

تاريخ الاستلام: 2023/11/12م تاريخ القبول: 2023/12/05 تاريخ النشر: 2023/12/31م



مجلة علمية محكمة نصف سنوية - تصدر عن كلية القانون بجامعة الزاوية

العدد الثالث والعشرون - ديسمبر / 1445هـ / 2023

Journal of Legal and Sharia Sciences, Issue (23) (1445 AH/2023م)

National Deposit No. 529 - 2023

رقم الإيداع الوطني 529 . 2023



الوسائل الودية لتسوية منازعات التجارة الدولية

عبد الله رمضان بنيني

الدرجة العلمية: أستاذ مشارك، قسم القانون العام - كلية القانون - جامعة الزاوية

الزاوية - ليبيا

Email: a.bnene@zu.edu.ly

الملخص:

هدف هذا البحث إلى التطرق للوسائل الودية لتسوية منازعات التجارة الدولية حيث بينا أهم الحقوق، والالتزامات التي تقع على عاتق الأعضاء في منظمة التجارة العالمية سواء كانوا دول، أو مؤسسات وشركات، ثم تعرضنا بإيجاز الوسائل الودية لفض النزاعات المتعلقة بنشاط أعضاء منظمة التجارة الدولية بداية من المفاوضات، وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج أهمها:

- 1- تعد منظمة التجارة الدولية منظمة ذات تأثير كبير على أعضائها، تستمد المنظمة من جملة الحقوق، والالتزامات التي يتمتع بها، ويتحمل عبئها أعضاء المنظمة الدولية.
 - 2- أرست منظمة التجارة الدولية وسائل ودية لفض المنازعات الناشئة بين أعضائها حسماً للنزاعات بطرق سليمة تحافظ على العلاقات الودية بين أطراف النزاع، وتؤثر إيجابياً على تنمية، وتطوير حركة التجارة الدولية.
- الكلمات المفتاحية: الوسائل الودية ، منازعات التجارة الدولية.

Friendly means of settling international trade disputes

Abdullah Ramadan Benini
Faculty of Law- Zawia University
Azzawia -Libya
Email: : a.bnene@zu.edu.ly

ABSTRACT

The aim of this research is to address amicable means of settling international trade disputes, as we explained the most important rights and obligations that fall on members of the World Trade Organization, whether they are states, institutions or companies. Then we briefly presented amicable means of resolving disputes related to the activity of members of the World Trade Organization, starting with negotiations. The study reached a number of results, the most important of which are:

-1The World Trade Organization is an organization that has a significant influence on its members, which the organization derives from the set of rights and obligations it enjoys, the burden of which is borne by the members of the international organization.

2- The World Trade Organization has established amicable means for resolving disputes arising between its members in order to resolve disputes in sound ways that maintain friendly relations between the parties to the dispute, and have a positive impact on the growth and development of the international trade movement.

Keywords: friendly means, international trade disputes.

المقدمة.

منظمة التجارة العالمية هي إحدى المنظمات الدولية العالمية التي أسند إليها مهمة أساسية عند إنشائها، وهي ضمان انسياب التجارة بين بلدان العالم بأكبر قدر من السلامة، وضمان حرية التجارة، وهي المنظمة الدولية الوحيدة التي تختص بالقوانين التجارية الدولية، وتضم مائة وستون دولة تتمتع بالعضوية الكاملة بالإضافة إلى أربع وعشرين دولة بصفة مراقب، حيث تعد المنظمات الدولية العالمية تلك التي تمارس اختصاصها، وتكوينها على الصعيد العالمي، وتلعب المنظمات الدولية العالمية دورا كبيرا في تسوية المنازعات الدولية، مما يتحتم على الباحث دراسة تسوية المنازعات الدولية في إطار المنظمات الدولية التي تختص بمجال معين، وتؤثر منظمة التجارة العالمية في دول العالم أجمع، فإما أن يكون لها

تأثير إيجابي كتسيير تجارة دولة ما، والحفاظ عليها، وتقديم كافة الخدمات التجارية الدولية لها، وغير ذلك من خدمات قد تؤثر في دولة، أو عدة دول على المستوى التجاري، ومن جانب آخر قد تؤثر منظمة التجارة العالمية على السيادة الوطنية لدولة ما، بالانتقاص منها، والتأثير السلبي عليها من خلال فرض شروط على الدولة، أو قيود على قراراتها، وقد ذكرت المادة 33 من ميثاق الأمم المتحدة الطرق السلمية لتسوية المنازعات الدولية على سبيل المثال: يظهر ذلك واضحاً من خلال استقرائنا لعبارة: " أو غيرها من الوسائل السلمية التي يقع عليها اختيارها "، الواردة في نص المادة 33 من ميثاق الأمم المتحدة، كما أن ترتيب الطرق السلمية لتسوية المنازعات الدولية الواردة في هذه المادة ليس على سبيل الإلزام، كما قامت اتفاقية "لاهاي" المتعلقة بالتسوية للمنازعات الدولية، فتعد الطرق غير القضائية لتسوية المنازعات الدولية: إحدى الطرق السلمية لتسوية المنازعات الدولية، ويقصد بالطرق السلمية لتسوية المنازعات الدولية: الإبقاء، أو تغيير أهداف كل طرف، وسياسته، أو الوصول إلى اتفاق في بعض القضايا المثيرة للنزاع بمعنى: الطريق المناسب لتعديل الدولة لموقفها في بعض المسائل للوصول إلى علاقات ثابتة، وذلك دون اللجوء إلى استعمال القوة المسلحة، كل ذلك دعا إلى التفكير في الوسائل الودية لتسوية المنازعات: كالتوفيق، والوساطة، والتفاوض كي تسهم بدور فعال في حل النزاعات التي تنور بين أطراف التجارة الدولية، يراعى أن الوسائل الودية لتسوية المنازعات هي الأقدم ظهوراً، فهي الوسائل التي فطر الناس عليها، وأعملوها حينما تعاملوا فيما بينهم، وتشابكت علاقاتهم، ونزع الشيطان بينهم، وبغى بعضهم على بعض، وجحد كل منهم الآخر، وتنازعا، واختلفوا، فإن رجح كل منهم إلى الحق، اتصل بصاحبه، وجادله بالحسنى في رؤيته حول ما يدعيه، ويحدده الأمل في أن يصلح الله بينهما، فإن بدأ الأمر عصياً صبراً على ما أصابهما، وحاولا أن يتوسطهما، عسى أن يوفق بينهما، وينتهي نزاعهما، وتلك الوسائل الودية قد تكون نظماً مباشرة، كالتفاوض، والصلح، حيث يلتقى الخصوم شخصياً وجهاً لوجه، يتدارسون أسباب وأوجه شقاقهم، وكيفية تجاوز ذلك، ويصلوا إلى كلمة سواء بينهم، تحقق ما لا ينفعم ولا يضرهم، وقد تكون تلك الوسائل نظماً غير مباشرة كالتوفيق، والوساطة، وقد يتخذ فيها أطراف النزاع نفعاً من غيرهم يجدون فيه محط ثقتهم، ليقترب بينهم، ويعمل على استنهاض أفكارهم وبأخذ بأيديهم إلى إبرام اتفاق تسوية، ويصبحون به متوافقين بعد ما كانوا متنازعين مختلفين، لذا وجدت الوسائل الودية _ كالتوفيق، والوساطة _ البيئة الملائمة للمساهمة بدور أكثر إيجابية في تسوية منازعات التجارة الدولية، ولقد تعاضم هذا الدور بعد نجاحها في حسم العديد من القضايا، ويعزى ذلك أنه ليس من الضروري أن يتمكن الطرف المحايد _ الوسيط، أو

