمة، وكانت تتسم بأنها شركات صغيرة بكل المعايير المعتمدة سواء معايير العمل أو رأس المال أو المبيعات أو الإنتاج إلخ. وقد شهدت الفترة ما قبل الحرب العالمية الثانية تنامياً مضطرباً في قطاعات الأعمال وبالتحديد مصر وسوريا والعراق والأردن ولبنان فزاد عدد الشركات ونمت موجوداتها ومبيعاتها، إلا أن الحرب العالمية الثانية كان لها تأثيراً سلبياً على قطاعات الأعمال العربية فنقلص عدد الشركات، وصفت المئات منها بحكم الخسائر المتلاحقة التي ترافقت مع الحرب الثانية.

وما أن انتهت الحرب وبدأت مرحلة إعادة التعمير وحالة الرواج الاقتصادي التي شهدتها العالم والتي كان لها أثر إيجابي على قطاعات الأعمال في المنطقة العربية، حتى بدأت معالم نهوض شامل في الدول العربية وزادت الشركات، ونشطت وبدأت مرحلة النمو والتراكم فكان عقد الخمسينات، الذي شهد نشاطاً في الشركات والمشاريع الصغيرة بشكل كبير جدا وشهدت الدول العربية تأسيس مثل هذه الوحدات والتي تطورت حتى في عقد الستينات وما بعده حتى عقد السبعينات وما أن حل عقد الثمانينات إلا والتوجهات الدولية نحو التحولات للقطاع الخاص فكانت هناك تطورات كبيرة وخاصة في مجموعة دول مجلس التعاون الخليجي والعديد من الدول العربية التي بدأت عمليات خصخصة كبيرة مثل مصر والعراق وتلا ذلك سوريا وبقية الدول العربية.

الشركات الصغيرة: الحجم والأهمية

تختلف وجهات النظر عن الشركة الصغيرة أو منشأة الأعمال الصغيرة بين دولة وأخرى وبين مجتمع وآخر، وتختلف أيضا المعايير المعتمدة في القياس فهناك من أعتمد عدد العاملين أو حجم رأس المال أو مجموع موجودات الشركة أو حجم المبيعات أو ربما حجم الإنتاج ... إلى غير من تلك المؤثرات. فما هو صغير مثلا في الولايات

المتحدة قد يعد كبيرا في الصين وهكذا، إلا أن المهم في تحديد الحجم هو المعايير التي اعتمدت من قبل منظمات الأمم المتحدة المتخصصة وهي تصنيفات تعتمد بعض المؤشرات منها حجم العاملين ورأس المال والمبيعات، وتعتمد الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال معيار العاملين، فالمشروع الذي يقل عدد العاملين فيه عن 500 عامل يعد صغيرا، وهكذا الأمر في ألمانيا إلى غير تلك التصنيفات⁽⁸⁾.

رغم كل تلك الاختلافات إلا أن الشركة الصغيرة في وطننا العربي هي تلك الشركة الفردية أو العائلية التي تعمل بعدد محدود من العاملين وبحجم معين من رأس المال وتختلف الدول العربية في تصنيفاتها وفق قوانينها ومعطياتها. عموما تكتسب الشركات الصغيرة أهمية كبيرة في الوقت الحاضر بعد أن هيمنت على العالم الشركات الكبيرة والعملاقة، إذ أصبحت الشركات الصغيرة بمثابة خيار إستراتيجي تبنته العديد من الدول النامية لتحقيق أهدافها الاقتصادية والحجة في ذلك أن نسبة كبيرة من دول العالم المتقدم والنامي قد حققت إنجازات كبيرة على طريق تعظيم صادراتها ودخلها القومي والأهم من كل هذا الميزة التنافسية التي يمكن أن تحققها الدولة من خلال تبني هذا الخيار إضافة إلى أن هذا الخيار يمثل تطورا طبيعيا لسلوك الإنسان نحو العمل وتعظيم الثروة والإبداع وكسب ثقة السوق وخلق الثروة وتحقيق الميزة التنافسية التي يتحدث عنها الإستراتيجيون والاقتصاديون.

