

النزاعات التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي

د. عبد الله نجم الشاوي*

المقدمة:

للولايات المتحدة مع الاتحاد الأوربي علاقات اقتصادية ضخمة تسودها المنفعة المشتركة في مجالات التجارة والاستثمار والميادين الاقتصادية الأخرى، وهي الأكبر في العالم فضلاً عن العلاقات السياسية والعسكرية، وان اتفاق الطرفين في الماضي كان له دور مهم في إيجاد نظام تجاري أكثر انفتاحاً وفاعلية، وان إتساع حجم العلاقات الاقتصادية بشكل عام والتجارية بشكل خاص أدى الى حصول المنازعات والتوترات بين الطرفين وهو أمر متوقع. حيث شهدت هذه العلاقات سلسلة من التوترات والنزاعات حول مواضيع عديدة تدور معظمها حول طلب المنتجين المحليين للحماية أو الدعم في مجالات الزراعة والفضاء والحديد والصلب وحماية الطورائ وغيرها من الموضوعات، وتبدأ هذه النزاعات بالتصاعد عندما يقوم احد الطرفين بحماية المصالح السياسية والاقتصادية من جانب واحد، ومما يساعد على ذلك التصاعد اختلاف المصالح والأهداف والأولويات للسياسة الخارجية لكل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي، وعادة يلجا كل منهما إلى أحكام الاتفاقيات الثنائية والاتفاقيات المتعددة الأطراف للحصول على حل للنزاعات وللحكم على شرعية او عدم شرعية الإجراءات المتخذة ويحاول كلا الطرفين النفاذ من خلال نقاط الضعف الموجودة في الاتفاقيات وخصوصاً اتفاقيات منظمة التجارة العالمية للحصول على مكاسب على حساب الطرف الآخر أو منع دخول سلعة أو تحميلها ضرائب كمركية وغير ذلك من الحواجز التجارية. ولا شك فان هذه النزاعات تنحى منحى خطيراً في بعض الأحيان وفي أحيان أخرى تكون محدودة أو قد تكون مشكلة مستمرة لسنوات.

1. أهمية البحث:

تنبع أهمية البحث من الحاجة الى الاطلاع على مشاكل التجارة الخارجية للدول المتقدمة وكيفية تطور هذه المشاكل، وطرق الحل ودور القدرات التفاوضية لكل طرف في صنع الحل وإمكانية الاستفادة من بعض الحلول في مشاكل التجارة التي تخص البلدان النامية بشكل عام والعراق بشكل خاص، وأهمية النظر للمعايير والتعليمات والتنظيمات الداخلية ودورها في التجارة الخارجية خصوصاً مع اتجاه العراق للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

*مؤم هيئة تدريس/الجامعة المستنصرية /كلية الإدارة والاقتصاد

2. هدف البحث:

يهدف البحث إلى عرض النزاعات التجارية بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وتفرعاتها وجذورها الداخلية والخارجية ومدى ارتباطها بنوعية أذواق المستهلكين واتجاهاتهم وعلاقتها بدور كل طرف في لعب دور الريادة في اختراع وتطبيق التكنولوجيا المتقدمة وانعكاسات هذه النزاعات على العلاقة مع باقي دول العالم وإمكانية استفادة الدول الأخرى من دروس هذه النزاعات.

3- منهجية البحث:

استخدم الباحث أسلوب البحث الوصفي والتاريخي في تتبع مصادر وتطور اتجاهات النزاعات بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وإمكانية الحل لهذه النزاعات وما يمكن إن تثيره الحلول من نزاعات جديدة، والحدود بين فرضية حرية التجارة والسيادة واستخدام مسألة الأمن القومي كوسيلة في التجارة الدولية للتهرب من تطبيقات حرية التجارة، وكان الأسلوب الاستقرائي هو الأقرب في الاستخدام في هذا البحث.

4- فرضية البحث:

اعتمد البحث الفرضيات الآتية:

- أ- ان اتساع حجم التجارة بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وتقاربهما في إطار منظمة التجارة العالمية يساعد في انجاح جولات مفاوضات التجارة المتعددة الأطراف ، والتنازع بينهما يعرقل ذلك ويشتت الجهد المبذول.
- ب- ان عدم امتثال الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي في نزاعاتهم التجارية الى قرارات لجان التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية أضعف مصداقية المنظمة وأعطى مثلاً سيئاً لكيفية التعامل مع قراراتها لبقية الدول الأعضاء في المنظمة.
- ج- إن عولمة الإنتاج تدفع للمزيد من حرية التجارة وان النزعة المقابلة للعولمة تدفع باتجاه الحماية.
- د- ان وجود منظمات المجتمع المدني الفعالة تدفع الى اصدار تعليمات فحص ومعايير وشهادات منشأ تتناسب مع أذواق المستهلكين وثقافة المجتمع ، وتؤدي الى الحد من حرية التجارة.

المبحث الأول

المؤشرات الاقتصادية والتدفق التجاري بين الطرفين

1.1. المؤشرات الاقتصادية:

بلغ عدد سكان الاتحاد الأوربي حوالي (500) مليون نسمة، في حين بلغ الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد حوالي (13.4) ترليون دولار، وبلغ عدد سكان الولايات المتحدة حوالي (298) مليون نسمة أما الناتج المحلي الإجمالي GDP للولايات المتحدة فقد بلغ حوالي (12.5) ترليون دولار وذلك في عام 2005، ويعتبر الاتحاد الأوربي أكبر سوق في العالم على أساس الناتج المحلي الإجمالي، ولا بد من ملاحظة إن كلا الطرفين (الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي) له مصالح رئيسية في سوق الآخر. وحيث إن الاستثمارات المتبادلة بين الطرفين هي الأكبر في العالم فان حوالي (60%) من استثمارات الشركات الأمريكية في الخارج هي في الاتحاد الأوربي، بينما (75%) من الاستثمارات الأوربية الخارجية هي في الولايات المتحدة. إن هذه الكمية الضخمة من ملكية الشركات في أسواق الطرفين تترجم إلى بلايين الدولارات من المبيعات، والإنتاج، والإنفاق على البحث والتطوير وهذا يدل على الحجم الكبير للمصالح الاقتصادية المشتركة والمتبادلة بين الطرفين، بالإضافة إلى ذلك فان حوالي ستة إلى سبعة ملايين عامل أمريكي يعملون في الشركات الأوربية المتواجدة في الولايات المتحدة وهناك ما يقارب من هذا العدد من العمال الأوربيين العاملين في الشركات الأمريكية العاملة في دول الاتحاد الأوربي للفترة نفسها مما يؤدي إلى تحفيز تدفق التبادل التجاري بينهما وذلك لكون التجارة تتم داخل الشركات العابرة للجنسية نفسها حيث تستورد فروع الشركات من المقر الأم للشركة على الأغلب وإن هذا النوع من التجارة يبلغ حوالي ثلث مجموع التجارة الكلية للولايات المتحدة مع الاتحاد الأوربي. وتؤدي التجارة واستخدام العمالة اللتان ترتبطان مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تقوية مصالح الجماعات السياسية الفعالة التي تؤثر على جانبي الأطلسي كما تزيد وتعزز روابط الصداقة الثنائية وفي الوقت ذاته تؤدي إلى تقليل النزاعات والوقوف أمام دعوات الحماية المطروحة. ويعمل الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة بتناغم ليكونا القوتين العظيمين في النظام التجاري العالمي. ومن الملاحظ إن العلاقة عبر الأطلسي قد تعززت في السنوات الأخيرة⁽¹⁾، وهو ما يعود إلى شدة الترابط الاقتصادي وتقارب مستوى التطور الاقتصادي والاجتماعي والعلاقات السياسية القوية بين الطرفين. أن امتلاك الاتحاد الأوربي لقوانين تنظم العمل والأجور ومقاييس مشددة للبيئة يجعلها أقل قدرة في المنافسة من الولايات المتحدة التي تبدو أقل تشدداً في هذه المجالات إلا إن الطرفين هما اضعف في هذا المجال تجاه البلدان النامية ذات

الأجور المنخفضة ومقاييس بنية متساهلة أو غير موجودة أصلاً. ولا بد من القول إن انفتاح الاقتصادين الأمريكي والأوروبي يتراوح ما بين (25%) إلى (30%) وهي نسب لا يستهان بها مع كبر حجم الناتج المحلي الإجمالي لكلا الطرفين.

وحيث إن التركيب السلعي لتجارة الولايات المتحدة مع الاتحاد الأوروبي وبالعكس هو تركيب متوازن فإن صادرات الطرفين إلى البلدان النامية تتسم بمحتوى صناعي عالي، في حين إن استيراداتهما من البلدان النامية هي سلع ومواد ذات قيمة مضافة منخفضة. وفي الوقت الذي تنظر الولايات المتحدة إلى العجز التجاري لها مع الصين بحساسية فإنها لا تنظر بنفس النظرة إلى عجزها التجاري مع الاتحاد الأوروبي. ويمكن القول إن تقلبات سعر الصرف للدولار الأمريكي له تأثيرات مهمة على العجز التجاري للولايات المتحدة.

إن النزاعات التجارية بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ليست سهلة الحل، بل هي معقدة وقد قادت بعض هذه النزاعات إلى علاقة الند بالند (tit - for - tat) وضربة بضربة. ويهتم السياسيون في كلا الطرفين بالحصول على تنازلات متبادلة ومتعادلة ومقتعة. ويشترك الكونكرس الأمريكي والمفوضية الأوروبية والهيئات الأوروبية الأخرى في إدارة هذه النزاعات. ويدعم الكونكرس الأمريكي مصالح القطاع الزراعي والقطاع الصناعي الأمريكي للحصول على دخول أفضل إلى أسواق الاتحاد الأوروبي، وتعمل المفوضية الأوروبية وهيئاتها والبرلمان الأوروبي بالمثل. والسؤال هل إن النزاعات تعكس اختلاف في المصالح الاقتصادية بين الطرفين على الرغم من المستوى العالي من الاتفاق بينهما؟ وهل أن النزاعات بين الطرفين تضعف مصداقية منظمة التجارة العالمية ودورها في حل النزاعات التجارية؟ وهل إن النزاعات السياسية تعكس اختلاف في وجهات النظر على المستوى الدولي وهل لها انعكاسات ودور في النزاعات الاقتصادية؟ لا شك في إن هذه التساؤلات مهمة في تفسير المنازعات التي نشأت والتي ستنشأ بين الطرفين.

1.1.2. التدفق التجاري بين الطرفين.

تبين الكميات الكبيرة من التجارة والاستثمار درجة عالية من الاعتماد المتبادل بين اقتصاديات الطرفين. ففي عام 2006 بلغت صادرات دول الاتحاد الأوروبي (السبع والعشرون) (269) بليون يورو من السلع إلى الولايات المتحدة، بينما استوردت سلعاً بمبلغ (178) بليون يورو، ويلاحظ إن الفائض التجاري لتجارة الاتحاد الأوروبي مع الولايات المتحدة قد تصاعد من (32) بليون يورو في عام 2000 إلى (91) بليون يورو في عام 2006 ويعود السبب المباشر لزيادة الفائض التجاري للاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2000-2006 ، بالدرجة الأولى ، الى ان عدد دول الاتحاد كانت 15 دولة عام 2000 أصبحت 25 دولة في الأول من أيار عام 2004 بعد انضمام كلاً من (جمهورية الجيك ، قبرص ، سلوفاكيا ، إستونيا ، سلوفينيا ، هنغاريا ، لتوانيا ، لاتفيا ، مالطا ، وبولندا). وقد ادى هذا الى زيادة الصادرات من (238) بليون يورو في عام 2000 الى (269) بليون يورو في عام 2006، والى انخفاض واردات الاتحاد من الولايات المتحدة من (206) بليون يورو في عام 2000 إلى (178) بليون يورو لعام 2006 كما يشير الى ذلك جدول رقم (1) ، وتشكل الصادرات إلى الولايات المتحدة (28%) من مجموع صادرات دول الاتحاد في عام 2000، وأصبحت هذه النسبة (23%) في عام 2006 ، بينما انخفضت الأهمية النسبية للواردات من الولايات المتحدة من (21%) إلى (13%) لنفس الفترة المشار إليها، هذا في مجال تجارة السلع فقط. وعلى العموم فإن (42%) من صادرات دول الاتحاد تذهب إلى الولايات المتحدة، وان حوالي (45%) من واردات دول الاتحاد هي من الولايات المتحدة. وتعتبر ألمانيا أكبر مصدر من دول الاتحاد إلى الولايات المتحدة لعام 2006، حيث بلغت صادراتها (76) بليون يورو، وبنسبة (28%) من مجموع صادرات الاتحاد لهذا البلد تليها المملكة المتحدة وبمبلغ (46) بليون يورو وبنسبة (17%) من مجموع الصادرات. وتعتبر المملكة المتحدة المستورد الأكبر من بين دول الاتحاد إذ بلغت استيراداتها (39) بليون يورو وبنسبة (22%) من مجموع استيرادات دول الاتحاد، ثم ألمانيا إذ استوردت بمبلغ (37) بليون يورو وبنسبة (21%) من مجموع استيرادات دول الاتحاد وهما يشكلان أكبر المستوردين من بين دول الاتحاد من أمريكا.