الموفق إلى تسوية كلية، أو شاملة لعناصر النزاع، وإنما قد يتوصل _ وهذا الغالب _ إلى تسوية جزئية لبعض المسائل التي آثارها الأطراف، فالراجح أن يقوم الأطراف بمساعدة الطرف المحايد تجزئة عناصر النزاع، وإجراء التصالح على كل جزء منها حتى لا تنتهي عملية التسوية بالفشل، ومن هنا تأتي أهمية هذا البحث، وما يثيره من إشكالية علمية، وأهداف تستوجب دراسته وفقاً لمنهجية بحثية، وخطة بحث تنتهي بجملة من النتائج، والتوصيات التي تثرى هذا البحث من الجانب العلمي، والعملية وتوضح ذلك بإيجاز على النحو التالي:-

أولاً:- أهمية البحث.

إن تحديد الحقوق، والالتزامات المقررة للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية سواء كانت دولاً مؤسدة أو منظمة للمنظمة من الأهمية بمكان للوقوف على الوسائل السلمية اللازمة لتسوية منازعات تلك الدول في مجال التجارة الدولية.

ثانياً:- إشكالية البحث.

يثير هذا البحث إشكالية رئيسة تتمثل في: بحث دور الوسائل السلمية، أو الودية في فض منازعات التجارة الدولية بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وهل هذه الوسائل نجحت في حل هذه المنازعات، أم أنها تحتاج إلى المقترحات والتوصيات لكي تجعلها أكثر فاعلية في تسوية منازعات التجارة الدولية؟.

ثالثاً:- أهداف البحث.

لمعالجة ما يثير هذا البحث من إشكالية يتعين أن يكون محل اهتمام الباحث في هذه الدراسة إلى التعرض لأهم الحقوق، والالتزامات المقررة للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة الدولية مع بيان الوسائل الودية والسلمية اللازمة لتسوية المنازعات الناشئة بينهما في مجال التجارة الدولية، ومن ثم الوقوف على مدى فاعليتها في تحقيق أهدافها في معالجة تلك النزاعات، والحد منها.

رابعاً:- منهج البحث وخطته:

يعتمد الباحث في هذا البحث على المنهج الاستقرائي المتسع في الدراسات القانونية، بعنصره التحليلي، والاستنباطي للوقوف على النتائج المحققة، وآلية تطويرها من خلال المقترحات، والتوصيات التي سوف يتوصل إليها الباحث في هذا البحث ولكي نصل لها سوف نتبع خطة بحثية ثنائية كالتالي:-

المبحث الأول:- الحقوق، والالتزامات لأعضاء، ومنظمة التجارة الدولية.

- المطلب الأول:- حقوق أعضاء منظمة التجارة الدولية.
المطلب الثاني:- التزامات أعضاء منظمة التجارة الدولية.
المبحث الثاني:- الوساطة، والمساعي الجيدة لتسوية منازعات التجارة الدولية.
المطلب الأول:- الوساطة، والتوفيق لتسوية منازعات التجارة الدولية.
المطلب الثاني:- المشاورات، والمساعي الجيدة لتسوية منازعات التجارة الدولية.

المبحث الأول: الحقوق، والالتزامات لأعضاء منظمة التجارة الدولية

يعد ميدان العلاقات الاقتصادية الدولية من الميادين الأكثر إثارة، والتحليل الاقتصادي نتيجة التغيرات الدولية المستمرة، والمتلاحقة التي يعرفها الاقتصاد العالمي من عشرية لأخرى، وبالنظر لدور التجارة الدولية كمحرك أساس للتنمية، وجب توفر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة، ونظام تجارى عالمي مساند لعملية التنمية، وتحسين شروط التبادل الدولي، ولعل المتتبع لتطورات الاقتصاد الدولي يرى: أن هذه الشروط قد توفرت بدرجة معينة في الفترة الممتدة: ما بين نهاية الحرب العالمية الثانية، وبداية السبعينيات، بفضل الدور المهم الذى لعبته المنظمات الدولية النقدية، والتجارية، والمالية المنبثقة عن مؤتمر " برينتن وولز "، فالازدهار الاقتصادي الذى ميز هذه المرحلة كان له تأثيرات إيجابية على التجارة الدولية عموماً، وتجارة المواد الأولية النامية نتيجة ارتفاع الطلب الدولي عليها، ولما كانت العلاقات الاقتصادية، والتجارية هي محور اهتمام الدول الأعضاء المنظمة، فإن حقوق، والالتزامات الإدارية المتعلقة بالعضوية في منظمة التجارة العالمية، والتي سوف نتوفر لها تفصيلاً في المطلبين التاليين:-

- المطلب الأول:- حقوق أعضاء منظمة التجارة الدولية.
المطلب الثاني:- التزامات أعضاء منظمة التجارة الدولية.

المطلب الأول: حقوق أعضاء منظمة التجارة الدولية

تعد منظمة التجارة العالمية منظمة متكاملة الأركان من حيث الحفاظ على التجارة الدولية، وتنظيم أعمالها في مختلف مناطق العالم، الأمر الذى دعا دولاً عدة أن تنضم لهذه المنظمة، وأن الدول العربية تعد نسيج المجتمع الدولي الذى انضم إلى هذه المنظمة، وفى هذا الشأن تجدر الإشارة إلى أن هناك عدداً من الدول العربية التي تمثل قوة اقتصادية لا يمكن إغفالها بأي حال من الأحوال، وتعد أعضاء فعالة في التجارة العالمية، وتفيد اتفاقية تأسيس منظمة التجارة العالمية، وكذلك قواعد وأحكام الاتفاقيات الملحق بها، إن كافة

الأعضاء في المنظمة يتمتعون بحقوق متساوية، فلكل دولة عضوة بمنظمة التجارة العالمية الحق في المزايا الأساسية المقررة كامتيازات إدارية يتمتع بها كافة أعضاء المنظمة، سواء كانوا أعضاء مؤسسين، أو منضمين لها، بالإضافة إلى امتيازات، وحقوق اقتصادية وتجارية يتمتع بها كافة الدول الأعضاء نتناولها بالتفصيل على النحو التالي:-

الفرع الأول:- الحقوق، والامتيازات الإدارية لأعضاء منظمة التجارة الدولية.

