



قانون الاقتصاد الدولي

مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثانية ماستر

تخصص: اقتصاد دولي

إعداد:

د. عبد الرزاق حمزة

قسم:

العلوم الاقتصادية

الصفحة	محتوى المطبوعة
5-3	مقدمة:
17-6	المحور الأول: قانون العلاقات الاقتصادية الدولية
32-18	المحور الثاني: التطور التاريخي للنظام الاقتصادي الدولي
57-33	المحور الثالث: الجهات الفاعلة في القانون الاقتصادي الدولي
71-58	المحور الرابع: المصادر القانونية للقانون الاقتصادي الدولي
94-72	المحور الخامس: آلية فض المنازعات لدى منظمة التجارة العالمية
96-95	خاتمة
106-97	قائمة المراجع
110-107	الفهارس



مقدمة

مقدمة

منذ العصور القديمة، أدت الرغبة البشرية في الحصول على المزيد من أفضل السلع وأكبر الخدمات المتنوعة إلى ظهور التجارة وتقسيم العمل وتنظيم الأسواق. تتفاعل هذه الرغبة البشرية في زيادة رفاهية الفرد من خلال التجارة - كما يتضح منذ آلاف السنين من الإقطاع والحركات الاستعمارية والإمبريالية - مع الشهوة البشرية لامتلاك الأرض والموارد الطبيعية: "إذا لم تتمكن البضائع من عبور الحدود، فإن الجنود سيفعلون ذلك". تم تسجيل اتفاقيات التجارة الدولية والاستثمار (على سبيل المثال بين جمهوريات ومدن حوض البحر الأبيض المتوسط) وتنظيم العملات والعقارات والعقود التجارية منذ العصور القديمة (على غرار قانون حمورابي 1772 قبل الميلاد).

لقد اقترنت عملية العولمة الاقتصادية الجارية بجدول أعمال شامل وطموح يهدف إلى دمج البلدان النامية في الاقتصاد العالمي. من المظاهر الأساسية لهذه الأجندة الدور البارز الذي يلعبه القانون الاقتصادي الدولي كوسيلة للجمع بين المكونات المعقدة والتي تبدو متباينة للعولمة الاقتصادية.

لا يُشتق القانون الاقتصادي الدولي من مصدر واحد أو حتى من مصادر قانونية متعددة، بل له أصول ومصادر خاصة ومتداخلة. يعتبر القانون الوطني والإقليمي والدولي (العام والخاص) والسياسات والممارسات العرفية كلها مكونات للقانون الاقتصادي الدولي، فهو يشمل مجموعة واسعة من الموضوعات بما في ذلك التجارة في السلع والخدمات، القانون المالي، التكامل الاقتصادي، قانون التنمية، تنظيم الأعمال التجارية والملكية الفكرية. يمثل هذا النطاق الواسع تحديًا جادًا لتحديد المعلومات ذات الصلة.

الهدف من وضع المطبوعة الحالية هو تقريب الطالب من المنطق الاقتصادي الكامن وراء قانون الاقتصاد الدولي، كما تقدم له كذلك نقطة انطلاق لتحديد المصادر الأولية والثانوية لقانون الاقتصاد الدولي من خلال منهج موضوعي، يتطابق مع المقرر الدراسي المعتمد للمقياس، وخمسة محاور تم تقسيمها كالآتي:

المحور الأول تحت عنوان قانون العلاقات الاقتصادية الدولية، يناقش التداخل بين القانون الدولي والوطني، وكذلك التداخل بين مختلف القوانين الوطنية، ثم يعرض أهم مجالات قانون الاقتصاد الدولي.

أما المحور الثاني بعنوان التطور التاريخي للنظام الاقتصادي الدولي، فيوضح الأسس التاريخية للقانون الاقتصادي الدولي، ويبرز مخاوف الدول النامية من الدعوة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد، ضمن إطار نظام منظمة التجارة العالمية. كما يوظف التكامل الإقليمي للأسواق، وعولمة العلاقات الاقتصادية.



ثم يعرض المحور الثالث الجهات الفاعلة في القانون الاقتصادي الدولي، انطلاقا من الدول، والمنظمات الدولية، وصولا إلى الشركات الخاصة ومعايير الشركات عبر الوطنية.

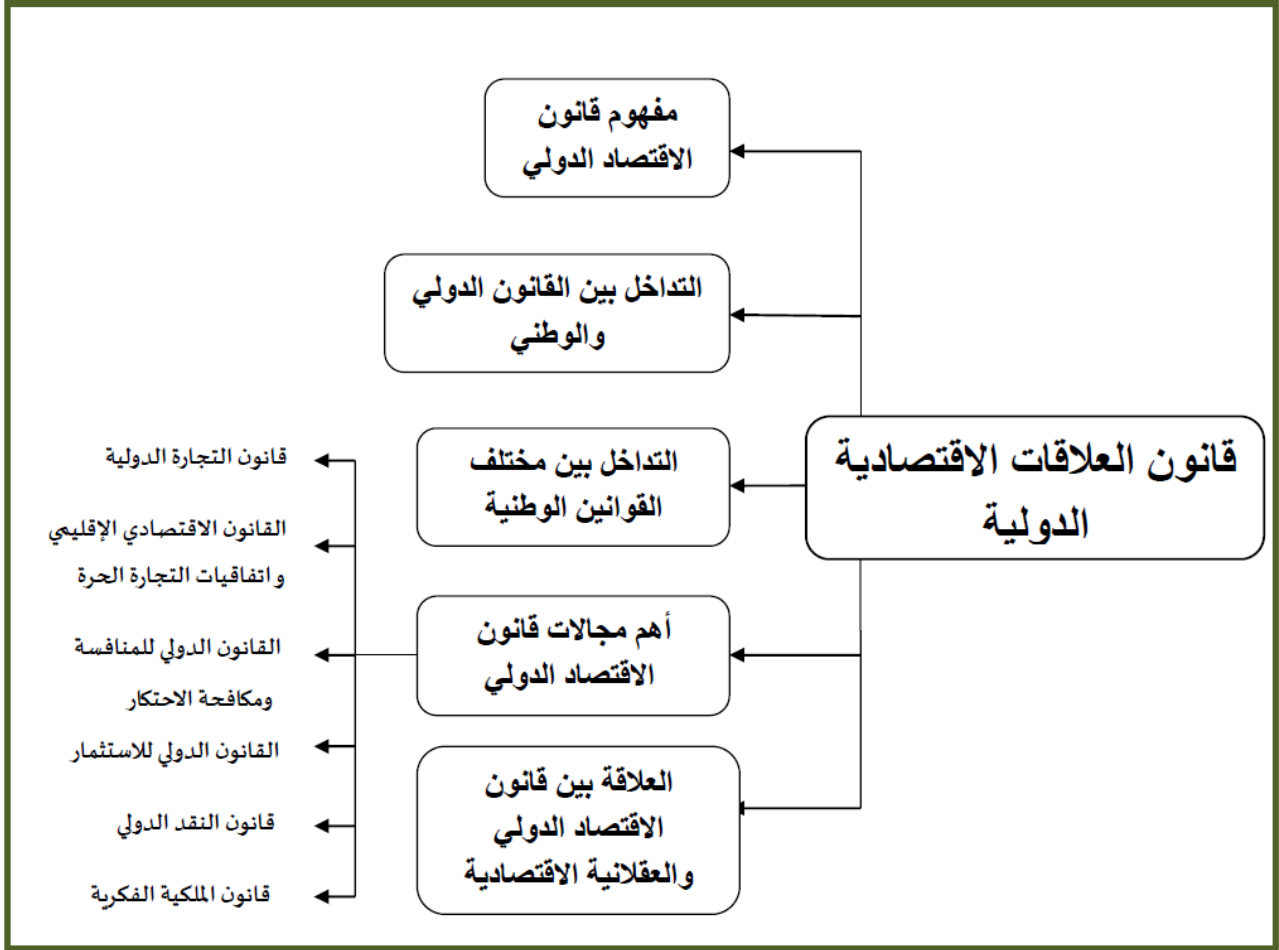
يلي ذلك المحور الرابع الذي يعدّ مصادر القانون الاقتصادي الدولي، بدءا بتصنيفها سواء حسب النظام القانوني أو طبيعة الجهة المصدرة للقانون، وانتهاء بالمصادر الدولية التعاقدية وغير التعاقدية.

وأخيرا يعطي المحور الخامس نظرة عامة حول آلية تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية انطلاقا من نشأتها في إطار الجات، ووصولا لأحدث إجراءات التسوية المتبعة.



المحور الأول: قانون العلاقات الاقتصادية الدولية

محتوى المحور



الأهداف التعليمية

- ◉ تحديد الإطار المفاهيمي لقانون الاقتصاد الدولي؛
- ◉ التمييز بين القانون الدولي والوطني؛
- ◉ بيان المجالات المشتركة وتفاعل مختلف القوانين الوطنية؛
- ◉ التعريف بالمجالات الأساسية للقانون الاقتصادي الدولي؛

أولاً: مفهوم قانون الاقتصاد الدولي

يشمل مفهوم "قانون الاقتصاد الدولي" بنية معقدة من القواعد التي تحكم العلاقات الاقتصادية الدولية والسلوك الاقتصادي عبر الحدود من قبل الدول والمنظمات الدولية والجهات الفاعلة الخاصة. يشير المصطلح بشكل أساسي إلى تنظيم المعاملات عبر الحدود في السلع والخدمات ورأس المال والعلاقات النقدية والحماية الدولية للملكية الفكرية. وإلى حد ما، يتناول أيضاً حركة الشركات والأشخاص الطبيعيين بالإضافة إلى جوانب المنافسة الدولية.

على الرغم من وجود إجماع حول الموضوعات الأساسية، إلا أن محتوى "قانون الاقتصاد الدولي" يظل مثيراً للجدل ويترك مجالاً لتفسيرات متعددة حسب السياق. ويشير المفهوم الضيق لـ "قانون الاقتصاد الدولي" فقط إلى جزء من القانون الدولي العام الذي يحكم العلاقات الاقتصادية بشكل مباشر بين الدول أو المنظمات الدولية، مع التركيز على قانون التجارة العالمي، وقانون الاستثمار الدولي، والقانون النقدي الدولي. يعكس المفهوم الأوسع أيضاً دور الجهات الفاعلة الخاصة أو الكيانات المختلطة التي تدير أعمال عامة هامة وضرورية للمجتمع الدولي، مثل ICANN (شركة الإنترنت للأسماء والأرقام المخصصة) كما يعبر وبشكل مناسب عن التفاعل بين القانون الدولي والمحلي في السياق الاقتصادي العابر للحدود. ويشمل هذا المفهوم لقانون الاقتصاد الدولي قواعد القانون الدولي العام التي تتناول الأنشطة العابرة للحدود للمؤسسات الخاصة بموجب الاتفاقات الدولية وكذلك الاختصاص القضائي للدول والتشريعات "خارج الحدود الإقليمية" التي لطالما أثارت الجدل القانوني دولياً¹.

يتضمن قانون الاقتصاد الدولي "international economic law" مجموعة المبادئ والقواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تحكم تنقلات الأشخاص واستثماراتهم والتجارة الدولية للأموال والخدمات وتمويل هذه النشاطات". أي أن هذا القانون ينظم إقامة عناصر الإنتاج على الأرض الوطنية من أشخاص وأموال آتية من الخارج، بما في ذلك التبادلات التي تتم بين المجالات الاقتصادية الوطنية المختلفة، تحقيقاً لمبدأ تمتين التعاون الاقتصادي بين الأمم والشعوب.

ويتميز مفهوم قانون الاقتصاد الدولي بالحدثة، مع تزايد أهمية العلاقات الدولية الاقتصادية وتطورها في عصرنا الراهن. فالنظام القانوني الذي يحكم هذه العلاقات تتصارع منذ القرن التاسع عشر وجهتها نظر متعارضتان: الليبرالية أو تحرير التجارة العالمية من جهة، والحمائية أو تدخل الدولة في تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية من جهة أخرى. بينما اكتفى ميثاق الأمم المتحدة بالنص في مادته الأولى والمادة 55 على ضرورة تمتين

¹ MATTHIAS HERDEGEN, « Principles of International Economic Law », Oxford University Press, Second Edition, 2016, P 03.



التعاون الاقتصادي وحسن الجوار في العلاقات الاقتصادية بين الأمم. وبناء عليه، تداعت الدول إلى وضع أطر قانونية محددة لتنظيم العلاقات الاقتصادية فيما بينها، والتي تؤكد غالبيتها على ما يبدو أفكار التحرر الاقتصادي. وبما أن القانون لا ينفصل بتاتا عن غيره من العلوم الأخرى، ومنها الاقتصادية، وتحديد ما يتعلق بالاقتصاد الدولي. فقد تطبع القانون الدولي الاقتصادي المعاصر بروح وقواعد سيادة الحرية الاقتصادية. ولا يزال القانون الدولي الاقتصادي يتطور بصورة ملحوظة لدرجة أن بعض مجالات تطبيقاته الأساسية بدأت تشكل فروعاً مشتقة منه وتسميات مختلفة، وأهمها:

- القانون الدولي التجاري international commercial law الذي يهتم أساساً بتنظيم العلاقات الدولية التجارية (اتفاقيات التبادل التجاري وإقامة التكتلات والتنظيمات ذات الطابع التجاري كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية. وخاصة ما يتعلق بالاتفاقية العامة حول التعريفات الجمركية والتجارة الجات/GATT ومنظمة التجارة العالمية؛

- القانون الدولي المالي international fiscal law الذي يتضمن أساساً قانونية محددة بهدف تنظيم القروض الدولية والتمويل ودعم ميزان المدفوعات والتأمين الدولي على تنقلات الأشخاص والأموال والبضائع. وخاصة ضمن نطاق صندوق النقد الدولي IMF، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD؛

- القانون الدولي للتنمية : international law of development وهو الذي يعالج موضوعات مختلفة تهدف إلى تضييق الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية، وخاصة فيما يتعلق بنقل التقنية وتمويل مشروعات التنمية، والمساعدات الهادفة إلى تنمية الاستثمارات الأجنبية لدى الدول النامية وحمايتها.

يشكل القانون الدولي الاقتصادي عند البعض فرعاً من فروع القانون الدولي العام. لكن الفارق البين بينهما يتمثل في أن القانون الدولي العام هو ذو طبيعة حمائية بالدرجة الأولى ومستقر بأكمله على فكرة ضمان استقلال وسيادة الدول وعدم التدخل في شؤونها الداخلية. في حين يعد القانون الدولي الاقتصادي مستقراً على فكرة تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الدولي، مهما كانت العوائق، المستوجب إزالتها وتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول. وبما أن القانون الدولي الاقتصادي لا يهتم كثيراً بالطبيعة القانونية الدولية للشخص، بقدر اهتمامه بمدى مساهمة هذا الأخير في الحياة الاقتصادية الدولية، لذلك فإنه يتلاقى مع القانون الدولي الخاص، من حيث تطرقهما إلى موضوعات مشتركة كالوضع القانوني الاقتصادي للأجنبي واستثماراته والعقود الدولية والتحكيم التجاري والشركات المتعددة الجنسيات. كما أن القانون الدولي



الاقتصادي يهدف أساساً إلى إيجاد قواعد إسناد الدولي، موضوعية ومستقلة وموحدة، تحكم آلية تسوية النزاعات الناجمة عن علاقة دولية اقتصادية بين شخص دولي وبين فرد طبيعي أو اعتباري¹.

ثانياً: التداخل بين القانون الدولي والوطني

إن القانون الدولي والقانون الداخلي لا يشكلان كتلة قانونية واحدة وإنما هما نظامان قانونيان مختلفان، والواقع العملي للممارسات الدولية يثبت ذلك ويؤكد سمو القانون الدولي العام على القانون الداخلي وهذا ما كرسته اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لسنة 1969 وكذا النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، كما أن كل الدول أصبحت توفق أهمية القانون الدولي العام في تنظيم العلاقات الدولية وأصبحت تشير في دساتيرها إلى سمو القانون الدولي العام على قوانينها الوطنية.

أما المشرع الجزائري باستقراء مواد الدستور لسنة 1996 وتعديلات 2016 في مادته 150 وباقي القوانين والمراسيم المتصلة بالموضوع أنه قد أعطى للقانون الدولي ثلاث مراتب، الأولى يسمو فيها الدستور على المعاهدات الدولية، ذلك أنه لما كانت القاعدة العامة تقضي بأن القواعد الدولية لا تلزم الدولة إلا إذا وقعت قبولها طبقاً للإجراءات التي يقرها الدستور، وجاء الدستور الجزائري لسنة 1989 ودستور 1996 ليقرر هذه القاعدة وينص الدستور الجزائري 1996 وتعديلاته في المادة 186 على إخضاع المعاهدات الدولية لرقابة المجلس الدستوري ومدى توافقها مع الدستور، كما تسمو المعاهدات على القانون متى استوفت المعاهدات الدولية شروط إبرامها وسريانها حسب الدستور الجزائري لسنة 1996 وتعديلاته، وكانت متعلقة بما يلي حسب نص المادة 149 من الدستور: اتفاقيات الهدنة، معاهدات السلم والتحالف والاتحاد، والمعاهدات المتعلقة بحدود الدولة، والمعاهدات المتعلقة بقانون الأشخاص والمعاهدات التي تترتب عليها نفقات غير واردة في ميزانية الدولة، والاتفاقيات الثنائية أو متعددة الأطراف المتعلقة بمناطق التبادل الحر والشراكة والتكامل الاقتصادي، وتعتبر عمل شخصي لرئيس الجمهورية لا يجوز له تفويض غيره في ذلك، المرتبة الثانية تتساوى المعاهدات الدولية الناقصة التصديق والقانون وذلك استناداً للمرسوم الرئاسي المتعلق بالتصديق على اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات هته الأخيرة التي لا تقبل الاحتجاج بالتصديق الناقص لتتنصل من أحكام المعاهدات الدولية، المرتبة الثالثة المعاهدات الدولية التي لا تحتاج لموافقة البرلمان، مثل المعاهدات التي تلتزم بها الدولة بمجرد تبادل الصكوك و الوثائق الخاصة بها، أو المعاهدات التي التزمت بها الجزائر عن طريق القبول بالموافقة، أو بالانضمام إلى المعاهدات، أو المعاهدات المصادق عليها بعد التوقيع و الالتزام بها².

¹ سعيد عميرة، "القانون الاقتصادي"، دار الإصدار العلمي للنشر والتوزيع، عمان، 2017، ص 131.

² بوقرط ربيعة، "علاقة القانون الدولي العام بالقانون الداخلي على ضوء الممارسة الدولية والتشريع الجزائري"، مجلة نوميروس الأكاديمية المجلد الثاني / العدد الأول 2021، ص 111 / ص 131، ص 128.

ثالثاً: التداخل بين مختلف القوانين الوطنية

في العديد من النزاعات، يكون تحديد القانون الوطني الذي تختار المحكمة تطبيقه أمراً حاسماً (على سبيل المثال نزاع حول عقد بين مواطن أمريكي وشركة بريطانية يتم تنفيذه في بنما)، هل تجنح إلى قانونها المحلي أو القانون الأجنبي. يخضع هذا الاختيار لقواعد دولة المحكمة بشأن تضارب القوانين.

إن وصول التشريعات الوطنية "خارج الحدود الإقليمية" هو أحد القضايا الخلافية ضمن قانون الاقتصاد الدولي، وهو يشير إلى تطبيق قواعد دولة ما على الأنشطة الممارسة في الخارج أو على الأشخاص والأشياء الموجودة في دولة أخرى.

في قضية Sensor، اعتمدت الشركة الهولندية التابعة لشركة أمريكية على حظر تصدير من قبل الإدارة الأمريكية (موجه ضد صفقة خط أنابيب غاز بين الدول الأوروبية والاتحاد السوفيتي) من أجل رفض الامتثال لعقد على تسليم بعض المواد الموجهة أخيراً إلى الاتحاد السوفيتي. رفضت محكمة هولندية تطبيق اللوائح الأمريكية وفرضت العقد بموجب القانون الهولندي.

من حيث المبدأ، تتمتع الدول بحرية تطبيق أو عدم تطبيق قوانين البلدان الأخرى التي تخدم مصالحها الاقتصادية و/أو السياسية، مثل حظر تصدير السلع المنسوبة إلى التراث الثقافي للدولة أو مواردها الطبيعية (مثل تصدير المواد الأثرية أو الأقنعة القبلية أو أنواع الحيوانات والنباتات). ومع ذلك، بموجب مواد اتفاقية صندوق النقد الدولي، يجب على الدول تفعيل قيود صرف العملات الخاصة بالأعضاء الآخرين:

عقود الصرف التي تشتمل على عملة أي عضو والتي تتعارض مع لوائح الصرف الخاصة بذلك العضو والتي تفرضها هذه الاتفاقية، تكون غير قابلة للتنفيذ في أراضي أي عضو. بالإضافة إلى ذلك، يجوز للأعضاء، بالاتفاق المتبادل، التعاون في الإجراءات لغرض جعل لوائح مراقبة الصرف لأي من الأعضاء أكثر فعالية، شريطة أن تكون هذه الإجراءات واللوائح متوافقة مع اتفاقية صندوق النقد الدولي¹.

رابعاً: أهم مجالات قانون الاقتصاد الدولي

المجالات الأساسية للقانون الاقتصادي الدولي هي قانون التجارة الدولية، وقانون التكامل الاقتصادي الإقليمي، وغيرها من الاتفاقات التجارية الثنائية أو متعددة الأطراف، وقانون الاستثمار الدولي والقانون النقدي الدولي. كما تشمل المجالات المتعلقة بالتجارة والاستثمار مثل التحكيم التجاري الدولي، واتفاقيات الازدواج الضريبي، وقانون الملكية الفكرية أو الصناعية الدولية، فضلاً عن قانون المنافسة الدولي.

الفصل الثامن من اتفاقية تأسيس صندوق النقد الدولي، طبعة مارس 2020. 1

أ- قانون التجارة الدولية:

هناك سمتان تأصلتا في دراسة القانون التجاري الدولي في عالم ما بعد 11 سبتمبر¹:

- أصبح متعدد التخصصات،
- أكثر تقنية.

حيث يقدر كل قانوني مطلع ضرورة مراعاة هاتين السمتين لدراسة قانون التجارة الدولية. "متعدد التخصصات" يعني بدرجة أولى القانون والاقتصاد. إن دراسة قانون التجارة الدولية هو دراسة كيف ولماذا يتفاعل الناس وحكوماتهم أو لا يتفاعلون. إنها دراسة السلوك البشري في إطار قانون عالمي متغير في ذاته، وأحياناً بشكل جذري. أما كلمة "تقني" فتعني أن قانون التجارة الدولية أصبح مجالاً أكثر تعقيداً يستوجب بحوث علمية ودراسات لتحقيق تصور دقيق وقواعد قابلة للتطبيق.

النتيجة المنطقية للسمتين المذكورتين هي أن قانون التجارة الدولية أصبح أوسع مفهوماً من قواعد منظمة التجارة العالمية.

المبادئ الأساسية لقانون التجارة الدولية منصوص عليها في الأحكام الأصلية لاتفاقية الجات التي تم تبنيها في المواد القانونية لاتفاقية الجات / منظمة التجارة العالمية. تتكون أحكام الجات من ثمانية وثلاثين مادة في ثلاثة أجزاء تنص على متطلبات مختلفة تتعلق بسير التجارة الدولية .

تشمل الأحكام الرئيسية: شرط معاملة الدولة الأكثر رعاية (المادة 1)، جدول الامتيازات (المادة 2)، المعاملة الوطنية (المادة 3)، مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية (المادة 6)، التقييم للأغراض الجمركية (المادة 7)، الإلغاء العام للقيود الكمية (المادة 11)، قواعد ميزان المدفوعات (المادة 12)، المساعدة الحكومية للتنمية الاقتصادية (المادة 18)، الضمانات (المادة 19)، الاستثناءات العامة (المادة 20)، الاستثناءات الأمنية (المادة 19)، والمسائل الإجرائية المتعلقة بتطبيق اتفاقية الجات².

تم تعديل مواد اتفاقية الجات هذه وزيادتها من خلال العديد من الاتفاقيات والمفاهيم الأخرى التي تم التوصل إليها في جولة أوروغواي. مع عضوية 162 دولة، تنطبق قواعد منظمة التجارة العالمية على الغالبية العظمى من الدول التجارية، وأصبحت مبادئها الأساسية هي "القانون العام" للتجارة العالمية.

¹ Raj Bhala, « International Trade Law: A Comprehensive Textbook », Carolina Academic Press, fifth edition, 2019, P 71.

² ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE, p 01 AU 20, texte publié sur : www.wto.org.

ب- القانون الاقتصادي الإقليمي واتفاقيات التجارة الحرة:

لا يغني وضع قوانين ومبادئ الجات والمنظمة العالمية للتجارة وبلورة مضمونها، عن الاهتمام بكيفية تطبيق هذه القوانين. بشكل عام، تكون هذه القوانين مفتوحة للتفسير بحيث توفر هامشا تقديريا للجهات التنظيمية. هذه السلطة التقديرية يمكن أن يساء استخدامها في حالات عديدة كوضع حواجز تمنع المستثمرين من الوصول إلى سوق ما مثلا، ما يفرض وجود شفافية مطلقة تصاحب إجراءات صنع القرار والتشريع. كما يمكن أيضا سد هذه الثغرة وتقييد السلطة التقديرية بإخضاع الإجراءات للمتابعة الإدارية والقضائية التي تتبعها أحكام وعقوبات في حالة عدم الامتثال للقوانين. يجوز لاتفاقيات التجارة الإقليمية (RTAs) التي تتضمن أحكام تسوية المنازعات الخاصة بها فرض مثل هذا المسار القانوني. وفعلا، تم تطوير بعض هذه الاتفاقيات بشكل كبير ومتقدم في المجال القانوني. على سبيل المثال، تلعب محكمة العدل الأوروبية لدى الاتحاد الأوروبي دورا رئيسيا في تفسير القانون الأوروبي، الذي له الغلبة على القانون الوطني في القضايا المتعلقة بالسوق الأوروبية الموحدة. يقدم الفصل العاشر من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) آلية ثلاثية شاملة لتسوية المنازعات بما في ذلك المصالحة وكذلك اللجان شبه القضائية المماثلة لتلك الخاصة بمنظمة التجارة العالمية. قد تعتمد الاتفاقيات الإقليمية الأخرى بشكل أكبر على المصالحة والمشاورات غير الرسمية لحل النزاعات من خلال المجالس أو اللجان الثنائية أو الإقليمية، مثل مجالس الشراكة في الاتحاد الأوروبي. من المرجح أن تسهل أحكام تسوية المنازعات الإقليمية معالجة المنازعات بشكل أسرع مما يحدث في منظمة التجارة العالمية وبالتالي تساهم في تنفيذ أفضل للالتزامات التجارية على المستوى الإقليمي مقارنة بالمستوى متعدد الأطراف.

هناك أيضا مسألة من له الحق في رفع دعوى بموجب أحكام تسوية المنازعات في اتفاقية التجارة الحرة. في منظمة التجارة العالمية يمكن للدول فقط رفع القضايا، وهذا ما تعتبره الأطراف الاقتصادية تسييسا لتسوية المنازعات بمعنى أن الحكومات ترغب في بعض الأحيان في تجنب إغضاب شركائها التجاريين لأسباب سياسية أو تتعلق بالسياسة الخارجية. قد تتضمن اتفاقيات التكامل الأكثر تطورا حقوقا للأشخاص الاعتباريين (أي الشركات والجمعيات التجارية والمنظمات غير الحكومية وما إلى ذلك) لرفع القضايا، كما هو الحال داخل الاتحاد الأوروبي (EU)، حيث يمكن الشروع في إجراءات ضد هيئات التنظيم الوطنية تحت مبدأ "الأثر الفوري للقانون"، وهذا هو الحال أيضا في نافتا (NAFTA) وعدد من الاتفاقيات الثنائية الأمريكية الأخرى والتي تنص على أحكام تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول في بعض مجالات المبادئ الرئيسية للاتفاقيات. مثل هذه الحقوق للأشخاص الاعتباريين، إلى جانب أحكام تسوية المنازعات على المستوى الإقليمي للنظر في حالات الغموض، يمكن أن تمثل تحديا كبيرا لاستقلالية الجهات التنظيمية الوطنية والسيادة والتنسيق.

إذا كانت آليات إنفاذ القانون الإقليمية توفر قناة لـ "النشاط القانوني" الذي يحمل تفسير قوانين التجارة بما يتجاوز تلك المقبولة على نطاق واسع في منظمة التجارة العالمية، فيمكن القول إنها¹ WTOplus.

ت- القانون الدولي للمنافسة و مكافحة الاحتكار:

إن فكرة وضع بعض القوانين الدولية المتعلقة بالمنافسة ليست بالأمر الجديد. في الواقع، تضمنت منظمة التجارة الدولية (ITO) المتفاوض عليها عام 1948 بعض الأحكام المتعلقة بالممارسات الإقصائية. مع فشل منظمة التجارة الدولية، اختارت الجات (GATT) الاعتماد على مجموعة أبسط من القوانين ولم تتضمن منع الاحتكار. ومع ذلك، ظلت قواعد المنافسة الدولية على جدول الأعمال، كما يوضح البروفيسور مافرويديس²، فإن المغزى الرئيسي من إنشاء قانون لمكافحة الاحتكار داخل منظمة التجارة العالمية يعود إلى فكرة أن قدرات الحكومات على استخدام أدوات سياسة التجارة الحمائية بعد التحرير الشامل للتجارة ضئيلة ما يدفعها إلى اللجوء لقوانين مكافحة الاحتكار لتحقيق نفس الأهداف.

انطلاقاً من المؤتمر الوزاري في سنغافورة سنة 1996 وصولاً لجولة الدوحة 2001 فشلت المفاوضات في إدراج قانون مكافحة الاحتكار ضمن إطار المنظمة العالمية للتجارة لأسباب أهمها³:

- وقوف مبدأ عدم التمييز الذي يعتبر أهم مبادئ منظمة التجارة الدولية كحاجز كبير أمام إدراج قانون مكافحة الاحتكار وذلك لصعوبة التطبيق حالة/ حالة على الشركات الأجنبية والوطنية.
- صعوبة التنسيق والتجانس بسبب تباين مستوى تقدم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.
- معارضة الو م أ والاتحاد الأوروبي لإدراج قانون صارم لمكافحة الاحتكار كونها بلدان مصدرة في الأغلب عكس الدول المستوردة التي تهدف لحماية شركاتها المحلية.
- منذ هذا الإخفاق في إدراج قانون مكافحة الاحتكار في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، لم يكن هناك نظام منافسة رسمي متعدد الأطراف على المستوى العالمي. ومع ذلك، تعمل العديد من المنظمات الدولية حالياً على هذه المسألة وقد تقدمت بعدد من التوصيات للنظر فيها.

¹ Stephen Woolcock, « The role of regional agreements in trade and investment rule-making », London School of Economics, PhD, 2014, P115,116.

² Petros Constantinos Mavroidis, Professor of Foreign and Comparative Law, Columbia Law School, New York, Legal Advisor to the World Trade Organization (WTO), 1996–present.

³ Yann Davie, « International Antitrust: From the failure of regulation to the promises of effective enforcement », Ecole de droit de la Sorbonne (Paris 1), Alliance Program with Columbia Law School.

ث- القانون الدولي للاستثمار:

يعد القانون الدولي للاستثمار أحد المجالات الأسرع تطوراً في قانون الاقتصاد الدولي اليوم. منذ عقد واحد فقط، تراكمت ما يقرب من 300 قضية تحكيم بين المستثمرين والدول فيما يتعلق بنزاعات اتفاقيات الاستثمار. في الوقت نفسه، لم يكن ممكناً تكريس معاهدات الاستثمار لمبادئ قانون الاستثمار الدولي، بدلاً من الاعتماد على قواعد وقوانين صارمة وأنية. بل صيغ قانون الاستثمار الدولي أكثر من خلال أنشطة تسوية المنازعات لهيئات التحكيم التي تنظر في الدعاوى بين المستثمرين الأجانب والدول المضيفة التي يتم تقديمها بموجب معاهدات الاستثمار بدلاً من التبادل الدبلوماسي والمفاوضات الحكومية الدولية وإبرام المعاهدات بين الدول. وبالمثل، يتجلى قانون الاستثمار الدولي ويتطور في ضوء سابقة التحكيم والسوابق القضائية أكثر منه على أساس المناهج النصية التقليدية لتفسير المعاهدات¹.

يعد تعريف المستثمر والاستثمار من بين العناصر الرئيسية التي تحدد نطاق تطبيق الحقوق والالتزامات بموجب اتفاقيات الاستثمار الدولية. هناك نوعان من المستثمرين: الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين. بالنسبة للأشخاص الطبيعيين، تستند اتفاقيات الاستثمار بشكل عام على قانون دولة الشخص المطالب بالحق باعتبار جنسيته فقط. وتقدم بعض اتفاقيات الاستثمار أيضاً معايير بديلة، مثل شرط الإقامة أو السكن. المسائل المتعلقة بجنسية الأشخاص الاعتباريين تعد أكثر تعقيداً، فالشركات تعمل اليوم بطرق تجعل من الصعب للغاية تحديد الجنسية. تعتمد المحاكم عادة معيار التأسيس أو المقر بدلاً من معيار التحكم عند تحديد جنسية الشخص الاعتباري، ما لم يتم النص على معيار التحكم في الاتفاقية².

