



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة الدكتور مولاي الطاهر - سعيدة-
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق



آليات حل المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية

مذكرة لنيل شهادة الماستر
التخصص: قانون إقتصادي

تحت إشراف الأستاذ:

خالد بن عفان

من إعداد الطلب :

- بالشيخ قـدور

اعضاء لجنة المناقشة

رئيسا
مقررا ومشرفا
عضوا مناقشا
عضوا مناقشا

د. بن احمد الحاج
أ. بن عفان خالد
د. بوزيان بوشنتوف
د. بن عيسى أحمد

السنة الجامعية 2014-2015

سورة التوبة

إهداء

الى

العائلة الكريمة إخوة و أخوات.

الى

كل أفراد عائلتي صغيرا و كبيرا

الى

كل الأصدقاء بدون استثناء

الى

كل من ساعدني في انجاز هذا العمل

من قريب او بعيد

شكر و عرفان

أحمد الله تعالى على وافر نعمته حمدا كثيرا يليق بجلال وجهه الكريم
وأقدم بالشكر الجزيل وامتناني و تقديري واحترامي الى أستاذي خالد
بن عفان الذي تفضل بالإشراف على هذه المذكرة
والى كل أساتذة كلية الحقوق بجامعة مولاي الطاهر بسعيدة و كل
عمال إدراتها.

قدور بالشيخ

المقدمة

في أعقاب الحرب العالمية الثانية ظهرت الحاجة إلى تحرير التجارة الدولية ومنع تكرار الكساد الاقتصادي الذي لحق بالعالم في أوائل ثلاثينيات القرن العشرين، تم إنشاء لجان في سنة 1947 لتقود العالم إلى الانتعاش الاقتصادي والرخاء ولتكون مع صندوق النقد الدولي والبنك إلى الدعائم الأساسية للاقتصاد العالمي وقد شهدت اللجان ثماني جولات من المفاوضات، وتعتبر الجولة الثامنة المعروفة باسم جولة أوروغواي أهم. الجولات جميعا حيث دارت المفاوضات فيها حول معظم جوانب التجارة الدولية، مثل التجارة الدولية في السلع وفي قطاع الخدمات وحقوق الملكية الفكرية وقوانين الاستثمار كما أقرت عن ميلاد كيان دولي جديد يتمتع بالشخصية الاعتبارية للمنظمات الدولية وهو المنظمة العالمية للتجارة OMC وبقيامها استكمل الأساس الدولي الثالث من أركان النظام العالمي الجديد .

نظرا للأهمية البالغة للتجارة الخارجية في اقتصاديات العالم، ذلك لأن نشاط هذه الأخيرة يصحبه دون شك منافسة ضارية و اختلاف في المصالح بحيث يجعل الدول تارة جنبا إلى جنب وتارة أخرى في مواقف مواجهة وهو ما يدفع إلى ما يسمى بالحرب الاقتصادية على واجهات متعددة دون توقف، خاصة في ظل وجود مؤسسة قانونية ذات سلطة تعلق على كل أطراف الفاعلين في تجارة الدولية. كما أن الواقع يؤكد دائما استمرار الصراع الأزلي، حيث أصبحت التجارة الدولية ميدانا تتسارع فيه الدول لاتخاذ ما يلزم من قيود في وجه وارداتها لحماية منتجاتها المحلية سواء كانت زراعية أو صناعية. مما لاشك فيه إن هذا الصراع من شأنه تهديد الأمن التجاري وتشجيع المنازعات بين أعضاء المجتمع الدولي، لذلك وبعد الخروج من الحرب العالمية الثانية، وتحت ضغط اقتراحات الولايات المتحدة الأمريكية بتوسيع مجال التجارة العالمية والخدمات والتي تتخذ في النهاية شكل مشروع للمنظمة العالمية للتجارة، ظهر نظام اقتصادي عالمي جديد يهدف إلى تنمية المبادلات الدولية علي أساس قواعد متفق عليها وترتكز علي ثلاث أعمدة:

البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، المنظمة الدولية للتجارة، ليتم التوصل في نهاية إلى خلق الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية Tarifs and Trade General Agrément on

وهو ما عرف بالغات GATT وذلك في 30 أكتوبر 1947، سنة قبل التوقيع علي اتفاقيات هافانا Havana في 24 مارس 1948 والتي لم يتسنى لها الدخول إلي حيز التنفيذ ومعها المنظمة الدولية للتجارة والتي كانت مشروع إقامتها متضمنا في الاتفاقية

الأولي . وبالرغم من تعدد مفاوضات ألغات GATT في إطار دورات دولية تم انعقادها علي مدار 45 سنة تبلورت غايتها في تحرير التجارة العالمية من خلال إقامة نظام تجاري عالمي ، قائم علي قاعدة تعدد الأطراف المتعاقدة ، إلا أن ذلك لم يحسن من وضعية هذا الأخير حيث بقي مجرد ناد أكثر منه آلية تجارية دولية.

وفي ظل هذه الوضعية ،تعددت النزاعات بين الأطراف المتعاقبة بسبب المنافسة علي الأسواق الخارجية ،وشعور البلدان الصناعية الكبرى بخطر نشوب حرب تجارية فيما بينها إذا ما استمرت الممارسات التي ساءت مند عقد السبعينات خاصة في ظل نظام يفتقد أسس سليمة في تسوية النزاعات ،كما تجدر الإشارة الى انه تمت محاولات لتطوير إجراءات تسوية المنازعات في مذكرة تفاهم وقعت سنة 1979 ،كما اعتمدت تنظيم مؤقت لجهاز تسوية المنازعات في سنة 1989 غير إن ذلك لم يكن كان كافيا ،ومن ثم وأمام ازدياد الحديث عن تنامي التجارة الدولية وضرورة انفتاح الاقتصاد الدولي بدء التفكير في دورة جديدة للمفاوضات المتعددة الأطراف في إطار ألغات ،يكون الهدف منها بعث الحياة في النظام التجاري الدولي ،وكانت هذه الدورة هي دورة الاورغواي(1986-1993) التي انعقدت بمراكش وأسفرت بالفعل عن إنشاء منظمة التجارة العالمية بتاريخ 15 ابريل 1994 بحضور ممثلين عن 124 دولة وقد شكلت هذه المنظمة انطلاقة جديدة علي أصعدة عديدة للنظام الاقتصادي الدولي ،كما تهدف الي تحرير التجارة الدولية وتمكين الدول الأعضاء من التعامل في إطار مستقر يمكن من رؤية الفرص التجارية بوضوح اكبر، وذلك عن طريق مجموعة من القواعد الخاصة بالمنافسة العادلة ، بواسطة إيجاد نظام تجاري دولي متعدد الأطراف معتمد على قوى السوق (العرض و الطلب) من خلال إزالة الحدود للرسوم الجمركية معتمدة على مبادئ رئيسية و هي:

- تجارة بدون تمييز (شرط المعاملة الوطنية ، شرط الدولة الأولى بالرعاية)
- تجارة حرة من خلال التفاوض (خفض أو إلغاء الرسوم الجمركية و القيود الكمية وفتح الأسواق)
- تعامل تجاري قابل للتوقيع (الشفافية)

وتؤدي مخالفة هذه القواعد إلى عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات ،هذا الأخير الذي يعمل على تكريس سيادة القانون بارتكازه على قواعد قانونية تجارية دولية هي في أساسها عقود تكفل للدول الأعضاء حقوق تجارية هامة وتلزمها بالمحافظة

على استمرار سياساتها التجارية في إطار حدود مقبولة بشكل يحقق مصلحة للجميع،¹ الأمر الذي سيكسبه صلابة و مصداقية أكثر من سابقه ، ولا أدل على ذلك ارتفاع عدد الدول التي تلجأ عند تسوية نزاعاتها التجارية الدولية إلى هذا الجهاز ، بالإضافة إلى تفضيلها اللجوء إلى الحلول الاتفاقية لحل نزاعاتها قبل اللجوء إلى الوسائل الأخرى المتاحة إذ أن النظام الحالي يعمل كإلية للمصالحة ووسيلة لتشجيع تسوية النزاعات وليس فقط مطرقة تدق لإعلان التحكيم.²

ولأجل توضيح عمل اتفاقية تسوية النزاعات ، تم تخصيص بند ضمن اتفاقية مراكش، وهو ما يعرف باتفاق التفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات ، ولا تنطبق أحكام هذا الاتفاق إلا على الطلبات الجديدة لإجراء مشاورات بموجب الأحكام الخاصة بالمشاورات في الاتفاقات المشمولة التي قدمت عند نفاذ منظمة التجارة العالمية أو بعده.³

ومن أهم خصائص نظام تسوية النزاعات الجديدة تنوع الوسائل المستعملة داخله و تدريجها ، إلا أن تنوع هذه الوسائل لا يعني أبدا حرية اختيار الأعضاء او اطراف النزاع لوسيلة تسوية نزاعاتهم فالأمر إن صح التعبير يتعلق باختيار مشروط ومتدرج في نفس الوقت ، وتتوزع هذه الوسائل بين تلك المعروفة علي صعيد تسوية النزاعات الدولية بشكل عام في إطار العلاقات الدولية الخاضعة للقانون الدولي ، وبين تلك الخاصة بهذا النظام الجديد بين طرق تقليدية وأخرى مستحدثة .

دواعي اختيار الموضوع:

إن دواعي اختيارنا لموضوع " اليات حل المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية " ترجع لعدة أسباب من بينها : استعداد بلادنا الى الإنضمام الى منظمة التجارة العالمية ، بالإضافة إلي ميلنا الشديد للمواضيع ذات الصبغة الاقتصادية والتجارية ، ورصد تأثيرها على الدول النامية بصفة عامة والجزائر خاصة، وكذا إيماننا الراسخ بأن اتفاقيات الغات و منظمة التجارة العالمية تمثل التحدي الذي يواجه الاقتصاد الجزائري ، واقتصاد الدول العربية و النامية في الفترة القادمة، وبصرف النظر عما تحقق من الاتفاقية فان الدول النامية تشعر بنوع من القلق أمام إدراج موضوع الخدمات و الملكية الأدبية و الفنية و الصناعية و قوانين الاستثمار ذات الأثر السلبي على التجارة الدولية ، و التحدي الذي تمثله هذه الاتفاقيات يمثل جزء من تحديات أوسع تتعلق كلها بكيفية صياغة علاقاتنا الدولية بجوانبها السياسية و الاقتصادية و الثقافية مع العالم الخارجي في زمن العولمة.

¹ - طلال ابو غزالة " منظمة التجارة العالمية " موقع www.wtoarab.or
² - وسيمة العبدلاوي "نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية" اطروحة لنيل شهادة الدكتوراه جامعة محمد الخامس الرباط 2005 ص 8.

³ - المادة 3 -فقرة 11 من اتفاقية التفاهم بشأن قواعد و إجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية.

المنهاج المعتمد:

اعتمدنا في هذه الدراسة، لإبراز و تحليل موضوع آليات حل المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ، على فروع معرفية متنوعة ، معتمدين منهاجاً وصفيًا وتحليليًا في إن واحد على اعتبارات هذه المناهج تساعد على فهم و تحليل المنظمات الدولية ، ومنظمة التجارة العالمية لا تخرج عن هذا الإطار ، لذا حاولنا على مقاربة الموضوع من زاوية قانونية مع ربطها بجوانبها الاقتصادية للحفاظ على حركية الموضوع و أهميته.

إشكاليات البحث:

يطرح موضوع تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية العديد من الإشكالات القانونية و التطبيقية ، والتي تتحدد في مدى فعالية منظمة التجارة العالمية في تسوية النزاعات التي تثور بسبب الاتفاقات المشمولة بين مختلف الدول المنضوية تحت لوائها ؟ ومدى كفاية هذه الآليات و فعاليتها؟.

هل يندرج نظام حل المنازعات التجارية في منظمة التجارة العالمية ، في إطار الودية أو القضاء القانوني؟

و ستكون لنا الفرصة عبر عناصر هذا البحث لإبراز إيجابيات و سلبيات التي تفوق نظام منظمة التجارة العالمية لتسوية النزاعات التجارية ، الأمر الذي نأمل من خلاله المساهمة المتواضعة في التوصل إلي حلول واقتراحات قد تسهم بشكل او بآخر في فهم هذا النظام .

وبناء علي ما سبق ،سنحاول المزاجعة بين الجانب الاقتصادي وجانب القانوني بهدف الإجابة علي الإشكالات المطروحة أو مناقشة الآليات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية لتسوية النزاعات التجارية .

ولذلك نقسم هذا البحث إلي مبحث تمهيدي و فصلين:

المبحث التمهيدي: ماهية منظمة التجارة العالمية

الفصل الأول : الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

الفصل الثاني :الآليات المستحدثة لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

المبحث التمهيدي

المبحث الاول : نشأت المنظمة العالمية للتجارة

يرجع الفضل في انشاء المنظمة العالمية للتجارة الى النجاح الذي احرزته جولة اوروغواي حيث تم التوقيع في مراكش بالمغرب عام 1994 ومع بداية عملها في 1995/01/01 فقد تحولت اتفاقية الغات والسكرتارية من مجرد اتفاق متعدد الاطراف الى المنظمة عالمية تنظم عمليات تحرير التجارة الدولية وتطبق الاتفاقيات الثماني والعشرين التي اقرت في جولة اوروغواي وبالتالي اصبحت المنظمة التجارية العالمية تقف على قدم المساواة مع كل من الصندوق النقد الدولي والبنك الدولي في مجال تنظيم الاقتصاد العالمي وادارته للوصول به الي تحقيق كفاءة افضل في الاداء الاقتصادي والتعاون اقتصادي اكثر اتساعا ونطاقا بين اطراف الاقتصاد العالمي والمجتمع الدولي رغبة في زيادة الناتج المحلي العالمي والرفاهية الاقتصادية علي المستوي العالم .

المطلب الاول : تعريف المنظمة العالمية للتجارة هيكلها التنظيمي والانضمام اليها

تعتبر منظمة التجارة العالمية الصورة الاكثر تطورا ونضجا وشمولا للاتفاقية الجات حيث صارت مرادفا للعولمة تهدف الي تحويل العالم الي سوق واحد يتمتع فيها راس المال بحرية الحركة وهو ما ينشط عمل الشركات متعددة الجنسيات

الفرع الاول تعريف المنظمة العالمية للتجارة

للمنظمة العالمية للتجارة عدة تعريفات من بينها

تعريف منظمة التجارة العالمية بانها منظمة دولية تعمل علي حرية التجارة العالمية من خلال انتقال السلع والخدمات والاشخاص بين الدول وما يترتب على ذلك من اثار اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية وحماية الملكية الفكرية¹ -المنظمة العالمية للتجارة هي عبارة عن اطار مؤسسي واحد يجمع كل الاتفاقيات والوثائق القانونية التي تم التفاوض بشأنها في جولة اوروغواي وتغطي التجارة في السلع والخدمات وحماية حقوق الملكية الفكرية بالاضافة الي اجراءات تسوية المنازعات ومع الرصد المنتظم للسياسات التي يطبقها اعضاء منظمة وبالإضافة الي ذلك هناك عددا من القرارات والاعلانات الوزارية التي تكمل الاتفاقيات التي تم التوصل اليها²

¹ - حسين القتلوي سهيل , منظمة التجارة العالمية , الطبعة الاول دار الثقافة عمان '2006 ص 46.
² - سعد النجار , اتفاقية الجات واثارها علي البلاد العربية 'بدون طبعة ' دار الشروق ' القاهرة 1997 ص 27

-من خلال هذه التعارف نلاحظ ان المنظمة العالمية للتجارية هي المنظمة الاقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة وتعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد علي ادارة واقامة دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية وزيادة التبادل الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي وتقف علي قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة علي اطراف المختلفة في العالم للوصول الي ادارة اكثر كفاءات وافضل للنظام الاقتصادي العالمي

وفد انشأت منظمة التجارية العالمية لتحل محل سكرتاريته الغات بعد توقيع الاتفاقية الموقعة في مراكش 1994 بعد انتهاء جولة اوروغواي وتشمل المنظمة وقت انشائها في اول جانفي 1995 حوالي 110 دولة منهم 85 دولة نامية

و تعتبر المنظمة العالمية للتجارة كباقي المنظمات العالمية الاخرى كصندوق النقد الدولي والبنك العالمي لكنها تختلف عنها من حيث انه تتم اتخاذ القرارات فيها بمشاركة كل الاعضاء سواء من خلال الوزراء المسؤولين وعادة ما تصدر القرارات باتفاق الراء أي ان منظمة التجارة العالمية لا تفوض السلطة الي مجلس الادارة وليس للموظفين أي تأثير في السياسات الخاصة لكل بلد كما تعتبر منظمة حكومية لدا فانه لا يشارك في نشاطاتها وقراراتها الا حكومات الاعضاء

ومن خلال هذا يمكن ان نفرق بين المنظمة العالمية للتجارة والغات من خلال النقاط التالية

– من حيث الطبيعة كانت الغات عبارة عن مجموعة قواعد بدون بناء مؤسساتي (مطبقة علي اساس مؤقت) اما المنظمة العالمية للتجارة فهي مؤسسة دائمة ذات اطار دائم ولها امانتها

-من حيث المجال طبقت قواعد الغات علي التجارة في البضائع اما اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة فتشمل التجارة التجارية في البضائع التجارية في الخدمات والابعاد التجارية لحقوق الملكية الفكرية بالاضافة الي اتفاقية اجراءات الاستثمارات المتعلقة بالتجارة

- من حيث المنهج الغات كانت ادارة متعددة الاطراف أي انها تعرف باطرافها المتفاعدين وهذا يؤكد ان الغات مجرد نص قانوني رسمي اما المنظمة العالمية للتجارة

حظية بموافقة وقبول اعضائها ككيان موحد الي جانب انها مؤسسة علي قاعدة قانونية قوية لان اعضائها صادقوا علي كل الاتفاقيات

من حيث تسوية المنازعات ان المنظمة العالمية للتجارة تتميز بالية افضل في فض المنازعات ومراجعة السياسات التجارية افضل بكثير مما كانت تملكه وتفعله الغات وبالتالي فان لها صلاحيات اقوى من الغات في المجال فاهم ما يميزه المنظمة عن الغات هو اقامتها لنظام قوي لفض المنازعات والذي يقوم علي المساوات بين القوي والضعيف في الحقوق

-ان المنظمة التجارية العالمية لها صفة الالزام الاعضاء المنظمة فيما يتم الاتفاق عليه وما يتم الوصول اليه فيما يتعلق بفض المنازعات وما يتخذ من قرارات داخل المنظمة بينما كانت الغات ليس لديها هذه الصفة

- ان المنظمة العالمية للتجارة تملك فرض عقوبات كانت تعجز عن فرضها الغات وبالتالي فهي تتمتع بنظام ردع قوي

-ان شرط الانضمام الي المنظمة العالمية للتجارة هو الموافقة علي اتفاقية الغات بكل ما فيها دفعة واحدة

-يصل عدد الدول الاعضاء في الغات الي 23 دولة عام 1947 اما المنظمة العالمية للتجارة لما تم انشائها كانت تشمل حوالي 110 دولة وبالتالي فهي اكتسبت صفة العالمية وادخلت تحسينات جوهرية في النظام التجاري العالمي¹

وفي الاخير يمكن القول ان المنظمة العالمية للتجارة تعمل جاهدة علي توفير برامج مفاوضات متعددة الاطراف مراجعة السياسات التجارية للدول الاعضاء بصفة دورية اضافة الي تعاونها مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لتحقيق التماسك القوي في السياسة لاقتصادية.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد الجات و اليات المنظمة التجارة العالمية بدون طبعة الدار الجامعية الاسكندرية 2005 ص105.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارية

يتكون الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة من مجموعة من الهيئات التالية

1-المؤتمر الوزاري

هو الجهاز الاعلي بالمنظمة ويتالف من ممثلي جميع الدول الاعضاء وتتبعه الاجهزة الاخرى بالمنظمة ويتم التصويت فيه من كافة الدول الاعضاء حيث تتمتع كل دولة عضو بصوت واحد وتتم اجتماعاته بصفة دورية مرة كل سنتين

و يختص المؤتمر الوزاري بالمهام الرئيسية للمنظمة وكل ما يتصل بها من مسائل كما يتمتع بسلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي تنص عليها الاتفاقية ومثال عن ذلك اقرار العضوية اقرار التعديلات ومنح اعفاءات الخاصة بالدولة النامية والاقبل نموا والقيام ببعض المسائل التنظيمية كانشاء اللجان التي حددتها الاتفاقية او اللجان الاضافية التي تقوم بالشؤون الداخلية وتطبق احكام الاتفاقية متعددة الاطراف واخيرا يقوم المؤتمر الوزاري بتعيين المدير العام الذي يراس امانة المنظمة وتحديد سلطاته وواجباته وشروط خدمته وفترة توليه لمنصبه¹

2- المجلس العام

يتكون المجلس العام من ممثلي جميع الاعضاء ويجتمع حسبما يكون ذلك مناسباً ويحل محل المجلس الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته

و يشرف المجلس العام علي ادارة جهاز تسوية المنازعات والية مراجعة السياسة التجارية التي يتم بمقتضاها دراسة السياسات التجارية للدولة الاعضاء بصفة دورية كما يشرف المجلس العام على المجالس النوعية الفرعية التابعة له وهي مجلس تجارة السلع ومجلس الخدمات ومجلس حقوق الملكية الفكرية حيث يشرف كل مجلس علي الاتفاقيات الخاصة به تحت الاشراف العام للمجلس العام الذي له حق تكوين اجهزة فرعية عند الحاجة لذلك²

¹ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة, تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات الطبعة الاولى دار الفكر الجامعي الاسكندرية 2008 ص 60.

² - عاطف السيد مرجع سبق الذكره ص ص 33 34.

3-هيئة مراجعة السياسة التجارية

تقوم هذه الهيئة بتنفيذ القواعد والاجراءات التي يحددها المجلس العام وهي تتعلق بالسياسات والممارسات التجارية وتأثيرها علي سريان قواعد النظام التجاري الدولي

4- هيئة تسوية المنازعات

هي من اهم الهيئات التي عالجت الاتفاقية احكامها ونظمت عدة قواعد خاصة تتبعها الهيئة حينما تتعرض العلاقات التجارية الدولية بين دول الاعضاء لاية منازعات قد تنشأ بينها لذلك فان مهمة هذه الهيئة النظر في كافة المنازعات التي قد تثور بين دول الاعضاء نتيجة مخالفة احدهما لنصوص الاتفاقية الملزمة لكافة دول الاعضاء.

5 المجالس المتخصصة او الفرعية

تتضمن مجلس تجارة السلع مجلس تجارة الخدمات مجلس الجوانب التجارية المتعلقة بالملكية الفكرية فهذه المجالس تقوم بالأشراف علي سير الاتفاقات المتعلقة بهذه المجالات الثلاثة السابقة وعضوية هذه المجالس مفتوحة لجميع الدول الاعضاء بشرط ان يطلب العضو ذلك، وتنظم هذه المجالس إجراءاتها بعد موافقة المجلس العام عليها.

6- اللجان المنفصلة:

هي لجان منفصلة عن المجالس الأخرى ولكنها تتبع المجلس العام، وهي أربع لجان : لجنة التجارة والتنمية، واللجنة المتعلقة بالقيود المفروضة على موازين المدفوعات، واللجنة المتعلقة بالميزانية والمساءل الإدارية والمالية، وأخيرا اللجنة المتعلقة بالتجارة والبيئة، ويحدد مهام هذه اللجان المجلس العام بينما يختص المؤتمر الوزاري بإنشائها.

7- أمانة المنظمة:

تمثل دورا محوريا في المنظمة، حيث أن مهمتها القيام بجميع المسائل الإدارية للمنظمة، ويقوم المؤتمر الوزاري بتعيين المدير العام الذي يرأسها، ويعاونه أربعة بمساعدين كما يقوم المدير العام، أيضا بتعيين موظفي الأمانة ويحدد واجباتهم، ومدة خدمتهم، ويمارس المدير العام بعض الإختصاصات، كوضع مشروع الميزانية السنوية للمنظمة، ويودع لديه وثائق الإتفاقات والتعديلات التي تطرأ عليها، ويتلقى الإخطار الكتابي من أية دولة عضو ترغب في الإنسحاب من المنظمة.

وللأمانة دورا مهم في مساعدة هيئة تسوية المنازعات، وتقديم الدعم الفني والمشورة القانونية لها، ويتمتع جميع موظفي الأمانة بكافة الإمتيازات والحصانات التي يتمتع بها موظفي المنظمات الدولية، ولا يجوز للمدير العام والموظفين أن يقبلوا أو يسعوا لتلقي أي تعليمات من أية حكومة أو جهة أخرى خارج المنظمة¹.

الفرع الثالث: الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة

أ- **الإنضمام:** باستطاعة أي إقليم أو دولة مستقلة الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكافة الإتفاقيات التابعة لها وفقا للشروط المتفق عليها بين الدول الأعضاء وتتلخص هذه الشروط في قبول نتائج جولة أوروغواي ككل وتقديم التزامات في مجال السلع والخدمات، ومن ناحية أخرى يتولى المؤتمر الوزاري الذي يعقد مرة كل سنتين على الأقل عملية البث في طلبات الإنضمام بأغلبية ثلثي أصوات الدول الأعضاء والتي تلتزم بالتقدم بجدول التنازلات في السلع وعروض التعهدات في الخدمات وتتفاوض حولها مع مختلف الدول الأعضاء إلى أن يتم التوصل للإتفاق حول إلتزامات العضو الجديد.

ب- الإنسحاب:

يحق لأي عضو الإنسحاب من المنظمة ويسري هذا الإنسحاب على جميع الإتفاقيات المتعددة الأطراف الملحقة، ويبدأ مفعول هذ الإنسحاب بعد ستة أشهر من التاريخ الذي يتلقى فيه المدير العام للمنظمة إخطارا كتابيا بذلك.

المطلب الثاني: مهام وأهداف المنظمة العالمية للتجارة

يعتبر إنشاء منظمة التجارة العالمية من أهم نتائج جولة أوروغواي بالإضافة إلى تحرير قطاع الخدمات، حيث تم إستكمال الركن الثالث من أركان النظام الإقتصادي العالمي، فميلاد المنظمة إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وذلك بهدف تنظيم الإقتصاد العالمي وإدارته للتوصل به إلى تحقيق كفاءة أفضل في الإداء الإقتصادي.

¹- رانيا محمود عبد العزيز عمارة ، مرجع سابق ص 63،62.

الفرع الأول : مهام المنظمة العالمية للتجارة

تضمنت نتائج جولة أوروغواي الإتفاق على إنشاء منظمة التجارة العالمية التي تتولى المهام التالية:

- الإشراف على تنفيذ الإتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء.
- تنظيم المفاوضات التي ستجري بين الدول الأعضاء مستقبلا حول بعض المسائل المتعلقة وبعض الأمور الأخرى المتفق عليها في جولة أوروغواي، فضلا عن المفاوضات الرامية الى تحقيق المزيد من تحرير التجارة بوجه عام.
- الفصل في النزاعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الإتفاقيات التجارية الدولية، طبقا لتفاهم الذي تم التوصل اليه في هذا الشأن في جولة أوروغواي .
- متابعة أو مراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء وفق الألية المتفق عليها في هذا الصدد بما يضمن اتفاق هذه السياسات الإقتصادية مع القواعد والضوابط والإلتزامات المتفق عليها في إطار المنظمة.
- التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، من أجل تأمين المزيد من التناسق والترابط في مجال رسم السياسات الإقتصادية العالمية وإدارة الإقتصاد العالمي على أساس أكثر كفاءة¹.

