

القانون الدولي الاقتصادي المعاصر

(الجزء الثانى)

دكتور

حازم حسن جمعة

الأستاذ المساعد بقسم القانون الدولي العام
كلية الحقوق - جامعة الزقازيق

مقدمة :

بعدما قدمنا في الجزء الأول لهذا البحث في العدد السابق لماهية القانون الدولي الاقتصادي في باب أول تعرض لتعريفه وأهميته ومبادئه على نحو مفصل لنثني على ذلك كله بباب يعرض لموضوعات القانون الدولي الاقتصادي ، ثم نتناول في باب ثالث موضوع مما يعتنى به رجل القانون الا وهو تسوية المنازعات الاقتصادية الدولية والجزاء المقرر لقواعده.

الباب الثاني

موضوعات القانون الدولي الاقتصادي

رأينا كيف أن أحد فقهاء القانون الدولي عرف القانون الدولي الاقتصادي من خلال سرد مجالاته والموضوعات التي يهتم بها فالقانون الدولي الاقتصادي وفقا لهذا الاتجاه هو فرع القانون الدولي الذي يهتم بالموضوعات التالية :

- ١- ملكية واستغلال الثروات الطبيعية.
- ٢- إنتاج وتوزيع السلع.
- ٣ - التجارة غير المرئية والمعاملات الدولية ذات الطبيعة الاقتصادية أو المالية.
- ٤ - النقد والتمويل بما فيها القروض الدولية.
- ٥ - الخدمات في هذا المجال Related services.
- ٦ - التشريعات والمنظمات المتخصصة في هذه النشاطات .
- ٧ - المشروعات المشتركة .

ومدلول مثل هذا السرد الوصفي يظهر فيما يستبعده وليس فيما يشمله، فالمقصود بمثل هذا التعريف هو الإشارة إلى ان القانون الدولي الاقتصادي يهتم بالظواهر الاقتصادية فقط . ويفيد هذا التعريف التحليلي في إثبات أن هذا القانون ليس مسألة سفسطائية ، بل حقيقة واقعة. فمع وجود

جانب فقهي قانوني للقانون الدولي الاقتصادي نجد أن جزءاً هاماً منه غائى برجماتي pragmatic أما معظم الاجتهادات التي قدمت بشأن وجود قانون دولي للأعمال International Business Law أو قانون المعاملات الدولية Law of International Transactions أو قانون تجارة الشعوب Commercial Law of Nations أو القانون الدولي للتنمية International Economic Development Law مثل هذه الاجتهادات كانت تتضمن موضوعات مرتبطة بالقانون الوطني ، لذلك بدا عليها أنها تعاني من جوانب سلبية. فقد فشلت في إثبات وجودها المستقل عند تطبيق المعيار الذي يحكم على وجود أى نظام قانون بأنه مجموعة مبادئ ونظام قانوني مستقل. هذه الاعتبارات المجردة تدعمها حقيقة أن معظم جوانب القانون الخاص في هذا المجال مغطاة بصورة معقولة بواسطة فروع القانون الموجودة بالفعل ، مثل القانون الدولي الخاص، وقانون التجارة الدولية. وعند مقارنة هذه الاجتهادات بالقانون الدولي الاقتصادي نجد أن له وجوداً مستقلاً إذ يحكم علاقات متميزة فيقتصر على تنظيم العلاقات العامة الاقتصادية الدولية أى بين أشخاص القانون الدولي العام في المجال الاقتصادي، ومع ذلك فهناك قدر من التداخل عندما تندرج بالضرورة علاقات ذات عنصر خاص دولي، وقواعد تخدم أصلاً علاقات اقتصادية أو تجارية خاصة. فأهمية الأشخاص الخاصة المشتركة فيها مثل الشركات الدولية أو متعددة الجنسية كما يطلق عليها أو تأثير أشخاص القانون الدولي العام بعلاقات اقتصادية خاصة هامة، يجعل من المحتم قبولها كموضوع من موضوعات القانون الدولي الاقتصادي، وتخضع بالتالي لأسسه

وقواعده أيضا . فاتفاقيات جنيف الثلاث - على سبيل المثال - لسنة ١٩٣٠ الخاص بتوحيد قواعد الكمبيالات والسندات الإذنية , Bill of Exchange , Promissory Notes هي اتفاقيات متعلقة بالمعاملات الخاصة ولكن صيغت في شكل يجعلها تندرج ضمن إطار أى تعريف للقانون الدولي الاقتصادي حتى لو كان تعريفا ضيقاً . والسبب في ذلك هو أهمية الموضوعات التي ينظمها حتى بالنسبة لأشخاص القانون الدولي العام . إذ تمس عصب مصالحها الاقتصادية والنقدية المتمثلة في تحويلات صفقة للخارج أو من الخارج .

علاوة على ذلك فمنذ الحرب العالمية الأولى كان هناك اتجاه قوى لتحول شعوب العالم أجمع من القطاع الخاص إلى القطاع العام في مجال النشاط الاقتصادي ، كان هذا في حد ذاته دليلا على استمرار نمو واتساع القانون الدولي الاقتصادي .

ورغم هذا الوضع الرحب المتسع فإنه يظل من الأوفق أن نستبعد من القانون الدولي الاقتصادي الموضوعات التي كان من الممكن أن تندرج في إطاره بطريقة مجردة مثل موضوعات العمال والمشاكل الاجتماعية والنقل الدولي وحقوق الإنسان والتأليف .

وموضوعات القانون الدولي الاقتصادي بالمعنى الواسع مترابطة ومتماسكة بحيث تشكل فرعاً خاصاً بها مستقلاً عن القانون الدولي وتنشغل أساساً بالتعاملات الدولية .

المعاملات الدولية الاقتصادية

International Economic Transaction

تعنى المعاملات الدولية الاقتصادية بمعناها الأوسع التبادل التجارى ، أى بيع وشراء البضائع وعقود التعاون وتقديم خدمات فى المجالات الهندسية والخدمات الاستشارية المختلفة، فنية أو قانونية ، وأيضا عقود الترخيص لتصنيع منتج معين أو عقود التأمين والشحن والعلاقات بين الشركات وفروعها، وعقود العمل ذات العنصر الأجنبى ، والقروض الدولية والمشروعات الدولية المشتركة . . الخ

وتستلزم أى علاقة مما تقدم مجموعة من العلاقات الفرعية تحكمها بدورها عدة مستندات واتفاقيات قانونية، أصبحت ضرورية بالنسبة لأى معاملة دولية. (١)

(١) بالنسبة لعلاقة بيع وشراء دولية على سبيل المثال يسوق المؤلف مجموعة العقود والوثائق القانونية التالية :-

- ١- العقد الأساسى الخاص بالتوريد بين البائع فى الدولة " أ " والمشتري فى الدولة " ب "
- ٢- الطلب الذى يقدمه المشتري إلى البنك لإصدار الاعتماد وقبول البنك .
- ٣- خطاب الاعتماد ذاته، حيث يتعهد البنك بالدفع للبائع عند توافر شروط معينة ويقدم هذا الخطاب عادة من خلال بنك البائع الذى سيكون بمثابة وكيل لبنك المشتري فى بلد البائع ويطلق عليه البنك المراسل Correspondence Bank
- ٤- عقد النقل الذى يبرمه البائع لشحن البضائع إلى المشتري والذى يأخذ عادة شكل بوليصة شحن .
- ٥- عقد تأمين يبرمه البائع أو المشتري على البضاعة المشحونة حسب نوع البيع .
- ٦- عقد ضمان يقدمه المشتري إلى البنك إذا اقترض منه لتمويل شراء البضائع، ويكون تأمين وضمان البنك هو البضائع المتعاقدة عليها ذاتها يودعها فى مخازنه ويفرج عنها حسب سداد أقساط التمويل الذى منحه ذلك البنك أو تأمينات أخرى .
- ٧- عندما يقدم البائع فاتورة البضائع وفاتورة الشحن وعقد التأمين ، ويقبلها المشتري أو البنك تنشأ علاقة تعاقدية جديدة مستقلة بين المشتري والناقل والبنك الذى أصدر الاعتماد، مقتضاها التزام الناقل بتسليم المشتري البضاعة على ظهر المركب أو على رصيف الميناء فى الميعاد المحدد، ويصبح الناقل مسئولاً عن إتمام كل الإجراءات . =

وبالإضافة إلى هذه التعاقدات والمستندات تأتي الاشتراطات والنظم العديدة التي تتطلبها الحكومات المختلفة ، سواء حكومة بلد البائع أم المشتري أم دولة ترانزيت . فعلى سبيل المثال يتأثر اختيار المشتري بقواعد الجمارك وارتفاع أو انخفاض التعريفة الجمركية القائمة، وتتحدد اختيارات المشتري كذلك بالحصة التي تسمح حكومته باستيرادها ، أو تسمح حكومة البائع بتصديرها . كما تؤثر القوانين السائدة على عقود الشحن وعلى سلطة البنوك في إصدار خطابات الاعتماد، أو تمويل التجارة الدولية، كما في حالة وجود قيود على الصرف الأجنبي أو عندما تتطلب الجمارك شهادات المنشأ تطبيقاً لإجراءات المقاطعة ضد دولة ما أو للحفاظ على الصحة العامة .

وإزاء هذه العلاقات التعاقدية المتشابكة وما تثيره من صعوبات قانونية يقف عندها رجل التجارة أو الاقتصاد باحثاً عن استفسارات وعن ضمانات لتعاملاته يلجأ بالضرورة إلى رجل القانون ليحيطه بصفة خاصة على هذه التساؤلات :

١- ما هي القواعد القانونية الدولية التي تحكم هذه المعاملات وما هي الاتفاقات المطلوب إبرامها وعددها وكيفية صياغتها والتفاوض بشأنها للحصول على أفضل الشروط وأقوى الضمانات وما هي أهم البنود التي يجب أن تتضمنها هذه الاتفاقيات؟

-
- ٨- وقد يكون هناك عقد إبرمه البائع لتمويل وإعداد البضائع وشحنها ويقدم خطاب الاعتماد الذي أبرمه تأميناً لهذا الغرض .
- ٩- عقد منفصل بين المشتري وشركة مراجعة أو تفتيش للتأكد من أن البضاعة التي ستشحن هي البضاعة المتعاقد عليها نوعاً وعدداً وجودة وذلك بعد أن انتشرت عمليات الغش والقرصنة في البيوع الدولية.
- ١٠- قد يساهم في عملية النقل أكثر من ناقل أو وسيط ، مثل وكلاء الشحن مما يرفع عدد العقود المبرمة لإتمام صفقة واحدة.

٢- وإذا ثار نزاع أو إخلال بالالتزامات فكيف يمكن تحديده وتكييفه وتحديد المسئول عنه ، والمحكمة التي تفصل فيه والقانون الذي يحكم فى النزاع، وكيفية الحصول على التعويض المناسب؟

٣- من يتحمل تبعة الهلاك وفقا لقوانين الدول المختلفة التي تتعلق بها الصفقة؟

كل هذه الأمور تشكل حتما موضوعات للقانون الدولي الاقتصادي المعاصر فإذا ما كانت هذه المسائل القانونية هي نتاج نوع واحد من التعامل الاقتصادي الدولي وهي البيوع أو التوريدات الدولية ، فإن ما ينتج عن باقى المعاملات الاقتصادية الدولية من موضوعات تبين لنا أهمية ودقة القانون الدولي الاقتصادي المعاصر وتعدد موضوعاته وأهدافه والمسئولية الملقة على عاتقه لمواجهة كل المتطلبات الناشئة عن كافة أنماط التعامل الاقتصادي الدولي .

ويسود فقه القانون الدولي الاقتصادي مفهوم " إن الواقع الحالى سيصبح قديما بالنسبة للمسائل الاقتصادية .هذا الواقع المتغير فى مجال القانون يفسر لنا الصعوبات التي يواجهها فقهاء القانون الاقتصادي حين يطالبون بسرد ولو تقريبي لموضوعات القانون الدولي الاقتصادي . فمن المحتم أنهم سيفاجؤون بموضوعات كانت ضمن اهتمامات القانون الدولي الاقتصادي وموضوعات فى اختصاصه لم تعد كذلك الآن ، أو أنها تطورت إلى شكل آخر . ونضرب لذلك مثلا بعقود الامتياز بشكلها السافر والتي أبرمت فى النصف الأول من هذا القرن، وكيف أنها كادت تختفى من خريطة العلاقات الاقتصادية الدولية، ليحل محلها أشكال أخرى أكثر اتساقاً مع واقع الحياة المتغير مثل عقود الإدارة أو المشاركة أو المشروعات المشتركة ثم يطلع علينا مشروع قانون الاستثمار الجديد ليبعث لنا من القبور نظام الامتيازات فى موجة جديدة هى عقود امتياز حقيقية تحت مسمى عقود البناء والتشغيل ثم نقل الملكية BOT فى شكل ردة فى الفكر الاقتصادي الوطنى . فهناك

أكثر من أسلوب وصيغة تحل محل صيغة عقود الامتياز وتدرأ عيوبها، منها كما ذكرنا حالا عقود الإدارة، أو عقود المشاركة أو المشروعات المشتركة. وهى صيغ تلجأ إليها أكثر الدول انفتاحا بعدما ألغت صيغة عقود الامتياز فى تعاملاتها مع الاستثمار الأجنبى. أما إذا قصدنا منح عقود الامتياز لمواطنين أو عرب فلا نرى بأسا من ذلك.

ولا شك أن أهم الموضوعات التى تشغل القانون الدولى الاقتصادى هى الاتفاقيات الدولية الاقتصادية، وهى موضوع الفصل الأول من هذا الباب، والمنظمات الدولية الاقتصادية ونتناولها بعد ذلك فى الفصل الثانى.

الفصل الأول

الاتفاقيات الدولية الاقتصادية

من المؤكد أن هناك آلافاً من المعاهدات الثنائية والجماعية الاقتصادية، ويكفى الإشارة إلى أكثر أنماط هذه المعاهدات أهمية وأوسعها انتشارا معاهدات الصداقة والتجارة والملاحة، والاتفاقيات العديدة الخاصة بتجنب الازدواج الضريبى، ثم ذلك العدد الكبير من الاتفاقيات الاقتصادية التى تنظم التعريف الجمركية ومعاهدات إنشاء المنظمات الدولية الاقتصادية. وظهرت مؤخرا المعاهدات المعروفة باتفاقيات التعاون الاقتصادى، وهى عادة ما تنظم إطاراً مرناً لتشجيع التجارة وتبادل المعلومات الخاصة بفرن الإنتاج بين الدول وبعضها. وما زالت الأهمية الخاصة للاتفاقيات الثنائية الاقتصادية واضحة وهامة لوجود روابط تاريخية أو جغرافية أو سياسية بين بعض الدول. تلك الأهمية لم تتأثر بانتشار الاتفاقيات الجماعية المماثلة الخاصة بالاتحادات الجمركية، والاتفاقيات الجماعية التى تنظم التجارة الدولية فى سلع معينة مثل النسيج واللحوم والغلل والبترول... الخ والتى أشرنا إليها منذ قليل.

ولأهمية موضوع الاتفاقيات الدولية الاقتصادية نعد إلى تخصيص مبحث لصياغتها وآخر لكيفية دراستها وتحليل مضمونها ثم مبحث أخير لدراسة اتفاقيات الاستثمار الدولية.

المبحث الأول

صياغة الاتفاق الدولي الاقتصادي

الصياغة القانونية فن وخبرة لها أصولها وقواعدها، ولا يجيدها إلا من درسها ثم مارسها وتمرس في العمل القانوني . ولأهمية الصياغة القانونية فقد أصبحت هي الأخرى كذلك أحد المقررات التي تدرس في كليات الحقوق في كثير من جامعات العالم . وفي مساحة محدودة يمكن أن نخصصها هنا لهذا الموضوع لن نستطيع ولا ندعى أنه من الممكن أن نحيط بقواعد الصياغة كلها . لذلك نقتصر على أهم القواعد ذات الصلة بموضوعنا .

١- الاستناد في الصياغة إلى وقائع وأمر ثابتة

من الصعب أن يحيط المرء بكل ما تتجه إليه نية الآخرين ، فقد يكون حجم العمل أو قيمة الاستثمار المطلوب تنفيذه محدوداً للغاية بالقياس بحجم الجهات المستثمرة، فليس بالضروري دائماً أن دولة ما أو مؤسسة كبرى ذات ائتمان ضخمة تتجه إلى استثمارات كبيرة ، لذلك يتعين معرفة الأبعاد الحقيقية لحجم الاستثمار، والحصول على موافقات أصحاب القرار النهائي قبل بدء التفاوض وقبل صياغة الاتفاقيات وذلك لتحديد حجم الاستثمار وبالتالي الالتزامات .

ويتعين وفقاً لذلك أن نعلم ما هي الحدود المفروضة على الجهات المشتركة في ممارسة نشاطها الاستثماري الذي تفرضه الدول أو المجموعات المسيطرة عليها، وما هي طبيعة وظروف النظام القانوني والاقتصادي والسياسي المحيط بها والتي تعمل في إطاره ثم ظروف السوق في مجال الاستثمار .

ولقد أثبت العمل الدولي أن الاتفاقيات التي يتم إعدادها والموافقة عليها على وجه السرعة نادراً ما تكون اتفاقيات جيدة وكثيراً ما تثير مشاكل عملية وقانونية لا حصر لها في المستقبل، ويعزى ذلك إلى سبب واضح مقتضاه أنه

لم تتح للأطراف الوقت اللازم أو الفرصة الكافية للدراسة السليمة للجوانب القانونية.

٢- الصياغة الخاصة لكل اتفاق على حدة

يعتقد رجال الأعمال أو المديرون أنه طالما تم الاتفاق على " الموضوع - الزمان - المكان " للعلاقة الاقتصادية ، والثنى المتفق عليه وطريقة الدفع فقد تم الاتفاق وزالت كل العقبات وانتهت كل المشاكل ، ويلقى العبء كله على المستشار القانوني لصياغة باقى الشروط . ويتصاغر ذلك بالاستعانة بنماذج عقود سابقة مطبوعة فى كتب تجارية قديمة ينظر إلى بنودها بشئ من القدسية، وهى عادة خطيرة قد تؤدى إلى تعقيدات ومشاكل لا حصر لها، وازدادت خطورة هذا الأسلوب بإدخال برامج الكمبيوتر حيث تحتفظ فى ذاكرتها بمواد نماذج العقود ويتم تغذيتها بالبيانات الجديدة لتخرج لنا العقد جاهزا فى دقائق دون حاجة إلى طباعة من جديد ، أو حتى الاستعانة بالأسلوب المرفوض أصلا (أسلوب القص واللصق) فى كتابة العقود ، ولم تقدم الأساليب التقنية الحديثة وسيلة جديدة للتفكير فى إعداد الاتفاقيات ، اللهم إلا مايمكن أن يقدمه لنا الكمبيوتر من قائمة للمراجعة لكل نوع من العقود "Check List" تتضمن عناوين البنود الفنية والاقتصادية ذات الصلة بموضوع الاتفاق ومكان انعقاده وتنفيذه والأطراف فيه . إلخ ولا يوجد أخطر من الإتيان باتفاق أو عدة اتفاقيات قديمة ثم قص المواد التى تبدو أنها مناسبة ثم لصقها معا . تلك هى أسوأ طريقة لإعداد الاتفاقيات، وهذا أسلوب شائع للأسف فى بعض مجالات الاقتصاد الدولى مثل اتفاقيات التعاون الاقتصادى واتفاقيات القروض، واتفاقيات الملاحة والتجارة والصداقة حيث تصب فى قوالب معدة سلفا تتكرر من وقت لآخر وبين كافة الدول دون تمييز، ويغفل الكثيرون عن الظروف السائدة فى كل حالة، والتى تحكم الواقع الاقتصادى والفنى والقانونى لكل دولة على حدة والواقع الموجود وزمن إبرام الاتفاق . ومن المهم كذلك استشكاف وإستطلاع النية الحقيقية لأطراف الاتفاق وحدود أهدافهم الحقيقية . لذلك لا غرابة أن يصبح هذا النوع

من الاتفاقيات مجرد خبر على ورق ، والاتفاقيات التى تنال حظا من التطبيق تثير مشاكل ما كانت لتثور لولا وجود الاتفاق بهذا الشكل المنتقد .

والاتفاقية الجيدة هى التى يتم إعدادها خصيصا لتحكم علاقة معينة- أى يقال إنها اتفاقية "تفصيل" بمعنى أنها تعد وفقا للقياسات الخاصة بالحالة قبل البدء فى التفكير فى الصياغة ، وقد يكون المفاوض القانونى غير محيط بكافة المعطيات الفنية والقانونية المحلية . هنا يتعين على الخبراء فى كل مجال أن يوجزوا له تلك الأمور مسبقا وأن يحيطوه علما بها ، وأن يسعى بدوره لمعرفة ما لا يكفى أن يحاط المستشار القانونى علما بذلك ثم تترك له مهمة الصياغة بعيدا عن الفنيين ، فقد يخرج الاتفاق صعب الفهم أو قاصرا عن تحقيق الهدف منه ، لأن إشراك الفنيين فى صياغة الاتفاق يجعله محيطا بالجوانب الفنية لمجال العلاقة الاقتصادية، بحيث يمكن تفسيرها بسهولة ، فلا يلزم الرجوع فيما بعد إلى المحامى إلا فى حالات الضرورة لتعديل بنود الاتفاق لتطور قد يحدث . ومن المعروف أن التفاوض وإعداد الاتفاقيات فى مجال المنظمات الاقتصادية الدولية، والعلاقات الدولية بصفة عامة يقوم به أفراد قد يكون دورهم عند تنفيذها محدودا وبقدر حجم المؤسسات الأطراف فى الاتفاق وبقدر طول مدة تنفيذه تكون الحاجة أكبر إلى اتفاق جيد ينطوى فى داخله على إيضاحات كافية وتفصيلية لأساليب تطبيق الاتفاق Learning Mechanism، أما أسلوب البرقيات فى صياغة الاتفاقيات فقد أصبح موضع انتقاد ولم يعد هو المجال السليم فى اتفاقيات العصر التى يغلب عليها الطابع الفنى وما تتضمنه من نقل للتكنولوجيا أو مسائل مالية معقدة .

٣- لجنة إدارة الاتفاق

لقد أصبح من المألوف أن تنص الاتفاقيات على " لجنة لمتابعة الاتفاق أو إدارته " Agreement Managemnt Committee حيث تعرض عليها المسائل الهامة التى تطرأ أثناء تطبيق وتنفيذ الاتفاق وتتخذ القرار بشأنها،

وتكون قراراتها قابلة للاستئناف لدى مسئولين مختارين يكون لهم سلطة الموافقة على التعديلات التي تصبح ضرورية وملزمة.

٤-اختيار القانون المناسب

لتجنب الخلافات التي يمكن أن تنجم في المستقبل عن أى اتفاق دولي فإنه يتعين التفكير قبل توقيع أى اتفاق في مسألة تداخل العديد من القوانين والأنظمة التي ستحكم العلاقات الناشئة عن هذا الاتفاق ، ويحبذ كل طرف الأخذ بقانون بلده هو . . . وعند عدم الاتفاق يفضل اختيار قانون بلد محايد ويستحسن أن يكون من ذات النظام والمدرسة التي يتبعها قانون دول الأطراف . فإذا كان قانون الأطراف يتبع المدرسة ، اللاتينية فيفضل النص على إخضاع الاتفاق لقانون من المدرسة اللاتينية ، وإذا كان قانوناهما يتبع المدرسة الأنجلوسكسونية يتعين النص على قانون يتبع تلك المدرسة فالمدرستان مختلفتان تماما في منهجهما وفي كثير من أحكامهما . وإنتمت الدولتان الى نظامين قانونيين مختلفين يفضل النص على قانون محايد ، وذلك ما قررناه في هذا المؤلف بصدد تسوية المنازعات باللجوء إلى التحكيم الدولي .

٥- فرض نماذج العقود الحكومية

قد يفرض طرف وطني على الطرف الأجنبي نموذج اتفاق صادر من حكومته غير قابل للتعديل ، ويتعين الأخذ به ضمانا لوضع الاتفاق موضع التنفيذ وفي هذه الحالة يمكن العمل على أن تتضمن الجداول والمواصفات الفنية التي تلحق بالاتفاق الأحكام المطلوب إضافتها ، والتي يصعب إدراجها في صلب العقد الرئيسي . ودلت الخبرة العملية على أن أي نموذج مطبوع مهما كانت الجهة التي أعدته يمكن التعديل فيه . . . ولكن الأمر أولا وأخيرا يعتمد على مدى قوة الأطراف في الاتفاق عند التفاوض قبل التوقيع .

المبحث الثانى

اتفاقيات القانون الدولي الاقتصادى وتحليل مضمونها

أ- تؤدى دراسة القانون الدولي الاقتصادى إلى فوائد أساسية من أهمها إحاطة رجل القانون المتخصص فى هذا المجال بالمبادئ والقواعد القانونية التى تحكم النشاط الاقتصادى.

فالدراسة القانونية ، وما يكتسبه رجل القانون من خبرة فى تحليل النصوص والمقارنة بينها والتعرف على سلبياتها، كل ذلك يجعله أقدر من غيره على التوصية والتنبيه إلى القرار الاقتصادى السليم، فإلى جانب دراسة البيانات والأرقام الإحصائية والتوقعات الاقتصادية، يكون رجل القانون هو الأقدر بعد ذلك على التوصية بالقرار المناسب.

فبعد دراسة الضمانات والتحديد الدقيق للحقوق والواجبات والمسئوليات وما سيترتب عليها مستقبلا يمكنه بسهولة التوصية باتجاه معين فيوصى بالانضمام أو التعاقد مع منظمة بعينها أو اختيار استثمار دون الآخر، كما يمكنه أن يأخذ دور المبادرة بالحث على الانضمام إلى اتفاق معين أو كيان معين أو اتخاذ قرار اقتصادى وطنى لأنه يعلم ما سيترتب على أى من هذه الإجراءات من آثار قانونية تفيد دولته ، أو لوجود فرص متاحة للانتفاع بمزايا وحقوق محددة فى مجال العلاقات الدولية الاقتصادية.

إن دراسة نصوص ميثاق منظمة الدول الأمريكية - على سبيل المثال- تكشف عن إمكانية انضمام دول من غير القارة الأمريكية، وكيفية استفادة هذه الدول الأعضاء من مواردها، وكيف أنها تعطى قروضا ميسرة بفائدة تنافس سائر منظمات التمويل الدولى ، وأن حدود إقراضها أكبر بكثير من مؤسسات تمويل دولية أخرى، كل هذه المعلومات قد لا تيسر لمن لا يهتم بدراسة نصوص المنظمات الدولية وشروط الانضمام إليها، ومن ثم المزايا التى تتمتع بها الدول

الأعضاء والجزاءات التي يمكن أن توقعها ، والإجراءات الواجب اتباعها للانتفاع بما تقدمه من مزايا ، بل ثبت أن رجل القانون يمكنه باختيار الإجراء السليم اختصار الوقت وتخفيض التكلفة.

ب- فدراسة تطور المنظمات الاقتصادية من خلال متابعة قراراتها ، وتحليل نصوص الاتفاقيات التي تبرمها توضح إلى أي مدى يمكن الاستفادة من الإمكانيات التي أصبحت متاحة لديها، وما هو الأسلوب الأمثل للتفاوض مع أجهزة المنظمة، وما هي العوامل والاعتبارات التي يجب إبرازها للنجاح في المفاوضات معها، لأن المنظمة اعتمدتها من قبل بالنسبة لدولة عضو أخرى ، كل ذلك لا يتأتى إلا بدراسة قانونية لقرارات أي منظمة وتوصياتها وأعمالها التحضيرية وما أبرمته من اتفاقيات من قبل.

والمتابع لعمليات الإقراض التي يقدمها البنك الدولي يمكن أن يلمس مدى التغير والتطور الذي تم خلال السنوات الماضية، وكيف أن البنك الدولي يهتم مثلا الآن بما يسمى " بالتمويل المشترك Cofinancing " ويدرك رجل القانون أنه بإمكان بلاده الاستفادة من هذا النظام حتى تستفيد من مزايا وجود البنك الدولي في عملية الإقراض والاستفادة من إمكانيات التمويل الضخمة من البنوك التجارية الخاصة التي تشترك مع البنك الدولي في الإقراض، وهو دارس كذلك لشروط القروض الميسرة أو السهلة (قروض مؤسسات التمويل الإقليمية والوطنية)، وكيف أن كل هذه الجهات يمكنها المساهمة في تمويل مشترك مع البنك الدولي على نحو ما سنرى في موضع آخر من هذا الكتاب^(١)

هناك أيضا حقوق السحب الخاصة وترتيبات Stand by agreement التي يقدمها صندوق النقد الدولي وكلها أمور سمعنا مسئولى هذه المنظمات الاقتصادية الدولية يؤكدون أن استفادة الدول النامية ستكون أكبر وأنفع لو أن

(١) انظر ما يلي ص ص ١٦٨ .

لديهم الكوادر القانونية القادرة على دراسة نظمهم والعقود التي يقدمونها ثم التفاوض معهم للحصول على أنفع الشروط (١).

تنظيم الاستثمار وشروطه :

إن البحث عن حلول ترضى طرفين لا تتفق مصالحهما تحتاج في الغالب إلى حل توفيقى ، وهذا لا يعنى دائما أن يقع هذا الحل فى مقام وسط بين ما يهدف إليه كل منهما ، فالواقع أن وضع المستثمر ووضع بلد الاستثمار ليسا متطابقين . فالمستثمر يبدو أحيانا فى مركز أفضل من المستثمر لديه ، كما قد يتمتع المستثمر لديه بمركز تفاوضى أقوى فى بعض الحالات ، ولا يجوز الجزم بأن أحد طرفى الاستثمار سيكون هو الرابع على الإطلاق ، فالواقع أكثر تعقيدا ويتحكم فى ذلك عملية الاستثمار ذاتها التى تتضمن مرحلتين متميزتين :

١- مرحلة الاستعداد لقرار الاستثمار

٢- مرحلة التطبيق أو التنفيذ .

فى المرحلة الأولى يتمتع المستثمر بأفضلية لا نزاع فيها . وفى المرحلة الثانية لا يكون وضع المستثمر هو الأقوى لأنه بحاجة إلى عنصر الزمن وهو عنصر قوة يضاف لرصيد طرف ويحسب على الطرف الآخر .

ونقاط الجدل الممكنة بين المستثمر وقريته يمكن أن تتناول فى الواقع ما يلى :

١- حرية الدخول فى الاستثمار ويعتمد القرار بالدخول على قوة اتفاق الطرف الآخر .

٢- تحديد أنماط الاستغلال المناسبة ، وتفصح عنها دراسات الجدوى الدقيقة التى يقوم بها مكتب لديه خبرة حقيقية .

٣- مقاسمة أو توزيع نسب الأرباح وتخضع لحرفة التفاوض التى ترفعها ولو من مداخل أخرى غير الأرباح .

٤- حرية الخروج وإنهاء الاستثمار التى يجاهد كل طرف فى تقنينها لصالحه فى صلب الاتفاق .

(١) Laster Nirick and, Strun, Structuring and Financing Foreign Investment projects, Georgetown University, 1983.

المبحث الثالث

اتفاقيات الاستثمار الدولية

شكلت جمعية القانون الدولي (International Law Association) ILA لجنة للبحث في إمكانية إيجاد نظام قانوني للاستثمارات الأجنبية في الدول النامية والظروف التي يمكن أن يوجد فيها مثل هذا النظام بحيث إذا وجدت اللجنة نتيجة إيجابية فعليها أن تعد مشروعا بهذا النظام تضعه في إطار معين (١، ٢) وقد احتوى التقرير الأولي ، الذي قدمته اللجنة سنة ١٩٦٨ ، اتجاها بديلاً لما يمكن أن يكون عليه أنسب الصيغ القانونية لهذا النظام، فقد خلصت إلى أن أكثر الصيغ فعالية هي نموذج للشروط العامة للاستثمار ، وفي عام ١٩٧٠ ، وبعد دراسة الأحكام الأساسية في عقود الاستثمار الشائعة ، اقترحت اللجنة نمودجا لعقد استثمار (٣) وقد بدا اللجنة أن نموذج العقد يجب

(١) وقد تتكون هذه اللجنة من :-

Goldman(France)(Charman)philip Kahn (France secretary)
Dr.C.M.Bader(Algeria),H.J.Banaji),
(India),M,Bartos(Yugoslavia),R,J.Blair(U.K),
M.Bos (Netherlands) ,E Canos (Spain),
Mel.Van Dievn(Blegium). Fatouros(U.S.A).
I.Foighel(Denmark),Josephus Jitta(Netherlands)
Y.Kanazawa(Japan),Recjai (Hingary), A, Roselli.
(Italy),Dr.A,Khirala Said(Egypt),D.A.G Sarre(U.K).G
Schwarenberger(U.k)
I.seidlHohenverderdern(Germany),G.Simantiras
(Greece).

(٢) انظر تقرير جمعية القانون الدولي (ILA) في مؤتمرها الثالث والخمسين ص ٦٦٧-٧٠٧ (١٩٦٨)

(٣) تقرير جمعية القانون الدولي (ILA) في مؤتمرها الرابع والخمسين ص ٤٤٢-٥٥٧ سنة ١٩٧٠م، وقد عدل هذا النموذج تعديلا طفيفا سنة ١٩٧٢ في مؤتمر نيويورك.

أن يعتمد مؤتمراً نيويورك ، إلا أن ذلك لم يتحقق إذ أثار شرط التحكيم بعض المخاوف - بحق - لدى عدد من دول أمريكا اللاتينية . كما أن بعض محامى بريطانيا والولايات المتحدة لاحظوا أن مصالح الدول النامية. تمت حمايتها لدرجة كبيرة بحيث يمكن أن تضر بالأموال الخاصة المستثمرة في هذه الدول. ويمثل هذا النموذج توفيقاً معتدلاً بين المصالح المختلفة في هذا المجال. فقد كانت هناك حاجة لصيغة قانونية تسمح بإعداد نظام عادل للاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، بحيث تستقر العلاقة بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة في إطار من الاستثمارية وبعيدا عن مخاطر أخذ الملكية.

ويبدو أن هذا هو الهدف الذى سيطر على الفكر القانونى والاقتصادى الدولى فى هذه الآونة ، حيث كان مناخ الاستثمار الدولى مشبعاً بإجراءات التأمين وأثاره، التى كانت على أشدها فى الخمسينيات والستينيات. وتقادى تكرار هذه الأوضاع كان من ضمن الأهداف الأساسية لجمعية القانون الدولى، وهى هيئة كل أعضائها قانونيون وأكاديميون، كما هو واضح من أسمائهم المشار إليها فى الهامش السابق، وتتركز جهودهم حول إزالة أى غموض فى العلاقات الدولية حتى يمكن تجنب أية منازعات فى المستقبل.

وفى مجال الاستثمار الدولى ، دائماً هناك مصلحتان متعارضتان ، مصلحة المستثمر الأجنبى ومصلحة الدولة المضيفة:

١- فالمستثمر ، خاصة عندما يكون من القطاع الخاص يرمى إلى تحقيق أكبر عائد ممكن لاستثماره ، وإلى تأمين أمواله أيضاً .

وعندما تكون أحوال البلد المضيفة لا توحى بالتفاؤل بالنسبة إلى تأمين أموال المستثمر، فإن الاستثمار لا يتم إلا إذا كان هناك عائد كبير ملحوظ وسريع ، علاوة على ذلك فقد أثبتت الخبرة أنه حتى لو كان الاستثمار يحظى بأمان معقول فإن توقع المستثمر لفائدة أكبر يؤدي به إلى البحث عن عائد استثنائى لاستثماراته ، أى أنه يهدف إلى الأمان وإلى تحقيق عائد كبير .

٢- وعلى الجانب الآخر ، نجد أن الدول المضيفة ترغب فى أن يساهم الاستثمار الوافد فى التنمية الاقتصادية للبلاد، ومضمون هذه التنمية غالباً ما يكون محدداً فى خطة توضع لاتباعها كدليل لتنفيذ خطة التنمية ، لذلك ترغب الدولة

فى فرض أنماط معينة من المشروعات على المستثمر الأجنبى بحيث يتناسق استثمار المشروع الأجنبى المحدود نسبيا مع الخطة الاقتصادية الوطنية. علاوة على ذلك فمع الترحيب بالاستثمارات الأجنبية فإن الدول النامية ترغب فى الحفاظ على استقلالها ، إذ إن بعض المستثمرين وبصفة خاصة الشركات متعددة الجنسية "Multinational Companies" أحيانا ما تكون لها أهداف لا تتفق مع خطط الدولة المضيفة ، وتلك الشركات تكون لها قوة اقتصادية كثيرا ما تفوق القدرات الاقتصادية لبعض الدول النامية.

وبأخذ هذه الاعتبارات كلها فى الحسبان ودراستها نرى أنه يتعين إيجاد نظام قانونى فعال ، يصاغ جيدا ويعترف به من قبل المستثمرين الأجانب، والدول المضيفة كنظام مناسب يحكم علاقاتهم. وهذه الصيغة تصلح لفترة ، ثم قد تأتى ظروف جديدة مع التحولات السريعة فى العلاقات الاقتصادية، أو الظروف المحيطة الأخرى، تتطلب البحث عن صيغة أخرى جديدة ، لذلك يمكن مراجعته كل فترة زمنية.

إن اختيار صيغة قانونية ما ، تبدو أنها الأنسب والأقدر على تدعيم قواعد العلاقة الاقتصادية، لابد حتى تظل متقنة ومحكمة أن تكون معقولة ومتماشية مع الظروف المتجددة، لذلك على القانونيين أن يجددوا فيها، لتتلاءم مع الظروف المستحدثة إن أرادوا تدفق الاستثمار الأجنبى إلى بلادهم.

إنشاء وتمويل مشروعات الاستثمار تحتاج إلى عمل وجهد قانونى لا يستهان به

فإذا افترضنا أن دولة نامية تمتلك ثروات طبيعية وتود استخراجها واستغلالها . تلك الدولة تدخل فى سلسلة من الاتفاقيات والعقود، تحتاج إلى متخصص فى قواعد القانون الدولى الاقتصادى ، إذ يتطلب تكوينه عدة عقود، بعضها دولى والآخر وطنى، وعند النظر إليها جميعا نلمس كيف يكون اتساع مجال القانون الدولى الاقتصادى.

ونسوق هنا مثالا عمليا من الواقع، حيث رغبت إحدى الدول الأفريقية فى استخراج واستغلال مادة خام ، فكان من من المتعين إعداد ومراجعة العقود التالية :

- ١- اتفاقيات وعقود تأسيس المشروع (الشركة الجديدة) التي ستقوم باستخراج واستغلال الخام.
- ٢- اتفاق الامتياز بين الحكومة والشركة، حيث تمنح الحكومة بمقتضاه لهذه الشركة الحق مع القصر فى استخراج واستغلال المادة الخام لمدة طويلة بعقد امتياز أو بنظام BOT
- ٣- عقد استثمار أو عقد قرض بين الشركة وبين مؤسسة التمويل الدولية (IFC).
- ٤- عقود شراء حصص فى المشروع (الشركة).
- ٥- اتفاقيات حجز حصص المساهمين فى المشروع حتى تضمن الشركة الاحتفاظ بهذه الحصص لتمويل المشروع ، وعادة ما يكون الحجز لعدد محدود من السنوات.
- ٦- اتفاق القرض بين الشركة والبنك الدولي لتمويل أعمال البنية الأساسية وبعض النشاطات المهنية مثل أعمال الاستشارة والإدارة.
- ٧- اتفاق قرض بين الشركة وبنك التنمية الإفريقية بشروط ميسرة لتغطية جزء من التمويل اللازم.
- ٨- اتفاق قرض بين الشركة وبنك (X) التجارى " المدير القائد Lead manager للحصول على مبلغ ٥٠ مليون دولار حيث يساهم فى هذا القرض بنوك أخرى ومقرضون متعددون وهى القروض التى يطلق عليها^(١) The syndicate bank Loan.
- ٩- اتفاق بين الحكومة والبنك الدولي لضمان القرض ، الذى يقدمه ، إذ من المعروف أن البنك الدولي لا يقرض إلا الحكومات أو بضمان الحكومات.
- ١٠- اتفاق ضمان مماثل بين الحكومة وبنك التنمية الإقليمى.

Henry S. Terrell and Michael G. Martinson, "Arranging Marketing Syndicated Eurocurrency Loans", Bankers Magazine pp,35-40(1982).
R,S Rendell, International Financial Law. Chapter 1 Term Loan Agreement by France D. Logan (1980) pp.11

- ١١- اتفاقيات مشاركة بين البنوك المشاركة التي وافقت على شراء سندات القرض المقدم من مؤسسة التمويل مثل (IFC) مؤسسة التمويل الدولي .
 - ١٢- عقود متعددة بين الشركة وموردين من دول مختلفة لتوريد الآلات الثقيلة والمعدات اللازمة للمشروع (حيث تطرح مناقصة عالمية ويتم الاتفاق مع الشركات العالمية) .
 - ١٤- اتفاق بين مورد المعدات وبنك في دولة تصدير المعدات " EX, Im, Bank "
 - ١٥- عقد تصميم موقع ومنشآت المشروع .
 - ١٦- عقد مقالة مع كونسرتيوم، مكون من شركات متعددة متخصصة في كل مجال لبناء البنية الأساسية للمشروع إذ يلزم التنسيق من خلال كونسرتيوم لمقاولي شبكة المياه والصرف الصحي والكهرباء والطرق .
 - ١٧- مقالة بناء المنجم ذاته ، ومصنع استخراج الخام .
 - ١٨- عقد الشركة مع المهندس الاستشاري المشرف على بناء وتشبيد المشروع .
 - ١٩- عقود توريد للمشتريين المحتملين لإنتاج المصنع وهي ما تسمى بعقود Take or pay contracts حيث يلتزم المشتري بشراء الكمية التي تعاقد عليها من منتجات المشروع قبل إنتاجها، وهو يلتزم بدفع الثمن في جميع الحالات ، ومما يذكر هنا أن هذه العقود أو الخطابات التي يقدمها المشترون Purchase stand-By L/C تقدم للمصارف المقرضة كضمان الاعتماد للقروض التي تقدمها للمشروع .
 - ٢٠- خطابات فتح الاعتماد L/Cs التي تناقشها الشركة مع البنوك لضمان الدفع للمقاولين والموردين .
- ويمكن أن نستطرد أكثر من ذلك لنورد العديد من الاتفاقات والعقود الفرعية التي يمكن أن تعرض أثناء تنفيذ مثل هذا المشروع أو اللازمة لإتمامه .
- ذلك حتما يوضح وجود قواعد القانون الدولي الاقتصادي وأهميتها ، وأهمية وجود خبير قانوني في هذا المجال، قادر على صياغة كل هذه العقود، ويمتلك الخبرة في هذا المجال لضمان حقوق أطرافها وتحديد التزاماتهم .

