



الكلية متعددة التخصصات الناكور
ⵜⴰⵎⴻⵔⴰⵏⵜ ⵜⴰⵎⴻⵔⴻⵔⴰⵏⵜ ⵜⴰⵎⴻⵔⴻⵔⴰⵏⵜ
Faculté Pluridisciplinaire de Nador

محاضرات في مادة

القانون الدولي الاقتصادي

الاستاذ:

يوسف عنتر

الموسم الجامعي: 2020 – 2021

المبحث الأول : ماهية القانون الدولي الاقتصادي

يعتبر القانون الدولي الاقتصادي فرع من فروع القانون الدولي العام، وهو قانون حديث النشأة نسبياً رغم أن موضوعاته لا تنتم بهذه الخاصية، ولعل اتساع نطاق القانون الدولي الاقتصادي في الفترة الأخيرة إنما كان بسبب زيادة تيارات التبادل التجاري وحركة رؤوس الأموال والاستثمارات بين الدول.

المطلب الأول : تعريف القانون الدولي الاقتصادي

القانون الدولي الاقتصادي (International Economic Law) هو مجموعة المبادئ والقواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تحكم تنقلات الأشخاص واستثماراتهم، والتجارة الدولية للأموال والخدمات وتمويل هذه النشاطات، أي إن هذا القانون ينظم إقامة عناصر الإنتاج على الأرض الوطنية من أشخاص وأموال آتية من الخارج بما في ذلك التبادلات التي تجري بين المجالات الاقتصادية الوطنية المختلفة، وذلك تحقيقاً لمبدأ تمتين التعاون الاقتصادي بين الأمم والشعوب، كما تعد الدول والمنظمات الدولية أهم أشخاص القانون الدولي الاقتصادي، يضاف إليها أحياناً الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك على الرغم من أن شخصيتها القانونية الدولية المستقلة ما تزال مثار جدل بين الفقهاء اليوم.

هذا ويتميز مفهوم القانون الدولي الاقتصادي بالحدثة نسبياً، وذلك نتيجة تزايد أهمية العلاقات الدولية الاقتصادية وتطورها في عصرنا الراهن، فالنظام القانوني الذي يحكم هذه العلاقات تتصارع منذ القرن التاسع عشر وجهتا نظر متعارضتان هما: 1- الليبرالية أو تحرير التجارة العالمية. 2- الحماية أو تدخل الدولة في تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية. بينما اكتفى ميثاق الأمم المتحدة بالنص في مادته الأولى والمادة (55) على ضرورة تمتين التعاون الاقتصادي وحسن الجوار في العلاقات الاقتصادية بين الأمم، وبناء عليه تداعت الدول إلى وضع أطر قانونية محددة لتنظيم العلاقات الاقتصادية فيما بينها، والتي تؤكد غالبيتها على ما يبدو أفكار التحرر الاقتصادي، وبما أن القانون لا ينفصل بتاتاً عن غيره من العلوم الأخرى، ومنها الاقتصادية وتحديداً ما يتعلق بالاقتصاد الدولي، فقد تطبع القانون الدولي الاقتصادي المعاصر بروح وقواعد سيادة الحرية الاقتصادية.

المطلب الثاني : فروع القانون الدولي الاقتصادي

ما يزال القانون الدولي الاقتصادي يتطور بصورة ملحوظة لدرجة أن بعض مجالات تطبيقاته الأساسية بدأت تشكل فروعاً مشتقة منه وبتسميات مختلفة وأهمها:

-القانون الدولي التجاري: وهو الذي يهتم أساساً بتنظيم العلاقات الدولية التجارية مثل اتفاقات التبادل التجاري وإقامة التكتلات والتنظيمات ذات الطابع التجاري كمناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية، وخاصة ما يتعلق بالاتفاقية العامة حول التعرفة الجمركية والتجارة، وبمنظمة التجارة العالمية.

- القانون الدولي المالي: وهو الذي يتضمن أسساً قانونية محددة بهدف تنظيم القروض الدولية والتمويل ودعم ميزان المدفوعات، والتأمين الدولي على تنقلات الأشخاص والأموال والبضائع، وخاصة ضمن نطاق صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير.

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

هذا ويشكل القانون الدولي الاقتصادي فرعاً من فروع القانون الدولي العام، لكن الفارق البين بينهما يتمثل في أن القانون الدولي العام ذو طبيعة حمائية بالدرجة الأولى، ومستقر بأكمله على فكرة ضمان استقلال وسيادة الدول وعدم التدخل في شؤونها الداخلية، في حين يعد القانون الدولي الاقتصادي مستقراً على فكرة تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الدولي، وذلك مهما كانت العوائق المتوجب إزالتها وتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول، وبما أن القانون الدولي الاقتصادي لا يهتم كثيراً بالطبيعة القانونية الدولية للشخص بقدر اهتمامه بمدى مساهمة هذا الأخير في الحياة الاقتصادية الدولية، فإنه يتلاقى مع القانون الدولي الخاص من حيث تطرقهما إلى موضوعات مشتركة كالوضع القانوني الاقتصادي للأجنبي واستثماراته والعقود الدولية والتحكيم التجاري والشركات المتعددة الجنسيات، كما أن القانون الدولي الاقتصادي يهدف أساساً إلى إيجاد قواعد إسناد دولية موضوعية ومستقلة وموحدة، تحكم آلية تسوية النزاعات الناجمة عن علاقة دولية اقتصادية بين شخص دولي وبين فرد طبيعي أو اعتباري.

المطلب الثالث: خصائص القانون الدولي الاقتصادي

ارتكزت المنطلقات الأساسية لدى أغلبية الفقهاء الذين يؤمنون بوجود القانون الدولي الاقتصادي على ما تتمتع به القاعدة القانونية الدولية الاقتصادية من سمات تميزها عن غيرها من القواعد القانونية الدولية التقليدية، وذلك من حيث النشأة والتكوين والمضمون والأهداف والتطبيق والجزاء. وهذا ما يمنح القانون الدولي الاقتصادي كياناً مستقلاً ضمن الإطار العام للقانون الدولي التقليدي، وليس مجرد امتداد له، بل يشكل فرعاً مستقلاً عنه ومتميزاً عنه، ولكنه مرتبط به بأوثق الصلات.

الفرع الأول: السمات العامة

يتصف القانون الدولي الاقتصادي بعدد من السمات العامة التي تميزه بوضوح عن غيره من العلوم الاجتماعية والقانونية بشكل عام، وعن فروع القانون الدولي الأخرى بشكل خاص. كما ترتبط مضامين القانون الدولي الاقتصادي وتطبيقاتها بمدى ثبات الظروف الدولية الاقتصادية وتغيراتها.

أولاً- أصالة النشأة

مما لا ريب فيه بأن القانون الدولي الاقتصادي مفهوم معاصر وحديث، ألا أن جذوره تجد نفسها غارقة في غياهب التاريخ منذ القدم. وقد دلت المكتشفات الأثرية بأن أول معاهدة في التاريخ أبرمها منذ آلاف السنين فرعون مصر- رمسيس الثاني- مع ملك الحثيين-خاتوسل- وذلك في القرن الثالث عشر قبل الميلاد، وكانت تهدف إلى إقامة علاقات سلم وصدقة وتجارة. وقد جرت محاولة جادة في العصور القديمة لوضع تقنين يشتمل على قواعد اقتصادية ضمن ما كان يسمى "قانون الشعوب" الذي وضعه الرومان القدماء لتنظيم التجارة وغيرها من العلاقات المتبادلة مع الأمم الأخرى. كما يدلنا التاريخ أيضا على وجود علاقات دولية اقتصادية منذ وجد طريق جلب العنبر من جزر البلطيق إلى حوض المتوسط، وطريق شراء الحرير من الصين عبر سورية، ثم إلى بقية أرجاء العالم العربي. وكثيرا ما كانت تتضمن معاهدات حسن الجوار مسائل تتعلق بتنظيم التجارة والملاحة بين الدول المتعاهدة. وقد اشتملت اتفاقيات التجارة التي كانت تربط المدن الإيطالية فيما بينها وبمعظم إمارات أوروبا وبلدان حوض البحر الأبيض المتوسط، على العديد من القواعد التي تقر مبدأ حرية التجارة بدون تمييز أو احتكار، وكذلك السماح بتعيين قناصل في الخارج لتمثيل التجار الأجانب لدى الدول المعنية، وتأمين عدم خضوعهم للقوانين الداخلية، وخاصة تلك التي تتضمن أعباء مالية كالرسوم والضرائب وغيرها. ومن الأمثلة على المعاهدات التي كانت تتناول شؤوننا الاقتصادية، نستذكر اتفاقية التبادل التجاري المعقودة عام 1154 م بين الملك الإنكليزي هنري الثاني وكولونيا، وهناك أيضا إعلان هنري الثالث لعام 1174 م حول تنظيم الحقوق والالتزامات المالية الناجمة عن تحطم السفن. كما أدرك ملوك بريطانيا في العصور الوسطى كغيرهم من أمراء البلدان الأخرى أهمية التجارة الخارجية التي تجلب المعادن النفيسة من الذهب والفضة إلى ممالكهم، فاشترطوا في تشريعاتهم الداخلية ومعاهداتهم على مبدأ حرية التجارة والمساواة في المعاملة وعدم التمييز بين التجار الأجانب والوطنيين. ومع بروز النظريات الرأسمالية التقليدية وسيطرتها على الحياة الاقتصادية منذ القرن السادس عشر الميلادي، اقتصر دور الدولة على ضمان الحد الأدنى لحماية التجارة الخارجية، ولم يمنع ذلك من الاستمرار بنهب ثروات الشعوب الخاضعة للاستعمار. ولكن ما لبثت أن انتشرت الأفكار الاشتراكية في أوروبا بعد انتصار الثورة الشيوعية في روسيا القيصرية عام 1917 م وكذلك ازداد تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية لدى العديد من البلدان الرأسمالية في الفترة ما بين الحربين العالميتين. علما بأن المادة 23 من عهد عصبة الأمم، كانت قد نصت على ضرورة منح معاملة عادلة لتجارة دول الأعضاء. وقد استلهمت هذه المادة أحكامها من الفقرة الثالثة لتصريح الأمريكي ويدرو ويلسون لعام 1918 م (نقاط

ويلسون الأربعة عشر) والتي أشارت إلى ضرورة إزالة العوائق الاقتصادية وتهيئة الظروف العادلة فيما بين الأمم المحبة للسلام .

من ناحيته، اكتفى ميثاق هيئة الأمم المتحدة في مادته الأولى والمادة /55/ بالنص على ضرورة تمتين التعاون وحسن الجوار في العلاقات الاقتصادية بين الأمم. وبناء عليه، تداعت الدول الهيئات الدولية إلى وضع أطر قانونية محددة لتنظيم العلاقات الاقتصادية فيما بينها، والتي تركز بمعظمها على ما يبدو أفكار التحرر الاقتصادي. فنشأ النظام المالي والنقدي المعاصر بعد عقد اتفاقيات بريتون وودز لعام 1944 م المؤسسة لصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للتعمير والتنمية (البنك الدولي)، وتولت الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (G.A.T.T) المعقودة عام 1947 قيادة النظام الدولي التجاري، وذلك لغاية عام 1955 حيث خلفتها منظمة التجارة العالمية . كما تم الاعلان عام 1975 عن النظام الاقتصادي الدولي الجديد وميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية. وتكرست قواعد القانون الدولي الاقتصادي ومبادئه من خلال عقد العديد من الاتفاقيات والمعاهدات الثنائية والمتعددة الأطراف، والتي تناولت المسائل المختلفة للعلاقات الدولية الاقتصادية كالتبادل التجاري وتسوية المدفوعات الدولية وتشجيع الاستثمارات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص والسلع وعناصر الإنتاج. كما نشأت عدد من التكتلات الدولية الاقتصادية كمناطق التجارة الحرة والأسواق المشتركة، وتأسست منظمات دولية اقتصادية متخصصة كمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية والوكالة الدولية للطاقة الذرية وبعض المنظمات الإقليمية والهيئات الأخرى لتسوية المنازعات الدولية ذات الطابع الاقتصادي. وأخيراً، برز العديد من المفاهيم الاقتصادية المعاصرة كالعولمة والشركات متعددة الجنسيات والخصخصة وغيرها من المصطلحات الداخلية التي أسهمت جذريا في تطبع القانون الدولي الاقتصادي المعاصر بمذهب الحرية الاقتصادية، ولم يعد بالتالي لوجوده أي شك فيه.

ثانياً: عالمية الأهداف

يتضح من تعريف القانون الدولي الاقتصادي بأنه يهدف أساساً إلى تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية ووضع الضوابط اللازمة التي تحكم هذه العلاقات، بما يتوافق مع مبادئ القانون الدولي العام وقواعده، وما تضمنه ميثاق هيئة الأمم المتحدة. وتتضمن قائمة الأهداف العامة للقانون الدولي الاقتصادي، والقابلة للتأقلم والتطور من حيث الكم والكيف وفق الظروف الدولية المتغيرة، مايلي:

1. الإسهام في الحفاظ على الأمن والسلم الدوليين وتجنب الحروب والنزاعات الاقتصادية والبحث عن حلول عادلة وفعالة لها و تعزيز الثقة والاعتماد المتبادل للدول في علاقتها الاقتصادية مما يسهم في إنعاش التجارة الدولية وتحقيق رفاهية الأمم والشعوب.

2. إزالة جميع أشكال التفرقة واستخدام وسائل الإكراه الاقتصادي كنوع من الضغط السياسي والابتزاز ضد الشعوب المستضعفة و إقرار أسس التعاون الدولي من أجل تسوية المشاكل الدولية الكبرى ورفع المستوى المعيشي والرخاء للدول ولشعوبها.

3. تحرير التجارة الدولية وفق قواعد العدل والمساواة في المعاملة والمنفعة المتبادلة، وخاصة فيما يتعلق بالدول النامية و إقرار نظام نقدي عالمي يضمن الاستقرار والثبات في المعاملات المالية الدولية وبما يتفق مع مصالح كافة الدول.

4. تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بما يضمن تضييق الهوة بين الدول والشعوب حول مستوى المعيشة والرفاهية و تأمين التوازن بين مصالح الدول المنتجة والمستهلكة للطاقة والمواد الأولية والغذاء وحماية البيئة من التلوث.

5. التنسيق بين السياسات الاقتصادية المختلفة للدول والمنظمات الدولية و تشجيع الاستثمارات الدولية والمشروعات المشتركة ونقل التكنولوجيا والمعرفة.

6. صياغة أسس عادلة ومنصفة لتسوية مسألة المديونية والقروض الدولية، وتقوية مؤسسات التمويل الدولية و الرقابة على الشركات متعددة الجنسيات والاحتكارات الدولية ، مما يضمن حقوق الدول وشعوبها وعدم نهب ثرواتها ومواردها الوطنية.

ثالثا: فاعلية الجزاءات

تمتلك الجزاءات ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي خصوصية مميزة، ناجمة عن الطبيعة الخاصة لقواعد هذا القانون. فالنظام الدولي الاقتصادي ليس مغلقا على نفسه ومكونا فقط من دول ذات سيادة. بل على العكس تماما، فهو نظام منفتح تتعايش فيه عدة أشخاص ذات أنظمة قانونية متباينة (دول ومنظمات دولية وتكتلات اقتصادية وشركات متعددة الجنسيات وهيئات غير حكومية وأفراد طبيعيين). لذلك لا يمكن للجزاءات الناجمة عن عدم التطبيق أن تترك فقط لتدخل الدول ذات السيادة. كما تتميز الجزاءات في القانون الدولي الاقتصادي بالليونة والسرعة في التطبيق والابتعاد عن الرسميات ونسبية الآثار والنتائج والتلاؤم أو التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية السائدة، والمتغيرة بشكل شبه دائم، وهذا ما يؤمن الفاعلية بدلا من المثالية في التطبيق كما هو متعارف عليه فيما يتعلق باحترام قواعد القانون الدولي التقليدي. بالفعل، إن خرق التزام دولي ذو طبيعة اقتصادية يقتضي اللجوء إلى فرض جزاء دولي ذي طبيعة اقتصادية أيضا. فالهدف من اللجوء إلى إجراءات كهذه لا يتمثل بمعاقبة من يخالف القانون، وإنما بإعادة إدماجه ضمن إطار العلاقات الدولية الاقتصادية، حرصا على ضمان التعاون الدولي الاقتصادي. ولهذا السبب يحظر حاليا في القانون الدولي اللجوء إلى جميع أشكال التدابير القسرية الانفرادية ذات الطابع الاقتصادي (حصار ومقاطعة اقتصادية، تقييد نشاط الأجانب وحجز أو مصادرة ممتلكاتهم بدون حق...) والتي غالبا ما تستخدمها الدول كأداة للضغط والابتزاز السياسي. وقد عدها القانون الدولي الاقتصادي بمثابة أدوات معيقة لتطوره وتتعارض مع أهدافه.

كما لا يفوت هذا القانون أية فرصة لإعادة هيكلة الوسائل التقليدية لتسوية النزاعات ، المنصوص عليها في القانون الدولي كالمفاوضات والوساطة والمساعي الحميدة والتوفيق والقضاء والتحكيم، وذلك لكي تتلاءم مع خصوصية العلاقات الدولية الاقتصادية، وفي الوقت ذاته الذي يبتدع فيه آلية خاصة به لتسوية النزاعات الدولية الاقتصادية والجزاءات المنبثقة عنها. ولذلك فمن

النادر إخضاع مثل هذه النزاعات إلى محكمة العدل الدولية التي تتطلب عادة إجراءات مطولة ومعقدة، بالإضافة إلى أن للدول فقط الحق في المثل أمام اختصاصها القضائي، دون بقية أشخاص القانون الدولي. مع العلم بأن أشخاص القانون الدولي الاقتصادي الأخرى تؤدي أيضا دورا حاسما في التأثير على العلاقات الدولية الاقتصادية، تماما كالدول، وبخاصة المنظمات الدولية والشركات متعددة الجنسيات. ولهذا السبب أيضا يفضل هؤلاء اللجوء إلى التحكيم كوسيلة مثلى لتسوية النزاعات التجارية أو المتعلقة بالاستثمارات الدولية والتي تتمازج فيها المصالح العامة مع المصالح الفردية الخاصة .

على أية حال، تتراوح عادة الجزاءات الناجمة عن عدم تنفيذ واحترام قواعد القانون الدولي الاقتصادي، بين الحرمان من حق التصويت لعدم الوفاء ببعض الالتزامات المالية، ووقف تمثيل الدولة العضو في المنظمة أو عدم المشاركة في أعمالها، أو حرمانها من الاستفادة من مساعدات المنظمة وخدماتها(المادة 19 من ميثاق هيئة الأمم المتحدة، والمادة الخامسة من اتفاقية بريتون وودز لعام 1944 والتي تشكل النظام الأساسي لصندوق النقد الدولي). وقد يصل الأمر أحيانا إلى حد إيقاع عقوبات اقتصادية محددة. إن فكرة اللجوء الى تطبيق مثل هذه الاجراءات قد يحقق فوائد متعددة فيما يتعلق باحترام القواعد الدولية الاقتصادية، كونها تهدف إلى تأمين الاستقرار القانوني والمادي للنص الواجب التطبيق، ويتطلب إقرارها توافق الإدارة السياسية وتوافر القوة اللازمة لتحقيق فاعليتها. لذلك لا يتم اللجوء إلى إقرارها وتطبيقها سوى نادرا وبشكل استثنائي، نظرا لروح التسامح التي تسود عادة العلاقات الدولية الاقتصادية .

المطلب الرابع: مصادر القانون الدولي الاقتصادي

نميز في هذا الصدد بين المصادر التقليدية وأخرى مستحدثة.

الفرع الأول: المصادر التقليدية

وهي مصادر القانون الدولي العام، الأصلية والاحتياطية، التي حددتها المادة /38/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية و هي الاتفاقيات الدولية العامة والخاصة، والتي تضع قواعد معترفا بها صراحة من قبل الدول المتنازعة ، الأعراف الدولية المعترف بها كقانون دل عليه تواتر الاستعمال، المبادئ العامة للقانون التي أقرتها الأمم المتمدنة ، أحكام المحاكم ومذاهب كبار المؤلفين ، ومبادئ العدالة والإنصاف متى وافق الأطراف عليها.

أولا- الاتفاقيات الدولية

أسهمت المعاهدات والاتفاقيات الدولية في تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي وتطورها، بل وعززت العديد من مبادئ هذا القانون وأعرافه. وتأتي في قمة هذه الاتفاقيات، ميثاق هيئة الأمم المتحدة الذي نص في المادة /55/ على الآتي: "رغبة في تهيئة دواعي الاستقرار والرفاهية الضروريين لقيام علاقات سلمية وودية بين الأمم، مؤسسة على احترام المبدأ الذي يقضي بالتسوية

في الحقوق بين الشعوب، وبأن يكون لكل منها حق تقرير مصيرها، تعمل الأمم المتحدة على مايلي:

أ-تحقيق مستوى أعلى للمعيشة وتوفير أسباب الاستخدام المتصل لكل فرد والنهوض بعوامل التطور والتقدم الاقتصادي والاجتماعي.

ب-تيسير الحلول للمشاكل الدولية الاقتصادية والاجتماعية والصحية وما يتصل بها، وتعزيز التعاون الدولي في أمور الثقافة والتعليم.

ج-أن يشبع في العالم احترام حقوق الإنسان والحريات الأساسية للجميع بلا تمييز بسبب الجنس أو اللغة أو الدين".

كما نصت العهود الدولية حول الحقوق السياسية والمدنية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية، التي اعتمدها الجمعية العامة للأمم المتحدة في 1966/12/16 على عدد من القواعد والمبادئ القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، وخاصة فيما يتعلق باحترام حقوق الانسان في العمل والعيش الكريم والتعليم والثقافة والصحة والبيئة السليمة والتنمية. هذه الحقوق الاتفاقية التي تؤكد أعرافا دولية ملزمة، تم تقنينها مسبقا في الإعلان العالمي لحقوق الانسان، الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة عام 1948.

ويتواجد حاليا العديد من المعاهدات والاتفاقيات الدولية الاقتصادية، التي تتميز بتنوعها وتعدد أشكالها، كونها تتناول مواضيع متعددة الاتجاهات والمضامين، فهناك اتفاقيات التعاون الاقتصادي والمساعدة المتبادلة والصداقة والتبادل التجاري وتنظيم التعرفة الجمركية والمؤسسة للمنظمات والتكتلات الدولية الاقتصادية والاتفاقيات التي تنظم التجارة الدولية في سلع معينة، أو الهادفة إلى تجنب الازدواج الضريبي واتفاقيات الدفع والمقايضة، وما إلى ذلك من نصوص اتفاقية أخرى.

