

الدكتور دحيه جمال الدين  
مقياس قانون التجارة الدولية  
دروس عبر الخط



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة لونيبي علي - البليدة 02 -  
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير  
- الشهيد طالب عبد الرحمان -



قسم العلوم التجارية

دروس عبر الخط في مقياس  
قانون التجارة الدولية

الفئة المستهدفة من الطلبة:

السنة الاولى ماستر تخصص: مالية وتجارة دولية

من إعداد:

د/ دحيه جمال الدين

السنة الجامعية: 2022 / 2023

## قانون التجارة الدولية

- مفهوم قانون التجارة الدولية
- خصائص قانون التجارة الدولية
- التطور التاريخي لقانون التجارة الدولية
- مصادر قانون التجارة الدولية
- المنظمات العالمية في قانون التجارة الدولية
- العقود التجارية الدولية
  - مفهومها
  - مضمونها
- حل النزاعات في مجال قانون التجارة الدولية
  - آليات تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية

✓ التسوية الدبلوماسية للنزاعات

▪ المشاورات

▪ الوسائل البديلة

✓ التسوية القضائية للنزاعات

▪ التحكيم

▪ ثانيا: الطعن بالاستئناف

○ آليات الرقابة على تنفيذ التوصيات و القرارات

✓ متابعة عملية التنفيذ

✓ جزاء عدم التنفيذ

▪ التعويض

▪ السماح بتعليق التنازلات

### مفهوم قانون التجارة الدولية

يقصد بالتجارة بمفهومها البسيط حركة رؤوس الأموال من سلع ومنتجات داخل إقليم دولة معينة وفقا لعملة وطنية وقوانين محلية. لكن يمكن لهذه الحركة أن تتعدى حدود الدولة لتجمع بين دولتين فأكثر. وهنا تتعدد العملات المستعملة فتصبح لها بعد دولي.

ويمكن بذلك أن تصنف الصفقات التجارية ذات البعد الدولي أي التي تتم وفقا للتجارة الخارجية إلى أربعة أصناف.

1. تبادل السلع المادية: تضم السلع الاستهلاكية، السلع الإنتاجية، السلع نصف المصنعة والمواد الأولية.

2. تبادل الخدمات: وتتضمن خدمات النقل، خدمات التأمين والخدمات المصرفية و السياحية.

3. تبادل النقود (حركة رؤوس الأموال) وتشمل:

أ. رؤوس الأموال بغرض الاستثمار على المدى الطويل والقصير.  
ب. القروض الدولية.

4. تبادل عنصر العمل: انتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر والهجرة.

تطور دور الدولة وتغير نمط الحياة في العالم جعلها تدخل في علاقات ومعاملات تجارية مع بعضها البعض، فلم تعد أية دولة في العالم مهما كانت ضعيفة أو قوية، صغيرة أو كبيرة تكفي بما تنتجه، بل التطور العلمي والتكنولوجي فرضا عليها الخروج من قوقعتها وفتح أسواقها. فأصبحت تصدر منتوجاتها وتستورد ما لا تنتجه. تنظم العلاقة المحلية وفقا لقوانين وطنية بحتة دون وجود العنصر الأجنبي عن العلاقة التجارية المحلية، بعكس التجارة الخارجية أو الدولية.

لكن يجب ألا يفهم مما سبق ذكره أنفا أن التجارة الخارجية حديثة الميلاد، بل عرفتها المجتمعات القديمة فكانت تقوم على عنصر هام هو التخصص في إنتاج المواد بحسب ثروات البلد وما تكتسبه من موارد ومواد أولية. بما يسمح ويساعد على إنتاج كمية أكثر لسلعة معينة بتكلفة أقل، لأن كل دولة تستغل مواردها وموادها الأولية ولا تحتاج إلى استيرادها. وتعد أحسن طريقة لاستغلال واستعمال موارد العالم هذا ما يؤكد أن التجارة الدولية هي: " ... حصيلة توسع عملية التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري الناجمة عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية ... " وتكون بذلك المبادلات التجارية هي أول عنصر للتمييز بينها وبين التجارة المحلية وهو الذي دفع بالمجتمع الدولي للتفكير في وضع قواعد قانونية موحدة تسري على العلاقات ذات الطابع التجاري الدولي، لأن كل دولة لها تشريع داخلي ينظم العلاقات التجارية المحلية التي لا تضم عنصر أجنبي، لا من حيث أطراف العقد، ولا موضوعه (محلّه) ولا عند إبرامه ولا حتى تنفيذه. ويكون ذلك التشريع يتمشى وسياسات الدولة الاقتصادية وأيديولوجياتها ما يجعله يختلف في أغلب الأحوال عن تشريع الدولة أو الدول التي تتعامل معها إن لم يكن هناك تعارض. ولو سلمنا تطبيقا لمبدأ السيادة والسمو أن كل دولة ترغب في تطبيق قانونها الداخلي فهذا لن يفيد التجارة الدولية في شيء بل على العكس سيؤدي لا محال إلى عدم استقرار المعاملات التجارية الدولية.

وحفاظا على هذا الاستقرار والتطور قام المجتمع الدولي بوضع قواعد قانون دولي خاص موحدة حتى يتسنى لكل طرف في العقد معرفة القانون الواجب التطبيق على العلاقات التجارية والدولية ذات العنصر الأجنبي سواء من حيث الأطراف. محل العقد، إبرام العقد أو تنفيذه.

وقد ازدادت محاولات المجتمع الدولي في تسهيل المعاملات التجارية الدولية واستقرارها عن طريق وضع قواعد موضوعية موحدة تطبق على العلاقات التجارية الدولية تحل محل القوانين الوطنية، ومن مثال ذلك عقود النقل الجوي، قواعد التحكيم الدولي، عقود البيع

الدولي ... الخ. وقد اه بهذا الموضوع عدة هيئات وتنظيمات دولية مثل لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية "اليونسترال" وغرفة التجارة الدولية. وأثمرت هذه المحاولات بوضع تعاريف مختلفة لقانون التجارة الدولية منها ذلك التعريف الذي جاء به تقرير الأمين العام للأمم المتحدة سنة 1975 والذي نص على أنه: " ... مجموعة القواعد التي تسري على العلاقات التجارية المفصلة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر ...".

هذا التعريف يخص القواعد المطبقة على العلاقات التي تكون بين أشخاص طبيعية أو معنوية تنتمي إلى دول مختلفة وهي تخضع للقانون الخاص في علاقاتها، وليس للقانون العام، وفي هذا الشأن فإن القانون الدولي الخاص يطبق في إحدى الحالات التالية:

1. عندما يكون أطراف العقد ذو جنسية مختلفة في علاقاتهم التي يحكمها القانون الخاص.

2. إذا كان محل إبرام العقد أو مكان تنفيذه - جزئيا أو كليا - يقع خارج تراب الوطن الذي ينتمي إليه الأطراف.

3. إذا كان موضوع التعاقد يرتبط ارتباطا وطيدا بهذا المكان (يتم كل التعاقد بعناصر موحدة من جنسية واحدة، إبرام العقد وتنفيذه يتمان في نفس الوطن إلا أنه يتم الاتفاق أن تنقل السلعة خارج حدود الوطن الأم)

فقانون التجارة الدولية يشمل كل القواعد والمبادئ العامة والمطبقة في المجتمع الدولي للتجار، وهو يسن انطلاقا من الاتفاقيات الدولية المهمة بتنظيم العلاقات القانونية الخاضعة للقانون الخاص بين أشخاص من دول مختلفة سواء بسبب الجنسية، الوطن، الإقامة.

فهذا القانون يضم في فحواه قواعد قانونية، أعراف وعادات دولية ومبادئ عامة. لكن رغم تعدده إلا أنه يبقى ناقص لعدم تمكنه من وضع تنظيم كامل شامل للعلاقات التجارية الدولية هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذه العلاقات نفسها غير مستقرة بل متغيرة ومتأثرة بما يحدث في المجتمع الدولي.

### خصائص قانون التجارة الدولية

1. هو قانون يضم قواعد تسري على علاقات قانونية محددة وهي العلاقات التجارية الدولية.

2. العقود التي تبرم في ظل هذا القانون وتخضع له تتميز بالعالمية لأنها تتعدى حدود الدولة.