ج- قانون النقد الدولي:

في العقد الماضي، استعادت دراسة قانون النقد الدولي أهميتها، فقد تم التخلي عن "نموذج السوق الحرة" الذي شجع على التوازن الذاتي والأسواق الفعالة على مدى الثلاثين عاماً الماضية مع بداية الأزمة المالية العالمية في 2007-2009، والتي أدت إلى نهج أكثر تدخلاً في الاقتصاد مع زيادة التنظيم. لم تكشف الأزمة المالية العالمية عن نقاط الضعف الهيكلية للنظام النقدي الدولي فحسب، بل أكدت أيضاً على الحاجة إلى الإصلاح بهدف تعزيز الاستقرار العالمي. تم تقديم مصطلح "النظام النقدي الدولي" لأول مرة في مواد اتفاقية صندوق النقد الدولي "3" من خلال تعديله الثاني، والذي أصبح ساريًا في أبريل 1978. مع إدراجه في اصطلاح المعاهدة

¹ Stephan W. Schill, « Principles of International Investment Law », Article in European Journal of International Law · July 2009, P 471.

² OCDE (2008), International Investment Law: Understanding Concepts and Tracking Innovations : A Companion Volume to International Investment Perspectives, Éditions OCDE, Paris, P 08.

الدولية، اكتسب المصطلح أهمية قانونية في سياق قانون النقد الدولي مع صندوق النقد الدولي باعتباره المؤسسة النقدية الدولية المركزية.

يقع "قانون النقد الدولي" في صميم "النظام النقدي الدولي"، مع التركيز بشكل خاص على القواعد التي تحكم علاقات موازين المدفوعات بين الدول. ويوفر القانون، بموجب مبادئ معاهدة صندوق النقد الدولي متعددة الأطراف، مجموعة مفصلة من الالتزامات لأعضاء الصندوق وقائمة بالعقوبات المطبقة حال خرق تلك الالتزامات من أجل ضمان الامتثال¹.

ح- قانون الملكية الفكرية:

تم وضع قوانين الملكية الفكرية العامة الأولى من قبل "دول المدن" في إيطاليا في العصور الوسطى. منذ القرن الخامس عشر حتى القرن التاسع عشر، أدت التطورات التكنولوجية، مثل اختراع آلة الطباعة، إلى مناخ صناعي واجتماعي جديد زاد من قيمة الحقوق للدول فيما يتعلق بالمواد المطبوعة وأساليب التصنيع. وصولاً إلى نهايات القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين كان هناك نسيج قانوني ضيق للملكية الفكرية يغطي مجموعة كبيرة من الاتفاقيات التجارية الثنائية ومتعددة الأطراف أهمها اتفاقيتي باريس وبرن التي تديرها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) وهي الآن وكالة متخصصة تابعة للأمم المتحدة.

من الاتفاقيات المهمة أيضاً، ولكن تم تأسيسها في وقت لاحق تحت رعاية منظمة التجارة العالمية (WTO) ذات التوجهات المختلفة للغاية، اتفاقية عام 1994 بشأن جوانب الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (TRIPS). الامتثال لاتفاق (TRIPS) هو شرط للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ويمكن فرض الامتثال الوطني من خلال آلية تسوية المنازعات العامة لمنظمة التجارة العالمية. من حيث أحكامه، يرسخ اتفاق (TRIPS) الالتزامات الأساسية لاتفاقيتي باريس وبرن بينما يشكل أيضاً مزيجاً لاتفاقيات ومعاهدات (WIPO) الأخرى. كان تأثيره عميقاً على البلدان النامية، بما في ذلك العديد من ذوي الخبرة المحدودة في الاعتراف بالملكية الفكرية وحمايتها. فمن خلال اشتراط التزامها بمجموعة من قوانين الملكية الفكرية التي تم تطويرها لتلائم احتياجات ومصالح البلدان المتقدمة، أوجد اتفاق (TRIPS) تحديات اقتصادية وسياسية كبيرة للدول ذات البنية التحتية الصناعية المحدودة في الالتزام الاجتماعي أو السياسي بالملكية الفكرية².

¹ Lucía Satragno, « Monetary Stability as a Common Concern in International Law », Brill | Nijhoff, 2022, P 12.

² Christoph Antons, and others, « The Oxford Handbook of Intellectual Property Law », Oxford University Press, 2018, P 11.

خامسا: العلاقة بين قانون الاقتصاد الدولي والعقلانية الاقتصادية

إلى حد ما، يقود أي نظام قانوني إلى العقلانية، في المجالات الاقتصادية وكذلك في مجالات أخرى¹. يهدف النظام الاقتصادي الدولي الحديث إلى تنشيط قوى السوق والمبادرة الخاصة من خلال إزالة الحواجز أمام التجارة وتدفق رأس المال. كما أنه يعزز مناخ الاستثمار الإيجابي.

ومع ذلك، فإن القانون الدولي برمته يركز بدرجة أقل على العقلانية الاقتصادية والحوافز الاقتصادية، ولكنه يركز على احترام الإنسان واستقلالته وكذلك على مسؤولية الدول عن الرفاهية والتوازن الاجتماعي. لا تسمح المبادئ الأساسية للقانون الدولي بإخضاع الفرد للأولويات الاقتصادية وتنظيم حقوق وواجبات الأفراد وفقاً للكفاءة الاقتصادية. لا تسمح حقوق الإنسان، والمعايير الاجتماعية المعترف بها دولياً، والأسس الدستورية للإنسان في "Rechtsstaat" (أي مصطلح دولة القانون) في الدول الحديثة بتفسير النظام القانوني كأداة تخدم العقلانية الاقتصادية فقط. على العكس من ذلك، فإن مفهوم الإنسان الذي يقوم عليه النظام القانوني ويميزه يوجه الإطار المعياري للعلاقات الاقتصادية. إن أولوية الرؤية المعيارية للفرد تحدد أيضاً العلاقة بين التحليل الاقتصادي والنظام القانوني².

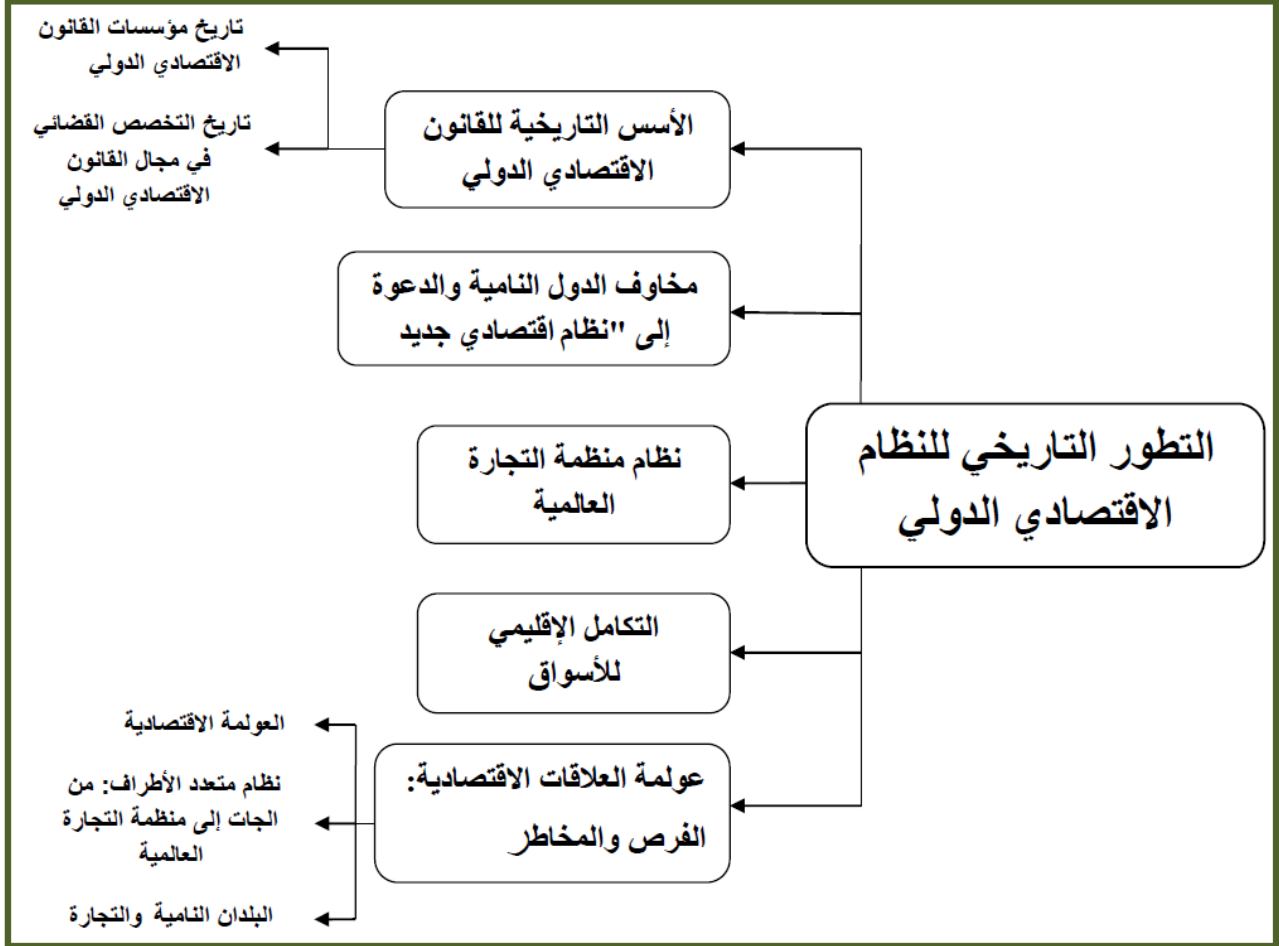
¹ M Herdegen, « Staat und Rationalität », Ferdinand Schöningh, 2010,

² Matthias Herdegen, Op Cit, P 11.



المحور الثاني: التطور التاريخي للنظام الاقتصادي الدولي

محتوى المحور



الأهداف التعليمية

- ◉ بيان أهم المحطات التاريخية لتطور قانون الاقتصاد الدولي؛
- ◉ مناقشة موقف الدول النامية من النظام الاقتصادي الجديد؛
- ◉ تحليل نظام منظمة التجارة العالمية؛
- ◉ تقييم التكامل الدولي للأسواق وتقدير فرص ومخاطر عولمة العلاقات الاقتصادية؛

أولاً: الأسس التاريخية للقانون الاقتصادي الدولي

يمكننا تقسيم سرد الأسس التاريخية للقانون الاقتصادي الدولي إلى وجهين، الأول ينظر فيه لتطور نشأة المؤسسات الدولية المنظمة للاقتصاد الدولي، والثاني يوضح مسار التخصص القضائي للقانون الاقتصادي الدولي.

أ- تاريخ مؤسسات القانون الاقتصادي الدولي:

توضع كرونولوجيا تاريخ القانون الاقتصادي الدولي كسلسلة متدرجة من اللحظات التي تربط الأزمات الاقتصادية بالاستجابة المؤسسية والتفسيرات القانونية. قدم بعض القانونيين¹ جدولاً زمنياً لتطور القانون الاقتصادي الدولي، يتضمن القواعد والمؤسسات القانونية التي تم استخدامها منذ العصر الذهبي للتجارة الحرة بقيادة بريطانيا إلى فترة ما بين الحربين العالميتين، وصولاً للنظام الاقتصادي الدولي بعد الحرب العالمية الثانية. كما يؤكد هؤلاء القانونيين على تطور التنظيم الدولي للشؤون التجارية نظراً لأهميته الاستثنائية في تاريخ القانون الاقتصادي الدولي.

منذ أواخر القرن التاسع عشر حتى عام 1914، كانت التجارة العالمية محكومة بما يسمى النظام الاقتصادي الدولي "الليبرالي" الذي يركز على المبدأ الكلاسيكي لحرية التجارة. أدى اندلاع الحرب العالمية الأولى إلى الإخلال بنظام التجارة الدولي ذو الاتفاقيات الثنائية والتفضيلية المربوطة بشكل مبدئي بشرط الدولة الأولى بالرعاية. بعدها تعرض النظام التجاري الدولي فعلياً لصدع شديد بحلول نهاية العشرينيات من القرن الماضي عندما تسبب الكساد الكبير في انهيار العديد من الاقتصادات المحلية. وللحفاظ على الإنتاج الوطني والتشغيل، تم اعتماد أشكال متطرفة من الإجراءات التمييزية والحماائية، كان قانون Smoot-Hawley للتعريفات الجمركية الذي سنته الولايات المتحدة في عام 1930 هو الأكثر شهرة وإثارة لردود أفعال انتقامية مماثلة وسريعة من قبل شركائها التجاريين الرئيسيين. لم تؤد كل هذه السياسات "المفترسة" إلى تفاقم آثار الكساد الكبير فحسب، بل أدت أيضاً إلى إصابة نظام التجارة الدولية بالشلل المؤسسي. عندما أقر الكونغرس الأمريكي قانون اتفاقيات التجارة المتبادلة لعام 1934، انتهى زمن سياسات التجارة الحرة العادلة، ثم عجل اندلاع الحرب العالمية الثانية نهاية النظام الاقتصادي الدولي الليبرالي. وعندما أصبح منطقياً بشكل واضح للحلفاء أن الحرب العالمية الثانية ستنتهي قريباً، مهدت الدبلوماسية الأنجلو-أمريكية الطريق لإبرام اتفاقية بريتون وودز في عام 1944².

¹ Steve Charnovitz is a US-born law professor at the George Washington University Law School, located in the United States.

² Steve Charnovitz, « The Field of International Economic Law », Journal of International Economic Law, 2014, 17, P 609.

وضعت هذه الاتفاقية خطة شاملة لإنشاء منظمات دولية متخصصة لإعادة بناء وإدارة الاقتصاد العالمي في ظل الأمم المتحدة مستقبلاً. بعد انتهاء الحرب، تم إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (لاحقاً "البنك الدولي"). ومع ذلك، فشلت منظمة التجارة الدولية (ITO) في الظهور، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى رفض الولايات المتحدة التصديق على ميثاقها في عام 1947، بحجة أن قواعدها ستفرض قيوداً مفرطة على السيادة الاقتصادية المحلية. بدلاً من منظمة التجارة الدولية، أصبحت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، وهي اتفاقية مؤقتة، تم التفاوض عليها في عام 1947 كمقدمة لمنظمة التجارة الدولية، من خلال تأثير الممارسة، الهيكل المؤسسي الدائم للنظام التجاري متعدد الأطراف حتى إنشاء منظمة التجارة الدولية في عام 1995. بين عامي 1947 و 1994، لم تتطور اتفاقية الجات من الناحية المؤسسية فحسب، بل تم أيضاً توسيع نطاق تفويضها وعضويتها وبموجبها تم إتمام ثماني جولات متعددة الأطراف من المفاوضات التجارية. ركزت الجولات الست الأولى (من مؤتمر جنيف عام 1947 إلى جولة كينيدي 1963-1967) بشكل حصري تقريباً على الوصول إلى الأسواق. سعت جولة طوكيو 1973-1979، على الرغم من أنها شجعت أيضاً تخفيضات كبيرة في التعريفات، إلى التفاوض لأول مرة حول قواعد وسياسات جديدة، وجّهت الاهتمام إلى مجالات مختلفة من الحواجز غير الجمركية أمام التجارة. تضمنت جولة أوروغواي 1986-1994، المفاوضات الأخيرة والأكثر تعقيداً تحت غطاء اتفاقية الجات، تحولاً عميقاً في نظام التجارة العالمي، وكان إنشاء منظمة التجارة العالمية أحد إنجازاتها الرئيسية التي أعقبها مباشرة إصلاح آلية تسوية المنازعات والتوسع غير المسبوق في الكفاءة التنظيمية للتجارة في مجالات الزراعة والمنسوجات والخدمات والملكية الفكرية والاستثمارات.

وهكذا، فإن اعتماد اتفاقيات منظمة التجارة العالمية في 1994 يغلق الفصل الأخير من القصة المؤسسية لقانون الاقتصاد الدولي، ومن الفشل المأساوي لمنظمة التجارة الدولية (ITO) إلى الولادة المعيبة لاتفاقية الجات والتحسينات التدريجية خلال الجولات المتعددة الأطراف حتى قبول "دستور" منظمة التجارة العالمية¹.

ب- تاريخ التخصص القضائي في مجال القانون الاقتصادي الدولي:

يقدم القانونيين سرداً تاريخياً جنباً إلى جنب مع التطور المؤسسي يحدد مجال القانون الدولي الاقتصادي وذلك مع تقدم الكتابات "الكنسية" في بادئ الأمر، حيث يبرزون التسلسل التقليدي لتطور الأفكار

¹ Rafael Lima Sakr, « Beyond History and Boundaries: Rethinking the Past in the Present of International Economic Law », LSE Law, Society and Economy Working Papers , London School of Economics and Political Science Law Department, 2018, P 09 to 12.

والممارسات القانونية التي أدت إلى تكوين أجيال المفاهيم والتقنيات التي يستخدمها رواد القانون الاقتصادي الدولي لفهم العلاقات الاقتصادية الدولية، ويرتبط التطور الفقهي القانوني ارتباطاً وثيقاً بالتطور المؤسسي المستمر للحكومة الاقتصادية الدولية.

بدأت البوادر الفقهية في كتابات الألماني- الأمريكي إرنست فيلتشينفيلد¹ (1898-1956) باعتباره مطلق مصطلح القانون الاقتصادي الدولي. ومع ذلك، يؤكد القانونيون بأن الأب الروحي للقانون الاقتصادي الدولي هو الألماني- البريطاني جورج شوارزنبرجر² (1908-1991)، الذي بدأ الكتابة في القانون الاقتصادي الدولي عام 1942، واستمر في تأليف الأعمال الأساسية في القانون الاقتصادي الدولي على مدى ثلاثة عقود. يعرف شوارزنبرجر القانون الدولي على أنه قسم متخصص من القانون الدولي العام يتكون من مجموعة متماسكة ومكتفية ذاتياً من القواعد القانونية التي أنشأها أشخاص قانونيون، وليس عن طريق الاقتباس من المبادئ المجردة بهدف تنظيم جوانب القانون العام للمعاملات الاقتصادية الدولية. مصطلح قانون التجارة الدولية غير مستخدم في أعمال شوارزنبرجر، بدلاً من ذلك، يهتم بالتنظيم وإضفاء الطابع المؤسسي على شؤون التجارة بين الدول ضمن مجال القانون الاقتصادي الدولي.

اصطلح على القانون الاقتصادي الدولي باعتباره فرعاً من فروع القانون الدولي، فقط في أوائل الثمانينيات، أعاد الهولندي فان ثيمات (1916-2004) صياغة هذا المجال في أطروحته "الهيكل المتغير للقانون الاقتصادي الدولي" لعام 1981، حيث أعاد تقديم تعريف شوارزنبرجر وتحديثه في ضوء السياق الجديد، واكتسب المصطلح رواجاً بعد فترة وجيزة بين جيل الثمانينيات من القانونيين الاقتصاديين الدوليين.

تطور الفقه القانوني للاقتصاد الدولي وبالتالي التخصص القضائي لهذا المجال كرد فعل للانتقال المؤسساتي بعد الحرب العالمية الثانية، وتؤرخ الروايات التقليدية أن بعض القانونيين اكتشفوا أن القواعد والأنظمة القانونية الدولية المصممة لتنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية لها صفة خاصة تشكل بذاتها القانون الاقتصادي الدولي. وقد أدى ذلك إلى تمييز هذا "الفرع" من القانون الدولي عن الفروع الأخرى. وينظر التأريخ التقليدي إلى جيل الأربعينيات من القرن الماضي بقيادة شوارزنبرجر على أنه مهتم في المقام الأول بالأبعاد الرسمية والقانونية للقانون الاقتصادي الدولي.

¹ Feilchenfeld was born in Berlin and studied at the London School of Economics. He worked for the US Treasury Department prior to World War II and after the War became a Professor of International Organizations and Law at Georgetown University.

² Georg Schwarzenberger, Professor Emeritus of International Law at the University of London, died on September 20, 1991, at the age of 83.

ثانياً: مخاوف الدول النامية والدعوة إلى "نظام اقتصادي جديد

مع إنشاء الأونكتاد (UNCTAD) في عام 1964 بصفته المتحدث الرسمي باسم البلدان الأقل نمواً في مسائل التجارة ومسائل السياسات الاقتصادية الأخرى، ازدادت مطالبة البلدان النامية بمعاملة خاصة أكثر تفضيلاً في عام 1974 عندما أعلنت الأمم المتحدة عن ميثاقين رئيسيين، أولهما يتضمن قرارين:

- (3201) يدعو إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد،

- (3202) يضع برنامج العمل الخاص بإقامة هذا النظام،

ويعلن الميثاق الآخر الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول. لقد أعطى المنظور التنموي زخماً ليس فقط للتجارة الدولية ولكن أيضاً للقانون الاقتصادي الدولي، حيث صُمم النظام الاقتصادي الدولي الجديد (NIEO) من مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات التي تمت مناقشتها وتداولها من قبل العلماء وصانعي السياسات بشكل كامل ولا يزال يشار إليها في الصياغات الأكاديمية والسياسية عبر العالم وهذا لتُطرح في معاملات التجارة الدولية والعلاقات الاقتصادية¹.

يمكن إيجاز "ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية" الذي اعتمده الجمعية العامة للأمم المتحدة تحت القرار رقم 3281 لسنة 1976 في فقرته الثانية فيما يلي²:

- ✓ حق اختيار النظام الاقتصادي والاجتماعي.
- ✓ حق ممارسة السيادة الدائمة عمن المصادر الطبيعية.
- ✓ حق تنظيم الاستثمارات الأجنبية وفقاً للقوانين الوطنية للدول ومصالحها.
- ✓ حق تأميم الاستثمارات الأجنبية أو نزع ملكيتها مقابل تعويض مناسب.
- ✓ حق مزاوله التجارة الدولية والانتفاع منها.
- ✓ حق المشاركة الفعلية في اتخاذ القرارات الدولية المتعمقة بالمسائل الاقتصادية والمالية والنقدية.
- ✓ حق الحصول على التكنولوجيا الحديثة والانتفاع بما وصل إليه التقدم العلمي والتقني.

¹ Autar Krishen Koul, «Guide to the WTO and GATT », Springer Nature Singapore Pte Ltd, 2018, P 642.

ماهر ملندي، "القانون الدولي الاقتصادي"، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2018، ص 106.

✓ حق الدول النامية في الحصول على معاملة تفضيلية لدى أسواق الدول المتقدمة وبدون اشتراط المعاملة بالمثل.

✓ واجب الإسهام في تنمية التجارة الدولية وفق مبادئ العدالة والإنصاف.

✓ واجب التعاون في استثمار الموارد الطبيعية المشتركة.

✓ واجب التعاون في تعزيز كفاءة المنظمات الدولية وفعاليتها.

✓ واجب التعويض عن الأضرار التي لحقت بشعوب الدول النامية خلال حقبة الاستعمار أو تلك الناجمة عن تطبيق سياسة الفصل والتمييز العنصري أو العدوان أو الاحتلال.

✓ واجب مساعدة الدول النامية والأقل نمواً والبلدان غير الساحلية للتغلب على عقبات التنمية لديها.

✓ واجب التعاون الدولي من أجل التنمية.

✓ واجب التعاون لنزع التسليح بإشراف رقابة دولية فعالة، مع تخصيص نسبة من اعتمادات التسليح لتمويل عملية التنمية لدى الدول النامية.

استخدم الأونكتاد (UNCTAD) نموذج النظام الاقتصادي الدولي الجديد وكان له دور فعال في جعل صانعي السياسات في الجات يدركون الاحتياجات الناشئة للبلدان النامية في مفاوضات الجات الشاملة. وبناءً على ذلك، كان للأونكتاد دور فعال في إنشاء الصندوق المشترك للسلع الأساسية في عام 1980 الذي بدأ تشغيله في عام 1989 إلى جانب إنشاء نظام الأفضليات المعمم.

بالنظر إلى تاريخ الأحداث، من الإنصاف القول إن التجارة الدولية والقانون الدولي لا يتشكلان بين البلدان المتجانسة التي تتمتع بنفس القوة والتنمية الاقتصادية. البلدان النامية والأقل نمواً مدفوعة إلى التجارة الدولية والمؤسسات التي ليس لديها تكافؤ الفرص بسبب أن لديها بشكل فردي وكمجموعة جميع العيوب، ومع ذلك أثبتت اتفاقية الجات لعام 1947 قوتها في الاحتفاظ وزيادة عدد البلدان الأقل نمواً (يتألف ثلثا مجموع أعضاء منظمة التجارة العالمية من أقل البلدان نمواً والبلدان الأقل نمواً) وعززت نموذجاً لأوجه التكامل التي تجعل التجارة الدولية والقانون الدولي ينموان ويستمران.

حاولت البلدان النامية جاهدة مواجهة اتفاقية الجات لعام 1947 من خلال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) والنظام الاقتصادي الدولي الجديد (NIEO)، لكن الجات تمكنت من البقاء من خلال تطوير مذاهب بارعة مثل "المعاملة الخاصة والتفضيلية" و "شرط التمكين". بعد ثمانينيات القرن الماضي،

شاركت البلدان النامية الصناعية الجديدة في الجات بقوة، ما أدى إلى أن حذت البلدان النامية الأخرى حذوها من خلال إظهار الاحترام لاتفاقية الجات وقانون التجارة الدولي.

بعد جولة أوروغواي وتأسيس منظمة التجارة العالمية / الجات 1994 وعديد الاتفاقيات متعددة الأطراف، تعد التزامات الدول النامية وقانونها في منظمة التجارة العالمية / الجات مزيجًا غريبًا من القليل من "المعاملة الخاصة والتفضيلية" والالتزامات الكثيرة¹.

ثالثًا: نظام منظمة التجارة العالمية

تم تعديل الاتفاقية الأصلية الجات (GATT 1947) وتحديثها في 1994 (GATT 1994). تعد اتفاقية الجات 1994 جزءًا لا يتجزأ من منظمة التجارة العالمية، التي تأسست في 1 يناير 1995. كما تظهره الأسماء، منظمة التجارة العالمية هي منظمة، في حين أن اتفاقية الجات لعام 1947 كانت اتفاقية، هذا ليس فقط اختلاف دلالي بل دقة قانونية: الاتفاق هو ببساطة مجموعة من القواعد بدون أساس مؤسسي قانوني، بينما المنظمة (الدائمة) هي مؤسسة ذات شخصية اعتبارية لها أمانة وسلطات خاصة بها. وهذا يعني زيادة على أمور أخرى، أن نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية أسرع وأكثر تلقائية، وأن تنفيذ قراراتها بشأن النزاعات مضمون وبسلاسة أكبر².

الجدول رقم (1): جولات المفاوضات متعددة الأطراف

السنة	المكان/الاسم	المواضيع المشمولة	عدد الأطراف
1947	جنيف	التعريفات الجمركية	23
1949	آنسي	التعريفات الجمركية	13
1951	توركواي	التعريفات الجمركية	38

منذ إنشاء الجات في 1947-1948، كانت هناك تسع جولات من المفاوضات التجارية. ركزت جولات المفاوضات التجارية الأولى لاتفاقية الجات على خفض أكبر للتعريفات. مع جولة كينيدي، خلال الستينيات، تم إدخال اتفاقية مكافحة الإغراق وقسم خاص بالتمتية إلى اتفاقية الجات، في حين كانت جولة طوكيو أول محاولة رئيسية لمعالجة الحواجز التجارية غير الجمركية أيضًا. استمرت الجولة الثامنة، جولة أوروغواي لمدة 8 سنوات وأدت إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية وإلى مجموعة جديدة من الاتفاقات، مثل الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS) والجوانب التجارية المتعلقة بالملكية الفكرية (TRIPS).

¹ Autar Krishen Koul, Op cit, P 669.

² Giancarlo Gandolfo, «International Trade Theory and Policy», Springer-Verlag Berlin Heidelberg, second edition, 2014, P 216,217.

26	التعريفات الجمركية	جنيف	1956
26	التعريفات الجمركية	جنيف (جولة Dillon)	1961-1960
62	التعريفات الجمركية ومكافحة الإغراق	جنيف (جولة Kennedy)	1967-1964
102	التعريفات الجمركية ، الإجراءات غير الجمركية ، الاتفاقات الإطارية	جنيف (جولة Tokyo)	1979-1973
123	التعريفات الجمركية ، الإجراءات غير الجمركية، القواعد، الخدمات، الملكية الفكرية، تسوية المنازعات، النسيج ، الزراعة، تأسيس المنظمة العالمية للتجارة	جنيف (جولة الأوروغواي)	1994-1986

بينما حدد مؤتمر سنغافورة الوزاري (1996) خطة عمل منظمة التجارة العالمية، قدم اجتماع جنيف الوزاري ، الذي عقد في عام 1998 ، تقييماً لإطلاق جولة جديدة من المفاوضات في قمة سياتل (1999). وبعد أن فشل اجتماع سياتل الوزاري فشلاً ذريعاً، مع وجود قضايا خلافية تقصل البلدان الصناعية والبلدان النامية ، انطلقت جولة المفاوضات التالية في الدوحة ، في عام 2001. قدمت جولة الدوحة "أجندة الدوحة للتنمية"، والتي تضمنت - إدراكاً منها للدور الرئيسي الذي تلعبه التجارة الدولية في تعزيز التنمية الاقتصادية وتخفيف حدة الفقر - فتح المزيد من الأسواق ووضع قواعد إضافية، الالتزام بتطوير قدرات البلدان النامية. كما تضمنت الأجندة مفاوضات وأعمال أخرى حول التعريفات غير الزراعية، التجارة والبيئة، قواعد منظمة التجارة العالمية مثل: مكافحة الإغراق والإعانات (الدعم). مع انتهاء مؤتمر كانكون الوزاري (سبتمبر 2003) بدون توافق في الآراء ، تم تأجيل القرارات المتعلقة بتنفيذ اتفاق الدوحة مرة أخرى. في أغسطس 2004 تمت الموافقة على ما يسمى حزمة يوليو، التي حددت عدداً من الأهداف المتعلقة بشكل أساسي بالمواضيع الرئيسية الثلاثة المتعلقة بالنقاش حول القطاع الزراعي (الدعم الداخلي، دعم الصادرات، والوصول إلى الأسواق) وحددت اختتام المفاوضات في المؤتمر الوزاري الذي عقد في هونغ كونغ في العام التالي. ومع ذلك ، لم يتم اتخاذ أي خطوة للأمام في اجتماع هونغ كونغ ومنذ ذلك الحين وصلت المفاوضات إلى طريق مسدود. غير أنه تم تحديد عام 2013 لإلغاء دعم الصادرات الزراعية من قبل البلدان المتقدمة، كما تم اتخاذ تدابير لتيسير وصول البلدان النامية إلى أسواق الدولية المتقدمة. أدى عدم قابلية التوفيق بين المواقف المختلفة للمشاركين في المفاوضات إلى قيام المدير العام لمنظمة التجارة العالمية بتعليق جولة الدوحة في يوليو 2006. وقد تم استئناف المفاوضات مرة أخرى في عام 2007 ، ولكن دون نجاح كبير: لا يزال المأزق قائم ، وأفاق جولة الدوحة لا تزال غامضة للغاية.

Source : Giancarlo Gandolfo, «International Trade Theory and Policy », Springer-Verlag Berlin Heidelberg, second edition, 2014, P

216,217

من وجهة نظر اقتصادية، تتمتع منظمة التجارة العالمية بنطاق أوسع من اتفاقية الجات، فقواعد الجات تطبق فقط على تجارة البضائع، بينما تغطي منظمة التجارة العالمية بالإضافة إلى السلع، التجارة في الخدمات والجوانب التجارية المتعلقة بالملكية الفكرية. توصف الجات، والآن منظمة التجارة العالمية، أحياناً بمؤسسات التجارة الحرة، وهذا ليس صحيحاً تماماً لأن التعريفات الجمركية (أحياناً، أشكال أخرى من الحماية) مسموح بها. الهدف الأساسي لقواعد الجات ومنظمة التجارة العالمية هو تأمين المنافسة المفتوحة والعادلة في التجارة الدولية، حيث وُضعت قواعد عدم التمييز، وكذلك تلك المتعلقة بالإغراق والإعانات لتحقيق ظروف تجارية عادلة.

رابعاً: التكامل الإقليمي للأسواق:

يميل بعض الباحثين إلى استخدام مصطلح "الإقليمية"، في إشارة إلى أي نوع من التعاون الإقليمي، بينما يركز آخرون أكثر على "التكامل"، وغالباً ما يقصد به التكامل الاقتصادي. ويشمل التكامل الاقتصادي إنشاء مناطق تجارة حرة، اتحادات جمركية، أسواق مشتركة، واتحادات اقتصادية¹، يوضح ذلك الجدول الموالي مع الإشارة لبعض الأمثلة:

الجدول رقم (2): التكامل السطحي والعميق

المثال	خصائص التكامل	نوع التكامل	مستوى التكامل
اتفاقية التجارة الحرة بين الهند وأستراليا	الأعضاء يحررون التجارة فيما بينهم لكن تعريفاتهم الخارجية تظل مستقلة	منطقة التجارة الحرة (FTAs)	تكامل سطحي ↓ تكامل عميق
NAFTA	اتفاق للتجارة الحرة يزيد من تنسيق ومواءمة بعض المعايير عبر الحدود (مثل المعايير البيئية)	(FTAs)+	
الاتحاد الجمركي للجنوب الأفريقي (أفريقيا الجنوبية، بوتسوانا، ليسوتو، نامبي وسوازيلند). SACU	يقوم الأعضاء بتحرير التجارة داخل الاتحاد واعتماد تعريفات خارجية مشتركة تجاه بقية العالم	الاتحاد الجمركي	
الاتحاد الأوروبي	حرية حركة جميع عوامل الإنتاج داخل منطقة التجارة الحرة، بما في ذلك العمالة ورأس المال	السوق المشتركة	
منطقة اليورو	اعتماد عملة موحدة وسياسة نقدية وسياسة صرف متكاملة تماماً	الاتحاد النقدي	
الوم أ	اعتماد سياسة موحدة للميزانية	الاتحاد المالي	

Source : Henri Beauregard, « Relations Economiques Internationales », ÉDiTiONS Du reNOUveAu PÉDAgOgique iNC. (erPi), 2013, P 42.