الفرع الثاني : أهداف المنظمة العالمية للتجارة

إن للمنظمة العالمية للتجارة هدفا رئيسيا تسعى لتحقيقه والمتمثل في تحرير التجارة الدولية، (العالمية)، أي تطبيق نظام حرية التجارة الدولية وفي هذا الإطار تسعى المنظمة الى تحقيق الأهداف التالية:

- إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية: ويتم ذلك من خلال جميع الدول الأعضاء في شبه منتدى أو ناد من أجل البحث في شتى الأمور التجارية، فهي بذلك تمنح فرصة للقاء دائمة، خاصة وأن المؤتمر الوزاري يجتمع مرة كل سنتين على الأقل، وهو يسمح للدول بطرح إنشغالاتها والتفاوض حول الأمور المتعلقة بالتجارة.

¹ - براهيم العيساوي ، الجات وأخواتها- النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، الطبعة الثالثة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2002.

- تحقيق التنمية: تسعى المنظمة العالمية للتجارة الى رفع مستوى المعيشة للدول الأعضاء، والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول، وخاصة الدول النامية التي تزيد نسبة أعضائها في المنظمة عن 75% من جميع الدول الأعضاء، بحيث المنظمة تمنح لهذه الدول معاملة تفضيلية خاصة، فتمنحها مساعدات تقنية والتزامات وأقل تشددا من غيرها، وتعفى الدول الأقل نموا من بعض أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.
- حل المنازعات بين الدول الأعضاء: لم تكن الجات كافية لفض المنازعات بين دول الأعضاء التي قد تنشأ بسبب لاختلاف حول تفسير أحكام وإتفاقيات جولة أوروغواي نظرا لكثرتها وتشعبها وبسبب المشاكل كان من الضروري إنشاء الية فعالة وذات قوة ردعية، تمثلت هذه الية في منظمة التجارة العالمية.
- إيجاد الية تواصل بين الدول الأعضاء: تلعب الشفافية دورا هاما في تسهيل المعاملات التجارية بين الدول، خاصة مع تعدد التشريعات وتنوع القطاعات التجارية والابتكارات، لذلك تفرض معظم إتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الدول الأعضاء إخطار غيرها بالتشريعات التجارية والأحكام ذات العلاقة بشؤون التجارة الدولية¹.
- تقوية الإقتصاد العالمي: وذلك من خلال تحرير التجارة من جميع القيود، وتسهيل الوصول الى الأسواق العالمية، بالإضافة الى زيادة الطلب على الموارد الإقتصادية والإستغلال الأمثل لها، مما يسمح برفع مستوى الدخل الوطني الحقيقي للدول الأعضاء².

الفرع الثالث: اليات المنظمة العالمية للتجارة

تعتمد منظمة التجارة العالمية في تطبيقها لنتائج جولة أوروغواي وإتفاقاتها على مجموعة من الأليات الهامة التي تمكن المنظمة على مر الزمن من تثبيت دعائم النظام التجاري العالمي وتحقيق الأهداف التي تسعى الى تحقيقها، وتنفيذ المهام والوظائف التي أوكلت إليها .

¹ - فريق خبراء المنظمة، الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات و علاقتها بقطاع التنقل في الدول العربية بدون طبعة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2005، ص 61، 60.

² - الخضر بن عمر، تحرير تجارة المنتجات الزراعية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2006، ص 17.

1- آلية صنع القرارات داخل المنظمة العالمية للتجارة:

يتم صياغة القرارات في منظمة التجارة العالمية عن طريق إجماع الآراء، أما في حالة عدم الحصول على الإجماع فيتم اللجوء الى التصويت على القرارات بإعتباره العرف السائد، وتمثل كل دولة بصوت واحد، كما يمكن لأي دولة عضوبتقديم إقتراح بتعديل أي فقرة من فقرات الإتفاقات المرفوعة الى المؤتمر الوزاري، ثم يتم النظر فيه وعرضه لى كافة الأعضاء للحصول على موافقتهم جميعا اذا كان موضوع التعديل خاص بالقواعد العامة، وموافقة نحو ثلثي الأعضاء في الموضوعات الأخرى، وهذا ما يجعل منظمة التجارة العالمية تتميز عن الصندوق النقد الدولي والبنك الدولي في عملية صنع القرار والتصويت عليه حيث المنظمتين الأخيرتين تحدد قوة التصويت لكل دولة وفقا للمساهمة المالية في المنظمة، وهناك أربعة أساليب تصويتية لإتخاذ القرار في أجهزة منظمة التجارة العالمية والمتمثلة في توافق الآراء ، أسلوب الأغلبية، أغلبية ثلاثة أرباع ، وأخيرا أسلوب أغلبية الثلثين¹

2_ آلية فض المنازعات التجارية:

تعتبر الية فض المنازعات التجارية لمنظمة التجارة العالمية هي الأكثر فعالية بالمقارنة بما كانت عليه الأوضاع قبل إنشاء المنظمة، حيث كانت المسألة في ظل سكرتارية الجات تتسم بالقصور وعدم الفعالية نظرا لغياب الهيئة القضائية المخولة بالإشراف على تنفيذ الأحكام فضلا عن كونها غير ملزمة بالقدر الكافي للأعضاء ومعنى ذلك أن الوضع الذي ساد قبل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة كان يتيح للدول الكبرى ممارسة ما يحلو لها من ضغوط على الدول الأخرى.

وفي ضل المنظمة العالمية للتجارة تهدف الية فض النزاعات التجارية الى ضمان التوصل الى حل إيجابي للنزاع التجاري (حل مقبول لطرفي النزاع)وتنص مذكرة التفاهم الخاصة بآلية فض المنازعات على إنشاء جهاز لفض المنازعات، ويكون مهمته الأساسية إدارة القواعد والإجراءات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الإتفاقات المشمولة ويتمتع هذا الجهاز بسلطة إنشاء الهيئات الخاصة بالتحكيم وإعتماد التقارير والتوصيات والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الإلتزمات التي تبرم بموجب الإتفاقات الشاملة، حيث الدول النامية لعبت دورا رئيسيا في التوصل لصياغة مجموعة متكاملة من المبادئ التي تحكم عمل آلية تسوية المنازعات التجارية².

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ذكره ، ص218،217.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ذكره ، ص 220.

3- آلية مراجعة السياسات التجارية:

أنشأت المنظمة العالمية للتجارة جهازا دائما لمراجعة السياسة التجارية بعد أن كانت آلية مؤقتة في عام 1995، ويتولى الجهاز مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية، ولتحقيق أقصى درجة ممكنة من الشفافية يقدم كل عضو تقرير منتظنة الى الجهاز تتضمن وصف السياسات والممارسات التجارية ومعلومات إحصائية حديثة إستنادا الى نموذج متفق عليه ويقره الجهاز ويراعى في هذا الخصوص ظروف الدول النامية والأقل نموا بحيث توفر لها أمانة المنظمة المساعدات الفنية التي تطلبها، كذلك يرسل الجهاز تقارير الأعضاء محل المراجعة مصحوبة بتقارير الأمانة الى المؤتمر الوزاري للإحاطة والعلم.

وتهدف الية مراجعة السياسات التجارية الى الإسهام في زيادة إلتزام جميع الأعضاء بالقواعد والضوابط والتعهدات بموجب الإتفاقات التجارية المتعددة الأطراف¹.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ذكره ، ص236 وما بعدها.

المبحث الثاني: مضمون إتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة وسيرها

تحدد إتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة المبادئ العامة لتحرير التجارة والاستثناءات المسموح بها، كما تؤكد على الإلتزامات المتخذة من طرف كل بلد عضو من أجل تخفيض الحقوق الجمركية والعوائق الأخرى من أجل فتح الأسواق الخارجية، كما أنها تلزم الدول الأعضاء بضمان الشفافية في السياسة التجارية، وحتى تستمر هذه المنظمة لابد أن تمر عبر عدة لقاءات ومؤتمرات دورية، مما تمكن المنظمة من تقييم ما تم إتخاذه من قرارات في مؤتمرات سابقة، ومامدى إلتزام دول الأعضاء بتنفيذ التوصيات والقرارات من جهة، ومن جهة أخرى إتخاذ قرارات جديدة تكون صالحة للمرحلة المقبلة وللمستجدات التي قد تطرأ في أي مكان وفي أي مرحلة.

المطلب الأول: إتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة

تتمثل إتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة فيمايلي:

1- إتفاقية التجارة في السلع:

اسفرت نتائج أوروغواي في هذا المجال عن عدد من الإتفاقيات الهامة يمكن الإشارة إليها على النحو التالي:

أ- إتفاقية التجارة في السلع الزراعية:

ينص إتفاق الزراعة على تحويل القيود غير التعريفية المفروضة على السلع الزراعية الى قيود تعريفية، وهذا يعني إلغاء كافة القيود غير التعريفية ثم يتم تخفيض التعريفية الجمركية بنسبة 36 في الدول المتقدمة، وذلك خلال 6 سنوات من بدء سريان إتفاق منظمة التجارة العالمية، و24 في الدول النامية وخلال 10 سنوات، أما بالنسبة للدول الأقل نمواً، فإن لإتفاق لا يلزمها بإجراء تخفيضات في التعريفية الجمركية على وارداتها من السلع الزراعية، بالإضافة فهي غير مطالبة بإجراء تخفيضات في دعم الصادرات الزراعية، وهناك إستثناءات من تخفيض التعريفية والدعم، وكذلك قرار خاص بمساعدة الدول التي تعد مستوردا صافيا للغذاء¹.

¹ - سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية وجات الطبعة 2، مكتبة،الإشعاع للطباعة والنشر و التوزيع ، الإسكندرية، 1997 ص 23، 24.

ب- إتفاقية التجارة في السلع الصناعية:

اسفرت جولة أوروغواي عن تخفيض في التعريفات الجمركية على واردات الدول الصناعية المقدمة من السلع الصناعية بنسبة المتوسط، أي ان مستوى التعريفات على واردات الدول الصناعية المتقدمة بعد جولة اوروغواي سيكون في حدود ربع ما كان 38% عليه في اواخر الأربعينيات، ومعظم هذا الخفض في التعريفات الجمركية قد أتى نتيجة إتفاقات خاصة بين الدول الصناعية على هامش جولة اوروغواي، وخصوصا الإتفاق الرباعي بين الولايات المتحدة وكندا والإتحاد الأوروبي اليابان.

و في هذا الإطار، هناك نسبة كبيرة من المنتجات الصناعية مسموح بدخولها أسواق الدول الصناعية من دون رسوم جمركية، كالأدوية ومعدات البناء، والمعدات الطبية، والصلب، ولب الورق، الورق، الأثاث، والألات الزراعية... الخ، وسوف تنتفع الول النامية الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة من هذه التخفيضات، وذلك نتيجة تطبيق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية عليها.

ج- إتفاقيات المنسوجات والملابس:

وينص هذا الإتفاق على إلغاء نظام حصص الإستيراد الذي كان معمولا به من قبل، ووفقا للإتفاقات الثنائية التي تعقد بين الدول النامية والدول المتقدمة، ويكون هذا الإلغاء على أربع مراحل تدريجية، وعلى مدى عشر سنوات تبدأ من عام 1995 والهدف من هذا الإلغاء هو إنهاء إستخدام القيود غير التعريفية على المنسوجات والملابس، وكذلك إنهاء نظام أو ترتيب الألياف المتعددة الذي كان مطبقا من قبل وأدى الى تقييد التجارة العالمية في المنتجات النسيجية بوضع عدة قيود كمية عليها¹.

وترتبيا على ذلك إتسمت كل مرحلة من مراحل هذا الإتفاق بوضع نسب معينة من المنتجات النسيجية التي يتم إستيرادها من الدول الأخرى فالمرحلة الأولى تبدأ من أول جانفي 1995 أي منذ سريان إتفاقية منظمة التجارة العالمية، وبنسبة لاتقل تبدأ من عام 1998 % 17 للواردات من المنسوجات والملابس، الثانية تكون النسبة فيها من الحجم الكلي 16. والثالثة تكون النسبة فيها 18 وتبدأ في أول جانفي 2002، أما المرحلة الرابعة فتشمل نسبة 49 الباقية وتبدأ من أول جانفي 2005، و في هذه المرحلة تلغى الحصص الكمية التي كانت سائدة قبل جولة أوروغواي².

¹ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق ص 33.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ص 71.

د- إتفاقية خاصة بتطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية:

نجحت الدول الأعضاء في التوصل لإطار متعدد الأطراف من القواعد والنظم والإجراءات لحماية صحة الإنسان والحيوان والنبات مع التنسيق الدولي في هذا الشأن مع المنظمات الدولية، وتنظم إتفاقية التدابير الصحية تقويم المخاطر على اساس الإستناد الى الأدلة العلمية المتاحة والأوضاع البيئية المناسبة، وتقويم الأضرار المرتبطة من منظور إقتصادي من حيث خسارة الإنتاج والمبيعات في حالة ظهور أفة في البلاد المستورد . كذلك تم الإتفاق على إنشاء لجنة تدابير حماية صحة الإنسان والنبات، وقد إستطاعت الدول النامية الحصول على معاملة تفضيلية تتيح لها فترة سماح لمدة سنتين من تاريخ إنشاء المنظمة قبل الإلتزام بتطبيق أحكام هذه الإتفاقية، تمتد الى خمسة سنوات للدول الأقل نمو¹.

ه- إتفاقيات الإجراءات المصاحبة للتجارة السلعية:*** إتفاقية الحواجز الفنية أمام التجارة:**

تتعلق هذه الإتفاقية بالعلامات والبيانات التجارية على السلع والمطابقة للمعايير والمواصفات الفنية، وكذلك إجراءات الفحص وإستخراج شهادة الصلاحية، ويهدف هذا الإتفاق الى منع التعسف في الشروط التي تفرضها الدول الأعضاء لإستخراج هذه الشهادات مما يؤدي الى عرقلة التجارة، وتلتزم الدول الأعضاء باستخدام هذه المعايير الدولية، ويختص بهذه الأمور ووضع الضوابط التنظيمية لهذه المعايير لجنة تابعة لمنظمة التجارة العالمية تسمى لجنة الحواجز الفنية.

وتعطي هذه الإتفاقية معاملة تفضيلية للدول النامية، وتقدم العون لها من الدول الأعضاء المتقدمة من خلال تقديم المعلومات لها وتأسيس أجهزة متطورة تطبق هذه المعايير الدولية².

*** إتفاقية التقييم الجمركي:**

تتضمن القواعد التي تنظم العلاقة بين سلطة الجمارك والمستوردين عند تحديد قيمة السلعة لأغراض فرض رسوم جمركية عليها، وهو يهدف الى تأمين إستقرار التعامل وتحقيق التوازن بين حق السلطات الجمركية في تحديد قيمة السلعة المستوردة والحصول على الرسوم الجمركية، وحق المستورد في ضمان عدم مغالاة هذه السلطات في فرض الرسوم بشكل عشوائي.

¹ - عاطف السيد ص 51، 50.

² - رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق ص 33.

*** إتفاقية تراخيص الإستيراد:**

ينص هذا الإتفاق على حق السلطات الحكومية في فرض نظام تراخيص الإستيراد على السلع المستوردة بغية تنظيم دخولها الى الدولة، على أن يكون منح هذه التراخيص تلقائياً، وهو يضع القواعد اللازمة للحالة التي تستخدم فيها الدولة التراخيص بشكل غير تلقائي وذلك شرط أن تتم العملية بشكل لا يؤدي الى عرقلة التجارة الدولية¹.

وينص الإتفاق أيضا على أن تلتزم الدول الأعضاء بنشر التعديلات التي تجرها على رخص الإستيراد قبل تنفيذ تلك التعديلات ب 21 يوم بالإضافة الى إلزامها بتبسيط الإجراءات الخاصة بطلب رخص الإستيراد أو تجديدها².

قرر هذا الإوتفاق على إنشاء لجنة تسمى لجنة الترخيص والإستيراد، وذلك بغرض إتاحة الفرصة للدول الأعضاء من أجل التشاور في أمور الاتفاق وقواعده، ويخضع هذا الاتفاق لقواعد المشاورات والمراجعة وتسوية المنازعات³

*** إتفاقية الفحص قبل الشحن :**

ينص هذا الاتفاق على ضرورة فحص البضائع قبل شحنها من البلد المصدر، خاصة بالنسبة للدول النامية التي تقل بها الامكانيات الادارية والفنية الكافية لتفتيش السلع المستوردة، وهذا الفحص يمنع ادخال سلع مغشوشة، أو جعل السلع أداة للتهريب من أداة الرسوم الجمركية أو تهرب رؤوس الأموال .

و لذلك ألزم الاتفاق الدول الأعضاء سواء المصدرة أو المستوردة للسلع، أن تقوم بعدة اجراءات تحقق هدفين أحدهما حماية الدولة من أي تلاعب، والآخر يتمثل في حرية التجارة، ومن بين هذه الاجراءات القيام بالتحقق من نوعية السلعة، الكمية، السعر... الخ والتي تقوم بهذه الاجراءات هي هيئة الفحص والشحن⁴.

*** إتفاقية قواعد المنشأ :**

ينص هذا الاتفاق على القواعد التي تضعها الدول لتحديد منشأ السلع الواردة اليها، بما في ذلك القواعد المتعلقة بالتبويب والتصنيف الجمركي، بشرط ألا تؤدي هذه القواعد الى وضع العراقيل أمام التجارة الدولية، وقد جاء هذا الاتفاق ليسد ثغرة تتعلق بالتهريب من تطبيق مبادئ الجهات الخاصة بمكافحة الاغراق، وهو ينص على تشكيل لجنة مهمتها

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ص 71.

² - عاطف السيد ص 50، 51.

³ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة ، مرجع سبق ذكره ، ص 41.

⁴ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة ، مرجع سبق ذكره ، ص 39.

تنسيق قواعد المنشأ أو توحيدها، وذلك من أجل عدم التمييز بين السلع الوطنية والسلع الأجنبية، عى أن تنتهي من هذه المهمة خلال 3 سنوات من تاريخ انشاء المنظمة العالمية للتجارة¹.

و أهمية قواعد المنشأ تكمن في معرفة القوانين والأحكام الادارية التي تطبقها الدول الأعضاء من أجل تحديد بلد منشأ السلعة ثم معاملتها جمركيا، مع فرض عدة قيود على بعض الواردات دون أن يكون ذلك عائقا للتجارة الدولية².

*اتفاقية تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة :

ينص هذا الاتفاق الدول الأعضاء من تنفيذ التجارة الدولية، عن طريق اتخاذ اجراءات تتعارض مع أحكام الاتفاقية والمتعلقة بشرط المعاملة الوطنية وعدم فرض قيود كمية على الواردات، وتراقب هذه الاجراءات لجنة الاستثمار التابعة للمنطقة .

و من أمثلة الاجراءات المعرقلة للتجارة والتي نص عليها الاتفاق مما يلي :

- لا يجوز أن يفرض على المستثمر الاجنبي شرط استخدام نسبة محددة من المكون المحلي في المنتج النهائي .

- لا يجوز أن يفرض على المستثمر الأجنبي تحقيق توازن بين صادراته و وارداته .

- لا يجوز فرض شروط بيع نسبة معينة من انتاج المشروع الاستثماري في السوق المحلية .

- لا يجوز أن تطلب الدولة من المستثمر الأجنبي الربط بين النقد الأجنبي من الاستيراد وحصيلة النقد الأجنبي من التصدير³

¹ - سمير محمود عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره ، ص31.

² - رانيا محمود عبد العزيز عمارة ، مرجع سبق ذكره ، ص 41.

³ - رانيا محمود عبد العزيز عمارة ، مرجع سبق ذكره ، ص 34 35.

***اتفاقية حقوق الملكية الفكرية :**

طبقاً للاتفاقية، تشمل حقوق الملكية الفكرية حقوق الطبع، والعلاقات التجارية، براءات الاختراع، والعلامات الجغرافية للسلع، الى مكان الصنع والجودة العالمية للمنتج، والتصميمات الصناعية وتصميمات الدوائر المتكاملة والاسرار الصناعية، وتتعهد الدول الأعضاء في المنطقة التجارية العالمية بتنفيذ اجراءات حماية الفكرية من خلال التشريعات المحلية وتطبيق اجراءات رادعة ضد من ينتهك هذه الحقوق ، بما في ذلك الاجراءات المدنية والاجراءات الجنائية .

و توضح الاتفاقية الحد الأدنى لمدة حماية حقوق الملكية الفكرية هو 50 سنة في مجال حقوق الطبع و20 سنة في مجال براءات الاختراع و7 سنوات في مجال العلامات التجارية، وليس هناك الزام بتطبيق الاتفاق قبل مرور عام واحد على انشاء منظمة التجارة العالمية، ويمكن أن تمتد فترة السماح الى 5 سنوات للدول النامية و10 سنوات للدول الأقل تموا¹.

3-الإتفاقية العامة حول تحرير التجارة في الخدمات :

تعتبر الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات (جاتس) أحد النتائج الهامة التي أسفرت عنها جولة أوروغواي وهي الجولة الثامنة الشهيرة في منظومة تحرير التجارة الدولية من خلال الإتفاقية العامة للتعريف والتجارة والتي كشفت بعد المفاوضات شاقة استمرت حوالي ثمانية سنوات عن عدة نتائج هامة من أهمها إنشاء منظمة التجارة العالمية وتوقيع الإتفاقية العامة للتجارة للخدمات بموافقة 70 دولة عام 1997 على أن يبدأ سريان الإتفاقية بأكملها عام 1999².

4- إتفاقيات إجراءات الإغراق والوقاية والدعم والرسوم التعويضية:

أ- إتفاقية مكافحة الإغراق: يقصد بالإغراق قيام دولة بتصدير سلعة معينة بسعر يقل عن سعر بيعها في السوق الدولية المصدرة أو في سوق دولة أخرى أو يقل عن السعر المقابل لسلعة مماثلة تباع في دولة التصدير، أو بسعر يقل عن سعر تكلفة الإنتاج، سواء تم الإستيراد من المنتج مباشرة أو من خلال طرف وسيط³.

¹ - سمير محمود عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره ، صص 34 35.

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ص 123.

³ - عاطف السيد ص91،

ووفقاً لهذه الإتفاقية فإن الدول المتضررة من حدوث إغراق من دولة الى أخرى، عليها تقديم الدليل على ذلك مع إثبات أن هذا الإغراق يلحق الضرر بصناعتها الوطنية، وبعد التحقيق من قبل المنظمة العالمية للتجارة والتأكد من وجود إغراق يتم إتخاذ الإجراءات اللازمة لوقف الضرر، وذلك من خلال فرض تعريف جمركية تلغي أثر إنخفاض السعر، شرط أن لايزيد الرسم عن الفرق بين سعر السلعة وسعر السلعة المماثلة في سوق المصدر (أي هامش الإغراق)¹

ب- إتفاقية الوقاية:

إذا زادت واردات دولة عضو مامن منتج معين بصورة غير متوقعة وبشكل يحدث ضرراً جسيماً، جاز لهذه الدولة بناءاً على الإتفاقية إتخاذ إجراءات حكومية لحماية إنتاجها المحلي، ويكون ذلك بإستخدام أحد البدائل التالية:

* فرض رسوم إضافية على السلعة المستوردة.

* فرض حصة على السلعة المستوردة التي سببت الضرر.

* سحب الإلتزام بإجراء تنازلات جمركية بشأن هذه السلعة، مع التعويض، ويجب التخلص من أية إجراءات وقائية خلال 5 سنوات من قيام منظمة التجارة العالمية.³

ج- إتفاقية الدعم والرسوم التعويضية:

أعطت الإتفاقية تعريفاً وافياً للدعم هو مساهمة مالية تقدمها الحكومة أو أية هيئة عامة وتتحقق منها منفعة لمن يحصل عليها، ويحدد الإتفاق أنواع الدعم حسب درجة مشروعية تطبيق من وجهة نظر منظمة التجارة العالمية، فهناك دعم محظور يستدعي إتخاذ إجراءات مضادة له، مثل دعم سلعة أو خدمة أو صناعة أو قطاع معين أي الدعم الذي يقدم التفضيل لإستخدام السلع المحلية على السلع المستوردة من أجل زيادة صادرات منتج معين.

وهناك دعم مسموح به ولا يستدعي إتخاذ إجراءات مضادة له مثل الدعم الموجه لبرامج البحوث العلمية، والدعم الممنوح للمناطق الأقل نمواً في الدولة، والدعم الممنوح للمشروعات لتمكينها من تعديل تجهيزاتها بما يتناسب والمتطلبات البيئية الجديدة التي يفرضها القانون.

¹ - سلعة أسماء، الخدمات في المنظمة العالمية للتجارة، دراسة حالة الخدمات المصرفية في الجزائر_رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر، 2006، ص28، 27.

و تتمثل الإجراءات المضادة للدعم في فرض رسوم تعويضية وتقديم تعويض الى الطرف المتضرر، وينبغي إلغاء الرسوم التعويضية خلال 5 سنوات من تطبيقها وهناك إستثناءات بالنسبة للدول النامية والأقل نمو¹.

¹- سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره ، ص28.

المطلب الثاني : مراحل سير عمل المنظمة العالمية للتجارة

ينص اتفاق منظمة التجارة العالمية في أول يناير 1955 على عقد مؤتمرات وزارية لبحث القضايا المطروحة على المنظمة في كل مؤتمر، بحيث يعقد مؤتمر وزاري مرة على الأقل كل سنتين، وتعتبر هذه المؤتمرات أعلى سلطة في أجهزة المنظمة وتقوم باتخاذ القرارات الضرورية والهامة التي تستهدف تحقيق مزيد من التحرير للتجارة وضمان قيام المنظمة بدورها الأكمل من خلال وضع منظمة وأسلوب ادارتها .

1- المؤتمر الوزاري الأول بسنغافورة 1996

عقد لاجتماع الوزاري الاول لمنظمة التجارة العالمية في مدينة سنغافورة بحضور 12 دولة وكانت المفاوضات المكثفة خلال فترة انعقاده حدث بارز ومميز مقارنة بالمؤتمرات الوزارية الاخرى .

و اشترك في هذا المؤتمر وزراء التجارة الخارجية والمالية والزراعة وكان اول مؤتمر منذ دخول المنظمة حيز التنفيذ في يناير 1995¹.

و كان الهدف الرئيسي من عقد هذا المؤتمر , هو اجراء مراجعة لمدى تنفيذ الدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية للالتزامات المقدمة منها في اطار المنظمة , وكذلك تقييم السياسات التجارية متعددة الاطراف . بالإضافة الى مواصلة الحوار واستكمال المفاوضات حول بعض المسائل التي لم يتم الانتهاء منها في المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات².