الفصل الثانى

المنظمات الدولية الاقتصادية

المنظمات الدولية الاقتصادية هي أحد أشخاص القانون الدولي الاقتصادى وموضوعاته ، ومن المهم أن يعرف المشتغل فى مجال القانون الاقتصادى هذه المنظمات وما تقوم به من نشاط حتى يمكنه التعامل معها والاستفادة مما تقدمه من خدمات وتسهيلات.

ومن المهم كذلك دراسة قواعد وإجراءات تكوينها وكيفية صياغة المواثيق المنشئة لها، وأجهزتها المختلفة ، ثم أسلوب ممارستها لعملها لتحقيق أهدافها وكيفية مواجهتها للمشاكل التى تعترضها أثناء ممارستها لنشاطها، كذلك من المهم معرفة أهم العمليات التى تقوم بها وكيفية الاستفادة منها .

تعريف المنظمات الدولية الاقتصادية

نعنى بها- ونحن بصدد دراسة القانون الدولي الاقتصادى- تلك المؤسسات الدائمة للتعاون الاقتصادى ، التى تنشأ بين عدد من الدول والتى تستند بشكل مباشر أو غير مباشر فى وجودها إلى اتفاقية أو أكثر من اتفاقيات القانون الدولي العام^(١). ويميز هذا التعريف بين العديد من الاتفاقيات الدولية التقليدية التى تنظم بعض العلاقات بين الدول دون أن تؤدى إلى إنشاء كيان مستقل مستمر ذى سلطة تنفيذية يشرف على تحقيق الأهداف المنشودة. فهذه الاتفاقيات لا تتساوى بالمعاهدات التى تنشئ مؤسسات دائمة تعمل من خلال أجهزة إدارية تعمل على تحقيق أهداف المعاهدة الدولية. وهذا التعريف يستبعد الاتفاقيات الجماعية والثنائية التى تقتصر على إنشاء كيان إدارى دون أن تكون له أجهزة تنفيذية مثل لجان التنسيق أو لجان المتابعة كذلك يستبعد اللجان أو

(١) قرب التعريف الذى ساقه Pieter V. Van Themat, The Changing Structure of International Economic Law. op. ait.

الهيئات التي تنشأ بمقتضى اتفاقيات لأغراض تشريعية بحتة. أي لوضع نظام قانونى لمرافق أو نشاط دولى، أو لتنفيذ مهمة معينة أو ذات سلطات قضائية لفض نزاع مالى أو اقتصادى. ونؤيد كذلك الرأى القائل بأنه يتعين للقول بوجود منظمة دولية اقتصادية، أن تضم الاتفاقية المنشئة لها خمس دول على الأقل بل نرى أنه يتعين أن يكون العدد أكثر من ذلك. وهذا الشرط مستوحى من الواقع العملى، إذ يكفى للاتفاقيات التي تنشأ بين عدد قليل من الدول أن يتم تنفيذها بواسطة الأجهزة الحكومية للدول الأطراف ذاتها مباشرة دون حاجة إلى منظمة مستقلة^(١)، فالتجربة أثبتت أن الأمر يحتاج إلى هيئة مستمرة ذات أمانة عامة مستقلة فى حالة التعاون بين خمس دول أو أكثر. فالاتحاد الاقتصادى بين بلجيكا ولوكسمبرج أنشأ منظمة مستقلة. كذلك الحال بالنسبة لمجموعة البنولكس بين هولندا وبلجيكا ولوكسمبرج، أيضا بالنسبة لاتفاق التكامل الاقتصادى بين مصر والسودان. ولعل ذلك المفهوم كان من بين عوامل عدم إنشاء أمانة مستديمة لاتحاد المغرب العربى^(٢) والاكتفاء بقيام كل دولة يأتى عليها الدور لتتأخر دورة الاتحاد بأعمال الأمانة العامة فى إقليمها، مما يحدو بنا إلى تسميتها بالأمانة المتنقلة Mobil secretariat ومع ذلك فإن هذا التحديد الوارد فى التعريف السابق، يتعين تطبيقه بمرونة معقولة تمشيا مع اعتبارات النظام الاقتصادى الدولى حتى يمكن الوفاء بمتطلباته، فالمنظمة الاقتصادية التى تكونت باسم مجلس التعاون العربى بين مصر والعراق والأردن واليمن الشمالى، لم تضم سوى هذه الدول الأربع فقط ورغم ذلك لم يمنع الحال من النص على تكوين أمانة عامة لهذه المنظمة مقرها عمان عاصمة الأردن وهذا

(١) المرجع السابق .

(٢) أعلن فى مراكش عن قيام اتحاد المغرب العربى بين خمس دول عربية، هى المغرب وتونس والجزائر وليبيا وموريتانيا فى يوم ١٦ فبراير ١٩٨٥م وفى ذات اليوم أعلن فى بغداد عن قيام مجلس التعاون العربى بين كل من الأردن والعراق ومصر واليمن الشمالى وهى منظمات هزيلة حيث قضى الغزو العراقى للكويت عام ١٩٩٠ على مجلس التعاون العربى أما اتحاد المغرب العربى فلم نسمع له نشاطاً ولم نر له إنجازاً.

التعدد في المنظمات العربية اتجاه غير محمود" إذ نرى فيه اتجاهاً إلى تكريس تقسيم العالم العربي ، في الوقت الذي تسعى فيه دول أوروبا للاتحاد والتقارب ، لتشكيل قوة اقتصادية تمكنها من منافسة القوى الاقتصادية الأخرى ، وبصفة خاصة الولايات المتحدة الأمريكية واليابان . كما أن ذلك التعدد غير المنطقي للمنظمات العربية الجديدة يشكك حتماً في إمكانية تحقيق أى تقدم اقتصادي ، فهناك منظمة تضم دول العسر وهي مجلس تعاون دول الخليج العربية ، ومنظمتان تضمّان دول العسر وهما مجلس التعاون العربي ، واتحاد المغرب العربي . وكل من المنظمات الثلاث تضم دولاً ذات اقتصاديات تنافسية، ولا نتوقع أن تحقق أى منهم نجاحاً ملحوظاً بمعزل عن جامعة الدول العربية ومجلسها الاقتصادي والاجتماعي .

ومن باب التنظير ثم التطبيق العملي نقسم هذا الفصل الى خمسة مباحث ، يتكلم الأول عن إنشاء المنظمات الدولية الاقتصادية : وعن أهدافها ونطاق عملها نخصص المبحث الثاني . أما المبحث الثالث فنعرض فيه لأهم تلك المنظمات ، ونخص في هذا المبحث بالتفصيل أربع منظمات لأهميتها للعمل الوطني ، المنظمة الأولى هي صندوق النقد الدولي ، وتانيها البنك الدولي ، ثم منظمة التجارة العالمية التي حلت محل الجات ، وأخيراً منظمة دول شرق وجنوب أفريقيا (الكوميلسا) .

أما المبحث الرابع فنعرض فيه لنظام التصويت في المنظمات الدولية الاقتصادية وأسس تقويمه . وأخيراً في المبحث الخامس نبين وسائل تسوية المنازعات في إطار المنظمات الاقتصادية عموماً ، ثم نعرض بشيء من التفصيل لنظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ، أعتقد أننا في حاجة إلى معرفته والاحاطة به ، وإبراز أهم ما يتميز به من مبادئ جديدة بالنسبة لتسوية المنازعات الدولية .

المبحث الأول

إنشاء المنظمات الدولية الاقتصادية

لم يعد من المستحب تكرار الكتابة عن المنظمات الدولية بطريقة وصفية بنظام الشرح على المتون.

فنتناول نصوص المعاهدة المنشئة لمنظمة ما ونظامها الأساسي بالشرح لإبراز أهدافها ومبادئها وشروط الانضمام إليها وما إلى ذلك يعد تكرارا لا داعي له ، خاصة وأن معظم هذه المنظمات سبق وأن تناولتها مؤلفات عديدة لفقهاء كبار بالشرح والتفصيل الوافي . ورجل القانون المعاصر يؤكد كل يوم أنه عقلى لا نقلى . . يقود العمل الاقتصادي بما له من سعة اطلاع وحرفة صياغة في مجال تبدو الحاجة إلى رجل القانون فيه ماسة وملحة . ولذلك لم تعد دراساته مقصورة على البحث المجردة في نصوص سبق إعدادها وإقرارها ، وإنما أصبحت له الريادة والمبادرة وقيادة العمل منذ بدء التفكير في إنشاء المنظمة إلى مرحلة صياغة الأداة القانونية التي تظهرها إلى حيز الوجود ، هذا إلى جانب دراسة المشكلات التي قد تتور بمناسبة عمل تلك المنظمات وكيفية مواجهتها .

ومصادقا لرؤيتنا هذه بادرت مجموعة من أعضاء الجمعية الأمريكية للقانون الدولي بدراسات لإعادة تكوين منظمة للتجارة الدولية ^(١) وفي سبيل الإعداد العملي لهذه المنظمة وضعت هذه المجموعة قائمة " بأسئلة عن التأسيس " للدراسة واستطلاع الرأي حول هذا الموضوع ، ويرى الكاتب أنه من المفيد سرد هذه الأسئلة هنا ، أولا كنموذج يمكن الاهتداء به عند الإقدام على تكوين منظمة دولية اقتصادية مماثلة ، وثانيا للتدليل على مدى جهد فقهاء القانون وأهمية الدور الذي يقومون به .

(١) American Society of International Law, "Remaking System of world Trade: A proposal for International Refor," Appendix A, report of the panel on international trade policy and institutions, studies in (transnational) legal policy No. 12 April 1976.

الدراسات القانونية اللازمة لإنشاء منظمة للتجارة الدولية (١)

أولاً: الاشتراك في الأعمال التحضيرية

- ١- ما هي الدول التي يجب أن تشترك في المفاوضات؟
 - أ- الحد الأدنى اللازم.
 - ب- الدول الغربية المتقدمة.
 - ج- الدول النامية.
 - د- الدول الاشتراكية.
 - هـ- هل يلزم وجود مستويات مختلفة من المشتركين؟
 - مفوضون لهم سلطات ؟ مستشارون ؟

ثانياً : نظام العضوية

- ٢- أى الدول التي يجب أن تكون أعضاء أساسية ؟
 - (نفس الأسئلة السابقة من أ - هـ)
 - ما هي المعايير التي تضعها الدول في اعتبارها لتقرير الانضمام (حافز للانضمام ، لبقائها لانسحابها، تكلفتها ، المنافع التي ستعود عليها... الخ) .
- ٣- هل يتعين فتح باب الانضمام إلى الاتفاقية لأعضاء جدد ، وإذا كان الرد بالإيجاب ، فما هو معيار العضوية؟ وما هي الحوافز؟ وما هي السلبات ؟ التي تدفع غير الأعضاء للانضمام أو عدم الانضمام ؟ .

ثالثاً : إدارة إنشاء المنظمة

- ٤- ما هو نمط الاداة التي تستخدم لتحقيق الاتفاقية؟
 - أ- اتفاق جديد مستقل؟
 - ب- تعديل للجات أو لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية .. إلخ ؟
 - ج - هل التخلي عن الجات أمر مطلوب؟
 - د- هل يتم الاتفاق على اتفاقيات سابقة على نمط الجات ؟

(١) العناوين التي تحتها خط من إضافات المؤلف.

رابعاً : الحقوق والالتزامات التي تنشئها المنظمة.

- ٥- على من تفرض التزامات الاتفاق؟
- أ - من يتحمل بالتزامات الاتفاق ويتمتع بمزاياه؟
- ب - هل على أساس مبدأ الدولة الأكثر رعاية؟
- ج - هل بدون قيود أو على أساس وجود قيود؟
- د - هل يقبل منح مزايا للأعضاء في المنظمة فقط ؟ أو بناءً على أساس آخر؟.
- هـ - هل يسمح للأعضاء أو حتى يطلب منهم مد هذه المزايا إلى دول غير أعضاء؟

خامساً: نظام التصويت عند اتخاذ القرارات والتوصيات

- ٦- كيف تصاغ القواعد الجديدة ، إذا ما تم التوصل إلى اتفاق مبدئي؟
- أ- التصويت هل بالإجماع أو بالأغلبية ؟ الموصوفة أو العادية؟
- ب- هل يتساوى الأعضاء في عدد الأصوات أو يؤخذ بنظام الصوت الموزون ؟
- ج- مبادئ أساسية في صياغة القواعد الجديدة:
- تبادل الامتيازات .
- استثناءات بالنسبة للدول النامية .
- هل تؤخذ مصالح الدول غير المنضمة في الاعتبار .
- سادساً: إجراءات تعديل المعاهدة أو الاتفاق المنشئ للمنظمة
- ٧- أ- القواعد اللازمة لتعديل النصوص؟ الإجراءات ؟ التصويت على التعديل . . إلخ ؟
- ب- ما هي الأداة التي ستستخدم لاعتماد القواعد الجديدة ؟ ملاحق أم تعديلات ، تنظيمات ، إعلانات ، قرارات ، بروتوكولات ،

٨- كيف ستكون النصوص المتعلقة بالاستثناءات الخاصة ؟ مثل الإعفاءات .

- هل سيكون هناك تحديد زمني للإعفاءات؟

- ماهو نصاب التصويت الذى يتطلب للإعفاءات؟

سابعاً: أجهزة المنظمة وإداراتها المختلفة.

٩- ما هو شكل الإدارات والموظفين والخدمات الأخرى.

ثامناً: سياسة تحقيق أهداف المنظمة

١٠- على أى وجه تكون الإجراءات اللازمة لضمان القواعد التى تم الاتفاق عليها؟

-إجراءات الشكوى

-إجراءات تسوية المنازعات.

-خدمات الوساطة والتوفيق.

-جهاز قضائى (قائمة محكمين أم محكمة وقضاة)

- الجزاءات (هل يلزم وجود جزاءات ؟ وما نوعها إن وجدت؟).

١١- ما هو الأسلوب الذى يمكن الأخذ به لقبول شكاوى من المواطنين مباشرة والاشتراك فى إجراءات المنازعة بدون تدخل الحكومة؟

وهناك ثلاث مسائل تستحق العرض هنا :

١- مدى فعالية وجود نظام دولى ومشكلة الجزاءات .

٢-مشكلة التصويت عند إقرار قواعد جديدة أو تعديل قواعد قديمة.

٣- قواعد إجراءات تسوية المنازعات فى هذه المؤسسات^(١)

ومن هذا الاستطلاع السابق نقف مرة أخرى على أهمية القانون الدولى الاقتصادى والدور الذى يتعين على رجل القانون الدولى الاقتصادى القيام به منذ بدء التفكير فى تكوين منظمة اقتصادية دولية جديدة أو أى منظمة دولية بصفة عامة.

(١) راجع ما يلى ص ١٣٣ عن تسوية المنازعات بين الدول أعضاء منظمة التجارة العالمية.

المبحث الثاني

أهداف المنظمات الدولية الاقتصادية

ونطاق أعمالها

الهدف الأساسى للمنظمات الدولية الاقتصادية هو تحقيق التعاون بين أعضاء المجتمع الدولى لتحقيق التنمية الاقتصادية وحل مشاكلها. وقد أبرز هذا الهدف ميثاق الأمم المتحدة.

أ- المنظمات الدولية الاقتصادية والأمم المتحدة.

حددت المادة ٥٥ من ميثاق الأمم المتحدة فى عبارات عامة الأهداف الاقتصادية للأمم المتحدة ، والتي تتمثل فى تحقيق ما يلى :

١- تحقيق مستوى أرقى للمعيشة ، وتحقيق العمالة الكاملة بالقضاء على البطالة وتهيئة المناخ للتقدم الاقتصادى والرفاهية الاجتماعية والتنمية .

٢- إيجاد الحلول الملائمة للمشاكل الاقتصادية الدولية والاجتماعية والصحية .

٣- تهيئة الظروف الملائمة للاستقرار والتقدم لأنهما من ضروريات قيام علاقات سلمية بين الأمم على أساس من احترام مبدأ الحقوق المتساوية وحق تقرير المصير للشعوب .

كما تحمّل المادة ٥٦ من الميثاق الدول الأعضاء الالتزام باتخاذ الخطوات الفردية والجماعية بالتعاون مع المنظمة لتحقيق هذه الأهداف .

- وقد أعلن تقرير لجنة المؤتمر الذى أسس الأمم المتحدة فى سان فرانسيسكو عام ١٩٤٥ بوضوح أن الأحكام الاقتصادية والاجتماعية التى تضمنها ميثاق الأمم المتحدة لا تتضمن ما يعطى المنظمة سلطة التدخل فى الشؤون الداخلية للدول الأعضاء ، هذا ولم تتغير الأهداف السابق ذكرها بأى

شكل رسمى ، فالواقع أنه لم تنشأ فى أى وقت من الأوقات أى حاجة إلى مثل هذا التغيير ، ذلك أن هذه الأهداف كافية فى حد ذاتها لتغطية كافة الأنشطة الاقتصادية للأمم المتحدة، وعلى هذا اتفق فى أول جلسة للجمعية العامة فى عام ١٩٤٨ على أن الأهداف السابق ذكرها تتطلب منح المساعدة الفنية للدول النامية ، وبذلك أصبحت مسألة تنمية الدول المتخلفة هى محور اهتمام الأمم المتحدة فى المجال الاقتصادى . كذلك يهتم الميثاق بأهداف المنظمات المتخصصة على مستوى العالم كله والتي تتضمن أغراضها تحقيق أهداف خاصة بالتنمية والتعاون فى المجال الاقتصادى .

ب- نطاق أعمال الأمم المتحدة فى المجال الاقتصادى

جميع دول العالم الهامة أعضاء الآن فى الأمم المتحدة ، الأمر الذى يصف هذه المنظمة بالعالمية (١) . ويمكن أن يقال نفس الشئ بالنسبة لأنشطة الأمم المتحدة التى تمتد إلى العالم أجمع .

وأكدت الأمم المتحدة منذ إنشائها رغبتها فى تهيئة دواعى الاستقرار والرفاهية الضروريين لقيام علاقات سلمية بين الأمم وأنها تعمل على تحقيق مستوى أعلى للمعيشة ، وتوفير أسباب العمل الدائم للفرد ، والنهوض بعوامل التطور والتقدم الاقتصادى والاجتماعى ، ثم نصت فى الفصل العاشر على إنشاء المجلس الاقتصادى والاجتماعى . لدراسة وبحث الأوضاع الدولية فى مجال الاقتصاد والاجتماع ، وإعداد اتفاقيات فى هذا الخصوص والدعوة لمؤتمرات دولية لدراسة المسائل الاقتصادية والاجتماعية ، وأن تقدم الخدمات اللازمة لأعضاء الأمم المتحدة أو الوكالات المتخصصة (المادة ٦٦/٢) ودأبت الأمم المتحدة على توسيع نشاطها الاقتصادى الذى أصبح يستحوذ الآن على ٨٠٪ من ميزانيتها ومن جهود موظفيها .

(١) تضم الأمم المتحدة الآن ١٨٢ دولة حتى عام ١٩٩٨ .

ويتركز الاهتمام الأساسى للأمم المتحدة فى ميدان العلاقات الاقتصادية الدولية حول تضيق الهوة بين مستويات المعيشة والتنمية بين الدول المتقدمة والدول المختلفة، حيث استطاعت الأمم المتحدة إقناع دول العالم أجمع بأن اختلال العدالة فى توزيع الثروات بين الدول الغنية والدول الفقيرة لن يمكن تحمله إلى الأبد، وأن التعاون أمر ضرورى لكسر حدة الفقر والجوع، والجهل الذى يعانى منه المجتمع النامى والذى يشغل ثلثى سكان العالم.

ومن أهم منجزات الأمم المتحدة فى المجال الاقتصادى، ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول، الذى وضعته الجمعية العامة سنة ١٩٧٤م والذى قرر السيادة الدائمة للدول على ثرواتها الطبيعية باعتباره أحد الحقوق الاقتصادية، كما تبنى المؤتمر، العام الثانى لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) سنة ١٩٧٥ إعلان وليما لتنمية التعاون الصناعى الذى أكد سيطرة الدول على مصادرها الطبيعية والتنسيق بين سياسات استغلالها، والمحافظة عليها ونقلها وتسويقها باعتبار أن تلك المسائل لا تنفصل عن التقدم الاقتصادى والاجتماعى للدول النامية.

وجهود الأمم المتحدة فى وضع قواعد النظام الدولى الاقتصادى الجديد معروفة^(١) حيث رأت الجمعية العامة فى سنة ١٩٧٤م أن النظام الاقتصادى

(١) انظر تفصيل جهود الأمم المتحدة فى شتى مجالات العلاقات الاقتصادية وما أعدته من اتفاقيات ومعاهدات تنطوى على قواعد قانونية اقتصادية Everyone's United Nations: A handbook on the work of the United Nations Tenth ed, June 1994 pp. 195.

ويعرض هذا المرجع - فيما يتناوله - جهود الأمم المتحدة فى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، ومدى إسهامها فى خلق نظام دولى اقتصادى جديد ص ١٩٧، فبين إستراتيجية الأمم المتحدة للتنمية فى العقد الثانى وحتى عام ١٩٩٠م ثم لحوار الشمال والجنوب ص ١٩٩، ثم مساعدات التنمية وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية ص ٢٠٣، والإدارة الخاصة لهذا البرنامج للتعاون فى المجال الفنى بين الدول النامية، وجهود الأمم المتحدة فى مجال التمويل ولجنتها الاستشارية للعلوم والتكنولوجيا ص ٢٠٨، ومركزها الخاص بالمجال السابق ص ٢٠٩، وجهودها فى مجال المساعدات والتنمية ص ٢١٥ وتنمية الصناعة ص ٢١٨ ومصادر الثروة الطبيعية والطاقة ص ٢٢١

السائد يتناقض مباشرة مع تنمية وتطوير العلاقات السياسية والاقتصادية الدولية ، وأنه من المهم أن يتم تحديد. وتطبيق نظام آخر جديد ، وبناء على ذلك أصدرت إعلان وبرنامج عمل سنة ١٩٧٤م لتكوين نظام دولي اقتصادي جديد . وفى ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول السابق الإشارة إليه عبر هذا الإعلان أيضا عن تصميم الدول الأعضاء على العمل سويا لتكوين نظام اقتصادي دولي جديد، يصحح من عدم المساواة ويقضى على عدم العدالة، وبصفة أساسية القضاء على الفجوة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، بغض النظر عن أنظمتها السياسية والاقتصادية . وقد تضمن برنامج العمل تصورا عن تدبير واستهلاك المواد الأولية ، والسلع الأساسية ، والنظام النقدي الدولي ، وتمويل التنمية والتصنيع ، ونقل التكنولوجيا وتنظيم الشركات الدولية ، والتعاون بين الدول النامية وممارسة الدول لسيادتها الدائمة على مصادرها الطبيعية، والدور الفعال الذى يمكن أن تلعبه الأمم المتحدة فى مجال التعاون الاقتصادي الدولي^(١) وهنا لا يمكن إغفال الدور البارز الذى يؤديه برنامج الأمم المتحدة للتنمية^(٢).

يؤخذ من اهتمام الجمعية العامة الذى لمسناه ، دليل قوى على الحاجة إلى وجود القانون الدولي الاقتصادي ، وهو ما يؤكد دفاعنا عن الكيان المستقل لهذا النوع الهام من فروع القانون.

= ومشاكل الغذاء وبرنامج العالمى ص ٢٢٩ ، ٢٣١ . ولأثر البيئة السليمة على التقدم الاقتصادي إذ اهتمت بها الجمعية العامة منذ أن عقدت مؤتمر بيئة الإنسان سنة ١٩٧٢م فى استكهولم، والإعلان الذى أسفر عن هذا المؤتمر عن بيئة الإنسان والذى تضمن مبادئ للسلوك والمسؤوليات التى تحكم القرارات التى تتخذ بشأن البيئة ص ٢٣٩ .

(١) المرجع السابق ص ١٩٨ وانظر أيضا د. جعفر عبدالسلام ص ٨٠ وما بعدها .

(٢) Everyone's United Nations op. cit p. 200

المبحث الثالث

التصويت في المنظمات الدولية الاقتصادية

من الأمور الأكثر تعقيدا في الشؤون الاقتصادية الدولية المعاصرة، مشكلة النظام الملائم للتصويت في مجالس المنظمات الدولية الاقتصادية. وتوجد دائما اتجاهات قوية تنادي بالتساوي في التصويت وهو ما يعرف بمبدأ "صوت واحد لكل دولة" "One Nation one Vote". وبالمثل كانت هناك دائما اقتراحات أخرى تنادي بنظم أخرى للتصويت، فالدول القوية لها حجة تعتقد أنها منطقية بشأن قاعدة تساوي الأصوات، إذ يقولون: إنه لا يوجد تناسب على الإطلاق بين قوة التصويت والقوة الحقيقية. فالدول الصغرى والضعيفة ماليا تمثل أقلية بالنسبة لمجموع السكان التي تمثلهم الدول الغنية، ولكنها تملك أغلبية في الأصوات وتدفع حصة ضئيلة من إيرادات المنظمة ورغم ذلك فهي قادرة على التصويت ضد رغبة الدول الكبرى التي تدفع حصصاً أكبر^(١). فعند إعداد ميزانية الأمم المتحدة وعندما يحين موعد تحديد مصروفات العام التالي تتحمل القوى العظمى ثلثي إجمالي تكاليف الأمم المتحدة وتشعر بما أدت إليه قاعدة الإجماع العادية عندما تجد نفسها مجبرة على سداد مبالغ لتنفيذ مشروعات كانت قد صوتت ضدها، والتي لا يمكن لهذه الأغلبية نفسها أن تدفعها ولذا تعتبر الدول الكبرى أن مثل هذا الوضع غير عادل بالنسبة للدول الممثلة في المنظمة لذلك نادت الدول الكبرى والغنية بنظام الصوت الموزون.

نظام الصوت الموزون^(٢): Weighted Voting

عرف نظام الصوت الموزون في مؤسسات دولية عديدة كتعويض عن عدم التساوي في المسؤوليات الدولية للدول الأعضاء، وكانت الحجة الأساسية التي تؤيد هذا الإجراء هو مبدأ المساواة ذاته، ذلك أنه ليس من العدل أو المنطق معاً أن تتساوى في التصويت دولة لا يتعدى عدد سكانها مليون نسمة مع دولة أخرى يصل تعدادها إلى ٢٥٠ مليون نسمة أو ألف مليون نسمة

(١) Ropert A.Klien, Sovereign Equality Annh States: The History of An Idea University of Toronto press pp.148-149(1974).

(٢) Schermers, op,cit No.331; cathrine senf manno, Selective Weighted Voting in the UN General Assembly 20 International (1966) pp. 37-62 carol Barret and Hanna Newcombe, wighted voting in the International organizations, peace Resaerch Review April 1968

وهناك حجة أخرى فحواها أنه مع نظام الصوت الموزون يضيق مجال المساومة: dealing " بالأصوات ، فحيث لا تكون هناك مصلحة أساسية لدولة ذات صوت فى مسألة معينة فإنها قد تصوت إلى جانب اقتراح ما لمجرد حصولها فى مقابل ذلك على دعم فى مجالات أخرى ، وذلك بدلا من استخدام صوتها فى الاتجاه الذى يحقق المصلحة العليا للأعضاء . وتطبيق نظام الصوت الموزون يحد من أثر مثل هذه التصرفات حيث يكون للدول التى تقل مصلحتها فى مجال معين أصوات قليلة فى تلك المجالات التى لا تهتم بها . ولكن تظل مشكلة تحديد الأساس الذى يعتمد عليه تطبيق نظام الصوت الموزون قائمة ، والذى يبرر إعطاء أصوات أكثر لدولة دون الأخرى ، فهل يكون أساس توزيع الأصوات هو عدد السكان فى كل دولة أو دخلها أو قوتها أو مدى أهمية الموضوع بالنسبة لها أو حجم مساهمتها فى ميزانية وأعباء المنظمة أو معايير أخرى .

ورغم أن معيار عدد السكان يبدو أنه أكثر المعايير ملائمة إلا أنه ليس كذلك دائما ، فمثل الصين أو الهند بناء على ضخامة عدد سكانها يتعين أن يكون لها أكبر عدد من هذه الأصوات فى بعض المجالات إذا ما قورنت بمصالح دول أخرى ، فمدى مصلحتها يتفاوت بالطبع بالنسبة لمجالات التجارة الخارجية والملاحة الجوية . فعلى سبيل المثال نجد أن المصلحة فى أنظمة السلامة فى البحار تبدو هامة لبعض الدول مثل هولندا والنرويج على حين تعد هذه الأنظمة غير ذات أهمية بالنسبة لدول أخرى كثيرة مثل الدول الحبيسة عن البحر أو قليلة الشواطئ أو التى لا تملك أساطيل بحرية هامة .

ومن بين المعايير الهامة بالنسبة للمنظمات الدولية الاقتصادية، معيار حصة الدولة فى المساهمة المالية حيث تعطى مزايا فى التصويت للدول ذات المساهمات المالية الكبيرة . فالواقع أن حجم مساهمة الدولة يتحدد هنا وفقا لمقدرتها المالية ، وليس بالضرورة وفقا لمقدار مصالحها ، ولذلك قد يثير موضوع وزن الأصوات هذا بعض المشاكل حيث تعمل الدول على زيادة نسبة مساهمتها المالية فى المنظمة التى تتوقع أن تكون قراراتها ذات أهمية بالنسبة لها، وذلك بهدف ضمان الحصول على أصوات أكثر .

ومن المتصور حسم الأمر لو أن المصالح فى كل منظمة محددة ومستقلة ، إذ يكون من السهل اختيار المعيار الملائم لتوزيع الأصوات ، أما إذا كانت

اختصاصات المنظمة متعددة المجالات ، فالأمر هنا سيبدو أكثر صعوبة. وهنا يمكن للمنظمة ، أن تأخذ بتوزيع الأصوات وفقاً لصيغة الصوت الموزون الذي قد يتعدد حسب معايير مختلفة، إما بقدر المساهمة أو وفقاً لعدد سكان الدولة بالنسبة لموضوعات معينة. وهذا منهج يحتاج جهداً لصياغته وسيصعب دائماً المصادقة عليه لأنه لن يرضى في الغالب كثيراً من الدول الأطراف في المنظمة. كما قد يؤدي إلى مشاكل عديدة مثل كيفية تصنيف الموضوعات حسب مجالاتها، أو إلى مجموعات تخضع كل مجموعة لنظام تصويت مغاير. وبالطبع فإن التحديد الدقيق والصياغة الجيدة، قد يحدان من مثل هذه المشاكل، ولكن حتماً لن يستطيعا استبعاد وجود المشكلة أو القضاء عليها تماماً.

ونظراً للصعوبات السابقة، فقد استمر البحث عن أفضل المبادئ والسبل للتصويت، فاقترحت الجمعية الأمريكية للقانون الدولي بعض المبادئ، التي يمكن أن تحكم نظام التصويت في المنظمات الدولية، في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية. ومع الحفاظ على بعض ما تنطوي عليه هذه المقترحات من محاباة للدول العظمى، وهو منطق الدولة التي تنتمي إليها الجمعية إلا أننا نعرضها كما وردت في تقرير لجنة دراسات سياسة مؤسسات التجارة الدولية بقصد عرض وجهة نظر الدول المتقدمة ، وتنحصر هذه المبادئ فيما يلي : (١)

أ- صياغة نظام التصويت بحيث تعكس قرارات المجموع مدى المساهمة وأهمية المساهمين، ومع ذلك يجب أن يأخذ أي نظام للتصويت في اعتباره مصالح من لا يتمتعون بالضرورة بمظهر من مظاهر القوة ، إذ يجب إعطاء وزن لحجم السكان والتوازن الجغرافي ، علاوة على ذلك فمن الأهمية مراعاة وجهات نظر الأقليات ، وذلك بالسماح لها في قرارات محددة أن تعترض على الإجراءات التي يمكن أن تؤثر عليهم تأثيراً بالغاً.

ب- وضع نظام مرّن للتصويت بحيث يتغير مع تغير القوة والمصالح " فيما بين الدول بمرور الوقت، وهكذا فإن المزايا التي تعطى في التصويت يجب ألا يعهد بها إلى دولة بعينها ما لم تكن هناك ظروف كافية تحتم ذلك . وفي غير مثل تلك الحالة يتعين النص على المعايير والمواصفات ، التي يجب أن تستوفيها الدولة حتى يحق لها التمتع بمزايا معينة في التصويت (على أن

(١) American Society of International Law, "Re-Making the System of World Trade. A proposal for Institutional Reform (April 1967).

تمنح هذه المزايا في التصويت للدولة في أى وقت تستوفى فيه هذه المتطلبات، كما يجب إسقاطها عن دولة تتخلف عنها الاشتراطات المطلوبة في أى وقت أيضاً).

ج- يجب أن يسمح نظام التصويت بتمثيل أغلبية مجموعة الأعضاء حتى يضمن فرصة للتعبير عن مختلف الآراء ، وحتى يمكن سماع آراء تمثل المناطق الجغرافية المختلفة والأنظمة الاقتصادية الأساسية ، ودرجة التقدم ، وحجم الثروة المتوافر.

د- يجب أن يعترف نظام التصويت بوجود مستويات مختلفة لعملية إصدار القرار، فيختص بعضها بالقرارات ذات الطابع الفني، التي تركز على معلومات يقدمها المتخصصون، وقرارات أخرى يجب رفعها إلى المستوى السياسى الأعلى، وأخرى يكون من الملائم التفويض فيها إلى الإداريين أو السكرتارية، وعلى نظام التصويت أن ينص على توزيع هذه السلطات.

وفى رأينا أنه مع تقدم أنظمة الكمبيوتر والأساليب الفنية الحديثة للتنظيم والإدارة، لن يصعب إيجاد صيغة منظمة لإعطاء الدول عدداً من الأصوات يتناسب مع مصالحها بصدد كل موضوع يطرح للتصويت عليه، وإن كان حجم المساهمة النقدية فى المنظمات يعطى الدولة أهمية معينة، إلا أن ذلك يجب ألا يعطيها حقاً مطلقاً فى عدد من الأصوات يتناسب مع قدر مساهمتها . فقد يؤدي ذلك إلى اتخاذ قرارات سلبية بشأن موضوعات تمس صميم مصالح الدول الأقل إسهاماً ويجب ألا ننسى أن مساهمات الدول الكبيرة فى ميزانيات منظمات الإقراض (وهى التى تتمسك الدول الغنية فيها بقاعدة الصوت الموزون الذى يتفق مع حجم مساهمتها النقدية فى ميزانية المنظمة) لمن يعود عليها بالفائدة إلا إذا اقترضت الدول المحتاجة إلى التمويل لأنها ستدفع فائدة على المبالغ المقترضة . ، وبالتالي فالمصالح متوازنة والأفضال فى مستوى واحد . لذلك لا نرى مراعاة لتفضيل دولة على دولة فى عدد الأصوات لأن الدولة المساهمة صاحبة فضل فى إيجاد التمويل والدولة المقترضة صاحبة فضل فى دفع الفوائد .

المبحث الرابع

أهم المنظمات الدولية الاقتصادية^(١)

تتخذ المنظمات الدولية الاقتصادية أشكالاً مختلفة، ودراسة هذه المنظمات تحتاج إلى مجلد ضخم وهو ما لا يتسع له مؤلفنا هذا، ولكن ما لا يدرك جله لا يترك كله، لذلك نقتصر فيما يلي على عرض بعض المنظمات الاقتصادية الهامة وباختصار للتعريف ببعضها لخدمة أغراض هذه الدراسة.

أولاً: منظمات على المستوى العالمي

أ- الأمم المتحدة وأجهزتها العامة، وبصفة خاصة المجلس الاقتصادي والاجتماعي كإطار قائم يأمل فقهاء القانون الدولي الاقتصادي في تطوير الدور الذي يلعبه في مجال تحقيق أهدافه الأساسية والتي تتمثل في التنسيق بين دول العالم، وباعتباره إطار تنظيم أو تنسيق للقواعد التي تنظم أموراً معينة، لها أهمية خاصة مثل الدول النامية ومشاكل الشعوب والرقابة على الشركات متعددة الجنسية والاحتكارات الدولية.

ب- منظمة التجارة العالمية WTO والجات الجديدة وستكون موضع تفصيل فيما سيلي:

ج- منظمات اقتصادية دولية لتنظيم التعامل في منتجات استراتيجية

١- منظمة الدول المصدرة للبترول

Organization for petroleum Exporting Countries, OPEC

٢- وكالة الطاقة الدولية. International Energy Agency IEA

٣- ومنظمة الأغذية والزراعة. Food and Agriculture Organization FAO

٤- سائر اتفاقيات السلع الخاصة بعدد من المنتجات الزراعية والمعدنية كأساس لتنظيم السوق العالمية.

د- صندوق النقد الدولي International Monetary Fund - IMF

(١) Year Book of International Organization published annually (YIO); A. Peak, (ed) : International Governmental Organizations : constitutional Documents valse-I-II-Nijhoff (3ed). The Hauge 1974; M. Van Meer Heaghe, International Economic Institutions (IEI) Longmans London (1966); D. Bowett; The Law of International Institutions, Stevens 3ed.; London (1975) G. Alexandrowicz; World Economic Agencies; Stevens London (1962); R. Cox & H. Jackson, The Anatomy of Influence : Decision Making in International Organization, Yale (1973); G. Némé, Organizations Economiques International Paris, P. V.F., 1972, 442A. Carreau op. cit. pp. 33.

هـ - مجموعة البنك الدولي World Bank Group وستعرض له بشكل من التفصيل (و - برنامج الأمم المتحدة للتنمية

Unitd Nations Development Programm - UNDP

وهي المنظمات التي تهدف إلى حل مشاكل التمويل وأسعار الصرف وتحقيق التنمية الاقتصادية الدولية.

ز - مجموعة المعاهدات الخاصة بقانون البحار لوضع نظام شامل للبحار والمحيطات . ثم المعاهدة الشاملة للأمم المتحدة لقانون البحار سنة ١٩٨٢ . ح - برنامج الأمم المتحدة للبيئة

United Nations Environment programm - UNEP

والذي يهتم بتنظيم ومعالجة المشاكل الخاصة بالبيئة والمحافظة عليها .

ط - صندوق الأمم المتحدة لموضوع السكان

United Nations Fund for Populations Activity- UNFPA

ثانياً: منظمات إقليمية ذات صيغة عالمية.

أ- لجنة الأمم المتحدة لدول أوروبا

The United Nations Economic Commission for Europe

حيث لا يقتصر الاشتراك فيها على الدول الأوروبية فقط، بل تشمل بصفة خاصة الولايات المتحدة الأمريكية.

ب- منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي

Organization For European Cooperation-OEEC-Oranyation

-OEEC organization for Economic Cooperation and for

Development-OECD

ثالثاً : أهم المنظمات الاقتصادية الإقليمية:

أ- المنظمات الأوروبية ، وأهمها السوق الأوروبية المشتركة

European Economic Community-EEC

ب-الكوميكون (مجلس المساعدات الاقتصادية المتبادلة).

Council for Mutual Economic Assistance-COMECON

ج- مجموعة الأندين Andeen Group

د-مجلس تعاون دول الخليج العربية

هـ- مجلس التعاون العربي (أوقف نشاطه في أعقاب غزو العراق للكويت)

و- اتحاد المغرب العربي

رابعاً: بنوك التنمية الإقليمية :

بدأ إنشاء العديد من بنوك التنمية الإقليمية منذ ١٩٦٠م من بينها:

- ١- البنك الأفريقي للتنمية.
- ٢- الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي
- ٣- بنك آسيا للتنمية.
- ٤- بنك دول وسط أفريقيا.
- ٥- البنك الكاريبي للتنمية.
- ٦- بنك وسط أمريكا للتكامل الاقتصادي.
- ٧- البنك الإنتر الأمريكي للتنمية.

خامساً: الوكالات الاقتصادية التابعة للأمم المتحدة.

المنظمات الدولية الاقتصادية التي عرضنا لها بإيجاز فيما سبق هي منظمات وليدة للأمم المتحدة ولكنها تتمتع باستقلال معين في إطار التنسيق مع الأمم المتحدة ، وهناك وكالات مختلفة تلعب أيضاً دوراً هاماً في ميدان الاقتصاد الدولي ، وإن كانت لا ترتبط ارتباطاً مباشراً بالأمم المتحدة، إلا أنها تدين بوجودها للأمم المتحدة وميثاقها مثل الـ (UNCTAD) (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية) والذي عرضنا له منذ حين.