إن اغلب دول الاتحاد سجلت فائض في تجارتها مع الولايات المتحدة في عام 2006 واكبر فائض كان لصالح ألمانيا وبمبلغ (40) بليون يورو ثم إيطاليا (14) بليون يورو ثم أيرلندا وبمبلغ (10) بليون يورو.

جدول رقم (1)

تجارة الاتحاد الأوروبي (27 دولة) مع الولايات المتحدة في مجال السلع فقط
القيمة: مليون يورو

السنة	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري
2000	238203	206280	31923
2001	245594	203298	42296
2002	247934	182621	65313
2003	227281	158125	69157
2004	235498	159371	76128
2005	252852	163802	89050
2006	268905	177711	91195

Source: <http://www.eurunion.org/profile/facts>

في عام 2005 صدرت بلدان الاتحاد الخمسة والعشرون إلى الولايات المتحدة (123) بليون يورو من الخدمات بينما استوردت خدمات بقيمة (116) بليون يورو، وقد حققت بلدان الاتحاد فائض بمقدار (7) بليون يورو في مجال الخدمات مع الولايات المتحدة.

وفيما يخص الاستثمارات فان تدفقها بين الطرفين هو الأكبر حيث استثمرت دول الاتحاد الأوروبي (الخمس والعشرون) ما مقداره (159) بليون يورو في الولايات المتحدة لعام 2001 ثم (3) بليون لعام 2002، وارتفعت إلى (51) بليون في عام 2003. انخفضت إلى (8) بليون لعام 2004 ثم إلى (29) بليون لعام 2005. أما استثمارات الولايات المتحدة في داخل دول الاتحاد (الخمس والعشرون) كانت حوالي (79.6) بليون يورو لعام 2001 وأصبحت (17) بليون يورو لعام 2005⁽²⁾.

المبحث الثاني

النزاعات التجارية في المسائل غير التنظيمية

تتضمن النزاعات التجارية بين الطرفين في هذا المجال مسائل ومواضيع عدة يمكن إجمال أهمها بما يأتي:-

2.1. النزاع حول التجارة في المواد الزراعية.

يعتبر النزاع في هذا القطاع مسألة مستمرة في العلاقات عبر الأطلسي. إن أغلبية النزاعات في قطاع الزراعة كانت تنبعث من جهود الحكومة لوقاية وحماية الفلاحين من التأثيرات الكاملة لقوى السوق. ويتضمن هذا النزاع مسألة سلامة الغذاء وتطبيقات التكنولوجيا الاحيائية على انتاج الغذاء، ويعتبر نظام القيود التجارية الذي بدأ مع إتباع السياسة الزراعية المشتركة⁽³⁾ (CAP) هو البداية الحقيقية لهذا النزاع. وترى الولايات المتحدة إن السياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوربي كانت هي التشويه الأكبر في التجارة الزراعية العالمية إذ تضمنت:

- أ- قيود الاتحاد الأوربي على دخول السوق الأوربية لحماية المزارعين الأوربيين.
- ب- إعانات التصدير التي يمنحها الاتحاد الأوربي والتي أدت إلى تخفيض المبيعات الزراعية الأمريكية في أسواق البلدان النامية.
- ج - الدعم الذي يقدمه برنامج الاتحاد الأوربي لدعم الدخول المحلية أدى إلى الإبقاء على الوضع غير التنافسي للمزارعين الأوربيين.

وقد أدى الدعم المقدم من خلال السياسة الزراعية إلى انخفاض الصادرات الأمريكية إلى الاتحاد الأوربي بشكل حاد في عقد الثمانينات. خلال هذه الفترة فإن أغلب قضايا القسم (301) الأمريكي⁽⁴⁾ كانت موجهة ضد السياسة الزراعية المشتركة وحروب الإعانات المالية العنيفة التي شنت للحصول على أسواق البلدان النامية.

النزاع الحاد حول الإعانات الزراعية تركز في مجال الفاكهة المعلبة (Canned Fruit)، البذور الزيتية، النبيذ، طحين الحنطة، الباستا Pasta (نوع من المعكرونة)، السكر، والدواجن. وقد أدت هذه النزاعات إلى اختبار عسير لنظام حل المنازعات الخاص بالجات إلى حده الأقصى في عقد الثمانينات.

وقد أدت نهاية جولة ارغواي في منتصف عقد التسعينات إلى تهدئة الكثير من التوترات إذ احتلت الزراعة حيز مهم في هذه الجولة وتم الاتفاق في إطارها على تحديد يشكل أكثر وضوحاً لكميات المنتجات الزراعية التي يمكن منحها إعانات مالية ومخصصة للتصدير

ودعم المنتجين. واحتوت الاتفاقية على منح مدة تسع سنوات من السلام بين الدول الأعضاء حيث وافق أعضاء منظمة التجارة العالمية على عدم الاعتراض على الإعانات المالية للبلدان الأخرى. إلا إن هذه الاتفاقات على الرغم من وضوحها فإنها لم تشمل جميع الحالات الموجودة واحتوت على ثغرات تم استغلالها من قبل الطرفين الرئيسيين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة للاستفادة منها في تحسين ودعم زراعتها، وعلى اثر ذلك نشبت عدد من النزاعات غير التقليدية حول لحم البقر المحقون بالهرمونات ومنتجات الغذاء المعدلة وراثياً⁽⁵⁾. المفاوضات حول الزراعة في جولة ارغواي كانت مجالاً للتقسام بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة إذ اقترحت الولايات المتحدة إجراء تخفيضات كبيرة في الإعانات المالية المقدمة للزراعة مما يوسع حصص الدخول إلى الأسواق من خلال تخفيض ثنائي وإزالة إعانات التصدير، أما الاتحاد الأوروبي فإنه دعا الولايات المتحدة إلى تخفيض أكبر للدعم المحلي الذي تقدمه للزراعة والذي يؤدي إلى تشويه التجارة إلا إن الاتحاد الأوروبي من جانبه كان لا يرغب في توسيع دخول أمريكا إلى أسواقه ما لم يتم إغلاق هذه الفجوة.

2.2. النزاع في مجال الفضاء Aerospace

في مجال الفضاء كانت هناك دعاوى ودعاوى مقابلة تتعلق بالدعم الحكومي لصناعة الطيران بين الطرفين والتي كانت مصدر رئيسي للتأزم في العلاقة بينهما في العقود الماضية. تركز النزاع على قيام دول الاتحاد الأوروبي بدعم صناعة طائرات الايرباص (طائرة النقل العملاقة) والتي هي اتحاد (كونسرتيوم Consortium) من أربع شركات أوروبية تنتج هذه الطائرات العملاقة بشكل جماعي. وقد اشتكى الممثل التجاري الأمريكي (USTR) من إن حكومات الدول الأعضاء في الايرباص وهي (فرنسا، وبريطانيا، وألمانيا، وإسبانيا) قدمت إعانات مالية ضخمة منذ عام 1967 إلى شركاتها الأعضاء للمساعدة في تطوير وإنتاج وتسويق عائلة الايرباص كطائرة نقل مدنية عملاقة⁽⁶⁾. وقد اتهمت الولايات المتحدة الاتحاد الأوروبي بتقديم أشكال أخرى من الدعم للحصول على منافع غير عادلة في هذا القطاع الرئيسي، ومن ضمن ذلك تقديم عقارات وقروض بدون استرداد، تحويل الديون إلى أشكال ميسرة ومساعدة تسويقية وإعطاء هذا النوع من الطائرات تفضيلات في المعاملة في المطارات وفي المجال الجوي الأوروبي. أما الاتحاد الأوروبي فقد رفض التهم الأمريكية وبين أنه لأغراض استراتيجية واقتصادية لا يستطيع ترك كامل سوق المسافرين للأمريكان خصوصاً في أعقاب اندماج

شركتي بوينغ Boeing وشركة مكدونالد دوكلاس McDonnell Douglas في عام 1997 وبين أن هناك حاجة ملحة لإبقاء درجة من المنافسة العالية بين الطرفين. ورد الاتحاد الأوروبي كذلك بان ما قام به كان له ما يبرره لان منتجي الطائرات الأمريكية استفادوا من مساعدات مالية ضخمة Subsidies حكومية غير مباشرة على شكل عقود عسكرية ودعم حكومي للبحث والتطوير في مجال الصناعات الفضائية. وفي 30 مايس 2005 استلمت منظمة التجارة العالمية (WTO) شكوى مقدمة من الولايات المتحدة بان الدول الأعضاء في المجموعة الأوروبية (EC) قدموا لشركة إيرباص إعانات مالية غير مشروعة (في إطار التجارة العالمية) والتي أدت إلى تقوية موقف الشركة في السوق العالمية وتوسيع تسويق طائراتها النفاثة التجارية. وقد قدم الاتحاد الأوروبي شكوى مماثلة ضد البوينغ. وعلى أساس تلك الدعوى فان منظمة التجارة العالمية شكلت لجنتان في تشرين الأول 2005 واحدة تعالج شكوى الاتحاد الأوروبي ضد شركة البوينغ والأخرى تعالج شكوى الولايات المتحدة ضد الايرباص. والفصل في هذه القضايا في إطار منظمة التجارة العالمية يستغرق سنوات وتعتبر المساعدات الحكومية من الدول الأعضاء مصدر مهم لتمويل الشركات الأعضاء في الايرباص وهي تبلغ حوالي ثلث الكلفة الكلية لمشروع الطائرة. بعد مدة قليلة من إعلان مشروع الطائرة A 380 أنشأت شركة بوينغ مشروع الطائرة 787، وأطلق برنامج الطائرة رسمياً في عام 2004، واستخدمت الشركة اسلوب التعاقد مع المقاولين الثانويين (subcontractors)، مثال ذلك قيام مجموعة يابانية بإنتاج هيكل الطائرة والأجنحة ومن المتوقع ان يستفيد مشروع الطائرة من الإعفاءات الضريبية والحوافز الحكومية الأخرى ومن أبرز ذلك دعم حكومة الولايات المتحدة للمشروع بمبلغ ثلاثة بلايين ومائتي مليون دولار مع وجود العديد من ترتيبات التمويل بأساليب غير تقليدية وقد أشارت الى ذلك الشكوى الأوروبية المقدمة الى منظمة التجارة العالمية واعتبرتها دعم مالي حكومي غير مشروع، وحتى يومنا هذا يتنازع الطرفان على مجموعة من القضايا الاجرائية لكنهما لم يتفاوضا على الحلول الممكنة لحل النزاعات.⁽⁷⁾ ومن الملاحظ إن تأخر تسليم طائرات الايرباص A 380 أدى إلى استغلال ذلك من قبل شركة بوينغ على الصعيد العالمي وخصوصاً كما في حالة الخطوط الجوية الإماراتية.