كما تناول مؤتمر مؤتمر سنغافورة عدة قضايا وموضوعات هامة من بينها : التجارة والبيئة، العلاقات بين التجارة وسياسات المنافسة، اجراءات تسهيل التجارة، العلاقة بين التجارة والاستثمار، التجارة ومعايير العمل، الشفافية في المشتريات الحكومية، يلاحظ أن هذه الموضوعات تم طرحها من طرف الدول المتقدمة وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي ومعظم هذه المؤتمرات تمس المصالح الاقتصادية للدول النامية، حيث الدول النامية عارضت كل هذه الموضوعات، مما كشف أنها يقظة لأي محاولات التقاف للمساس بمصالحها، وأيضاً تحتاج الى تضامن أكثر فيما بينها وتنسيق الجهود لتكون أكثر قدرة على مواجهة مطالب واقتراحات الدول المتقدمة .

¹ - سمير محمد عبد العزيز , مرجع سابق ذكره , ص 176.

² - عبد المطلب عبد الحميد , مرجع سبق ذكره, ص 343.

- لقد خرجت الدول الاعضاء المشاركة في مؤتمر سنغافورة 1996 بالنتائج التالية:¹
- ضرورة العمل على استكمال المفاوضات حول بعض المسائل التي لم يتم الانتهاء منها في المفاوضات الخاصة بتحرير التجارة في الخدمات.
 - استمرار قيام لجنة التجارة والبيئة في بحث المسائل المتعلقة بالربط بين تحرير التجارة والتنمية الاقتصادية وحماية البيئة.
 - رفض استخدام معايير العمل كأداة حمائية وتفويض وتفويض منظمة العمل الدولية في بحث هذا الموضوع.
 - اعطاء أولوية للتنفيذ الجاد لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية والالتزامات التي قدمتها الدول المختلفة للمنظمة في هذا الاطار.
 - وضع عدد من الاجراءات الخاصة لتوفير معلمة تفضيلية للدول الأقل نموا نظرا لتضررها من تحرير التجارة العالمية وعدم قدرتها على الوفاء بكل الالتزامات الخاصة بها نظرا لظرفها الخاصة .
 - وضع موضوعات عمل لدراسة الموضوعات التي أثارت جدلا بين الدول المتقدمة والدول النامية من أجل تجسيدها على شكل اتفاقيات متعددة الأطراف .
 - و قد جاء اعلان سنغافورة بمثابة محاولة للتوفيق بين الاقتراحات المقدمة من الدول المتقدمة والتي تحمل في طياتها آثار سلبية كبيرة على الدول النامية ومصالحها، وبين المعارضة الشديدة من جانب الدول النامية لتلك الاقتراحات حيث تقف حائلا دون انطلاق الدول النامية نحو تصريف نحو تصريف منتجاتها وزيادة صادراتها الى الدول المتقدمة .

2- المؤتمر الوزاري الثاني بجنيف 1998 :

عقد المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية بسويسرا 1998، حيث سعى الى تحقيق عدد من الأهداف يأتي على رأسها : مراجعة مدى التزام الدول بالوفاء بالتزاماتها التي قدمتها في جولة أوروغواي 1994، والاقتراب أكثر من مشاكل التطبيق والبحث عن حلول لها، بالإضافة الى تقييم السياسات التجارية متعددة الاطراف .

¹- عبد المطلب عبد الحميد مرجع ، مرجع سابق ن صص،351،350.

و يضاف الى تلك الاهداف طرح موضوعات جديدة للمناقشة ومن أهمها موضوع التجارة والالكترونية، وبحث مدى التناسق بين منظمة التجارة العالمية والمنظمات الدولية الاخرى مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، بحث الشفافية في عمل المنظمة العالمية للتجارة، موضوع التجارة والمديونية، نقل التكنولوجيا، التجارة والتمويل واخيرا خفض التعريف الجمركية على السلع الصناعية¹

و في ضوء المواقف المختلفة للدول المشاركة في المؤتمر تضمن اعلان جنيف النقاط التالية².

-التأكيد على ضرورة الالتزام بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي مع اجراء تقييم لذلك في المؤتمر الوزاري الثالث الذي سيعقد في سياتل .

تقييم كل اتفاقية على حدى والأخذ بعين الاعتبار كل أهداف الاتفاقيات .

تكليف المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية باعداد برنامج المفاوضات المتفق مسبقا على اجرائها في اتفاقيات جولة أوروغواي والمتعلقة بالزراعة والخدمات، مراجعة تنفيذ الاتفاقيات لجولة أوروغواي، واعداد التوصيات بشأن موضوعات جديدة تقترحها الدول الأعضاء للتفاوض بشأنها .

1- المؤتمر الوزاري الثالث بسياتل :

انعقد المؤتمر الوزاري الثالث للمنظمة العالمية للتجارة في الفترة ما بين 1999/11/30 الى 1999/12/02 بمدينة سياتل الأمريكية بعد خمس سنوات من ظهور المنظمة العالمية للتجارة، وهذا الانعقاد تم في ظروف جديدة تختلف جذريا في بعض النواحي عن الظروف التي انعقدت فيها المؤتمرات السابقة لمنظمة التجارة العالمية، اضافة الى بروز ممارسات تجارية جديدة غيرت من وثيرة وطبيعة التجارة، ومن بين الدور التنموي للتجارة الالكترونية بأنواعها المختلفة التي تجري بين أصحاب الشركات والأعمال، أو بين الشركات والحكومات أو غيرها، اضافة الى دور شركات الانترنت المتنامي.... الخ³ ومن بين الظروف الاقتصادية التي أدت الى انعقاد هذا المؤتمر مثلا الأزمة المالية العالمية عام 1997 (جنوب شرق آسيا)،

¹ - عبد المطلب عبد ، مرجع سبق ذكره ، ص 352.

² - بن موسى كمال ، المنظمة العالمية للتجارة و النظام التجاري العالمي الجديد ، شهادة دكتوراه دولة ، غير منشورة ، جامعة الجزائر ، 2004 ، ص 312.

³ - سمير صارم ، معركة سياتل حرب من أجل الهيمنة ، دار الفكر ، بيروت ، 2000 ، ص 67.

كذلك تراجع عملية التنمية على مستوى العالمي (انخفاض معدل النمو الاقتصادي ومعدلات نمو التجارة العالمية) . بالإضافة الى ظروف أخرى.¹

كما سعى عدا المؤتمر الى تحقيق جملة من الأهداف أهمها :

- وضع قواعد أقوى للنظام التجاري والمتعدد الاطراف للاستغلال الأمثل لفوائد تحرير التجارة .

- اعطاء الدور التنموي للمنظمة وقدرتها على اتخاذ اجراءات خاصة لتنمية الدول الأعضاء وخاصة الدول الأقل نموا .

- احداث المزيد من التحسين في النظام التجاري العالمي وعلى الأخص الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الخدمات .

- لبحث حل المشاكل العالقة والخاصة بتنفيذ نتائج أوروغواي الخاصة بالنفاد الى أسواق الدول المتقدمة (مشكلة الحصص والدعم المحلي). الذي يؤثر على المصدرين في الدول النامية ذات ميزة نسبية .

-مراجعة أعمال المنظمة للتجارة واصدار تقرير تقييم الأداء للفترة السابقة مع تقييم الوضع الحالي للعلاقات الدولية التجارية، ومحاولة رسم دور المنظمة مستقبلا².

و هناك العديد من الموضوعات التي طرحت على هذا المؤتمر وهي : قطاع الزراعة واستكمال تحريره، قطاع الخدمات ومدخل تحريره، قضايا دعاوى الاغراق، قضية المنسوجات والملابس الجاهزة، قضايا ربط .

التجارة بمعايير العمل والبيئة، التجارة الالكترونية، المسائل الخاصة بمشاكل تنفيذ نتائج جولة أوروغواي، الوصول الى الأسواق، وهناك موضوعات جديدة مثل التجارة والاستثمار، التجارة وسياسات المنافسة، الشفافية في المشتريات الحكومية .

و لكن هذا المؤتمر قشل ويعود هذا لمجموعة من الاسباب أهمها:

-فشل سيائل لأنه أهدر توازن المصالح بين الدول الغنية والدول الفقيرة اقتصاديا، تجاريا، زراعيًا وصناعيًا .

¹ - عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سبق ذكره ، ص ، 364 ، 365.

² - كمال بن موسى ، مرجع سبق ذكره ، صص ، 317 ، 318.

-عدم توافر الاعداد الجيد والخبرة لدى ادارة المنظمة اتعد المؤتمر اعدادا جيدا لكيفية مواجهة هذه التناقضات خاصة أن هناك العديد من المؤشرات التي كانت تدعوها الى توقع تفجر هذه القضايا الساخنة.

-الرغبة في عدم فتح الأسواق الأمريكية أمام الصادرات من الدول العالم الأخرى ومحاولة استخدام هذه المسألة كأداة ضغط على الآخرين لقبول المطالب الأمريكية .

- التناقض بين الدول المتقدمة داتها خاصة الولايات المتحدة والاتحاد تأروبي حول قضايا تحرير القطاع الزراعي، بالإضافة الى أسباب أخرى¹

4- المؤتمر الوزاري الرابع بالدوحة :

يعتبر مؤتمر الدوحة هو مؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية والذي عقد في الفترة بين 9-14 نوفمبر 2001 بمشاركة الدول الأعضاء البالغ عددها 142 دولة .

حيث أسفر هذا المؤتمر عن صدور اعلان ختامي يمثل انطلاقه للجولة مفاوضات جديدة، إلا أن الاعلام جاء في مجمله مؤيدا لوجهة النظر الغربية ولم يحقق طموحات الدول النامية الا في أدنى الحدود مثل :

- تعديل بعض شروط اتفاقيات الدعم والاعراق من خلال التفاوض الى الأفضل .

- حصول الدول النامية على بعض المرونة فيما يخص حماية الصحة العامة .

بالنسبة للدول المتقدمة :

- ادخال موضوعات جديدة للتفاوض مثل : خفض التعريف على المنتجات الصناعية، الدعم الزراعية .

- الابقاء على الفقرة الخاصة بانتقال العمالة .

وتبين هذه النتائج أن أوضاع غير متوازنة داخل المنظمة، وبالرغم من أن الدول النامية تمثل الأغلبية العظمى من مجموع الدول الأعضاء إلا أن ممارسات الدول المتقدمة والضغوط التي تبدلها تنعكس سلبا على أوضاع الدول النامية.²

¹ - عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سبق ذكره ، ص ص ، 396 ، 397.

² - بو غزالة أمحمد عبد الكريم ، آثار تحرير تجارة الخدمات المالية على القطاع المالي بالجزائر في ظل الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2005 ، ص 36.

5- مؤتمر الوزاري الخامس بكانكون :

انعقد في مدينة كانكون المكسيكية في الفترة الممتدة ما بين 10-14 سبتمبر 2003، المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة العالمية للتجارة والذي يعتبر امتدادا لما خرجت به جولة الدوحة من قرارات .

وقد جاء هذا المؤتمر لمواصلة النقاش حول ما تم التوصل اليه في جولة الدوحة والعمل على تكريسها ميدانيا والخروج باتفاق يوحد نظرة الدول الأعضاء خصوصا في بعض القضايا الهامة والشائكة¹.

ولكن هذا المؤتمر حظي بالفشل، ويعود هذا لمجموعة من الأسباب يمكن حصرها في سببين رئيسيين وهما :

* الاختلاف الكبير في الرؤى بين الدول المتقدمة والدول النامية حول جدول الاعمال، خصوصا الملف الزراعي وما سمي بقضايا سنغافورة .

* ظهور مجموعات من الدول النامية تتقدما مجموعة العشرين وتبنيها للملف الزراعي والملفات أخرى .

بعد المناقشات الحادة التي ميزت الاجتماع خلص المجتمعون وخاصة الدول العربية الى نتائج هامة جاءت على شكل توصيات أوجزها فيما يلي :

- العمل على ازالة الحواجز الجمركية بين الدول العربية لتسهيل التبادلات التجارية .

- الاسراع في استكمال انشاء منظمة التجارة الحرة العربية .

- دعم المؤسسات المالية العربية لأبحاث منظمة الأسكو الساعية لتحديد أثر النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف على الدول العربية في مجالات الزراعة والملكية الفكرية وغيرها²

وقد تضمن البيان الوزاري لمؤتمر كانكون ما يلي:³

- استئصال الكمبودج والنبال كأولى دولتين أقل نموا تنضمنا للمنظمة العالمية للتجارة مند نشأتها .

¹ - بن موسى كمال ، مرجع سبق ذكره ، ص 361.

² - بن موسى كمال ، مرجع سابق ، ص 366.

³ - بن موسى كمال ، مرجع سابق ، ص ص، 370 ، 371.

- لقد عمل كل المشاركين بجدية وبصورة بنلى من أجل التقدم كما هو مطلوب في اطار جولات الدوحة، وعليه فقد تم التوصل الى عدة انجازات ملموسة .
- مواصلة العمل حول القضايا العالقة .
- التأكيد مرة أخرى على القرارات والبيانات المتخذة في الدوحة وتكرار الالتزام بالعمل والوفاء بها ميدانياً.

6- المؤتمر الوزاري السادس بهونج كونج :

تم انعقاد هذا المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية في هونج كونج الصينية، في الفترة من 13-18 ديسمبر 2005 .

و تم في هذا الاجتماع المناقشة والتركيز على خمس موضوعات أساسية سبق تحديدها من قبل عدد من الوزراء في اجتماعهم في دافوس جانفي 2005، وهذه الموضوعات تركز على : الزراعة، القطن، والنفاذ الى الأسواق بالنسبة للسلع غير الزراعية، الدعم الداخلي، فتح أسواق الخدمات، تسهيل التجارة، التركيز على البعد التنموي¹.

و يمكن تلخيص نتائج هذا المؤتمر في النقاط التالية².

- الغاء سياية الدعم للصادرات الزراعية في حدود 2003 .
- البقاء على بعض المسا عادات للصادرات الزراعية مع وضع بعض القيود في هذا المجال خاصة الولايات المتحدة وكندا وأستراليا ونيوزلندا .
- ازالة الرسوم الجمركية بنسبة 97 % على المواد المحلية للدول النامية ابتداء من سنة 2008.
- رفع الدعم على الانتاج الزراعي في الدول المتقدمة لتسهيل تصريف منتجاتها في الدول النامية

منه نستخلص أن هذا المؤتمر لم يأتي بالجديد وبقيت كل آمال الدول النامية في تنفيذ قرارات مؤتمر الدوحة الذي يشكل اتفاق الحد الأدنى بين الدول المتقدمة والدول النامية .

¹ - بو غزالة أمحمد عبد الكريم ، مرجع سابق ذكره ، ص 37.

² - حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية ، شهادة دكتوراه ، غير منشورة ، جامعة الجزائر ، ص ص ، 196،197.

الفصل الأول

الآليات العقلية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

من الأهداف الأساسية لمنظمة التجارة العالمية، العمل على تسوية المنازعات التجارية التي تحدث بين الدول الأعضاء في المنظمة بسبب مخالفة نصوص الإتفاقيات، ومن ذلك القيام بتصرفات تتعارض ومبادئ حرية التجارة العالمية، التي من شأنها إلحاق الضرر بمصالح الدول الأعضاء الأخرى.

حيث أوضحت مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات في اطار اتفاقيات منظم التجارة العالمية بالتفصيل الخطوات والإجراءات المتبعة والجدول الزمني الذي تسير عليه عملية فض المنازعات ويعتبر ذلك تطورا هاما مقارنة بالوضع الذي كانت عليه تسوية المنازعات بموجب اتفاقية التجارة الدولية المتعددة الأطراف في ظل الغات GATT سابقا. إذ لم تكن هذه الاتفاقيات التجارية الدولية تتضمن سوي مادتين (22 و23) عن موضوع تسوية المنازعات تقضيان بان يتعلق تنفيذ الأحكام إلا عند موافقة الطرف المشتكي عليه.

وقد تمت محاولات لتطوير الإجراءات تسوية المنازعات في مذكرة التفاهم وقعت سنة 1979¹.

كما تم اعتماد تنظيم مؤقت لجهاز تسوية المنازعات في سنة 1989. غير أن ذلك لم يكن كافيا فتقرر إدراج الموضوع ضمن مفاوضات جولة الاروغواي (1986_1993) يهدف تحسين أداة آلية فض المنازعات

سأتناول في هذا الفصل الآليات التقليدية التي تتبعها الدول كآلية الإجراء الصلح. من خلال المفاوضات الاستشارية أو المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وعند فشل يمكن الانتقال إلى المرحلة القضائية للحسم في النزاعات .

بناء علي ما ذكر سابقا يتضح أن اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية النزاعات نص على كل الطرق المتعارف عليها دوليا في تسوية النزاعات فمنها ما يحل عبر آليات توافقية (المبحث الأول) .

وهناك خلافات تحل بطرق التحكيم (المبحث الثاني)

¹ - محمد المكلف "المغرب ومنظمة التجارة العالمية - اتفاقية الخدمات نموذجا" اطروحة لنيل الدكتوراه في القانون العام، جامعة محمد الخامس الرباط، ص: 184، 2004.

المبحث الأول : الآليات التوافقية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

أن التسوية الودية للنزاعات تعمل علي ضمان استقرار العلاقات التجارية وتزايدها مع ما تحققة من تطور وربح يستفيد منه الجميع¹. لذلك يعتبر مبدأ التسوية الودية للمنازعات، احد المبادئ الأساسية التي بني عليها التنظيم الدولي الحديث و لهذا المبدأ، أهمية خاصة إذ أصبحت من بين المقاصد الأولى الآية منظمة دولية، كما توفرت القناعة لدي المتهمين بأمور التنظيم الدول، بان وجود أي نظام قوي وفعال يختص بوظيفة التسوية السلمية للمنازعات، يعتبر احد المقومات الموضوعية المهمة التي تستند إليها المنظمات الدولية عموماً.

إن تبني الطرق الودية في فصل النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية، لا يعد أمراً جديداً في منظمة التجارة العالمية، ذلك ان هذه الطرق كان معمولاً بها في السباق في إطار اتفاقية ألغات GATT سنة 1947. إلا أن اعتماد مثل هذه الآليات من جديد، ووضع الإطار القانوني اللازم للعمل بها انم هو تأكيد وحرص من اتفاقية التفاهم علي حل النزاعات بالطرق السلمية، وعدم اللجوء إلي التقاضي إلا في الحالات القصوى التي يتعذر فيها الوصول إلي حل توافقي وصالحي، واعتماد مثل هذه الطرق تتناسب في واقع الأمر مع طبيعة النزاعات المرتبطة بالتجارة الدولية، ذلك إن هذه النزاعات تكتسي صبغة اقتصادية، ولا يخفي علي احد من إن مجال الاقتصاد هو مجال حيوي يقوم أساساً علي التغيير والتحول يتجافي بموجب هذه الصفات مع تطبيق القاعدة القانونية كأداة فعالة في عمل القضاء، والقائمة أساساً علي الصرامة وما تتميز به من عمومية وتجريد، قد لا يتناسب عادة تطبيقها مع المنطق الاقتصادي، لذلك حرصت اتفاقية التفاهم حتى علي مستوى المصطلحات المستعملة علي عدم استعمال المصطلحات المعهودة في النزاعات القضائية و جعلت الطرق الدبلوماسية في المقام الأول، وحتى في إطار هذه الطرق الودية وقع التدرج بها تصاعدياً تبدأ بالتشاور ثم المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة².

أما عن ماهية الطرق الودية التي نصت عليها منظمة التجارة العالمية في ميثاقها نجد أن هذا الأخير نص تقريباً علي الطرق المتعارف عليها دولياً في هذا المجال وبنفس الترتيب تقريباً، وإن كان الاتفاق قد تناول بعضها بشكل أكثر دقة من البعض الآخر. وبناءاً علي ذلك سيتم تناول هذا المبحث من خلال مطلبين:

¹ - Ines Trepant « pour une Europe citoyenne et solidaire | Europe des traites dans la vie quotidienne » Edition Iarcier 2002 p 169.

² - ابراهيم بن فرح، فض النزاعات في اطار منظمة التجارة العالمية منشورات المجلة الغربية للادارة المحلية والتنمية: "سلسلة مواضيع الساعة" عدد 41، السنة 2003، ص: 128-129.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

المطلب الأول : الإطار القانوني الدولي لاتفاقية المفاوضات الاستشارية

المطلب الثاني : بدائل المفاوضات الإستشارية (المساعي الحميدة، التوفيق، الوساطة)

المطلب الأول : الإطار القانوني الدولي لاتفاقية المفاوضات الاستشارية

كرست منظمة التجارة العالمية مبدأ اللجوء الى اتفاقية الإستشارية كخطوة أولى و ملزمة لتسوية ماقد ينشأ بين أعضائها من خلافات تجارية، وفق مراحل تصاعدية تبدأ بالتشاور ثم المساعي الحميدة و التوفيق والوساطة، وذلك وفق أحكام التشاور وتسوية النزاعات الواردة في الاتفاقات المدرجة في ملحق واحد من اتفاق التفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات¹.

كما إن لاتفاقية المفاوضات الاستشارية في تسوية المنازعات اهمية بالغة بالنسبة لتسوية النزاعات ذات الطبيعة التجارية حيث أثبتت هذه الآلية فعاليتها نظرا للسمات الخاصة لهذا النوع من النزاعات .

إذن فما هي المفاوضات الاستشارية وما هي دوافعها وخصائصها (أولا) وما مكانة لاتفاقية المفاوضات الاستشارية في نصوص اتفاقية منظمة التجارة العالمية (ثانيا).

أولا: تعريف المفاوضات الاستشارية.

حتى يتسنى فهم هذه الوسيلة، واعتبار للدور الذي تقوم به في تسوية المنازعات الدولية، كان لزاما إحاطة جوانبها المختلفة، من تعريف اصطلاحي، وتمييز بين أنواعها، ومعرفة دوافعها، إضافة إلى سلبياتها وإيجابياتها

أ- تفسير معني المفاوضات الاستشارية :

تعني المشاورات اصطلاحا :طلب معرفة رأى الطرف الآخر، الا أن هذه المرحلة لاقتصر فقط علي هذا المفهوم، حيث لا تكتفي الأطراف بمعرفة آراء بعضها حول موضوع النزاع، بل تدخل في عملية تبادل الاقتراحات حول الحلول الممكنة، وهو ما يسمى بالمفاوضات وعليه تكون الاستشارة أو المشاورات جزءا من مفاوضات².

¹ - انظر المادة 1 الفقرة من اتفاقية بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في المنظمة التجارية العالمية.

² - Lionel bellenger « la négociation » collection que sais je.n° 2187,1^{er} Edition 1987.p :28.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

إذا كانت المفاوضات الاستشارية كمفهوم حديث العهد في القانون الدولي¹، فإن ممارستها تعتبر أقدم أسلوب لتسوية النزاعات وأكثرها انتشارا وأقلها تعقيدا. حيث ساد الإحساس منذ القديم بوجود اعتراف ضمني بإجراء المفاوضات الاستشارية كالتزام قانوني قبل اللجوء إلي استخدام القوة² وكثيرا ماتشترط المعاهدات الدولية الخاصة بالتسوية السلمية للمنازعات علي الدول المتنازعة استنفاد أسلوب المفاوضات الودية قبل أن يكون في إمكانها اللجوء إلي أسلوب التسوية القانونية عن طريق القضاء والتحكيم. وتجري المفاوضات إما بصورة خطية عن طريق تبادل الرسائل والذكرات، أو بصورة شفوية عن طريق المؤتمرات الدولية³، ومما لاشك فيه إن نجاح المفاوضات الاستشارية ببقي رهنا بالعديد من العوامل:

- الثقة المتبادلة بينا لأطراف.
- حسن النية.
- وضع أطراف النزاع.
- مستواي ممثلي أطراف النزاع⁴.

¹ - Georges Malinverni ;op.cit.p :112.

² - العسلي عصام جميل "دراسات دولية" دمشق، اتحاد كتاب العرب 1998، ص:80.

³ - العسلي عصام جميل، نفس المرجع، ص: 82.

⁴ - عبد الواحد الناصر " القواعد و الممارسات الدبلوماسية"، الرباط : شركة بابل للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 1993، ص: 169.

ب- أنواع المفاوضات الاستشارية:

هناك نوعين من التقسيمات المفاوضات الاستشارية، كلها ذات أهمية من حيث إسهام كل منها في توضيح هذه الآلية، التقسيم الأول شكلي أما الثاني يقوم علي أساس موقف الأطراف:

1-التقسيم الشكلي:

يقوم هذا التقسيم علي أساس تميز المفاوضات بين الرسمية.

-المفاوضات الرسمية : وتكون سرية، ويمكن إن تجري بواسطة ممثلين دبلوماسيين او المفوضين لا يتوفرون علي الصفة الرسمية لتمثيل الدولة وتنعقد بعيدا عن الإجراءات البروتوكولية ولاستخدم المذكرات الدبلوماسية.¹

-المفاوضات الغير رسمية:وتكون سرية،ويمكن ان تجري بواسطة ممثلين دبلوماسيين او مفوضين لا يتوفرون على الصفة الرسمية لتمثيل الدولة وتنعقد بعيدا عن الاجراءات البروتوكولية ولا تستخدم المذكرات الدبلوماسية.²

2-التقسيم علي أساس موقف الأطراف :

ينقسم هذا النوع إلي مفاوضات استشارية تعاونية ومفاوضات استشارية تنازعية.

ج- المفاوضات الاستشارية التعاونية :يمثل هذا النوع من المفاوضات الاستشارية الوجه السليم لهذه الخطوة ،حيث ان روح التعاون هو يحتوي عوامل نجاحها .

د-المفاوضات الاستشارية التنازعية :يغلب علي النوع طابع المناقشة والتحدي وعدم الثقة ،حيث يعيش الأطراف حالة من الترقب ،ويسود لديهم الإحساس بأنهم يسعون لتحقيق أهداف متضاربة ،وبتالي تصبح مفاوضاتهم محكومة بمنطق القوة ،هذا الجو قد لايلخو أيضا من أحساس احد الأطراف بعدم احترام الطرف الأخر ،بحيث إن الأمر قد يصل إلي مضاربات ،ووعيد وتخويف.³

¹ - عبد الواحد الناصر، نفس المرجع، ص:159.

² - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص:23.

³ - vans philip and wslsh tames : the E.I.V guide to the GATT , the economist intelligence unit ,london,United Kingdom,1994.p.47.

دوافع المفاوضات الاستشارية : يبدو في غالب الأحيان إن التساؤل حول دوافع اللجوء إلي المفاوضات الاستشارية رغم وجود أطراف النزاع في حالة مواجهة قد تكون وصلت أحيانا إلي مستوي عال من الخصومة والحدة¹.

1-الالتزام ضمن اتفاقية دولية:

إن انتماء طرفي النزاع إلي اتفاقية دولية تلزمهما باللجوء إلي مفاوضات الاستشارية كمرحلة أولى اختيارية قبل اللجوء إلي وسائل تسوية أخرى عند نشوب خلاف بينهما حيث توجد العديد من المعاهدات الدولية تشترط اللجوء إلي أسلوب المفاوضات الدبلوماسية قبل إن يكون أعضاء ها المختلفين بإمكانهما اللجوء إلي أسلوب التسوية القانونية عن طريق القضاء أو التحكيم² وتقوم منظمة التجارة العالمية بتكريس هذا المبدأ.