(١) المجلس الاقتصادي والاجتماعي (ECSOC)

The Economic and Social Council

يخضع المجلس لسلطة الجمعية العامة ، والذي يضطلع بإعداد الدراسات والتوصيات في المسائل المتعلقة بالاقتصاد والاجتماع ، والزراعة ، والتعليم ، وحقوق الإنسان ، والصحة ، والبيئة ويقوم بإعداد مشروعات المعاهدات ، ويدعو إلى المؤتمرات وينسق بين الوكالات المتخصصة التي تهتم بذات الموضوعات السابقة، (١)

وقد أسس المجلس الاقتصادي والاجتماعي أربعة أجهزة إقليمية تابعة له ، ذات صبغة اقتصادية ، وهي لجان اقتصادية لكل من أفريقيا (ECA) ولأمريكا اللاتينية (ECLA) ولأوروبا (ECE) وآسيا والشرق الأقصى (ECAFE) وأخيراً اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول آسيا والباسفيك (ESCAP) . وتوجه جهود هذه اللجان لتحقيق التعاون الإقليمي وتقدير المساعدات الفنية ونشر المعلومات والبيانات الاقتصادية الدقيقة وإعداد البحوث بشأن المشاكل الإقليمية المعاصرة.

(١) ميثاق الأمم المتحدة - الفصل العاشر

(٢) برنامج الأمم المتحدة للتنمية^(١) (UNDP)

The United Nations Development program

يرسل برنامج الأمم المتحدة كل عام أكثر من عشرة آلاف مبعوث فني واستشاري إلى الدول المتخلفة لإبداء المشورة، ودراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات المقترحة، ولتطوير النظام الإداري والوظيفي لتحقيق التنمية.

(٣) منظمه التنمية الصناعية^(٢) UNIDO

The Industrial Development organization

وهي إحدى وكالات الأمم المتحدة التي تختص بتقديم المساعدات الفنية للدول المتخلفة، وتقدم استشارات باصفة أساسية إلى الحكومات عند إعدادها خطط وسياسات التنمية الصناعية.

(٤) لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية^(٣)

(UNCTRAL) The United Nations Commission on International Trade Law.

أسستها الجمعية العامة في سنة ١٩٦٦م لتنسيق عمليات التجارة الدولية. وقد وضعت تلك اللجنة نظاما متكاملًا للتحكيم التجاري الدولي، يلقي الآن تطبيقًا واسع الانتشار^(٤).

ولأهمية بعض المنظمات الدولية الاقتصادية نتناولها فيما يلي بشيء من الشرح، لنزيد الأمر تفصيلاً بالنسبة لبعض هذه المنظمات لأهميتها للعمل الوطني. لذلك سنستطرد في شرح البنك الدولي وصندوق النقد الدولي ثم منظمة التجارة العالمية والكوميسا.^(٥)

(١) قرار الجمعية العامة رقم ٢٠٢٩ انظر : UN.DOC.Res.A/2029(XX)(1966)

(٢) قرار الجمعية العامة رقم ٢١٥٢ انظر : UN.DOC.Res.A/6229(XX)(1967)

(٣) قرار الجمعية العامة رقم ٢٢٠٥ أنظر المرجع السابق UN.DOC.A/6229(1967)

(٤) أنظر للمؤلف، الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة، المرجع السابق ص ١٠٠

(٥) Ohlin, "The Organization for Economic Cooperation and Development", 22 International Organization 231 1968 M. Van Meerhaeghe, op.cit ; H Aubrey, Atlantic Economic Cooperation : The

المطلب الأول

البنك الدولي

بدأ الخبراء الاقتصاديون والماليون للدول المتحالفة في الحرب العالمية الثانية في دراسة ما ينبغي اتخاذه من خطط وتدابير لمعالجة المشكلات الاقتصادية التي ستواجه العالم في فترة ما بعد الحرب، وقد دارت مناقشات طويلة بين ممثلي العديد من الدول حول المقترحات التي تستهدف معالجة هذه المشكلات.

ولما أن بلغت المقترحات مرحلة متقدمة، وبرزت المعالم الرئيسية لمؤسستين من المؤسسات المالية المتكاملة - مؤسسة تدعم الاستقرار الدولي للعمليات بالمساعدة في تمويل العجز المؤقت في موازين المدفوعات الدولية، وتعمل على حرية التجارة برفع القيود المفروضة عليها وإلغاء الرقابة على الصرف، ومؤسسة أخرى لإنقاذ وإعادة بناء الاقتصاديات التي دمرتها الحرب، وتمويل مشروعات التنمية في المناطق المتخلفة من العالم، وهكذا وجهت الولايات المتحدة الدعوة إلى ٤٤ دولة لحضور مؤتمر نقدي مالي للأمم المتحدة في "بريتون وودز" في أول يولي ١٩٤٤، وانتهى المؤتمر، بعد أسابيع ثلاثة من انعقاد المؤتمر إلى صياغة المشروع النهائي لاتفاقية "بريتون وودز" التي تنص على إنشاء هاتين المؤسستين. الأولى لتصبح "صندوق النقد الدولي والثانية لتصبح "البنك الدولي للإنشاء والتعمير".

ولقد وافقت الدول المشتركة في هذا المؤتمر بعد ذلك على إتفاقية البنك الدولي رسمياً في ٢٧ ديسمبر ١٩٤٥، وبعد انقضاء ستة أشهر على انعقاد هذه الاتفاقية بدأ البنك في ممارسة نشاطه منذ ٢٥ يونيو ١٩٤٦، بدءاً في تحصيل ما خص كل حكومة من حكومات الدول الأعضاء من حصص في الاكتتاب في رأسماله.

١- عضوية البنك وأسهم رأس المال:

البنك الدولي مؤسسة مؤلفة من حكومات الدول الأعضاء، ولكل دولة عضو في البنك عدد معين من أسهم رأس المال، كما أن لكل منها ٢٥٠ صوتاً زائداً صوتاً إضافياً عن كل ١٠٠.٠٠٠ دولار من أسهم رأس المال الذي اكتتبت فيه الدولة العضو. وتنص الاتفاقية على أن قرارات البنك تصدر - فيما عدا بعض الاستثناءات المعينة - بأغلبية الأصوات. وحتى سبتمبر ١٩٥٩.

وكانت قيمة أسهم رأس المال ما يساوي ١٠ بلايين دولار من الذهب من الوزن والنقاوة المعمول بهما في أول يوليو ١٩٤٤. وقد قسم رأس المال إلى

١٠٠.٠٠٠ سهم قيمة السهم الإسمية ١٠٠.٠٠٠ دولار، وتبعاً لنصوص الاتفاقية يقسم الاكتتاب في حصة كل دولة عضو إلى ٣ أقسام:

أولاً: - ٢٪ من كل اكتتاب يدفع بالذهب أو بدولارات الولايات المتحدة، ويمكن للبنك أن يستخدمه بحرية في أى عملية من عملياته.

ثانياً: - ١٨٪ من كل اكتتاب تدفع بعملة الدولة العضو المكتتبه في رأس المال، غير أنه لا يمكن اقتراض هذا الجزء من حصة رأس المال إلا بموافقة الدولة العضو التي يقدم البنك عملتها للإقراض. وإنما يلاحظ بالنسبة لهذا الجزء أنه إذا ارتفعت قيمة عملة الدولة العضو، فالبنك ملتزم في هذه الحالة بأن يدفع لها ما يعادل الزيادة في قيمة هذا الجزء من عملتها.

ثالثاً: - ٨٠٪ من كل اكتتاب لا تلتزم الدولة العضو بدفعها، وإنما تكون تحت تصرف البنك لعمليات الإقراض، ولا يطلب البنك هذا الجزء إلا إذا دعت الحاجة للوفاء بالتزاماته، سواء في منحه القروض أو في ضمانه لها. وتنص الاتفاقية على دفع هذا الجزء من رأس المال إما بالذهب أو بالدولارات أو بالعملة التي تحتاج إليها البنك للوفاء بالتزاماته، وعلى أن التزامات كل دولة عضو فيما يتعلق بدفع هذا الجزء غير مرتبطة بالتزامات الدول الأعضاء الأخرى، بمعنى أنه إذا اخلت أية دولة عضو بالتزاماتها بالنسبة لهذا الجزء من رأس المال، فلن يكون هذا ذريعة لأية دولة عضو أخرى للإخلال بهذا الالتزام.

ثم اتجهت النية إلى زيادة رأس مال البنك الدولي، عندما وضع في نهاية عام ١٩٨٥ أن دين البنك، ممثلاً في إصدارات السندات، يقرب من بليونين من الدولارات، وقد يصل في غضون سنوات قليلة إلى ما يعادل قيمة الجزء غير المدفوع من اكتتاب الولايات المتحدة في أسهم رأس مال البنك ولما كانت زيادة الجزء غير المدفوع، من اكتتابات الدول الأعضاء، تيسر عمليات إصدار سندات البنك بما ينطوي عليه من ضمان قوى لعمليات الإصدار في أسواق رأس المال في مختلف الدول، وتيسر تبعاً لذلك مضى البنك في منح القروض بالمعدل الجارى، أصدر مجلس محافظي البنك قراراً بأن يتولى المديرون التنفيذيون بحث مسألة زيادة موارد البنك عن طريق الزيادة في رأس ماله. وعلى ذلك تقدم المديرون في ديسمبر ١٩٥٨ بعدد من التوصيات إلى مجلس المحافظين، فأصدر قراراً بالموافقة عليها، وتبعاً لهذا القرار زادت قيمة أسهم رأس مال البنك المرخص به من ١٠ بلايين دولار إلى ٢١ بليون

دولار. ولما كان الغرض من زيادة رأس المال هو تدبير موارد للبنك تعتبر بمثابة ضمان قوى لإصدار سندات البنك، فقد أصدر مجلس المحافظين قراراً يقضى بآلا تدفع حكومات الدول الأعضاء الجزء الأول بواقع ٢٪ من الزيادة العامة فى أسهم رأس المال، والجزء الثانى بواقع ١٨٪ منها، إلا عند ما تدعو إليها حاجة البنك للوفاء بالتزاماته عن الأموال التى يقرضها أو القروض التى يضمنها.

وفضلاً عن مضاعفة رأس المال، فقد أتيحت الفرصة لعدد من الدول - وهى كندا واليابان وألمانيا - لإجراء زيادة خاصة فى اكتتاباتها بالإضافة إلى الزيادة العامة، على أن تدفع كل من حكومات هذه الدول الثلاث ١٪ من الزيادة فى الاكتتاب بالذهب أو بالدولارات و ٩٪ من هذه الزيادة بعمله الدول، وذلك تحقيقاً للمساواة فى المعاملة بين الدول الأعضاء.

وقبل نهاية عام ١٩٥٩ كانت أغلبية الدول الأعضاء فى البنك قد اتخذت الإجراءات لزيادة اكتتاباتها وبذلك زاد رأس المال المكتتب به فعلاً من حوالى ٩٥ بليون دولار فى ٣١ ديسمبر ١٩٥٨ إلى ١٨٦ بليون دولار فى ٣١ ديسمبر ١٩٥٩. أما رأس المال المدفوع فهو يعادل حوال ١٠٪ من رأس المال المكتتب به، ومع ذلك فالجزء غير المدفوع من رأس المال يمثل موارد ضخمة يمكن للبنك أن يستدعيها، حالما تدعو إليها الحاجة، فضلاً عن تقوية الضمان المقدم إلى المستثمرين فى سندات البنك، ومن ثم تدعيم قوة الإقراض لديه. ولا أدل على تقوية الضمان من أن الجزء غير المدفوع من رأس مال الولايات المتحدة المكتتب به فى البنك قد زاد من ٢٥٤٠ مليون دولار إلى ٥٧١٥ مليون دولار، وأن هذا الجزء بالنسبة للمملكة المتحدة قد زاد من ١٠٤٠ مليون دولار إلى ٢٢٤٠ مليون دولار.

٢- أغراض البنك:

أدرك المؤتمر فى "بريتون وودز" ضرورة توفير رأس المال الدولى لتمويل أعمال التعمير فى الدول التى دمرتها الحرب وتنمية اقتصاديات الدول المتخلفة، لأن رأس المال متاح لهذه الدول لا يمكن أن يوفى بمثل هذه المطالب الضخمة، أو يتحمل المخاطر الكبيرة التى تنطوى عليها أعمال التعمير ومشروعات التنمية فى شطر كبير من العالم، دون وجود أى شكل من أشكال الضمان الحكومى. ولم يجد المؤتمر حلاً لمشكلة التعمير والتنمية خيراً من قيام مؤسسة دولية جديدة للاستثمار، يخول لها منح أو ضمان القروض فى المشروعات التى تحقق أغراضها، على أن يكون التمويل من مواردها الخاصة، سواء كانت ممثلة فى اكتتابات الدول فى

أسهم رأس المال أو حصيلة إصدار السندات. ومثل هذا البنيان المالي للمؤسسة يقتضى بطبيعة الحال مشاركة كل الدول الأعضاء في مخاطر الاستثمارات التي تقوم بتمويلها، فلا غرو إذا أطلق على هذه المؤسسة "البنك الدولي للتمير والتنمية" للدلالة على أغراضها من ناحية، وعلى مشاركة الدول في تمويلها وتحمل مخاطر نشاطها الاستثماري من ناحية أخرى.

والواقع أن الموارد الضخمة المعدة للإقراض من رأسمال البنك المدفوع، فضلاً عن الموارد الأخرى، وهي أكثر ضخامة، وممثلة في الجزء غير المدفوع من أسهم رأس المال بضمان الحكومات، تمكن البنك من تعبئة رأس المال الخاص للاستثمار الدولي. لقد كانت هذه الفكرة بعينها تدور في أذهان المؤتمرين في "بريتون وودز" عند صياغة المشروع النهائي لإنشاء البنك الدولي، ولقد أعربوا، منذ البداية، في محاضر جلسات هذا المؤتمر، أن هذا البنك ينبغي ألا يعتمد في منح أو ضمان القروض على رأسماله المدفوع، بل على ما يمكن لهذا القدر من رأس المال أن يجتذبه من رأس المال الخاص. وبعبارة أخرى، فإن كان البنك مؤسسة دولية مؤلفة من حكومات الدول الأعضاء، إلا أن نشاطه يتحدد في الواقع بالتعاون بين رأس المال العام والخاص في مجال الاستثمار الدولي.

وعلى حين أن نصوص الاتفاقية تضيف أهمية متساوية على أعمال التعمير وأعمال التنمية، إلا أن المؤتمرين في "بريتون وودز" أعربوا كذلك عن ضرورة بدء نشاط البنك بالمشكلات العاجلة للتعمير. والواقع أن القروض الأولى للبنك التي منحت عام ١٩٤٧، وبلغ مجموعها ٤٩٧ مليون دولار، كانت تنطوي في الحقيقة على معونة عاجلة لبعض دول غرب أوروبا للحيلولة دون خطر توقف تيار الواردات الحيوية لاقتصادياتها، إذ أنها كانت واردات ضرورية لعمليات التعمير والتسهيلات الإنتاجية، فساعدت بذلك على منع هبوط خطير في مستوى إنتاج هذه الدول وإنهيار اقتصادي كان من المحتمل وقوعه.

وعندما منح البنك قروضه عام ١٩٤٧ لأغراض التعمير، أدرك أنه إن كان هذا التمويل بالغ الأهمية لسد الاحتياجات العاجلة المباشرة، إلا أن مقتضيات الإنعاش الأوربي في المدى الطويل كانت أكبر بكثير مما كان ميسوراً للبنك أن يقدمه من موارد، وأكبر بكثير مما كان ميسوراً لدول أوروبا الغربية أن تقتضيه على أساس أي أمل معقول في قدرتها على سداد هذه القروض. ولذلك فقد أولى البنك كل تأييده للمقترحات التي تضمنها مشروع مارشال، والتي أنهت بتنفيذ برنامج حكومة الولايات المتحدة للإنعاش الأوربي.

وبعدما بدأ برنامج مشروع مارشال عملياته، حول البنك اهتمامه إلى الغرض الثانى من أغراضه، وهو تمويل المشروعات الإنتاجية فى المناطق الأقل تقدماً فى العالم، ومنذ ذلك الحين كان هذا هو المجال الرئيسى لنشاط البنك، بيد أنه لم يقتصر نشاطه على أداء هذه الوظيفة الرئيسية فقط، بل أخذ يقوم إلى جانبها بوظائف أخرى ثانوية لها أهميتها فى مجال الاستثمار، ويمكن أن نحمل هذه الوظائف فيما يلى:

٣- وظائف البنك الدولى:

(١) تقديم المعونة الفنية:

لقد دعى البنك، فى كثير من الأحيان، لتقديم المعونة الفنية للدول الأعضاء المختلفة اقتصادياً، وإن كانت هذه الوظيفة لم تؤكد فى مؤتمر "بريتون وودز"، إلا أنها غدت ذات أهمية متزايدة على مر السنين، وأصبح البنك يقدمها كجزء جوهري من الأعمال التحضيرية لعمليات الإقراض، وقد انطوت هذه المعونة الفنية على المساعدة فى تحديد أسبقية المشروعات، وعلى إبداء النصح والمشورة فيما يرتبط بالتدابير الإدارية والتنظيمية لتنفيذ هذه المشروعات ووسائل تمويل نفقاتها المحلية. غير أن مهمة البنك الفنية قد تجاوزت هذا الحد، فقد طلب كثير من الدول الأعضاء الأقل تقدماً معونة البنك الفنية فى مسائل لا ترتبط مباشرة بعمليات الإقراض، بل ببرامج التنمية الاقتصادية بوجه عام. ولقد بادر البنك - استجابة لهذه الدعوة - إلى إرسال خبراءه الاقتصاديين والماليين لكثير من الدول والمناطق لتحليل اقتصادياتها ووضع التوصيات التى تستهدف تكوين أساس سليم لبرامج التنمية طويلة المدى. والبنك، إذ يقدم هذه المعونة الفنية، يدرك مدى أهمية مشاوراته مع الدول الأعضاء الأقل تقدماً، لا فيما يتعلق بالمشروعات التى تطلب من أجلها القروض فحسب، بل فيما يتعلق أيضاً باستثمارات هذه الدول بوجه عام، إذ أن تمويل البنك لنوع معين من الاستثمار فى أية دولة منها ينطوى فى الواقع على إعفائها من تخصيص بعض الموارد الإنتاجية لهذا الاستثمار بعينه وتوجيهها لأنواع أخرى من الاستثمار، فكان الاستثمار الأولى للبنك فى أية دولة قد يؤدى فى كثير من الأحيان إلى موجه أو موجات من الاستثمار الثانوى فيها. غير أن هذا لن يعفى البنك بأية حال من ضرورة اقتناعه بأن المشروعات التى يقوم بتمويلها وتحمل مخاطرها مشروعات سليمة من الناحيتين الفنية والاقتصادية، وأن لها الأسبقية على ما عداها من المشروعات.

(ب) تشجيع الاستثمار الخاص:

ولقد أدرك البنك أنه من الضرورة بمكان إضفاء عناية خاصة بنمو وتوسيع القطاع الخاص، ونقتطف في هذا الصدد بعض فقرات من مقال يوجين بلاك، مدير البنك الدولي سابقاً، بعنوان "مستقبل التنمية الاقتصادية" حيث يقول: "يتطلب المجتمع الاقتصادي الحديث تأصل العادة الادخارية إلى أبعد مدى، ووجود منظمات وجماعة من الناس قادرة على تشغيل المدخرات بطريقة إنتاجية، كما يتطلب هذا المجتمع الحديث توزيعاً للمباداة الاقتصادية، ومن ثم القوة الاقتصادية، بين الجماعة على نطاق واسع بدلاً من تركيزها في أيدي السلطة السياسية بمفردها. ولكن كيف يمكن تحقيق هذه الأمور دون القادة في ميدان الأعمال الذين يرغبون ويتشوقون لتحمل المسؤولية وإصدار القرارات؟ فإذا سلمنا بقبول ما أُنْادى به - قبول الحاجة إلى خلق قطاع خاص جوهري وديناميكي، وإلى اجتذاب مفادير ضخمة إضافية من رأس المال الأجنبي، بالإضافة إلى اجتذاب رجال الأعمال الأجانب في محيط النشاط الخاص - فيما هو ضروري لتحقيق هذه الأمور؟".

ويجيب يوجين بلاك عن هذا التساؤل بقوله: "أم ما تمس الحاجة إليه في المدى الطويل هو اتجاه مختلف كل الاختلاف إزاء رجل الأعمال ووضيافته في المجتمع، لا بد للناس من أن يقبلوا النشاط الخاص، لا كشر ضروري بل كخير إيجابى.. لا بد للحكومات أن تكف عن مجرد احتمال النشاط الخاص، بل لا بد أن ترحب بإسهامه، وتبتعد عن طريقه لاجتذابه، ولا بد من إعادة النظر بضفة أساسية في الاتجاه العدائى التقليدى إزاء حافز الربح، سواء من ناحية الحكومات أو الشعوب. إنى إدراك أن هذا ما ينطوى على طلب الشئ الكثير - بمعنب أنه يوحى بتغيرات عنيفة تماماً . وسيقتضى الأمر بعض الوقت لدفع الناس إلى الإيقان بأن الأرباح ليست مقياساً لخلق الإنسان بل لكفأته. سيقتضى الأمر بعض الوقت لنيل الموافقة على أهمية الكفاءة الإنتاجية بين الناس الذين لم يفكروا قط في أداء الأعمال على نحو اقتصادى. سيقتضى الأمر بعض الوقت لنشر المعرفة عما يمكن أن تسهم به كفاءة النشاط الخاص للاقتصاد القومى بأسره. سيقتضى الأمر بعض الوقت لإقامة دعائم الروح الحماسية الدافقة التى يمكن أن يولدها النظام الحر فى ميدان الأعمال، ذلك النظام الذى يقدم فرصاً واسعة وعوائد موزعة على أوسع نطاق".

قد وجه البنك بعض موارده، مباشرة أو بطريق غير مباشر، إلى تنشيط الاستثمار الخاص، غير أن القروض التي وجهها البنك مباشرة إلى القطاع الخاص كانت محدودة ومركزة، في معظمها، في الصناعة وتوليد القوة المحركة، نظراً لأن نصوص اتفاقية البنك تقضى بضرورة ضمان الحكومة أو البنك المركزي أو البنوك التي في مضافة للقروض التي يقدمها البنك للاستثمار في الدول الأعضاء فيه. ومن ثم فقد كان إقراض البنك للصناعة يتم، إلى حد كبير، بواسطة بنوك التنمية التي يمكن أن تحصل، وفقاً لنصوص الاتفاقية، على قدر كبير من العملات الأجنبية اللازمة لتمويل المشروعات الصناعية الجديدة. ويضفي البنك أهمية خاصة على بنوك التنمية، وبخاصة في القطاع الخاص، وقد حدا ذلك بالبنك إلى أن يبذل جهوداً موفقة لدعم بنوك التنمية الموجودة فعلاً في بعض الدول المختلفة، والمعاونة على إقامة بنوك جديدة للتنمية في بعض الدول الأخرى، كلما كان ذلك ميسوراً وملائماً.

(ج) فض المنازعات المالية بين الدول:

وفضلاً عن إسداء المعونة الفنية وتشجيع الاستثمار الخاص، فقد دعى البنك لتسوية الخلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء. فقد تدخل البنك مثلاً في الخلافات التي تنشأ عن تأمين قناة السويس، إذ استطاع أن يتفاوض في تسويتين ماليتين، إحداها متعلقة بالتعويضات الواجب دفعها إلى شركة قناة السويس، والأخرى متعلقة بحل المشكلات المالية التي ترتبت على العدوان الثلاثي بعد التأمين، بين حكومة جمهورية مصر العربية وبين حكومة المملكة المتحدة. كما أن البنك لعب دوراً هاماً منذ عام ١٩٥٢ في الخلاف الناشب بين حكومتى الهند والباكستان حول تقسيم مياه حوض نهر السند، وقد وقع رئيساً حكومتى هاتين الدولتين الاتفاقية بنقسيم هذه المياه في ١٩ سبتمبر ١٩٦٠.

(د) تدريب موظفي حكومات الدول الأعضاء على إدارة التنمية:

لقد أصبح من أهم نشاطات البنك تدريب موظفي حكومات الدول الأعضاء على إدارة التنمية القومية فيها. ولهذا الغرض أنشئ معهد التنمية الاقتصادية في واشنطن عام ١٩٥٥، مستهدفاً توفير خدمات التدريب أثناء الخدمة In-service Training على سياسات وأساليب الإدارة الاقتصادية لكبار موظفي الحكومي في البلدان النامية.

ومنذ ذلك الحين اتسع مجال تدريب معهد التنمية الاقتصادية ليشمل مشكلات وأساليب اختيار وإعداد وتقييم وتنفيذ وإدارة مشروعات التنمية، وخلال عقد

السبعينات قدم خدماته التدريبية لا لموظفي الحكومات المعنية بمشروعات وبرامج التنمية فحسب، بل قام بتدريب أولئك المسؤولين عن أنشطة التدريب في البلدان النامية، وتوسعت قدرته على التدريب بحيث لم تقتصر على اللغة الانجليزية بل شملت أيضاً التدريب باللغتين الفرنسية والإسبانية. هذا فضلاً عن اتساع دائرة نشاط المعهد في كثير من الدول النامية من خلال التعاون مع المؤسسات الأخرى.

وعلى سبيل المثال في مصر، اشترك معهد التنمية الاقتصادية ومعهد التخطيط القومي وهيئة النقل التابعة لوزارة المواصلات في الإشراف على دورة دراسية تتناول مشروعات النقل والمواصلات، بالإضافة إلى تنظيم دورة قومية لكبار موظفي وزارة المواصلات، كما نظم معهد التنمية الاقتصادية ومعهد التخطيط القومي في مصر دورة تدريبية تناولت المشروعات الصناعية.

وقد أحرز معهد التنمية الاقتصادية تقدماً كبيراً في إنتاج مواد التدريب وتوزيعها ونشر المطبوعات. كما ألف عدداً من الكتب والمذكرات الدراسية ودراسات الحالة والتمارين العملية، وتم نشرها على أوسع نطاق، وأدخلت الوسائل السمعية والبصرية في عملية التدريس، كما بذلت الجهود لزيادة إنتاج المواد باللغتين الفرنسية والإسبانية.

والجدير بالذكر أنه خلال السنة المالية ١٩٨٠/٧٩ دخل معهد التنمية الاقتصادية عامه الأول في برنامج الخمس سنوات المالية ١٩٧٩-١٩٨٣ متابعاً توجيهاته العامة لزيادة دعم مؤسسات التدريب، وقد رحب المديرون التنفيذيون للبنك بهذا الاتجاه الرئيسي لزيادة نشاط المعهد، كما رحبوا بصفة خاصة بالجهود المبذولة لتنظيم حلقات المعهد بين كبار صانعي السياسة في الدول النامية وبين كبار المسؤولين في هيئة إدارة البنك الدولي.

٤- علاقة البنك الدولي بالمؤسسات والهيئات الأخرى:

والآن وقد أنهينا مناقشة نشأة البنك، وأعراضه، وتشكيل مجموعته، بقي علينا في ختام هذا الفصل أن تناقش علاقة البنك بصندوق النقد الدولي، وبالأمم المتحدة وكالاتها المتخصصة، وبالمراكز الدولية لتسوية منازعات الاستثمار.

(أ) علاقة البنك الدولي بصندوق النقد الدولي:

لقد تأسس البنك الدولي في نفس الوقت الذي تأسس فيه صندوق النقد الدولي، وذلك من أجل أهداف مترابطة. وكما توحى تسمية كل من المؤسستين، فإن الاهتمام الرئيسي للصندوق هو الجوانب النقدية، أما الاهتمام الرئيسي للبنك الدولي فهو التنمية الاقتصادية.

وإذا أخذنا في الاعتبار أن الأهداف الرئيسية للصندوق هي دعم التعاون النقدي الدولي، وتشجيع توسيع التجارة العالمية ونموها المتوازن، ودعم استقرار أسعار الصرف وإزالة القيود المفروضة على الصرف، وتصحيح اختلالات موازين المدفوعات، فإن كل هذه الأهداف تكمل بطبيعة الحال جهود البنك الدولي في دعم النمو الاقتصادي في الدول الأعضاء فية من خلال القروض التي يمنحها من أجل المشروعات الإنتاجية في مجالات التنمية.

والمشاهد أن هاتين المؤسستين تتعاونان تعاوناً وثيقاً بشأن المسائل التحليلية في سير الأعمال فيهما، وتعقدان اجتماعات سنوية مشتركة، فضلاً عن أن كلا منهما تجعل الأخرى على معرفة وثيقة بعملها في الدول الأعضاء. وكما أن البنك الدولي عشرين مديراً تنفيذياً، فإن الصندوق أيضاً مديريه التنفيذيين.

(ب) علاقة البنك الدولي بهيئة الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة:

لقد تأسس البنك الدولي قبل أن تظهر الأمم المتحدة إلى حيز الوجود. وفي عام ١٩٤٧ دخل البنك في اتفاق "علاقة" رسمية مع الأمم المتحدة، وبموجب هذا الاتفاق أصبح البنك "وكالة متخصصة" للأمم المتحدة، ومما يجدر ذكره في هذا الصدد أن الاتفاق المعقود بين الأمم المتحدة ومن المقرر صراحة استقلال البنك في تصريف أعماله عن الهيئات السياسية العاملة في إطار الأمم المتحدة.

ويحتفظ البنك بعلاقة وثيقة مع هيئة الأمم المتحدة، إذ لديه مكتب في مركزها الرئيسي، كما يخصص البعض من هيئة موظفي البنك بمثابة حلقة اتصال بين الأمم المتحدة والبنك، إذ يحضرون أو يرتبون لحضور كل اجتماعات الأمم المتحدة عندما تتناول مسائل ذات اهتمام بالنسبة للبنك. كما أن رئيس البنك عضو في اللجنة الإدارية للتنسيق التي يرأسها الأمين العام للأمم المتحدة، والتي ينخرط في عضويتها أيضاً رؤساء الوكالات المتخصصة الأخرى ورؤساء البرامة الكبرى للأمم المتحدة. أما التقرير السنوي للبنك فإنه يرفع إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي.

وفيما يتعلق بالمنظمات الأخرى في إطار الأمم المتحدة، فإن للبنك اتصالات قانونية فضلاً عن علاقة العمل الوثيقة بصفة خاصة مع صندوق النقد الدولي، كما أوضحنا فيما سبق. وتلى ذلك في الأهمية علاقات البنك ذات الطابع الاستشاري والتشغيلي مع البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة U.N. Development Programme، ورئيس البنك عضو في المجلس الاستشاري للبرنامج والذي يضم في عضويته العديد من الوكالات المتخصصة الأخرى. والواقع أن البنك يقدم خدماته

كوكالة منفذة Executing Agency لكثير من نشاطات المعونة الفنية التي يمولها البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، كما أن بعثات البنك تعمل بصورة وثيقة مع الممثلين الدائمين للبرنامج المتواجدين في الدول الأعضاء.

وغنى عن البيان أن البنك يعمل في القطاعات الاقتصادية والاجتماعية ويوجه اهتمامه إليها، ومعظم هذه القطاعات هي المسؤوليات الخاصة بوحدة أو أخرى من كل الوكالات المتخصصة الأخرى والبرامج الكبرى في نظام الأمم المتحدة تقريباً. ويحاول البنك أن يستمد الخبرة الخاصة لهذه الوكالات والبرامج الأخرى من أجل دعم فعالية عملياته. ولدى برامج تعاونية رسمية مع منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (فاو)، ومنظمة الأمم المتحدة للتعليم والعلوم والثقافة (اليونسكو)، ومنظمة الصحة العالمية WHO، ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو). والبنك يشارك هذه المنظمات المتخصصة في تكلفة الأفراد المهنيين الذين يشتغلون بالتعرف على المشروعات الإنمائية وإعدادها من أجل تمويل البنك لها في مرحلة التنفيذ وتقديره الخدمات الفنية المرتبطة بها إلى الدول الأعضاء.

يضاف إلى ذلك أن للبنك علاقات فنية غير رسمية، ولكنها متوسعة ونامية، مع هيئات شريكة في برامج تعاونية كع مكتب العمل الدولي، وصندوق الأمم المتحدة للطفولة (يونيسيف)، والاتحاد الدولي للمواصلات، والمنظمة العالمية للإحصاء الجوية، وبرنامج الأمم المتحدة للبيئة، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (انكتاد)، والمنظمة العالمية للطيران المدني. وفي عزم البنك دائماً أن يدعم هذه العلاقات بالضرورة على نهج تبادلي، بمعنى أن البنك يستمد الخبرة من الأجزاء الأخرى لنظام الأمم المتحدة، ويسهم بوثائقه الفنية وموارده البشرية في تقوية قدرات هذه الأجزاء من النظام.

(ج) علاقة البنك بالمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار:

وإلى جانب نشاط البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية في الإقراض فقد اتخذ خطوة هامة في تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي الخاص في الدول النامية. وتتمثل هذه الخطوة في إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار The International Centre for Settlement Disputes تحت رعاية البنك الدولي، وهي المؤسسة الوحيدة المنتسبة للبنك التي لا تمارس النشاط التمويلي، بل إنها تقدم المنبر الذي من خلاله يمكن إجراء التوفيق أو التحكيم حول المنازعات بين الدول الأعضاء من ناحية وبين المستثمرين الأفراد الأجانب، وهم مواطنو دول أعضاء

أخرى، من الناحية الأخرى، وتنبئى صلاحية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (إكسيد) ICSID على موافقة الطرفين - المستثمر والحكومة ذات العلاقة - على تسوية نزاع حول الاستثمار من خلال جهود المركز فى التوفيق أو التحكيم بين الطرفين.

وقد تأسس المركز (إكسيد) بموجب ميثاق بشأن تسوية منازعات الاستثمار بين الدول وبين مواطنى دول أخرى، وظهر إلى حيز الوجود فى ١٤ أكتوبر ١٩٦٦.

(١) طبيعة عمليات القروض:

ولتتابع الآن طبيعة عمليات القروض من حيث شروط الإقراض واختيار القروض، وطريقة إنفاق القروض، ونفقة الإقراض. ثم يعقب ذلك متابعة تطور عمليات الإقراض، وتوزيع قروض البنك الدولي حسب المناطق وحسب القطاعات.

١- شروط الإقراض:

لقد دلت تجارب فترة ما بين الحربين على أخطاء اتسم بها الإقراض الدولي، فلقد كانت عمليات بيع السندات تتم على نطاق واسع فى أسواق رأس المال دون اعتبار لمدى مساهمة هذه الأموال الأجنبية فى القدرة الإنتاجية للمقترضين، وكان واقع الحال يكشف عن أنهز لم تسعم، فى هذه الناحية، إلا بالقليل فى كثير من الأحيان. ولم يقتصر الأمر على ذلك بل تعداه، أيضاً، إلى حد منح كثير من القروض الأجنبية دون التعرف على مدى قدرة المقترضين على الوفاء بقيمتها. وقد كشف العقد الثالث من منتصف القرن الحالى عن عجز هولاء عن الوفاء بالتزاماتهم بصورة جماعية لم يسبق لها مثيل فى تاريخ الاستثمار الأجنبى. وكان لهذا العجز عن الوفاء رد فعل عنيف فى المراكز الاستثمارية بالولايات المتحدة لا تزال ذكره عالقة بالأنهان.

وفى ضوء هذه التجارب، وتلافياً للأخطاء التى حدثت فى الماضى القريب فيما يتصل بالقروض الدولية، اشتملت اتفاقية البنك الدولي على شروط معينة للإقراض نجملها فيما يلى:

أولاً:- تنص الاتفاقية على أن "تكون القروض، التى يمنحها، أو يضمنها البنك، من أجل مشروعات معينة للتعمير أو التنمية، وذلك باستثناء ظروف خاصة". وينطوى هذا النص على توجيه قروض البنك إلى مشروعات معينة بالذات.. إما لأغراض التعمير مثل مشروعات البنية الأساسية أو الإسكان، وإما لأغراض التنمية الاقتصادية. كما ينطوى على أن البنك يدرس بعناية، كل مشروع من المشروعات

المقترح تمويلها واحتياجاته من العملات المحلية والأجنبية، أخذاً في الاعتبار ضمان توجيه قروضه إلى أكثر المشروعات نفعا وإنتاجية.

ثانياً:- يمنح البنك قروضه لأية حكومة من حكومات الدول الأعضاء أو لأية منطقة من المناطق التابعة لها، أو لأية منشأة صناعية أو زراعية تقع داخل حدود هذه الدول، فإذا كان المفترض هيئة غير حكومية، فالقرض لابد أن تضمنه حكومة الدولة العضو التي يقع المشروع داخل حدودها، أو تضمنه بنكها المركزي أو مؤسسة مالية في مرتبته. ونص الضمان هذا ليس بدعة في مجال الاستثمار الدولي، فقد كانت القروض العديدة التي منحت إلى حكومات الدول الأوربية، في غضون فترة ما بين الحربين، تحمل ضمان الحكومات الأخرى. وكل ما هو جديد على هذا النوع من الضمان الذي نصت عليه اتفاقية البنك إنما ينطوي على المشاركة في مخاطر الاستثمار على أساس دولي، بمعنى أن كل دولة من الدول الأعضاء مسؤولة عن التزامات البنك في حدود ما اكتتبت به من أسهم رأس المال. أما الالتزامات التي تضمنها حكومات الدول الأعضاء، في مجموعها، فهي محدودة بما يقتضيه نص الاتفاقية من أن المقدار الكلي للقروض التي يمنحها، أو تضمنها البنك لن يتجاوز، بأية حال، مقدار رأس المال المكتتب به والاحتياجات والفائض.

ثالثاً:- لابد أن يتصرف البنك، بحكمة وروية، في منح القروض، موجهاً اهتماماً كافياً للتأكد من أن المقترض يستطيع الوفاء بالالتزامات المرتبطة بالقروض.

رابعاً:- يتخذ البنك من التدابير ما يضمن أن موارد كل قرض لا تستخدم إلا للأغراض التي منح القرض من أجلها، مع توجيه قدر كبير من العناية إلى اعتبارات الاقتصاد في الإنفاق على القروض، والكفاءة في السير بالمشروع، دون نظر إلى أي اعتبارات سياسية أو غير اقتصادية.

خامساً:- ويمتنع على البنك أن يفرض أية شروط تقضى بإنفاق مبلغ القروض، كلها أو بعضها، في مناطق أية دولة معينة أو مجموعة من الدول.

سادساً:- لابد أن يقتنع البنك، قبل منح أو ضمان أي قرض، بأن المفترض لا يستطيع، في الظروف السائدة، أن يحصل على القرض من موارد خاصة أخرى.

٢- اختيار المشروعات التي تمويلها القروض:

الخطوة الأولى:

وتقتضى السياسة العامة للبنك، وفقاً لنصوص الاتفاقية، بتركيز عمليات

الإقراض على المشروعات الموجهة للمساهمة مباشرة في القدرة الإنتاجية، كصرف الطرق وموارد المياه والصرف والإسكان والمستشفيات والمدارس. وعلى الرغم من أن مصل هذه المشروعات أساسية للتنمية الاقتصادية، فالبنيك يعتقد أن تلك القطاعات ذات الإنتاجية المباشرة في الاقتصاد القومي لأية دولة متخلفة هي أفضل مجال لاستخدام قروضه.

الخطوة الثانية:

ولا يقف البنيك عن حد تحديد الأسبقية الاقتصادية لمشروع معين بالذات، فهذه خطوة أولى. أما الخطوة الثانية، فهي التأكد من سلامة الخطط الفنية والمالية للمشروع، وضمان الإدارة المناسبة له، وهي مشكلة عسيرة، في كثير من الدول المتخلفة، حيث تندر الخبرة الإدارية والتنظيمية، مع أنها الركاز الذي يستند إليه أى مشروع في نجاحه وازدهاره. ولذلك فقد درج البنيك، في مثل هذه الأحوال، على أن يقترح، على الدولة المقترضة، أو المشرفين على المشروع، البحث في الخارج عن منظمات أو أفراد ذوي خبرة إدارية عالية للمساعدة في إدارة المشروعات الحكومية أو الخاصة التي يقوم البنيك بتمويلها، إلى أن يتم تدريب الوطنيين على أعمال الإدارة والتنظيم، فإذا تم الاتفاق بين الهيئة المقترضة وبين البنيك على اتخاذ هذا الإجراء، فإنه يساعد، من جانبه على أن يوجد لها المنظمات أو الأفراد المؤهلين لأداء هذه المهام، على الأقل، في المراحل الأولى لتنفيذ المشروع.

٣- طريقة صرف القروض:

ولا تتفق معظم قروض البنيك دفعة واحدة، بل على دفعات حسب تقدم العمل في المشروع. والبنيك يمول المشروع طوال فترة إنشائه بالتدريج لشراء احتياجاته من السلع والخدمات، بأن يقدم للمقترضين العملات الأجنبية التي يحتاجون إليها لسد هذه المطالب. وقد يحصل البنيك على العملة المهيئة التي تحتاج إليها الهيئة المقترضة إما عن طريق ما في حوزته منها، وإما عن طريق شرائها بعملة أخرى في حوزة البنيك. أما في الحالة الثانية، فيتم سداد القرض العملة التي استخدمها البنيك لشراء العملة التي قدمها إلى الهيئة المقترضة.

ولقد جرت عادة البنيك على أن يبقى على علاقته الوثيقة بالدول المقترضة طوال فترة تنفيذ كل مشروع يسهم فيه بموارده. والحكمة من وراء ذلك هي أن البنيك يضمن إنفاق حصيلة القرض على أوجه الإنفاق المخصصة لها، فضلاً عن تتبعه لتطور مراحل المشروع الذي يقوم بتمويله، وترقبه لمجرى الأحداث الاقتصادية في

الدولة المقترضة عن طريق المعلومات، التي تقدمها له الحكومة المعنية، وتبادل الآراء مع ممثليها، وزيارات موظفي البنك الدورية لموقع المشروع. ويبغى البنك من وراء ذلك الوقوف على الصعوبات الفنية أو الإدارية أو المالية غير المتوقعة، في أقرب فرصة، ليتسنى له مناقشة الحلول الممكنة مع الدولة أو الهيئة المقترضة، بغية التغلب على هذه الصعوبات في الوقت المناسب.

