

ماذا يتوقع من المفاوضات التجارية الإقليمية ومتعددة الأطراف: منظور الاختيار العام* Michael Leidy and Bernard Hoekman

ترجمة : محمود عبد الحى**

مقدمة:

يبحث هذا المقال فى الاقتصاد السياسى لمفاوضات التجارة الدولية، وذلك باستخدام مدخل "الاختيار العام" فى تشكيل السياسات. فالأدبيات المتاحة عن مفاوضات التجارة الدولية غالبا ما تستخدم نموذجا يكون فيه المفاوضات كلاعب منتم إلى كل متحد، أى أن الأمم هى وحدة التحليل ويفترض - بطريقة نمطية - أن هدف هذه الأمم هو تعظيم الرفاهية الاجتماعية^(١). وحتى مع التسليم بأن الموقف التفاوضى للحكومة قد يعكس محصلة تفاعل جماعات المصالح فى "السوق" السياسى المحلى لكل دولة فإن تحليل عملية التفاوض يميل إلى اعتبار أن هناك ترتيبا معنا ، وفقا للنتائج المحتملة ، لتفضيلات كل حكومة (Johnson, 1965; McMillan, 1989; Copeland, 1990). وعلى أساس أن هذا الترتيب معطى ، يتم التعرف على مجموعة النتائج التى تتسم بأنها تحقق مزايا متبادلة وتحقق شرط "باريتو" للكفاءة ، كما يتم - بطريقة نمطية - استخلاص حل لمباراة المساومة من بين هذه المجموعة^(٢). ومع ذلك ، فمن الملاحظات الشائعة أن المفاوضات التجارية الدولية تفضل - على نحو متكرر - فى تحقيق النتائج التى قد تبدو ملبية لمعايير الكفاءة والميزة المتبادلة، ويمكن القول إن ذلك يرجع بصفة أساسية إلى تأثير جماعات المصالح^(٣).

* هذا المقال عبارة عن الفصل الحادى عشر من كتاب Kym Anderson & Richard Blackurst (eds): "Regional Integration And The Global Trading System".-1993.

** أ.د. محمود عبد الحى مستشار بمركز العلاقات الاقتصادية الدولية بمعهد التخطيط القومى.

إن بعض الجوانب الأكثر أهمية فى المفاوضات الدولية تسدل عليها بالفعل غلالة سوداء عندما يبدأ المحللون من ترتيب تفضيلى معطى للمفاوضات. فالنتائج ممكنة التحقيق فى المفاوضات الدولية يجب أن تكون هى تلك التى تتسم بالكفاءة وتحقيق مزايا تبادلية من منظور المفاوضين أو الجهات التى يفاوضون لحسابها. وقد تتجه التفضيلات الحقيقية للمفاوضين إلى التوافق مع شىء يقترب من ترتيب معقول للتفضيل الاجتماعى فقط فى حالة متفائلة - ولا يصدقها العقل - تتمثل فى وجود دكتاتوريون عليهم ببواطن الأمور ومحبون للخير، أو فى أمة كرس فيها الهيكل المؤسسى - بطريقة ما - المصالح الخاصة للمصالح العام. ويتطلب وضع النظام التفضيلى للمفاوضين عبر حزم السياسات إعطاء اهتمام لتفضيلات ، وتكتيكات، وخطط، ونفقات ، جماعات المصالح فى كل دولة مشاركة فى المفاوضات. ومن أهداف هذا المقال تطوير هيكل تحليلى للتفكير فى عملية مفاوضات التجارة الدولية التى تشمل جماعات المصالح والمفاوضين ذوى المصالح الذاتية كعناصر رئيسية.

وتتمثل خطة هذا المقال فى الآتى: تجمع الأقسام من ١ إلى ٤ مستخلصات من كل من نظرية المساومة ونظرية الاختيار العام ، للتعرف على المكونات الأساسية لأى مفاوضات تتعلق بسياسة التجارة الدولية سواء كانت إقليمية أو متعددة الأطراف. ويبسط القسم الخامس هيكل هذه المكونات إلى حد ما لأخذ مشكلة تعظيم الرفاه الاجتماعى ، من خلال المفاوضات الدولية ، فى الاعتبار. وتساعد الدروس المستفادة من هذه الأقسام الخمسة فى تحفيز وتوجيه مناقشة قضايا القسم السادس الذى يبحث فى العلاقة بين مفاوضات التجارة متعددة الأطراف واتفاقيات التكامل الإقليمى. ويبدأ هذا القسم بابرار المناقشة النظرية السابقة من خلال طرح التساؤل عما إذا كانت اتفاقيات التكامل الإقليمى ومفاوضات التجارة متعددة الأطراف لاتتوافقان، أم أنها وسائل بديلة لتحرير التجارة ، أم أنها أنشطة متكاملة متفاعلة مع بعضها. وبطريقة أعم ، فإننا نسأل: ماذا يمكن أن نتوقع انجازه- على نحو معقول - من مفاوضات التجارة الإقليمية ومتعددة الأطراف ؟ وربما لن يخيب أملك إذا ما توقعت مجرد القليل من التحرير الصافى للتجارة.

١. الاقتصاد السياسى لمفاوضات التجارة الدولية

يمكن ، لأغراض تحليلية ، تجزئة أى مفاوضات تجارية إلى ثلاث مراحل هى: ما قبل التفاوض

- والتفاوض - وما بعد التفاوض. وتلعب جماعات المصالح دورا فى كل من هذه المراحل ، وبصفة عامة تكون النتيجة مفعولا للخصائص الذاتية لكل من هذه المراحل. ويسعى المفاوضون ، وهم خاضعون لتقديراتهم الشخصية المسبقة فى أمور السياسة، إلى توليف الأثر الصافى لضغط جماعات المصالح حتى يتمكنوا من تحقيق تقدم فى طموحاتهم السياسية. وبالمثل ، تنفق جماعات الضغط موارد على العمل خلف الكواليس للتأثير على القرارات السياسية بطرق تدعم الدخول الخاصة بأعضاء هذه الجماعات.

ويخلص الشكل (١) تواجد اللاعبين والاختيارات فى المراحل المختلفة لعملية التفاوض، وفى مرحلة ما قبل التفاوض - أو المرحلة المساعدة - يوجد لاعب أول أو صاحب رؤية^(٤)، وهو قد يكون جماعة أو حكومة من الحكومات. وتنعكس السياسة الضمنية لرؤية هذا اللاعب حرفيا فى تعريف القضايا محل التفاوض بعبارات عامة ، وفى تعيين ما يعتبر متحركا (ويكون لذلك تكلفته) من القيود على معالم المفاوضة الرسمية التى ستحدث. وتقدم ، فى هذه المرحلة المساعدة ، فكرة للمفاوضات كما تغرس بذرة جدول أعمالها. ولا يوضع جدول الأعمال على نحو قاطع وإن كانت الرؤية التى تتحدد للمفاوضات تفرض قدرا معيننا من التحديد والجمود فى هذا الصدد ، ويتم اختيار هذه الرؤية بحيث تعظم العائد المتوقع لصاحب هذه الرؤية.

شكل (١) مراحل اتخاذ القرار فى المفاوضات الدولية

المرحلة الأولى: ما قبل التفاوض	المرحلة الثانية: التفاوض	المرحلة الثالثة: التنفيذ
Vk مساعدة	L2 مساومة	L3 تصميم إدارى وقرارات قضائية

Vk رؤية السياسة k التى تحدد - بطريقة عامة - القضايا التى تطرح للتفاوض.

L2 نشاط ماوراء الكواليس لجماعة مصالح فى المرحلة الثانية.

L3 نشاط ماوراء الكواليس لجماعة مصالح فى المرحلة الثالثة.

وفى مرحلة التفاوض ، تحدث المساومة الرسمية بين الحكومات، وإن كان ذلك بمشاركة من جانب جماعات المصالح. ومع خضوعهم للمعالم الضمنية التى تم وضعها فى المرحلة المساعدة ، يتعرض المفاوضون لضغوط ما وراء الكواليس⁽⁵⁾، ونتيجة لذلك يحدث تحول فى تفضيلاتهم الخاصة بحزم السياسات. ومن ثم يساوم المفاوضون حول تلك المجموعة من الحزم الناتجة عما دار وراء الكواليس أو فى المفاوضات الفعلية. وتنتج هذه المرحلة، فى النهاية، مسودة اتفاق رسمية بكل ما تحويه من تفصيل وغموض فى بنودها ، وموادها ، وشروط الإعفاء، والجدول الزمنية ، والملاحظات الاعتراضية ، والملاحق، وما إلى ذلك. ولكن الاتفاقية التى تنجم عن المفاوضات ليست سياسة ، وإنما هى وثيقة تصميم للسياسة.

وتتوقف نتيجة أى اتفاق للتجارة، بالنسبة لموقف السياسة التجارية للدولة وللنظام التجارى العالمى، على كيفية تنفيذ هذا الاتفاق. ومن ثم تأتى المرحلة الأخيرة للتفاعل بين جماعات المصالح والحكومات فى مرحلة ما بعد التفاوض ، أو مرحلة التنفيذ، التى تحدد نوع الهيكل الذى يتم بناؤه فى النهاية من واقع وثيقة تصميم السياسة. ويكون التصرف فى هذه المرحلة من خلال بيروقراطية الإدارة المحلية ، والهيئة القضائية حيث يتم تفسير القانون التنفيذى ، والهيئة التشريعية حيث يجب أن يتم إقرار هذا القانون، ونظام فض المنازعات الذى يوضع كجزء من الاتفاق. وغالبا فإن عدم التوافق التام بين وثيقة تصميم السياسة هذه وما ينتج عنها من إجراءات إدارية يترك مجالا واسعا للمرونة. وطالما أن الاقتصاديين ينظرون بصفة عامة إلى الأمام ، فإن عملية التفاوض يتم تحليلها بالبدء من النهاية ثم متابعة التحليل بالرجوع للخلف.

٢. المرحلة الثالثة: مرحلة التنفيذ

تتوقف قدرة جماعة المصالح على التأثير فى توزيع الدخل ، من خلال العملية السياسية ، على مقدراتها فى التأثير على السياسات عند تنفيذها وليس عند تصميمها. ففى خلال مرحلة التنفيذ، تختار كل جماعات المصالح الخاصة المعنية أنشطتها فى العمل من وراء الكواليس لتعظيم العائد المتوقع لأعضائها⁽⁶⁾، ويكون ذلك بتوجيه جهودها للتأثير على التفاصيل الإدارية للاتفاقية.

لتكن α متجه الخصائص ، المعبر عنها كميًا ، لحزمة السياسات التى تم التفاوض عليها فى المرحلة الثانية. وتمثل أى حزمة من السياسات - كما افترض سابقا - مجموعة متصلة من

النتائج الممكنة نظرا للدرجات المتباينة من المرونة الادارية، والاستقلالية ، والاستجابة لضغط جماعات المصالح فى مرحلة التنفيذ. وهكذا، تمثل الوثيقة الناتجة عن مرحلة التفاوض - من حيث آثارها الاقتصادية المحتملة - مجموعة نتائج متصلة للسياسة التى تعبر عنها هذه الوثيقة ، ويمكن التعبير عن هذه النتائج بالصيغة $\xi + \chi_i = \chi_i^*$ حيث ξ (متجه عشوائى له تباين محدود وقيمة متوقعة تعتمد على صافى أثر ضغط جماعات المصالح خلال مرحلة التنفيذ^(٧) ، ولنفترض - كوسيلة للحصول على توزيع طبيعى - أن القيمة المتوقعة لـ ξ هى صفر فى غياب أى أثر صافى لضغط جماعات المصالح فى المرحلة الثالثة. وبوضع $L * 3$ لترمز إلى متجه نشاط ماوراء الكواليس لكل مجموعات المصالح ز فى المرحلة الثالثة، وبوضع $L * 3$ لترمز إلى متجهات نشاط ماوراء الكواليس التى تتضمن ضغوطا متوازنة أو متعادلة (أى أن صافى أثر ضغط جماعات المصالح يساوى الصفر بما فى ذلك - ولكن دون الاقتصار على - حالة $L * 3 = 0$)، فإننا نحصل على $E(\xi / L * 3) = 0$ و $E(\chi_i / L * 3) = \chi_i^*$. ويؤدى ذلك إلى نوع من الافتراض بأن "ماتراه هو ما تحصل عليه"، وبصفة عامة فإن $E(\chi_i / L * 3) = \chi_i^* + E(\xi / L * 3)$.