3. هو يختلف عن القانون التجاري المحلي من حيث أن هذا الأخير يحاول حماية المستهلك بينما قانون التجارة الدولية يهدف لحماية التاجر وإن كانت قواعده غير

- ملزمة إلا إذا أبرمتها الدولة أو إحدى المؤسسات التابعة لها. فإن قواعد قانون التجارة الداخلي أمره جازمة.
4. إن قواعد قانون التجارة المحلي صادر عن مشروع عكس قواعد قانون التجارة الدولية. لكن رغم ذلك ساهمت عدة معطيات من جعل قواعد تتميز بالخصائص العامة للقاعدة القانونية وهذا ما أكسبه تسمية **قانون التجارة الدولية** لأن أساس قواعده مبدأ سلطان الإرادة.
5. قانون التجارة الدولية يختلف عن القانون الدولي الخاص في أنه لا يستهدف فقط تحديد القانون الواجب التطبيق عند تنازع القوانين الوطنية في شأن علاقة معينة بل هو قانون يشتمل على قواعد موضوعية موحدة تقضي على تنازع القوانين، فهو يشتمل على مجموعة الاتفاقيات الدولية المبرمة في مجال التجارة الدولية والتي تحل محل القواعد الوطنية.
6. هو قانون ينظم ويحكم العلاقات التي تخضع للقانون الخاص، حتى ولو كان أطرافها أحدهما أو كلاهما، دولة أو من يمثلها لأن العبرة بطبيعة العملية التي ينظمها القانون الخاص لا بأطراف العلاقة.

### توحيد قانون التجارة الدولية

إن عملية توحيد قواعد قانون التجارة الدولية ليس بالهين ولا بالسهل وكان نتيجة تظافر مجهودات عدة هيئة حكومية وغير حكومية.

- **الهيئات الحكومية:** هي الهيئات التي أعضائها حكومات بعض الدول ممثل من قبل مندوبين مثل لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة المعروفة باسم UNICITRAL والمعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما والمعروف باسم UNIDROIT.

- **الهيئات غير الحكومية:** هي لا تضم حكومات وإنما أعضائها يشتركون بصفاتهم الشخصية من متخصصين ومشتغلين في قانون التجارة الدولية ومنها غرفة التجارة الدولية بباريس CCI والهيئة البحرية الدولية في بروكسل والتي هدفها توحيد القانون البحري على المستوى الدولي.

وسيتم دراسة أهم هاته الهيئات في المواضيع القادمة.

### التطور التاريخي لقانون التجارة الدولية

يعني دراسة تاريخية لمراحل تطور هذا القانون ليصل إلى المرحلة التي هو عليها اليوم. وهذه المراحل هي نتائج محاولات توحيد قواعد التجارة الدولية في محيط قانون التجارة الدولية. وهي فترات مهمة سلكها قانون التجارة الدولية يشق طريقه نحو الاستقلال عن فروع القانون الأخرى خصوصا القانون التجاري التقليدي.

### أولاً. المرحلة العرفية:

ظهرت بوادر هذه المرحلة في القرون الوسطى من القرن 11 إلى القرن 16 أين برزت مجموعة من العادات والأعراف ساهم في وضعها التجار بمعزل عن السلطة المحلية. وبما أنها كانت تمارس بانتظام ودون قيود جغرافية أو سياسية من قبل التجار في غرب أوروبا وحوض البحر الأبيض المتوسط أخذت الصبغة الدولية. تميز القانون في هذه الفترة بالطابع الدولي الموحد والطابع الشخصي يخدم التجار في معاملاتهم. كانت تطبق قواعد عند انتقال التجار من سوق إلى سوق ومن مرفأ إلى مرفأ أو عند اجتماعهم في إحدى الأسواق الكبرى. وهنا يعقدون صفقاتهم التجارية. وكثرة إتباع هذه الأعراف و العادات التجارية الدولية كان لها صدى على القانون الوطني وفي هذه الفترة كان المولد الحقيقي لقانون التجارة الدولية الذي كان متداول في أوروبا وحتى المشرق لغاية اواخر القرون الوسطى.

### ثانياً. مرحلة التقنيات الوطنية:

بدأت هذه المرحلة من القرن 16 إلى بداية سنوات الأربعينيات للقرن العشرين. ما ميز هذه الفترة هو ضعف كل مجالات القانون التجاري بسبب ظهور الحواجز الإقليمية للدول، صدور لكل دولة قانون تجاري خاص بها. وكانت كل دولة تحاول توطين القواعد التي تحكم المعاملات التجارية ضف إلى ذلك الأزمات الإقليمية التي أدت إلى تشتت القانون التجاري الدولي وانقسامه خصوصا منذ إدخال قواعده في القوانين الوطنية.

إن أول دولة أوروبية قامت بالضم هي بريطانيا تم تلتها فرنسا التي سنت قانونها التجاري سنة 1807 فتبعتها ألمانيا ثم بلجيكا وهولندا، إسبانيا، اليونان، تركيا، إيطاليا، مصر والجزائر سنة 1975 مما أدى إلى ظهور قانون تجارة دولية في ثوب قانون وطني وليس قانون دولي. وقد تميزت هذه المرحلة بأنها مرحلة انتقالية.

### ثالثاً. مرحلة التدوين الدولي للقانون المهني:

بعد الحرب العالمية الثانية كانت المحاولات تهدف إلى خلق نظام تعامل تجاري دولي موحد وكان الفضل في ذلك يرجع لمعاهدة الجات GATT لسنة 1947 التي أدت إلى وضع منظمة عالمية غير دائمة تمارس مهامها من خلال أمانة دائمة مقرها بجنيف (سويسرا). وقد بذلت جهود كبيرة في مفاوضات حول التعريفات الجمركية والقواعد المنظمة للتجارة الدولية بين

الدول المنظمة للاتفاقية وقد بلغ عدد الجولات 08 كانت آخرها الجولة المعروفة بجولة اوروغواي التي نجم عنها تشكل مجموعة قواعد يقوم عليها قانون التجارة الدولية ونهاية الجات التي تحولت إلى منظمة دائمة ذات كيان قانوني دولي معروف **بمنظمة التجارة الدولية**.

وفي هذه الفترة ظهرت مرحلة تدوين وكتابة القواعد أو الأسطر العريضة لقانون التجارة الدولية. ظهرت على المستوى الداخلي تشريعات تخص الاستيراد والتصدير، المناطق الحرة، الغرف التجارية والصناعية وكل ما له علاقة بالمجال الدولي : النقل البحري، الجوي، العبور، نقل التكنولوجيا ... إلخ. وهذا بالطبع إلى جانب الاتفاقيات المنظمة للتجارة العالمية التي اهتمت بتنظيم القواعد المنظمة لتحرير التجارة الخارجية للسلع والخدمات، حل النزاعات التجارية الدولية، الاستثمار الدولي والملكية الفكرية.

وبهذه الطريقة وبفضل هذه القواعد دخل قانون التجارة الدولية في القانون الدولي الخاص واستقل عن فروع القانون الأخرى خصوصا القانون التجاري التقليدي.

تعتبر هذه المرحلة الفترة المعاصرة لقانون التجارة الدولية. فقبل إذا كان من الجائز ومن المسموح به أن تكون للتجارة الداخلية قوانين وطنية تحكمها وتضع لأجلها مع مراعاة الظروف والحاجات فمن غير المعقول ولا المقبول أن تطبق ذات القواعد على التجارة الدولية لأن لها ظروف وشروط مغايرة بل لا بد من وجود قانون مستقل ينظم التجارة الخارجية للدول وهذه الاستقلالية ليست وهم يخفي وراءه مصالح أو غايات شخصية بل هو حتمية فرضها الواقع نظرا لخصوصية التجارة الدولية التي هي في تطور ونمو هائل. وعلى الرغم من رفض بعض فقهاء القانون التجاري لوجود قانونين منفصلين عن بعضهما يخدمان تسمية -التجارة والتجار- إلا أن الواقع جعلهم يقبلون به ضف إلى عمل المنظمات الدولية واعتراف الأمم المتحدة بالثوب الجديد للقانون الدولي التجاري.

والواقع يثبت ويؤكد الاستقلالية من ناحيتين:

1. لأنه يستمد أحكامه وقواعده من مصادر دولية.
2. لا يطبق إلا على العلاقات الدولية متى توفرت الشروط لذلك.

وقد كان التجار أول من رحب بفكرة التدوين والاستقلالية لأن مصالحهم التجارية يهددها خطر عدم الاستقرار بفعل القوانين الوطنية وتنازعها. وانعدام قانون تجاري دولي موحد يفقدهم الاطمئنان لعدم علمهم مسبقا أي قانون سوف يطبق على علاقتهم.

يمكن أن تتبادر فكرة إلى الأذهان حول إمكانية اتفاق المتعاقدون مسبقا على تطبيق قانون محلي معين، لكن هذا ليس حل لماذا؟



1. لأن القانون سيكون غريب على أحد الأطراف أو كليهما.
  2. لأن القانون الداخلي أصلاً غير معد لمواجهة حاجات التجار الدولية.
- هذا ما أدى إلى إنشاء تجمعات مهنية في شكل جمعيات وطنية دولية وكانت كل جمعية تختص بتنظيم تجارة معينة.

الهدف من هذه الجمعيات هو تسهيل العلاقات التجارية لنفس السلعة والتقليل من العقبات. وهذا ما جعل المصدرون والمستوردون (المنتمون إلى هذه الجمعيات) يحررون عقود نموذجية يتبعونها بمحض إراداتهم عند إبرام الاتفاقيات لتصدير أو استيراد السلعة.