لقد كان خيار الشركات الصغيرة هذا موضع بحث ودراسة واهتمام لأكثر من عقد من الزمن وكأنا الأمر وليد عقد التسعينات ونسي العالم أن المشروع الفردي هو التطور الطبيعي للاقتصاد الحرفي وهو الذي يتناغم كثيرا مع الإنسان ونزعاته ورغباته في تحقيق المزيد من الأرباح وتجنب الخطر والابتعاد عنه أينما كان، ورغم هذا وذاك بدا الأمر ظاهرة تثير الاهتمام في عصر العولمة انطلاقا من تأكيد الذات والمنافسة وتعظيم الثروة والأهم من كل هذا أن الشركة الصغيرة يمكن أن تكون أداة يحقق الاقتصاد فيها دعما لأدواته ومنها ميزان المدفوعات.

إن أهم ما يميز الشركة الصغيرة أنها شركات يديرها مالكوها أفرادا أو عائلات أو ربما شركات فردية أو شخصية تضامنية وتكافلية، وفي هذه الحالة تكون الشركات هذه قد ابتعدت عن إشكالية الإدارة القائمة على الفصل بين المالك والإدارة، وبالتالي فإنها تصنف أعمالا يمارس المالك المدير كل الأدوات المتاحة له شرعا وقانونا من أجل أن يحقق هدفه، وبالتالي فإن وفرا كبيرا على كل المستويات المنظورة وغير المنظورة تكون الشركة قد حققتة من خلال ذلك الاستخدام، فيكون المالك أدرى بإدارة شركته من أي فرد آخر رغم أميته أو حتى عدم توفر التقنيات الإدارية لديه، فيوسائله البسيطة يمكن أن يحقق ما يعجز عن تحقيقه الآخرون وخاصة في مجتمعاتنا العربية.



الشركة الصغيرة: الخيار الإستراتيجي

إن التغيرات التي شهدها العالم وخاصة بعد انبثاق منظمة التجارة العالمية وما بدا واضحا من إفرات وتأثيرات كبيرة على اقتصاديات الدول التي انضمت للمنظمة، وما متوقع أن يحصل لاحقا بحكم الالتزام القانوني والدولي تجاهها، لا بد من أن ينصب في التحدي الكبير الذي يمكن أن تواجهه الشركات الصغيرة خاصة وهو المنافسة الكبيرة وذلك بفعل عمليات الإغراق السلمي والخدمي من قبل الشركات الأجنبية المتحصنة وراء منظمة التجارة العالمية والجات، وأيضا في غياب نظم فاعلة وكفئة للحماية بفعل مشروطية منظمة التجارة العالمية والتزام الدولة، والأهم من كل ذلك المناورات التي تقع الدولة العربية والاقتصاد العربي ضحية لها بفعل التكتلات والتحالفات الدولية والإقليمية في ظل بقاء الدول العربية على أطراف مراكز التحالف وتوابعه، والجانب الأخير والذي يمثل التحدي الأخطر والمتمثل بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عبر صيغ متعددة من قبل الشركات متعددة الجنسية ليكون البديل المناسب للاستثمارات الوطنية ولتنافس الشركات الوطنية في عقر دارها.

أمام كل هذه التحديات الوطنية والاقتصادية التي يمكن أن تحاصر الاقتصاديات العربية، يبقى الخيار الشركة الصغيرة، التي عليها أن تنافس وتنمو وتتطور وتتخطى الحدود ومن هنا يبرز السؤال كيف يمكن إعداد بناء إستراتيجي للشركة الصغيرة يحسن أداءها ويطور أهدافها وينميها في ظل تأثيرات منظمة التجارة العالمية؟