وتوفر هذه الصياغة قدرا كبيرا من المرونة فيما يتعلق بنوع البيروقراطية الإدارية التى يمكن الحديث عنها ، فهى تأخذ فى الاعتبار الحالة القصوى للبيروقراطية التى لاسيطرة عليها، وهى بيروقراطية تفعل ما تشاء غير مقيدة بالاتفاقيات الدولية أو القوانين المحلية التى تضعها موضع التنفيذ. ففى هذه الحالة تكون χ_i^* غير متغيرة (أو هكذا تقريبا) بالنسبة لـ ξ ، و ξ قد تكون - أو لا تكون - عالية الاستجابة لضغوط ماوراء الكواليس. وبدليل ذلك ، أن تتمكن هذه الصياغة كذلك من تمييز حالة البيروقراطية ذات المسلك الجيد لأقصى الحدود، وهى الحالة التى تتضمن أن χ_i^* ، وهى تكون مختلفة لكل حزمة ممكنة من السياسات ، تعكس خطاب النوايا بشأن الحزمة محل التفاوض. وفى هذ الحالة سيكون تباين ξ صغيرا وتكون قيمتها المتوقعة مستقلة نسبيا عن ضغط جماعات المصالح.

وما أن يتم الوصول إلى مرحلة التنفيذ حتى تختار جماعات المصالح انفاق الجهد والمال من وراء الكواليس لتعظيم الدخل المتوقع لكل جماعة بمحاولة التأثير على إدارة حزمة السياسة التى تم التفاوض عليها لتحقيق مصالح هذه الجماعات. ويكون دخل جماعة المصالح دالة فى المتجه

العشوائى χ_i ، أى أن $Y_j = Y_j(\chi_i^* + \xi)$ والتي يتوقف توزيعها على صافى تأثير النشاط فيما وراء الكواليس. وبالتالي فإن التوقع المشروط لقيمة دخل مجموعة المصالح Z يمكن التعبير عنه بالصيغة $E(Y_j/L_3) = [Y_j(\chi_i^* + \xi)/L_3]$. ويمكن، للتبسيط، أن نفترض أن دالة الدخل خطية بالنسبة للعنصر χ_i بحيث يمكن أن نكتب $E(Y_j/L_3) = Y_j(E[\chi_i^* + \xi]/L_3)$. ومن ثم يمكن التعبير عن المشكلة التى تواجه جماعة مصالح معينة فى مرحلة تنفيذ اتفاق ناتج عن تفاوض دولى كالتالى:

$$\max -L_3j + Y_j E[\chi_i^* + \xi / L_3] \quad (1)$$

$$L \geq 0$$

حيث Z_j عنصر فى المنتج L_3 يمثل نفقات الجماعة Z فيما وراء الكواليس أثناء المرحلة الثالثة. وبافتراض تخمينات "كورنو Cournot" تختار كل جماعة مصالح نفقاتها وراء الكواليس بحيث إن:

$$-1 + \forall Y_j . (\partial \chi_i / \partial L_3 j) \geq 0 \quad (2)$$

$$L_3 j . [-1 + \forall Y_j . (\partial \chi_i / \partial L_3 j)] = 0 \quad (3)$$

حيث χ_i اختزال للقيمة المتوقعة الشرطية لمتجه السياسة ، و $\partial \chi_i / \partial L_3 j$ هى متجه المشتقات الجزئية لـ χ_i فيما يخص نفقات ما وراء الكواليس للجماعة Z_j ، و $\forall Y_j$ هى متجه التدرج لدالة الدخل Y_j ، والصيغة (٣) هى شرط الإبطاء التكميلى. ويكون توازن "ناش" لأنشطة ما وراء الكواليس فى مرحلة التنفيذ هو متجه L_3 الذى تحقق عناصره الصيغتين (٢) و (٣) لكل جماعة مصالح Z_j .

ويعطى حل الصيغة (١) دالة قيمة غير مباشرة لكل جماعة مصالح ، وتكون هذه الدالة على الصورة:

$$V_3 j = V_3 j(\chi_i^* , L_3 - j_i , \theta) \quad (4)$$

حيث تمثل θ معالم ، بخلاف L_3 ، تؤثر على توزيع ξ ، و $L_3 - j_i$ هى مجموعة نفقات ما وراء الكواليس لكل جماعات الضغط باستثناء Z_j وباعتبار أن السياسة i معطاه. لاحظ هنا أن رفاه

مجموعة الضغط فى المرحلة الثالثة يكون دالة فى المعالم χ^2 و I-3، وذلك ما يوضح أن أى جماعة مصالح، عندما تستشرف النتائج الممكنة فى مرحلة التنفيذ (وهو ما ينبغى حدوثه فى مرحلة التفاوض)، تحتاج إلى إدراك شامل للقيود التى تتضمنها حزمة السياسة χ^2 التى تم التفاوض عليها، أى أنها تحتاج إلى إدراك مدى الاستقلالية الإدارية فى ظل هذه الحزمة، ودرجة استجابة البيروقراطية الإدارية لنشاط ما وراء الكواليس، وما يمكن أن تقوم به جماعات مصالح أخرى من نشاط مماثل فى المستقبل فى ظل حزمة السياسة هذه. ومن ثم فعند استشراف قيمة حزمة سياسة معينة فى مرحلة التفاوض فإن المتجه I-3 فى الصيغة (٤) يجب تحديده بمستوى من التخمين لكل χ^2 ممكنة.

يمكن إبداء عديد من الملاحظات عند هذه النقطة. أولاً، لن تكون هناك فائدة من نشاط ما وراء الكواليس فى حالة البيروقراطية الإدارية ذات السلوك الجيد لأقصى حد إلا إذا كانت حزمة السياسة التى تم التفاوض عليها دولياً قد أجلت قرارات لتتخذها البيروقراطية، وفى هذه الحالة تتزايد مراهنات جماعات المصالح فى مرحلة التفاوض. ثانياً، على الطرف النقيض ربما تكون هناك استقلالية كاملة للبيروقراطية الإدارية (بحكم الواقع إن لم يكن بحكم القانون) بغض النظر عن خطاب النوايا الخاص بالاتفاقية، مثل هذه البيروقراطية التى لا سيطرة عليها قد يكون، أو لا يكون، لديها استجابة لضغط جماعات المصالح، ومن الواضح أن نشاط ما وراء الكواليس يكون عديم الفائدة فى مرحلة التنفيذ عندما لا تكون هذه البيروقراطية من النوع الذى يستجيب لهذا الضغط، والواقع أنه إذا كانت الحزمة التى تم التفاوض عليها لا تقيد يد البيروقراطية الإدارية على الإطلاق فإن نشاط ما وراء الكواليس لن يكون له وجود فى المراحل السابقة على مرحلة التنفيذ^(٨)، أما إذا كانت البيروقراطية من النوع الذى يستجيب لضغط جماعات المصالح، فإن نشاط ما وراء الكواليس ربما يكون قوياً جداً فى مرحلة التنفيذ، والواقع أنه إذا ما كان الفعل الغالب للسياسة يقع فى مرحلة التنفيذ فإن موارد جماعات الضغط ربما تنتظر كامنة أثناء المفاوضات. ويجب، بصفة عامة، أن تحاول جماعات المصالح استشفاف مدى استقلالية البيروقراطية الإدارية وقابليتها للاستجابة حتى تستطيع هذه الجماعات تكوين قراراتها بشأن ممارسة نشاط ما وراء الكواليس أثناء مرحلة التفاوض. ويصبح الهيكل المنتظر الذى تتضمنه الدالة غير المباشرة للقيمة فى الصيغة (٤) ذا أهمية مركزية لسلوك جماعة المصالح فى المراحل السابقة على مرحلة التنفيذ.

٣. المرحلة الثانية: مرحلة التفاوض

إن ضغط جماعات المصالح يشكل التفضيلات الفعلية التى تقود المفاوضات فى النهاية ، ويتعين تمييز هذه التفضيلات بوضوح عن التفضيلات المتصورة التى يتم الإعلان عنها عادة للاستهلاك المحلى بواسطة الحكومة. وسوف نفترض أن هذه التفضيلات المتصورة تمثل الرفاه الاجتماعى، أى كما لو كانت السلطات السياسية سوف تجتهد فى طلب الرفاه الاجتماعى طالما أنه لا يكلفها شيئا. والواقع أن جماعات المصالح تبلغ المفاوضات بالتكاليف السياسية التى يتضمنها اتخاذ مواقف معينة، ثم تحدد التفضيلات المحملة بتأثير هذه الجماعات مجموعة حزم السياسات الملائمة والتى منها يمكن الوصول إلى الحل التفاوضى χ^s . وتتابع القرارات على هذا النحو يؤخذ على أنه تقريب مقبول لما هو بوضوح عملية تفاعلية متكررة.

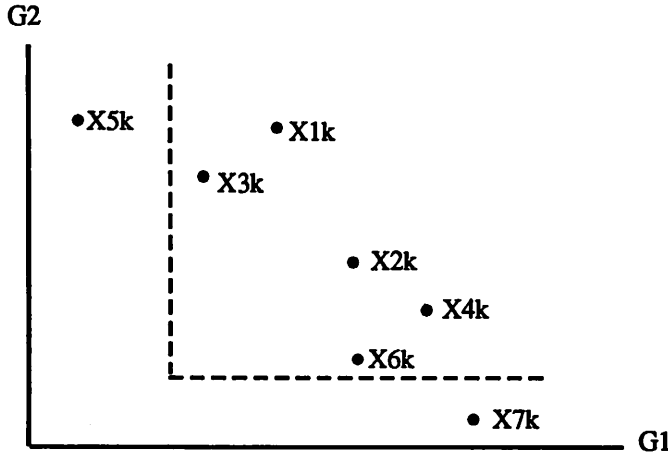
ولا يوضع جدول الأعمال ، على نحو ما افترض سابقا ، أثناء مرحلة ما قبل التفاوض، فبدلا من ذلك قد تتقيد مجموعة جداول الأعمال الممكنة برؤية ما قبل التفاوض ، وهكذا يحدث تأثير صاحب هذه الرؤية وسيطرته على المفاوضات المقبلة من خلال قدرته على تضيق نطاق مجموعة التسويات الممكنة فى المفاوضات. لهذا يوجد مجموعة من حزم السياسات الممكنة $(\chi^1k, \dots, \chi^pk)$ ترتبط بالرؤية χ^k ، وبعض هذه الحزم ربما لا يكون ظاهرا، كنتيجة ممكنة، لصاحب هذه الرؤية. ونظرا لأن نشاط جماعات المصالح يمكن أن يحرك حزمة سياسة إلى داخل حدود التفاوض أو خارجها فإن جدول أعمال المفاوضات تكون لديه استجابة لهذا النشاط أثناء مرحلة التفاوض ، وإذا ما انهارت المفاوضات فإن سياسة الوضع القائم (χ^s) هى التى تسود.