بالنسبة للمنظمات الدولية فعند ملاحظتها تبلور فكرة الاستقلال عملت على تأييد الفكرة وتعميمها من خلال عقد مؤتمرات واجتماعات دولية بغرض المناقشة والإعلام وأكثر من ذلك لاتخاذ مواقف إيجابية عن فكرة الاستقلال مثل إبرام اتفاقية دولية أو تحري عقد نموذجي موحد لسلعة معينة.

### مصادر قانون التجارة الدولية

لقد تطورت المجتمعات وتغيرت التشريعات وتطور قانون التجارة الدولية. لكن هل تغيرت معه المصادر المشتقة منها قواعده في ظل العولمة، التقدم التكنولوجي أم بقيت مصادره كما كان الحال عند نشأته في العصور الوسطى أين كان قانون عرفي أم هي كما كان عليه عندما كان يستمد أحكامه من القانون الوطني أم هو يستمد أحكامه من مجموعة قواعد جمعت ودونت دولياً.

#### أولاً. المصادر الاتفاقية:

التي قد تكون ثنائية أو جماعية.

إن الاتفاقية التجارية الدولية تنقسم إلى اتفاقية شارة واتفاقية عقدية فما المقصود من هذه التسميات.

#### 1. الاتفاقية الشارة:

- التي تبرم بين عدد غير محدد من الدول (متعددة الأطراف)
- غرضها وضع قواعد قانونية عامة تحكم العلاقات التجارية الدولية بين كل الدول وليس فقط التزامات متبادلة بين الدول.
- هي مصدر أساسي و هام من مصادر قانون التجارة الدولية.

وكمثال عن الاتفاقية الشارعة اتفاقية الأمم المتحدة فيما يخص عقود البيع الدولي للبضائع فهي تنظم عملية بيع البضائع دولياً وتحل محل القوانين المحلية للدول التي وقعت على هذه الاتفاقية

والاتفاقية الشارعة صنفين:

#### - اتفاقية ذاتية التنفيذ:

بمعنى أنه بمجرد الانضمام إليها تنفذ أحكامها ويطبقها القاضي وكأنها جزء من القانون الداخلي دون الحاجة إلى إصدار تشريع أو مرسوم يعيد النص عليها فتستمد الحقوق منها ويتمسك بها أمام القضاء ومن أمثلتها اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية.

#### - اتفاقية غير ذاتية التنفيذ:

هي لا تعطي حقوق ولا تفرض التزامات إلا على الدول المتعاقدة، وبذلك فهي لا تنشأ حقوق مباشرة للأفراد فلا يمكنهم التمسك بها أمام المحاكم الوطنية، فلكي تنفذ لا بد من إصدار تشريعات أو مراسيم تعيد صياغتها وإلا تبقى غير قابلة للتطبيق في الدول المتعاقدة .

فهذه الاتفاقية تخاطب الدول المتعاقدة دون رعاياها فتلزمها بتعديل وتغيير قوانينها الداخلية بما يتماشى و أحكام الاتفاقية.

والاتفاقية الشارعة عامة:

1. لا تستمد قوتها من اتفاق المخاطبين و إنما تستمد من كونها صادرة من مجموع الدول الكبرى صاحبة السلطة في المجتمع الدولي نيابة عن الجماعة الدولية. فهي تعبر على المراكز القانونية القائمة .

2. تنظم أمور موضوعية تهم أكثر من دولتين عندما يكون الهدف ورائها هو سن قواعد دولية جديدة تنظم العلاقات بينهم.

3. يمكن أن تنظم إلى هذه المعاهدات دول جديدة أو منظمات لم تكن حاضرة وقت الإبرام.

4. في الغالب تكون الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف اتفاقيات دولية شارعة مثل ميثاق الأمم المتحدة.

#### 2. الاتفاقية العقدية:

تبرم بين دولتين أو أكثر لكن العدد يكون محدود، وهذه الاتفاقية تطبق على الدول المتعاقدة فقط ومن أمثلتها نجد منظمة التجارة العالمية ويكون الاتفاق في المجال التجاري مثل ذلك الذي يلزم انشاء سوق تجارة حرة أو بيع سلع معينة.

والاتفاقية العقدية على العموم:

1. غالباً ثنائية أو متعددة الأطراف لكن عدد المنظمين عليها محدد وغير مفتوح والانضمام إليها يكون بشروط مثل منظمة التجارة الدولية.
2. موضوعها يعالج مسألة معينة تهم الدول الأطراف .
3. هدفها خلق التزامات متبادلة بين الأطراف فقط .

**ثانياً. المصادر شبه الاتفاقية:**

هي مصادر دولية صادرة عن بعض الهيئات والمنظمات والمراكز العالمية وهي عبارة عن قواعد موحدة في مجال التجارة الدولية، فمنها ما يحاول إيجاد التوفيق بينما هو تقليدي وما هو عصري فمثلاً اليونسسترال تعمل على وضع قوانين نموذجية لبلدان العالم بصفة.

**ثالثاً. المصادر الإلكترونية:**

إن التجارة الإلكترونية ذات طبيعة دولية فلا حدود سياسية أو جغرافية توقفها فهي جزء من قانون التجارة الدولية. وفي هذا الشأن وضعت عدة وثائق دولية معاصرة قواعد تنظم التعامل بالتجارة الإلكترونية.

**رابعاً. المصادر العرفية الموحدة للتجارة:**

العرف هو اتباع الفرد لسلوك معين لفترة طويلة فيما يخص مسألة معينة حتى يولد لديه اقتناع واعتقاد بأنها واجبة الاحترام. بالنسبة للمعاملات التجارية نجدها في معظمها تنظم من خلال عادات وأعراف اتبعها التجار قبل أن تدون. وعليه فالعرف التجاري هو اعتياد التجار على اتباع قواعد معينة في معاملاتهم التجارية لفترة من الزمن مع الاعتقاد بإلزاميتها أما العادة التجارية هي القواعد التي اعتاد التجار على اتباعها في معاملاتهم التجارية دون الاعتقاد بإلزاميتها لذلك فهي لا تطبق إلا عند الاتفاق على ذلك صراحة أو ضمناً لذلك فهي تعرف بالعادة الاتفاقية. وبذلك فهما يختلفان في أن:

- القاضي يطبق العرف من تلقاء نفسه دون إثارته من قبل الخصوم.
- القاضي يطبق العرف حتى لو جهله الخصوم.

**خامسا. المصادر النموذجية لقانون التجارة الدولية:**

وهي نوعين من المصادر: العقود النموذجية والشروط العامة.

**أولا: العقد النموذجي:**

رغبة في تسهيل المعاملات التجارية (العلاقات التجارية) فيما يخص سلعة معينة محل التنظيم وبغية إزاحة وتضعيف الحواجز والعقبات التي تعترضها عمد المصدرون والمستوردون إلى تحرير مجموعة من العقود النموذجية من أجل اتباعها بمخض إرادتهم عند إبرامهم اتفاقية تصدير أو استيراد سلعة معينة. وهذا راجع إلى أن هذه العقود تتضمن تفاصيل هامة للمسائل الهامة المتعلقة بالبيوع الدولية. فهي عبارة عن وثائق مكتوبة تبيّن حقوق وواجبات المتعاقدين.

وتتعدد أنواع العقود النموذجية بتعدد المواضيع التي تعالجها: بضاعة، حبوب، آلات ... إلخ.

كيف تشكل العقود النموذجية مصدرا لقانون التجارة الدولية؟

هي تتضمن التزامات أطراف العقد، ضمانات التنفيذ، مكانه، نوع البيع ... إلخ.

كذلك تعد مصدرا بالنظر إلى من قام بوضع صيغها فهي توضع من قبل جهات مهنية إقليمية أو دولية (جمعيات تجارية، نقابات مهنية). فيه تخصص من واضعيها (تجار) فهي تساهم في تسهيل عملية تداول السلع المعنية وبذلك تعد وثائق مكتوبة يمكن اعتبارها كأنها العقد نفسه. بالطبع بعد بيان أسماء الأطراف، كمية البضاعة، وقت تسليمها، كيفية شحنها ... إلخ.

والجيد أنها تأخذ في الحسبان كل الظروف: ظروف النقل، ماهية السلعة المتداولة وحتى الظروف السياسية السائدة وقت صياغتها.

الهدف منها هو توحيد قواعد قانون التجارة الدولية لأن الاتفاقيات الدولية (العقود الدولية العادية) وحدها لا تتمكن من ذلك دوماً لأن التجارة تتطلب السرعة التي لا تتماشى مع الاتفاقية. فإعداد هذه الأخيرة يتطلب وقتاً طويلاً من عرض المشروع للمناقشات للوصول إلى صيغة مقبولة من الغالبية وتتطلب التوقيع ... إلخ.

وبالتالي فهي تساهم في تجنب تنازع القوانين وعدم اللجوء إلى القوانين الوطنية لحل النزاعات الدولية. وهو ما يستهدفه قانون التجارة الدولية.