أجل القرض:

أما من حيث آجال استحقاق القروض، فالبنك عادة بعقد قروضاً متوسطة، وطيلة الأجل، مع بدء سداد رأسمال القرض بعد نهاية فترة سماح تتراوح من سنتين إلى خمس سنوات من تاريخ عقد القرض، وبعدها يبدأ السداد طوال أجل استحقاق القرض.

وقد درج البنك على أن تكون مدة القرض وثيقة الصلة بالمدة المقدرة لعمر السلعة الرأسمالية أو الوحدة الإنتاجية التي أسهم قرض البنك في تمويل شرائها. ولذلك تتراوح مدة القرض بين ٢٠ و ٢٥ عاماً بالنسبة للمشروعات المنطوية على إقامة معدات رأسمالية تستخدم في الأغراض الإنتاجية لفترات طويلة. أما بالنسبة للقروض الموجهة لشراء سلع رأسمالية أقل دواماً في إنتاجيتها، كالسلع الزراعية، فمدد القرض، في هذه الحالة، لا تزيد عن عشر سنوات.

٤ - مصروفات الإقراض:

وتنص اتفاقية البنك على اقتضاء عمولة - خلال السنوات العشر الأولى من سير عملياته- لا تقل عن ١٪ ولا تزيد عن ١٥٪ سنوياً، على تلك الأجزاء من القروض التي يمنحها البنك من الأموال التي يقترضها، وعلى كل القروض التي يضمنها البنك، على أن تودع هذه العمولة المتحصلة في "احتياطي خاص". كما تنص الاتفاقية، على أنه يمكن للبنك حسبما يتراءى له، تخفيض أو زيادة معدل العمولة، بعد انقضاء عشر سنوات، منذ بدء عملياته. ومع ذلك، فلم يقرر المديرون التنفيذيون، حتى الآن، اتخاذ أي إجراء لتعديل معدل العمولة، غير أنها استقرت، في الوقت الراهن، عند معدل ١٪، وأصبحت تفرض على جميع القروض بلا استثناء، بما في ذلك القروض التي يمنحها البنك من اكتتابات رأس المال.

سعر الفائدة:

أما سعر الفائدة الذي يفرضه البنك فهو يتوقف على المعدل الذي ينبغي على البنك نفسه أن يدفعه لاقتراض المال في وقت عقد القرض فضلاً عن ١٪ كعمولة

سنوية مخصصة للاحتياطي الخاص، وجزء من ١٪ لمقابلة النفقات الإدارية. ولقد كان معدل الإقراض طويل الأجل يتراوح، في الواقع بين أربعة وربع في المائة وستة وربع في المائة طوال السنوات العشر الأولى من نشاط البنك، أما عند منتصف السبعينات، فقد ارتفع سعر الفائدة على الإقراض طويل الأجل إلى ٨.٥٪ وبعدئذ تراج سعر فائدة الإقراض بين ٨.٩٪ بعد منتصف ١٩٧٦ إلى ٧.٠٪ بعد منتصف ١٩٧٨ ثم إلى ٧.٩٪ في أوائل ١٩٧٩. والآن في التسعينيات يصل سعر الفائدة إلى ١٤٪ أو ١٦٪ حسب سعر الفائدة التي يقترض بها البنك أصلاً أما متوسط معدل العائد عن القروض غير المسددة، بالإضافة إلى رسوم الالتزام على باقي القروض غير المدفوعة، فقد بلغ ٧.٩٪ أيضاً في السنة المالية ١٩٨٠. ويجدر التنويه، في هذا الشأن، إلى أن البنك يؤكد، في تقاريره الرسمية، عزوفه عن التمييز بين المقترضين بالنسبة لسعر الفائدة، غير أن هذا السعر لا يدفع إلا عن ذلك الجزء من القروض الذي أنفق فعلاً على المشروع. غير أن البنك يفرض رسماً إضافياً عن ذلك الجزء غير المنفق من قروضه في مقابل تعويضه بعض الشيء عن نفقه الاحتفاظ بقدر معين من موارده تحت تصرف المقترضين دون أي استغلال. وقد كان هذا الرسم الإضافي ٥٪ في السنوات الأولى من نشاط البنك، ثم خفض إلى ٧.٥٪ منذ عام ١٩٥٠. ويمكن بالتفاوض الإعفاء أو التخفيض من هذه النسبة.

وإذ يدرك البنك عبء تكاليف الاقتراض على موارد الدول النامية من الصرف الأجنبي، فإنه يحاول الحفاظ على سعر الإقراض في أدنى مستوى مع الحفاظ على الوضع المالي السليم للبنك، إذ تتوقف عليه قوة ائتمان البنك على تدبير الأموال من أسواق رأس المال كذلك فإن الهيكل القوي لرأس مال البنك يضيف عليه درجة من المرونة في رد فعله إزاء التكاليف المتزايدة لعمليات الاقتراض التي يجريها في أسواق رأس المال، لذلك تبدو من الحاجة إلى رفع سعر الفائدة عن القروض التي يمحنها. يرجع هذا إلى توافر قدر معين من الأموال القابلة للاستخدام في منح القروض، والتي حصل عليها البنك دون تحمل أية تكلفة عنها. هذه الأموال تتمثل في رأس المال المدفوع وفي صافي الدخل المتراكم.

أما لماذا يفرض البنك الدولي سعر فائدة موحد عن قروضه بصرف النظر عن التباين في القوة الاقتصادية للدول المقترضة فرادى؟ فإن الإجابة عن هذا التساؤل تتمثل في أنه من الصعوبة بمكان تطبيق أسعار مختلفة للفائدة على الدول الأعضاء المقترضة. ذلك أن مثل هذه التفرقة في التطبيق التمييزي يدفع إلى إثارة بعض

الاستنتاجات الضمنية حول الاستقرار السياسى للدول، أو سلامة الاقتصاد الوطنى، وذلك من خلال سعر الفائدة الذى يفرضه البنك على قروضه. وهذا ما لا يجيبه البنك، والأهم بالنسبة للدولة المقترضة، من تميزها بسعر فائدة مخفضة، هو أجل القرض. ومن ثم، فإن البنك يعمل بقدر الإمكان على توافق شروط مدة سداد القرض مع قدرة الدولة المقترضة على السداد، وذلك من خلال تعديل طول فترة سداد القرض حسب وضع ميزان مدفوعات الدولة المقترضة وكذلك السرعة التى بموجبها قد يكون من المتوقع أن تجنى الدولة ثمار المشروع الذى بموله البنك.

العوامل التى تحد من عمليات الإقراض:

القيود الرئيسية التى قد تؤثر فى حجم ونطاق عمليات الإقراض من جانب البنك الدولى يمكن إجمالها فيما يلى:

أولاً:- قدرة الدول النامية على استيعاب الأموال الإضافية لأغراض إنتاجية من أجل التنمية، وهذا يتوقف إلى حد كبير على عدد وحجم المشروعات السليمة التى يمكن أن تكون مناسبة لتمويل البنك، وكذلك على القوى البشرية الماهرة والمحترفة التى يتسوجب الأمر وجودها لتنفيذ المشروعات الإنمائية.

ثانياً:- قدرة بعض الدول النامية على خدمة الدين الخارجى الإضافى بالشروط المتعارف عليها (سداد الدين وفوائده ومصرفاته) بما فى ذلك شروط البنك الدولى، وبطبيعة الحال فإن البنك الدولى يمنح قروضه بالعملة الأجنبية، ولا بد من سداد رأس مال القروض والفائدة المستحقة عنها بالعملة الأجنبية أيضاً. وعلى ذلك فإن الصعوبات التى قد تصحب موازين المدفوعات يمكن أن تقلل من قدرة بعض الدول على الوفاء بهذه الالتزامات.

ثالثاً:- فرضت نصوص اتفاقية البنك حدوداً على المبلغ الذى يقرم البنك الدولى بإقراضه، أذ جعلته فى الحدود التى لا تتجاوز ١٠٠٪ من رأس المال المكتتب به، والاحتياطيات، والفائض.

من المهم أن نشير إلى أنه لم تحدث قط أية خسائر عن قروض البنك حتى الآن، فإن كانت هناك فقط حالات قليلة جداً لإعادة جدولة القروض. كذلك فإن البنك الدولى قد وضع لنفسه معايير للإقراض للتيقن من استعادة قروضه، وهى تشمل ما يلى:

(١) الثقة الائتمانية للدولة المقترضة.

(٢) أولوية المشروع الممول بالقرض، بالنسبة إلى المتطلبات الاقتصادية الكلية

للدولة المقترضة، والإسهام الذي سوف يحققه المشروع تجاه القوة الاقتصادية والإنماء المستمر للدولة المقترضة.

(٣) دراسة الجدوى الفنية والمالية للمشروع.

(٤) قدرة المسؤولين عن المشروع على إدارته إدارة سليمة، مما يدفع إلى الإنجاز الناجح وتشغيله بكفاءة فيما بعد.

وعند الرقراض إلى الوكالات الحكومية وإلى المشروعات الخاصة، فإن البنك يحصل على حماية إضافية، وهي الضمان غير المشروط الذي تقدمه حكومة الدولة التي يكون فيها موقع المشروع. وهذا الضمان مطلوب بموجب نصوص اتفاقية البنك. يضاف إلى ذلك أنه في حالة القروض إلى المشروعات الخاصة، فإن البنك عادة ما يطلب نوعاً من الضمان، وقد يتخذ شكل الرهن أو حق حجز الأصول المملوكة للمقترض لوفاء الدين.

تطور عمليات الإقراض:

ولننتقل بعد ذلك، إلى متابعة نشاط البنك في عمليات منح القروض إلى الدول الأعضاء فيه. وهنا تجدر الإشارة إلى المادة ٣ قسم ١ فقرة (أ) من اتفاقية البنك، وهي التي تنص على أنه "يقصر استخدام موارد البنك على ما فيه فائدة الدول الأعضاء فيه، على أن يراعى مبدأ العدالة والمساواة في تخصيص هذه الموارد لأعمال التعمير والتنمية على السواء". كما تنص الفقرة (ب) من قسم ٥ من نفس المادة على أن: "يتخذ البنك من التدابير ما يمكنه من التأكد من أن أموال القروض تستخدم في الأغراض المخصصة لها، مع مراعاة الاقتصاد والكفاءة دون التأثير بالاعتبارات السياسية وغيرها من الاعتبارات غير الاقتصادية".

ولذلك كان لزاماً على البنك أن يهتدى، في عملياته، بهذه النصوص الصريحة التي تضمنتها الاتفاقية بالنظر - فيما يقدمه من قروض - إلى الاعتبارات الاقتصادية، وحدها، وما يترتب على عملياته من النهوض بمشروعات التعمير والتنمية دون أية تفرقة بين الدول، أو التمييز بين منطقة وأخرى.

توزيع قروض البنك وفقاً للمجالات الاقتصادية:

يمكن أن نقسم أنماط قروض البنك إلى مرحلتين:

(١) المرحلة الأولى الممتدة من بدء نشاط البنك حتى نهاية السنة المالية ١٩٧٦، وفي هذه المرحلة كان البنك الدولي يمول كل أشكال الهياكل الأساسية - Infra-structure باعتبارها الركيزة التي تساند عملية النمو في مختلف القطاعات

الاقتصادية، مثل الطرق ومرافق الطاقة الكهربائية والاتصالات السلكية واللاسلكية ووسائل النقل (السكك الحديدية والموانئ) والتعليم وغيرها. (٢) أما المرحلة الثانية الممتدة من ١٩٧٧ وإلى الآن قد "استهدفت استراتيجية التنمية الحالية للبنك التركيز إلى حد كبير على الاستثمارات التي يمكن أن يكون لها تأثير مباشر على رفاهية جموع الفقراء في البلدان النامية بجعلهم أكثر إنتاجية وإدماجهم كشركاء نشطين في عملية التنمية. وتتضح هذه الاستراتيجية بشكل متزايد في مشروعات الزراعة والتنمية الريفية، وفي مشروعات التعليم وتنظيم الأسرة والتذية ومشروعات البيئة، والتكيف الهيكلي. كما تزايد اهتمام البنك بالتنمية الحضرية التي يفيد منها فقراء المدن من خلال المشروعات التي ترمي إلى تطوير مرافق المياه ووسائل الصرف الصحي فضلاً عن المساكن المنخفضة التكاليف وزيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة. وفي الوقت نفسه استمر الإقراض للمشروعات التقليدية، على أن يعاد توجيهها لتكون أكثر تجاوباً مع الاستراتيجية الجديدة التي تركز، عن قصد، على القطاعات الأكثر فقراً داخل المجتمع في البلدان النامية.

أولاً: تحديد الجهات المقترضة من البنك:

ما هي المعايير الأساسية التي يطبقها البنك لدى الموافقة على تقديم قرض لجهة ما؟ وفيما عدا بعض الظروف الخاصة ببعض الدول فإن أي قرض يقدمه البنك لابد أن يرتبط بمشروع معين في دولة ما في الدول الأعضاء، أو في إقليم تحت إدارة دولة ما من هذه الدول نفسها.

ولابد للمشروع الذي سوف يساعده القرض من أن يكون سليماً من وجهة النظر الفنية والاقتصادية وأن تكون له أولوية كبيرة في التنمية الاقتصادية للدولة العضو. ولابد للبنك أن يكون مقتنعاً بأن المشروع سوف يحظى بالإدارة الجيدة، سواء أثناء مرحلة تنفيذه أو بعد إكماله وانتقاله إلى مرحلة التشغيل. ولابد أن يكون هناك ضمان بأن الدولة المقترضة سوف تسدد القرض، ولابد ألا يفرض القرض عبئاً غير ملائم على اقتصاد الدولة المقترضة. كذلك فإن البنك يتأكد من أن الدولة المنتظر أن يكون مقترضة، لا تستطيع الحصول على تمويل للمشروع بشروط معقولة من مصادر أخرى.

هذا عن معايير منح القرض، أما بالنسبة للجهة المقترحة فإن البنك يقوم بإقراض حكومات الدول الأعضاء أو إلى مؤسسات عامة أو خاصة يمكن أن تحصل

على ضمان حكومة الدولة العضو التي تشرف على الإقليم الذي يقع فيه المشروع، ويجب أن نؤكد هنا أن نصوص اتفاقية البنك هي التي تفرض طلب مثل هذا الضمان. وعادة ما يغطي قرض البنك جزءاً من تكاليف المشروع بالعملية الأجنبية أو كل التكاليف حسب الأحوال. وفي بعض الظروف قد يغطي القرض أيضاً بعضاً من التكاليف بالعملية المحلية، مما سنناقشه فيما بعد، كذلك فإن البنك قد يمنح قروضه لأية دولة عضو، سواء من أجل التعمير أو من أجل التنمية، ولكنه أصبح يركز على التنمية خلال أكثر من ثلاثين عاماً، بل إن معظم قروضه، منذ عام ١٩٤٨، أصبح يوجه إلى الدول الأعضاء الأكثر فقراً، لا إلى الدول الأكثر غنى. ذلك أنه يمكن لهذه الدول الغنية عادة أن تجد مصادر بديلة ومعقولة للأموال، ومن ثم فقد لا تكون اهلاً لقروض البنك الدولي.

الواقع أنه قبل أن يحدد البنك أي المشروعات في دولة معينة لابد من أن يساندها، فإنه يسعى إلى الحصول على صورة شاملة لهيكل اقتصاد الدولة وفرص التنمية فيها. وفي سبيل ذلك، فإنه يعتمد إلى تقويم موارد البلد الزراعية والمعدنية والصناعية والبشرية، فضلاً عن الإمكانيات الأساسية مثل النقل والقوة الكهربائية ونوعية الإدارة العاكة والتعليم وكذلك تجارتها ومدفوعات الخارجية وتميلها الداخلي. وعلى أساس هذه الخلفية من المعلومات، يناقش البنك مع الحكومة المعنية خطط التنمية في الدولة للسنوات القليلة المقبلة، وإمكانيات تنفيذ هذه الخطط وفعاليتها الاحتمالية.

وتشمل هذه العملية المستمرة إعداد التقارير الدورية، والقيام بالاتصالات المتكررة مع صانعي السياسة وموظفي الحكومة ومجتمع المال والأعمال. وبالنسبة للدول التي يكون للبنك فيها نشاطاً بصفة خاصة، فإن الاتصالات الرسمية وغير الرسمية تنتهي إلى حوار مستمر حول السياسات الاقتصادية واتجاهات التنمية، وتدفق التمويل الإنمائي.

وتفيد البعثات التي يرسلها البنك إلى الدول في عدد من المجالات، إذ هي تساعد الحكومات في تحليل وإعداد برامج وسياسات التنمية الاقتصادية. وهي كذلك توفر المعلومات الأساسية التي يحتاج إليها الأمر في تحديد استراتيجية البنك من حيث حجم برامج الإقراض، ومن حيث القطاعات والمجالات التي لابد من توجيه عمليات الإقراض إليها وفقاً لأولويات اقتصادية واجتماعية. وهكذا فمن

خلال التقارير يصبح البنك أكثر قدرة على تقدير الكيفية التي بموجبها تتناول أية دولة معينة بالذات شؤونها الاقتصادية، والتقدم الذي تحرزه تجاه تحقيق أهدافها الائتمانية في المجالين الاقتصادي والاجتماعي.

وبناء على هذه التقارير، ومن الدراسات المتخصصة للقطاعات والقطاعات الفرعية من الاقتصاد الوطني ومن الدراسات الخاصة بمثل تلك المسائل كالتحضير والتوظيف وتوزيع الدخل، ومن الحوار المستمر مع حكومات الدول الأعضاء يصبح من الممكن تحديد المجالات والقطاعات في أي اقتصاد وطني، التي يمكن من الأفضل مساعدتها عن طريق موارد البنك وموارد الرابطة الدولية للتنمية IDA.

ثانياً: التعرف على المشروعات في برامج الإقراض ومختلف نواحي تقويمها:

والآن بعد أن ناقشنا كيف يعد البنك برنامجاً لإقراض دولة معينة يستهدف التعرف على تلك المجالات والقطاعات التي يفضل مساعدتها من موارد البنك، بقي أن تدرك كيفية التعرف على مشروعات البنك بالذات داخل هذه المجالات والقطاعات. الواقع أنه يمكن لأية دولة عضو أن تقترح على البنك مشروعاً ينبثق منه، ولكن أيضاً لبعثة البنك - إذا ما كانت تشرف على مشروع سابق - أن تقترح مشروعاً جديداً يتفق بطبيعة الحال من المشروع السابق. وقد يبادر البنك ذاته بارسال بعثة خصيصاً للتعرف على مشروعات مناسبة. كذلك فإن الممثلين المقيمين للبنك، أو بعثاته المقيمة، قد تتعرف هي الأخرى على المشروعات، بل إن التعرف على المشروعات قد يأتي من خلال عمل وكالات أخرى تابعة للأمم المتحدة، مثل البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، ومنظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة، واليونيدو، واليونسكو، ومنظمة الصحة العالمية. وقد يتم التعرف على المشروعات من جانب نفس هذه الوكالات المتخصصة، من خلال برامج تعاونية رسمية يرتبط بموجبها البنك الدولي معها.

والجدير بالذكر أن المعلومات الأساسية عن قطاع برمته في اقتصاد الدولة، مثل النقل أو الزراعة أو الصناعة، تتزايد في الأهمية من حيث التعرف على المشروعات وتحديد أولويات الاستثمار. ولذلك فإن البنك يشجع العمل من أجل إقامة "وحدات تخطيطية" في الوزارات الحكومية أو الوكالات المسؤولة عن التنمية القطاعية. وحيثما احتاج الأمر لتوفير أساس ملائم للقرراض، فإن البنك يجري أيضاً - في أغلب الأحيان - تحليلات دقيقة لقطاعات اقتصادية بأكملها. وببدي أنه يمكن أيضاً للبرامج الإنمائي للأمم المتحدة UNDP أن يمول هذه الدراسات السابقة على

عمليات الاستثمار. وغالباً ما يتحمل البنك الدولي المسؤولية عن مثل هذه الدراسات بوصفه "الوكالة المنفذة" من قبل البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة.

بيد أنه يجدر التنويه أن البنك قد يمنح قرضاً لا يرتبط بمشروع معين، وإنما يحدث ذلك في ظروف معينة، بحيث أن قيام البنك بمثل هذا الإجراء قد تتعاظم معه فاعلية الجهود الإنمائية للدول الأعضاء، وعادة ما تتخذ قروض البنك، غير المشروطة بمشروعات معينة، شكل عملة (أو عملات) أجنبية تجعل في استطاعة الدولة المقترضة استيراد المواد والمعدات اللازمة لدعم التسهيلات الإنتاجية القائمة فعلاً. ولقد كان هناك أيضاً عدد قليل من القروض الممنوحة من البنك بقصد مساعدة الدولة المقترضة على تنفيذ برنامج عام للاستثمار الإنمائي، وعدد قليل من القروض لتمكين دولة ما من الدول الأعضاء على الحفاظ على استمرار البرنامج الإنمائي في أعقاب كارثة طبيعية.

وبعد التعرف على مشروع ما في برنامج الإقراض لدولة ما من الدول الأعضاء، فإن الخطوة التالية من جانب البنك الدولي هي تقويم هذا المشروع. وقد يتولى هذا الأمر فريق من خبراء البنك الاختصاصيين، وفي بعض الأحيان بمساعدة موظفي بعض الوكالات الأخرى للأمم المتحدة، أو بمساعدة استشاريين من الخارج يؤجرهم البنك لهذا الغرض. ويبحث فريق الخبراء تفصيلاً النواحي الآتية للمشروع: (١) الناحية الاقتصادية، وتشمل الطلب على السلع أو الخدمات التي سوف يوفرها تنفيذ المشروع، والمدى الذي سوف يصل إليه المشروع في توظيف الموارد المحلية (بما في ذلك عنصر العمل) التي قد لا تجد سبيلها إلى الاستخدام لو أن المشروع لا يظهر إلى جيز الوجود، وأثار المشروع على ميزان المدفوعات تصديراً أو استيراداً، والجدارات النسبية لمختلف وسائل إنتاج السلع والخدمات المطلوبة. وفي إيجاز يجري تلليل مقارنة لما يحتمل أن ينطوي عليه المشروع اقتصادياً من حيث النفقات والمنافع، أو ما يعرف في دراسات الجدوى للمشروعات بتحليل "النفقات والمنافع" Cost and Benefit Analysis.

(٢) الناحية الفنية، وتشمل بحث الخطط التفصيلية لإقامة وتشغيل المشروع وموقع وحجم وتصميم المشروع، ونوع العملية والمعدات التي تستخدم وتوقيت المشروع، ومدى توفر عناصر الإنتاج والموظفين الفنيين. كذلك يتم بحث تقديرات التكلفة تفصيلاً، ويراجع احتياطي الزيادات العامة في التكاليف والزيادات المسموح بها لمواجهة الطوارئ.

(٣) الناحية المؤسسية والتنظيمية والإدارية، وتشمل توفر الإدارة المحلية المؤهلة أو تدريب الحاجة الممكنة لتوفير الإدارة أو الاستشارة من الخارج فى المراحل الأولى من المشروع، والهيكل التنظيمى لإدارة المشروع، وتحرر الإدارة من ضغوط خارجية غير مناسبة.

(٤) الناحية التجارية، وتشمل كل الترتيبات الخاصة بالشراء والبيع، سواء للمواد التى يحتاجها المشروع خلال مرحلة تنفيذه، والمدخلات المطلوبة والمخرجات المتوقعة بعد إكمال المشروع، وعادة ما يتطلب البنك عطاءات تنافسية دولية لإقامة المشروع ومعداته، لأن مثل هذا الإجراء عادة يخدم مصالح الدولة المقترضة على أفضل وجه، وعادة ما يكون مسموحاً بهامش من التفضيل للموردين المحليين لكل شىء فيما عد أكمال الإنشاءات. وفى فترة تجربة مداها سنتان (يناير ١٩٧٤ إلى يناير ١٩٧٦)، منح البنك ٧٥٪ كهامش تفضيل للمقاولين المحليين فى الهندسة المدنية، وذلك فى الدول ذات متوسط سنوى لدخل الفرد يقل عن ٢٠٠ دولار أمريكى. وفى يناير ١٩٧٦، تبنى البنك تلك السياسة التى أصبحت إجراءً نمطياً للبنك.

(٥) الناحية المالية، وتشمل تقدير الأموال اللازمة خلال فترة تنفيذ المشروع ومصدر هذه الأموال، وتقدير نفقات تشغيل المشروع، والإيرادات، والسيولة المأمولة بعد إكمال المشروع، وعادة ما يوفر البنك جزءاً أو كل مكون الصرف الأجنبى فقط من النفقة الكلية للمشروع. هذا ويتم فحص الترتيبات الخاصة بنوفير التمويل المتبقى لتغطية جميع نفقات المشروع.

وبعد أن ينفق البنك للدولة المقترضة على كل العوامل ذات العلاقة، تبدأ مرحلة التفاوض حول القرض. وعند هذه المرحلة، تناقش أية متطلبات خاصة للبنك أو الدولة المقترضة، ويجرى الاتفاق عليها. وبعد إتمام المفاوضات، يقدم القرض إلى المديرين التنفيذيين للبنك ليوضع على بساط البحث فى شمل تقدير لرئيس البنك، وتشمل عملية تقديم القرض إلى مجلس المديرين التنفيذيين تقارير مفصلة عن اقتصاد الدولة، والوصف الفنى للمشروع المقترح، والنواحي القانونية المفصلة لإنفاق القرض. وبحيث موظفو البنك المسؤولون عن أية تساؤلات حول التقارير من جانب المديرين. وإذا ما صادق المديرون التنفيذيون على القرض، فإنه يوقع رسمياً من جانب الأشخاص المخولين سلطة تمثيل البنك كجهة مقرضة والدولة المعنية كجهة مقترضة، وتسجل وثائق القرض، بعدئذ مع الأمم المتحدة.

ثالثاً: سلوك البنك في منح قروضه من حيث العملات وتكلفة المشروعات:

وتمويل المشتريات اللازمة لتنفيذها تشمل أموال البنك المكرسة للإقراض من عملات عديدة مختلفة. هذا بينما يتم التعبير عن قروض البنك - لأغراض الملاحة - بالقيم المعادلة بدولارات الولايات المتحدة. أما المقاولون أو الموردون، الذين يتولون تنفيذ جزء من المشروع، فإنهم يتقاضون مستحقاتهم عادة بعملة بلدهم، وهي العملية التي قد يكون البنك حائزاً أو مشترياً لها، وفي حالة السلع المصنوعة محلياً والتي يوردها مقاول محلي، فإن أثمان تلك السلع سوف تدفع بالعملة المحلية. ومن ناحية أخرى، فإن الموردين المحليين الذين يبتاعون سلعاً مستوردة، سوف تدفع إليهم أثمان تلك السلع بعملة بلد المنشأ.

أما أن البنك يمول الإنفاقات المحلية على المشروع، فإن هذا لا يحدث إلا في ظروف استثنائية. وهي تنشأ لو أن الدولة المعنية تحتاج إلى أموال أكثر مما يمكن أن تتدبرها من مدخراتها الخاصة أو بالاقتراض من مصادر أخرى بخلاف البنك، وتنشأ هذه الظروف الاستثنائية كذلك، حينما يقتصر تمويل البنك على المكون الاستيرادي لمشروع ذي أولوية عالية، ولا يتحقق تبعاً لذلك استيفاء حاجة المشروع إلى التمويل. وهناك بعض أنواع المشروعات - مشروعات التعليم مثلاً - تنقسم بمتطلب متدن من العملة الأجنبية، ورغم أن هذه المشروعات قد تكون إنمائياً ذات أولوية مرتفعة.

أما فيما يتعلق بالتساؤل عن مدى ارتباط حصيلة قروض البنك بالمشتريات في دولة معينة بالذات، فإن الإجابة هي أن البنك بصفة عامة يطلب إلى الدول المقترضة أن تحصل على السلع والخدمات الممولة من جانب البنك عن طريق العطاءات التنافسية الدولية والمفتوحة للموردين في الدول الأعضاء في البنك وسويسرا. وعادة ما يسمح البنك بهامش من التفضيل على العطاءات المقدمة من الموردين المحليين، وهذا الهامش يعادل مستوى الضريبة الجمركية على واردات السلع في الدولة المقترضة، مع الخضوع لشرط الحد الأقصى من هامش التفضيل وقدره ١٥٪.

رابعاً: قروض البنك والسياسات الاقتصادية للدول المقترضة:

إن تقويم اقتصاد دولة ما تطالب بالتمويل، من جانب البنك والرابطة الدولية للتنمية (ايدا)، ويكشف في بعض الأحيان عن ممارسات وسياسات قد تؤثر بدرجة خطيرة على الأمان الاقتصادي للدولة أو قدرتها على الاستخدام الفعال للمساعدة

المالية الخارجية. وفي مثل هذه الظروف، فإن سياسة البنك التي توصى بها، قبل عملية الإقراض، هي أن الدولة المحتمل أن تكون مقترضة تتخذ التدابير الرامية إلى تحسين أداء اقتصادها القومي. ولا يصح البنك على أن كل التدابير التصحيحية- التي تبدو أنها ضرورية- تستكمل قبل منح أية قروض. ورغم ذلك، فإن البنك يطالب بدليل ملموس بأن الدولة المحتمل أن تكون مقترضة تتخذ من التدابير الإيجابية ما يعالج نواحي القصور في سياساتها. ومع التسليم بمثل هذا الدليل، فإن البنك يرغب عادة في توفير التمويل المتلائم مع تنفيذ الإصلاحات الضرورية.

وقد يقترح خبراء البنك أيضاً على حكومات الدول المقترضة تغييرات في السياسة الاقتصادية نتيجة لما يتوصلون إليه من حقائق تتضمنها التقارير الاقتصادية الدورية لبعثات البنك، وهي التقارير التي يقصد بها تزويد كل من البنك والدولة المقترضة بإرشادات حول التطور الشامل المنتظم والمتناسق لاقتصاد الدولة المقترضة.

ويرتبط بالموضوع تساؤل عما إذا كان البنك يشجع التكامل الاقتصادي من خلال سياساته في الإقراض، بمعنى أنه لو تقدمت دولة ما يطلب قرض من أجل تمويل مشروع معين، غير أنه يوجد مشروع مماثل في دولة مجاورة يمكن له أن يمد الدولة الطالبة للقرض باحتياجاتها منه، فما موقف البنك - هل يقبل أم يرفض تمويل المشروع؟ والإجابة، من خلال الواقع العملي، أن البنك يمكن أن يقترح على الدول المعنية أن تشترك مثلاً في الكهرباء المولدة ببعض التسهيلات، إذا كان من الممكن تطبيق ذلك عملياً.

وفي بعض الأحيان يمكن المضي قدماً بخطة مشتركة مقبولة من جميع الأطراف حول المشروع الكهربائي، أما إذا لم يتسن تحقيق ذلك، فالبنك لن يرفض، من ناحية المبدأ، أن يقرض دولة ما في حاجة إلى الكهرباء، لا شيء إلا لأنها تجاور دولة أخرى لديها طاقة كهربائية فائضة عن حاجتها. وهذا يعني بوضوح أن البنك لا يقوم بدراسة المشروع إلا على أساس جداوله الاقتصادية من وجهة نظر الدولة الطالبة للقرض.

ويتصل بنفس الموضوع تساؤل آخر: هل يأخذ البنك الدولي بعين الاعتبار مشكلة التوظيف لدى تقويمه لطلب قرض ما؟ الواقع أن البنك الدولي على بيئة تماماً من أن المعدلات المرتفعة للبطالة لا تختفي بالضرورة مع زيادة النمو الاقتصادي في الدولة الطالبة للقرض. ومن الناحية العملية، فإن البنك يحاول مساعدة الدول

الأعضاء فى صدد تنفيذ سياسات دعم الموازنة السليمة بين النشاطات كثيفة رأس المال والنشاطات كثيفة العمل، وما يتضمنه ذلك من إتاحة فرص التوظيف لكل من العمال المهرة والعمال غير المهرة. كما تجرى الدراسات والبحوث داخل البنك الدولي حالياً من أجل اكتشاف السبل الكفيلة بإدخال أقصى ما يمكن من فرص العمالة فى المشروعات، وذلك من خلال استخدام التكنولوجيا المناسبة.

وأخيراً نتطرق إلى السياسة السكانية، كجزء من السياسة الاقتصادية فى علاقتها بمنح قروض البنك، هل يطالب البنك الدولي دولة ما بتبنى سياسة سكانية معينة قبل أن يقوم بإقراضها لأغراض أخرى؟ والإجابة فى ضوء ما يحدث فعلاً، إنه وأن كان البنك لا يعتمد إلى المطالبة بسياسة سكانية معينة قبل الإقراض، إلا أنه مع ذلك قد يلتفت نظر الدولة المقترضة التى تواجه مشكلة سكانية إلى الخطر الذى يهدد تقدمها الاقتصادى، والذى يحتم عليها بسبب النمو السكانى السريع بلا مبرر، والواقع أن التقارير الاقتصادية للبنك تضع المسألة السكانية فى سياق الوضع الاقتصادى الشامل للدولة، واختيارها للأولويات، والاستخدام المناسب للموارد.

ويمكن القول عموماً أن التأكيد على وضع سياسة قومية حول أساليب التخطيط السكانى هو مسؤولية الحكومات، والبنك الدولي لا يحاول أن يملأ على الدول الطالبة للقروض سياسات مفصلة فى هذا الشأن أو يدعم أساليب معينة بالذات. إذ يدرك البنك أن هذا مجال لا يمكن أن نتوقع فيه أى تغير فى الاتجاهات الفردية أو الاجتماعية أو القومية فى يوم وليلة - حتى عندما تكون الرغبة فى التغيير قائمة. ولكن البنك يتطلع عادة لتشجيع الدول، التى تعاني من مشكلة سكانية، على البحث فى المسألة على وجه الاستعجال، وإتخاذ ما يلزم من إجراءات مناسبة.

وفى هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن البنك أنشأ مؤخراً قسماً فى داخله لمشروعات السكان ويضع هذا القسم سياسات البنك فى الإقراض فى مجال تخطيط الأسرة والسكان. إذ وجد البنك أن أكثر الحاجات إلحاحاً فى هذا القطاع، بالنسبة للعديد من الدول الأعضاء، هى الحاجة إلى المشورة الفنية لا إلى المساعدة المالية الضخمة. والواقع أن البنك على استعداد لإعطاء هذه المشورة الفنية، بالتنسيق مع الأعضاء الآخرين فى أسرة الأمم المتحدة. ولكن البنك على استعداد كذلك للبحث فى تمويل التسهيلات المادية الملائمة التى تطلبها الدول الأعضاء فى صدد تنفيذ برامج تخطيط الأسرة، وتختلف هذه التسهيلات من دولة إلى أخرى.

المطلب الثاني

صندوق النقد الدولي

كانت الحاجة ماسة إلى وجود نظام يتسنى معه للدول التي تقوم بإجراء تعديلات في أسعار الصرف، بالاتفاق فيما بينها، لتصحيح أى اختلال يطرأ على موازين مدفوعاتها. غير أن هذا الإجراء يتطلب وجود موارد كافية من العملات الأجنبية تستطيع السلطات النقدية في مختلف الدول أن تعتمد عليها في إجراء عمليات الموازنة وتصحيح الاختلال، ولذلك كان من البدهى أن تدور المباحثات بين الدول حول الوسيلة التي يمكن بموجبها تدبير هذه الموارد من العملات الأجنبية لأغراض التدخل في سوق النقد لموازنة الطلب بالعرض.

وبرزت مبادئ مشروع ضمنه تقرير مشترك من مجموعة من الخبراء الذين أوصوا بإقامة صندوق النقد الدولي، وهنا وجهت حكومة الولايات المتحدة الدعوة إلى ٤٤ دولة لتتقابل في مؤتمر نقدي دولي للأمم المتحدة في "بريتون وودز" في أول يوليو ١٩٤٤، وقد وضع المؤتمر نصوص اتفاقية الصندوق فضلاً عن نصوص اتفاقية البنك الدولي.

وقد أصبحت نصوص الاتفاقية نافذة في ٢٧ ديسمبر ١٩٤٥، وعقدت الجلسة الافتتاحية لمجلس محافظي الصندوق في سافانا من ٨ مارس إلى ١٨ مارس ١٩٤٦، ووفقاً لنصوص الاتفاقية فإن مهمة الإشراف على صندوق النقد الدولي يتولاها مجلس ومجلس إدارة من المديرين التنفيذيين.

أجهزة صندوق النقد الدولي:

أ- مجلس المحافظين:

ويتكون مجلس المحافظين من محافظ ونائب محافظ عن كل دولة مشتركة في الصندوق. وتعين الدولة الأعضاء هؤلاء المحافظين ونوابهم، على أن يكون التعيين لمدة خمس سنوات. وينعقد المجلس مرة كل عام على الأقل في الظروف العادية، وقد أسند المحافظون معظم سلطاتهم إلى المديرين التنفيذيين الذين يجتمعون مرة كل أسبوع في مركز الصندوق في واشنطن.

ب- مجلس الإدارة:

أما مجلس الإدارة فيتكون من ١٤ مديراً تنفيذياً و ١٤ نائباً، تعين منهم خمسة مديريين الدول الكبرى التي أسهمت بأكبر الحصص في الصندوق وهي:

الولايات المتحدة والمملكة المتحدة والصين وفرنسا والهند وكندا. أما من عداهم من المديرين التنفيذيين فينتخبهم محافظوا الدول الأخرى وتجرى الانتخابات في مقر الهيئة مرة كل عامين، مع جواز تجديد انتخابهم. وأما النواب فيعينهم المديرون التنفيذيون بالاتفاق مع الحكومات المعنية.

وظائف الصندوق:

تنص اتفاقية الصندوق على أنه قد أنشئ:

"لدعم استقرار أسعار الصرف، وللمحافظة على التدابير المنظمة للصرف بين الدول الأعضاء، ولتفادي التنافس على تخفيض أسعار الصرف والمساهمة في إقامة نظام للمدفوعات متعدد الأطراف بالنسبة للعمليات الجارية بين الدول الأعضاء مقاصة، وفي محور رفع القيود المفروضة على الصرف الأجنبي والتي تعوق نمو التجارة الدولية، ولبث الثقة بين الدول الأعضاء بجعل موارد الصندوق ميسورة لها بضمانات ملائمة، ومن ثم إتاحة الفرصة لها لتصحيح الاختلال في موازين مدفوعاتها، دون اللجوء إلى التدابير التي من شأنها أن تقضى على الرخاء القومي أو الدولي" وبذلك تنص المادة الأولى من اتفاقية إنشاء الصندوق بعد تعديلها الأول سنة ١٩٦٩ على أن أغراض صندوق النقد الدولي هي:

- (١) لدعم التعاون النقدي الدولي من خلال تنظيم دائم يوفر الأجهزة اللازمة للتشاور والتعاون حول المشكلات النقدية الدولية.
- (٢) لتسهيل التوسع والنمو المتوازن للتجارة الدولية، ولإسهام بناء على ذلك في النهوض بمستويات التوظيف والدخل الحقيقي والحفاظ عليها، ولتطوير لموارد الإنتاجية لكل الدول الأعضاء كأهداف أولية للسياسة الاقتصادية.
- (٣) لدعم استقرار أسعار الصرف، والحفاظ على ترتيبات منتظمة للصرف بين الدول الأعضاء، ولتفادي التنافس في خفض أسعار الصرف.
- (٤) والمساعدة في إقامة نظام للمدفوعات متعدد الأطراف، فما يتعلق بالمعاملات الجارية بين الأعضاء، وبإزالة القيود على الصرف الأجنبي، التي من شأنها أن تعوق نمو التجارة العالمية.
- (٥) ولإعطاء الثقة للدول الأعضاء من خلال جعل الموارد العامة للصندوق متاحة لهم بصفة مؤقتة وفي ظل ضمانات مناسبة، الأمر الذي يتيح لها-من ثم- الفرصة لتصحيح الاختلالات في موازين مدفوعاتها، دون اللجوء إلى الوسائل القوضه للرخاء القومي أو العالمي.

(٦) وفقاً لما سبق، لتقصير أمد اختلال التوازن في موازين المدفوعات الدولية للدول الأعضاء، والانتقاص من درجة هذا الاختلال. وسوف يسترشد الصندوق في كل سياساته وقراراته بالأغراض المبينة في المادة الأولى.

١- السماح لعمليات تبادل العملات الوطنية بعملات أخرى:

يمكن لكل دولة عضو في الصندوق أن تشتري عملة أو عملات أجنبية قد تحتاج إليها لموازنة مدفوعاتها الخارجية في مقابل دفع ما يناظرها في القيمة من العملة الوطنية. ولا يسمح الصندوق بمثل هذه العمليات إلا إذا كان الغرض منها تصحيح الاختلال المؤقت في موازين مدفوعات الدول المتقدمة لشراء العملات الأجنبية بعملة الوطنية، كما أنه لا يسمح لأية دولة عضو أن تشتري عملة أو عملات أجنبية بما يجاوز ٢٥٪ من حصتها في السنة، على ألا تزيد مسحوباتها من العملات الأجنبية عن ٢٠٪ من حصتها بأية حال على مدار سنوات متعددة.