2-ضغط طرف خارجي :

قد يتعرض أطراف النزاع إلي ضغوطات خارجية للجلوس طاولة المفاوضات الاستشارية ،حفاظا منها علي مصالح خاصة تربطها بالجهات التي تمارس عليها الضغط

3-استحالة الوصول إلي الهدف بالقوة :

إن استحالة الوصول إلي الهدف بالقوة ،أو بإجراءات انتقامية ،سيدفع دون شك احد الأطراف المتنازعة او كليهما الي الجلوس علي طاولة المفاوضات في محاولة للحفاظ علي ماء الوجه من جهة، أو تفادي اكبر قد ممكن من الخسارة من جهة ثانية .

ذ- ايجابيات و سلبيات المفاوضات الاستشارية :

ان لموضوع المفاوضات الاستشارية ايجابيات وسلبيات في تسوية الخلافات الدولية

1-السلبيات : تتمخض عن المفاوضات الإستشارية سلبيات نوجزها فيمايلي:

- إهدار الوقت خاصة اذا لم يتوصل اطراف النزاع لحل مرضي ،حيث يثور الخوف هنا من أن تصبح هذه الخطوة مجرد تظاهر ضروري³

- المساس بالحرية الإعلامية أمام إمكانية تحول المفاوضات الاستشارية إلي مسرح للمقايضات والرهانات

¹ - عبد الخالق الدحماني رسالة نيل شهادة ماستر , نظام تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية ,السنة الجامعية 2008/2009 المغرب.

² - العسلس عصام جميل، مرجع سابق، ص:80.

³ - الخير قشي، " المفاوضات بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيمية لتسوية المنازعات الدولية " بيروت، المؤسسة الجامعة للدراسات و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 1419هـ/1999م،ص:15.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

- الخوف من فشل المفاوضات ، وهو ما وقد يدفع المفاوضين إلى استعمال كل الطرق القانونية منها وغير القانونية¹ ، للدفاع عن مصالحهم تحت ضغط التأثيرات والالتزامات تجاه حكوماتهم .

2-الايجابيات : تتجلي أهم الايجابيات المفاوضات الإستشارية فيما يلي :

- يتميز أسلوب المفاوضات الاستشارية بقلّة تكاليفه ،حيث قد تتمكن دولة من الدول من تحقيق أهدافها بإتباعها ،دون إرهاب نفسها بميثاق وتكاليف طرق التسوية الاخرى، خاصة بالنسبة للدول الضعيفة، التي ليست لها طاقة تحمل أعباء الدعاوى القضائية الدولية .

- توحى هذه الآلية لكلا طرفي النزاع بعد التوصل إلى اتفاق بينهم،بان كليهما قد حقق نجاحا لمطالبه.

- سرية المفاوضات الاستشارية تجعلها بمنى عن الرأي العام وتأثيراته

علي الرغم من هذه الايجابيات والسلبيات ،تبقى لاتفاقية المفاوضات الاستشارية أهميتها المحورية بمنحها فرصة التوصل إلى التوفيق والحفاظ على علاقات دولية ايجابية.

ثانيا :تكريس اتفاقية المفاوضات الاستشارية في نصوص اتفاقية منظمة التجارة العالمية .

لقد اهتمت اتفاقية منظمة التجارة العالمية باليات المفاوضات الاستشارية لتسوية النزاعات التجارية التي قد تنشأ بين أعضائها .وأولتها اهتماما خاصا وتقنينا متميزا ،وإذا كان هذا الأخير موجود في نصوص الغات 1947 GATT ،إلا انه جاء ثريا من حيث التنظيم.

كما تخضع المفاوضات الاستشارية في ظل منظمة التجارة العالمية ،إلى مراحل إجرائية خاصة ،وتدور في إطار معين يمنحها الشفافية والوضوح قدر الإمكان .

1-المراحل الإجرائية للمفاوضات الاستشارية :

احتفظت منظمة التجارة العالمية بالعديد من الإجراءات التي كانت سائدة في الغات 1947 في هذه المرحلة الأولى ،علي أنها عززت النصوص الخاصة بها تارة بمزيد من التحديد ،وتارة أخرى بإضافات جديدة .

1-الإجراءات الموروثة عن غات 1947:

¹ - عبد الخالق الدحماني , مرجع سابق.ص 16.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

- **إجراءات الإخطار:** تؤكد المادة الرابعة في فقرتها الثانية والثالثة¹ علي ضرورة الاستجابة لأي طلب للمشاورات من قبل دولة عضو، بشأن التوصل إلي حل مرضي للخلاف موضوع الطلب. وفي المعني المقابل أو الضمني نجد إن هاتين الفقرتين تنصان على ضرورة اخطار الطرف المعني أو المتسبب في الضرر من قبل الطرف المتضرر. وكلا المعنيين لهما صلة وثيقة بوجود عنصر حسن النية لدى الطرفين معا² إذ فالتبليغ أو الإخطار هو مفتاح باب الحوار والنقاش بين الطرف المتضرر والطرف المتسبب في الضرر، إذ بدونه سيصبح الوضع في حالة الفوضى وانتزاع الحقوق قبل محاولة المطالبة بها.

- اللجوء إلي اتفاقية المفاوضات الاستشارية كخطوة أولي:

تلزم منظمة التجارة العالمية أطراف النزاع الي اللجوء الي المفاوضات الإستشارية كخطوة أولى لتسوية ماقد ينشأ بين أعضائها من خلافات تجارية.

حيث صيغة الفقرة الثانية من المادة الرابعة لاتفاقية التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات جاءت أكثر إلزاما للدول الأعضاء حيث أضيف مبدأ الالتزام الواضح والصريح وأصبحت بذلك الدول الأعضاء ملتزمة نصيا بالأخذ بعين الاعتبار أية طلبات يقدمها طرف آخر، وليس مرتبطة بمجرد النظر إليها فحسب. خلاف الأمر بالنسبة لبعض المنظمات والاتفاقيات الدولية كالاتحاد الأوربي حيث توجد حالات استثنائية يكون فيها اللجوء إلي اتفاقية المشاورات اختياريا³.

إضافة إلي العديد من النزاعات الاخرى، حيث تدل الإحصائيات، على أن ثلاثة أرباع الخلافات تم تسويتها بالية المفاوضات الاستشارية⁴.

- المعاملة التفضيلية للدول النامية

تأكد اتفاقية منظمة التجارة العالمية على ضرورة تشجيع البلدان النامية علي ولوج الأسواق العالمية مع الأخذ بعين الاعتبار أوضاعها عند النظر في النزاعات التي تكون

¹ - انظر اتفاق التفاهم -مرجع سابق -وبالموازاة نجد الفقرة الاولى من المادة 22 من اتفاقية غات 1947 تنص على نفس الإجراء.

² - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 39.

³ - Article 4/2 de Mémorandum d'accord : chaque partie contractante s'engage a examiner avec compréhension toute représentations.

⁴ - Eric Canal Forgues »L'institution de la conciliation dans la cadre du GATT: Contribution a l'etude de la structuration d'un mécanisme de règlement des différents « Brylant , Bruxelles , 1993, p :32

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

هذه الأخيرة طرفا فيها حيث تمنح لها معاملة خاصة وذلك ما اقرته المادة 24 من اتفاق التفاهم شأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

إلا أن استقراءنا للفقرة الأولى من هذه المادة قد يثير تساؤلات حول مدي حمايتها الفعلية للدول النامية، عندما تكون أطرافا في النزاعات، وذلك نظرا لما ورد فيها من تعابير مميزة وفضفاضة، مثل...تولي رعاية خاصة، الوضع الخاص...، يماس الأعضاء ما يجب من ضبط النفس عند إثارة أمور بموجب هذه الإجراءات تشمل عضوا من اقل البلدان نموا .

أضيف إلي ذلك ما جاء في الفقرة العاشرة من المادة الرابعة الخاصة بالمشاورات،"ينبغي على الأعضاء خلال المشاورات أن تولي اهتماما خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية"، وهي عبارة عامة ومطلقة تبقي في حاجة إلي مزيد من التحديد والتدقيق لمدلولها حتى يكون الالتزام المحمول علي عاتق الدول المتقدمة واضحا وفعالا بالنسبة للدول النامية¹ وعموما توضح الممارسة الفعلية إن نسبة لجوء الدول النامية إلي المفاوضات الاستشارية، تبقي ضئيلة مقارنة مع لجوء الدول المتقدمة إليها .

¹ - Eric Canal Forgues »L'institution de la conciliation dans la cadre du GATT:Contribution a l'etude de la structuration d'un mécanisme de règlement des différents « Brylant , Bruxelles ,1993,p :32.

2_ جديد إتفاقية المفاوضات الاستشارية في ظل منظمة التجارة العالمية:

لقد عمدت المادة الرابعة من اتفاق التفاهم بشأن تسوية المنازعات إلى إثراء هذه الإتفاقية بإجراءات جديدة، عملت على توضيح أكثر لمراحلها و كيفية التعامل معها، بالشكل الذي يخدم فعاليتها و يرفع مستوى الثقة بها.

_ تحديد الأجل:

في الوقت الذي خلت فيه نصوص إتفاقية الغات 1947 من أي تحديد لأجل الرد على طلبات المفاوضات الاستشارية أو الوصول إلى حل توفيقى، نجد أن منظمة التجارة العالمية من خلال اتفاق التفاهم بشأن القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات تداولت عناية خاصة لهذا الجانب، حيث تنص الفقرة الثالثة من المادة الرابعة الخاصة بالمشاورات على التزام العضو الذي يتلقى طلب المشاورات الرد عليها في غضون 10 ايام من تاريخ تسلمه له. و ان يدخل بحسن نية في مشاورات ضمن فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسلم الطلب . على أن هذه الآجال ترد عليها استثناءات خاصة بالحالات الإستعجالية¹ إذ تنتقل هذه المدة إلى 10 أيام للدخول في مشاورات و إلى 20 يوما كأجل أقصى لجواز طلب إنشاء فريق خاص، من قبل الطرف الشاكي، ويمكن القول انه بذلك تحقق الإتفاقية هدفين أساسيين في هذه المرحلة:

- سرعة التسوية: حيث تفرض طبيعة النزاعات التجارية تسويتها في اقصر الاجال نظرا لما يترتب عنها من خسائر تكبر بطول فترة تسوية النزاع.
- تفادي الإتفاقية² بإطالة مرحلة المفاوضات الاستشارية لنية دفيئة في ربح الوقت وتحقيق أهداف معينة، خاصة بالنسبة للطرف المدافع.

تلقائية طلب تكوين فريق خاص:

تناولت المادة الرابعة من اتفاق التفاهم احكام التشاور، حيث تأكد للأعضاء على تعزيز وتقوية إجراءات التشاور، وطبقا لأحكام هذه المادة يتعين على العضو الذي تلقى طلبات للدخول في مفاوضات استشارية ردا على هذا الطلب خلال 10 أيام من تسليم الطلب، وأن يدخل في تشاور بحسن نية خلال فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسليم الطلب، وفي حالة

¹ - انظر الفقرة 8 من المادة 4 من اتفاق التفاهم ، وتجدر الإشارة الى الوجود السابق لهذا الاستفتاء في ظل نظام غات 1947.

² - Géraud Guibert « Organisation Mondiale du Commerce ,continuité , changement et incertitude politique étrangère ifri 3/94.P :813.

عدم التزام بالحدود الزمنية المشار إليها حق للعضو الذي طلب عقد المشاورات أن ينتقل مباشرة إلى طلب إنشاء فريق خاص.

هنا تبدو بوضوح تلقائية هذا الطلب من قبل الطرف الشاكي دون ربطه بشروط معينة تعطي اتفاقية المشاورات وزنها و فعاليتها بل العكس، نجد أن النص و من تعبيره "إجاز" و "يجوز" في الفقرة السابعة من المادة الرابعة، يعطي حق التقرير الكامل للطرف الشاكي إما بطلب تكوين فريق خاص أو باختياره الاستمرار في إجراء المشاورات مع الطرف المقابل في حال طبعاً دخول هذا الأخير معه في المفاوضات الاستشارية.

هذا وقد أجاز نص الفقرة السابعة للطرف الشاكي في حالة الاتفاق في الوصول الى تسوية توفيقية، طلب إنشاء الفريق الخاص في غضون 60 يوماً بعد تاريخ تسلم طلب إجراء المشاورات، ومعنى ذلك ان الفقرة وان حددت المهمة في 60 يوماً، إلا أنها اعطت الاختيار أيضاً للطرف الشاكي بين تقديم الطلب خلالها أو قبل انقضائها او بعد انقضائها.

وهو ما يعطي انطباعاً بهشاشة مرحلة المفاوضات الاستشارية و اجراءاتها، ذلك ان عدم الزام الاطراف خاصة الطرف الشاكي بضرورة انتظار مرور الستين يوماً قبل التقدم بطلب تكوين الفريق الخاص قد يدفعه الى الاستهانة بهذه الاتفاقية و الاكتفاء بالجوء اليها كمرحلة اجرائية ضرورية قبل طلب انشاء الفريق الخاص.¹

ب- الاطار الذي تدور فيه المفاوضات الاستشارية:

اذا كانت اغلب المنظمات الدولية تتبنى نظاماً مزدوجاً في تسوية النزاعات بين اعضائها، يخضع فيها عند المرحلة الاولى للمشاورات الثنائية بين طرفي النزاع، قبل الانتقال الى المرحلة الثانية و التي تنسم غالباً بتدخل اجهزة المنظمة. فان الأمر يختلف شيئاً ما بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية، حيث يظهر تدخل هذه الاخيرة بدءاً من المراحل الاولى في تسوية النزاع.

ج- الاطار الثنائي للمفاوضات الاستشارية

تعتبر المفاوضات الاستشارية الثنائية اولى مراحل الاتفاقية لتسوية النزاعات التجارية داخل منظمة التجارة العالمية، وهي ممارسة ارتبطت منذ امد بعيد بالنزاعات التجارية لما لها من فرص كبيرة في تسوية هذه الاخيرة و احتوائها، ويعتبر الاطار الثنائي الاطار الأنسب، الاسهل والعادي لحل الخلافات لما تحفقه من ايجابيات تركز أساساً في الحفاظ

¹ - عبد الخالق الدحماني , مرجع سابق ص 23.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

على الطابع السري لما يقدم خلالها من وثائق أو مداخلات، تفضل الأطراف عدم الكشف عنها أمام الرأي العام.

وبالنسبة لمنظمة التجارة العالمية سجل اللجوء إلى إتفاقية المفاوضات الاستشارية نسبة عالية حيث سجلت الفترة ما بين يناير 1995 إلى شهر يونيو 2003، 295 حالة طلب مشاورات، لم يتم فيها اللجوء إلى طلب تكوين فريق خاص إلا بنسبة 110 حالة وهو ما يدل على فعالية هذه المرحلة و تفضيل أطراف النزاع تسوية نزاعهم بشكل ودي.¹

= الإطار المتعدد الأطراف للمفاوضات الإستشارية:

طبقا للفقرة الرابعة من المادة الرابعة لاتفاق التفاهم بشأن قواعد و اجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية، يتعين على العضو الذي يطلب الدخول في مشاورات إخطار الجهاز و المجالس و اللجان ذات الصلة بطلبه هذا. وتقدم طلبات عقد المشاورات كتابة، وتدرج فيها الأسباب الداعية لذلك، بما فيها تحديد الإجراءات المعترض عليها مع ذكر الأساس القانوني للشكوى.

أيضا تنص الفقرة السادسة من المادة الثالثة من نفس الاتفاق على وجوب اخطار الجهاز و المجالس و اللجان ذات الصلة باية حلول يتم التوصل وإليها باتفاق الطرفين بشأن اية امور تطرح رسميا استنادا إلى أحكام التشاور و تسوية المنازعات، ولأي عضو أن يثير أية نقطة تتصل بها في هذه المجالس و اللجان.

ولعل من أهم سلبيات الإطار الثنائي، والذي يعمل الاطار الجماعي على تعليمها او الحد منها، نجد إمكانية التفسير المزدوج، وسلبية طول إتفاقية المشاورات.

¹ - Evaluation du système de règlement des différends de L'OMC. www.wto.org.

المطلب الثاني : بدائل المفاوضات الإستشارية

تعتبر المساعي الحميدة، والتوفيق، والوساطة المرحلة الثانية من مراحل تسوية المنازعات التجارية حيث تقضي المادة (5) من التفاهم بأنه يمكن في أي وقت لأي طرف في المنازعات أن يطلب المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة بهدف التوصل إلى حلول مقبولة لهذه المنازعات. حيث تخضع هذه الأخيرة لقواعد القانون الدولي العام وتعمل على تمهيد الطريق أمام اطراف النزاع للوصول الى بعض الحقائق حول النزاع القائم

لهذا نجد بعض الدول الأعضاء في المنظمة أثناء نشوء نزاع تجاري بين دولتين عضوين أن تقوم بمحاولة الصلح بينهما و تقريب جهات النظر، ويكون ذلك عن طريق القيام بسماع حميدة بينهما أو توفيق أو وساطة¹

ويقال أنها الوسائل المفضلة لحل النزاعات في دول معينة مثل الصين، اليابان وبعض الدول الآسيوية الأخرى، ومن الملاحظ إقبال الدول المتزايد على هذه الوسائل كطرق لتسوية نزاعاتها الدولية ذات الطابع التجاري²، وهي سمات أساسية من السمات التي يقوم عليها نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية.

وحتى يسهل فهم طرق ممارسة الوسائل الثلاث، كان لزاما التعرف عليها كل على حدة، ليتسنى التمييز بينها:

أولاً: التمييز بين الأساليب الثلاث

إن عدم تعريف المادة الخامسة من اتفاق التفاهم لوسائل المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة يعني أنها تركت ذلك لما هو متفق عليه في القانون الدولي، إلا أن ذلك لا يعني وجود اتفاق عام حول طريقة تعريفهما، و ان كانت هناك خطوط عريضة متفق عليها بالنسبة لكل وسيلة من هذه الوسائل الثلاث:

أ_ أسلوب المساعي الحميدة: Les bons offices

حينما تتعذر تسوية منازعة ما بالمفاوضات الاستشارية، ولأجل رغبة أطراف النزاع الوصول إلى حلول توفيقية، يمكن لهذه الأخيرة أن تلجأ إلى أسلوب المساعي الحميدة.

¹ - عبد الخالق الدحماني , مرجع سابق ص25

² - خالد محمد الجمعة، اليات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، العدد 64 الطبعة الاولى 2001، ص:46 مركز الامارات للدراسات

وبهذا تتسع دائرة المفاوضات من طرفي النزاع و حدهما في مرحلة التشاور أكثر من طرق في مرحلة المساعي الحميدة.¹

والمساعي الحميدة هي تلك الجهود التي تبذلها دولة ثالثة ليست طرفا في النزاع من تلقاء نفسها أو بناء أحد الاطراف المتنازعة أو جميعهم، أو بطلب من الغير بهدف التأثير على الدول المتنازعة و إقناعها بالدخول في المفاوضات أو اعتماد أية طريقة أخرى في حل النزاع.²

ويعتبر بعض الكتاب أن اسلوب المساعي الحميدة شكل من أشكال التدخل، وهم لذلك يستعملون اصطلاح التدخل بصورة غير دقيقة.³

كما أنه يصبح لأسلوب المساعي الحميدة أهمية خاصة في حالة قطع العلاقات الدبلوماسية بين الدولتين المتنازعتين، حيث يبذل الطرف الثالث مساعيه الحميدة، وينقل الرسائل و الاقتراحات ويحاول خلق مناخ يوافق فيه الطرفان المعنيان على إجراء مفاوضات مباشرة فيما بينها، وتنتهي المساعي الحميدة، بمجرد إقناع الطرفين المتنازعين بالجلوس إلى مائدة المفاوضات أو مساعدتهما على استئنافها أو قبول مبدأ التسوية الودية للنزاع.⁴

ب- أسلوب التوفيق: la conciliation

ظهرت أهمية التوفيق في مجال القانون الدولي العام عامة، وفي العلاقات التجارية الدولية خاصة، لكونه وسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية، وهو أسلوب حديث العهد، إذ لم يدخل التعامل الدولي إلا في أعقاب الحرب العالمية الثانية.⁵

وإتباع أسلوب التوفيق يعني عرض نزاع معين على لجنة تتفق عليها الأطراف المتنازعة لتسوية النزاع بينها، إذ تقوم هذه اللجنة بالاتصال بالأطراف المتنازعة منفردة أو مجتمعة، وتضع اللجنة حلولا تقترحها للنزاع تعرضهما عليهما.⁶

ويتميز التوفيق بكونه وسيلة قانونية مرنة، من حيث أخذها بعين الاعتبار ظروف كل نزاع و أطرافه، مع خضوعه للقانون الدولي، وهو ما يعطي ضمانا للأطراف بأنه سيخضع لقواعد موضوعية قانونية وليس لاعتبارات شخصية او ايدولوجية.

¹ - احمد مخلوف اتفاق التحكيم كاسلوب لتسوية عقود الدولية ،دار النهضة العربية 2001 ،ص:428..
² - محمد المكيف المغرب ومنظمة التجارة العالمية ،اتفاقية الخدمات نموذج-الجزء الاول -مرجع سابق ،ص:188.
³ - العسلي عصام جميل ،مرجع سابق ،ص:80.
⁴ - العسلي عصام جميل ،مرجع سابق ،ص:85.
⁵ - العسلي عصام جميل ،مرجع سابق ،ص:93.
⁶ - سهيل حسين الفتلاوي :المنظمات الدولية :منظمة الامم المتحدة ،منظمة التجارة العالمية ،جامعة الدول العربية ،منظمة المؤتمر الاسلامي دار الفكر العربي بيروت ،دون ذكر الطبعة ،ص:138.

كما تجدر الإشارة إلى أن البعض يذهب إلى تشبيه أسلوب التوفيق، بأسلوب التحكيم من حيث تبادل المذكرات وكتابة التقارير، ولكن الفرق يبقى واضحا بالرغم من هذا التشابه لما لأسلوب التحكيم من وزن قانوني وما لتقريره من قوة ملزمة بخلاف تقرير لجنة التوفيق الذي يبقى مجرد اقتراح قابل للرفض أو القبول من طرف أطراف النزاع.¹

ج_ الوساطة: La médiation

يقصد بالوساطة قيام جهة ثالثة، بمحاولة إيجاد تسوية النزاع القائم بين دولتين متنازعتين، عن طريق اشتراكها في المفاوضات التي تجري بين الدولتين.²

ولا يفرق الكثيرون بين الوساطة والمساعي الحميدة، وفي الحقيقة فإن الخاصية المميزة للوساطة هي أن الوسيط يقوم بدور أكثر ايجابية، فيشارك في المفاوضات وفي التسوية نفسها اشتراكا فعليا.³

كما يمكن للوسيط أن يلتقي طرفي النزاع بادئ الأمر كلا منهما على انفراد، وتنتهي مهمة الوسيط حينما تتم تسوية النزاع، أو حينما يقرر أحد الطرفين أن الإقتراحات المقدمة غير مقبولة، دون أن يستطيع الوسيط أن يرغمهما على الوصول إلى اتفاق،⁴ وعموما يبقى نجاح هذه الوسيلة في تسوية النزاع مرتبط برغبة أطرافه في قبول وتفعيل قرار الوسيط.⁵

الوسيط.⁵

ولقد توخت اتفاقية لاهاي لعامي 1988، 1907 تنظيم الوساطة واعتبارها مجرد مشورة غير إلزامية سواء تمت عفويا أو بناء على طلب إحدى الدول المتنازعة.

¹ - نبيل احمد حلمي "التوفيق كوسيلة سليمة لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام طبعة اولي 1983، ص:28.

² - محمد ابراهيم ابو شادي، منظمة التجارة العالمية ودورها في تسوية المنازعات التجارية، دار النهضة الغربية القاهرة 1966، ص:120.

³ - العسلي عصام جميل، مرجع سابق، ص:87.

⁴ - المادة 5 الفقرة الاولى من اتفاق التفاهم شان قواعد تسوية المنازعات، مرجع سابق .

⁵ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص:66.

ثانيا : خصائص أساليب ممارسة المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة في ظل منظمة التجارة العالمية

لقد عمل اتفاق التفاهم شأن قواعد واجراءات تسوية المنازعات على توضيح اللجوء إلى أساليب المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، ضمن المادة الخامسة منه وذلك بتحديد إمكانية هذا اللجوء و توقيته وبعض الجوانب الأخرى المتصلة بهذه الممارسة.

أ- طواعية اللجوء إلى المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة

على الرغم من الأهمية التي أولاها أعضاء المنظمة للحلول الرضائية للنزاعات التي قد تنشأ بين أعضائها، وبخلاف المفاوضات الاستشارية جعل النص اللجوء إلى المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة أمرا اختياريا لا يلزم أطراف النزاع . بل لا يمكن اللجوء إليه إلا بموافقة هؤلاء شرط المرور المسبق باتفاقية المشاورات، وفشل هذه الأخيرة في الوصول إلى حل رضائي.

قد نتساءل عن عدم منع الصفة الإلزامية لهذه الإتفاقية من طرف المنظمة، وهو الشيء الذي قلل من أهميتها وفرص اللجوء إليها خاصة مع اشتراط موافقة طرفي النزاع على ذلك.

مما سيفلت معه العديد من إمكانيات الوصول إلى تسوية سريعة و مرضية لكلا الطرفين و تحقيق ربح في الوقت و المال، وتخفيفا لجدول أعمال جهاز تسوية النزاعات نظرا لكثرة اللجوء إلى إنشاء الفرق الخاصة إضافة إلى استمرارية العلاقات التجارية بين البلدين.¹

ب_ سرية إجراءات بدائل المفاوضات الإستشارية:

كما نصت المادة الرابعة في فقرتها السادسة على سرية المفاوضات الاستشارية، نجد أن الفقرة الثانية من المادة الخامسة تنص على سرية إجراءات المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، نظرا لما تضمنه من حفظ للمواقف التي يتخذها طرفي النزاع خلال هذه الإجراءات وكذا حفظ ما يتم تبادلته خلالها من مذكرات أو آراء لا يرغب في إعلانها الشيء الذي سيشجع الأطراف على الحوار و التداول بحرية كاملة مما يصل الى أعماق النزاع و أسبابه الحقيقية.

¹ - عبد الخالق الدحماني , مرجع سابق ص 29.

إلا أنه إذا كانت هذه السرية قد أثارت بعض الشكوك حول إيجابياتها في مرحلة المفاوضات الاستشارية، فإن الأمر قد يختلف بالنسبة للمساعي الحميدة و التوفيق والوساطة.

ج- التوقيت المفتوح

يحق لأي طرف من اطراف النزاع المطالبة بالمساعي الحميدة او التوفيق او الوساطة في أي وقت كان، كما يجوز بدؤها و إنهاؤها في أي وقت أيضا.¹ ويكون ذلك في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد المشاورات.²

معنى ذلك أنه، لا يمكن المطالبة بالمساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، إلا بعد بدأ إتفاقية المفاوضات الإستشارية بإعتبارها مرحلة أولى ملزمة قبل الشروع في أية وسيلة من وسائل التسوية الأخرى.