يمكن النظر إلى جهود التكامل الإقليمي الرسمية بين الدول على أنها محاولة للتغلب على مشكلتين أساسيتين في العلاقات بين الدول ذات السيادة، وهما "الانشقاق" و "التوزيع". وفقاً للقانون الدولي التقليدي، تتمتع الدول بالسيادة، ولا يتعين عليها قبول المؤسسات فوق الوطنية، لهذا يُنظر إلى النظام الدولي على أنه

¹ Babu John Mariadoss, « Core Principles of International Marketing », MARIADOSS, 2012.

فوضى. يمكن للدول، بالطبع، إبرام اتفاقات مع بعضها البعض، على المستوى الثنائي أو متعدد الأطراف، لكن بمجرد أن تتغير الظروف، لا يلتزمون بهذه الاتفاقات. لذلك، يمكن أن تكون الاتفاقات الدولية هشّة وغير مستقرة طالما أنها تستند إلى المفهوم الكلاسيكي للسيادة والقانون ما يخلق مشكلة في التنفيذ¹.

خامسا: عولمة العلاقات الاقتصادية: الفرص والمخاطر

اكتسب مصطلح "العولمة" في الثلاثين عامًا الماضية مكانة معتبرة في العلوم الاجتماعية، كما أصبح شائع الاستخدام والطرح في النقاشات العامة. ومع ذلك، لا يكاد يوجد أي إجماع على معنى دقيق للعولمة أو آثار ونتائج محددة لها. يرى بعض الاقتصاديين أن العولمة "قد يُنظر إليها في البداية على أنها توسيع وتعميق وتسريع الترابط العالمي في جميع جوانب الحياة الاجتماعية المعاصرة"². يمكن أن تشير "الجوانب" إلى السمات "السياسية، التقنية، الثقافية، وكذلك الاقتصادية"³، مما يعني ضمناً أن أفضل طريقة للنظر في العولمة هي اعتبارها ظاهرة متعددة الأبعاد.

وبالتالي، فإن التعامل مع العولمة من منظور اقتصادي بحث هو "... خطأ قطعاً، ومع ذلك، فإن القليل من النقاشات حول العولمة يمكن أن تتجاهل أسسها الاقتصادية، وهناك من الدراسات من تجاهلتها فعلاً"⁴. لا شك أن العولمة الاقتصادية لا تشكل المفهوم الكامل للعولمة المعاصرة، ولكن لكي يُفهم معناها ومضمونها بشكل شامل، فإن البعد الاقتصادي يتطلب اهتماماً خاصاً، باعتباره أحد القوى الدافعة الرئيسية لعملية العولمة.

أ- العولمة الاقتصادية:

وفقاً لأحد أكثر التعريفات التي يتم الاستشهاد بها: "العولمة الاقتصادية هي مسار تاريخي، ونتاج الابتكار البشري والتقدم التكنولوجي. يشير المصطلح إلى التكامل المتزايد للاقتصادات في جميع أنحاء العالم، لا سيما من خلال حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود. يشير المصطلح أحياناً أيضاً إلى حركة الأشخاص (العمالة) والمعرفة (التكنولوجيا) عبر الحدود الدولية"⁵.

¹ Finn Laursen, « Comparative Regional Integration, Europe and beyond », Ashgate Publishing Limited, 2010, P 03 to 06.

² David Held, « Critical social issues in American education », Edited by H Svi Shapiro and David E Purpel , Taylor et Francis, 2008, P 449.

³ Anthony Giddens, « Runaway World », Routledge, 2002.

⁴ David Held and Anthony McGrew, « The end of the old order? : Globalization and the prospects for world order », International political economy ; Vol. 4. - Los Angeles, 2008, p. 280-307.

⁵ IMF, World Economic Outlook, 2008.

وبالتالي يمكن أن يكون لظاهرة العولمة الاقتصادية عدة أبعاد مترابطة يمكن إيجازها في:

✓ عولمة تجارة السلع والخدمات؛

✓ عولمة الأسواق المالية وأسواق رأس المال؛

✓ عولمة التكنولوجيا والاتصالات؛

✓ عولمة الإنتاج؛

ما يميز العولمة الاقتصادية عن التدويل (internationalization) هو أنه بينما يتعلق الأخير بتوسيع الأنشطة الاقتصادية للدول القومية عبر الحدود، فإن الأول هو "التكامل الوظيفي بين الأنشطة الموزعة دولياً"¹. أي أن العولمة الاقتصادية هي بالأحرى تحول نوعي وليس مجرد تغيير كمي. فيطرح بعض الباحثين تعريفاً لمصطلح العولمة على أنها "من الناحية الاقتصادية، ليست سوى عملية تجعل الاقتصاد العالمي "نظاماً عضوياً" من خلال توسيع العمليات الاقتصادية عبر الوطنية والعلاقات الاقتصادية لتشمل المزيد والمزيد من البلدان، من خلال تعميق الترابط الاقتصادي فيما بينهم"².

في الواقع تبقى العولمة "مجموعة معقدة وغير محددة من العمليات التي تحدث بتوزيع غير متساوٍ للغاية بين كل من الزمان والمكان"³، ويبقى من المطلوب طرح تعريف أكثر جوهرية للعولمة الاقتصادية من ذلك الذي قدمه صندوق النقد الدولي (2008):

الميزة الرئيسية للتعريف أعلاه هو أنها على الرغم من أنها لا تنفي أهمية المستويات "الدولية" أو "الإقليمية" أو "الوطنية"، إلا أنها ترفض الطرح القائل بأن الأمة (الدولة) هي الوحدة الوحيدة للتحليل الاقتصادي الدولي وأن الاتجاهات الحالية في الاقتصاد العالمي هي ببساطة إعادة تصميم للعلاقات الخارجية بين الدول المتفاعلة. وتعتبر في المقابل أن الأنشطة والعمليات الاقتصادية (الإنتاج على وجه الخصوص) لا يمكن تفسيرها إلا في سياق عالمي، أي ضمن اقتصاد عالمي متكامل.

ب- نظام متعدد الأطراف: من الجات إلى منظمة التجارة العالمية

¹ Peter Dicken, «Geographers and 'globalization': (Yet) another missed boat? », Transactions of the Institute of British Geographers 29(1): 5 – 26.

² Szentés Tamás, « World Economics. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics », Acta Oeconomica Vol. 53, No. 4 (2003), pp. 443-445.

³ Peter Dicken, Op cit.

بينما كانت الولايات المتحدة مترددة في القيام بدور قيادي بعد الحرب العالمية الأولى، لم يكن هذا هو الوضع بطبيعة الحال بعد عقدين ونصف، بل أصبح الدولار عملة عالمية مدعومة بثلاثي احتياطي الذهب العالمي في عام 1950، وكانت الولايات المتحدة أكبر مانح للمساعدات، وكان معظمها ضمن خطة مارشال. بسبب الانهيار الكامل للصناعات التحويلية الأوروبية واليابانية، ازداد الدور العالمي للتصنيع الأمريكي بشكل كبير، حيث شكل 60% من الإجمالي العالمي عام 1950، بينما بلغت صادراتها ثلث الإجمالي العالمي. على عكس نظام ما قبل الحرب العالمية الأولى الأحادي غير المؤسسي، كان النظام التجاري الجديد إلى حد ما نظامًا ليبراليًا متعدد الأطراف قائمًا على القواعد، ومدعومًا بإطار قانوني متين للعلاقات التجارية، فكان ذلك بمثابة حل وسط بين النظام الليبرالي الدولي المتطرف طوال القرن التاسع عشر والقومية الاقتصادية لفترة ما بين الحربين. في الأصل، كان ينبغي أن يكون نظام التجارة الدولية الجديد موجهًا من قبل منظمة التجارة الدولية (ITO)، والتي تم تصورها في بادئ الأمر كواحدة من الركائز الثلاث لنظام بريتون وودز (الركيزتين الأخريين هما صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير). على الرغم من أن الولايات المتحدة لعبت دورًا لا جدال فيه في إنشاء منظمة التجارة الدولية، إلا أن سلسلة من حق النقض "الفيتو" في الكونجرس الأمريكي منعت تشكيلها، فبدلاً من منظمة تجارية نوعية، قررت الدول الملتزمة عالمياً بالتعريفات المخفضة تنسيق أعمالها تحت رعاية الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات). بعد ما يقرب من 50 عامًا من المفاوضات التجارية المستندة إلى القواعد، أنشأت جولة أوروغواي مؤسسة تجارية دولية "حقيقية"، منظمة التجارة العالمية، وأصبحت منتدى رسميًا للمفاوضات التجارية بشخصية قانونية¹.

ت- البلدان النامية والتجارة الدولية:

معظم البلدان النامية في الوقت الحاضر أعضاء في منظمة التجارة العالمية (WTO)، وعلى الرغم من تطبيق مبدأ "دولة واحدة - صوت واحد" تحت رعاية المنظمة، إلا أن البلدان النامية في بداية القرن الجديد أصبحوا أعضاء في بعض التكتلات الجديدة لتعزيز موقفهم التفاوضي والتمكن من إحداث تأثير معتبر، وبالتالي لم يعد العالم في القرن الجديد مقسمًا إلى مجموعتين من البلدان، البلدان النامية والمتقدمة، بعد ذلك. بدت البلدان النامية في القرن الماضي فئة أكثر تجانساً مما كانت عليه في بداية القرن الجديد، وهذا هو سبب وجود اقتصادات ناشئة مثل الاقتصادات الصينية والبرازيلية والهندية وبعض الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية من جهة، وبعض البلدان الأقل نموًا من جهة أخرى. الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية، خلال العشرين عامًا الماضية، أصبحت دولًا متقدمة، وفقًا لتصنيف البنك الدولي. وقد اعترفت منظمة التجارة العالمية بوضعها كدول متقدمة، على الرغم من أنها كانت في الماضي دولًا نامية.

¹ István Benczes and others, « THE SAGE HANDBOOK OF GLOBALIZATION », Sage Publications, 2014, P 133,134.

في النصف الثاني من القرن العشرين، تم تبني المعاملة الخاصة والتفضيلية في منظمة التجارة العالمية، لكن معظم الاقتصادات المتقدمة والتجار العالميين كان لديهم تفضيلات تجارية غير متكافئة من جانب واحد للاقتصادات النامية، ووضع الاتحاد الأوروبي (EU) نظامًا تجاريًا محددًا لدول إفريقيا والكاربي والمحيط الهادئ (دول ACP)، التي كانت ذات يوم مستعمرات أوروبية، ومنحها مزايا تجارية كبيرة في إطار اتفاقية لومي واتفاقية كوتونو لاحقًا.

كانت المؤشرات الرئيسية لمشاركة منظمة التجارة العالمية في عملية حل بعض مشاكل الدول النامية ضمن الأهداف الأساسية لجولة الدوحة. حدث ذلك لأن البلدان النامية، بعد تأسيس منظمة التجارة العالمية، طلبت إشراكها في عملية التحرير التجاري متعددة الأطراف، بهدف رئيسي هو الحصول على بعض الفوائد من هذا النظام.

قدمت العديد من المنظمات الدولية مساهمتها لزيادة تنمية البلدان النامية، عدا مساهمة منظمة التجارة العالمية في جولة الدوحة، والتي أصبحت رمزًا للدور المتنامي للبلدان النامية في التجارة الدولية الحديثة. وجاءت مساهمات معتبرة من الأمم المتحدة، معظمها من الأونكتاد¹.

كان أول برنامج تفضيلي تبنته البلدان النامية هو الاتفاق على النظام العالمي للتفضيلات التجارية (GSTP)، تمت صياغة مبادئه في عام 1977 لمجموعة من 77 دولة، تحت رعاية الأونكتاد. تم تحديد إطار عمل الاتفاقية أخيرًا في عام 1988 ودخل حيز التنفيذ في عام 1989 من قبل الدول النامية المشاركة في المفاوضات. يفرض النظام العالمي للتفضيلات التجارية على البلدان تقديم تفضيلات لجميع المشاركين على أساس الدولة الأولى بالرعاية، ولكنه يسمح أيضًا بالمعاملة التفضيلية للبلدان الأقل نموًا².

بشكل عام، يتعرض نظام التجارة الحالي، وخاصة الداعم الرئيسي له منظمة التجارة العالمية، لانتقادات شديدة بسبب تفاوتات مذهلة في قواعد النظام التجاري الدولي، والتي يتم ترسيخها بشكل تدريجي في منظمة التجارة العالمية من خلال إلغاء الحدود الوطنية بالنسبة للتدفقات التجارية وتدفقات رأس المال وتثبيتها

¹ Predrag Bjelić and Ivana Popović Petrović, « Developing Countries` Position in International Trade and the Increase of their Competitiveness at the Beginning of the New Century », In book: « the Role of Contemporary Management and Marketing Methods in Improvement of Competitiveness of the Companies in Serbia within the Process of its Integration to the European Union », Faculty of Economics University of Belgrade, P 409 to 412.

² Julia Valeri Sekkel, « Summary of Major Trade Preference Programs », Reforming Trade Preferences project, Center for Global Development, 2009, P 15.

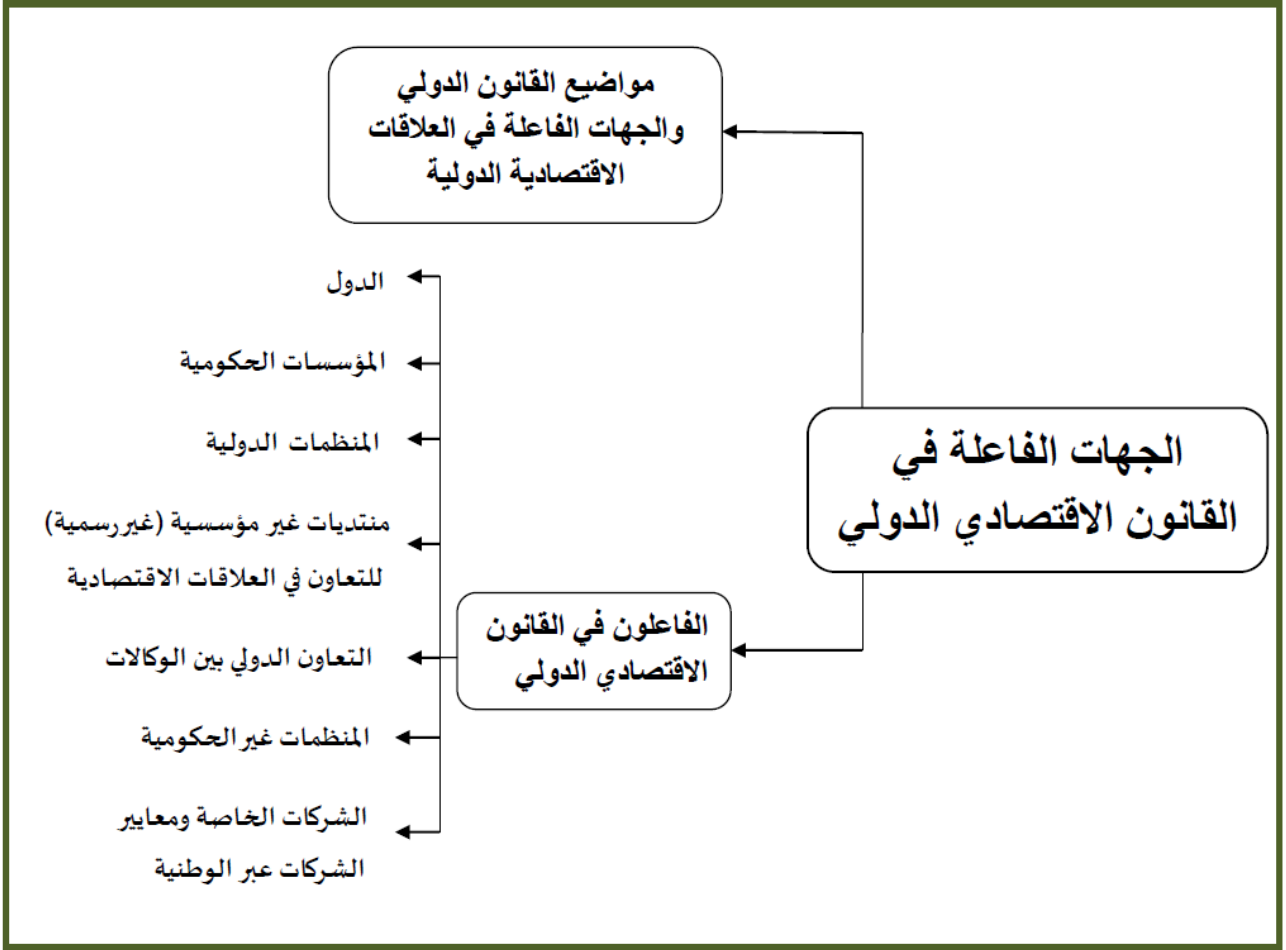


في وجه تدفقات التكنولوجيا والعمالة¹. يدعم هذا التفاوت عدم المساواة في قواعد عملية العولمة ويؤثر سلبا على طبيعة العلاقات الاقتصادية بين الدول.

¹ Deepak Nayyar and Julius Court, « Governing Globalization: Issues and Institutions », UNU/WIDER, 2002, P 05.

المحور الثالث: الجهات الفاعلة في القانون الاقتصادي الدولي

محتوى المحور



الأهداف التعليمية

- ◉ التعريف بمواضيع القانون الدولي من فاعلين، أو لاعبين، على المسرح الدولي؛
- ◉ تحديد دور كل من الدول والمؤسسات الحكومية كأطراف حاسمة ضمن قانون الاقتصاد الدولي؛
- ◉ إيضاح تأثير المنتديات غير المؤسسية للتعاون في العلاقات الاقتصادية، والتعاون الدولي بين الوكالات، في التسوية غير الرسمية للنزاعات؛
- ◉ بيان المكانة المحورية للمنظمات غير الحكومية، والشركات الخاصة والشركات عبر الوطنية، من خلال خبرتها في مجالات قانون الاقتصاد الدولي؛

أولاً: مواضيع القانون الدولي والجهات الفاعلة في العلاقات الاقتصادية الدولية

تقليدياً، يتم تعريف القانون الدولي العام أو القانون الدولي على أنه "مجموعة قواعد ومبادئ العمل الملزمة للدول المتحضرة في علاقاتها مع بعضها البعض". يمكن تصنيف القانون الدولي عمومًا إلى فئتين عريضتين: مواضع القانون الدولي وأدوات القانون الدولي. مواضع القانون الدولي تعرف أيضًا باسم الأشخاص القانونيين الدوليين، "مواضع القانون الدولي هم الفاعلون، أو اللاعبون، على المسرح الدولي". في المقابل، فإن "أهداف القانون الدولي هي الموضوعات المشروعة للقرار القانوني الدولي"، مثل القانون الدولي لحقوق الإنسان، وقانون البحار، والقانون الاقتصادي الدولي، والتي تستمر كلها في التطور بينما تتفاوض الدول على حدود هذه الأنظمة القانونية، ويعتبر ميثاق الأمم المتحدة (UN Charter) هو الوثيقة التأسيسية للنظام القانوني الدولي¹.

الأمم المتحدة تعقد جمعية عامة، لا يمكنها سن القانون ولكنها تعمل كمنتدى للمناقشة وإرسال الإشارات، أما مجلس الأمن فهو وكالة تنفيذية لها سلطة فرض السلام. أنشأت الدول عددًا من المحاكم، بعضها مؤقت، بما في ذلك محكمة العدل الدولية، والمحكمة الجنائية الدولية، وآلية تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية². ومن الواضح أيضًا أن المنظمات الدولية (الحكومية الدولية) تتمتع بشخصية قانونية دولية، وأبرزها الأمم المتحدة. منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، ازداد عدد وأهمية المنظمات الدولية ذات المهام الاقتصادية مثل صندوق النقد الدولي ومجموعة البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية بشكل مطرد. يتجاوز نطاق الجهات الفاعلة في العلاقات الاقتصادية الدولية الموضوعات القانونية الدولية بالمعنى الدقيق للكلمة. المنظمات الدولية غير الحكومية (NGOs) والشركات عبر الوطنية والمنظمات الحكومية غير الرسمية والتعاون بين الوكالات تشكل المشهد الاقتصادي الدولي اليوم وتؤثر على صياغة القواعد والمعايير³.

ثانياً: الفاعلون في القانون الاقتصادي الدولي

الجهات الفاعلة، التي تلعب دورًا على المستوى الاقتصادي الدولي، يتم تمييزها تقليدياً عن الأشخاص الخاضعين للقانون الاقتصادي الدولي، الذين يتمتعون بشخصية قانونية دولية، أي أولئك المستفيدين من الحقوق والالتزامات بموجب القانون الاقتصادي الدولي. ومع ذلك، تظهر التطورات الحالية أن المزيد والمزيد من

¹ Fran Djoukeng, « A GUIDE TO THE BASICS OF INTERNATIONAL LAW », The Writing Center at Georgetown University Law Center, 2019, P 01.

² Eric A. Posner and Alan O. Sykes, « Economic Foundations of International Law », Harvard University Press, 2013, P 11.

³ MATTHIAS HERDEGEN, Op cit, P 27.

الجهات الفاعلة في العلاقات الاقتصادية الداخلية والدولية تميل إلى أن تصبح خاضعة للقانون الاقتصادي الدولي، وهي علامة على تزايد إضفاء الشرعية على المجتمع الدولي¹.

1- الدول:

الدولة هي الموضوع الأساسي للقانون الدولي، تاريخياً أولاً وقبل كل شيء، في الواقع، ولدت الدولة الحديثة في القرن السادس عشر أما المنظمات الدولية ففي القرن التاسع عشر. وهي أيضاً الأولى من حيث أنها الموضوع الأصلي الوحيد للقانون الدولي، والآخر هم رعايا مشتقون يدينون بوجودهم واختصاصاتهم للدولة. تتمتع الدولة بشخصية قانونية داخلية ودولية، هذه الأخيرة تهمنا هنا، وفي هذا السياق، فهي صاحبة حقوق والتزامات داخل المجتمع الدولي. الدولة هي أيضاً الموضوع الأول للقانون الدولي من حيث العدد، فإنهاء الاستعمار على وجه الخصوص، ثم تفكك العديد من الدول الفيدرالية أدى إلى مضاعفة عدد الدول في العالم (193 دولة في الأمم المتحدة)². لقد شكل استقلال هذه الدول تحديات جديدة للعلاقات الاقتصادية الدولية، حيث سعت إلى تحقيق تطلعاتها وطموحاتها. عندما بدأت هذه الدول المستقلة حديثاً في تأكيد حقوقها السيادية، دخلت في صراع مع مصالح تلك القوى الأجنبية التي لها مصلحة اقتصادية في أراضيها³.

لكل دولة الحق في وضع نظامها الاقتصادي وإدارة برامجها الاقتصادية حسب ما تراه مناسباً لها، لكن تعدد الالتزامات الناتجة عن منظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة الحرة ومعاهدات الاستثمار الثنائية والاتفاقيات الأخرى أدى إلى تعقيد طبيعة الالتزامات الوطنية بشكل متزايد. كما يجاوز البنك الدولي وصندوق النقد الدولي الاستقلال الذاتي للدول من خلال فرض مجموعة متنوعة من الشروط على القروض وأشكال التمويل الأخرى. تؤثر جميع هذه الالتزامات التعاقدية على قدرة الحكومات على ممارسة الاستقلالية الكاملة في إنشاء وإدارة أهداف السياسة الوطنية⁴.

¹ Emmanelle Tourme-Jounnet, « Le droit international », Presses Universitaires de France, « Que sais-je ? », 2013, P68.

² Catherine Roche, « L'essentiel Droit international public », Gualino, Lextenso, 2019, P 57.

³ Mohammad Belayet Hossain, Saida Talukder Rahi, « International Economic Law and Policy: A Comprehensive and Critical Analysis of the Historical Development », Beijing Law Review, 2018, 9, P 528.

⁴ MEREDITH KOLSKY LEWIS and SUSY FRANKEL, « INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND NATIONAL AUTONOMY », Cambridge University Press, 2010, P 01.

2- المؤسسات الحكومية:

إحدى المعضلات الرئيسية في موضوع الشركات المملوكة للدولة هي عدم وجود تعريف واضح ومتسق لهذه الفئة من الشركات في القانون الدولي. فيما يلي مناقشة لبعض التعريفات الحالية في القانون الاقتصادي الدولي.

أ- على المستوى الثنائي ومتعدد الأطراف:

تحتوي اتفاقية الجات لعام 1994 على تعريف لمصطلح "مؤسسة تجارية حكومية" في المادة السابعة عشرة، واصفة إياها بأنها "مؤسسة حكومية، أينما كانت، وأي مؤسسة مُنحت، رسمياً أو عملياً، امتيازات حصرية أو خاصة"، بما في ذلك مجالس التسويق واحتكارات الاستيراد¹. ومع ذلك، فإن "التعريف العملي" الموجود في مذكرة التفاهم حول تفسير المادة السابعة عشرة أضيق من التعريف القانوني في المادة نفسها، وتفرض المذكرة أيضاً إنشاء مجموعة عمل بشروط احتواها التعريف العملي كالاتي²:

- تُمنح المنشآت الحكومية وهيئات التسويق حقوقاً أو امتيازات مطلقة، تتضمن صلاحيات قانونية أو دستورية؛

تمارس هذه الصلاحيات بطريقة تجعل لمشترياتها أو مبيعاتها تأثيراً على مستوى الواردات أو الصادرات أو على وجهتها؛

تخصص اتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة وسنغافورة فصلاً كاملاً للشركات المملوكة للدولة. يحتوي الفصل 12 المعنون "السلوك التجاري المانع للمنافسة، والاحتكارات المحددة، والمؤسسات الحكومية" على أحكام محددة تنطبق على سلوك "المؤسسات الحكومية". تعرف المادة 12.8 "المؤسسة الحكومية" على أنها بالنسبة³:

- للولايات المتحدة الأمريكية: مؤسسة مملوكة للدولة أو تسيطر عليها من خلال حصص الملكية؛

- لسنغافورة: مؤسسة يكون للحكومة فيها تأثير مصيري؛

من الملاحظ أن الأطراف في اتفاقية التجارة الحرة هذه لم تتفق على تعريف للمؤسسات الحكومية، حيث تركز الولايات المتحدة أكثر على الملكية بينما تركز سنغافورة أكثر على التأثير الحاسم.

¹ Ines Willemys, « Disciplines on State-Owned Enterprises in International Economic Law: Are We Moving in the Right Direction? », Journal of International Economic Law, 2016, 19, P 664.

² نهاد خليل دمشقية، تمام صبيح، " الدليل الشامل لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية "، مكتب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، دمشق، 2010، ص 52.

³ « UNITED STATES – SINGAPORE FREE TRADE AGREEMENT », available on : ustr.gov, P 138.

ب- اتفاقية الشراكة عبر المحيط الهادئ (TPP):

المؤسسة المملوكة للدولة حسب المادة 17 من الاتفاقية تعني المؤسسة التي تعمل بشكل أساسي في الأنشطة التجارية التي يكون فيها أحد الأطراف¹:

✓ يمتلك مباشرة أكثر من 50 في المائة من رأس المال ؛

✓ يسيطر، من خلال حصص الملكية، على ممارسة أكثر من 50% من حقوق التصويت؛

✓ يمتلك سلطة تعيين أغلبية أعضاء مجلس الإدارة أو أي هيئة إدارية أخرى معادلة؛

يجب ألا يكون الهدف من تعريف الشركات المملوكة للدولة وتحديد نطاق الأحكام هو جعله واسعاً وأشمل لعدد الكيانات. ومع ذلك، فمن الضروري أن تتم تغطية جميع الكيانات المشككة (أي جميع الكيانات التي تستفيد من المزايا النسبية بسبب ملكية الدولة أو سيطرتها).

ب- منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD):

السؤال المطروح حسب (OECD) بالنسبة لهذه الشركات هو سبب بقاءها مملوكة للدولة، يُرجع البعض سبب استمرار ملكية الدولة إلى التحكم في تصرفات هذه المؤسسات، على الأقل في بعض النواحي، بشكل مختلف عن الشركات الخاصة في ظروف معينة. قد يكون الاستثناء الوحيد من هذه القاعدة هو بعض الشركات المدرجة وذات القدرة التنافسية العالية، والتي تكون مملوكة جزئياً للحكومة من أجل منع الاستيلاء عليها من قبل شركات أخرى. وحيثما يحدث هذا، فإنه غالباً ما يعكس مخاوف من الملكية الأجنبية. تم تقديم عدد من المبررات الأخرى للملكية العامة للمؤسسات، من بينها²:

✓ الاحتكارات الطبيعية: الميزة الرئيسية المحتملة لنقل احتكار عام إلى احتكار خاص هي مكاسب الكفاءة،

إذا تم تحويل الشركة المملوكة للدولة إلى شركات احتكارية بشكل صحيح، قد تكون المكاسب محدودة،

لكن يجب موازنتها مقابل التكاليف التنظيمية الإضافية التي قد تنجم عن الخصخصة، لهذا السبب

تفضل العديد من الحكومات الاحتفاظ بالاحتكارات الطبيعية ضمن الملكية العامة.

✓ المشغلون الحاليون (incumbent operators): في مجال الشبكات، على وجه الخصوص، من المألوف أن

تكون شركة مملوكة للدولة في منافسة مع المشغلين الخواص. غالباً ما يرتبط سبب ملكية الدولة في هذه

¹ «STATE-OWNED ENTERPRISES AND DESIGNATED MONOPOLIES », article 17 of Trans-Pacific Partnership, available on : ustr.gov, P 17-4.

² Hans Christiansen, « Balancing Commercial and Non-Commercial Priorities of State-Owned Enterprises », OECD Corporate Governance Working Papers, No. 6, OECD Publishing, 2013, P 06.

الحالات بالتزامات الخدمة العامة التي تظل على عاتق المشغل (على سبيل المثال، واجب توزيع البريد على جميع أنحاء البلاد، في حالة مشغلي البريد)، ملكية الدولة هي الخيار المفضل عندما تكون المناقصة التنافسية للخدمة العامة غير مجدية أو غير فعالة.

✓ العقود الناقصة: عندما يكون لعمليات الشركة المملوكة للدولة تداعيات مهمة على قطاعات اقتصادية أخرى، قد يؤدي ذلك إلى خصصتها، حيث تكون التزامات الخدمة العامة التي تتحملها هذه الشركات معقدة للغاية أو مرنة بحيث لا يمكن وضعها في عقود الخدمة.

✓ السياسة الصناعية واستراتيجيات التنمية: قد تقرر الحكومات استخدام بعض الآثار الخارجية "externalities" التي توفرها بعض الشركات المملوكة للدولة كأداة سياسية، كما يمكن أن يكون استخدام الشركات المملوكة للدولة كأدوات لسياسة الحكومة الدفاعية أو الاستباقية.

- السياسات الدفاعية: تشمل الحالات الكلاسيكية لاستخدام الشركات المملوكة للدولة لأغراض السياسة "الدفاعية" حيث هذه الشركات على الاحتفاظ بحصة أكبر من التوظيف والبحث والتطوير و الوظائف الرئيسية في الاقتصاد الوطني مقارنة بالقطاع الخاص.

- السياسات الاستباقية: قد تميل الحكومات إلى استخدام الآثار الخارجية "externalities" التي تولدها الشركات المملوكة للدولة كأداة للتنمية الاقتصادية الشاملة. وينظر إلى هذا في الاستخدام الأفقي للمؤسسات المملوكة للدولة كوسيلة للسياسة الصناعية الكلاسيكية، وكذلك في سياسات تنمية "رأسمالية الدولة" التي تنتهجها حالياً بعض الاقتصادات الناشئة.

عند تقييم القواعد الخاصة بالشركات المملوكة للدولة (أو عدم وجودها)، يجب تقييم فائدة الضوابط المفروضة على الشركات المملوكة للدولة بشكل نقدي وليس افتراضي. على الرغم من أن هذه الشركات تحتاج إلى قواعد محددة، فمن المهم أيضاً ألا تتجاهل التأثير السلبي الذي قد يترتب على هذه القواعد المفروضة. لقد حددت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية بعض الالتزامات الأساسية المحدودة للغاية فيما يتعلق بالمؤسسات التجارية الحكومية، وأصبح من الواضح لأعضائها أن هناك حاجة إلى أحكام محددة أخرى، ينعكس هذا في المواد الأكثر تفصيلاً التي يمكن العثور عليها في العديد من اتفاقيات التجارة الحرة¹.

¹ Ines Willemyns, Op cit, P 679.

3- المنظمات الدولية:

في أواخر القرن الثامن عشر والتاسع عشر، طورت الدول أشكالاً متعددة من التعاون متعدد الأطراف، مكملة للاعتماد على المعاهدات الثنائية والدبلوماسية، من ضمنها المنظمات الدولية الأولى. في البداية كانت صلاحيات مثل هذه المنظمات مقيدة، مثل المفوضية الأوروبية لنهر الدانوب (1856) والاتحاد الدولي للبرق (1865). ولكن بعد عام 1920، قدمت عصبة الأمم ثم الأمم المتحدة مفهومًا أكثر تطورًا لترتيبات حفظ السلام العالمية، وتم إنشاء العديد من المؤسسات المتخصصة المعنية بالتعاون التقني والاقتصادي والاجتماعي¹.