يتمتع الأعضاء في منظمة التجارة الدولية سواء كانوا أعضاء مؤسسين، أو منضمين للمنظمة بعدة امتيازات، وحقوق بوصفهم أعضاء في المنظمة: فبمجرد اكتساب العضوية يصبح لهم حق التمثيل في أجهزتها، والتصويت على قراراتها، و المشاركة في التعديل في أحكام الاتفاقيات التي تبرمها المنظمة، ونوضح ذلك تفصيلاً على النحو التالي:-

أولاً:- حق التمثيل في كافة أجهزة المنظمة، والتصويت على قراراتها:-

تتمتع الدول الأعضاء بمنظمة التجارة العالمية بحق التمثيل في كافة أجهزة المنظمة: بالمساواة دون تمييز، أو تفرقة بينها سواء كانت دولة كبيرة، أو غنية، أو صغيرة، أو فقيرة، وذلك تطبيقاً للفقرة السابقة من المادة الرابعة من اتفاقية التجارة العالمية، فلكافة الدول الأعضاء: الحق في عضوية المجالس، واللجان الزراعية، والحق في المشاركة في اجتماعات المنظمة، أو أي فرع من فروعها، والتواجد في أي محتفل دولي يخص أعمال المنظمة، أو يدعم أهدافها، والاشتراك بالرأي، والمشورة، والتعليق، والتحفظ عند وضع الصياغات اللازمة في مجال التجارة، والصناعة، أو الخدمات التي تدخل ضمن نشاط المنظمة، أو تتعلق بأهدافها، وللدول الأعضاء الحق في الدفاع عن مصالحها الوطنية بالكيفية التي تراها، مع الالتزام بالأصول المتعارف عليها في العلاقات، والبروتوكولات الدولية، ويكون لكل دولة عضو بالمنظمة الحق في التصويت على أي قرار يصدر من المنظمة، أو أحد أجهزتها، ولها الحق في التحفظ بعدم التصويت، أو رفضه حيث أن كافة القرارات التي تصدرها المنظمة الدولية للتجارة، أو أحد أجهزتها الرئيسية، أو الفرعية تكون بفاعلية أصول الأعضاء الحاضرين وفقاً بألية التصويت المتعارف عليها دولياً برفع اليد في حالة الموافقة.(1)

ثانياً: - الحق في تعديل أحكام الاتفاقيات التي تبرمها المنظمة:-

كفلت منظمة التجارة العالمية في اتفاقية إنشائها منذ لَبَّتْها الأولى فيما يُعرف باتفاقية " الجات " الذى وضع الكيان المؤسسي الذى تتجسده ألا وهو " منظمة التجارة العالمية "، التي ترمز لها اختصاراً ب (W. T. O) ذلك الكيان العملاق الرابض ع ضفاف نهر بحيرة" أيفيان " بجينيف الذى تأسس في نهاية أعمال الجولة الثامنة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وهى الجولة الأكثر شهرة بين جولات الجات " جولة أوجواي " التي امتدت من عام 1986 حتى عام 1994، وبإنشاء منظمة التجارة العالمية اكتمل الضلع الثالث لمؤسسات (برينيون وودز) التي أسفرت من قبل إنشاء صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء، والتعمير، وترجع أهمية إنشاء هذه المنظمة إلى عدد، ونوعية الاتفاقيات التي ترعاها، فعلى صعيد الكم بلغت هذه الاتفاقيات (28) اتفاقاً بعد أن كانت اتفاقاً واحداً في جات (47)، أما على صعيد النوع والكيف فإن تلك الاتفاقيات استهدفت إجراء مزيد من التحرير في التجارة العالمية ليس فقط في مجال السلع المنظورة، بل امتد نطاقها ليشمل مجالات جديدة: كالخدمات التي تستهدف من بين ما تستهدفه، تحرير الأسواق المالية، والنقدية، وذلك بالتخلي عن معظم الضوابط التقليدية التي تسيّر العمل المصرفي، والنظم النقدية، فقد كفلت لكافة أعضائها الحق في طلب التعديل لأحكام اتفاقية: تأسيس المنظمة ذاتها، أو أي اتفاقية أخرى أبرمتها، وكذلك طلب إعادة الصياغة، أو تبديل بنود الاتفاقية على الوجه التي تراها الدولة طالبة التعديل الذي يتسق مع مصالحها الاقتصادية، والتجارية.(2)

الفرع الثاني:- الحقوق، والامتيازات الاقتصادية، والتجارية.

تعد الحقوق، والامتيازات الاقتصادية، والتجارية أهم المزايا التي نصت عليها اتفاقية التجارة العالمية، وقررتها المنظمة لأعضائها، ونعرضها بإيجاز على النحو التالي:-

أولاً:- الاستفادة الكاملة من التنمية الاقتصادية، وتعزيز النزاهة التجارية، والتمتع بحق الوصول إلى الأسواق:-

تعد التنمية الاقتصادية أهم الأهداف التي تصبو منظمة التجارة العالمية إلى تحقيقها وهى: هدف أساس لأعضائها فكافة الأعضاء بالمنظمة يسعون إلى تحقيق التنمية

المستدامة في كافة المجالات المشتركة بين الدول أعضاء المنظمة، وتلتزم المنظمة بتدليل كافة العقبات التي تحول دون تحقيق هذا الهدف، وتدعم بكل إمكانياتها كافة الوسائل التي تساعد في تحقيق التنمية المستدامة بين أعضاء المنظمة، ومن جانب آخر تسعى المنظمة في سبيل تحقيق أهدافها الاقتصادية، والتجارية إلى تعزيز النزاهة التجارية، وتحقيق الشفافية في كافة العمليات التجارية، بشأن كافة أعضاء المنظمة، وتبذل المنظمة قصارى جهدها في مكافحة الفساد، والغش التجاري، والممارسات غير المشروعة في التعاملات التجارية، وتوفير بيئة تجارية صالحة، ومناسبة بالإضافة إلى تحقيق المساواة بين الأعضاء في حقهم في الوصول إلى الأسواق، وبشكل غير محدد، ومكفول للجميع دون تمييز، وفتح كافة الحدود، والحواجز الجمركية لدخول كافة السلع، والخدمات من كافة الدول الأعضاء بالمنظمة.(3)

ثانياً:- حق المعاملة المُنصفة، وفض المنازعات بين الدول أعضاء منظمة التجارة الدولية:-

تلتزم منظمة التجارة العالمية بتحقيق مبدأ المعاملة المُنصفة، والمتساوية في جميع العمليات التجارية بين جميع أعضائها، ويجب أن يتم تطبيق القوانين واللوائح بموضوعية، وشفافية، وعدالة على جميع الأعضاء، وفي كافة العمليات التجارية، والمساواة على جميع الدول، والشركات، والأفراد دون تمييز، أو محاباة، كما تعد حل المنازعات التي تنشأ بين أعضاء المنظمة من أهم أوليات المنظمة، ويتعين توفير الوسائل الكافية لحل هذه المنازعات، سواء كانت الوسائل الودية التي تصل لحل المنازعات، وتسويتها بين الأعضاء في المنظمة، أو الوسائل القضائية، وأهمها: التحكيم الدولي وفقاً لقواعد، وأحكام إجرائية، وموضوعية نصت عليها الاتفاقية، تتمتع بصفة العمومية، والإلزام مع كفالة أحكامه، وقراراته بالقوة التنفيذية اللازمة التي تضمن تنفيذ قرار، أو حكم التحكيم على كافة الدول الأعضاء دون عرقلة، أو تسويق، أو مماطلة بين الدول تحت أي ادعاء، أو مسمى، وذلك ضماناً لتحقيق مبادئ العدالة، والمساواة بين الدول الأعضاء.(4)