سيناريو الآثار السلبية والخيارات الإستراتيجية الشركة العربية الصغيرة

لم تعد مسألة الدخول في عضوية منظمة التجارة العالمية تخضع لتقييم ولقياس للكلف والمنافع، وإنما بات أمرا لا بد منه كخيار إستراتيجي تتبناه الدولة في الدخول في هذه المنظمة العالمية التي تنظم التجارة في عصر العولمة، وكل ما قيل من سلبيات قد تلحق الأذى بالدول النامية والدول الأقل نموا يعد صحيحا ومتوقعا وتحصيل حاصل، ولكن السؤال المهم الذي لا بد للدول النامية من التفكير به مليا هو كيفية العمل وفق مساحة المناورة التي يمكن للدول النامية أن تعمل فيها!، لا بل والأهم من كل هذا هو كيفية توظيف معطيات منظمة التجارة العالمية وشروطها وبنودها وآلياتها على أساس كلي أولا وعلى أساس جزئي ثانيا، وإذا كان الحديث عن دولنا العربية فهنا يبرز السؤالان الأتيان أولا: كيف يمكن بناء سياسات اقتصادية كلية تساعد في تحقيق وتنفيذ خيار نجاح الشركة الصغيرة؟ وثانيا ما هي الإستراتيجيات المناسبة لمثل هذه الشركات؟

نجاح الشركة الصغيرة

ويقصد به قدرة الشركات الصغيرة على البقاء والاستمرار والنمو والتوسع في العمل⁽⁹⁾، ويمكن تحديد هذا النجاح بسهولة ويسر باستخدام التحليل المالي، وهذا ما

كانت قد أكدته العديد من الدراسات ومنذ بداية عقد الستينات وأعمال⁽¹⁰⁾ Beaver Altman، وآخرين ولحد الآن ومنها أعمال حديثة جدا نشرت في بداية القرن الحادي والعشرين⁽¹¹⁾. وقد اعتمدت أيضا على مؤشرات التحليل المالي في تقييم النجاح والفشل ومنها، الحصة السوقية ونسبة نمو المبيعات ونسب الربحية والتدفق النقدي، وقد استخدمت كل مؤشرات التحليل المالي للتعريف بنجاح الشركة الصغيرة وتقييمها، ومحور الكلام ما يتحقق من نمو في حجم الشركة ممثلا بحجم موجوداتها وحجم حقوق ملكيتها وحجم مبيعاتها وأيضاً إنتاجها.

والسؤال الآن هو كيف يمكن أن يتحقق النجاح للشركة الصغيرة؟ وهنا لا بد من القول إن مجموعة من العوامل يمكن أن تسهم في تحقيق ذلك، إذ لخصت بأنها عوامل داخلية وأخرى خارجية، والعوامل الداخلية كثيرة ومتعددة منها العوامل الشخصية والإدارية والمنظمية والهيكلية والتسويقية وغيرها كثير، وأيضاً تدخل العوامل الخارجية ومنها السوقية والبيئية وهي باختصار شديد عوامل قانونية واقتصادية وسياسية وتشريعية واجتماعية وهذا ما درجت عليه أدبيات المشاريع والشركات الصغيرة وعلى توضيحه ومناقشته لعقود من الزمن ولكن اليوم فقد تغير الأمر تغيراً كبيراً، وأن ما تم عرضه من حقائق في المبحث الأول بمحاورة الأربعة⁽¹²⁾، يكفي لأن تجعل المشروع الصغير في الدول النامية والعربية مشروعا فاشلا وغير قادر على الاستمرار والبقاء والنمو في ظل البيئة الجديدة، وبالتالي لا بد من أن تتبنى الشركات الصغيرة من الإستراتيجيات ما يجعلها تقف أمام التحديات الكبيرة ضمن المحاور الأربعة الإغراق والحماية والاستثمار والتكثف وتحت مظلة سياسات كلية معدة لهذا الغرض كيف يمكن أن يتحقق هذا المطلوب؟

اللوحة الأولى: البعد القانوني للشركة الصغيرة

التعريف القانوني للشركة الصغيرة وأهميتها في الاقتصاد، وتحديد أنشطتها وقطاعات أعمالها مع تحديد واضح لرؤية الحكومة للشركة الصغيرة كخيار لا بد منه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تسعى إلى تحقيقها الدولة العربية، ومن هذا الغطاء القانوني الذي يسهم في مساندة الشركة الصغيرة كأحد منظومات الاقتصاد التي تدعم الدخل القومي بنسب قد تفوق ما تحققه الشركات الكبيرة والمتوسطة.