ويمكن وضع تصور للمتجهات الممكنة للسياسة فى فضاء القيمة للمفاوضين. لتكن $G1$ و $G2$ ممثلتان لدوال القيم الخاصة بالمفاوضين فى الدولتين ١ و ٢ على التوالى. ويبين الشكل (٢) الترتيب المتصور لمجموعة حزم السياسات الممكنة التى تتضمنها الرؤية χ^k ، وتكون $(\chi^1k, \chi^2k, \chi^4k)$ هى مجموعة الحزم الممكنة للسياسات ذات المزايا المتبادلة والتى تحقق شرط "باريتو" للكفاءة فى ظل ترتيب معين للتفضيلات المتصورة، وطالما يفترض أن المفاوضات الناجحة ينتج عنها مثل هذه الحزمة فإن هذه النقطة تكون المجموعة الممكنة لحزم السياسات فى ظل التفضيلات المتصورة الأولية باعتبار أن الرؤية χ^k معطاء. وتمارس جماعات المصالح ضغوطها على أمل

إحداث حركة محكومة للنقاط الممكنة للسياسة على فضاء القيمة ، وبصفة عامة يمكن التفكير فى نشاط اللوى على أنه مباراة لدفع حزم سياسات مفضلة إلى داخل المجموعة الممكنة من الحزم ، و/أو التخلص من حزم السياسات الأقل تفضيلا ضمن مجموعة الحزم الممكنة. وستناقش، فيما بعد وبالرجوع إلى الشكل (٢) ، بعض التعقيدات التى تواجه جماعات المصالح فى تحديد التصميم الأمثل لبرامج أنشطتها فيما وراء الكواليس، وتشمل هذه التعقيدات استراتيجيات غير مباشرة لتحديد الأهداف ، وتكوين التحالفات ، والربط بين القضايا ، وخدمة الذات من خلال عدم الوضوح.

١٠٣ التحديد غير المباشر للأهداف

لنعتبر جماعة مصالح ، فى الدولة ٢ ، تكون حزمة السياسات ذات التفضيل الأقل بالنسبة لها هى 4k. ولنفترض أن هذه الحزمة تتضمن بالفعل خسائر لهذه الجماعة. وربما تكون هذه الجماعة هى صناعة السفن البحرية فى الولايات المتحدة ، وتكون 4k تحتوى على تنبؤات بتحرير واسع المدى للملاحة البحرية فى مفاوضات مع دولة بحرية قوية مثل الدانمرك ، ويظهر وضع النقط فى الشكل (٢) أن الصناعات البحرية فى الولايات المتحدة- استمرارا لتلك الحالة الافتراضية- يمكن لها أن تزيح 4k من المجموعة الممكنة بطرق متعددة. فهى ، أولا يمكن أن تمارس ضغوطا لبقاء



شكل (٢) تفضيلات حزم السياسات والمجموعة الممكنة فى التفاوض

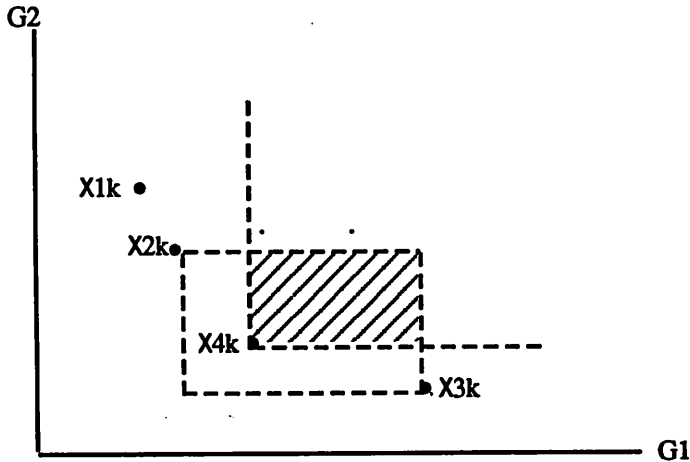
الوضع القائم فى بلدها حيث إن زيادة بسيطة فى قيمة الوضع القائم بالنسبة للمفاوضين من الدولة ٢ تكفى لاستبعاد $\chi 4k$ من مجموعة السياسات الفعالة الممكنة ، وهذا الطريق غير المباشر قد يثبت - إذا ما كانت هناك مشكلة على غرار مشكلة المعمدان بائع ، أو صانع ، الخمور بطريقة غير قانونية Baptist-bootlegger problem^(٩) - أنه أكثر فعالية ، لكل دولار منفق ، من ممارسة الضغط ضد $\chi 4k$ مباشرة ، وهذه الطريقة فى حد ذاتها قد توفر أقل الوسائل تكلفة لاستبعاد $\chi 4k$ من الاعتبار. وبديلا عن ذلك ، إذا كانت $\chi 6k$ لا تحتوى على الشرط المزعج الخاص بتحرير النقل البحرى ، ومن ثم فإن ترتيبها ليس متدينا من منظور اللوى المحلى للملاحة البحرية. فإن الصناعة البحرية فى الولايات المتحدة قد تنضم إلى جماعات المصالح المحلية والأجنبية لممارسة الضغوط لصالح الحزمة $\chi 6k$. هنا يكون انتقال $\chi 6k$ إلى الشمال الغربى بقدر معقول - وهو ما ينتج عن نشاط جماعات المصالح المنحازة إلى $\chi 6k$ فى البلدين ١ و ٢ - كافيا ، بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها ، لاستبعاد $\chi 6k$. وأخيرا فإن الصناعة البحرية قد تختار أن تمارس ضغطا مباشرا ضد $\chi 4k$ على أمل أن يؤدي ذلك إلى سقوط رأسى لموقعها فى فضاء القيمة.

٢٠٣ الربط بين القضايا

يمكن التفكير فى الربط بين القضايا على أنه استبدال حزميتين ممكنتين من السياسات بحزمة واحدة تمثل متوسطا مرجحا لعناصر هاتين الحزميتين. ويمكن أن توجه جهود جماعات الضغط لتحقيق هذا الربط لأسباب عديدة. فأحيانا يقال بأن الربط بين القضايا يمكن أن يخلق منطقة من الامتيازات المتبادلة لم تكن موجودة فى السابق ، أو أنه يمكن أن يوسع مجموعة الاتفاقيات ذات النفع المتبادل^(١٠). اعتبر ، على سبيل المثال ، مجموعة حزم السياسات الممكنة ($\chi 1k \dots \chi 4k$) التى تظهر فى الشكل (٣) ، ولندع الموقع الأولى يتفق مع التفضيلات القومية للمفاوضين ، فإذا لم تكن المدفوعات الجانبية ممكنة ، لن يكون هناك مكان للاتفاق بدون ربط القضايا. فهذا الربط يؤدي إلى إنتاج حزمة سياسة ممكنة جديدة يجب أن تقع قيمتها ، بالنسبة للمفاوضين وبافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها ، داخل الإطار المتقطع الذى يحقق الاتصال بين حزم السياسات المرتبطة. فعلى سبيل المثال ، إذا كانت الحزمتان $\chi 3k$ و $\chi 2k$ مرتبطتين ، فإن الحزمة المرتبطة الناتجة عنهما قد تقع داخل المنطقة المظلمة فى الشكل (٣) ، إذا كان الأمر كذلك فإن الربط بين

القضايا يجعل الاتفاق ممكنا.

وبينما الارتباط المذكور أعلاه قد تسعى إليه حكومات غير خاضعة لضغوط جماعات المصالح، فإن هذه الجماعات قد تسعى إليه أيضا فى محاولات من جانبها لكى توجد حركة محكومة لنقط السياسات فى الفضاء (G1 , G2). فجماعات المصالح قد تسعى وراء مثل هذه الارتباطات استراتيجيا لكى تحرك مجموعة مفضلة من الخصائص إلى حدود التفاوض، أو قد تنشذ من الارتباط سد الطريق أمام أخذ السياسات غير المفضلة بالنسبة لها فى الاعتبار. وحتى المؤيدين بشدة للوضع القائم قد يجدون فى السعى للربط بين القضايا وسيلة فعالة لتفريغ مجموعة الحزم الفعلية محل التفاوض من مضمونها. ونستحضر مثالا على السعى للربط بين القضايا، لسد الطريق أمام الوصول إلى اتفاق، من اتحاد عمال شيكاغو (اتحاد أمريكى للعمال تابع لمجلس نواب المنظمات الصناعية)، فبمناسبة مفاوضات "النافتا NAFTA" أوضع متحدث باسم الاتحاد أنه يجب أن يشمل أى اتفاق للتجارة شروطا، أو تحوطات، لتأمين حقوق العمال مثل المواصفات القياسية لمكان العمل فى الإنتاج، وحق التنظيم والمساومة الجماعية، والمواصفات القياسية المحكمة للصحة والسلامة فى مكان العمل، والحد الأدنى المناسب للأجور، والتخلص من تشغيل الأطفال، وأن يكون هناك المزيد من الحزم فى تطبيق المواصفات القياسية البيئية، بل وأن يكون



شكل (٣) الربط بين القضايا: خلق منطقة ميزة متبادلة

هناك نوع من تخفيف عبء الدين على العمال (Turner, 1992). إن ربط كل هذه الشروط بأى اتفاق للتجارة يؤدي ، على نحو شبه مؤكد ، إلى انهيار المفاوضات ، وحيث إن معارضة اتحاد العمال للناقتا واضحة ، فإن تبني مثل هذه الروابط يفهم - بطريقة أفضل - فى ضوء تبني الاتحاد لاستراتيجية سد المنافذ أمام الوصول إلى اتفاق.

٣.٣ قيمة عدم الوضع

إن قدرة جماعات المصالح على تحويل مجموعة السياسات محل التفاوض قد تعتمد أيضا على وضوح التنازلات السياسية فى حزمة سياسات معينة ، فإذا كان المفاوضون لديهم حساسية لتفضيلات الناخبين فإنهم قد يقاومون تبني موقف حمائى واضح مفضلين مدخلا أكثر حدقا (Krueger, 1992) ، فعن طريق تشجيع حزم السياسات التى تتصف بأنها أقل وضوحا من حيث خدمتها لمصالحهم يمكن توقع زيادة العائد الحدى لجماعات المصالح ، وهذا يقود إلى نتيجة مؤداها أن مجموعة حزم السياسات محل التفاوض الفعلى سوف تميل فى النهاية إلى أن تحتوى عناصر للسياسة تحقق منافع معينة لمجموعات مصالح بعينها ، وإن كان ذلك بطريقة غير واضحة. إن التشويش بمهارة جيدة يعميل إلى خدمة كل من دعاة الحماية والمفاوضين، وفى هذا الخصوص أشار رجل أعمال أمريكى مشهور -يرغب فى ان ينتمى لرجال السياسة - إلى أن اتفاقيات التجارة سنجابية تماما^(١١) ، وهذه السنجابية تعكس ببساطة قيمة عدم الوضع لكل من المفاوضين وجماعات المصالح.

٤.٣ نفقات نشاط ماوراء الكواليس أثناء مرحلة المفاوضات

توضح هذه الأمثلة التعقيدات المحتملة لتصميم حملة لجماعات المصالح تهدف إلى التأثير على المفاوضات الدولية. ومن المهم، قبل بحث المشكلة الأساسية التى تواجه هذه الجماعات فى مرحلة التفاوض ، أن يذكر الافتراض المعروف جيدا عن اتجاه القطاعات ذات المصالح المركزة إلى أن تكون أكثر نجاحا فى تكوين جماعات ضغط فعالة بالمقارنة بتلك التى تكون ذات مصالح منتشرة. إن التجارة المتحررة تمثل صالحا عاما يفرض بالضرورة تكاليف مركزة على قطاعات معينة فى أى اقتصاد (القطاعات المنافسة للواردات). وبينما يمكن أن تكون هناك أيضا منافع مركزة لبعض القطاعات (ذات التوجه التصديرى ، أو ذات المنتجات غير القابلة للدخول فى التجارة

الدولية) فإن مصالح المستهلك لن تكون ، بصفة عامة ، ممثلة جيدا فى مفاوضات التجارة. وهكذا تكون المحصلة أن النشاط الملحوظ لجماعات الضغط يتجه إلى تفضيل الحماية المستمرة.