المطلب الثاني: التزامات أعضاء منظمة التجارة الدولية

تجدر الإشارة إلى أن منظمة التجارة العالمية قد تأسست عام 1995 خلفاً لعدد من المنظمات العالمية التي عيّنت بتيسير التجارة الدولية، والحفاظ عليها، وخصوصاً " الجات "، لتصبح منظمة التجارة العالمية المنظمة، وعلى الرغم من صغرها إذا ما قورنت بالمنظمات

الأقدم إلا أنها تُعد المنظمة الدولية، و الحكومية العالمية، الأكثر تأثيراً وسيطرةً وانتشاراً، في كافة دول العالم وتضم في عضويتها: أكثر من 200 دولة حول العالم، وقد تربعت هذه المنظمة على عرش التجارة العالمية بكافة المقاييس لما لها من أهمية، وسرعة انتشار، وسلطات واسعة النطاق في الحفاظ على التجارة لدول العالم الأعضاء جميعاً، والتأثير بهذه الدولة، وبسيادتها المختلفة، ولذلك يقع على عاتق هذه الدول عدة التزامات منها: ما تقدمه هذه الدول بنفسها، وإرادتها في تشريعها الداخلية فهي تُعد التزامات منفردة من الدول الأعضاء في المنظمة، ومنها: التزامات جماعية تضمنها اتفاقية منظمة التجارة العالمية " الجات "، ونوضح ذلك تفصيلاً على النحو التالي:-

الفرع الأول:- الالتزامات الفردية لأعضاء منظمة التجارة الدولية.

يقع على عاتق الدول الأعضاء بالمنظمة تقديم عدة التزامات، سواء كانوا مؤسسين، أو منضمين للمنظمة الدولية حيث تلتزم كل دولة من الدول الأعضاء بتقديم قائمة بالتزاماتها الخاصة (جدول التزامات الدول الأعضاء) التي تتضمن: عروضاً تمنح النفاذ إلى أسواقها المتعلقة بتجارة الخدمات في القطاعات التي تراها مناسبة، وحسب التفاوض مع الشركاء التجاريين، بالإضافة إلى ضمان المعادلة الوطنية لخدمات، وموردي خدمات الدول الأعضاء الأخرى في القطاعات المذكورة. وعند تقديم الدولة العضو لالتزاماتها الخاصة في قطاع خدمي، أو قطاع فرعي تكون مطالبة بتثبيت مستوى النفاذ إلى أسواقها، ومستوى المعاملة الوطنية التي تمنح لخدمات، وموردي خدمات الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، متعهداً بأن لا تُطبق تدابير جديدة من شأنها أن تُعيق توريد الخدمات، أو تفرض تمييزاً لصالح الخدمات، وموردي الخدمات الوطنية.(5)

نستخلص من نص المادة (1/3): أن على كل دولة عضو في منظمة التجارة العالمية أن توفر الحماية لمواطني الدول الأعضاء الأخرى في منظمة التجارة العالمية، وقد بينت الاتفاقية أن مصطلح المواطن يعني: في حالة أن العضو في منظمة التجارة العالمية الذي هو اقليم جمركي منفصل، كل شخص طبيعي، أو معنوي مقيم، أو لديه منشآت صناعية، أو تجارية حقيقية، وعاملة في ذلك الاقليم الجمركي، أي أن مواطني الدولة العضو في منظمة التجارة العالمية، ليسوا وحدهم هم الذين تغطيهم اتفاقية " تريبس "، فهي تعطى على سبيل المثال الأشخاص الذين لديهم منشأة تجارية؛ ففي اقليم دولة عضو في منظمة

التجارة العالمية، أو في أي إقليم جمركي (ولو لم يشكل دولة) عضو في منظمة التجارة العالمية، كما يُعد من مواطني الدول الأعضاء الأخرى الأشخاص الطبيعيين الذين يستوفون معايير الأهلية اللازمة لحماية المنصوص عليها في اتفاقية "باريس" لحماية الملكية الصناعية 1967، واتفاقية "بيرن" لحماية المصنفات الأدبية، والفنية 1971، والاتفاقية الدولية لحماية فناني الأداء، ومنتجي التسجيلات الصوتية، وهيئات الإذاعة 1961، ومعاهدة الملكية الفكرية فيما يتصل بالدوائر المتكاملة 1989، لو أن جميع الأعضاء في منظمة التجارة العالمية كانوا أعضاء في تلك الاتفاقيات. (6)

الفرع الثاني:- الالتزامات الجماعية لأعضاء منظمة التجارة الدولية.

قدمنا أن الدول الأعضاء بالمنظمة عليها تقديم قوائم بالتزاماتها سواء كانوا مؤسسين، أو منضمين لعضوية المنظمة، وهذه الالتزامات هي التزامات فردية، ويوجد التزامات أخرى جماعية حددتها الاتفاقية "اتفاقية التجارة العالمية": يلتزم بها جميع الأعضاء، وتدور هذه الالتزامات في مجملها حول تنازلات هذه الدول عن قدر من حريتها، وسيادتها على إقليمها في سبيل نجاح العلاقات التجارية الدولية فيتعين عليها أن تُطبق سياسات تجارية مفتوحة، وغير مقيدة للسلع، والخدمات التي تدخل إقليمها عبر منافذها الجوية، أو البحرية، أو البرية، بل وتقوم بتطوير كافة النظم الإدارية، والتجارية من أجل تحرير التجارة الدولية، وتتجنب التمييز، والمفاضلة في علاقاتها التجارية الدولية وتسعى إلى إزالة كافة الحواجز الجمركية بإلغاء كافة الرسوم الجمركية على السلع المستوردة، وإزالة العوائق، والعقبات الإدارية، والتجارية التي تؤثر على حرية التبادل التجاري بينها، وبين كافة الدول الأعضاء، بل وتسعى إلى تقرير نظم تجارية مفتوحة، ومنصفة لجميع الأعضاء، وعدم فرض قيود غير مبررة لدول معينة على حساب دول أخرى، وتسعى المنظمة من جانبها إلى تقديم الدعم الكامل للدول الأعضاء لتحقيق أهدافها، وتسير حرية التجارة بين كافة الدول الأعضاء دون تمييز، أو تفرقة. (7)

المبحث الثاني: الوساطة، والتوفيق لتسوية منازعات التجارة الدولية

تُعد الطرق الودية لتسوية المنازعات هي: طرق بديلة عن القضاء، وهذا يرسخ مبدأ أن الاختصاص في حسم المنازعات، والخصومات هو القضاء، وما ظهور تلك البدائل إلا لتخفيف العبء عن كاهل القضاء، ومساعدته في إقامة العدل، والوصول إلى الحقيقة، ومن