2.3. النزاع في مجال الصلب Steel

حدث هذا النزاع بشكل متقطع خلال العقدين الماضيين على الرغم من إن الصناعة الأوروبية عانت من اندماجات هامة ومن الخصخصة في عقد التسعينات فان الحكومة الأمريكية ترى إن العديد من شركات الصلب الأوروبية استفادت ولا تزال تستفيد

من الإعانات المالية الرسمية التي منحت لها في السابق أي إن هذه الشركات متهمه بإغراق سوق منتجات الصلب العالمية (البيع بأقل من القيمة الحقيقية). وقد استخدمت شركات الفولاذ الأمريكية بشكل متعسف قوانين التجارة الأمريكية للحرب ضد استيرادات الصلب من الاتحاد الأوربي وذلك باستخدام وسائل مكافحة الإغراق ضد هذه المنتجات وتقديم طلب للحصول على رسوم تعويضية على الاستيرادات من بلدان الاتحاد الأوربي. وبالمقابل فإن الاتحاد الأوربي احتج على تلك المزاعم وقدم تلك الحجج إلى منظمة التجارة العالمية واعتبر ذلك سوء في استخدام الرسوم التعويضية وقوانين مكافحة الإغراق المقررة في إطار منظمة التجارة العالمية. وقد طلب الرئيس الأمريكي بوش من لجنة التجارة الدولية الأمريكية (ITC) التابعة إلى مفوضية التجارة الدولية إن تشرع في التحقيق في الموضوع وفي ضوء البند (201). وقد حصل ذلك على دعم الكونكرس الأمريكي وصناعة الفولاذ (الصلب واتحادات العمال) وفيما بعد حكمت مفوضية التجارة الدولية الأمريكية بان الكثير من منتجي الصلب الأمريكيان قد تضرروا من زيادة الاستيرادات في هذا المجال وأوصت المفوضية باتخاذ إجراءات إغاثة قدمت إلى الرئيس الأمريكي. في 5 مارس/ آذار 2003 قرر الرئيس الأمريكي بوش فرض تعرفه حماية لثلاث سنوات وبالمعدل الأعلى البالغ ثلاثون بالمئة. وقد تم فرض هذه القيود لثلاث سنوات على كل الأقطار الرئيسية المصدرة للصلب الى الولايات المتحدة عدا الدول الأعضاء في النافتا وهما كندا والمكسيك. القرار الأمريكي أدى إلى ارتفاع صرخات السخط والنقمة وطلبات الحماية والحث على الرد بسرعة من قبل زعماء الدول الأعضاء في الاتحاد الأوربي. وبالعودة الى الماضي ففي 27 آذار عام 2002 كان الاتحاد الأوربي قد لاحظ إنه دولة مهددة بان تتحول إلى مستورد صافي للصلب وعلى هذا الأساس أعلن فرض تعرفه وقائية بين خمسة عشر بالمئة إلى ستة وعشرون بالمئة على مختلف منتجات الصلب. وقد قدم الاتحاد الأوربي شكوى ضد الإجراءات الأمريكية واعتبرها غير متسقة ومتناقضة مع قواعد منظمة التجارة العالمية.

في عام 2003 قررت لجنة منظمة التجارة العالمية إن الإجراء الأمريكي كان يشوبه عدة عيوب ووجدت بان الولايات المتحدة فشلت في قرارها الذي أقرته والذي ادعت فيه ان زيادة استيرادات الصلب أضرت بالصناعة الأمريكية. وفي أيلول 2003 أصدرت مفوضية التجارة الدولية الأمريكية تقريرها نصف الفصلي عن الوقاية وقررت طلب إنهاء هذه الإجراءات. هذا التقرير أعطى للرئيس الأمريكي الأذن لتجنب هذا النزاع الدولي من خلال إنهاء إجراءات الحماية وكان ذلك في 5 كانون الأول 2003.

2-4. النزاع في مجال إجراءات حماية الطوارئ.

وهي مجموعة مختلفة من الإجراءات العقابية لمنظمة التجارة العالمية والتي تعطي لأعضائها حق حماية المنتجين المحليين حماية مؤقتة ضد كل الممارسات التجارية المشروعة وغير المشروعة (العادلة وغير العادلة) هذه الإجراءات تتضمن إجراءات حماية أو إجراءات ترمي إلى تخفيض الاستيرادات وإجراءات مكافحة الإغراق والإجراءات التعويضية. وقد أقرت هذه الإجراءات بواسطة منظمة التجارة العالمية ويشار إليها على أنها حماية الطوارئ (Contingency Protection) وهي تعرف على أنها الإغراق المستمر وتعويض عمل الإعانات المالية (Continued (CDSOA) Dumping and Subsidy Offset Act).

في تشرين الأول عام 2000 أقر الكونكرس الأمريكي نص يقضي بأن العائدات المالية من الإجراءات المضادة للإغراق ورسوم التعويضات المفروضة على الاستيرادات في حالات معينة تدفع إلى الشركات الأمريكية المسؤولة عن إثارة هذه الشكوى بدلاً من دفعها إلى الخزينة الأمريكية وهو ما أصبح يعرف بتعديل بيرد (Byrd Amendment). بعد صدور هذا القانون مباشرة قدم الاتحاد الأوروبي وثمانية أطراف أخرى شكوى ضد هذا القانون لدى منظمة التجارة العالمية على أساس إن هذا التشريع أقر إجراءات غير مقبولة وغير جائزة ضد الإغراق أو الإعانات المالية وهو يتناقض مع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

ويرى المدعون ضد هذا التشريع بأنه قدم فوائد للشركات الأمريكية بشكل مضاعف فهو يقرض الرسوم ضد الإغراق أو الرسوم التعويضية ومن ثم استخدام هذه الرسوم لتقديمها إلى منافسيهم وبما يعزز قدرات هؤلاء ويضعف قدرات المنافسة لدى الطرف المقابل. في كانون الثاني 2003 خرجت منظمة التجارة العالمية باستنتاج إن تعديل بيرد هو عمل محظور ضد الإغراق أو ضد تقديم العون المالي وأعطيت الولايات المتحدة مهلة لغاية 23 كانون الأول 2003 لكي تمتثل لحكم منظمة التجارة العالمية بإلغاء التشريع وفي حالة عدم امتثالها للحكم طلب الأطراف المشتكون تفويضا من منظمة التجارة العالمية لغرض فرض إجراءات انتقامية. وفي آب 2004 حكمت منظمة التجارة العالمية بأن لأعضاء الثمانية المشتكون والاتحاد الأوروبي الحق في فرض إجراءات مضادة (Counter measures) على أساس سنوي وبما يساوي (72%) على أساس قاعدة (CDSOA). كندا والاتحاد الأوروبي بدأ بالإجراءات الانتقامية في 2 مايس 2005

بفرض رسوم إضافية بمقدار خمسة عشر بالمائة على صادرات امريكية مختارة. المكسيك فرضت تعرفه اعلى على منتجات الحليب الامريكي، النبيذ، العلك.اليابان وضعت تعرفه اضافية بمقدار (15%) على خمسة عشر منتج صناعي وعلى الفولاذ.

على الرغم من الدعم القوي الذي قدمه الكونكرس لتعديل بيرد إلا انه تم إبطاله مع إبقاء العقوبات في إطار (CDSOA) على السلع التي تدخل إلى الولايات المتحدة بالاستمرار حتى الأول من تشرين الأول في عام 2007. وكنتيجة لذلك فان الاتحاد الأوربي وكندا والمكسيك ابدوا نيتهم إبقاء العقوبات المفروضة على الاستيرادات الامريكية طالما ان العقوبات الأمريكية مستمرة. والاتحاد الأوربي اختار بشكل خاص زيادة كمية الرسوم الانتقامية من مبلغ (27.8) مليون دولار إلى (36.9) مليون دولار وتوسيع قائمة المنتجات التي ستواجه العقوبات التأديبية.

المسؤولون التجاريون الأمريكيان وبعض أعضاء الكونكرس عبروا عن الإحباط وخيبة الأمل بان الإجراءات الانتقامية لم ترفع على الرغم من إبطال إجراءات وتعديلات بيرد (8).

2.5. نزاع السياسة الخارجية.

على الرغم من إن الأمر يخص مسائل سياسية خارجية فان لهذه المسائل أسس اقتصادية أو أنها تستخدم وسائل اقتصادية في التأثير على السياسة الخارجية وهي تعني قيام احد الطرفين بفرض إجراءات الحماية أو الترويج لسياساتهم ومصالحهم الاقتصادية. واغلب هذه النزاعات تتعلق بمصالح اقتصادية مهمة ومؤثرة.

ويرى الاتحاد الأوربي إن العقوبات الأمريكية من حيث التشريع تخص استقلالية السياسة الخارجية واستخدام العقوبات الاقتصادية كوسيلة من وسائل السياسة. ومساءلة شركات المبيعات الأجنبية الأمريكية ومعاملتها بشكل خاص في مجال الضرائب والرغبة في تغيير القوانين التجارية الأمريكية هي من المسائل المهمة في السياسة الخارجية للاتحاد الأوربي. ومن وجهة النظر الأمريكية فان الاتفاقيات التفضيلية التي يعقدها الاتحاد الأوربي مع بلدان العالم الثالث تشكل وسيلة لفتح الأسواق باستخدام الوسائل السياسية. وتعتبر المخاوف الأوربية من قيام السلطات الأمريكية بفرض عقوبات تجارية لإغراض السياسة الخارجية أو لأسباب غير تجارية مخاوف رئيسية من قبل الاتحاد الأوربي. وعلى الرغم من إن الاتحاد الأوربي يشترك مع الولايات المتحدة في العديد من أهداف السياسة الخارجية إلا انه عارض بعض التشريعات الأمريكية في هذا المجال والتي تهدف إلى

تحديد التجارة أو الاستثمار الأمريكي في بعض البلدان. ومن ضمن ذلك قانون التضامن مع حرية وديمقراطية كوبا الصادر في عام 1995 أو ما يسمى بقانون هيلمز بيرتن وقانون العقوبات على إيران وليبيا [اليزا ILSA] والذي هدد بفرض عقوبات خارجية أمريكية على الشركات الأوروبية التي لديها أعمال في كوبا وإيران وليبيا.

تم تشريع قانون هيلمز بيرتن في عام 1995 بعد إن اسقط الجيش الكوبي اثنان من طائرات الإمداد المدنية الأمريكية وقد أدى إلى زوبعة نارية من الاحتجاجات في اوربا وهذا كان اكبر من ذلك الذي حصل حين فرضت الولايات المتحدة عقوبات ضد عمل الشركات في مد خط الأنابيب الروسي في بداية عقد الثمانينات. مشروع القانون مصمم لعزل كوبا اقتصادياً، إذ فرض مقاطعة ثانوية ضد البلدان والشركات الأجنبية التي تهرب أموال من كوبا كانت مملوكة سابقاً لمواطنين أمريكيين⁽⁹⁾.

إن إبقاء قانون هيلمز بيرتن يعد خروج وانتهاك لقواعد منظمة التجارة العالمية. وقد سن الاتحاد الأوربي تشريع ضد تنفيذ القانون أعلاه واعلم لجنة التحقيق في منظمة التجارة العالمية بذلك وقد ردت الولايات المتحدة بالادعاء إن منظمة التجارة العالمية ليس لها حق التحقيق في المسألة لأن قانون هيلمز بيرتن يمثل قضية امن قومي ولذا يجب النظر إليه على أساس القسم (21) من الجات (GATT). وبعد سنة من المفاوضات السياسية على مستوى عال تم التوصل إلى تفاهم في نيسان 1997 بالتخطيط لحل طويل الأجل عبر المفاوضات الخاصة بمبادئ وأنظمة الحماية الأجنبية بالتوافق مع تعديل قانون هيلمز بيرتن، وفي قمة الاتحاد الأوربي - الولايات المتحدة المنعقدة في أيار 1998 وافقت الولايات المتحدة على البحث عن إجراءات تحمي شركات الاتحاد الأوربي من أي عقوبات دعا إليها قانون هيلمز بيرتن وقانون مقاطعة ليبيا وإيران⁽¹⁰⁾. إن التطبيق الرسمي للتفاهم المشار إليه لم يشرع لحد الآن من قبل الكونكرس الأمريكي⁽¹¹⁾. وفيما عبر الجانب الأمريكي عن مخاوفه من بعض الأصول الأجنبية لدى بنوك الاتحاد الأوربي فإن الاتحاد الأوربي شكى من القوانين والإجراءات التجارية الأمريكية أحادية الجانب التي تفرض مقاطعة أو عقوبات ضد البلدان أو الشركات التي تسميها شريرة.

إن أكثر الشكاوى الأوربية تخص القسم (301) وهي البنود التجارية التي تخول السلطة التنفيذية الأمريكية فرض مقاطعة تجارية في محاولة لفرض حقوق أميركية على أساس اتفاقيات التجارة الدولية وهي محاولة لمقاومة الإجراءات التجارية الأجنبية غير العادلة والقيود التجارية التي تعتقد الحكومة إنها تمييزيه ضد تجارة الولايات المتحدة أو تشكل عبء عليها. البنود الاخرى الأكثر تخصصاً والتي تتعامل مع تشريعات الحكومات

الأخرى للقواعد الخاصة بانتهاكات حقوق الملكية الفكرية كانت موضع شكوى واتهام من قبل الاتحاد الاوربي .

وفي الفترة 1997-2000 قدم الاتحاد الأوربي إلى منظمة التجارة العالمية اعتراضات على بعض قوانين التجارة الأمريكية ومن ضمنها القسم (301) من قانون (337) الذي يتعامل مع حقوق الملكية الفكرية والقوانين الأمريكية المضادة للإغراق. بعض الأمريكيان ينظرون إلى ذلك على أساس إنها إستراتيجية منظمة ومنسقة من قبل الاتحاد الأوربي لإضعاف أو تدمير قوانين التجارة الأمريكية أو هي قد تكون محاولة للحصول على مكسب تفاوضي يمكن استخدامه مستقبلاً في الجهود الرامية للوصول إلى إجماع أطلسي و اتفاق على جولة جديدة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف⁽¹²⁾.