أ- المنظمات الدولية كشخصية قانونية مستقلة:

نظرًا للعدد الكبير من المنظمات الدولية الموجودة وتعدد خصائصها، من الصعب الحصول على تعريف شامل. يمكن الانطلاق من المادة 2 (أ) من مسودة المواد الصادرة عن لجنة القانون الدولي التابعة للأمم المتحدة لعام 2011 بشأن مسؤولية المنظمات الدولية، والتي تنص على²: "منظمة دولية" تعني منظمة منشأة بموجب معاهدة أو وسيلة أخرى يحكمها القانون الدولي وتتمتع بشخصيتها القانونية الدولية. قد تضم المنظمات الدولية كيانات أخرى كأعضاء، بالإضافة إلى الدول.

وعلى الرغم من فائدته، فقد تم تطوير هذا التعريف في سياق المسؤولية الدولية، التي تفترض مسبقًا الشخصية القانونية. من الممكن أن لا يكون لمنظمة دولية مثل هذه الشخصية ولكن مع ذلك - بحكم طابعها كقائم على المعاهدات ونشاطها المشترك بين الدول - تعتبر منظمة دولية. على الرغم من وجود المنظمات الدولية منذ منتصف القرن التاسع عشر، إلا أن إسناد الشخصية القانونية إليها أمر جديد نسبيًا. بدأ التحول بعد عام 1919، رغم أنه تميز بالتذبذب. لم يشر ميثاق عصبة الأمم إلى الشخصية القانونية. ومع ذلك، بحلول عام 1926، تضمنت التسوية المؤقتة مع سويسرا الاعتراف بالوجود المستقل للشخصية القانونية على المستوى الدولي³.

¹James R Crawford, « Brownlie's Principles of Public International Law », Oxford University Press, 2012, P 166.

²«Draft articles on the responsibility of international organizations », International Law Commission, united nations, 2010, available on : legal.un.org, P 02.

³James R Crawford, Op cit, P 168.

ب- تصنيف المنظمات الدولية:

يمكن تصنيف المنظمات الدولية وفقا لعدة معايير كالآتي¹:

- حسب التركيبة:

- للمنظمة الدولية مقصد عالمي هو الترحيب بجميع الدول، التي هي بالأساس أسرة الأمم المتحدة؛
- تضم المنظمة الإقليمية عدداً محدوداً من الدول وفقاً للانتماء الجغرافي والاقتصادي والسياسي (مثل الاتحاد الأوروبي)؛

- حسب الاختصاص:

- لدى المنظمة نشاط يقتصر على مجال واحد (اقتصادي ، دفاعي ، إلخ). مثلما تم إنشاء IRENA (الوكالة الدولية للطاقات المتجددة) في يناير 2009 من أجل الاستجابة لاحتياجات تطوير هذه الطاقات في العالم؛
- قد يكون للمنظمة الدولية أيضاً مجالات اختصاص موسعة (الأمم المتحدة). في هذه الحالة، ستعتبر منظمة سياسية.

- حسب السلطة (الصلاحيات):

- تتمثل وظيفة منظمة التعاون في تعزيز التعاون وتنسيق الإجراءات بين الدول الأعضاء، تحترم سيادة الدول ولا يمكنها أن تفرض عليها قرارات؛
- منظمة التكامل بشكل عام مهيكله ومنظمة للغاية والغرض منها هو تعزيز سلطة اتخاذ القرار تجاه الدول، ونقل المهارات وتكامل الدول، مثال ذلك الاتحاد الأوروبي. لا يزال هذا النوع من التنظيم نادراً جداً، حيث لا ترغب الدول عموماً في الحد من سلطاتها.

¹ Catherine Roche, Op cit, P 74.

ت- قواعد عمل المنظمات الدولية:

يمثل وجود القواعد التشغيلية للمنظمة الدولية الجانب الثاني من طبيعتها المؤسسية. تحدد هذه القواعد الشروط التي يمكن للمنظمة بموجبها التصرف وإلحاق الوقائع أو الأفعال بها، بشكل مستقل عن الدول الأعضاء فيها. يفترض إضفاء الطابع المؤسسي قواعد تشغيل تتعلق بما يلي¹: البنية (الهيكل)، وإجراءات اتخاذ القرار.

- هيكل المنظمة الدولية:

- التعبير عن التوازنات السياسية، يجب أن يكون هيكل المنظمة الدولية، على المستوى القانوني، قادرًا على إنشاء أجهزة خاصة بالمنظمة، تعمل نيابة عنها مباشرة؛
- لها ميزانيتها الخاصة؛

- إجراءات اتخاذ القرار:

لإجراءات اتخاذ القرار داخل المنظمة الدولية أهمية خاصة، فهي الشرط القانوني للإسناد المباشر لفعل ما إلى المنظمة على هذا النحو وليس إلى أعضائها بشكل فردي أو جماعي. الطبيعة المعقدة للمنظمة الدولية: مؤسسة دبلوماسية، تداولية، شبه برلمانية وإدارية تنعكس في تعدد أساليب صنع القرار:

- التصويت بالإجماع؛
- تصويت الأغلبية؛
- الإجماع؛

ث- المنظمات الدولية الاقتصادية:

يرى D.Carreau و P.Juillard أن المنظمة الاقتصادية الدولية تختلف عن المنظمة الدولية فقط في طبيعة المهمات المنوطة بها، والتي تهدف إلى تحقيق المصلحة المشتركة في المجال الاقتصادي. وفي هذا الصدد،

¹ Raymond RANJEVA , Charles CADOUX, «DROIT INTERNATIONAL PUBLIC », EDICEF, 1992, P 108-114.

فإن أكبر عدد من المنظمات الاقتصادية الدولية تعمل في المجالين التجاري والمالي. يُرجع الأستاذين خصوصية المنظمات الاقتصادية الدولية إلى نقطتين¹:

✓ فصل السياسة عن الاقتصاد،

✓ الربط بين التساهلية والمشروطية،

لكن تطور القانون الدولي وخاصة الاهتمام بالدفاع عن حقوق الإنسان يجعل من المشكوك فيه ما إذا كان الموقف من فصل المصلحة السياسية عن الاقتصادية لا يزال مطروحاً. تلعب بعض المنظمات الاقتصادية الدولية دوراً مهماً في نقل الموارد من الشمال إلى الجنوب، ولذلك فإنهم يتدخلون في العلاقات الاقتصادية الدولية كأدوات في خدمة التنمية من خلال توفير أو تمكين تقديم المساعدة بشروط ميسرة. وهذا يعني بشروط أكثر ملاءمة من تلك التي قد تنتج عن تفاعل العرض والطلب، لكن هذا التيسير لا يكون دون مقابل، حيث يتوجب على البلدان المتلقية، من أجل الاستفادة من المساعدة المقدمة لها، أن تلتزم بالتزامات: ولأن التيسير يعتمد على هذا الالتزام، هنا يظهر مفهوم المشروطية.

ج- أهم المنظمات الفاعلة في العلاقات الاقتصادية الدولية:

من الناحية المؤسسية، يركز النظام الاقتصادي العالمي على ثلاث منظمات أو مؤسسات:

✓ صندوق النقد الدولي (IMF)؛

✓ البنك الدولي (البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD)؛

✓ منظمة التجارة العالمية (WTO)؛

أوضح تقرير صدر عام 1998 عن البنك الدولي بعنوان "تقرير المدير العام لصندوق النقد الدولي، رئيس البنك الدولي، والمدير العام لمنظمة التجارة العالمية بشأن التنسيق"، أنه على الرغم من أن التعاون بين المؤسسات الثلاث كان طويلاً وناجحاً بشكل عام، وكان غير رسمي وقائم على إجراءات مخصصة، إلا أن عوامة النشاط الاقتصادي برهنت أنه من المفيد جعل مؤسسات التعاون القائمة أكثر رسمية.

جاء هذا التقرير نتيجة نقاش مجموعة عمل رفيعة المستوى مختصة بالتنسيق، والتي تأسست في عام 1995 وتتألف من كبار الموظفين من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية بغرض تنسيق

¹ D Carreau et P Juillard, « droit international économique », 5ème édition, Dallaz, Paris, 2013, P 31-38.

السياسات بشكل أفضل بين المؤسسات الثلاث. كما يبين التقرير أن الخبرة التي يمتلكها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في قضايا تعالج على مستوى منظمة التجارة العالمية - مثل الاستثمار الأجنبي المباشر والقضايا المتعلقة بالتنمية المستدامة- يمكن أن تسهم في جهود منظمة التجارة العالمية لتعزيز فهم المجتمع الدولي لهذه القضايا وتوطيد العلاقات التجارية الدولية. بالمقابل، فإن الخبرة القانونية والتقنية الكبيرة لمنظمة التجارة العالمية في تحرير التجارة والالتزامات ذات الصلة، بما في ذلك تجارة الخدمات - حيث تكون لبعض القطاعات أهمية خاصة بالنسبة لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي - يمكن أن تكون مفيدة في صياغة السياسات في صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي¹.

تشمل بعض المجالات التي يُطلب فيها قدر أكبر من التنسيق ما يلي²:

- ✓ تنسيق السياسات المتضاربة، على سبيل المثال عندما تسعى البلدان إلى معالجة صعوبات ميزان المدفوعات وفقًا لبرامج صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ويتعارض ذلك مع متطلبات العضوية في منظمة التجارة العالمية؛
- ✓ زيادة تبادل المعلومات حول مراقبة السياسات التجارية للاقتصاد العالمي والبلدان بشكل مفرد؛
- ✓ زيادة التنسيق في مساعدة البلدان على الاستعداد للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؛
- ✓ ضمان أن تكمل المعاهدات التجارية الثنائية والإقليمية الأهداف التجارية المتعددة الأطراف الأكبر حجمًا وليس أن تتعارض معها؛
- ✓ الاستثمار في رأس المال البشري وبناء القدرات المؤسسية لإعداد البلدان بشكل أفضل للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؛

¹ « Report of the Managing Director, President and Director-General on Coherence », THE INTERNATIONAL MONETARY FUND, THE WORLD BANK AND THE WORLD TRADE ORGANIZATION, October 1998, available on : wto.org.

² Rick Rowden, « An Overview of the Increased Coordination of the International Monetary Fund (IMF), World Bank, and World Trade Organization (WTO) Trade Liberalization Policies », Presented at a side-event – titled "Policy Coherence between the World Bank, IMF and WTO - What future for the UN?", United Nations, New York on 15/10/01, available on : iatp.org.

4- منتديات غير مؤسسية (غير رسمية) للتعاون في العلاقات الاقتصادية:

منذ الحرب العالمية الثانية، أنشأت الحكومات واستخدمت المؤسسات الدولية الرسمية والمنتديات غير الرسمية لمناقشة السياسات الاقتصادية وتنسيقها. مع زيادة وتيرة التكامل الاقتصادي خلال الثلاثين عامًا الماضية، أصبح تنسيق السياسات الاقتصادية الدولية أكثر نشاطاً وأهمية. قد تجلب العولمة فوائد اقتصادية، ولكنها تعني أيضاً أن اقتصاد أي بلد يمكن أن يتأثر بقرارات السياسة الاقتصادية للحكومات الأخرى، ومن الطبيعي لا تكون هذه التأثيرات إيجابية دائماً. على سبيل المثال، إذا خفضت دولة ما قيمة عملتها أو قيدت الواردات في محاولة لسد العجز التجاري، تنخفض مباشرة صادرات بلد آخر. فبدلاً من تنفيذ الدول لسياسات "استغلال الجار" من جانب واحد، يرى البعض أن الدول تكون أفضل حالاً عند التنسيق لمنع مثل هذه النتائج السلبية. السبب الآخر الذي قد يجعل البلدان ترغب في تنسيق السياسات هو أن بعض السياسات الاقتصادية، مثل التحفيز المالي، تكون أكثر فعالية في الاقتصادات المفتوحة عندما تنفذها البلدان معاً.

تستخدم الحكومات مزيجاً بين المؤسسات الدولية الرسمية والمنتديات الاقتصادية الدولية غير الرسمية لتنسيق السياسات الاقتصادية. عادة ما يتم تشكيل المؤسسات الرسمية، مثل صندوق النقد الدولي (IMF)، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، والبنك الدولي، ومنظمة التجارة العالمية (WTO)، بموجب اتفاقية دولية رسمية ولديها مكتب دائم مع موظفين يؤدون مهام مستمرة. وقد اعتمدت الحكومات أيضاً على منتديات غير رسمية بهدف المناقشات الاقتصادية، مثل مجموعة السبع (G7)، مجموعة العشرين (G20)، نادي باريس ولندن. هذه المنتديات الاقتصادية ليس لديها قواعد وقوانين رسمية أو موظفين دائمين¹. فيما يلي أهم هذه المنتديات:

أ- مجموعة السبع (G7):

بدأت مجموعة الدول الصناعية السبع الكبرى (G7) في عقد قمم اقتصادية سنوية (اجتماعات على مستوى رئيس الدولة أو الحكومة) في عام 1975. أما على مستوى وزراء المالية ومحافظي البنك المركزي، حلت مجموعة الدول السبع (G7) محل G5 بصفتها المجموعة الرئيسية لتنسيق السياسات خلال الفترة 1986-1987، ولا سيما بعد اتفاق اللوفر في فبراير 1987، والذي تم الاتفاق عليه من قبل G5 plus Canada ثم أقرته G7. منذ عام 1987، اجتمع وزراء مالية مجموعة السبع ومحافظو البنوك المركزية على الأقل نصف سنويا لرصد التطورات في الاقتصاد العالمي وتقييم السياسات الاقتصادية. يشارك المدير العام لصندوق النقد الدولي

¹ Rebecca M. Nelson, « The G-20 and International Economic Cooperation: Background and Implications for Congress », Congressional Research Service, september 2018, P 01.

عادة ، بدعوة ، في مناقشات المراقبة لوزراء مالية مجموعة السبع ومحافظي البنوك المركزية. تواصل حاليا مجموعة الدول الصناعية السبع مهامها كمنتدى لمناقشة القضايا الاقتصادية والمالية بين الدول الصناعية الكبرى¹.

ب- مجموعة العشرين (G20):

مجموعة العشرين هي مجموعة نقاش غير رسمية تجمع البلدان التي تمثل الاقتصادات المتقدمة والناشئة من جميع أنحاء العالم، من أجل توسيع المشاركة في المناقشات حول القضايا المالية الدولية الرئيسية. تم إنشاء مجموعة العشرين عام 1999 خلال اجتماع لمجموعة السبع في أعقاب الأزمة الآسيوية التي حدثت قبل ذلك بعامين خلال قمة كولون في يونيو، وقرر القادة إنشاء "آلية غير رسمية للحوار بين الدول ذات الأهمية ضمن إطار النظام المؤسسي الذي نتج عن اتفاقية بريتون وودز". ظهرت مجموعة العشرين رسميًا في واشنطن في سبتمبر 1999 كجزء من اجتماع وزراء مالية مجموعة الدول الصناعية السبع الكبرى ومجموعة 84. منذ عام 2001، وسع منتدى المناقشة هذا مجال اهتمامه ليشمل الإرهاب المالي، ثم التغيير المناخي بعد ذلك. إلى غاية قمة واشنطن في نوفمبر 2008، كانت مجموعة العشرين تعمل من خلال الاجتماعات الوزارية السنوية، لكنها الآن أصبحت اجتماعات سياسية. لدى المجموعة أيضًا عدد قليل من مجموعات العمل المؤقتة. وتجدر الإشارة إلى أن الإعلانات النهائية ليس لها قيمة ملزمة ولا تتبعها دائمًا إجراءات ملموسة من جانب الأعضاء².

ت- نادي باريس:

نادي باريس هو مجموعة غير رسمية من الدائنين العموميين يتمثل دوره في إيجاد حلول منسقة ودائمة لمشاكل السداد في البلدان المدينة. يمنحهم الدائنون في نادي باريس إعفاءً من الديون لمساعدتهم على استعادة وضعهم المالي. يمكن الحصول على هذا الإعفاء من الديون عن طريق إعادة الجدولة، أو في حالة المعالجات التسهيلية، تخفيض التزامات خدمة الدين لفترة محددة (معالجات التدفق) أو تاريخ محدد (معالجة المخزون). تعود نشأة نادي باريس إلى عام 1956 عندما وافقت الأرجنتين على مقابلة دائنيها العموميين في باريس. ومنذ ذلك الحين، أبرم نادي باريس 478 اتفاقية مع 102 دولة مثقلة بالديون. منذ عام 1956، بلغ إجمالي الديون التي تم التعامل معها بموجب اتفاقيات نادي باريس 612 مليار دولار³.

¹ « A Guide To Committees, Groups, and Clubs », IMF report, May 2022, available on : imf.org.

² Valérie Fournier-L'Heureux, « La réponse du G20 à la crise financière et économique mondiale », centre d'études sur l'intégration et la mondialisation », 2010, P 02. Disponible sur : ieim.uqam.ca.

³ Article disponible sur le site officiel du club, clubdeparis.org/fr.

ث- نادي لندن:

يضم هذا النادي البنوك الخاصة التي لديها مستحقات لدى البلدان النامية. تأسس نادي لندن عام 1976 بناءً على طلب من زائير "سابقاً"، وهو عبارة عن مجموعة غير رسمية، بدون صفة قانونية وشرعية، تجتمع للقيام بعمليات إعادة هيكلة الديون السيادية للبلدان التي تعاني من صعوبات في السداد. اكتسب النادي مكانته نتيجة تأثير أزمة ديون العالم الثالث، وذلك في الربع الأخير من القرن العشرين.

نظراً لتطور ملف ديون البلدان النامية منذ العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، والتخلي عن استخدام البنوك الخاصة لصالح الأسواق المالية، أصبح نادي لندن غير نشط حالياً. يتولى دوره الآن بحكم الواقع معهد التمويل الدولي (IIF)، وهو اتحاد يضم 500 مؤسسة مالية (البنوك، مديرو الأصول، شركات التأمين، صناديق الثروة السيادية وصناديق المضاربة) والتي تتم دعوتها بانتظام للمشاركة في اجتماعات نادي باريس¹.

5- التعاون الدولي بين الوكالات (الجهات الإدارية):

أصبح تعزيز "الشراكة" والتعاون بين الوكالات على مستوى الإدارات الحكومية والوكالات العامة عنصراً أساسياً في الاستراتيجيات الموضوعية لتعزيز عملية تبادل المعلومات والتعاون بين السلطات الوطنية في تنسيق الممارسات الإدارية بما يتجاوز المعايير الملزمة قانوناً². يشير مفهوم "القانون الإداري العالمي" بشكل أساسي إلى هذا التعاون الدولي بين السلطات التنفيذية أو الإدارية³. يوفر هذا الشكل من التعاون الدولي للسلطات الوطنية نوعاً من الاستقلال المؤسسي، وبالتالي تفكيك المظهر المتجانس للدولة، كما يثير التعاون التنفيذي للدولة استفسارات حول كل من الشرعية الديمقراطية والرقابة السياسية.

أ- مفهوم التعاون بين الوكالات:

يشير التنسيق بين الوكالات إلى تزامن أنشطة الوكالات الساعية معاً لتحقيق هدف مشترك. أي أن عمل وكالة يحرك وكالة أخرى للعمل في مشروع مشترك، وبالتالي يمكن أيضاً اعتبار التنسيق بين الوكالات على أنه إدارة ترابط الأنشطة بين الوكالات.

¹ Comité pour l'abolition des dettes illégitimes, « Club de Londres », article disponible sur : cadtm.org.

² Ronald W McQuaid and others, « Best Practice in Inter-Agency Co-operation on Employability », Employment Research Institute, Napier University, Edinburgh, 2007, P 07.

³ Nico Krisch and Benedict Kingsbury, « Introduction: Global Governance and Global Administrative Law in the International Legal Order », The European Journal of International Law Vol. 17 no.1 , 2006, P 03.

طوال تاريخ دراسة المنظمات، ظل النقاش قائما حول استخدام كل من الآليات الرسمية وغير الرسمية للتنسيق. كلا الآليتين لها فوائد وتكاليف محددة. هذا يعني أنه لا يمكن للوكالات التغلب على المشاكل المرتبطة بالآلية المستخدمة ما لم يتم استخدام وسيلة تكميلية. بمعنى أن التغلب على المشكلات المرتبطة بالإجراءات الرسمية يتطلب استخدام إجراء غير رسمي. وبعبارة أخرى، فإن فشل الآلية الرسمية يولد ضرورة استخدام آلية غير رسمية، والإجراءات غير الرسمية تسهل الآليات الرسمية وتقوم عيوبها. ومع ذلك، يمكن التوصل إلى استنتاج بالقول إن الجمع بين كل من الآليات الرسمية وغير الرسمية يمكن أن يضمن تنسيقاً أفضل بين الوكالات¹.

ب- فوائد الشراكة والتعاون بين الوكالات:

تسلط البحوث السياسية الضوء على عدد من الفوائد المحتملة الهامة الناشئة عن التعاون بين الوكالات²:

- تطوير حلول للصعوبات السياسية تكون أكثر مرونة واستجابة؛
- تسهيل الابتكار والتقييم؛
- تبادل المعرفة والخبرة والموارد؛
- تجميع الموارد و"ترشيد الإنفاق العام"؛
- تقديم الخدمات بشكل أكثر تناسقا وتماسكاً؛
- تحسين الكفاءة وفرض المساءلة؛
- بناء القدرات داخل الوكالات الحكومية وقطاع الخدمات العام والخاص و القطاع الثالث³؛
- اكتساب الشرعية و "التأييد" على المستوى المحلي؛

¹ A. H. M. Kamrul Ahsan, « Inter-agency Coordination », Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance, Springer Nature Switzerland AG 2018, P 01-04.

² Ronald W McQuaid and others, Op cit, P08.

³ "القطاع الثالث" هو مصطلح شامل يغطي مجموعة من المنظمات المختلفة ذات الهياكل والأغراض المختلفة، لا تنتمي إلى القطاع العام (أي الدولة) ولا إلى القطاع الخاص. (قد تكون هذه المنظمات - القطاع التطوعي، المنظمات غير الحكومية، والمنظمات غير الربحية وغيرها).
« What is the third sector and what does it do? », available on : northernbridge.ac.uk

ت- أهم حالات التعاون بين الوكالات:

✓ تحت سقف بنك التسويات الدولية (BIS) ، تضع لجنة بازل للرقابة المصرفية (BCBS) المعايير العالمية الأساسية للتنظيم التحوطي للبنوك، وتوفر منتدى للتعاون المنتظم في مسائل الرقابة المصرفية. ويتألف أعضاؤها البالغ عددهم 45 من البنوك المركزية والمشرفين على البنوك من 28 سلطة قضائية¹. تحدد اللجنة بالإجماع المعايير المصرفية التي يجب أن تنفذها التشريعات المحلية، وتعمل هذه المعايير (معايير بازل) كنموذج لنظام الإشراف في عدد كبير من الدول، ولها أهمية عملية هائلة بالنسبة للقطاع المالي، على الرغم من أنها ليست ملزمة قانوناً بموجب القانون الدولي.

✓ في قمة لندن سنة 2009، أنشأ قادة مجموعة العشرين مجلس الاستقرار المالي (FSB) خلفاً لمنتدى الاستقرار المالي (FSF) بهدف تعزيز الإشراف المالي والتنظيم. على عكس العديد من المنظمات الدولية الأخرى، فإن (FSB) هو هيئة خاصة تعمل كشبكة تجمع الإدارات الوطنية والمؤسسات المالية الدولية والمنظمات القطاعية، بهدف سد الفجوة الناشئة عن الانقسامات الدولية والقطاعية². ينص ميثاق المجلس في مادته الأولى على أن الهدف الأساسي من إنشائه هو تنسيق عمل السلطات المالية الوطنية وهيئات وضع المعايير الدولية (SSBs) من أجل تطوير وتعزيز تنفيذ السياسات التنظيمية والرقابية الفعالة وغيرها من سياسات القطاع المالي. بالتعاون مع المؤسسات المالية الدولية، يعالج مجلس الاستقرار المالي نقاط الضعف التي تؤثر على الأنظمة المالية لصالح الاستقرار المالي العالمي³. على عكس المؤسسات المالية متعددة الأطراف، يفتقر مجلس الاستقرار المالي إلى الشكل القانوني وأي سلطة رسمية، بالنظر إلى أن ميثاقه هو مذكرة تفاهم غير رسمية وغير ملزمة للتعاون يتبناها أعضائه.

✓ تم إنشاء المنظمة الدولية للجان الأوراق المالية (OSCO) في عام 1983، عندما وافقت 11 وكالة تنظيمية للأوراق المالية من أمريكا الشمالية والجنوبية على بناء اتحادها الإقليمي بين الأمريكيتين في هيئة تعاونية دولية. في عام 1998، تبنت المنظمة مجموعة شاملة من الأهداف والمبادئ الخاصة بتنظيم الأوراق المالية، والتي تُعرف الآن بأنها المعايير التنظيمية الدولية لكافة أسواق الأوراق المالية. تشارك (IOSCO)، بصفتها عضواً في مجلس الاستقرار المالي (FSB)، في العديد من جداول عمل مجموعة العشرين، لتنسيق استجاباتها التنظيمية مع الهيئات التنظيمية الأخرى، مثل (FSB) والرابطة الدولية للمشرفين على

¹ « The Basel Committee – overview », available on : bis.org/bcbs/.

² Domenico Lombardi, « THE GOVERNANCE OF THE FINANCIAL STABILITY BOARD », Brookings Institution, Issues Paper, September 2011, P 03.

³ « Charter of the Financial Stability Board », Group of Twenty, Los Cabos Summit, 19 June 2012.

التأمين (IAIS) و BCBS (لجنة بازل للإشراف المصرفي) و CPMI (لجنة المدفوعات والبنية التحتية للسوق)، (IFRS) (المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية)، OECD، صندوق النقد الدولي¹.

✓ تأسست الرابطة الدولية للمشرفين على التأمين (IAIS) في عام 1994، وهي منظمة طوعية العضوية لمشرفي التأمين والمنظمين من أكثر من 200 سلطة قضائية، وتغطي 97% من أقساط التأمين في العالم، وهي الهيئة العالمية لوضع المعايير والمسؤولة عن التطوير والمساعدة في تنفيذ المبادئ والمعايير والإرشادات وكذلك المواد الداعمة للإشراف على قطاع التأمين. تتمثل مهمة IAIS في تعزيز الإشراف المتناسق والفعال عالمياً على صناعة التأمين من أجل تطوير أسواق تأمين عادلة وآمنة ومستقرة والحفاظ عليها لصالح حاملي وثائق التأمين وحمايتهم، والمساهمة في الاستقرار المالي العالمي².

كما توجد أشكال مختلفة من التعاون بين الوكالات (على المستويين الإقليمي والعالمي) في مجال الخدمات البريدية والاتصالات السلكية واللاسلكية وكذلك في قطاع تنظيم الطاقة، وأيضاً في مجال تحسين المنافسة.

6- المنظمات غير الحكومية:

مصطلح منظمة غير حكومية لم يكن متداولاً في العموم قبل نشأة الأمم المتحدة. عندما قررت 132 منظمة غير حكومية دولية التعاون مع بعضها البعض في عام 1910، كان ذلك تحت عنوان اتحاد الجمعيات الدولية. أشارت عصبة الأمم رسمياً إلى علاقتها بالمنظمات الخاصة، في حين أن العديد من هذه الهيئات في ذلك الوقت كانت تسمى نفسها معاهد دولية أو اتحادات دولية أو ببساطة منظمات دولية، ولم تتضمن المسودة الأولى لميثاق الأمم المتحدة أي إشارة إلى الحفاظ على التعاون مع الهيئات الخاصة. قامت مجموعة متنوعة من التكتلات، معظمها من الولايات المتحدة، بالضغط من أجل تصحيح ذلك في مؤتمر سان فرانسيسكو، الذي أنشأ الأمم المتحدة في عام 1945، ولم ينجحوا فقط في تقديم بند لتعزيز العلاقات القائمة بين العصبة والمنظمات الخاصة وإضفاء الطابع الرسمي عليهما، بل قاموا أيضاً بتعزيز دور الأمم المتحدة بشكل كبير في القضايا الاقتصادية والاجتماعية ورفعوا مكانة المجلس الاقتصادي والاجتماعي (ECOSOC) إلى "جهاز رئيسي" للأمم المتحدة. لتوضيح الموضوع، تم تقديم مصطلحات جديدة لتغطية علاقة المجلس الاقتصادي والاجتماعي بنوعين من المنظمات الدولية. فبموجب المادة 70، "يمكن للوكالات المتخصصة، المنشأة بموجب اتفاق حكومي دولي" أن "تشارك في مداولتها بدون تصويت"، بينما بموجب المادة 71، يمكن أن يكون لدى "المنظمات غير

¹ « International Organization of Securities Commissions (IOSCO) », available on : oecd.org, P 02.

² « the International Association of Insurance Supervisors (IAIS) », available on : iaisweb.org.

الحكومية" ترتيبات مناسبة للتشاور". وهكذا، أصبحت "الوكالات المتخصصة" و "المنظمات غير الحكومية" المصطلحات الفنية للأمم المتحدة. على عكس الكثير من المصطلحات المستخدمة في الأمم المتحدة، فإن مصطلح "منظمة غير حكومية" قد انتشر استخدامه بشكل واسع، بدءاً من السبعينات إلى الوقت الراهن¹.

الجدول رقم (3): التغييرات الاصطلاحية في الإشارة للمنظمات غير الحكومية

من بدايات التسعينات (1990) فصاعداً	من 1945 إلى بدايات التسعينات (1990)	المستوى الجغرافي للمنظمة
المنظمات الشعبية أو المجتمعية أو منظمات المجتمع المدني أو المنظمات غير الحكومية المحلية	منظمة غير حكومية وطنية، في الأمم المتحدة لم تناقش في مكان آخر	محلية
منظمات المجتمع المدني أو منظمات غير حكومية محلية	منظمة غير حكومية وطنية، في الأمم المتحدة لم تناقش في مكان آخر	المقاطعة
منظمة غير حكومية أو منظمة غير حكومية وطنية أو منظمة مجتمع مدني	منظمة غير حكومية وطنية، في الأمم المتحدة منظمة غير حكومية خارج الأمم المتحدة	وطنية
منظمة غير حكومية أو منظمة مجتمع مدني	منظمة غير حكومية دولية	إقليمية
منظمة غير حكومية أو مجموعة رئيسية أو منظمة مجتمع مدني	منظمة غير حكومية دولية	عالمية

Source : Peter Willetts, « What is a Non-Governmental Organization? », Encyclopedia of Institutional and Infrastructural Resources, Oxford: Eolss Publishers. Available on : staff.city.ac.uk.

أ- مفهوم المنظمات الدولية غير الحكومية:

كما ذكرنا أعلاه، ظهر مصطلح المنظمات غير الحكومية لأول مرة في المادة 71 من ميثاق الأمم المتحدة، ولكن بدون تعريف. يمكن تعريف المنظمة غير الحكومية على أنها جمعية دولية تم إنشاؤها بمبادرة خاصة من أفراد خواص، وأعضاؤها أفراد من القطاع الخاص أو العام مع استبعاد الدول وتضطلع بأنشطة غير هادفة للربح. على الرغم من النقاط المشتركة (الطبيعة غير الحكومية وغير الربحية)، لا توجد منظمة غير حكومية

¹ Peter Willetts, « What is a Non-Governmental Organization? », Encyclopedia of Institutional and Infrastructural Resources, Oxford: Eolss Publishers. Available on : staff.city.ac.uk.

نموذجية، كل هذه المنظمات مختلفة، سواء في مجالات تدخلها أو في أساليب عملها أو وضعها أو حجمها أو وسائلها... الخ. هناك أكثر من مائة مجال عمل للمنظمات غير الحكومية، حتى لو كان أشهرها يعمل في المجال الإنساني (اللجنة الدولية للصليب الأحمر، أطباء بلا حدود، إلخ)، حقوق الإنسان (منظمة العفو الدولية...)، حماية البيئة (منظمة السلام الأخضر...). يتم تمويل المنظمات غير الحكومية من خلال التبرعات المقدمة من الأفراد وفي بعض الأحيان من خلال الإعانات المقدمة من الجهات العمومية (الدول، المنظمات الدولية، إلخ). بعض هذه المنظمات لديها الملايين من الأعضاء، والبعض الآخر بضع مئات فقط¹.

توجد بعض أوجه التشابه الرئيسية بين المنظمات غير الحكومية، كما أوضحها بعض الباحثين²، الذين يرون أن المنظمات غير الحكومية تختلف عن الحكومة والشركات فيما يلي³:

- لم يتم تأسيسها بهدف الربح ولا يمكنها توزيع أي فائض كأرباح على المالكين أو الموظفين؛
- ليست مطلوبة أو ممنوعة الوجود بموجب القانون، ولكنها ناتجة عن مبادرة طوعية يتبناها الأشخاص بأنفسهم لمتابعة مصلحة أو اهتمام مشترك؛
- يتم تشكيلها بمبادرة خاصة وتكون مستقلة، من حيث أنها ليست جزءاً من الحكومة ولا تخضع لسيطرة هيئة عامة؛
- تختار شروط أي تشريع لتسجيل نفسها، وتحكم نفسها أيضاً؛
- يعني التسجيل أن المؤسسين يرغبون في الحصول على اعتراف اجتماعي، وهذا يتطلب درجة معينة من إضفاء الطابع الرسمي وقبول مبدأ المساءلة الاجتماعية.