ثم يعد القضاء هو الأصل في تسوية المنازعات، وحسمها، وبالنظر إلى المنازعات التجارية التي قد تنشأ بين الدول عامة، وأعضاء منظمة التجارة الدولية خاصة نجد أن هناك ضرورة إلى اللجوء للطرق الودية لحسم أي نزاع تجارى بين أعضاء المنظمة نظراً لطبيعة العلاقات التجارية، والودية القائمة بينها فالطول الودية تعد أكثر سرعة في الفصل في المنازعات، وتحوز على التراضي بين طرفي النزاع، ويتم تنفيذ ما تتوصل إليه تلك الطرق بسهولة، ويسر دون أي عقبات تعرقل تنفيذ قراراتها، ولما كانت الطرق الودية تلقى قبول، وتراضى بين الدول لفض أي نزاع ينشأ بينهم، وأهم هذه الطرق: المساعي الحميدة، والوساطة، والتوفيق ويسبقها إجراء إحدى المشاورات، والاتفاق المكتوب بين الدول للجوء إلى إحدى هذه الطرق لحسم أي نزاع بينهم بما في ذلك النزاعات الناشئة بين الدول الأعضاء بمنظمة التجارة الدولية.

المطلب الأول:- المساعي الحميدة، والمفاوضات لتسوية منازعات التجارة الدولية.

المطلب الثاني:- الوساطة، والتوفيق لتسوية منازعات التجارة الدولية.

المطلب الأول: المساعي الحميدة، والمفاوضات لتسوية منازعات التجارة الدولية

تكمن أهمية المفاوضات، والمساعي الحميدة في مزاياها، وخصائصها حيث تتسم: بأنها رضائية تخضع لإرادة بين الأطراف المتنازعة، وتوفى العدالة الناجزة، والسرعة في حل، وتسوية النزاع بالإضافة إلى حسم النزاع بين الأطراف الدولية مع الحفاظ على علاقات الدول الودية، وعدم تشجيع الخصومة بينهما، والاحتفاظ بالسرية المطلقة بين أطراف النزاع بعيداً عن التعقيدات، وطول الإجراءات، والعلانية التي قد تمس سمعة الأطراف المتنازعة. كما أن المفاوضات، والمساعي الحميدة لها خصوصيتها عن باقي الوسائل الودية؛ لتسوية المنازعات عامة، ومنازعات التجارة الدولية خاصة، حيث أن النزاع لا يخرج من دائرة طرفي النزاع من خلال تولى مفاوضين حكما من طرفي النزاع، حسم النزاع بتقريب وجهات النظر وتذليل الصعاب، والعقبات دون دخول طرف ثالث، أو جهة أخرى، كما تُعد المفاوضات، والمساعي الحميدة الخطوة لحل حاسم بينهما ينتهي النزاع عاماً بكامل التراضي، والقبول، والصلح الذاتي لطرفي النزاع، ومن ثم لا يلجأ أطراف النزاع إلى استكمال باقي الوسائل الودية الأخرى، وأهمها الوساطة، والتوفيق، وتعرض بإيجاز للمفاوضات، والمساعي الحميدة لتسوية منازعات التجارة الدولية على النحو التالي:-

الفرع الأول:- المساعي الحميدة لتسوية منازعات التجارة الدولية.

تُعرف المساعي الحميدة بأنها: عمل ودي تقوم به دولة، أو أخرى ذات مركز رفيع المستوى مثل أمين عام الأمم المتحدة، أو رئيس الاتحاد الإفريقي، أو أمين الجامعة العربية، أو مبعوث أممي في الدعوة للأطراف المتنازعة، وجمعها على طاولة واحدة لبدء المفاوضات فيما بينهم حول النزاع القائم لإيجاد حل يحسم هذا النزاع بينهم، فالمساعي الحميدة: لا تخرج عن كونها مبادرة لجمع الأطراف المتنازعة على مائدة المفاوضات المباشرة، دون التدخل من الطرف الذي بذل مساعي التدخل من جانبه في سير المفاوضات، أو حتى إبداء الرأي، أو المشورة لأطراف النزاع، وللمساعي الحميدة أهمية خاصة فهي قد تكون وسيلة فاعلة في المرحلة التمهيدية لاتفاق أطراف النزاع على الحل النهائي، وحسم النزاع من خلال المفاوضات المباشرة بينها، ويرجع ذلك إلى أن قبول الأطراف المتنازعة لهذا النوع من التسويات: هو قوة الطرف الساعي لجميع أطراف النزاع على طاولة واحدة، وإدراك الأطراف لقيمة هذه الشخصية، وأهميتها، وإدراكها لأهمية القضية، والنزاع، الأمر الذي جعله يتدخل بالمساعي الحميدة، وجمع أطراف النزاع للمفاوضات دون تدخل بالرأي، أو المشورة فيما بينهم تاركاً التفاوض يأخذ مجراه ليتوصل طرفي النزاع للحل الحاكم، والمرضى فيما بينهم ودون فرض، أو إلزام لأي جهة، أو شخص، أو ضغط يمارس عليها، ومن ثم نجاح المساعي الحميدة لفض، وحسم النزاع في بدايته.(8)

الفرع الثاني:- المفاوضات لتسوية منازعات التجارة الدولية.

التفاوض هو: موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين، أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض، وتبادل قريب، وموامة، وتكيف وجهات النظر، واستخدام كافة أساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة، أو الحصول على منفعة جديّة بإجبار الخصم بالقيام على عمل معين، أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية اتجاه أنفسهم، أو اتجاه غير عناصر التفاوض الرئيسية -، وبذلك يعد التفاوض موقفاً ديناميكياً حركياً يقوم على حركة، ورد الفعل إيجابياً أو سلبياً، ومن ثم يتصف التفاوض: بالمرونة، والموامة الكاملة، والتكيف السريع، والمستمر مع المتغيرات المحيطة بالقضية، والعملية التفاوضية، وغالباً ما يكون التفاوض بين طرفي النزاع فقط، وقد يتسع التفاوض لأكثر من طرف إذا كان النزاع متشعب ومتشابه، وتتداخل فيه مصالح

أطراف أخرى ويأخذ التفاوض دائماً الشكل المباشر عند إجرائه حيث تتلاقى الأطراف المتنازعة وجه لوجه مباشرة، وعلى مائدة مفاوضات واحدة يتم فيها طرح القضية، والحلول ومن ثم يكون دائماً التفاوض بقضية محددة، أو موضوع معين سواء أكانت القضية خاصة بطرفي النزاع أم يوجد حولها مصالح لأطراف أخرى، بطريقة غير مباشرة يتدخلون في التفاوض بالتوجيه، والتعليق بالرأس إذا كان ذلك ممكن، ويهدف التفاوض في النهاية إلى: الوصول إلى حل، أو وضع آلية، وخطة منهجية تعبر عنه، وتقدم المفاوضات من خلال جلسات التفاوض التي دائماً لا يحسم النزاع من أول جلسة، أو ثاني جلسة بل يمتد للعديد من الجلسات لتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة، ثم الوصول لرأى يتفق عليه الجميع، وقد يكون حسم النزاع، أو قبول الوساطة من طرف آخر محايد، أو اللجوء إلى التحكيم لحسم النزاع، وإنهائه. (9)