2.6. الشكاوى الأمريكية والشكاوى الأوربية المقابلة.

في الفترات الماضية أبدت الولايات المتحدة تخوفها من الاتفاقيات التفضيلية التي يعقدها الاتحاد الأوربي مع بلدان العالم الثالث وهذا يتضمن أيضاً اتفاقات التجارة التفضيلية التي يعقدها أو عقدها الاتحاد الأوربي مع دول من المحتمل أن تدخل في عضوية الاتحاد في شرق ووسط أوربا ومع الدول النامية في إفريقيا والكاربيبي ومنها الدول التي كانت مستعمرة من قبل بعض الدول الاوربية (فرنسا ، بريطانيا، هولندا ، أسبانيا، البرتغال....الخ)، وبعض المراقبون الأمريكيان قلقون أيضاً من توسع الاتحاد وما يوديه ذلك من تغييرات مؤسسية عميقة أصبحت أهداف سياسية أوربية تحد من التزام الاتحاد الأوربي نحو تحرير التجارة العالمية. وعلى أساس وجهة النظر هذه فإن انشغال الاتحاد الأوربي بمشاكله الداخلية تترجم إلى اهتمام أقل بمفاوضات مبدأ الدولة الأكثر رعاية (MFN) الجديدة أو الالتزامات في إطار منظمة التجارة العالمية. إن التحاق دول جديدة بالاتحاد والدفع باتجاه سوق موحدة يؤدي إلى تصاعد نزعة الحماية الأوربية تجاه الخارج ويقلل الرغبة نحو تحرير التجارة مع الشركاء التجاريين العالميين في محاولة لحماية دوله تجاه الاستيرادات من الخارج. وفي الوقت الذي دعمت الولايات المتحدة توسيع الاتحاد ودعمت الاستقرار الأوربي فإن ذلك يوشر تناقض الأهداف السياسية والأهداف الاقتصادية الأمريكية.

ومن جهة الاتحاد الأوربي فإنه ابدى تخوفه من اتفاقيات التجارة الحرة المتتابة التي تعقدها الولايات المتحدة والتي يمكن أن تقود إلى قيام الولايات المتحدة بالتمييز تجاه صادراته وبشكل محدد فإن الاتحاد الأوربي قلق من إن جهود الولايات المتحدة في

مفاوضات اتفاقيات التجارة الحرة مع آسيا عبر عملية التعاون الاقتصادي بين آسيا والباسفيك (APEC) (Asian Pacific Economic Cooperation) والتعاون مع أمريكا اللاتينية من خلال منطقة التجارة للأمريكيتين (FTAA) (Free Trade Area of the Americas) يمكن أن تؤدي إلى التمييز ضد صادرات الاتحاد الأوروبي. وفي المقابل فإن ذلك دفع الاتحاد الأوروبي للتفاوض مع المكسيك حول اتفاقية تجارة حرة معه، والتفاوض مع بلدان (Mercosur)⁽¹³⁾ في أمريكا اللاتينية.

وفي المقابل هناك قلق أوروبي مختلف متعلق بنصوص قانون الضريبة الأمريكي الخاص بشركات المبيعات الأجنبية الأمريكية (FSC) (Foreign Sales Corporation) وتسمح بنود القانون للشركات الأمريكية بالحصول على إعفاء بين (15%) إلى (30%) خمسة عشر بالمئة إلى ثلاثون بالمئة من دخل التصدير الخاضع للضريبة المفروضة على دخل التصدير من خلال حماية قسم من دخل شركات المبيعات الأجنبية وكان من بين المستفيدين الكبار من ذلك شركة (جنرال إلكتريك، بوينغ، موتورولا، كاترلر، أليدسكنال، سيسكو، مونسينتو، وارجر دينليس، مدلان).

قانون شركات المبيعات الأجنبية (FSC) (Foreign Sales Corporation) شرع في عام 1984 لمنح الشركات المحلية للمبيعات الدولية (DISC) منفعة ضريبية لتشجيعها في مجال التصدير. وبنود هذا التشريع صممت لتحفيز الاقتصاد الأمريكي من خلال زيادة الصادرات. وقد كان المسؤولون الأوروبيون غير مقتنعون بان هذا التشريع متوافق مع اتفاقيات الجات (GATT)، على الرغم من ذلك فإنهم انظروا ثلاثة عشر سنة حتى تشرين الثاني 1997 لاتخاذ الخطوات العملية لتقديم شكوى إلى منظمة التجارة العالمية حول الموضوع. ويرى الاتحاد الأوروبي في إطار الشكوى بان قانون (FSC) يمثل انتهاكاً للالتزامات الخاصة بمنع الإعانات المالية وأنه يشوه المنافسة الدولية وأنه يقدم للمصدرين الأمريكيين منافع غير عادلة. ويمكن القول إن عدد من فروع الشركات الأوروبية العاملة في الولايات المتحدة استفادت من هذا التشريع، وان الاتحاد الأوروبي يستخدم هذا الموضوع كورقة ضغط في إطار المفاوضات مع الولايات المتحدة حول مواضيع أخرى مثل لحوم البقر والموز. وترى الفانيشال تايمز (Financial Times) بان هذه الشكوى والاعتراض هو انتقام من الولايات المتحدة ومحاولة للضغط عليها في النزاع التجاري حول لحوم البقر والموز وبرمجه هذه الجولة فإن الاتحاد الأوروبي يبدو أنه باسم دعم القواعد التجارية مصمم على جعل الولايات المتحدة في موقف صعب⁽¹⁴⁾. وقد حكمت منظمة التجارة

العالمية في تشرين الأول 2000 لصالح الطلب الأوربي وطلبت أن يكون هناك انسجام مع قواعد منظمة التجارة العالمية فيما يخص قانون شركات المبيعات الأجنبية (FSC). وللخروج من ذلك شرع الكونكرس الأمريكي قانون الدخل البديل الخارجي (ETI) ولكن هذا القانون وجد ايضاً انه متناقض مع قواعد منظمة التجارة العالمية في عام 2002.

بعد ذلك حصل الاتحاد الأوربي على تخويل من منظمة التجارة العالمية لاتخاذ إجراءات انتقامية وقد بدأ ذلك بفرض رسوم تصاعدية تبدأ من (5%) على ما قيمته (4) ملايين دولار من صادرات الولايات المتحدة إلى الاتحاد الأوربي وكان ذلك في الأول من آذار عام 2004. وهذه النسبة استمرت بالتصاعد حتى وصلت الى أربعة عشر بالمئة في كانون الأول 2004. وقد تم إلغاء هذه العقوبات بعد أن أبطل الكونكرس الأمريكي قانون (ETI) عند تشريعه لقانون خلق الوظائف الأمريكي (357-

P-L-108) في نهاية عام 2004. إلا إن هذا القانون لم يمثل كامل الطموح الأوربي وتم استئناف الشكوى لدى منظمة التجارة العالمية التي قررت في 13 شباط 2006 أن هذا القانون قد ابقى الإعانات المالية غير الشرعية لمدة سنتين خارج الاستقطاع الضريبي وكان له اثر رجعي غطى العقود التي تمت قبل 17 أيلول 2003. وهذا ما دعا الاتحاد الأوربي إلى إعادة فرض العقوبات إلا إن القانون عدل لاحقاً وفي 17 مايس 2006 عندما وقع الرئيس الأمريكي بوش القانون كان النص الموقع خالي من أي اثر رجعي.

المبحث الثالث

النزاعات التجارية في المسائل التنظيمية

تصدر الدول عدد من التنظيمات لتنظيم عمل الكثير من الأجهزة التي تتعامل مع مسائل اجتماعية أو ثقافية أو بيئية. ويدور النزاع في هذا المجال حول حماية المجتمع والبيئة والعمق الثقافي للمجتمع ويتعامل مع نسق من السياسات المحلية التي تتضمن التعليمات والمعايير التي تعدل شروط المنافسة باسم الترويج للأهداف البيئية أو الثقافية أو الاجتماعية وهذا ما يؤدي إلى حصول النزاع. ويستفيد المنتجون المحليون عادة من تلك التعليمات والمعايير بشكل مقصود على حساب المنتجون الأجانب. ويسعى الطرفان لتعزيز سلامة الغذاء والمعايير البيئية لصالح المجتمعات المحلية. والاتحاد الأوروبي في سعيه لأيجاد سوق موحدة اتجه إلى تنسيق المعايير البيئية والاجتماعية والصحية للدول الأعضاء. وهناك جهود أخرى تؤدي إلى إيجاد النزاعات وهي الجهود التي تدفع إلى صيانة القيم الثقافية والتمايز الثقافي للمجتمع المعني. ويلاحظ ان النزاعات الناتجة من هذا النوع هي جديدة وقد ظهرت نتيجة الاندماج الاقتصادي المتزايد ونتيجة للاختلافات الهامة في النظرة الأمريكية – الأوروبية الى الطرق التنظيمية.

حيث يرى الاتحاد الأوروبي إن الأنظمة وأي نشاط اقتصادي مهم يجب أن يكون في إطار قانوني، بينما الموقف الأمريكي يرى أن الحكومة ليست بحاجة إلى إصدار تنظيمات أو تعليمات مالم تحصل مشكلة وهنا فان النظرة الأوروبية هي نظرة استباقية في حين ان النظرة الأمريكية تعالج ما بعد حصول مشكلة ما.

الأطراف المحركة لمثل هذه النزاعات هي أطراف محلية في أغلبها منظمات المجتمع المدني مثل مجموعات حماية المستهلك أو المجموعات البيئية والتي تميل للنظر إلى التأثير الحمائي على انه نتيجة غير مباشرة في جهودها لتحقيق بعض الأهداف المحلية، ويرى البعض ان الحواجز التجارية التي تهدف إلى تحقيق سلامة الغذاء هي أكثر شرعية في نظر الناس من الحواجز التي تستهدف الحماية الاقتصادية لمنتجين محليين. وإذا تم التضحية بسلامة الغذاء من أجل حرية التجارة فان حرية التجارة في الأمد الطويل ستنتهي الى الفشل. وإذا تم استخدام سلامة الغذاء كوسيلة غير مباشرة لإخفاء سياسات الحماية فان حرية التجارة ستنتهي إلى الفشل كذلك. إلا انه لا بد من القول إن النزاعات في مجال التعليمات والتنظيمات ذات الأساس الاجتماعي أو البيئي أو

الثقافي تعكس في الأساس تفضيلات الناس والتمايز الثقافي والحضاري والرغبة في الحفاظ على الشخصية الحضارية والثقافية للمجتمع.

أول هذه النزاعات هو النزاع في مجال السمعيات والبصريات والتي تصدر من إدراك الحاجة إلى إبقاء المجتمع الأوربي خارج الهيمنة الأمريكية، وتتضمن هذه النزاعات أيضاً النزاع حول لحم البقر المحقون بالهرمونات، والنزاع حول المحاصيل المعدلة جينياً، والنزاعات حول تلوث البيئة الناتج من ضجيج الطائرات والنزاعات حول الحياة البرية وحماية الحيوانات والقيود الأمريكية على استيرادات سمك التونا من أوربا والمنع الأوربي لاستيراد الفراء من الولايات المتحدة. وفيما يأتي تفصيل لبعض هذه النزاعات.

3.1. النزاع حول لحم البقر المحقون بالهرمونات.

قام الاتحاد الأوربي بمنع إنتاج واستيراد لحوم البقر المعالجة بالهرمونات المحفزة للنمو وقد طبق ذلك في عام 1989 ويعتبر هذا النزاع من النزاعات الطويلة بين الطرفين. وعلى الرغم من إن هذا النزاع يتضمن كمية صغيرة من الصادرات الأمريكية إلى الاتحاد الأوربي [عشرة بآلاف من الصادرات الأمريكية إلى الاتحاد في عام 1999] إلا أن النزاع أثار حق كل طرف من تنظيم سلامة الغذاء ضد قواعد منظمة التجارة العالمية. وقد برر الاتحاد الأوربي المنع على أساس حماية صحة وسلامة المستهلكين ولكن الولايات المتحدة قدمت شكوى في هذا الجانب إلى منظمة التجارة العالمية وقد حكمت عدة لجان في المنظمة بان المنع الأوربي هو غير متسق مع اتفاقية جولة ارغواي (Uruguay Sanitary and Phytosanitary Agreement (SPS) Round) وتعطي اتفاقية (SPS) المعايير التي يجب توفرها لكي يفرض أي بلد تعليمات سلامة الغذاء المستورد أكثر صرامة من تلك المعايير الدولية المتفق عليها (15) وهذا يتضمن تقدير علمي بان الهرمونات تشكل خطر على الصحة مع تقدير ذلك الخطر بشكل علمي. وعلى الرغم من إن لجان منظمة التجارة العالمية (WTO) استنتجت بان المنع الأوربي يفتقد إلى المبرر العلمي إلا إن الاتحاد الأوربي رفض إلغاء المنع بشكل أولي لان المستهلكين الاوربيين كانوا ضد هذا النوع من اللحوم في أسواقهم. وبدلاً من إلغاء المنع، عرض الاتحاد الأوربي في عام 1999 تعويض للجانب الأمريكي على شكل توسيع استيرادات لحوم البقر الخالي من الهرمون وبما يعوض الحصص الممنوعة. ولكن الحكومة الأمريكية التي تدعم صناعات لحوم البقر الأمريكية عارضت هذا التعويض على

أساس أن صادرات لحم البقر الخالي من الهرمون لن تكون كبيرة بما يكفي للتعويض عن الخسائر من صادرات اللحم المعالج بالهرمون.