وحول هذا الترتيب المفتوح لإجراء المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، قد يثور التساؤل حول جدية المسألة بعد الوصول إلى مرحلة الفرق الخاصة، فما معنى ان يكون النزاع قد وصل إلى مراحل متقدمة فيما يخص نظام التسوية المعمول به في المنظمة، ثم تأتي الأطراف بعد ذلك ليعلنوا عن استخفاف بالمجهودات التي يقوم بها جهاز تسوية المنازعات من خلال الفرق الخاصة، وإثقال كاهله بقضايا كان من الممكن تسويتها بالمساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة.

¹ - المادة 5، الفقرة 3 اتفاق التفاهم ... نفس المرجع.
² - المادة 5، الفقرة 4 اتفاق التفاهم ... نفس المرجع.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

ثالثا : شروط ممارسة المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة

إن اللجوء إلى المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، يخضع لشروط معينة ترتبط من جهة لطبيعة المنظمة ذاتها، ومن جهة أخرى بالجهات التي تقوم بهذه المهام .

أ- الشروط المرتبطة بطبيعة منظمة التجارة العالمية

إن انتماء منظمة التجارة العالمية إلى الميدان التجاري له انعكاساته الخاصة على شروط ممارسة وسائل المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، وكذا الشروط الواجب توافرها في النتائج.

إن المادة الخامسة من اتفاق التفاهم لم تضع اجالا محددة لهذه الآليات، فإن الجهة التي تقوم بها بإمكانها الاستمرار في اقتراح الحلول و التوصيات، واحدة تلو الأخرى إلى غاية الوصول إلى حل مرض إلى الطرفين، سعيا لعدم عرض النزاع على باقي مراحل نظام تسوية النزاعات، ذلك أن من شأن هذه الأخيرة تصعيد حدة النزاع نظرا لما تتميز به من أساليب شبيهة بالاتفاقية القضائية، حيث يصبح الأطراف في وضع أشبه بالأعداء، إن لم يكن كذلك، بعد أن كانوا مجرد مختلفين حول مشروعية فعل من عدمها، وهو الشيء الذي لا يخدم توجهات المنظمة و حسن تسيير عملها.

ماهية النتائج المتوصل إليها

إذا كان هدف المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة عامة هو التوصل إلى حل يرضي طرفي النزاع بالدرجة الأولى، فإن ممارسة هذه الوسائل في ظل منظمة التجارة العالمية يستوجب توافر مواصفات معينة في الحل أو النتيجة المتوصل إليها¹ وهي:

توافق الحلول مع نصوص الاتفاقية²

عدم إخلال الحلول بحقوق باقي الأعضاء.

ب- الشروط المرتبطة بالفاعلين :

نصت المادة 5 في فقرتها السادسة على ان للمدير العام بحكم وظيفته، أن يعرض مساعيه الحميدة أو يقوم بالتوفيق أو الوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية المنازعات خاصة منها الدول النامية، ويكون ذلك بقيام أطراف النزاع بتقديم طلب إلى المدير العام كي يتدخل هذا الأخير في أحد أشكال الطرق الثلاث.

¹ - مراد عبد الفتاح " شرح النصوص العربية للاتفاقيات الغات ومنظمة العالمية " 1997، ص:460.

² - المادة 16 الفقرة 4 من اتفاقية مراكش.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

وإذا كانت النصوص القانونية الدولية قد عملت على وضع الخطوط العريضة للمواصفات التي يجب توافرها في الأشخاص أو الجهات التي تقوم بدور المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، وتتميز عادة بعموميتها وإمكانية اشتراط توافرها في أغلب إن لم نقل كل حالات تسوية النزاعات عن طريق هذه الاتفاقية، فإن سريان هذه الإجراءات لحل نزاع في إطار منظمة معينة، قد يتطلب توفر شروط و معايير أخرى مرتبطة أساسا بطبيعة و أهداف هذه الأخيرة

*الشروط الموضوعية

ويندرج فيها ما هو مرتبط بشخصية الموفق أو الوسيط، ومنها ما يرتبط بتكوينه المعرفي.

المميزات الشخصية

تطرق العديد من المؤلفين إلى تحديد المميزات الواجب توافرها في شخصية الوسيط، نجد على رأسها : الحضور القوي، القدرة على التواصل، الصبر و النفس الطويل، الذكاء.

*المميزات المعرفية

يندرج في إطار الكفاءة المهنية، وكذا الإلمام بالمسائل الإدارية و القانونية.

* الشروط المرتبطة بطبيعة المنظمة

إن انتماء النزاع لمنظمة التجارة العالمية تستوجب شروطا معينة يلزم توافرها في الجهات التي تقوم بأدوار المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، ذلك أن الطابع التجاري المحض سيتطلب توفر فاعل لهذه الأدوار على دراية لا بأس بها إن لم تكن مهامه بالحياة التجارية الدولية و خاصياتها، حتى يسهل فهم طبيعة النزاع اساليبه و استيعاب ما يحيط به من ظروف لاقتراح الحلول المناسبة، قد يكون هذا الطرح صحيحا، وتتحقق تسوية النزاع، إلا أن بعض النزاعات التجارية قد تكتسي طابعا تقنيا أو تتم بنوع من التعقيد مرتبط بالطبيعة التجارية ذاتها للنزاع الأمر الذي يصعب معه على فرد لا ينتمي إلى الميدان التجاري فهمه و استيعابه بالشكل الصحيح.¹

¹ - عبد الخالق الدحماني , مرجع سابق.ص32

المبحث الثاني: الآليات شبه القضائية لتسوية النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية:

بعد اقتناع طرفي النزاع بعدم جدوى الطرق التوافقية او ربما اعتبار هذه الأخيرة غير كافية لحلا لنزاع القائم بينها، لذلك وبشكل عام قد تلجأ الدول المعنية سواء كانت منضوية تحت لواء منظمة دولية أم لم تكن، إلى الية التحكيم، باعتبار هذه الأخيرة اقرب من الطرق القضائية، وذلك من حيث خضوعها للقاعدة القانونية، ومن حيث إلزامية ما تتوصل إليه من قرارات.

إنه في إطار الزخم الذي تعرفه التجارة الدولية وتعدد النزاعات التي تنتج عن العلاقات في إطارها العالمي لإعطاء التحكيم اولوية الفصل في المنازعات، خاصة في العقود و الاتفاقات الدولية، حيث استقطبت هذه الوسيلة إهتمام العديد من الباحثين و القانونيين، نظرا لما تحمله من إيجابيات، ولعل من أهم مظاهر الاهتمام بهذه الوسيلة، تعدد إنشاء مراكز تحكيم دولية،¹ استقطبت فيها النزاعات التجارية حصة الأسد.

اذن فما هي مكانة التحكيم داخل منظمة التجارة العالمية؟ وإلى أي حد تعكس الوجه شبه قضائي لهذه الإتفاقية، وماهي حدود عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية؟

و للإجابة على هذه الأسئلة تم تقسيم هذا المبحث على الشكل التالي:

المطلب الأول : التحكيم و مكانته في منظمة التجارة العالمية .

المطلب الثاني : حدود عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية.

¹ - مثل مركز القانون والتحكيم، مركز القاهرة الاقليمي للتحكيم التجاري الدولي التابع للجنة الاستشارية القانونية الافرواسية، مركز التحكيم التجارية لدول مجلس التعاون الخليجي العربي.

المطلب الأول : التحكيم و مكانته في منظمة التجارة العالمية

سنتطرق في اطار هذا المطلب إلى ماهية عملية التحكيم (أولا) ومدى تناسب وسيلة التحكيم مع تسوية النزاعات داخل منظمة التجارة العالمية (ثانيا).

أولا : ماهية عملية التحكيم:

كثيرا ما تم الحديث عن العلاقة المترابطة بين القضاء و التحكيم و اعتبارهما وجهين لعملة واحدة، إلا أن تعريف عملية التحكيم، يوضح لنا تميزها عن القضاء و عن وسائل أخرى من طرق تسوية النزاعات التي تشترك معها في بعض الخصائص.

أ- تعريف التحكيم :

التحكيم هو إتفاق شخصين أو أكثر على اختيار محكم أو أكثر للفصل في نزاع بينهم.

تجد فكرة التحكيم أصولها في دول الشرق القديم، فقد عرفته الحارات القديمة خصوصا مصر و بابل و آشور¹ في حين تترد إرهاصات الوجود الأولى للتحكيم التجاري إلى عصور روما القديمة مع اتساع سلطة القاضي و ظهور عدالة حسن النية.²

كما تجدر الإشارة الى ان النظام الاسلامي قد عرف التحكيم و اشترط في المحكم أن يكون على جانب كبير من الأخلاق و العلم،³ قالى الله تعالى : " فلا وربك لا يؤمنون حتى يحكموك فيما شجر بينهم ثم لا يجدون في أنفسهم حرجا مما قضيت ويسلمون تسليما ". صدق الله العظيم

وقد وردت بشأن التحكيم التجاري الدولي تعاريف عديدة منها ما جاء عاما و منها ما جاء دقيقا، نورد منها المجموعة التالية:

التحكيم وسيلة فض نزاع قائم أو مستقبل أو يتضمن العزوف عن الالتجاء إلى القضاء المختص بشأنه بناء على اتفاق المتنازعين على ذلك.⁴

التحكيم في اللغة هو تفويض الحكم لشخص، يقال حكمت الرجل أي فوضت إليه الحكم، ويقال لذلك حكم و محكم، و التحكيم قانونا : هو نظام لتسوية المنازعات عن طريق أفراد عاديين

¹ - ابراهيم محمد العناني "التحكيم في العقود الدولية للانشاءات" 1997، ص:12.

² - ابو زيد رضوان "الاسس العامة في التحكيم الدولي" بيروت، دار الفكر العربي ايداء 1981.

³ - الخير فشي، مرجع سابق، ص:70.

⁴ - ثروت حبيب "دراسة في قانون التجارة الدولية، مع الاهتمام بالبيوع الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، الطبعة الثانية سنة 2000، 380، صفحة، ص:102.

يختارهم الخصوم إما مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها، أو هو مكنة أطراف النزاع بإقصاء منازعاتهم عن الخضوع لقضاء المحاكم المخول لها طبق القانون، كما تحل عن طريق أشخاص يختارونهم.¹

إلا أن التعريف السائد، هو ما تضمنته المادة 37 من إتفاقية التسوية السلمية للمنازعات الدولية، التي توصل إليها مؤتمر السلام الدولي الثاني الذي عقد بلاهاي عام 1907. حيث جاء في هذه المادة ما معناه: " أن موضوع التحكيم الدولي هو تسوية المنازعات بين الدول بواسطة قضاة من اختيارها و على أساس القانون ...، وأن الرجوع إلى التحكيم يتضمن تعهدا بالخضوع للحكم بحسن نية"²

ب-مميزات التحكيم في وسائل تسوية المنازعات:

إن وجود نقاط مشتركة بين التحكيم و بعض الوسائل أو الاجراءات الأخرى المستعملة لتسوية النزاعات بشكل عام قد تدفع إلى الخلط بينها أو الاعتقاد بترادفها لذلك يبدو من المناسب الإشارة إلى بعض الخطوط التي تميز التحكيم عن بعض الوسائل الأخرى التي تشابهه.

1 -التحكيم و المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة:

بالرغم من نص اتفاق التفاهم بشأن قواعد و إجراءات تسوية المنازعات على رهن اللجوء إلى كل من التحكيم أو المساعي الحميدة أو الوساطة أو التوفيق بموافقة طرفي النزاع، إضافة إلى حرية هذين الأخيرين في اختيار الإجراءات التي يتبعانها في كل من الإتفاقية و كذا الأشخاص التي تقوم بهذه المهام، بل نجد من ذهب إلى تسمية هذه الوسيلة بالوساطة القضائية مع ذلك فإن ترادف أو تقارب الوصفتين يبقى بعيدا، إذ أن الاختلاف يبقى جوهريا، وواضحا، فطرق المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة، تعد وسائل دبلوماسية لحل الخلافات، في وقت لم ترق فيه بعد هذه الأخيرة إلى مستوى ذو طابع نزاعي بحيث يقتصر دور الوسائل المذكورة على مجرد التقريب بين الدول المختلفة أو إصدار توصيات Recommendations : أو الإدلاء برأي Avis أو إثبات واقعة دون أن يكون لواحدة من هذه الثلاث قيم إلزامية في مواجهة الأطراف، التي يظل لها القول الفاصل في اتخاذ القرار النهائي.³

¹ - صادق محمد محمد الجبران"التحكيم التجاري الدولي" منشورات الحلبي الحقوقية ، الطبعة الاولى سنة 2006.

² - ابراهيم محمد العناني ،مرجع سابق ،ص:9.

³ - ابراهيم محمد العناني ،مرجع سابق ،ص:10.

فكل هذه النقاط إذن، تشكل اختلافا جوهريا مع التحكيم، الذي يقوم على أساس احترام القانون، ذلك أن القول باتفاق الأطراف على الإجراءات التي يرغبان باتباعها¹ في ظل هذه الإتفاقية لا يعني تحليل هذه الأخيرة من الخضوع للقانون، حيث الإجراءات و القواعد التي اختارها اطراف النزاع لسير إتفاقية التحكيم ليست في الحقيقة إلا نتاج نظام مختلف من جهة أخرى شكلت في مجموعها نظام التحكيم التجاري الدولي.²

2- التحكيم و أعمال الخبرة:

بالرغم من خضوع المحكمين و الخبراء المدعويين إلى المشاركة في تسوية النزاعات طبقا للنصوص الإتفاقية،³ إلا أن اختلاف مهامها يبقى واضحا. فالخبير يعمل تحت سلطة فريق التحكيم . وهو مطالب بتقديم رأيه في بعض جوانب الموضوع المطروح وليس كله، ونظرا لما يتطلبه هذا الجانب من معرفة فنية أو معلومة خاصة، وهو ما يتعلق بالقضايا القائمة على وقائع مرتبطة بأمر علمي او فني، والتي سيرها طرف نزاع ما . وطبقا لذلك يعمل الخبير على تقديم المعلومات الضرورية إلى فريق التحكيم . في تقارير لها طابع استشاري فقط.

من خلال ما سبق يتضح لنا الاختلاف بين وظيفة الخبير ووظيفة المحكم، هذا الأخير الذي لا يخضع في عمله لأية جهة، والذي يتفق كلا طرفي النزاع على توكيله للنظر في القضية و الحكم فيها. فهو إذن يتناول الموضوع في محله و بكل حيثياته و جوانبه ويصدر بعد ذلك قرار ملزما لأطراف النزاع.

3- التحكيم و التقاضي :

قد يذهب البعض إلى اعتبار نص الإتفاقية على إمكانية اللجوء إلى التحكيم بمثابة لجوء إلى القضاء إذ غالبا ما يتم وصف المحكم أو هيئة التحكيم كونهما جهتا قضاء، قرارهما فصل في موضوع ملزم لطرفيه و اجب تنفيذه.⁴

مما لا شك فيه أن الوصف الأخير هو وصف صحيح، لكنه لا يجعل من التحكيم و القضاء شيئا واحدا . فالجهة القضائية هيئة موضوعية و معينة من قبل الجهات المختصة دوليا أو وطنيا، خاضعة لقانون معين للنظر في النزاعات التي قد تعرض عليها من قبل أي طرف في نزاع ما، ولو دون موافقة الطرف المواجه، ومعنى ذلك إنها جهات موجودة قبل وجود النزاع، بخلاف التحكيم الذي يلجأ إليه أطراف النزاع طواعية، فالقاضي في عملية التحكيم

¹ - المادة 25، الفقرة 2 من اتفاق التفاهم.

² - المادة 25، الفقرة 3 من اتفاق التفاهم.

³ - عبد الخالق الدحماني ، مرجع سابق ص38

⁴ - ثروت حبيب ، مرجع سابق ،ص:104.

التي نحن بصددنا بالرغم من ممارستها لوظيفة قضائية، إلا أنه يستقي وجوده أساساً من اتفاق أطراف النزاع.¹

ومن جهة ثانية، إذا كانت القاعدة القانونية هي أساس القضاء و التحكيم معا . فإنها في الأول معينة و موحدة، في حين تكون في الثاني مختارة و قابلة للتغير من تحكيم لآخر ومن نزاع لآخر، ولو كانت هذه النزاعات ذات موضوع واحد، او انتمت إلى ميادين واحدة، وإذا كان الشخص الذي يقوم بمهمة القضاء قاضياً بالضرورة، فإن المحكم قد يكون قاضياً وقد لا يكون كذلك، خاصة إذا تعلق الأمر بقضايا تتطلب توفر المحكمين على تكوين خاص، غير القضاء و القانون، فأطراف النزاع تبقى لهم كامل الصلاحية في تأطير إتفاقية التسوية باختيار المحكمين وتحديد الأجل.²

4- التحكيم و المحاكم الوطنية:

التحكيم الدولي يحكمه عقد التحكيم، ولا يستفيد منه إلا الأطراف المتعاقدة، في حين يبقى بإمكان أية جهة التوجه إلى المحكمة الوطنية في حالة وقوع نزاع إضافة إلى ذلك و مقارنة بالمحاكم الوطنية يتميز التحكيم الدولي باحياد، فمثلاً إذا وقع نزاع بين شركة كندية و اخرى هندية، وفي حالة القضاء العادي يعرض النزاع على المحاكم الكندية إذا كانت الهند هي المدعية، والعكس صحيح، أما في حالة التحكيم، بإمكان الأطراف اختيار بلد غير بلدهم و محكم قد ينتمي إلى أية جهة.

ج-أنواع التحكيم

ينقسم التحكيم إلى أنواع عدة أهمها:

التحكيم الدولي و التحكيم الداخلي: يعتبر التحكيم دولياً عندما يتعلق بمصالح التجارة الدولية المرتبطة بعملية حركة انتقال البضائع و الخدمات عبر حدود أكثر من دولة أي عندما يرتبط النزاع بأكثر من دولة واحدة، أما التحكيم الداخلي فهو الذي يرتبط بعلاقة وطنية داخلية بعيدة عن مصالح التجارة الدولية.

التحكيم الاختياري و التحكيم الاجباري: يكون التحكيم اختيارياً عندما يلجأ إليه الخصوم بارادتهم، ويكون اجبارياً إذا فرض على الاطراف اللجوء إليه لحل المنازعات المتعلقة بروابط قانونية معينة، كما هو الحال بالنسبة لبعض الاتفاقيات الدولية.

¹ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 92.

² - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 93.

التحكيم العادي و التحكيم المطلق: يعتبر التحكيم عاديا عندما يكون المحكم ملزما بالفصل في النزاعات وفقا لقواعد القانون، أما عندما يعفي المحكم من تطبيق هذه القواعد و يحكم بمقتضى الإنصاف فإن التحكيم يكون مطلقا.

التحكيم الحر و التحكيم المؤسسي : يعتبر التحكيم حرا عندما يقيمه الخصوم بمناسبة نزاع معين، للفصل في هذا النزاع، فيختارون بأنفسهم المحكم و المحكمين، ويحددون الإجراءات و القواعد التي تطبق عليه . أما التحكيم المؤسسي و النظامي فهو الذي يعهد به الخصوم إلى مؤسسة أو منظمة تحكيم دائمة لتتولى الاضطلاع بأعبائه وفقا لللائحة معدة سلفا بحكم عملها ومن أهم المؤسسات التحكيمية، المحكمة الدولية للتحكيم بفرقة التجارة الدولية في باريس، محكمة التحكيم الدولي في لندن، و المركز الدولي لفض المنازعات الناشئة عن الاستثمار في واشنطن.

ثانيا : مدى تناسب وسيلة التحكيم مع تسوية النزاعات داخل منظمة التجارة العالمية

يعتبر التحكيم دون شك أحسن طريقة لتسوية النزاعات العالمية، لكن محاولة أعماله خارج نطاق مجالته يشكل محاولة غير مجدية بل و خطيرة.¹

أ- أهداف التحكيم

إن الهدف الأساسي من التحكيم إيجاد حل للنزاع المعروف، بعد دراسة أدلة ودفاعات أطراف النزاع، ثم إصدار قرار فاصل و نهائي وملزم للطرفين.

إن التوصل إلى حلول مرضية للطرفين تمثل الهدف الجوهرى لنظام تسوية المنازعات داخل منظمة التجارة العالمية.

وإذا كان الشخص الذي يطبق القضاء، عليه أن يكون قاضيا، فإن المحكم رغم عمله في إتفاقية شبه قضائية، فإنه لا يكون بالضرورة قاضيا . خاصة إذا تعلق الأمر بقضايا تتطلب توفر المحكمين على خبرات و تخصصات معينة حيث تميز التحكيم بالتخصيص.²

إن ما سبق ذكره يعكس لنا جليا خروج عملية التحكيم عن قالبها الصارم في التطبيق المجرد للقاعدة القانونية، الشيء الذي يجعلها أكثر مرونة في التعامل مع مواضيع

¹ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، صك 97.

² - ابراهيم محمد العناني، مرجع سابق، صك 94.

النزاعات التجارية، لذلك نجد العديد من الاتفاقيات الدولية تنص على اللجوء إلى التحكيم كمرحلة ثانية بعد فشل المفاوضات الاستشارية.¹

كما تجدر الإشارة، إلى أن عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية لا تنقيد بخطوط فاصلة تحدد نطاقها و مجال تدخلها أو عملها، ولا أدل على ذلك ما ورد في الفقرة الثانية من المادة 24 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد و إجراءات تسوية النزاعات التي نصت على إمكانية عرض المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات، بناء على طلب عضو من أقل البلدان نمواً. مساعيه الحميدة أو التحكيم أو الوساطة لمساعدة الأطراف على تسوية النزاع قبل طلب تشكيل فريق خاص، فتدخل المدير العام أو رئيس جهاز تسوية النزاعات في هذه الحالة كمحكمين في نزاع ما، سيعرف دون شك اختلاطاً و تجاوزاً للحدود الصلبة لعملية التحكيم في سبيل التوصل إلى حلول تتفق وأهداف المنظمة.²

ب- مبادئ عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية:

من أجل نجاح عملية التحكيم عملت اتفاقية منظمة التجارة العالمية على تقييدها بمبادئ هي في الغالب ملازمة للإتفاقية سواء طبقت في إطار هذه المنظمة أو خارجها.

1- طواعية اللجوء إلى التحكيم

ان موافقة طرفي النزاع الى اللجوء لتحكيم كوسيلة لحل نزاعهم، يشكل الأساس الجوهري لعملية التحكيم وهذا ما نصت الفقرة الثانية من المادة 25 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد و إجراءات تسوية المنازعات

وقبل البدء في عملية التحكيم، يتعين على أطراف النزاع إبلاغ كل أطراف جهاز تسوية النزاعات بقرارهم اللجوء إلى هذه الآلية لحل نزاعهم.

وقد يأتي التحكيم في صورة عقد يبرمه طرفا النزاع في شؤون تعاملهما، ويتضمن طرح كل ما قد ينشأ بصدد تنفيذ وتفسير هذا العقد على محكم أو محكمين.³ وفي هذه الحالة يكون تنفيذا لأحد شروط العقود الدولية، وقد يأتي ثانياً في صورة اتفاق يبرمه الأطراف بصدد نزاع قائم فعلاً، ويطلق عليه هنا اسم مشاركة اتفاق تحكيم،⁴ ولعل هذا الشكل الثاني هو الذي ينطبق على عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية.

¹ - حبيب ثروت، مرجع سابق، ص:102.

² - جلال وفاء محمددين "التحكيم تحت مظلة المركز الولي لتسوية منازعات الاستثمار" الاسكندرية، دار الجامعة

الجديدة. 1995. ص:9.

³ - حبيب ثروت، مرجع سابق، ص:102.

⁴ - نفس المرجع، ص:102.

احترام مبدأ السرية

الحق أن التزام السرية كان من الأصول التي لازمت نظام التحكيم تاريخياً، وبقيت ملازمة له بشكل عام، بل وأحسنت إليه كثيراً، فالتحكيم أساساً نوع من القضاء الخاص، يطرح الخصوم نزاعهم أمامه، ويرغبون أن يكون أمره مكتوماً في هذا النطاق وحده.¹

وقد سارت منظمة التجارة العالمية في نفس المنحى، حيث أكدت الوثيقة الصادرة عنها و الخاصة بالإجراءات و القواعد التي تنظم سلوك التصرف للمشاركين في نظام تسوية المنازعات ضرورة السرية التي يحتفظ بها المحكم بالنسبة لجميع المعلومات المقدمة أثناء المباحثات، ولا يجوز استعمالها في أي وقت وفي أي حال لصالحه أو لصالح غيره، ولا يقوم بالإدلاء بأراء أو تصريحات عن مجرى الأمور قبل التوزيع العام لتقرير جهاز تسوية النزاعات.

لعل من مبررات السرية التي تحيط بعملية التحكيم، رغبة أعضاء المنظمة في الحفاظ على الثقة التي تقوم عليها علاقاتهم التجارية، و الاحتفاظ بجوانبها في طي الكتمان نظراً لحساسية هذه العلاقة.

المطلب الثاني: حدود عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية

ترد على عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية حدود على كل من وظيفة المحكم، وكذا على قرار هذا الأخير، الشيء الذي يجعلها متميزة عن عمليات التحكيم التي تدور في غير إطارها.

أولاً: الحدود الواردة علي إصدار قرار التحكيم.

بالرغم من تمتع قرار التحكيم بمزايا خاصة، إلا أن ذلك لا يعني أن المحكم طليق اليد في اتخاذ ما يراه مناسباً من قرارات، إذ يخضع هذا الأخير لشروط معينة سواء وقت إصداره أو وقت تنفيذه.

أ: التلاوم مع نصوص اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

ان سريان عملية التحكيم في كنف منظمة التجارة العالمية ينعكس بشكل هام علي حدود قرار المحكم، ذلك أن هذا الأخير إضافة إلي تقيده بالعمل في إطار القواعد والإجراءات

¹ - جلال وفاء محمدين "التحكيم تحت مظلة المركز الولي لتسوية منازعات الاستثمار" الاسكندرية، دار الجامعة الجديدة. 1995. ص:9.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

التي حددها اتفاق أطراف النزاع، باعتبار هذا الأخير هو قانون عملية التحكيم،¹ يجد المحكم نفسه ملزماً أيضاً باحترام قواعد اتفاقية منظمة التجارة العالمية، فيما يتعلق بتحديد العقوبة .

فالمحكم مثلاً ليس حراً في تحديد ما يراه مناسباً من جزاء، إذ عليه في ذلك إتباع الخطوات المدرجة في نصوص اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات والخاصة بالعقوبات التي اتخذها كذلك، يجب على المحكم أن يأخذ بعين الاعتبار ظروف الدول الأعضاء من حيث وجودها، في وضع دفعها إلى اتخاذ إجراء مخلف لمقتضيات اتفاقية منظمة التجارة العالمية كالظروف الاستثنائية² التي يمر بها هؤلاء إذا ما وجودوا كأطراف في نزاع ما.

ب- قرار المحكم قرار ملزم

يعتبر قرار المحكم قراراً نهائياً لا رجعة فيه، وغير قابل الاستئناف،³ حيث يتوجب على الأطراف المعنية الالتزام بما جاء فيه،⁴ دون إمكانية اللجوء إلى جهة ثانية⁵ بهدف تعديله أو التماس ثأن، وذلك الآن القرار يكون قد اكتسب حجية الشيء المقضي به.

