

آليات فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية

د. سالم أحمد أبو جناح
كلية القانون - جامعة الزاوية

مقدمة:

لقد نشأت العلاقات التجارية بين البلدان منذ زمن بعيد خاصة بين الشعوب المتجاورة التي وجدت نفسها في حاجة إلى مد جسور التعاون، فعملت على توسيع فرص التبادل التجاري وانسياب وتدفق السلع فيما بينها وبين الدول الأخرى بهدف إشباع حاجاتها ومتطلبات حياة أفرادها.

وعرفت مهنة التجارة منذ أقدم العصور في شريعة حمورابي في بلاد الرافدين، وعند الفينيقيين، كما عرفها العرب ومارسها أشرفهم، وحدثنا القرآن الكريم عن رحلة الشتاء والصيف التي كانت تقوم بها قبيلة قريش إلى الشام واليمن، وحتى المبعوث رحمة للعاملين وسيد الأولين والأخريين محمد صلى الله عليه وسلم قد عمل بالتجارة، كما أشتغل بها الكثير من الصحابة رضوان الله عليهم، وكما يُقال في تشجيعها أن تسعة أعشار الرزق في التجارة.

هذا وقد مرت على العالم جملة من العوامل والأحداث السياسية والحروب الكونية التي تركت آثارها على العلاقات بين الشعوب سوى في المجال الاجتماعي أو الاقتصادي أو القانوني، فمنها ما أدى إلى انكماش حركة التجارة والاقتصاد ومنها ما أدى إلى انتعاشها وازدهارها.

فعندما استقرت الجماعات البشرية كونت القرى والمدن وتوسعت في ذلك أنشأت حضارات عريقة، وزاد انتشار المراكز التجارية البرية والبحرية، وأصبحت ذات أهمية كبرى في مجال التبادل السلعي بين الأمم المختلفة فزاد من رفاه شعوبها.

فتطورت العلاقات التجارية الدولية خاصة بعد التطور الصناعي حتى أصبح ما هو بالأمس من الكماليات يعد اليوم من الضروريات، كما زادت العلاقات تعقيداً نظراً لتشابك المصالح وتعارضها بين الأفراد وبطبيعة الحال بين الدول علاوة على كثرة متطلبات

العصر، لذلك زاد التوجه أو الانعطاف الكبير نحو تعزيز فكرة تحرير التجارة من كافة القيود التي تعرقل عمليات التبادل التجاري، كالقيود الجمركية والإدارية والسياسات الحمائية التي تتخذها الدول لحماية منتجاتها الوطنية من المنافسين الأجانب.

وشهدت دول العالم في منتصف القرن العشرين تغيرات جذرية في العلاقات التجارية والمالية نتيجة لتعميق فكرة تدويل الأسواق والانفتاح التجاري، و ترتب على ذلك تطور في النظام التجاري على المستويين الداخلي والدولي، ومن أهم معالمه توقيع الاتفاق العام للتعريفات والتجارة الجات (GATT) عام 1947م الذي تم العمل به في بعض المعاملات التجارية ولكنه لم يكن كافيًا.

لذا استمرت بعد ذلك المفاوضات التجارية متعددة الأطراف في إطار قواعد الجات 1947م، و انتجت هذه المفاوضات وفي الجولة الثامنة بالتحديد والمعروفة بجولة الأوروغواي جملة من الاتفاقيات وعلى رأسها اتفاقية مراكش 1994م لإنشاء منظمة التجارة العالمية والتي أنيط بها الإشراف على تنفيذ التشريعات الدولية الخاصة بالتجارة العالمية، وتعد هذه الاتفاقيات الإطار القانوني لتنظيم العلاقات التجارية الدولية.

ومما لا شك فيه أن الأسواق والمعاملات التجارية بكافة الدول حتى غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية قد تأثرت بتلك الاتفاقيات التجارية باعتبارها عهود دولية أو مصادر تشريعية تحكم علاقات تجارية يمكن اللجوء إليها واعتمادها لتسوية منازعات قد تحدث حتى خارج إطار منظمة التجارة العالمية، وبالتالي فالأمر بات يهيم الدول غير الاعضاء في منظمة التجارة العالمية كما يهيم بطبيعة الحال الدول الاعضاء في المنظمة.

والإشكالية التي باتت تطرح بهذا الشأن تتمحور حول الآليات التي تتولى القيام بهذه المهمة الحساسة مهمة فض منازعات دولية ذات طابع اقتصادي غير بعيدة عن الطابع السياسي إذا اعتبرنا أن الصراع الدولي هو صراع مصالح، وأن كل دولة حريصة على استقلالها وسيادتها، فهل كل هذه الآليات في مرتبة واحدة من الأهمية، وما دورها في توطيد السلم والأمن الدوليين، أو ما أثرها على تعزيزهما ؟

إن من أهداف هذا البحث هو التعرف على قواعد وسبل تسوية منازعات دولية تلك المنازعات الناتجة على علاقات تجارية عالمية يلعب فيها عامل المنافسة غير المتكافئة

والاحتكار الممنهج والهيمنة الاقتصادية دوره في انتهاج سياسات حمائية مضادة تحد من تحرير التبادل التجاري هذا من ناحية، ومن ناحية ثانية بات لزاماً التعرف على اسهام هذه الوسائل في ترسيخ السلم والأمن الدوليين، ومدى تطور هذه الوسائل في منظومة الجات وأخواتها التي باتت تحكم الأعمال التجارية تلك الأعمال التي تتطلب السرعة والثقة والائتمان.

وفي دراستنا لهذا الموضوع الحيوي سنحاول تسليط الضوء على العلاقات التجارية الدولية في هذا العصر بعد أن صار لها تشريع دولي مكتوب متمثل في الاتفاقيات التجارية، ومؤسسة دولية تتولى الإشراف على تنفيذ هذا النظام التجاري الدولي وهي منظمة التجارة العالمية، ومدى تطور آليات تسوية المنازعات في إطار النظام التجاري العالمي الاتفاقي، ومن هنا تتجلى أهمية موضوع هذا البحث من الناحيتين النظرية والعملية.

وبعد هذه المقدمة نبين خطة البحث تسهيلاً للإطلاع، وقد تضمن البحث بعد المقدمة:

أولاً: مطلب تمهيدي نبحت فيه التعريف بنظام التجارة الدولية الجات.

ثانياً: مطلب أول سنخصصه لآليات التسويات الودية أو الدبلوماسية.

ثالثاً: مطلب ثان سنتناول فيه آليات التسويات القضائية.

الخاتمة: وتتضمن خلاصة ما توصلنا إليه من نتائج وتوصيات . والحمد لله أولاً وآخراً.

المطلب التمهيدي/ التعريف بنظام التجارة الدولية:

أولاً- تطور نظام التجارة الدولية: منظمة التجارة العالمية لم تنشأ بين يوم وليلة، ولم تكن وليدة الصدفة بل مرت بمراحل طويلة من المفاوضات، وجملة من التحديات والصعوبات. فمنذ التوقيع على اتفاق ما يعرف (بمنظمات بريتون وودز) بالولايات المتحدة الأمريكية في العام 1944م، والذي تم بموجبه إنشاء مؤسستين عالميتين تتولى النهوض باقتصاديات الدول التي دمرتها الحروب، وتعمل على الحفاظ على التوازن المالي على المستوى الدولي، هاتين المؤسستين عرفت واحدة بصندوق النقد الدولي، والأخرى بالبنك الدولي للإنشاء والتعمير فمنذ تلك الفترة تم التفكير في إنشاء مؤسسة ثالثة تهتم بالشأن التجاري و العلاقات التجارية الدولية ، لتكتمل التشكيلة الاقتصادية العالمية.

ولكن بسبب رفض مجلس الشيوخ الأمريكي "الكونغرس" التوقيع على اتفاقية التجارة الدولية تعذر إنشاء منظمة للتجارة الدولية آنذاك، فمجلس الشيوخ الأمريكي هو الجهة المخولة أو المختصة بالموافقة على المعاهدات فلا تصير المعاهدة نافذة في الولايات المتحدة الأمريكية إلا إذا وافق عليها مجلس الشيوخ بأغلبية 3/4 من عدد الأعضاء الحاضرين حتى وأن قام بعقد المعاهدة رئيس الدولة بنفسه، وكيف بدولة خرجت منتصرة في الحرب وبقوة اقتصادية هائلة أن توقع على اتفاقية تحد من هيمنتها.