وعلى الرغم من أن هذه العمليات لا ترقى إلى مرتبة القروض في معناها العادي المألوف، إلا أن الصندوق يفرض رسوماً على كل دولة عضو لا تريد الانتفاع بالتسهيلات النقدية التي يقدمها. وقد نصت الاتفاقية على التزام الدول المنتفعة بهذه التسهيلات بدفع الرسوم بالذهب، لكي يكون هناك دافع قوي يحفز الدول الأعضاء إلى عدم التقدم إلى الصندوق إلا بأدنى حد لما تحتاجه من عملات أجنبية ولأقصر مدة ممكنة. غير أن اتفاقية الصندوق تسمح للدول الأعضاء أن تدفع جزءاً من الرسوم بعملاتها الخاصة، إذا كانت احتياطياتها النقدية لدى الصندوق أقل من نصف حصتها. كما نصت الاتفاقية على التزام الدولة المنتفعة بهذه التسهيلات بإعادة شراء عملتها الوطنية التي سبق أن قدمتها إلى الصندوق لغرض شراء العملات الأجنبية، على أن يكون شراء الدولة لعملتها إما بالذهب وإما بالعملات الأجنبية.

هذا ولقد استخدم الصندوق السلطات المخولة له على أوسع نطاق، تطبيقاً للقسم ٤ من المادة ٥، فأصبح لا يتقيد في صدد مسحوبات الدول الأعضاء بنسبة الـ ٢٥٪ من حصصها في حالة ما إذا كان أجل عملية الشراء وإعادة الشراء لا يجاوز اثني عشر شهراً، إذ هنا يسمح الصندوق للدول الأعضاء بأن تتجاوز في مسحوباتها من العملات الأجنبية بنسبة الـ ٢٥٪ من حصصها. وقد بدأت هذه التسهيلات الائتمانية عام ١٩٥٢، واتسع نطاقها بعد ذلك حتى أصبحت الآن تكون الشرط الأكبر من عمليات الصندوق الائتمانية.

وتجدر الإشارة إلى أن الدولة التي تشتري العملات الأجنبية من الصندوق بعملتها الوطنية تفقد جزءاً من حقها في التصويب، إذ تنص الاتفاقية على أن لكل دولة عضو ٢٥٠ صوتاً زائداً صوتاً واحداً عن كل ما قيمته ١٠٠.٠٠٠ دولار من حصتها. أما إذا اشترت العملات الأجنبية من الصندوق، فإنها تخسر صوتاً عن كل ما قيمته ٤٠٠.٠٠٠ دولار من العملات التي تشتريها، وتكسب الدولة العضو صوتاً عن كل ما قيمته ٤٠٠.٠٠٠ دولار من عملتها يقوم الصندوق ببيعها إلى دولة أو دول أخرى.

٢- العمل على الاستقرار النسبي لأسعار الصرف:

وتتضمن اتفاقية الصندوق نصوصاً تستطيع معها الدول تغيير أسعار الصرف على شريطة أن تعلن كل دولة مبدئياً عن قيمة عملتها مقومة بالذهب أو بالدولار الأمريكي. كما تتضمن الاتفاقية شروطاً خاصة بتغيير القيمة الخارجية للعملة، يمكن أن نجلها فيما يلي:

(١) لا يحق لأية دولة عضو أن تقترح تغيير قيمة عملتها الخارجية إلا بعد التشاور مع صندوق النقد الدولي.

(٢) لا يحق للصندوق أن يعترض على أي تغيير لا يتجاوز ١٠٪ من القيمة المبدئية للعملة.

(٣) إذا كان التغيير المطلوب يتجاوز ١٠٪ ولكنه لا يتعدى ٢٠٪ من القيمة المبدئية للعملة، فالصندوق أن يوافق أو يعترض على إجراء هذا التعديل، غير أنه ينبغي عليه أن يصدر قراره بالموافقة أو الاعتراض في مدى ثلاثة أيام من إخطاره.

(٤) إذا كان التغيير المطلوب يزيد عن ٢٠٪، فللصندوق أن يوافق أو يعترض دون أن يتقيد بميعاد محدد لإبداء رأيه في هذا التغيير.

(٥) تجنب موافقة الصندوق على أن تغيير القيمة الخارجية للعملة إجراء ضروري لتصحيح اختلال أساسي في ميزان المدفوعات.

ونصت الاتفاقية أيضاً على ألا يتعرض صندوق النقد الدولي للأحوال المحلية أو الاجتماعية أو السياسية للدولة العضو عند تقرير ما إذا كان ثمة اختلال أساسي في ميزان مدفوعاتها، فلا يجوز للصندوق مثلاً أن يعترض بأن الأجور ارتفعت بمعدل سريع، ولذلك يجب خفض معدلاتها بدلاً من تخفيض القيمة الخارجية للعملة.

وتتضمن الاتفاقية أيضاً ضرورة موافقة كل دولة عضو على الحيلولة دون تبادل عملتها داخل حدودها بأنه عملة أخرى بأسعار صرف تتفاوت عن سعر

الصرف الرسمي بأكثر من ١٪ حتى يمتنع عليها اللجوء إلى نظام تعدد أسعار الصرف لعمليتها واستخدام هذه الأسعار المتعددة لمختلف أغراض التبادل. كما تتضمن الاتفاقية تعهد الدول الأعضاء بعدم فرض الرقابة على المدفوعات الدولية الجارية بعد مضي فترة الانتقال عقب انتهاء الحرب، باستثناء الرقابة على الصفقات الجارية مع الدولة العضو صاحبة العملة النادرة.

وقد خلقت اتفاقية الصندوق في الواقع نظاماً دولياً لا يجنح إلى جمود نظام الذهب أو إلى مرونة نظام العملة الورقية الإلزامية، بل إنه جمع بين مزايا النظامين، فأباح قدرأً وسطاً من الحرية للدول في تغيير أسعار الصرف، ولكنه حال دون تنافس الدول على تخفيض القيمة الخارجية لعملاتها سعياً وراء كسب مغنم اقتصادية عاجلة على حساب بعضها البعض، كما حدث فعلاً خلال فترة ما بين الحربين. ولئن كان هذا النظام النقدي الجديد يعترف بالحاجة إلى بعض أنواع الرقابة على الصرف، إلا أنه وضع الأسس والقواعد التي تميز بين أنواع الرقابة المشروعة وبين ما عداها.

٣- تبادل المعلومات:

وأخيراً تنص اتفاقية الصندوق على أن كل دولة عضو تلتزم بتقديم المعلومات اللازمة عن ميزان مدفوعاتها واحتياطياتها واستثماراتها ومستوى دخلها القومي ومستوى الأسعار والنفقات، وعلى ضوء هذه المعلومات يصدر الصندوق قراراته بشأن العمليات والتسهيلات الائتمانية المتعلقة بهذه الدولة.

٤- نشاط الصندوق في مجال المعونة الفنية:

استمر الصندوق، منذ بدء نشاطه، في سداد معونته الفنية للدول الأعضاء عن طريق إيفاد بعض موظفيه إلى عدد من الدول لفترات تتراوح بين بضعة أسابيع وبين أكثر من عام. وقد كان كثير من هذه التخصيصات استجابة لمطالب بعض الدول الأعضاء للنصح الفني في العديد من المشكلات. وقد قامت بعثات الصندوق بإسداد النصح والمشورة لحكومات هذه الدول في صدد رسم وتنفيذ السياسات النقدية والمالية، وإعداد تشريع للبنك المركزي، وإعادة تنظيم البنوك المركزية، وتطوير الإحصاءات المالية. ويوفد ممثلو الصندوق كذلك إلى الدول الأعضاء للمساعدة في تنفيذ البرامج المتعلقة بالتسهيلات التي وافق عليها الصندوق للدول المعنية. وفي مجال آخر من خدمة الدول الأعضاء، استمر للصندوق في التوسع في برامجه الخاصة بالمعونة الفنية التي بموجبها يعين الصندوق بعض الخبراء من

خارج هيئة افراده لكي يعملوا بالدول الطالبة للمعونة بمثابة مستشارين أو مديري تنفيذيين.

٥- نشاط الصندوق في مجال التدريب:

نشأ الصندوق معهداً للتدريب في مايو ١٩٦٤، لينظم عدداً من البرامج التدريبية، إذ يتطلع إلى أفضل الوسائل لوصف تنظيم الصندوق وأوجه نشاطه إلى النخبة المختارة من موظفي الدول الأعضاء الوافدين للدراسة بالمعهد، فضلاً عن إيضاح المبادئ الأساسية للتحليل الاقتصادي ورسم السياسة مما يكمن دائماً وراء عمل الصندوق. ومنذ إنشاد المعهد، نظم العديد من البرامج الدراسية عن "التحليل المالي والسياسة المالية" في ضوء الخبرة التي اكتسبها الصندوق من خلال علاقته بالدول الأعضاء. كما نظم المعهد برامج أخرى عن "طرق البحث في موازين المدفوعات"، وعن سياسات التندوق ونشاطه.

٦- تنسيق نشاط الصندوق مع نشاط البنك الدولي:

لقد قاسم الصندوق البنك الدولي النشأة المشتركة ووحدة الهدف وهو خدمة الاقتصاد العالمي، ولهذا فقد قامت بينهما علاقة خاصة. وكان الصندوق يتطلع دائماً إلى زيادة مدى التعاون مع البنك، ومن هنا كانت ولا تزال الاتصالات بين موظفي المنظمين وثيقة ومستمرة، بل أنها امتدت إلى البعثات إلى الدول الأعضاء. هذا فضلاً عن الارتباط الوثيق بين المسؤولين في المركز الرئيسي وذلك من أجل تقاضي الازدواج في العمل داخل المنظمين، ومن جانب حكومات الدول الأعضاء في تعاملها مع الصندوق والبنك. بضاف إلى ذلك أن الصندوق والبنك الدولي بنظمان اجتماعات سنوية مشتركة لمجلس المحافظين لمناقشة القضايا الاقتصادية ذات الاهتمام المشترك.

حقوق السحب الخاصة:

ويتضح تردد الصندوق حول إدخال تغييرات جوهرية على المادة الأولى من الاتفاقية من خلال أسلوب المعالجة الذي اتبعه الصندوق في صياغة التعديلات الأولى والثاني للاتفاقية، واللذين يعتبران بحق أغراضاً جديدة للصندوق. إذ في كلا التعديلات لم يحدث أن تم إدخال أغراض جديدة في المادة الأولى من الاتفاقية. لقد كان الانفاق بين من صاغوا في الأصل مسودة الاتفاقية منصفاً على أن موارد الصندوق لابد أن تكون محدودة بالموارد التي يكتتب بها الدول الأعضاء أو التي يقترضها الصندوق، دون أن تتوفر له أية صلاحية لخلق أصول احتياطية،

وإصدارها للدول الأعضاء، وإرغام الدول الأعضاء على قبول تحويلات هذه الأصول من دول أعضاء زميلة في الصندوق في مقابل موارد أخرى. إنما الواقع الذي حدث فعلاً هو أن التعديل الأول للاتفاقية قد ابتعد عن هذا الاتفاق، بتمكين الصندوق من خلق حقوق سحب خاصة Special Drawing Rights SDRs. وتخصيصها للدول الأعضاء المشاركة في قسم "حقوق السحب الخاصة" بالصندوق، والطلب إلى الدول الأعضاء المشاركة الأخرى بقبول تحويلات حقوق السحب الخاصة حتى حد معين، وتقديم عملات معينة قابلة للتحويل في المقابل. ويتبين من نص المادة ١٨ قسم ١ (أ)، الموضحة فيما يلي، الغرض الذي يستهدفه الصندوق من خلق حقوق السحب الخاصة:

"في كل قرارات الصندوق، وبالنسبة إلى تخصيص وإلغاء حقوق السحب الخاصة، فإن الصندوق سوف يتطلع لسد الحاجة عموماً في المدى الطويل، كلما وعندما تنشأ، لتكملة الأصول الاحتياطية الموجودة على مثل ذلك النحو الذي يدعم أغراضه، وسوف يتفادى الركود الاقتصادي والانكماش، فضلاً عن فائض الطلب والتضخم في العالم".

وحقوق السحب الخاصة التي استحدثها الصندوق في سبتمبر ١٩٦٩ هي وحدات نقدية حسابية تعطى للدولة الحائزة لها الحق في الحصول على تسهيلات ائتمانية بعملات لها قابلية التحويل من الدول الأعضاء في الصندوق. وتعتبر هذه الوحدات زيادة في الاحتياطات الدولية القائمة غير المشروطة يتم خلقها بالكميات التي تتناسب مع الحاجة إليها. وتستمد قوتها من قبول إحدى الدول الأعضاء لها إذا ما قدمت إليها من دولة عضو أخرى، إذ تقوم الدولة العضو التي تقبلها بدفع عملات قابلة للتحويل في مقابل هذه الحقوق. ويتم تقييم وحدات حقوق السحب الخاصة على أساس ٨٩ر. جرام من الذهب الخالص تقريباً لكل وحدة، غير أنه لا يجوز للدولة الحائزة لهذه الحقوق أن تطالب بمبادلتها بالذهب.

وواقع الأمر أن "استخدام حقوق السحب الخاصة بمثابة مرحلة جديدة من مراحل تطور النظام النقدي الدولي، إذ بمقتضى هذا النظام أصبحت تستخدم في تسوية المدفوعات الدولية أصول نقدية ليست ذهباً أو فضة أو عملة دولية معينة، وإنما هي وسائل دفع دولية تعتبر إضافة إلى الاحتياطات الدولية القائمة. وفي هذا الصدد، فإن الصندوق يعتبر بمثابة بنك مركزي عالمي يتولى إصدار هذه النقود الدولية"

التعديل الثانى لإتفاقية الصندوق:

كان نشاط الصندوق خلال عام ١٩٧٦ بصفة خاصة تمهيداً لإقرار التعديل الثانى لمواد إتفاقية الصندوق، وقد أصبح نافذ المفعول اعتباراً من أول أبريل ١٩٧٨. وتتناول هنا أهداف هذا التعديل أولاً ثم نناقش بعد ذلك مضامينه فى ضوء هذه الأهداف.

(أ) أهداف التعديل:

يمكن أن نستشف من مراجعة قرار التعديل الثانى للإتفاقية أربعة أهداف رئيسية، هى:

- (١) تطوير الإتفاقية بما يتسق مع الأوضاع النقدية الدولية الجديدة التى تميزت بتعويم "العملات الرئيسية".
- (٢) الرغبة فى إلغاء دور الذهب النقدى.
- (٣) دعم حقوق السحب الخاصة بما يجعلها العنصر الرئيسى فى مجموعة الاحتياطيات النقدية الدولية.
- (٤) الحاجة إلى إيجاد جهاز جديد فى الصندوق لإحكام الإشراف على النظام النقدى الدولى.

(ب) مضامين التعديل:

وأهم ما يتناوله التعديل، تحقيقاً لأهدافه المرسومة، هو نظام أسعار صرف العملات، ودور الذهب فى النظام، وحقوق السحب الخاصة، إلى جانب بعض التعديلات الأخرى التى نتناولها فيما يلى:

(١) نظام أسعار صرف العملات:

نص التعديل الثانى للإتفاقية على الالتزامات العامة للدول الأعضاء والتى تقضى بالتعاون مع الصندوق وبعضها البعض بغية تأمين الترتيبات المنظمة لأسعار الصرف، وتحقيق نظام مستقر لأسعار صرف العملات. كما نص التعديل على أنه فى وسع أية دولة عضو الاحتفاظ بسعر ثابت لعملتها مقوماً بوحدات حقوق السحب الخاصة أو على أى أساس آخر بخلاف الذهب، ووضع ترتيبات مشتركة تحدد بمقضاها أسعار صرف عملة الدولة بعملة أو عملات الدول الأعضاء الأخرى. ويمقتضى هذا التعديل أصبح نظام الصرف يرتكز على أسعار الصرف الثابتة القابلة للتسوية. وهذا يعنى أن أصبحت مسؤولية الدول الأعضاء فى المحافظة على ثبات أسعار الصرف مسؤولية غير محددة. كما أصبحت مسؤولية الصندوق، فى هذا

الصدد، غير محددة كذلك، ويمكن صياغة فلسفة النظام الجديد بأن السلطات النقدية أصبحت لا تعارض قوى السوق، وإنما تتدخل فقط "المقاومة اختلال الأسواق أو التقلبات لأسعار الصرف".

(٢) دور الذهب فى النظام:

تمثل أهم التعديلات على النصوص المتعلقة بالذهب فى أنها دوره كأساس لتحديد أسعار التعادل، وكمعيار لتقييم حقوق السحب الخاصة، وإلغاء سعره الرسمى، وكذلك إلغاء الالتزام الخاص بالمدفوعات بين الصندوق والدول الأعضاء التى كان يتعين أداؤها بالذهب. ويقوم الصندوق، كما ذكرنا من قبل، بالتصرف فى ٥٠ مليون أوقية من حيازته من الذهب، خصصت الزيادة فى حصيلة بيع نصفها بأسعار السوق عن الأسعار الرسمية لصالح الدول النامية الأعضاء. كما خصصت حصيلة النصف الآخر للدول الأعضاء بنسبة حصة كل منها وعلى أساس تحويله بسعر ٣٥ دولاراً للأوقية.

(٣) وحدة حقوق السحب الخاصة:

سبق أن أشرت إلى حقوق السحب الخاصة والذى أضيف إلى الاتفاقية بنص جديد من مقتضاه جعل حقوق السحب الخاصة من الرضى الاحتياطى الأساسى فى النظام النقدى الدولى، وعلاوة على ذلك فمن المقدر أن تصبح هذه الحقوق وحدة التحاسب الرسمية للنظام بحيث يتم التعبير عن أسعار التعادل بوحدات من هذه الحقوق. أما بالنسبة لتقييم هذه الحقوق فلم يعد مرتبطاً بالذهب، بل ترك للصندوق أمر تحديد طريقة تقييمها.

موارد صندوق النقد الدولى:

١- الاكتتابات:

تشكل الموارد العامة للصندوق من اكتتابات الدول الأعضاء، والقروض والتحويلات من حساب الاتفاق الخاص (وتتدرج فيه مبيعات الذهب) والدخل من رسوم مبادلات العملة وعائد الاستثمارات. غير أن اكتتابات الدول الأعضاء هى المصدر الرئيسى لحيازات الصندوق فى المقام الأول. إذ كما أسلفنا، فإن كل دولة عضو مخصص لها حصة، مقومة حالياً بحقوق السحب الخاصة (وقد كانت مقومة أصلاً بالدولار الأمريكى)، واكتتاب الدولة فى رأسمال الصندوق يعادل حصتها. والجدير بالذكر أن حصة الدولة العضو هى منسوب المقارنة فى علاقتها بالصندوق، إذ أنها تحكم أو تؤثر فى قوة التصويت لديها، وفى مقدار حقوق السحب

الخاصة التي تتلقاها من الصندوق في صدد تخصيصات هذه الحقوق للدول الأعضاء، وفي مقدار العون المالى الذى يمكن أن تحصل عليه من الصندوق.

٢- الاقتراض:

تعد القروض المصدر الرئيسى الثانى لحيازات الصندوق من الموارد المالية للقيام بعملياته. والمدى الذى يذهب إليه الصندوق فى الاقتراض غير محدود، بمعنى أن للصندوق مطلق الحرية لتقرير ما إذا كان يقترض من عدمه، وأى قدر من المال يود اقتراضه، وللصندوق السلطة فى الاتفاق مع أية دولة عضو على أن تقوم هذه بإقراض عملتها له، إذا ارتأى أنه من الأوفق سد النقص فى حيازاته من العملة، لأن الحاجة تمس إليها فى صدد تمويل معاملات الصندوق. كذلك فللصندوق سلطة اقتراض عملة أية دولة عضو من مصادر أخرى داخل أو خارج مناطق الدولة العضو. ولا ترد أية تحفظات على الصندوق بالنسبة للمصادر التى يحصل منها على عمليات الاقتراض، ومن هنا فإن سلطة الصندوق هى على نطاق واسع تكفى لأن يقترض من المقرضات غير الرسميين، بما فى ذلك المصارف التجارية. ومع ذلك المصارف التجارية. ومع ذلك، فلو أن الصندوق يرغب فى اقتراض عملة أية دولة عضو من مصدر ما بخلاف الدولة ذاتها، فلا مناص من أن يتطلع الصندوق إلى موافقتها بادية ذى بدء، وفى هذا المقام تؤكد نصوص الاتفاقية على ضرورة الحصول على موافقة الدولة المعنية، من أجل ضمان أن دخول الصندوق إلى سوق رأس المال لا يتعارض مع إدارة الدولة المعنية لعملتها، ولا يتدخل فى قدرتها هى نفسها على الاقتراض. ولا تلتزم أية دولة عضو بأن تقرض الصندوق، أو تصادق على القروض التى يحصل عليها الصندوق بعملياتها من المصادر الأخرى.

٣- أرباح مبيعات الذهب:

أوصت اللجنة المؤقتة لمحافظة صندوق النقد الدولى - فى اجتماعها المعقودين فى أغسطس ١٩٧٥ وفى يناير ١٩٧٦ - ببيع سدس حيازة الصندوق من الذهب، وهو ما يعادل ٢٥ مليون أوقية، على مدى أربع سنوات، على أن تخصص الأرباح الناتجة عن بيع الذهب لتقديم مساعدات لصالح الدول النامية. وتنفيذاً لهذه التوصية فقد أنشأ صندوق النقد الدولى ما أطلق عليه اسم "صندوق الضمان الخاص" Special Trust Fund ليتولى مهام تنظيم وإدارة عمليات تقديم هذه المساعدات.

والجدير بالذكر أن برنامج مبيعات الذهب من جانب الصندوق كان منسجماً،

كما سلف البيان، مع هدف الانتقاص التدريجي من دور الذهب في النظام النقدي الدولي، وأن بيع الذهب كان بالمزاد وإلى الدول التي كانت من بين الدول الأعضاء في الصندوق في ٣١ أغسطس ١٩٧٥. وقد استمر برنامج مبيعات الذهب زهاء أربع سنوات، أما آخر مزاد استكمل البرنامج بموجبه عمليات بيع الذهب فكان بتاريخ ٧ مايو ١٩٨٠. أما كمية الذهب المبيع في جميع المزادات فقد بلغت ٢٤٩٧٧٦٩ أوقية، أي ما يقرب من ٢٥ مليون أوقية صافية من الذهب.

وقد كانت حصيلة مبيعات الذهب في جميع المزادات، خلال الفترة من ٢ يونيو ١٩٧٦ (أول مزاد) حتى ٧ مايو ١٩٨٠ نحو ٤٦ مليارات من دولارات الولايات المتحدة، وقد وزع منها مباشرة ما قيمته ١٣ مليار دولار إلى ١٠٤ دول عضو نامية. أما الرصيد المتبقى بعد ذلك (فضلاً عن الدخل من الاستثمارات) فهو متاح لمنح قروض ميسرة إلى ٦٢ دولة عضواً مؤهلة لذلك، من جانب "صندوق الضمان الخاص".

٤- رسوم عمليات الصندوق:

هناك نوعان من الرسوم التي يفرضها الصندوق على عمليات الشراء، رسوم خدمة ورسوم دورية، أما رسوم الخدمة فهي تعادل ٠.٥٪ من مبلغ الشراء وتدفعها الدولة العضو المشتري لعملة دولة أخرى أو عملات دول أخرى.

أما بالنسبة لعمليات الشراء التي تتم في الوقت الحاضر، فإن أسعار الرسوم الدورية عن حيازات الصندوق من العملة، وهي الناتجة عن عمليات الشراء، تبلغ أربعة وثلاثة أثمان في المائة سنوياً بالنسبة للسنة الأولى بعد عملية الشراء، غير أن الأسعار تزيد بنسبة ٠.٥٪ كل سنة إلى أن تصل إلى ستة وثلاثة أثمان في المائة سنوياً في السنة الخامسة والأخيرة قبل إتمام عملية إعادة الشراء.

وأما أسعار الرسوم الدورية في ظل التسهيل الممتد، فإنها تزيد بنفس المعدل، ولكن نظراً لأن الفترة المنقضية قبل إعادة الشراء هب أطول من فترة إعادة الشراء بالنسبة للعمليات الأخرى لشراء العملات، فإن هذه الأسعار تستمر في زيادة إلى أن تصل إلى ستة وسبعة أثمان في المائة سنوياً في السنة الثامنة.

استخدامات الموارد:

تناولنا فيما سبق المصادر المختلفة لموارد صندوق النقد الدولي، من اكتتاب الدول الأعضاء - رأس المال الصندوق- والقروض التي يحصل عليها من هذه الدول، ومبيعات الذهب، والرسوم الدورية ورسوم الخدمة عن عمليات شراء العملات، هذا إلى جانب عائد الاستثمارات التي يحققها الصندوق. ونتناول فيما يلي نشاط الصندوق بإلقاء الضوء على استخدامات هذه الموارد، بموجب مختلف السياسات التي يتبعها الصندوق في هذا الخصوص، وإن كانت جميعها تنعكس في عمليات شراء العملات وإعادة شرائها من جانب الدول الأعضاء، ولكن قبل أن نتناول السياسات هذه بشيء من التفصيل، يجدر بنا أولاً مناقشة شروط استخدام الدول الأعضاء لموارد الصندوق، ثم السمات المشتركة لعمليات شراء وإعادة شراء العملات.

١- شروط استخدام الدول الأعضاء لموارد الصندوق:

أن الخاصية الأساسية والمتميزة للعون المالي للصندوق هي التزامه بمبدأ توافر الشروط Doctrine of Conditionality، وهناك أربعة عناصر لهذا المبدأ يلزم توافرها:

أولاً: لكي تكون الدولة العضو مؤهلة لاستخدام موارد الصندوق من أجل معالجة مشكلة ميزان مدفوعاتها، فلا بد لها أن تكون على أهبة الاستعداد لاتباع السياسات المخططة للتغلب على مشكلتها، وغالباً ما يشار إليها على أنها "سياسات تعديل ميزان المدفوعات" أو "برنامج التثبيت"، ومبدأ الشرطية هذا من جانب الصندوق يساعد الدولة العضو على إنجاز عملية التعديل بمؤازرة الصندوق مالياً وفنياً وأديباً.

ثانياً: لا بد أن تكون السياسات منسجمة مع أغراض الصندوق، مثال ذلك إن السياسات التي تتبعها الدولة العضو لا بد أن تجعلها قادرة على تفادي إدخال القيود على التجارة والمدفوعات لأغراض ميزان المدفوعات، وإذا أمكن، إزالة القيود القائمة. ذلك لأنه يحتمل أن تؤدي القيود إلى زيادة حدة الاضطرابات الاقتصادية التي تنشئ الحاجة إلى التعديل، كما أنه يحتمل أن تعود هذه القيود بالأضرار على الدول الأعضاء الأخرى.

ثالثاً: أن السياسات لا بد أن تكون موجهة للتغلب على مشكلة الدولة العضو خلال فترة معقولة (مؤقتة).

رابعاً: أن السياسات لابد- علي الأرجح- أن تقضي إلي زيادة الاحتياطات النقدية للدولة العضو، بحيث أنها سوف تكون قادرة علي إعادة شراء عملتها من الصندوق، طبقاً للمبدأ المنطوي علي أن استخدام موارد الصندوق لابد أن يكون مؤقتاً لكي يمكن لهذه الموارد أن تستمر في الدور أن لفائدة كل الدول الأعضاء. ويلاحظ هنا أن "مبدأ توافر الشروط" نشأ وتطور كقواعد عرفية تطبق عند تقديم المساعدات من جانب الصندوق، حتي دون الإشارة إلي ذلك في النصوص الزصلية لاتفاقية. وينبغي أن نشير في هذا الصدد إلي أن العمليات الوحيدة للشراء التي لا تخضع لمبدأ الشرطية هي عمليات الشراء في نطاق الشريحة الاحتياطية. كما أنه يمتنع علي الصندوق، وفقاً لنصوص اتفاقية، الأخذ بسياسات أخرى تسمح بالاستخدام غير المشروط لموارده. وهذا الخطر الذي تمسك به الصندوق قد تضمنه التعديل الأول للاتفاقية.

ويؤكد خبراء الصندوق علي أن الغرض من "مبدأ الشرطية" ليس هو تغيير الطبيعة الأساسية أو النظرية الاقتصادية أو السياسية للدولة العضو، مثل نظام ملكية الدولة أو الرقابة الحكومية، ومثل الأهداف أو الأولويات الاجتماعية للدولة العضو، وعلي أية حال، فإن الصندوق لا يتطلع إلي تعديل سياسات الدولة العضو، سواء في المجال السياسي أو الاجتماعي. إذ تتحدد طبيعة نشاط الصندوق بمهامه الفنية، وبمبدأ العضوية العامة والمعاملة الموحدة لكل الدول الأعضاء.

ولكن في صدد مناقشة الصندوق والدولة العضو حول برنامج ما قد يستوفي اختبار مبدأ توافر الشروط في الظروف المحيطة بهذه الدولة، فإن الصندوق لا يصر علي أنه لن يوجد هناك إلا سبيل واحد يمكن بموجبه الوصول إلي التعديل المنشود لميزان المدفوعات. بل إن الغرض من المناقشة هو إلقاء الضوء علي السياسات المختلفة التي يمكن أن تتبع للوصول إلي هذا الهدف، وترك الأمر بعد ذلك إلي الدولة العضو لتختار السياسات التي تفضلها. وهذا ما تصر مصدر دائماً علي إتباعه.

المطلب الثالث

منظمة التجارة العالمية

لقد كانت الجات منظمة واقع، رغم إصرار بعض الدول علي اعتبارها مجرد اتفاقية عامة للترفة والتجارة. ولكن كما شاهد المجتمع الدولي أن الجات كونت جهازاً وظيفياً، واتخذت أحد المباني مقراً لها في جنيف، وشكلت اللجان، ونظمت ميزانية خاصة لها ووضعت لوائح داخلية لسير العمل وكل ما يلزم لمنظمة دولية، أي أنها كانت منظمة واقع.

ثم كانت جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف في آخر ديسمبر ١٩٩٣ وهي الجولة الثامنة في مراحل تطوير وتعديل الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية لسنة ١٩٤٧ المعروفة باسم "الجات" وقد زسفرت عن حدث اقتصادي يعتبر من أهم الأحداث الاقتصادية في القرن العشرين وهي مجموعة اتفاقيات الجات لسنة ١٩٩٤. ومن بينها "اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية" والتي وقع عليها ممثلو ١١٧ دولة.

ومجمل ما تهدف إليه المنظمة وما يصبو إليه أعضاؤها ما أكنوا عليه من خلال ديباجة الاتفاقية وهو:

- رفع مستويات المعيشة.
- تحقيق العمالة الكاملة.
- الاستمرار في نمو حجم الدخل الحقيقي والطلب الفعلي.
- زيادة الإنتاج وتنميته والاتجار في السلع والخدمات.
- الاستخدام الأمثل لموارد العالم ما يخدم التنمية مع توشي حماية البيئة والحفاظ عليها.
- بذل جهود إجابية لتأمين حصول البلدان النامية علي نصيب مناسب في نمو التجارة الدولية.

- * وفي سبيل تحقيق تلك الأهداف تسير المنظمة علي مبادئ منها:
- الدخول في اتفاقات للمعاملة بالمثل تنطوي علي مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات والحواجز التجارية.
- القضاء علي المعاملات التفضيلية في العلاقات التجارية.
- إنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف قادر علي البقاء والدوام.

عضوية المنظمة:

* تنص المادة ١١ في فقرتها الأولى علي أنه يعتبر أعضاء أصليون في منظمة التجارة العالمية:

أ- الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ اعتباراً من تاريخ نفاذ اتفاقية مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية.

ب- المجموعة الأوروبية.

* وهذه الفئات تصبح أعضاء أصلية بالمنظمة لقبولها اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وقدمت تعهداتها وتنازلاتها في هذا الشأن، وأرفقت باتفاقية جات ١٩٩٤. وفي نفس الوقت تصت الفقرة الثانية من نفس المادة علي معاملة تفضيلية خاصة بالدول الأقل نمواً والمُعترف بها من الأمم المتحدة. هذه المعاملة تتمثل في عدم ضرورة ألا تقدم هذه الدول تعهداتها أو تنازلاتها إلي في حدود مرحلة تنميتها واحتياجاتها المالية وإمكاناتها الإدارية.

* وتنص المادة الثانية عشرة في فقرتها الأولى علي أنه يمكن لأية دولة أو أي إقليم جمركي منفصل له استقلال ذاتي في إدارة علاقاته التجارية الخارجية أن ينضم إلي هذا الإتفاق. مثل المناطق الحرة. ويسري هذا الانضمام علي هذا الاتفاق وعلي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحق به.

ويتخذ المؤتمر الوزاري للمنظمة قرارات الانضمام ويحدد شروطه بأغلبية ثلثي الأعضاء.

هيكل منظمة التجارة العالمية:

جاءت اتفاقية مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية مختلفة بعض الشيء عما توافق عليه العرف. إذ أنها لم تنشئ جهازاً عاماً وجهازاً تنفيذياً ولأنها أنشأت جهازين هما: "المؤتمر الوزاري" و "المجلس العام". ويمثل فيهما كافة الأعضاء. ويضطلع أحدهما بمهمة الآخر في فترة ما بين أدوار الانعقاد. وجهازاً ثالثاً يضطلع بالوظيفة الإدارية هو الأمانة. كما أنشأت فروعاً فنية تتفق مع طابع المنظمة واختصاصاتها لتولي تنفيذ سياستها وتحقيق أهدافها.

أولاً: المؤتمر الوزاري:

نصت المادة الرابعة في فقرتها الأولى علي أن ينشئ مؤتمر وزاري يتألف من ممثلي جميع الأعضاء. ويتضح من تصدر هذا الجهاز لفروع المنظمة الأخرى أنه الجهاز الرئيسي والعام في المنظمة، خاصة أن كافة أعضاء المنظمة ممثلون فيه بدون تمييز بينهم.

ويضطلع هذا الجهاز بتحقيق كافة أهداف المنظمة أي أنه جهاز ذو اختصاص عام، يشبه في ذلك الجمعية العامة للأمم المتحدة إلى حد ما. ويجتمع المؤتمر الوزاري مرة علي الأقل كل سنتين. ولم توضح الاتفاقية مواعيد الاجتماع أو مدته أو عدد وفود الدول الذين يسمح لهم بتمثيل دولهم. ويبدو أنها تترك ذلك لللائحة الداخلية للمؤتمر.

فروع المؤتمر الوزاري:

نصت الفقرة السابعة من المادة الرابعة علي أن ينشيء المؤتمر الوزاري عدة لجان هي:

١- لجنة للتجارة والتنمية.

٢- لجنة لقيود ميزان المدفوعات.

٣- لجنة للميزانية والشئون المالية الإدارية.

وهذه اللجان تعتبر فروعاً للمؤتمر الوزاري تضطلع بالمهام التي توكلها إليها اتفاقية مراكش، أو أي اتفاق من اتفاقات التجارة متعددة الأطراف، أو أي مهام يكلفها بها المجلس العام.

وللمجلس - حسب نفس الفقرة- أن ينشيء ما يراه مناسباً من فروع أو لجان إضافية تساعد في تحقيق أهدافه أي أنها أطلقت يد المؤتمر في إنشاء ما يراه من فروع ولم تقيده في ذلك وعضوية هذه اللجان مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء.

* اختصاصات المؤتمر الوزاري:

من أهم اختصاصات المؤتمر الوزاري حسبما ورد باتفاقية مراكش مايلي:

١- اتخاذ قرارات الانضمام للمنظمة حسبما يري ذلك ملائماً وحسبما يري توافق شروط الانضمام للمنظمة متوافرة في العضو المتقدم وذلك بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة.

٢- ينظر المؤتمر في اقتراحات تعديل الاتفاقية وملاحقها التي يبدئها عضو من الأعضاء في المنظمة أو مجلس شئون التجارة في السلع، أو مجلس شئون تجارة الخامات أو مجلس شئون التعامل في حقوق الملكية الفكرية والأدبية وذلك بتوافق الآراء. وإذا تعذر ذلك يقرر المؤتمر بأغلبية ثلثي الأعضاء ما إذا كان التعديل المقترح سيعرض علي الأعضاء لقبوله (م ١٠/١).

٣- للمؤتمر الوزاري في ظروف استثنائية أن يقدر الأعضاء من بعض الالتزامات المفروضة بالنسبة لأحد الأعضاء بموجب هذه الاتفاقية، أو أي من اتفاقات

التجارة متعددة الأطراف بقرار يتخذه بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء حسبما نصت عليه المادة التاسعة فقرة ٣، ٤.

٤- للمؤتمر الوزاري سلطة اعتماد تفسيرات اتفاقية مراكش واتفاقات التجارة متعددة الأطراف وذلك بقرار يتخذ بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء (م ٢/٩).

٥- يعين المؤتمر الوزاري المدير العام أو (الأمين العام) للمنظمة ويعتمد اللائحة التي تحدد سلطاته وواجباته وشروط شغله الوظيفة وفترة شغل المنصب ويعتمد قواعد تحديد واجبات موظفي الأمانة العامة وشروط خدمتهم.

التصويت في المؤتمر:

المبدأ العام أن لكل عضو بالمؤتمر الوزاري صوتاً واحداً. وحين تمارس المجموعة الأوروبية حقها في التصويت يكون لها من الأصوات عدد مماثل لعدد دولها الأعضاء في المنظمة (م ١/٩).

والأصل أن تستمر المنظمة في اتخاذ قراراتها بتوافق الآراء. (ويعتبر أن الجهاز قد اتخذ قراراً بتوافق الرأي إذا طرح الأمر للنقاش ولم يعترض أي عضو حاضر في الاجتماع عند اتخاذ القرار اعتراضاً رسمياً عليه) وذلك حسبما هو متبع في نظام اتفاقية جات ١٩٤٧. ولكن إذا تعذر التوصل إلي قرار علي هذا النحو فإنه لا مفر من اتباع إجراءات التصويت. كما أشرنا فإن كل عضو صوتاً واحداً.

ويتخذ المؤتمر قراراته بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين، ما لم يرد نص بخلاف ذلك بشأن التصويت علي موضوعات محددة في هذه الاتفاقية أو في اتفاقات التجارة متعددة الأطراف.

ثانياً: المجلس العام ودوره في تسوية المنازعات:

نصت المادة الرابعة في فقرتها الثانية علي أن ينشأ مجلس عام يتألف من ممثلي جميع الأعضاء علي قدم المساواة، وبالتالي فهو جهاز، ذو تمثيل عام كذلك إذ يضم جميع الأعضاء مثل المؤتمر الوزاري.

* اختصاصاته:

يقوم المجلس بمهام المؤتمر الوزاري وتحقيق أهدافه وذلك في الفترات التي تفصل ما بين دورات انعقاد المؤتمر وذلك وفقاً لنص المادة ٢/٤. فإذا علمنا أن المؤتمر ينعقد مرة كل سنتين كما ذكرنا، وأن المجلس العام "يجتمع حسبما يكون ذلك مناسباً" وفقاً لتعبير القوة الثالثة من المادة الرابعة. أي أنه يجتمع في أي وقت، من ثم يكون المجلس العام هو المتواجد دائماً، ويشكل بالتالي الجهاز التنفيذي

للمنظمة. وهنا نلاحظ التطور الملموس الذي طرأ علي تشكيل المجلس التنفيذي للمنظمات الدولية في حالة منظمة التجارة العالمية فالمعروف- وما كان مستقراً- أن المجلس التنفيذي لأي منظمة يضم عدداً محدوداً من الدول الأعضاء المميزين، إما لثقل يتمتعون به في مجال عمل المنظمة أو لضخامة إسهامهم في إزي مالها. أما هنا فالمجلس التنفيذي أي المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية فهو يضم كافة الدول الأعضاء دون تمييز أو تحديد. وهذا يعكس ثقل الدول الجديدة والنامية التي عانت من عقدة وجود دول دائمة العضوية في مجلس الأمن ودول ذات عدد أصوات أكبر من غيرها بسبب زيادة حصص إسهامها في المنظمات الدولية الاقتصادية. فقد أدى ذلك إلي تركّز سلطة اتخاذ القرار في يد عدد قليل من الدول تتحكم في مصير الدول الأخرى بل ومصير المجتمع الدولي كله.

باقي اختصاصات المجلس العام:

١- يقوم المجلس بعمل الترتيبات الضرورية واللازمة والتي يراها مناسبة لرقابة علاقات وتعاون فعال مع المنظمات الدولية الحكومية وغير الحكومية والتي لها نشاطات متصلة بأهداف المنظمة. ونجد أنه في الرشارة إلي المنظمات غير الحكومية وضرورة قيام علاقات بينها وبين المنظمة يعكس مدى الدور التي تلعبه تلك المنظمات علي الساحة الدولية في جميع المجالات ومدى تزايد الاهتمام بها بعدما كان الاهتمام فقط بالمنظمات الحكومية.

٢- يقوم المجلس حسب نص الفقرة الثامنة من المادة الرابعة بالإشراف علي الأجهزة المشار إليها في الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف.

٣- المجلس العام هو والذي يوافق علي تقديرات الميزانية السنوية للمنظمة. حيث تتقدم "لجنة الميزانية للشؤون المالية والردارية" بتوصيات بشأن الميزانية إلي المجلس، ويعتمد المجلس هذه التقديرات بأغلبية ثلثي الأعضاء الحاضرين علي أن تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف أعضاء المنظمة.

٤- يحدد للمجلس الأنصبة المالية لمساهمة كل عضو في مصروفات المنظمة.

٥- وللمجلس سلطة الاتعقاد، وذلك حسبما يكون مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليه في وثيقة الاتفاق الخاصة بتسوية المنازعات علي ما سنري في المبحث الثاني.

٦- وينعقد أيضاً للضطلاع بمهام جهاز مراجعة السياسة التجارية.

دور المجلس في تسوية المنازعات:

نصت الفقرة ٣/٤ علي أن ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات.

معني ذلك أن المجلس العام يمارس اختصاصات جهاز تسوية المنازعات في الأحوال المشار إليها في وثيقة التفاهم وله أن:

١- يطبق القواعد والإجراءات، وكذلك المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المشمولة في اتفاقيات الجات.