إلا أن التزامه هذا القرار وحجيته المطلقة ترد عليها بعض الاستثناءات الراجعة إلى نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية، حيث يصبح هذا القرار قابلاً للمراجعة، أو التعديل، كما جاء في الفقرة الرابعة من المادة 25: "تطبيق المادة 21 و22 من هذا التفاهم،⁶ معاً ما يقضيه الحال من تعديل، على قرارات التحكيم . "إلا أن هذا التعديل أو هذه المراجعة لا تطل الحكم في موضوعه، فمثلاً إذا ما تعلق الأمر بتعليق التنازلات أو بعض الامتيازات من قبل الطرف الشاكي بالنسبة للعضو المعني⁷ لا ينظر في هذه الحالة إلى طبيعة هذه التعليقات، ولكن إلى مستواها من الإلغاء أو التعطيل ذلك أن مستوي تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات يجب أن يكون معادلاً لمستوي الإلغاء أو التعطيل⁸ الذي كان سبباً في النزاع، الذي نتج عنه الفعل الضار .

1- ابراهيم محمد العناني، مرجع سابق، ص:122.

2- من قوة قاهرة وحالات مستعجلة.

3- الخبير الدين قشي، مرجع سابق، ص:39.

4- المادة 25، الفقرة 3 من اتفاق التفاهم.

5- مثل طلب تكوين فريق خاص بعد صدور قرار التحكيم.

6- اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية.

7- هو الذي ارتكب الفعل غير المشروع.

8- الفقرة 4 من المادة من اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات

ج-الأخذ بعين الاعتبار وضع الدول النامية

وذلك باعتبار خضوع قرار التحكيم طبقاً للفقرة الرابعة من المادة 25 إلى مقتضيات الفقرة الثانية من المادة 21 والتي تنص صراحة على وجوب اهتمام خاص للأمر المتعلقة بمصلح الأعضاء من البلدان النامية، فيما يخص التدابير التي كانت موضع تسوية نزاع.

ثانياً: الحدود الواردة وقت تنفيذ القرار.

إذا كان قرار التحكيم التجاري الدولي، يعطي الحق للأطراف المستفيدة منه المطالبة مباشرة بتنفيذ ما جاء فيه من قرارات وتوصيات، دون قيد أو شرط، فإن الأمر يختلف بالنسبة لقرار التحكيم الوارد في إطار منظمة التجارة العالمية، فكيف ذلك؟

أ-عدم إمكانية التنفيذ المباشر

رغم تمتع قرار المحكم بحجية الشيء المقضي به، وإلزامية تطبيقه، إلا أن تنفيذه لا يصبح ممكناً إلا بعد إرساله إلى جهاز تسوية المنازعات، حيث ترسل قرارات التحكيم بعد صدورها إلى هذا الأخير والي مجلس أو لجنة اتفاق معني حيث يستطيع أي عضو إن يثير أية نقطة ذات صلة.¹

ومعني هذا ان قرار التحكيم قد يقبل وقد يرفض من قبل جهاز تسوية المنازعات، وان كان الاحتمال الثاني يبقي استثنائياً،² ذلك إن مجرد ورود هذه الإمكانية ينزع الصفة القضائية عن القرار التحكيمي، باعتبار التحكيم وسيلة قضائية لتسوية النزاعات، وهو ما يدعو إلى التمييز بين عملية التحكيم خارج منظمة التجارة العالمية وداخلها.

ب- حدود سلطة الجزاء

لقد سارت منظمة التجارة العالمية على نهج الاتفاقيات والنظم الحديثة من حيث عملها على ضمان استمرار سير قرار التحكيم ولو مع تقاعس احد الطرفين، وعلى ضبط وتيسير تنفيذ وفق أسس واضحة ومقبولة، وذلك من خلال نظام جزاء خاص يطبق على أعضاء المنظمة.³

¹ - الفقرة الثالثة من المادة 25 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية.

² - أنظر ما قيل سابقاً عن تعديل قرار التحكيم.

³ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص:105.

الفصل الأول: الآليات التقليدية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

ولما كان هذا النظام يطبق علي جميع قرارات جهاز تسوية النزاعات بما فيها الصادرة عن التحكيم وجهاز الاستئناف، فإنه سيتم التطرق لهذا النظام أي جهاز الاستئناف في الصفحات الموالية.

كما تجدر الإشارة، إلي أن الحدود الواردة علي تنفيذ قرار التحكيم هي نفس الحدود الواردة علي تنفيذ قرار جهاز الاستئناف، كما سنري في الفصل الثاني إلا أن أثارها علي قرار التحكيم هي أكثر أهمية، ذلك أنها تمس الصفة القضائية التي تتميز بها القرارات الصادرة بموجب التحكيم والتي لا تقبل كما سبق وأشار في لا المراجعة ولا الاستئناف، باعتبار اللجوء إلي التحكيم عمل إرادي واعتراف سبق من أطراف النزاع بما يصدر عنه من قرارات.

الفصل الثاني

الآليات المستقلة لسرية التراعات في منظمة التجارة العالمية

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

تم إنشاء جهاز تسوية المنازعات بموجب المادة من تفاهم تسوية المنازعات، ليتولى إدارة قواعد وإجراءات هذا التفاهم وكذلك أحكام التشاور و تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المشمولة بما يكفل حسن تطبيقها، و تتلخص مسؤولية هذا الجهاز في تشكيل الفرق الخاصة و إقامة جهاز الاستئناف الدائم ورقابة تنفيذ القرارات و التوصيات، و الترخيص بتعليق أو بوقف التنازلات و غيرها من الألتزمات التي يتعهد بها البلد العضو طبقاً لأحكام الاتفاقات المشمولة¹.

و تجدر الإشارة الى أن جهاز تسوية المنازعات هو ذاته المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية ولكن حينما يعقد هذا المجلس في صورة جهاز لتسوية المنازعات - كما سبق أن أشرنا- ليتولى مسؤولياته و سلطاته التي حددها تفاهم تسوية المنازعات و يعتبر جهاز تسوية المنازعات هو الهيئة العليا داخل منظمة التجارة العالمية بالنسبة لتسوية المنازعات التجارية ما بين الدول الأعضاء.

وإذا كان النظام الحالي قد احتفظ بالآليات التسوية الودية لدى غات 1947 ، وبعض الآليات المعروفة على مستوى العلاقات الدولية ، كما سبق ورأينا في الفصل الأول ، إلا أن ما شد الانتباه أكثر هو اتجاهه نحو وضع نظام أكثر قانونية لتسوية النزاعات التجارية عن طريق كل من الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم.

وعليه فقد تم تقسيم تسوية ما بعد فشل الوسائل الودية إلى مرحلتين، هما مرحلة الفرق الخاصة، ثم مرحلة جهاز الاستئناف الدائم.

واللجوء إلى الفرق الخاصة، ثم بعدها جهاز الاستئناف الدائم طبقاً لإرادة الأطراف ليس لجوء تلقائياً، يحق بمجرد ظهور بوادر النزاع ذلك أن الاستفادة من هذه المرحلة مشروطة باستنفاذ المفاوضات الاستشارية وفشلها في الوصول إلى حل توافقي.

فكيف إذن تعمل هاتين الآليتين؟ وإلى أي حد انعكست سلطتها على تسوية النزاعات التجارية لمنظمة التجارة العالمية؟

للإجابة عن هذين التساولين ثم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

¹ - عادل عبد العزيز على السن، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق ، مؤتمر الجوانب القانونية و الإقتصادية للاتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

المبحث الأول: الفرق الخاصة

المبحث الثاني :جهاز الاستئناف الدائم

المبحث الأول : الفرق الخاصة

تختلف التسميات التي وردت بشأنها باللغة لعربية فمنهم من دعاها بلجان الخبراء. ومنهم من سماها بفرق الخبراء. كما نجد أيضا تسمية فرق التحكيم إلا أن تسمية الفرق الخاصة تبدو أقربها إلى اسم هذه المجموعة كما وردت باللغة الفرنسية *Groupe Spécial*. لذلك سأعتمد على هذا الاسم في التعبير طيلة هذا البحث.¹

الفرق الخاص هي مجموعة من الخبراء يلجأ إليه طرفا النزاع بعد فشل تسويته بطريق المفاوضات الاستشارية وربما بعد استنفاد طرق المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة ففي أي ظروف يلجأ الأطراف إلى الفرق الخاصة وكيف تقوم هذه الأخيرة بدراسة النزاع وما هو دورها في تسويته؟

للإجابة عن مختلف هذه التساؤلات سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول انماط تأطير الفرق الخاصة

المطلب الثاني الطبيعة القانونية لتقرير الفريق الخاص

المطلب الأول : أنماط تأطير الفريق الخاصة

بعد استنفاد مرحلة المفاوضات الاستشارية وفشل هذه الأخيرة في الوصول إلى تسوية مرضية لكلا طرفي النزاع يكون من حق هذه الأخيرة طلب تكوين فريق خاص للنظر في القضية موضوع النزاع طبقا لقواعد اتفاق التفاهم بشأن تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية، وإذا كانت هذه الآلية تجد مكانا لها في نظام غات 1947 ، إلا أن تشكيلها ودورها عرف تطورا فعليا ، هذا التطور الذي جاء ترجمة لرغبة أعضاء المنظمة في تقييم عمل هذه الفرق عن طريق توسيع اختصاصاتها وتفعيلها، خلافا لما كان عليه الأمر سابقا، حيث كانت قراراتها تبقى في أغلب الأحيان حبرا على ورق نتيجة نظام التصويت الذي كان معمولا به آنذاك وهو التصويت بالإجماع الإيجابي.²

¹ - عبد الخالق الدحماني , رسالة نيل شهادة الماستر , نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية , جامعة محمد الأول 2009/2008 المغرب.

² - توجد مثل هذه اللجان في منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية التابعة للأمم المتحدة , والتي تتدخل بعد فشل مرحلة المشاورات , إلا ان دورها كان دور وساطة وتوثيق , دون اصدار قرارات او توصيات

الفصل الثاني : الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

إذن ما هي التغييرات التي طرأت على نظام عمل هذه الفرق شكلا ومضمونا

الإجابة عن هذا التساؤل ستتم من خلال التقسيم التالي:

أولا : التأطير الشكلي للفرق الخاصة

ثانيا : التأطير الموضوعي للفرق الخاصة

أولا : التأطير الشكلي للفرق الخاصة

مثلها مثل أي جهاز أو جهة ، تخضع الفرق الخاصة لمبادئ و مراحل خاصة يلزم المرور بها لإنشائها ، كما يخضع تكوينها لمعايير موضوعية من قبل منظمة التجارة العالمية بما يكفل حسن عملها ومصداقية تقاريرها .

أ- إنشاء الفرق الخاصة

يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء الفرق الخاصة بناء على طلب الطرف الشاكي و ذلك طبقا للمواعيد و الضوابط الواردة في المادة 6 من التفاهم، حيث تنشأ هذه الفرق في موعد لا يتجاوز إجتماع الجهاز الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبند من بنود جدول أعمال جهاز تسوية المنازعات¹ إلا إذا قرر جهاز تسوية المنازعات في ذلك الإجتماع بتوافق الآراء عدم الضرورة لتشكيل الفرق الخاصة.²

حيث يقدم الطرف الشاكي³ طلبا مكتوبا واضحا من أجل إنشاء الفرق الخاصة و ينبغي أن يبين الطلب ما إذا كانت قد عقدت مشاورات وأن يحدد الإجراءات الخاصة بموضوع النزاع وان يقدم ملخصا موجزا للأساس القانوني للشكوى و عرض كافي للمشكلة بوضوح، وفي الحالات التي يطلب فيها مقدم الطلب إنشاء الفرق الخاص باختصاصات تختلف عن الإختصاصات المعتادة يجب أن يشمل الطلب على النص المقترح لهذه الإختصاصات⁴

¹ - (م6) وثيقة التفاهم الخاصة بقواعد وإجراء تسوية المنازعات المتعلقة بإنشاء لجان التحكيم.

² - يعقد جهاز تسوية المنازعات اجتماعاً لهذه الغاية، إذ طلبت دولة شاكية ذلك في غضون أسبوعين من تاريخ تقديم الطلب بشرط التبليغ المسبق بالإجماع قبل مدة لا تتجاوز عشرة أيام. (ف6/1م6) وثيقة التفاهم الخاص بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات.

³ - يمكن أن يتعلق الأمر هنا بدولة، كما يتعلق بمنظمة إقليمية مثل الاتحاد الأوروبي أو غيره. وهذا الإجراء منصوص عليه بصراحة في نص المادة الثالثة والعشرون من الاتفاق العام.

⁴ - (ف6/2م6) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات.

1- تكوين الفريق الخاص

تتكون الفرق الخاصة من أفراد مؤهلين حكوميين أو غير حكوميين طبقاً للمادة 8 من التفاهم بما فيهم الأشخاص الذين سبق وإن كانوا أعضاء في لجان سابقة أو ممن عملوا كممثلين لعضوية ما أو كطرف متعاقد في اتفاقية الغات 1947 أو ممثلين في مجلس أو لجنة اتفاق المشمول أو عملوا في الأمانة وكذلك الأشخاص الذين يعملون في تدريس قانون التجارة الدولية أو سياساتها، والذين عملوا كمسؤولين كبار عن سياسات التجارية لدى احد الأعضاء.¹ يتكون عدد الفرق الخاصة من ثلاثة أشخاص، مالم يتفق طرفي النزاع خلال 10 ايام من إنشاء الفرق الخاصة على أن تكون من خمسة أشخاص ويجب إعلام الأعضاء بتكوين الفريق دون بطأ² و تعرض الأمانة ترشحاتها للفرق الخاصة على طرفي النزاع، ويجب على طرفي النزاع ألا يعترضوا على الترشيح إلا للأسباب ملحة.³

و في هذا السياق لايجوز أن يعين في الفرق الخاصة المعينة بنزاع ما، مواطنون من أعضاء تكون حكوماتهم أطراف في هذا النزاع⁴

وكذلك الطرف الثالثة بالمعنى الوارد في الفقرة الثانية من المادة العاشرة من وثيقة التفاهم الخاصة بقواعد و إجراءات التسوية المنازعات، إلا إذا اتفق طرفي النزاع على غير ذلك.

في حالة ما إذا كان النزاع بين عضو من الدول النامية، وعضو من الدول المتقدمة يجب أن يكون أحد أعضاء الفرق الخاصة على الأقل من الدول النامية إذا طلبت الدولة النامية ذلك.

¹ - (ف2/م6) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات.
² - تحتفظ الأمانة العامة للمنظمة بقائمة إرشادية بالأشخاص الحكوميين وغير الحكوميين الذين تتوافر فيهم المؤهلات المذكورة في الفقرة العاشرة من المادة الثامنة من وثيقة التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات. (ف1/م8)
وثيقة التفاهم الخاص بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات، وتنص الفقرة الرابعة من المادة الثامنة من وثيقة التفاهم الخاص بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات على أن
³ - (ف5/م8) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات.
⁴ - (ف6/م8) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات.

2- وضعية الأطراف الثالثة

إن الفريق الخاص عند دراسته لموضوع النزاع مجبر بالأخذ بعين الاعتبار مصالح طرفي النزاع و مصالح أية أعضاء أخرى¹ بما فيها الأعضاء التي لها مصلحة جوهرية في النزاع وكذا الأعضاء التي ليست لها مثل هذه المصلحة ، ويعني ذلك أن تقارير الفرق الخاصة وفي إطارها العام ، أي في إطار نظام تسوية النزاعات أن تحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة وفق الاتفاق المشمول ذي الصلة بالنزاع،² ويبدو أن الأعضاء لم تدخر جهودها في الاستفادة من هذه الإمكانية قدر الإمكان. ففي مجموع القضايا التي عرضت على التسوية ، أكثر من نصفها عرف مشاركة أطراف ثالثة ، فمثلا في قضية بين البرازيل والفلبين حول حبة الكوكو المجففة ، عبرت ست دول عن نيتها الدخول كأطراف ثالثة إلا أنه ومن خلال تقرير جهاز الاستئناف الدائم ، يتضح أنه لم تشارك إلا الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الأوروبية كأطراف ثالثة،³ في هذه القضية.

وعلى الرغم من تمتع الأطراف الثالثة بحقها في المشاركة في مراحل التسوية أمام الفريق الخاص إلا أن هذه المشاركة تبقى ضئيلة ، وغير ذات تأثير كبير على موقفها ، فقرارات الفريق الخاص لا تسري على الأطراف الثالثة.

1- الانتماء القانوني للفرق الخاصة

في ظل نظام الغات 1947، كانت مهمة أعضاء الفرق الخاصة ، تميل إلى العمل التوفيقى ، وإن كان يلاحظ أحيانا قرب طرق عملها وتقنياته من الطرق القضائية ، فما هو الوضع بالنسبة للفرق الخاصة الحالية؟

هناك اتجاه يحاول إضفاء الصيغة القضائية على عمل الفرق الخاصة ، من خلال فرز نقاط تشابه في تكوينها مع تكوين الهيئات القضائية ، من ذلك ما ذهب إليه البعض من تشبيه تكوين هذه الأخيرة بهيئة المحكمة،⁴ إلا أن أعضاء هذه الأخيرة يعينون طبقا لقواعد وقوانين موضوعة ، على خلاف الأمر بالنسبة لأعضاء الفرق الخاصة ، حيث يتم اختيارهم بالتشاور مع أطراف النزاع عادة.⁵ وهنا نجد نقطة اتصال مع آلية التحكيم كوسيلة قضائية لتسوية تعطي لأطراف النزاع أيضا حق اختيار أعضاء هيئة التحكيم. هذا بالإضافة إلى أنه سواء في إطار نظام غات 1947. أو نظام تسوية النزاعات الحالي نلاحظ تركيزا أكثر على المعرفة بالتجارة الدولية لدى أعضاء الفرق الخاصة ، وعدم

¹ - الفقرة الأولى من المادة 10 من الاتفاق لتفاهم.

² - الفقرة الثالثة من المادة 3 من الاتفاق لتفاهم

³ -WTE/DS22/AB/R 30 NOVEMBRE 1995

⁴ -Un commerce ouvert sur l'avenir » 1 édition 1995, et 2 édition 2000, publié par la division de l'information et des relation avec les medias p :52.

⁵ - الفقرة 6 من المادة 8 من اتفاق التفاهم, مرجع سابق.

الفصل الثاني : الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

اشتراط الخبرة القانونية كمعيار أساسي ، وربما يكون ذلك دليلا على عدم الرغبة في إضفاء الصيغة القضائية على هذه الفرق.

كما تجب الإشارة إلى اقتراح بعض أعضاء المنظمة تكوين فرق خاصة دائمة على غرار جهاز الاستئناف الدائم. إلا أن هذا الطرح يتعارض مع حق أطراف النزاع في اختيار أعضاء هذه الهيئات وهو الشيء الذي يسمح بانتقاء الأعضاء المناسبة حسب نوع وموضوع النزاع وكذا متطلباته ، ويؤدي بالتالي إلى الاقتناع بالتقارير واحترامها ، واحترام النظام والثقة به كنتيجة لذلك.¹

¹ -Réexamens de procédâmes de règlement des différents ،op, cit . P: 29
.WWW.Wto.org.

ثانيا: التأطير الموضوعي للفرق الخاصة

إن اختصاصات أعضاء الفرق الخاصة محددة على سبيل الحصر في نصوص اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية النزاعات ، هذا التحديد الذي ألبس هذه الاختصاصات طبيعة خاصة وتميزة.

1-الاختصاصات الاتفاقية للفرق الخاصة

يختص الفريق الخاص بدراسة مزدوجة لموضوع النزاع المعروض عليه ، فهو من جهة يضع تقييما موضوعيا لوقائع القضية ، ثم يبحث في مدى انطباق الاتفاق المشمول أو الاتفاقات المشمولة التي يستشهد بها طرفا للنزاع على هذه الوقائع¹

وانطلاقا من هذه الدراسة ، يعمل أعضاء الفريق الخاص وطبقا لإجراءات العمل المنصوص عليها ، على وضع تقاريره ، التي يبقى الهدف منها ، هو مساعدة جهاز تسوية النزاعات على تقديم التوصيات اللازمة.

وللتأكيد ، فليس من حق أعضاء الفرق الخاصة ، أن تؤسس دراستها على اتفاق أو اتفاقات مشمولة أخرى غير تلك المثارة من قبل أطراف النزاع.

معنى آخر يمكن القول أن طرفي النزاع هما اللذان يحددان مجال حركة الفرق الخاصة² فمثلا في النزاع بين كندا والبرازيل حول بعض الإجراءات الخاصة بوسائل النقل الجوي المدنية اتهمت البرازيل كندا بمنحها مساعدات حكومية لصناعة طائرات النقل المدنية الوطنية ، و التي حسب البرازيل تشكل دعما ممنوعا للصادرات طبقا للمادة الثالثة الفقرة 1 والفقرة 2 من الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية³

وعليه قام أعضاء الفريق الخاص المكون بتناوله هذه القضية ، بدراسة موضوعها ارتكازا على مدى تطابق وقائعها على الاتفاق المشمول التي تمت الإشارة إليه من قبل أطراف النزاع وهو الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية دون الخروج عنه أو الاستعانة باتفاق مشمول آخر.⁴

كن ما هو الوضع في حالة تعدد الشكاوى بخصوص موضوع واحد ؟ يجوز في الحالات التي يطلب فيها أكثر من عضو تشكيل فريق لدراسة نزاع يخص أمرا واحدا تشكيل

¹ - الفقرة الأولى من المادة 7 من اتفاق التفاهم ...مرجع سابق .

² - الفقرة الأولى من المادة 7 من اتفاق التفاهم ...مرجع سابق.

³ - Un commerce ouvert sur l'avenir ,op.cit.P :53.

⁴ - الفقرة 1 من المادة 9 من اتفاق التفاهم.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

فريق خاص واحد لدراسة هذه الشكاوى. مع مراعاة حقوق جميع الأعضاء المعنية،¹ وذلك تخفيفا لجدول أعمال جهاز تسوية النزاعات.

لكن في هذه الحالة، يثور تساؤل عن ماهية الاتفاقات المشمولة التي سيستند عليها تقرير الفريق الخاص؟

للإجابة على ذلك ، نجد أن الفقرة الثانية من المادة التاسعة من اتفاق التفاهم بشأن تسوية النزاعات تنص على أن الفريق الخاص يقدم تقارير منفصلة بشأن النزاع المعروض إن طلب أطراف النزاع ذلك ، وبالتالي سيستند كل تقرير على الاتفاق المشمول الذي أثير من قبل الأطراف المعنية. لكن ما العمل في حالة سكوت كل الأطراف عن المطالبة بتقارير منفصلة؟.

إن هذا الوضع يفترض نتيجتين ، الأولى وهي أن يقوم الفريق الخاص بتقديم تقارير منفصلة تستند كل منها على الاتفاقات المشمولة التي أثبتت من قبل الطرف الذي يعني كلا منها ، رغم سكوت أطراف النزاع عن المطالبة بذلك ، حيث لا يوجد في النص ما يمنع ذلك. أما الحالة الثانية فتفترض إصدار الفريق الخاص لتقرير موحد يستند إلى مجموع الاتفاقات المشمولة التي أثبتت من قبل الأطراف المعنية بما أن الأمر يتعلق بشكاوى تخص نفس الموضوع.

كما تجدر الإشارة ، أنه إذا كانت اختصاصات الفرق الخاصة محددة بموجب اتفاق التفاهم الخاص بتسوية النزاعات ، فإن لأطراف النزاع أن تتفق على اختصاصات أخرى ، الشيء الذي من شأنه أن يوسع مجال تدخل الفريق الخاص ، أو يحده حسب رغبة الأطراف وفي هذه الحالات التي يطلب فيها صاحب الدعوى أن يكون الفريق الخاص متمتعاً باختصاصات تختلف عن الاختصاصات العادية يجب أن يشمل طلب تكوين الفريق الخاص تفصيلاً للاختصاصات المقترحة غير العادية.² ومثل ذلك ما ذهب إليه البرازيل حول طلبها نموذجاً خاصاً في نزاعها مع الفلبين حول حبة الكوكو المجففة³

وقد تدفع هذه الاختصاصات الجديدة ، أو المتفق عليها بعض أعضاء منظمة التجارة العالمية ، إلى إثارة بعض النقاط حولها ، إذا ما دعى الأمر إلى ذلك حين عرض تقرير الفريق الخاص على أنظار جهاز تسوية النزاعات.

¹ - وسيمة العبدلاوي ، مرجع سابق

² - (f) Bostein « L'élaboration et le fonction des mécanismes d'arbitrage au sein de l'AELE et l'ALENA du Gatt L'OMC » , Etude international n°3 vol. XXVI septembre 1995 p : 75.

³ - سيمة العبدلاوي ، مرجع سابق ، ص : 167.

وفي كلتا الحالتين أي في ظل العمل بالاختصاصات المعتادة أو غير المعتادة، فإن الفريق الخاص ، ملزم في عمله ، بالتشاور مع أطراف النزاع بشكل منتظم.

ب- طبيعة اختصاصات الفريق الخاص.

ذهب البعض إلى مقارنة وظيفة الفريق الخاص ، بوظيفة القاضي ، من حيث تناولهما للقضية حيث يختص كل منهما بتقييم الوقائع ، وتحديد الحقوق ، إلا أن طبيعة ما تصدره الجهتان من تقارير تبقى مختلفة ، ذلك أن القاضي يصدر قرارا ملزما يكتسب قوة الشيء المقضي به ، والقوة التنفيذية ، في حين يفقد تقرير الفريق الخاص لهاتان الصفتان اللصيقتان بالوظيفة القضائية¹.

نفس الملاحظة إذا ما قارنا وظيفة الفريق الخاص ، بوظيفة المحكم في عملية التحكيم باعتبارها وظيفة قضائية. فإذا كنا نجد نقاط اشتراك متعددة بينهما. من حيث تدخل أطراف النزاع في اختيار المحكمين أو أعضاء الفريق الخاص ، وكذا من حيث إمكانية تحديد اختصاصات كل منهما ، إلا أنه مع ذلك يبقى الاختلاف الجوهرى فارض نفسه فيما يخص نتيجة تناول القضية والتي تنتهي إلى التقرير بالنسبة للفريق الخاص والقرار بالنسبة للمحكم. ولا يخفى ما بين التسميتين من اختلاف ، فالكلمتين مختلفتين شكلا و مضمونا..

ورغم ما أضفاه نظام التصويت الجديد داخل جهاز تسوية النزاعات من قيمة على التقارير الفرق الخاصة توحى بميله إلى الوظيفة القضائية ، إلا أن هذه الهيآت² مازالت مدعوة إلى توفير الفرصة الكافية لأطراف النزاع للتوصل إلى حل توفيقى³، وهي القاعدة التي عملت على تكريسها الفرق الخاصة في ظل نظام غات 1947 ، وبذلك تكون هذه الأخيرة قد احتفظت بوظيفتها التوفيقية في ظل منظمة التجارة العالمية.