ثانيا- الأعراف الدولية

يتواجد على المستوى الدولي أعرافا ذات طبيعة اقتصادية وتجارية، شبيهة نوعا ما بتلك التي يتم التعامل على أساسها ضمن نطاق الدولة الواحدة. طبعا مع وجود اختلافات جذرية في مدى وكيفية التطبيق والأشخاص المعنيين بهذه الأعراف، وخاصة مع وجود العنصر الدولي فيها.

ويستدل على وجود العرف الدولي في إطار القانون الدولي الاقتصادي عبر تكرار الأعمال القانونية ذات الطابع الاقتصادي الصادرة عن السلطات الوطنية المختلفة (التشريعية والتنفيذية والقضائية) والتي تتناول مسائل دولية أو تؤثر في العلاقات الدولية الاقتصادية، وذلك بالإضافة إلى بنود المعاهدات والقرارات الدولية التي تعمل الدول على اتباعها بصفة مستمرة ودائمة وتشعر بالزاميتها. ويكفي هنا أن نذكر على سبيل المثال بأن نجاح أسلوب التحكيم وتكراره ورغبة الدول المستمرة في اللجوء إليه، قد حوله إلى عرف ثابت في تسوية المنازعات الدولية الاقتصادية. كم استقر أيضا العديد من المبادئ والتي اكتسبت الصفة العرفية الملزمة نتيجة تكرارها المستمر في قرارات المنظمات الدولية، وخاصة ما يتعلق منها بقرارات الجمعية العامة للأمم المتحدة حول

النظام الاقتصادي الدولي الجديد، والتي كشفت عن مبادئ اقتصادية ذات طبيعة عرفية، كالسيادة الدائمة على المصادر الطبيعية واحترام حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية.

ثالثا- المبادئ العامة للقانون

يحتوي القانون الدولي على العديد من المبادئ القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية. وهي تعد بمثابة تطبيقات خاصة للمبادئ العامة للقانون المستقرة في العلاقات الدولية التقليدية على أسس احترام استقلال الدول وسيادتها وعدم التدخل في شؤونها الداخلية وحق تقرير المصير والتسوية السلمية للنزاعات. ولكن قبل أن نشير إلى أهم مبادئ القانون الدولي الاقتصادي ومضامينها، لا بد لنا من الإشارة إلى مدى إسهام الدول النامية وصراعها المستمر بمواجهة الدول المتقدمة من أجل تشكيل وإقرار مبادئ جديدة، تكون عادلة ومنصفة لطبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة. هذه المبادئ تعبر خصوصا عن النظام الاقتصادي الدولي الجديد، وتتمحور حول رفض سياسة التبعية والهيمنة وعدم المساواة في العلاقات الاقتصادية وتنمية التعاون والتعايش السلمي بين الدول، على أسس العدل والتكافؤ والمنفعة المتبادلة. ومن أهمها:

1. مبدأ السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية: تم التأكيد على هذا المبدأ في الوثائق الدولية التي جرى اقرارها بمبادرة الدول النامية، وخصوصا قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 623 بتاريخ 1952/1/12 الذي يعلن بأن للبلدان النامية "الحق في أن تقرر بحرية كيفية استخدام مواردها الطبيعية، وعليها الانتفاع بالموارد المذكورة، لتكون في وضع أفضل يمكنها من تنفيذ خططها المتعلقة بالتنمية الاقتصادية، طبقا لمصالحها الوطنية وللاستزادة من ازدهار الاقتصاد العالمي". كما نص قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 626 تاريخ 1952/12/21 بأن "حق الشعوب في أن تستخدم ثرواتها ومواردها الطبيعية بكل حرية هو جزء لا يتجزأ من حقها في السيادة ويتفق مع أهداف ومبادئ ميثاق الأمم المتحدة". ومنذ ذلك الوقت، بدأت الدول النامية تعتبر مبدأ السيادة الدائمة على المصادر الطبيعية قاعدة قانونية ملزمة ينبغي احترامه على هذا الأساس في العلاقات الدولية. ثم ما لبثت الجمعية العامة للأمم المتحدة، أن أنشأت بموجب قرارها رقم 1314 تاريخ 1958/12/12 "لجنة السيادة الدائمة على الثروات الطبيعية" ومهمتها تقنين وصياغة وثيقة دولية بهذا الصدد. وبناء عليه أقرت الجمعية العامة قرارها الشهير رقم 1803 تاريخ 1962/12/14 حول السيادة الدائمة للدول والشعوب على مصادرها وثرواتها الطبيعية. حيث نص القرار المذكور على الاعتراف لجميع الدول بحقها غير القابل للتنازل في حرية استغلال ثرواتها ومواردها الطبيعية والتصرف بها.

هذا وقد نصت المادة الأولى من العهود الدولية حول حقوق الإنسان لعام 1966 على "أن حق الشعوب في تقرير المصير سوف يتضمن أيضا حفظ سيادتها الدائمة على مصادرها ومواردها الطبيعية". وقد تأكد هذا المبدأ بشكل قطعي عندما أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة عام 1974 ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول، والإعلان المتعلق بإقامة نظام اقتصادي دولي جديد. ويحق لكل دولة بموجب الفصل الثاني من ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، باستخدام مواردها الطبيعية والتصرف بها وتقديم الامتيازات للأجانب من أجل استثمارها طبقا

لأولوياتها وأهدافها الوطنية، وحرية ممارسة النشاط الاقتصادي، وتنظيم ومراقبة عمل الاستثمارات الأجنبية على أراضيها، بالإضافة إلى أن لكل دولة الحق باللجوء إلى اعتماد وتطبيق إجراءات التأميم والاستيلاء والمصادرة للأموال الأجنبية مقابل دفع تعويضات كافية، وتسوية النزاعات الناجمة عن هذه الإجراءات وفق التشريع الوطني للدولة التي اتخذتها ومن قبل محاكمها الوطنية، وذلك في حال عدم التوصل إلى اتفاق حول البحث عن وسيلة سلمية أخرى لتسوية النزاع على أساس المساواة في السيادة بين الدول ومبدأ الاختيار الحر للوسائل السلمية لتسوية النزاعات.

2. مبدأ حرية اختيار النظام الاقتصادي والاجتماعي : نصت المادة الأولى من قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة حول إعلان النظام الاقتصادي الدولي الجديد على أنه "لكل دولة الحق المطلق في اختيار نظامها الاقتصادي، وكذلك النظام السياسي الاجتماعي والثقافي وفقا للإرادة الوطنية، بلا تدخل أو استخدام القوة أو التهديد باستخدامها من الخارج أو بأي شكل من الأشكال". وأضاف ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية لعام 1974 على أنه: "تستطيع كل دولة لدى ممارستها لتجارته الدولية والأشكال الأخرى للتعاون الاقتصادي بما يتوافق مع التزاماتها واحتياجاتها الدولية" (المادة الرابعة من الميثاق). أي تستطيع الدول أن تحتكر تجارتها الخارجية أن تؤمم الاستثمارات الوطنية أو الأجنبية، أو أن تضع قيودا حكومية على نشاطاتها الاقتصادية، أو بالعكس اعتماد مبدأ حرية التجارة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص. فمثل هذه الأمور تعد من صميم الاختصاص الوطني للدول، ما دامت لا تتعارض مع التزاماتها وواجباتها الدولية.

3. مبدأ المنفعة المتبادلة والتعاون الدولي في مجال التنمية : وهذا ما نص عليه خصوصا قرار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية رقم 15/ لعام 1964 حول ضرورة تأسيس "الاتجاهات المستقبلية للسياسة التجارية أو أية تدابير أخرى تستهدف توسيع العلاقات الاقتصادية بين الدول على أساس المنفعة المتبادلة". وكذلك " ضرورة تعاون جميع البلدان من أجل إنشاء ظروف ملائمة للتجارة الدولية، تساعد على توسع وتنمية التجارة بين جميع البلدان ". وهذا ما يقتضي عمليا احترام الالتزامات الدولية والمشاركة الفعالة في أنشطة المنظمات الدوابة الاقتصادية، وإقرار تسهيلات تفضيلية للدول النامية، بما يسهم في تنمية العلاقات الدولية الاقتصادية .

4. مبدأ عدم التمييز في العلاقات الدولية الاقتصادية: يكتسب هذا المبدأ أهمية بالغة على صعيد هذه العلاقات كونه يمثل تطبيقا خاصا لمبدأ المساواة السيادية المتعارف عليه في القانون الدولي العام. لكن هذه المساواة تختلف في مضمونها وتكييفها القانوني ضمن إطار القانون الدولي الاقتصادي عما هو معمول به ضمن نطاق القواعد القانونية الدولية التقليدية. ويمكن القول بشكل عام بأن المبدأ موجه صراحة لحماية الدول النامية، وخاصة في مجال التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات ونقل التكنولوجيا. لكنه يتضمن أحيانا بعض الاستثناءات المتعلقة بفرض التدابير الوقائية بقصد الحفاظ على مصالح الاقتصاد الوطني والأمن والنظام العام، أو بإقرار معاملة تفضيلية للدول النامية، بشرط أن تكون هذه الإجراءات ذات صفة عامة ولا تحمل طابعا تمييزيا بين الدول ورعاياها.

5. مبدأ الدولة أو الأمة الأكثر رعاية: والمقصود به منح جميع الأطراف نفس المعاملة الممنوحة من مزايا يتمتع به طرف آخر، دون تمييز أو قيد أو شرط. أي بتعبير آخر، منح معاملة لا تقل امتيازاً عن المعاملة الممنوحة للسلع المماثلة والمشبّهة والمستوردة من دول أخرى وبما يؤمن تحقيق مبدأ المساواة في المنافسة بين جميع الأطراف ذات العلاقة. ومن تطبيقات هذا المبدأ مثلاً أنه عندما تفتح دولة ما سوقها لمنتج وارد من أية دولة أخرى، فإن سوق هذا المنتج يعتبر مفتوحاً في الوقت نفسه وبذات الشروط أمام الدول الأخرى. ولكن أحياناً يقيد تطبيق مبدأ الأمة الأولى بالرعاية ببعض الشروط والقيود، كأن يقتصر تطبيقه على الاستفادة من المزايا التي تمنح لبعض التبادلات التجارية أو لسلع محددة بالذات. فإذا كان غير مشروط، فإن الدولة المستفيدة منه لا تستطيع الحصول على المزايا التي تمنح للدول الثالثة، إلا إذا قدمت الدولة المستفيدة منه نفس المقابل الذي قدمته الدولة الثالثة، وذلك على سبيل المعاملة بالمثل.

وهنا، تجدر الإشارة بأن المادة الأولى من الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (الغات) قد نصت على هذا المبدأ عندما أكدت بأن " كل ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة تمنح بواسطة طرف متعاقد لمنتج مستورد أو مصدر إلى أي بلد آخر، سوف تمتد فوراً وبدون شرط إلى كل منتج مشابه أصلي أو متجه إلى إقليم أي من الدول المتعاقدة الأخرى ". وبذلك فقد منحت اتفاقية (الغات) هذا المبدأ صفة العمومية في التطبيق على جميع الأطراف المتعاقدة دون الحاجة إلى تضمينه في اتفاقيات ثنائية. أي أن مجرد الانضمام إلى اتفاقية (الغات) وتصديقها يمنح جميع الأطراف الأطراف الاستفادة من هذا المبدأ، فلا يجوز فرض رسوم جمركية أو ضرائب أو أية قيود أخرى تؤدي إلى الإضرار بتبادل سلع معينة على حساب سلع أخرى. وعندما تمنح دولة متعاقدة تخفيضاً معيناً على سلعة ما تنتجها دولة متعاقدة أخرى، فإن جميع الدول المنتجة لهذه السلعة والمنظمة إلى الاتفاقية تستفيد من هذا التخفيض.

وعلى الرغم من أهمية هذا المبدأ، فإنه توجد له بعض الاستثناءات والمتعلقة خصوصاً بالدول النامية، وتتمثل أولاً بالمادة 24/ من اتفاقية الغات التي تشجع على تبادل المزيد من الإعفاءات والتسهيلات الجمركية بين الدول الأعضاء في التكتلات الدولية الاقتصادية (مناطق تجارة حرة واتحادات جمركية واقتصادية وأسواق مشتركة) وحجب هذه المزايا المتبادلة فيما بينها عن الدول غير الأعضاء، وبشرط ألا يؤدي قيام مثل هذه التجمعات إلى فرض رسوم جمركية أو قيود تجارية على الدول غير الأعضاء يفوق في المتوسط ما كان مفروضاً عليهم من قبل قيام هذه التكتلات. أما الاستثناء الآخر على مبدأ الأمة الأكثر رعاية، فيتعلق بالمعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية، والذي يشكل بحد ذاته مبدأ هاماً من مبادئ القانون الدولي الاقتصادي.

6. مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية: ويعني خصوصاً حق الدولة النامية في اتخاذ وفرض ترتيبات لحماية صناعاتها الناشئة والوليدة، إلى أن يشتد ساعدها وتقوى على المنافسة الدولية، وكذلك فتح أسواق الدول المتقدمة أمام منتجات الدول النامية لكي تنساب بكل شفافية ويسر، وحمايتها من المنافسة غير المتكافئة، مما قد يؤدي إلى زيادة حصيلة الدول النامية من العملات الأجنبية اللازمة لتمويل برامجها التنموية والحصول على التكنولوجيا المتطورة. وهذا ما دفع

الدول النامية إلى التكتل ضمن إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) الذي تقدي أولى مؤتمراته في جنيف عام 1964 تحت شعار "نحو سياسة تجارية جديدة من أجل التنمية".

الجدير بالذكر ، بأن الفصل الرابع من اتفاقيات (الغات)، أي المواد من /36/ إلى /38/ والذي يتناول قضية "التجارة والتنمية" قد حدد بنوع من التفصيل ماهية المعاملة المتميزة والأكثر تفضيلاً التي تتمتع بها الدولة النامية، حيث يعفيها من تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل أو المساواة في المعاملة، بقصد زيادة حصيلتها من الصادرات في الأسواق العالمية والحصول على التمويل اللازم لبرامجها التنموية. ولكن جولة مفاوضات طوكيو التجارية التي جرت بين عامي 1973 و 1979 ضمن إطار اتفاقية (الغات)، تمثل بحد ذاتها نقطة مهمة في هذا المضمار، حيث أقرت ما يعرف بـ "قاعدة التمكين"، إذ يتوجب على جميع الأطراف تمكين الدول النامية من اتخاذ إجراءات خاصة لتشجيع تجارتها وتنميتها، وبالتالي تستطيع الدول النامية الحصول على مزايا تجارية من الدول المتقدمة، لا يجري تعميمها على بقية الأطراف المتعاقدة.

7. مبدأ المعاملة الوطنية: ويهدف هذا المبدأ إلى تحقيق المساواة في المعاملة بين السلع المستوردة والمنتجات المحلية المماثلة، ويتعلق كذلك بحظر التمييز في التبادلات الدولية التجارية، ولكنه يشمل أيضاً كافة جوانب العلاقات الدولية الاقتصادية. وقد أوردت اتفاقية (الغات) هذا المبدأ في الفقرة الرابعة من المادة الثالثة، عندما نصت بأن: "منتجات إقليم أي طرف متعاقد ترد إلى إقليم أي طرف متعاقد آخر، ستحصل على معاملة لا تقل تفضيلاً عن تلك الممنوحة للمنتجات الوطنية المشابهة...". ويتضمن هذا المبدأ التزام الدول بعدم اللجوء إلى فرض القيود التعريفية وغير التعريفية على المنتجات المستوردة، وذلك عندما لا تكون هناك قيود مماثلة على المنتجات المحلية المشابهة، وإلا سيؤدي ذلك إلى التمييز ضد المنتج المستورد كذريعة لحماية المنتج المحلي.

الفرع الثاني: المصادر المستحدثة

شهد التعامل الدولي المعاصر ظهور مصادر أخرى للقانون الدولي، لم تلاحظها أو تنص عليها المادة /38/ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية. فقد أقرت اجتهادات المحاكم والفقهاء الدوليين بوجود مصادر مستحدثة وغير تقليدية ضمن إطار القانون الدولي العام، برزت وتطورت بالموازاة مع تطور العلاقات الدولية المعاصرة. وتستمد هذه المصادر قوتها القانونية من كونها تعبر عن الإرادة الصريحة لأشخاص القانون الدولي، بل أنها تؤدي دوراً حيوياً ومهماً في تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي والكشف عنها، وتتعلق خصوصاً بقرارات المنظمات الدولية والتصرفات الانفرادية للدول والعقود الدولية.

أولاً - قرارات المنظمات الدولية

رغم أن المنظمات الدولية قد دأبت على إصدار العديد من القرارات الملزمة، والتي كثيراً ما تكون مجرد تطبيق للقواعد القانونية المنصوص عليها في الميثاق المنشئ للمنظمة، ومن ثم فهي لا تُنشئ بذاتها قواعد جديدة، إلا أن ثمة أمثلة لعدد من القرارات الشارعة، العامة والمجردة، تحرص الدول عادة على مراعاتها كمصدر مستقل بحد ذاته للقاعدة القانونية. وهذا ما ينطبق على الأخص

في مجال التعاون الفني والاقتصادي، عندما تتساهل الدول في منح المنظمات الدولية الأخرى الاقتصادية اختصاص التشريع، بعكس ما هو حاصل لدى المنظمات الدولية الأخرى، حيث تتمسك هذه الدول بمفهومها التقليدي لسيادتها. أما ما يتعلق بالتوصيات أو الإعلانات أو التصريحات وغيرها من الصكوك الصادرة عن المنظمات الدولية، فهي لا تعد ملزمة قانوناً من حيث المبدأ، إلا أن هذا لا يعني بالمقابل الامتناع عن تنفيذها أو تجردها من أية قيمة قانونية، لكونها تعبر غالباً عن الإرادة الساحقة لمعظم أعضاء المجتمع الدولي. وعندما تلتزم الدول باحترامها بشكل متكرر ومتسق، فقد تتحول إلى عرف دولي ملزم.

بالفعل وبغض النظر عن الجدل الفقهي الدائر حول التكييف القانوني لقرارات المنظمات القانونية والزاميتها، إلا أن تكرار النصوص والأحكام التي كرستها هذه القرارات لا يمكن تجاهله أو إنكاره في تحديد القواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية. وبخاصة أن هذه القرارات نابعة من إرادة الدول وتُسهّم غالباً في تكوين قواعد عرفية دولية والكشف عنها. ضمن هذا المجال، لا يسعنا سوى إعادة التذكير بقرارات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية منذ انعقاد مؤتمره الأول في جنيف عام 1964 وكذلك قرارات الجمعية العامة للأمم المتحدة الصادرة عام 1974 حول النظام الاقتصادي الدولي الجديد وميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، وإعلان ليما لعام 1975 الذي أقرته منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) والموجه أساساً نحو تضييق الهوة في التنمية الاقتصادية بين البلدان المتقدمة والدول النامية. هذا بالإضافة إلى قرارات منظمة التجارة العالمية والتي تهدف إلى تحرير التبادلات التجارية الدولية، وقرارات المؤسسات المالية الدولية كصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للتعمير والتنمية والبنوك الإقليمية للتنمية، والمتعلقة بتمويل المشاريع الاستثمارية والخدمات للدول النامية وتحقيق التوازن في سعر الصرف وميزان المدفوعات، والوثيقة الختامية لمؤتمر هلسنكي لعام 1975 حول الأمن والتعاون في أوروبا، وأخيراً قرارات الوكالات الدولية المتخصصة والتكتلات الاقتصادية الإقليمية كالاتحاد الأوروبي.

ثانياً : التصرفات الانفرادية للدول

يستمد القانون الدولي الاقتصادي أحكامه أيضاً من التصرفات القانونية الصادرة بالإرادة المنفردة للدول والتي ترتب آثاراً قانونية معينة على الصعيد الدولي (تشريعات داخلية، قرارات إدارية، تصريحات أو إعلانات كتابية أو شفوية...) وبالتالي تكتسب هذه التصرفات مكانتها المتميزة ضمن إطار تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية. وفي واقع الأمر، لا يخلو أي بلد من إقرار تشريعات وأنظمة وطنية تهدف إلى تنظيم النشاطات الاقتصادية للدولة في القطاعين العام والخاص، بما في ذلك تنظيم الإنتاج والتسويق والتبادل التجاري والنقدي وأسواق المال وسعر الصرف وفرض الضرائب والرسوم الجمركية والأنظمة المصرفية والائتمانية ومعاملة الاستثمارات الأجنبية الخاصة. وقد تتضمن هذه الأحكام أيضاً تحديد استراتيجيات التنمية والعلاقات الاقتصادية مع الدول الأخرى.

ومن الثابت قانوناً، بل ومن المتعارف عليه بأنه ليس للقانون الداخلي للدولة سلطان خارج حدودها الوطنية، احتراماً لمبادئ المساواة السيادية وعدم التدخل في الشؤون الداخلية. ولكن إذا تكرّر النص على القاعدة الداخلية ذاتها في قوانين دول مختلفة، أصبح ذلك دليلاً واضحاً على اعتراف الدول بوجود القاعدة القانونية الدولية. وقد أصبحت هذه التصرفات سواء أكان مصدرها السلطة التشريعية أو التنفيذية أو القضائية للدولة، تمارس تأثيراً مهماً على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية. على سبيل المثال، إن تعويم سعر الصرف من قبل دولة ما لعملتها الوطنية ورفع أو تخفيض قيمة هذه العملة، هو أمر لا يناعز أحد على أنه من صميم الاختصاص الوطني للدولة. ولكن لا يستطيع أحد أيضاً أن ينكر بأن هذا التصرف الانفرادي السيادي، سيؤثر حتماً على علاقات الدولة الاقتصادية مع غيرها من الشركاء التجاريين، وخاصة بالنسبة لتدفق الاستثمارات والأموال الخارجية، وفيما يتعلق بمستوردات الدولة وصادراتها. كما أنّ وسائل تسوية النزاعات الدولية الاقتصادية تستمد بعض أصولها أساساً من الأنظمة القانونية الوطنية، وخاصة فيما يتعلق باللجوء إلى التحكيم التجاري. وتتماثل الأعراف الدولية الاقتصادية مع تلك المعمول بها على الصعيد الوطني.