المطلب الثاني: الوساطة والتوفيق لتسوية منازعات التجارة الدولية

إن التوفيق، والوساطة نظامان متميزان لا يختطان، رغم أنهما متقاربان؛ إذا وجه التقارب فكلاهما يتضمن تدخل أحد من غير المتنازعين يسعى بينهم لتخفيف حدة الخلاف، وإقامة جسور الاتصال، وتقريب وجهات النظر، وبيان نقاط النزاع، وإقناعهم ببساطتها، وإمكانية تخطيها أو تجاوزها، ومخاطر عدم الوصول إلى تسوية ودية رضائية، والذهاب إلى الخصومة القضائية، أما وجه التمايز: فإن الموفق يحاول فقط خلق جو ودي وتهدئة الخواطر، والتلطف مع الأفراد، وتقريب وجهات نظرهم، وكيفية التغاضي عن بعض ادعاءاتهم، واستنهاض قرائنهم ليقدّموا لأنفسهم بوادٍ حل لمنازعاتهم لا نابعاً منهم عاكساً ما يعتقد كل منهم هو الحق، فينال رضاهم ويحظى باحترامهم، والتزامهم به، أما الوسيط فهو أنشط من الموفق، حيث يوازن ما بين الواقف، وي طرح الرؤى والخيارات، ويبصر الأطراف بحقيقة كل ما يدعونه، فإن توصلوا لحل ذاتي تابع منهم باركه، ودعاهم إلى تحريره، وتوقيعه، وإن استغلق الأمر عليه ساعدهم، وقدم لهم رؤيته، ومقترحاته بالتسوية، وحاول إقناعهم بها، فإن قبلوها حرروها، ووقعوها، وإن رفضوها فهذا اختيارهم ويتحملون نتائجها وعادوا إدراجهم، وبقي خلافهم رفعوا به الدعوى إلى القضاء - المحاكم -، أو التحكيم، وتناضلوا في شأنه أمامه، وعلى ذلك سنتناول في هذا المطلب الوساطة والتوفيق تفصيلاً على النحو التالي:-

الفرع الأول:- الوساطة لتسوية منازعات التجارة الدولية.

تبرز أهمية الوساطة من خلال اختصار الوقت، والجهد، فأطول الوساطات لا تستغرق أشهر قليلة، بينما يمكن أن تستغرق الدعوى في ساحات المحاكم، أو بعض الوسائل الأخرى عدة سنوات كما أن الوساطة تختصر النفقات المالية، والجهد، حيث أنها لا تتطلب إلا مصروفات قليلة، إذا ما قورنت بنفقات التحكيم، ومصروفات التقاضي من أتعاب، ورسوم، وتكفل الوساطة قدرًا من السرية، والخصوصية أثناء القيام بها، إذ يجب على الوسيط أن يحتفظ بقدر من السرية، والحياد بين الأطراف، ويمنع سلطة تسوية المنازعات من قبل الأطراف المتنازعة، الاتفاق على الوساطة كوسيلة لتسوية المنازعات أثناء التعاقد، أو عند نشوب النزاع، وقد تفيد بقيد زمني يقتضى إنجازها في وقت محدد قبل اللجوء إلى القضاء غير أنه في جميع الأحوال يجب أن يشمل اتفاق الوساطة على أمرين:-

أولاً :- آلية سير عملية الوساطة، وذكر تاريخها، ومكانها، وتكاليفها، والشخص

الذى يقوم بها.

ثانياً :- الإطار القانوني الذى يحكم عملية الوساطة، ويتضمن كيفية اختيار

القانون الواجب التطبيق، ومدى حرية الوسيط في الأخذ بمبادئ العدالة كبديل عن القانون

لحسم النزاع، وماهية الإجراءات المستخدمة.(10)

وعند توصل الوسيط إلى تسوية كلية للنزاع فإن الوساطة تكون قد نجحت، وأحياناً تكون الوساطة قد فشلت في حال عدم توصل الوسيط إلى تسوية النزاع الناشئ سواء كان هذا الفشل بسبب وصول الأطراف إلى طريق مسدود، أو نتيجة تغيب الخصوم، وعدم قيامهم بمتابعة إجراءات الوساطة، وتعد الوساطة الوسيلة الأكثر شيوعاً في حسم النزاعات التجارية لاسيما في العقود التجارية الدولية، وتعرف الوساطة على أنها وسيلة ودية للتفاعل بهدف الوصول إلى اتفاق، وقد بدأت الوساطة تأخذ حيزاً واسعاً في حسم مختلف أنواع النزاعات، وتدل الاحصائيات على أن أربع من أصل خمس من قضايا الوساطة تنتهى بتسوية، ويكون القرار من صنع فرقاء الوساطة، وليس من عمل شخص غريب، حيث يقتصر دور الوسيط على تشجيع الفرقاء على التسوية، والمساعدة في تحديد النزاع، وإزالة العقبات، وتحرى الخيارات، ويبقى على الفرقاء أن يتفقوا، وأن يوافقوا على التسوية من ذاتهم، وأن يضعوا قرارهم بأنفسهم فالوساطة على أنها وسيلة لتسوية النزاعات من خلال تدخل شخص ثالث

نزيه، وحيادي، ومستقل يزيل الخلاف القائم، وذلك باقتراح حلول عملية ومنطقية تقرب وجهات نظر المتنازعين بهدف ايجاد صورة توافقية، وبدون أن يفرض حلاً عليهم، أو يصدر قراراً ملزماً، وهنا يكمن جوهر الخلاف بين الوساطة، والتحكيم، فالمحكم يصدر قراراً نهائياً وملزماً، ويخضع المتنازعين لتنفيذه، وحين أن الوسيط لا يملك سلطة إصدار قرار، بل أن سلطته إن وجدت فهي سلطة أدبية، تتجسد في حث المتنازعين على قبول اقتراحاته، وتوصياته التي تشكل مدخلاً لتسوية النزاع القائم، وتعد الوساطة إحدى الوسائل البديلة لتسوية المنازعات، ويكونها إحدى البدائل التي يلجأ إليها أطراف النزاع للوصول إلى التسوية، وإن كانت تتشابه مع التوفيق إلا أنها تختلف عنه في بعض الحالات، فالوسيط يتردد بين أطراف النزاع كل طرف على حدة، والوسيط يكون دائماً شخصاً محايداً، ولا يقوم بجمعهم في اجتماعات مشتركة، وتكمل هذه الصفات في الوسيط من أجل التوصل إلى صيغة مرضية بين أطراف النزاع، حيث يقوم بالتنقل بينهم من أجل التوصل إلى حل يخدم كلا طرفي النزاع، مع العلم أن القرار الناتج عن الوساطة غير ملزم للأطراف، إلا أن هذه الوساطة تحظى بقبول الأطراف مما يؤدي إلى نجاحها، وهناك مجموعة من المبادئ يجب الأخذ بها لكي تكون الوساطة إيجابية وثمررة وهي:-