اللوحة الثانية: البعد المؤسسي للشركة الصغيرة

تتولى الاتحادات الصناعية لغرف التجارة والصناعة عمليات التنسيق البياناتي والمعلوماتي والإعلامي والشبكي الرقمي والاتصالي عبر تسهيل عمليات ومهام الشركات الصغيرة وأيضاً تزويدها بالخبرات اللازمة أمام تحديات الأسواق وعبر أسبقيات تبدأ بالمحلية ومن ثم بالوطنية والإقليمية العربية وعبرها للأسواق العالمية. مما يطرح موضوع التعاون والتنسيق بين غرف الصناعة العربية كأحد المطالب في اللوحة الثانية.



اللوحة الثالثة: البعد التنظيمي للشركة الصغيرة

وتتضمن صيغتين تنظيميتين لاكتمال اللوحة:

أ. تفعيل العلاقة بين العام والخاص ويقصد به القطاع العام والشركات الصغيرة في القطاع الخاص، وإدراج صيغ للتعاون والتنسيق بين القطاعين، إذ لا بد من أن تتم عمليات تكاملية أفقية وعمودية ضمن المنظومة الصناعية في المنطقة أو الإقليم وهو ضمن إطار تفعيل المنافسة والتحول للسوق ولكن ضمن فحوى تكاملي.

ب. تفعيل العلاقة بين الشركات الكبيرة والمتوسطة من جهة والشركات الصغيرة من جهة ثانية، كنمط من الأنماط التي لا بد من أن تتميز بها الاقتصاديات العربية والإسلامية لما للمال العام (الشركات العامة الحكومية والشركات المساهمة وهي كبيرة في حجمها وأيضاً الحكومة ممثلة بمؤسساتها الاقتصادية) من دور مهم في التركيبة الاجتماعية والاقتصادية للدول النامية.

اللوحة الرابعة: البعد التشغيلي

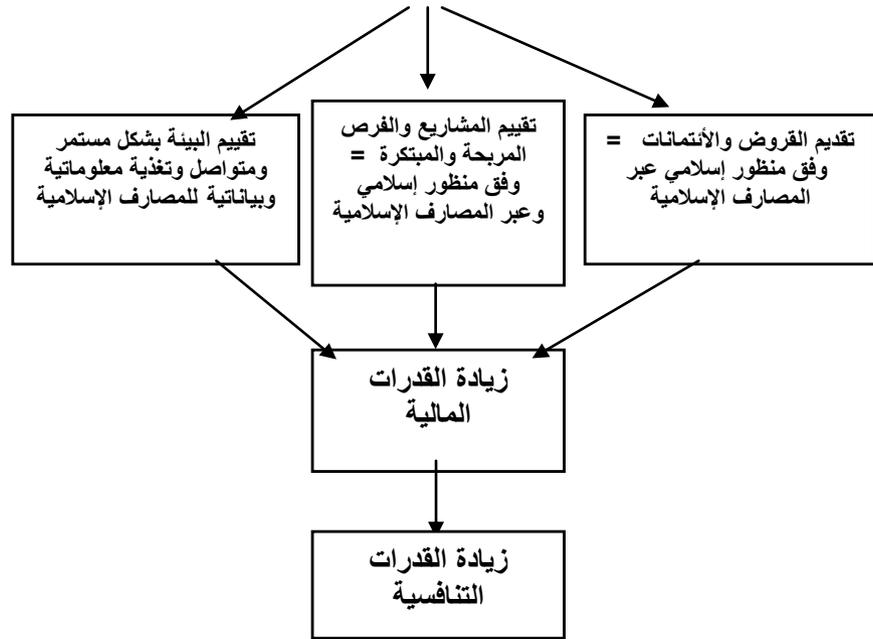
التشغيل يعطي الخبرة والدراية وله مضامين كبيرة وعديدة وهنا لا بد منه كأحد المطالب لمواجهة التحديات، وربما يكون الأفق الزمني هو الأقرب لصورة تشغيلية تخطط وتضع الأهداف وتصيغ السياسات والإستراتيجيات وضمن مقومات بيئية متمثلة بالأخطار التي يمكن أن تواجه الشركة.