ثالثاً : العقود الدولية

تشكّل العقود الدولية مصدراً مهماً يتميز به خصوصاً القانون الدولي الاقتصادي، وذلك نظراً للدور الحاسم الذي تؤديه هذه العقود، ليس فقط ضمن إطار الاقتصاد الوطني، وإنما أيضاً على صعيد تطور العلاقات الدولية الاقتصادية التي تتفاعل وتؤثر فيها عدة أشخاص ذي طبيعة قانونية مختلفة، من دول ومنظمات دولية وأفراد طبيعيين واعتباريين، وعلى الأخص الشركات متعددة الجنسيات. ويعبّر العقد عن توافق إرادتين أو أكثر بقصد إحداث أثر قانوني، يتمثل في التزام شخص أو أكثر، بمواجهة شخص أو أكثر بإعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، مقابل تعويض مادي أو عيني.

وينطبق أيضاً هذا التعريف على العقود الدولية التي تتميز بخصوصية عدم التكافؤ في المركز القانوني بين أطراف العقد وفي إمكانياتهم الفعلية. حيث تُبرم العقود الدولية بين الدولة بشخصيتها الاعتبارية المستقلة أو بواسطة إحدى هيئاتها العامة أو التي تعمل لحسابها، وبين شخص أجنبي، طبيعي أو اعتباري، وغالباً ما يكون شركة خاصة أو متعددة الجنسيات، بقصد القيام بعمل تجاري محدد يتعمق بالبيع والشراء والاستيراد والتصدير واستغلال ثروة طبيعية أو إنشاء مشروع استثماري، وذلك في مقابل يتم الاتفاق بشأنه بين الأطراف المتعاقدة، سواء أكان مبلغاً من المال أو حصة من الثروة المستخرجة أو نسبة من الأرباح المتحصلة. ويُستخدم عادة تعابير متعارف عليها في الأوساط الاقتصادية والتجارية لتحديد مصطلح الطرف في العقد الدولي كالمستورد والمورد والمصدر والمستثمر والبائع والمشتري والمؤجر والمستأجر والمنفعة.

وتبرز العقود الدولية بأشكال متنوعة، فهناك عقود المبادلات كالبيع والشراء وعقود الاقتراض والتأمين، وكذلك عقود التنمية الاقتصادية كعقود الاستثمارات والأشغال العامة والخدمات والتوريد والتعاون الصناعي والمساعدة الفنية والاستشارات والمشروعات المشتركة

والمقاولات و عقود التنقيب عن البترول واستغلاله وتسويقه وبناء المصانع ونقل التكنولوجيا والمعرفة العلمية. وتتميز العقود الدولية بطول مدة تنفيذها كونها تتعلق في معظم الحالات باستثمار الموارد الطبيعية، كما تمنح أحياناً الطرف الأجنبي الخاص ببعض الحقوق والامتيازات كحرية الاستيراد والتصدير والحصول على بعض المزايا الضريبية والجمركية.

وتنحصر عادة خيارات الأطراف المتعاقدة في تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي، سواء بالقانون الوطني للدولة المتعاقدة كما هو الحال في أغلب العقود الدولية، أو بالمبادئ العامة للقانون المطبقة في ميدان العلاقات الدولية الاقتصادية، أو بالعودة إلى قواعد القانون الدولي العام، أو حتى بإيجاد نظام قانوني مستقل يقوم العقد ذاته بتحديدته في ضوء ما يسمى بنظرية العقد الطليق. وقد يرغب الأطراف التزام الدقة في تحرير عقدهم وصياغته، فيلجؤون إلى إدراج الأحكام المنصوص عليها في قانون معين في صلب العقد المبرم، أو يتم الاكتفاء فقط بالإحالة إلى قواعد هذا القانون تلافياً لإثقال نصوص العقد. ولا يعني إدماج أحكام قانونية معينة في العقد بأنها ستحكم المنازعة التي ستحصل لاحقاً، إذا لم يقصد الأطراف ذلك صراحة أو ضمناً. وبالتالي ينحصر دور القانون الواجب التطبيق مبدئياً في تحديد مضمون العقد.

كما تخضع العقود الدولية إلى أحكام العديد من الاتفاقيات والمعاهدات التي تحكم بعض أنواع العقود الدولية ومواضيعها، والتي تسمى بنصوصها على أحكام القوانين الوطنية للدول المتعاقدة، تطبيقاً لما هو متعارف عليه في القانون الدولي. ونشير هنا على الخصوص إلى اتفاقيات لاهاي لأعوام 1955 و 1964 حول البيوع الدولية للمنقولات المادية، واتفاقية لاهاي لعام 1977 حول عقود التمثيل التجاري، واتفاقية فيينا لعام 1988 حول البيوع التجارية الدولية، واتفاقية منظمة الدول الأميركية لعام 1994 حول العقود الدولية. إن إرادة الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي، تعد إذاً قاعدة الإسناد الخاصة بتنازع القوانين في العقود الدولية. وفي حال تخلف الإرادة الصريحة، ينبغي عندئذ البحث عن الإرادة الضمنية للأطراف المتعاقدة واستخلاصها من وقائع وظروف التعاقد وملابساته.

المطلب الخامس : الفاعلون في العلاقات الدولية الاقتصادية

الفاعلون في العلاقات الاقتصادية الدولية هم الدول والمنظمات الدولية الاقتصادية والشركات عبر الوطنية والمنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاقتصادية.

الفرع الأول : الدول والمنظمات الدولية الاقتصادية

اولاً: الدول

تلعب الدولة دوراً رئيسياً في العلاقات الاقتصادية الدولية وإن كانت منافسة الفاعلين الآخرين تظل ذات أهمية كبرى. إلا أن الدول ليست على درجة متساوية من الناحية الاقتصادية، فهي تصنف إلى دول متقدمة ودول سائرة في طريق النمو -والتي تدرج ضمنها الدول الجديدة المصنعة-

ثم أخرى أقل تقدماً إلى غيرها. لذا، ففقدرة الدول على المشاركة في العلاقات الاقتصادية الدولية وفي بلورة القوانين المنظمة لتلك العلاقات تختلف بشكل كبير. فلكل دولة إمكانياتها كما أن لكل منها استراتيجياتها الاقتصادية التنموية والتي تمكنها من تحقيق مستوى معين من التنافسية في المجالات الاقتصادية المختلفة كالتجارة الدولية والأنشطة المالية والنقدية وغيرها.

ويبرز دور الدولة الرئيسي في العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال عملها على وضع القوانين المنظمة لتلك العلاقات وأيضاً الإشراف على تطبيقها. وتشكل الاتفاقيات الدولية سواء منها الثنائية أو متعددة الأطراف أو الجماعية أهم مصدر لتلك القوانين كاتفاقية بريتون وودز المنشئة للبنك العالمي وصندوق النقد الدولي، واتفاقيات مراكش المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة، ومعاهدة أسونسيون ASUNCION المنشئة للسوق المشتركة لأمريكا الجنوبية، إضافة إلى العدد الكبير من الاتفاقيات الثنائية التي تنظم مجالات مختلفة كالاستثمار والمساعدات للتنمية. كما تلعب الدولة دوراً مهماً في مراقبة تنفيذ القوانين الاقتصادية الدولية خاصة من خلال المشاركة في عمل الأجهزة التقنية المخصصة لتلك المراقبة والتي تتوفر عليها بعض المنظمات الدولية كمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية والمجموعة الأوروبية. وأيضاً من خلال وضع أنظمة التحكيم للنظر في المنازعات الناجمة عن عدم الالتزام بالقوانين الاقتصادية الدولية.

ثانياً: المنظمات الدولية الاقتصادية

تلعب المنظمات الدولية الاقتصادية سواء منها ذات التوجه العالمي أو المنظمات الدولية الجهوية دوراً كبيراً في العلاقات الاقتصادية الدولية. ولعل أهم ما يميز هذه المنظمات - خاصة في إطار مقارنتها مع المنظمات الدولية الأخرى - هو تمتع تصرفاتها بقوة قانونية ذات أهمية كبرى وسواء تعلق الأمر بالمنظمات الاقتصادية ذات الأهداف التعاونية أو الاندماجية. فبخصوص وضع القواعد القانونية، خاصة بمقتضى التصرفات القانونية أحادية الجانب، تتمتع المنظمات الدولية الاقتصادية بسلطة تشريعية فعلية (خاصة المؤسسات النقدية والمالية الدولية كصندوق النقد الدولي)، وأيضاً سلطة قضائية فعلية (صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة)، إضافة إلى قدرة كبيرة على تنفيذ قراراتها من خلال دورها المتمثل في المراقبة عن طريق الإشراف التقني مثلاً وتوجيه السياسات الاقتصادية الداخلية للدول وملاءمتها مع قواعد القانون الدولي الاقتصادي.

الفرع الثاني: الشركات عبر الوطنية و المنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاقتصادية

أولاً: الشركات عبر الوطنية

الشركات عبر الوطنية أو متعددة الجنسيات هي تلك التي تقوم في شكل "مجموعة شركات" مستقرة في دول متعددة ذلك أن مقرها الاجتماعي يوجد في دولة معينة وتتفرع عنها شركات تابعة لها والتي تمارس أنشطتها في دولة أو مجموعة دول أخرى".

والشركات عبر الوطنية قامت في بدايتها-أي خاصة منذ حوالي القرن 19 -في دول أوروبية وشمال-أمريكية بعد أن ضاقت الأسواق الداخلية لتلك الدول وارتفعت أسعار النقل والرسوم الجمركية. كما شكلت المواد الأولية مصدر جلب للاستثمار خارج الدول الأصلية بحيث ظهرت أولى الشركات (بايير Bayer الألمانية ونيستلي Nestle السويسرية) ومستفيدة أيضا من التطور الهائل في مجال المواصلات والاتصال. وقد عرفت الشركات عبر الوطنية تطورات كبيرة خاصة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حيث سوف تعمل على إعادة بناء الدمار الذي لحق أوروبا وأيضا اليابان، مستفيدة من التطور التكنولوجي الهائل الذي رافق تلك الحرب.

ولقد تطورت الشركات عبر الوطنية وازدادت أنشطتها بشكل كبير بحيث غطت جزءا كبيرا من الاقتصاد الدولي والداخلي مستفيدة من النظام الاقتصادي الدولي الليبرالي القائم على المنافسة الحرة بين الفاعلين الاقتصاديين. وقد أدى كل ذلك إلى تعاضد دورها وتأثيرها سواء بالنسبة للاقتصاد الدولي أو بالنسبة للدول الأصلية أو المستقبلية مع ما صاحب ذلك من آثار سلبية على سيادة الدول. لذا فقد تعرضت الشركات متعددة الجنسيات لانتقادات شديدة ومعارضة من طرف دول العالم الثالث خاصة والتي اعتبرت أن ما تقوم به من أنشطة هو استغلال اقتصادي، بل قد يصبح أيضا هيمنة سياسية كما في العديد من الحالات (قلب الحكومة الوطنية الإيرانية بزعامة مصدق على إثر رفضها تجديد اتفاقيات استغلال البترول الإيراني مع الشركة البترولية الأنجلو-إيرانية واتخاذها قرار تأميم البترول الإيراني، وقلب حكومة الجنرال ألاند في الشيلي من طرف شركة ITT الأمريكية)

إلا أنه ومنذ بداية سنوات الثمانينات، سوف يعرف المجتمع الدولي الاقتصادي تغيرات كبرى مع بروز ظاهرة العولمة، هذه الظاهرة التي سوف تؤثر بشكل كبير على بنية الشركات عبر الوطنية ولكن أيضا على مواقف الدول تجاه أنشطتها. فالشركات عبر الوطنية قد ساهمت - من جهة- في تبلور ظاهرة العولمة، فقد نهجت استراتيجيات كونية للتوسع الاقتصادي مطورة أشكالها الجديدة من التسيير الذاتي لأنشطتها، وبذلك فقد أصبحت من الفاعلين الرئيسيين المستفيدين من الاقتصاد المعولم. ثم -ومن جهة أخرى- أدت عولمة الاقتصاد إلى ترتجع دور الدولة والمس بسيادتها. فمع تعميم اقتصاد السوق، تراجع دور القطاع العام واتجهت تصرفات الدول في العديد من الحالات نحو العمل على خلق الإطار الملائم لمصالح القوى الاقتصادية الخاصة، كما انفلتت من مراقبتها جانب كبير من الأنشطة الاقتصادية الدائرة فوق ترابها. فقد أصبحت الدولة مضطرة إلى فتح أسواقها الداخلية بإزالة الحواجز أمام حرية المبادلات التجارية والسعي وراء جلب الاستثمار الخارجي، بل وتجد العديد من دول الجنوب حاليا صعوبات قصوى في جلب استثمار الشركات متعددة الجنسيات أمام المنافسة العالمية في هذا المجال.

ثانيا: المنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاقتصادية

تلعب المنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاقتصادية دورا مهما في المجتمع الدولي الاقتصادي خاصة في الوقت الراهن، أي في زمن العولمة. فإذا كانت أنشطة المنظمات غير

الحكومية تتميز بكونها غير ذات ربح مادي، وهو ما يبدو متناقضا مع الأهداف الاقتصادية التي تقوم لأجلها، فهذا التناقض يصبح لا محل له بالنظر إلى أن هذه المنظمات تقوم -حسب كارو وجوييار- بهدف الدفاع عن مصالح بعض الأوساط الدولية الاقتصادية في مواجهة الدول والمنظمات الدولية. فالمنظمات غير الحكومية هي عبارة عن مجموعات ضغط تشكل شبكات عبر وطنية تعتبر أهم ممثل ل"المجتمع الدولي المدني" والذي حقق انسجاما كبيرا في المجال الاقتصادي. وبذلك فلها مثلا إمكانية التأثير على المفاوضات الدولية الاقتصادية وذلك بقدرتها على تنظيم حملات تعبئة على الصعيد العالمي في مواجهة تجاوزات الليبرالية الاقتصادية، وأبرز مثال تجمع عدد كبير من المنظمات غير الحكومية خلال مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة بهدف مواجهة العولمة (أحداث سياتيل Seattle سنة 1999 التي عرفت تجمع أزيد من 1200 منظمة غير حكومية ونتج عنها فشل المؤتمر الوزاري).

كما أن للمنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاقتصادية دور في وضع قواعد القانون الدولي الاقتصادي، وكمثال على ذلك المفاوضات بين صندوق النقد الدولي والمنظمات غير الحكومية بخصوص برامج إعادة هيكلة ديون الدول الفقيرة والتي تتضمن مقترحات يأخذها البنك بعين الاعتبار في اتخاذ قراراته وفي وضع مخططاته وإنجازه لأعماله. وهو ما يدل على أن المنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاقتصادية تلعب دور الفاعل الحقيقي في العلاقات الاقتصادية الدولية.

المبحث الثاني : التجارة الدولية و السياسية التجارية الدولية

عرفت السياسة التجارية الدولية تطورا كبيرا في السنوات الماضية، ويرجع ذلك إلى التطورات الكبيرة في الاقتصاد العالمي والجغرافيا السياسية والتحول في القوة العالمية. كما كان للطبيعة الديناميكية وتدفق التجارة الدولية أيضاً تأثير في هذا الصدد.

المطلب الاول : التجارة الدولية

ظهرت التجارة الدولية منذ العصور الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في بريطانيا في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة الانطلاقة الأساسية لها، حيث زادت الحاجة للمواد الأولية وازداد التصنيع بواسطة المكننة وازداد الإنتاج وظهرت الحاجة لأسواق تصريف المنتجات وهنا بدأ استعمار الدول من أجل فتح أسواق جديدة للحصول على المواد الأولية ومن أجل تصريف فوائض الإنتاج. أما في أيامنا هذه فيعود تطور التجارة الدولية إلى تطور كافة مناحي الحياة من وسائل النقل بالدرجة الأولى التي تطور السياسات المالية والنقدية وظهور الاتحادات والتكتلات الاقتصادية وظهور العديد من المفاهيم العالمية الداعمة لآليات عمل المنظومة التجارية العالمية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

لقد عرف التبادل بين الدول من خلال الأشكال الأساسية المتمثلة في : **تبادل السلع المادية**: مثل القطن والمنسوجات والآلات والسيارات. **تبادل الخدمات**: مثل خدمات النقل والتأمين والسياحة، **تبادل رؤوس أموالكم**: مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في صورة إقامة مشروعات أجنبية داخل الحدود السياسية للبلاد ، و تبادل عنصر العمل والمقصود به أن يكون للدولة عمالة خارج حدودها.

ولقد تزايد اهتمام كافة الدول بالتجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية بسبب دخول العالم في عصر التعاون الاقتصادي الدولي وذلك من خلال العديد من الاتفاقيات الدولية . و ظهور المؤسسات الدولية التي تعمل في مجال النقد والتمويل والتنمية الاقتصادية. مثل الجات التي هي الأحرف الأولى من تسمية الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة **General Traffs on Agreement**، وهي عبارة عن معاهدة دولية الهدف منها تنظيم عملية المبادلات التجارية بين الدول الموقعة عليها، كما أن فكرة قيام منظمة التجارة الدولية كانت قد طرحت ضمن مداولات مؤتمر "بريتون وودز" الذي أقر قيام صندوق النقد الدولي IMF والبنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD . ثم بسبب ظهور العجز في بعض الدول مثل الدول النامية وكان العجز مثل تدهور معدلات التبادل الدولية، والعجز المستمر في موازين المدفوعات ، و ايضا بدء الحديث عن نظام عالمي جديد سمي العولمة.

أولاً- تعريف للتجارة الخارجية

هناك عدة تعريفات للتجارة الخارجية: منها انها اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية) وتعبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق. او مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق بعض الاهداف .

نستطيع القول بأن التجارة الدولية هي كلاً من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.

كما عرفها آخرون بأنها: المعاملات التجارية الدولية المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقطنون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو خدمات أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة. وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما : الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير المنظورة .

ثانياً- ما هو الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية:

كل من التجارة الداخلية والخارجية تكون نتيجة للتخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل إلا أن هذا لا يمنع من وجود بعض الاختلافات بين المفهومين تكمن فيما يلي:

(1) التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم .

(2) التجارة الخارجية تتعامل مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة في حين أن التجارة الداخلية في ظل نظام واحد.

(3) اختلاف ظروف السوق والعوامل المؤثرة فيه في حالة التجارة الخارجية عنها في حالة التجارة الداخلية.

(4) وجود فرصة للتكتلات والاحتكارات التجارية في حالة التجارة الخارجية .

(5) سهولة انتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة في حين يصعب ذلك في التجارة الخارجية.

(6) اختلاف النظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضرائبية والاجتماعية التي تنظم التجارة الداخلية عنها في التجارة الخارجية .

(7) وجود عملة واحدة تقوم على أساسها التجارة الداخلية بينما تتعدد هذه العملات في حالة التجارة الخارجية.

ثالثا - أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندوة النسبية وتتمثل أهم هذه الأسباب في :

- ✓ ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات. واختلاف تكاليف إنتاج السلع بين الدول المختلفة نظرا لاختلاف العوامل البيئية.
- ✓ اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى وسعي المواطنين للحصول على المنتجات ذات التكنولوجيا الأفضل .
- ✓ عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي بسبب ضعف الإمكانيات المادية أو البشرية أو الإثنين معا أو في حالة وجود فائض في الإنتاج.
- ✓ الحصول على أرباح من التجارة الخارجية بسبب الفروق السعرية أو بسبب وفرة عوامل الإنتاج وبالتالي انخفاض أسعارها وتحقيق ميزة المنافسة السعرية.
- ✓ رفع مستوى المعيشة للمواطنين من خلال سعي الحكومات من خلال التجارة الخارجية للحصول على السلع والخدمات التي تسد الحاجات وتشبع الرغبات.

رابعا - أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع لما لها من أهمية تتمثل فيما يلي:

- ✓ ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، زيادة على اعتبارها أداة لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية
- ✓ اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري
- ✓ تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها. كما ان التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

- ✓ نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة ، و تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب، و الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- ✓ العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود و تقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية جديدة ، و إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

خامسا - أهداف التجارة الخارجية

1 -الأهداف الاقتصادية: تتمثل في: زيادة موارد الخزينة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها وأنواعها ، حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية، حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج ، حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة والمساندة لها ، حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم.

2-الأهداف الاجتماعية: تتمثل في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة ، إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.

سادسا – التجارة الدولية والتخصص الدولي

توجد علاقة تبادلية بين التجارة الدولية والتخصص الدولي، حيث ترتبط التجارة الدولية ارتباطاً وثيقاً بظاهرة التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، فلولا قيام التجارة الدولية لما تخصصت بعض الدول في إنتاج السلع والخدمات بكميات تزيد عن حاجتها. ومن ناحية أخرى لولا وجود التخصص لأنتجت كل دولة ما يلزمها من السلع والخدمات المختلفة ولما قامت التجارة الدولية. كما يلاحظ على المستوى العالمي أنه لا يوجد دولة تستطيع تحقيق سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن.

إن التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتجارة الدولية، وهذا ما أكده الاقتصاديون الكلاسيكي مثل آدم سميث إذ قالوا أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد فإنه سوف يتقنه وترتفع درجة مهارته وبالتالي تزيد إنتاجيته وبالتالي يحصل على مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية.

ويرجع التخصص الدولي لمجموعة من العوامل أهمها اختلاف الظروف الطبيعية. مثل الأراضي الزراعية، النفط ... ، و مدى وفرة وندرة عناصر الإنتاج. مثل الكثافة السكانية وبالتالي اليد العاملة ، و ايضا تكاليف النقل و توافر التكنولوجيا الحديثة.

المطلب الثاني : السياسة التجارية الدولية

الفرع الاول : مفهوم السياسات التجارية

تقوم عموم دول العالم اليوم بأنواع من التدخل في الشأن التجاري وذلك للأسباب الآتية :

1. **العلاقات النقدية الدولية** : فعندما يعاني ميزان مدفوعات إحدى الدول من مشكلة ما مثل العجز فإنها تلجأ الى فرض بعض القيود على الصرف الأجنبي لمعالجة هذا الخلل وهذا بحد ذاته يعدّ تدخلاً غير مباشر في التجارة الخارجية .

2. **رغبة الحكومة في تغيير حجم ونمط التجارة لتحقيق أهداف معينة** (قد تكون اجتماعية او سياسية أو صحية الخ) من خلال الأدوات المباشرة لسياستها التجارية .

3. **القيود المفروضة على التجارة** ، والتي هي نتيجة لتركيب أسواق المنافسة غير التامة (أي المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة) باعتبارها الأسواق الأكثر شيوعاً في عالم اليوم .