وفي العام 1947م اجتمعت ثلاث وعشرون دولة بهافانا وأنشأت الجات 47 (GATT) (أي الاتفاق العام حول التعريفات الجمركية والتجارة)، ثم مرت هذه الاتفاقيات بجولات تفاوضية طويلة اعتباراً من صدور هذه الاتفاقيات وحتى دورة الأوروغواي عام 1994م والتي تم فيها الإعلان عن ميلاد منظمة التجارة العالمية بمدينة مراكش بالمغرب العربي، بموجب اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية التي دخلت حيز التنفيذ الفعلي اعتباراً من بداية شهر يناير عام 1995م⁽¹⁾.

هذه المنظمة تختلف عن الجات 47 فهي مؤسسة ذات آليات وهيكل تنظيمي متكامل، أما الجات 47 فكانت عبارة عن اتفاقيات تجارية غير شاملة، وليس لها مؤسسة تتولى الإشراف على تنفيذها، علاوة على ذلك فإن لمنظمة التجارة العالمية جهاز يتولى فض المنازعات التجارية التي تحدث بين الدول الأطراف.

ولعل من أهم مهام هذه المنظمة هو القيام بتنفيذ اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف، ومراقبة السياسة التجارية الوطنية، وتأطير المفاوضات التجارية، والعمل على فض المنازعات التجارية هذا العمل الذي يحظى باهتمام كبير لدى معظم الدول ذات العلاقة بالتجارة الدولية سواء الأعضاء في المنظمة أو التي تنتظر الانضمام إليها أو حتى غيرها من الدول الأخرى لما لهذه الاتفاقيات من أثر فعال على التجارة وتدفق سريانها، وبالتالي على اقتصاد الدول ورفاهية شعوبها.

هكذا انتظرت البشرية أو على الأقل المهتمين بالعلاقات الدولية العام 1994م حيث تم التوقيع على إنشاء منظمة التجارة العالمية بعد مسيرة طويلة للفكر القانوني والمالي والعقول الاقتصادية والتجارية الدولية التي كانت تحركها الرغبة الجامحة لتحرير التجارة

من كافة القيود والعوائق، كما بدأ الاهتمام من أجل إنشاء جهاز لتسوية ما قد يعكر صفوها من منازعات لا يخلو منها أي عمل يتسم بالمنافسة وتعارض المصالح.

هذا وقد جاءت هذه المنظمة لتبلور الجهود الدولية التي تهدف إلى التغلب على المعوقات التي تحد من حرية التجارة، وهو ما يؤكد التصديق على هذه الاتفاقيات وقبولها من الكثير من الدول التي صارت أعضاء في منظمة التجارة العالمية، وببين ما يعلقه المجتمع الدولي من أمل على هذه المنظمة في حل منازعات التجارة الدولية بالطرق الودية للحيلولة دون تحولها إلى منازعات مسلحة لا تحمد عقباه.

كما أن جهاز تسوية المنازعات بالمنظمة عند قيامه بالدور المناط به في مجال تسوية المنازعات التجارية سيساهم دون شك في التقليل من التوترات الدولية بتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتخاصمة.

وهذا يعد تعبيراً واضحاً على الرغبة في تطوير الاقتصاد الدولي وحل المنازعات بالطرق السلمية وتنمية العلاقات بين الشعوب وزيادة تبادل المنافع والتعايش السلمي والسعي لتحقيق العدالة والحد من أعمال العنف.

ثانياً- آليات تنفيذه: تشرف منظمة التجارة العالمية على تنفيذ اتفاقيات التجارة الدولية للدول الأعضاء و يتكون الهيكل التنظيمي أو الإطار المؤسسي لهذه المنظمة مما يأتي: أولاً / المؤتمر الوزاري لهذه المنظمة والذي يتألف من ممثلي جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بحسب الفقرة الأولى من المادة الرابعة من اتفاقية مراكش 94.

وتكون اجتماعاته مرة واحدة على الأقل كل سنتين، وعقد أول اجتماع له في "سنغافورة" في شهر ديسمبر 1996م، أما الاجتماع الثاني فقد عقد في شهر مايو 1998م بمدينة جينيف، وجاء الاجتماع الثالث في شهر نوفمبر 1999م في "سياتل" بالولايات المتحدة الأمريكية وهكذا تواصلت اجتماعاته، والملاحظ أن هذه الاجتماعات كانت لا تتجاوز حدود ثلاثة أيام⁽²⁾.

كما بينت الفقرة السابعة من المادة الرابعة من الاتفاق اللجان المنبثقة على المؤتمر بقولها "ينشأ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة والتنمية، ولجنة لقيود ميزان المدفوعات، ولجنة للميزانية والمالية والإدارة، و تقوم كل واحدة بالمهام الموكلة إليها"⁽³⁾.

ويعتبر المؤتمر الوزاري الهيئة العليا الخاصة باتخاذ القرارات في منظمة التجارة العالمية، وينعقد مرة كل سنتين على الأقل، ويضم في عضويته ممثلين عن جميع الدول الأعضاء في المنظمة.

ويأتي المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية في المرتبة الثانية بعد المؤتمر الوزاري ويشمل السفراء ورؤساء الوفود أو المبعوثين من الدول الاعضاء، وينعقد عدة مرات في العام أو كل ما دعت الضرورة ويكون الانعقاد في مقر منظمة التجارة العالمية بمدينة جنيف، كما له حق الانعقاد بصفته كجهاز لتسوية المنازعات إضافة إلى وظيفته الأولى "مجلس عام للمنظمة" فهو بمثابة مجلس الإدارة لمنظمة التجارة العالمية⁽⁴⁾.

ولا فرق من حيث التمتع بالعضوية في المجلس العام بين الدول الكبرى و الصغرى حيث تعتمد العضوية فيه على مبدأ المساواة بين أعضائه، ويمثلون فيه جميعاً مثل ما يمثلون في المؤتمر الوزاري و هذا من الأمور التي تحسب لهذا النظام الدولي.

كما إن الهدف من وجود المجلس العام للمنظمة هو القيام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين دورات انعقاده فالمؤتمر الوزاري ينعقد حسبما يكون ذلك مناسباً، وتكون اجتماعاته مرة على الأقل كل سنتين (الفقرة 1 من المادة 4 من الاتفاقية).

ومن اختصاصات هذا المجلس العام القيام بأعمال جهاز تسوية المنازعات، وله في سبيل تحقيق ذلك أن يعين رئيساً لهذا الجهاز، كما له ان يضع القواعد الإجرائية بالخصوص حتى يتسنى له النهوض بالمسؤوليات المذكورة في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات (مادة 4 / فقرة 3).

بالإضافة إلى ذلك توجد بالمنظمة عدة مجالس نوعية تقوم برفع تقاريرها إلى المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية كل في حدود اختصاصه النوعي.

ويقتصر دور سكرتيرية منظمة التجارة العالمية على تقديم المساندة الفنية والمساعدات القانونية عند تسوية المنازعات، وكذلك تقديم المشورة للدول التي ترغب في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. ويرأسها مدير عام يعينه المجلس الوزاري ويتولى هذا المدير تعيين باقي العاملين.

ويعد جهاز تسوية المنازعات أحد الاجهزة الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية، ودوره الأساسي هو القيام بتسوية المنازعات التجارية وفق أحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ذات العلاقة بتسوية المنازعات، وقراراته ملزمة للدول الأطراف في النزاع والملاحظ أن المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية هو الذي يقوم بدور جهاز تسوية المنازعات.

المطلب الأول / آليات التسويات الودية أو الدبلوماسية: كان المبدأ الذي قام عليه نظام الجات 47 هو فض المنازعات بالوسائل الودية أو الدبلوماسية أي الأخذ بمبدأ التراضي وليس التقاضي ، وهو ما تضمنته أحكام المادتين (22،23) اللتان يتضح من أحكامهما أن نظام تسوية المنازعات في إطار " الجات" أنه نظام قائم على الصفة الاختيارية الدبلوماسية دون القضاية كأسلوب لحل المنازعات⁽⁵⁾.

ولكن لم يكتف نظام تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية 94، فيما بعد جولة اوروجواي بنصوص وممارسات الجات 47 حتى وأن اعتمد عليها في بعض المسائل، فقد استحدث الأخير جملة من الأحكام بخصوص تسوية المنازعات التجارية الدولية التي يمكننا القول بأنها تهدف إلى احداث الاستقرار المنشود للعلاقات التجارية ومعالجة اشكالياتها، هذه الأحكام تتمثل في التطبيق المباشر لقرارات التسوية والسماح باستئنافها مع العمل على ضبط وتسريع مواعيدها.