الشركة الصغيرة خيار إستراتيجي للحكومة العربية

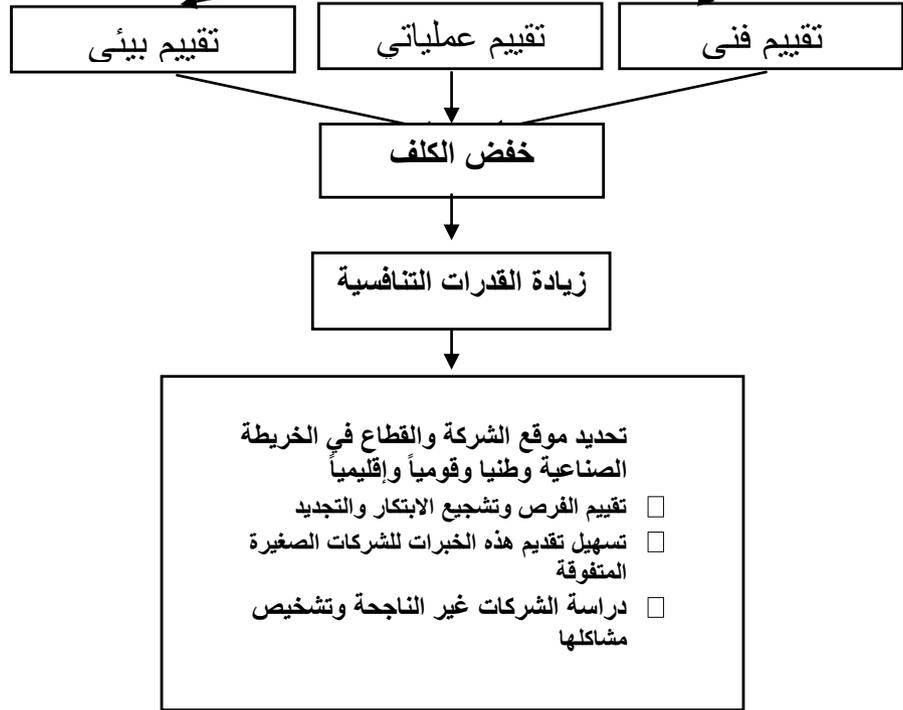
مقومات العمل الكلي (الحكومة)