٢- يتمتع المجلس في ممارسته لاختصاصات جهاز تسوية المنازعات، (أ) بإنشاء لجان التحكيم (ب) اعتماد تقارير جهاز الاستئناف (ج) مراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات.

٣- الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم بموجب الاتفاقات الفرعية.

٤- إعلام المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بتطور أي منازعات تتصل بأحكام الاتفاقات الفرعية.

*** نظام التصويت:**

لكل عضو بالمجلس صوت واحد (وذلك مثل المؤتمر الوزاري، أي أن جميع الدول متساوية في حق التصويت بغض النظر عن مكانتها الاقتصادية أو السياسية أو مدي نموها وتقدمها أو تخلفها، ويكون للمجموعة الأوربية حين تمارس جقتها في التصويت عدد من الأصوات مماثل لعدد دولها الأعضاء في المنظمة.

والأصل أن القرارات تتخذ بتوافق الآراء، ولكن إذا تعذر ذلك فإنه يتخذ بالتصويت بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين. ما لم يرد نص بخلاف ذلك في الاتفاقية أو الاتفاقات متعددة الأطراف.

وعند اجتماع المجلس لتفسيرات اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة، وهي إحدى اختصاصاته، فقراره في هذا الشأن يتخذ بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء.

*** فروع المجلس:**

نصت المادة الرابعة في فقرتها الخامسة علي أن تنشأ الفروع التالية للمجلس ويشرف عليها:

١- مجلس لشئون التجارة في السلع، ويشرف علي سير اتفاقات التجارة متعددة الأطراف الواردة في الملحق ١- ألف.

٢- ومجلس لئون التجارة في الخدمات، ويشرف علي سير الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.

٣- ومجلس شئون التعامل في حقوق الملكية الفكرية والأدبية ويشرف علي سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتعامل في حقوق الملكية الفكرية والأدبية. كما تضطلع تلك المجالس بالإضافة إلي ذلك بما يحيله عليها المجلس العام من مهام. وتضع هذه المجالس لوائحها الداخلية التي تنظم ممارستها لحياتها الوظيفية ولاختصاصه وذلك بعد موافقة المجلس العام عليها. وعضويتها مفتوحة لجميع الأعضاء. وتجتمع حسب الضرورة. ولها أن تنشئ فروعاً أو أجهزة فرعية إذا تطلب الأمر ذلك وتضع قواعد تنظيم أعمالها وإجراءاتها بعد موافقة المجلس.

ثالثاً: الأمانة أو السكرتارية:

تنص المادة السادسة من اتفاقية مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية علي أن تنشأ للمنظمة أمانة يرأسها "مدير عام" وتعتبر الأمانة الجهاز الإداري الذي يشرف علي تسيير أعمال المنظمة إدارياً.

ويعين المؤتمر الوزاري مديراً عاماً للمنظمة (الأمين العام)، ويضع كذلك لأئحة بشروط شغل هذه الوظيفة وواجبات الأمين العام وسلطاته ومدة خدمته.

كما يضع المؤتمر الوزاري القواعد التي علي أساسها يمكن للمدير العام للمنظمة أن يعين موظفي الأمانة ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم.

ومدير عام منظمة التجارة العالمية وسائر موظفي المنظمة هم موظفون دوليون. وبالتالي تنطبق عليهم كافة القواعد التي ترتب حقوق والتزامات الموظف الدولي، علي غرار ما ورد في المادة ١٠٠ من ميثاق الأمم المتحدة التي تنص علي استقلال موظفي الأمم المتحدة وحيدتهم وبالمثل تنص المادة السادسة في فقرتها الرابعة من اتفاقية منظمة التجارة العالمية علي أن يمارس المدير العام وموظفوه وظائفهم باستقلال، بعيداً عن أي تأثير. وأن مسئوليتهم مسئولية دولية بحتة، ولا يجوز لهم تلقي تعليماتهم من أية حكومة من الأعضاء لأداء واجباتهم والامتناع عما يسيء إلي مراكزهم الدولية. وعلي دولهم احترام هذه الصفة الدولية فيهم وإلا يحاولوا التأثير.

وقد نصت الفقرة الثانية من المادة السادسة عشرة علي أن تصبح أمانة اتفاقية جات ١٩٤٧- في الحدود الممكنة- هي أمانة المنظمة، ويصبح مديرها العام الموجود وقتها مديراً للمنظمة الجديدة، وذلك حتي يعين المؤتمر الوزاري مديراً عاماً جديداً. أي أن منظمة التجارة العالمية هي الخلف العام لمنظمة الجات التي كانت منظمة واقع كما ذكرنا.

المطلب الرابع

منطقة التجارة التفضيلية لدول شرق وجنوب أفريقيا " الكوميسا "

أصبح تكامل اقتصاديات الدول الأفريقية ضرورة ملحة . فالتكاملات الاقتصادية الدولية أصبحت في مركز تنافس واحتكاري يصعب على الدول الأفريقية النامية فرادى أن تتصدى لها ، لذلك سعت مجموعة من الدول الأفريقية سنة ١٩٨٩ إلى إقامة منطقة تجارية تفضيلية تضم دول شرق وجنوب أفريقيا ثم سارعت بصياغة ميثاق لنظام المشروعات الصناعية المشتركة ولم تكن مصر طرفاً في اتفاق تأسيس هذه المنظمة وبالتالي ليست طرفاً في ميثاق المشروعات المشتركة ، إلا أنها انضمت في عام ١٩٩٨ بعد جهود دبلوماسية رائعة . ولأن هذا النظام يعد علامة مميزة للتنمية الاقتصادية المنظمة وفقاً لأسلوب علمي فإننا نعرض لأهم ملامح هذا الميثاق.

الفرع الأول

ميثاق المشروعات المشتركة في منطقة التجارة التفضيلية

لدول شرق وجنوب أفريقيا

أنشأت منطقة التجارة التفضيلية لدول شرق وجنوب أفريقيا منذ حقبة مضت كبناء تنظيمي لتحقيق التكامل الإقليمي ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

وتحقيقاً لهذا الهدف ثبتت مجموعة الدول الأعضاء في هذه المنطقة ميثاقاً لنظام المشروعات المشتركة وصفقتها بأنها صناعية . وإن كنت أرى أنه يمكن أن تنشأ في ظل هذا الميثاق مشروعات ذات طابع زراعي أو خدمي .

وأهداف هذه المشروعات عديدة ، أهمها دفع عملية إنشاء المشروعات الوطنية الأفريقية وتشجيع الاستثمار الأجنبي ، وقد تناولت نصوص وأحكام الميثاق تنظيم الجوانب الفنية المختلفة لإنشاء وتكوين مشروعات وطنية مشتركة في شرق وجنوب أفريقيا ، ومنحتها عدداً من المزايا والضمانات وفيما يلي نوضح الجوانب القانونية لهذه المشروعات.

وفيما يلي نوضح الجوانب القانونية لهذه المشروعات .

الشك القانوني للمشروعات المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا:

يلاحظ أن ميثاق المشروعات الصناعية المشتركة قد تبني شكل (الشركة ذات المسؤولية المحدودة) (الميثاق المادة ٣) كشكل للمشروعات التي تنشأ وفقاً لهذا الميثاق، مع السماح لهذه المشروعات بإنشاء فروع وشركات وليدة (م٣) ومع حقها في العمل بجميع مجالات التصنيع (م ١/١٤). وتطبيقاً للمبادئ المستقرة في قواعد الشركات فإن رأس مال المشروع الصناعي المشترك سيقسم إلى حصص، وفي حالة الإفلاس أو ما شابهه من إجراءات فإن المسؤولية الفردية لأصحاب الحصص عن ديون والتزامات المشروع ستكون محدودة بقيمة الحصة التي يساهم بها بالإضافة إلى الجزء الذي لم يدفع عن هذه الحصة إذا كان دفع الحصص على مراحل (م ٢/١٣). ورأس المال الذي يتم المساهمة به في المشروع المشترك يمكن أن يكون في شكل عملات قابلة للتحويل أو عملات وطنية أو حصص عينية (م ٢/٧). وتتمتع كل الحصص في المشروع الذي يتخذ شكل الشركة ذات المسؤولية المحدودة بحقوق متساوية في التصويت (م ١/٨) ومن الممكن كذلك - وهذا ما تسعى إليه مصر في نطاق ميثاق المشروعات المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا - أن تساهم الدول والحكومات في تلك المشروعات المشتركة جنباً إلى جنب مع الأفراد والمؤسسات الخاصة التابعة للدول الأعضاء في الميثاق، مع النص على إمكانية إنشاء مشروعات جديدة بواسطة المشروعات المشتركة القائمة بالفعل سواء عن طريق إنشاء مشروعات مشتركة فرعية أو بالاندماج مع غيرها إذا رغبت في ذلك (م٦)

وعلى حين أن القواعد الإجرائية تبدو واضحة وليس ثمة تعارض بين أحكامها إلا أنه يظل من المهم التعرض لمسألتين متعلقتين بالشكل القانوني وتكوين هذه المشروعات المشتركة، والشكل القانوني يستحق عناية خاصة ففي المقام الأول هناك أسئلة ستثور حول علاقة النظام الذي قرره الميثاق بالقوانين الوطنية (وبصفة خاصة، القوانين الوطنية المنظمة للشركات "مثل القانون المصري رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١، وقوانين الاستثمار الأجنبي" مثل قانون الاستثمار المصري رقم ٨ لسنة ١٩٩٧). وفي هذا الصدد قرر الميثاق ما يمكن

أن يطلق عليه تضيق هوة الخلاف ، حيث ينص الميثاق علي أن كل مشروع صناعي مشترك سيستمد شخصيته القانونية من الميثاق نفسه (م ٤/٣) ، ولكنه بصدد عدد محدود من القواعد الأساسية الخاصة بالإدارة والمسائل الإجرائية التي ينبغي مراعاتها عند إنشاء وتشغيل المشروعات الصناعية المشتركة فإن الميثاق قد قرر أنه عند عدم وجود نص في الميثاق ينظم قاعدة خاصة بتكوين وإنشاء المشروعات المشتركة فإن لكل دولة عضو الحرية في تطبيق نصوص قوانينها الوطنية . هذا وقد حث الميثاق مجلس وزراء الدول الأعضاء في الفصل الأول الخاص بالأحكام التأسيسية والفنية على أن يصدرها مستقبلاً بروتوكولات تنظم أمور إنشاء المشروعات وتشغيلها وتغيير شكلها القانوني وتصفياتها (م ٢/٤) . وحتى يتم ذلك فإن القواعد الخاصة بتنظيم تلك الأمور في القوانين الوطنية لتنظيم الشركات في كل دولة من الدول الأعضاء في الميثاق ستطبق على المشروعات الصناعية المشتركة التي تنشأ في داخل إقليم هذه الدولة . وبالطبع عندما يقرر الميثاق قاعدة خاصة فإن من الواجب أن تسود هذه القاعدة وتعلو على القاعدة المماثلة لها في التشريع الوطني .

والمسألة الأخرى المتعلقة بإنشاء هذه المشروعات المشتركة وتتطلب عناية خاصة هي " شروط تكوين المشروعات الصناعية المشتركة " ، وقد انطوت عليها المادة الخامسة من الميثاق . ومن الواضح أن مجهودات كبيرة بذلت لصياغة الشروط المنطقية المطلوبة والتي يمكن في ظلها - منح شركة ما مركز المشروع الصناعي المشترك ، ومن تلك الشروط مثلاً اشتراط الميثاق أن تكون نسبة ٥١٪ من رأس مال الشركة مملوكة لدول أعضاء في الميثاق أو لمواطني تلك الدول وألا تزيد ملكية جهة واحدة في حصص أو رأس مال المشروع عن نسبة ٨٠٪ كذلك يجب ألا تقل حصة أى مساهم عن نسبة ١٠٪ من قيمة رأس المال الإجمالية . ولم توضع تلك القواعد لمجرد ضمان السيطرة الفعلية للدول الأعضاء على المشروع فقط (٢١) ولكن كذلك لضمان ألا تكون هناك لدولة واحدة - أو مواطن دولة واحدة - سيطرة مطلقة على عمليات المشروع والتي يفترض أنها مشروعات إقليمية . ولما كان اكتساب المشروع لمركز المشروع الصناعي المشترك يمنحه مزايا وحوافز جمة (سنتناولها في العنوان التالي) كان لزاماً توخى الحرص الشديد في تطبيق شروط المادة الخامسة من

الميثاق لضمان أن تلك المزايا والحوافز التي تمنح للمشروع إنما تنتفع بها الدول الأعضاء فى منطقة التجارة التفضيلية والموقعة على الميثاق أو مواطنو تلك الدول.

المزايا والإعفاءات التى تتمتع بها المشروعات المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا:

نص ميثاق المشروعات المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا على مزايا و ضمانات عديدة تتمتع بها تلك المشروعات وفى المقابل ألقى التزامات محددة على عاتق تلك المشروعات .

فبالنسبة للمزايا أو الضمانات اهتم الميثاق بإبرازها وإظهارها بشكل خاص لمواجهة انحسار أضواء الإعلام على تلك الأنماط من المشروعات الإقليمية . وهذا الانحسار يجب إنهاءه بحيث يكون هناك إعلام على مستوى رفيع يليق بتلك المشروعات الإقليمية وإظهار ما تتمتع به من مزايا و ضمانات لتكون حافزاً للانضمام لهذا النموذج من المشروعات مما يساعد على ترسيخ جذوره وانتشاره.

ومن المزايا التى يتمتع بها المشروع المشترك - كما وردت بالمادة ١٥ من الميثاق - تسهيلات فى دفع الضرائب وسداد ثمن الانتفاع بتراخيص الإنتاج وبراءة الاختراع (الإتاوات - Royalties) وكذلك تيسيرات لسداد مقدمات المدفوعات المقدمة فيما بين الشركات والقروض المقدمة من الأطراف الأخرى ، وكذلك دفع التوزيعات على أصحاب الحصص من الأجانب ، وكذلك السماح للموظفين والمستخدمين الأجانب فى المشروعات الصناعية المشتركة بتحويل مرتباتهم وأجورهم إلى الخارج بالإضافة إلى ضمانات تكفل معاملة المشروع المشترك نفس معاملة الشركات الوطنية من حيث الاستفادة من برامج التنمية الحكومية وأحقية المشروع فى الاقتراض من البنوك الوطنية أو الحصول على خطابات ضمان لتسهيل عملية الاقتراض من البنوك . وكذلك فى حالات معينة يستفيد المشروع المشترك باستثناءات جمركية ، وبإعفاءه من الرسوم الجمركية التى تفرض على المعدات والمواد الأولية التى تستورد من الخارج كأصول ثابتة أو رأس مال عامل للمشروعات . كما يعفى المشروع بالكامل من إلتزامات كثيرة

خلال الخمس السنوات الأولى من بدء التشغيل المنتج (ويشمل ذلك الضرائب والجمارك) . هذا وإن كان من حق الدول الأعضاء في الميثاق أن تفرض إجراءات إدارية معينة لمراقبة استعمال واستغلال هذه المزايا والضمانات إلا أنها في نفس الوقت ملتزمة بمنح هذه المزايا والضمانات للمشاريع المشتركة التي تعمل داخل حدودها ، وفقاً لنصوص الميثاق فإن هذه المزايا والضمانات غير قابلة للإلغاء أو التعديل . فقد نص الميثاق في المادة ١٦ فقرة ٢ على أنه لا يجوز تعديل هذه المزايا إلا بموافقة المشروع الصناعي المشترك نفسه . ومن أهم الضمانات الممنوحة للمشروعات المشتركة ما نصت عليه المادة ١٦ فقرة ١ من الميثاق والتي تنص على أنه في حالة تأميم المشروع أو نزع ملكيته فإن الدولة تدفع تعويضاً عادلاً ومناسباً لهذا المشروع تطبيقاً للقواعد المقبولة على المستوى العام وفقاً لقواعد القانون الدولي .

وثمة جدل دائر بين حكومات الدول الغربية ومجموعة الـ ٧٧ بشأن القواعد المناسبة للتعويض في حالات التأميم أو نزع ملكية الأجانب . ويهنا في هذا الصدد إيضاح أن التزام الدول الأعضاء في منطقة التجارة التفضيلية بالأحكام المتفق عليها سيكون موضع اهتمام ، إذ يعنى رضا الدول النامية الالتزام بقواعد القانون الدولي المتفق عليها والتي ترضى بأن تحكم تلك القواعد مسائل التأميم ونزع ملكية الأجانب بدلاً من قوانينها الوطنية المحلية ، مع الأخذ في الاعتبار أن ذلك لا يعنى حتماً رضا وقبول دول منطقة التجارة التفضيلية دون نقاش للمفاهيم الغربية بشأن القانون الدولي العرفي المتفقة مع صيغة Hull والمتعلقة بتبني مفهوم التعويض " الشامل والعاجل والفعال " . وربما كان من الأوفق لو ترك الميثاق هذه المسألة دون تحديد والإحالة بشأنها إلى القواعد العامة بما يسمح للدول الأعضاء في الميثاق بالاحتجاج بأن قواعد القانون الدولي تقضى بالتعويض على أسس مغايرة لقواعد القوانين التي تتبناها معظم الدول المستوردة لرأس المال وبالإضافة إلى ذلك فإن قيمة هذه الصياغة تكمن في كونها سابقة تدعم الحد الأدنى من القواعد الدولية المتعلقة بمعاملة الملكية الأجنبية . ومع ذلك فإن الأخذ بالمفهوم الضيق للملكية الأجنبية لن يكون ذا خطورة تذكر حيث أن غالبية المشروعات المشتركة ستكون في أيدي ملاك وطنيون (سواء كانت حكومات أو مؤسسات خاصة أو أفراداً) .

هذا وقت ذهب الميثاق - في سبيل المحافظة على المصالح العليا والأساسية للدول - إلى ترتيب التزامات معينة على كل مشروع صناعي مشترك ، نذكر منها اشتراطه على كل مشروع مشترك أن يزيد أو يرفع - بالتدريج - من القيمة المحلية المضافة ، وأن ينتج بضائع وسلعا - أو يقوم بخدمات - بأسعار منافسة وأن يضع برنامجا للتصدير قابلا للتنفيذ ، وأن يقوم بقدر الإمكان - بتقديم برامج لتدريب العمال (م ١٧/١) . كما يستلزم الميثاق على المشروعات المشتركة تقديم بيانات مالية ومعلومات أخرى عن ميزانيتها وعن عملياتها وكشوف بأسماء أصحاب الحصص فيها بطريقة منظمة ومنتظمة ، وأن تقر المشروعات بأنها ستمتنع عن القيام بالنشاطات المحظور عليها القيام بها (المادة ١٧) . ومجمل هذه الالتزامات مع المزايا التي وردت في الميثاق ستندمج في اتفاق التنفيذ الذي تبرمه حكومة الدولة المضيفة للمشروع مع المشروع المشترك . فالدولة المضيفة - إذن - هي التي ستمنح المزايا وهي التي ستقوم بالمراقبة والمتابعة وفقاً لهذا الاتفاق وتبعاً لقواعد الاختصاص الوطني فإذا ما فهمت هذه القواعد فهماً صحيحاً فلن تؤدي تلك الأحكام - ولا يتوقع لها أن تؤدي - إلى أي خلافات في المستقبل.

وبالرغم من أن الميثاق لا يمنح للمشروع المشترك جنسية دولة المقر - ولا أياً من جنسية الدول المنشئة له - فإنه يخضع المشروع لرقابة وقوانين دولة المقر بافتراض أن دولة المقر هي التي أنشأته .

ولنا رأي في هذا المقام سبق أن سقناه بصدد الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة مفادة ضرورة أن ينتمي المشروع بجنسيته إلى دولة من الدول أو حتى إلى منظمة دولية ، تستطيع أن تحدد القواعد القانونية التي يحتاج إلى أن يطبقها ويعطى إلى حد كبير لدولة جنسيته الحق في حمايته دبلوماسياً في مواجهة الدول الأخرى إذا تعرض لمخاطر غير تجارية (١).

ومن ملامح الميثاق المتميزة أنه سعى نحو تحقيق نوع من التكافل فيما بين أعضائه حيث نص على (ضريبة تنمية) يحصلها من الدول الأكثر تقدماً نسبياً لصالح الدول الأقل نمواً في نطاق الدول الأعضاء في منطقة التجارة

(١) مرجع الحماية الدبلوماسية ص ٦٣٥ .

التفضيلية . وهذا النص ورد في سياق المادة ١٩ من الميثاق والتي تقضى بأنه حيث يقع مقر المشروع الصناعى المشترك فى دولة عضو أكثر تقدماً فإنه بعد العام الخامس من بداية تشغيل المشروع ستدفع ضريبة تعادل ١٪ من الدخل الإجمالى للمشروع لصالح الدولة الأقل تقدماً فى منطقة التجارة التفضيلية. والمغزى من هذا النص ذو شقين الأول كون هذه الضريبة محاولة متواضعة للأخذ فى الحسبان الاحتياجات الاقتصادية للدول الأقل تقدماً فى هذا الإقليم^(١). والشق الثانى يأخذ فى الاعتبار أن الدول الأعضاء الأكثر تقدماً ستكون أكثر جاذبية لهذه المشروعات لما تتمتع به من بنية أساسية جيدة وسوق مالية مزدهرة وتقدم تكنولوجيا أكثر من الدول الأطراف الأقل تقدماً ، ومن ثم فإن نص المادة ١٩ يحاول إصلاح وتقليل هذا الخلل فى اتجاه المشروعات نحو الدول الأكثر تقدماً دون الدول الأقل تقدماً ، لذلك فرضت هذا النوع من الضرائب كتعويض للدول الأقل تقدماً ولتحت المشروعات المشتركة على أن تتخذ من هذه الدول الأخيرة مقرأً لها.

ومن مزايا الميثاق أيضاً أنه وضع أسلوباً لحل المنازعات التى قد تنشأ بين دولة المقر والمشروع المشترك بأن قرر أن مثل هذا النزاع يحسم بصورة نهائية بواسطة محكمة تحكيم يتم اختيار أعضائها بمعرفة أطراف النزاع ، بينما تحل المنازعات التى تنشأ بين الدول الأعضاء فيما بينها حول تطبيق أو تفسير الميثاق بواسطة أشخاص يعينهم رئيس مجلس المشروعات المشتركة (مادة ٢٣ والمادة ٢٤ على التوالى) وهذا المسلك من الميثاق يؤكد رغبة الدول الأعضاء فى حل خلافاتها فيما بينها بالطرق الدولية والودية معاً.

المطلب الثانى

انضمام مصر لمنطة الكوميسا

لاشك أن الدبلوماسية المصرية تلعب دوراً مهماً فى التنمية الاقتصادية وهو ما يعرف باسم (دبلوماسية التنمية) ، وفى هذا الإطار كان انضمام مصر إلى منظمة دول شرق وجنوب أفريقيا ؛ وهى المنظمة المعروفة باسم (الكوميسا)

(١) أنظر الملحق التاسع البند الأول فقرة ي ص ١ من الاتفاق.

والتي تضم عشرين دولة أفريقية بخلاف مصر، ومن المتوقع أن تفتح أسواق الدول العشرين أمام الصادرات المصرية .. ويفتح آفاقا جديدة للتجارة والاستثمار من خلال المشروعات المشتركة مع تلك الدول.

ولكن يظل انضمام مصر لهذه المنظمة خطوة هامة في مجال العلاقات المصرية الأفريقية فهذه المنظمة هي أكبر التجمعات الإقليمية الاقتصادية في أفريقيا ويزيد عدد سكانها على ٣٦٠ مليون نسمة ويصل إجمالي ناتجها المحلي إلى ١٧٠ مليار دولار.

كذلك يمثل انضمام مصر أهمية خاصة لدول الكوميسا بالنظر لاتساع السوق المصرية ، وما سوف يتيح وجود مصر من فرصة لتلك الدول لتعظيم قدراتها وإمكانياتها الاقتصادية.

أجهزة الكوميسا:

قطعت كافة أجهزة الكوميسا شوطا كبيرا على طريق إعداد دولها لإقامة منطقة تجارة حرة . وهذه الأجهزة هي :

- ١- بنك التنمية .
- ٢- اتحاد بنوك الكوميسا .
- ٣- غرفة المقاصة
- ٤ - مركز الكوميسا للترويج الاستثماري .
- ٥- مركز الكوميسا للنقل البري .
- ٦ - شركة إعادة التأمين
- ٧ - مركز التحكيم التجاري
- ٨ - اتحاد غرف التجارة والصناعة .
- ٩ - هيئة المعارض الخارجية .

وتهدف هذه الأجهزة إلى الإسراع بإقامة منطقة للتجارة الحرة وإلغاء الرسوم الجمركية بين دولها بحلول عام ٢٠٠٠ وسوف يتيح ذلك فرصة للصادرات المصرية أن تكون منافسة لمنتجات الدول غير الأعضاء نظرا لتمتع المنتجات المصرية بميزة نسبية في هذه الدول بناء على كون مصر عضوا في الكوميسا .

وفى عام ٢٠٠٤ سوف يتم إنشاء نظام جمركى موحد بما يساعد على زيادة حجم التجارة البينية ، والتي وصلت العام الماضى إلى ٣ مليارات ، بينما كانت ٩٣٢ مليون دولار فقط عام ١٩٨٥ . وتسعى الكوميسا كذلك إلى تحقيق معادل نمو اقتصادى ثابت وتشجيع المشروعات المشتركة كما ذكرنا فى المجالات المختلفة وتوفير المناخ الملائم لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية وإتاحة الفرصة لتنمية القدرات التكنولوجية والتقنية للدول الأعضاء.

أفاق التجارة والاستثمار مع دول شرق وجنوب القارة الأفريقية والإمكانات المتوافرة لدى دول الكوميسا :

لدى دول الكوميسا إمكانيات زراعية هائلة وغير مستغلة بكفاءة ، سواء كان ذلك من حيث المساحات أو إنتاجية المحاصيل ويشير إلى أن مساحة الأراضى الزراعية فى دول الكوميسا تبلغ ٦٨٣ مليون هكتار تمثل حوالى ٤٠٪ من إجمالى الأراضى الصالحة للزراعة فى العالم . والتعاون المشترك فى مجال الإنتاج الزراعى بين دول الكوميسا يساعد على تحقيق الاعتماد على الذات لتلبية احتياجات دول الكوميسا . وأهم الموارد الطبيعية الموجودة فى هذه الدول هى النحاس والفحم والحديد والأخشاب والماس ، وكذلك القوى الكهربائية المائية ، ومنتجات البن والشاي والقطن والموز والذرة كما يوجد فى دول الكوميسا أيضا ٣٠٠ مليار طن من الفوسفات و ١٠٥ مليارات طن من الحديد و ٦٠ مليار طن من الفحم وما يزيد على ١٧٠ مليار طن من الغاز الطبيعى . وحجم صادرات دول الكوميسا يزيد على ١٥ مليار دولار ، وحجم الواردات يصل إلى ٢٠ مليار دولار (١).

الآفاق التى تتبناها الكوميسا للاقتصاد المصرى :

يقرب تعداد سكان تجمع الكوميسا نصف تعداد القارة الأفريقية ومعدل نمو التجارة البينية بين دول التجمع بلغ ١٤٪ سنويا محققا ٢٥ مليار دولار عام ١٩٩٦ . وتؤكد المؤشرات إمكانية زيادة حجم هذه التجارة ليصل إلى ٤ مليارات دولار ، وبلغ حجم صادرات مصر لدول الكوميسا عام ١٩٩٧ ، ٢٣ مليار دولار

(١) تصريحات السفير ابراهيم على حسن لجريدة الأهرام : ٣٢ مارس ١٩٩٨.

فى حين كانت وارداتها خلال نفس الفترة ٦ ، ٣٤ مليون دولار . والتوصل لإقامة السوق الحرة بين دول الكوميسا بحلول عام ٢٠٠٠ وإنشاء الاتحاد الجمركى عام ٢٠٠٤ يمثلان خطوة هامة لدعم الاقتصاد المصرى نظرا لما سيوفره من فرص كبيرة لنمو هذا الاقتصاد .

وتسعى مصر إلى المساهمة الإيجابية والفعالة فى هذا التجمع بما يدعمه ككتل اقتصادى أفريقى شبه إقليمى ، الأمر الذى يمهد الطريق لتحوله إلى سوق مشتركة على غرار السوق الأوروبية المشتركة .

الدور الذى يمكن أن يقوم به الاقتصاد الخاص المصرى لدعم هذا التجمع:

يوجد اتجاه لقيام تعاون واسع بين رجال الأعمال فى مصر وفى الدول الأعضاء فى الكوميسا ، وتولى مصر اهتماما كبيرا لدور رجال الأعمال والقطاع الخاص فى هذا الإطار . وجاءت دعوة الهمام عمرو موسى وزير الخارجية المصرى لعقد مؤتمر اقتصادى لدول الكوميسا فى القاهرة عام ١٩٩٩ ويكون لرجال الأعمال فيه دور رئيسى . وتعد هذه الدعوة مبادرة جديدة فى إطار العلاقات المصرية الأفريقية . وسوف يشارك فى المؤتمر عدد كبير من رجال الأعمال والاقتصاد والمسؤولين فى العالم ، وكذلك المؤسسات الاقتصادية والمالية المهمة بالعمل فى أفريقيا . وفى هذا المؤتمر ستطرح المشروعات المشتركة الخاصة بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية فى أفريقيا ، ومشروعات صناعية وسياحية وفى مجال النقل والمواصلات والزراعة والبيئة إلخ...

وهذه المبادرة تدل على اهتمام مصر وحرصها على زيادة التعاون مع دول الكوميسا وجذب الاستثمارات وإقامة المشروعات المشتركة التى تعلق مصر عليها آمال كبيرة لأن صيغة المشروع المشترك كانت هى الأداة المثلى التى حققت الوحدة الاقتصادية الأوروبية (١) .

وهناك خطة مصرية لمد خطوط النقل الجوى إلى دول الكوميسا ، وإنشاء خط نقل بحرى يمر من البحر الأحمر إلى شرق وجنوب أفريقيا ، كما تتحرك مصر للحصول على الضمانات البنكية اللازمة لقيام تلك المشروعات.

(١) أنظر للمؤلف : الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة - المرجع السابق ، وكذلك كتاب النظام القانونى للمشروعات المشتركة (دار النهضة - القاهرة ، ١٩٩٣) .

المبحث الخامس

التمويل المشترك للبنك الدولي Cofinancing كنموذج للأنشطة المعاصرة للمنظمات الدولية الاقتصادية

المقصود بالتمويل المشترك أن يساهم مع البنك الدولي بنوك وصناديق تنمية أخرى كمصادر تمويل لعمليات الإقراض ، وذلك بهدف تدبير موارد مالية أكثر لزيادة القروض المتاحة ، على أن تستفيد تلك الجهات من الضمانات التي يتمتع بها البنك.

فبعدما واجهت الدول النامية في السنوات الأخيرة ضغوطاً جديدة ، منها ما هو ناتج عن ظروف اقتصادية خارجية أثرت بطريقة سلبية على صادراتها للخارج، الأمر الذي أدى إلى فقدان عائد يساعد على تقدمها الاقتصادي، ولم يعد متاحاً لها رؤوس أموال كافية، لأن تدفق التمويل من البنوك التجارية وبنوك التصدير أكثر تكلفة. وقد أدى ذلك إلى اتباع العديد من الدول المتخلفة برامج انكماش ، تتوافق مع الأوضاع الاقتصادية الدولية الجديدة ، ونتج عن ذلك أن انخفضت معدلات التنمية وكذلك نقصان في وارداتها من الدول المتقدمة أي ضرر بصادرات تلك الدول الأخيرة بما ينعكس سلباً على اقتصادياتها . لذلك عمد البنك الدولي إلى اتخاذ إجراءات جديدة لمساعدة الدول النامية في هذا الصدد حتى يمكنها تحقيق تنمية سريعة، وتوقعت هذه الدول أن يلعب البنك دوراً أكثر فعالية في هذا الصدد ؛ أولاً بتقديم استشارات بسياسات عملية معينة بالنسبة لتحقيق التنمية . ثم بما له من إمكانيات .. تدبير مصادر تمويل كبيرة يمكنها أن تعمل بتنسيق وتوجيه من قبل البنك الدولي . لذلك بدأ البنك الدولي في التوسع في تقديم تمويله المشترك.^(١)

مضمون التمويل المشترك :

الذي يحدث أساساً أن البنك الدولي يتشاور مع المقترض ويحدد ويختار المشروعات التي يمكن تمويلها ، والتي تساعد بدرجة أكبر على تنمية اقتصاديات

Jackson. J.H. International Economic Relations op, cit p. 869., The (١)
World Bank Publications : Cofinancing(1983).

البلد المقترض . ولأن مدى مساهمة البنك الدولي في تدعيم هذه المشروعات محدودة، فإنه يساعد المقترض في إيجاد مصادر تمويل أخرى، قادرة على المشاركة معه في إجمالي تكلفة المشروعات ، أى أن التمويل المشترك هو وسيلة لتمويل مشروعات التنمية ، بتقديم دعم إضافي من الوكالات الدولية للدول الأكثر تخلفاً ، وبشروط ميسرة ، ومن المتوقع أيضاً أن تكون هناك إسهامات من البنوك التجارية من القطاع الخاص في الدول المتخلفة^(١).

فعندما تود إحدى الدول التي لا يمكنها الاقتراض - وفقاً لشروط السوق - إقامة مشروعات تنمية تتطلب قدراً معيناً من رأس المال والمعدات من مصادر خارجية، فإنها تجد تشجيعاً للحصول على تسهيلات تصدير - Export credit - وكثيراً ما يأخذ موردو المعدات والخدمات اللازمة للمشروع المبادرة بالسعى بين المقترض ومقدمي القروض والضامن لحثهم على تمويل عملية تصدير هذه المواد أو الخدمات التي ينتجها المشروع . وتجد مصادر التمويل التجارية (البنوك) حافزاً للاشتراك في التمويل المشترك لوجود علاقات تجارية في العديد من الحالات بين البنوك ومصانع مواد ومعدات الإنتاج الكبرى ، أو لإدراكهم بأن هناك فرصاً قائمة لتدعيم وتطوير علاقاتهم بالمقترضين لأهمية المشروع بالنسبة لهم، وكذلك لحصولهم على فائدة معقولة على ما يقرضونه من أموال يضمنها البنك الدولي ذاته .

اتضح أن البنك الدولي يسهم في جزء محدود من الموارد الخارجية التي تحتاج إليها الدول الأعضاء لإنجاز المشروعات ولتحقيق التنمية الاقتصادية - ولأنه لا يغطي كل رأس المال اللازم للمشروع - فإنه يعمل على زيادة مصادر التمويل عن طريق إتاحة مصادر تمويل استثمار خارجية ، تبعاً لما يناسب كل دولة على حدة ، وذلك لتدعيم المشروعات التي لها أولوية في التنفيذ والتمويل .

وتأتي الموارد الإضافية من ثلاثة مصادر رئيسية :

١- المؤسسات والصناديق الحكومية ، التي تعمل على تمويل التنمية بالدول

Harry Sasson , world Bank Co-financing with Commercial banks: (١)
The new instruments, Analysis, World Bank pub. pp. 15-16.

المتخلفة ، أو مؤسسات دولية جماعية مثل بنوك وصناديق التنمية الإقليمية .
٢- بنوك اعتمادات التصدير ، إما بالإقراض المباشر أو عن طريق تقديم ضمانات للبنوك التجارية التي تقدم تسهيلات ائتمانية للتصدير .

٣- البنوك التجارية .

ونظرا لتخوف الجهة التي تقدم التمويل من المخاطر التجارية ، ولأنه يهملها أن تقلل هذه المخاطر إلى أدنى حد ، وأن توزع المخاطر على أكثر من جهة إذا تعرضت لها ، فقد وضع البنك الدولي صيغة التمويل المشترك بالتعاون مع جهات التمويل الأخرى . وهكذا وجد المقرضون في التمويل المشترك عدة مزايا منها على سبيل المثال اشتراك مؤسسات رسمية في التمويل ، فبالإضافة إلى كونه ضمانا في حد ذاته ، فهو أيضا أسلوب فعال للاستعانة بخبراء تنمية مرموقين ، كما أن بنوك اعتمادات التصدير ستضمن توجيه ائتمانها إلى مشروعات مدروسة ومجدية اقتصاديا ، وبالمثل فإن البنوك التجارية ستضمن أن قروضها ستستخدم في الأغراض المتفق عليها ، وذلك كله لوجود البنك الدولي كشريك في القرض حيث يؤمنهم ضد حالات التعرض لعدم سداد القرض أو المماطلة في الوفاء .

ومن جهة أخرى سيضمن المقرضون في ظل التمويل المشترك تمويل الاستثمارات الحيوية بأفضل الشروط المتاحة ، وسوف يتيح لهم اللجوء إلى جميع مصادر التمويل الدولي ، أي سيزيد من إمكانية التعامل مع جميع مصادر التمويل الرسمية والتجارية وبنوك التصدير والائتمان . وقد أشرنا عند مطالعة موضوعات القانون الدولي الاقتصادي إلى أهمية هذا النظام ، لذلك رأينا أن نعرض له بشئ من التفصيل للتعريف به والتدليل على أهميته بالنسبة للدول التي تسعى إلى تحقيق أهدافها في التنمية من خلال عمليات الإقراض الدولي .

حجم التمويل المشترك .

بلغت تكلفة المشروعات التي دعمها البنك الدولي بين السنوات المالية ١٩٧٤ م ، ١٩٨٣ م (٢٧٥ مليون دولار) ، وقد ساهم المقرضون الآخرون وفقا لنظام التمويل المشترك فيما يقرب من نصف مجموع هذا المبلغ . ونظام التمويل

المشترك ليس نظاما جديدا تماما بالنسبة للبنك، ولكن التطوير الذي طرأ عليه والدراسات القانونية التي شملته أبرزت أهم مزاياه وصاغت الضمانات اللازمة لجميع الأطراف ٠٠ وأدت إلى زيادة عدد المشروعات التي اشترك البنك الدولي في تمويلها، بمعدل ٩٠ مشروعا كل سنة منذ السنة المالية ١٩٨١م ، حيث اشترك معه مقرضون آخرون ، على حين كان المعدل في منتصف السبعينيات حوالي ٦٠ مشروعا كل سنة. ومع مرور الوقت تنوعت مصادر التمويل المشترك خصوصا بإقدام بنوك التصدير والبنوك التجارية على زيادة مساهمتها بمعدل أكبر من مساهمة الوكالات الحكومية. ولقد أبرز القانونيون المزايا التي ستحصل عليها البنوك التجارية، والضمانات المتوافرة في هذه الصيغة ، فأقدمت على استثمار أموالها بالاشتراك مع البنك الدولي في تمويل مشروعات التنمية، وانعكس ذلك بالتالي على وجود قدر أكبر من التمويل المتاح لتمويل عدد أكبر من المشروعات.

كيف تعد شروط التمويل المشترك ؟

تعد قواعد وإجراءات التمويل المشترك بحيث تحقق أهداف كل مصدر من مصادره ، ولكن الملامح المشتركة لهذه الترتيبات مع معظم المشتركين تشمل أحكاما متعلقة بتبادل المعلومات الخاصة بالمشروع ، والمستقبل الاقتصادي للدول المقترضة ، وبعض المفاهيم الخاصة بتولى الإعداد للمشروع، وتقييم جدواه ووضع موضع التنفيذ ، والإحاطة بالإجراءات التي يمكن أن تتبع عند مصادفة عراقيل أو صعوبات لدى التنفيذ . وتختلف بعد ذلك القواعد التفصيلية حسب وضع ظروف المقترض ، وأيضا وفقا لاهتمامات ومصالح المقرضين . فالخطوات الحقيقية ودور كل طرف في عملية التمويل المشترك تتغير من حالة إلى أخرى حسبما يتحقق من مزايا لهذه الأطراف أى للمقترض والمقرض المشترك والبنك الدولي ^(١) ونفصل في الفرعين التاليين مصادر التمويل المشترك ودوافع تلك المصادر الى الإسهام مع البنك الدولي في تقديم قروض للتنمية.

James R.Silkenat " Eurodollar Borrowings by Developing States : ^(١) Terms and Negotiating problem " 20 Harvard International Law Journal No. 1 (winter 1979)PP. 89-109.

الفرع الأول مصادر التمويل المشترك

أولاً : مصادر الإقراض الرسمية :

- باستقراء العمل في الماضي، نجد أن المساهمين الرئيسيين مع البنك الدولي في تمويل المشروعات في الدول النامية ، كانت دائماً وكالات متخصصة مثل :- البنك الإنتر أمريكي للتنمية Inter - American Development Bank
- البنك الآسيوي للتنمية Asian Development Bank
- البنك الأفريقي للتنمية African Development Bank
- وكالة الولايات المتحدة للتنمية الدولية Unites States Agency for International Development
- مؤسسة ألمانيا الغربية لتمويل التنمية Federal Republic of Germany's Kreditanstalt Fur Winederaufbau
- صندوق اليابان للتعاون الاقتصادي الخارجي Japan's Overseas Economic Cooperation Fund

وما يميز وكالات التمويل الحكومية ، فيما يتعلق باشتراكها في التمويل مع البنك الدولي ، هو أنها أنشئت أساساً لإعطاء الأولوية لمشروعات التنمية وبشروط متميزة فالعديد من الدول الأكثر فقراً لا تستطيع الاقتراض بشروط تجارية ، أو بشروط السوق السائدة ، لذلك تتجه إلى المؤسسات الحكومية بما فيها المنفذ المتميز للبنك الدولي ، هيئة التنمية الدولية - (IDA: The International Development Association) وذلك لإعداد مجموعة الشروط الملائمة للتمويل.

كماتساهم المؤسسات الرسمية الجماعية أو الوطنية على حد سواء في التمويل المشترك.