ولننظر فى مشكلة جماعة ضغط مستنفرة بالكامل فى مرحلة التفاوض. لتكن القناعات المسبقة للجماعة Z بخصوص متغيرات المرحلة الثالثة (مرحلة التنفيذ) هى $(\chi_i^*, L_3 - j_i, \theta)$ ، عندئذ يكون لقرارها بممارسة نشاط ما وراء الكواليس الهيكل التالى :

$$\max -L_{j2} + \beta \left\{ \sum_{i=1}^m p_{ij} (L_2 / vk (V_{j3}(\chi_i^*, L_3 - j_i, \theta) + [1 - \sum_{i=1}^m p_{ij} (L_2 / vk)] \cdot V_{j3}(\chi_s, L_3 - j_s, \theta)) \right\} \quad (5)$$

فى ظل الشرط $L_{j2} \geq 0$ ، وحيث $L_3 - j_i$ هى تخمين الجماعة Z بشأن نشاط اللوى فى المستقبل إذا ما تعين أن تكون حزمة السياسات χ_i هى محل التفاوض ، و $V_{j3}(\chi_i^*, L_3 - j_i, \theta)$ قيمة الحزمة χ_i فى المستقبل ، وفى ظل التخمين $L_3 - j_i$ ، و $p_{ij} L_2 / vk$ هى احساس الجماعة Z بخصوص العلاقة بين احتمال إختيار حزمة سياسات ممكنة ومجموع نشاط ما وراء الكواليس فى المرحلة الثانية وفى ظل الهيكل الذى تتضمنه الرؤية vk . ويمثل الحد $V_{j3}(\chi_s, L_3 - j_s, \theta)$ الدخل المتحصل عليه لجماعة المصالح المعنية من حزمة سياسات الوضع القائم χ_s (التي تعنى انهيار المفاوضات) فى ظل التخمين $L_3 - j_s$ ، أما الحد $(1 - \sum p_{ij})$ فيمثل احساس الجماعة Z بانتهاء المفاوضات ، فى حين أن β هى معامل الخصم المتعلق بالنهاية المتوقعة لمرحلة التنفيذ.

ولنفترض مرة ثانية تخمينات "كورنو" فيما يخص نشاط ما وراء الكواليس لجماعات المصالح الأخرى ، حيث تكون شروط الأمثلية هى:

$$-1 + \beta \left[\sum_{i=1}^m V_{j3}(\chi_i^*, L_3 - j_i, \theta) - V_j(\chi_s, L - j_s, \theta) \right] \partial p_{ijk} / \partial L_{j2} \leq 0 \quad (6)$$

و

$$\left\{ -1 + \beta \left[\sum_{i=1}^m V_{j3}(\chi_i^*, L_3 - j_i, \theta) - V_j(\chi_s, L_3 - j_s, \theta) \right] \partial p_{ijk} / \partial \right\} \cdot L_{j2} = 0 \quad (7)$$

ويعطى حل الصيغة (6) ضمناً ، دالة غير مباشرة للقيمة على الصورة:

$$V_{j2} = V_{j2}(vk, \chi^*, \chi_s, L_2 - j, L_3 - j, \beta, \theta) \quad \forall j = 1, \dots, N, \quad (8)$$

حيث χ^* هى المتجه $(\chi_1^*, \dots, \chi_p^*)$. وتمثل هذه الدالة حل الصيغة (6) كما تعطى

القيمة الحاضرة المتوقعة لعملية المفاوضات بالنسبة لجماعة المصالح ز باعتبار أن نفقاتها المثلى فى نشاط ما وراء الكواليس خلال المرحلة الثانية للمفاوضات معطاه .وتكون قيمة الناتج الحدى للدولار أنفق فى نشاط اللوى هى المجموع المخصوم لتأثيره على الاحتمال الذى تدركه الجماعة لكل حزمة سياسات ممكنة مرجحا بتخمينها لقيمة كل حزمة بالنسبة للوضع القائم. ويفترض هذا النموذج - مثل كل النماذج النيوكلاسيكية للاختيار - أن أى جماعة مصالح ، يلاحظ أنها تنشط فيما وراء الكواليس خلال المفاوضات، تختار نفقاتها الإجمالية بحيث تساوى بين قيمة الناتج الحدى والتكلفة الحدية.

وهكذا، تم- إلى حد بعيد- تبسيط قرار القيام بنشاط ما وراء الكواليس خلال المرحلة الثانية (مرحلة المفاوضات) من خلال التجريد النظرى ،ومع ذلك يظل هذا القرار معقدا تماما ، فالمتطلبات المعلوماتية الضرورية لحل الصيغة (٥) تمتد إلى مجالات كثيرة. فلتحقيق الأمثلية بالنسبة للنفقات الكلية تحتاج كل جماعة مصالح لإدراك العلاقة بين نفقاتها واحتمال التأثير على نتيجة المفاوضات فى ظل الهيكل الذى تفرضه الرؤية البادئة للمفاوضات، والنشاط المماثل للجماعات الأخرى. ويجب على كل من هذه الجماعات أن يكون لديها إدراك جيد لأين تقع مصالحها بحيث تقوم بتخصيص هذه النفقات بطريقة صائبة ، ويتطلب هذا ، بدوره ، تخمينات بشأن الصراع المتوقع لأنشطة ما وراء الكواليس خلال مرحلة التنفيذ وبالنسبة لكل نتيجة ممكنة للمفاوضات.

٤. المرحلة الأولى: المرحلة المساعدة

تصدر الرؤية التى تبدأ بها عملية التفاوض التجارى عن شخص سياسى غالبا ، وسوف نعتبر - فيما يلى - سيناريو "الحالة الأفضل" التى تكون فيها الاهتمامات الاجتماعية هى التى تحرك بالفعل صاحب هذه الرؤية. وهو يحاول أن يضع صياغة مساعدة للمفاوضات، أى أنه (أو أنها) يختار vk بحيث يعدل المسار المحتمل للعلاقات التجارية الدولية على نحو أمثل. فما هو التوقع الذى يكون لدى صاحب الرؤية الذى يستلهم الصالح العام لتحقيق أى شىء يقتررب من هدف تعظيم الرفاه الاجتماعى؟ أو- فى الحقيقة - ما هو التوقع القائم لتحقيق نتيجة من المفاوضات التجارية مؤداها تحسين الرفاه الاجتماعى؟

إن المشكلة التى تواجه رؤية "الاهتمامات الاجتماعية" غير مشجعة ، حيث يفترض البناء

التحليلى المبسط ، الذى عرض فيما تقدم ، أن صاحب الرؤية يحتاج إلى قدر من السيطرة على النتائج الممكنة للسياسة المقترحة ، فهو يحتاج إلى قدرة جيدة على الوعى بما يلي:

١- العلاقة بين الرؤية المعنية وما تتضمنه من مجموعة حزم السياسات الممكنة.

٢- كيف يمكن ترتيب هذه الحزم مبدئيا وفقا لأفكار تفضيلية عن القيم التى تعطى لها على سلم الأولويات.

٣- المدى الذى يمكن فيه تحريك القيم المعطاه لهذه الحزم على سلم الأولويات بفعل نشاط جماعات المصالح.

٤- نوع الاستراتيجيات التى يمكن أن تستخدمها جماعات المصالح لكى تنتج التحرك المرغوب فيه لهذه القيم على سلم الأولويات.

٥- طبيعة اللعبة التساومية التى تنتقى حزمة سياسة معينة من مجموعة الحزم الممكنة فعليا بمجرد تحديد هذه المجموعة.

٦- العلاقة بين حزمة السياسة التى يتم اختيارها ، ومجموع السياسات التى تتضمنها هذه الحزمة فى مرحلة التنفيذ.

٧- المدى الذى تخضع فيه مرحلة التنفيذ لنشاط جماعات المصالح.

٨- درجة الاستقلالية المتاحة لمديرى الجهاز الإدارى ، والقضاء المحلى ، والمحاكم المختصة بالفصل فى المنازعات، فى ظل حزمة معينة للسياسات.

وباستيعاب كل هذه العوامل فإن أى توقع للمكاسب الاجتماعية يجب أن يقارن بتكاليف الموارد المتوقعة من نشاط جديد فيما وراء الكواليس تستحثه المفاوضات التجارية.

ويتوقف على قوة المصالح الخاصة فى تغيير التفضيلات الفعلية، ونطاق المزايا الاجتماعية المتبادلة فى ظل الوضع القائم لسياسات التجارة، ما إذا كانت مفاوضات التجارة الدولية تنطوى على احتمال أن تخسر الأمم، أو ببساطة أن تكسب أقل مما قد يكون لديها ، فالدولة التى تكون تجارتها خاضعة بالفعل لقيود مرتفعة يمكن أن تكسب الكثير وتخسر القليل من مفاوضات التجارة.

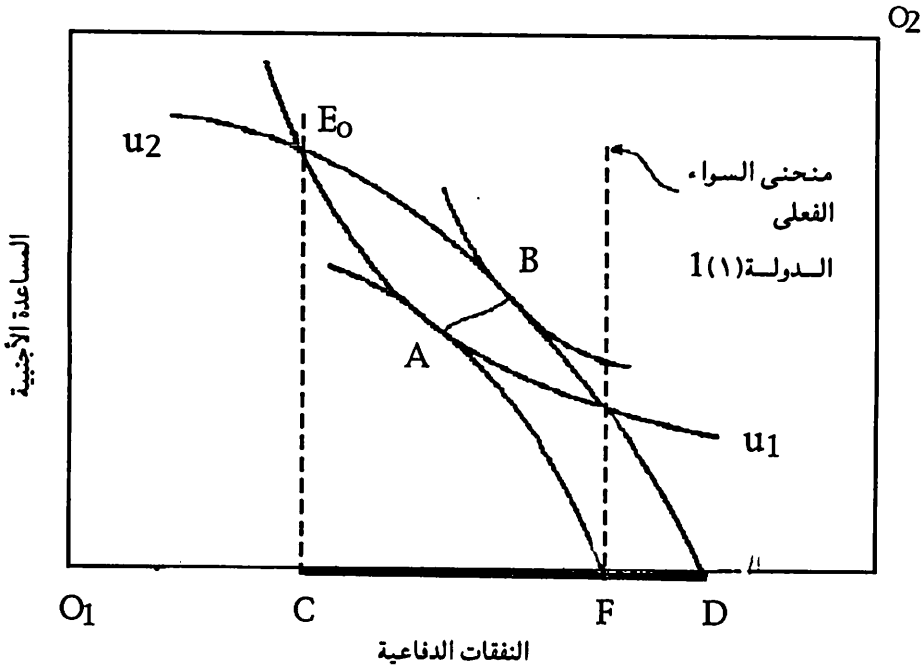
أما الدولة المنفتحة نسبياً فتواجه توقع انعكاس اتجاه سياستها التجارية (عودة أسهل إلى الحماية المقيدة ، واتفاقيات اقتسام السوق ... الخ). ويتعبير آخر، فإن مخاطر الانزلاق فى السياسة التجارية تكون منخفضة بالنسبة للدول التى تبدأ عملية التفاوض ولديها نظم حمانية عالية، بينما تكون المكاسب الاجتماعية لهذه الدول أكبر. وتكون هذه المكاسب أقل بالنسبة للدول التى يكون لديها بالفعل نظم تجارية عالية التحرر، فى حين أن مخاطر الانزلاق (العودة إلى التجارة المدارة) تكون أكبر بالنسبة لهذه الدول. وهكذا فإن وجود فرص كبيرة ربما يشير إلى أن النظم المنغلقة نسبياً قد تتجه إلى التشدد بشأن الكسب الاجتماعى عند متابعة اتفاق التكامل الاقليمى (بحكم أنها تضمن أن مكاسبها الاجتماعية من الاتفاق أكبر)*، بينما النظم المتحررة نسبياً ربما تكون أكثر ميلاً لعمل ضار فى هذا الشأن (بحكم أنها تدرك أن مكاسبها الاجتماعية من الاتفاق أقل)*. ولكن هناك عوامل أخرى، بخلاف امكانية الكسب ، تؤثر فى الوضع النهائى للمصلحة العامة ، وفى القسم التالى ستمت متابعة قضية متى يمكن أن تسود المصلحة القومية مع وجود نشاط لجماعات المصالح.