**ثانياً: الشروط العامة:**

هي عبارة عن مجموعة أحكام يستعملها المتعاملون في التجارة الدولية لتنفيذ العقد النموذجي. أي هي مجموعة أحكام عامة تدرج في العقود وتستكمل بالشروط الخاصة التي يتفق عليها المتعاملون.

ما يميزها عن العقد النموذجي هي أنها لا تعد عقدا متكاملًا، فالشروط العامة تتطلب استكمالها بشروط خاصة.

وكذلك هو أنها تعد ملزمة لأطراف العقد في تعاملاتهم عندما يثبت عدم جهلهم بها. وكمثال عن الشروط العامة لبيع الآلات الصناعية.

### المنظمات العالمية في قانون التجارة العالمية

#### أولاً. منظمة التجارة الدولية:

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية خرجت معظم دول العالم منكسرة اقتصاديا وسياسيا فتم انشاء منظمة الأمم المتحدة. دعت الولايات المتحدة الأمريكية لعقد مؤتمر دولي للتجارة ووضعت مشروع لأجل إعادة تنظيم التجارة الدولية وانشاء منظمة عالمية تهتم بالتجارة الدولية إلا أن الكونغرس الأمريكي رفض الفكرة حرصا على الإبقاء على حرية التحرك للولايات المتحدة الأمريكية في فرض عقوبات تجارية بموجب قانون التجارة الأمريكي مما أدى إلى فشل مؤتمر هافانا الاقتصادي الشهير لسنة 1947، إلا أن الدول المشاركة في المؤتمر حرصت على تحرير التجارة الخارجية ووقعت في جنيف على اتفاقية "الجات" الشهيرة التي اشتملت على المبادئ العامة والقواعد التي تحكم النظام التجاري العالمي الجديد كخطة لتحقيق الانتعاش الاقتصادي.

وقد كان عدد الدول الموقعة آنذاك 23 دولة أغلبها من الدول النامية، وقد كانت تلزم الدول التي تود التوقيع على الاتفاقية بأن تلتزم تدريجيا وبانتظام على إلغاء كل العوائق والحواجز المفروضة على تجارتها عند الاستيراد والتصدير أهمها الحواجز الجمركية ومكافحة سياسة الإغراق التي يقصد بها بيع السلع في سوق التصدير بأقل سعر من بلد الإنتاج. هذه السياسة التي كانت تتبع للتغلب على المنافسة في السوق الدولية.

وتحت ظل هذه الاتفاقية تم عقد ثمانية جولات بدأ من جولة جنيف سنة 1947 إلى جولتي الأوروغواي أين تم التوقيع على الاتفاق النهائي في جولة الأوروغواي الثانية بمراكش بالمملكة المغربية في 15 أبريل 1994 تاريخ تأسيس المنظمة الدولية للتجارة التي بدأ العمل بها فعليا في جانفي 1995 بعد تيقن الحكومات والمنظمات بعدم نجاعة ونجاح اتفاقية الجات في بناء نظام تجاري متعدد الأطراف، وعدم تحقيقه لأية فائدة لدول العالم الثالث، وبدأ الدول بالناداء ببناء نظام جديد للتبادل التجاري العالمي وبذلك تكون المنظمة العالمية للتجارة قد

بقيت خمسون سنة لتري النور. وقد استقبلت بأمال كبيرة من طرف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وهي منظمة اقتصادية عالمية لها الشخصية القانونية المستقلة مقرها جنيف والتي انتقلت إليها كل مبادئ وأهداف "الجات" المتمثلة أساساً في:

- تحرير التجارة الدولية وإزالة العوائق التي تقف كحاجز أمام التبادل التجاري الحر.
- تشجيع الاستثمار وخلق مناصب عمل جديدة.
- تسهيل نقل البضائع والمواد الأولية بين الأسواق المنتجة والمستوردة.
- اعتماد المفاوضات كوسيلة لحل المشاكل بين الدول.

### الفرق بين اتفاقية "الجات" ومنظمة التجارة الدولية:

اتفاقية "الجات"	منظمة التجارة الدولية
لم تكن منظمة وإنما اتفاق متعدد الأطراف مؤقت	خرجت من رحم اتفاقية دولية وهي منظمة دائمة
لها أطراف متعاقدة	أطرافها أعضاء
تهتم بتجارة السلع فقط	المفاوضات فيها تخص السلع، الخدمات والملكية الفكرية
هي مجرد نص قانوني لا يتمتع بالشخصية المعنوية	منظمة متكاملة لها شخصية معنوية
نظام حل خلافات بطيء نوعاً ما	تحل النزاعات بديناميكية وأكثر سرعة

### مبادئ منظمة التجارة الدولية:

للمنظمة عدة مبادئ من أهمها:

#### 1. مبدأ عدم التمييز بين الدول الأعضاء:

أي عدم منح رعاية أو حماية خاصة لإحدى الدول على حساب الدول الأخرى.

#### 2. مبدأ الشفافية:

أي الاعتماد على التعريفات الجمركية التي تقوم على الكيف وليس على كمية السلع أو الخدمات. فالدولة لحماية منتوجها المحلي أو لوجود عجز في ميزان مدفوعاتها يمكنها أن تلجأ إلى وسيلة الأسعار أو التعريفات ولا تقيد الكمية.

#### 3. مبدأ المعاملة التجارية التفضيلية:

بمعنى منح الدول النامية علاقات تجارية تفضيلية مع الدول المتقدمة لا لسبب إلا لدعم خطط الدول النامية في التنمية الاقتصادية والرفع من مداخيلها من العملة الصعبة.

#### 4. مبدأ التبادلية:

بمعنى على الدول الأعضاء إلغاء جميع القيود الجمركية أو غير الجمركية أو التخفيض منها عند تعاملها مع دولة ما لكن في إطار تبادلي مع الدولة التي تتعامل معها حتى تتعادل الفوائد التي تعود لكل دولة.

#### 5. مبدأ المعاملة الوطنية:

أي عدم التمييز في التعامل بين السلع المحلية و السلع المستوردة. فعند فرض الضرائب على سلعة معينة مستوردة لا بد أن تكون قد طبقت نفس الإجراء على سلعة وطنية من نفس النوع وهذا ما نصت عليه المادة 03 من الاتفاقية: "لا يحق للدولة العضو في المنظمة أن تميز في إجراءاتها المحلية بين السلع المستوردة سواء من حيث فرض الرسوم والضرائب والقوانين والإجراءات التنظيمية من أجل حماية المنتج المحلي ومن ثم التمييز ضد المنتج المستورد".

#### الهيكل التنظيمي للمنظمة:

1. المؤتمر الوزاري:
  - يتكون من جميع الدول الأعضاء.
  - الهيئة المسؤولة عن اتخاذ القرار في المنظمة فيما يتعلق اتفاقيات تحرير التجارة وانضمام الدول.
  - يجتمع مرة كل سنتين.
2. المجلس العام:
  - فيه ممثلين عن كل الدول الأعضاء خصوصا السفراء رؤساء الوفود.
  - ينعقد عادة مرة كل شهرين.
  - ينعقد كهيئة لمراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء وكهيئة لفض المنازعات.
  - مسؤول عن الإدارة اليومية للمنظمة وأنشطتها فيما بين دورات المؤتمر الوزاري وهنا يستعمل كل السلطات المخولة للمؤتمر الوزاري.
3. المجالس المتخصصة ولجان ومجموعات العمل:
  - هناك 03 مجالس متخصصة:
  - مجلس التجارة والسلع.

- مجلس التجارة والخدمات.
  - اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية TRIPS.
- وهذه المجالس المتخصصة تساعد المؤتمر الوزاري والمجلس العام على تأدية مهامهم.
- بالإضافة هناك مجموعة من اللجان ومجموعات العمل التي تساعد المؤتمر الوزاري والمجلس العام على تأدية مهامهم.

### شروط العضوية في المنظمة العالمية للتجارة:

1. تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية:  
تضع جدول التنازلات لتعريفات جمركية لا يمكن رفعها مبدئياً إلا عند حالات جد خاصة.
  2. تقديم التزامات في الخدمات:  
تقديم جدول بالتزامات في قطاع الخدمات وتحديد الحواجز والعوائق التي تعترض القطاعات وتحديد جدول زمني لإزالتها.
  3. الالتزام باتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.  
على الدولة التي تريد الانضمام التوقيع على بروتوكول انضمام يوضح موافقتها على الالتزام بجميع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة (اتفاقيات جولة الأورغواي).
- وقد بلغ عدد أعضائها لغاية 26 جويلية 2014 160 دولة آخرها اليمن. أما الدول غير المنظمة والتي تسعى للانضمام تسمى بالأعضاء المراقبون وعددهم 24 دولة من بينهم الجزائر.