وتعرف السياسات الجارية بأنها (مجموعة الأدوات التي تستخدمها السلطات الاقتصادية للتأثير على مسار التجارة الخارجية كما ونوعاً ولتحقيق أهداف معينة اقتصادية او اجتماعية او سياسية)

كما تعرف كذلك بأنها (حزمة من القوانين والإجراءات والتشريعات التي تتخذها الدولة من اجل تنظيم العلاقة بينها وبين دول العالم الأخرى) .

ومن الملاحظ ان بعض السياسات التجارية تؤدي الى التوسع في التجارة الخارجية (مثل دعم الصادرات او إلغاء نظام الحصص) وبعضها الآخر يؤدي الى انكماش التجارة الخارجية (مثل رفع سعر التعريفات الجمركية او سياسة المنع) .

الفرع الثاني : أنواع السياسات التجارية

تقسم السياسات التجارية الى نوعين رئيسيين هما:

اولاً: سياسة الحرية التجارية (التجارة الحرة) اي حرية حركة السلع والخدمات بين دول العالم دون قيود .

ثانياً : سياسة الحماية التجارية (التدخل في التجارة الخارجية) اي خضوع التجارة الخارجية الى رقابة وتدخل السلطات الاقتصادية في الكم والنوع .

ولكن من الملاحظ بأنه عند الحديث عن السياسات التجارية فإن الذهن ينصرف مباشرة الى سياسة الحماية التجارية ، كما إن السياسات التجارية تختلف من دولة لأخرى تبعاً لتطورها الاقتصادي ومستوى تركيب نشاطها الإنتاجي والموردي ، فعندما يكون النشاط الاقتصادي متنوعاً وقادراً على المنافسة في الأسواق العالمية فإن قيود السياسة التجارية تميل الى الانخفاض والتساهل، إما إذا كان إنتاجها ما يزال في طور النمو فهو يحتاج الى حمايته من المنافسة الخارجية مما يستلزم معه تطبيق سياسات تجارية مشددة .

أ . **سياسة الحرية التجارية:** ويقصد بها إطلاق العنان الى التبادل التجاري الدولي دون قيود تعيقه، وذلك عائد الى سيادة مبادئ المذهب الحر الذي ساد خلال القرن التاسع عشر ، وقد استندت الى مبدأ النفقات النسبية لريكاردو واطروحات الفزيوقراط (الطبيعيين) التي ترى ان المصلحة الخاصة لا تتعارض مع المصلحة العامة بفعل القوانين الطبيعية لان المصلحة العامة هي عبارة عن المجموع الأفقي للمصالح الخاصة ، وكانوا يؤمنون بوجود الأيدي الخفية (Hidden Hand) التي تعيد حالة التوازن الاقتصادي تلقائياً دون تدخل الدولة ، و بان المنافسة الحرة كفيلة بتحقيق السعر العادل والذي يحقق ربحاً معقولاً للبائع وفي نفس الوقت يحظى برضا المشتري . وقد استمرت بريطانيا بإتباع هذه السياسة حتى الحرب العالمية الأولى إذ أصيب اقتصادها بعد الحرب بمشكلات استدعت تدخل الحكومة وفرض الحماية التجارية للإسراع بإعادة بناء ما دمرته الحرب .

ب : **سياسة الحماية التجارية :** ويقصد بها " حماية منتجي السلع والخدمات المحليين من منافسة المنتجين الأجانب ، فضلاً عن حماية المنافع العامة " .

أبرز الدواعي الى هذه السياسة :

- تقسيم العمل الدولي الى منتجي مواد أولية (البلدان النامية) ومنتجي السلع الصناعية (البلدان المتقدمة) وحرمان الأولى من فرص النمو والتطور الاقتصادي والمعيشي .
- دعوة (كينز Kynz) الى تدخل الدولة لإنقاذ الاقتصاد الوطني من آثار الأزمة العالمية في الثلاثينات من القرن العشرين وتحقيق الاستخدام الكامل من خلال السياسات الاقتصادية المختلفة ومنها سياسة الحماية التجارية .

حجج انصار حرية التجارة : تعمل الحرية التجارية على زيادة الإنتاج بفعل التخصص وتقسيم العمل الدولي وهذا يعمل على : زيادة الدخل القومي العالمي . انخفاض أسعار السلع والخدمات في الأسواق الدولية، الإنتاج الواسع وتحقيق وفورات الحجم وانخفاض التكاليف من خلال قيام المشروعات بالإنتاج لسد حاجة الطلب المحلي وكذلك الطلب العالمي الذي يتم تصديره عن طريق التجارة الحرة .

حجج انصار الحماية التجارية:

□ **تقليل البطالة :** تعمل أدوات الحماية (التعريفية أو الحصص) على رفع أسعار السلع المستوردة وإقبال الناس على شراء المنتجات المحلية ومن ثم زيادة الإنتاج وزيادة مستوى التشغيل .

- تنويع الإنتاج : تعمل أدوات الحماية على تلبية الطلب المحلي من الإنتاج المحلي وبالتالي فان المشروعات سيكون بإمكانها تنويع منتجاتها وعدم الاقتصار على عدد محدود من السلع.
- حماية الدولة من الداخل : مثل الحصار أو الحروب الاقتصادية أو السلع الضارة بالصحة العامة أو الأخلاق الاجتماعية أو السلع غير الكفأة ، أو التعرض للإغراق .
- الحصول على الإيرادات : وذلك من فرض الرسوم والتعريفات الجمركية .
- حماية الصناعات الناشئة : اي الصناعات الحديثة التي قد تنافسها السلع المستوردة فتقوم أدوات الحماية من التصدي للسلع الأجنبية ، وأول من نادى بحماية الصناعات الناشئة الأميركية من السلع الانكليزية هو الأميركي(الكسندر هاملتون) عام 1791 ، ثم تبعة الألماني (فريدريك ليست) عام 1840 عندما نادى بحماية الصناعات الألمانية على الأقل في مراحلها الأولى .

اسباب حماية الصناعات الناشئة

- **الحماية من العمل الرخيص** : قد يكون العمل الرخيص سببا رئيسا في انخفاض التكاليف ومن ثم الأسعار ، فتعمل الدولة على التدخل لحماية منتجاتها من منافسة الدول ذات العمل الرخيص .
- **دعم وحماية الاقتصاد الوطني** : وتتمثل هذه الحماية باتخاذ الوسائل التي تمنع من ممارسة الإغراق من قبل الدول الأخرى ، الأمر الذي يؤدي بدوره الى انكماش أو اضمحلال بعض الصناعات الوطنية .
- **تحسين معدلات التبادل التجاري** : يعرف هذا المعدل بأنه قدرة وحدة الصادرات على شراء وحدة الاستيرادات ، وعليه فان فرض التعريفة مثلا على السلع المستوردة سيؤدي الى رفع أسعارها وتقليل استيرادها ، وهذا قد يدفع الدولة المصدرة الى تخفيض أسعار سلعتها لكي تحافظ على نفس المستوى من التصدير فنتحسن عندئذ معدلات التبادل لصالح الدولة الأولى .
- **شروط نجاح سياسة الحماية التجارية** : لكي تكون هذه السياسة مقبولة وناجحة يجب أن تتصف بما يأتي : أن تكون الحماية مؤقتة وليست دائمة ، أن تكون معتدلة ولا يتضرر منها المستهلك كثيرا ، أن تكون الصناعة المحمية من الصناعات التي تتوفر لها فرص النجاح .

إن الوقائع التاريخية أثبتت صعوبة تحقق هذه الشروط بالكامل ، فبعض أصحاب المشروعات المحمية اخذوا يطالبون الدولة بإبقاء الحماية بل وزيادة حدتها الأمر الذي اضر كثيرا بفرص تحسين المنتجات المحمية وتقليل تكاليفها لأنها تستند الى السياسات الحمائية التي قد تقتل روح التطوير والتحسين المستمرين وهما أساس النجاح لأي مشروع إنتاجي ، لذا فان اغلب الدول اليوم تتبع خليطا غير متجانس من كلا السياستين . ويرى البعض ضرورة الاستعاضة عن مبدأ حماية الصناعة الناشئة بتقديم الإعانات للمنتجين أو المصدرين وذلك لان الإعانات تتمتع بالمزايا الاتية :

- 1- إن آثار الإعانة تكون مباشرة ، لان المشروع الذي يحصل على إعانة ما من الدولة يتوجب عليه إنفاقها في مجالها المحدد .

2- إن الإعانة لا تسبب ارتفاعا في الأسعار ، وبذلك لا تكون هنالك تضحية أو آثار ضارة على المستهلك .

3- عدم اختفاء حالة المنافسة بين السلع المحلية والسلع الأجنبية الأمر الذي يدفع السلع المحلية لتطوير نفسها .

4- قد تؤدي الإعانة الى التصدير لأنها تجعل المنتج المحلي في وضع يؤهله للبيع بأسعار منخفضة في الخارج .

الفرع الثالث : أدوات السياسات التجارية

تقسم ادوات السياسات التجارية الى نوعين رئيسيين هما : الادوات غير المباشرة (السعرية) وتشمل : التعرفة الجمركية و اعانات التصدير ، و الادوات المباشرة (الكمية) : و تشمل الحصة الاستيرادية و القيود غير التعريفية

الفقرة الاولى : الادوات غير المباشرة

اولا : الرسوم او التعريفات الجمركية من حيث طرق فرضها هنالك ثلاثة انواع منها هي :

• الرسوم أو التعريفات النوعية : وهو رسم ذو قيمة نقدية ثابتة على الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة مثال ، (\$10) على كل طن سممت مستورد او (\$400) على كل سيارة مستوردة ، او (\$5) على كل طن من الحنطة المستوردة .

• الرسوم او التعريفات القيمية : وهي نسبة مئوية من قيمة الوحدة الواحدة من السلعة المستوردة ، مثل (5%) على السيارات و (25%) على التلاجت و (150%) على السجائر المستوردة .

• الرسوم او التعرفة المركبة : وهي خليط بين الاثنين ، مثلا (\$400) على كل سيارة مستوردة إضافة الى (5%) من قيمة كل سيارة مستوردة عن كل سنة خارج الموديل . ومن الملاحظ ان (USA) تستخدم خليطا متناسقا من الرسوم القيمية والنوعية في حين تستخدم اغلب الدول الأوروبية الرسوم القيمية بشكل أساسي .

و من انواع التعرفة الجمركية من حيث آثارها على تحديد الاستيراد والانتاج والاستهلاك نجد :
التعرفة المانعة وهي التعريفات التي تؤدي الى مساواة سعر السلعة المستوردة مع سعر السلعة الوطنية او تزيد عليها ، وهو شكل متطرف يراد منه منع استيراد هذه السلعة والتعويض عنها بالمنتج المحلي كما في الرسم البياني ادناه . ثم **التعريفات غير المانعة** وهو النوع الشائع الاستخدام حيث تؤدي التعريفات بعد فرضها الى تقليل الاستيراد إلا إنها لا تمنعه ، فتبقى هنالك كمية من الطلب يتم تأمينها من الأسواق الخارجية .

ثانيا - إعانات التصدير: وهي إحدى أدوات السياسة التجارية التي تؤثر من خلالها السلطة الاقتصادية في الأسعار التي تباع بها السلعة محليا ودوليا بقصد التشجيع على الإنتاج والتصدير. ويختلف اثر الإعانة في انه يؤثر على العرض وليس الطلب بافتراض تجانس السلعة المحلية مع شبيهتها الأجنبية .

و من أنواع إعانات التصدير نذكر :

1- الإعانات المباشرة: وتمثل بأداء مبلغ مالي من قبل الدولة الى المصدرين وعلى اساس قيمة او نوع السلعة المصدرة .

2 - الإعانات غير المباشرة: وتشمل التسهيلات الائتمانية او السماحات الضريبية او إعفاء جزء من الارباح المتحققة من التصدير من الضريبة او تقديم بعض الخدمات مجانا او مقابل سعر رمزي للمصدرين .

الفقرة الثانية : الأدوات المباشرة (الكمية)

الأول - الحصص الاستيرادية : ويقصد بها قيام الدولة بتحديد الكمية المصدرة من سلعة ما او الكمية المستوردة ، والشائع هو تحديد الكمية المستوردة ، ويتم ذلك من خلال قيام الدولة ببيع تراخيص الاستيراد عن طريق المزاد الى المستوردين، وتكون هذه التراخيص مقسمة على أساس إجمالي الحصص (Quota) .

الثاني - القيود غير التعريفية: وهي قيود إدارية تقوم بها الدولة من اجل توجيه وتحديد التجارة الخارجية وتنقسم الى :

1) الترتيبات الحكومية : مثل التنظيمات المتعلقة بالصحة والبيئة والأمن والحماية من التلوث والحماية من الأمراض الاجتماعية ، كما تتضمن ترتيبات العلامة التجارية وتحديد المواصفات... الخ .

2) مشتريات الحكومة : وهي قيام الحكومة بتوجيه نسبة معينة من مشترياتها من السوق المحلي ، مما يعني اضعاف سمة تمييزية للمنتج المحلي لزيادة قدرته التنافسية .

3) تجارة الدولة والاحتكارات الحكومية : مثل احتكار الدولة لاستيرادات السجائر (اليابان) لغرض السيطرة عليها ، اذ تستورد العلبة الواحدة بـ 50 سنتا وتقوم ببيعها في السوق المحلية بـ 4 \$ للعلبة الواحدة .

4) الحصص التصديرية الطوعية : مثل الاتفاق بين اليابان و أميركا على أن تقلل اليابان صادراتها من السيارات الى أميركا مقابل تقليل صادرات أميركا من الأجهزة الحاسوبية الى اليابان للحفاظ على مصالح المنتجين المحليين في كليهما .

الفرع الرابع: اليات الدفع في التجارة الخارجية

هناك وسائل دفع متعددة لسداد قيمة الصادرات من أهمها ما يأتي:
أولاً - الدفع المتقدم : هذه الطريقة تعني سداد قيمة البضاعة مقدماً كشرط أساسي لشحنها وهذا الأسلوب في الدفع لا يستعمل كثيراً إلا بالنسبة للطلبات الصغيرة ولها عيوب كثيرة فقد لا يقوم المصدر بشحن الرسالة أو لا يلتزم بالموصفات المطلوبة في السلع.

ثانياً - الدفع نقداً : ويتم سداد قيمة الصادرات نقداً ومقدماً بواسطة المستورد ويتم ذلك في حالات منها: عندما تكون قيمة الصفقة صغيرة لا تتحمل نفقات الاعتمادات المستندية. أو عدم معرفة المصدر بأحوال المستورد، أو لعدم توافر الثقة. أو عندما تكون الظروف الاقتصادية أو السياسية في بلد المستورد غير مستقرة. أو عندما تكون السلعة منتجة خصيصاً للمستورد ولا يستطيع المصدر بيعها لغيره.

ثالثاً الاعتماد المستندي : ويتم من خلال هذا النظام الشحن مقابل قيام المستورد الخارجي بفتح اعتماد مستندي بقيمة الرسالة بحيث يتسلم قيمة البضاعة بمجرد تسليمه مستندات الشحن للبنك المحلي.

رابعاً: الدفع مقابل المستندات: بمقتضى هذه الطريقة يتم الاتفاق بين الطرفين على كافة الشروط من حيث الأسعار... الخ، وعندما ينتهي المصدر من إجراءات تصدير البضاعة فإنه يقوم بإرسال المستندات عن طريق المصرف الذي يتعامل معه، الذي يتولى الاتصال بالمصرف المرسل في بلد المستورد مقرونة بتعليمات التي تقضي تسليم تلك المستندات إلى المستورد مقابل سداد قيمتها نقداً، وبموجب هذه المستندات يقوم المستورد البضاعة من الشاحن أو الميناء.

خامساً: الاعتمادات التجارية : وهي شكل من أشكال المقايضة وتستخدم لتنفيذ عمليات المبادلة وينص فيها على أن يتم تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات أو أن تودع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات.

المبحث الثالث : منظمة التجارة العالمية ، انشائها و الية عملها

بدأت منظمة التجارة العالمية (WTO) نشاطها في أول يناير 1995 ومع أنها تعد بمثابة التطبيق الأخير لنموذج النظام التجاري متعدد الأطراف إلا أنها بالقطع لم تكن التجربة الأولى في هذا الإطار، فقد شهد عام 1947 توقيع أول اتفاقية في إطار هذا النظام عرفت باسم الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) The General Agreement on Tariffs and Trade وكان الهدف الأساسي للاتفاقية هو تحقيق حرية التجارة في السلع دون عوائق جمركية أو غير جمركية. وتضمنت الاتفاقية تخفيضات جمركية من جانب الدول الأعضاء وقواعد للحد من استخدام الإجراءات التجارية التقليدية وأهمها الحظر، الحصص الكمية، القيود الإدارية كالتراخيص وغيرها ودخلت هذه الاتفاقية حيز النفاذ في أول يناير 1948 حيث صدقت عليها ثلاثة وعشرون دولة.

وخلال الفترة ما بين توقيع اتفاقية الجات عام 1947 وإعلان قيام منظمة التجارة العالمية عام 1994 تم اتخاذ العديد من الخطوات الهامة في إطار تطوير النظام التجاري متعدد الأطراف وتعميق مضمونه. فقد عقدت الدول الموقعة على الاتفاقية دورات متتالية لبحث تبادل تخفيضات جمركية جديدة وبحث انضمام دول أخرى إلى الاتفاقية. وقد تم توقيع الميثاق الختامي لدورة أوروغواي من قبل وزراء التجارة في مراكش في 15 أبريل 1994 واتخذت المنظمة مقرا لها في جنيف حيث بدأت نشاطها في أول يناير 1995.

المطلب الأول: مبادئ النظام التجاري العالمي الجديد

وضعت منظمة التجارة العالمية – ومن قبلها اتفاقية الجات – عدد من المبادئ لتحكم النظام التجاري الجديد متعدد الأطراف، وهذه المبادئ هي :

1 استخدام القواعد متعددة الأطراف

تهدف اتفاقية الجات أساسا إلى قيام نظام تجاري يستند إلى قواعد متعددة الأطراف (تشارك في وضعها وتطبيقها مجموعة من الدول ولا تنفرد كل دولة بوضع القواعد الخاصة) بهدف إقامة نظام تجاري عالمي حر. كما وضعت الاتفاقية قواعد لتحقيق الشفافية عن طريق نشر التعريفات الجمركية وجدول تنازلات الدول الأعضاء والقواعد التجارية المطبقة، مع الإعلان عن كافة التعديلات في هذه القواعد وإخبار المنظمة بها على الفور.

2 اقتصار الحماية على استخدام التعريفات الجمركية

مع التأكيد على حرية التجارة، فإن بعض الدول – وخاصة النامية – قد تحتاج إلى حماية منتجاتها من السلع المنافسة لفترات معينة. وقد أقرت الاتفاقية إمكانية استخدام التعريفات الجمركية – دون سواها – كأداة لتحقيق الحماية المطلوبة وبالتالي استبعدت الاتفاقية وسائل الحظر والتقييد

عن طريق الحصص الكمية والتراخيص والقيود الإدارية الأخرى إلا في حالات محددة وفي إطار قواعد مشددة.

كما اتفق على قيام الدول الأعضاء بخفض التعريفات الجمركية المطبقة على وارداتها تدريجياً، مع ربط التعريفات التي يتم الاتفاق عليها بحيث تصبح بمثابة سقف للتعريفات لا يتم تجاوزه مستقبلاً وذلك لتهيئة جو من الاستقرار أمام رجال الأعمال بالنسبة لمعاملاتهم المستقبلية واستثماراتهم. ويمكن للدولة تعديل حدود ربط التعريفات على أي منتج بشرط أن يتم ذلك عن طريق التفاوض مع الأطراف المعنية مع تقديم التعويض المناسب الذي قد يتخذ شكل خفض مقابل في التعريفات على منتجات تهم الطرف المعني. كما تضمنت الاتفاقية تنظيم استخدام الدعم وجعله في أضيق الحدود وبقواعد تنظيمية مشددة وخاصة بالنسبة للمنتجات الزراعية، والامتناع عن استخدام أسلوب الإغراق وغيره من الممارسات التجارية الضارة. وحددت الاتفاقية أساليب مواجهة هذه الممارسات.

3 مبدأ عدم التمييز

تلتزم الدول الموقعة على الاتفاقية بعدم التمييز بين الشركاء التجاريين من كافة الدول الأعضاء وتمتعهم جميعاً بحقوق متساوية في إطار تطبيق شرط الدولة الأولى بالرعاية وتلتزم كل دولة بإخضاع المنتجات المماثلة الواردة من مختلف الدول لنفس الرسوم الجمركية ولنفس الإجراءات غير الجمركية. إلا أن الاتفاقية تتضمن عدداً من الاستثناءات من الالتزام بتطبيق مبدأ عدم التمييز حيث تسمح للدول الأعضاء بإقامة تجمعات إقليمية يتم داخلها تبادل السلع بشروط تمييزية دون الالتزام بإعطاء نفس المزايا للدول غير الأعضاء في التجمع الإقليمي. كما يمكن لأي من الدول الأعضاء منح مزايا لمنتجات الدول النامية دون الالتزام بمنح هذه المزايا للمنتجات المماثلة المستوردة من الدول المتقدمة. ويمكن أيضاً لأي دولة عضو وضع قيود على منتجات دولة بذاتها إذا تبين لها أن هذه الدولة لجأت إلى ممارسات تجارية غير عادلة لتصدير هذه المنتجات كأن تلجأ الدولة إلى أسلوب الإغراق أو تقديم دعم للمنتجات غير مسموح به في الاتفاقية وإن كانت الاتفاقية تضع قيوداً مشددة على استخدام الدول لهذه الاستثناءات.

4 قاعدة المعاملة الوطنية:

تلتزم هذه القاعدة الأطراف المتعاقدة بمعاملة المنتجات الأجنبية نفس المعاملة التي تمنحها للسلع الوطنية أو ما يعرف باسم National Treatment Rule. وخاصة فيما يتعلق بالضرائب المحلية. ولا يسري شرط المعاملة الوطنية على السلع المستوردة إلا بعد دخولها إلى السوق المحلي. ومن ثم فإن فرض رسوم جمركية على المنتجات المستوردة دون المنتجات المحلية لا يعد خرقاً لقاعدة المعاملة الوطنية.