وقد تناول هذا النظام وسائل التسوية في تفاهم خاص بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، وجاءت أحكام التفاهم بجملة من الوسائل الودية يمكن اللجوء إليها لحل الخلاف بين الأطراف المتنازعة وهذه الوسائل هي المشاورات، والمساعي الحميدة، والتوفيق والوساطة، فإذا فشلت هذه الوسائل الودية في تسوية المنازعات يمكن لأطراف النزاع اللجوء إلى الطرق القضاية لحل النزاع والتي تتمثل في التحكيم والاستئناف، وتنقسم هذه الوسائل الودية إلى نوعين سنخصص لدراسة كل نوع منها فرع على النحو التالي:

الفرع الأول / الوسائل الإلزامية أو الأولية لتسوية المنازعات - (المشاورات).

أولاً - مفهوم المشاورات:

الوسائل الإلزامية تتمثل في المشاورات وهي عبارة عن تبادل الآراء بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول إلى تسوية النزاع القائم بينهما⁽⁶⁾، وهي أحد الوسائل لفض المنازعات إن لم تكن أفضلها.

وقد برزت هذه الوسائل بعد أن أدرك الإنسان إن التفاهم مع الآخرين أفضل من التنهش بغير حدود معهم، ومن ثم بدأ الاتجاه نحو تسوية المنازعات على أساس التراضي بين أطراف النزاع⁽⁷⁾، وهكذا نشأت الوسائل السلمية والودية لتسوية المنازعات الدولية، وقد حظيت المشاورات كأحد أهم الأساليب التصالحية في التفاهم بأولوية المراحل في تسوية المنازعات التي تحدث بين أعضاء منظمة التجارة العالمية بهدف إنهاء الخلاف بالطرق الودية، ويعتبر طلب إجراء المشاورات من جانب الطرف الثاني إجراء إلزامي قبل اللجوء إلى التحكيم حيث لا يحق للطرف الثاني اللجوء إلى التحكيم إلا إذا فشلت المشاورات، أما باقي الوسائل الودية فهي اختيارية وغير الزامية⁽⁸⁾.

ثانياً - ضوابط المشاورات: نصت عليها المادة الرابعة من تفاهم تسوية المنازعات وهذه الضوابط هي:

1- يجب على كل عضو في المنظمة أن يتعهد بالنظر بعين العطف إلى أية طلبات يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بالإجراءات المتخذة لتطبيق الاتفاقيات، كما يجب عليه إتاحة فرصة كافية للتشاور في شأن ما جاء في هذه الطلبات (المادة 4 / فقرة 2) ، ويمكننا أن نلاحظ من بداية هذا النص الجانب الأخلاقي الذي رسخه الاتفاق لأجل حل المنازعات بين أعضاء المنظمة.

كما يجب على العضو الطالب للمشاوره أن يلتزم بإخطار جهاز تسوية المنازعات والمجالس واللجان ذات الصلة بطلب المشاورات، وأن يكون الطلب كتابياً، وأن يبين فيه الأسباب التي دعت به إلى تقديم طلب التشاور، كما يجب عليه تحديد الإجراءات المعترض عليها موضعاً الأسس القانونية لذلك. (المادة 4 / الفقرة 2).

- والملاحظ أن هذه الفقرة تبين الإجراءات والخطوات التي يجب على العضو طالب المشاورة اتخاذها حتى يتم قبول طلبه.
- 2- يجب على العضو الذي يقدم له طلب المشاورات إجابة طالب التشاور في بحر عشرة أيام من تاريخ تسلمه ذلك الطلب، كما يجب أن تجرى المشاورات بحسن نية وخلال فترة من الزمن لا تتجاوز ثلاثون يوماً بعد تسليم طلب المشاورات فإذا لم يلتزم العضو المعني بالرد خلال هذه المواعيد عندها يحق للعضو الذي تقدم بطلب عقد المشاورات إن ينتقل إلى المرحلة الثانية وهي التقدم بطلب لإنشاء لجنة تحكيم (المادة 4 / الفقرة 3). ويفهم من هذا أنه لا يمكن اللجوء إلى التحكيم إلا بعد اللجوء إلى التشاور، وفي حالة عدم الرد على طلب التشاور في المواعيد المحددة يجوز التقدم بطلب تشكيل لجنة تحكيم من الطرف المعني.
- 3- بينت الفقرة السابقة من المادة الرابعة من التفاهم أنه متى اخفقت المشاورات في تسوية المنازعات خلال السنتين يوماً من تسلّم طلب إجراء المشاورات فإنه يجوز للطرف الشاكي أن يطلب تشكيل لجنة تحكيم. وبالتالي فإن الأمر هنا طوعي حيث يجوز للطرف الشاكي أن يطلب تشكيل لجنة تحكيم للنظر في الموضوع كما له أن يترك القضية فقد تكون غير ذات أهمية أو قد تؤثر على علاقته مع الخصم.
- 4- عالجت المادة الرابعة في الفقرة الثامنة من التفاهم مسألة الحالات المستعجلة ومن ذلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف حيث نصت على أنه "يجوز للأعضاء في الحالات المستعجلة أن تدخل في مشاورات فيما لا يجاوز عشرة أيام من تاريخ تسلّم الطلب"، وإذا اخفقت تلك المشاورات في حل النزاع خلال 20 يوماً بعد تسلّم الطلب جاز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق تحكيم.
- إذاً لا يجوز إنشاء فرق تحكيم إلا بعد المرور بإجراءات التشاور ومواعيدها، ولا يحتج بطلبات إنشاء فرق التحكيم مالم يتم الالتزام بالإجراءات الشكلية المطلوبة.
- 5- أجازت الفقرة الحادية عشر من المادة الرابعة من التفاهم، لكل صاحب مصلحة من غير الأعضاء المتشاورين في الجلسة المنعقدة أن يخطر كل من الأعضاء المتشاورين،

وجهاز تسوية المنازعات خلال مدة 10 أيام من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات برغبته في الانضمام إلى هذه المشاورات. نخلص إلى أن المشاورات قد لعبت دوراً مهماً في تسوية المنازعات التي عرضت على منظمة التجارة العالمية وأسهمت في حل الكثير منها، وهي من الوسائل الودية لفض المنازعات التجارية علاوة على أنه لا يمكن للدولة العضو أن تلجأ إلى التحكيم مالم تمر بالمشاورات، ولكن الدول المتقدمة كان لها نصيب الأسد من هذه المشاورات وهذه الإحصائية بالرغم من عدم حدوثها حيث ترجع إلى ما قبل 2010 م إلا إنها تعد مؤشراً مهماً يبين لنا ذلك على النحو التالي :

1 - المشاورات التي تقدمت بها الدول المتقدمة تأتي في مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية و عددها (71 مشاورة)، ويأتي بعدها الاتحاد الأوروبي (56 مشاورة)، وكندا (19) ، و اليابان (9)، استراليا(5) ، و سويسرا (4).

2 - أما المشاورات التي تقدمت بها الدول النامية تأتي في مقدمتها البرازيل (16مشاورة)، وتليها الهند (11 مشاورة)، والمكسيك (9 مشاورات)، وكوريا الجنوبية (7مشاورات)، و تايوان (6 مشاورات)، وكل من الأرجنتين، وتشيلي، والهندوراس (5 مشاورات لكل واحدة منهم)، وكوستاريكا، وكولمبيا لكل واحدة (4 مشاورات). و يلاحظ هنا الفرق الشاسع بين عدد طلبات المشاورات التي تقدمت بها الدول المتقدمة، والأخرى المقدمة من طرف الدول النامية ، حيث تحتل الولايات الأمريكية المتحدة مركز الصدارة ليس في التجارة والصناعة و التكنولوجيا فحسب بل حتى في الخلافات التجارية الدولية⁽⁹⁾.

وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على اتساع نشاطها الانتاجي و التجاري و هيمنتها الاقتصادية.

الفرع الثاني- الوسائل غير الإلزامية أو الطوعية: وتتكون هذه الوسائل من:

المساعي الحميدة، والتوفيق، والوساطة، وسنتناولها تباعاً.