ب- المنظمات الدولية غير الحكومية ضمن القانون الاقتصادي الدولي:

كانت مهمة المنظمات غير الحكومية في بداياتها تعزيز وحماية حقوق الإنسان والمعايير الإنسانية في زمن الحرب، واليوم، تعمل المنظمات غير الحكومية في جميع مجالات القانون الدولي تقريباً، بما في ذلك القانون الاقتصادي الدولي. منذ الأيام الأولى للأمم المتحدة، تم إدراج هيئات مثل غرفة التجارة الدولية (ICC)، والمنظمة

¹ Catherine Roche, Op cit, P 83-84.

² Alan Fowler, « Striking A Balance », Earthscan Publishers, 1997.

³ Helen Yanacopulos, « International NGO Engagement, Advocacy, Activism The Faces and Spaces of Change », PALGRAVE MACMILLAN, UK, 2015, P 04.

الدولية لأرباب العمل (IOE) والمنظمات المماثلة لقطاعات اقتصادية معينة ضمن المنظمات غير الحكومية. حتى التسعينيات، لم تكن لها أهمية كبيرة في الأمم المتحدة نفسها، لكنها كانت دائمًا مهمة في الوكالات المتخصصة. فكلما كانت المسألة قيد المناقشة أكثر تقنية، كلما اعتمدت عملية صنع السياسة على خبرات هذه المنظمات¹.

- مشاركة المنظمات غير الحكومية بشكل عام في النظام العام لمنظمة التجارة العالمية: تنص المادة الخامسة فقرة (2) من اتفاق مراكش على أنه "يجوز للمجلس العام اتخاذ الترتيبات المناسبة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية المعنية بالمسائل المتداخلة مع عمليات منظمة التجارة العالمية. وفقًا لهذا التفويض، تم تكليف الأمانة العامة من قبل المجلس العام (في المبادئ التوجيهية لسنة 1996) بترتيب العلاقات مع المنظمات غير الحكومية للعب "دور أكثر فاعلية في اتصالاتها المباشرة مع المنظمات غير الحكومية التي يمكنها المساهمة في دقة وثراء النقاش العام باعتبارها مصدر قيم. ومع ذلك، من الناحية العملية، يصعب على المنظمات غير الحكومية مواجهة الرأي السائد بين أعضاء منظمة التجارة العالمية بأن منظمة التجارة العالمية قد تأسست "من قبل الدول وللدول فقط"؛ بل إن المبادئ التوجيهية تشير صراحة إلى هذا الرأي، مما يؤكد الطابع الحكومي الدولي للنظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية. يمكن أن تظهر فرص "التشاور والتعاون" مع المنظمات غير الحكومية في "الفروع" الثلاثة لمنظمة التجارة العالمية: السلطة التشريعية، التنفيذية، والقضائية².

- مشاركة المنظمات غير الحكومية في إجراءات تسوية المنازعات: يمكن ملاحظة حق المنظمات في المشاركة في آلية تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية وتفسيره في آلية تسوية المنازعات (DSU) الذي يمنح لجان جهاز تسوية المنازعات (DSB) الحق في: "التماس المعلومات والمشورة الفنية من أي مصدر تراه مناسبًا" (المادة 13، الفقرة الأولى من DSU)، يمنح هذا الحكم للجان سلطة تقديرية وصلاحيات واسعة لقبول المعلومات من مصادر مختلفة، بما في ذلك المنظمات غير الحكومية. ومع ذلك، تنص أحكام أخرى من إجراءات تسوية المنازعات أيضًا على: "يعتبر نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية عنصرًا مركزيًا في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ لنظام التجارة متعدد الأطراف، ويدرك الأعضاء أنه يعمل على الحفاظ على

¹ Peter Willetts, Op cit.

² Patricia Brandstetter, « the participation of NGOs in the WTO dispute settlement system », semiar on « International Economic Law », department of european, international and comparative law, Vienna university, winter semester 2003, P08.

حقوق والتزامات الأعضاء بموجب الاتفاقيات المشمولة" (المادة 3، الفقرة 3 من DSU). ينص هذا البند صراحة على أن آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية تخدم الأعضاء فقط ولا تشمل أي أطراف أخرى، مثل المنظمات غير الحكومية أو غيرها من الهيئات غير الحكومية. وبالتالي، لا تنشأ فقط مشكلة قبول طلبات "صديق هيئة التحكيم" من قبل المنظمات غير الحكومية، ولكن أيضًا مسألة الحق في التظلم وبدء تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، لأنه بالإشارة إلى إجراءات تسوية المنازعات DSU، فإن مدى المشاركة المشروعة للمنظمات غير الحكومية غير واضح. ولا يمكن توضيحه إلا من خلال بعض الحالات التي تم فيها أخذ هذه المسائل في الاعتبار¹.

– إيجابيات وسلبيات مشاركة المنظمات غير الحكومية: قد يكون من المفيد توضيح - دون أي أحكام قيمية - المزايا والعيوب المحتملة التي تنشأ عن مشاركة المنظمات غير الحكومية في إجراءات منظمة التجارة العالمية، أي ما الذي يمكن أن تجنيه منظمة التجارة العالمية، وما الذي يمكن أن تخسره.

يمكن تحديد الجوانب الإيجابية لمشاركة المنظمات غير الحكومية كالاتي²:

- العملية القانونية الدولية التي لا تسمح للجهات الفاعلة غير الحكومية - وبالتالي مجموعة واسعة من المصالح - بالمشاركة الكاملة تواجه حتما صعوبات في تطوير المعايير الاقتصادية والاجتماعية التي تستجيب بشكل كامل للمجتمع الدولي؛
- يمكن لمنظمة التجارة العالمية الحصول على المعلومات والخبرة من المنظمات غير الحكومية، مما يؤدي إلى أحكام ذات جودة أفضل؛
- علاوة على ذلك، يمكن للمنظمات غير الحكومية تعزيز الامتثال لقواعد منظمة التجارة العالمية والمساعدة في تثقيف الجمهور حول منظمة التجارة العالمية والتجارة؛
- يمكن للمنظمات غير الحكومية أن تزود منظمة التجارة العالمية بالبحوث، والتي غالبًا ما تستغرق وقتًا وتكلفة أقل من تلك المتحملة على مستوى منظمة التجارة العالمية؛

¹ Rimantas Daujotas, «DEFINING THE EXTENT OF NGO'S PARTICIPATION IN THE WTO », Organizational Forms ejournal, Vol 3, Issue 24, June 28, 2011, P 11,12.

² Patricia Brandstetter, Op Cit, P 10.

- إن زيادة مشاركة المنظمات غير الحكومية ستمنح فرصة لسماع آراء الأقلية، مما يخفف من التصور السائد بأن الرأي العام مستبعد من إجراءات ومفاوضات منظمة التجارة العالمية؛
 - يمكن للأصوات الناقدة التي لم يتم "ترشيحها حكوميًا" أن تساعد لجان منظمة التجارة العالمية في مهام وضع القوانين، ومهام تقصي الحقائق؛
 - يمكن للمنظمات غير الحكومية تحفيز النقاش حول سياسات منظمة التجارة العالمية من خلال تقديم وجهات نظر بديلة، ومعارضة منظمة التجارة العالمية لتوضيح وشرح مواقف المنظمة وربما حتى إعادة التفكير فيها. مع مدخلات المنظمات غير الحكومية، يمكن للمسؤولين تقييم الجدوى السياسية للتدابير المقترحة بشكل أفضل.
 - يمكن أن تساهم مشاركة المنظمات غير الحكومية في تنفيذ المشاريع بكفاءة وخفض معدل الفشل، كما أنها ترفع مستوى الدعم العام. كما يمكن أن تؤثر بشكل إيجابي على احترام آراء منظمة التجارة العالمية والتصديق على اتفاقاتها التجارية.
- يمكن أن تصبح منظمة التجارة العالمية أكثر فعالية في تحقيق الأهداف المنصوص عليها في ديباجة اتفاق مراكش من أجل "تطوير نظام تجاري متعدد الأطراف متكامل وأكثر قابلية للاستمرار"؛

7- الشركات الخاصة ومعايير الشركات عبر الوطنية:

أ- دور المؤسسات الخاصة في القانون الاقتصادي الدولي:

يعتمد التبادل الدولي للسلع والخدمات والمدفوعات بشكل أساسي على المعاملات التي تجريها الشركات الخاصة. لدى هذه المؤسسات جنسية الدولة التي تأسست فيها أو التي يوجد فيها مكتبها المسجل. تخضع الشركات الأمريكية والبريطانية لقوانين موطن التأسيس، بينما تتبع الأنظمة الأخرى (مثل ألمانيا والنمسا) بشكل أساسي مقر الإدارة. ومع ذلك، فقد أظهر قانون الاتحاد الأوروبي بعض المرونة فيما يتعلق بمقر الإدارة. يسمح حق التأسيس (المادة 49 من TFEU) للشركات التي تم تأسيسها بشكل قانوني في إحدى دول الاتحاد الأوروبي بالعمل بشكل أساسي أو حتى كليًا في دول الاتحاد الأوروبي الأخرى دون الامتثال لقواعد التأسيس المطبقة في بلد التأسيس (مع مراعاة الاستثناءات المحتملة، على سبيل المثال فيما يتعلق بحماية الدائنين).

تخضع الشركات الخاصة للولاية القضائية الوطنية، سواء كان ذلك في دولتها الأصلية أو في الدولة المضيفة التي تمارس أنشطتها فيها. يجوز لدولة الموطن منح الحماية الدبلوماسية للشركات من جنسيتها ضد الدولة المضيفة لهذه الشركات¹.

ب- الشركات عبر الوطنية:

خلال الستينيات وأوائل السبعينات، كشفت أزمات التضخم والغذاء والنفط المتزايدة عن مشاكل الإدارة في البلدان الأقل نمواً وأظهرت قضايا الشركات عبر الوطنية في الواجهة. وقد أدى ذلك إلى زيادة السيطرة على الشركات عبر الوطنية وتطوير نظام اقتصادي دولي جديد (NIEO). وفي غضون ذلك، دعا تأميم الشركات متعددة الجنسيات وسيطرة البلدان الأقل نمواً على الشركات عبر الوطنية البلدان المتقدمة إلى العمل نيابة عن الشركات عبر الوطنية، لأن غالبية مالكي الشركات عبر الوطنية خلال ذلك الوقت كانوا من مواطني البلدان المتقدمة. في المقابل، أنشأت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) لجنة الاستثمار الدولي والشركات متعددة الجنسيات لإزالة القيود المفروضة على البلدان الأقل نمواً والتأثير على الأمم المتحدة للابتعاد عن وضعها التنظيمي المتميز للسيطرة على الشركات عبر الوطنية².

يميز بعض الباحثين بين الشركات عبر الوطنية والشركات متعددة الجنسيات. على أساس التنظيم والرقابة الداخلية للشركات، وبالتالي، على أساس مقدار الاستقلالية التي تتمتع بها الشركات التابعة في الواقع³. يضع المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة من خلال مدونة الأمم المتحدة لقواعد سلوك الشركات عبر الوطنية، في (الفقرة 1) تعريفاً للشركات عبر الوطنية بأنها: "مؤسسة، تضم كيانات في بلدين أو أكثر، بغض النظر عن الشكل القانوني ومجالات الأنشطة لهذه الكيانات، والتي تعمل في ظل نظام صنع القرار، مما يسمح بسياسات متماسكة وإستراتيجية مشتركة من خلال واحد أو أكثر من مراكز صنع القرار، التي ترتبط فيها الكيانات بشكل كبير، عن طريق الملكية أو غير ذلك، بحيث يمكن لواحد أو أكثر منها ممارسة تأثير كبير على أنشطة الآخرين، وعلى وجه الخصوص، مشاركة المعرفة والموارد والمسؤوليات مع الآخر"⁴.

¹ Matthias Herdegen, Op Cit, P42.

² Mia Mahmudur Rahim, « Quest for A Global Code of Conduct for TNCs—A Grim Tale », 04/08/2018, P 03, article disponible sur : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3346174, (consulté le : 02/11/2022).

³ Bartlett C and Ghoshal S, « Global Strategic Management: Impact on the New Frontiers of Strategy Research », Strategic Management Journal, v 12, 1991, P8.

⁴ « INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS: KEY ISSUES Volume I », UNCTAD/ITE/IIT/2004/10 (Vol. I), P 132.

وتعرّف "المبادئ التوجيهية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للمؤسسات متعددة الجنسيات" في (الفقرة 8) المؤسسات متعددة الجنسيات على النحو التالي: "هي الشركات أو الكيانات التي تكون ملكيتها خاصة أو حكومية أو مختلطة، تأسست في بلدان مختلفة ومرتبطة بشكل كبير بحيث يمكن لواحد أو أكثر منها ممارسة تأثير كبير على أنشطة الآخرين، وعلى وجه الخصوص، مشاركة المعرفة والموارد مع الآخرين. تختلف درجات استقلالية كل كيان عن الآخرين بشكل كبير من مؤسسة متعددة الجنسيات إلى أخرى، اعتمادًا على طبيعة الروابط بين هذه الكيانات ومجالات النشاط المعنية"¹.

إن الشركات عبر الوطنية هي شركات تمارس أنشطة تجارية مباشرة في الخارج. لا يكفي أن تنخرط الشركة عموماً في أنشطة الأعمال الدولية في الخارج لتصنّف على أنها عبر وطنية أو متعددة الجنسيات. الشركة التي تنخرط في الأعمال التجارية الدولية عن طريق تصدير و / أو استيراد السلع والخدمات أو عن طريق اتفاق تعاوني غير قائم على حقوق الملكية، أو التي تشارك في استثمارات حوافظ مالية دولية - أي الاستثمار لأسباب مالية بحتة - لا تصبح شركة عبر وطنية بحكم هذه الأنشطة التجارية، لكي تكون الشركة عبر وطنية، يجب أن تعمل مباشرة في البلد الأجنبي من خلال إنشاء الشركات التابعة، وبالتالي من خلال ملكية الأصول الموجودة في الخارج².

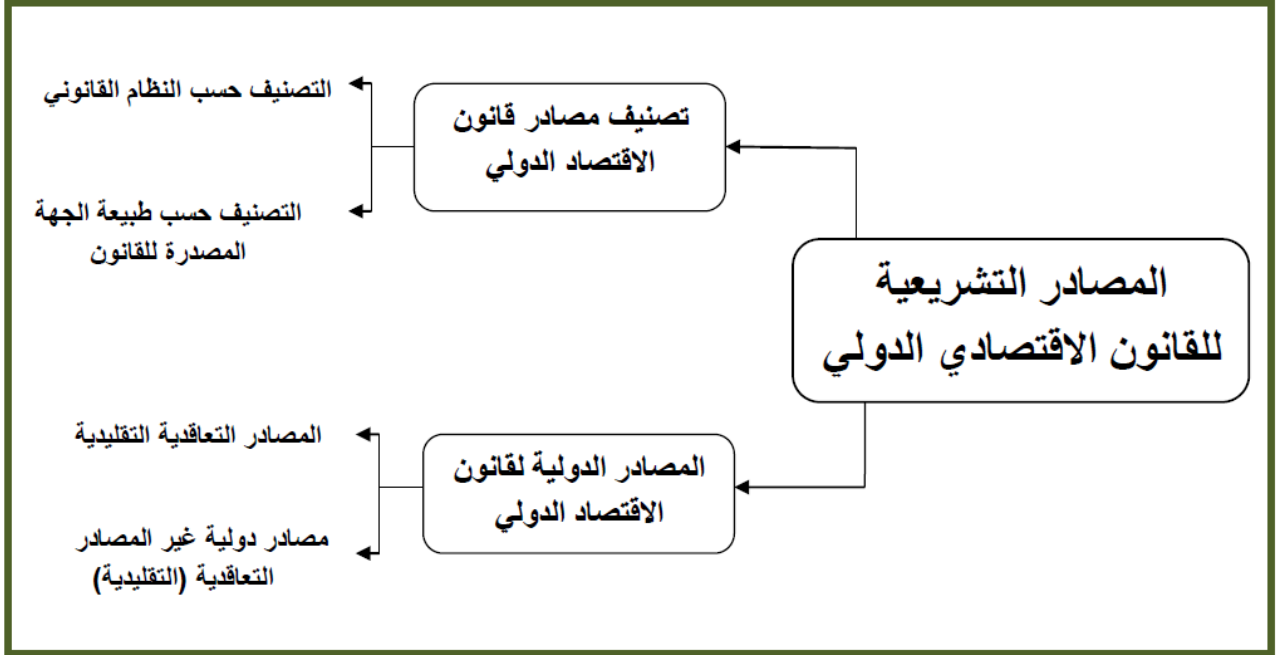
¹ OECD (2011), OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD Publishing, P 17.

² Grazia Ietto-Gillies, « Transnational Corporations and International Production », Concepts, Theories and Effects, Third Edition, Edward Elgar Publishing Limited, 2019, P 13.



المحور الرابع: المصادر التشريعية للقانون الاقتصادي الدولي

محتوى المحور



الأهداف التعليمية

- ◉ الوصول إلى تبويب متوازن وشامل لمعظم المصادر القانونية والتشريعية المنظمة للعلاقات الاقتصادية الدولية؛
- ◉ تفصيل وتوضيح المصادر الدولية التعاقدية وغير التعاقدية لقانون الاقتصاد الدولي؛

لا يزال القانون الدولي العام نظامًا في الغالب تشكله الدول والأشخاص التقليديون الآخرون للقانون الدولي مثل المنظمات الدولية. ومع ذلك، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، عززت الحماية المتزايدة لحقوق الإنسان والمستثمرين من موقف الجهات الفاعلة الخاصة.

بعد نهاية الحرب الباردة، ازداد استعداد العديد من الدول للرد على الانتهاكات، لذلك وخلال العقود الماضية، زادت آليات تسوية المنازعات من حيث العدد والكفاءة. وقد حُوِّلت لبعض هذه الآليات عقوبات صارمة، مثل آلية تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية (WTO) مع صلاحيات التعليق طويل المدى للامتيازات. وقد أدت هذه الاتجاهات إلى تعزيز سلطة القانون الدولي في ممارسات الدول وتعزيز الجنوح نحو الامتثال. قد تتأثر العلاقات الاقتصادية الدولية أيضًا بالقرارات الملزمة الصادرة عن مجلس الأمن التابع للأمم المتحدة بموجب الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة، تعزيزًا للسلام العالمي والأمن الدولي. ففي مكافحة الإرهاب، تنص القرارات الأخيرة لمجلس الأمن على عقوبات اقتصادية ضد الأفراد والكيانات من غير الدول ("العقوبات الذكية")¹.

ينعكس عدم اختزال القانون الاقتصادي الدولي تحت القانون الدولي العام في هيكل مصادر كل منهما. في هذا الصدد، يكشف تصنيف مصادر القانون الاقتصادي الدولي عن درجة أكبر من التنوع والتعقيد. من المسلم به أن هناك مصادر مشتركة بين قانون الاقتصاد الدولي والقانون الدولي العام. لكن هذه المصادر تخضع، عندما يتم الانتقال من القانون الدولي إلى القانون الاقتصادي الدولي، لتغيرات ظاهرة دون توضيح لحدود تفصل بينهما.

أولاً: تصنيف مصادر قانون الاقتصاد الدولي

أ- التصنيف حسب النظام القانوني:

ترتبط مصادر القانون الاقتصادي الدولي إما بالنظم الوطنية، أو بالنظام الدولي، أو حتى بنظام ثالث، والذي لا يزال وجوده مثيرًا للجدل بالنسبة لبعض.

تتكون المصادر الوطنية البحتة للقانون الاقتصادي الدولي من الإجراءات الأحادية للدول. يمكن أن تكون هذه الإجراءات الأحادية إما من السلطة التشريعية، أو التنفيذية، أو حتى قرارات للسلطة القضائية، لأن هذه الإجراءات لها تأثير على العلاقات الاقتصادية الكلية بين الدول. على سبيل المثال، تلاعب دولة ما بسعر صرف عملتها أو أسعار فائدها يقع ضمن اختصاصها، أما من حيث المبدأ، فهو يخضع لالتزاماتها الدولية، كون

¹ Matthias Herdegen, Op Cit, P55.



مثل هذا التلاعب ذو تأثير مباشر على العلاقات الاقتصادية مع شركائها التجاريين. وبنفس الطريقة، فإن وضع الدولة لقانون الاستثمار، جاذبا كان أو معيقا، يعكس خيارًا سياديًا، ومع ذلك، لا يخفى الأثر الكبير لمثل هذا القانون على اتجاه التدفقات المالية الأجنبية. هذه الإجراءات الأحادية للدول، التي يتم اتخاذها في إطار نظامها الداخلي، هي مصادر لقانون الاقتصاد الدولي بسبب أهدافها الاقتصادية الدولية وامتداداتها.

تشكل المصادر الدولية البحتة للقانون الاقتصادي الدولي جوهره المحوري. هذه المصادر إما مصادر تقليدية أو مصادر غير تقليدية، ويندرج تعدادها ضمن نطاق دراسة القانون الدولي العام، حتى مع وضوح تداخل هذه المصادر وتأثيرها بالمسائل الاقتصادية. دور المصادر الدولية للقانون الاقتصادي الدولي كبير ولا يزال. مثال ذلك، الكيانات التنظيمية التي تم تطويرها، من خلال الوسائل التقليدية، بعد الحرب العالمية الثانية: اتفاقيات بريتون وودز التي أنشأت صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، أو مؤخرًا اتفاقيات مراكش التي أسست منظمة التجارة العالمية. بالإضافة إلى ذلك، يجب ملاحظة الوجود القوي لظاهرة "العرف" في الوقت الحالي بسبب الأهمية المتزايدة التي تلعبها في مجال الاستثمار على وجه الخصوص.

إضافة لهذه المصادر الوطنية والدولية، هناك مصادر لا تتعلق بالنظم القانونية الوطنية ولا الدولية، لهذا السبب، يتم إدراجها بشكل عام تحت تسمية مصادر النظام الثالث. تنشأ هذه المصادر من النشاط المتكامل للمتعاملين الاقتصاديين، وبشكل أكثر تحديدًا من الشركات متعددة الجنسيات. تأثير هذه المؤسسات في العلاقات الاقتصادية الدولية ونشاطها المتكامل من شأنه أن يؤثر على المستوى الاقتصادي الكلي، والأمثلة على مثل هذه الحالات عديدة وذات أهمية كبيرة ومتزايدة. مثلما أدت الاتفاقية بين كبرى شركات النفط الأمريكية والأوروبية - "الأخوات السبع" - إلى ولادة «lex petrolea» بما معناه قانون البترول، والذي نظم، على مدى ثلاثة عقود، استغلال وتوزيع المحروقات على نطاق عالمي. كذلك، سمح نشاط البنوك الدولية بإنشاء، ثم التطوير الهائل لسوق نقدي ومالي ذو طبيعة خاصة (عملات اليورو وسندات اليورو) هذه المرة على أساس أعراف خاصة حقيقية. وأيضًا، في المجال الهام للغاية لـ «lex finanziaria» أي قانون المالية، تصدر معظم المعايير الموضوعة حاليًا عن مجموعة متشابكة من الجهات الفاعلة، الخاصة والعامة والداخلية والدولية على حد سواء، هنا الدولة فقط تُدرج هذه المعايير في نظامها الداخلي¹.

يكفي وجود وتدخل النظام الثالث في العلاقات الاقتصادية، في حد ذاته، لتسليط الضوء على عدم تجانس مصادر القانون الاقتصادي الدولي مقارنة بمصادر القانون الدولي العام.

¹ D Carreau et P Juillard, Op Cit, P 09.

ب- التصنيف حسب طبيعة الجهة مصدر القانون:

مصادر القانون الاقتصادي الدولي هي في الأساس مصادر القانون العام أو مصادر القانون الخاص. تكون مصادر القانون العام، من حيث أنها تنبع من العمل السيادي للسلطات العامة، إما في الإطار المحلي أو في الإطار الدولي. وتكون مصادر القانون الخاص، من حيث أنها تنبثق من العمل المتكامل للفاعلين الاقتصاديين، الذين يرسمون إطارهم القانوني الخاص، ويتجنبون كل من النظام الوطني والنظام الدولي التقليدي. والدليل على ذلك هو المعايير المحاسبية أو القواعد الخاصة بالتجارة الجوية أو البحرية التي وضعتها الرابطات المهنية (أي المنظمات غير الحكومية) والتي تتبناها الدول في نظامها الداخلي.

في منتصف المجال بين مصادر القانون العام ومصادر القانون الخاص السابقة، هناك مصادر ذات طبيعة مختلطة. تتكون هذه المصادر من نشاط متكامل بين دولة ما من جهة ومواطن دولة ثانية من جهة أخرى. تلعب هذه الأعمال المتكاملة، المسماة عقود الدولة، دورًا كبيرًا في القانون الاقتصادي الدولي، ولا سيما في الفرع الخاص لهذا القانون المتمثل في قانون الاستثمار الدولي. وتتعلق مسألة عقود الدولة هذه، من حيث صلتها باتفاقات الاستثمار الدولية، بعدد من المسائل المحددة¹:

- ✓ يعتمد توسيع نطاق حماية اتفاقيات الاستثمار لتشمل عقود الدولة على نطاق تعريف الاستثمار، واستبعاد بعض عقود الدولة من تغطيتها، وإلى أي مدى تنطبق أحكام تسوية المنازعات في الاتفاقات على عقود الدولة. فسرت هيئات التحكيم ما يسمى البنود الشاملة بشكل مختلف بحيث لا يمكن تقييم تأثيرها الوقائي بشكل كامل حتى الآن.
- ✓ يمكن أن يستند الحفاظ على السلطة التقديرية للبلد المضيف في التفاوض على عقود الدول وإبرامها وتنظيمها إلى إدراج المبدأ الأساسي لحسن النية والاستعراض الدوري في اتفاق الاستثمار الدولي.
- ✓ الواجبات تجاه المستثمرين من القطاع الخاص الأطراف في عقود الدولة تعوض عن الوضع الأكثر ملاءمة للدولة بالسماح بشروط الاستقرار، اختيار القانون، التحكيم، وإخلال حكومة البلد المضيف بالعقد.
- ✓ ويرتبط وضع نظم موضوعية لعقود الدولة في اتفاقات الاستثمار الدولية بالالتزام من جانب الحكومة.

¹ « STATE CONTRACTS », UNCTAD Series, UNITED NATIONS New York and Geneva, 2004, P 11.

يمكن أن تشمل هذه الفئة أيضًا (مصادر ذات طبيعة مختلطة) المعايير التي يتم وضعها بالاتفاق بين الدول (أو الهيئات الحكومية الفرعية)، ومخرجات المؤسسات الدولية والجمعيات المهنية الخاصة، كما أصبحت الآن القاعدة المعمول بها في الأمور المالية، على سبيل المثال.

ثانيا- المصادر الدولية لقانون الاقتصاد الدولي:

لذلك، يقوم القانون الاقتصادي الدولي على مجموعة من المصادر: القانون الوطني، القانون الدولي أو غيرها، والتي تساهم في موضوعه، أي التداول الدولي للثروة. من بين هذه المصادر، تحتل مصادر القانون الدولي مكانة بارزة. قد يُضن أن هذه المصادر الدولية موجودة بشكل متطابق في القانون الدولي والقانون الاقتصادي الدولي، الأمر ليس كذلك، فهي في الواقع عرضة لتغيير كبير عندما يتم الانتقال من مجال القانون الدولي العام إلى مجال القانون الاقتصادي الدولي.

تقليديا، يتم تنظيم دراسة مصادر القانون الدولي حول تصنيف مستمد من (المادة 38) من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية. وينص هذا على أن "المحكمة، التي تقوم بتسوية المنازعات المعروضة عليها وفقًا للقانون الدولي، تطبق:

✓ الاتفاقيات الدولية:

الاتفاقية يتم تعريفها عموما على أنها «اتفاق إرادي بين أشخاص القانون الدولي الخاضعين للقانون الدولي». مهما كانت الصياغة الواردة في الاتفاقية، فإن هذه الفكرة هي الأساسية¹.

الاتفاقية لها مفهوم وسمات خاصة مقارنة بنصوص القانون الدولي الأخرى، فالاتفاقيات الدولية والمعاهدات تحكمها منذ أمد طويل قواعد عرفية، لذا فإن قانون المعاهدات هو قانون عرفي، دون كون المعاهدات عرفية في ذاتها. وقد دَوّن هذا القانون العرفي في اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات الموقعة في عام 1969. رفضت بعض الدول التوقيع على هذه الاتفاقية، لكن القواعد الواردة فيها تُطبّق على هذه الدول لأنها قواعد عرفية².

¹Raymond RANJEVA , Charles CADOUX, Op Cit, P 34.

² « Droit International Economique », cours disponibles sur : cours-de-droit.net. (consulté le :22/11/2022)

✓ العرف:

على الرغم من الأهمية المتزايدة للاتفاقية، فإن القانون العرفي غير المكتوب لا يزال يحكم أجزاء كاملة من القانون الدولي، من قانون المعاهدات إلى قانون المسؤولية الدولية والحصانات والقانون الجنائي الدولي. وبطبيعة الحال، فإن أعمال التقنين أعطت تدريجياً شكلاً ملموساً للقواعد العرفية، حتى وإن كان ذلك يعني إعطائها شكلاً تعاقدياً تقليدياً، كما هو الحال بالنسبة للاتفاقية فيينا لقانون المعاهدات. ولكن، إذا كان التقنين ييسر الوصول إلى القاعدة العرفية، فإنه لا يغطي كافة الاحتمالات والتأويلات، بعيداً عن ذلك، ليس فقط لأن جميع الدول هي بالضرورة أطراف في اتفاقيات التقنين، ولكن أيضاً لأن القاعدة العرفية في تطور دائم، في حين تظل القوانين المكتوبة جامدة منذ يوم اعتمادها.

✓ المبادئ العامة للقانون :

يمكن أن توفر الإشارة الواردة في المادة 38 من النظام الأساسي للمحكمة إلى «المبادئ العامة للقانون» نقطة انطلاق للتحليل. جرت العادة على التمييز بين فئتين من «المبادئ العامة». أولاً، هناك «المبادئ العامة للقانون» المشتركة بين مختلف النظم القانونية، والتي تشكل إلى حد ما جزءاً من المنطق الأساسي للقانون. ولكن هناك فئة أخرى، أكثر تفصيلاً، هي فئة «المبادئ العامة للقانون الدولي». والمشكلة الرئيسية في تحديدها هي عدم اتساق المفردات المتعلقة بالموضوع، سواء بمفردات محكمة العدل الدولية نفسها أو الهيئات الدولية التي تضاعف الإشارات إلى «المبادئ التوجيهية»، «المبادئ الأساسية»، دون تمييز واضح بين المبادئ القانونية والسياسية¹.

✓ مع مراعاة أحكام (المادة 59)، والأحكام القضائية وآراء الفقهاء الأكثر تأهيلاً من مختلف الدول، كوسيلة مساعدة لتحديد قواعد القانون².

هذا التعداد، الذي لا يرقى إلى مستوى التسلسل الهرمي، لا يعطي تفسيراً دقيقاً لماهية المصادر الدولية للقانون الاقتصادي الدولي.

¹ Emmanuel Decaux et Olivier de Frouville, « Droit International public », 11^{ème} édition, Dalloz, 2018, P 61.

² « STATUTE OF THE INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE », disponible sur : <https://www.icj-cij.org/en/statute>, (consulté le : 03/11/2022).

أ- المصادر التعاقدية التقليدية:

خضعت المصادر التعاقدية التقليدية، التي لا تزال مهمة للغاية في القانون الاقتصادي الدولي، إلى تعديلات كبيرة، فالاتفاقات الثنائية تتنازع مع الاتفاقات متعددة الأطراف في نوعية التعاقد، وتكاثرت الاتفاقيات بين الدول وكذلك الارتباطات غير الملزمة بينما ظاهرة النمذجة التعاقدية التقليدية أخذت في التزايد وبقوة.

بالطبع، تلعب الاتفاقيات الدولية دورًا أساسيًا في القانون الاقتصادي الدولي، من حيث أنها توفر أسس النظام الاقتصادي الدولي. تعد الاتفاقيات متعددة الأطراف، بطريقة ما، الركائز الدستورية لهذا النظام: اتفاقيات مراكش كانت هيكلًا لقانون التجارة الدولي، تمامًا كما أعطت أنظمة صندوق النقد الدولي، في وقتها، هيكلًا للنظام النقدي الدولي. ولم تزدهر التعددية في الاتفاقيات حتى الآن إلا في مجال الاستثمار الدولي. ولكن حيثما لا تزدهر التعددية، تأخذ الثنائية مكانها. فقد بلغت الاتفاقيات الثنائية بشأن الاستثمار حوالي 2646 نهاية عام 2020¹.