5 المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية والأقل نمواً:

تضمنت الاتفاقيات إقرار مبدأ حق الدول النامية والأقل نمواً في معاملة خاصة وأكثر تميزاً سواء من ناحية مستويات التعريفات الجمركية التي تطبقها أو درجة الالتزام بها بالقواعد أو بتوقيت تنفيذها وذلك لإتاحة درجة أعلى من المرونة وفترات انتقالية تقوم خلالها بتوفيق أوضاعها فضلاً عن التزام الدول المتقدمة بإتاحة المساعدات والمعونات الفنية اللازمة لهذه الدول للتكيف مع القواعد الجديدة ومعاونتها على إقامة الأجهزة الضرورية لتنفيذها وتدريب المسؤولين عن التنفيذ. ويهدف ذلك إلى معونة الدول النامية التي تشكل أكثر من ثلاثة أرباع العدد الكلي للدول الأعضاء في المنظمة لتحقيق المزيد من النمو.

ويمكن تقسيم أحكام المعاملة الخاصة والتفضيلية التي تتيحها اتفاقية منظمة التجارة العالمية للدول النامية والأقل نمواً إلى ثلاث مجموعات رئيسية:

المجموعة الأولى: أحكام تلتزم بمقتضاها الدول الأعضاء بتسيير نفاذ صادرات الدول النامية إلى أسواقها، وذلك إما عن طريق خفض تمييزي للتعريفات الجمركية على الواردات من هذه الدول على نحو ما يتم في إطار التزام الدول المتقدمة بتطبيق قواعد النظام المعمم للمزايا (gps) بالنسبة لوارداتها من الدول النامية أو عن طريق الأنظمة الإقليمية الأخرى الشبيهة مثل معاهدة لومي فيما بين الاتحاد الأوروبي ودول إفريقيا والكاريببي والباسفيك ACP ومبادرة حوض الكاريبي CBI بين الولايات المتحدة ودول الكاريبي أو من خلال منح أولوية لخفض أو إلغاء التعريفات الجمركية على الواردات من الدول النامية أو تقديم معاملة خاصة وتفضيلية للواردات من هذه الدول فيما يتعلق بالقيود غير التعريفية كنظم الحصص وإجراءات تراخيص الاستيراد وإجراءات الحماية ومنها إجراءات الوقاية والإجراءات المضادة للإغراق.

المجموعة الثانية: أحكام تمنح للدول النامية والأقل نمواً المرونة في تنفيذ الالتزامات الواردة في اتفاقيه المنظمة. مثال ذلك عدم التزام الدول النامية بتقديم تخفيضات على تعريفاتها الجمركية مماثلة لما التزمت به الدول المتقدمة أو لا تتفق مع مستويات نموها وظروفها المالية كما سمحت للدول النامية بربط تعريفات عند مستويات أعلى من مستويات تعريفاتها المطبقة أو المخفضة لإعطاء هذه الدول المرونة لرفع تعريفاتها إلى مستويات الربط عند الحاجة لتوفير حماية لإنتاجها الصناعي أو الزراعي ودون أن يعتبر ذلك خرقاً للالتزاماتها.

وبالنسبة لاتفاقية الخدمات فقد سمحت للدول النامية بقدر من المرونة في فتح قطاعاتها الخدمية للمنافسة وتحرير نوعيات أقل من الخدمات مقارنة بالدول المتقدمة وبما يتفق مع مستويات نموها فضلاً عن السماح لهذه الدول بوضع شروط لفتح أسواقها حيث تهدف إلى تقوية قدراتها المحلية في مجالات الخدمات ونقل التكنولوجيا اللازمة لها على أسس تجارية. كما تتيح الاتفاقيات درجة أكبر من المرونة للدول النامية في اتخاذ إجراءات لحماية صناعاتها الجديدة أو تطوير صناعاتها القائمة وذلك بعد الحصول على موافقة الدول الأخرى الأعضاء. إضافة لذلك تتيح الاتفاقيات للدول النامية اتخاذ إجراءات لتقييد الواردات عند مواجهتها لمصاعب تتعلق بموازن مدفوعاتها.

وتسمح اتفاقيات المنظمة للدول النامية أيضا بفترات انتقالية تتراوح ما بين خمسة إلى إحدى عشر سنة لإعداد نفسها لتنفيذ التزاماتها وتعهداتها. كما قد تعفي القواعد الدول النامية والأقل نموا من الالتزام ببعض القيود كإعفائها من قاعدة حظر تقديم الدعم للصادرات إذا كانت دولة أقل نموا أو دولة نامية يقل متوسط الدخل الفردي لمواطنيها عن ألف دولار سنويا. ذلك فضلا عن الاستثناءات الكثيرة التي يسمح بها اتفاق الزراعة للدول النامية في مجال تقديم الدعم للمنتجات الزراعية.

المجموعة الثالثة: أحكام متعلقة بتقديم الدعم الفني للدول النامية والأقل نموا، من جانب الدول والمنظمات الدولية وسكرتارية منظمة التجارة العالمية لمعاونتها على تطوير القدرات المؤسسية والقانونية لزيادة قدراتها على تنفيذ التزاماتها الواردة في اتفاقيات المنظمة. والهدف من هذه المبادئ كما ذكرنا هو إقامة نظام تجاري عالمي يقوم على مبدأ حرية التجارة وعدم التمييز والمساواة مع الإنتاج الوطني وتحقيق المنافسة الشريفة والوضوح والشفافية حيث تعرف كل دولة مقدما التعريف التي ستفرض على منتجاتها عند دخولها دولة ما وما ستواجهه من تشريعات وقواعد استيرادية وغيرها فضلا عن إقرار مبدأ حق الدولة النامية والأقل نموا في معاملة خاصة وأكثر تميزا.

المطلب الثاني : منظمة التجارة العالمية

العرض التاريخي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وصولا إلى اتفاقيات جولة أورجواي وقيام منظمة التجارة العالمية، نتناول في ما يلي التعريف بمنظمة التجارة العالمية باعتبارها للجهاز المعني بتنفيذ هذه الاتفاقيات.

1 - جهاز دائم للتفاوض :

تعد منظمة التجارة العالمية جهازا دائما للتفاوض على خلاف دورات التفاوض السابقة التي كانت تعقد وتنفض بعد أن تسفر عن اتفاقات مرحلية لتبادل بعض التخفيضات الجمركية أو الاتفاق على بعض القواعد لإدارة شؤون التجارة العالمية.

ومن ثم فإن الجهاز الجديد له سكرتارية دائمة وإدارة ومقر ولجان تجتمع دوريا. وتعد المنظمة الجهاز المسؤول عن الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقيات التي أسفرت عنها مفاوضات جولة أورجواي فضلا عن مسؤولياتها عن إتمام المفاوضات المستقبلية في عدد من المجالات تم تضمينها في الاتفاقيات المبرمة فيما يعرف باسم جدول العمل المستقبلي أو حرفيا جدول العمل المتضمن في الاتفاقيات وكذلك إدارة جولات المفاوضات الجديدة.

2 - الوظائف:

تضمنت المادة الثالثة من اتفاقية إنشاء المنظمة المعروفة باسم اتفاق مراكش تحديد أربع وظائف رئيسية للمنظمة هي:

- ◆ الإشراف على تنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة اوروجواي وأي اتفاقات مستقبلية.
- ◆ أن تعمل المنظمة كجهاز دائم للتفاوض بين الدول الأعضاء حول الأمور التي تعطيها الاتفاقيات وأي قضايا جديدة تدخل تحت ولايتها ويتفق على إجراء مفاوضات حولها.
- ◆ تسوية الخلافات والمنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء.
- ◆ مراجعه السياسات التجارية للدول الأعضاء في المنظمة دورياً.

3 - الهيكل التنظيمي:

أ - المؤتمر الوزاري: وفقاً للمادة الرابعة من الاتفاقية يعتبر المؤتمر الوزاري أعلى أجهزة المنظمة المسؤولة عن اتخاذ القرارات ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء، ويجتمع هذا المؤتمر مرة على الأقل كل سنتين. وقد عقد بالفعل خمسة مؤتمرات وزارية، الأول في سنغافورة (9-13 ديسمبر 1996) والثاني في جنيف/سويسرا (20-18 ماي 1998) والثالث في سياتل/الولايات المتحدة (30 نوفمبر - 3 ديسمبر 1999) والرابع في الدوحة / قطر (9-14 نوفمبر 2001) والخامس في كانون / المكسيك (10-14 سبتمبر 2003) ويرأس وفود الدول المشاركة في هذه المؤتمرات عادة وزراء التجارة.

ب - المجلس العام: يمارس المجلس العام للمنظمة مهام المؤتمر الوزاري فيما بين فترات انعقاد المؤتمر. ويجتمع هذا المجلس دورياً وكلما دعت الحاجة، ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء. كما يجتمع المجلس - بالإضافة إلى اجتماعاته العامة التي تهدف إلى النظر في كافة شؤون المنظمة - كهيئة لتسوية المنازعات وكذلك كجهاز المسؤول عن القيام بمراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء كل على حدة .

2 المجالس النوعية المعاونة:

يساعد المجلس العام في أعماله ثلاثة مجالس رئيسية هي: مجلس التجارة في السلع ويشرف على تنفيذ وإدارة اتفاقية الجات 1994 والاتفاقيات الملحقة بها التي تم التوصل إليها في دورة اوروجواي في ما يتعلق بالسلع. مجلس التجارة في الخدمات ويشرف على تنفيذ وإدارة اتفاقية تجارة الخدمات. و مجلس الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية ويشرف على تنفيذ اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

د - اللجان الفرعية: يتفرع عن المجلس العام والمجالس الثلاثة المذكورة العديد من اللجان الفرعية عهدت الاتفاقية إلى كل منها باختصاصات محددة لتنفيذ الاتفاقات الفرعية المتعلقة بنشاط كل منها وذلك على النحو التالي:

- اللجان المتفرع عن المجلس العام : لجنة التجارة والبيئة. لجنة التجارة والتنمية وتتبعها اللجنة الفرعية للدول الأقل نمواً. لجنة ترتيبات التجارة الإقليمية. لجنة قيود موازين المدفوعات. لجنة الميزانية والتمويل والإدارة و مجموعة الأطراف المعنية ببحث العضوية.

كما يشرف المجلس العام على لجنتي : التجارة في الطائرات المدنية والمشتريات الحكومية وهاتين اللجنتين معنيتين باتفاقيتين وقع عليهما عدد محدود من أعضاء منظمة.

كذلك اتخذ المؤتمر الوزاري الأول لمنظمة قرار بإنشاء ثلاث مجموعات عامل تعمل تحت إشراف المجلس العام هي مجموعة العمل المكلفة بدراسة العلاقة بين التجارة والاستثمار و مجموعة العمل المكلفة بدراسة التداخلات بين التجارة وسياسة المنافسة ومجموعة العمل المكلفة بدراسة الشفافية في المشتريات الحكومية.

■ اللجان التابعة لمجلس التجارة في السلع: لجنة النفاذ إلى الأسواق ، لجنة الزراعة ، لجنة الصحة والصحة النباتية، لجنة العوائق الفنية للتجارة ، لجنة الدعم والإجراءات التعويضية ، لجنة الممارسات المضادة للإغلاق ، لجنة التقييم الجمركي ، لجنة قواعد المنشأ و لجنة تراخيص الاستيراد ، لجنة الجوانب التجارية المتصلة بإجراءات الاستثمار و لجنة إجراءات الوقاية.

هذا فضلا عن جهاز خاص بالرقابة على المنسوجات يتقدم بتقاريره إلى مجلس التجارة في السلع، كما شكلت مجموعة عمل تعمل تحت إشراف مجلس التجارة في السلع للإشراف على نشاط هيئات الاتجار الحكومي.

ويشرف مجلس التجارة في السلع أيضا على لجنة اتفاقية تكنولوجية المعلومات، وهي اتفاقية وقع عليها عدد من أعضاء المنظمة (40 دولة فقط وليس جميع الأعضاء) في 26 مارس 1997 لخفض الجمارك على منتجات تكنولوجيا المعلومات.

كما عهد المؤتمر الوزاري الأول للمنظمة إلى مجلس التجارة بالقيام بدراسات استكشافية تحليلية لتبسيط إجراءات التجارة في ما يعرف باسم: . Trade Facilitation

■ اللجان التابعة لمجلس التجارة في الخدمات:- لجنة التجارة في الخدمات المالية - لجنة الالتزامات المحددة ، مجموعة العمل التنظيمات المحلية - مجموعة عمل قواعد الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.

■ مجلس الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية ولا يتبع هذا المجلس أي لجان.

■ اللجنة لجان عديدة الأطراف: تعد اللجان السابق الإشارة إليها جميعا لجان متعددة الأطراف حيث أنها تشرف على تنفيذ اتفاقيات وقعت عليها جميع الدول الأعضاء في المنظمة إلا أن هناك عدد من الاتفاقيات لم يوقع عليها سوى عدد محدود فقط من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وهذه الاتفاقيات المعروفة باسم حديثة الأطراف تشرف على تنفيذها لجان عديدة الأطراف أيضا تضم فقط الدول الموقعة على الاتفاقية، وهذه اللجان هي: لجنة التجارة في الطائرات المدنية، لجنة المشتريات الحكومية ، لجنة الاتفاق تكنولوجيا المعلومات.

هـ الجهاز الإداري للمنظمة: يرأس المنظمة مدير عام وله أربعة نواب يقوم بتعيينهم بالتشاور مع الدول الأعضاء وتوزع على كل منهم اختصاصات محددة، كما تضم الأمانة العامة للمنظمة

596 موظف عام (2003) من حوالي 60 جنسية مختلفة من الاقتصاديين والقانونيين والخبراء في التجارة الدولية. وليس للمدير العام أو السكرتارية حق اتخاذ أي قرارات حيث أن ذلك من اختصاص الدول الأعضاء وحدها. وتشمل أنشطة السكرتارية المنظمة ما يلي:

- معاونة المجالس واللجان التابعة للمنظمة في إجراءات عقد اجتماعاتها وتسجيل ما يدور في هذه الاجتماعات من مناقشات وإعداد التقارير والمستندات الفنية المطلوبة لهذه الاجتماعات.

- تقديم الدعم الإداري والفني لممثلي الدول الأعضاء في مجالي التفاوض وتطبيق الاتفاقيات و تقديم الدعم الفني للدول النامية والأقل نمواً.

- القيام بتحليل الأداء التجاري للدول الأعضاء ومراجعة تطبيقها للسياسات التجارية عن طريق الاقتصاديين والإحصائيين.

- معاونة الموظفين القانونيين في السكرتارية للدول الأعضاء في إجراءات حل المنازعات التجارية بما في ذلك تفسير نصوص اتفاقيات وأحكام المنظمة.

- القيام بإجراءات قبول عضوية الدول الجديدة وتقديم النصح لهذه الدول بصدد مفاوضاتها للانضمام للمنظمة.

و - عضوية المنظمة: ضمنت منظمة التجارة العالمية في عضويتها منذ اليوم الأول لقيامها 76 دولة، وتباعها 51 دولة من الدول الأعضاء السابقين في الجهات بعد إنهاء الإجراءات التشريعية في دولهم للانضمام، وبالتالي بعد ذلك انضمام الدول بعد التفاوض على الانضمام ليصبح عدد دول الأعضاء في المنظمة (أبريل 2003) 146 دولة. وقد وافق المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة المنعقد في كانون/ المكسيك (10/14 سبتمبر 2003) على قبول عضوية كل من نيبال وكمبوديا وهناك 28 دولة أخرى تقدمت لعضوية المنظمة ولا زالت المفاوضات دائرة بين ممثليها ولجان بحث العضوية بالمنظمة لاستكمال شروط عضويتها، والشروط التي وضعتها منظمة التجارة العالمية لانضمام الأعضاء الجدد هي:

- أن يتم الانضمام عن طريق التفاوض

- أن توافق الدول على اتخاذ الخطوات اللازمة لتعديل تشريعاتها الوطنية لتتفق مع قواعد الاتفاقات المتعددة الأطراف.

- أن تتعهد بإجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية وتعديل أنظمتها لتسهيل دخول السلع والخدمات الأجنبية إلى أسواقها.

وتتقدم الدولة الراغبة في العضوية بطلب إلى المنظمة للحصول على صفة مراقب، وتلتزم ببدء التفاوض للحصول على العضوية خلال خمس سنوات من حصولها على صفة المراقب. ويقوم المجلس العام للمنظمة بتشكيل مجموعة عمل تقريرها إلى المجلس العام أو المؤتمر الوزاري

مصحوبا بمشروع بروتوكول الانضمام الذي يرفق به جداول التزامات الدولة المقترح انضمامها للمنظمة. التي يتم قبول انضمام الدولة بأغلبية ثلثي الأعضاء.

ويلاحظ أن الدول الكبرى أصبحت تتعنت الآن في وضع شروط قاسية على الدول الراغبة في الانضمام إلى عضوية المنظمة بل إنها تفرض على هذه الدول أحيانا التزامات تفوق ما يلتزم به الأعضاء الحاليون الذين تمتعوا بشروط ميسرة للانضمام عند إنشاء المنظمة. وهذا ما يجعل دولا هامة كروسيا أو المملكة العربية السعودية عاجزة حتى الآن عن الانضمام للمنظمة على ضوء تشدد الدول في شروط الانضمام.

ز - ميزانية المنظمة: تساهم الدول الأعضاء في ميزانية المنظمة بنسبة مساهمة كل دولة في التجارة العالمية وتبلغ قيمة ميزانية المنظمة عن عام 2003 حوالي 155 فرنك سويسري تساهم فيها الدول الأعضاء بمبلغ 153.8 مليون فرنك سويسري ويتم توفير باقي اعتمادات الميزانية من مصادر متنوعة كبيع المطبوعات ومن صناديق دعم المعونة الفنية التي تساهم بها بعض الدول المتقدمة.

المطلب الثالث: نظام العمل داخل المنظمة

بالنسبة للغات العمل في المنظمة هي: الانجليزية والفرنسية والإسبانية. وفيما يتعلق بأسلوب اتخاذ القرارات، استمرت منظمة التجارة العالمية على نفس نهج الجات في اتخاذ القرارات بالإجماع وهذا الأسلوب معناه أنه عند طرح موضوع لاتخاذ قرار بشأنه يكون هناك موافقين عليه ومعارضين له بدرجات متفاوتة فيتم التفاوض وإجراء مشاورات حتى يتم تقريب الآراء وتضييق الفجوة بينهما تدريجيا إلى أن يصبح الاقتراح المعدل مقبولا من الجميع ويعتبر الإجماع متحققا عندما يتم اتخاذ القرار دون معارضة من قبل أي من الدول الأعضاء. وفي حالة تعذر اتخاذ قرار بالإجماع يتم اللجوء للتصويت يتم اتخاذ القرار بالأغلبية البسيطة ويكون لكل بلد صوت واحد.

وهناك قواعد خاصة بحالات محددة يلزم لها التصويت بأغلبية خاصة هي:

- أغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء عند التصويت على قرار يتطلب تفسير أحكام أي من الاتفاقيات. (مادة 9 فقرة 2 من اتفاقية المنظمة التجارة العالمية).
- أغلبية ثلثي الأعضاء عند التصويت على قرار يتعلق بإجراء تعديلات على نصوص الاتفاقيات فيما عدا التعديلات المتعلقة بالأحكام الواردة في اتفاقية تأسيس المنظمة والمتعلقة بتعديل أحكامها أو اتخاذ القرارات وكذلك الأحكام المتعلقة بمبدأ الدولة الأكثر رعاية في اتفاقية جات 1994. والاتفاقية العامة لتجارة الخدمات، والاتفاقية الخاصة بالجوانب التجارية من حقوق الملكية الفكرية فإنها يلزم لسريانها موافقة جميع الدول الأعضاء (المادة 10 فقرة 1 و2 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية).
- أغلبية ثلاث أرباع الأعضاء لإعفاء عضو من أعضاء المنظمة من الالتزامات بشكل مؤقت (المادة 9 فقرة 2 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية)

● الموافقة على انضمام أي عضو جديد إلى منظمة ويتم بأغلبية ثلثي أعضاء المؤتمر الوزاري أو المجلس العام في ما بين دورات انعقاد المؤتمر.

(1) التزام بتقديم الاختبارات الدورية: تلزم معظم اتفاقيات جولة اوروغواي - التي تشرف المنظمة على تنفيذها - الدول الأعضاء بتقديم إخطارات دورية إلى لجان ومجالس المنظمة لتوضيح مدى التزامها بتنفيذ أحكام الاتفاقيات.

(2) آلية فض المنازعات: تعد آلية فض المنازعات من أهم إنجازات النظام التجاري متعدد الأطراف الجديد المتمثل في قيام منظمة التجارة العالمية، باستحداث نظام واضح ومحدد وسريع الإجراءات لفض المنازعات الناشئة بين الدول أعضاء المنظمة بصدد تطبيق اتفاقيات جولة اوروغواي والذي بدونه لا يتحقق التنفيذ الكامل والسليم لقواعد هذه الاتفاقية.

ومن أهم خصائص نظام فض المنازعات المذكور أنه نظام مبني على قواعد ويتمتع بالشفافية في الإجراءات والتحديد الزمني الواضح لكل مرحلة من مراحل النظر في النزاع بدءاً من مرحلة المشاورات ثم تشكيل فريق التحكيم وانتهاء بالعرض على جهاز الاستئناف إذا اقتضى الأمر وحتى إتمام الفصل في النزاع.

أ - طريقة عمل نظام فض المنازعات: غالباً ما يبدأ الأمر بشكوى من الصناعة المعنية إلى الحكومة بأن أحد بنود صادراتها تواجه صعوبات في أحد الأسواق. وتقوم الحكومة بمراجعة الأمر عن طريق ممثلها التجاري في الدولة المشكو في حقها وعن طريق ممثلها لدى منظمة التجارة العالمية في نفس الوقت. فإذا ما تبين صحة الشكوى وتقاعست الدولة المشكو في حقها عن إزالة أسباب الشكوى، تبدأ بالحكومة في اتخاذ إجراءات فض المنازعات. وقد وردت في الأحكام المتعلقة بفض المنازعات في المواد 22 و 23 من اتفاقية جات 1947 وفي المواد 3 و 4 من إنشاء منظمة التجارة العالمية، وكذلك في التفاهم الخاص بتسوية المنازعات (الملحق رقم 2 لاتفاق مراكش).