أولاً - المساعي الحميدة: لقد جاء تفاهم تسوية المنازعات بحزمة من القواعد والإجراءات الحاكمة لفض المنازعات سواء ما تعلق بإجراءات التسوية وفق المساعي

الحميدة أو التوفيق أو الوساطة وهذا الوسائل تعد من الوسائل المعترف بها دولياً لفض المنازعات بموجب اتفاقيات لاهاي لعام 1899م وعام 1907م، وغيرها من الموثائق والعهود والأعراف الدولية ذات العلاقة بحفظ الأمن والسلم الدوليين، فالمساعي الحميدة هي قيام طرف ثالث- قد يكون هذا الشخص دولة أو منظمة دولية، وقد يكون شخصية مرموقة- بالتقريب بين وجهات نظر الأطراف المتنازعة وتهيئة المناخ للجلوس والتفاوض لمعالجة النزاع القائم بينهما، وذلك لنزع فتيل الأزمة وتجنب تصعيد النزاع⁽¹⁰⁾.

هذا وقد نصت المادة الخامسة في فقرتها الأولى من تفاهم تسوية المنازعات في إطار الجات 94 على أن يكون اللجوء إلى المساعي الحميدة طوعياً، وبموافقة طرفي النزاع. كما نصت الفقرة الثانية من المادة السابقة على أن تكون هذه الإجراءات سرية بخاصة فيما يتعلق بموافقة طرفا النزاع، إلا أن هذه المادة لم تبين ماهي التدابير أو العقوبات التي يمكن أن تتخذ ضد من لم يلتزم بهذا الشرط ويفشي تلك الاسرار ويسبب ضرراً لأحد الاعضاء.

ثانياً- الوساطة: هي الحل الودي الذي يقوم به طرف محايد من أجل تقريب وجهات النظر حول مسألة النزاع وإيجاد حل للخلاف القائم بين الدولتين باشتراك هذا الطرف المحايد أو الدولة الوسيطة في المفاوضات مباشرة من أجل حث الأطراف المتنازعة على استئناف التفاوض، واقتراح الحلول المناسبة التي تساعد أطراف النزاع على الوصول إلى نتائج طيبة لتسوية النزاع القائم بينهما⁽¹¹⁾.

والفرق بين المساعي الحميدة والوساطة هو أن الطرف الثالث أو الدولة المحايدة عن النزاع في حالة المساعي الحميدة يقتصر دورها في تقريب وجهات النظر، أما دورها في حالة الوساطة فيكون أكبر من ذلك لأنه في الحالة الاخيرة تشترك في المفاوضات التي تجري بين المتنازعين وتقوم باقتراح الحلول التي يمكن أن تنهي النزاع القائم بين تلك الاطراف.

ثالثاً- التوفيق: هو أحد اساليب حل المنازعات الدولية ودياً، وقد تم الإشارة إليه في معاهدة لو كارنو عام 1925م كما تمت الإشارة إليه في المادة الثالثة والثلاثين من ميثاق الامم المتحدة⁽¹²⁾.

ولا يختلف كثيراً عن كل من المساعي الحميدة والوساطة، فهو عبارة عن تمهيد لتسوية الخلافات المتعلقة بالمصالح المتباينة لبعض الدول، حيث يتم التوفيق عن طريق لجان من شخصيات مختصة في القانون و التحكيم وغير ذلك من الأمور الفنية ذات العلاقة بالنزاع على أن يتفق على اختيار هذه الأشخاص الدول المتنازعة من أجل معالجة النزاع واقتراح الحلول اللازمة بالخصوص، وتقدم هذه اللجان تقريراً مفصلاً يشمل مقترحاتها الخاصة بتسوية النزاع، ويتم إحالة النتائج التي توصلت إليها لجان التوفيق إلى الأطراف المتنازعة عليها لقبولها، ويعتبر أسلوب التوفيق هو الاقرب إلى أسلوب الوساطة. وقد نصت الفقرة الأولى من تفاهم تسوية المنازعات التجارية الدولية على "أن كل من المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة تعد من الإجراءات التي تتخذ طواعية كما تتطلب موافقة طرفا النزاع".

وهي من الوسائل الدبلوماسية التي تم إقرارها في مؤتمر لاهاي المنعقد في عامي 1899-1907م لأجل تسوية أي نزاع دولي قائم بين دولتين أو أكثر بشكل ودي ودون الحاجة للجوء إلى الطرق القضائية.

وقد جاءت أحكام اتفاقيات الجات 94 بما يتوافق وتلك القواعد حيث نصت الفقرة الثالثة من المادة الخامسة من تفاهم تسوية المنازعات التجارية في نظام منظمة التجارة العالمية على أنه "يجوز لأي طرف في نزاع أن يطلب المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في أي وقت" وبالتالي يستطيع كل عضو في منظمة التجارة العالمية متى كان طرفاً في نزاع تجاري أن يطلب اللجوء إلى أحد هذه الوسائل لفض النزاع القائم مع طرف آخر، وهي إجراءات طوعية معلقة على القبول من الطرف الآخر في النزاع وليست الزامية، إذ تبقى جهود الطرف المحايد أو الثالث أو الوسيط بحسب الأحوال رهينة بقبولها من طرفي النزاع و رضاها بها.

كما بينت الفقرة السابقة بأنه يجوز البدء في إجراءات المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في أي وقت، وكذلك يمكن إنهاء هذه الإجراءات في أي وقت من اوقات النزاع. فإذا لم يتوصل أطراف النزاع إلى تسوية ودية بأحد هذه الطرق فهناك وسائل أخرى يمكن اللجوء إليها لتسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات 94 وهي

اللجوء إلى التحكيم فإذا لم يرض أحد طرفي النزاع بما جاء في قرار التحكيم جاز له الاستئناف إبي الخروج من الوسائل الودية و الدخول في الوسائل القضائية. ونخلص إلى أن هذه الوسائل لم تأخذ مكانتها بعد في تسوية نزاعات التجارة الدولية إذ أنها لا تزال مجرد وسائل بديلة لم تسهم في حل النزاعات المتصلة بالتجارة الدولية، ولكن تبقى ذات أهمية كبيرة لاتجاه إرادة الأطراف المتنازعة إليها من جهة، ومن جهة أخرى بعد تكريسها في المعاهدات الدولية⁽¹³⁾.

المطلب الثاني- آليات التسويات القضائية: تكون التسوية القضائية عندما يمنح طرف ثالث من أشخاص القانون الدولي العام سلطة الفصل في النزاع القائم فيصدر فيها حكم ملزم من الناحية القانونية وفق تشريعات سارية، وتتم هذه التسوية القانونية أما عن طريق التحكيم أو عن طريق القضاء الدولي، فيكف يتم التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية؟، وماهي اجراءات استئناف القرارات الصادرة عن لجان التحكيم في المنازعات التجارية الدولية؟. لذا سنقسم هذا المطلب إلى فرعين نخصص الأول لدراسة التحكيم، ونتناول في الثاني الاستئناف.

الفرع الأول- التحكيم:

أولاً - مفهوم التحكيم: التحكيم بصفة عامة هو وسيلة لحسم نزاع بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي بواسطة حكم صادر عن محكم أو مجموعة محكمين يتم اختيارهم من قبل الدول المتنازعة⁽¹⁴⁾.

وقد ظهرت ثلاثة طرق للتحكيم إما بواسطة رئيس دولة أو شخصية مثل البابا وهذه الطريقة من التقاليد الاوروبية القديمة حيث كان ينظر إلى العدالة باعتبارها جانب سياسي كالسلطة السياسية تأتي من الأعلى أو من يد الشخص الذي بيده السلطة، والتحكيم هو الأقرب إلى أسلوب الوساطة.

أما الطريقة الثانية للتحكيم فتكون عن طريق إنشاء هيئة تحكيم مختلطة، وتأخذ أحد الأشكال الآتية: أما أن تكون على شكل هيئة مكونة من عضوين يمثل كل واحد منهما أحد الأطراف المتنازعة، وتمتاز هذه الطريقة بتوفر التوازن بين الأطراف المتنازعة، وكذلك عدم منح فرصة لتدخل أطراف أخرى في الموضوع.

وقد يكون التحكيم على شكل هيئة تتكون من ثلاثة أو خمسة أعضاء يكون من ضمنهم ممثلي الأطراف المتنازعة، ويستند التحكيم على قواعد القانون الدولي العرفية والاتفاقية. والملاحظ أن الأحكام التي تصدر على هيئة التحكيم المختلطة تكون أكثر دقة من القرارات الصادرة بواسطة المحكم الفرد لأن الهيئات المختلطة تشكل من عدة عناصر من بينهم قضاة وفقهاء وخبراء في القانون، وعلى هذا تطور أسلوب التحكيم حتى بلغ مرحلة التحكيم القضائي الذي على غرارته تم تشكيل محكمة التحكيم الدائمة التي أنشأها مؤتمر لاهاي لعام 1899م⁽¹⁵⁾.