وتجدر الإشارة إلى أن الاتفاقيات الثنائية، حتى وقت قريب، كان موضوعها واحد: الاتفاقيات التجارية، التي نصت على الامتيازات التجارية التي يمنحها الطرفان المتعاقدان لبعضهما البعض، أو حتى اتفاقيات الاستثمار، التي تنص على قواعد المعاملة والحماية التي يمنحها كل طرف متعاقد للمستثمرين من مواطني الطرف المتعاقد الآخر. قد يكون أحد الأهداف المحددة المتعلقة بالمنفعة لاتفاقات التجارة التفضيلية هو السماح للحكومات بتخفيض التعريفات، دون تكبد آثار سلبية على معدلات التبادل التجاري. وقد تحقق البلدان أيضاً المنفعة إذا أتاحت اتفاقات التجارة التفضيلية للشركات فرصة استغلال وفورات الحجم. تقدم PTAs للشركات سوقًا أكبر لمنتجاتها². ومع ذلك، هناك حاليًا زيادة في الاتفاقيات الثنائية التي لم يعد هدفها واحداً: مثل اتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs)، وهي اتفاقيات تجارية ذات طبيعة تفضيلية من حيث أنها تشكل مناطق تجارة حرة ولها عنصر استثماري. هذه الاتفاقيات، التي تسهل الوصول إلى الأسواق مع تحرير حركة رأس المال، هي علامة على الترابط المتزايد بين مختلف مجالات القانون الاقتصادي الدولي.

في حين ينبغي لوضعي السياسات من حيث المبدأ أن يتبعوا عملية صنع السياسات القائمة على الأدلة عند اتخاذ القرارات بشأن نهج تحرير التجارة، وأن يستخدموا الأدلة المستمدة من البحوث التطبيقية/التجريبية والنظرية، فضلاً عن الخبرة وأفضل الممارسات، فإن القرارات غالباً ما تعتمد على الاقتصاد السياسي والحقائق

¹ "تقرير الاستثمار العالمي"، الأونكتاد، الأمم المتحدة، 2021، ص 20.

² Andreas Dur and Manfred Elsig, « Introduction: The purpose, design and effects of preferential trade agreements », Cambridge University Press, 2015, P 11.

الاجتماعية - الاقتصادية. وما فتئت الأدبيات والممارسون، بمن فيهم المفاوضون وواضعو السياسات، يناقشون معايير الاختيار بين الاتفاقيات متعددة الأطراف والاتفاقيات الثنائية للتحرير منذ أوائل 1950، بالنظر إلى أهمية تقييم أثر هذه الخيارات على التجارة¹. وكان انتشار الاتفاقيات الثنائية أحد أسباب فشل جولة الدوحة.

التمييز بين الاتفاقيات دون-الدولية والاتفاقيات الدولية له بعض الأهمية في القانون الاقتصادي الدولي. الاتفاق دون-الدولي، الذي لا يُبرم بين الدول، ولكن بين الإدارات أو الهيئات التابعة لدول مختلفة، يستخدم في الواقع في كثير من الأحيان لتسوية المسائل التي تثير صعوبات تقنية أكثر منها سياسية. على سبيل المثال، الترتيبات بين مصالح الضرائب بشأن التعاون الإداري. حداثة وتنوع هذه الاتفاقيات المختلفة تجعل من نظامها القانوني غير ثابت بشكل واضح. يمكن الاعتماد على ثلاثة معايير رئيسية من أجل تحديد هذا النظام القانوني، كل حالة على حدة²:

✓ طبيعة الأطراف في الاتفاقية دون - الدولية؛

✓ إمكانية أو استحالة إلحاق اتفاقية دون - دولية باتفاقية دولية؛

✓ وأخيرًا، الغرض الذي تسعى إليه الاتفاقية – دون - الدولية؛

فالاتفاق بين المصالح الضريبية بشأن التعاون الإداري، والمرفق باتفاقية ثنائية بشأن القضاء على الازدواج الضريبي من أجل تفعيل أحكامه، لا يمكن أن يخضع لنفس النظام القانوني لاتفاقية بين شركات من دول مختلفة من أجل معالجة النفايات النووية وإبرامها بشكل مستقل عن أي اتفاقية دولية.

من الملاحظ أن القانون الاقتصادي الدولي يميل نحو الطابع غير الرسمي وليس الرسمي. بالتأكيد، لا يمكن مقابلة الطابع غير الرسمي للقانون الاقتصادي الدولي مع رسمية القانون الدولي العام. فالدول غالبًا ما تعتمد عند تعاملاتها، في المسائل الاقتصادية الدولية، إلى ممارسات تعكس، من الناحية الملموسة، إرادة مشتركة، دون إبرام اتفاقيات دولية من الناحية الرسمية. وهذا يعني وجود ارتباطات غير ملزمة. يتسم موضوع الاقتصادي الدولي بالسلاسة والتقلب، ما يفرض على العمل الدولي – المستعجل في غالب الأحيان - أن يتسم بالكفاءة والسرعة والتقنية. بعبارة أخرى، تكثرت الممارسات غير الرسمية في القانون الاقتصادي الدولي. فمثلا، هوامش التقلبات في أسعار الصرف للعملة الرئيسية تتطلب اتخاذ اجراءات متناسقة بين الدول، ولكن لا يمكن أن

¹ Pedro J and Martinez Edo, « Reciprocal liberalization: Bilateral, plurilateral or multilateral », chapter in « Trade beyond Doha », ESCAP, UN, 2011, P 60.

² D Carreau et P Juillard, Op Cit, P 13.

تتناسب مع إطار المعاهدة أو الاتفاقية الدولية. وتستجيب الاجتماعات الدورية لوزراء المالية من البلدان المتقدمة لهذه الضرورة، كما يتضح من مجموعة الثمانية. تنتهي هذه الاجتماعات بصياغة البيانات الصحفية التي لا يتم دائماً الكشف عن محتواها بالكامل. مثل هذه التصريحات ليست اتفاقيات دولية. ومع ذلك يجب الالتزام بها بطواعية وحسن نية.

على نفس المنوال، يمكن الاستشهاد بتطوير "المبادئ التوجيهية" (guidelines) و "أفضل الممارسات" (best practices)، فهي تُعرّف بأنها مجموعة من المبادئ التوجيهية التي تحقق نتائج جيدة إذا تم اتباعها، وترتبط أفضل الممارسات بكيفية تنفيذ مهمة ما أو تكوين شيء ما. يمكن وضع مبادئ توجيهية صارمة لأفضل الممارسات من قبل هيئة إدارية أو قد تكون داخلية في منظمة ما¹. لاقت (guidelines) و (best practices) النجاح في السنوات الأخيرة، لانسجامها في الكثير من الحالات مع الإطار القانوني لقرارات المنظمات الدولية، إما لأن مؤلفيها لم يتمكنوا من الموافقة على رفعها إلى المستوى التعاقدية، أو لأن مؤلفيها فضلوا الحفاظ على مرونتهم من أجل ضمان فعاليتها. وقد لعبت بعض هذه الأدوات ولا تزال تلعب دوراً مهماً في القانون الاقتصادي الدولي. من أمثلة ذلك، المبادئ التوجيهية لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، وهي أقدم مدونة شاملة لقواعد السلوك (1976) توفر للأعمال التجارية إطاراً للسلوك التجاري المسؤول (المسؤولية الاجتماعية للشركات). وهي تتكون من توصيات من حكومات 38 دولة عضو في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ودول أخرى (الأرجنتين والبرازيل وبلغاريا وكوستاريكا وكرواتيا ومصر والأردن وكازاخستان والمغرب وبيرو ورومانيا وتونس وأوكرانيا) إلى الشركات العاملة على أراضيها. إعلان المبادئ وملاحقه يُظهرون عدم الإلزامية، وتشكل المبادئ جزءاً لا يتجزأ من إعلان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بشأن الاستثمارات الدولية والمؤسسات المتعددة الجنسيات². هذا هو الحال أيضاً مع المبادئ التوجيهية للبنك الدولي، والتي تم تبنيها في عام 1992، كان من المقرر أن تكون المبادئ التوجيهية اقتراحاً غير ملزم، وليس مشروع نص معاهدة، لتفادي أي تدخل مع الجهود المتواصلة التي بذلتها الأمم المتحدة آنذاك بشأن مشروع مدونة قواعد السلوك المتعلقة بالشركات عبر الوطنية (مشروع مدونة الأمم المتحدة). ومع ذلك، تحتل هذه المبادئ التوجيهية مكانة مهمة بين النصوص القانونية المتعلقة بمعاملة الاستثمار³.

¹ Gavin wright, « best practice », february 2022, available on :

<https://www.techtarget.com/searchsoftwarequality/definition/best-practice>. (consulté le : 26/11/2022)

² Johannes Schneider and Lukas Siegenthaler, « OECD Guidelines for Multinational Enterprises », article on : la vie économique, 09/2011, available on : www.seco.admin.ch. (consulté le : 26/11/2022)

³ Claudia WENDRICH, « Ten Years After: The World Bank Guidelines on Foreign Direct Investment In Need of Revision? », The Journal of World Investment & Trade, Volume 3 (2002): Issue 5 (Jan 2002), P 831.

لكن الاستحداث الوحيد ضمن القانون الاقتصادي الدولي، والذي لا يوجد مكافئ له في القانون الدولي العام هو ظاهرة النمذجة التقليدية (التعاقدية) (modélisation conventionnelle). النموذج التقليدي (التعاقدية) هو ابتداء للقانون الاقتصادي الدولي فقط، فللقانون الاقتصادي الدولي حالات ثنائية متكررة بالغة التعقيد، ورغبة في تبسيط القواعد وتكييفها مع أفضل ما في قانون الاقتصاد الدولي تم ابتداء النموذج¹. يمكن تعريف النموذج التقليدي على أنه مجموعة من البنود، يتم تحديدها إما ضمن الإطار الداخلي أو ضمن الإطار الدولي، ويهدف إلى توفير الأساس للتفاوض الثنائي، في منطقة معينة. لذلك فإن النموذج التقليدي يخلو من أي قوة قانونية، ولكن يمكن استثماره بسلطة عملية معينة، سواء للمستوى التقني الذي يميزه، أو قدرته على الانتشار على المستوى السياسي. بالتالي هو عبارة عن مصفوفة يمكن إسناد وظيفتين إليها: إنها بحكم كمالها، شكلياً ومادياً، أداة في علم أصول التدريس الدولية، أما من خلال قدرتها على الانتشار، يمكن أن تصبح مصدرًا للمبادئ العامة للقانون الاقتصادي الدولي. شهدت النمذجة التقليدية تطوراً مكثفاً في مجالين مهمين من مجالات القانون الاقتصادي الدولي: من ناحية، مجال قانون الضرائب الدولي، حيث تضاعفت منذ عام 1929 نماذج الاتفاقيات الثنائية للقضاء على الازدواج الضريبي، ومن ناحية أخرى، مجال قانون الاستثمار الدولي، حيث لعبت نماذج الاتفاقيات الثنائية بشأن تشجيع وحماية الاستثمارات، منذ بداية السبعينيات، دوراً كبيراً في إنشاء أو استعادة المناخ الملائم للاستثمارات شمال- جنوب.

من المؤكد أن النماذج التقليدية المختلفة، من خلال تكرار البنود التي تقترحها، كانت قادرة على لعب دور فيما يسمى بتوطيد العرف الدولي، كما يتضح من عودة ظهور الحد الأدنى من المعايير، أو معيار المعاملة العادلة و المنصفة، أو معيار الحماية الكاملة والأمن الشامل. لكن تعميم ممارسة النماذج التقليدية ينتج عنه أيضاً آثار سلبية، فعندما تجري مفاوضات ثنائية بين بلد متقدم وآخر نامي بشأن مسائل معقدة عن تلك المتعلقة بالاستثمار، كانت وحتى وقت قريب بمبادرة من الدول المتقدمة، على أساس النموذج التقليدي الذي قدمه البلد المتقدم إلى البلد النامي. بعبارة أخرى، غالباً ما كانت المفاوضات تنتهي قبل أن تبدأ، لأنه بدلاً من إتاحة الفرصة لتبادل مثمر بشأن المقترحات والاقتراحات المقابلة التي صاغها أحد الأطراف، تُختتم المفاوضات بالثنائية اقتراح - قبول، ودون أدنى تبادل. ولأن القدرة على التفاوض لا يمكن تحسينها، فإنها تُكتسب تدريجياً: وهنا يأتي مطلب "بناء القدرات"، الذي ركز عليه الأونكتاد بحق وبقوة. لذلك وعلى الصعيد المتعدد الأطراف، يعمل الأونكتاد بشكل وثيق مع المنسقين الإقليميين لتجمعات البلدان النامية، مثل Africa, LDCs and the African, Caribbean and Pacific Group، فضلاً عن فرادى البلدان، لتقديم الدعم التحليلي والاستشاري

¹ « La modélisation conventionnelle en droit international économique : développement et effets », disponible sur : www.pimido.com. (consulté le : 26/11/2022)

لنظرها في قضايا التفاوض وآثاره وخياراته، بناء على طلبها. وبالنسبة لبلدان منظمة التجارة العالمية، يقدم الأونكتاد دعماً عملياً للجان التفاوض الوطنية من أجل بناء القدرات والمؤسسات الوطنية لإجراء إصلاح فعال للسياسات وإدارة جميع مراحل الانضمام، أي قبل ذلك وأثناءه وبعده¹.

في نفس السياق، يتم إرفاق ممارسة تقليدية أخرى، خاصة بمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD، وهي ممارسة الاتفاقات المستقلة، والتي تؤكد على إضعاف مظهر الموافقة على الالتزام. الاتفاق المستقل، في أدبيات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، هو اتفاق يتم التفاوض عليه، في إطار المنظمة، من قبل أعضائها، وبالتالي يجب أن يلبى احتياجات هؤلاء الأعضاء. ولكن بمجرد اكتمال المفاوضات، وبالتالي، بمجرد اعتماد نص الاتفاقية، يمكن دعوة الدول غير الأعضاء، أو بعض الدول غير الأعضاء، للانضمام إلى هذه الاتفاقية. ومع ذلك، فإن انضمامهم يتم دون أن يكون من الممكن إعادة فتح المفاوضات: لذلك فإن قاعدة "خذها أو اتركها" هي التي تنطبق في مجملها. من خلال الانفتاح على الدول غير الأعضاء، يصبح الاتفاق المعني مستقلاً، أي أنه ينفصل عن إطار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ليأخذ بعداً جديداً، والذي يمكن أن يصبح عالمياً من كونه إقليمياً. مثال ذلك الاتفاق المتعدد الأطراف بشأن الاستثمار (MAI) الذي يجمع في معاهدة دولية قواعد بشأن المعاملة (أعلى درجات التحرير) وحماية الاستثمار، فضلاً عن تسوية المنازعات. وهذا الاتفاق هو اتفاق مستقل مفتوح للدول الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والاتحاد الأوروبي وعددها 29 دولة، وكذلك لانضمام الدول غير الأعضاء الراغبة والقادرة على الوفاء بالتزاماتها بموجب الاتفاق².

لم يدخل الاتفاق حيز التنفيذ بعد الخلاف بين الدول الأعضاء في المنظمة، أي بين الدول المتقدمة. لكن نية الأعضاء لم تكن أقل من التفاوض، فيما بينهم ومن أجلهم - أي بشكل أساسي، من منظور البلدان المتقدمة، ومصدري الاستثمار - وهو اتفاق كان سيفتح لاحقاً لعضوية البلدان النامية. البلدان، مستوردي الاستثمارات. ومن المسلم به أن الخلاف بين البلدان المتقدمة والنامية لم تكن هي التي أدت إلى فشل اتفاقية MAI، بل كان الخلاف بين البلدان المتقدمة حول الهدف ذاته من الاتفاقية. هل يجب أن تكون في الأساس اتفاقية لحماية الاستثمار، أم اتفاقية تضم بنود التحرير وبنود الحماية؟ ولكن فيما وراء هذا السؤال، المهم بالتأكيد، يظهر سؤال آخر: إذا كانت البلدان المتقدمة قادرة على الاتفاق فيما بينها، فهل كان من المشروع أن تُلزم هذه الاتفاقية البلدان النامية؟ يظهر مثل هذا السؤال في النهاية أن التعبير عن الموافقة على الالتزام يمكن أن يكون رسمياً أكثر منه حقيقياً، عندما لا يستند إلى التفاوض الحر على البنود التعاقدية.

¹ « TRADE NEGOTIATIONS SUPPORTING BENEFICIAL INTEGRATION INTO THE INTERNATIONAL TRADING SYSTEM », UNCTAD, 2015, available on : https://unctad.org/en/PublicationChapters/tc2015d1rev1_S01_P08.pdf.

² Payam Shahrjerdi, « L'AMI OU LE PROJET MORT-NÉ DE L'OCDE », *Actualité et Droit International*, novembre 1998 (<http://www.ridi.org/adi>). (Consulté le 28/11/2022)

ب- مصادر دولية غير المصادر التعاقدية التقليدية

تلعب المصادر الدولية غير التقليدية دورًا أقل في القانون الاقتصادي الدولي. لا يمكن للعرف الدولي، على وجه الخصوص، أن يلعب أكثر من دور وسيط في المجالات التي تنظمها معاهدة متعددة الأطراف كالدستور الدولي، مثل اتفاقيات مراكش للقانون التجاري الدولي، أو اتفاقيات بريتون وودز للقانون النقدي الدولي. صحيح أنه في المناطق التي لم يتم تنظيمها بهذه الطريقة، لا يزال العرف الدولي يُظهر نوعاً من الحيوية. مثل ما هو الحال بالنسبة لقانون التأسيس أو قانون الاستثمار: تم استقراء مبادئ القانون العرفي الخاص بحماية الأشخاص، وإسقاطها على حماية الملكية. وتجدر الإشارة، في هذا الصدد، إلى أن العرف الدولي، الذي استقر على هذا النحو تحت تأثير الدول المتقدمة، قد انتقد بشدة من قبل الدول النامية عندما حصلت على الاستقلال والسيادة خلال حركة إنهاء الاستعمار الكبرى¹.

وتستحق الممارسات الأحادية للمنظمات الدولية الحكومية تنويعاً خاصاً، وذلك فقط لأن هذه المنظمات الدولية عديدة في المجال الاقتصادي. لذلك، تلعب: المخرجات، القرارات، التوصيات والإعلانات دوراً مهماً في تشكيل القانون الاقتصادي الدولي. لكن مبدأ تخصص المنظمة الدولية يحد من نطاقها. علاوة على ذلك، فإن قاعدة الإجماع، التي لم تختفِ، غالباً ما تمنع تشكيل توافق في الآراء بين الدول الأعضاء، كما رأينا، في الأمم المتحدة، عند مناقشة مسألة إنشاء نظام اقتصادي دولي جديد. ولإنهاء هذا النقص في الإلزامية الذي يفسد في أغلب الأحيان قرارات المنظمات الدولية ويحرمها من أي فعالية دولية، باختصار، لا يمكن مساواة الممارسات الانفرادية للمنظمات الدولية بممارسات التشريع الدولي. لكن تأثيرهم الحقيقي يمكن أن يكون أكبر لأن قوتهم القانونية ضعيفة: من الضروري فقط أن نذكر هنا إعلان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الصادر في 21 يونيو 1976 بشأن الاستثمار الدولي والشركات متعددة الجنسيات للاقتناع بذلك.

هل ينبغي استيعاب هذه الممارسات الانفرادية للمنظمات الدولية ضمن الممارسات غير الرسمية المنسقة بين الدول، والتي لا تتمتع بخصائص المعاهدات الدولية، مثل البيانات الصادرة عن مؤتمرات القمة أو الاجتماعات الدورية لرؤساء الدول أو الحكومات، التي ورد ذكرها؟ لا يمكن الإجابة بالإيجاب. وكما سبق، فإن هذه الممارسات غير الرسمية ليست ممارسات مؤسسية، ولا تصدر عن المنظمات الدولية التي تم إنشاؤها بموجب المعاهدات، ولم يتم تبنيها باللجوء إلى الإجراءات المحددة في الميثاق التأسيسي، وبالتالي، فهي لا تتمتع بالصفة الملزمة التي تميز عادة قرارات المنظمات الدولية. وبالتالي، لا يمكن اعتبار هذه المؤسسات غير الرسمية،

¹ D Carreau et P Juillard, Op Cit, P 17.



النتيجة عن الممارسات الحكومية الدولية، بمثابة ممارسات تقليدية أو ممارسات مؤسسية. هذا، مرة أخرى، لإبراز طبيعتها الحقيقية: طبيعة الممارسات الأحادية.

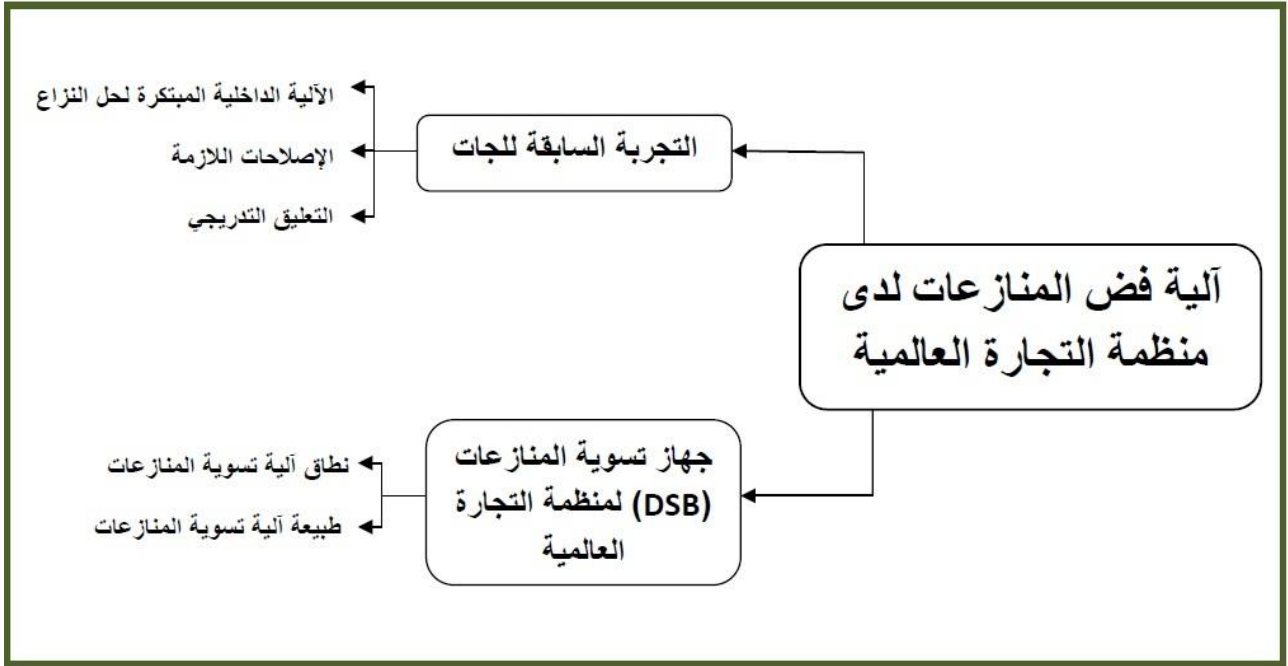
وأخيرا، تجدر الإشارة إلى «الممارسات التجارية الدولية» المنبثقة عن الممارسة التي يتبعها الأشخاص العاديون، في القطاع المصرفي مثلا في مجال العلاقات النقدية والمالية، وقد يعتبر بعضها ذا قيمة عرفية أو أنه يشكل، في بعض الحالات، مبادئ عامة للقانون¹.

¹Bernard Colas, « Acteurs, sources formelles et hiérarchie des normes en droit international économique », Revue générale de droit, 22(2), 381–39, P 391.



المحور الخامس: آلية تسوية المنازعات لدى منظمة التجارة العالمية

محتوى المحور



الأهداف التعليمية

- ◉ تلخيص التجربة السابقة للجات في تسوية النزاعات؛
- ◉ توضيح الاختلاف بين تسوية المنازعات ضمن اتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية؛
- ◉ تحديد نطاق وآليات عمل جهاز تسوية المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية؛

المحور الخامس:

أولاً: التجربة السابقة للجات

في المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين، أسست الاتفاقية العامة لعام 1947 نظامًا داخليًا، (نظام مبتكر في طور الإنشاء)، لتسوية المنازعات التجارية، الذي أصبح بشكل تدريجي معطلاً، وكان لابد من إصلاحه.

1- الآلية الداخلية المبتكرة لحل النزاع:

أدرك مؤسسو الجات في الأربعينيات من القرن الماضي أنهم كانوا يصوغون مدونة سلوك، وأن الخلافات يمكن أن تنشأ بين الأطراف المتعاقدة حول كيفية تفسير المدونة وما يجب فعله بشأن الانتهاكات. ونصت على إجراء مشاورات بناء على طلب أي طرف متعاقد «فيما يتعلق بأي مسألة تؤثر على تنفيذ الاتفاق» (المادة 22)، ونصت على الإشارة إلى الأطراف المتعاقدة (أي المنظمة) في أي خلاف لا يجري بشأنه أي تعديل مرض في غضون فترة زمنية معقولة (المادة الثالثة والعشرون)¹. أنشأت المادتان السابقتان آلية لتسوية المنازعات التجارية بين الأطراف المتعاقدة على أساس التصالح، هذه الآلية كانت فريدة من نوعها لكونها: إجراءً داخليًا للاتفاقية نفسها، وبالأخص كانت طبيعتها غير قضائية.

- إجراء داخلي:

كانت الاتفاقية العامة لعام 1947 مثالاً جيداً على هذه الخاصية للمنظمات الاقتصادية الدولية التي تهدف إلى "استيعاب" تسوية النزاعات التي قد تنشأ فيما يتعلق بتطبيق أو تفسير ميثاقها التأسيسي. وهكذا، فإن اتفاقية الجات، على عكس ميثاق هافانا لعام 1948 ومنظمة التجارة العالمية لعام 1995، لم تشر إلى إمكانية اللجوء إلى التحكيم، على سبيل المثال.

لا تحدد المادة 23 للجات سوى كيفية تسوية المنازعات في نظام الجات، ولا تضع أي إجراءات رسمية للتسوية. ومن الواضح منذ البداية أن عقد اجتماع عام لجميع الأطراف المتعاقدة لن يكون مناسباً للنظر في المنازعات. وعلى الرغم من أن الإجراءات المستخدمة بالفعل قد تباينت إلى حد ما على مر السنين، فقد أصبح من

¹Andreas F. Lowenfeld, « International Economic Law », Oxford University Press Inc, New York, Second Edition, 2008, P 149.

الممارسات المعتادة للأطراف المتعاقدة تعيين مجموعة من الأفراد للنظر في المنازعة وإعداد تقرير حتى يتسنى للأطراف المتعاقدة اتخاذ الإجراءات المناسبة¹.

الإجراء كما تم تطويره على مر السنين تم على مرحلتين متتاليتين: أولاً، تم اللجوء إلى المشاورات الثنائية بين الأطراف المتعاقدة المتنازعة (المادة الثانية والعشرون). ثانياً، إذا لم تنجح هذه المفاوضات، يُطلب من المدير العام التوسط، أو بالأخص، اتفاقية الجات نفسها التي، عملياً، اضطلعت بهذه المهمة من خلال مجموعات العمل، ثم المجموعات الخاصة (أو اللجان).

كانت هذه "اللجان"، المكونة من خبراء مستقلين عن أطراف النزاع، مسؤولة عن التحقيق في القضايا من أجل التوصل إلى حل ودي. في حال عدم التوصل لحل ودي، تقدم اللجان تقريراً بعد الاستماع إلى أطراف النزاع تُحدّد فيه الحقائق ذات الصلة (تقصي الحقائق) وتفسرها في ضوء "قانون الجات". ثم يُرسل رأي اللجان بعد ذلك إلى مجلس الجات، الذي كان مسؤولاً عن استخلاص النتائج التي يختارها، وإذا لزم الأمر، التصريح باتخاذ اجراءات مضادة من جانب البلد المتضرر تجارياً (حدث مثل هذا الموقف مرة واحدة فقط في تاريخ الجات). في الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، كان للقواعد الإجرائية للجان الجات نطاق محدود لأن طريقة الفصل ظلت دبلوماسية للغاية، وكان عدد كبير من أعضاء الفريق دبلوماسيين وليسو قانونيين. ويؤكد عدم وجود تقسيم قانوني داخل أمانة الجات في الفترة من 1948 إلى 1983 أن الأطراف المتعاقدة حاولت تجنب المسار القانوني².

- إجراء غير قضائي:

كان نظام تسوية المنازعات GATT 1947 قاصراً وغير قضائي. ومع ذلك، فإن التغييرات المختلفة التي تم إدخالها على مدى ما يقرب من خمسة عقود عززت القواعد الضعيفة المنصوص عليها في إطار المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين. وكان النظام، مرناً وواقعياً بما يكفي للاستجابة للحاجة إلى التغيير في الوقت المناسب وكذلك لتدوين الممارسات العرفية في الماضي. والهدف الرئيسي لتسوية المنازعات في نظام الجات هو

¹ William J. Davey, « Dispute Settlement in Gatt », Fordham International Law Journal, Volume 11, Issue 1 1987, P 57.

² Petko D. Kantchevski , « The Differences between the Panel Procedures of the GATT and the WTO: The Role of GATT and WTO Panels in Trade Dispute Settlement », Brigham Young University International Law & Management Review, volume 3 , issue1, 2007, P 81.

إلغاء الإجراءات غير المطابقة. ولا توصي المادة الثالثة والعشرون بالتعويض. وهو تدبير طوعي يُمنح على أساس مؤقت، حيث يكون إلغاء الإجراءات المتنازع عليها غير عملي¹.

الآلية التي طورتها اتفاقية الجات بدون شك لديها أوجه تشابه مع الإجراءات القضائية (مُنح أطراف النزاع ميزة المبدأ الكلاسيكي والأساسي لإجراءات التخاصم) مع الحفاظ على نوع من التصالح والحل الودي بين الدول (عدم وجود "حكم" في القانون ، عدم إلزامية الآراء الواردة في التقرير النهائي، الإحالة للتقييم أمام الهيئة السياسية - المجلس - إدارة الجات) ، فجميع هذه العناصر مجانية لمفهوم الاختصاص.

ليس من المستغرب أن تظل المخاوف في أذهان واضعي اتفاقيات الجات من أن الدول الأعضاء قد تتحايل على التخفيضات الجمركية الملزمة، والتي لا يمكن حماية نزاهتها بالكامل بموجب الالتزامات العامة للاتفاق. كان الخوف من أن يؤدي ذلك إلى إضعاف «المعاملة بالمثل» بين أعضاء الجات. ولكون النظام غير قضائي والذي اعتبرت فيه الالتزامات القانونية مجرد خيار واحد بين مختلف الوسائل الدبلوماسية، وضعت اتفاقية الجات بندا موسعا وملتبسا ولكنه ملائم. ويحق للطرف المتعاقد - حتى في حالة عدم إخلال طرف متعاقد آخر بالتزاماته - أن يحتج بأن مزاياه بموجب اتفاقيات الجات قد أُلغيت أو أضعفت. وبالتالي، يؤذن للبلد المتضرر بالحصول على تعويض. ويبدو أن أهم شواغل واضعي اتفاقيات الجات هو ما إذا كان تدبير محدد معني يؤثر (يلغي أو يضعف) على أي فوائد تترتب على الامتيازات التعريفية، بصرف النظر عن أوجه التمييز بين «الإخلال بالالتزام» (حالات الانتهاك) والحالات «الأخرى» (حالات عدم الانتهاك)².

2- التعتّل (الفشل) التدريجي:

ومن الانتقادات الرئيسية الأخرى التي وجهت لنظام تسوية المنازعات للجات أنه لم ينجح في حل المنازعات في نهاية المطاف لأن قرارات "اللجان" قد لا تُعتمد أبداً، وحتى إذا اعتمدت، فإنها لا تنفذ تنفيذاً فعالاً. وهناك ثلاث حالات يمكن فيها القول بأن نظام تسوية المنازعات في إطار الجات قد فشل:

✓ عندما يُعتمد تقرير اللجان، ولكن التوصيات لا تنفذ؛

✓ عندما لا يُعتمد تقرير الفريق، ولا تنفذ التوصيات؛

¹ MIHIR YADAV, « Dispute Settlement Mechanism under GATT », INTERNATIONAL JOURNAL OF LAW MANAGEMENT & HUMANITIES, Volume 3, Issue 6, 2020, P 247.

² Sungjoon Cho, « GATT Non-Violation Issues in the WTO Framework: Are They the Achilles' Heel of the Dispute Settlement Process? », Harvard International Law Journal, Vol. 39, No. 2, P 25.

✓ عندما لا يعتمد تقرير الفريق، ولكن التوصيات تنفذ؛

يرجع جزء كبير من عدم الرضا عن نظام تسوية المنازعات في الجات إلى فشله في حل منازعات محددة بصورة مرضية. غالبًا ما تنطوي هذه النزاعات على قواعد لم تعد مقبولة بشكل عام من قبل مجتمع الجات. ولن يحل أي نظام لتسوية المنازعات مشكلة القواعد التي عفا عنها الزمن، رغم أن الإصلاحات المقترحة هنا، ولا سيما تلك المتعلقة باعتماد تقارير اللجان واستخدام العقوبات، قد تعجل بتسوية هذه المنازعات. لكن في النهاية، فإن أفضل طريقة لضمان امتثال البلدان لقواعد الجات هي ضمان أن القواعد تمثل بشكل عام آراء الأطراف. من الناحية الواقعية، ستكون هناك فرصة ضئيلة لاعتماد الإصلاحات المقترحة طالما أن بعض أعضاء الجات يعتقدون أن قواعد الجات قد عفا عنها الزمن. ويؤمل أن تساعد جولة أوروغواي على تعزيز توافق الآراء بشأن قواعد مجموعة «جات»¹.

3- الإصلاحات اللازمة:

سنة 1966، ثم في 1979, 1982, 1984، كانت الأطراف المتعاقدة في الجات مهتمة بإضفاء مزيد من الدقة والمضمون على هاتين المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين، ولكن جهودها في تطوير الآلية كانت عقيمة. وقد حدد إعلان بونتا ديل إستي الوزاري المؤرخ 20 أيلول/سبتمبر 1986، الذي أطلق «جولة أوروغواي» تسوية المنازعات باعتبارها أحد المواضيع الرئيسية للمفاوضات المقبلة: إذ يتعين تحسينها وتعزيزها بواسطة «قواعد وضوابط أكثر فعالية وقابلية للإنفاذ».