وتنص المادة 23 من اتفاقية الجات على أنه إذا ما وجه أحد أطراف الاتفاقية بتقاعس طرف آخر عن الوفاء بالتزاماته في إطار أحكام الاتفاقية، أو اتخذ هذا الطرف أي إجراء يتعارض مع هذه الأحكام، أو أي موقف آخر يترتب عليه إبطال أو إضعاف أي ميزة مستحقة للطرف المذكور بشكل مباشر أو غير مباشر، أو يكون من شأنه إعاقة تحقيق أي من أهداف الاتفاقية، فإنه يحق للطرف المتضرر - بهدف الوصول إلى تسوية مرضية - التقدم بمذكرات مكتوبة أو اقتراحات إلى الطرف أو الأطراف المعنية، وعلى الطرف المعني النظر في هذا الأمر بشكل جدي.

كما تشير نفس المادة في فقرتها الثانية إلى أنه حالة عدم التوصل إلى حل مرضي بين الطرفين المعنيين خلال فترة زمنية مناسبة، فإنه يمكن إحالة الأمر إلى مجموعة الأطراف المتعاقدة (المجلس العام لمنظمة التجارة حالياً بصفته جهاز فض المنازعات) التي يجب أن تنظر فيه الموضوع على وجه السرعة وتصدر التوصيات المناسبة بصدد الأطراف المعنية أو تصدر حكماً RULING بصدد الموضوع إذا اقتضى الأمر.

ولقد تضمن التفاهم الخاص بتسوية المنازعات القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات وذلك في 27 مادة وأربعة ملاحق شملت: نطاق تطبيق القواعد وأسلوب إدارة قواعد فض المنازعات بواسطة الجهاز المعني، وقواعد إجراء المشاورات والمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وإنشاء فرق التحكيم واختصاصاتها وإجراءاتها وأسلوب اعتماد تقريرها، والإجراءات التي تتبع في حالة تعدد الشكاوى، وحقوق الأطراف الثالثة في الانضمام إلى المنازعة، وإجراءات الاستئناف، وأسلوب تطبيق توصيات فرق التحكيم وجهاز الاستئناف، والإطار الزمني لقرارات جهاز تسوية المنازعات وأسلوب مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات وما قد يتضمنه من تعويض أو تعليق للتنزلات، فضلا عن الإجراءات الخاصة بالدول النامية والاقبل نموا وفيما يلي تفصيلا لبعض إجراءات تسوية المنازعات.

ب - المشاورات والتوفيق: من أهم مبادئ تسوية المنازعات عدم عرض أي نزاع على جهاز تسوية المنازعات إلا بعد إخفاق تسوية من خلال المشاورات ثنائية كما يجوز للطرفين أن يطلبوا من المدير العام بدل مساعيه الحميدة للتوفيق والتوسط بينهما. ويجوز للطرف الشاكي أن يتقدم - في حالة فشل المفاوضات خلال 60 يوما - إلى جهاز تسوية المنازعات بطلب لمباشرة تسوية النزاع. ويقوم الجهاز بتشكيل فريق خبراء للنظر في النزاع.

ج - عمل فريق الخبراء: يتألف فريق الخبراء عادة من ثلاثة أشخاص ما لم يتفق أطراف النزاع على أن يتألف من خمسة أشخاص. وتقترح سكرتارية المنظمة أسماء المرشحين من قائمة تحتفظ بها تضم خبراء حكومية وغير حكومية و يجب على فريق الخبراء أن يقدم توصياته إلى جهاز ثريات المنازعات خلال مدة تتراوح ما بين 6 و 9 شهور. وينظر الجهاز في توصيات الفريق ويصدر قرارته خلال تسعة أشهر من خلال تشكيل فريق الخبراء.

د- هيئة الاستئناف: يجوز لأي من طرفي النزاع رفع الاستئناف إذا لم يوافق على توصيات فريق الخبراء. ويتم استدعاء ثلاثة فقط من الأعضاء السبعة في هيئة الاستئناف لمباشرة الدعوى. ويتعين تقديم تقرير هيئة الاستئناف إلى جهاز تسوية المنازعات خلال مده تتراوح ما بين 60 و 90 يوما ويقصر التقرير على المسائل القانونية الواردة في تقرير فريق الخبراء وعلى التفسيرات القانونية المنبثقة عنها. ويصدر جهاز تسوية المنازعات قراراته خلال 12 شهرا من تاريخ تشكيل فريق الخبراء.

هـ - تنفيذ القرارات: يتم تنفيذ قرارات جهاز تسوية المنازعات في الامتثال الفوري من جانب الطرف المخل فإذا لم يتيسر له ذلك يجوز للجهاز منحه مهلة معقولة للتنفيذ. فإذا لم يمتثل بعد انتهاء طلب التعويض، كما يمكن للطرف المخل أن يعرض التعويض من تلقاء نفسه. فإذا لم يمتثل الطرف المخل ورفض دفع التعويض، يجوز للطرف المتضرر أن يطلب من الجهاز تخويله اتخاذ إجراء مضاد بتعليق التزاماته تجاه الطرف المخل كرفع التعريفات الجمركية على المنتجات التي يستوردها من هذا الطرف وهو بشرط أن يكون حجم التجارة التي سيتم رفع التعريفات الجمركية عليها مساويا لتلك المتضررة من التدابير موضوع الشكوى.

وتجدر الإشارة إلى أن المنازعات المتعلقة ببنود المنسوجات والملابس يتم عرضها أولاً على جهاز الرقابة على المنسوجات والملابس التي خولته اتفاقية اوروغواي اتفاقية بين الدول الأعضاء إلى مجلس التجارة في السلع.

3 - آلية مراجعة السياسات التجارية

أنطت المادة الثالثة (فقرة 4) من اتفاق مراكش المنشئ لمنظمة التجارة العالمية إلى المنظمة مهمة إدارة آلية مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء بشكل دوري. ويتولى مهمة المراجعة المجلس العام بوصفه هيئة مراجعة السياسات التجارية.

ونص الملحق الثالث من ملاحق الاتفاقية على أن وظيفة آلية مراجعة السياسة التجارية هي دراسة آثار السياسات والممارسات التجارية لعضو ما على النظام التجاري متعدد الأطراف، وأن الغاية من هذه الآلية هي الإسهام في زيادة التزام جميع الأعضاء في القواعد والضوابط والتعهدات بموجب الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وحيثما أمكن بالاتفاقات عديدة الأطراف، وبالتالي تسهيل عمل النظام التجاري متعدد الأطراف عن طريق زيادة شفافية السياسات والممارسات التجارية للأعضاء و فهمها فهما صحيحا. كما نص الملحق المشار إليه على أن يراعي في تقييم السياسات التجارية الاحتياجات الاقتصادية والتنموية للعضو المعني وسياساته وأهدافه إضافة إلى ظروف بيئته الخارجية بقدر ما تتصل هذه العوامل بالتقييم.

كما نص الملحق المذكور على دورية مراجعة السياسات التجارية للدول وأن يكون العامل المحدد للتكرار الدولي لهذه المراجعات هو مدى تأثير الأعضاء المختلفين على عمل النظام التجارية الدولي متعدد الأطراف مقدرا بحصة العضو من التجارة العالمية، وحددت فترات المراجعة وفقا لهذا المعيار بسنتين أو أربعة أو ستة سنوات أو فترة أطول يتفق عليها للدول الأعضاء الأقل نموا.

وينبني جهاز مراجعة السياسات التجارية عمله على تقرير يعده العضو محل المراجعة يتضمن وصفا للسياسات والممارسات التجارية التي يتبناها، وتقريراً تعده أمانة الجهاز على مسؤوليتها استناداً إلى المعلومات المتاحة لها وتلك التي يقدمها العضو المعني أو الأعضاء الآخرين. وبعد انتهاء إجراءات المراجعة تعد الأمانة محضراً للاجتماع وترسل الوثائق الثلاث المذكورة بعد ذلك إلى المؤتمر الوزاري للإحاطة والعلم.

المطلب الرابع: الفرق بين (الجات) ومنظمة التجارة العالمية

كانت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) تمثل اتفاقية قانونية مرحلية متعددة الأطراف. ولم يكن مقصوداً منها أن تعمل كمنظمة. أما منظمة التجارة العالمية فهي أوسع من ذلك بكثير. فهي مجموعة من الاتفاقيات الدائمة، وهي منظمة عالمية، وجهاز دائم لفض المنازعات، وبقيام منظمة التجارة العالمية تم إلغاء وتعديل وتحديث العديد من نصوص اتفاقية (الجات) 1947 التي لم يعد لها وجود بشكلها السابق وأصبحت مجموعة القواعد التي استمرت من اتفاقية الجات

1947 بعد تعديلها وتحديثها تشكل جانبا من القواعد الجديدة المعنية بتنظيم تجارة السلع وأطلق عليها اسم جات 1994 وأضيفت إليها اتفاقات وقرارات تكميلية أخرى لتنظيم التجارة العالمية في السلع والخدمات والملكية الفكرية .

ولعل أهم أوجه الفروق بين اتفاقيات الجهات واتفاقية منظمة التجارة العالمية:

- إن قواعد الجات كانت تطبق على أساس مؤقت في حين أن قواعد اتفاقية منظمة التجارة العالمية شاملة ودائمة.
- إن الاتفاقيات التي كانت تتم في إطار (الجات) لم تكن تستلزم أي إجراءات شرعية لإقرارها، في حين أن اتفاقية منظمة التجارة العالمية تم إقرارها في المجالس التشريعية للدول الأعضاء مما يعطيها أساسا قانونيا راسخا.
- أن الدول المتفاوتة في إطار اتفاقية (الجات) كانت تسمى الأطراف المتعاقدة على أساس أنها كانت مجرد نص قانوني في حين أن الدول المنظمة إلى منظمة التجارة العالمية تغطي السلع والخدمات والملكية الفكرية.
- وأن نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية هو جهاز يعمل بشكل تلقائي وبصورة أسرع بالمقارنة بالنظام المطبق في إطار اتفاقية (الجات) كما أن اتفاقية المنظمة التجارة العالمية توفير التنفيذ الفوري لقرارات جهاز تسوية المنازعات بشكل أكثر فعالية.

المبحث الرابع : المؤسسات المالية الدولية

أفرزت الحرب العالمية الثانية العديد من المتغيرات على الساحة الدولية ، من بينها المؤسسات المالية الدولية التي حاولت اصلاح ما دمرته الحرب و وضع قواعد تحكم النظام النقدي و المالي الدوليين ، تفاديا للأزمات الاقتصادية ، و كان ذلك بإنشاء صندوق النقد الدولي و البنك الدولي .

وتعرف المؤسسات المالية الدولية بأنها "مؤسسات تقوم بتحقيق أهداف الأمم المتحدة من اجل تحسين ظروف معيشة الشعوب المختلفة ومحاولة دفع عجلة التنمية في الدول الفقيرة وتقريب الفروق الشاسعة في المستويات الاقتصادية الغنية والدول الفقيرة ، وكل ذلك يؤدي الى خدمة الهدف الاسمي للأمم المتحدة وهو الحفاظ على الامن والسلم الدوليين وتوطيد العلاقات الودية بين الدول . " وتعرف ايضا بأنها " مؤسسات تقوم بضبط ومراقبة السياسات النقدية والمالية من شأنها ان تحقق نوعا ما من الانسجام والنمطية في مختلف القواعد والمعايير المستخدمة في مختلف دول العالم فضلا عما توفره من ازالة القيود و العقبات المعرقلّة للنشاط الاقتصادي بين مختلف دول العالم ، وبذلك تصبح المؤسسات المالية الدولية اداة في سبيل تحقيق و تأكيد عالمية الاقتصاد".

المطلب الاول : تعريف صندوق النقد الدولي ، اهدافه و هيكلته

أنشئ صندوق النقد الدولي في إطار اتفاقية بريتون وودز عام 1944 و قد استهدفت هذه الاتفاقية وضع أسس تكفل حسن سير النظام النقدي العالمي و تشجيع التعاون النقدي الدولي و تهيئة المناخ النقدي الملائم لتوسيع حجم و نطاق التبادل التجاري الدولي و الحفاظ على استقرار أسعار صرف عملات العالم و فتحت العضوية لجميع الدول بدون استثناء، و تم تعديل اتفاقية إنشاء الصندوق مرتين :المرّة الأولى في ماي 1968 – عند إنشاء وحدات حقوق السحب الخاصة. و المرّة الثانية في أبريل 1976 –إلغاء دور الذهب كوسيط لتقييم عملات الدول الأعضاء.

الفقرة الاولى : تعريف صندوق النقد الدول

يعرف صندوق النقد الدولي على أنه : " مؤسسة تضمن سلامة النظام النقدي العالمي عن طريق استقرار المدفوعات الناتجة عن التجارة الدولية من خلال المحافظة على أسعار صرف العملات من التقلب الشديد ، بتثبيتها أو السماح لها بالتقلب في هامش ضيق يسهل التحكم فيه"

و عرفه الدكتور عمرو الشربيني بأنه : " المؤسسة العالمية النقدية التي تقوم على إدارة النظام الدولي وتطبيق السياسات النقدية الكفيلة بتحقيق الاستقرار وعلاج العجز المؤقت في ميزان مدفوعات الدول الأعضاء فيه"

وعرفه الدكتور مصطفى رجب: " بأنه مؤسسة أنشأت بموجب اتفاقية للقيام بدور مالي ونقدي من أجل تحقيق الاستقرار لأسعار الصرف ، و تخفيض القيود على الصرف الاجنبي و زيادة المدفوعات المتعددة الأطراف لتنمية حركة التبادل الدولي ، بالإضافة إلى معالجة الاختلالات الطارئة في موازنة المدفوعات "

و في تعريف صندوق النقد الدولي على موقعه الالكتروني نجد : " هو منظمة عالمية تضم في عضويتها 189 بلدا ، وتأسست لتحسين سلامة الاقتصاد العالمي ، و يهدف الصندوق إلى تعزيز التعاون النقدي العالمي ، وضمان الاستقرار المالي ، وتسيير حركة التجارة الدولية ، وتشجيع زيادة فرض العمل والنمو الاقتصادي القابل للاستمرار والحد من الفقر في جميع أنحاء العالم1"

بناء على ما سبق يمكن تعريف صندوق النقد الدولي بأنه منظمة دولية أنشأت بموجب اتفاقية "بريتن وودز" عام 1944 للعمل على تعزيز سلامة الاقتصاد العالمي والسعي إلى استقرار النظام النقدي الدولي، بالإضافة إلى أنه يعمل على مساعدة الدول الأعضاء على مواجهة ما يتعرضون له من مشاكل تخص ميزان المدفوعات أو على مستوى الاقتصاد الكلي من خلال توفير موارد الصندوق لهذه الدول وتبني سياسات وبرامج خاصة بالتصحيح والتثبيت الهيكلي.

الفقرة الثانية : أهداف صندوق النقد الدولي

حددت المادة الأولى من الاتفاقية المنشأة لصندوق النقد الدولي أهدافه على النحو التالي2:

– تيسير التوسع والنمو المتوازن في التجارة الدولية ، مما يسهم في زيادة فرص العمل ورفع مستوى الدخل الحقيقي بصفة مستمرة وتنمية الموارد الإنتاجية لجميع البلدان الأعضاء.

– العمل على تحقيق استقرار أسعار الصرف والحفاظ على ترتيبات منتظمة للصرف بين عملات البلدان الأعضاء، و تجنب التنافس في تخفيض قيم العملات.

– المساعدة على إقامة نظام مدفوعات متعددة الأطراف بالنسبة للمعاملات التجارية بين الأعضاء، و إلغاء قيود الصرف الاجنبي التي تعيق نمو التجارة العالمية.

– توفير الثقة بين البلدان الاعضاء عن طريق إتاحة موارد الصندوق العامة لها بصفة مؤقتة وبضمانات كافية ، ومن ثم اعطاؤها الفرصة لتصحيح الاختلالات التي تصيب موازين مدفوعاتها

¹ انظر www.imf.org/external/pubs.PDF

² انظر اتفاقية تأسيس صندوق النقد الدولي ، ص 2

دون اللجوء الى تدابير من شأنها الاضرار بالاقتصاد القومي و بالرخاء على المستوى الوطني أو الدولي.

- العمل على تقصير أمد الفترات التي تختل فيها موازين المدفوعات للدول الأعضاء والحد من درجة اختلال هذا التوازن ، وللوصول إلى هذا الهدف فإن الصندوق يقوم بإمداد الدول الأعضاء بالعملات الأجنبية كي تتغلب على الصعوبات التي تواجهها نتيجة عجز ميزان المدفوعات ؛

الفقرة الثالثة : الهيكل التنظيمي لصندوق النقد الدولي

نظرا لأهمية المؤسسة دوليا ، فإن هيكل التنظيم تم تخصيص له مادة قائمة بذاتها في اتفاقية التأسيس ، ويتعلق الأمر بالمادة 12 تحت عنوان "التنظيم والإدارة" .

1. مجلس المحافظين: يعتبر هذا المجلس بمثابة السلطة التشريعية، و جرت العادة أن تقوم كل دولة عضو بتعيين محافظ ومحافظ مناوب يمثلها في مجلس المحافظين ويشغل هذا المنصب عادة وزير المالية (أو الخزانة) أو محافظ البنك المركزي أو أحد الشخصيات البارزة في البلد و أهم وظائف مجلس المحافظين: قبول الأعضاء الجدد وتحديد شروط عضويتهم؛ انتخاب المديرين التنفيذيين؛ الموافقة على تعديل عام في أسعار تبادل العملات للدول الأعضاء؛ تحديد وتوزيع الإيراد الصافي للصندوق؛ مطالبة دولة ما عضو في الصندوق بالانسحاب من الصندوق؛ استئناف القرارات التي يصدرها مجلس المحافظين.

2. مجلس المديرين التنفيذيين: يعتبر هذا المجلس بمثابة السلطة التنفيذية للصندوق والتي بيدها مسؤولية اتخاذ القرارات، ووفق اتفاقية الصندوق يجب أن الا يقل عددهم عن اثني عشر مديرا ، ويتألف مجلس الإدارة :

-خمسة أعضاء دائمين يمثلون الدول الخمسة التي تملك أكبر الحصص في الصندوق وهي (الولايات المتحدة الأمريكية ،انجلترا، ألمانيا ،فرنسا، اليابان)؛

- خمسة عشر مديرا تنفيذيا تنتخبهم البلدان الأعضاء الأخرى ويتم انتخابهم مرة كل سنتين، ويعين كل مدير تنفيذي مديرا تنفيذيا مناوبا ينوب عنه ويمارس جميع سلطاته في حالة غيابه؛

ويرأس مجلس المديرين التنفيذيين مدير الصندوق الذي يعتبر في الوقت نفسه رئيس لهيئة الموظفين والخبراء العاملين في الصندوق ولا يحق له التصويت في المجلس إلا في حالات التصويت المرجح كما يختص مجلس المديرين التنفيذيين بإدارة أعمال الصندوق اليومية؛ الموافقة

على أسعار التبادل الأصلية للعملات والتي تتقدم بها الدول الأعضاء وعلى التعديلات المقترحة؛ تحديد أوجه صرف موارد الصندوق؛ رسم سياسة الصندوق.

3. المدير العام وهيئة الموظفين : يقوم المحافظون بتعيين مدير للصندوق ونائب له، ومن شروط اختيار مدير الصندوق أن يكون ذو خبرة واسعة في المجالات المالية والمصرفية ولا يجوز أن يكون المدير محافظاً أو مديراً تنفيذياً علماً أن مدة عقد مدير الصندوق هي خمس سنوات قابلة للتجديد ومن أهم أعمال مدير الصندوق أنه يقوم بإدارة أعمال الصندوق كرئيس لهيئة الموظفين والخبراء بالصندوق؛ التنسيق بين مجلس المديرين التنفيذيين ومجلس المحافظين والدول الأعضاء في الصندوق والمنظمات الدولية والإقليمية الأخرى؛ وتنفيذ توجيهات مجلس المديرين .

4. اللجنة المؤقتة : أنشأت سنة 1974 وتتشكل من 24 محافظ من محافظي الصندوق وتجتمع مرتين في السنة لترفع التقارير اللازمة إلى مجلس المحافظين والمتعلقة بإدارة وعمل النظام النقدي الدولي وترفعها بالاقترحات الخاصة بتعديل مواد اتفاقية إنشاء الصندوق، وسميت لجنة مؤقتة لأن نشأتها تعتبر مؤقتة وبديل للمجلس الذي نصت عليه الاتفاقية، وتعتبر الهيئة الدائمة على المستوى الوزاري الذي يشرف على إدارة النظام النقدي الدولي ويقدم اقتراحات لتعديل مواد الاتفاقية؛

5. لجنة التنمية : هي لجنة مشتركة بين مجلس محافظي البنك الدولي وتتكون من 22 عضواً من وزراء المالية وتعد عادة اجتماعين في السنة تزامناً مع اجتماعي اللجنة المؤقتة ، وتقوم برفع التقارير إلى مجلس المحافظين بكل ما يتعلق بقضايا التنمية والطرق المواتية لنقل الموارد الحقيقية إلى البلدان النامية ، وتعتبر لجنة التنمية الهيئة المساعدة على تنسيق القرارات والتكامل البرامجي بين الصندوق والبنك الدولي في تعاملهما مع البلدان النامية؛

كما توجد أجهزة أخرى خارج الصندوق يتم تشكيلها من طرف الدول الأعضاء ولها دور استشاري فقط وهي:-

-مجموعة الخمسة: وتضم وزراء مالية القوى الاقتصادية الغربية الخمس

-مجموعة السبعة: وتضم مجموعة الخمسة مضافاً إليها كندا وإيطاليا وهي الدول التي أصبحت تعقد القمة السنوية الشهيرة للبلدان الأكثر تصنيعاً في العالم ثم بعد ذلك انضمت روسيا إلى المجموعة وأصبحت تسمى المجموعة السبع زائد واحد .

-مجموعة الإحدى عشر: مشكلة من وزراء مالية أعضاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وهم الدول الغنية الصناعية الثمانية زائد وزراء مالية بلجيكا، هولندا وسويسرا والتي انضمت عام 1992 وتحولت من عضو مراقب إلى عضو كامل في صندوق النقد الدولي.

-مجموعة "24": وهي التي أنشأتها مجموعة السبعة والسبعين فهي ناطقة باسم الدول النامية تشكلت رسميا في 1952.

- مجموعة الثلاثين: شكلها مدير صندوق النقد الدولي سنة 1979 وتضم قادة بنوك وشركات وموظفين دوليين ساميين وجامعيين متخصصين بهدف استشارتهم حول تطوير صندوق النقد الدولي.