١- فالمؤسسات الوطنية وجدت أساساً ، ولها أهدافها التنموية ، لذلك كانت لها مساهمات عديدة في هذا الميدان ومنذ مدة طويلة مع البنك الدولي ، وتدل على ذلك أرقام التمويل المشترك. ويمكن القول : إن أكبر عدد من عمليات التمويل المشترك كانت تضم هذه المؤسسات .

والجدول التالي يبين أرقام التمويل المشترك لهذه المؤسسات الوطنية فيما يتعلق بتمويل التنمية مع البنك الدولي.

مساهمة بعض المؤسسات الوطنية في التمويل المشترك
(السنوات المالية ١٩٧٤م - ١٩٨٣م)
(المرجع السابق للبنك الدولي ص ٢٦٠)

المؤسسة	عدد عمليات التمويل المشترك	مبلغ المساهمة (مليون دولار أمريكي)
- مؤسسة تمويل التنمية (ألمانيا)	٧٥	١٧٠٢ر٥
- صندوق التعاون الاقتصادي الخارجى (اليابان)	٣٤	١٤٥١ر٤
- الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية .	٦٩	١١٠٨ر٦
- مؤسسة الكومنولث للإئناء وإدارة التنمية الخارجية (المملكة المتحدة)	٩٩	١٠٦٣ر٦
- الصندوق السعودى للتنمية	٣٦	٩٢٠ر٣
- مؤسسة التنمية الدولية (أمريكا)	٥١	٧٥٦ر٠
- الصندوق المركزى للتعاون الاقتصادى وصناديق المساعدة والتعاون(فرنسا)	١١٥	٦٦٦ر٨
- المؤسسة الكندية للتنمية الدولية	٥٩	٤٩٢ر٣
-صندوق أبوظبى للتنمية الاقتصادية العربية .	١٤	٢١٠ر٦
- المؤسسة النرويجية للتنمية الدولية	٣١	١٤٩ر٥
- مؤسسات أخرى	١٣٥	١٠٥١ر٠
المجموع	٧١٨	٩٥٧٢ر٦

٢- ولا تقل أهمية مساهمات وكالات التنمية الدولية في تمويل التنمية ، عن مساهمات الوكالات الوطنية، وذلك أن معظم هذه المنظمات تقرض أيضا بشروط السوق السائدة إلى جانب القروض السهلة ، فمساهمتها في التمويل المشترك يمكنها أن تغطي كثيراً من الدول في مراحل التنمية المختلفة .
والجدول التالي يبين مساهمة هذه الوكالات في التمويل المشترك .

مساهمة بعض المؤسسات الدولية في التمويل المشترك

(السنوات المالية ١٩٧٤م - ١٩٨٣م)

(المرجع السابق ص ٢٧٠)

المؤسسة	عدد عمليات التمويل المشترك	مبلغ المساهمة (مليون دولار أمريكي)
- البنك الإنتر أمريكي	٢٥	١٣٧٨ر٤
- بنك آسيا للتنمية	١٨	٨٤٥ر٣
- البنك الأوروبي للاستثمار	٣٤	٧٤٨ر٧
- الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي .	٣٢	٦١١ر١
- الصندوق الدولي للتنمية الزراعية	٤٨	٦٠٤ر١
- الصندوق الخاص للأوبك للتنمية الدولية	٦٢	٤٩٢ر٦
- البنك الأفريقي للتنمية	٥٣	٤٧٧ر٣
- مؤسسات أخرى	٢٩٣	١٤٩١ر٦
المجموع	٥٦٧	٦٦١٩ر١

ثانيا : مؤسسات ائتمان الصادرات كمصدر للتمويل المشترك

Export Credit Institution

أسست الدول الصناعية المتقدمة مؤسسات وطنية لتمويل وضمان عملية التصدير ومن أمثلتها:

- بنك الولايات المتحدة للتصدير والاستيراد The United States

Export- Import Bank

- بنك اليابان للتصدير والاستيراد The Export- Import Bank of Japan

- إدارة ضمان اعتمادات التصدير بالمملكة المتحدة

The Export credit Guarantee Department -ECGD

- الشركة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية Compagnie Francaise
d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE).

وتعمل هذه المؤسسات على تشجيع تمويل الصادرات الوطنية، إما بتقديم التمويل اللازم بنفسها مباشرة ، أو في حالات أخرى تقدم التأمين الذي يضمن لمصادر الإقراض التجارية ما يقدمونه من تمويل لعمليات التصدير، وتبدو أهمية هذه المؤسسات بالنسبة لعملية التمويل المشترك ، إذا علمنا أن مجموع مساهماتها في العشر سنوات من ١٩٧٤م إلى ١٩٨٣م قد بلغت ١١٧٧ بليون دولار أمريكي ، ويفضل المستشارون القانونيون للمقترض اشتراك هذه المؤسسات في التمويل مع البنك الدولي لملائمتها لمشروعات التنمية، إذ إنها تعطى قروضا طويلة الأجل تناسب مثل هذه الاستثمارات ، كما أن مصدر التمويل هذا يكون متاحا أكثر من المساهمات الرسمية، وتجد البنوك التجارية كذلك في اشتراك بنوك تمويل الصادرات تشجيعاً لها على تقديم قروضها، حيث سيتأكد المقترض من أن اشتراك بنك الصادرات في القرض سيعنى ترشيد استخدام هذا القرض، واستيراد المعدات المناسبة بالسعر المناسب لذلك تتطلب دائما هذه البنوك إحاطتها علما ببيانات المشروع في مراحل مبكرة لدراسة المعدات اللازمة ، والمواد المطلوب استيرادها ، ومدى إمكانية تدبيرها من دولة البنك .

ويتخذ البنك خطوات جديدة لزيادة التمويل المشترك مع بنوك ائتمان التصدير. وفي سبيل ذلك يعقد اجتماعات مع ممثلى الدولة ووكالات اعتمادات التصدير لدراسة الاحتمالات القائمة ، والموضوعات المتصلة بعملية تمويل التنمية ، وقد أدت هذه الاجتماعات إلى تطوير تبادل المعلومات بين البنك وبين هذه الوكالات ، وطرق إدماج كل عمليات تمويل البضائع والخدمات مع جهود التمويل من بنوك اعتمادات التصدير مع التمويل الذاتى للبنك الدولي ، وإلى أى مدى يمكن أن يتحمل البنك الدولي مخاطر الخلل فى الميزان التجارى للدولة المقترضة بحيث لا يؤثر على المقرضين الآخرين.

وقد تمت متابعة هذه الجهود لإيجاد الحلول والصيغ القانونية المناسبة من خلال التفاوض والمناقشة.

ثالثا : المصادر الخاصة

ويقصد بالتمويل المشترك مع المصادر الخاصة مساهمة البنوك التجارية، والتي يمتلك معظمها القطاع الخاص، وقد بدأت أهم مراحل تطور مساهمة هذه البنوك فى التمويل المشترك فى سنة ١٩٧٥م عندما اشترك ستة عشر بنكا يقودها بنك أوف أمريكا (Bank of America) فى تقديم ٥٥ مليون دولار كقرض بالعملات الأوروبية ، إلى جانب ٩٥ مليون دولار كقرض من البنك الدولي، و ٦٣ مليون دولار كقرض من بنك إنتر - أمريكا للتنمية Inter- America Development Bank و ٤٩ مليون دولار ضمانات تصدير وذلك لدعم وتوسعة إحدى شركات الصلب الكبرى فى البرازيل.^(١)

وبالطبع تقدم البنوك التجارية قروضها فى عمليات التمويل المشتركة مع البنك الدولي ، أو مع مؤسسات التصدير على أسس تجارية عادية . فالدول الأكثر فقرا كانت لا تستطيع الاتجاه لمصادر التمويل هذه ، ومع ذلك فإن البنوك التجارية كانت أسرع المصادر من حيث زيادة تقديم التمويل للدول المتخلفة ، فما هى الدوافع وراء إقدام البنوك التجارية العادية على الإسهام فى قروض تنمية هذه الدول من خلال التمويل المشترك ؟

(١) المرجع السابق ص ٨

الفرع الثاني

دوافع اشتراك البنوك التجارية في التمويل

المشترك مع البنك الدولي

يرجع إقدام البنوك التجارية إلى تقديم تمويل مشترك مع البنك الدولي إلى سببين (نوهنا عنهما من قبل)،

أولهما: أن البنك الدولي لديه خبرة طويلة ثابتة تمكنه من ضمان أن القروض تستخدم في تحقيق الأغراض التي يقدم القرض من أجلها ، وهو ما يضمن سداد القرض .

ثانيهما: أن البنك الدولي يعتبر مصدرا هاما للمعلومات في مجال سياسة التنمية وتوقعاتها في الدول المتخلفة، كما أن الاشتراك مع البنك الدولي يمكن أن يؤثر على اتجاهات المخاطر الاقتصادية للبلد المقترض ، بالإضافة إلى ذلك قد يكون للمقرض التجاري مصلحة معينة في الإسهام في بعض الحالات بتمويل مشترك مثل :

- ١- وجود عميل من جنسية البنك ومعروف لديه يساهم في المشروع كصاحب حق امتياز أو كمورد لبضائع أو خدمات .
 - ٢- إنشاء علاقة أو تدعيمها مع مقترض معين .
 - ٣- المساهمة في هذا التمويل قد يعطى البنك التجاري سمعة دولية أوسع .
 - ٤- حصول البنك على فوائد لا تقل كثيراً عن معدل فائدة الإقراض العادي .
- ويتضمن بنود اتفاق التمويل المشترك نصوصاً تقضى بتبادل المعلومات الخاصة بإجراءات ودراسة المشروعات فيما بين البنك الدولي والبنوك التجارية ، كما يدرج شرط " تمرير الخطأ Default Clause في عقود التمويل المشترك الذي يتكون من قروض من البنك الدولي وقروض من البنوك التجارية، ويشير هذا النص إلى أن البنك الدولي سيسارع باستخدام مساعيه الحميدة في حالة تعرض القرض للمشاكل ويستفيد بالتالي من هذه الجهود المقرضون الآخرون إذ ينتفعون بما يتوصل إليه البنك من حلول^(١) .

(١) The world Bank, Co-Financing with commercial Bank Note on (١) world Bank policy on Causes in commercial toan Agreements, Repot January 15, 1983.

ويبرم البنك الدولي ما يسمى باتفاقيات تنظيمية Frame Agreements مع مصادر الإقراض الحكومية ، ويغطي هذا النوع من الاتفاقيات أساسا المفاهيم التي يتم التوصل إليها بين البنك الدولي والوكالات الأخرى مثل كيفية تنفيذ عمليات الإقراض المشترك والخطوات الإجرائية التي سيتم اتخاذها لتقديم القرض وما إلى ذلك .

وقد تطور هذا النمط من الاتفاقيات ، بحيث أصبح ينطوي على أرقام محددة كأهداف يتعين تحقيقها كقروض بأسلوب التمويل المشترك ، وتطبيقا لذلك وقّع البنك اتفاقيات حديثة مع إيطاليا وبلجيكا ، ونظم البنك منذ مطلع سنة ١٩٨٣ برامج جديدة لزيادة عدد ترتيبات التمويل المشترك مع البنوك التجارية الخاصة، إذ وافق مجلس المدراء التنفيذيين بالبنك الدولي على برنامج تجريبي لدعم التمويل الذي تقدمه البنوك التجارية مع البنك الدولي بحيث لا يقتصر دور البنك على تقديم قرض في ذات المشروع ، ولكن يعمل على ربط القرض الذي يقدمه بالقرض التجاري فيعطى الأولوية لسداد أقساط القرض التجاري قبل سداد قرض البنك الدولي أو أن يتيح للبنك التجاري استخدام الضمانات التي يحصل عليها البنك الدولي .

مزايا التمويل المشترك بالنسبة للمقترضين :

وبالنسبة للمقترضين يحقق هذا البرنامج هدفين هامين:

أولا : زيادة لجوء الدول المتخلفة للاقتراض من البنوك التجارية والتعود على التعامل مع السوق التجارية .

ثانيا: إطالة فترة سداد القروض التجارية للمدة التي تناسب استثمارات التنمية ، حيث تأتي القروض المشتركة ومعها فترات سماح مثل قروض البنك الدولي .

ولدعم هذه الخطوات الجديدة أنشأ البنك الدولي الوحدة المركزية لاستشارات التمويل المشترك General Cofinancing Advisory Unit كي تمكنه من مواجهة ما تثيره عملية التمويل المشترك من استفسارات قانونية ولتوفير معلومات وبيانات وحلول ومزايا يمكن أن تقدم للأطراف المعنية .

الباب الثالث

تسوية منازعات القانون الدولي الاقتصادي والجزاء المقرر لمخالفة قواعده

تتميز منازعات القانون الدولي الاقتصادي عن سائر المنازعات الدولية من عدة وجوه :

١- أطراف النزاع الدولي العام هم دائماً من أشخاص القانون الدولي العام ، أما النزاع الدولي الاقتصادي فقد يكون بعض أطرافه أشخاصاً خاصة أجنبية ، مثل نزاع بين دولة وشركة أجنبية .

٢-موضوع النزاع دائماً نقدي مالى ، وينتهى الحكم فى النزاع غالباً إلى تسوية من هذا النوع ، أو إلى توقيع جزاءات ذات طابع خاص تتفق كذلك ، وموضوع النزاع .

٣- حجم النزاع الدولي الاقتصادي عادة ما يكون كبيراً حيث يتنازع أطرافه على ملايين ومليارات من النقود لذلك تبدو أهمية تسوية النزاع ملموسة وعاجلة وتبحث عن تسوية سريعة حتى لا تتفاقم الآثار المالية نتيجة لنسبة الفائدة التى سيحكم بها على الخاسر، حتى لا تضيق على صاحب الحق فيها العائد من استغلالها .

كل تلك الأمور العامة استدعت تخصيص هذا الباب المقسم إلى فصلين ، لدراسة موضوعين هامين " الأول : تسوية منازعات القانون الدولي الاقتصادي والثانى: الجزاءات المقررة لمخالفة قواعده.

الفصل الأول

تسوية منازعات القانون الدولي الاقتصادي

فى مجال العلاقات الدولية يضع الأطراف فى حسابانهم أن تثور بعض المنازعات فى المستقبل ، فالنوايا الحسنة تسود التفاوض قبل تحرير وثيقة التعاون ، سواء أكانت معاهدة دولية أو عقد تأسيس مشروع مشترك أم اتفاق صفقة تجارية أم مالية، وحصافة الأطراف تدفعهم إلى تحسب توقعات المستقبل. وما قد يأتى به من نجاحات ومن محاذير أيضا. . . وكيفية مواجهتها . . . كما يتعين الإجابة على السؤال الذى يعتبر محور عمل المستشار القانونى ومحل اهتمامه ، وهو كيف تتحدد المسؤولية منذ البداية وعند التنفيذ وأثناءه وفى آخر العمل ، ويتحقق نجاح المستشار القانونى بقدر استطاعته تحديد مسؤوليات دولته أو عميله فى جميع مراحل العلاقة. . . وإحكام صياغة نصوص الاتفاق بحيث لا تسمح بزيادة مسؤوليات أو التزامات لم تكن هناك أى توقعات لها . وإغفال هذا التحديد أو عدم الدقة فى تحديد المسؤوليات يؤدى إلى تزايدها بصورة قد لا تمكن الطرف المعنى من مواجهتها . ويترجم ذلك فى النهاية إلى قطع العلاقات أو خسائر فادحة ، وبما يستتبع ذلك مسؤوليات دولية أو مدنية بل جنائية على المستوى الداخلى فى بعض الأحيان .

ومن المتوقع دائما رغم الدقة أن تثور خلافات أثناء العمل حيث تكون فترة النوايا الحسنة عند بداية العمل قداختفت ، وبرزت مشاكل التنفيذ وتضارب المصالح. . . وانقلبت روح التسامح إلى منطق التشبث بالرأى والحفاظ على الكرامة ودفع خسارة مادية أو الحصول على مكاسب قد تحسب بالملايين أو بالمليارات . لذلك كله ننادى دائما بإيجاد وسيلة مضمونة وميسورة لتسوية الخلافات .

ومن المعروف أن لكل نظام قانونى هيئة قضائية تختص بنظر المنازعات الناشئة عن علاقاته وتصدر قرارات أو أحكاما ملزمة وواجبة التنفيذ . فالقضاء

الوطني ينظر منازعات القانون الوطني ويحكم فيها، وعلى الصعيد الدولي اتفقت الدول على إنشاء محكمة دولية لنظر منازعات المجتمع الدولي التي يحكمها القانون الدولي العام. فأنشأت محكمة العدل الدولية الدائمة في إطار عصبة الأمم، ثم خلفتها محكمة العدل الدولية في إطار منظمة الأمم المتحدة. هذا إلى جانب المحاكم الدولية النوعية ومحاكم التحكيم الدولية.

وفي مجالات القانون الدولي الاقتصادي، هل يلزم وجود نظام قضائي خاص به ينظر المنازعات الناشئة عن تطبيق قواعده أو عن المعاملات بين أشخاصه، وهل هناك مواصفات خاصة لمثل هذا القضاء يتفق مع طبيعته الذاتية التي حاولنا إبرازها فيما تقدم؟

الإجابة على ذلك تحتاج إلى العناوين الثلاثة التالية: مدى قدرة الوسائل القضائية التقليدية على التصدي لتسوية المنازعات الاقتصادية، ثم ماهي الوسائل المستحدثة لتسوية المنازعات الاقتصادية، وأخيرا المفاضلة بين نظامي التقاضي والتحكيم كوسيلتين هامتين لتسوية المنازعات الدولية الاقتصادية. وسنتناول تلك العناوين في المباحث الثلاثة التالية. على أنه يجدر بنا أن نعرض بصراحة لموقف الدول النامية من نظام التحكيم في مبحث رابع ثم لتسوية المنازعات في إطار المنظمات الاقتصادية في مبحث خامس وأخير من هذا الفصل.

وفد المملكة المتحدة إدراج نص خاص بتحكيم المنازعات في المعاهدة نجد أن وفد الولايات المتحدة اعترض على ذلك وقرر أن يحتفظ بهذا الاختصاص إلى المجلس نفسه ، فقد رأوا أن أى هيئة خارجية لن تكون قادرة على حسم هذا النوع من المنازعات الاقتصادية المعقدة ، كما أعلن الوفد الأمريكى أن المبدأ الأساسى فى حسم المنازعات هنا يجب أن يكون التوفيق بين المصالح ودراسة موقف كل الأطراف المعنية بعناية ثم تسوية النزاع بطريقة يمكنها أن تؤدى بقدر الإمكان إلى الرضا العام لكل الأطراف المتعاقدة^(١)

٢-السبب الثانى

يستند أيضا إلى ذلك الاتجاه الذى يرى تجنب الأخذ بمبدأ التسوية القضائية للمنازعات الاقتصادية إلى حجة الواقع العملى. ففي الحالات القليلة التى قدمت فيها منازعات اقتصادية إلى القضاء اتضح أنهم يهتمون بدقة التفسير والضمانات القانونية ، دون التطرق إلى بحث الخلل الفنى فى المعاملة الاقتصادية ، لذلك يضحون - فى سبيل الحفاظ على المفاهيم القانونية الواردة فى الأوراق بالمفاهيم الاقتصادية الغنية بالاحتمالات^(٢). ويقدم لنا قضاء محكمة لاهاي إيضاحات عديدة للصعوبات التى يلاقيها القاضى فى مجال الموضوعات الاقتصادية ففي قضية Oscar chinn على سبيل المثال رفضت المحكمة الدائمة إجراء بحث عميق للحياة الاقتصادية للكونغو البلجيكي وفضلت الاكتفاء بالفكرة القانونية المجردة للاحتكار فى مجال القانون ، دون أن تتوقف لدراسة الوضع الحقيقى لهذا الموضوع من حيث الاحتكار الفعلى^(٣). وفى القضية التى أشرنا إليها منذ قليل، والخاصة بحقوق رعايا الولايات المتحدة فى المغرب فقد كان من الواضح أن المحكمة تجنبنا الدخول فى تحليل المشاكل الاقتصادية المختلفة بحجة الاكتفاء بالتسيب القانونى المجرد^(٤). أيضا كان

Metzger , op. cit ., p. 413

(١)

(٢) المرجع السابق ص ٤ ، ٥.

(٣) انظر ملاحظات الأستاذ Kopelmanas المرجع السابق ص ٩٠ ومابعدها.

Kopelmans op. cit ; p. 88.

(٤)

لمحكمة العدل للمجتمع الأوربي أسلوبها الخاص فيما يتعلق ببعض الحالات ذات العنصر الاقتصادي التي عرضت عليها، فبالنسبة لفكرة المشروع " قدرت المحكمة أنه إذا كان الواقع الاقتصادي ذا طابع متعدد الأشكال ومتغير فإنه من الضروري استخدام معايير واضحة وموضوعية صالحة للتطبيق بصفة عامة على الحالات أو القضايا التي تثير موضوعات ذات خصائص أساسية مشتركة ، وبذلك تكون قد تجاهلت العناصر ذات الطابع الاقتصادي الخالص للمشروع وتمسكت بمعايير قانونية محددة (١). وفي قضية " برشلونة تراكشن" التي عرضت على محكمة العدل الدولية غُلبت بصدد ممارسة الحماية الدبلوماسية للاستثمارات الدولية - المعيار القانوني لجنسية الشركة على المعيار الاقتصادي والذي يتطلب إلحاق الاستثمار المتمثل في الشركة باقتصاديات الدولة الطالبة (٢) صاحبة المصلحة الأساسية في المشروع.

والمحكمة بذلك كانت تحرص على توحيد القواعد الموضوعية المطبقة بالنسبة للمسائل التي تثيرها قضايا متماثلة ، وقد تبدو المحكمة محقة في ذلك إذ إن روح العدالة تقتضي أن تكون الأحكام موحدة بالنسبة للقضايا المتشابهة ، لذلك يلزم وضع ضوابط عامة ومعايير ثابتة ، إلا أن الوضع الاقتصادي الحالي يقتضي أن يؤخذ واقع الحال في الاعتبار ، فإهدار المصالح الاقتصادية في سبيل الإبقاء على قاعدة قانونية أمر محل نظر الآن ، حيث أن القانون وسيلة لتحقيق العدالة وليس لتحقيق ذاته ، فإذا ما اقتضت العدالة تصحيح وضع قائم لزم تطويع القانون ليقوم بهذه المهمة، وإلا فقد جوهز وظيفته وسبب وجوده . وقد تناولنا في مؤلف سابق قضية " برشلونة تراكشن" ببعض التفصيل ورأينا أن هذا

Arret 17 et 20-62, Recueil, t, VIII, P.644 s.

(١)

Barcelona Traction op. cit

(٢) انظر حكم

الحكم وضعنا أمام حالة فراغ قانوني إذ لم يكشف لنا عن قواعد مستحدثة يمكن لها أن تعالج مشاكل اقتصادية دولية جديدة.^(١)

ولعل هذا ما يفسر موقف وحجة الاقتصاديين لمحاولة الغربيين تجنب اللجوء إلى المحاكم ، بالنص على وسائل أخرى لحل ما يثور من منازعات قانونية بصدد علاقاتهم الاقتصادية.

ويساق في هذا الصدد مثالان من الواقع الدولي الاقتصادي المعاصر؛ هما القروض الدولية التي تثقل كاهل الدول النامية ، والأموال الطائلة التي يتم تهريبها إلى الخارج وإيداعها في بنوك أجنبية ، وتحاول الدولة التي تنتمي إليها هذه الأموال استعادتها . هاتان مشكلتان ملحتان بدأت الدول في البحث عن حل لهما . فالقضاء لن يسعف ولن يقدم حلاً حاسماً لهما . لذلك بدأ حلها من خلال التفاوض والتشاور وأصبح هناك مكاتب استشارية ومحامون متخصصون في هذه المواضيع يقدمون للأطراف حلولاً توفيقية يقبلونها ويكون أساسها قانونياً وسياسياً واقتصادياً معاً . وهكذا بدأ محامون دوليون عمليات تفاوض مع الدول والمؤسسات الدولية المقرضة لتخفيف الديون أو فوائدها أو إعادة جدولتها وتحرير اتفاقيات بما توصلوا إليه . وقد حقق الكثير منها نجاحات ملحوظة في هذا الصدد . كذلك نجحت بعضها في استعادة أموال الشعوب المنهوبة إلى الخارج أو التي جمعتها بعض الدول . مثال ذلك ما توصلت إليه هذه المفاوضات - التي قادتها مكاتب محاماة دولية متخصصة - من الإفراج عن أموال إيران المجمدة في البنوك الأمريكية، وفي استعادة الفلبين لجزء كبير من الأموال التي قام بتهريبها رئيسها السابق ماركوس . وحالياً يجاهد اليهود لاسترجاع ودائع ذويهم المتوفين أثناء الحرب العالمية الثانية من بنوك سويسرا كذلك تناقش

(١) انظر للمؤلف الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة ، المرجع السابق ص ٤٨٦ ومابعدها

وانظر M.Kopelmans حيث يقول في هذا الصدد: "La Cour ne se sent: apparemment guere a l'aise lorsque les circonstances d'une affaire l'obligent a descendre des cimes pures de droit pour de plonger dans les realités de la vie economique" op. cit. p. 85.

الدوائر القانونية والاقتصادية المصرية مسألة استعادة ذهب مصر الذي استولى عليه قوم موسى وصنعوا به عجلا وفروا به الى سيناء.

تلك مشاكل ومنازعات اقتصادية دولية ، قيمتها مليارات من الدولارات ، ولا يسهل تطويعها وإخضاعها للتقاضى الدولى . ولا سبيل إلى حلها إلا من خلال تلك الوسائل غير التقليدية، وأهمها- كما ذكرنا من قبل- التشاور والتفاوض والتوفيق ، أو بالتحكيم .

ولكن هذا لا ينسينا أن القضاء ما زال هو النظام الأساسى لحل المنازعات القانونية، ولا يمكن إغفال الدور الرائع الذى قام به القاضى الدولى والوطنى فى إرساء قواعد المعاملات التجارية والاقتصادية الوطنية بكل دقائقها وتفصيلاتها وتعقيداتها، وقد كان دائما على المستوى المطلوب ولم نلاحظ حاجته فى كثير من الأحيان للخبرة التجارية والاقتصادية .

ودور المحاكم الدولية فى إرساء القواعد الاقتصادية أمر معروف ويسهل التدليل عليه . ولكن على ما يبدو فإن إيقاع الحياة الاقتصادية أسرع من أن تلاحقه أحكام القضاء فى بعض الأحيان، وأسبق من أن تنتظرها . واللجوء إلى التحكيم كبديل متاح هو فى رأينا ليس خيراً كله . بل أحيانا كثيرة يكون كالمستجير من الرمضاء بالنار . فهو وسيلة قضائية حضارية وسريعة إلا أنه بالنسبة للعالم النامى طريق محفوف بالمخاطر التى سنوضحها بعد ذلك .

المبحث الثاني

الوسائل المستحدثة لتسوية المنازعات الاقتصادية

وإزاء التشكيك في سرعة تلبية المحاكم القضائية لحل المنازعات الاقتصادية، كان مخرج القانون الدولي الاقتصادي لتلافى هذا القصور، الاهتمام بدقة صياغة القواعد القانونية، التي تستطيع أن تقدم لنا الحلول الملائمة لما تثيره الحياة الاقتصادية المعاصرة من مشاكل ، إلى جانب تعيين وسيلة سريعة وخبيرة لنظر المنازعات ذات الطابع الاقتصادي . فليس من المحتم أن ينتج الخلاف الاقتصادي عن مخالفة للقانون فالمادة ٢٣ للجات لسنة ١٩٤٨- على سبيل المثال- تشير إلى الاحتجاج الذي يمكن توجيهه ضد أى إلغاء لميزة معينة بالرغم من أن هذا الإلغاء لا يتضمن أى إجراء غير قانوني .

ويبقى بعد ذلك أن نقف على الوسائل التي يتخيرها غالبا القانون الدولي الاقتصادي لتسوية الخلافات بدلا من اللجوء إلى القضاء .

أ- لقد اهتمت اللجنة الاقتصادية لعصبة الأمم من قبل بهذه المشكلة، واقترحت وضع قائمة من ١٤ خبيرا يمكن أن يتم اختيار لجنة منهم للنظر في الخلافات الاقتصادية التي تعرض من حين لآخر^(١)

ظهرت بعد ذلك في إطار المنظمات الدولية التي تكونت بعد نهاية الحرب العالمية الثانية إجراءات جديدة محددة . فنجد أولا الأهمية المتزايدة التي تعطى للتفاوض المباشر بين الأطراف . هذا ما يؤدي عملا إلى نوع من التوفيق بين المصالح ، كما نجد في هذا المجال أيضا أسلوب التشاور، ففي إطار الجات فقط- وإلى وقت كتابة هذا البحث- يمكن أن نحصى ما يقرب من ٣٥ إجراء تشاور لتسوية خلافات اقتصادية بين

(١) Henkin pugh, chachter and, international law west publishing, Minn, USA, 1987, pp. 1164-1179.

Jackson, J.H, Legal problems of International Economic Relations, West Publishing, Minn USA, 1982, p. 489 where we can read: GATT; TOKYO Declaration on Multilateral Trade Negotiations (September 1973)

أعضاء هذا الاتفاق^(١)

وعدة مشاورات في إطار منظمة التجارة العالمية منها المشاورات حول مشكلة صادرات مصر من المنسوجات إلى أوروبا .

ب- ومن ناحية أخرى يجدر الإشارة أيضا إلى نظام التسوية الداخلية للخلافات، وهو الأسلوب المطبق في إطار المنظمات الدولية حيث يتم بحث وحل الخلاف دونما لجوء إلى قاضٍ أو محكم . وتختلف المنظمات في هذا الصدد، ففي بعض الحالات يعهد بذلك إلى أحد أعضاء المنظمة الذي يطلب منه التدخل لإصدار توصيات للأعضاء كما هو الحال في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD أو لاتخاذ قرارات محددة وأمرة ذات طابع قضائي ، وهذا هو الوضع في صندوق النقد الدولي ، وفي البنك الدولي^(٢) . والنظام الذي يأخذ به الاتفاق الدولي للقمح^(٣) .

ج- التحكيم هو الوسيلة المفضلة لدى الغرب لتسوية المنازعات الدولية الاقتصادية ، حتى أصبح هو الأسلوب السائد في هذا المجال . ولذلك سنعرض له ببعض التفصيل . ومع ذلك فما زالت هناك حلول متنوعة للتخفيف من هذه الحساسية تجاه القضاء ، .

Kovar op. CTT, pp. 30e 37.

(١)

وراجع في هذا المجال د محمد طلعت الغنيمي، التسوية الودية للخلافات الدولية - رسالة دكتوراه ١٩٥٤م - محمد الشحات الجندى - الوسائل السلمية في تسوية المنازعات الدولية رسالة دكتوراه ١٩٧٩م وللمؤلف : الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة المرجع السابق .

(٢) من سلطة المنظمات الدولية المالية الاضطلاع بتفسير نظمها الأساسية انظر في هذا الصدد Mann, "The Interpretation of the Constitutions of International Finance Organization B.Y.I.L 1968-69

Fisher, op. cit. pp. 208

(٣)

المبحث الثالث

المفاضلة بين التحكيم والتقاضى

يفضل أطراف العلاقة الاقتصادية الدولية عادة النص على التحكيم لحسم ما قد يثور من منازعات فيما بينهم ، وذلك بالرغم من أن التحكيم فى حد ذاته لا يخلو من بعض المخاطر^(١)

وهناك العديد من أنظمة التحكيم المختلفة، منها ما قدمته لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (UNCITRAL) (United Nations Commission for International Trade Law) وهو مجموعة متكاملة من قواعد التحكيم. كما يوجد لدى عدد من الاتحادات التجارية إجراءات تحكيم خاصة بهم، هذا بالطبع إلى جانب غرفة التجارة الدولية International chamber of commerce وكذلك تحكيم لندن المتميز واتحاد التحكيم الأمريكى Commer co American Arbitration Associaton وكلها مؤسسات تقدم أنظمة وإجراءات للتحكيم^(٢).

ويقال إن التقاضى يفيد فى بعض الأحيان ، ولكن قد يؤدي فى ظروف معينة إلى تدمير ، ليس فقط صحة المتقاضين ، ولكن أيضا حساباتهم فى البنوك ، فالخوض فى الخصومات القضائية يتعين أن يسبقه تفكير كاف فهو ليس بالبساطة والمتعة التى نشاهدها فى التلفيزيون أو نقرأ عنها فى القصص فى معظم الأحيان.

ولكن قد تصل المفاوضات والوسائل الودية إلى طريق مسدود. ويتعين إحالة النزاع للتقاضى ، والبديل الوحيد للدعاء أمام القضاء هو اللجوء إلى التحكيم- إذا أمكن أخذ الخصوم إليه- أو إذا كان هناك اتفاق مسبق على تسوية الخلافات من خلال

(١) انظر المقترحات المختلفة المقدمة ضمن هذا المفهوم

Fisher, Op. Cit: p.209,note 12 kopelmans op..cit 102.

راجع د. إبراهيم العنانى ، اللجوء إلى التحكيم الدولى - دار الفكر العربى، القاهرة - ١٩٧٣م.
Mark B. Feldna, Cases and Materials for a Course in International Commercial Arbitration, Georgtwn University (1983)., Henry p. De Vries, " International Arbiteation: Acontractual substitute for national courts" 57 Tulane Law Review, pp.42-79 (Nov. 1982).

(٢) المؤلف محكم دولى معتمد فى جميع هذه الهيئات الدولية فى تخصص عقود الاستثمار ومطالبات المقاولات.

النص على التحكيم بحيث يتعين على الأطراف الالتزام بمثل هذا الاتفاق . بيد أن التحكيم يكون مفيداً ووسيلة جيدة بقدر دقة تنظيمه بين الأطراف ، فإذا ما انعدمت الرغبة في ذلك لدى طرفي النزاع، فقد ينقلب إلى إجراء أكثر كلفة في الوقت والمال من التقاض .

وقد ساد مفهوم "حكّم ولا تتقاض" Arbitrate don't Litigate معظم العلاقات الدولية الاقتصادية ، ويقال إن لهذا المبدأ أهمية خاصة لأسباب عديدة نوردتها فيما يلي:

١- عرض الخلافات ذات الطابع الاقتصادي الدرسي على المحاكم الوطنية يزيد من المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها الطرف الأجنبي ، وبالتالي يدفعه إلى زيادة مخصصات الاحتياطي المالي ، الأمر الذي يؤدي إلى رفع التكلفة والأسعار، ويقرر بعض الاقتصاديين أن الأسعار في مثل هذه الحالة ترتفع بنسبة ٥٠٪^(١) لتغطية مخاطر التقاضي.

٢- الخلافات والمنازعات ذات الطابع الدولي الاقتصادي يتعين حلها في أقصر وقت ممكن حتى لا تتأثر الحياة الاقتصادية ، التي تستلزم السرعة في التعامل . وكثيراً ما يأخذ على القضاء طول الوقت اللازم للفصل في الدعاوى المطروحة أمامه مما يتسبب في بقاء المعاملات الاقتصادية، حيث يعتبر الزمن عنصراً جوهرياً بالنسبة لها . ولأن الوقت له قيمة مالية في هذا المجال أو كما يقال Time is money

(١) Clive m. Schimt thoff, Why Arbitration is the favoured method of dispute settlement" Financial Times pp.75 24 March 1984, K.Backsleigel, "Arbitration and Courts- Recent Developments(March 1978) (paper presented at 6 th International arbitration congress Mexico City) and the reference to; 4 report from Europe No.2 at 2,(Chemical bank, Feb. 1977).

هذا ويعرض على غرفة التجارة الدولية ما يزيد عن ٢٥٠ نزاعاً كل عام . انظر عن تزايد اللجوء إلى التحكيم.

The International Soultion to International Business Disputes, ICC publicatons 301(oct.-1977),p.34,B Cremades, Aribtration and Business(Mar.1978)

Provisional Report presented to the 6 th. International Arbitration congress op. Cit.

"Time of essence" and " فهناك خسارة مالية تلحق أطراف النزاع كلهم ، بما فيهم المحكوم لصالحه ، فالنشاط الاقتصادي يهيم التوصل إلى الحلول النهائية الحاسمة ويقال إنه يجب ألا يهتم بالدقة القانونية . . والإجراءات أمام القضاء الدولي طويلة ومعقدة ومعدلات الفصل ضعيفة ، فالدعوى تظل منظورة أمام المحكمة سنوات قبل النطق بحكم فيها . كما تشمل الإجراءات أمام القضاء الوطني درجات تقاضٍ متعددة تبدأ بأول درجة ، ثم الاستئناف والطعن أمام المحاكم العليا المختلفة، ثم إعادة الموضوع للمحكمة المختصة مرة أخرى . ويترجم ذلك على الفور إلى وقت ضائع وخسائر مالية . . فضلا عن عدم التأكد من النتيجة التي سينتهي إليها النزاع إلى أن تصدر الكلمة الأخيرة من آخر محكمة . أما في التحكيم فيلتزم المحكمون بإصدار قرارهم خلال مدة محددة، وقرارهم يكون نهائيا دائما مالم يتفق الأطراف على عكس ذلك مع ما يكتنف ذلك من مخاطر وهي طريقة تسوية المنازعات التي يعتقد أنها تلائم متطلبات السرعة التي تتسم بها الأعمال والعلاقات الاقتصادية .

٣- ويؤخذ على القضاء العادي فقدانه للتمثيل الفني بين هيئة القضاة ، على عكس الحال في التحكيم حيث يجلس لفض النزاع أشخاص لهم رؤية دولية أشمل ، ومتخصصون في نوع النشاط الاقتصادي أو الفني محل الخلاف إلى جانب الخبرة القانونية .

٤- وأحيانا ينشأ تخوف مقرون بتشكك الطرف الأجنبي إذا كان قاضى النزاع هو القاضى الوطنى بسبب الصفة الرسمية للخصم عندما يكون جهازا حكوميا ، واحتمال تحيز جهاز القضاء لجانبه ضد الخصم الأجنبي، الأمر الذى يؤدي إلى تدمير أى علاقة اقتصادية قائمة .

٥- وقد لا يكون الطرف الأجنبي على علم مسبق بالإجراءات القضائية المتشابكة، والتي تختلف من دولة إلى أخرى إذ قد تسفر عن مفاجآت لم يكن لها أى حسابان في خلد الطرف الأجنبي .

٦- قد يكتشف الطرف الأجنبي في نهاية المطاف بعد حصوله على حكم لصالحه صعوبة تنفيذه أصلا .

لهذه الأسباب وغيرها يبحث الطرف الأجنبي في العلاقة الاقتصادية عن حل آخر غير

التقاضي العادي. وهنا يظهر التحكيم كنظام تقاضي بديل له فعاليته ومزاياه العديدة^(١). بحسب الأصل.

ويبدو في رأينا أن ذلك التوجه المستند إلى تلك الحجج ، يبدو منطقيا إذا لاحظنا ما يلي :

١- أن أطراف العلاقة الدولية الاقتصادية ينتمون إلى أجزاء مختلفة من العالم، وبالتالي لكل قيمة الخاصة وثقافته وعاداته ، وبالطبع نظامه القانوني. وقد لا يكون من العدل إخضاع طرف ما رغما عن إرادته لنظام قانوني لا ينتمي إليه ولم يحط به علما، في الوقت الذي لا يوجد فيه ما يمنع من خضوع الطرف الآخر لنظام قضائي غير قضائه، ولذلك يجد نظام التحكيم فرصته كحل توفيقى بين الأطراف المتنازعة حيث يكون اللجوء إليه ، والخضوع لإجراءاته ثم لأحكامه عملية رضائية تماما، وبالتالي تتميز القواعد الموضوعية التي يطبقها بالحيدة، سواء تم اختيار قانون محايد أو خضع للأعراف الدولية التجارية "Lex Mercatoria" مع ما يكتنف هذا النظام من مسالب^(٢)

٢- الإجراءات أمام هيئات التحكيم تتميز بالوضوح والمرونة ، فهي غير مفرقة في الشكليات كما هو الحال بالنسبة للقضاء ،

٣- تساعد سرية الجلسات والمداولات على عدم ذبوع الخلافات والحفاظ على استمرار التعامل، وهي اعتبارات لها أهميتها في المعاملات الاقتصادية،

٤- إعلان الخلافات عند التقاضي على الملأ لا يعطى مجالا للوصول إلى تسوية بين الأطراف . على حين - كثيرا- ما تتم تسوية ودية قبل أن يصل التحكيم إلى نهايته؛ وهذه النتيجة غير واردة دائما بالنسبة للمنازعات التي تطرح على القضاء العادي

(١) عن الانتقادات التي توجه إلى التقاضي العادي، انظر:

Ehrenhoft, Effective International Commercial Arbitration, 9 *Law and policy of International Bussiness* 1191 (1977).; Holtzmann, *Arbitration and the Courts*, March-1978 6th (International Arbitraion). Congress. Mixico City.

(٢) تنطوى الأعراف التجارية Lex Mercatoria على قواعد لا يحيط بها أطراف العلاقة ولا تخدم مصالحهم ، ولا تطمئن إليها دول العالم الثالث لتحكم نزاعاتهم نظرا لأنها صيغت في كنف العالم المتقدم وعلاقاته غير المنصفة بالعالم الثالث .

حيث تتخذ المنازعة أبعاداً سيئة يصعب بعدها تراجع الأطراف عن مواقفهم ، أو التوصل إلى أى مصالحة، فاللجوء إلى التحكيم لا يكون لمجرد تفضيل نظام على آخر ، ولكن بهدف التوصل إلى العدالة من خلال إجراءات مبسطة . وكثيراً ما يفوض الأطراف هيئة التحكيم بالصلح بينهم بحل توفيقى .