5. حول قوة المساومة وتعظيم الرفاه

من المؤلف التأكيد على أن ما تتوقعة أمة من المفاوضات الدولية يعتمد بصفة رئيسية على قوتها التساومية. ولكن ذلك يفترض أن المفاوضين تقودهم المصلحة القومية ، بينما هؤلاء - كما سبق البيان - يميلون إلى السعى وراء مصالحهم بالتعديلات التى تطرأ عليها بفعل ما تعبر عنه جماعات الضغط من تفضيلات. وقد تجد أمة ذات قوة تساومية كبيرة أن قوتها هذه تم تقييدها بواسطة جماعة ضغط أو تحالف من هذه الجماعات ، ونتيجة لذلك فإن حزمة السياسات فى المفاوضات الثنائية ربما تفرز تحويلاً إجمالياً سالباً لجماعة مصالح قوية، أو أكثر، فى الدولة ذات القوة التساومية الكبيرة (مما يجعل الدولة ككل فى وضع أسوأ بينما يؤدى إلى تحسين رفاه الجماعة المسيطرة) بينما تؤدى هذه الحزمة بالفعل إلى تحسين الرفاه الاجتماعى فى الدولة ذات القوة التساومية الأقل نسبياً.

إن التكاليف الاجتماعية التى يمكن أن تترتب على مشاركة جماعات المصالح ، وبالأخص إمكانية نشوء ما يماثل مشكلة "الاستحواذ عند ستيجلر Stiglerian capture" فى المفاوضات* إيضاح من المترجم.

الدولية ، يمكن بحثها فى إطار الشكل البياني الشهير لإدجوارث Edgeworth^(١٣) . وللتبسيط نركز فقط على مرحلة التفاوض. فنجد أن "توليزون" و "ويليت" (Tollison and Willet (1979) يعتبران حالة دولتين متحالفتين تتفاوضان بشأن كيفية تخصيص انتاج دفاعى محدد المستوى مقدما بين الدولتين ، ومن الذى سيكون المورد المباشر لمساعدة أجنبية- محددة المستوى مقدما - لدولة ثالثة. ويفترض أن مستوى الاتفاق على مثل هذه المشروعات المشتركة محدد فى موازنة الحكومة لدولة كل مفاوض. وعند بدء المفاوضات يكون الوضع القائم - تاريخيا- للدولتين عند النقطة E_0 فى الشكل (٤) ، وتتوافق خريطة السواء التى حددها الكاتبان مع ترتيب التفضيلات المتصورة للدولة وباعتبار أن التفضيلات الاجتماعية لم تشوهها سياسة الضغط ، ويكون منحنى مجموعة حزم السياسات الأولية محل التفاوض (منحنى التعاقد) محددًا بالمسار AB الذى يعكس تخصيصات المساعدة الأجنبية والنفقات الدفاعية التى تحقق المزايا المتبادلة، وشرط "باريتو" للكفاءة من منظور الأمم.



شكل (٤) القوة التساومية والمسار الفعلى للتفاوض

ملاحظات :- u_1 و u_2 هي منحنيات السواء المتصورة. - جزء الخط AB هو مسار التفاوض قبل نشاط اللوبي. - جزء الخط CD هو المسار الفعلى للتفاوض

إن التفضيلات المتصورة للأمة تكون خاضعة للتفضيلات الفعلية للمفاوضين المتأثرين بأنشطة جماعات المصالح. ومن المفيد تناول حالات متعددة تتم عن الاستحواذ التام حيث يجد المفاوضون أن من مصلحتهم التصرف على نحو مطلق لحساب مجموعة مصالح واحدة بعينها^(١٣). لنفترض أن صناعة الدفاع في الدولة ١ استطاعت أن تستحوذ تماما على مفاوضات هذه الدولة، يعنى هذا الافتراض ضمينا أن خريطة السواء الفعلية لمفاوضى الدولة ١ هى سلسلة من الخطوط الرأسية مع اتجاه التفضيل نحو مستويات أعلى للاتفاق الدفاعى المحلى فى الدولة ١، وفى حالة ما إذا استمرت التفضيلات الفعلية لمفاوضى الدولة ٢ تعكس الرفاه الاجتماعى فإن المسار الفعلى للتفاوض - أو منحنى التعاقد - يصبح هو قطعة الخط CD فى الشكل (٤)، وتعنى السيطرة الضمنية لصناعة الدفاع فى الدولة ١ أن نتيجة المفاوضات سوف تسفر عن تخصيص للموارد على قطعة الخط CD. ويكون من الواضح - باعتبار أن خرائط السواء الاجتماعية الممثلة بـ U1 و U2 معطاه - أن استحواذ صناعة الدفاع فى الدولة ١ من جانب واحد يخلق ضغطا لكى تجعل المفاوضات هذه الصناعة فى وضع أفضل على حساب الأمة ككل فى تلك الدولة، بينما الدولة ٢ ربما تصيح فى وضع أفضل. وطالما أن التفضيلات الفعلية للدولة ٢ تتم عن بعض الرغبة فى القيام باتفاق المساعدة الأجنبية بالإضافة إلى نفقات الدفاع المحلية، فإن نتيجة المفاوضات ستترك للدولة ٢ القيام باتفاق كل المساعدة الأجنبية عندما تكون صناعة الدفاع فى الدولة ١ قد استحوذت تماما على مفاوضات هذه الدولة ١.

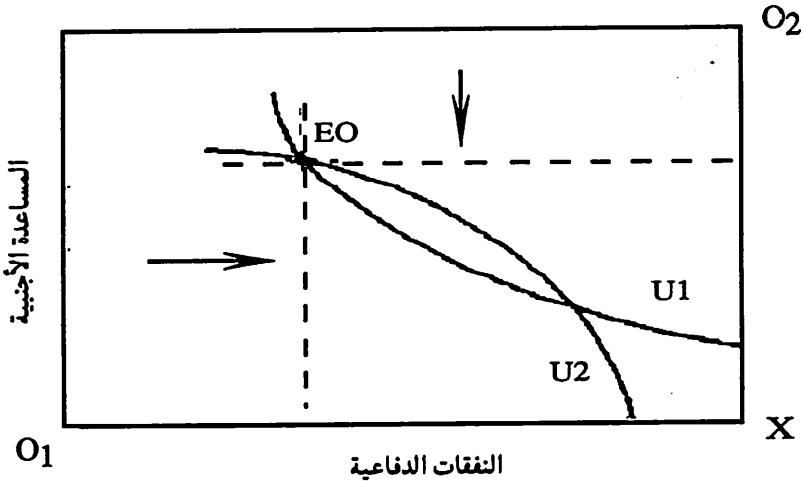
ويمكن الآن إلقاء الضوء على قضية العلاقة بين القوة التساومية للدولة والكسب الذى تتوقعه من المفاوضات. وفى حالة ما تكون للدولة ١ قوة تساومية كبيرة، تؤدى نتيجة المفاوضات إلى تخصيص يقترب من النقطة D، وتنعكس التكلفة الاجتماعية للفرصة البديلة فى الفرق بين الرفاه الاجتماعى عند نقطة تقترب من D والرفاه الاجتماعى عند نقطة تقترب من B، وتكون القوة التساومية للدولة ١ قد استخدمت مباشرة لتقديم مصالح جماعة الضغط المسيطرة بها. ونظرا لأن الحالة موضع الاعتبار تبين اتجاهها للتفضيل الفعال يتسق مع التفضيلات الاجتماعية الكامنة فى الدولة ١ فإن قوتها التساومية تقلل من التكلفة الاجتماعية التى تترتب على ما يماثل "مشكلة الاستحواذ عند ستيجلز". أما الدولة ٢- التى وإن كانت قوتها التساومية أقل إلا أنه يبدو أن وضعها المؤسسى يمكن من إخضاع المصالح الخاصة للمصلحة العامة - فهى تحقق من خلال المفاوضات

نتائج أفضل من الدولة ١ (بمعنى أنها لا تخسر)، وإن كان هذا الانجاز أقل مما إذا كانت القوة التساومية موزعة على نحو أكثر ميلا للتكافؤ. لاحظ أنه فى الحالة القسوى التى تستأثر فيها الدولة ١ بقوة المساومة كلها ، ومع حقيقة أن نشاط مجموعة المصالح فى الدولة ١ لاصلة له بالدولة ٢ ، يكون الرفاه الاجتماعى لهذه الأخيرة واحدا عند النقطتين B و D. ومع ذلك ، إذا كانت القوة التساومية موزعة على نحو أكثر تكافؤا ، أو تميل لصالح الدولة ٢ ، فإن هذه الدولة تحظى باستفادة خارجية من الاستحواذ فى الدولة ١. وعلى وجه التحديد ، تشمل مجموعة التفاوض الفعلية (CD) مستويات الرفاه الاجتماعى الممكن بلوغها بالنسبة للدولة ٢ ، وهى مستويات كان لا يمكن الوصول إليها (بالتحديد يسار النقطة F على قطعة الخط CF) لو كانت الدولة ١ تتفاوض فى ضوء تفضيلاتها القومية، وهكذا فإن أنشطة جماعة الضغط - حتى لو لم يكن هناك تعارض بين اتجاهاتها التفضيلية واتجاهات التفضيل القومية - يمكن أن تمنح مزايا للأطراف الأخرى فى التفاوض^(١٤). أى أنه فى إطار المفاوضات الدولية لا يمكن التنبؤ على نحو يوثق فيه بالنتائج المتعلقة بالرفاه الاجتماعى اعتمادا على تقديرات خاصة بالقوة التساومية^(١٥).

ولنفترض ، كبديل ، أن بكل من الدولتين جماعة ضغط مسيطرة فى مجال الدفاع. عندئذ تكون منحنيات السواء الفعلية لكل منهما رأسية ومتداخلة مما يعنى عدم وجود منطقة ميزة متبادلة، وتكون كل نقطة محققة لشرط "باريتو" للكفاءة، وإذا ما بدأت المفاوضات فإنها ستنتهى بدون التوصل لاتفاق ، ولا يكون هذا الانهيار بسبب عدم وجود تخصيصات أفضل - من منظور اجتماعى - على منحنيات "باريتو" وإنما ستفشل المفاوضات لعدم وجود تخصيصات أفضل على هذه المنحنيات من منظور المفاوضين الذين استحوذت عليهم جماعات الضغط. لاحظ هنا أن هذه النتيجة لا تتضمن خسارة اجتماعية فى ضوء الوضع القائم ، ولكنها تتضمن خسارة لكل من الدولتين من زاوية تكاليف الفرصة البديلة ، وهنا لا تكون منطقة الكسب الاجتماعى المتبادل خاوية ولكنها لا تكون ممكنة من الناحية السياسية.