وهذا قد فتح الباب أمام الولايات المتحدة لفرض تعرفه كمركية انتقامية بنسبة (100%) مئة بالمئة على (116) منتج من المنتجات الزراعية الأوروبية اغلها من فرنسا و ألمانيا وإيطاليا والدنمارك وهي البلدان التي تعتبر المؤيد الأكبر للمنع. هذه التعريفات الانتقامية في المقابل أثارت احتجاجات المزارعين الأوروبيين الذين استفادوا من قضية لحم البقر المحقون بالهرمونات كرمز للتهديد بالأمركة والعولمة ضد التقاليد والأعراف الأوروبية. التخوف الأمريكي يرى إن البلدان الأخرى قد تقوم باتخاذ إجراءات مماثلة للإجراءات الأوروبية على أساس المخاوف الصحية، وإن عدم إذعان الاتحاد الأوروبي لقرارات منظمة التجارة العالمية قد يقوض القدرات المستقبلية لهذه المنظمة في حل النزاعات التي تقوم على أساس معايير (SPS). إلا إن الاتحاد الأوروبي غير موقفه فيما بعد إذ في تشرين أول 2003 أشعرت المفوضية الأوروبية منظمة التجارة العالمية بأنها قد غيرت تشريعاتها حول هذا الموضوع وبما يجعلها متسقة مع قواعد المنظمة، التشريع الجديد جعل المنع مؤقت ولخمس من هورمونات النمو التي تستخدم لتنمية لحم البقر.

استخدام الهرمون (Oestradiol 17) بشكل دائم على أنه مسبب للسرطان.

وعلى أساس ذلك طلب الاتحاد الأوروبي إلغاء العقوبات الأمريكية والكندية على منتجاته الزراعية وقد اتخذ الاتحاد الخطوات الأولية لرفع العقوبات في إطار منظمة التجارة العالمية في تشرين الثاني 2004.

الولايات المتحدة وصناعة اللحوم أوضحت بان جعل المنع مؤقت على المدى البعيد لا يتسق مع قواعد والتزامات منظمة التجارة العالمية. وقد رد الاتحاد الأوروبي على ذلك بتشكيل لجنة لغرض تحديد فيما إذا كانت إجراءات الولايات المتحدة وكندا تشكل انتهاك لقواعد منظمة التجارة العالمية أم لا وذلك بإبقاء التعريفات التأديبية على عدد من المنتجات الأوروبية محل النزاع. وكان الاتفاق على اختيار الخبراء العلميين يمثل مشكلة، وهو ما أدى إلى تأجيل ذلك. وما دامت العقوبات الأمريكية باقية فإن الاتحاد الأوروبي يرفض رفع المنع.

3.2. النزاع حول المحاصيل المعدلة باستخدام الهندسة الجينية.

النزاع بين الطرفين حول المحاصيل الزراعية المعدلة باستخدام الهندسة الجينية (GE) ومنتجات الغذاء التي تحتوي على ذلك هو نزاع شديد وقد تبنى المزارعين الأمريكيين بشكل واسع الإنتاج باستخدام هذا النوع من المحاصيل إذ انه يؤدي إلى خفض تكلفة المدخلات الإنتاجية وجعل الحقول تعمل بمرونة أكبر ويؤدي إلى زيادة المخرجات الإنتاجية.

يرى مؤيدوا هذه المحاصيل المعدلة باستخدام الهندسة الجينية، إن هذه التكنولوجيا تحمل الأمل لتحسين الانتاجية الزراعية وخفض الاسعار وتحسين التغذية في البلدان النامية. يوافق المستهلكون الأمريكيين، ويقبلون هذه المنتجات مع بعض الاستثناءات لذلك وعلى النقيض من ذلك فإن المستهلكين الأوروبيين واختصاصيو البيئة وبعض العلماء يرون إن التأثيرات البعيدة الأمد للأغذية المعدلة باستخدام الهندسة الجينية على الصحة والبيئة مجهولة ومن الملاحظ إن هناك نفور من قبل الأوروبيين لهذه المنتجات على عكس الأمريكيين. في عام 1999 منع الاتحاد الأوروبي المنتجات المعدلة باستخدام الهندسة الجينية مما أدى إلى إيقاف استيراد ذرة أمريكية بما يقارب (300) ثلاثمائة مليون دولار في السنة وكذلك إعداد تصنيف للمنتجات المحتوية على مواد معدلة باستخدام الهندسة الجينية وإلزام المنتجين ببيان ذلك على الأغلفة الخاصة بالمنتجات. وقد امتنع المسؤولون التجاريون الأمريكيين من تقديم شكوى حول الموضوع بدافع التخوف من إن الضغط الشعبي على سلطات الاتحاد الأوروبي سوف يدفعه إلى عدم الامتثال للقرارات الصادرة ضده إذا خسر القضية في إطار منظمة التجارة العالمية. ولكن في عام 2003 ولمنع انتشار الأسلوب الأوروبي في هذا المجال إلى البلدان النامية قدم كل من الولايات المتحدة وكندا والأرجنتين شكوى ضد الاتحاد الأوروبي. وبالرغم من أن الاتحاد الأوروبي كان يستخدم في قراراته أسلوب تعليق الاستيراد مما يعني إنه إجراء مؤقت فإنه رفع هذا التعليق في مايس 2004 ودافع عن دخول تشكيله من الذرة المعدلة جينياً، إلا إن هذه البلدان استمرت في شكواها لان عدد من دول الاتحاد الأوروبي استمر في منع هذا النوع من المنتجات. وقد حكمت منظمة التجارة العالمية في شباط 2006 بأن هناك منع لدخول هذه المنتجات في ستة دول من بلدان الاتحاد وإن ذلك يمثل انتهاك لقواعد منظمة التجارة العالمية ولا يزال هذا النزاع مستمر وهو احد المؤثرات على العلاقات بين الطرفين.

3.3. النزاع في قطاع السمعيات والبصريات.

يعود أصل هذا النزاع إلى عام 1989 عندما اصدر الاتحاد الأوروبي توجيهها بحجز الأوقات الرئيسية لبث الإذاعات الترفيهية للبرامج والإذاعات ذات الأصل الأوروبي كلما كان ذلك ممكناً وبالوسائل الملائمة. وقد ثبتت الدول الأعضاء هذا التوجيه في تشريعاتها ومن ضمنها الدول التي انضمت حديثاً للاتحاد⁽¹⁶⁾. وعلى اساس ذلك تضمنت هذه التشريعات ما يعيق التدفق المجاني للبرامج. وعلى سبيل المثال فرنسا لديها قواعد وقت رئيسية تمنع دخول البرامج الأمريكية في الوقت الرئيسي وتحدد كذلك حصص الإرسال الإذاعي لإذاعة الموسيقى الأمريكية. ولدى إيطاليا أيضاً قواعد الوقت الأساسية الأوروبية، وكانت الإذاعات الموجهة مثيرة للجدل وقد بذلت جهود لتقليص القيود الأوروبية في هذا المجال عارضتها كل من ألمانيا وبريطانيا وبعض عناصر الصناعة الأوروبية. إلا إن دخول عوامل جديدة للحد من درجة الحماية الممكنة، إذ إن تقليص دخول الأفلام الأجنبية رافقه اتساع في استخدام تلفزيون الكابل وانتشار البث عبر القمر الصناعي. النزاع في هذا المجال يبرز التخوف الأوروبي بشكل عام والفرنسي والإيطالي بشكل خاص من الأمركة (Americanism) التي تهدد بتقويض الهوية الثقافية لهذه المجتمعات وهي كذلك تبرز الانقسام بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة حول القضايا الثقافية والاجتماعية في النزاعات التجارية. ففي حين تعطي الولايات المتحدة وزن اكبر لتعظيم المنفعة الاقتصادية في المفاوضات التجارية يميل الجانب الأوروبي إلى إعطاء وزن اكبر للقيم البيئية والثقافية.

3-4. النزاع في مجال ضجيج الطائرات Air craft Hush kits

تتواجد في الاتحاد الأوروبي مشكلة بيئية مهمة وهي ازدحام السماء والمطارات الأوروبية بالطائرات وخصوصاً في المناطق المكتظة بالسكان وهو ما يؤدي إلى مشكلة تلويث البيئة بالضوضاء.

في عام 1997 حاول الاتحاد الأوروبي إيجاد معيار محدد لضوضاء الطائرات وقد اتضح إن إقرار مثل هذا المعيار سيؤدي إلى فرض كلف اقتصادية على مصانع وشركات الطيران الأوروبية. إلا انه وفي النهاية تم إقرار الـ (Hush kitting) وهي عملية تتضمن مجموعة من الاستراتيجيات الخاصة بالطائرات مثل تبديل حاملات المحرك واستبدال مكونات المحرك وقد صممت لتقليل ضجيج الطائرات باتجاه ضمان الوصول إلى المعايير المقررة من قبل الاتحاد في مايس 2000 وترى شركات الطيران الأمريكية إن المتأثر الأكبر من هذه المعايير هي شركات الطيران الأمريكية وشركات صناعة الطائرات الأمريكية

وأصبح على شركات الطيران إجراء تغييرات مهمة على طائراتها لكي تلبى المعايير الأوروبية واستخدام تكنولوجيا جديدة وبالمقابل فإن طائرات الايرباص الأوروبية لم تتأثر بذلك بسبب الإجراءات المتسببة في هذا المجال ومعرفة هذه الشركات بها. وقد خمنت صناعة الطائرات الأمريكية إن كلفة تلك التعليمات والمعايير حوالي (2) بليون دولار. في عام 2000 قدمت الولايات المتحدة ومنظمة الطيران المدني الدولية (ICAO) شكوى مشتركة إلى منظمة التجارة العالمية للوصول إلى تخفيض التعليمات والمعايير الأوروبية وجاء في الشكوى بان هذه التعليمات والمعايير لا تستجيب لتعليمات منظمة الطيران المدني الدولية وإنها تؤدي إلى التمييز ضد المصالح الأمريكية وعلى أساس ذلك تم تعليق التعليمات والمعايير بانتظار مفاوضات التسوية. وفي أوائل عام 2002 تم التوصل إلى حل يقضي بقيام الولايات المتحدة بسحب الشكوى في حين يقوم الاتحاد الأوروبي بسحب التعليمات والمعايير.

3-5. إختلاف الرأي في مجال سياسة التنظيمات.

في مجال إصدار التعليمات والتنظيمات التي تحمي المجتمع والثقافة والتجدر الاجتماعي فإن كلا الطرفين يرى أن اعماله في هذا المجال وقراراته مستمدة من الديمقراطية وبهذا فإن حل مثل هذه النزاعات يواجه مصاعب شديدة في إطار منظمة التجارة العالمية لأنها تنطلق أي المنظمة من مبدأ التوازن بين المصالح المحلية والالتزامات الدولية. وفي محاولة لحل هذه النزاعات يميل الطرفان إلى الاتجاه نحو المفاوضات والتفاهم بينهما بعيدا عن منظمة التجارة العالمية وقد حقق الطرفان تقدم لا بأس به في تقريب بعض المعايير المعتمدة لديهما والتي كانت متباعدة بعض الشيء وكذلك في مجال أنظمة الشهادات (شهادات المنشأ وشهادات الفحص). وقد حدث تقدم لا بأس به منذ التوقيع على جدول الأعمال الجديد عبر الأطلسي (New (NTA (Transatlantic Agenda) والتوقيع على خطة العمل (Action Plan) في أواخر عام 1995. ومنذ عقد حوار الأعمال عبر الأطلسي (Transatlantic (TABD (Dialogue) Agenda of Business فإن قيود التجارة والاستثمارات قد شهدت الكثير من التخفيف حيث إن هذه المبادرة ركزت الانتباه على المشاكل التي تطرحها مسألة إختلاف أنظمة الشهادات ومسألة تقريب الأنظمة والتعليمات والتنظيمات وعلى اثر ذلك جرت مفاوضات للوصول إلى اتفاقية اعتراف متبادلة (Mutual (MRAS

Recognition Agreements) تغطي القطاعات الرئيسية مثل المواد الصيدلانية والأدوات الطبية وأجهزة الاتصالات.