وبحلول عام 1989، أي في منتصف مفاوضات جولة أوروغواي، كانت الأطراف المتعاقدة على استعداد لتنفيذ بعض النتائج الأولية للمفاوضات كـ «حصاء مبكر»، بشأن مسائل معينة، واعتمدت بالتالي القرار المؤرخ 12/أفريل 1989 بشأن إدخال تحسينات على قواعد وإجراءات الجات لتسوية المنازعات. وكان من المقرر أن يطبق القرار على أساس تجريبي حتى نهاية جولة أوروغواي، وقد تضمن بالفعل العديد من القواعد الواردة فيما بعد في مذكرة تسوية المنازعات، مثل الحق في تشكيل "اللجان" وإطار زمني صارم لعمل اللجان. غير أنه لم يتم الاتفاق بعد على المسألة الهامة المتعلقة بالإجراء الذي سيستخدم لاعتماد تقارير اللجان. كما لم يكن من المتوقع إعادة النظر في الاستئناف في تلك المرحلة².

¹ William J. Davey , Op Cit, P 85.

² « Historic development of the WTO dispute settlement system », available on : www.wto.org. (consulté le :04/12/2022)

ثانياً: جهاز تسوية المنازعات (DSB) لمنظمة التجارة العالمية

لا يزال الهيكل الأساسي: مذكرة التفاهم DSU «مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات المتعلقة بتسوية المنازعات» الخاص بمنظمة التجارة العالمية (المشار إليها باسم «مذكرة التفاهم») يُذكر على أنه أحد المدخل - إن لم يكن المدخل الرئيسي - المؤدي لمفاوضات جولة أوروغواي. ومما لا شك فيه وجود تقدم مقارنة مع الحالة السائدة وقت الجات، غير أن الاختصاص القضائي التجاري الدولي لا يزال بعيد المنال.

الجهاز في جوهره، آلية عامة - أو شاملة - تديرها هيئة لتسوية المنازعات تخضع لسيطرة «المجلس العام» لمنظمة التجارة العالمية، حتى وإن كان للجهاز رئيسه الخاص وبإمكانه وضع نظامه الداخلي (المادة 17.3 من النظام الأساسي لمنظمة التجارة العالمية)، وتنحرف عملية صنع القرار في الهيئة انحرافاً كبيراً عن قاعدة توافق الآراء عندما تتخذ قرارات تتصل بإنشاء اللجان، واعتماد تقارير اللجنة وهيئة الاستئناف، وعندما تأذن بالرد. وتعتمد الجمعية هذه المقررات من خلال مبدأ توافق الآراء «السليبي» أو «العكسي»، أي أن يبت المجلس في تأييد التأسيس أو الاعتماد أو الرد، ما لم يكن هناك توافق في الآراء على عدم اعتماد القرار¹.

علاوة على ذلك، تتمتع هذه الآلية الجديدة متعددة الأطراف بميزة كبيرة لانفرادها بالوسائل الوطنية للدفاع التجاري من نوع المادة 301 وخاصة من «القسم استثنائي-301» من قوانين التجارة الأمريكية لعامي 1974 و 1988 (المادة 23 من مذكرة التفاهم). وهذا مثال جديد ووجيه على سمو القانون الدولي للتجارة متعددة الأطراف المنصوص عليه في اتفاقات مراكش، التي هدفت بوضوح للرد على التصرفات المقابلة للانفرادية المتعددة والعدوانية التي أبدتها البلدان التجارية الكبرى.

ولكن مبدأ الحصرية هذا لا يقصد به حظر الإجراءات الانفرادية التي تتخذها البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية فحسب، كما أنه يعني ضمناً أن جميع المنازعات الناشئة بموجب الاتفاقات التجارية التي تشكل «قانون منظمة التجارة العالمية» ستكون خاضعة فقط لجهاز تسوية المنازعات. غير أنه بقدر ما تشارك البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أيضاً في اتفاقات تجارية إقليمية ذات طابع تفضيلي، يتداخل نطاقها المادي إلى حد كبير مع نطاق مؤسسة جنيف والتي غالباً ما تكون لديها ألياتها الخاصة لتسوية المنازعات، فالإشكالية هنا تكمن في إمكانية التوفيق بين هذه الولايات القضائية المتداخلة. وقد وصف هذا النظام المعزز لتسوية المنازعات التجارية الذي أنشئ في إطار منظمة التجارة العالمية بأنه «عنصر أساسي في ضمان أمن النظام

¹ R Rajesh Babu, «Decision making in the WTO: From Negotiated Law- making to Judicial Law- making », chapter in : « INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND GOVERNANCE », Edited by JULIEN CHAISSE and TSAI- YU LIN, Oxford University Press, 2016, P 488.

التجاري متعدد الأطراف وإمكانية التنبؤ به»، ويوضّح كذلك أن «الهدف من آلية تسوية المنازعات هو تأمين حل إيجابي للنزاع» وبالتالي، يمكن وصف الهدف المؤسسي لآلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية بأنه حل النزاع أو إزالته بطريقة مقبولة لدى المتنازعين، وبالتالي الحفاظ على قابلية النظام التجاري متعدد الأطراف للبقاء والأمن والقدرة على التنبؤ. وللقيام بذلك، يجب على محكمة منظمة التجارة العالمية أن تحافظ على شرعيتها القضائية بالتصرف في إطار اختصاصها. وينبغي لها أيضا أن تدرك دورها كواحدة من العديد من محافل تسوية المنازعات، سواء في إطار القانون التجاري الدولي أو في إطار المجموعة الأوسع للمحاكم والهيئات القضائية الدولية. النهج الحالي الذي تتبعه محكمة منظمة التجارة العالمية يتركها منفتحة على التصور القائل بأن تحليلها للاختصاص القضائي يستند إلى اعتبارات السياسة العامة المتمثلة في تعزيز أسبقية نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية بدلا من اتباع نهج أكثر تكاملا، تكون فيه «حكما له دور عالمي في مخطط أوسع نطاقا للقانون الدولي العام». وبالنظر إلى ذلك، هناك مجال لمحكمة منظمة التجارة العالمية لاتخاذ رأي كلي والنظر في تطبيق المجاملة عند البت فيما إذا كانت هي المحفل المناسب للفصل في نزاع معين¹.

وفي هذه الحالة، ينبغي دراسة نطاق الآلية الجديدة، قبل تحديد طبيعتها، وينبغي إجراء تقييم سريع لها، وكذلك آفاقها المستقبلية في ضوء سنوات عملها الأولى.

1- نطاق آلية تسوية المنازعات:

يقتصر نطاق آلية تسوية المنازعات على النزاعات بين الدول. ونتيجة لمبدأ الحصرية، يكون كل عضو في منظمة التجارة العالمية طرفا في الآلية. وينبغي إبداء ملاحظتين. أولاً، يحق للدولة العضو فقط التظلم في إطار الآلية. وثانياً، يمكن تطبيق الإجراءات الخاصة على المنازعات بين بلد متقدم وبلد نام: المادة 5 المتعلقة بالمساعي الحميدة والوساطة والمصالحة، والمادة 6 المتعلقة بإنشاء اللجان، والمادة 12 المتعلقة بإجراءات اللجان².

أ- آلية مشتركة بين الدول:

تجدر الإشارة إلى أن آلية تسوية المنازعات، بجميع عناصرها، تقدم نفسها كآلية مشتركة بين الدول. هذا أمر طبيعي كون اتفاقات مراكش أبرمت بين الدول، وأنشأت منظمة حكومية دولية، بالتالي الإطار كان بين الدول، وضمن هذا الإطار بين الدول تأتي مذكرة التفاهم. ولذلك يبدو من الطبيعي أن توجه القواعد والإجراءات

¹ Caroline Henckels, « Overcoming Jurisdictional Isolationism at the WTO FTA Nexus: A Potential Approach for the WTO », The European Journal of International Law Vol. 19 no. 3, 571–599, 2008, P 589.

² XAVIER PHILIPPE, « The dispute resolution mechanism of the World Trade Organisation five years after its implementation », Law, Democracy and Development, 2000, 3 (1), pp.69-87, P 77.

المنصوص عليها في المذكرة إلى أعضاء المنظمة، وأن يكون لهم وحدهم صلاحية التعامل معها. وفضلاً عن ذلك، فإن هذا الاستنتاج يتسق مع فلسفة الآلية، كما هي محددة في الفقرة 2 من المادة 3 من المذكرة: فهي، في الوقت الذي تكفل فيه أمن النظام التجاري الدولي وإمكانية التنبؤ به، مسألة صون «حقوق والتزامات أعضائه». لذا فإن آلية تسوية المنازعات هي فعلا آلية بين الدول.

من المسلم به أنه لن يغيب عن الأذهان أن اتفاقات مراكش تنشئ، في معظمها، حقوقاً والتزامات للأعضاء وحدهم، وبالتالي فإن للأعضاء الحق في الوصول إلى آلية تسوية المنازعات التي أنشأتها الاتفاقات. غير أن هذا الاعتراض غير دقيق إلى حد ما. ولا ينبغي وضع جميع الاتفاقات متعددة الأطراف على قدم المساواة. فبعضها يستهدف الأفراد كما في الاتفاق ADPIC/TRIPS، الذي ينشئ حقوقاً والتزامات لـ «رعايا» الدول الأعضاء أو الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات GATS، الذي ينطبق على كل من الخدمات و «مقدمي الخدمات». وعليه، تنص مذكرة التفاهم على أن المواطنين لن يكونوا قادرين على إحالة المسائل مباشرة إلى جهاز تسوية المنازعات أو هيئة الاستئناف لحماية حقوقهم - في حين أنهم سيكونون قادرين على إحالة المسائل إلى المحاكم الوطنية لهذا الغرض. ما يشكل خطراً واضحاً بتجزئة قانون منظمة التجارة العالمية.

يبدو هذا الحل غير واقعي. إن التفاضل التجاري الدولي ليس، بحكم طبيعته، تقاضياً بين الدول، لسبب بسيط، هو أن المتعاملين التجاريين ليسوا الدول، بل الفاعلون الاقتصاديون الخواص. فعندما تُنتهك قواعد النظام التجاري الدولي، يكون ذلك بسبب هؤلاء المتعاملين أقل منه ما يكون بسبب الدول، وهذه الانتهاكات تؤثر على الدول أقل مما تؤثر على هؤلاء المتعهدين. وللتصدي لانتهاك النظام التجاري الدولي، سيتعين على الفاعلين أن يحتسبوا بالدول. أي وبحكم الواقع، سيتم خلق نوع من الحماية الدبلوماسية الخفية، حيث تقرر الدولة العضو في منظمة التجارة العالمية، وفقاً لتقديرها السيادي وحسب الحالة، تنفيذ أو عدم تنفيذ إجراءات تسوية المنازعات¹.

وهذا ما حدث حقيقة في عدد من الحالات المعروضة على جهاز تسوية المنازعات، والتي لم تشمل، بصفة رسمية، سوى منازعات بين دولة ومؤسسة أجنبية معينة أو بين مؤسستين - ويجدر بالذكر هنا النزاع الشائع بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة فيما يتعلق بمعاملة «نادي هافانا» لهذه الأخيرة. أو حتى مؤخراً قضية (طائرة جامبو كبيرة الحجم)، المتمثلة في الصراع بين شركتين خاصتين، إيرباص من جهة وبوينج من جهة أخرى. في ظل هذه الظروف، قد تكون أمام مجموعات الضغط فرص جيدة.

¹ D Carreau et P Juillard, Op Cit, P 20.

على الرغم من أن مذكرة التفاهم تنص فقط على تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء، إلا أن الجهات الفاعلة غير الحكومية مثل الشركات ومجموعات الضغط الصناعية تلعب بالفعل دورًا مهمًا في الطريقة التي تبدأ بها الدول الأعضاء النزاعات التجارية وتحلها بموجب المذكرة. فيعتمد الفاعلون العموميون والخواص على موارد بعضهم البعض، وقاموا أيضًا بتكييف أساليب الحوكمة التعاونية بين القطاعين العام والخاص لإنفاذ قانون منظمة التجارة العالمية أو تعزيز مصالحهم بمنظور آخر. هذه «أساليب الحوكمة التعاونية»، التي أطلق عليها البعض أيضًا اسم الشبكات بين القطاعين العام والخاص، تؤدي وظيفة مهمة في تسوية المنازعات الناجحة للبلدان المتقدمة¹.

ب- مجموعة الإجراءات والأدوات المتاحة:

ترد الفلسفة العامة لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية في المادة 3 من المذكرة. ومن بين المبادئ المكرسة في تلك المادة ما يلي²:

- أولاً، من المسلم به أن النظام يعمل على صون حقوق الأعضاء والتزاماتهم وتوضيح الأحكام القائمة في اتفاقات منظمة التجارة العالمية وفقاً للقواعد العرفية لتفسير القانون الدولي العام. وفي هذا الصدد، يلاحظ أيضاً أن التسوية الفورية للمنازعات ضرورية لعمل منظمة التجارة العالمية والمحافظة على التوازن السليم بين حقوق والتزامات أعضاء المنظمة.
- ثانياً، من المتفق عليه أن نتائج عملية تسوية المنازعات لا يمكن أن تضيف إلى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في اتفاقات منظمة التجارة العالمية أو تقلل منها.
- ثالثاً، تُبرز عدة أحكام أن الهدف من تسوية المنازعات هو تأمين حل إيجابي للنزاع وأنه من الواضح أنه ينبغي تفضيل حل مقبول للطرفين ومتسق مع اتفاقات منظمة التجارة العالمية.
- رابعاً، على الرغم من أن مذكرة التفاهم تنص على احتمال عدم الامتثال، فقد ورد صراحة في المادة 3,7 منها أن «الهدف الأول لآلية تسوية المنازعات هو عادة ضمان سحب التدابير المعنية

¹ Aaron Catbagan, « Rights of Action for Private Non-State Actors in the WTO Disputes Settlement System », Denver Journal International Law & Policy, vol 37 n° 2, P 281.

² William J. Davey and Edwin M. Adams, « The WTO Dispute Settlement Mechanism », Illinois Public Law and Legal Theory Research Papers Series, Research Paper No. 03-08 June 25, 2003, P 11.

إذا تبين أنها تتعارض مع أحكام أي من الاتفاقات المشمولة». يوصف العمل الجزائي بأنه الملاذ الأخير.

يرى بعض الباحثين أنه ينبغي النظر إلى آلية تسوية المنازعات على أنها آلية توجيهية لا تترك للأطراف سوى درجة محدودة من المبادرة في اختيار القواعد والإجراءات، مع التركيز بشدة على تعزيز الإجراءات في اتجاه تقنين أكبر. الجزم هنا دقيق إلى حد ما لكنه غير مكتمل. في الحقيقة، يسلط تحليل مذكرة التفاهم الضوء على ما سمعه الأعضاء. قبل كل شيء، يحتفظون بالحق في اختيار طريقة تسوية منازعاتهم، ولكنهم، بعد أن احتفظوا بهذا الحق، وضعوا الخطوط العريضة لإجراءات معينة قد يلجأون إليها في جميع الظروف. وهذه الطريقة يتم الجمع بين المرونة والصلابة: ولكن يبدو أنه لا يتماشى مع روح النص في القول بأن أحدهما سيسود على الآخر.

مبدأ حرية الطرفين في اختيار طريقة تسوية نزاعهما هو الآن مبدأ عام من مبادئ القانون الدولي. قبل نشوء أي نزاع، يجب إيجاد طريقة معينة للتسوية، مثال ذلك، منازعات الاستثمار. لكن، على وجه التحديد، الجديد في مذكرة التفاهم هو أنها تضمن، بموجب الاتفاقية، حرية اختيار الأطراف. وتنص المادة 5 على أنه يجوز لأحد طرفي النزاع أن يطلب التصالح أو الوساطة في أي وقت؛ «يمكن أن تبدأ هذه الإجراءات في أي وقت»، وتستمر على الرغم من التشكيل الفعلي للمجموعة الخاصة. وتسمح المادة 25 بإمكانية اللجوء إلى التحكيم، «المصمم كوسيلة أخرى لتسوية المنازعات»، بمجرد أن يبدي طرفا النزاع اتفاقا على اختيار هذا الإجراء.

يُطرح هنا السؤال ما إذا كان واضحاً مضمياً مذكرة التفاهم لم يستنتجوا أن حرية الاختيار ضرورية، لمجرد أن تنوع المنازعات يحول دون تفرد وسائل الحل. يمكن أن تخضع بعض المنازعات لما يشار إليه عموماً بأساليب "السياسة" للحل - المساعي الحميدة، والتصالح، والوساطة، في حين تخضع بعض المنازعات لما يشار إليه عموماً باسم "التحكيم القانوني". يمكن لأطراف النزاع إحالة النزاع إلى التحكيم كوسيلة بديلة لتسوية نزاعهم. تُحال المنازعة إلى التحكيم بالتراضي بين الطرفين. ولا يمكن للأطراف الثالثة أن تكون طرفاً في نزاع إلا بعد موافقة الطرفين المتبادلة في التحكيم. وقرارات التحكيم ملزمة للطرفين وغير قابلة للاستئناف. ويبلغ قرار التحكيم إلى هيئة تسوية المنازعات والمجلس أو اللجنة¹.

وقد حقق نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية نجاحاً نسبياً في حل المنازعات بين أعضائها. ومن نتائج ذلك النجاح أن أعضاء منظمة التجارة العالمية يرفعون المزيد من القضايا التي تنطوي على قضايا أكثر تعقيداً إلى نظام الحل. والنتيجة هي أن نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية تعرض مؤخراً، ولا يزال،

¹Prateek Jain, « Dispute Settlement Mechanism under WTO », April 9, 2020, available on: <https://blog.ipleaders.in>. (consulté le: 05/12/2022)



لضغوط كبيرة. وقد أدى ذلك إلى تفاقم مشاكل التأخير القائمة بالفعل في معالجة القضايا وفي تحقيق الامتثال لأحكام منظمة التجارة العالمية. في النهاية، من المرجح أن يشعر الأعضاء وقواعدهم الشعبية بالإحباط أكثر من أي وقت مضى بسبب مثل هذه التأخيرات، ما يعرض فرص نجاح وسمعة النظام للخطر. ويمكن تجنب هذا المستقبل إذا عملت منظمة التجارة العالمية الآن على اتخاذ إجراءات لخفض التأخيرات في عمل اللجان وتحسين سبل التظلم من عدم الامتثال. إن القيام بذلك سيضمن استمرار نجاح النظام¹.

ج - آلية شاملة:

✓ إجراءات عامة:

قد اعتبر بعض المراقبين نظام تسوية المنازعات، الذي يطلق عليه غالباً «جوهرة التاج» لمنظمة التجارة العالمية، أحد أهم النجاحات التي حققها النظام التجاري متعدد الأطراف. وتتضمن اتفاقات منظمة التجارة العالمية أحكاماً إما ملزمة أو غير ملزمة. توفر مذكرة التفاهم وسيلة قابلة للإنفاذ لأعضاء منظمة التجارة العالمية لتسوية المنازعات الناشئة بموجب الأحكام الملزمة².

القصد من مذكرة التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات هو أن تكون أداة شاملة. بعبارة أخرى، تنطبق القواعد والإجراءات المبينة في المذكرة على جميع المنازعات الناشئة عن اتفاقات مراكش - رهنا بالاستثناءات والتوضيحات الناشئة عن المادة 1. وفي هذا الصدد، تنقسم اتفاقات منظمة التجارة العالمية إلى ثلاث فئات.

الفئة الأولى هي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المشار إليها سابقاً، والتي تطبق عليها القواعد والإجراءات المحددة في المذكرة بكاملها. تشمل هذه الفئة الأولى الاتفاقيين التأسيسيين، وهما الاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية ومذكرة التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات. وتشمل أيضاً جميع الاتفاقات المتعلقة بالتجارة في السلع (المرفق A1)، والتجارة في الخدمات (المرفق B1)، وجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة/جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (المرفق 1 C). تطبق مذكرة التفاهم بحكم القانون على النزاعات الناشئة عن هذه الاتفاقيات. ولكن تجدر الإشارة إلى أن الاتفاقية الخاصة بآلية استعراض السياسة التجارية (الملحق 3) مستثناة من الفئة الأولى، على الرغم من أنه بموجب أحكام المادة

¹ William J Davey, « The WTO Dispute Settlement System: Dealing with Success », chapter in : « INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND GOVERNANCE », Edited by JULIEN CHAISSE and TSAI- YU LIN, Oxford University Press, 2016, P 25.

² Cathleen D and others, « World Trade Organization: Overview and Future Direction », Congressional Research Service, Washington, 18/10/2021, P 17.

الثانية 2 من اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية ، يتم تضمين هذه الاتفاقية في فئة الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

وتشمل الفئة الثانية أربعة اتفاقات تجارية متعددة الأطراف (خفصت الآن إلى اتفاقين). لا تطبق مذكرة التفاهم بحكم القانون على هذه الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف. "المرفق الأول"، في الغرامة، يجعل هذا الطلب مشروطاً بإثبات الإرادة. وتعتمد الأطراف في كل اتفاق تجاري متعدد الأطراف مقرراً يجعل هذا الاتفاق خاضعاً للمذكرة من ناحية، ويحدد، من ناحية أخرى، الطرائق المحددة لتطبيق المذكرة على ذلك الاتفاق. ولا تشارك منظمة التجارة العالمية في هذا القرار. ولكن إذا أسفرت ترتيبات التسوية المعينة التي حددها على هذا النحو الأطراف في اتفاق التجارة المتعدد الأطراف عن وضع قاعدة أو إجراء جديد، فإن تلك القاعدة أو الإجراء الجديد سيخطر به مجلس الخدمات الإدارية، لأن الأمر متروك له في نهاية المطاف لتنفيذ المذكرة¹.

✓ إجراءات خاصة:

وتشمل الفئة الثالثة اتفاقات غير المتعددة الأطراف أو متعددة الأطراف تتضمن قواعد وإجراءات خاصة لتسوية المنازعات.

تُطبَّق قواعد وإجراءات مذكرة التفاهم رهنا بما يرد في الملحق 2 لهذه المذكرة من قواعد وإجراءات خاصة أو إضافية بشأن تسوية المنازعات. وبقدر وجود اختلاف بين قواعد وإجراءات لمذكرة والقواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية المبينة في الملحق 2، تكون الغلبة للقواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة في الملحق 2. في المنازعات التي تنطوي على قواعد وإجراءات بموجب أكثر من اتفاق مشمول، إذا كان هناك تنازع بين القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية لهذه الاتفاقات قيد الاستعراض، وحيثما يتعذر على أطراف النزاع الاتفاق على قواعد وإجراءات في غضون 20 يوماً من إنشاء الفريق، رئيس هيئة تسوية المنازعات المنصوص عليها في الفقرة 1 من المادة 2 (المشار إليها في هذا التفاهم باسم «دائرة الدعم الإداري»)، بالتشاور مع أطراف النزاع، تحدد القواعد والإجراءات الواجب اتباعها في غضون 10 أيام من تقديم أي من العضوين لطلب. يسترشد رئيس جهاز فض المنازعات بالمبدأ القائل بأنه ينبغي استخدام قواعد وإجراءات خاصة أو إضافية حيثما أمكن، وينبغي استخدام القواعد والإجراءات المبينة في المذكرة بالقدر اللازم لتجنب التضارب². ويرد في "المرفق 2" من المذكرة قائمة بالاتفاقات التي تتضمن قواعد خاصة أو إضافية، كما يبينها الجدول الموالي:

¹¹ D Carreau et P Juillard, Op Cit, P 22.

² « Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes », available on : www.wto.org. (consulté le : 06/12/2022)

الجدول رقم (4): الاتفاقات المتضمنة قواعد خاصة أو إضافية

الاتفاق	الأحكام التي تتضمن قواعد أو إجراءات خاصة
اتفاق تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية	11.2
اتفاق بشأن المنسوجات والملابس	2.14، 2.21، 4.4، 5.2، 5.4، 5.6، 6.9، 6.10، 6.11، 8.1 إلى 8.12
الاتفاق المتعلق بالحواجز التقنية أمام التجارة	14.2 إلى 14.4، الملحق 2
اتفاق بشأن إجراءات مكافحة الإغراق	17.4 إلى 17.7
اتفاق بشأن التقييم الجمركي	19.3 إلى 19.5، الملحق 2، 3، 9، 21
اتفاق بشأن الإعانات والإجراءات التعويضية	4.2 إلى 4.12، 6.6، 7.2 إلى 7.10، 8.5، الملاحظة 35، 24.4، 27.7، الملحق 7
الاتفاق العام حول تجارة الخدمات	3/22، 3/23
ملحق الخدمات المالية	4
ملحق خدمات النقل الجوي	4
قرارات بشأن إجراءات معينة لتسوية المنازعات وضعت لأغراض الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات	1 إلى 5

Source : D Carreau et P Juillard, « droit international économique », 5ème édition, Dallaz, Paris, 2013.

✓ آلية متكاملة:

وهكذا تحقق مذكرة التفاهم نوعا من السبق يتمثل في إدماج جميع القواعد والإجراءات في أداة واحد. لا غنى عن هذا الإدماج من أجل تحديد اختصاص هيئة مشتركة معنية بالمنازعات الناشئة عن اتفاقات ذات تكوين متغير ومضمون مختلف. ولكن وحدانية الأداة لا يؤدي بأي حال من الأحوال إلى توحيد الإجراءات. هناك

هيكل آخذ في الظهور: بالنسبة للنزاعات الناشئة عن الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، التي تشكل جوهر اتفاقات مراكش، فإن إجراءات المذكرة، ولا سيما إجراءات القانون العام، تطبّق بحكم القانون، من أجل التوصل إلى تسوية في ظل ظروف متوقعة، بالنسبة للمنازعات الناشئة عن اتفاقات أخرى، والتي لا تشكل في توازن النظام التجاري الدولي، يمكن الاعتراف بأن آليات أخرى تطبّق، ويمكنها أن تقوم بدورها في تحقيق إرادة الأطراف.

✓ التوافق مع آليات المنازعات الاقتصادية الأخرى:

الغالبية العظمى من اتفاقات التجارة التفضيلية تنشئ نوعا خاصا من آليات تسوية المنازعات. تندرج هذه الآليات عموما تحت الأنواع الثلاثة التالية¹:

- الآليات الدبلوماسية أو السياسية (مثل رابطة التكامل لأمريكا اللاتينية)؛
- المحاكم الدائمة (مثل الاتحاد الأوروبي وجماعة دول الأنديز) ؛
- الإحالة إلى اللجان المتخصصة (مثل اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية واتفاقات التجارة الحرة الأخرى في الولايات المتحدة، واتفاقات التجارة الحرة للاتحاد الأوروبي مع شيلي وجمهورية كوريا والمكسيك، وآلية تسوية المنازعات المعززة التابعة لرابطة أمم جنوب شرق آسيا، والسوق المشتركة MERCOSUR).
- الإحالة إلى "اللجان المتخصصة" هي النموذج السائد لآليات تسوية المنازعات في اتفاقيات التجارة التفضيلية. يستخدم البعض تصنيفا مختلفا قليلاً، يصنف الآليات على أنها:
 - دبلوماسية؛
 - شبه قضائية ؛
 - هجينة (أي الآليات التي تجمع بين النموذجين).

قد حظيت العلاقة بين منظمة التجارة العالمية وآليات تسوية المنازعات في اتفاقيات التجارة التفضيلية باهتمام كبير في الأدبيات التجارية، وحذر الكثير من الباحثين من المخاطر المحتملة الناجمة عن التعايش بين

¹ « World Trade Report 2011 The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence », World Trade Organization, 2011, P 172.

آليات تسوية المنازعات على مختلف المستويات (متعددة الأطراف والإقليمية والثنائية) التي قد تكون لها اختصاصات قضائية متداخلة.

2- طبيعة آلية تسوية المنازعات

لظالما أثارت هذه الآلية باستمرار تساؤلات حول ما إذا كانت تنتمي إلى المجال القانوني أو السياسي. الحقيقة هي أكثر تعقيداً حيث أن المراحل المختلفة من الإجراء تستدعي بعضها البعض.

أ- آلية قانونية أم سياسية:

بيد أن مذكرة التفاهم تنص على آلية للتسوية يمكن وصفها بأنها آلية للقانون العام. كثيراً ما وصفت آلية القانون العام هذه بأنها إجراء ذو مرحلتين: واحدة أمام المجموعات الخاصة التي أنشأتها هيئة الاستئناف، والأخرى أمام هيئة الاستئناف. لا يبدو هذا الوصف دقيقاً. سيكون من الأفضل النظر إلى الآلية كإجراء من ثلاث خطوات: بين الدول الأعضاء، المجموعات، هيئة الاستئناف. يرى البعض أن المرحلتين الأولى والثانية من الإجراء تتسمان بنزعة غير رسمية نوعاً ما، تكون أكثر وضوحاً في المرحلة الأولى منها في المرحلة الثانية، في حين أن المرحلة الثالثة تتسم ببعض الرسمية. بعبارة أخرى، ستحول آلية تسوية المنازعات النزاع تدريجياً من نزاع سياسي إلى نزاع قانوني من خلال عملية تنقيح ممنهجة.

تبدو هذه الرؤية واضحة للغاية. هناك نوع من القانونية في المرحلتين الأولى والثانية، حيث توجد الصبغة السياسية في المرحلة الثالثة. هنا على وجه التحديد يكمن أحد أوجه إنفراد الآلية. لذلك، يبدو من التعسفي تماماً الاعتراض، على هيئتي التسوية، أي المجموعة وهيئة الاستئناف (من حيث ترتيبهما وعملهما)، و على الطابع القضائي الذي ينبغي رفضه لإحداهما والاعتراف به للأخرى. في الحقيقة، يمكن إثبات أنه لا المجموعات الخاصة ولا هيئة الاستئناف تمتلك جميع الخصائص المحددة لهيئة قضائية - وهذا لا يعني أنه لا يوجد أي من هذه الخصائص، وهذا لا يعني أن الاثنين لهما نفس الخصائص في هذا الصدد. أما بالنسبة لجهاز تسوية المنازعات، فإن اسمه خادع وقد يكون مضللاً. في الواقع، يسهل الجهاز تسوية المنازعات بدلاً من حلها بنفسه. فهو يتدخل، على الأقل في المراحل الأولى من التسوية، كهيئة إدارية أكثر منه كجهاز تسوية. هذا صحيح، يتم تعزيز سلطاته مع تقدم طبيعة التسوية. لكنه لا يكتب تقريراً بمفرده. ومع ذلك، فإن الأمر متروك له لاعتماد تقارير المجموعات وتقارير هيئة الاستئناف.

حتى الآن، حاولت الجهات الفاعلة الرئيسية في النظام إيجاد توازن بين القانون والسياسة حتى تتم تسوية النزاعات ويظل النظام مرناً في مواجهة الضغوط السياسية التي يمكن أن تقوضه. كان أداء نظام منظمة

التجارة العالمية جيداً خلال الأزمة المالية لعام 2008، حيث أظهر قوة مؤسسية لدرء الضغوط السياسية من أجل الحماية في الأوقات الاقتصادية الصعبة. وبالمثل، من اللافت للنظر أنه، كما هو الحال في أي مجال آخر من العلاقات الدولية، تتعامل الصين وروسيا مع القانون وتسوية المنازعات لحل النزاعات التجارية مع الولايات المتحدة وأوروبا قبل منظمة التجارة العالمية، على النحو المبين في السبع والأربعين قضية كانت الصين فيها مقدمة شكوى أو مدعى عليها، والقضايا الـ 130 التي كانت طرفاً ثالثاً فيها، في منازعات منظمة التجارة العالمية منذ انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية في كانون الأول/ديسمبر 2001 وحتى كانون الأول/ديسمبر 2015. ومع ذلك، فإن التحولات في القوة الاقتصادية العالمية مع الصعود السريع للصين والاقتصادات الناشئة الأخرى، وتحديات التعامل مع النماذج الاقتصادية التي تشمل الشركات المملوكة للدولة وغيرها من أشكال التدخل الحكومي في الاقتصاد، تشكل تحديات مستمرة لنظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية. لا يمكن تصور الانتقال إلى نوع مثالي من تسوية المنازعات القضائية مع سبل انتصاف قوية، وعقوبات فعالة لجميع أعضاء منظمة التجارة العالمية، والقضاة المستقلين الذين يصدرون أحكاماً غافلة عن السياسة. لكن العودة إلى الفقه الدبلوماسي الأكثر للجات يبدو غير مرجح أيضاً. وسيتغير المزيج الدقيق من القانون والسياسة بمرور الوقت؛ كلاهما سيبقى وسيؤثر على بعضهما البعض وسيؤثر معاً على النتائج¹.

ب- المراحل المختلفة للإجراء

يمكن تلخيص الإجراء الجديدة لتسوية المنازعات داخل منظمة التجارة العالمية كما يظهر من «مذكرة

التفاهم» في الجدول التالي:

¹ Gregory Shaffer and others, « The Law and Politics of WTO Dispute Settlement », The Politics of International Law, eds. Wayne Sandholtz & Christopher Whytock, Oxford University Press, 2016, P 25.