أولاً. النظام المالي، نظام مالي، مؤسسات مالية ومصرفية كفوءة وفاعلة

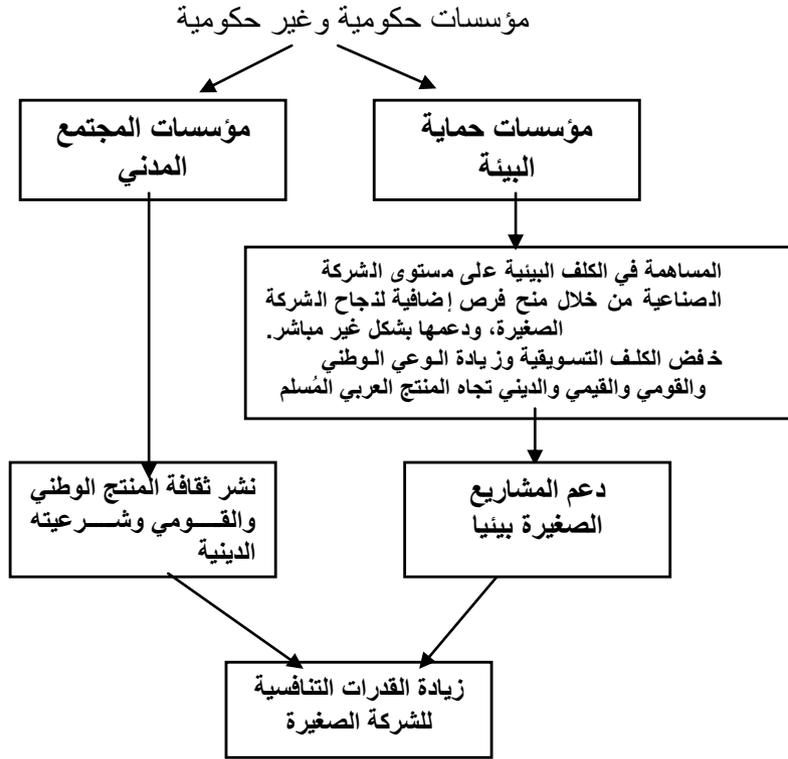


ثانياً. نظام التطوير والخبرة

مؤسسات حكومية للبحث والتطوير والابتكار (عامة)



ثالثاً. نظام البيئة والمسؤولية الاجتماعية



رابعاً. نظام تكاملي اقتصادي عربي إسلامي عبر المؤسسات العربية والإسلامية الدولية

اتفاقات ثنائية ❁

مناطق حرة ❁

تحالفات اقتصادية عربية وإسلامية ❁

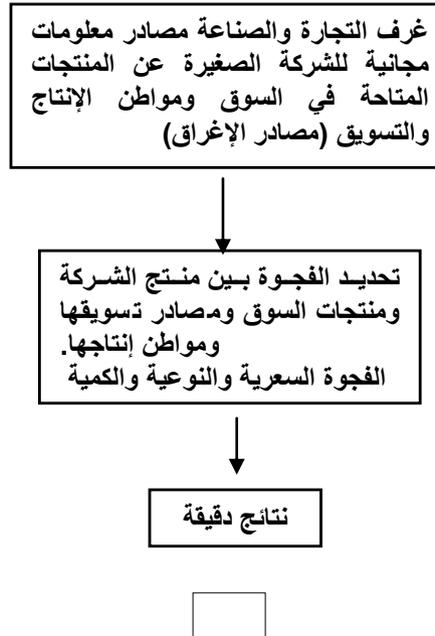
خلق أسواق جديدة وفق إعادة رسم الخريطة الاقتصادية والمالية والتجارية العربية والإسلامية خلق منافع مشتركة ومتداخلة بين مؤسسات المجتمع العربي والمسلم (تداخلات منافع مشتركة لأفراد ومنظمات المجتمع) بعيدا عن المؤسسات الحكومية

مقومات العمل الجزئي (إستراتيجية الشركة الصغيرة)

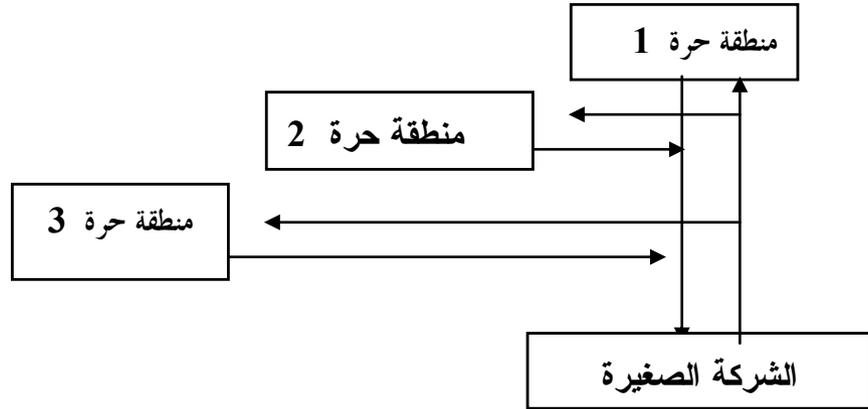
أ. تحديد موقع الشركة الصغيرة في الخريطة القطاعية الوطنية على أساس (المنتج) أولاً و (رأس المال) ثانياً و (المبيعات) ثالثاً و (الأرباح) رابعاً.