وقد نصت المادة 37 من اتفاقية لاهاي لعام 1907م على "أن الغاية من التحكيم الدولي هي تسوية المنازعات بين الدول بواسطة قضاة تختارهم على أساس احترام الحق" فإذا كان النزاع الدولي هو الخلاف على نقطة قانونية أو واقعية أو تعارض وتناقض الادعاءات القانونية بين دولتين، فإن حل المنازعات بالطرق السلمية هو التزام جميع الدول بفض منازعاتها بهذه الطريقة وعدم اللجوء لحل المنازعات باستخدام القوة⁽¹⁶⁾. هذا وقد وقعت الدول الاعضاء في عصبة الأمم المتحدة ميثاق التحكيم العام لسنة 1928م، كما تم في عام 1945م إنشاء محكمة العدل الدولية التي حلت محل المحكمة الدائمة للعدل الدولي⁽¹⁷⁾.

وقد اعتمدت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية أسلوب التحكيم كأحد الوسائل الفعالة لحل المنازعات الدولية التجارية باعتبار أنه مبني على إرادة أطراف النزاع. **ثانياً- لجان التحكيم:** إذا كان التحكيم هو عبارة عن عمل اختياري تلجأ إليه الدول بمحض إرادتها و رغبتها ، ويأتي بناء على اتفاق بين الأطراف المتنازعة، فإنه يتطلب أن تلتزم هيئة التحكيم بالنظر في المسائل التي يطلب منها الفصل فيها دون سواها، كما يجب عليها عند الفصل في الموضوع إن تلتزم بالقواعد التي حددها أطراف النزاع ولا يحق لها الخروج على ذلك، وقد نصت المادة السادسة من التفاهم الخاص بالقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات على أن "يشكل الفريق إذا طلب الطرف الشاكي ذلك... الخ". واشترط لذلك إن يكون في موعد لا يتجاوز اجتماع جهاز تسوية المنازعات الذي يظهر فيه هذا الطلب من ضمن بنود جدول أعمال الجهاز.

إذاً يتم تشكيل لجنة التحكيم بناء على طلب من أحد الدول الاعضاء، ويكون التشكيل خلال الاجتماع الذي يلي الاجتماع الذي تضمن في بنود جدول اعماله طلب تشكيل لجنة التحكيم حيث يتم عرض الطلب هذا في الاجتماع الاول مثلاً ويتم في الاجتماع الثاني تشكيل لجنة التحكيم دون تراخي أو تأخير.

ويستثنى من ذلك الحالات التي يقرر فيها جهاز تسوية المنازعات ويتوافق الآراء عدم تشكيل لجنة تحكيم للنظر في الموضوع لمبررات يراها خلال مناقشة الطلب. كما بينت المادة السادسة السابق ذكرها الشروط الواجب توفرها في طلب إنشاء لجنة التحكيم وهي:

- 1- أن يتقدم الشاكي بطلب كتابي لجهاز تسوية المنازعات يطلب فيه إنشاء فريق تحكيم.
- 2- أن يوضح في الطلب ما اذا عقدت مشاورات من عدمه.
- 3- أن يوضح بدقة موضوع النزاع وملخص يبين الأسس القانونية لشكواه.
- 4- كما يجب في حالة طلب إنشاء فرق تحكيم ذات اختصاصات تختلف عن المعتادة أن يشمل الطلب مقترح لتلك الاختصاصات.

كما بينت المادة الثامنة شروط تشكيل هذه اللجان على النحو التالي:

- 1- يجب أن تتكون هذه اللجان من أشخاص مؤهلين سواء كانوا حكوميين أو غير حكوميين، ويمكن أن يكون من بينهم من كانوا أعضاء في فرق تحكيم أو ممن عملوا ممثلين لعضو أو طرف متعاقد في اتفاقية جات 1947م أو عملوا في تدريس مادة القانون والتجارة الدولية أو سياساتها أو نشروا في ميدانها إلى غير ذلك من الأشخاص المهتمين أو العاملين بمجال التجارة الدولية على أن يتم الاختيار بشكل يضمن استقلالهم وتنوع معارفهم وسعة خبراتهم.

- 2- لا يجوز أن يكون من بين هؤلاء الاعضاء (لجان التحكيم) أفراد تكون بلدانهم اطرافاً في النزاع المعروض أو طرفاً ثالثاً- وهو الطرف الذي له مصلحة جوهرية في النزاع المطروح - "المادة 10 من التفاهم"، ولكن يجوز ذلك باتفاق طرفا النزاع (المادة 8/فقرة 3)، وبالتالي فهذه القاعدة ليست من القواعد الأمرة فيجوز مخالفتها عن

طريق الاتفاق بين طرفي النزاع كأن يسمح لهؤلاء الممنوعين من عضوية لجان التحكيم بالدخول فيها أو لبعضهم مثلاً .

3- يتم اختيار أعضاء لجان التحكيم بحسب الأحوال من القائمة التي تحتفظ بها أمانة سر منظمة التجارة العالمية والتي تحتوي الاشخاص الذين تتوافر فيهم المؤهلات أو الصفات المذكورة سابقا.

وتتكون هذه اللجان من ثلاثة اشخاص، ويمكن أن تكون من خمسة بناءً على اتفاق طرفي النزاع، ووفق المدة المحددة لذلك (المادة 8 / فقرة 5)، وتقوم الأمانة العامة للمنظمة بعرض الاعضاء المرشحين لعضوية لجنة التحكيم على طرفي النزاع، ولا يحق لطرفي النزاع الاعتراض على هؤلاء المرشحين إلا إذا كانت هناك أسباب قوية يمكنهم الاحتجاج بها عليهم (المادة 8 / فقرة 6).

وفي حالة عدم التوصل إلى اتفاق على تسمية أعضاء الفريق أُسند التفاهم إلى المدير العام وبناء على طلب من أي من الطرفين وبالتشاور مع رئيس الجهاز ورئيس المجلس أو اللجنة المعنية مهمة القيام بتشكيل لجنة التحكيم ممن يرى أنهم الأنسب بخصوصيات النزاع المطروح، ويتم ذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع، كما يتم إعلام الأطراف المعنية بتشكيل لجنة التحكيم خلال عشرة أيام من تاريخ تسليم الرئيس الطلب الخاص بإنشاء لجنة تحكيم (م 8 / ف7) حفاظاً على سرعة النظر في الموضوع والاهتمام به بدون ماطلة، ولكن لم يبين الاتفاق ما الإجراء الذي يمكن اتخاذه أو العقوبة التي يمكن توقيعها في حالة عدم تشكيل لجان التحكيم خلال المواعيد المحددة ؟

4- يقوم أعضاء لجان التحكيم بممارسة أعمالهم في هذه اللجان بصفاتهم الشخصية وليس كممثلين لحكوماتهم أو لأية منظمة من المنظمات، وبالتالي يمتنع على بلدانهم توجيه التعليمات إليهم فيما يتعلق بالنزاع المطروح عليهم (م 8 / ف9)، أما في حالة ما يكون النزاع بين دولة عضو من البلدان النامية وأخرى من البلدان المتقدمة، فيجوز للدولة النامية في هذه الحالة أن تتمسك بحقها في أن يكون من بين اعضاء لجنة التحكيم عضواً على الأقل من الدول النامية (المادة 8 / الفقرة 10).

أما في حالة تعدد الشكاوي فإنه يجوز تشكيل فريق تحكيم واحد للنظر في هذه الشكاوي مع مراعات حقوق كل الأطراف المعنية (م9 / ف1)، ويقدم الفريق نتائجها إلى الجهاز، كما يقدم تقارير منفصلة بشأن النزاع المطروح عليه إذا طلب أحد أطراف النزاع ذلك، (م9 / ف2)، وفي حالة تشكيل أكثر من لجنة أو فريق للنظر في الشكاوي المتصلة بأمر واحد ينبغي أن يكون نفس الأشخاص اعضاء في كل من فرق التحكيم المنفصلة (م9 / ف3).

- مع ملاحظة أنه يجوز لطرف ثالث الانضمام إلى النزاع المطروح أمام لجان التحكيم بناءً على طلبه متى كانت له مصلحة في الامر المعروض على تلك اللجان (م10 من التفاهم).

وتتم تغطية تكاليف هذه اللجان ومن ذلك نفقات سفر أعضائها وإقامتهم من ميزانية منظمة التجارة العالمية، وفق المعايير التي توضع بناءً على توصية لجنة الميزانية والمالية والإدارية، والمعتمدة من قبل المجلس العام للمنظمة- (م8 / ف11) من التفاهم.