### ثانياً. الهيئات المهمة بتوحيد قانون التجارة الدولية:

تعد عملية توحيد قانون التجارة الدولية صعبة وتتطلب وقتاً طويلاً، لكن هذا لم يمنع بعض الهيئات الدولية للقيام بذلك وهي صنفان منها الحكومية التي يكون أعضائها حكومات بعض الدول على رأسها لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة مقرها فيينا تسمى UNICETRAL والصنف الآخر هي الهيئات غير الحكومية وهي التي تتكون من أعضاء يشتركون فيها صفتهم الشخصية وهم من المتخصصين والمشتغلين بقانون التجارة الدولية أهمها غرفة التجارة الدولية بباريس CCI.



## 1. لجنة قانون التجارة الدولية:

جاءت الفكرة في تكوين هذه اللجنة سنة 1965 حيث لوحظ أنه لا توجد هيئة من الهيئات المهمة بتوحيد القانون تتمتع بقبول دولي وتمثل مصالح جميع الدول على اختلاف أنظمتها السياسية والاقتصادية سواء كانت من الدول النامية أو الدول المتقدمة. مما تطلب إنشاء هيئة موحدة تدعو إلى التوحيد وتتمتع بقبول دولي وهذا ما أدى إلى إنشاء لجنة: UNICETRAL "United Nations Commission on International Trade Law".

وقد كلفت هذه اللجنة بمهمة عقد اتفاقيات ومعاهدات دولية جديدة لأجل وضع نماذج قوانين والعمل على تقنين ونشر المصطلحات والشروط العامة والعادات والأعراف التجارية الدولية، ومن مهامها البيع التجاري الدولي، التحكيم، الملكية الفكرية، التصديق على الوثائق في مجال التجارة الدولية.

## 2. غرفة التجارة الدولية:

هي من أشهر المنظمات الرامية إلى تطوير قانون التجارة الدولية. تأسست سنة 1919 لتحقيق هدف محدد لم يتغير هو: خدمة قطاع الأعمال الدولي عن طريق تعزيز التجارة والاستثمار... إلخ. فهي الوحيدة المعنية بقطاع الأعمال العالمي. تباشر أعمالها عن طريق لجانها وهيئاتها المختلفة في عدة مجالات: التحكيم، المنافسة، الضرائب والسياسات التجارية.

أعضائها الشركات والمؤسسات التجارية الخاصة وهي تستعين بخبرة الشركات للاستعانة والاستفادة من معارفهم وخبراتهم لتحديد موقفها اتجاه مسألة من مسائل الأعمال، لها اتصال مباشر مع الحكومات المختلفة وهذا عبر لجانها الوطنية. وقد أصبح للغرفة هيئة تحكيم دولية تعرف بمحكمة التحكيم الدولية مقرها باريس.

## العقود التجارية الدولية

إن قانون التجارة الدولية هو ذلك القانون الذي تطبق أحكامه على عقود تجارية ذات البعد الدولي.

و **العقد الدولي** قد يكون عقد يتضمن صيغة معينة لنوع من الشروط العامة أو يتمثل في عقد من العقود النموذجية أو أنه عقد تجاري يربط بين أطراف مختلفة الجنسية .

المبدأ والأصل أن العقد يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها. فهو عقد دولي لأنه ينظم علاقة تجارية فيها عنصر أجنبي. وقد أكدت الفكرة اتفاقية لاهاي لسنة 1964

عندما وضعت في القانون الموحد للبيع الدولي معيار لتحديد دولية العقد وهذا بجانب المعيار الشخصي للعقد أي اختلاف جنسية المتعاقدين. وضعت معايير موضوعية وهي:

1. أن يتم البيع على سلعة يتفق عند إبرام العقد أو بعده أن تنقل من دولة إلى أخرى.
2. يتم الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين.
3. تسليم المبيع في غير الدولة التي صدر فيها الإيجاب والقبول حتى لو يتم انتقال السلعة من إقليم إلى آخر.

### مضمون العقود التجارية الدولية:

#### الشروط الموضوعية والمادية:

##### أ. المقدمة:

تتضمن التعابير والمصطلحات التجارية التي يتكرر استعمالها في العقد لتفادي نشوء خلاف حولها ما بين المتعاقدين فيما يخص تأويلها وتفسيرها.

- تحديد اللغة المعتمدة في الصياغة.

- تحديد مدة العقد.

##### ب. الشروط التنظيمية:

ويقصد بها التصريح والرخصة المسلمة من قبل السلطة الإدارية المختصة من أجل الاستيراد، التصدير أو الاستثمار، مكان تسليمها، مدتها، تاريخها لاحتساب مدى احترام المدة.

##### ج. الشروط التقنية والتجارية:

ذكر كل مواصفات السلعة من صنف، وزن، حجم، خصائص ... إلخ.

إذا كانت السلعة مما يجب تغليفها يجب تجديد كيفية التغليف، نوع الغلاف، الطرف الذي يتحمل مصاريف التغليف.

##### د. الشروط المتعلقة بمحل العقد:

كل ما يخص تسليم البضاعة وتسلمها، مكان الاستلام. وهذا يختلف حسب نوع أداة النقل: بحرية جوية أو برية.

##### ه. الشروط المالية:

كل ما يتعلق بثمن المبيع، كيفية الدفع قسطاً أو دفعة واحدة، مكان استحقاق الدفع وأجله، العمل المتعامل بها ... إلخ.

و. الشروط المتعلقة بالحفاظ على سرية المعلومات:

كل ما له علاقة بالملكية الفكرية والصناعية، العلامات التجارية، الرسومات الهندسية ... إلخ.

ز. الشروط الجزائية:

ما نوع الجزاء المعمول بها عند مخالفة شروط العقد، قد تكون عبارة عن تعويضات أو غرامات لإصلاح المبيع أو استبداله كضمان للعيوب الخفية، كما قد يكون الفسخ عند مخالفة وعدم احترام التزام معين.

ح. شروط تسوية النزاعات:

كإدخال شرط التحكيم لحل الخلافات التي قد تنجم عند تنفيذ العقد، وكيفية تشكيل هيئة التحكيم أو تحديد القانون الواجب التطبيق عند نشوب نزاع يتعلق بمسائل لم يتطرق إليها العقد.

ط. الأحكام الختامية:

شروط تعديل العقد، تجديده، تمديده ... إلخ.

**حل النزاعات في مجال قانون التجارة الدولية**

**المبحث الأول: آليات تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية**

الآليات المتعلقة بتسوية النزاعات تتوزع وفقاً لمرحلتين، في المرحلة الأولى يتم اللجوء إلى المفاوضات الدبلوماسية التي تشمل المشاورات و المساعي الحميدة و التوفيق و الوساطة و تكوين لجان متخصصة تبت في النزاع (المطلب الأول)، و في المرحلة الثانية يتم الانتقال بعد فشل المفاوضات الدبلوماسية إلى التحكيم و الطعن بالاستئناف (المطلب الثاني).

**المطلب الأول: التسوية الدبلوماسية للنزاعات**

إن اعتماد الطرق الدبلوماسية و وضع الإطار القانوني اللازم للعمل بها هو تأكيد و حرص من اتفاقية التفاهم على حل النزاعات بالطرق السلمية و عدم اللجوء إلى التقاضي إلا في الحالات القصوى التي يتعذر فيها الوصول إلى حل توافقي، إضافة إلى أن اعتماد مثل هذه الطرق يتناسب مع طبيعة النزاعات المرتبطة بالتجارة الدولية.

**أولاً : المشاورات**

إذا اعتبر أحد الأعضاء أن امتيازاً نتج له مباشرة أو بشكل غير مباشر من اتفاق مشمول قد وقع إلغائه أو تهديده نتيجة تدبير اتخذته عضو آخر، فإنه يتعين على هذين العضوين الدخول في مشاورات تنائية لمعرفة فيما إذا كان بالإمكان التوصل إلى نتيجة مقبولة من الطرفين.

و تقدم المشاورات عدة امتيازات، فمن جهة، تعتبر المشاورات الوسيلة الأكثر سرعة لحل الخلافات فهي تتدخل في مرحلة لازال فيها النزاع التجاري لم يتبلور بعد نهائياً و هذا يستجيب تماماً مع خصوصيات و طبيعة النزاعات التجارية، و من جهة ثانية تعتبر المشاورات الوسيلة الأكثر قبولا و تفضيلا من طرف الحكومات، فهي تشمل الأسلوب الوحيد لحل النزاع الذي لا يتضمن تدخلا للغير مما يوفر للدول المحكومة بهاجس المحافظة على السيادة القدرة على التحكم في كل مجريات حل النزاع، كما أن الطابع السري الذي تحاط به المشاورات يسمح بإبقاء الرأي العام بعيدا عن تفاصيل النزاع. و تبدأ لمسطرة بطلب تقدمه الدولة المتضررة في عقد مشاورات ثنائية مع الدولة التي ترى أنها مخالفة و يجب على هذه الأخيرة أن تجيب على الطلب في ظرف 10 أيام من تاريخ تسلمها الطلب مالم يقع اتفاق متبادل على عكس ذلك و عليها ان تنطلق في عمليات المشاورات خلال فترة لا تتجاوز 30 يوما من تاريخ تقديم الطلب بهدف التوصل الى حل مرضي للطرفين و تختصر هذه الآجال في الحالات المستعجلة بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف. و إذا لم يرسل العضو ردا او لم يدخل في المشاورات في غضون الآجال المذكورة يصبح من حق العضو الذي طلب عقد المشاورات ان ينتقل مباشرة الى طلب إنشاء فريق تحكيم كما يجوز له طلب اللجوء الى التحكيم إذا أخفقت المشاورات، و الغاية من هذه الآجال هي تنظيم عملية التشاور و عدم ترك حرية إدارتها بين أيدي أطراف النزاع حتى لا يلجا أحدهما الى المماطلة و إضاعت الوقت بهدف إهدار حقوق الطرف الآخر.