ب. تحديد المنتجات المنافسة المتاحة في السوق الوطنية ومواطن إنتاجها وأماكن تسويقها على أساس السعر والتنوعية وتشخيص الفجوة بين منتج الشركة الصغيرة الوطنية والمنتجات المنافسة.



ج. تحديد الأسواق المحلية والقومية والإقليمية المحيطة بدولة الشركة الصغيرة والاستفادة من مزايا المناطق الحرة.



د. الفجوة السعرية

ويقصد بها (الفرق) عندما تكون أسعار الشركة الصغيرة أعلى من أسعار منتجات بنفس المواصفات التي تنتجها الشركة الصغيرة.

خيارات الشركة الصغيرة:
خفض الكلف
تقليص هوامش الربحية
زيادة المبيعات

1 . خفض الكلف: استخدامات تكنولوجية متطورة

البديل المتحدي: استثمارات رأسمالية في تكنولوجيا جديدة ومتطورة
← خفض الكلف التشغيلية.

2. تقليص هوامش الربح: خفض السعر بخفض الهامش الربحي

← البديل المتحدي: فتح أسواق جديدة واختراقها ← زيادة المبيعات مع
خفض الهامش ← تحقيق أرباح مستهدفة في الأجل المتوسط.

هـ. الفجوة النوعية

ويقصد بها التباين بين نوعية المنتج للشركة الصغيرة والمنتجات المنافسة بافتراض ثبات العامل سعري.

تحسين مستمر في النوعية
الانتماء للأيزو
تقليص الفجوة

بناء القدرات الإستراتيجية للشركة الصغيرة في ظل تحديات منظمة التجارة العالمية

أ. القدرات المالية: وفورات خارج التزامات منظمة التجارة العالمية
1. وفورات فعلية من ائتمانات ممنوحة من مؤسسات مالية وطنية،
2. وفورات فعلية من سياسات الدعم غير المباشر الحكومي مثل:
تحمل الحكومة لكلف التعامل مع المخلفات البيئية،
تحمل الحكومة جزء من كلف الطاقة وخدمات البنية التحتية
أخرى،

ب. القدرات الموردية: وفورات موردية خارج التزامات منظمة التجارة العالمية. تحمل منشآت القطاع العام بعض الكلف من خلال نظم التكامل بين العام والخاص.

جـ. القدرات البشرية:

التحدي الأهم: قبول الاستثمار الأجنبي المباشر وفق بنود منظمة التجارة العالمية يعني المساواة في التعامل الحكومي بين الاستثمار الأجنبي والوطني.

الاستجابة: إستراتيجية المنتج المسلم أولاً وثانياً وثالثاً.

المسلم أخو المسلم لا يظلمه (حديث نبوي شريف)، وأيضاً الآية الكريمة (وتعاونوا على البر والتقوى) المائدة آية 2 وأيضاً، الآية الكريمة (ولأمة مؤمنة خير من مشركة ولو أعجبتكم) آية 221 البقرة. صدق الله العظيم.

الخلاصة

بعد المباحث الثلاثة التي طرحها البحث والتي تناولت أولاً: منظمة التجارة العالمية: المبادئ والاستحقاقات، وثانياً منشآت الأعمال العربية الصغيرة الخيار والالتزام، وثالثاً سيناريو الآثار السلبية للخيارات الإستراتيجية الشركة العربية الصغيرة، لا بد من التأكيد على بعض المقترحات ومنها:

أولاً: تحديث الصناعة في قطاع الشركات الخاصة ولا بد من توفير ما يلي:

أ. الدعم المالي بشكل ائتمانات وقروض ومساندة من مؤسسات التمويل الحكومي والخاص لأغراض تحديث الموجودات الرأسمالية وفق معطيات التكنولوجيا الحديثة.