الفرع الثاني-الاستئناف: لا شك أن لجان التحكيم تلعب دوراً مهماً في تسوية المنازعات التجارية الدولية ومساندة جهاز تسوية المنازعات للقيام بمسؤولياته في هذا المجال، لأجل ذلك يجب عليها أن تقيم الأمر المطروح عليها تقيماً موضوعياً حتى تتمكن من التوصل إلى نتائج ذات أهمية تمكن جهاز تسوية المنازعات من تقديم التوصيات اللازمة واقتراح الحلول المقنعة بما يتوافق والاحكام المنصوص عليها في الاتفاقيات ذات الصلة بالموضوع المطروح محل النزاع.

كما ينبغي على هذه اللجان أن تتشاور مع طرفي النزاع، وأن توفر لهما الظروف الممكنة للتواصل إلى حل مرضي للطرفين المتنازعين، فوظيفة لجان التحكيم وفق ما تضمنته قواعد الجات 94 هي مساعدة جهاز تسوية المنازعات (المادة الحادية عشر من تفاهم تسوية المنازعات)، هذا وقد استحدثت تفاهم تسوية المنازعات التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية درجة من درجات التقاضي وهي استئناف قرارات لجان التحكيم وذلك كضمانة قضائية مهمة لترسيخ مبدأ العدالة والنزاهة في الاحكام التي تصدر عن لجان التحكيم والتي قد تقع في خطأ عند اصدار بعض هذه الاحكام.

حيث إن معظم الأحكام الصادرة عن هيئة التحكيم في إطار القانون الدولي العام تعد احكام نهائية، ولا يتأتى الطعن عليها من جانب الخصم إلا في حدود ضيقة كأن تكون هيئة التحكيم قد تجاوزت حدود ولايتها مثلاً، أو إن الحكم الصادر عنها قد شابه عيب الخطأ في تطبيق القانون أو بيان الوقائع.

أما في إطار الجات 94 فقد بات ينظر في النزاعات التجارية التي لم تحل بالطرق الودية على مرحلتين المرحلة الأولى أمام لجان التحكيم، والمرحلة الثانية أمام جهاز الاستئناف استناداً على إن مبدأ الاستئناف يعمق العدالة.

ومن المعلوم إن من المهام الأساسية لجهاز تسوية المنازعات هي اعتماد تقرير لجنة التحكيم خلال فترة 60 يوماً بعد تعميم التقرير على الاعضاء.

ولا يجوز لهذا الجهاز أن يقوم باعتماد تقارير لجان التحكيم إذا تم اخطاره من أحد الاطراف المتنازعة بعزمه على استئناف قرار التحكيم (م16 / ف4 من تفاهم تسوية النزاعات).

أولاً- جهاز الاستئناف: يتولى جهاز تسوية المنازعات القيام بتشكيل جهاز الاستئناف الدائم ويتكون جهاز الاستئناف من سبعة أشخاص ويقوم بمهمة الفصل في القضايا التجارية التي يتم الاستئناف عليها من أحد الأطراف بعد عرضها على لجنة التحكيم متى أصدرت حكمها في الموضوع وأعترض عليه من أحد الاطراف المتنازعة، عندها والحالة هذه يخصص لكل قضية ثلاثة أشخاص ويكون عملهم بالتناوب وفق ما يصدره جهاز الاستئناف من إجراءات (م17 / ف1).

ويتم تعيين هؤلاء الأعضاء لفترة اربعة سنوات، ويجوز إعادة تعيين أي من هؤلاء الأعضاء مرة واحدة (م17 / ف2 من التفاهم المذكور)، ولكن هناك شروط يجب أن تتوفر في الشخص حتى يتسنى له الحصول على عضوية جهاز الاستئناف وقد حددت الفقرة الثالثة من المادة السابعة عشر هذه الشروط وهي:

1- أن يكون من الأشخاص المشهود لهم بالمكانة الرفيعة والخبرة في مجال القانون والتجارة الدولية والاتفاقيات المشمولة.

2- أن يكون من المستقلين أي غير تابع لحكومة من الحكومات، ومستعد للعمل في كل وقت وجاهز حسب الطلب.

3- أن يكون من المهتمين بمتابعة أنشطة تسوية المنازعات والأنشطة التجارية ذات الصلة بمنظمة التجارة العالمية.

4- ألا يشارك في النظر في أية منازعات يمكن أن تخلق تضارباً مباشراً أو غير مباشر في المصالح (م 17 / ف3).

ثانياً- حق الاستئناف وحدوده: لقد بينت الفقرة الرابعة من المادة السابعة عشر من تفاهم تسوية المنازعات التجارية من له الحق في الاستئناف ضد تقرير لجنة التحكيم وحصرت هذا الحق على أطراف النزاع دون سواهم حيث نصت على أنه "لا يجوز استئناف تقارير لجان التحكيم إلا لأطراف النزاع..." ويجوز لأطراف الثلاثة أن يقدموا مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف أو أن يمنحوا فرصة للتحدث أمامه.

ولا ندري ما الحكمة من ذلك، وما الفائدة التي يمكن أن يتحصل عليها الأطراف الثلاثة من تقديم مذكرات كتابية أو منح فرصة للتحدث أمام جهاز الاستئناف مادام لا يجوز لهم الاستئناف؟

ومن ناحية ثانية فقد قصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير لجنة التحكيم أو التفسيرات القانونية التي يتم التوصل إليها، ولا ندري أيضاً لماذا أغفل تفاهم تسوية المنازعات موضوع الوقائع التي يتم النظر فيها من لجان التحكيم وقصر الاستئناف على المسائل القانونية دون سواها من الوقائع التي في بعض الأحيان قد تكون أهم من المسائل القانونية وتفسيراتها وقد تتداخل معها.

ففي هذا المجال نصت الفقرة السادسة من المادة السابعة عشر على أنه "يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية التي توصل إليها" حيث بات يطرح التساؤل لماذا لا تكون المسائل المتعلقة بالوقائع التي تم التوصل إليها في النزاع المطروح محل للطعن بالاستئناف مثلها مثل المسائل القانونية؟

ثالثاً- إجراءات الاستئناف واعتمادها: حددت الفقرة الخامسة من المادة السابعة عشر من تفاهم تسوية المنازعات الفترة الزمنية التي يجب ألا تتجاوزها إجراءات الاستئناف وهي

(60) يوماً، اعتباراً من تاريخ اليوم الذي تقدم به أحد الأطراف في النزاع بالإخطار الذي قرر فيه الاستئناف حتى التاريخ الذي يعمم فيه جهاز الاستئناف تقريره. وعلى جهاز الاستئناف أن يأخذ في الاعتبار الحالات المستعجلة المنصوص عليها في الفقرة التاسعة من المادة الرابعة من التفاهم بحيث يجب على الجهاز أن يبذل كل ما في وسعه من جهد لأجل التعجيل بالإجراءات وإنجازها في أقصر وقت ممكن. وفي حالة ما تبين لجهاز الاستئناف أنه غير قادر على تقديم تقريره خلال فترة 60 يوماً، في هذه الحالة يجب عليه إعطاء العلم بذلك إلى جهاز تسوية المنازعات كتابياً مبيناً الأسباب الداعية للتأخير، وموضحاً الفترة الزمنية المطلوبة لتقديم التقرير. وفي كل الأحوال لا يجوز أن تزيد مدة الإجراءات على تسعين يوماً، وهذا يبين مدى اهتمام واضعي اتفاقيات الجات 94 على ضرورة الفصل في المنازعات وتسويتها بالسرعة الممكنة وعدم اهمالها أو التباطؤ عند النظر فيها، فكم من الحقوق هدرت بسبب الإهمال أو المماطلة.

ويتم وضع إجراءات سير الاستئناف من طرف جهاز الاستئناف وذلك بعد التشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات والمدير العام للمنظمة، وترسل هذه الإجراءات إلى الأعضاء المنتازعين للعلم بها. (م17 / ف9).

وتتسم هذه الإجراءات بطابع السرية بخاصة في التعامل مع المذكرات المكتوبة والمقدمة إلى الجهاز على أساس أنها سرية (م18 / ف2)، ويقوم جهاز الاستئناف بإعداد تقريره بناء على المعلومات والبيانات المقدمة له، ولا يسمح بحضور أطراف النزاع عند إعداد هذا التقرير (م17 / ف10)، وفي تقديري أن سبب عدم السماح هو تحاشياً للجدل ورفعاً للحرص و تفادياً لعدم التأثير في القناعات التي تم التوصل إليها.