أ- فصل الفرقاء عن موضوع النزاع: إن الإنسان بطبيعته يأخذ المواقف وينحاز لها، ويتعنّت لرأيه ويعد أن أي نقد موجه لهذا الرأي هو موجه له شخصياً، لذلك يسعى الوسيط دوماً بالتركيز على موضوع النزاع ويفك الارتباط كلما اتخذ هذا النزاع الطابع الشخصي. (11)

ب- التركيز على مصالح الفرقاء في النزاع: يقوم الوسيط الناجح أثناء عملية التوسط بالتركيز على مصالح الفرقاء في النزاع وليس على موافقتهم، لأن المواقف مستمدة من المصالح، ومن الصعب التوصل إلى نتائج مرضية في الوساطة بحصر المواقف التي تتصف بالجمود بينما المصالح مرنة وقابلة للمساواة. (12)

ج- نجاح الحل بتعدد خياراته: بعد أن يطرح طرفا النزاع خيارات عدة لحل النزاع ودياً، ولكن في الأغلب لا يقوم الخصوم بطرح الحلول لكي لا يوحى هذا الطرح للحلول بالضعف، والتنازل، ولذلك يجب على الوسيط الثبات مع أطراف النزاع ل طرح أكبر عدد ممكن من الخيارات لإيجاد حل. (13)

د- العوامل الضاغطة في المنازعات: تظهر عدة عوامل ضاغطة على مجرى المفاوضات الصلحية منها: ذاتية، وغير ذاتية تفاعلية، ويجرى دور الوسيط في خلق توازن بين أطراف العقد من أجل عدم وضع هذه العوامل الضاغطة محل اعتبار وعاملاً يؤثر على مجرى المفاوضات. (14)

الفرع الثاني:- التوفيق لتسوية منازعات التجارة الدولية.

التوفيق هو نوع آخر من الوسائل الودية لحسم النزاعات التجارية، ويتم بواسطة شخص ثالث حيادي ونزيه، يحاول أن يقرب أطراف النزاع، ويقترح اتفاق صلحي بينهم، ويطلق على هذا الشخص الموفق conciliator وتكون قراراته غير ملزمة، ولا يمكن تنفيذها جبراً، ويقدم الموفق اقتراحات لأطراف النزاع في نهاية عمله، فالوسيط يعمل بغية إيجاد النقاط الأكثر تقديراً، ويقارنها مع النقاط الأكثر أهمية، ويحاول مقارنتها بغرض الوصول إلى حل يرضى المتنازعين، فالموفق بعد أن يقابل أطراف النزاع يحاول أن يقترح بنفسه اتفاق صلح يمكن أن يكون مخرجاً سليماً للنزاع، ولكن كما هو الحال في حالة الوسيط لا يمكن للموفق أن يفرض حكماً ملزماً على المتنازعين ويقوم نظام التوفيق في التجارة الدولية على: قيام الموفق بتقريب وجهات النظر بين المتنازعين، بحيث يجعلهم يشتركون معه في إيجاد حل مناسب للنزاع، أو يحيطهم علماً بالقرار المناسب الذي سيتخذه في هذا الشأن، فإذا لم يقبل الأطراف اقتراح الموفق، أو انسحبوا، أو انسحب أحدهم أثناء سير عملية التوفيق، فإن القرار الذي يصدر عنه لا يكتسب أي قوة إلزامية. (15)

أما في التحكيم فالأمر مختلف حيث أن المتنازعين يجهلون القرار الذي يتخذه المحكم لحل النزاع، بحيث إذا صدر أصبح القرار ملزماً لهم بصرف النظر عن قبولهم، أو رفضهم إياه، وتظهر طبيعة عمل التوفيق في تقديم اقتراحات وحلول تهدف إلى مساعدة الأطراف في التوصل لأي تسوية لإنهاء النزاع القائم، حيث يختلف الموفق عن القاضي في كونه لا يفصل في النزاع وإنما يقدم اقتراحات للتوصل لأي تسوية ودية لذلك النزاع، وتدور عملية التوفيق من خلال مساع حميدة يبدئها الموفق، وهذه الحلول والاقتراحات لحل النزاع لا تكن ملزمة للأطراف، فلهم حرية القبول أو الرفض غير أن اطمئنان أطراف النزاع إلى الموفق يجعل اقتراحاته، وحلوله محل اعتبار ورضا لهم، أما عن آلية تحديد الموفق: فإن تحديده يعود إلى أطراف النزاع فهم من يحدد كيفية اختيار الموفق والقواعد التي تحكم عمله،

وفي الأغلب يتضمن العقد الإشارة إلى بنود، أو مجموعة من القواعد التي يحل النزاع على أساسها، ومن أبرز لجان التوفيق في هذا المجال لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي لقد أصبح للتوفيق دور فعال، وواضح في مجال التجارة الدولية؛ إذ تطور معاملات التجارة الدولية، والتقدم العلمي، والتقني الهائل، وما يترتب عليه من ضرورة مسابرة من خلال التعويل على وسائل بديلة حملها التوفيق لفض المنازعات، مع الأخذ بعين الاعتبار بانصراف رغبة أطراف المنازعات إلى تحقيق العدالة الناجزة بتكلفة أقل، وبإجراءات سريعة، وميسرة، ورغبتهم _ أيضاً _ في المحافظة على العلاقات، وانتظامها، وإطرادها فيما بينهم، ومن منطلق الاعتبارات السابقة جعلت العديد من المراكز، والمؤسسات الدولية الاكتراث بالتوفيق باعتباره وسيلة لتسوية المنازعات، وقد أخذ الاهتمام به منحى كبيراً، حيث تمثل في تبنى تلك الوسيلة وجعلها في مصاف الوسائل البديلة لفض المنازعات، فقد اهتمت به المنظمات الدولية، وعلى سبيل المثال: لجنة " اليونسيفرال " التابعة للأمم المتحدة حيث أعدت القانون النموذجي للتوفيق التجاري عام 2002، وكذلك التشريعات الوطنية، والمراكز، والمؤسسات التي تقدم خدمات التحكيم بجانب التوفيق، فأفردوا للتوفيق من اللوائح لتنظيمها مع إيضاح الأسس التي يركز عليها التوفيق، وعلى الرغم من تكريس الاتفاقيات الدولية لوسيلة "التوفيق" من سبل تسوية المنازعات التجارية حيث اكتفت هذه الاتفاقيات بتبيان وسائل تسوية المنازعات الدولية سواء أكانت ودية، أو قضائية، فالتوفيق طريق ودي لتسوية المنازعات التي تنشأ بين الأطراف قوامه اختيار أحد الخيارات للقيام بالتوفيق (الموفق) وصولاً إلى حل للنزاع عن طريق التقريب بين وجهات النظر المختلفة دون أن تعيد دوره إلى اقتراح حل يرضيانه، وإن كانت التشريعات التي نظمت الوساطة قد استلزمت كتابة اتفاق الوساطة وكانت الوساطة مرادف التوفيق، فإن هذا الأخير يجب أن يكون مكتوباً كذلك، حيث يراعي أن اتفاق التوافق، سواء اتخذ صورة التوفيق، أو صورة مشاركة التوفيق، أو صورة اتفاق التوفيق بالإحالة، قد يحوى على أحد فرضين:-