ولنفترض، أخيرا، أن مشكلة حادة - من نوع مشكلة "الاستحواذ عند ستيجلر" - توجد فى كل من الدولتين ولكن ليس على نحو متماثل. ولتكن هناك جماعة ضغط قوية فى الدولة ٢ لحساب المساعدة الأجنبية (أو، بنفس القدر، ضد الاتفاق الدفاعى) بينما تنعقد السيطرة لصناعة الدفاع

المحلية فى الدولة ١ ، عندئذ تشكل جماعتا الضغط المسيطرتان تحالفا طبيعيا حيث تقوم كل منهما بنشاط فيما وراء الكواليس يكمل نشاط الجماعة الأخرى. عندئذ تظهر خرائط السواء الفعلية - على نحو ما هو موضح فى الشكل ٥ - كمجموعة من الخطوط الرأسية للدولة ١ ، والخطوط الأفقية للدولة ٢ ، وتكون منطقة الميزة المتبادلة من منظور المفاوضين - الواقعيين تماما تحت سيطرة جماعتى الضغط - هى كامل المنطقة جنوب شرق نقطة الوضع القائم EO ، ويتقلص مسار التفاوض إلى مجرد نقطة واحدة. فالنقطة X فى الشكل (٥) هى النقطة الوحيدة - داخل المنطقة الفعلية للميزة المتبادلة - التى تحقق أيضا شرط "باريتو" للكفاءة ، وهذا يعكس توافقا تاما بين المصالح الفعالة فى المفاوضات ، وسوف تنجم عن المفاوضات - ربما بسهولة تامة - تلك النقطة التى عندها توفر الدولة ١ كل انتاج التحالف من سلع الدفاع بينما توجه الدولة ٢ كل نفقات المساعدة الأجنبية. عندئذ تكون كل من الدولتين قد حسنت من رفاة جماعة المصالح المسيطرة على حساب الأمة ككل فى كلا الدولتين ، ويلاحظ - اتفقا مع الفرضية ٤ التى سيأتى ذكرها - أن قوة العناصر المناهضة للاتفاق الدفاعى فى الدولة ٢ تعود بكسب على كل من الدولة ١ وجماعة الضغط المسيطرة بهذه الدولة ١ .



شكل (٥) جماعات الضغط المسيطرة وذات التفضيلات المتكاملة

ومن المقبول أن يكون هناك حذر يتعلق بتطبيق هذا الاطار المجزأ على العالم الحقيقى حيث تتكرر المفاوضات بطريقة نمطية . فمن المحتمل أن تكون أنشطة جماعات الضغط ، وقوتها ، من العوامل الداخلية المؤثرة على توزيع الدخل فى الدولة ، وبالتالي فإنه حتى لو نتجت نقطة مثل X (فى الشكل ٥) من تفاوض مبدئى فإنها قد لا تكون قابلة للاستمرار من الناحية السياسية ، فالخسارة الاجتماعية المتضمنة فى الحركة من E0 إلى X قد تدفع إلى تغيير فى توازن قوى جماعات الضغط ، وهكذا فإن عدم التوازن بين هذه القوى - والذي أفرز التخصيص المتطرف للموارد - ربما يغرس بذور القضاء عليه^(١٦).

ويمكن تلخيص هذه المناقشة فى الخمس فرضيات التالية:

الفرضية الأولى:

لا يمكن التنبؤ بالمكاسب الاجتماعية النسبية ، فى المفاوضات الدولية ، على نحو موثوق به استنادا إلى القوة التساومية للدولة.

الفرضية الثانية:

إذا كان التفضيل الفعال والتفضيل المتصور لدولة ما متناسقين ، تستطيع القوة التساومية أن تخفف من التكلفة الاجتماعية من نوع مشكلة " الاستحواذ عند ستيجلر" ، ولكنها لا تستطيع ضمان مكاسب اجتماعية من مفاوضات التجارة.

الفرضية الثالثة:

إذا كان اتجاه التفضيل الفعال واتجاه التفضيل المتصور على طرفى نقيض فإن القوة التساومية تمثل مخاطرة اجتماعية.

الفرضية الرابعة:

يمكن لنشاط جماعة ضغط فى دولة معينة أن يعود على طرف آخر فى المفاوضات الدولية بمزايا خارجية ، وإن كان ذلك ليس أمرا حتميا .

الفرضية الخامسة:

سوف يميل النشاط المتكامل لجماعات الضغط المسيطرة - من خلال الدول المتفاوضة -

إلى تضييق مجموعة التفاوض إلى أبعد حد، مما يؤدي إلى سرعة الانتهاء من المفاوضات (ببلوغ نتيجة محددة) وإن كان ذلك لا يتضمن بالضرورة أن يكون لهذه النتيجة مزايا اجتماعية.

٦. اتفاقيات التجارة الإقليمية مقابل متعددة الأطراف : أين تقع كتل الاختيار العام؟

تطرح المناقشة المتقدمة ثلاثة موضوعات محورية: أولاً، من المحتمل أن تستتبع المفاوضات التجارية درجة من التعقيد تكون كافية لضمان أن الرؤية البادئة للمفاوضات ربما لا يكون لها فى النهاية سوى علاقة ضعيفة جداً بالمسار المستقبلى للسياسة التجارية. فما لم يكن هناك سبب مسبق للاعتقاد بأن جماعات المنتجين سوف يدخلون بثقلهم لموازنة أنشطة جماعات الضغط (مما يعنى انعدام الأثر الصافى لنشاط اللوبي) فإن من تصدر عنه الرؤية من الحكومة يلقى بسهمه فى دوامة جماعات الضغط. ثانياً، يبنى كل من المفاوضين وجماعات الضغط تصورهم للقيمة فى وسط يتسم بعدم الوضوح، ويرتبط بذلك أن أى منجزات لتحرير التجارة من خلال كل من اتفاقيات التكامل الإقليمى ومفاوضات التجارة متعددة الأطراف تخرج إلى النور ليراها الجميع، بينما الامتيازات الحمايتية سيتم إخفاؤها فى التفاصيل السرية لهذه الاتفاقيات (أى فى ثقوب وئقرات الصياغة). أخيراً، فإن دور القوة التساومية فى تحديد نتيجة المفاوضات الدولية للتجارة بالنسبة للرفاه الاجتماعى إما يبالغ فى تقديره أو يساء تقديره، فالقوة التساومية تساعد فى تشجيع التفضيلات الفعالة للمفاوضين وليس فى تشجيع المصلحة الوطنية بالضرورة، وقد تكون القوة التساومية لدولة ما عبئاً عليها بينما تكون رصيماً للآخرين.

ما الذى يطرحه منظور الاختيار العام فيما يتعلق بالسؤال الخطير الخاص بما إذا كانت اتفاقيات التكامل الإقليمى ومفاوضات التجارة متعددة الأطراف متناقضتين تماماً مع بعضهما من حيث تشجيع هدف تحرير التجارة؟ لنأخذ قضية التعقيد فى الاعتبار أولاً. هنا يمكن ملاحظة أن اتفاقيات التكامل الإقليمى غالباً ما تتناول عدداً من المسائل أكبر مما تتناوله مفاوضات التجارة متعددة الأطراف، فى حين أن هذه الأخيرة تشمل عدداً أكبر من الدول. وهكذا، فإن ميزة اليسر فى التعامل التى قد تبدو لصاحب رؤية اتفاق التكامل الإقليمى (حيث تكون مجموعة الدول المفاوضة أقل عدداً مما فى حالة مفاوضات التجارة متعددة الأطراف) تميل إلى التلاشى بفعل التوسع فى جدول الأعمال، وهو توسع يكون بصفة عامة خارج سيطرة صاحب هذه الرؤية، فضلاً عن أن التطورات التى تحدث، مع تقدم المفاوضات، يمكن أن تبتعد جوهرياً عن المراد الأسمى لصاحب

الرؤية. إن السعى الجاد من جانب كندا لعقد اتفاق تجارة مع الولايات المتحدة كان من أهدافه الرئيسية استبعاد امكانية تطبيق قوانين التجارة غير العادلة ، أو على الأقل أنها كانت تأمل فى تحقيق قدر أكبر من النظام فى استخدام الاجراءات الخاصة بالتجارة غير العادلة ضد المنتجين الكنديين (Hart, 1990)، ولكن الجانبين اتفقا فى النهاية على طريقة لتسوية المنازعات، بموجبها تقرر لجنة حكم مشتركة ما إذا كانت القوانين القائمة قد طبقت بطريقة صحيحة ، كما تبحث هذه اللجنة إمكانية الاستغناء بقوانين المنافسة المحلية عن قوانين مكافحة الإغراق. وربما لا يكون قد تحقق شئ من الهدف الأصلي لكندا من حيث إلغاء اللجوء إلى هذه القوانين لأغراض حمائية، فضلا عن أنه ليست هناك حاجة إلى تطبيق غير سليم للقوانين القائمة بخصوص التجارة غير العادلة لكي تستخدم لأغراض حمائية ، فالتطبيق السليم يحقق هذه المهمة جيدا وبطريقة كافية.

وفى حالة مفاوضات التجارة متعددة الأطراف فإن التركيز الأصلي للجات على تخفيض التعريفات الجمركية انطوى على درجة معتدلة من تحكم أصحاب الرؤى المبدئية فى اتفاقية "بريتون وودز" ، كذلك لا يمكن أن يقال إن العملية التى كانت قد بدأت فى الحركة هى عملية غير محدودة النجاح ، أو أنها تتفق تماما مع مرامى الأعضاء الثلاثة والعشرين الأصليين أو ما يتشددون به عن حرية التجارة. فبينما حدث التحرير فى نطاق التعريفات الجمركية ، تم - عمدا - الحفاظ على السياسات غير التحريرية، أو وسعت مجالاتها كما حدث - مثلا - فى ظل اتفاقية الألياف المتعددة MFA، والمادة ١٨ ب من اتفاقية الجات (الخاصة بالاستثناءات لأسباب تتعلق بميزان المدفوعات)، والمادة ١٩ (الحماية لأسباب طارئة)، والمادة ٦ (رسوم الإغراق والتعادل)، ومن خلال ما يسمى بإجراءات المنطقة الرمادية مثل اتفاقيات التقييد الطوعى للصدرات VRS. إن بصمة أنصار الحماية يمكن اكتشافها فى هذه الاستثناءات. وأكثر من ذلك، من المعروف جيدا أنه حتى فى مجال التعريفات الجمركية كانت التخفيضات غير متناسقة، مع وجود صناعات قوية منافسة للواردات فى بعض الدول تعمل على الحفاظ على تعريفات جمركية مرتفعة عن المتوسط المعمول به. وقد فتح التوسع الطموح فى جدول أعمال جولة أوروغواى باب عملية مفاوضات التجارة متعددة الأطراف أمام جماعات مصالح جديدة (من أنصار الحماية ومعارضها)، وبالتالي زاد عدم اليقين فيما يتعلق بالنتائج المنتظرة.

لنأخذ فى الاعتبار قضية القيمة السياسية لعدم الوضوح. فهل هناك سبب يدعو إلى الاعتقاد

بأن اتفاقيات التكامل الإقليمي ستكون عرضة لنوايا عدم الرضوح - المتعلقة بالمصالح الحماائية - بدرجة أكثر ، أو أقل ، من اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف ؛ لقد ذهب "دى ميلو" وآخرون (De Melo et al. ; 1992) إلى أن التكامل الإقليمي - إذا ما تحقق - يؤدي إلى تقليل الانتاجية الحدية لنشاط جماعات الضغط ، ونتيجة لذلك فإننا قد لا نجد سوى القليل من هذا النشاط فى النظم المتكاملة فيما بينها. وتكمن الفكرة هنا فى أنه داخل الجماعات السياسية الأكبر يقل وضوح التواجد السياسى لكل جماعة من جماعات المصالح ، ومن ثم يكون من الحكمة أن تقرر مثل هذه الجماعات أن تلعب دورا أقل ، ويطلق "دى ميلو" ، وآخرون" على ذلك " أثر تفضيل التخفيف " preference dilution effect"^(١٧) ، ولكن ذلك يستدعى التساؤل حول كيفية تحقق التكامل الإقليمي السليم فى المقام الأول.