وفي حزيران 1997 وصل الجانبان إلى الاتفاق على رزمة من المسائل في هذا المجال لها علاقة بسنة قطاعات من ضمنها (الأجهزة الكهربائية، منتجات صيدلانية، أجهزة تقنيات المعلومات والاتصالات). وقد قبل كل طرف بشكل مبدئي التفتيش والفحص ومعايير الشهادات في هذه القطاعات الصادرة عن الطرف الآخر. هذه الاتفاقية غطت ما يقارب (50) بليون دولار من التجارة الأمريكية- الأوروبية سمحت للشركات الأوروبية ببيع منتجاتها بشكل مباشر في السوق الأمريكية بعد إن تكون قد فحصت وحصلت على شهادة فحص وفق المعايير الأمريكية للصحة والسلامة ولكن يتم ذلك في المختبرات الأوروبية والعكس بالعكس. واستناداً إلى إعلان الشراكة الاقتصادية عبر الأطلسي في عام (1998) (TEP) (Transatlantic Economic Partnership) وافق الجانبان على بدء مفاوضات (MRA'S) (اتفاقية اعتراف متبادل) في القطاعات الأخرى إلا إن ذلك واجه مصاعب جمة بسبب اختلاف الطرق التنظيمية والتعليمات الشديدة بين الطرفين ووجود مصالح صناعية تحاول الحد من هذا التقارب.

في كانون الثاني 2007 اقترحت المستشارية الألمانية أنجيلا ميركل رئيسة الاتحاد الأوروبي للشهور الستة الأولى من عام 2007 إيجاد منظمة تجارة حرة عبر الأطلسي (TAFTA) (Transatlantic Free Trade Area) وضمن المبادرة كانت الرغبة تتجه نحو تنسيق التعليمات والتنظيمات عبر الأطلسي، وتخفيض الحواجز غير التعريفية التي تعيق التدفق الحر للبضائع والخدمات، وتخفيض الحواجز التي تعيق تدفق وحركة رؤوس الأموال.

ومن الملاحظ إن التطور التكنولوجي في بعض الحالات يساهم في نشوء حواجز ضد تدفق التجارة الحرة بسبب المعايير والأنظمة والتعليمات والفحوص التي تتعامل مع هذا التقدم والتي قد تمنع دخول المنتجات الجديدة في إطار الحفاظ على صحة السكان. ويمكن القول إن اتفاقية جولة ارغواي (SPS) (Sanitary and Phytosunitry standards) تشكل الأساس في حسم الكثير من النزاعات⁽¹⁷⁾ إذ يتطلب من البلدان التي تفرض تنظيمات (تعليمات) أو تمنع التجارة لكي تحمي صحة النباتات، والحيوانات، والناس إسناد مثل هذه القرارات لأدلة علمية صحيحة وقوية في تقدير المخاطر. إلا إن متطلبات الـ (SPS) من الحجج العلمية المتينة هي مفتوحة للتفاوت في التفسيرات. وهنا فإن حالات الغموض في اتفاقية (SPS) معقدة جداً. فمثلاً المستهلكون الأوروبيون

بان منع تطبيقات تقنيات المواد الاحيائية في الإنتاج الغذائي بشكل خاص هو أمر مرغوب ومطلوب للحفاظ على الصحة العامة وان الدراسات العلمية في هذا الجانب والتي ترى إن هذا النوع من المنتجات لا تهدد الصحة العامة هي غير مقنعة. وقد ساند العديد من المسؤولين الأوروبيين وجهة النظر هذه لفرض قيود على التجارة انطلاقاً من قاعدة الوقاية. وفيما ترغب بعض الأطراف إعادة التفاوض حول اتفاقية (SPS) فإن هذه الرغبة لا تجد اذناً صاغية لدى الجميع. ومن هنا فإن مسألة ضمان أمان وسلامة الغذاء قد أصبحت قضية عامة ومسألة ثقة المستهلكين بالغذاء المطروح في السوق مما يشكل ضغط كبير على السياسيين لفرض المزيد من القيود التجارية لتحقيق هدفين في إن واحد أولهما ضمان انتخاب أحزابهم في الدورات الانتخابية على مختلف المستويات والثاني ضمان حماية المنتجين المحليين الساندين للحملات الانتخابية للسياسيين بالمال. وعليه فإن مسألة الحل تبدو جداً صعبة إلا انه يمكن الحد من هذه النزاعات ومحاولة تحجيمها ولكن ليس حلها بالكامل في الأقل في الوقت الحاضر.

ومن الملاحظ إن المستهلكين الأمريكيين يتقبلون الكائنات الحية المعدلة جينياً وكذلك الأطعمة المعدلة جينياً إلا إن بعض جماعات حماية البيئة وتجمعات المستهلكين تدفع بالضد من ذلك إلا أنها ليست المسيطرة على التوجهات العامة. إلا انه وبشكل عام فإن توجهات الاتحاد الأوروبي في مجال حماية المستهلكين تحظى بدعم أمريكي مع الرغبة بتشكيل وكالة غذاء للاتحاد الأوروبي. تزود المستهلكين بالمعلومات عن الأغذية المحورة وراثياً. (18)

المبحث الرابع أبعاد النزاعات

4.1. الشد والجذب في الصراع بين الطرفين.

تنشأ بعض النزاعات التجارية بسبب طلب المنتجين المحليين الدعم المالي أو الحماية من قبل الدولة وحيث إن الدول المنظمة إلى منظمة التجارة العالمية محظور عليها تقديم مثل هذا الدعم أو الحماية فهي تلجأ إلى الثغرات الموجودة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لتقديم أنواع من الدعم أو الحماية المستترة بالأعذار المشروعة والتي تكون محل جدل أو شكوى من قبل الأطراف التجارية الأخرى أو الشركاء التجاريين، وفي حالة تقديم شكوى عن أنتهاك لقواعد منظمة التجارة العالمية من طرف ما فان اللجان التابعة للمنظمة تصدر الحكم في هذا الإطار وقد يستغرق الأمر سنوات كما في بعض الحالات وتطلب اللجان وثائق للتأكد من صحة الشكوى وعند إصدار قرار بمصادقية الشكوى والطلب يطلب من الطرف المقابل إلغاء انتهاكاته لقواعد المنظمة ويعطى مهلة معينة للالتزام بالقرار وبخلاف من ذلك يخول الطرف المشتكي فرض تعرفات انتقامية وينسب معينة لإجبار الطرف المقابل على الالتزام بالحكم الصادر.

وقد أدت اتفاقية جولة ارغواي في مجال الزراعة إلى الحد من النزاع التجاري حول السوق الداخلية الأوروبية وحروب إعانات التصدير في هذا القطاع للاستحواذ على أسواق العالم الثالث. والاتفاقية المتعددة الأطراف حول الإعانات قدمت الأساس لحل الكثير من النزاعات ومن ضمنها النزاع حول الطائرة A380 والنزاع حول الطائرة الجديدة البوينغ. وفي مجال مكافحة الإغراق وقوانين الوقاية فان الاتفاقيات وضعت الأساس للكثير من القضايا في هذا المجال وخصوصاً مسألة تجارة الفولاذ في عام 2002 والتي كانت ساحة صراع شديدة، وقد أدار كل طرف الصراع فيها بعيداً عن روح التجارة الحرة والتعاون الدولي. ويمكن ملاحظة أن كلا الطرفين الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي يعتنق إيديولوجية الاقتصاد الحر وحرية التجارة، إلا إن أي منهما يرد بقسوة في حالة تعرض مصالحه للخطر وينسى المبادئ التي يجبر الأطراف الأخرى على اعتناقها أو تلك التي يروج لها بالتلازم مع مسألة الديمقراطية. ولا بد من ملاحظة انقسام المصالح التجارية والاجتماعية في هذه المجتمعات بين من يدعو إلى تفضيل المنافسة والسوق المفتوحة وبين من يدعو إلى عكس ذلك إذا تضررت مصالحه، ويتطلب تحجيم النزاعات التجارية تخفيض مستوى الدعم في مجال السياسة الصناعية لكلا الطرفين والاستجابة لضغوط الميزانية من قبل الاتحاد الأوربي وكذلك فان ارتفاع

مستوى الاستثمار المباشر المتبادل بين الطرفين واندماج الشركات يدعو إلى مستوى أكبر من تحرير التجارة. ولا شك إن دعم السياسة الصناعية هو احد أهم الأسباب التي تدفع إلى تعزيز القدرات التنافسية لقطاعات معينة أو للدفاع عن صناعة معينة تجاه المنافسة وبمختلف الأساليب والتي يبدو البعض منها معقدا ولا يمكن تتبعه بسهولة. ومما لا شك فيه فإن اتساع النفقات في الميزانية والقيود المرتبطة بالأهداف المالية أدى إلى تخفيض في مستوى النزاع في الكثير من القطاعات موضوع الجدل⁽¹⁹⁾. إلا إن المصالح عبر الأطلسي بين الطرفين واتجاه كل طرف نحو بناء سوق أطلسية في عام 2015⁽²⁰⁾، وموجة اندماج الشركات بين الطرفين والتي ستصبح عابرة الجنسية وعلى نحو متزايد يؤدي إلى إضعاف دعوات الحماية. وفي المقابل فإن وجود فائض في الإنتاج واتجاهات الكساد في الاقتصاد تنشط دعوات الحماية وهي عملية شد وجذب بين مصالح الأطراف الاقتصادية في المجتمع الواحد وفي المجتمعات لكلا الطرفين. وهنا لابد من ذكر دور النزاعات التي تنشأ بسبب السياسة الخارجية لكلا الطرفين والتي من ضمنها انتهاكات حقوق الإنسان والطموح ألتسلحي لبعض الدول. إذ إن معظم العقوبات الاقتصادية التي تتم ضد دول معينة هي أما ان تتم في إطار الأمم المتحدة أو بتفويض منها أو إنها تتم ضد دول هي ليست أعضاء في منظمة التجارة العالمية ولا يتم التطرق إليها في إطار المنظمة المذكورة. وهذه العقوبات تتم بحجج مختلفة منها بند الأمن القومي في إطار اتفاقية الجات وهو البند (21) الذي يعطي مجال واسع للبلدان لاتخاذ ومتابعة العقوبات إذا اعتبروها تقع في مجال مصالحهم وأمنهم القومي.

وفيما يتعلق الأمر بالانضمام للتكتلات الاقتصادية فإن قواعد منظمة التجارة العالمية تحتوي على توجيهات بسيطة وقواعد طريق فيما يخص الاتفاقيات التفضيلية الإقليمية. وقد شكلت المنظمة لجنة في هذا المجال في عام 1995 لتحديد مدى وجود انتهاكات للبند (24) من بنود اتفاقية المنظمة والذي يسمح بالاستثناء من مبدأ عدم التمييز بين اعضاء المنظمة، وقد ظهر إن العقبة الرئيسية في كيفية قياس قيمة تحول التجارة من المنتجين الكفونيين إلى المنتجين المنتفعين من المنح التفضيلية. وحيث إن كلا الطرفين الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي يسعيان لعقد اتفاقيات تجارية تفضيلية فإن ذلك يؤدي الى زيادة التنافس والنزاع بين الطرفين للاستحواذ على الأسواق العالمية بالاستفادة من المعاملة التفضيلية. وقد شهدت الجهود الأمريكية في هذا المجال شيء من التباطؤ بعد توقيع جولة ارغواي في مجال الزراعة إلا إنها سرعان ما عادت إلى ما كانت عليه بعد رفض الاتحاد الأوربي تطبيق مقررات منظمة التجارة العالمية في

مجال لحوم البقر المحقون بالهرمونات وفي مجال الموز وفي المقابل فإن هجوم الاتحاد الأوروبي على قوانين التجارة الأمريكية أدى إلى اتساع استخدام السياسة الخارجية كعامل في نشوب النزاعات مقابل مسألة الإلزام بحل النزاعات التي تتم في إطار منظمة التجارة العالمية. ومن الملاحظ ان كل من الطرفين يضع عينه على الطرف الآخر ويحرص على مسألة المعاملة بالمثل في كل خطوة ويسعى إلى استغلال نصوص اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لتحقيق أقصى منافع اقتصادية ممكنة من خلال التجارة الخارجية ومن خلال تحديد قدرات الطرف المقابل مع ترك المجال واسعاً له للتحرك في الساحة الدولية.