الفرض الأول:- أن يكون اتفاق التوفيق بطريقة تخبيرية، بما يعني تمتع أطراف النزاع بحرية اختيار الطريقة التي بموجبها تسوية نزاعهم، سواء بطريق التوافق أولاً، أو عرضه مباشرة على التحكيم، أو القضاء، فالخيار متروك للسلطة التقديرية لأطراف النزاع. (16)

الفرض الثاني:- يتعلق بحالة نشوب النزاع وكان الأطراف قد اتفقوا على تسويته بطريقة التوفيق، تعين عليه طرحه على التوفيق أولاً، وعند فشل مساعي التوفيق يمكن في مرحلة ثانية عرض الأمر على التحكيم، أو القضاء أيهما يختارون.(17)

الخاتمة

تعرضنا في هذا البحث إلى الوسائل الودية لتسوية منازعات التجارة الدولية حيث بينا أهم الحقوق، والالتزامات التي تقع على عاتق الأعضاء في منظمة التجارة العالمية سواء كانوا دول، أو مؤسسات وشركات، ثم تعرضنا بإيجاز الوسائل الودية لفض النزاعات المتعلقة بنشاط أعضاء منظمة التجارة الدولية بداية من المفاوضات، والمساعي الحميدة وصولاً إلى الوساطة، والتوفيق، وهذه وسائل ودية وليست قضائية لتسوية المنازعات الدولية عامة، ومنازعات التجارة الدولية خاصة، ولقد توصلنا إلى عدة نتائج ترتب عنها عدة توصيات نوضحها على النحو التالي:-

أولاً النتائج:-

- 1- تعد منظمة التجارة الدولية منظمة ذات تأثير كبير على أعضائها، تستمد المنظمة من جملة الحقوق، والالتزامات التي يتمتع بها، ويتحمل عبئها أعضاء المنظمة الدولية.
- 2- لمنظمة التجارة الدولية تأثير إيجابي، وفعال في تيسير التجارة الدولية، والحفاظ على انسيابها في العالم وليس فقط أعضاء المنظمة.
- 3- أرسيت منظمة التجارة الدولية وسائل ودية لفض المنازعات الناشئة بين أعضائها حسماً للنزاعات بطرق سليمة تحافظ على العلاقات الودية بين أطراف النزاع، وتؤثر إيجابياً على تنمية، وتطوير حركة التجارة الدولية.
- 4- أن ترتيب الطرق الودية لفض المنازعات بين أعضاء منظمة التجارة الدولية ترتيباً مقصوداً يبدأ بالمساعي الحميدة لتهيئة المفاوضات الودية، ثم الوساطة، وأخيراً التوفيق فإذا لم تجد هذه الوسائل لحسم النزاع يتم اللجوء إلى التحكيم الدولي لفض النزاع.

ثانياً: - التوصيات:-

بناءً على النتائج السابقة توصلنا إلى عدة توصيات أهمها:-

- 1- نوصى أن تصدر الجمعية العامة للأمم المتحدة بالتزام الأعضاء لديها عامة، والأعضاء في منظمة التجارة الدولية خاصة بإتباع الطرق الودية لفض النزاعات القائمة بينها، ولا يجوز اللجوء للتحكيم، أو القضاء إلا بعد استنفاد الوسائل الودية أولاً.
- 2- إبرام اتفاقيات دولية تجعل القرارات، والتوصيات الصادرة بالمفاوضات، والوساطة، والتوفيق قرارات، وتوصيات ملازمة لها القوة التنفيذية الواجبة على أطراف النزاع، واكتسابها للجمعية القانونية التي تمنع الالتجاء إلى الوسائل القضائية لفض النزاعات بين أعضاء التجارة الدولية.
- 3- التوسع في تبنى الوسائل الودية في كافة منازعات التجارة الدولية، والتوعية بأهميتها، وضرورة عقد الندوات، والدورات اللازمة في مراكز التدريب، والجامعات، والمؤسسات التعليمية كافة؛ لإظهار أهمية هذه الوسائل في فض المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية.
- 4- ضرورة تنظيم إجراءات سير المفاوضات، وعمل لجان التوفيق، وتكثيف الجهود لضمان نجاح تسوية المنازعات المتعلقة بمنظمة التجارة الدولية بالطريق الودية.

هوامش البحث

1. قطيفة رفعت محمد البحيري _ التحكيم متعدد الأطراف في منازعات التجارة الدولية _ رسالة دكتوراه في الحقوق _ كلية الحقوق _ جامعة طنطا _ مصر 2021 ص 28.
2. قطيفة رفعت محمد البحيري _ المرجع نفسه ص 30.
3. سارية النور عثمان حسن _ الوسائل البديلة في تسوية المنازعات التجارية _ رسالة ماجستير _ كلية الدراسات العليا _ جامعة النيلين _ السودان 2018 ص 18.
4. فاطمة حمدي _ التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية _ رسالة ماجستير _ كلية الحقوق والعلوم السياسية _ جامعة الجبلاني بو نعامة _ الجزائر 2015 ص 26.
5. فاطمة حمدي _ المرجع نفسه ص 27.

6. حميد عبد الوهاب سنان _ الوسائل الودية لتسوية منازعات التجارة، والاستثمار وفقاً التشريعات الوطنية، والاتفاقيات الدولية _ دراسة مقارنة _ دار النهضة العربية 2015 ص46.
7. حميد عبدالوهاب سنان _ المرجع نفسه ص49.
8. حميد عبدالوهاب سنان _ المرجع نفسه ص15 وما بعدها.
9. السعدي سعد وهام _ الوسائل البديلة لحل منازعات التجارة الدولية _ رسالة ماجستير _ كلية القانون _ جامعة آل البيت 2017 صفحه 86.
10. السعدي سعد وهام _ المرجع نفسه ص81.
11. أبو العلا النمر _ المركز القانوني للوسيط _ مطبوعات جامعة عين شمس _ القاهرة 2022..
12. أبو العلا النمر _ المرجع نفسه ص92.
13. محمد بن عمر الحجيلي _ التنظيم القانوني لاتفاق الوساطة في المنازعات التجارية _ دراسة في النظام السعودي _ بحث منشور في مجلة مختبر البحث _ جامعة الحسن الأولى _ كلية العلوم القانونية والاقتصادية العدد 89 بتاريخ فبراير 2023 ص17
14. محمد بن عمر الحجيلي _ المرجع نفسه 24.
15. محمد بن عمر الحجيلي _ المرجع نفسه 26.
16. أحمد طارق عثمان _ التوفيق في فض المنازعات التجارية _ بحث منشور في مجلة الاقتصاد والقانون _ جامعة القاهرة العدد 178 ديسمبر 2017 ص 32 ومل بعدها.
- 17 - أحمد طارق عثمان _ المرجع نفسه 34.