الجدول رقم (5): إجراءات تسوية المنازعات

المراحل (أيام)	الإجراءات
60	مشاورات، مساعي حميدة، مصالحة، ووساطة المدير العام لمنظمة التجارة العالمية
30	إنشاء مجموعة خاصة
270 -180	تقديم تقرير المجموعة الخاصة
60	اعتماد تقرير المجموعة الخاصة
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;"> <p>استئناف</p> <p>↓</p> <p>النظر في الاستئناف</p> <p>↓</p> <p>اعتماد تقرير الاستئناف</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>عدم الاستئناف</p> <p>↓</p> <p>تنفيذ توصيات التقرير</p> <p>↓</p> <p>عدم تنفيذ التوصيات:</p> <ul style="list-style-type: none"> - طلب الإجراء العقابي - الإذن بالإجراء العقابي - التحكيم النهائي </div> </div>
90-60	
30	
مهلة معقولة	
20	
30	
60	
420	المدة الإجمالية الدنيا للإجراء
670	المدة الإجمالية القصوى للإجراء

Source : D Carreau et P Juillard, « droit international économique », 5ème édition, Dallaz, Paris, 2013, P 104.

✓ المرحلة الأولى "التشاور":

لا يشكل النزاع لدى منظمة التجارة العالمية عموماً الخطوة الأولى في تسوية أي نزاع تجاري. في ضوء التعقيدات المحيطة بالمنازعات التجارية، فإن النتيجة المفضلة بموجب مذكرة التفاهم هي أن يقوم الأعضاء المتنازعون بتسوية النزاع فيما بينهم بطريقة تتفق مع الاتفاقات المشمولة (المادة 3,7 من مذكرة التفاهم). ويعكس هيكل تسوية المنازعات هذا التفضيل: فبينما يتوقع أن يكون أعضاء منظمة التجارة العالمية قد انخرطوا في مفاوضات تجارية ودبلوماسية قبل الشروع رسمياً في نزاع ما في منظمة التجارة العالمية، فإن وحدة تنسيق المنازعات تنص مع ذلك على أن الخطوة الأولى في نزاع رسمي هي المشاورات الثنائية بين الأطراف (المادة 4 من مذكرة التفاهم). وبهذا المعنى، تتيح مشاورات منظمة التجارة العالمية للأطراف فرصة لمواصلة مناقشة المسألة وإيجاد حل مرض في إطار عملية رسمية (المادة 4,5 من مذكرة التفاهم). وتوجه المشاورات إشعاراً رسمياً إلى المدعى عليه بالمخطط العام للنزاع وتسمح لصاحب الشكوى بتنقيح ملامح النزاع ليتم تحديدها لاحقاً في طلب اللجنة. والواقع أن نحو 40% من القضايا لا تتجاوز أبداً مرحلة المشاورات. وقد أشير إلى أن ذلك يرجع إلى أن المشاورات تسمح للأطراف بتقييم مواطن القوة والضعف في كل حالة على حدة تقييماً رسمياً أكبر، وتضييق نطاق الاختلافات بينها، وبالتالي التوصل إلى حل يتفق عليه الطرفين.

وعلى أي حال، فإن طلب التشاور شرط مسبق قانوني لإجراءات اللجان. وفي حالة عدم قيام الأطراف المتنازعة بتسوية النزاع في غضون ستين يوماً من تاريخ طلب التشاور، يجوز لصاحب الشكوى أن يطلب البت فيه من جانب اللجنة (المادة 4,7 من مذكرة التفاهم).

إذا لم يستجب المدعى عليه لطلب إجراء مشاورات أو رفض الدخول في مشاورات، يجوز لصاحب الشكوى الاستغناء عن المشاورات والشروع في طلب إنشاء لجنة. وفي هذه الحالة، يتخلى المدعى عليه، برضاه، عن الفوائد المحتملة التي يمكن جنمها من تلك المشاورات.

وحتى عندما تفشل المشاورات الأولية في حل النزاع، يظل من الممكن دائماً للطرفين التوصل إلى حل يتفق عليه الطرفان في مرحلة لاحقة من الإجراءات¹.

¹ « A Handbook on the WTO Dispute Settlement System Second Edition », Prepared by the Legal Affairs Division and the Rules Division of the WTO Secretariat, and the Appellate Body Secretariat, Cambridge University Press, 2017, P 50.

المرحلة الثانية "مراجعة المجموعات الخاصة":

إذا فشلت المشاورات في حل النزاع في غضون 60 يوماً من تلقي طلب التشاور، يجوز للدولة صاحبة الشكوى أن تطلب إنشاء لجنة (المادة 4-7). بدلاً من ذلك، قد تقدم الدولتان طلباً مشتركاً بإنشاء لجنة إذا رأتا أن المشاورات لن تحل النزاعات.

ويجب أن يحدد الطلب الإجراءات المحددة المعنية (المادة 6,2)؛ ولا تدخل في اعتبار اللجنة الإجراءات غير المحددة نوعياً (أو ما يتصل بذلك اتصالاً وثيقاً بإجراء محدد يتبين بصورة معقولة أن المدعى عليه تلقى إخطاراً كافياً)¹.

- طلب المجموعة:

ويشرع صاحب الشكوى في مرحلة البت من خلال توجيه طلب "لجنة" كتابي إلى رئيس جهاز تسوية المنازعات، مع إصدار نسخة منه إلى المدعى عليه. وتقوم أمانة منظمة التجارة العالمية بعد ذلك بتعميم هذا الطلب بوصفه وثيقة رسمية في إطار سلسلة WT/DS على جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية. بالإضافة إلى النص على أن يكون طلب اللجنة كتابياً، تنص المادة 6,2 من مذكرة التفاهم أيضاً على أن طلب اللجنة يجب أن يبين ما إذا كانت المشاورات قد أجريت، وتحديد الإجراء (الإجراءات) المحددة المعنية، وتقديم موجز، ولكن واضح بما فيه الكفاية، للأساس القانوني للشكوى (أي المطالبات).

ومن ثم، فإن المادة 6,2 من هذه المذكرة تؤدي وظيفة محورية في تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية وتحدد شرطين رئيسيين يتعين على صاحب الشكوى الوفاء بهما في طلب اللجنة، وهما:

❖ تحديد التدابير المحددة المعنية؛

❖ وتقديم خلاصة موجز للأساس القانوني للشكوى (أو المطالبات) يكفي لعرض المشكلة بوضوح؛

ويكون هذان العنصران معاً «القضية المحالة إلى جهاز تسوية المنازعات». يشكل طلب اللجنة الأساس لاختصاصات اللجنة، أي اختصاصه، وفقاً للمادة 7,1 من مذكرة التفاهم. وبناء على ذلك، إذا لم يستوفى أي من الشرطين المذكورين أعلاه، فإن المسألة لن تدخل في نطاق اختصاصات اللجنة. وعلاوة على ذلك، يخدم طلب

¹ Andreas F. Lowenfeld, Op Cit, P 162.

اللجنة من الناحية المؤسسية هدف مراعاة الأصول القانونية المتمثل في إخطار المدعى عليه والأطراف الثالثة بطبيعة قضية صاحب الشكوى¹.

– إجراءات إنشاء اللجان من قِبَل جهاز تسوية المنازعات

إنشاء اللجنة هي إحدى وظائف جهاز تسوية المنازعات وهو أحد الحالات الثلاث التي لا يتطلب فيها اتخاذ الجهاز لقراره بالإجماع. ويمكن للمدعى عليه أن يعرقل إنشاء اللجنة في الاجتماع الأول الذي يعقده الجهاز، كما كان الحال في نظام تسوية المنازعات بموجب اتفاقيات الجات لعام 1947. غير أن اللجنة ستُنشأ في الاجتماع الثاني للهيئة الذي يُدرج فيه الطلب في جدول الأعمال، ما لم يقرر الجهاز بإجماع الآراء عدم إنشاء اللجنة، أي أن قاعدة توافق الآراء «السلبية» أو «العكسية» تنطبق (المادة 6,1 من مذكرة التفاهم). وعادة ما يتم هذا الاستدعاء الثاني بعد شهر واحد، ولكن يمكن لصاحب الشكوى أيضًا أن يطلب عقد اجتماع خاص للجهاز في غضون خمسة عشر يومًا من الطلب الأول، بشرط تقديم إشعار مسبق للاجتماع لمدة عشرة أيام على الأقل (الحاشية 5 للمادة 6,1 من DSU).

ويعني احتمال عدم تحقيق الجهاز توافق آراء سلبي أو عكسي أن يكون لدى صاحب الشكوى في نهاية المطاف ضمان إنشاء اللجنة المطلوبة إذا رغب في ذلك. الإمكانية الوحيدة لمنع الإنشاء هي توافق الآراء في الجهاز ضد التأسيس. لن يحدث هذا طالما أن صاحب الشكوى غير مستعد للانضمام إلى هذا التوافق. وما دام صاحب الشكوى يصر، ولو بمفرده أو ضد معارضة جميع الأعضاء الآخرين في منظمة التجارة العالمية، على إنشاء الفريق في الاجتماع الثاني الذي يناقش فيه الطلب، فمن المستحيل أن يتوصل الجهاز إلى توافق الآراء ضد إنشاء المجموعة. لذلك، غالبًا ما يوصف قرار الجهاز بإنشاء المجموعة بأنه تلقائي تقريبًا.

✓ المرحلة الثالثة "الاستئناف":

من أبرز سمات مذكرة التفاهم إمكانية استئناف الأعضاء لتقرير اللجنة أمام هيئة الاستئناف. وبالتالي، فهو خيار متاح فقط لأطراف النزاع (وليس الأطراف الثالثة) وقد استخدم في حوالي 66 في المائة من تقارير المجموعات التي تم تعميمها اعتبارًا من 1 ديسمبر 2016.

¹ D Carreau et P Juillard, Op Cit, P 106.

– القواعد المطبقة وإجراءات العمل عند الاستئناف:

باستثناء المادة 16,4 من مذكرة التفاهم، التي تشير إلى الإخطار بقرار أحد الأطراف بتقديم طعن، فإن المادة 17 هي الحكم الرئيسي الذي يتناول هيكل هيئة الاستئناف ووظيفتها وإجراءاتها. ومع ذلك، فإن العديد من القواعد العامة في المذكرة تطبق على كل من المجموعة و الاستئناف، على سبيل المثال، المواد 1 و 3 و 18 و 19 من المذكرة.

بالإضافة إلى ذلك، يحق لهيئة الاستئناف أن تعتمد إجراءات العمل الخاصة بها لمراجعة الاستئناف عملاً بالمادة 17,9 من وحدة الاستئناف. وتقوم هيئة الاستئناف، بالتشاور مع رئيس هيئة الاستئناف والمدير العام، بوضع إجراءات العمل هذه، حسبما تقتضيه المادة 17,9 من وحدة الاستئناف، وإبلاغ أعضاء منظمة التجارة العالمية بها. واعتمدت هيئة الاستئناف إجراءات العمل لمراجعة الاستئناف لأول مرة في عام 1996، وتم تعديلها عدة مرات منذ ذلك الحين.

وتتضمن إجراءات العمل للاستئناف الإجراءات المفصلة التي تنظم الطعون. وتتراوح هذه المهام والمسؤوليات بين واجبات ومسؤوليات أعضاء هيئة الاستئناف والمواعيد النهائية المحددة التي يجب بموجبها تقديم الطلبات في كل استئناف.

ويجوز لهيئة الاستئناف أيضاً أن تستعرض امتثال مجموعة ما للشرط المنصوص عليه في المادة 11 من مذكرة التفاهم من أجل إجراء تقييم موضوعي لوقائع قضية ما، وانطباق الاتفاقات المشمولة ذات الصلة، ومطابقة التدابير المعنية مع تلك الاتفاقات.

– الحق في الاستئناف:

تنص المادة 16,4 من المذكرة على أنه يجوز لأطراف النزاع، أي صاحب (أصحاب) الشكوى والمدعى عليه (دون أطراف ثالثة) استئناف تقرير اللجنة. وقد يرغب المدعى عليه، الذي قد يتبين أن إجراءه المطعون فيه يتعارض مع قانون منظمة التجارة العالمية أو يلغي أو يخل بمزايا، في الطعن في استنتاجات اللجنة بأن الإجراء غير متسق مع منظمة التجارة العالمية. وقد يرغب صاحب الشكوى، الذي قد يكون الفريق قد رفض ادعاءاته، في الطعن في استنتاجات اللجنة بأن التدبير المعني لم يتبين أنه غير متسق مع منظمة التجارة العالمية. وحتى إذا أيدت اللجنة على الأقل بعض ادعاءات صاحب الشكوى بحدوث انتهاك، مما يعني أن صاحب الشكوى ربما يكون قد «فاز» بشكل عام في مرحلة اللجنة، فقد يرغب صاحب الشكوى مع ذلك في استئناف استنتاجات اللجنة التي ترفض ادعاءات صاحب الشكوى الأخرى بحدوث انتهاك.

بمجرد أن يقدم أحد طرفي النزاع استئنافاً، يتصرف كـ «مستأنف» (القاعدة 20 من إجراءات العمل)، يحق لطرف في النزاع غير المستأنف أن يستأنف جوانب تقرير اللجنة، إما على نفس الأسس التي يقوم عليها المستأنف أو على أساس أخطاء مزعومة أخرى، مما يوسع نطاق مراجعة الاستئناف. ويسمى هذا الشكل من أشكال الاستئناف «استئنافاً آخر»، أو «استئنافاً متقاطعا» بصورة غير رسمية، ويسمى الطرف الذي يقدم هذا الاستئناف «مستأنفاً آخر» (القاعدة 23 (1) من إجراءات العمل). وبالتالي، إذا طعن طرفا النزاع في تقرير اللجنة بشأن الاستئناف، فإن كل منهما يكون، في الوقت نفسه، مستأنفاً (بصفته الطرف الذي يدعي خطأ من جانب اللجنة) ومستأنفاً (بصفته الطرف الذي يرد على مطالبة أو خطأ مزعوم من جانب اللجنة).

– المشاركون الثالثين في مرحلة الاستئناف:

لا يمكن للأطراف الثالثة في إجراءات اللجنة استئناف تقرير الفريق (المادة 17,4 من DSU). ومع ذلك، يجوز لأعضاء منظمة التجارة العالمية الذين كانوا أطرافاً ثالثة في مرحلة اللجنة أن يشاركوا في الاستئناف بصفتهم «مشاركين ثالثين» (المادة 24 (1) من إجراءات العمل)، ويجوز لهم بالتالي تقديم عروض خطية إلى هيئة الاستئناف وإعطائهم فرصة للاستماع إليها من قبل هيئة الاستئناف خلال جلسة استماع شفوية. ويُستبعد عضو منظمة التجارة العالمية الذي لم يكن طرفاً ثالثاً في مرحلة اللجنة من المشاركة في مراجعة الاستئناف. ولا يمكن لهذا العضو في منظمة التجارة العالمية أن ينضم إلى إجراءات الاستئناف، حتى وإن حدد مصلحة في النزاع، على سبيل المثال، في ضوء محتوى تقرير اللجنة¹.

¹ « A Handbook on the WTO Dispute Settlement System Second Edition », Op Cit, P 55.



خاتمة

خاتمة

حاولنا من خلال مطبوعة قانون الاقتصاد الدولي إعطاء طالب السنة ثانية ماستر اقتصاد دولي معلومات ومفاهيم نظرية، واستنتاجات من قضايا تحكيمية لنزاعات تجارية دولية، تجعل عنده نوع من الملكة التحليلية لفهم المنطق الاقتصادي المتأصل في إجراءات وقواعد القانون الاقتصادي الدولي. تظهر الأهمية الكبيرة لهذا المقياس ضمن المقرر الدراسي لتخصص ماستر اقتصاد دولي كونه الإطار والمجال الذي يحوي العلاقات الاقتصادية بين الدول، وتتشكل تحت طائلته التكتلات والتجمعات الاقتصادية العالمية، كما تحكم مبادئه النظام النقدي العالمي ومختلف المعاملات المالية.

جاءت محاور المطبوعة داعمة لأهدافها موضحة للغموض الذي يكتنف عمل أجهزة المنظمة العالمية للتجارة ومبادئ الجات، وخاصة جهاز تسوية المنازعات (DSB) الذي يضطلع بدور محوري في فض الصراعات التجارية والاقتصادية بين الفاعلين الاقتصاديين حول العالم كما بينه المحور الأخير.

عرّفت المطبوعة من خلال محورها الأول بنشأة مصطلح قانون الاقتصاد الدولي في محيطه المتمثل في شبكة العلاقات الاقتصادية الدولية، وفي محورها الثاني بالتطور التاريخي لقانون الاقتصاد الدولي، وذلك في خضم النظام الاقتصادي العالمي تحت مبادئ الأمم المتحدة وما نادى به في منتصف السبعينات.

أيضا عرّف المحور الثالث الطالب بالجهات أو الشخصيات الفاعلة في قانون الاقتصاد الدولي وأهمية كل منها سواء الدول منها أو الشركات عبر الوطنية (متعددة الجنسيات). بينما عرض المحور الرابع المصادر التشريعية لقانون الاقتصاد الدولي مبينا طرق تصنيفها، وكذلك تعدادها إلى دولية ووطنية.



قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة الأجنبية

- MATTHIAS HERDEGEN, « Principles of International Economic Law », Oxford University Press, Second Edition, 2016.
- Raj Bhala, « International Trade Law: A Comprehensive Textbook », Carolina Academic Press, fifth edition, 2019.
- ACCORD GENERAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE, p 01 AU 20, texte publié sur : www.wto.org .
- Stephen Woolcock, « The role of regional agreements in trade and investment rule-making », London School of Economics, PhD, 2014.
- Petros Constantinos Mavroidis, Professor of Foreign and Comparative Law, Columbia Law School, New York, Legal Advisor to the World Trade Organization (WTO), 1996—present .
- Yann Davie, « International Antitrust: From the failure of regulation to the promises of effective enforcement », Ecole de droit de la Sorbonne (Paris 1), Alliance Program with Columbia Law School .
- Stephan W. Schill, « Principles of International Investment Law », Article in European Journal of International Law • July 2009.
- OCDE (2008), International Investment Law: Understanding Concepts and Tracking Innovations : A Companion Volume to International Investment Perspectives, Éditions OCDE, Paris .
- Lucía Satragno, « Monetary Stability as a Common Concern in International Law», Brill | Nijhoff, 2022.
- Christoph Antons, and others, « The Oxford Handbook of Intellectual Property Law », Oxford University Press, 2018.



- M Herdegen, « Staat und Rationalität », Ferdinand Schöningh, 2010.
- Steve Charnovitz, « The Field of International Economic Law », Journal of International Economic Law, 2014, 17.
- Rafael Lima Sakr, « Beyond History and Boundaries: Rethinking the Past in the Present of International Economic Law », LSE Law, Society and Economy Working Papers , London School of Economics and Political Science Law Department, 2018.
- Feilchenfeld was born in Berlin and studied at the London School of Economics. He worked for the US Treasury Department prior to World War II and after the War became a Professor of International Organizations and Law at Georgetown University.
- Georg Schwarzenberger, Professor Emeritus of International Law at the University of London, died on September 20, 1991, at the age of 83 .
- Autar Krishen Koul, «Guide to the WTO and GATT », Springer Nature Singapore Pte Ltd, 2018.
- Giancarlo Gandolfo, «International Trade Theory and Policy », Springer-Verlag Berlin Heidelberg, second edition, 2014.
- Babu John Mariadoss, « Core Principles of International Marketing », MARIADOSS, 2012 .
- Finn Laursen, « Comparative Regional Integration, Europe and beyond », Ashgate Publishing Limited, 2010.
- Henri Beauregard, « Relations Economiques Internationales », ÉDiTiONS Du reNOuveAu PÉDAgOgique iNC. (erPi), Canada, 2013.
- David Held, « Critical social issues in American education », Edited by H Svi Shapiro and David E Purpel , Taylor et Francis, 2008 .
- Anthony Giddens, « Runaway World », Routledge, 2002 .



- David Held and Anthony McGrew, « The end of the old order? : Globalization and the prospects for world order », International political economy ; Vol. 4. - Los Angeles, 2008.
- IMF, World Economic Outlook, 2008 .
- Peter Dicken, «Geographers and 'globalization': (Yet) another missed boat? », Transactions of the Institute of British Geographers 29(1): 5 – 26 .
- SzentesTamás, « World Economics. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics », Acta Oeconomica Vol. 53, No. 4 (2003), pp. 443-445.
- István Benczes and others, « THE SAGE HANDBOOK OF GLOBALIZATION», Sage Publications, 2014.
- Predrag Bjelić and Ivana Popović Petrović, « Developing Countries` Position in International Trade and the Increase of their Competitiveness at the Beginning of the New Century », In book: « the Role of Contemporary Management and Marketing Methods in Improvement of Competitiveness of the Companies in Serbia within the Process of its Integration to the European Union », Faculty of Economics University of Belgrade.
- Julia Valeri Sekkel, « Summary of Major Trade Preference Programs », Reforming Trade Preferences project, Center for Global Developmen, 2009.
- Deepak Nayyar and Julius Court, « Governing Globalization: Issues and Institutions », UNU/WIDER, 2002.
- Fran Djoukeng, « A GUIDE TO THE BASICS OF INTERNATIONAL LAW », The Writing Center at Georgetown University Law Center, 2019 .
- Eric A. Posner and Alan O. Sykes, « Economic Foundations of International Law », Harvard University Press, 2013.
- Emmanelle Tourme-Jounnet, « Le droit international », Presses Universitaires de France, « Que sais-je ? », 2013.



- Catherine Roche, « L'essentiel Droit international public », Gualino, Lextenso, 2019, P 57.
- Mohammad Belayet Hossain, Saida Talukder Rahi, « International Economic Law and Policy: A Comprehensive and Critical Analysis of the Historical Development », Beijing Law Review, 2018, 9.
- MEREDITH KOLSKY LEWIS and SUSY FRANKEL, « INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND NATIONAL AUTONOMY », Cambridge University Press, 2010 .
- Ines Willemyns, « Disciplines on State-Owned Enterprises in International Economic Law: Are We Moving in the Right Direction? », Journal of International Economic Law, 2016, 19 .
- « UNITED STATES – SINGAPORE FREE TRADE AGREEMENT », available on : ustr.gov.
- « STATE-OWNED ENTERPRISES AND DESIGNATED MONOPOLIES », article 17 of Trans-Pacific Partnership, available on : ustr.gov.
- Hans Christiansen, « Balancing Commercial and Non-Commercial Priorities of State-Owned Enterprises », OECD Corporate Governance Working Papers, No. 6, OECD Publishing, 2013.
- James R Crawford, « Brownlie's Principles of Public International Law », Oxford University Press, 2012.
- « Draft articles on the responsibility of international organizations », International Law Commission, united nations, 2010, available on : legal.un.org .
- Raymond RANJEVA , Charles CADOUX, «DROIT INTERNATIONAL PUBLIC », EDICEF, 1992.
- D Carreau et P Juillard, « droit international économique », 5ème édition, Dallaz, Paris, 2013.
- « Report of the Managing Director, President and Director-General on Coherence », THE INTERNATIONAL MONETARY FUND, THE WORLD BANK AND THE WORLD TRADE ORGANIZATION, October 1998, available on : wto.org .
- Rick Rowden, « An Overview of the Increased Coordination of the International Monetary Fund (IMF), World Bank, and World Trade Organization (WTO) Trade Liberalization Policies », Presented



at a side-event – titled "Policy Coherence between the World Bank, IMF and WTO - What future for the UN?", United Nations, New York on 15/10/01, available on : iatp.org .

- Rebecca M. Nelson, « The G-20 and International Economic Cooperation: Background and Implications for Congress », Congressional Research Service, september 2018.

- « A Guide To Committees, Groups, and Clubs », IMF report, May 2022, available on : imf.org .

- Valérie Fournier-L'Heureux, « La réponse du G20 à la crise financière et économique mondiale », centre d'études sur l'intégration et la mondialisation », 2010, Disponible sur : ieim.uqam.ca .

- Article disponible sur le site officiel du club, clubdeparis.org/fr .

- Comité pour l'abolition des dettes illégitimes, « Club de Londres », article disponible sur : cadtm.org .

- Ronald W McQuaid and others, « Best Practice in Inter-Agency Co-operation on Employability », Employment Research Institute, Napier University, Edinburgh, 2007.

- Nico Krisch and Benedict Kingsbury, « Introduction: Global Governance and Global Administrative Law in the International Legal Order », The European Journal of International Law Vol. 17 no.1 , 2006.

- A. H. M. Kamrul Ahsan, « Inter-agency Coordination », Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance, Springer Nature Switzerland AG 2018.

- « What is the third sector and what does it do? », available on : northernbridge.ac.uk.

- « The Basel Committee – overview », available on : bis.org/bcbs/

- Domenico Lombardi, « THE GOVERNANCE OF THE FINANCIAL STABILITY BOARD », Brookings Institution, Issues Paper, September 2011.

- « Charter of the Financial Stability Board », Group of Twenty, Los Cabos Summit, 19 June 2012 .

- « International Organization of Securities Commissions (IOSCO) », available on : oecd.org.



- « the International Association of Insurance Supervisors (IAIS) », available on : iaisweb.org .
- Peter Willetts, « What is a Non-Governmental Organization? », Encyclopedia of Institutional and Infrastructural Resources, Oxford: Eolss Publishers. Available on : staff.city.ac.uk .
- Alan Fowler, « Striking A Balance », Earthscan Publishers, 1997 .
- Helen Yanacopulos, « International NGO Engagement, Advocacy, Activism The Faces and Spaces of Change », PALGRAVE MACMILLAN, UK, 2015.
- Patricia Brandstetter, « the participation of NGOs in the WTO dispute settlement system », semiar on « International Economic Law », department of european, international and comparative law, Vienna university, winter semester 2003.
- Rimantas Daujotas, «DEFINING THE EXTENT OF NGO'S PARTICIPATION IN THE WTO », Organizational Forms ejournal, Vol 3, Issue 24, June 28, 2011.
- Mia Mahmudur Rahim, « Quest for A Global Code of Conduct for TNCs—A Grim Tale », 04/08/2018, article disponible sur : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3346174.
- Bartlett C and Ghoshal S, « Global Strategic Management: Impact on the New Frontiers of Strategy Research », Strategic Management Journal, v 12, 1991.
- « INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS: KEY ISSUES Volume I », UNCTAD/ITE/IIT/2004/10 (Vol. I).
- OECD (2011), OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD Publishing.
- Grazia Ietto-Gillies, « Transnational Corporations and International Production », Concepts, Theories and Effects, Third Edition, Edward Elgar Publishing Limited, 2019.
- « STATUTE OF THE INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE », disponible sur : <https://www.icj-cij.org/en/statute>.



- Emmanuel Decaux et Olivier de Frouville, « Droit International public », 11^{ème} édition, Dalloz, 2018.
- « Droit International Economique », cours disponibles sur : cours-de-droit.net.
- « STATE CONTRACTS », UNCTAD Series, UNITED NATIONS New York and Geneva, 2004.
- Gavin wright, « best practice », february 2022, available on :
<https://www.techtarget.com/searchsoftwarequality/definition/best-practice>.
- Johannes Schneider and Lukas Siegenthaler, « OECD Guidelines for Multinational Enterprises », article on : la vie économique, 09/2011, available on : www.seco.admin.ch.
- Claudia WENDRICH, « Ten Years After: The World Bank Guidelines on Foreign Direct Investment In Need of Revision? », The Journal of World Investment & Trade, Volume 3 (2002): Issue 5 (Jan 2002).
- « La modélisation conventionnelle en droit international économique : développement et effets », disponible sur : www.pimido.com. (consulté le : 26/11/2022)
- « TRADE NEGOTIATIONS SUPPORTING BENEFICIAL INTEGRATION INTO THE INTERNATIONAL TRADING SYSTEM », UNCTAD, 2015, available on :
https://unctad.org/en/PublicationChapters/tc2015d1rev1_S01_P08.pdf.
- Payam Shahrjerdi, « L'AMI OU LE PROJET MORT-NÉ DE L'OCDE », Actualité et Droit International, novembre 1998 (<http://www.ridi.org/adi>).
- William J. Davey, « Dispute Settlement in Gatt », Fordham International Law Journal, Volume 11, Issue 1 1987.
- Petko D. Kantchevski , « The Differences between the Panel Procedures of the GATT and the WTO: The Role of GATT and WTO Panels in Trade Dispute Settlement », Brigham Young University International Law & Management Review, volume 3 , issue1, 2007.



- MIHIR YADAV, « Dispute Settlement Mechanism under GATT », INTERNATIONAL JOURNAL OF LAW MANAGEMENT & HUMANITIES, Volume 3, Issue 6, 2020.
- Sungjoon Cho, « GATT Non-Violation Issues in the WTO Framework: Are They the Achilles' Heel of the Dispute Settlement Process? », Harvard International Law Journal, Vol. 39, No. 2.
- « Historic development of the WTO dispute settlement system », available on : www.wto.org.
- R Rajesh Babu, « Decision making in the WTO: From Negotiated Law-making to Judicial Law-making », chapter in : « INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND GOVERNANCE », Edited by JULIEN CHAISSE and TSAI- YU LIN, Oxford University Press, 2016.
- Caroline Henckels, « Overcoming Jurisdictional Isolationism at the WTO FTA Nexus: A Potential Approach for the WTO », The European Journal of International Law Vol. 19 no. 3, 571–599, 2008.
- XAVIER PHILIPPE, « The dispute resolution mechanism of the World Trade Organisation five years after its implementation », Law, Democracy and Development, 2000, 3 (1), pp.69-87.
- Aaron Catbagan, « Rights of Action for Private Non-State Actors in the WTO Disputes Settlement System », Denver Journal International Law & Policy, vol 37 n° 2.
- William J. Davey and Edwin M. Adams, « The WTO Dispute Settlement Mechanism », Illinois Public Law and Legal Theory Research Papers Series, Research Paper No. 03-08 June 25, 2003.
- Prateek Jain, « Dispute Settlement Mechanism under WTO », April 9, 2020, available on: <https://blog.ipleaders.in>.
- William J Davey, « The WTO Dispute Settlement System: Dealing with Success », chapter in : « INTERNATIONAL ECONOMIC LAW AND GOVERNANCE », Edited by JULIEN CHAISSE and TSAI- YU LIN, Oxford University Press, 2016.
- Cathleen D and others, « World Trade Organization: Overview and Future Direction », Congressional Research Service, Washington, 18/10/2021.

- « Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes », available on :

www.wto.org.

- « World Trade Report 2011 The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence », World Trade Organization, 2011.

- Gregory Shaffer and others, « The Law and Politics of WTO Dispute Settlement », The Politics of International Law, eds. Wayne Sandholtz & Christopher Whytock, Oxford University Press, 2016.

ثانيا: المراجع باللغة العربية:

- سعيد عميرة، "القانون الاقتصادي"، دار الإحصاء العلمي للنشر والتوزيع، عمان، 2017.

- بوقرط ربيعة، "علاقة القانون الدولي العام بالقانون الداخلي على ضوء الممارسة الدولية والتشريع الجزائري"، مجلة نوميروس الأكاديمية المجلد الثاني / العدد الأول 2021، ص 111 / ص 131.

- الفصل الثامن من اتفاقية تأسيس صندوق النقد الدولي، طبعة مارس 2020.

- نهاد خليل دمشقية، تمام صبيح، "الدليل الشامل لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية"، مكتب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، دمشق، 2010.

- ماهر ملندي، "القانون الدولي الاقتصادي"، من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2018.

- "تقرير الاستثمار العالمي"، الأونكتاد، الأمم المتحدة، 2021.



الفهارس



فهرس الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
25	جولات المفاوضات متعددة الأطراف	01
27	التكامل السطحي والعميق	02
51	التغييرات الاصطلاحية في الإشارة للمنظمات غير الحكومية	03
85	الاتفاقات المتضمنة قواعد خاصة أو إضافية	04
89	إجراءات تسوية المنازعات	05

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
03	مقدمة
06	المحور الأول: قانون العلاقات الاقتصادية الدولية
08	أولاً: مفهوم قانون الاقتصاد الدولي
10	ثانياً: التداخل بين القانون الدولي والوطني
11	ثالثاً: التداخل بين مختلف القوانين الوطنية
11	رابعاً: أهم مجالات قانون الاقتصاد الدولي
17	خامساً: العلاقة بين قانون الاقتصاد الدولي والعقلانية الاقتصادية
18	المحور الثاني: التطور التاريخي للنظام الاقتصادي الدولي
20	أولاً: الأسس التاريخية للقانون الاقتصادي الدولي
23	ثانياً: مخاوف الدول النامية والدعوة إلى "نظام اقتصادي جديد"
25	ثالثاً: نظام منظمة التجارة العالمية
27	رابعاً: التكامل الإقليمي للأسواق
28	خامساً: عولمة العلاقات الاقتصادية: الفرص والمخاطر
33	المحور الثالث: الجهات الفاعلة في القانون الاقتصادي الدولي



35	أولاً: مواضيع القانون الدولي والجهات الفاعلة في العلاقات الاقتصادية الدولية
35	ثانياً: الفاعلون في القانون الاقتصادي الدولي
58	المحور الرابع: المصادر القانونية للقانون الاقتصادي الدولي
60	أولاً: تصنيف مصادر قانون الاقتصاد الدولي
63	ثانياً- المصادر الدولية لقانون الاقتصاد الدولي
72	المحور الخامس: آلية فض المنازعات لدى منظمة التجارة العالمية
74	أولاً: التجربة السابقة للجان
78	ثانياً: جهاز تسوية المنازعات (DSB) لمنظمة التجارة العالمية
95	خاتمة
97	قائمة المراجع
107	الفهارس