ولجهاز الاستئناف عند النظر في نتائج واستنتاجات لجان التحكيم أن يقرها أو يعدل فيها أو ينقضها (المادة17 / فقرة13).

ويقوم جهاز تسوية المنازعات باعتماد التقارير الصادرة عن جهاز الاستئناف، فتصبح بعد ذلك واجبة القبول من أطراف النزاع دون أي قيد أو شرط.

كما يحق لجهاز تسوية المنازعات عدم اعتماد هذه التقارير ولا يكون له ذلك إلا بتوافق آراء أعضائه وخلال فترة 30 يوماً بعد التعميم على الأعضاء، ولا تخل هذه الإجراءات بحق الأعضاء في التعبير عن آرائهم بخصوص ما صدر في تقرير جهاز الاستئناف (مادة 17 / فقرة 14).

رابعاً- تنفيذ قرارات وتوصيات جهاز تسوية المنازعات: لقد تضمنت المادة الواحدة والعشرون من تفاهم تسوية المنازعات الأحكام الواجب التقيد بها عند الانتهاء من النظر في المنازعات التجارية عن طريق لجان التحكيم أو جهاز الاستئناف وهذه الأحكام هي :

1- على العضو المعني المرفوعة في حقه الشكوى أن يُعلم جهاز تسوية المنازعات بنواياه اتجاه تنفيذ قرارات وتوصيات جهاز تسوية المنازعات، ويتم ذلك في الاجتماع الذي يعقده الجهاز خلال 30 يوماً بعد اعتماد تقرير لجنة التحكيم أو جهاز الاستئناف بحسب الأحوال.

2- تتاح للعضو المشكو ضده فترة من الوقت إذ تعذر عليه الامتثال الفوري للقرارات أو التوصيات المتخذة في حقه وتأخذ هذه الفترة أحد الحالات التالية وهي : أما أن يقترح العضو هذه المدة ويقرها جهاز تسوية المنازعات، أو يتم تحديد المدة بناء على اتفاق بين أطراف النزاع، أو تكون الفترة التي تحدد عن طريق التحكيم الملزم.

مع الأخذ في الاعتبار موضوع تسوية المنازعات التي تكون أحد البلدان الأعضاء من الدول النامية طرفاً فيها حيث يجب إعطاء مصالح هذه الدول أهمية خاصة (المادة 21 / الفقرة 2).

3- لا يجوز أن تتجاوز المدة (15) شهراً من تاريخ تشكيل لجنة الاستئناف إلا إذ اتفق أطراف النزاع على غير ذلك، أو في حالة وجود ظروف استثنائية (المادة 21 / الفقرة 4).

4- يقوم جهاز تسوية المنازعات بمراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات ولكل عضو الحق في أن يثير أمام هذا الجهاز أي مسألة تتعلق بتنفيذ هذه القرارات والتوصيات وذلك بعد اعتمادها.

كما يتم ادراج مسألة تنفيذ التوصيات على جدول أعمال اجتماع جهاز تسوية المنازعات، وتبقى على جدول أعمال الجهاز إلى أن يتم تسوية المسألة أو يقرر الجهاز

خلاف ذلك، وعلى العضو المعني قبل عشرة أيام من اجتماع الجهاز تقديم تقرير كتابي بخصوص ما حققه في تنفيذ التوصيات والقرارات المتخذة في حقه (المادة 21 / الفقرة 6). ولجهاز تسوية المنازعات إن يتخذ من الإجراءات الإضافية ما يتناسب مع ظروف البلد النامي الذي أثار الموضوع (المادة 21 / الفقرة 7)، كما له إن يأخذ في عين الاعتبار الآثار المترتبة على اتخاذ هذه الإجراءات اتجاه اقتصاد البلد العضو النامي (المادة 21 / الفقرة 8).

خامساً - الإجراءات التعويضية وتعليق التنازلات: لا يتم اللجوء إلى هذه الإجراءات المؤقتة إلا في حالة عدم تنفيذ التوصيات والقرارات الصادرة عن لجان التحكيم أو جهاز الاستئناف خلال فترة لا تتجاوز (15) شهراً من تاريخ اعتماد هذه القرارات والتوصيات (المادة 21/ فقرة 4)، وبهذا اعطاء التفاهم فترة زمنية لأبأس بها لاتخاذ ما يلزم من إجراءات من قبل الدولة العضو الصادر في حقه هذا الجزاء عليها تتمكن من تنفيذ تلك التوصيات والقرارات الصادرة في حقه، وهذه الإجراءات إما أن تكون في شكل تعويض أو في شكل تعليق التنازلات والالتزامات.

فالتعويض يكون عن طريق دخول العضو المشكو في حقه في مفاوضات مع الطرف الشاكي بغية التوصل إلى تعويض يقبله الطرفان.

كما يمكن أن يكون هذا التعويض عبارة عن عرض يتقدم به العضو المشكو في حقه الى الطرف الشاكي فمن حق العضو الشاكي أن يطلب تعويض على ما أصابه من اضرار كانت بسبب مخالفة أحد الأعضاء لأحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ويجب أن يكون التعويض متسقاً مع الاتفاقيات المشمولة (المادة 22 / الفقرة 2).

ويجوز للطرف الشاكي في حالة عدم التوصل إلى اتفاق على التعويض وفي المدة المقررة وهي (20) يوماً أن يطلب من جهاز تسوية المنازعات السماح له بتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات في مواجهة العضو المشكو فيه (المادة 22 / فقرة 2) لأن التعويض غير الزامي.

أما تعليق التنازلات والالتزامات فهي عبارة عن الإجراء الذي يمكن إن يتخذ ضد العضو المخالف متى ما أخفق في الاستجابة لقرارات وتوصية لجنة التحكيم أو جهاز

الاستئناف، أو في حالة عدم التوصل إلى اتفاق بين الطرفين المتنازعين على مقدار التعويض، وهذه الإجراءات من التدابير التي تسهم في تحقيق الردع الخاص والعام لأعضاء منظمة التجارة العالمية وتلزم العضو بأحكام الاتفاقيات ذات العلاقة.

ويصدر جهاز تسوية المنازعات ترخيص للعضو المتضرر بتعليق التنازلات والالتزامات خلال مدة (30) يوماً، وفي كل الأحوال يجب أن يكون مستوى تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات التي يرخص بها جهاز تسوية المنازعات معادلاً لمستوى الإلغاء أو التعطيل (المادة 22 / الفقرة 4).

ومما تقدم نخلص إلى أن تفاهم تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية قد تضمن العديد من الأحكام والمبادئ الخاصة بمعاملة الدول النامية معاملة تفاضلية تتوافق والظروف الاقتصادية والاجتماعية لهذه البلدان ، ومن ذلك على سبيل المثال ما جاء في كل من: المادة 3 / الفقرة 2 ، والمادة 4 / الفقرة 10، والمادة 8 / الفقرة 10، والمادة 12 / الفقرتين 10-12، والمادة 21 / الفقرات 2-7-8... الخ.

وبالرغم من أهمية هذا النظام وما تميز به من خصائص تحسب لهذا النظام التجاري العالمي إلا أنه يؤخذ عليه بعض الملاحظات لعل من أهمها ما يتعلق بقرارات لجان التحكيم حيث تعد غير ملزمة إلا بعد اعتمادها من جهاز تسوية المنازعات أي معلقة على شرط الاعتماد في حين نجد قواعد القانون الدولي تعطى لهيئات التحكيم الدولي حق إصدار قرارات ذات طبيعة الزامية واجبة النفاذ مباشرة وهذا لم يتحقق في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية .

والمأخذ الثاني على تفاهم تسوية المنازعات إنه قصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقارير لجان التحكيم والتفسيرات القانونية التي تم التوصل إليها من قبل هذه اللجان، و استبعد النظر في المسائل المتعلقة بالوقائع كما سبق وأن أوضحنا.

وكان الأفضل في تقديري أن يسري الاستئناف على كافة جوانب النزاع المتعلقة بالمسائل القانونية منها و المسائل المتعلقة بالوقائع أيضا لأنه قد يصعب التفرقة بينهما أحيانا.

ولكن على كل حال فإن الجهود التي تقوم بها منظمة التجارة الدولية متمثلة في جهاز تسوية المنازعات التجارية ، والهادفة إلى حل النزاعات الدولية سواء بالطرق الودية أو عن طريق لجان التحكيم وجهاز الاستئناف أسهمت في حل الكثير من المنازعات الدولية ، وما زالت تعمل من أجل ذلك فهي تضاف إلى جهودات المجتمع الدولي التي ترمي إلى تحقيق السلم والأمن الدوليين.