المطلب الثاني : العضوية في صندوق النقد الدولي ، وظائفه و موارده المالية

الفقرة الاولى : العضوية في صندوق النقد الدولي

يعمل الصندوق على مساعدة الدول في حل مشاكلها الاقتصادية عن طريق تقديم القروض والاستثمارات الفنية وهذا ما جعل بلدان العالم يلجئون إلى الصندوق لشدة معاناتهم من حالة العجز في موازين مدفوعاتهم مما أدى بالصندوق وضع شروط للانخراط فيه وكسب العضوية وهذه الشروط تتمثل في:

-تحديد عملتها بالذهب أو بعملة أجنبية

-الالتزام بالاتفاقية و احترام الشروط الموضوعية

-حرية دخول وخروج الدول من الصندوق

-يجب على كل عضو جديد أن يقدم حصته في مدة لتتجاوز 30يوما

-لدراسة طلب دخول أي دولة إلى الصندوق يجب أن يكون الطلب كتابي.

-تحدد المدة بشهر لقبول أو رفض الطلب وهذا في حدود التفاوض مع الدول الطالبة للانخراط.

-تنتهي عضوية البلد بسحبها من الصندوق ويكون هذا الأمر نافذا من تاريخ وصول الإبلاغ عن الانسحاب.

اعتبر الصندوق الدول الأعضاء الذين وقعوا على اتفاقية "بروتون وودز" أعضاء مؤسسين وعددهم 29 دولة من بين 44 دولة حضرت المؤتمر ، و الوقت الحالي فقارب عدد الأعضاء حالياً 200 عضو.

الفقرة الثانية : وظائف صندوق النقد الدولي

يقوم صندوق النقد الدولي بوظيفتين أساسيتين :الاولى تنظيمية (رقابية مراقبة سلوك الدول الاعضاء) و الثانية تمويلية (منح قروض) ، و تتجلى اهم وظائفه في :

- 1.التنبؤ بوقوع الأزمات الماليّة والحد منها.
- 2.تحفيز البلدان وتشجيعها على الاستناد إلى السياسات الاقتصادية السليمة.
- 3.إفادة أعضاء الصندوق من موارده من خلال التمويل المؤقت.
- 4.إخضاع موازين المدفوعات لمجموعة من الإجراءات التصحيحية وتنظيمها.
- 5.وضع السياسات الاقتصادية والمالية للدول الأعضاء تحت المراقبة.
6. استغلال الخبرة الاقتصادية في تقديم المشورة للدول الأعضاء فيما يتعلّق بالسياسات.
7. منح الدول الأعضاء قروضاً تساعد على تجاوز أزماتها ومشكلاتها.
- 8.إفادة حكومات البلدان الأعضاء بتقديم المعونة والمساعدة الفنية والتدريب و المشورة ويشجع اعتماد سياسات تهدف إلى تعزيز الاستقرار الاقتصادي وتحد من التعرض للأزمات الاقتصادية والمالية وترفع مستويات المعيشة.

الفقرة الثالثة: الموارد المالية لصندوق النقد الدولي

يستمد صندوق النقد الدولي أمواله من اشتراكات الدول الأعضاء بالإضافة إلى الاقتراض أو بيع كمية من الذهب لتوفير السيولة للدول الأعضاء:

- 1.اشترابات الدول الأعضاء: هذه الاشتراكات تكون مجموعة الاحتياطات الدولية من الذهب والعملات الأجنبية، حيث تساهم كل دولة عضو بحصة معينة في رأس الصندوق والقيام بدفع 25

% من حصته ذهباً أو دولاراً، ويدفع الباقي أي 75% من حصة البلد العضو بعملته الخاصة المقومة بالدولارات

هذا وقد أوجد الصندوق استثناءات على قاعدة تقديم 25% ذهب من الحصة إذ أن العضو المنظم إلى الصندوق لا يلتزم بتقديم أكثر من 10% من كتلة الذهب التي يمتلكها وهذا عندما يكون ما يملكه البلد يقل عن 25% من الحصة من الذهب ، وقد بدأ تكوين هذه الحصص مرتبطاً بصيغة "بريتن وودز" والتي اشتملت على مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الأساسية مثل متوسط الواردات والصادرات وحيازات الذهب والأرصدة الدولارية والدخل القومي، ومنذ سنة 1963 استحدث الصندوق مجموعة صيغ أخرى بحساب الحصص استخدمت لتحديد الحصص المبدئية للأعضاء الجدد والزيادات في الحصص مستعينا بذلك ببيانات اقتصادية تتعلق بإجمالي الناتج المحلي ومعاملات الحساب الجاري ومقدار تغير المتحصلات الجارية والاحتياطات الرسمية.

2. **الاقتراض** : يمكن للصندوق كمنظمة اقتصادية دولية فاعلة أن يقترض أموالاً من الأسواق المالية كي يعوض النقص الذي قد يحدث في رأسماله المكون من مساهمات الدول الأعضاء ، وبذلك تمكنه الأموال المقترضة من مساعدة الدول الأطراف التي تطلب منه ذلك .

3. **بيع الذهب**: قد يلجأ الصندوق إلى بيع جزء من أصوله من الذهب بهدف توفير موارد مالية إضافية وهذا ما تم فعلاً في إطار إصلاح نظام "بريتن وودز" الذي أدى إلى إجراء التعديل الثاني سنة 1978.

المبحث الخامس : التمويل الدولي

ساهمت العولمة المالية بشكل ملحوظ في تطور التمويل الدولي باعتباره المحرك الرئيسي للنشاط الاقتصادي العالمي و تطوره .

المطلب الاول : مفهوم التمويل الدولي

يقصد بالتمويل الدولي ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية المرتبط بانتقال رؤوس الأموال دولياً، وذلك في جانبه الحقيقي (سلع وخدمات)، أو جانبه المال (حركة رؤوس الاموال) تلبية للنشاط الاقتصادي من تجارة خارجية، استثمارات، نشاط الأوراق المالية،.... وتلجأ إليه الدول عادة عندما تعجز مواردها الداخلية عن توفير الحجم المطلوب من الادخارات اللازمة لتنفيذ حجم الاستثمارات المطلوبة.

وعليه تبرز أهمية التمويل الدولي كحتمية للعلاقات المالية والنقدية في الاقتصاد الدولي والتي يكن تصنيفها للعلاقات للمجموعات الرئيسية التالية:

- الحسابات المترتبة على المبادلات التجارية بشقيها الصادرات والواردات بين مختلف البلدان.
- التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بمختلف أشكالها.
- الالتزامات المالية على البلدان المترتبة على الأوضاع السياسية السائدة في العالم كالتعويضات المالية عند الحروب.

المطلب الثاني : مصادر التمويل الدولي

الفقرة الاولى : القروض الخارجية

تلك المقادير النقدية، والأشكال الأخرى من الثروة التي تقدمها منظمة أو حكومة بلد ما إلى بلد آخر ضمن شروط معينة يتفق عليها الطرفان ويعرف البنك الدولي الدين الخارجي ب "الدين الذي تبلغ مدة استحقاقه الأصلية أو المحددة أكثر من سنة واحدة، وهو مستوجب للأفراد والهيئات من غير المقيمين، ويسدد بعملات أجنبية أو بسلع وخدمات.

وتتخذ القروض الخارجية الأشكال التالية:

1. حسب طول الفترة الاستحقاق: وهي ثلاثة أنواع:

- القروض الخارجية طويلة الأجل: حيث يمتد أجل استحقاقها لأكثر من خمس سنوات.
- القروض الخارجية متوسطة الأجل: حيث تكون مدتها أكثر من سنة وتقل عن خمس سنوات.

- القروض الخارجية قصيرة الأجل: يستحق سداد هذه القروض خلال فترة سنة واحدة على الأكثر.

2. حسب استخداماتها:

- القروض الخارجية موجهة للأغراض الاقتصادية: وتستخدم لتمويل التنمية الاقتصادية في البلدان النامية.

- القروض الخارجية للأغراض الاستهلاكية: وتستخدم هذه القروض لمواجهة الزيادة في الطلب الاستهلاكي في البلد المقرض.

- القروض الخارجية للأغراض العسكرية وهي القروض الموجهة للأغراض العسكرية البحتة كما في حالة تآهب البلد المعني للدخول في حرب وشكية، هذه القروض لا تحقق أي مردود اقتصادي باعتبار أن المجال الذي تستخدم فيه غير إنتاجي

3. حسب شروط تقديمها: بالرغم من أن القروض الخارجية تعد كالتزامات تسدد في آجالها المحددة إلا أنها تختلف من حيث درجة المشروطة المصاحبة لها، وهي نوعين:

- القروض الميسرة: وتتسم بطول فترة استحقاقها ووجود فترة سماح وانخفاض معدلات الفائدة المترتبة عليها وتتمثل في القروض الرسمية، الحكومية، والمتعددة الأطراف.

- القروض الصعبة: وتتسم بقصر فترتي الاستحقاق والسماح وارتفاع معدلات الفائدة عليها، أي بشروط تجارية وغالبا ما تتمثل في القروض من المصادر الخاصة كالبنوك التجارية.

4. حسب مصادرها:

- القروض الرسمية: وهي القروض المقدمة من الحكومات والهيئات والوكالات الرسمية التي عادة ما تكون بشروط ميسرة وهي نوعان:

- القروض الثنائية: ويتم التعاقد عليها بين البلد الراغب بالاقتراض والبلد المالح بشكل رسمي (بهيئة مفاوضات أو اتفاقية ما بين الحكومات) وغالبا ما تسود عملية تقديم هذه القروض اعتبارات سياسية قد تغلب على الاعتبارات الاقتصادية.

- القروض المتعددة الأطراف: وهي القروض والاعتمادات التي تقدمها المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية إلى البلدان المقرضة.

- القروض الخاصة: وتقدمها المصادر الخاصة وهي في غالب الأحيان تقدمها البنوك التجارية والشركات وكبار المصدرين لتوريد السلع والخدمات إلى البلدان المدينة شريطة أن تكون مضمونة من قبل الحكومات وتتسم هذه القروض بتزايد أعبائها مقارنة بالأنواع الأخرى.

الفقرة الثانية : المساعدات الدولية

وهي تحويل موارد من الدول المانحة إلى الدول الممنوحة، وتكون على شكل نقدي، متمثلة في عملات قابلة للتحويل، أو على شكل عيني تتمثل في خبرات فنية أو سلع وخدمات استهلاكية أو استثمارية. والمعنى الدقيق لكلمة منحة (Grant) هي أنها هبة خالصة لا ترد. أما الإعانة (aide) فيمتزج فيها عنصر المنحة مع القرض وهذه القروض تسمى بالقروض الميسرة والتي تعقد بشروط تجارية تتضمن عنصر من عناصر المعونة ويتمثل في طول أجل القرض وضآلة معدل الفائدة، وتعتبر هذه المنح والإعانات مصدرا مرغوبا فيه مرغوب فيه بدرجة كبيرة في البلدان النامية وذلك لأن حصول هذه الدول على موارد بهذا الأسلوب لا يترتب عليه التزامات لاحقة على اقتصادها الوطني.

أ- صور المساعدات الدولية : من حيث طبيعتها تنقسم إلى:

- المنح: وهي عبارة عن التحويلات النقدية التي تقدمها بعض الدول لغيرها، سواء لاعتبارات اقتصادية أو سياسية، وهي تحويلات لا يقابلها التزام حالي أو مستقبلي مماثل من البلد المتلقي.

- القروض الميسرة: وهي نوع من القروض تمنح بشروط أكثر ملاءمة ويسرا من تلك القروض التي تم الحصول عليها بشروط السوق العادي.

- المساعدات الإنمائية الرسمية: وهي عبارة عن قروض ومنح مقدمة بشروط ميسرة بهدف تحقيق أو تشجيع التنمية الاقتصادية بحيث لا تقل فيها عنصر المنحة عن 25% مع سعر خصم يبلغ 10%

من حيث شكلها تنقسم إلى:

- المعونات النقدية: وهي معونات في شكل تحويلات نقدية تضعها الدولة المانحة تحت تصرف الدولة الممنوحة وبشروط معينة وعادة ما تكون بعملة الدولة المانحة أو بعملات أخرى على وجه الاستثناء.

- المعونات العينية: قد تتخذ المعونات الأجنبية صوراً عينية كالسلع الغذائية والخدماتية.

- المعونات الرأسمالية: والتي تتضمن تقديم التمويل اللازمة لإقامة المشروعات الإنتاجية أو توسيع المشروعات القائمة وبالشكل الذي يتاح من خلاله زيادة القدرة الإنتاجية في الاقتصاد.

من حيث مصادرها تنقسم إلى:

- معونات ثنائية الجانب: وتتم بين حكومتين أو أجهزة تابعة لها.

- معونات متعددة الأطراف: أي تلك المعونات التي تمنح عن طريق المؤسسات الدولية متعددة الأطراف كصندوق النقد والبنك الدولي.

من حيث ضوابطها تنقسم إلى:

- المعونات الأجنبية غير المقيدة: وهي المعونات التي تقدم دون أن تلتزم الدول الممنوحة بشروط معينة وفي إنفاقها، ولكن هذه المعونات لا تقدم إلا في حالات نادرة جدا.

- المعونات المقيدة: وهي التي تقدم مقابل مطالب الدولة المانحة، تصل إلى حد إملاء بعض الشروط التي تسمح لها بممارسة الرقابة في تنفيذها.

الفقرة الثالثة: الاستثمارات الأجنبية

يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر الشكل الأهم في حركة التمويل الدولي واستمرت أهميته منذ بداية حركة التمويل الدولي وحتى الوقت الحاضر، حيث اتخذ أشكالا عديدة أهمها الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

أ. الاستثمارات الأجنبية المباشرة : عرفت المنظمة العالمية للتجارة الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: "الاستثمار الذي يحصل عندما يقوم مستثمر في بلد ما (البلد الأم) بامتلاك أصل أو موجود في بلد آخر (البلد المضيف) مع وجود النية في إدارة ذلك الأصل". فالاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يقوم به مستثمر في بلد ما بامتلاك أصل في بلد آخر، على أن يكون له حق ملكية المشروع وكذلك حق المراقبة و التصرف و التدبير للمؤسسة المستثمر فيها .

ب- الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة : "تملك الأجنبي عددا من السندات أو الأسهم في إحدى الشركات المحلية بصورة لا تمكنه من السيطرة أو الرقابة على أعمالها، مقابل حصوله على عائد نظير هذه المشاركة المتمثلة بالأسهم والسندات . يتخذ الاستثمار الأجنبي غير المباشر عدة أشكال من أهمها - :الاستثمار في محفظة الأوراق المالية - .القروض الائتمانية طويلة الأجل - . عقود التراخيص - .اتفاقيات المشروعات

المبحث السادس: الاستثمار الدولي

يجد الاستثمار الدولي مصدره الأساسي في القوانين الداخلية بحيث أن لكل دولة قانونها الخاص بتنظيم الاستثمار، كما أن هناك قوانين دولية متفرقة تابعها الرئيسي أنها تعكس اختلافًا بخصوص مفهوم الاستثمار الدولي وذلك باختلاف مواقف الدول من الاستثمار وهدفها من وضع تلك القوانين. فبالنسبة للدول المتقدمة تظل حرية حركة عوامل الإنتاج أساس ثراء تلك الدول، لذا عملت على وضع القوانين التي تضمن حرية انتقال رؤوس الأموال فيما بينها وتلك التي تحمي الاستثمار في علاقتها مع دول الجنوب. ومن بيبين مفاهيم دول الشمال للاستثمار ما جاء في قانون منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE بخصوص تحرير حركات رؤوس الأموال والذي اعتبر أن الاستثمار الدولي هبو حركة رأسمال، أي مصدر تمويل هدفه إنعاش حرية إقامة الأشخاص وحرية تمرکز الشركات أي حرية انتقال عوامل الإنتاج .

وقد سبق الاستثمار الدولي أن عرف في حقبة الستينات والسبعينات أزمة كبيرة على إثر مواقف دول الجنوب المستوردة للاستثمار ونهجها لسياسات التأميم في إطار الحق في السيادة الدائمة على الموارد الطبيعية والذي يعكس موقفها المعارض للاستثمار الدولي ، الشيء الذي أدى إلى تضرر دول الشمال باعتبارها المصدرة لذلك الاستثمار. لبذا وسعيًا من هذه الأخيرة وراء تجاوز تلك الأزمة بيبين الشمال والجنوب عملت على وضع مجموعة من القوانين الدولية بهدف حماية الاستثمار. فبمبادرة من البنك العالمي، تم إبرام اتفاقية واشنطن لحل النزاعات في مجال الاستثمار (1965) والتي أنشأت المركز الدولي لحل النزاعات المتعلقة بالاستثمار CIRDI، كما تم إنشاء الوكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمارات AMGI وذلك بمقتضى اتفاقية سبول 1985 التي أعطت للوكالة صلاحية حماية الاستثمار من الخطر السياسي الذي يمكن أن يهدده. وسوف يتم عقد العديد من الاتفاقيات الثنائية بين دول الشمال والجنوب بهدف إنعاش الاستثمار، كما سعت دول الشمال لوضع قانون دولي حول الاستثمار بحيث جرت المفاوضات بخصوص الاتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمار AMI وذلك في إطار منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية OCDE، إلا أنها انتهت بالفشل سنة 1998.

وقد عرف قانون الاستثمار سواء منه الداخلي أو الدولي عدة تحولات مع نهاية القرن العشرين ارتبطت أساسًا بتغير مواقف الدول خاصة دول الجنوب- من الاستثمار الدولي تماشيًا مع سعيها وراء تحرير الاقتصاد .

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الدولي

الاستثمار الدولي هي تلك "الاستثمارات التي تتم خارج موطنها الأصلي يملكها أشخاص أو حكومات وذلك لتحقيق أهداف اقتصادية، مالية وسياسية" .

كما يعرف بانه : " انتقال رؤوس الأموال والتقنيات الفنية والإدارية الأجنبية المتطورة، لأحداث تطور اقتصادي واجتماعي و إداري للمساهمة في تنمية وتطوير البلد المضيف عن طريق الشركات الوليدة بمشاركة رأس المال الوطني " . كما يعرف الاستثمار الدولي، بانه "تلك الاستثمارات التي تتم خارج موطنها: سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، و سواء كانت لدولة واحدة أو لعدة دول أو لشركة واحدة أو لعدة شركات " .

يعد الاستثمار الدولي من أهم أوجه النشاط التجاري كما أنه مصدر من مصادر التمويل، و قناة رئيسية يتدفق عبرها رأس المال والخبرة العلمية والفنية، سواء كان ذلك في البلدان النامية أو المتقدمة، فأصبحت الدول تتنافس مع بعضها البعض لجذب مزيد من تدفقات الاستثمار الدولي و تزايدت أهمية ودور هذه الاستثمارات في الساحة الدولية في السنوات الأخيرة، بحيث أصبحت من أهم مصادر التمويل في الدول النامية خاصة في ظل تزايد حجم المديونية الخارجية.

ويتوفر لدى المستثمر الدولي حجم هائل من المعلومات عن فرص الاستثمار الدولية، من خلال منظمات التمويل الدولية، والبورصات، وأسواق المال، والشركات متعددة الجنسيات، ومكاتب المحاسبة الدولية، وشركات شبكات المعلومات، والدراسات والبحوث الدولية، وإحصاءات البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي؛ حيث لا يتوفر هذا الحجم أو أنواع المعلومات لدى الدولة المضيفة؛ مما يضعف قدرتها على التفويض، كما أن توفر تلك المعلومات يسهل على المستثمر الدولي حساب وتقدير مخاطر الاستثمار؛ حيث يستطيع شراء ضمانات ضد تلك المخاطر، على عكس المستثمر العربي والدولة المضيفة التي لا تتوفر لديهم تلك المعلومات الأساسية للاستثمار.

المطلب الثاني: خصائص الاستثمار الدولي

يُتَّجَه الاستثمار الدولي للدولة المضيفة، إذا كان العائد الصافي على الاستثمار في الخارج بعد خصم معدل المخاطر - أعلى منه على الاستثمار في الداخل؛ أي: بلد المستثمر، وفي حالة تساوي المعدلين بين دولتين مضيفتين، فسوف يكون القرار على أساس المخاطر الإضافية، وقيمة العملة المحلية، وحرية تحويل الأرباح، واحتمالات التدخل الحكومي في الاستثمار الدولي الوافد.

كما ان المستثمر الدولي يتجه للصناعات التصديرية في حالة تدني قيمة العملة في الدولة المضيفة، كما تزداد قدرته التنافسية في السوق العالمي في حالة انخفاض تكاليف الإنتاج المحلية، والسيطرة على تكنولوجيا جديدة.

وتتجه الاستثمارات الدولية إلى الدول النامية؛ تجنبا لمشكلات البيئة، والضرائب، والمنافسة الطاحنة في الدول المتقدمة، وتعد المكسيك والبرازيل ذات مستقبل الاستثمار الدولي؛ لسعة أسواقها وقربها من أمريكا الشمالية، وتتحرك الودائع المالية من دولة لأخرى وفق اعتبارات ضد المخاطر، مثال ما حدث في بورصات جنوب شرق آسيا. ومع ذلك تتمركز الاستثمارات الدولية في الدول

الغربية أكثرَ منها في الدولِ النامية؛ حيثُ تعدُّ أمريكا أكبرَ مستوردٍ للاستثماراتِ الدولية، وتعدُّ اليابانُ أكبرَ مصادرِ الاستثمارِ الدولي في كلِّ من أمريكا وأوروبا ودول جنوب شرق آسيا.

المطلب الثالث : القوانين الدولية المنظمة للاستثمار الدولي

أ- **الاتفاقيات الثنائية :** لقد أبرمت جل هذه الاتفاقيات بين دول الشمال والجنوب وجاءت أغلبها في شكل حماية للاستثمار الدولي وإن كانت تلك الاتفاقيات تعمل أيضا على خلق نوع من التوازن بين المستثمرين الخواص والدول المستقبلية، كما أنها تسعى لحث دول المستثمرين على تقديم ضمانات مالية للاستثمارات التي تقوم بها شركات من جنسيات تلك الدول. وفي مقابل ذلك تلتزم الدول المستقبلية بمعاملة مستثمري تلك الدول معاملة عادلة وعدم تمييزهم عن المواطنين خاصة في إطار احترام المبادئ الدولية بهذا الخصوص.

ب- **الاتفاقيات متعددة الأطراف على عكس الاتفاقيات الثنائية** التي تتعدد بشكل كبير، تظل الاتفاقيات متعددة الأطراف قليلة جدا، وقد باءت بالفشل و لحد الآن كل المحاولات للتوصل الى اتفاق متعدد الأطراف لتنظيم الاستثمار الدولي يحل محل مجموع الاتفاقيات الثنائية ، و من نماذجها : اتفاقية واشنطن المنشئة للمركز الدولي لحل النزاعات المتعلقة بالاستثمار ، اتفاقية سيول المنشئة للوكالة متعددة الأطراف لضمان الاستثمارات ، مشروع الاتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمار .

المبحث السابع: التكتلات الدولية الاقتصادية

من أهم خصائص النظام الاقتصادي العالمي الحديث سعي الدول المتقدمة والنامية على اختلاف مذاهبها الاقتصادية ودرجات نموها لإقامة تجمعات اقتصادية عملاقة تتضاءل فيها أهمية الاقتصاديات المنفردة ليحل محلها الإقليم الاقتصادي في مجموعة بهدف الحصول على أكبر مكاسب وحصص ممكنة من التجارة الدولية خاصة، كما أدى التطور التكنولوجي الهائل في الإنتاج والتكنولوجيا وتجمع رؤوس الأموال إلى تهميش الاقتصاديات ذات الأحجام الصغيرة في النظام الاقتصادي العالمي المعاصر. وتعكس التكتلات الاقتصادية درجة عالية من الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل في مجالات الاستثمار والتجارة وبهذا المعنى يمكن النظر للتكتلات على أنها تعاون بين دول التكتل وتكامل في الإنتاج وفي ذات الوقت جدار لمواجهة الاقتصادات الأخرى القوية. وفي ظل هذه التوجهات الاقتصادية تحول ميدان الصراع بين القوى الكبرى في العالم، في وقتنا الحالي إلى ميدان اقتصادي بحث وبرزت التكتلات الاقتصادية لتكون ظاهرة القرن ومهما تباينت دوافع إنشائها فإن بروزها على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية يؤكد قوة العوامل والدوافع الذاتية والموضوعية التي دفعت إلى وجودها.

المطلب الأول: مفهوم التكتل الاقتصادي، الأهداف والأنواع

احتلت الظاهرة التكتلات الاقتصادية مكانة بارزة في الأدبيات الاقتصادية، حيث شهد العالم مؤخراً نشاطاً واسع النطاق على صعيد تكوين التكتلات الاقتصادية الإقليمية، سواء في إطار ثنائي أو شبه إقليمي أو إقليمي.

الفقرة الأولى: تعريف التكتل الاقتصادي

يعرف التكتل الاقتصادي: "بأنه عبارة عن عملية تحقيق اعتماد متبادل بين اقتصاديات مجموعة من الدول بدرجات مختلفة قائمة على أسس معينة، مستخدمة في ذلك مداخل مختلفة بهدف زيادة وتدعيم القدرة الاقتصادية والاجتماعية للدول الأعضاء." و عرف الاقتصادي بيلا بالاسا - Balassa Alexander Béla التكتل الاقتصادي بأنه عملية إلغاء تام للحواجز الجمركية بين وحدات اقتصادية قومية مختلفة.

والتكتل الاقتصادي هو الإجراءات التي تتفق عليها دولتان أو أكثر لإزالة القيود على حركة التجارة بينها و تأمين عناصر الإنتاج والتنسيق بين مختلف سياساتها الاقتصادية بغرض تحقيق معدل نمو وحماية اقتصاديين. فالتكتلات الدولية الاقتصادية تنشأ باتفاق بين دولتين أو أكثر بهدف تخفيف أو إزالة القيود والعقبات التي تعترض سبيل تدفق التجارة الدولية للاستثمارات والسلع

والخدمات وتنقل رؤوس الأموال والأشخاص والنقود؛ بما يتعدى الحدود السياسية القائمة ويحقق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية .

الفقرة الثانية : مقومات وعوامل التكتلات

لكي يتعزز قيام التكتل ويضمن له البقاء ينبغي أن تتوفر له مقومات اقتصادية وسياسية وثقافية، و بخصوص المقومات الاقتصادية فتتمثل في:

1. توفر الموارد الطبيعية: حيث أن عدم توفر تلك الموارد بشكل كاف لدى بعض الدول قد يحفزها للدخول في تكامل مع غيرها من الدول التي تتوفر لديها تلك الموارد

2. توفر عناصر الانتاج اللازمة للعملية الإنتاجية: ويبرز هذا الجانب أهمية عنصر العمل الاقتصادي والفني الماهر و أهميته بالنسبة إلى العملية الإنتاجية وتحقيق الكفاءة فيها

3. توفر البنية الأساسية: ويقصد بها الطرق ووسائل النقل والاتصال وغيرها ، ويعد هذا المقوم عنصر مهم في نجاح أي تكامل اقتصادي ، وبدونه يبقى التكامل محدودا.

4. المتطلبات التنموية من خلال استغلال جميع الإمكانيات المتاحة لدول التكتل الاقتصادي، والاستفادة من اتساع السوق والنهوض بالإنتاج والاستثمار وتشجيع الصادرات والتخصص في تقسيم العمل .

كما تساهم مجموعة من العوامل في تحقيق التكتلات الاقتصادية بين الدول و نذكر منها :

1. الروابط التاريخية المشتركة بين دول التكتل الاقتصادي

2. التقارب الجغرافي الذي يضمن من التقاء المصالح والأهداف نتيجة التعايش المشترك بين الدول

3. العامل السياسي أي الإرادة السياسية في تحقيق التكامل الاقتصادي .

4. الدافع التنافسي؛ يعدّ حافزاً مهماً خاصة للدول النامية لتكتلها وتكوين مجموعات إقليمية تكاملية فيما بينها لمواجهة القوى التنافسية الكبرى ومقاومة آثار التقلبات الاقتصادية؛ وزيادة القدرة التفاوضية مع الدول والتكتلات الأخرى.

الفقرة الثالثة: اهداف التكتلات الاقتصادية

تهدف التكتلات الاقتصادية إلى تحقيق غايات قد تكون اقتصادية و سياسية واجتماعية وعسكرية أو كلها مجتمعة ويمكن أن نوجز أهم تلك الأهداف فيما يلي:

1. توفير البنى الأساسية لتحقيق شروط نجاح عملية التنمية وضمان مركز مستقر في التجارة الدولية.

2- توسيع حجم السوق والتبادلات التجارية وتصريف المنتجات الوطنية. لأن اتساع حجم السوق يشجع على توجيه الاستثمارات توجيهاً اقتصادياً سليماً، وإعادة تكوين الحركة الحرة للسلع ورأس المال والعمل من دولة إلى أخرى من خلال إزالة العوائق التي تحول دون ذلك.

3- زيادة الإنتاج وتحقيق الوفورات من الإنتاج الكبير، وإقامة صناعات جديدة ذات مردود اقتصادي.

4- تقسيم العمل التقني و الوظيفي و العمل على تحسين التخصص بين الدول الأعضاء بحيث تستطيع كل دولة عضو أن تتخصص في إنتاج سلعة أو سلع معينة. وتيسير الاستفادة من مهارات الفنيين والأيدي العاملة بين الدول الاعضاء في التكتل .

5- تسهيل شروط التبادل والتسويق والمنافسة في الأسواق المحلية والعالمية، وتعزيز القدرة على التفاوض مع الأطراف الدولية الأخرى. بالإضافة الى زيادة معدل النمو الاقتصادي للدول الاعضاء.

6. تسهيل عملية التنمية الاقتصادية: حيث أن هذه العملية تصبح أسهل وأيسر بعد قيام التكتل، إذ أن الاستفادة من اتساع السوق ووفرة عنصر العمل تؤدي إلى خلق فرص جديدة تعمل على النهوض والإنتاج والاستثمار والدخل والتشغيل.

7. تخفيض أثر الصدمات الخارجية : يؤدي التكتل الاقتصادي إلى تنويع الإنتاج بطريقة اقتصادية وهذا قد يحمي اقتصاديات الدول الأعضاء من بعض الانتكاسات والتقلبات والسياسات الأجنبية.

8. رفع مستوى رفاهية المواطنين: يفترض أن التكتل الاقتصادي يمكن المستهلكين من الحصول على السلع الاستهلاكية بأقل الأسعار الممكنة نظراً إلى إزالة الرسوم الجمركية من ناحية وإلى تخفيض تكاليف الإنتاج الناتجة عن توسيع رقعة السوق من ناحية أخرى.

9. تقوية القدرة التفاوضية : يقوي التكتل الاقتصادي إلى تقوية القدرة التفاوضية للدول أعضاء التكتل تجاه العالم الخارجي.

الفقرة الرابعة: أشكال التكتلات الدولية الاقتصادية

1- **مناطق التجارة الحرة**: تتضمن اتفاق دولتين أو أكثر على تخفيض أو إلغاء الحواجز والقيود الجمركية وغير الجمركية على الواردات القادمة من الدول الأطراف المتعاقدة. ولكن يحق لكل دولة عضو في منطقة التجارة الحرة الاستمرار بفرض الرسوم والتعرفة الجمركية على ما تستورده من الدول الأخرى غير الأعضاء في المنطقة. من نماذجها :

أ- منطقة التجارة الحرة لدول أميركا الشمالية (نافتا)

ب- بمنطقة التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا (آسيان)

ت- منطقة التجارة الحرة لدول شرق إفريقيا وجنوبها (الكوميسا)

ث- منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

2- **الاتحادات الجمركية:** وتعني التزام دولتين أو أكثر بتخفيض جميع العقبات والقيود الجمركية وغير الجمركية على الواردات فيما بين الدول الأعضاء؛ أو إلغائها، مع إقامة منطقة جمركية واحدة ذات تعريف موحدة مشتركة للتعامل بمقتضاها مع غيرها من الدول. من نماذجه: الاتحاد الجمركي لدول البنلوكس، الاتحاد الجمركي لدول مجلس تعاون الدول الخليجية.

3- **الأسواق المشتركة:** تتفق الدول الأعضاء على إزالة جميع الحواجز الجمركية والقيود غير الجمركية وإقامة حماية مشتركة لمنتجاتها من خلال توحيد التعريف الجمركية في العلاقات المتبادلة مع الدول غير الأعضاء، وكذلك تحرير التجارة الخارجية عبر إزالة جميع القيود التي تُعوق تنقل عناصر الإنتاج من أشخاص ورؤوس أموال؛ وإقامة مشاريع مشتركة بين الدول: السوق الأوروبية المشتركة، السوق العربية المشتركة

4- **الاتحادات الاقتصادية:** تعدّ النموذج الأكثر تطورا بين التكتلات الدولية الاقتصادية، حيث تُلغى جميع القيود المفروضة على تبادل السلع وتنقل عناصر الإنتاج من أشخاص ورؤوس أموال بين الدول الأعضاء، وخلق سوق واحدة تتجانس فيها شروط الإنتاج والاستثمارات، وكذلك تتفق الدول على توحيد سياساتها في مختلف المجالات التجارية والمالية والنقدية: و هنا نجد نموذج الاتحاد الأوروبي.

المطلب الثاني: نموذج الاتحاد الأوروبي

تعد التجربة الأوروبية النموذج الأمثل للتكامل الاقتصادي والنقدي، والذي كان نتاجا المحاولات المتكررة والمتعاقبة التي قامت بها الدول الأوروبية طيلة مدة تجاوزت خمسين عاما، وقد اتخذت هذه الدول خلال هذه الفترة مسالك وصيغ عديدة لم يكتب لها النجاح إلا للصيغة التي انتهت إلى الاتحاد الأوروبي، وذلك انطلاقا من أهداف متواضعة وفي مجالات محدودة إلى أهداف بالغة الأهمية، وقد تدرجت التجربة الأوروبية بدءا بإقامة اتحاد جمركي، ثم سوق مشتركة وصولا إلى اتحاد اقتصادي ونقدي، واستطاعت هذه الدول أن تنتقل من تكامل إقليمي صغير يضم بضعة دول إلى تكامل اقتصادي ونقدي أكبر.

الفقرة الأولى: تأسيس الاتحاد الأوروبي

الاتحاد الأوروبي هو تكتل سياسي اقتصادي أوروبي انطلق في 9 يناير 1950 بدعوة من فرنسا، وهكذا استجابت خمسة (5) دول هي (إيطاليا - ألمانيا الغربية - هولندا - بلجيكا - لوكسمبورغ) ثم سنة 1973 استجابت كل من الدانمرك والمملكة المتحدة وجمهورية أيرلندا، وسنة 1981 استجابت اليونان ثم في سنة 1986 استجابت إسبانيا والبرتغال، و رغبة في استكمال دول الجماعة الاقتصادية لمسارها التكاملية سواء من حيث عدد الأعضاء أو من حيث الانتقال من مرحلة السوق المشتركة إلى الاتحاد الاقتصادي، تقرر في 07

فبراير 1992 وانطلاقاً من معاهدة ماستريخت التي دخلت حيز التنفيذ في نوفمبر 1993 الاتجاه رسمياً نحو قيام الاتحاد الأوروبي.

وفي سنة 1995 استجابت السويد والنمسا وفنلندا، وسنة 2004 استجابت 10 دول منحدره من المعسكر الشرقي نتيجة تداعيات انهيار الاتحاد السوفيتي بعد انهيار جدار برلين 9 نوفمبر 1989 (بولونيا - استونيا - سلوفاكيا - سلوفينيا - التشيك - قبرص - لتوانيا - مالطا - المجر) وسنة 2007 استجابت بلغاريا ورومانيا وأخر دولة انضمت هي كرواتيا سنة 2013. وعرف الاتحاد الأوروبي انسحاب بريطانيا سنة 2017 ، ليصبح عدد دول الاعضاء 27 دولة عضو .

الفقرة الثانية : شروط العضوية في الإتحاد الأوروبي

في بادئ الأمر لم يضع الإتحاد أية شروط للانضمام لعضوية الإتحاد، وكان يهدف بهذا إلى مشاركة العديد من دول القارة في هذا الإتحاد كي يأخذ الشكل التوسعي، لكن وجود الفروق الاقتصادية والسياسية بين الدول الأوروبية الغربية والشرقية دفع مجلس الإتحاد في عام 1993 ليضع ما يعرف بشروط " كونهاجن " و أهمها :

1. شروط سياسية : و تتعلق بضمان كامل الديمقراطية، ووجود مؤسسات مستقلة غير حكومية تحترم حقوق الإنسان وحقوق الأقليات
2. شروط اقتصادية : وجود نظام اقتصادي قوي وفعال قادر على المنافسة الموجودة ضمن دول الإتحاد ؛
3. -شروط تشريعية : و تتعلق بتعديل القوانين والتشريعات بما يتوافق مع القوانين التي يتم تبنيها منذ تأسيسه .

الفقرة الثالثة : البنية التنظيمية للإتحاد الأوروبي

يعتمد الإتحاد الأوروبي في بنيته التنظيمية على ثلاثة أجهزة إدارية تعرف بما يسمى المثلث الإداري وهي :

1. **مجلس الإتحاد الأوروبي** : هو أعلى سلطة تفريرية رغم تقليص صلاحياته مؤخراً لصالح البرلمان الأوروبي ، يتكون من رؤساء الدول والحكومات الأعضاء في الإتحاد الأوروبي انشأ عام 1974 ويقوم بتمثيل مصالح هذه الدول على المستوى الأوروبي ، وله صلاحيات واسعة ضمن المجالات المتعلقة بالسياسة الخارجية المشتركة والتعاون الأمني، وتتولى الدول الأعضاء الرئاسة بالتناوب لمدة ستة أشهر، ويكمن دوره في تحديد التوجهات والاختيارات العامة لسياسة الإتحاد، حيث يقوم باقتراح المشاريع ومتابعة تنفيذها ومراقبة احترام نصوص المعاهدات، ويكون مقر المجلس بعاصمة الدولة التي ترأس الإتحاد.

2. **المفوضية الأوروبية** : هي عبارة عن هيئة تنفيذية للإتحاد الأوروبي، تتألف من 20 مفوضاً، مقرها "بروكسل" ، وتهتم بمصالح الإتحاد ، وتمتلك المفوضية صلاحيات اقتراح القوانين المشتركة والإشراف على تنفيذها، بوصفها المسؤولة عن حماية الاتفاقيات المبرمة، كما تقوم بوضع الميزانية العامة للإتحاد والإشراف على تنفيذها، كما يحق لها توقيع الاتفاقيات مع دول خارج الإتحاد، ولها صلاحيات واسعة في

مسألة قبول أعضاء جدد في الاتحاد حيث تمارس المفوضية السلطات الممنوحة بناء على تفويض من مجلس الوزراء.

3. البرلمان الأوروبي : يتكون من 785 نائبا منتخبين من مواطني الإتحاد لمدة 5 سنوات مهمته التصويت على ميزانية الإتحاد ومراقبة اللجنة الأوروبية يوجد مقره في ستراسبورغ ، لكنه يعمل أيضا في " بروكسل " و " لوكسمبورغ" ، فالبرلمان الأوروبي يملك بعض الصلاحيات التشريعية ويعتبر الجهاز الرقابي والاستشاري في الاتحاد الأوروبي ويراقب عمل المفوضية الأوروبية ويوافق على أعضائها، كما يشارك بوضع القوانين ويصدق على الاتفاقيات الدولية وعلى انضمام الأعضاء الجدد.

الفقرة الرابعة : أهداف الاتحاد الأوروبي

تعزيز التكامل السياسي والاقتصادي الأوروبي من خلال توحيد العملة (اليورو)، والسياسة الخارجية والأمنية الموحدة.

- التركيز على حقوق المواطنة المشتركة.
- تعزيز قيم التعاون في مجالات الهجرة واللجوء والشؤون القضائية.
- تعزيز السلام ورفاهية المواطنين.
- توفير الحرية والأمن والأمان والعدالة بدون حدود داخلية.
- التنمية المستدامة على أساس النمو الاقتصادي المتوازن، الذي يشمل استقرار الأسعار وسوق شديد المنافسة، مع القدرة على التوظيف والتقدم الاجتماعي وحماية البيئة.
- مكافحة الاستبعاد والتمييز الاجتماعي.
- تعزيز التقدم العلمي والتكنولوجي، والتماسك الاقتصادي والاجتماعي والإقليمي، والتضامن بين دول الاتحاد الأوروبي.

لقد أصبح الاتحاد الأوروبي اليوم من أكبر التكتلات الاقتصادية في العالم وأكثرها اكتمالا من حيث البنية والهيكل التكاملية، ومن حيث الاستمرار في المسيرة التكاملية. ومن حيث الإمكانيات فإن هذا التكتل يهيمن تجاريا على أكثر من ثلث التجارة العالمية، ويحصل على أكبر دخل قومي في العالم، كما يعتبر أضخم سوق اقتصادي داخلي حيث بلغ عدد سكانه أكثر من 380 مليون نسمة وبمتوسطات دخل فردي مرتفعة نسبيا. ويلاحظ أن التكتل الاقتصادي الأوروبي يتخذ استراتيجية هجومية تجاه الاقتصاد العالمي ويسعى بكل قوة إلى أن يكون على رأس الشكل الهرمي للنظام الاقتصادي العالمي الجديد في القرن الحادي والعشرين، ويمكن أن نلتبس ذلك من خلال تفحص أهداف هذا التكتل التي وإن كانت تركز على تقوية الهياكل والبنى الاقتصادية للاتحاد، إلا أنها تنص بشكل واضح على سعي الاتحاد إلى لعب دورا أكثر فاعلية في كافة المجالات الاقتصادية بل وحتى السياسية. وهذا ما يدعم فرضية الترابط بين ظاهرة تنامي التكتلات الاقتصادية وما يشهده العالم من عولمة اقتصادية على جميع الأصعدة.

و تنتظر الاتحاد الأوروبي تحديات اقتصادية كبيرة في الفترة القادمة، أهمها:

- تطبيق خطط الإنعاش من خلال دفع المشاريع الاستثمارية التي من شأنها أن تنعش اقتصادات المنطقة، مع الالتزام بالتحول نحو الصناعات الصديقة للبيئة.

تقليص معدلات البطالة التي مست مؤخرًا فئة الشباب بالدرجة الأولى، قد أظهرت دراسة حديثة لشركة "أليانز (Allianz)" أن متوسط دخل الشباب بدول الاتحاد لن يعود إلى مستوى ما قبل الأزمة حتى عام 2024. وسيترتب على ذلك تعميق فجوة تفاوت الدخل بين الأجيال وتدني مستويات النمو الاقتصادي خلال السنوات القادمة.

-وضع أسس جديدة للعلاقة مع الولايات المتحدة في ظل إدارة الرئيس المنتخب جو بايدن من خلال صياغة العلاقات على جانبي المحيط الأطلسي، عبر تعزيز التعاون التكنولوجي، والدفاع المشترك عن القيم الديمقراطية.

الفهرس

المبحث الأول: ماهية القانون الدولي الاقتصادي.....	2
المطلب الأول: تعريف القانون الدولي الاقتصادي -----	2
المطلب الثاني: فروع القانون الدولي الاقتصادي-----	3
المطلب الثالث: خصائص القانون الدولي الاقتصادي:-----	3
المطلب الرابع: مصادر القانون الدولي الاقتصادي-----	7
المطلب الخامس : الفاعلون في العلاقات الدولية الاقتصادية-----	15
المبحث الثاني: التجارة الدولية و السياسية التجارية الدولية.....	19
المطلب الأول : التجارة الدولية-----	19
المطلب الثاني : السياسة التجارية الدولية-----	23
المبحث الثالث: منظمة التجارة العالمية، إنشاؤها و آلية عملها.....	29
المطلب الأول: مبادئ النظام التجاري العالمي الجديد-----	29
المطلب الثاني: منظمة التجارة العالمية-----	32
المطلب الثالث: نظام العمل داخل المنظمة-----	36
المطلب الرابع: الفرق بين (الجات) ومنظمة التجارة العالمية-----	39
المبحث الرابع: المؤسسات المالية الدولية.....	41
المطلب الأول: تعريف صندوق النقد الدولي ، أهدافه و هيكلته-----	41
المطلب الثاني : العضوية في صندوق النقد الدولي ، وظائفه و موارده المالية-----	45
المبحث الخامس: التمويل الدولي.....	48
المطلب الأول: مفهوم التمويل الدولي:-----	48
المطلب الثاني:مصادر التمويل الدولي-----	48
المبحث السادس: الاستثمار الدولي.....	52
المطلب الاول : مفهوم الاستثمار الدولي-----	52
المطلب الثاني:خصائصُ الاستثمار الدولي-----	53
المطلب الثالث: القوانين الدولية المنظمة للاستثمار الدولي-----	54
المبحث السابع: التكتلات الدولية الاقتصادية.....	55
المطلب الأول: مفهوم التكتل الاقتصادي، الأهداف و الأنواع-----	55
المطلب الثاني:نموذج الاتحاد الأوربي-----	58