ب. الدعم الفني في عمليات التطوير والخبرة لأغراض تسويقية وعملياتية.

ج. الدعم المعلوماتي الوطني والقومي والإقليمي.

ثانياً: تجذير نظم الحماية الوطنية وذلك من خلال

أ. المساندة البيئية للشركة بالدعم الحكومي لمعالجات المخلفات الملوثة ضمن منظومات معالجة عامة.

ب. مساندة فنية وعملياتية وتسويقية من خلال مؤسسات الحكومة التي تؤول للقطاع العام.

ثالثاً: الدعم التصديري ولا بد من توفير

أ. تزويد الشركات الصغيرة بالخريطة التصديرية وتحديد الأسواق الواعدة ذات القدرات التنافسية.

ب. تسهيل مهمات المناطق الحرة أمام الشركات الصغيرة كخيار حكومي.

رابعاً: إعادة بناء الثقة بالمنتج الإسلامي بوصفه خياراً إسلامياً يكون بمثابة فرض عين على المسلم اعتماده.



الهوامش

1. محمد دويدار، الاتفاقية العالمية لتحرير التجارة الدولية - النظام القانوني في البلدان العربية، اتحاد المحامين العرب-المكتب الدائم، الدورة الأولى لعام 1996، الرباط، ص ص7-8.
2. محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001.
3. مصطفى سلامة، قواعد الجات، المؤسسة الجامعية، بيروت، 1998، ص 89 وما بعدها.
4. سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية وجات 94، مكتبة الإشعاع، ط 2، 1997، ص 251.
5. خالد سعد زغلول، الجات والطريق إلى منظمة التجارة العالمية وأثرها على اقتصاديات الدول النامية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، 1996، العدد 2، ص 158 وما بعدها.
6. مصطفى سلامة، الحد من تطبيق القانون الدولي العام: التحلل المشروع من الالتزامات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 21 وما بعدها.
7. أنظر أيضا: مصطفى سلامة، قواعد الجات، مرجع سابق، ص 121 وما بعدها.
8. مصطفى سلامة، قواعد الجات، مرجع سابق، ص 133.
9. Barbara Parker , Globalization and Business Practice , SAGA Publications, 1998, PP.248-270.
10. Lussier R. and S.Pfeifer, A Cross national Prediction Model for Business Success, Journal of Small Business Management, 2000 , pp. 228-237.
11. Bill Rees, Financial Analysis, Prentice Hall, 1990, pp. 406-410.
12. Lussier R. and S.Pfeifer, A Cross national Prediction Model for Business Success, Op.Cit , pp. 228-237.

المراجع

1. خالد سعد زغلول، "الجات والطريق إلى منظمة التجارة العالمية وأثرها على اقتصاديات الدول النامية"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، 1996، العدد 2.
2. سمير محمد عبد العزيز، "التجارة العالمية الجات 94"، مكتبة الإشعاع، ط 2، 1997.
3. محمد دويدار، "الاتفاقية العالمية لتحرير التجارة الدولية-النظام القانوني في البلدان العربية"، اتحاد المحامين العرب - المكتب الدائم، الدورة الأولى لعام 1996، الرباط.
4. محمد سيد عابد، "التجارة الدولية"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001.
5. مصطفى سلامة، "الحد من تطبيق القانون الدولي العام: تحلل المشروع من الالتزامات الدولية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
6. مصطفى سلامة، "قواعد الجات"، المؤسسة الجامعية، بيروت، 1998.
7. Barbara Parker, "Globalization and Business Practice", SAGA Publications, 1998.
8. Bill Rees, "Financial Analysis", Prentice Hall, 1990.
9. Lussier R. and S.P. feifer , "A Cross national Prediction Model for Business Success", "Journal of Small Business Management" , 2000.