الخاتمة:

لقد تم التركيز في هذا البحث على موضوع من أهم الموضوعات المتعلقة بحاضر ومستقبل المجتمع الدولي، ألا وهو تسوية المنازعات بالطرق السلمية بعيداً عن الصراعات السياسية أو التلويح باستخدام القوة والتحارب أو خوض الحروب التي روعت الشعوب وأنهكت اقتصاد الدول وزعزعت الثقة بين أقطاب العالم، وقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج و التوصيات التالية:

أولاً - النتائج:

1 - تُعد منظمة التجارة العالمية أحد آليات فض المنازعات بالرغم من إنها أصغر المنظمات الدولية عمراً فقد أُنشيت في العام 1995م، بموجب اتفاقية مراكش 94، وأن كانت أصولها تمتد إلى اعقاب الحرب العالمية الثانية عند ظهور الجات عام 1947م، ذلك النظام التجاري الدولي الذي بلغ من العمر عند نشأة منظمة التجارة العالمية حوالي نصف قرن من الزمان.

2 - أسهمت اتفاقيات الجات 47 والجات 94 في ظهور نظام تجاري عالمي تطور من خلال عقد عدة جولات تفاوضية بين الدول المؤسسة للمنظمة، والتي اهتمت بخفض الرسوم والتعريفات الجمركية والحد من السياسات الحمائية ومكافحة الإغراق والإجراءات التي تعيق حرية التبادل التجاري الدولي.

3 - أضافت هذه الاتفاقيات آلية حديثة إلى آليات فض المنازعات الدولية وهي جهاز تسوية المنازعات التجارية التابع إلى منظمة التجارة العالمية ليتولى القيام بمعالجة الإشكاليات التي تحدث بين الدول الاعضاء، وأستحدثت ولأول مرة على المستوى الدولي جهاز الاستئناف لإعادة النظر في قرارات لجان التحكيم متي ما تم الطعن فيها .

4 - أصبحت المنظمة ومن خلال التزام أعضائها بتنفيذ السياسات التجارية، وما تتمتع به من امتياز إعفائهم من بعض الالتزامات، وما تملكه من الوسائل الودية والقضائية أحد ركائز تسوية المنازعات ومعالجة الخلافات الدولية والحد من تبعاتها كي لا تتحول إلى نزاع عسكري لا يحمده عقاب.

5 - تحاول المنظمة عن طريق إزالة الحواجز الإدارية والتجارية في الحد من معوقات الاقتصاد التي تواجه أعضاء المجتمع الدولي الأمر الذي يمكن التغلب عليه بدعم الدول الأعضاء بالخبرات القانونية والتجارية من الذين يصونون الأمانة ويحسنون الإدارة ويسهمون في تخطي الصعاب وتحقيق الأهداف المنشودة للمنظمة، فقد تبين من خلال هذه الدراسة أن ظهور الدول النامية وخاصة الصغرى منها في المنازعات التجارية سواء بصفة مدعي أو مدعى عليه مازالت خجولة وذلك نظراً لقلت امكانياتها الفنية وارتفاع تكاليف ذلك وقلت النشاط التجاري لبعضها .

ثانياً - التوصيات:

1 - إن التزام أجهزة المنظمة بالاتفاقيات والقيام بالواجبات وإعطاء مصالح الدول الاعضاء الأهمية اللازمة على وجه المساواة يكفل لهل المحافظة على سير عملها بانتظام وإطراد وتقوية مركزها الدولي.

2 - أن التعدي على الحقوق واختراق المبادئ والنصوص من قبل الدول الكبرى سيجرك مشاعر الانتقام ورد الاعتبار وستكون هناك حاجة للحماية وردع المخالفين وإنصاف المظلومين، فإن تفعيل آليات فض المنازعات سيعمل على التخفيف من حدة وطأتها إذ قامت المنظمة باتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية حقوق الاعضاء سوى عن طريق التحكيم، أو الاستئناف أو غيرها من وسائل فض المنازعات المنصوص عليها في منظمة التجارة الدولية .

3 - المنتبج لمجهودات المنظمة يلاحظ الدور الكبير الذي لعبته في فض المنازعات التجارية بالطرق السلمية، ولا شك إن الاستمرار في هذه المجهودات الإيجابية سيسهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في دعم السلم والأمن الدوليين والحد من التوترات السياسية التي تقود في اغلبها إلى الصراعات المسلحة .

4 - بالرغم من الامتيازات التي منحتها اتفاقيات التجارة العالمية للدول النامية وهذا بحسب لها إلا أن الدول النامية و الدول الصغرى باتت مهددة من قبل الدول الكبرى في اقتصادها وقوت يومها ، وينبغي ألا تعول كثيراً على المنظمات الحقوقية والانسانية التي بح صوتها ولم يعد له صدى في المحافل الدولية ولم تجد لها أذن صاغية في كثير من الأحيان، والمخرج الوحيد لهذه الشعوب هو العمل على إعادة التوازن الدولي توازن القوة وخلق تكتلات اقتصادية وسياسية كل واحد يحد من سطوة الآخر عليها تجد ملاذات آمنة تحتمي بها من هيمنة وأطماع و دسائس الطامعين في ثرواتها.

5 - أن الدول النامية الأعضاء في المنظمة وخاصة الصغرى منها في الغالب لا يكون لديها الخبرات الكافية المتخصصة في قوانين منظمة التجارة العالمية وإجراءات تسوية المنازعات في الوقت الذي تتزايد فيه التفسيرات والتعديلات والآراء الفقهية وتعقيد الإجراءات الأمر الذي يصعب معه على المسؤولين التجاريين في هذه البلدان الإحاطة الكاملة والمعرفة الدقيقة بالمستجدات التشريعية والفقهية ذات العلاقة، لذا ينبغي أشراك هذه الدول أو اقحامها في تسوية النزاعات الدولية حتى يتسنى لها الحصول على الخبرات القانونية والفنية الدولية في هذا المجال حتى تتمكن من الدفاع عن حقوقها أمام الخصوم.

قائمة الهوامش والمراجع :

- 1- انظر، د. أسامة حجازي المسدي، القواعد المنظمة لعقود البيع والتجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر 2010م، ص15.
- 2- انظر، د. محمد عبيد محمود، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية البلدان الاسلامية، دار الكتب القانونية، مصر 2007م ص411-412.
- 3- انظر، أ. عبد الملك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر 2009م، ص598.
- 4- انظر، د. نسرین عبد الحمید نبیه، نظریة التجارة العالمية، ومنظمة التجارة العالمية، المكتب الجامعي الحديث، مصر 2012م، ص11.
- 5- انظر ، المستشار، السيد حسن البدر اوي ، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، ندوة الويب الوطنية المتخصصة للقضاء والمدعين العامين والمحامين ، تنظمها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) بالتعاون مع وزارة الصناعة و التجارة، صنعاء اليمن ، 12 و 13 يولييه 2004م ، ص4 .
- 6- انظر، د. محمد عبيد محمود، مرجع سابق، ص459.
- 7- انظر، د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، الطبعة الثانية 1995م، دار النهضة العربية القاهرة مصر 1995م، ص899.
- 8- انظر، أ. عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص395.
- 9- انظر، أ. الدحماني عبد الخالق ، نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القضاء والتحكيم كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية ، جامعة المغرب ، 2009م ص ص 19-20 .
- 10 - انظر، د. صلاح الدين عامر، مرجع سابق، ص 906 .
- 11 - انظر، د. عبد الوهاب محمد الحراري، القانون الدولي العام، تطوره وعلاقاته بالمجتمع الدولي، دار الفرجاني، ليبيا، ص 125.
- 12 - انظر، . المرجع السابق، 127.

- 13 - انظر، أ . محمد إبراهيم موسى ، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر 2005 م، ص 4، 5. وكذلك أ، نادية بلجهم ، نظام فض المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، جامعة بجاية ، 2015م ص 69 .
- 14 - انظر، د. طه عدنان الدوري، د. عبد الامير عبد العظيم العكيلي، القانون الدولي وقت السلم والحرب، طرابلس ليبيا 1994م، ص296.
- 15- انظر، المرجع السابق، ص 297-298.
- 16- انظر، المرجع السابق ص 278-279.
- 17- انظر، د. عبد الوهاب محمد الحراري، مرجع سابق، ص 132-133.