و أوجبت اتفاقية التفاهم على الدولة العضو التي طلبت المشاورات إعلام الجهاز و الهيئات و اللجان و عليها تقديم الطلبات كتابة و تدرج فيها الأسباب مع ذكر الأساس القانوني للشكوى و في ذلك حرص على إضفاء الشفافية على المشاورات.

و يجوز لكل دولة عضو من غير الأعضاء المتشاورين تدعي مصلحة تجارية جوهرية في المشاورات ان تخطر الأعضاء المتشاورين برغبتها بالانضمام الى المشاورات بان ادعاء المصلحة يقوم على أساس سليم و في حالة رفض طلب الانضمام يبقى العضو طالب الانضمام حرا في طلب تقديم عقد مشاورات.

و الملاحظ ان مرحلة المشاورات تستمر حتى بعد إنشاء مجالس للتحكيم و الى حين إعداد التقرير حول النزاع.

إضافة الى طلب عقد مشاورات يمكن للأطراف المتنازعة ان تختار وسائل بديلة لتسوية النزاعات كالتوفيق و الوساطة و المساعي الحميدة.

### ثانيا : الوسائل البديلة

تتيح مذكرة التفاهم للأطراف النزاع إمكانية طلب الاستفادة من مجهودات طرف ثالث بغية التوصل الى حل مقبول، بحيث يجوز اللجوء الى مسطرة "المساعي الحميدة، التوفيق، و

الوساطة كإجراءات تتخذ طوعا إذا وافق على ذلك طرفا النزاع". والمقصود بالمساعي الحميدة هي تلك الجهود التي تبذلها دولة ثالثة ليست طرفا في النزاع من تلقاء نفسها أو بناء على طلب أحد الأطراف المتنازعة و إقناعها بالدخول في المفاوضات أو باعتماد أية طريقة أخرى لحل النزاع.

بينما الوساطة تقضي قيام دولة ثالثة أو أكثر من تلقاء نفسها أو بطلب من المتنازعين بتقريب وجهات النظر المتنازعين لحثهما على التفاوض أو استئنافه عند انقطاعه أو بتقديم أسس لحل النزاع و يقدم تقرير للأطراف المتنازعة يتضمن مقترحات لحل النزاع.

و عموما فان هذا التنوع في اعتماد التسوية الدبلوماسية يعكس توجهها نحو فض الخلافات التي تنشأ بين الدول الأعضاء بالصلح و اجتناب اللجوء الى الطرق القضائية التي تبقى الحل الأخير في حالة فشل كل هذه الطرق.

### المطلب الثاني : التسوية القضائية للنزاعات

يتم اللجوء الى التسوية القضائية بعد فشل الطرق الدبلوماسية و تتجسد الطرق القضائية في اعتماد التحكيم و الذي يمكن ان يكون سريعا او عاديا, و يخضع التقرير الصادر في هذا الإطار للطعن بالاستئناف.

#### أولاً: التحكيم

**التحكيم السريع** يعتبر وسيلة بديلة من وسائل تسوية النزاعات و يساعد على حل بعض النزاعات المرتبطة بمسائل يحددها الأطراف بوضوح و ييسر التوصل الى حل بشأنها و لا يمكن اللجوء إليه إلا بناء على اتفاق الأطراف عليه, و تحديد الإجراءات الواجب اتباعها. و القرار التحكيمي الصادر في النزاع يلزم الأطراف المتنازعة و يرسل الى جهاز تسوية النزاعات.

بينما يتم اللجوء الى التحكيم العادي في حالة فشل الطرق الدبلوماسية و يتولى الطرف الشاكي طلب تشكيل فريق لحسم النزاع و يقدم الطلب مكتوبا و يحدد موضوع النزاع, و ما إذا كانت قد عقدت مشاورات و يبسط القانون الأساسي للشكوى.

وتضمنت اتفاقية التفاهم عدة مبادئ لتنظيم التحكيم سواء على مستوى تشكيل فريق التحكيم او سير النزاع التحكيمي او على مستوى فصل النزاع المعروض, فعلى مستوى تشكيل فريق التحكيم يتكون من أفراد حكوميين او غير حكوميين, و ينبغي اختيارهم بصورة تكفل استقلاليتهم و حيادهم و ممن عرفوا بكفاءتهم و مؤهلاتهم و خبرتهم في ميدان التجارة الدولية. و يشترط ان يكون عددهم وترا و الأصل ان يكون عدد المحكمين ثلاثة مالم يتفق طرفا النزاع خلال 10 أيام من تكوين هيئة التحكيم على ان يكون عددهم خمسة و يقع إعلام الأعضاء بتكوين فريق التحكيم بأسرع وقت ممكن و يلتزم أعضاء هيئة التحكيم عند مباشرتهم مهامهم بالاستقلالية و الحياد و يمارسون عملهم بصفتهم الشخصية و ليس كممثلين لحكوماتهم و يجب ان يكون أحد أعضاء الفريق على الأقل من البلدان النامية إذا طلب العضو من البلدان النامية ذلك.

و جدير بالذكر انه على مستوى سير النزاع التحكيمي فيتوجب على هيئة التحكيم ان تلتزم بمبدأ السرية و احترام حقوق الدفاع و السرعة في فصل النزاع و هي مبادئ متعارف عليها في التحكيم الدولي.

و على هيئة التحكيم ان تسرع في فصل النزاع بحيث يجب عليها ان تصدر تقريرها النهائي خلال مدة ستة اشهر تحتسب من تاريخ الاتفاق على تشكيلها و تحديد اختصاصاتها الى حين إصدار تقريرها النهائي و في الحالات المستعجلة بما فيها المتعلقة بالسلع سريعة التلف يجب ان لا تتجاوز المدة ثلاثة اشهر, وإذا تعذر على الهيئة إصدار التقرير النهائي خلال المدة المذكورة تتولى إعلام جهاز تسوية النزاعات كتابة بأسباب التأخير و بتقدير المدة المطلوبة لإصدار التقرير, و في كل الأحوال لا يمكن ان تتجاوز الفترة الممتدة بين إنشاء هيئة التحكيم و تعميم التقرير على الأعضاء مدة تسعة اشهر, و في إطار المشاورات المتعلقة بإجراء متخذ من عضو من البلدان النامية يمكن للطرفين الاتفاق على تمديد الفترات المذكورة سلفاً, و إذا لم يتمكن الأطراف من إنهاء النزاع خلال الفترة المعينة جاز لرئيس الهيئة بعد التشاور مع الطرفين البت في تمديد الفترة او عدم تمديدها, و يجوز لأعضاء هيئة التحكيم ان تعلق عملها في أي وقت بناء على طلب من الطرف الشاكي لمدة لا تزيد عن 12 شهراً, وإذا تجاوزت مدة التعليق الأجل المذكورة تصبح الهيئة منقضية بالتقادم. و تصدر الهيئة تقريراً مؤقتاً للطرفين يشمل الأجزاء الوصفية و استنتاجات و كذا النتائج التي توصل اليها, و يجوز لأي من الطرفين ضمن فترة زمنية تحددها الهيئة " عادة اقل من أسبوعين " ان يقدم طلباً مكتوباً يرجوا فيه من الهيئة ان تعيد النظر في جوانب محددة من التقرير المؤقت قبل تعميم التقرير النهائي على الأعضاء. و يعقد المجلس بناء على طلب من أحد الأطراف اجتماعاً إضافياً مع الأطراف بشأن القضايا المحددة في التعليقات المكتوبة.

و عندما تفشل آلية المراجعة المؤقتة في التوصل الى حل مرض للطرفين, تقدم الهيئة استنتاجاتها على شكل تقرير مكتوب موجه الى جهاز تسوية المنازعات, و يشمل التقرير في هذه الحالة بياناً باستنتاجات الواقع و بانطباق الأحكام ذات الصلة و المبررات الأساسية لكل نتيجة من نتائج و توصيات الهيئة, أما إذا تم التوصل الى تسوية مرضية للأمر بين الأطراف, فان التقرير يقتصر على وصف مختصر للقضية و الإعلان عن التوصل الى حل مقبول للنزاع, هذا و يجري توزيع التقرير النهائي على أطراف النزاع قبل تعميمه على بقية أعضاء جهاز تسوية المنازعات بغية اعتماده.