إن تطبيق نتيجة "تفضيل التخفيف" ، التى قال بها "دى ميلو" ومن معه ، على هذا التساؤل يطرح ما يلى: إذا كان نوع اتفاق التجارة المنتظر على المستوى الإقليمي يتضمن إمكانية تقليل النفوذ السياسى لكل جماعات المصالح الإقليمية فإن ذلك يدعو إلى زيادة معارضة أنصار الحماية للتكامل بدون أن يدفع إلى زيادة فى القوى المعارضة للحماية. وبالمقابل ، فإنه إلى الحد الذى لا تشير فيه المفاوضات التجارية متعددة الأطراف توقعاتا حقيقيا بحدوث نوع من التكامل بعيد المدى ، والمطلوب لإنتاج "أثر تفضيل التخفيف" (أى أنه بحكم طبيعة مفاوضات التجارة متعددة الأطراف فإن المستويات المتقدمة من التكامل لا تندرج ضمن مجموعة السياسات الممكنة التوصل إليها) ، لن تؤدي توقعات تضائل النفوذ السياسى فى المستقبل إلى زيادة استشارة جماعات المصالح المناصرة للحماية ضد التحرير متعدد الأطراف للتجارة. وهكذا ، فإن الدافع إلى استخدام عدم الرضوح لعرقلة التحرير والتكامل على المستوى الإقليمي قد يكون أقوى منه على المستوى متعدد الأطراف حيث- بالتأكيد - لا يكون التكامل بمعناه الأصلي مطروحا .

إن ذلك كله مازال موضع تخمين إلى حد كبير، إذ يذهب "توملر" (Tumlir, 1983) إلى أن التكامل ، فى إطار الجماعة الأوروبية ، سوف يقوى نفوذ جماعات المصالح الخاصة، وفى ذلك يقول:

"بدلا من التنافس ،تنظم الصناعات نفسها لممارسة ضغوط ما وراء الكواليس ،ويقوى اللوى

فى كل دولة فى مواجهة حكومته التى يصبح لدى مسؤوليها التنفيذيين حافز أقل لمقاومة الضغط. إذ يتعين على الحكومة أن تتعامل مع معارضة المستهلكين ، أو المستخدمين الصناعيين ، إذا ما كان عليها أن تسبغ حماية على المستوى القومى ، ولكن عند تقديم قرار تمت الموافقة عليه فى بروكسل فإنها يكون لديها حجة لاستطيع ترويجها فى مناظرة على المستوى القومى البحت ، إذ لا تستطيع الحكومة بالتحديد تبرير موافقتها على تقييد الواردات بحجة أنه تنازل من أجل الوحدة الأوربية".

إذا كان الأمر كذلك ، فإن معارضة التكامل قد تكون أقل قوة ، بل قد يكون موضع تأييد ، إذا ما ثبت احتمال أن يؤدى إلى حماية أكبر تجاه العالم الخارجى. ولكن يبدو أنه لا يوجد مقدما سبب يجبر جماعات المصالح على استغلال تكتيك استعمال عدم الوضوح فى التفاصيل بطريقة تختلف فى إطار مفاوضات التجارة الإقليمية عنها فى إطار مفاوضات التجارة متعددة الأطراف. وكما أشار "هويكمان" و "ليبيدي Hoekman and Leidy" - على نحو موثق- فإنه حتى معاهدة روما الخاصة بالسوق الأوربية - التى يحتمل أن تكون أكثر الأمثلة نجاحا فى مجال التكامل الاقتصادى التفاوضى - بها ثغوب وثغرات جوهرية متوارية فى الاتفاقية.

أخيرا ، ما هى توقعات تحقيق نتائج محسنة للرفاه الاجتماعى من مفاوضات التجارة الإقليمية بالمقارنة بمفاوضات التجارة متعددة الأطراف؟ وما هو دور القوة التساومية؟ تساعد القوة التساومية فى كل من الحالتين على تقديم فرص نجاح تفضيلات المفاوضين الفعلية ، وتكون هذه التفضيلات دالة فى أنشطة جماعات المصالح ولا تحتاج - بالتالى - لأن تعرض شيئا من قبيل المصلحة القومية. ويبدو ، فى هذا الخصوص ، أن هيكل المفاوضات لا يتعدل جوهريا مع تحركنا من الوضع الإقليمى (الذى يتسم عامة بقليل من الأطراف وكثير من القضايا) إلى الوضع المتعدد الأطراف (الذى يتسم بكثير من الأطراف وقليل من القضايا). ويتسق هذا مع استعراض اتفاقيات التجارة الإقليمية فى كتابات سابقة حيث وجد أن العديد من اتفاقيات التكامل الإقليمى بها ثغوب وثغرات تتشابه إلى حد كبير مع تلك المنتشرة فى اتفاقية الجات.

وحتى على الرغم من أن هيكل مفاوضات التجارة لا يتغير بصفة أساسية سواء تعلق الأمر بمفاوضات إقليمية أو متعددة الأطراف ، فإن حقيقة أن نوعى المفاوضات يمكن أن يتواجدا متزامنين

ربما يكون لها مغزى فى حد ذاتها. فهل تزيد إمكانية متابعة اتفاقيات التكامل الإقليمى من مجال سيطرة المنتجين من خلال زيادة عدد المجالات المتاحة لممارسة نفوذهم؟ مما يتردد بين السياسيين أنهم يجتهدون أحيانا فى السعى وراء المبادرات الإقليمية بسبب ما يصيبهم من إحباط نتيجة الافتقار إلى التقدم فى الترتيبات متعددة الأطراف^(١٨). ولكن النموذج المبدئى للمفاوضات - على نحو ما قدم فى هذا المقال - يوحى بأنه قد يكون هناك تفسير بديل: فالمبادرات الإقليمية ربما تعكس الاحباط ليس على جانب الأمة (أو القادة السياسيين الذين يفترض أنهم يجدون فى طلب المصلحة القومية) وإنما على جانب جماعات المنتجين التى لم تتوفر لها قناعة كاملة بقدرتها على التحكم فى عملية مفاوضات التجارة متعددة الأطراف، وقد يكون هناك نمو فى الشعور بأن اتفاقيات التكامل الإقليمى ربما تتيح لجماعات المنتجين سيطرة أدق على العملية السياسية، وهذا الشعور يدفع إلى إعادة توجيه الجهد لصالح المبادرات الإقليمية.

يتعين هنا ذكر مسألة إضافية، فالأمر الشائع أن يكون لمفاوضات التجارة الإقليمية أهداف هامة غير اقتصادية (تمت إلى السياسة الخارجية غالبا) مثل تقليل الهجرة، والرغبة فى دعم القوة الداخلية لزعيم دولة ما، واتخاذ شكل هلامى غير محدد مثل الوحدة الأوروبية... الخ. وعندما يكون الهدف الرئيسى لواضع التصور المبدئى للمفاوضات، و/أو للمفاوضين، لا يمت بصلة إلى تحرير التجارة فإن هناك احتمالا لتحجيم أى اتجاه لمقاومة طلبات أنصار الحماية فى مفاوضات التجارة. أى أن مكاسب السياسة الخارجية، مثلا، ربما ينظر إليها على أنها مقابل التنازلات لصالح أنصار الحماية. ويقدر ما تكون مثل هذه الأهداف غير الاقتصادية جزءا مشتركا فى اتفاقيات التكامل الإقليمى، فإن عملية المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، بحكم أنها الأكثر تركيزا على النواحي الاقتصادية، قد تبدى - مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها - مقاومة حدية أكثر تجاه النوايا الحمائية (أى أن مقاومة النوايا الحمائية يكون مداها أطول فى حالة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف - المترجم).

٧. تعليقات ختامية

يفترض الاقتصاد السياسى لاتفاقيات التكامل الإقليمى أن جهود قياس التحرير الصافى الذى ينجم عن أى اتفاقية للتكامل الإقليمى، وذلك الذى تحقق بالفعل فى ظل الجات، يجب أن تستمر مع توجيه عناية فائقة إلى التفاصيل. فهناك حوافز قوية تدفع السياسيين إلى الوصول إلى

اتفاقيات يبدو إطارها العام تجريريا على نحو متميز بينما تكون به علامات تصدع دالة على طابع حمائى ولكنها مدفونة فى دهاليز خفية بهذه الاتفاقيات. إن هناك حاجة لتجميع البصمات المتناثرة للمصلحة الخاصة فى الحماية (فى شكل شروط المهرب ، والتحفظات الشبيهة بوساية الأجداد ، وقوانين التجارة العادلة ، وما يشابه ذلك كله) من أجزاء متعددة وغير واضحة فى الاتفاقيات. وما لم يكن هناك جهد داخل الدول لانشاء مؤسسات يمكن أن تعمل على تشجيع مزيد من التوازن بين أنشطة جماعات الضغط، بحيث لاتصبح تفضيلات المفاوضين مشوهة إلى حد كبير ، فإن مبادرات التجارة الإقليمية، ومتعددة الأطراف، ستؤدى إلى منجزات فى الظاهر تفسدها فى الباطن استثناءات خفية، وقطاعات مستبعدة ، وترتيبات اقتسام السوق ، وشروط التجارة غير العادلة، وقواعد المنشأ بطبيعتها المقيدة ، وما شابه ذلك.

وتتلخص الصياغة النمطية للجدال حول المقارنة بين اتفاقيات التكامل الإقليمى ومفاوضات التجارة متعددة الأطراف فى السؤال عما إذا كانت اتفاقيات التكامل الإقليمى تقيم كتلا ، أو تقف حجر عثرة، على طريق عملية التفاوض التجارى متعدد الأطراف (Lawrence, 1991). بمعنى ، هل تساعد مبادرات التجارة الإقليمية على تحريك عملية تحرير التجارة متعددة الأطراف للأمام ، أم أنها تتضمن تمييزا أكبر فى الممارسات التجارية ومن ثم تهدد تلك العملية؟ تتمثل إحدى الرسائل التى يوجهها هذا المقال فى أنه لا يبدو أن أيا من هذين الاحتمالين قد تم التفكير فيه بطريقة مناسبة. فعندما يأخذ المرء فى الاعتبار ما يترتب على النصوص الاستثنائية والخفية فى اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف ، واتفاقيات التكامل الإقليمى، من آثار مائعة للتجارة يجد أن كلا النوعين من الاتفاقيات لا يؤدى سوى إلى أثر صاف محدود فى تحرير التجارة. ويأتى التهديد الأكبر لتحرير التجارة من الرغبة فى، أو القدرة على، التكيف مع مضالخاصة من خلال ملاحق لهذه الاتفاقيات، واستثناءات ، وفقرات فرعية ، وملاحظات تفسيرية ، وعوامل أخرى تقلل من شأن هذه الاتفاقيات. وبينما نحوم حول مسألة بناء أو عرقلة تكتل ، فإننا قد نتسائل أيضا عن كيفية خلق مؤسسات تستطيع أن تقدم مزيدا من الوضوح فى كلا النوعين من الاتفاقيات، ومن ثم تشجع على تعبئة مصالح المستهلكين المبعثرة ، فإذا ما تحقق ذلك فإن التقدم الملموس فى اتجاه التحرير - إقليميا كان أم متعدد الأطراف - يصبح أكثر احتمالا.

هوامش وملاحظات

ملاحظة عامة:

كتب هذا المقال بينما كان "مايكل ليبيدي" يعمل مع وحدة البحث والتحليل الاقتصادى فى سكرتارية الجات ، قبل أن ينتقل إلى صندوق النقد الدولى. ونحن نشعر بالامتنان لكل من "كيم أندرسون" و "كارستن كوالزيك" و "جون ماكلان"، والمشاركين الآخرين فى ورشة العمل حول هذا المقال، لمقترحاتهم المفيدة. وننوه إلى أن الآراء المعبر عنها فى هذا المقال خاصة بمؤلفيها ولا يجب أن تنسب إلى سكرتارية الجات ، أو أعضاء اتفاقية الجات ، أو صندوق النقد الدولى.