إضافة إلى ذلك ، وحتى بعد إصدار التقرير النهائي ، يتحدد الهدف الرئيسى لهذا الأخير في مساعدة جهاز التسوية على تقديم أو اقتراح الأحكام المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ، فتقرير الفريق الخاص وإن كان من عمله و نتيجة لدراسته ، إلا أنه بعد التصويت عليه من قبل جهاز تسوية النزاعات إيجابا ، يصبح قرارا لهذا الأخير وينسب إليه وهو ما سيتم التطرق إليه في المطلب الثانى.

¹ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 168.

² - الفرق الخاصة.

³ - المادة 11 من اتفاق التفاهم .

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لتقرير الفريق الخاص

لتحديد الطبيعة القانونية لتقرير الفريق الخاص مرتبط بضرورة دراسة عوامل عامة كان لها تأثيرها وانعكاساتها الواضحة على هذه الطبيعة ، وترتبط أهم هذه العوامل بدور جهاز تسوية النزاعات ومدى تدخله ، وبنظام التصويت داخله.

أولا : مدى تدخل جهاز تسوية النزاعات في تقرير الفريق الخاص

يشكل جهاز تسوية النزاعات أحد الأجهزة الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية ، وتشمل ولايته التدخل لتسوية كافة النزاعات المتعلقة بالسلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية بشكل متكامل ، كما أصبح هو المكلف بدراسة تقارير الفرق الخاصة بدل مجالس الغات أو للجان المعنية¹ وللعلم فإن جهاز تسوية النزاعات هو المجلس العام ذاته في شكله الثاني، أي حينما ينعقد هذا الأخير يكون له رئيس خاص به² وإذا ما اعتبر هذا الوضع غريبا، فإن هذه الغرابة ستزيد إذا ما علمنا أن أعضاء الجهازين هم أنفسهم، ويضطلعون بمهام مزدوجة تسمح لهم بسلطة التفسير في الحالة الأولى، وتحرم منها في الحالة الثانية، فكيف ذلك؟

مثلا قد يجد الجهاز نفسه مضطرا أمام حالة غامضة أو ناقصة من الناحية التشريعية ، إلى التدخل كمشرع ، في الوقت التي تتعرض فيه قراراته المتعلقة بنفس القضية ، فيما يخص تسوية النزاعات إلى إمكانية رفضها من قبل أعضاء المنظمة ، فيكون بذلك واضعو النصوص التشريعية هم أنفسهم رافضوها³.

كما تجب الإشارة إلى وجود هذا الوضع في ظل نظام الغات 1947 ، حيث تمتعت لجان الخبراء التي عهد لها مهام استشارية بصلاحيات واسعة سمحت لها بوضع اقتراحات قوانين في الوقت الذي كانت قرارات الغات معرضة غالبا إن لم نقل دائما للرفض من قبل الأعضاء نتيجة نظام التصويت⁴

وبالنسبة لجهاز تسوية النزاعات فإن تسميته تبدو غير منسجمة مع وظيفته الحقيقية ، ذلك أن هذا الأخير لا يقوم في حقيقة الأمر بتسوية النزاعات وإنما ساعد على تسويتها ، أو يوطر الهيئات التي تقوم بحقيقة بدراسة القضية وبحثها والاجتماع بأطراف النزاع والاستماع إلى حججهم وادعاءاتهم ، هذا بالإضافة إلى دراسة تقرير الفريق الخاص بعد

¹ -Yves Renouf ; op, cit . p : 71.

² - الفقرة 3 من المادة الرابعة من اتفاقية مراكش.

³ - ذلك ان اعضاء المجلس العام هم انفسهم جهاز تسوية المنازعات

⁴ -Georges Malinverni .opct.p :73

مرور 20 يوما من تعميمه على الأعضاء،¹ وذلك لتوفير الوقت الكافي لهؤلاء لدراسة تقارير الفرق الخاصة ، باعتبارهم سيقومون بالتصويت. وإذا ما رأى أحد الأعضاء أن له اعتراض على تقرير ما ، يمكنه تقديم ذلك مكتوبا مع ذكر أسباب الاعتراضات ، وتوزيعها على الأعضاء قبل ما لا يقل عن 10 أيام من اجتماع جهاز تسوية النزاعات.²

ثانيا : تأثير تغيير نظام التصويت على تقرير الفريق الخاص

لقد كان لتغيير نظام التصويت أثره الواضح على طريقة اتخاذ القرارات داخل جهاز تسوية النزاعات ، هذه الطريقة التي عانت من التماطل واللافعالية خلال نظام غات 1947.

فما هو جديد هذا النظام ؟ وكيف تجلت آثاره على مصير تقرير الفريق الخاص؟ إلى غاية دورة لأورغواي ، كانت الدعاية الإعلامية لنظام تسوية النزاعات سيئة. فإذا كان النظام السابق قد كفل حق الشكوى لأية دولة متعاقدة،³ وإذا كان عدد النزاعات التي عرضت على غات 1947 والتي سويت يفوق 80 % إلا أن نسبة 20% بقيت دون تسوية. وقد ارتبطت أهم عيوب هذا النظام بسهولة توقيف اعتماد القرار وصعوبة تنفيذه نتيجة نظام التصويت الذي كان يتطلب إجماع كل الأعضاء للموافقة على صدور قرار ما ، لذلك عملت اتفاقية مراكش "Marrakech" على تصحيح هذه العيوب ، وتفعيل عمل الفرق الخاصة من خلال نظام التصويت داخل جهاز تسوية النزاعات ، حيث تم قلب قاعدة الإجماع من إجماع إيجابي إلى إجماع سلبي.⁴ فنتيجة لهذا النظام الجديد في التصويت ، لم يعد من الممكن عرقلة اعتماد تقرير الفريق الخاص ، برفضه من قبل الطرف الذي لم يكن التقرير في صالحه ، بل إن هذا الأخير لم يعد بإمكانه حتى تأخير اعتماده ، نظرا لوضع آجال محددة للتصويت عليه ، إلى درجة يمكن معها القول أن تقرير الفريق الخاص أصبحت له قوة اتجاه جهاز تسوية النزاعات ذاته ، وكأن دور هذا الأخير أصبح مجرد محطة عيون.⁵

من جهة أخرى ، إذا كان نظام التصويت الجديد سيحقق عدالة ومساواة بين الدول الأعضاء القوية منها والضعيفة ، حيث سيكون لهذه الأخيرة دور في التأثير على عملية اتخاذ القرارات ، إلا أنه مع ذلك لم يخل من اتفاقات ، فخيوط اللعبة تبقى كثيرة ومتشابكة

¹ - الفقرة الثانية من المادة 16 من اتفاق التفاهم ...مرجع سابق.

² - الفقرة الثانية من المادة 16 من اتفاق التفاهم ...مرجع سابق.

³ - الفقرة الثانية من المادة 16 من اتفاق التفاهم ...مرجع سابق

⁴ - CNUCED ، والذي أنشأ عام 1962 لسد نزاع عدم وجود منظمة للتجارة العالمية لم يستطع هو ايا تفعيل قراراته نتيجة لنظام التصويت.

⁵ - وسيمة العبدلاوي مرجع سابق ص : 192.

الفصل الثاني : الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

، بما يسمح للدولة القوية التي تتوفر على كل الإمكانيات المطلوبة لسحب نتيجة القرار لصالحها¹. الأمر الذي يثير المخاوف أمام إمكانية تحقيقه لنتائج غير تلك المنتظرة.

يلاحظ من خلال ما سبق ، ونتيجة لهذه القيمة الجديدة التي اكتسبتها تقارير الفريق الخاصة كان من الطبيعي أن يطفو جدال حول تحديد الطبيعة الحقيقية لتقرير الفريق الخاص بين من يصفه بدور المستشار أو المساعد ، وبين من يضيف عليه صفة شبه قضائية ، فإلى أي حد يصح هذا الوصف؟

ثالثا : انعكاسات نظام التصويت على الطبيعة القانونية لتقرير الفريق الخاص.

إذا كان نظام التصويت الجديد يدفع إلى مقارنة مهمة الفريق الخاص بوظيفة القاضي فإن الفرق يبقى واضحا بينهما. فتقرير الفريق الخاص يهدف بشكل أساسي إلى إعادة التوازن لميزان الحقوق والالتزامات. وذلك بسحب الإجراءات المخالفة كحل أولي ومفضل على بقية الحلول من تعويض أو تعليق للتنازلات ، في حين لا يشكل سحب الفعل المخالف أساسا لحكم أو قرار القاضي ، هذا الأخير الذي يسعى دائما إلى تحديد المخالفة ومعاقبة مرتكبيها بعد تحديد من معه الحق ومن ضده؟

كذلك فإن حكم القاضي يكتسب قوة الشيء المقضي به بمجرد صدوره ، وهو ما لا يتمتع به تقرير الفريق الخاص حيث أن مرور التقرير على جهاز تسوية النزاعات من أجل التصويت عليه بتوافق الآراء حيث يصبح ساري المفعول إضافة إلى غياب وجود أداة ردعية تلزم الدول المعنية بتطبيق ما جاء في هذه التقارير ، كلاهما عاملان كفيلا برفع أية صفة قضائية عنه. وفي المقابل لا يخضع حكم القاضي لأي تصويت من أية جهة ، وإذا كان يقبل الاستئناف، فإن هذه الآلية لها وضع ثان مقبول ومتعارف عليه في المجال القضائي².

وللتأكيد نجد أن نصوص اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية النزاعات ، قد أطلقت اسم التقرير على ما يصدره الفريق الخاص ، ومن المعروف أن هذا المصطلح يطلق عادة على نتائج دراسة قامت بها جهة أو هيئة معينة. إما بهدف الإعلام أو تقديم الاستشارة بناء على طلب مسبق.

¹ -Rapport annuel sur le Développement humain (O.N.U 1999) Edition de Boeck université p :35.

² -وسيمة العبدلاوي, مرجع سابق, ص : 194.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

وعليه فبالرغم من وجود نقاط مشتركة بين تقارير الفرق الخاصة ، والأحكام القضائية كما سبقت الإشارة إلى ذلك ، فيما يخص تكوينه أو طبيعة اختصاصاته ، ورغم وضوح الرغبة لدى واضعي نصوص الاتفاقية في الاتجاه التدريجي نحو تدعيم مكانة القانون. يمكن القول أن تقارير الفرق الخاصة هي بكل بساطة تقارير خاصة لنظام خاص له صفات ومميزات خاصة تتأقلم مع ما تتطلبه طبيعة محيطها ، فنجدها تارة تميل للطرق السياسية والتوفيقية ، وتارة أخرى للطرق القضائية.

كما تجدر الإشارة إلى وجود إمكانية لتوقيف تنفيذ تقرير الفريق الخاص ، وذلك في حال إخطار أحد أطراف النزاع الجهاز بقراره استئناف تقرير الفريق الخاص ، لدى جهاز الاستئناف الدائم وذلك خلال 60 يوما بعد تعميم تقرير الفريق الخاص على أعضاء الجهاز ويعني ذلك أن أطراف النزاع تفقد حقها في الاستئناف بعد تصويت جهاز تسوية النزاعات على تقرير الفريق الخاص واعتماده ، هو ما يعني أيضا أن أطراف النزاع لا تستأنف قرار الجهاز ، وإنما تقرير الفريق الخاص ، وكأن التقرير يبدو حكما إذا ما قارنا المسألة مع الحكم القضائي ، وفي هذه الحالة ، فإن الجهاز لا ينظر في اعتماد تقرير الفريق الخاص إلا بعد انتهاء اتفاقية الاستئناف.

المبحث الثاني: جهاز الاستئناف الدائم

يعتبر اتفاق التفاهم الخاص بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات اول تنظيم شامل لتقنيين اجراءات تسوية المنازعات وفق درجات متعددة، حيث أضاف هذا التفاهم استحداث بارز في شكل جهاز دائم للإستئناف ، تتوافر له احتياجاته من الدعم الإداري والقانوني المناسب لينظر في القضايا المستأنفة من أحد أطراف النزاع. ويعتبر هذا الجهاز من بين أهم ما جاء به نظام تسوية النزاعات الجديد. لما يحمل في طياته من اتجاهات ومبادئ قد تغير طبيعة نظام التسوية في مجمله، حيث يبدو واضحا أن هذا الأخير يحاول وضع أولى الخطوات نحو إرساء مؤسسة قضائية من نوع خاص، إضافة إلى تشكيله مصدرا جديدا للقاعدة القانونية الدولية.

ومرحلة الاستئناف هي إجراء معروف على مستوى القضاء العادي، إلا أنها اتفاقية جديدة لم يعرفها من قبل نظام الغات 1947.

كما ينظر جهاز الاستئناف في القضايا المستأنفة من قبل أحد أطراف النزاع بعد صدور تقرير الفريق الخاص، وقبل التصويت عليه من طرف جهاز الاستئناف.

فهل يعتبر تواجد لجهاز الاستئناف شاهدا على وجود نظام قضائي حقيقي؟ هذا ما سيتضح لنا من خلال الاطلاع على الإطار الشكلي والوظيفي لجهاز الاستئناف وكذا مدى ارتباطه بالوظيفة القضائية ؟

المطلب الأول: نشأة جهاز الإستئناف الدائم.

المطلب الثاني: اقرار نظام الجزاءات لضمان تطبيق قواعد المنظمة.

المطلب الأول: نشأة جهاز الإستئناف الدائم.

يقوم جهاز تسوية المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية بإنشاء جهاز دائم للإستئناف ويختص هذا الجهاز بالنظر في القضايا المستأنفة من الفرق الخاصة، حيث حددت المادة 17 من التفاهم الشروط الواجب توافرها في أعضاء جهاز الاستئناف، وهي مختلفة عن تلك الواجب توافرها في أعضاء الفرق الخاصة، ويرجع ذلك إلى طابع الديمومة الذي تتصف به هذه الهيئة وما يتطلبه من استقرار. إلا أن العضوية داخل هذا الجهاز أثارت مشاكل حول مدى التمثيل العادل لكل أعضاء المنظمة.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

من جهة أخرى فإن تسمية هذا الجهاز "بجهاز الاستئناف" لا يعكس حقيقة الوظيفة المنوطة بهذا الأخير، كما هو معمول به في أنظمة الاستئناف العادية، حيث عملت مواد الاتفاق على تحديد مهمته، بشكل أضفى عليها طابعا خاصا، مختلفا عن أنظمة الاستئناف المتعارف عليها

أولا: تكوين جهاز الاستئناف الدائم.

ثانيا: الإطار الوظيفي لجهاز الاستئناف الدائم.

أولا: تكوين جهاز الاستئناف الدائم

يتكون جهاز الاستئناف الدائم من مجموعة من سبعة أشخاص يعينهم جهاز تسوية النزاعات باقتراحات مشتركة من المدير العام للمنظمة، رئيس جهاز تسوية النزاعات ورؤساء المجلس العام والمجالس القطاعية الثلاث.¹ يعملون بالتناوب فيما بينهم، ويعين هؤلاء الأعضاء لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة.

إلا أن هناك استثناء على هذه القاعدة، ارتبط بتوقيت نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، حيث تحددت مدة خدمة ثلاثة من الأشخاص الذين عينوا أول مرة في سنتين اثنتين فقط، ومعنى ذلك أن أعضاء جهاز الاستئناف ليسوا مستقلين عن جهاز تسوية النزاعات، إذ أن تعيينهم يقتضي تدخل هذا الجهاز دون ترك حرية الاختيار للأطراف، ذلك أن أي اعتراضات قد تؤثر على توصيات وقرارات الجهاز خاصة إذا كانت صادرة من الدول المتقدمة والقوية.²

هذا ونظرا لطبيعة الجهاز ذاتها، اشترط النص توافر هؤلاء الأعضاء، على خبرة وكفاءة عاليتين في مجال القانون والتجارة الدولية.³ وموضوع الاتفاقات المشمولة عموما خلاف الأمر بالنسبة للفرق الخاصة، التي تم التركيز فيها على المعرفة الاقتصادية والتجارة الدولية.⁴ فهم قانونيون بالضرورة، ويعتبر هذا الشرط من أهم الأسباب التي تثير النقاشات حول طبيعة اختصاصات جهاز الاستئناف الدائم. كما اشترط النص عدم تبعية أعضاء الجهاز لحكوماتهم أو اشتغالهم بوظائف أو مهام أخرى لا تتماشى وعضويتهم.⁵ بحيث تعتبر وظيفتهم داخل الجهاز هي الرئيسية والأولى إن لم تكن الوحيدة وهو أمر

¹ - مجلس تجارة السلع، مجلس تجارة الخدمات، ومجلس الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية.
² - Yves Renouf « le règlement des litiges », op.cit. p : 41.

³ - الفقرة 3 من المادة 17 من اتفاق التفاهم الخاص بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات، مرجع سابق.

⁴ - الفقرة 4 من المادة 8 من اتفاق التفاهم... مرجع سابق.

⁵ -procédures de travail pour l'examen en appel-partie I-2-2mémorandum d'accord concernant les procédures de règlement des différends à L'OMC

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

ضروري ومنطقي بالنظر إلى اشتراط أن يكونوا جاهزين دائما للعمل في أي وقت أو بناء على إخطار مستعجل. عكس وضع أعضاء الفرق الخاصة الذين لهم عادة مهامهم ووظائفهم الحكومية أو غير الحكومية، والتي لا يتخلون عنها بسبب اختيارهم كأعضاء في الفرق الخاصة على ألا يمس ذلك كما سبق ورأينا حيادهم واستقلاليتهم اتجاه حكوماتهم. وربما كان هذا الشرط مطلبا منطقيًا لصفة الديمومة التي يتمتع بها هذا الجهاز بحيث يبدو هذا الوضع طبيعيًا. فأعضاء جهاز الاستئناف الدائم يعينون لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد، بحيث قد تصبح ثماني سنوات. وهي مدة طويلة تتطلب التفرغ لهذا العمل بشكل كلي وتجدر الإشارة إلى أن اشتراط توافر هذين المعيارين وهما الاستقلالية والمعرفة القانونية والتجارة الدولية. تذكرنا بالخصائص الواجب توافرها في قضاة محكمة العدل الدولية¹

هذا وينبغي أن تعكس عضوية جهاز الاستئناف الدائم إلى حد كبير عضوية منظمة التجارة العالمية، بشكل يضمن التمثيل العادل للدول المختلفة التي تكونها² وقد تمت أول التعيينات بتاريخ 29 نوفمبر 1995م، رغم أن تعيين أول مجموعة، لم ينل استحسان كل أعضاء المنظمة، حيث اعتبرت أوروبا نفسها أقل تمثيلاً من الولايات المتحدة الأمريكية وعوموماً فإن التعيينات الأولى أثارت ردود فعل حول مدى توفرها على الشفافية والحياد حيث اتهمت بأنها كانت محل مساومة بين الدول الأعضاء، بدون إعطاء ضمانات الاستقلالية لكل هيئة تحكيمية وقضائية³

أضف إلى ذلك أن مذكرة التفاهم ظلت صامته فيما يخص الطرق الاتفاقية لتعيين الأعضاء السبعة لجهاز الاستئناف⁴ وتكوين جهاز الاستئناف من سبعة أعضاء لا يعني تولي كل هؤلاء النظر في القضايا المعروضة عليهم، ذلك أن هؤلاء يعملون بالتناوب فيما بينهم، بشكل تحدده إجراءات عمل كل جهاز الاستئناف لذلك يتولى دراسة كل قضية ثلاث أعضاء من الأعضاء الأصليين، يختارون على أساس مبادئ الاختيار العشوائي، والحياد اتجاه النزاع المعروض. بحيث يمنع الأعضاء من المشاركة في النظر في أي منازعات يمكن أن تخلق تضارباً مباشراً في المصالح⁵.

¹ -Eric canal fourgue « la procédure d'examen en appel de l'organisation mondial du commerce » annuel Français de droit international 1996 édition .C.R.N.S.Paris : 849.

²

³ - الفقرة 3 من المادة 17 من اتفاق التفاهم... مرجع سابق.

⁴ - أول مجموعة كانت مشكلة من أعضاء ينتمون من الولايات المتحدة الأمريكية، نيوزيلندا الجديدة، ألمانيا، الفلبين، مصر، الأوروغواي واليابان، واعتبرت أوروبا أن الولايات المتحدة الأمريكية إضافة إلى العضو الذي ينتمي إليها، بإمكانها الاعتماد بشكل تلقائي على العضو الذي ينتمي إلى دولة الأوروغواي.

⁵ - L'OMC et les droits de l'homme, op.cit.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

وعلى خلاف ما هو عليه الأمر بالنسبة للفرق الخاصة فإن أطراف النزاع لا تتدخل سواء بشكل مباشر أو غير مباشر في اختيار أعضاء الفريق الذي سيتولى دراسة تقرير الفريق الخاص، ويكون تدخلهم في هذه المرحلة ضيقاً إن لم نقل منعدماً، فتعيين هؤلاء يقتضي تدخل جهاز تسوية النزاعات، دون ترك حرية الاختيار لإرادة الأطراف ذلك أن هذه الاعتراضات قد تؤثر على توصيات وقرارات الجهاز خاصة إذا كانت صادرة عن الدول المتقدمة والقوية.¹ كما تجدر الإشارة أخيراً إلى أن عدد القضايا المعروضة على جهاز الاستئناف الدائم يرتفع يوماً بعد يوم، وهو الأمر الذي سيثقل جدول أعمال الجهاز، خاصة مع عدد أعضائه السبعة، بالشكل الذي قد يهدد استيفاء كل قضية لدراسة قانونية معمقة.

ولعل من الأمور التي ستعرض نفسها في هذه الحالة، هي ضرورة رفع عدد أعضاء الجهاز السبعة، بالشكل الذي يحافظ معه على تميزه، ويستجيب في نفس الوقت لمتطلبات نظام تسوية النزاعات، وفي محاولة للاقتراب ما أمكن من تحقيق معادلة التساوي بين عضوية جهاز الاستئناف وعضوية منظمة التجارة العالمية. ثانياً: الإطار الوظيفي لجهاز الاستئناف الدائم.

إن أنظمة الاستئناف عادة تعني استئناف حكم الدرجة الأولى، بهدف تعديل أو إلغاء حكم لمحكمة الدرجة الثانية، فهل الأمر يعني نفس الشيء بالنسبة لجهاز الاستئناف الدائم التابع لجهاز تسوية النزاعات لمنظمة التجارة العالمية؟ أم أن الأمر يتعلق بوضع خاص متميز؟.

أ- حدود وظيفة جهاز الاستئناف.

إذا كان النص يمنح جهاز الاستئناف الدائم حق إقرار أو تعديل أو نقض استنتاجات الفرق الخاصة،² إلا أنه سريعاً ما يتم تحديد هذه الوظيفة بشكل صريح في نص آخر يوضح أن استئناف تقرير الفريق الخاص يتم فقط بشأن المسائل القانونية الواردة فيه، والتفسيرات القانونية التي توصل إليها.³

وبالتالي، فإذا كان الاستئناف العادي والمتعارف عليه في الأنظمة القضائية يعمل عادة على إعادة النظر في الوقائع والقانون، فإن الأمر مختلف تماماً عما هو الحال في منظمة التجارة العالمية.

أما أطراف النزاع خلال هذه اتفاقية، فلا يتمتعون بأي حق في الاتفاق، على تحديد

¹ -flory Thiébaud « Droit International Economique » A.F.D.I.C.N.R.S.Paris 1995.p :583.

² - الفقرة 13 من المادة 17 من اتفاق التفاهم , بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات, مرجع سابق.

³ - الفقرة 6 من المادة 17 من اتفاق التفاهم ,...مرجع سابق.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

اختصاصات أخرى لجهاز الاستئناف غير تلك المنصوص عليها في الاتفاقية، كما هو الحال بالنسبة لمرحلة الفرق الخاصة.¹ وعليه فإن جهاز الاستئناف لا يمكنه إعادة النظر في الأدلة الموجودة ولا في أدلة جديدة، بل يضع تقريره في ضوء المعلومات والبيانات المقدمة بخصوص المسائل القانونية المطروحة ومدى توافق توصيات وقرارات أعضاء الفريق الخاص، مع الأحكام القانونية الواردة في الاتفاقيات ذات الصلة. وتجب الإشارة إلى تعبير المسائل القانونية المطروحة،² ومعنى ذلك أن أعضاء فريق جهاز الاستئناف الدائم ليس من حقهم تناول المسائل القانونية التي لم يثرها الأطراف، ولو كانت موجودة أو صحيحة ولها عيوب قانونية.

¹ - الفقرة 3 من المادة 17 من اتفاق التفاهم،...مرجع سابق.

² - الفقرة 12 من المادة 17 من اتفاق التفاهم،...مرجع سابق.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

لكن التساؤل المطروح عند تحرير التقرير، إلى أي قانون يستند أعضاء فريق الاستئناف؟

إن نظام التسوية يعطي الإيحاء بأنه نظام مغلق¹ لذلك يجب أن يأخذ أعضاء الجهاز بعين الاعتبار مسألة تفسير قواعد منظمة التجارة العالمية على أساس اتفاقية فيينا حول قانون المعاهدات لعام 1969، أو القانون الدولي باعتبار المنظمة جزء من القانون التجاري الدولي خاصة وأن جهاز الاستئناف مقبل على تناول نزاعات تجارية ذات أبعاد مختلفة²، وعند فحص ممارسات جهاز الاستئناف منذ عام 1995، يلاحظ عدم تمييز هذه الأخيرة بين القانون الاتفاقي والقانون العرفي المطبق لأغراض تفسيرية، باعتبار تطلب العولمة التجارية البحث عن التوازن بين الرهانات التجارية والاعتبارات غير التجارية³

وأخيراً، فإن جهاز الاستئناف عند وضعه لتقريره، يحتفظ بكامل حريته في تقييم القواعد القانونية، فهو قد يتم أو يعدل أو ينقض النتائج والاستنتاجات القانونية للفرق. إلى هنا يبدو مجرى الأمور واضحاً، لكن بعض الحالات قد تثير تساؤلات من جهة وقد تطرح صعوبات من جهة أخرى.

1- إذا تم نقض نتائج واستنتاجات تقرير فريق ما، فهل يتم إرجاع التقرير إلى الفريق الخاص لإعادة صياغته؟ أم يعمل فريق جهاز الاستئناف على البحث عن الأساس القانوني الصحيح لاستنتاجات الفريق الخاص؟

إن مسألة إعادة التقرير إلى الفريق الخاص مسألة غير واردة، إذ لا يوجد نص يسمح بذلك إضافة إلى أن التفكير في التنصيص على هذه الإمكانية سيشكل دون شك تعطيلاً لاتفاقية التسوية لصالح الطرف المخالف، ولن يخدم الأمر هدف التسوية بإعادة التوازن إلى حقوق والتزامات الأعضاء في أسرع وقت ممكن⁴

2- قد تظهر بعض الصعوبات بخصوص قضايا الاستئناف ضد شكاوى قامت على أساس المادة 23 فقرة 1-ب من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1994⁵، والخاصة بحالات إلحاق ضرر بأحد أعضاء المنظمة، أو عرقلة بلوغ أحد أهدافها، دون ارتكاب مخالفة لإجراءات الاتفاقية العامة.

¹ - الفقرة 2 من المادة 3، المحافظة على حقوق والتزامات الأعضاء التابعة، من الاتفاقيات المشمولة.
² - لتفصيل أنظر سوزان اسرمان وروبرت هاوس، ترجمة حسام حسني بدار "منظمة التجارة العالمية على محك" مجلة الثقافة العالمية، العدد 122 يناير 2004.
³ - عبد الخالق الدحماني، رسالة نيل شهادة الماستر، نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، جامعة محمد الأول 2009/2008 المغرب.
⁴ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 209.
⁵ - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 209.