و يجوز لمجلس تسوية النزاعات اعتماد التقرير كما يجوز له عدم اعتماده بتوافق الآراء, و إذا اختار أحد الأطراف القيام بالاستئناف فان الجهاز يمتنع عن النظر في اعتماد التقرير إلا بعد استكمال إجراءات الاستئناف.

### ثانياً: الطعن بالاستئناف

تطبيقاً لمقتضيات الفصل السابع عشر من مذكرة التفاهم, قام جهاز تسوية المنازعات في سنة 1995 بإنشاء جهاز دائم للاستئناف بغية النظر في القضايا المستأنفة من الهيئات, و يتكون جهاز الاستئناف من سبعة أشخاص يعينهم جهاز تسوية المنازعات و يجب أن تتوفر فيهم ثلاث شروط: الكفاءة, شرط الجغرافية, شرط الاستقلالية.

و ينحصر مجال المراجعة الاستئنافية داخل جهاز حل المنازعات في المساءلة القانونية الواردة في تقارير الهيئات و في التفسيرات القانونية التي توصلت اليها هذه الهيئات ذلك أن

طلب الاستئناف لا يمكن ان يكون الغرض منه النظر في مقتضيات قانونية جديدة كما أن الاستنتاجات المتصلة بأمر الواقع, سواء تلك المرتبطة بجوهر القضية أو بدفوعات الأطراف و المتضمنة في تقارير الهيئات, لا يمكن ان تكون موضوعا لدراسة جديدة من طرف جهاز الاستئناف.

هذا, و يملك جهاز الاستئناف سلطة مطلقة في تقييم كل الجوانب القانونية المتصلة بالنزاع الواردة في تقارير هيئات التحكيم, حيث يجوز له ان يقر او يعدل او ينقض مختلف النتائج و الاستنتاجات التي توصل اليها أعضاء الهيئات. و جدير بالذكر ان هيئة التحكيم و جهاز الاستئناف ليست لهم مواصفات المحكمة لان النتائج التي ينتهوا اليها في التقرير لا تعد قرارات ملزمة تنفذ بصفة فورية و مباشرة و إنما تقدم إلى جهاز تسوية النزاع وهذا الأخير هو الذي يقرر مدى اعتماده للتقرير و قد لا يقع اعتماده.

و بناءا عليه, كان لزاما خلق آليات لمتابعة عملية التنفيذ اضافة الى فرض جزاءات على عدم التنفيذ.

### المبحث الثاني: آليات الرقابة على تنفيذ التوصيات و القرارات

لا يكفي مجرد التنصيص على مجموعة من القواعد و المساطر التي تسمح بالفصل في النزاع بطريقة سريعة و محايدة لكي تتحقق عدالة العلاقات التجارية الدولية, و إنما يستلزم ذلك أيضا العمل على توفير كل الضمانات القانونية و المسطرية الضرورية للتنفيذ الفعلي للتوصيات و القرارات التي يتخذها جهاز تسوية المنازعات ضد الدول الأعضاء المخلة بالتزاماتها.

و يعتبر ضمان سحب الإجراء غير المشروع أول أهداف آلية تسوية المنازعات فإذا تعذر ذلك جاز اللجوء الى تقديم تعويض مرض للطرف المتضرر او الترخيص له بتعليق التنازلات و الامتيازات في مواجهة الطرف متخذ الإجراء.

### المطلب الأول: متابعة عملية التنفيذ

العنصر الحاسم في تنفيذ الأطراف المتعاقدة لالتزاماتها بحكم نظام تسوية المنازعات هو مدى توفر حسن نية الأطراف الخاسرة في الامتثال لتقارير الهيئات, و بدون وجود هذه النية لم يكن لاعتماد التقارير سوى دور شكلي, فأكد انه ضروري على المستوى القانوني لكن عمليا يبقى من دون مضامين حقيقية. و عليه, فانه ينبغي على العضو المعني ان يعلم جهاز تسوية المنازعات في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في غضون ثلاثين يوما بعد تاريخ اعتماد تقرير الهيئة او جهاز الاستئناف بنواياه فيما يتصل بتنفيذ توصيات و قرارات جهاز تسوية المنازعات, و إذا تعذر عمليا الامتثال فورا للتوصيات و القرارات, أتيحت للعضو المعني فترة معقولة من الوقت لكي يفعل ذلك.

و الأجل المعقول بحسب الفقرة الثالثة من المادة الواحدة و العشرين يكون هو الأجل الذي يقترحه العضو المعني شريطة ان يقره جهاز تسوية المنازعات او إذا لم يقره, الأجل الذي يتفق عليه أطراف النزاع خلال 45 يوما بعد تاريخ اعتماد التوصيات و القرارات او إذا لم تتفق على ذلك الأجل الذي يتم تحديده بواسطة تحكيم ملزم خلال التسعين يوما من تاريخ اعتماد التوصيات و القرارات, وإذا لم تتوصل الدول الأطراف في النزاع الى الاتفاق على تعيين محكم خلال عشرة أيام بعد إحالة الأمر على التحكيم, فان المدير العام يتولى تعيين المحكم خلال عشرة أيام بعد التشاور مع الأطراف, و خلال مسطرة التحكيم هذه يجب ان يكون أحد المبادئ الموجهة للحكم ضرورة عدم تجاوز الفترة الزمنية المعقولة من اجل تنفيذ توصيات الهيئة او جهاز الاستئناف خمسة عشر شهرا من تاريخ اعتماد تقرير الهيئة او الجهاز. و يمارس جهاز تسوية المنازعات وظيفة أساسية تتعلق بمراقبة تنفيذ التوصيات و القرارات, بحيث تدرج مسألة التنفيذ على جدول أعمال الجهاز بعد ستة اشهر على تحديد الفترة الزمنية المعقولة و تبقى مسجلة فيه الى ان تحل المسألة و ذلك مالم يقرر جهاز تسوية المنازعات خلاف ذلك, و يستطيع أي عضو ان يثير في الجهاز مسألة تنفيذ التوصيات و القرارات متى شاء كما يعتبر العضو المعني بالتنفيذ ملزما بتزويد الجهاز بتقرير كتابي عن الحالة الراهنة يعرض فيه التقدم الذي حققه في موضوع تنفيذ التوصيات و القرارات قبل عشرة أيام على الأقل من كل اجتماع للجهاز.

و قد يحدث ان يتخذ الطرف الخاسر إجراءات يعتبرها كافية لجعل تشريعاته و ممارساته متلائمة تماما مع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة, في الوقت الذي يرى فيه الطرف المتضرر ان هذه الإجراءات لاتعدوا ان تكون سوى وسيلة للتهرب من الالتزامات الملقاة على عاتق الطرف الخاسر بحكم نظام تسوية المنازعات. و قد حدث هذا في قضية الاتحاد الأوروبي- نظام استيراد و بيع و توزيع الموز , حيث اعتبرت الولايات المتحدة الامريكية ان التعديلات التي ادخلها الاتحاد الأوروبي على السياسة المشتركة لسوق الموز غير كافية للامتثال الفعلي لتوصيات و قرارات جهاز تسوية المنازعات, و تنص مذكرة التفاهم على انه في حالة الخلاف على وجود إجراءات متخذة امثالاً للتوصيات و القرارات او على توافقها مع اتفاق مشمول, يجب حل الخلاف باللجوء الى إجراءات تسوية المنازعات بما فيها- حيث ما كان ذلك ممكنا- إحالة القضية الى هيئة التحكيم التي تتولى دراسة النزاع, و يجب على الهيئة ان تعمم تقريرها في غضون تسعين يوما من إحالة الأمر عليها و إذا اعتبرت الهيئة أنها لا تستطيع تقديم تقريرها ضمن الإطار الزمني المحدد و جب عليها إخطار جهاز تسوية المنازعات كتابة بالأسباب الداعية للتأخير مع تقدير للفترة المطلوبة لتقديم التقرير فيها.

### المطلب الثاني: جزاء عدم التنفيذ

تحتوي مذكرة التفاهم على نوعين من العقوبات التي يمكن تطبيقها على الطرف الخاسر في حالة عدم امتثاله لتوصيات و قرارات جهاز تسوية المنازعات, فكمحلة أولى يتم البحث فيما إذا كان بالإمكان التوصل الى تسوية ورضية للطرفين عن طريق تقديم الطرف الخاسر تعويضا مقبولا للطرف الرابع, فإذا تعذر الوصول الى اتفاق يقوم جهاز تسوية المنازعات كمرحلة ثانية, بالترخيص للدولة المتضررة بتعليق التنازلات و الامتيازات suspension



des concessions et des autres obligations في مواجهة الطرف صاحب التدبير المخالف.

### أولاً : التعويض

تنص الفقرة الثانية من المادة الثانية و العشرين على انه في حالة ما إذا اخفق العضو المعني في تعديل الإجراء الذي اعتبر غير متسق مع اتفاق مشمول, بما يكفل توافقه مع ذلك الاتفاق او امثاله للتوصيات و القرارات ضمن مدة زمنية معقولة, يجب على هذا العضو إذا طلب إليه ذلك ان يدخل في موعد لا يتجاوز الفترة الزمنية المعقولة في مفاوضات مع أي طرف يطلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات بهدف التوصل الى تعويض مقبول للطرفين و بديهي ان التعويض الممنوح يلزم ان يكون متسقا مع الاتفاقيات المشمولة بحيث لا يشكل خرقاً جديداً لها.