4.2. النزاعات والبعث غير المنظور للدور الأمريكي.

ترافق النزاعات التجارية صدمات سياسية واقتصادية تمتد أحياناً كالموجات الناجمة عن رمي حجر في بركة ماء حيث يحسب كل طرف المكاسب والخسائر الناجمة عن أزمة ما، ومكاسب الحل عند الدخول في أزمة معينة أو نزاع معين. ولحد الآن فإن النزاعات التجارية قد تؤدي إلى جني مكاسب مالية عن طريق التعريفات الانتقامية إلا إنها أيضاً تكون عامل في تحريك أزمة جديدة من خلال بحث الطرف المقابل عن أسلوب للرد. والتعريفات الانتقامية تزيد كلفة المشتريات بالنسبة للمستهلكين في البلد الذي يفرضها وتؤدي شركات الاستيراد من خلال تقلص أرباحها بعد تقلص إرباحها بعد تقلص الطلب على السلع التي تستوردها وبالمقابل فإن المصدرون الأجانب يتضررون من خلال منع أو تقليص صادراتهم من سلع معينة وكل هذه الأطراف ستضغط على حكوماتها لغرض حل النزاع. وبالمقابل فإن السلطات الكمركية تميل إلى اختيار سلع ترفيحية أو غير أساسية لفرض التعريفات الكمركية لتقليل التأثير الداخلي على المستهلكين . ويمكن ملاحظة إن بروز عولمة الإنتاج من خلال إنتاج أجزاء من سلعة واحدة في بلدان متعددة والاستثمارات المباشرة الضخمة لكل طرف لدى الأخرى تعمل كقوة دفع لمنع الأزمات إضافة إلى مصالح الشركات العابرة للجنسية في الإنتاج والسيطرة على أسواق أخرى خارج أسواق الطرفين. ويمكن القول إن هناك تخوف في أوروبا من قوة الولايات المتحدة الاقتصادية وقدرتها على فرض تغيرات اقتصادية واجتماعية في باقي دول العالم. وفي نفس الوقت التخوف من تأثيرات الموجة الثقافية الأمريكية التي يمكن إن تعصف ببعض أساسيات المجتمع الأوروبي، ومما لاشك فيه إن أوروبا قوية إلى حد معين هي عامل مفيد للولايات المتحدة بشرط إن لا تتعدى هذه القوة

حدود معينة لتصبح أوروبا الند للولايات المتحدة ومن المرغوب فيه إن لا تتعدى الوحدة الأوروبية الجانب الاقتصادي لتصبح قوة عسكرية موحدة وان تبقى في حاجة إلى حماية أمريكية تجاه أعداء اليوم والمستقبل وفي الوقت الذي تسعى أوروبا إلى إضعاف النزعة القومية لكل بلد على حدة ودمجها في نزعة قومية أوروبية فان الولايات المتحدة تسعى إلى تكريس النزعة القومية للاحتفاظ بإمكانية التقسيم في الأوقات الحرجة والسعي لإطفاء نار المشاكل الأوروبية القديمة بشكل وقتي مع الاحتفاظ بإمكانية إنعاشها في أي وقت ملائم. وبينما تسعى أوروبا إلى ضمان امن حدودها الجنوبية باتجاه البحر المتوسط من خلال إقامة نوع خاص من الروابط مع بلدان شمال إفريقيا والشرق الأوسط فان الولايات المتحدة تعمل بكل جد للاحتفاظ بمناطق نفوذ في هذه البلدان وبما يجعل لها موضع قدم ثابت يمكن استخدامه عند الضرورة بالصد من سياسة أي بلد آخر في المنطقة. وبالإجمال فان عمل أوروبا باتجاه موقع سياسي مؤثر على مستوى العالم تتم مواجهته بسياسة أمريكية ترفض وجود منازع للقوة العالمية الواحدة في العالم، وعلى الرغم من إن حالة وجود قوة كبرى واحدة مسيطرة على العالم هي حالة فريدة وهي تتجه للزوال عاجلاً أم آجلاً إلا إن الجهد الأمريكي يسير لجعل هذه الحالة دائمة من خلال منع بروز قوى أخرى بعد انتهاء الحرب الباردة ولجعل القرن الحادي والعشرين قرناً أمريكياً. ولا شك إن بروز الصين كقوة اقتصادية هائلة هو أمر غير مريح بالنسبة للولايات المتحدة التي تعمل على ربط عجلة الاقتصاد الصيني بروابط وثيقة مع الاقتصاد الأمريكي ومحاولة إشغال ومهاجمة سياسة الصين في مجال حقوق الإنسان وإعادة فتح موضوع إقليم التبت وإقامة تعاون نووي مع الهند وتصدير تكنولوجيا نووية لها كانت لحد أمس القريب ممنوعة التصدير إلى كل بلدان العالم وتنشيط الاقتصاد الهندي وخلق ند إقليمي معادي للتوجهات الصينية للحد من تطلعاتها العالمية وفي نفس الوقت تسوية التحفظات الباكستانية على الدعم المقدم للهند في المجال النووي والمجالات الأخرى بمحاولات شتى للترضية من خلال المساعدات المالية والدعم السياسي وإشغالها بمكافحة الإرهاب والمشاكل السياسية الداخلية شديدة التوتر. إلا إن التطور الأكثر بروزاً على الساحة الدولية هو عودة روسيا إلى بعض من دور الاتحاد السوفيتي القديم ومحاولتها الدفاع عن مجالها الحيوي في أوروبا الشرقية والبلدان التي كانت سابقاً جزء من الاتحاد السوفيتي ولا شك إن مشكلة الدرع الصاروخي تبرز تخوف الولايات المتحدة من الاتجاهات الروسية المتنامية في التسليح في السنوات الأخيرة ورغبتها في انتهاج سياسة أكثر تأثيراً على المستوى العالمي ورغبة روسيا في

ممارسة دور روسي أوسع ومصالح حيوية أكبر على مستوى العالم وهو ما يواجه بمعارضة أمريكية شديدة ومحاولات إقناع بالطرق الدبلوماسية للحد منه. ومما لا شك فيه إن نقطة الخلاف في موضوع العراق قد أبرزت ما هية التوجهات بعيدة المدى بالنسبة للولايات المتحدة وشدة اصطدامها بمصالح الاتحاد الأوروبي وروسيا وبعض البلدان الأخرى (لم تكن دول الاتحاد الأوروبي بموقف واحد من مسألة العراق)، إذ إن الإحساس الأمريكي بإمكانية نشوء قوى عالمية أخرى دفع الولايات المتحدة إلى الإمساك بعصب الطاقة وضمان السيطرة عليها في الأحوال الخطرة أو غير الملائمة والجلوس في قلب العالم النابض بالنفط لتكون ولمدة غير محدودة هي من يقرر الاتجاهات المرغوبة والضغط على ما هو غير مرغوب في الساحة الدولية. والملاحظ إن الدور الأوروبي والمواقف الأوروبية تتسم في كثير من الأحيان بعدم الاتساق واختلاف الرأي مما يعني استمرار وجود مصالح سياسية واقتصادية متضاربة بين أعضاء الاتحاد الأوروبي، ومن نافلة القول فإن انضمام بريطانيا والدول الأوروبية الحليفة لها للاتحاد الأوروبي لم تزيد الاتحاد قوة في المجال السياسي وإنما كانت بريطانيا في كثير من الحالات هي من يضع العصا في دولاب العربة الأوروبية.

4.3 . النزاعات بين الطرفين وتأثيرها على منظمة التجارة العالمية.

يشكل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة أعظم قوتين اقتصاديتين في العالم، وحيث إن إنشاء منظمة التجارة العالمية قد جاء من خلال رغبة الطرفين في التقدم بشكل أفضل في مجال تحرير التجارة العالمية والنتائج المهمة التي تمخضت عنها جولة ارغواي والتي انتهت بإنشاء المنظمة، إلا إن المنظمة بعد إنشائها أصبحت تعاني من شدة التنارع بين الطرفين الكبيرين وهذا ما له انعكاسات سيئة على أوضاع المنظمة وكما يأتي:

1. إن كثرة المنازعات بين الطرفين يدفع الدول الأخرى لتقديم شكاوى في مجال التجارة مما يحد من حرية التجارة ويشغل المنظمة في بحث النزاعات على مدى سنوات.
2. إن عدم امتثال الأطراف الكبيرة (الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي) لآلية حل المنازعات يضعف مصداقية المنظمة ويضعف دورها على المستوى الدولي ويحد من قدرتها على التقدم ويساهم في تقديم نموذجنا سيئا لبقية دول العالم ويخلق

- شعور بالغبن وعدم الإيمان بحرية التجارة باعتبارها الأسلوب العادل والأمثل على المستوى العالمي مقابل نزعة الحماية كما انه يقلل من القيمة المعنوية والاندفاع في الجولات المقبلة من مفاوضات المنظمة.
3. إن محاولة إدخال المنظمة في نزاعات دقيقة جداً ومعقدة تدخل في صلب أسلوب حياة بعض المجتمعات المحلية يكبل المنظمة بقيود هي في غنى عنها ويدفعها باتجاهات جانبية غير الاتجاه الرئيسي ويشتت جهودها.
4. ان دفع المنظمة باتجاه اتخاذ قرارات ملزمة في قضايا تتعلق باتجاهات الرأي العام للطرف المقابل يثير مسألة السيادة ويجبر الدول على مسايرة رد الفعل الشعبي وتحدي قرارات المنظمة مما يضعف من مصداقيتها ويقلل من وزنها على المستوى الدولي ويشجع الأطراف الأخرى على تحدي قراراتها.

الاستنتاجات

1. ان اتساع حجم التجارة بين الطرفين أدى إلى عدة منازعات بينهما وقد اختلفت هذه النزاعات من حيث الشد والجذب ودرجة اتساعها أو ضيق مجالها والمدة التي يستغرقها النزاع طبقاً لمجموعة كبيرة من العوامل التي تحكم هذه النزاعات.
2. يعد الاقتصاد الأمريكي واقتصاد الاتحاد الأوروبي من اكبر اقتصادات العالم وتعتبر سوقهما من اكبر أسواق العالم طبقاً لحجم الناتج المحلي الإجمالي لكليهما.
3. ساهم حجم الاستثمارات المباشرة الضخمة بين الطرفين في الدفع نحو تعزيز الروابط الاقتصادية والسياسية بين الطرفين والدفع نحو تعظيم مستوى التجارة بينهما لان الكثير من الشركات على جانبي الأطلسي إنما هي تبيع وتشترى من فروعها في البلدان المختلفة..
4. تعتبر التجارة في مجال الزراعة من المواضيع القديمة في النزاعات التجارية وستبقى لاعتبارات الأهمية التي يوليها الطرفان للزراعة كصمام أمان في الأمن الغذائي لمجتمعاتها ويعتبرانها منطقة محظورة لا يجوز الدخول في عمقها وإنما تبقى الحلول تدور حول حدود المنطقة المحظورة لكلاهما.
5. يولي كلا الطرفين أهمية كبيرة لاحتلال سوق الطيران المدني على مستوى العالم وهما غير مستعدان للتخلي عن هذا المجال لصالح طرف آخر ولا لصالح احدهما دون الآخر لاعتبارات الحصول على احدث تكنولوجيا في هذا المجال وعدم فسح المجال للغير بذلك.
6. يستخدم كلا الطرفين المبادئ الواردة في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لمصالحهما عندما تتفق مع تلك المصالح ويستخدمانها ضد الطرف الآخر عندما يشعران إن هناك انتهاك لها ولكنهما يتصلان منها عندما لا تتفق مصالحهما.
7. يعمل الطرفان على استخدام الوسائل الاقتصادية والتجارية كأسلوب لفض توجهات السياسة الخارجية لهما إلا إن الاستخدام الأمريكي في هذا المجال هو الأكبر كما يبدو في حالة كوبا وإيران وليبيا. وتعمل الولايات المتحدة على استخدام مبرر الأمن القومي كوسيلة لمنع منظمة التجارة العالمية لاتخاذ إجراء مقابل إجراءاتها غير المتسقة مع قواعد منظمة التجارة العالمية في هذا المجال.
8. يحاول كلا الطرفين الدخول أما في تكتلات اقتصادية إقليمية أو عقد اتفاقات تجارية تفضيلية تمكنه من توسيع السوق لصادراته والحد من الفسحة الموجودة لصادرات الطرف الآخر.
9. يستخدم الاتحاد الأوروبي بشكل واسع وسيلة إصدار التعليمات والتنظيمات والمعايير المستخدمة في الفحص وشهادات المنشأ كوسيلة للحد من قدرة المنتجات التي تتسم