(١) انظر، على سبيل المثال . (1991) Ludema, (1981) Mayer, (1979) Allen ويلاحظ أن Tollison and Willett (1979) يوليان فى البداية اهتماما سطحيا لدور جماعات المصالح ثم يمضيان فى تحليلهما كما لو كانت هذه الجماعات غير موجودة. أما Mayer (1985) فإنه استثناء مميز حيث أدخل نشاط جماعات المصالح فى التحليل صراحة.

(٢) انظر على سبيل المثال، (1985) Whalley, (1985) Chan, (1980) Brown and Whalley and Baldwin and Clark (1987). ويقدم (1992) Hoekman عرضا مختصرا لأدبيات المفاوضات التجارية الدولية.

(٣) انظر (1987) Baldwin and Clark. ويشير Baldwin (1986) أيضا إلى عدم كفاءة الإجراءات المتبعة فى مفاوضات التجارة متعددة الأطراف، والتي تعكس بدورها قيودا داخلية بالنسبة لنشاط جماعات المصالح.

(٤) كانت مرحلة ما قبل التفاوض بؤرة اهتمام فى قدر لا بأس به من البحوث الحديثة. انظر على سبيل المثال . (1989) Tomlin, (1989) Zartman, (1989) Stein

(٥) سوف يستخدم مصطلح "المفاوضون"، طوال التحليل، ليشير إلى الجمع السياسى المسؤول عن المفاوضات، ويفترض أنه لا توجد مشاكل خاصة بالوكيل - أو الممثل - الرئيسى.

(٦) تم تجاهل المسائل التى تتعلق بالنزاعات داخل جماعات المصالح حول توزيع العائدات.

(٧) تم افتراض أن النشاط السابق لجماعات الضغط ليست له آثار متبقية إلى مرحلة التنفيذ ،

وبالتالى افترض أن النتائج الإدارية والقضائية تستجيب فقط لنشاط جماعات الضغط فى فترة التنفيذ. وهذا نوع من التقريب المقبول طالما أن الجهات الحكومية المسؤولة عن التفاصيل الإدارية ، والمحاكم ،تختلف عن تلك المسؤولة عن المفاوضات.

(٨) إذا تم إدراك هذه الخاصية بواسطة الدول الأخرى ، فإنه من المحتمل ألا يصبح مثل هذا النظام شريكا مرغوبا فيه فى مفاوضات التجارة الثنائية ،ومع ذلك ففى الإطار متعدد الأطراف قد يستطيع هذا النظام أن يلحق بعملية المفاوضات كطرف حر.

(٩) ربما يمكن التعميم على نوايا صناعة الشحن المحلية، لأغراض سياسية ،من خلال وقوف هذه الصناعة على نفس الخط الذى ينتهجه أصحاب المصالح الذاتية المؤيدون للوضع القائم. انظر Yandle (1983).

(١٠) انظر على سبيل المثال (1979) and Sebenius (1983) and Tollison and Willet. ومن الناحية النسبية ، نادرا ما يتبع أسلوب الربط بين القضايا فى مفاوضات التجارة متعددة الأطراف (Winham, 1986, 1990; Hoekman, 1992) غير أن هذا الأسلوب قد تكون له أهمية أكبر فى اتفاقيات التكامل الإقليمى (انظر على سبيل المثال Weber and Wiesmeth, 1991).

(١١) Ross Perot, International Herald Tribune, June 12, 1992 .

(١٢) من الواضح أن كثيرا من أنواع المفاوضات لاتتناسب تماما مع الشكل الصندوقى لـ "إدجوارث"، ومع ذلك فإن هذا الشكل يفيد فى عرض عديد من خصائص المفاوضات الدولية التى تكاد تنطبق بحذافيرها على مفاوضات التجارة.

(١٣) بصفة عامة فإن صيغة الاستحواذ المتطرفة التى وصفها Stigler (1971) ماهى إلا حالة خاصة جدا، والمألوف أكثر، كما يشير Peltzman (1976)، أن يجد موظفو الحكومة من مصلحتهم محاولة التوفيق الجزئى بين عديد من جماعات المصالح المتنافسة. ولكن على الرغم من أن صيغ الاستحواذ المتطرفة لايحتمل أن تحدث إلا نادرا ، فإن أخذ هذه الحالات الخاصة فى الاعتبار له قيمة تحليلية.

(١٤) وجد Brown and Whalley (1980) - عند قيامهم بعمليات محاكاة لمقترحات متباينة فى

مفاوضات جولة طوكيو - أن كلا من الولايات المتحدة ، والجماعة الأوروبية ، واليابان كانت مستصحب في وضع أفضل لو تم تبني أحد المقترحات المتعددة التي قدمتها دول أخرى مما لو تم تبني مقترحاتها الخاصة.

(١٥) بل قد تصبح القوة التساوية عبئا اجتماعيا إذا لم يكن المفاوضون ملتزمين بدرجة كافية بالمصلحة القومية ، وهو ما يستدعى أن تكون المصلحة العامة متعارضة على طول الخط مع المصالح الخاصة لجماعات الضغط المسيطرة. وبالطبع لا يعكس الشكل (٤) هذا الاحتمال نظرا لأن منحنيات السواء الاجتماعية من خلال النقط القريبة من D أفضل اجتماعيا من تلك القريبة من C.

(١٦) من المؤكد أنه إلى الحد الذي تتطلع فيه صناعة الدفاع في الدولة ١ إلى التوجه الداخلي لقوتها في ممارسة الضغط فإنها قد تمارس هذه القوة بطريقة محدودة ، ومن ثم تنتظر من المفاوضين الوصول إلى نتيجة وسط.

(١٧) كما يشير (De Melo et al. (1992)، فإن فكرة أن اتحادا سياسيا اقتصاديا أكبر قد يتضمن تقليص القوة الفردية لجماعات المصالح هي فكرة قديمة تعود على الأقل إلى صحف الفيدراليين.

(١٨) أعلن الرئيس "ريجان" ، قبل سنة من بداية جولة أوروغواي التي أعلنت في اجتماع "بونتا ديل استا Punta del Este" في سبتمبر ١٩٨٦ ، عن عزمه على مواصلة اتفاقيات التكامل الإقليمي إذا لم يتم على الفور استعادة حيوية عملية المفاوضات متعددة الأطراف ، فقال : "إذا لم تبدأ المفاوضات، أو إذا ما تحقق تقدم لا يعتد به، فإنني قد أعطيت تعليمات إلى مفاوضينا لبحث إمكانية عقد اتفاقيات إقليمية وثنائية مع الدول الأخرى" (مقتبس في Aho and Aronson, 1985 .. p.131).

المراجع

Aho, C. and J. Aronson, (1985), *Trade Talks, America Better Listen*, New York: Council on Foreign Relations.

Allen, D. L. (1979) , 'Tariff Games', in *Applied Game Theory*, edited by S.J.

Brams, A. Schotter and G. Schwoediauer, Wuerzburg: Physica-Verlag.

Baldwin, R. (1986), 'Toward More Efficient Procedures for Multilateral Trade Negotiations'. *Aussenwirtschaft* 41:379-94.

Baldwin, R. E. and R. N. Clarke, (1987), 'Game Modeling the Tokyo Round of Tariff Negotiations, *Journal of Policy Modeling* 9:257-84.

Brown, F. and J. Whalley (1980), 'General Equilibrium Evaluations of Tariff-Cutting Proposals in the Tokyo Round and Comparisons with Extensive Liberalization of World Trade', *Economic Journal* 90: 838-66.

Chan, K.S. (1985), 'The International Negotiation Game: Some Evidence from the Tokyo Round', *Review of Economics and statistics* 67: 456-64.

Copeland, B. (1990), 'Strategic Interaction Among Nations: Negotiable and Non-negotiable Trade Barriers'. *Canadian Journal of Economics* 33: 84-108.

de Melo, J., A. Panagariya and D. Rodrik (1992), 'Regional Integration: An Analytical and Empirical Overview', presented at a World Bank/Centre for Economic Policy Research (CEPR), Conference on New Dimensons in Regional Integration, Washington, DC, April 2-3.

Hart, M. (1990), 'Dumping and Free Trade Areas', in *Anti-dumping Law and Practice: A Comparative Study*, edited by J.H. Jackson and E.A. Vermulst, London: Harvester Wheatsheaf.

Hoekman, B. (1992), 'Multilateral Trade Negotiations and Coordination of Commercial Policies', in *The Multilateral Trading System: Analysis and Options for Change*, edited by R. M. Stern, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Johnson, H. G (1965) 'An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and Customs Unions', *Journal of political Economy* 73: 216-83.

Krueger, A. O. (1992), 'Government, Trade, and Economic Integration'.

American Economic Review 82: 109-14.

Lawrence, R. Z. (1991), 'Emerging Regional Arrangements: Building Blocks or Stumbling Blocks', in *Finance and the International Economy*, Vol. 5, edited by R. O'Brien, London: Oxford University Press.

Ludema, R. (1991), 'International Trade Bargaining and the Most-Favored-Nation Clause', *Economics and Politics* 3: 1-20.

Mayer, W. (1981). 'Theoretical Considerations on Negotiated Tariff Adjustments', *Oxford Economic Papers* 33: 135-53.

Mayer, W. (1985), 'The Political Economy of Tariff Agreements', *Schriften des Vereins für Socialpolitik* 148: 423-37.

McMillan, J. (1989), "A Game-Theoretic View of International Trade Negotiation: Implications for the Developing Countries,' in *Developing Countries and the Global Trading System*, edited by J. Whalley, London: Macmillan.

Peltzman, S. (1976), 'Toward a More General Theory of Regulation', *Journal of Law and Economics* 19: 211-40.

Sebenius, J. K. (1983), 'Negotiation Arithmetic: Adding and Subtracting Issues and Parties', *International Organization* 37: 281-316.

Stein, J. G. (1989), 'Getting to the Table: Processes of International Prenegotiation', *International Journal* 44: 231-6.

Stigler, G. J. (1971), 'The Theory of Economic Regulation', *Bell Journal of Economics and Management Science* 2: 137-46. (Reprinted in his *The Citizen and the State: Essays on Regulation*, (1975), Chicago: University of Chicago Press).

Tollison, R.D. and T. D. Willet (1979) 'An Economic Theory of Mutually Advantageous Issue Linkages in International Negotiations', *International Organization* 33: 425-49.

Tomlin, B. W. (1989), 'The Stages of Pre-negotiation: The Decision to Negotiate North American Free Trade', *International Journal* 44: 254-79.

Tumlir, J. (1983), 'Strong and Weak Links in the Concept of European Integration', in *Reflections on a Troubled World Economy*, edited by F. Machlup, G. Felp and H. Mueller-Groeling, London: Macmillan.

Turner, D. (1992), 'Comments', *Journal of International Law and Business* 12: 556-60.

Weber, S. and H. Wiesmeth (1991), 'Issue Linkage in the European Community', *Journal of Common Market Studies* 29: 255-67.

Whalley, J. (1985), *Trade Liberalization among Major World Trading Areas*, Cambridge, MA: MIT Press.

Winham, G. (1986), *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton: Princeton University Press.

Winham, G. (1990), 'GATT and the International Trade Regime', *International Journal* 45: 796-822.

Yandle, B. (1983), 'Bootleggers and Baptists: The Education of a Regulatory Economist', *Regulation* 12: 1-16.

Zartman, I. W. (1989) 'Pre-negotiation: Phases and Functions', *International Journal* 44: 237-53.