و على خلاف القواعد الكلاسيكية للمسؤولية الدولية التي تعتبر ان أي خرق للالتزامات القانونية للدول يمكن ان يكون موضوعاً لتعويض مالي, فانه في إطار نظام تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة لا يمكن للدول الأعضاء ان تشتري- كقاعدة عامة- خرقها لاتفاقات المنظمة, ذلك ان التعويض المقصود في الفصل الثاني و العشرين ليس هو التعويض المالي, بل انه يتجلى في منح الطرف الرابح تنازلات و امتيازات في مجالات أخرى غير تلك المشمولة بالنزاع, ففي قضية اليابان-المشروبات الكحولية, قام هذا الأخير بعقد اتفاق ودي مع كل من الولايات المتحدة الأمريكية و الاتحاد الأوروبي و كندا يتضمن منح هذه الدول تخفيضات جمركية قصد إنهاء النزاع.

وإذا لم يتم الاتفاق على تعويض مقبول خلال عشرين يوماً تحسب بعد انقضاء الاجل المعقول السابق للاتفاق عليه, جاز لأي طرف طلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات, ان يطلب الى جهاز تسوية المنازعات الترخيص له بتعليق تطبيق التنازلات او غيرها من الالتزامات بموجب الاتفاقيات المشمولة في مواجهة العضو صاحب التدبير المخالف.

### ثانياً: السماح بتعليق التنازلات

على خلاف الوضع الذي كان سائداً على عهد الاتفاق العام, و الذي كان يستلزم موافقة كل الأطراف المتعاقدة حتى يمكن الترخيص بتعليق التنازلات و الامتيازات, يعتبر جهاز تسوية المنازعات ملزماً بمنح هذا الترخيص خلال ثلاثين يوماً من انقضاء الفترة الزمنية المعقولة ما لم يقرر الجهاز بتوافق آراء أعضائه رفض الطلب. و حرصاً من نظام تسوية المنازعات على ان لا يؤدي استخدام العضو لحقه في وقف تطبيق التنازلات و الامتيازات الى إلحاق مزيد من الضرر بمصالح هذا العضو و خوفاً من إلا يحقق ذلك الإجراء الردع الكافي للطرف المخالف, أقرت مذكرة التفاهم في هذا المجال مبدأ جديد لم يكن معمولاً به من قبل في النظام التجاري الدولي, و ان كنا نجد حاضراً في اتفاق التبادل الحر لأمريكا الشمالية, هو مبدأ الإجراءات العقابية المركبة, و المقصود بهذا المبدأ هو انه يجوز للطرف المتضرر ان يلجأ الى تعليق الامتيازات و التنازلات تجاه الطرف المخالف في قطاعات و اتفاقات ليست بالضرورة هي نفس القطاع والاتفاق الذي اتخذ فيه التدبير المخالف.

ولقد حددت الفقرة الثالثة من المادة الثانية و العشرين عدة مراحل ينبغي اتباعها عند تطبيق هذا المبدأ: فأولاً, ينبغي ان يسعى الطرف المتضرر الى تعليق التنازلات و غيرها من الالتزامات المتعلقة بنفس القطاع او القطاعات التي وجدت هيئة التحكيم او جهاز الاستئناف

انتهاكا او إلغاء او تعطيلًا بصددها. و ثانيا، إذا وجد هذا الطرف ان هذا التعليق غير عملي، جاز له ان يعلق التنازلات او غيرها من الالتزامات في القطاعات الأخرى الواردة في نفس الاتفاق، و أخيرا، إذا اعتبر الطرف الرابح ان هذا التعليق هو أيضا غير عملي، أمكن له ان يعلق التنازلات و الامتيازات تجاه الطرف الخاسر في أي قطاع آخر لا صلة له بالاتفاق محل الخلاف.

وعلى الرغم من المرونة الكبيرة التي يوفرها مبدأ الإجراءات العقابية المركبة، فان تطبيق هذه الأخيرة يجب ان لا يؤدي بأي حال من الأحوال الى تجاوز مستوى ما تم وقفه من تنازلات الضرر الحاصل للطرف الخاسر، فإذا اعترض العضو صاحب التدبير المخالف على مستوى التعليق المقترح او ادعى بان الإجراءات التي ينبغي احترامها عند اللجوء الى تعليق التنازلات لم تحترم، أحيل الأمر الى التحكيم.

وحتى يمكن فهم العقوبات التي تطبقها مذكرة التفاهم، يبدوا أساسيا مراعاة الخصوصية الكبيرة التي تنسم بها المنظمة العالمية للتجارة. فهذه الأخيرة لا تتوفر فقط على مجموعة من القواعد القانونية التي يحتوي عليها ميثاقها او تتضمنها توصياتها و قراراتها، بل أنها تتشكل أيضا من مجموعة كبيرة جدا من التنازلات و الامتيازات التي ارتضت الدول الأعضاء تمتنع بعضها البعض بها خلال الجولات التجارية المتعاقبة التي أقيمت لهذا الغرض، فلحفاظ على توازن و سلامة هذا الطابع التبادلي للفوائد، يقوم نظام تسوية المنازعات بالترخيص للأعضاء المتضررة من تدابير وقع اتخاذها من أعضاء آخرين بالمخالفة لاتفاقات المنظمة بتعليق التنازلات و الامتيازات في مواجهة هذه الأعضاء.

و عموما، لا يشكل التعويض او تعليق التنازلات و الامتيازات سوى إجراءات وقتية، فلا تعليق التنازلات و الامتيازات افضل من التنفيذ الكامل لتوصية ما بتعديل إجراء لجعله يتوافق مع الاتفاقات المشمولة. لذلك نصت مذكرة التفاهم على ان يواصل جهاز تسوية المنازعات مراقبة تنفيذ القرارات و التوصيات الى حين الامتثال الكامل للطرف الخاسر بجعل تشريعاته و ممارساته متماشية مع اتفاقات المنظمة.

وعليه يتضح بجلاء تحول نظام التسوية من نظام شبه قضائي او صلحي بحث في ظل اتفاقية الغات الى نظام قضائي واضح في ظل اتفاقية منظمة التجارة العالمية، إلا ان نجاعة هذا النظام تبقى مرتبطة بمدى التزام كل الأطراف المتداعية او بفريق التحكيم او جهاز الاستئناف و كل الهياكل الأخرى المتداخلة في النزاع و بضرورة تطوير أحكامه خاصة فيما يتعلق بالتنفيذ بشكل يضمن مصالح كل الأطراف بما في ذلك الدول النامية.

و المغرب باعتباره عضوا في منظمة التجارة العالمية، لم يستطع لحد الآن الالتجاء الى جهاز تسوية النزاعات رغم الأضرار التي لحقت به من جراء انتهاك بعض الدول لالتزاماتها تجاهه بموجب أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، و يرجع ذلك الى ثلاث عوامل:

- الكلفة المالية الباهظة لتسوية النزاع التجاري بواسطة الآليات الدبلوماسية القضائية.
- طبيعة العلاقات السياسية او الاقتصادية التي تربط المغرب بالدولة المنتهكة لالتزاماتها التجارية تجاهه.
- نقص الأطر المغربية المتخصصة.

## المراجع

### الكتب

- د عبد الواحد الناصر , العلاقات الدولية الراهنة, مطبعة النجاح الجديدة, ط الأولى 2003
  - عباس برادة السني, العولمة الاقتصادية, المعرفة للجميع, عدد 12
  - جمال مشروح, مسطرة حل المنازعات داخل المنظمة العالمية للتجارة, رسالة لنيل دبلوم الدراسات العليا المعمقة, كلية الحقوق-اكدال , 2000.
  - Mouloud yahia-bacha. Le reglement des differends dans le cadre de l'organisation mondiale du commerce. Revue tunisienne de droit. Centre de l'publication universitaire tunis.N41.1998.
  - Dominique carreau et patrick juillard.droit international économique.edition LGDJ.DELTA.paris.4eme édition.1998
- الرسائل

### المقالات

- إبراهيم بن فرج, فض النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية, مقال منشور في المجلة المغربية للإدارة المحلية و التنمية, سلسلة مواضيع الساعة, عدد 41, 2003.
- د عبد الحميد الأحذب, نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية, المؤتمر الخامس للاتحاد العربي للتحكيم الدولي في الرباط, يوليو 2004.
- الطيب لزرق, جوانب من واقع منظمة التجارة العالمية, مقال منشور في المجلة المغربية للإدارة المحلية و التنمية, عدد 41, 2003
- د عبد الحميد الأحذب, نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية, المؤتمر الخامس للاتحاد العربي للتحكيم الدولي في الرباط, يوليو 2004.