- بمستوى تكنولوجي عالي والتي لم يتم التأكد من تأثيرها الصحي والبيئي. وتستخدم الولايات المتحدة نفس الأسلوب ولكن بمستوى أقل.
10. تتطلب الحلول في مجال التنظيمات والتعليمات جهود كبيرة ولمدة طويلة قد تستغرق سنوات للتقريب بين الطرفين في هذا المجال.
11. تعمل الولايات المتحدة على استخدام الوسائل العسكرية والسياسية لضمان سيطرة أفضل على الحركة الاقتصادية العالمية بالإضافة إلى وسائلها الاقتصادية حيث تسعى للبقاء كقوة عظمى وحيدة أقصى فترة ممكنة وهي تضع عيونها على شركائها وكل القوى المحتمل صعودها، وتعمل لكي تضعف تلك القوى وبشتى الوسائل.
12. تؤدي النزاعات بين الطرفين، وعدم امتثالهما لقرارات منظمة التجارة العالمية إلى إضعاف مصداقية المنظمة في العالم، والحد من حرية التجارة كمبادئ.
13. يؤدي التقارب بين الطرفين إلى تقدم المفاوضات المتعددة الأطراف في مجال التجارة الدولية ويعرقل تنازعهما هذه المفاوضات ويشتت ويثبط الجهود للوصول إلى تفاهم أفضل.
14. إن تنازع الطرفين وعدم امتثالهما لقرارات لجان التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية يعطي مثال سيء لباقي دول العالم لكيفية التعامل مع قرارات المنظمة ويدفعها للتمرد على المنظمة في المستقبل.
15. إن عولمة الإنتاج تتماشى مع الدفع باتجاه حرية التجارة وإن الشركات العابرة الجنسية هي احد اكبر المستفيدين من ذلك.
16. تعمل أذواق واتجاهات المستهلكين إلى الدفع لإصدار تعليمات وتنظيمات ومعايير فحص تحد من حرية التجارة في حالة اختلاف اتجاهات وأذواق وثقافات المجتمعات المتاجرة.

التوصيات .

- 1- دعم القطاع الزراعي العراقي بما يسمح له بمساهمة أكبر في تكوين الناتج المحلي الاجمالي . مستفيدين من تجربة كل من الولايات المتحدة الامريكية والاتحاد الاوروبي في هذا الجانب وبما تسمح به اتفاقية منظمة التجارة العالمية في مجال الزراعة من الدعم تحقيقا لنسبة بسيطة من الامن الغذائي العراقي.
- 2- توجيه الهيئات التجارية التنفيذية وذات العلاقة بالاستفادة من السماعات الواردة في اتفاقية منظمة التجارة العالمية بدعم القطاعات الاقتصادية العراقية والاستفادة من الدروس المستخلصة من النزاعات التجارية الاوربية – الامريكية.
- 3- ايجاد درجة عالية من التناسق بين السياسة التجارية والسياسة الخارجية والاستفادة من الامكانيات الاقتصادية للعراق لتحقيق مكانة أفضل على المستوى الدولي والاقليمي واعتبار النفط مصدر قوة لتعظيم مكانة العراق في كافة المجالات.
- 4- دراسة القوانين التجارية الامريكية ، والاوربية دراسة معمقة تسمح بأيجاد قوانين وأنظمة وتعليمات مماثلة لحماية الاقتصاد العراقي من كافة الممارسات الضارة وغير العادلة في التجارة الدولية .
- 5- تفعيل دور الجهاز المركزي للتقييس والسيطرة النوعية لغرض تحقيق حماية أفضل للمستهلك العراقي من المواد والسلع الداخلة الى العراق في إطار التبادل الدولي.
- 6- انشاء هيئة متخصصة لمكافحة الممارسات التجارية الضارة بالصناعة الوطنية ولتحقيق حماية أفضل للصناعات الناشئة ، وإيجاد مناخ مناسب لجذب الاستثمارات.
- 7- تفعيل دور مؤسسات المجتمع المدني في موضوع حماية المستهلك واعطاءها دور أكبر في هذا المجال مستفيدين من تجارب الدول المتقدمة.
- 8- السعي الى تحقيق روابط تجارية اقليمية أفضل والاستفادة من مسألة القرب الجغرافي.
- 9- السعي للحصول على فترة انتقالية أمدها عشرة سنوات من المفاوضات الجارية لأنظام العراق الى منظمة التجارة العالمية ، وذلك لتحسين الظروف الاقتصادية الخاصة بالصناعة الوطنية وتخفيف حدة صدمة انظام العراق الى منظمة التجارة العالمية ومحاولة لتكييف الصناعة مع الاوضاع الجديدة.
- 10- السعي وبشدة للحصول على استثناءات تمنع قطاع الخدمات أمام الاستثمارات الاجنبية ، عدا استثناءات محدودة مع القيام بحملة استثمار واسعة في هذا القطاع.

الهوامش .

1. تعتبر نقطة التحول في علاقة الولايات المتحدة بالاتحاد الأوروبي في السنوات الأخيرة هو ما يعرف ب الإعلان عبر الأطلسي **Transatlantic Declaration** وأجندة العمل عبر الأطلسي **Transatlantic Agenda** وكذلك ما يعرف بالشراكة الاقتصادية عبر الأطلسي **Transatlantic Economic Partnership** وقد تم تبني الإعلان عبر الأطلسي في عام 1990، واحتوى مبادئ قيام تعاون واستشارات بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة تركز على التعاون في المجالات الاقتصادية (التحرير الاقتصادي، الأوسيد OECD، سياسة المنافسة والمجالات الأخرى مثل التعليم والثقافة والعلوم) وتم اعتماد قمة بين الطرفين مرتين في السنة وكذلك اللقاءات الوزارية وفي عام 1995 فان الأجندة عبر الأطلسي الجديدة (NTA) وخطة العمل المشتركة للولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي قد تم تبنيها **EU-US Joint Action plan** هذه الاتفاقات تعطي إطار للشراكة بين الطرفين والتعاون في مجالات واسعة وعلى أساس أربعة أسس واسعة المحتوى وهي:-

- a. الترويج للسلام والاستقرار.
- b. الترويج للديمقراطية والتنمية.
- c. الاستجابة للتغيرات العالمية.
- d. المساهمة في توسيع التجارة العالمية وتبني روابط أفضل، وبناء الجسور عبر الأطلسي.

2. للمزيد أنظر :

Stephanie , Chantry, The European Union and World Trade , Basic Statistics on European Union Trade , Approved by Communications and Public Affairs Section , European Commission Delegation.

3. السياسة الزراعية المشتركة (CAP) هي سياسة اقتصادية تهتم بتحرير تجارة المواد والمنتجات الزراعية داخل الاتحاد الأوروبي وهدفها الأولي دعم الدخل الزراعي وقد بدأ في تطبيقها عام 1962 واحتوت هذه السياسة على ثلاث مبادئ هي:

- a. تحرير تدفق السلع الزراعية داخل الاتحاد الأوروبي.
- b. تقديم تفضيلات جماعية للمنتجات والمواد الزراعية المنتجة داخل الاتحاد وإعطائها الأولوية في السوق الداخلية على الواردات من خارج دول الاتحاد.
- c. التمويل المشترك للبرامج الزراعية.

وقد أدى الدعم الكبير للأسعار في إطار السياسة الزراعية المشتركة إلى خلق حوافز قوية للاستثمار في الزراعة داخل دول الاتحاد ومنذ عام 1970 انتقل الاتحاد الأوروبي من مرتبة المستورد الصافي للمنتجات والمواد والسلع الزراعية إلى أكبر المصدرين للحبوب، السكر، لحوم البقر، لحم الخنزير، الدواجن ومنتجات الألبان. وقد أدت هذه السياسة إلى رفع أسعار الطعام بشكل عام داخل دول الاتحاد بالنسبة للمستهلكين وعلى النقيض من ذلك فإن دعم الخلل الزراعي في الولايات المتحدة لن يؤدي إلى رفع أسعار الطعام بالنسبة للمستهلكين وقد أدى تزايد واستمرار الدعم إلى إن يبلغ مستوى إن يمثل حوالي (50%) من ميزانية الاتحاد الأوروبي وهو ما أدى إلى حصول أزمات للموازنة وقاد إلى إصلاح السياسة الزراعية بهدف كبح الإنفاق الزراعي. وكان من نتائج توسيع الاتحاد الأوروبي انضمام العديد من دول شرق أوروبا التي تمتلك قطاع زراعي كبير وهو ما أدى إلى زيادة إضافية في الضغط من أجل إصلاح هذه السياسة.

4. القسم (301) في فعاليات التجارة الصادر عام 1974 وتعديلاته يتطلب من الممثل التجاري الأمريكي إن يتخذ الإجراءات المناسبة ومن ضمنها الإجراءات الانتقامية لكي يحقق إلغاء أي فعل أو سياسة أو إجراء تقوم به الحكومات الأجنبية التي تنتهك اتفاقية دولية أو هي غير مبررة أو غير مسنولة أو تمييزية ترهق وتقيد تجارة الولايات المتحدة ، وقد طبق هذا غالباً لصالح الصادرات الأمريكية لمهاجمة قيود الواردات للدول الأخرى، أو الإعانات المالية التي تفرضها تلك الدول والتي تنتقص من قدرات الصادرات الأمريكية في المنافسة في أسواق العالم.

5. Ernst-Ulrich Peterman and Mark A. Pollack, *Transatlantic Economic Disputes: The Eu, the US, and the WTO*, Oxford University press, 2003.P.224.

6. Ustr-National Trade Estimators Report 2000,PP.102-104.

7. انظر في:

[<http://www.speednews.com/lists/050 and D.pdf>]

8. USTR-National Trade Report, “Ev Epands Byrd Retaliation Duties, Canada Undecided on option” April 28,2006.

9. لم يطبق الرؤساء الأمريكيان كلنتون وبوش هذا البند حتى تم إلغائه.

10. تم إيقاف العقوبات ضد ليبيا من قبل الرئيس الأمريكي بوش في نيسان 2004.

11. Eu annual Report on U.S Trade Barriers, 2005

12. Statement of Senator Max Baucus, “ Improving U.S Trade law,” conference on America’s Trade Agenda After the Battle in seattle , july.20, 2000.
13. هذه البلدان تضم الأرجنتين والبرازيل وباراغواي واورغواي.
14. Taxing the WTO to limit, Financial Times, September 4, 2000, p.8.
15. Corbett B. Daly, Bureau of National Affairs, “EU official warns GMO foods could Beget trade war between united states, Europe,” 1999, www.bioteach-infonet/euofficialhtm/.
16. Official of the United states Trade Repiesentative, 2005 trade Barrier report, p.264.
17. Corbett B. Daly, Bureau of National Affairs, op.tic.p.1.
18. Richter, Stephan-Gotz “ the U.S. consumer’s friend, “New Yourk times, September 21, 2000, p.A31.
19. Kahler, Miles, Regional Futures and Transatlantic Economic Relation, European studies Association, 1995, p.50.
20. Erika mann and others, EU- US Forum, “ A Transatlantic Market by 2015,” 19 February 2007. in www.cepsbe/article.php? Article-id=291.

المصادر.

- 1- Baucus ,Max , "I´m proving U.S. Trade Law", conference on America´s Trade Agenda After the Battle in Seattle , July.20,2000.
- 2- Chantry, Stephanie ,The European Union and World Trade, Basic statistics on European Union Trade ,Approved by Communications and Public Affairs Section, European Commission Delegation.
- 3- Daly ,Corbett. B. , Bureau of National Affairs , "Eu official warns GMO food could beget trade war between United States, Europe",1999 ,
www.biotech_infonet/euofficialhtm/.
- 4- EU Annual Report on U.S. Trade Barriers , 2005.
- 5- Financial Times ,September 4 ,2000.
- 6- [http://www.speednews.com/lists/050 and D.pdf](http://www.speednews.com/lists/050%20and%20D.pdf).
- 7- Miles ,Kahler ,Regional Futures and Transatlantic Economic Relation , European Studies Association ,1995.
- 8- Mann ,Erika and others ,Eu-US Forum , "A Transatlantic Market by 2015 " ,19 February 2007. in www.cepsbe/article.php?Article-id=291.
- 9- Official of the United States Trade Representative , 2005 trade Barrier report.
- 10- Peter Mann, Emst-Ulrich and Mark A. PollaCK , Transatlantic Economic Disputes : The EU ,The US. , and the WTO, Oxford University press ,2003.
- 11- Stephan-Gotz ,Richter , " the U.S. consumer´s friend " , New York times " September 21,2000.
- 12- USTR-National Trade Estimators Report 2000.
- 13- USTR-National Trade Estimators Report , " EV Epands Byrd Retaliation Duties ,Canada Undecided on Options " , April 28, 2006.