المطلب الثاني: اقرار نظام الجزاءات لضمان تطبيق قواعد المنظمة.

أولاً: إعتاد تقارير الفرق الخاصة و جهاز الإستئناف الأتم ينظم التفاهم الخاص بقواعد وإجراءات تسوية المنازعات هذه المسائل، وذلك على النحو التالي:

1- اعتماد تقارير الفرق الخاصة

لا ينظر جهاز تسوية المنازعات في اعتماد تقارير الفرق الخاصة قبل مرور فترة عشرون يوماً على تعميمها على الأعضاء، وذلك لتوفير الوقت الكافي لأعضاء منظمة التجارة العالمية لدراسة تقارير الفرق الخاصة.¹ تقوم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية التي لديها اعتراضات على تقرير الفرق الخاصة بتقديم أسباب مكتوبة، تشرح اعتراضاتها ليجري تعميمها قبل ما لا يقل عن عشرة أيام من اجتماع جهاز تسوية المنازعات الذي سينظر خلاله في التقرير² ولطرفي النزاع المشاركة الكاملة في دراسة تقرير الفرق الخاصة من جانب الجهاز، وتسجيل وجهات نظرها بالكامل.³

و يقوم جهاز تسوية المنازعات باعتماد تقارير الفرق الخاصة في احد اجتماعاته خلال مدة ستين يوماً بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء منظمة التجارة العالمية، ما لم يخطر احد الأطراف جهاز تسوية المنازعات بقراره تقديم استئناف، فإذا أخطر بذلك فإن الجهاز لا ينظر في اعتماد تقرير الفرق الخاصة إلا بعد استكمال الاستئناف و لا تخل إجراءات الاعتماد بحق الدول الأعضاء في المنظمة في التعبير عن آرائها بشأن تقرير لجنة ما .

¹ - (ف/1م/16) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات

² - (ف/1م/16) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات

³ - (ف/1م/16) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات

2- اعتماد تقارير جهاز الاستئناف

يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقارير جهاز الاستئناف وتقبلها أطراف النزاع بدون أي شرط، مالم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم اعتماد تقارير جهاز استئناف خلال فترة الثلاثون يوماً التالية لتعميم التقرير على الدول الأعضاء في المنظمة،

لا تخل إجراءات الاعتماد هذه بحق الدول الأعضاء في المنظمة في التعبير عن آرائها بشأن تقرير صادر عن جهاز الاستئناف.¹

إن فكرة الإجماع السلبي، بشكل معكوس في عدم اعتماد تقارير جهاز الاستئناف خلال الفترة المشار إليها تعتبر خطوة فريدة، تساهم بشكل فعال في دعم و تطوير إجراءات تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية.

وطبقاً لهذه الترتيبات الجديدة المعمول به في هذه المنظمة لم يعد في الإمكان عرقلة أحكام تسوية النزاعات كما كان يحدث من قبل.²

3- مراقبة تنفيذ قرارات الفرق الخاصة و جهاز الاستئناف

في إطار النظام الجديد أوكل الى منظمة التجارة العالمية إدارة القواعد و إجراءات وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات . ويقوم المجلس العام المكون من جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية بإدارة كافة الخلافات في جميع مراحلها.

بعد ان يعتمد جهاز تسوية المنازعات مقررات اعمال جهاز الاستئناف تصبح هذه المقررات ملزمة في حق من صدرت بشأنه كأمر أساسي لضمان الحلول الفعالة للمنازعات لمصلحة جميع الأعضاء في منظمة التجارة العالمية و تدرج مسألة تنفيذ هذه التوصيات و القرارات على جدول أعمال اجتماعات تسوية المنازعات ، بعد ستة أشهر من تاريخ تحديد فترة زمنية معقولة ، و تبقى على جدول أعمال الجهاز الى أن يحل النزاع القائم ، مالم يقرر جهاز تسوية المنازعات خلاف ذلك.³

ثانياً: التعويض ووقف التنازلات

يعتبر قيام الطرف المشكو ضده بتقديم تعويض لمصلحة الطرف الشاكي ،أو قيام الطرف الشاكي بوقف تنازلات أو التزامات أخرى كان قد تحمل بها لمصلحة الطرف المشكو ضده

¹ - (ف/1م/16) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات

² - (ف/1م/16) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات

³ - (ف/1م/16) وثيقة التفاهم الخاص بتسوية المنازعات

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

من التدابير المؤقتة التي يتم اتاحتها أو توفيرها في حالة عدم امتثال المشكو ضده بتنفيذ القرارات و التوصيات الصادرة عن الفرق الخاصة أو جهاز الاستئناف الدائم خلال مدة معقولة و ذلك طبقا للمادة 22 من التفاهم.¹

حيث تقضي هذه المادة بأنه اذا أخفق العضو المعني في تعديل الإجراء الذي سبق أن أتخذه و اعتبر غير متنسق مع اتفاق مشمول بما يكفل اتساقه مع هذا الاتفاق أو امثاله للتوصيات و القرارات خلال مدة زمنية معقولة ، يجب على هذا العضو اذا طلب منه ذلك أن يدخل في مواعد لايتجاوز الفترة الزمنية المعقولة ، في مفاوضات مع أي طرف كان قد إستند الى إجراءات تسوية المنازعات ، بهدف التوصل الى تعويض مقبول تبادليا أي مقبول لكل من طرفي النزاع .وإذا لم يتم الاتفاق على تعويض مرضى خلال عشرون يوما بعد انقضاء الفترة الزمنية المذكورة ، فيكون لإي طرف إستند الى إجراءات تسوية المنازعات ، أن يطلب من جهاز تسوية المنازعات ، الترخيص له بوقف تطبيق تنازلات أو التزامات أخرى بمقتضى الاتفاقات المشمولة بالنسبة للعضو المعني.

و قد ذكرت المادة 22 ، مبادئ واجراءات للطرف الشاكي يقوم باتباعها عند النظر في أية تنازلات أو التزامات اخرى يوقف تطبيقها أهمها: أن يسعى الطرف الشاكي أولا الى وقف التنازلات أو التزامات اخرى في نفس القطاع او القطاعات التي وجد الفرق الخاص أو جهاز الاستئناف اعتداء او ابطالا او اضعافا بصددها ، لفائدة تعود على الطرف الشاكي بمقتضى الاتفاقات المشمولة، كما اوجبت هذه المادة أن يكون مستوى الوقف لتنازلات او التزامات اخرى الذي يرخص به جهاز تسوية المنازعات معادلا لمستوى الإبطال او الإضعاف الذي حدث للفوائد التي كانت تعود على الطرف الشاكي بمقتضى الاتفاقات المشمولة.

و يمنح جهاز تسوية المنازعات الترخيص بوقف التنازلات او التزامات اخرى خلال ثلاثون يوما من انقضاء المدة الزمنية المعقولة و ذلك ما لم يقرر الجهاز بتوافق الآراء رفض الطلب .

و يلاحظ أن وقف التنازلات وغيرها من التزامات يكون مؤقتا ، بمعنى أن يطبق فقط لحين انتهاء التدابير الذي وجد انه متعارض مع اتفاق مشمول او الى ان يتم التوصل الى حل مرض للطرفين ، وهكذا يكون الحل النهائي هو امتثال العضو المعني لقرارات و توصيات الفرق الخاصة و جهاز الاستئناف.²

¹ - عادل عبد العزيز على السن، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية و التطبيق، مؤتمر الجوانب القانونية و الإقتصادية للاتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

² - عادل عبد العزيز على السن نفس المرجع السابق

الاستمعة

خاتمة

من خلال ما تقدم نخلص الى القول بأن نظام تسوية المنازعات الذي نشأ و ترعرع في كنف "الغات" قد تعزز و تطور في ظل المنظمة العالمية للتجارة ،وأصبح ذا مصداقية وشهد قفزة نوعية منذ دخول مذكرة تسوية المنازعات دائرة النفاذ والتي تعد إسهاما كبيرا لقانون تسوية المنازعات إذ تم استحداث جهاز لفض المنازعات كان يفترق له "الغات" قبل قيام المنظمة العالمية للتجارة والذي جاء لتكريس نوع من الشفافية و الديمقراطية في مجال حل النزاعات التجارية

إن نظام تسوية النزاعات يبقى أهم مرآة تعكس مدى نجاح منظمة التجارة العالمية في تحقيق أهدافها. بالرغم من كثرة الجدل حول تحديد مكانه بين أنظمة التسوية السياسية والقانونية إلا أنه يبدو أن هذا الأخير قد حاز على مصداقية وثقة أكبر وفي وقت وجيز وذلك نظرا للتطورات الجديدة والآليات التي جاءت بها اتفاقية مراكش ، وعلى رأسها الأجهزة الجديدة ونظام التصويت الجديد، الذي جاء لتكريس نوع من الشفافية و الديمقراطية في مجال حل النزاعات التجارية ، وتجسيد لمبدأ التسوية المتعددة الأطراف للمنازعات.

حيث أن الآليات الجديدة لفض المنازعات التي أرسنها اتفاقات مراكش وعلى عكس تلك التي كانت سارية في ظل الغات نجحت نسبيا في توفير ضمانات لتحرير المبدلات التجارية فهي تتميز بالمرونة و النجاعة.

كما تعتبر منظمة التجارة العالمية حاليا من أهم ركائز الاقتصاد العالمي ذلك أنها أدمجت جل القطاعات في اتفاقياتها، من هذا المنطلق لا يمكن اعتبار المنظمة امتدادا لاتفاقيات الجات ذلك لما لها من خصائص مختلفة تمام الاختلاف عن الغات من أبرزها :
- اتفاقية الغات ليس لها إطار مؤسسي بينما المنظمة مؤسسة دائمة لها إطارها المؤسسي .

-اتفاقية الغات تطبق بشكل مؤقت بينما التزامات منظمة التجارة العالمية شاملة ودائمة .
-أن مجال عمل المنظمة لن يقتصر على التجارة السلعية فقط وإنما يتعداها إلى التجارة في الخدمات وحقوق الملكية الفكرية وإجراءات الاستثمار والعلاقة بين التجارة والبيئة، وسوف يمتد ليشمل السياسات التجارية للدول والنظم الجمركية وإجراءات الواردات ودعم الصادرات...إلخ

-إن دور المنظمة في تسوية النزاعات يمثل العامل الأساسي لتحقيق الأمن والاستقرار، للنظام التجاري العالمي الجديد والمتعدد الأطراف .

- إن أحكام التفاهم الخاص بالقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في ظل منظمة التجارة العالمية صيغت بصورة متوازنة تضمن تحقيق العدالة بين الأطراف الأعضاء وتكفل التزام الجميع بأحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية .
-تمتع الدول الأقل نموا الأعضاء بالمنظمة برعاية خاصة من قبل جميع الدول الأعضاء حال تسوية المنازعات التي تكون طرفا فيها .

من هنا يمكن القول أن أبرز نقطة قوة لدى النظام الجديد تتجلى عند مقارنته نظيره في ظل غات 1947. حيث أثبت الأول فعاليته إضافة إلى الطابع شبه قضائي وشبه تلقائي لهذا النظام سما له بتسوية نزاعات معقدة مع ضمان حقوق الأعضاء مقارنة بأنظمة تسوية متعددة الأطراف أخرى يعرفها القانون الدولي، إذ يتميز نظام تسوية النزاعات لمنظمة التجارة العالمية بطابعه الملزم وآليات تنفيذ خاصة أكسبته مصداقية لدى الدول الأعضاء. حيث بدا واضحا إقبال هذه الأخيرة على هذا النظام لتسوية نزاعاتها. ولا أدل على ذلك الإحصائيات الواردة بخصوص القضايا المعروضة على الجهاز .

وفي ختام هذه المذكرة خلصنا إلى ضرورة إعداد إطارات وخبرات وطنيه للاستعانة بهم في المنازعات التجارية التي تكون الدول النامية طرفا فيها أمام جهاز تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية. وذلك توفيراً للتكلفة العالية مقابل الاستعانة بمكاتب قانونية دولية وبمستشارين قانونيين، ويكون ذلك من خلال :

-تطوير مناهج التعليم بالجامعات لتناسب مع المتغيرات الاقتصادية المعاصرة .
-إلحاق خريجي الجامعات المعنية بدورات متخصصة بمراكز لتسوية منازعات التجارة العالمية .

-أن تتجنب الدول النامية استخدام آلية تسوية النزاعات قدر الإمكان والعمل على تسوية خلافاتها في مرحلة المشاورات .
-إلزام الدول المتقدمة التي تخسر قضيتها ضد بلد نام يدفع تكاليف التقاضي او جزء منها .

- التكريس الفعلي لمبدأ المعاملة التفضيلية في مجال فض النزاعات لصالح الدول النامية والدول الأقل نموا العضوة بمنظمة التجارة العالمية.
-وضع قواعد إجرائية خصوصية للمنازعات التي تكتسي طابع استعجالي.

قائمة المراجع والمصادر

المراجع باللغة العربية

أولا : المؤلفات

- * ابراهيم العيساوي ، الجات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية و مستقبل التنمية العربية ، الطبعة الثالثة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 2002.
- * ابراهيم محمد العناني "التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات" 1997.
- * ابو زيد رضوان "السس العامة في التحكيم الدولي" بيروت ، دار الفكر العربي إيداع 1981
- * احمد مخلوف اتفاق التحكيم كأسلوب لتسوية عقود التجارة الدولية ، دار النهضة العربية 2001.
- * العسلي عصام جميل "دراسات دولية" دمشق ، اتحاد كتاب العرب 1998
- *الناصر عبد الواحد " القواعد و الممارسات الدبلوماسية " الرباط شركة بابل للطباعة والنشر و التوزيع الطبعة الأولى 1993.
- * ثروت حبيب "دراسة في قانون التجارة الدولية
- * الخير قشي ، "المفاضلة بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيمية لتسوية المنازعات الدولية" بيروت ، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع ، الطبعة الأولى 1999
- * صادق محمد الجبران "التحكيم التجاري الدولي" منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى 2006.
- *جلال وفاء محمدين "التحكيم تحت مظلة المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار" الإسكندرية ، دار الجامعة الجديدة 1995.
- * سمير صارم ، معركة سياتل حرب من أجل الهيمنة ، دار الفكر ، بيروت 2004
- *سعد النجار ، اتفاقيات الجات وأثارها على البلاد العربية ، بدون طبعة ، دار الشروق ، القاهرة ، 1997.

* سهيل حسين الفتلاوي "المنظمات الدولية" منظمة الأمم المتحدة، منظمة التجارة العالمية، جامعة الدول العربية، منظمة المؤتمر الإسلامي دار الفكر العربي، بيروت دون ذكر الطبعة.

* سمير محمد عبد العزيز ، التجارة العالمية و الجات الطبعة 2 مكتبة الإشعاع للطباعة و النشر و التوزيع ، الإسكندرية 1997.

* عادل عبد العزيز علي السن ، تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية ، بين النظرية و التطبيق، مؤتمر الجوانب القانونية و الإقتصادية ، لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

* عاطف السيد ، الجات و العالم الثالث ، الطبعة الأولى ، مجموعة النيل العربية القاهرة 2002.

* عبد الوهاب عبد الله أحمد المعمرى ، دور منظمة التجارة العالمية في تسوية المنازعات التجارية

* عبد المطلب عبد الحميد ، الجات واليات منظمة التجارة العالمية بدون طبعة الدار الجامعية الإسكندرية 2005.

* رانيا محمود عبد العزيز عمارة، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات الطبعة الأولى دار الفكر الجامعي الإسكندرية 2008.

* نبيل احمد حلمي " التوفيق كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام طبعة اولى 1983.

* مراد عبد الفتاح " شرح النصوص العربية لاتفاقيات الغات و منظمة التجارة العالمية " 1997.

* محمد ابراهيم ابو شادي ، منظمة التجارة العالمية و دورها في تسوية المنازعات التجارية، دار النهضة العربية القاهرة 1996.

* خالد عبد العزيز الجوهري ، قراءة في اوراق سياتل ، التناقض و العدالة

* خالد محمد جمعة ، اليات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية ، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإسلامية 2001.

ثانياً: الأطروحات و الأبحاث و المقالات المتخصصة

- بن موسى كمال ، منظمة التجارة العالمية و النظام التجاري العالمي الجديد ، شهادة الدكتوراه دولة ، غير منشورة ، جامعة الجزائر 2004.
- حشماوي محمد ، الإتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الإقتصادية ، شهادة دكتوراه ، غير منشورة ، جامعة الجزائر 2005.
- وسيمة العبدلاوي "نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية " اطروحة لنيل الدكتوراه في القانون العام جامعة محمد الخامس الرباط 2006.
- محمد المكليف " المغرب ومنظمة التجارة العالمية – اتفاقية الخدمات نموذجاً " اطروحة لنيل الدكتوراه في القانون العام ، جامعة محمد الخامس ، الرباط 2004
- سلكة اسماء ، الخدمات في منظمة التجارة العالمية، دراسة حالة الخدمات المصرفية في الجزائر ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر 2006.
- لخضر بن عمر " تحرير تجارة الزراعة في ظل النظام التجاري العالمي الجديد ، رسالة ماجستير ن جامعة الجزائر 2006.
- ابو غزالة امحمد عبد الكريم ، اثار تحرير تجارة الخدمات المالية على القطاع المالي بالجزائر في ظل الإنضمام الى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة ماجستير جامعة الجزائر 2005.
- عبد الخالق دحماني ، رسالة لنيل دبلوم الماستر في نظام تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية جامعة محمد الأول – المغرب 2009.
- أيمن قاسم " هيئة تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية" مجلة تجاري س الصادرة عن المركز الإسلامي لتنمية التجارة عدد 56-56 كانون الثاني 1999.
- ابراهيم بن فرج ، فض النزاعات في اطار منظمة التجارة العالمية" منشورات المجلة المغربية للإدارة المحلية و التنمية " سلسلة مواضيع الساعة " عدد 41 ، لسنة 2003.
- سوزان إسرمان و روبرت هاوس ، ترجمة حسام حسني بدار " منظمة التجارة العالمية على محك" مجلة الثقافية العلمية ، العدد 122 جانفي 2004.

المراجع باللغة الفرنسية

أولا :المؤلفات

Ahmed Mahiou « Recueil des cours de l'académie de droit international de la Haye » 1994.

- Claude Nehmé "L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce: GATT et les grands accords commerciaux: vers l'organisation mondiale du commerce, OMC" Edition d'organisation.1994

- Eric canal Forgue « la procédure d'examen en appel de l'organisation mondial du commerce » annuel Français de droit international 1996 édition

C.N.R.S.paris.

- Eric Canal Forgues « L'institution de la conciliation dans la cadre du GATT : Contribution à l'étude de la structuration d'un mécanisme de règlement des différents » Brylant, Bruxelles, 1993.

- Eric canal Forgues « L'interprétation dans le 64-droit de L'OMC « RGDIP/CNRS » Paris Tome 105 2001/I

- Evans philip and walsh James : The E.I.V guide to the new GATT, the economist intelligence unit, London, United Kingdom, 1994.

- flory thiébaud « Droit International Economique » A.F.D.I.C.N.R.S, paris 1995.

- Georges Malinverni « le règlement des différents dans les organisations internationales économiques » collection droit international 1974.

- Grégoire bakandeja wa. Mpungu « le droit du commerce international-les peurs justifiées de l'Afrique face à la mondialisation » édition de Boeck

université 2001

- Joe verhoven « droit international public édition larcier 2004

. Hélène Ruiz Fabri « le règlements des différents dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce » journal le droit international N°3, 1997

- Inès Trépant « pour une Europe citoyenne et solidaire l'Europe des traités dans la vie quotidienne » Edition larcier 2002.

- jacquet- jean (m) et delibecque (ph) « Droit du Commerce International » édition. Dalloz 1997,Paris.

- Lionel stoleru : L'économie comprendre l'avenir Dunod paris 1999.

- Michel Rainelli « Le GATT » Edition la découverte Paris 1993
- Peter Hulm « Règlement des conflits-une approche plus saine pour le monde de demain » revue du centre du commerce international n° 4/2004.
- Philippe Marshall Brown” La conciliation internationale-règlements des différents internationaux1925 ”Recueil des textes Juridiques de l’Académie de la Haye Edition Martinus Nijhoff publishers 1janvier 1968.

ثانيا: المقالات العلمية المتخصصة

- Bostein (f) « L’élaboration et le fonctionnement des mécanismes d’arbitrage au sein de l’AELE et l’ALENA du Gatt et L’OMC », Etude international n°3 vol.XXVI septembre 1995.
- Dominique carreau « la contrainte économiques en droit International», revue international de droit économique 1987.
- Géraud Guibert « Organisation Mondiale du Commerce, continuité, changement et incertitude politique étrangère ifri3 /94.
- Lionel Bellenger. « La négociation » collection que sais je .n° 2187,1^{er} Edition 1987.
- Susan George « sommet de l’OMC avant les libertés » le monde diplomatique n° 548 novembre 1999.
- Virgile pace « Cinq ans sa mise en place, la nécessaire réforme du mécanisme de règlement des différents de L’O.M.C » R.G.D.I.P,C.N.R.S Tome 104,2000/3.
- Yves Renouf « Règlement des litiges » Rapport in colloque de la communauté européenne, et le GATT, évaluation des accords des cycles d’uruguay,Appogée1995.

ثالثا: مواقع الأنترنت المستخدمة

- www.wto.org
- www.wtoarab.org
- www.oecd.com
- www.ictsd.org
- www.forumducommerce.org
- www.alwatan.com
- www.monde-diplomatique.fr
- www.aljazeera.net
- www.worldtradelaw.net

الفهرس

المقدمة

- 1.....المبحث التمهيدي : ماهية المنظمة العالمية لتجارة
- 1.....المبحث الأول : نشأت المنظمة العالمية للتجارة
- 1.....الفرع الأول : تعريف المنظمة العالمية للتجارة
- 3.....الفرع الثاني : الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة
- 6.....الفرع الثالث: الإنضمام الى المنظمة العالمية للتجارة
- 6.....المطلب الثاني: مهام و أهداف المنظمة العالمية للتجارة ،مهامها و آلياتها
- 6.....الفرع الأول: مهام منظمة التجارة العالمية
- 7.....الفرع الثاني : أهداف منظمة التجارة العالمية
- 8.....الفرع الثالث: آليات منظمة التجارة العالمية
- 11.....المبحث الثاني: مضمون اتفاقيات منظمة التجارة العالمية و سيرها
- 11.....المطلب الأول : مضمون اتفاقيات منظمة التجارة العالمية
- 18.....المطلب الثاني: مراحل سير عمل منظمة التجارة العالمية
- 18.....1- المؤتمر الوزاري الأول بسنغافورة 1996
- 19.....2- المؤتمر الوزاري الثاني بجنيف 1998
- 20.....3- المؤتمر الوزاري الثالث سائل 1999
- 22.....4- المؤتمر الوزاري الرابع بالدوحة 2001
- 23.....5- المؤتمر الوزاري الخامس بكانكون 2003
- 24.....6- المؤتمر الوزاري السادس بهونكونج 2005
- 25.....الفصل الأول : الآليات التقليدية لتسوية النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية
- 26.....المبحث الأول: الآليات التوافقية لتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية
- 27.....المطلب الأول: الإطار القانوني الدولي لاتفاقية المفاوضات الإستشارية
- 27.....أولاً: تعريف المفاوضات الإستشارية

- ثانيا: تكريس المفاوضات الإستشارية في نصوص منظمة التجارة العالمية..... 31
- ثالثا: جديد اتفاقيات المفاوضات الإستشارية في ظل منظمة التجارة العالمية..... 34
- المطلب الثاني: بدائل المفاوضات الإستشارية(المساعي الحميدة ، توفيق الوساطة)**..... 37
- أولا: تمييز بين الأساليب الثالث 38
- أ- أسلوب المساعي الحميدة 38
- ب- أسلوب التوفيق 39
- ج- الوساطة..... 39
- ثانيا: خصائص أساليب ممارسة المساعي الحميدة ، توفيق الوساطة في ظل منظمة التجارة العالمية**..... 40
- ثالثا: شروط ممارسة المساعي الحميدة ، توفيق والوساطة**..... 43
- المبحث الثاني: الأليات شبه القضائية لتسوية النزاعات في اطار منظمة التجارة العالمية...** 45
- المطلب الأول : التحكيم و مكانته في منظمة التجارة العالمية**..... 46
- أولا: ماهية عملية التحكيم 46
- أ- تعريف التحكيم 46
- ب- مميزات التحكيم في وسائل تسوية النزاعات..... 47
- ج- انواع التحكيم 49
- ثانيا: مدى تناسب و سيلة التحكيم مع تسوية النزاعات داخل منظمة التجارة العالمية**..... 50
- أ- أهداف التحكيم 50
- ب- المبادئ العامة للتحكيم 51
- المطلب الثاني :حدود عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية**..... 52
- أولا: الحدود الواردة على اصدار قرار التحكيم 52
- ثانيا: الحدود الواردة وقت تنفيذ القرار**..... 54
- أ- عدم امكانية التنفيذ المباشر 54
- ب- حدود سلطة الجزاء 54
- الفصل الثاني: الأليات المستحدثة لتسوية النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية...** 56
- المبحث الأول : الفرق الخاصة**..... 57

- المطلب الأول : أنماط تأطير للفرق الخاصة 57
- أولاً: التأطير الشكلي للفرق الخاصة 58
- أ- انشاء الفرق الخاصة 58
- 1- تكون الفرق الخاصة 59
- 2- وضعية الأطراف الثلاثة 60
- ب- الإلتواء القانوني للفرق الخاصة 60
- ثانياً: التأطير الموضوعي للفرق الخاصة 62
- أ- الإختصاصات الاتفاقية الفرق الخاصة 62
- ب- طبيعة اختصاصات الفرق الخاصة 64
- المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لتقرير الفرق الخاصة 65
- أولاً: مدى تدخل جهاز تسوية النزاعات في تقرير الفرق الخاصة 65
- ثانياً: تأثير تغيير نظام التصويت على تقرير الفرق الخ 66
- ثالثاً: انعكاسات نظام التصويت على تقرير الفرق الخاصة 67
- المبحث الثاني: جهاز الإستئناف الدائم 68
- المطلب الأول : نشأة جهاز الإستئناف الدائم 69
- أولاً: تكوين جهاز الإستئناف الدائم 69
- أ- حدود وظيفة جهاز الإستئناف الدائم 72
- ب- التركيز الواقعي لجهاز الإستئناف الدائم 73
- المطلب الثاني: إقرار نظام الجزاءات لضمان تطبيق قواعد المنظمة 74
- أولاً: اعتماد تقارير الفرق الخاصة و جهاز الإستئناف 74
- 1- اعتماد تقارير الفرق الخاصة 74
- 2- اعتماد تقارير جهاز الإستئناف الدائم 75
- 3- مراقبة تنفيذ قرارات الفرق الخاصة و جهاز الإستئناف الدائم 75
- ثانياً: التعويض و وقف التنازلات 75

الخاتمة

المراجع والمصادر