لذلك نجد أن معظم الاتحادات الكبرى للسلع ، لديها محاكم تحكيم خاصة بها، وأحياناً تقبل استئناف الأحكام الصادرة منها أمام لجان استئناف تابعة لها أيضاً . ويأخذ بهذا الأسلوب اتحاد الحبوب والفلال ، واتحاد الزيوت والبذور والشحوم، كذلك العقود الضخمة للتوريدات والمقاولات ، والتي يطلق عليها المحامون (One- Off) حيث تنطوى عادة على شرط تحكيم أمام هيئة تحكيم موجودة مثل محكمة تحكيم غرفة التجارة الدولية، أو مركز لندن للتحكيم الدولي ، أو مركز القاهرة للتحكيم التجارى الدولي . أو بالنص فى هذه العقود على تشكيل محكمة تحكيم خاصة (ad - hac) وقد يتفق على تشكيلها من محكم واحد، وفى كثير من الأحيان تنص على تشكيلها من ثلاثة محكمين ، وفى هذه الحالة يعين كل طرف محكم واحداً ثم يختار الاثنان المحكم الثالث الذى يكون رئيساً للمحكمة ويسمى الحكم الوازع أو المرجع "Umpire" وعند اختيار الأطراف لطريق التحكيم الخاص (ad - hac) يتعين أيضاً تحديد النظام الإجرائى الذى ستطبقه المحكمة، فتشير المادة التى تنص على التحكيم فى العقد إلى نظام إجرائى معين مثل قواعد تحكيم UNCITRAL وهى مجموعة قواعد أعدتها لجنة القانون الدولى التابعة للأمم المتحدة، وهى تمد المحكمين بتقنين إجرائى جاهز ومعد سلفاً . وتبنى مثل هذه القواعد يوفر الكثير من الوقت فى الجدل حول بعض المسائل الإجرائية .

وقد أعد نظام UNCITRAL مركزين للتحكيم فى الشرق أحدهما فى كوالالمبور ، والآخر بالقاهرة ، وكلاهما على قدر ممتاز من حيث الاستعدادات المادية والخبرات المتخصصة .

المبحث الرابع

موقف الدول النامية من التحكيم

لا يمكن إنكار أهمية دور الدول المتخلفة بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي، فهي وإن افتقدت إلى التكنولوجيا المتقدمة أو رؤوس الأموال في بعض الأحيان، إلا أنها مازالت المصدر الهام للمواد الأولية والسوق الأوسع والأكثر نشاطا لتصريف منتجات الدول المتقدمة، بالإضافة إلى عوامل عديدة أخرى^(١). إلا أن افتقار هذه الدول إلى الكفاءات الإدارية، ونقص المعلومات الهامة لديها وعدم إجادتها لممارسة مهارات التفاوض لدى إبرام اتفاقيات المعاملات Negotiation Skills يجعلها تبدو - على غير الواقع - أقل قوة في ميدان العلاقات الدولية الاقتصادية. يضاف إلى ذلك العامل التاريخي والعامل النفسي، فمعظم دول العالم النامي كانت مستعمرات لدول العالم الصناعي المتقدم... وتجربتها السابقة مع أشكال الاستعمار المختلفة، وحرصها على الاحتفاظ باستقلالها الذي حصلت عليه باهظ التكاليف مدفوع الثمن بالكامل من دم شعوبها وثرواتها الطبيعية، يجعلها دائما في موقف المتخوف الحذر من أي علاقة مستجدة مع العالم المتقدم.

(١) The shifting balance of economic power has made the developing countries highly desirable markets Joseph T.Mclaughlin, "Arbiration and Developing countries, International Lawyer. Vol.13, No.2(Spring 1979).pp.2121; W. Freidmann J.Beguin, Joint International Business Ventures in Developing countries(1971) at 5 where they said "Whithin the gener in countries there are enormous differences between countries such as India or Brazil which have a considerable background of mangerial, Scientfic and technological training as well as considerable commercial experience and sophisticated indigenious enterprises, and some of the small, new independent states of Africa or west India, which have made sudden transition from tribal and static. communities. to the aspirations of modern states.

لذا تنظر الدول المتخلفة إلى النص على التحكيم على أنه مساس بسيادتها، وسلب لاختصاص قضائها الإقليمى أو الوطنى، كذلك الحال إذا تم اختيار قانون آخر غير قانونها الوطنى يحكم علاقتها الاقتصادية مع الأجنبى.

ومع أهمية المصالح الاقتصادية التى تحصل عليها الدول المتقدمة من الدول المتخلفة أمكن إيجاد تقارب بين الجانبين.

لقد أصبح من المألوف أن تدخل الدول النامية فى مفاوضات مع مستثمرين من العالم الصناعى لإبرام اتفاقيات تأخذ فى حسابها الطبيعة المتغيرة للنظام الاقتصادى الدولى. تلك الاتفاقيات لا تقتصر بالضرورة على عقود قصيرة الأمد بل تشمل أيضاً اتفاقيات تنمية طويلة المدة، بمقتضاها يتعهد المستثمر بتقديم خبرته، لتشغيل مشروع من مشروعات التنمية، وهذه الاتفاقيات غالباً ما تتم بين مستثمر أجنبى وإحدى السلطات العامة مباشرة، وقد حل هذا النوع من الاتفاقيات محل عقود الامتياز التى كانت سائدة فى الماضى، وتهدف هذه الاتفاقيات إلى تحقيق مراحل هامة من خطة التنمية وتتضمن تكاتف جهود كل من الجهة الحكومية الوطنية والمستثمر الأجنبى، بحيث تقدم الحكومة للمستثمر عائداً معقولاً لاستثماراته... مقابل إسهامه الإيجابى فى تنفيذ الخطة القومية للتنمية الاقتصادية. ومن أمثلتها اتفاقيات BOT حيث تتعهد مؤسسة أو شركة ببناء المشروع وتشغيله عدداً معيناً من السنوات ٥٠ سنة أو نحوها ثم تؤول ملكيته إلى الدولة الوطنية.

ومن الطبيعى أن يكون هناك خلاف فى الأهداف المراد تحقيقها بين كل من المستثمر الأجنبى والدولة المضيفة وقد تثار الخلافات أثناء تنفيذ أعمال الاتفاق أو بعد إكمالها. وعلى هذا يصبح من أهم العناصر لأى اتفاق تنمية اقتصادية، وجود حد أدنى من القواعد، تتلاقى عندها إرادات كل المتعاقدين بحيث تضمن تحقيق المشروع لأهدافه، وتحدد الأسلوب الكفء لإدارته، والقواعد التى وفقاً لها يمكن أن توزع الأرباح والخسائر بطريقة عادلة، ثم تحديد الأسلوب المناسب لتسوية ما قد يثار من خلافات بين الأطراف.

وتحبذ الدولة المضيئة في الغالب ، أثناء التفاوض أن تنص على إخضاع ما قد يثور من خلافات للإختصاص القضائي الوطني، على حين يتشبت الطرف الأجنبي بالتحكيم . والواقع أن نتيجة ما تسفر عنه المفاوضات في هذه المرحلة يكون انعكاساً لما يمثله كل طرف من قوة تفاوضية. فمن الطبيعي أن يعترض المستثمر الأجنبي على هذا الاتجاه للاعتبارات السابق ذكرها. حيث يتخوف من عدم مقدرة القضاء الوطني التوصل إلى حل محايد للنزاع ، وقد يعزف عن إخضاع النزاع إلى جهة قضائية قد لا تتوفر لديها خبرة متخصصة في موضوع النزاع ، وسواء كان لتخوف الطرف الأجنبي أساس سليم أم لا ، فإنه يتمسك في العادة بوجهة نظره المتقدمة وقد تقتنع الحكومة الوطنية وتوافق على النص على التحكيم إما لوجهة حجج الطرف الأجنبي أو لقوته التفاوضية التي يستمدّها من وضعه الاقتصادي ، غير أن الأمر لا ينتهي عند هذا الحد ، إذ تثار جوانب عديدة متعلقة باختيار التحكيم ذاته.

فالمزايا المتعددة للتحكيم ، وشيوع النص عليه في الاتفاقيات لا تعني بالضرورة أنه يقدم الحلول السحرية لجميع الخلافات الدولية. فمفهوم التحكيم في حد ذاته يختلف في النظام القانوني اللاتيني عنه في النظام القانوني الأنجلوساكسوني ، وكلاهما يختلف عن مفهوم التحكيم في النظام الاشتراكي ، ويشكل هذا الاختلاف عقبة كبيرة أمام اختيار قواعد التحكيم عند صياغة الاتفاق بين الأطراف التي تنتمي إلى مدارس قانونية مختلفة.^(١)

وعدم إتقان صياغة شرط التحكيم الدولي وتحديد إجراءاته بوضوح قد يطيح بأية مزايا يمكن توقعها من هذا النظام . وفي هذا المجال يتعين ملاحظة الآتي

١- الأخذ في الاعتبار بوجهات نظر الدولة المضيئة تحسباً للنتائج العملية والقانونية للنص على شرط التحكيم الدولي .

٢- اختيار نظام للتحكيم معترف به يكون هو الأكثر ملاءمة لطبيعة الاتفاق .

٣- طريقة اختيار المحكمين وعددهم على أن يكون وترا مع التنبيه إلى محاذير المحكم الواحد والمحكم الأجنبي .

(١) Sanders, International Commercial Arbitration 20 International Law (١) Revue 44,(1973).

٤- اختيار القانون الذي سيطبق على الموضوعات المحالة للتحكيم والنظام القانوني الذي ستخضع له إجراءات التحكيم.

٥- الاتفاق على مكان التحكيم وذلك بتحديد الدولة والمدينة التي ستجلس (تتخذ) فيها هيئة التحكيم - *The Venue*

٦- اللغة التي سيجري بها التحكيم *Arbitration Language*

٧- الإجراءات داخل جلسات التحكيم .

٨- المدة المحددة لجلسات التحكيم والمحددة لإصدار قرار التحكيم.

٩- موافقة أو عدم موافقة الأطراف على تفويض المحكمين بالصلح بينهم

١٠- ضمانات تنفيذ قرار التحكيم. والشروط الجزائية في حالة عرقلة تنفيذ القرار دون سند قانوني.

١١- أهمية وجود مرجع استئنافي لقرار التحكيم ، يراجع القرار خلال مدة محددة .

فصياغة شرط التحكيم تكون موفقة بقدر ما يؤخذ في الاعتبار اتجاهات الاطراف في الاتفاق ، فالمستشارون عند صياغتهم لشرط التحكيم يتعين عليهم أن يحيطوا تماما بموقف الدولة المعنية من نظام التحكيم . فعلى سبيل المثال يتعين عليهم معرفة أن معظم دول غرب أفريقيا قد أصدرت تشريعات حديثة للتحكيم^(١) وأنها أطراف في اتفاقيات عديدة للصدقة والتجارة والملاحة^(٢) ، وأن الكثير من دول الشرق الأوسط تأخذ بنظام التحكيم من زمن طويل كأسلوب لتسوية المنازعات في علاقاتها الاقتصادية الدولية ، ومع ذلك فهناك بعض الدول مازالت تتردد في تنفيذ قرارات التحكيم الأجنبية ، أو لا تتقبل تطبيق قانون أجنبي في نزاع يضم هيئة حكومية ، ففي هذه الظروف تفضل الدول إحالة النزاع إلى المحاكم الوطنية . وفي مصر قانون خاص بالتحكيم هو القانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤ . وتوجد قوانين مماثلة في كثير من الدول العربية.

(١) Schwarzenberger " Equality Discrimination in International Economic law" 25 Year 1book of world Affairs 163-181(1971).

(٢) المرجع السابق

موقفنا من التحكيم :

وتقييمنا الشخصى للتحكيم كوسيلة قضائية ودية لتسوية المنازعات عموماً ولتسوية منازعات العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة خاصة نعرضه فى النقاط التالية :

١- ليس التحكيم خيراً كله ولا شراً كله فله مزاياه وكذلك له عيوبه الخطيرة بالنسبة للدول النامية .

٢- الميزة الأساسية فى التحكيم هى سرعة الفصل فى النزاع . وتتنافى هذه الميزة فى الدول التى يطول فيها المعدل الزمنى للفصل فى القضايا أمام قضائها الوطنى . فإذا ما لاحظنا أن الطرف الأجنبى إذا كان مدعياً عليه ومطالب بمبالغ مدين بها أو يستلزم بدفعها كتعويض يفتعل الحيل للتسويف وإطالة أمد التحكيم ، شأنه فى ذلك شأن أصغر المحامين أهم وأرد . وهنا يجب على القضاء الوطنى أن يفوت على الطرف الأجنبى هذه الفرصة بأن يصلح من حاله وأن يتخذ من الإجراءات والنظم ما يكفل سرعة الفصل فى القضايا . وهناك دول معدل الفصل فى القضايا بها سريع ، لذلك يقدم كافة الأطراف على النص على اللجوء إلى قضائها الوطنى . والمثال على ذلك دولة الكويت . حيث ثبت أن معدل الفصل فى القضية لا يتجاوز

سنة واحدة . على حين أن التحكيم فى بعض المنازعات يتجاوز الأربع سنوات .
٣- حجة افتقاد القضاة للخبرة الفنية أمكن دائماً التغلب عليها باللجوء الى الخبراء لكتابة تقارير حول الخلافات المغرقة فى التفاصيل الفنية . ولكن التحكيم قد يوفر على منصبه خبراء على قدر كبير من الكفاءة وحسن السمعة ما يجعله يتميز على القضاء .

٤- صفوة القول شأن التحكيم أنه ما لم نضمن قراراً عادلاً ومحايداً فإنه يطيح بكل ميزة يمكن التحدث بها لصالحه .. وضمان ذلك يتحقق بالآتى :

أ- الدقة فى صياغة مشاركة التحكيم وتضمنها كافة التفاصيل.

ب - اختيار الدولة النامية أو الطرف الوطنى لمحامين لديهم خبرة كافية فى صياغة شرط التحكيم أولاً . ثم إدارة عملية التحكيم وإجراءاتها بما يكتنفها من غموض مازال قائماً بشأن إجراءاته . وأن يكون لديهم الحجة والمهارة لمواجهة أية مواقف.

ج - ومن المهم هو حسن اختيار المحكم المرجح - الوازع - لأنه في الواقع والحقيقة هو الذي سيحسم الخلاف وإن تعدد المحكمون بثلاثة أو خمسة . فإن كان غير كفء أو غير أمين سهل التأثير عليه من قبل الدول الغنية أو الطرف الغنى أو الشركة فلن يكون التحكيم مجدياً ولن يكون محدد العواقب واضاعة الوقت والمال سيكون ضرباً من السفن

د - مصروفات التحكيم باهظة لأن أطراف الخصومة يتحملون أتعاب المحكمين والمحامين وتكاليف إجراءات التحكيم ومنها مصروفات المركز أو الغرفة التي سيتم التحكيم فيها وبعض هذه المراكز تحدد سلفاً مصروفاتها بنسبة ثابتة من قيمة النزاع . وبعضها يتركها مفتوحة دون تحديد مما يوقع الأطراف في عنت تكاليف . مفاجئة لم يضعوها في حساباتهم .

هـ - يجب أن ينص في التحكيم على إمكانية استئناف القرار لدى جهة استئنافية كدرجة ثانية للتقاضى تشكل ضمانة هامة من سوء انحراف المحكم أو خطأ في الهيئة في القانون أو تطبيقه أو تفسيره . وهنا لنا رأى عبرنا عنه بصدد نظام استئناف قرارات التحكيم أن الاستئناف يكون لأى سبب سواء لخطأ في القانون أو في الوقائع . فالخطأ في فهم الوقائع أو تحديدها أو التحقق من وجودها لا يقل خطورة وأهمية عن الخطأ في تطبيق القانون أو تفسيره .

وكثيراً ما تختلط الأمور بين القانون والوقائع . فإجراء دولة بالحد من الاستيراد أو وضع قيود على المبادلات والتحويلات المصرفية هل هي وقائع أم قانون ؟ لذلك يجب عدم مقر الاستئناف على أسباب من القانون دون الوقائع .

وقد لاحظنا أن نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية (جات ١٩٩٤) قد راعى الأخذ بكثير من تلك الملاحظات ، وذلك بفضل جهود المفاوضين من الدول النامية . ولكن مازالت ضمانات اختيار المحكم النزيه وصرفه إدارة التحكيم ومواجهة مواقفه أو مفاجآته هي مسئولية المحامين . كما اقتضت الاتفاقية على إعطاء حق الاستئناف لأسباب من القانون فقط .

المبحث الخامس تسوية المنازعات في إطار المنظمات الدولية الاقتصادية

من الملائم في ظل وجود العديد من المنظمات الدولية الاقتصادية ترتيب نظام قضائي دولي معروف يتخصص في حسم المنازعات الدولية ذات الطابع الاقتصادي على غرار نظام مؤسسة تسوية منازعات الاستثمار التابعة للبنك الدولي، على أن يكون لذلك النظام اختصاص عام بحيث تخضع له جميع المنظمات الدولية الاقتصادية، أي أن يخضع لذات النظام أي خلاف ينشأ بسبب تطبيق أو تفسير نصوص المنظمات الدولية الاقتصادية، وما قد ينشأ عن ممارستها لنشاطها من خلافات مع أعضائها حول تفسير قراراتها وتوصياتها وتوضيح ما قد يكتنفها من غموض.

خصائص نظام تسوية المنازعات في إطار المنظمات الدولية الاقتصادية :
من المتصور في رأينا عند وضع نظام لتسوية تلك المنازعات أن يكون له الخصائص التالية .

- أ - النص على التشاور فيما بين الدول المعنية لتحديد الخلافات ومحاولة تسويتها كإجراء أولى ملزم لكل الأعضاء في المنظمة.
- ب - في حالة عدم التوصل الي حل من خلال التشاور بين الأطراف ، يحال الخلاف للتسوية بوسائل التوفيق والوساطة المتاحة لدى المنظمات المختلفة .
- ج - فإن لم تتوصل الإجراءات السابقة إلى حل النزاع ، فإن المرحلة التالية تكون إحالة النزاع إلى محكمة تحكيم محايدة ، تتكون من خبراء لا يمثلون دولهم ، ويتم اختيارهم من قائمة تضم أسماء عديدة . على أن تتكون هذه المحكمة من ثلاثة إلى سبعة أعضاء ، مثلاً ، بحيث يكون عددهم وتراً دائماً . وتقوم هيئة التحكيم هذه بتولى الفصل بحيدة تامة في كل وقائع الخلاف والبحث فيما إذا كان هناك خرق لأية قرارات ، ومن الذي ارتكب هذه المخالفة . وبالإضافة إلى ذلك يمكنها أن تضمن تقريرها التوصيات والتدابير الملائمة لإزالة الأسباب المؤدية للخلاف ولتجنب حدوث خلاف مماثل مستقبلاً . وفي جميع الحالات يتعين نشر هذه التقارير، حتى يكون هناك مع مرور الوقت سوابق قضائية ملموسة للمنظمة . ومثل هذه التقارير مفيدة من ناحيتين ؛ الأولى كدليل مرشد لمسلك الدول في المستقبل، والثانية لإعطاء مؤشر عن بعض المشاكل الاقتصادية الدولية التي قد تشكل ظاهرة . . وتنبيه المجتمع الدولي إليها ، بحيث يمكن دراستها واتخاذ الإجراءات المناسبة لتجنبها في المستقبل .

- ويلزم النص على إجراءات تشكيل المحكمة في المعاهدة التي تنشئ المنظمة العامة. ويمكن للسكرتير العام أن يضع قائمة تضم ضعف أو ثلاثة أضعاف العدد المطلوب من الخبراء اللازمين لتشكيل هيئة التحكيم التي ستبت في النزاع، بحيث يحق لكل طرف أن يختار عددا معينا من الأسماء أو استبعاد بعض الأسماء حتى يتم التوصل إلى تشكيل المحكمة، وبذلك يشترك أطراف النزاع في اختيار محكميهم بالطريقة المتعارف عليها لتشكيل محاكم أو هيئات التحكيم.
- د- تعرض هيئة التحكيم مرتباتها بالنسبة للوقائع والقواعد القانونية واجبة التطبيق عليها لإطلاع أطراف النزاع على فهمها لموضوع النزاع. فإذا كان لدى الأطراف أى تعليق على توجهات الهيئة أن يبلغوها به.
- و- يحال القرار النهائي فى النزاع إلى لجنة مراقبة متعددة الأطراف أو مجلس من مجالس المنظمات، حيث يكون من سلطة هذه اللجنة أو المجلس اتخاذ الإجراءات اللازمة لوضع قرار المحكمة موضع التنفيذ.
- ز - إجراءات رفع الشكاوى إلى المحكمة :
- ١- يحق لأى دولة عضو ضد أى دولة عضو أخرى فى ذات المنظمة الدولية الاقتصادية، أو دولة كان بينهما اتفاق يحيل المنازعات إلى ذلك النظام القضائى أو حتى بين دولة عضو والمنظمة ذاتها.
- ٢- للأمين العام لأى من المنظمات التى يشملها النظام المقترح بناء على تحرياته الخاصة، أو بناء على شكوى أو إفادة من رعايا أو مواطنى أى دولة عضو أن يقدم تقريراً إلى رئيس أو مجلس أعضاء الجهاز القضائى، الذى نتحدث عنه موصياً بالتدابير الملائمة التى يمكن اتخاذها أو بإحالة الموضوع لمحكمة التحكيم للنظر فيها.
- ٣- للمجلس التنفيذى للمنظمة أن يلجأ إلى طلب تسوية منازعات ضد أى عضو على أساس أن هناك خرقاً لأحد مبادئ أو قواعد المنظمة، وهذا الإجراء الذى يتخذه المجلس من الممكن أن يبدأ بناء على مجرد شكوى تقدم من مواطن فرد ينتمى إلى إحدى الدول الأعضاء الممثلة فى الجمعية العامة للمنظمة.
- ومعظم هذه الإجراءات أخذت بها بشكل أو بآخر منظمة التجارة العالمية الحديثة على نحو سنراه فيما بعد. ويمكن أن نشير إلى تلك القواعد عند عرضنا لها فى طبعتنا الأولى عام ١٩٩٠ وتضمنتها اتفاقية مراكش لإنشاء تلك المنظمة " منظمة التجارة العالمية سنة ١٩٩٤.

تسوية المنازعات الدولية التجارية

تعتبر آلية تسوية المنازعات بين أعضاء منظمة التجارة العالمية بين الإنجازات الهامة التي أسفرت عنها جولة أوروغواي ، رغم أن فقهاء القانون لم يولها الاهتمام الواجب حتى الآن . على حين أنها في حاجة إلى شرح وتعليق وتفسير ، حتى تكون أحكامها معلومة للجميع ، طالما أنها ملزمة لجميع أعضاء المنظمة الجديدة.

فعلى حين كانت تسوية المنازعات في ظل الجات تتردد بين الوسائل الدبلوماسية والوسائل القضائية ، فإن نظام التسوية القضائية في شكل التحكيم الدولي هو السائد بالنسبة لآلية تسوية المنازعات التجارية حالياً . فهو النظام الذي توصلت إليه جولة أوروغواي والذي انطوت عليه الملحق الثاني تحت عنوان : " مذكرة اتفاق بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات " . ويجدر بنا أن نعطي لمحة موجزة عن نظام تسوية المنازعات في ظل الجات القديمة (الاتفاق العام للتفرقة والتجارة جات ١٩٩٤) ، قبل أن نستطرد في شرح النظام المبتكر الجديد في ظل جات ١٩٩٤ .

أولاً - تسوية المنازعات في ظل جات ١٩٤٧ :

وضعت قواعد وإجراءات لتسوية المنازعات في ظل الجات منذ الخمسينيات استناداً إلى نص المادة ٢٣ من الاتفاق العام للتعرفة والتجارة . وفي ظل هذا النظام كانت الشكاوى التي تتقدم بها أي دولة تدعى بأن ضرراً لحق بها نتيجة لمخالفة أحكام الاتفاق العام ، كان مجلس الجات يحيلها إلى لجنة من ثلاثة خبراء من المقيدين لديها أو إلى أعضاء في الجات للنظر فيها ، وكانت اللجنة تتلقى مذكرات مكتوبة أو مرافعات شفوية من أطراف النزاع . ثم تُعد تقريراً عن الوقائع التي تتوصل إليها . وتنتهي عادة إلى نتيجة تراها منطقية، تقرر فيها ما إذا كانت الإجراءات المدعى بمخالفتها للاتفاق العام تشكل بالفعل مخالفة أم لا .

وفي بعض الحالات من الممكن للدول أن تقدم شكاوى دون اتهام بمخالفة الاتفاق .. ولكن تدعى أن هناك تحديداً لممارسة حقوقها . وإن لم تكن الدولة المشكوك في حقها قد خالفت قواعد الجات ، ولكن أدى إلى مجرد الحيلولة دون

تحقيق التوقعات المعقولة والمتوقعة للدولة الشاكية حسب المجرى العادى للأمور لو لم تتغير بفعل الدولة المشكو فى حقها .

وعملأ فى بعض الحالات كان فى مكنة الدول الأطراف أن تعرقل تشكيل اللجنة منذ البداية . كما أن تقرير اللجنة لم يكن له أثر كقرار إلا بعد موافقة مجلس الجات .

وكان مجلس الجات يجتمع فى شكل لجنة تنفيذية كاملة العضوية ، وتطبق مبدأ لكل دولة صوت واحد . وقد أدى ضرورة الإجماع إلى أن كان فى مقدور الطرف الخاسر أمام لجنة المنازعات الجات أن يمنع اعتماد تقرير اللجنة التى نظرت النزاع وذلك ما كان يحدث كثيرا .

وأثناء جولة أوروغواي كان هناك اقتراح بأن تتم الموافقة على تقرير لجان التحكيم بالإجماع بعد استبعاد صوتى الدولتين المتنازعتين . إلا أنه من خلال المناقشات تبين أن مثل ذلك النظام لن يمنع أى دول حليفة للدولة الخاسرة من الاعتراض على قرار التحكيم للعمل على عدم تحقيق الإجماع المطلوب . وفى بعض المراحل الأخرى توصلت المجموعة الأوروبية والولايات المتحدة إلى إلزام أنفسها سلفا بإجراءات أى لجنة تحكيم للنظر فى أى نزاع . وهكذا فقد كان من الأوفق ألا يتم الاعتراض على تشكيل اللجنة التى تشكلت للنظر فى المنازعات ، وأن يتم إعمال قرار اللجنة بطريقة تلقائية خلال ٦٠ يوما ، مالم يعترض عليه بالإجماع . ولأن أعضاء تلك الجان هم من البشر لذلك من المحتمل بالطبع أن تخطئ . لذلك كان القبول التلقائى لقراراتها أمرا محفوظا بالمخاطر ، سواء للدول الأعضاء أو للجات ذاتها . فإذا كان الأعضاء لن يسلموا بدور اللجان فى إصدار قرارات نهائية فقد كان لابد من وجود إجراء آخر لمراجعة تلك القرارات . وكان الحل الجديد المبتكر على صعيد التحكيم الدولى هو إنشاء هيئة استئنافية يمكن للطرف الخاسر أن يستأنف القرار إن كان لذلك أسانيد قانونية . فإذا أيدت الهيئة الاستئنافية قرار اللجنة فيتعين دخول القرار حيز النفاذ خلال ٣٠ يوما ، مالم يقرر الأعضاء بالإجماع عدم تبنى تقرير الاستئناف ، كما سنرى .

النظام الجديد لتسوية المنازعات فى إطار منظمة التجارة العالمية :

ينص الاتفاق المنشئ لمنظمة التجارة العالمية على أن أحد اختصاصات مجلسها العام وهذا الجهاز التنفيذى للمنظمة - الذى يتكون كما رأينا ممثلين

لجميع الأطراف المتعاقدة - أن يشكل جهازاً لتسوية المنازعات التي تنشأ نتيجة لتطبيق اتفاقيات الجات وملاحقتها وفروعها ، وتكون مهمة هذا الجهاز بالتالى إدارة جميع العمليات الإجرائية لتسوية المنازعات ، بما فى ذلك إعداد قوائم تتضمن خبراء تتشكل منهم لجان تحكيم للنظر فى المنازعات ، ثم تعرض تقاريرها على المجلس العام . كما يكون له أن يحيل طلبات الاستئناف التى قد ترفع إليه إلى الهيئة الاستئنافية ثم يتابع تطبيق قرارات تسوية المنازعات والتوصيات التى تطرح بشأنها . وكذلك اعتماد التدابير المضادة أو الجزائية كآخر ملجأ لضمان تنفيذ قرارات تسوية الخلافات .

ونظام العضوية فى جهاز تسوية المنازعات هو ذات نظام عضوية المجلس العام ، ولكن يعين له رئيساً مستقلاً ، وجهازاً إدارياً مستقلاً وسجلات مختلفة ، ولوائح منفصلة عن تلك الخاصة بالمجلس العام .

دور التحكيم فى تسوية منازعات الجات :

حرصت الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية على ضمان احترام مبادئها وقواعدها للنهوض بوظائفها وتحقيق أهدافها ، وعلى صعيد آخر الحفاظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها وضمان تنفيذها .

وقد تناول الملحق الثانى من الاتفاقية القواعد والإجراءات التى تحكم تسوية المنازعات ، والتى شملت المساعى الحميدة ، والتوفيق والوساطة والتحكيم .

ونظرا لفاعلية التحكيم كوسيلة لحل المنازعات الدولية فقد اهتمت الاتفاقية بالنص على تنظيم إجراءاته وتكوين لجان التحكيم وباستعراض المواد الخاصة بتنظيم التحكيم فى إطار الاتفاقية نجد أنها قد تعرضت لنوعين من التحكيم وهما التحكيم الإجبارى أو الإلزامى والتحكيم الاختيارى

١- التحكيم الإجبارى (الإلزامى) :

يلجأ الخصوم عادة إلى التحكيم لفض منازعاتهم بإرادتهم الحرة . غير أن اتفاقية جات ١٩٩٤ أنشأت آلية محددة يلتزم أعضاؤها باللجوء إلى التحكيم فى حالة قيام منازعة بين أطرافها .

هيئات تحكيم المنازعات (فريق تسوية المنازعات The Panels) :

أطلق الاتفاق الخاص بتسوية المنازعات لفظ "Panels" على مجموعة الأشخاص الذين يتم اختيارهم للنظر في الشكاوى وإصدار قرارات بشأنها. والترجمة المعروفة لهذا اللفظ تعنى فى مجال القانون قائمة بأسماء أشخاص ، عادة ما تكون قائمة محكمين أو محلفين . ولكن الذى يبدو لنا هنا أن الاتفاق خص هذا اللفظ بمفهوم آخر يعنى به " الهيئات " ، وهى كلمة من اختيارنا نحن ذلك أن الترجمة العربية للاتفاق التى وزعت تترجمها بأنها " فريق " ، والفقه القانونى لا يألف إطلاق هذا المصطلح على الهيئات التى تنظر فى منازعات دولية قانونية أو غير قانونية . لذلك يظل مصطلح " هيئة " - فى رأينا - هو الأوفق فى الاستخدام هنا. ولأن مهمة تلك اللجان هى عمل قانونى بالدرجة الأولى فهى دون أى شك نراه هيئات تحكيم.

إجراءات تسوية المنازعات :

فيما عدا الأحكام المستحدثة الخاصة بالتطبيق المباشر لقرارات التسوية، وكذلك إمكانية استئنافها .. فإن نظام لجان التحكيم المنصوص عليه فى الاتفاق الخاص بتسوية المنازعات أخذ أساساً بالإجراءات التى تكونت بالتدريج عبر عدة أحقاب من الزمان والتى تم تسجيلها فى إحدى الوثائق التى أسفرت عنها جولة طوكيو ، وكذلك قواعد أخرى إضافية تضمنتها الإعلانات الوزارية فى الثمانينيات. ورغم ذلك فإن الملاحظ أن النظام الجديد أدخل تعديلات هامة كل مرحلة من مراحل تسوية النزاع.

المواعيد المحددة للإجراءات :

إذا تطلبت اتفاقية ما إجراء مشاورات بين الأطراف عند وقوع خلاف بينهم ، فإن على الدولة التى قدم ضدها طلب التشاور أن ترد خلال عشرة أيام ، على أن تبدأ المشاورات خلال ٣٠ يوماً من الطلب ، ويجب أن تنتهى خلال ٦٠ يوماً . فإن لم يكن هناك التزام بأى من تلك المواعيد يحق للطرف المدعى البدء فوراً فى طلب تكوين هيئة تحكيم لنظر النزاع . ومن المفترض أن تتكون اللجنة فى أول اجتماع لجهاز تسوية المنازعات تالى لتقديم الطلب . ومن الممكن بناءً على طلب الطرف الشاكى أن يعقد اجتماع خاص للجهاز خلال ٥٠ يوماً بهدف تشكيل لجنة للنظر فى النزاع.

وبمجرد تشكيل اللجنة فمن المقرر أن تستكمل أعمالها خلال ستة أشهر ، بما فى ذلك مراجعة جهاز تسوية المنازعات للقرار الذى تنتهى إليه اللجنة . فإن كان هناك طلب باستئناف القرار تضاف ثلاثة أشهر إلى المواعيد . ويمكن استثناءً ، إذا كان الأمر ضرورياً ، إضافة ثلاثة أشهر أخرى لا أكثر لجدول المواعيد السابق تحديدها ، وذلك مثلاً عند نظر حالات معقدة فنياً أو مالياً .

وفى إطار تلك التحديدات الجامدة فإن نظام التسوية اقترح جدول مواعيد للمراحل المختلفة من مراحل إجراءات تسوية النزاع نبينها على النحو التالى :

أولاً - تقديم مذكرات مكتوبة متبادلة من الأطراف ، تجنباً للتسويق وتكون أول جلسة للجنة مع الأطراف للمرافعة الشفوية ، وتقديم مذكرات متعاصرة للردود ، وعقد جلسة ثانية مع الأطراف ولكن فى جميع الحالات يجب أن تتم جميع الإجراءات فى مدة من ٩ إلى ١٦ أسبوعاً .

ثانياً : تبدأ اللجنة فى كتابة الجزء الخاص بتكييف النزاع وعرض مضمونه ، أى كتابة تقرير يتضمن عرضاً للوقائع المسلم بها من الأطراف والتي لم يعترضوا عليها ، وكذلك ادعاءات الأطراف ، وذلك لعرضها عليهم فى كتاب الأحكام لتلقى تعليقاتهم بشأن النزاع وتكييفه كما رأتها اللجنة فى هذا الجزء . ثم تعد اللجنة تقريراً مرحلياً لعرضه على الأطراف متضمناً ما توصلت إليه من حقائق وأوضاع ، ثم ما تنتهى إليه من نتائج . ومن الممكن عقد اجتماع ثالث فى أعقاب تلقى تعليقات الأطراف . ويتم ذلك فى مدة من ٩ : ١٣ أسبوعاً .

ثالثاً : يتم إعداد التقرير النهائى ويقدم أولاً للأطراف ، ثم إلى جهاز تسوية المنازعات . ويتحدد لذلك مدة خمسة أسابيع . ومن المفترض أن يتم الالتزام بذلك الجدول والنظام إذا كانت هناك رغبة وجدية من الأطراف والهيئات والسكرتارية .

ومن الملاحظ أن تلك الإجراءات تماثل النظام القضائى فى الولايات المتحدة الأمريكية ، إذ من منهج القضاء إحاطة أطراف الخصومة بفهمه لواقعات النزاع أولاً ، ثم يتلقى تعليقاتهم التى قد تنطوى على تصحيح هام لبعض المفاهيم ، أو أن بعض المستندات أو الوقائع الهامة تم إغفالها . ثم

تعرض لجنة التحكيم بعد ذلك فهمها واتجاهها بشأن تسوية النزاع لتلقى آراء الخصوم !! قبل أن تعلن قرارها النهائى . وهذا منهج محمود ، وتطوير فى إجراءات التقاضى .. يبدو لنا مفيدا ومنطقيا معا . فبدلا من أن يفاجأ الأطراف بحكم يستند إلى أسباب غير صحيحة ، ويتم تدارك الأمر عندما تشاركهم هيئة التحكيم فى مرتئياتها قبل إعلان حكمها أو قرارها . وهى إجراءات تحد بقدر كبير من استئناف الأحكام والطعن عليها وضمان إضافى لعدالة قراراتها .

تشكيل اللجان :

كان تشكيل كامل لجان الجات فى وقت من الأوقات من أعضاء من الموظفين الحكوميين ، وكانوا غالباً من أعضاء وفود الدول بالجات فى جنيف . وحديثاً أمكن ضم خبراء غير حكوميين إلى تلك اللجان ، وكان الهدف فى جميع الحالات توسيع دائرة الاختيار . والنظام الجديد يسمح للموظفين الحكوميين أو غير الحكوميين أن يمثلوا فى اللجان ، طالما أنهم على قدر كبير من الكفاءة المتميزة . والتي يمكن إثباتها بسابقة الاشتراك فى لجان مطالبات سواء كمحكمين أو كمحامين ، أو بالعمل كمسؤولين حكوميين فى مجال التجارة أو فى الأمانة العامة للجات ، أو الأساتذة المشتغلين بالتدريس والتأليف فى مجال القانون الدولي الاقتصادى والتجارة الدولية أو السياسة فى هذا المجال .

وعلى الأمانة العامة لجهاز تسوية المنازعات أن تنظم قوائم تضم أسماء هؤلاء الخبراء المؤهلين لهذا العمل . ولم تحديد الأحكام الخاصة بتسوية المنازعات قيودا لتسجيل هؤلاء الخبراء . ذلك أن كثيرا من المنظمات الحكومية أو هيئات التحكيم تقرر أن إدراج الخبراء ضمن القوائم لديها يكون من الأسماء التى ترشحها الحكومات . وكان ذلك هو الاتجاه السائد فى أنظمة التحكيم الدولية وفى أجهزة تسوية المنازعات فى إطار التكتلات الاقتصادية الإقليمية ، والمثال الحديث لذلك هو أحكام اتفاق إنشاء المنطقة التجارية الحرة بين كندا والولايات المتحدة ، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك . حيث يدرج فى القوائم المختلفة لتلك الاتحادات التجارية لتسوية المنازعات أسماء من ترشحهم حكوماتهم فقط . ولما كان ذلك الاتجاه كشف عن استبعاد بعض الكفاءات دون مبرر علمى أو فنى معقول فقد عمد النظام الجديد للجات إلى ضم خبراء التحكيم التجارى بأسمائهم وبترشيح أنفسهم مباشرة دون توقف على ضرورة ترشيح حكوماتهم .

وتنص أحكام التسوية على أن أطراف النزاع لا يحق لهم الاعتراض على تعيين أعضاء اللجنة إلا لأسباب قهرية ، حتى يوضع حد للتصرفات التحكيمية لرد أعضاء اللجنة.

وقد التزم نظام تسوية المنازعات كذلك بالقاعدة التي قد تبدو منطقية والتي تمنع مواطني أطراف النزاع من أن يمثلوا في لجنة التحكيم التي تنظر نزاع دولهم ، ما لم يطلب الأطراف ذلك . وهو توجه لا بأس به حيث يقضى على احتمالات الاتهام بالتحيز إذا كان بعض أعضاء اللجنة من المنتمين بجنسيتهم إلى دولة أحد أطراف النزاع . ولكن ذلك الاتجاه بما يحمله من مزايا ، تعارضه حجة أخرى ترى أهمية وجود محكمين من دول أطراف النزاع ، لأنهم سيكونون أدرى من غيرهم بقوانين ونظم وأعراف وإجراءات النظام التجارى والاقتصادى فى دولهم . ومن ثم فإن عدم تمثيل دول أطراف النزاع فى اللجنة قد يحول دون سهولة وسرعة التوصل إلى قرار مناسب فى موضوع النزاع (١).

وفى رأينا أن تشكيل اللجان من خبراء ينتمون لذات المدرسة والنظام القانونى المماثل لنظم دول أطراف النزاع قد يقطع نصف الشوط لحل هذا الخلاف ، فاختيار محكم من جنسية محايدة فى نزاع بين دولتين مثل ماليزيا وبريطانيا ستكون مهمته صعبة ما لم يزامله فى لجنة التحكيم من يدله على القوانين والأعراف والعادات السائدة فى تلك البلاد والخاصة بنوع معين من المبادلات التجارية أو الخدمية التى لا يحيط بها إلا من عايشها ومارسها فى كوالالمبور أو فى لندن ، وقد لا يفى بالغرض دائماً المحامون حيث أن مهمتهم ومنهجهم فى تناول النزاع له طابعه الدفاعى الصرف قد لا يلتزم دائماً بالحيدة تماماً . وهكذا فالمحكم المصرى أو العربى يستطيع أكثر من غيره أن يوضح مدى مخالفة أو عدم مخالفة قوانينه أو أعرافه أو تقاليده أو ما اتخذ من إجراءات لقواعد الجات أو إحدى الاتفاقيات الملحقه به ، دون أن يتهم بتحيزه لمواطنه فى النزاع . وقد سهل ذلك زيادة عدد الخبراء من القطاع الخاص ممن لا يمثلون

GATT, BASIC INSTRUMENTS AND SELECTED DOCUMENTS, (١)
345 (adopted Nov. 7, 1989).

حكوماتهم في المنظمة . ولكن قد تقف ارتفاع المصروفات عقبة أمام الإستعانة بخبراء من غير من يتواجدون بمقر المنظمة لكونهم ممثلين لحكوماتهم . وتلك العقوبات المالية يجب ألا تقف في سبيل التوصل إلى قرارات تتسم بالعدالة التي نأمل أن تصطبغ بها أحكام لجان تسوية المنازعات في إطار الجات في المراحل المقبلة . كما نأمل ألا تتجاوز ما يفرضه القانون والعدالة ، وألا تلجأ إلى الحلول التوفيقية التي تامل طرفا على حساب طرف آخر . وأن تطور وتغير ما كان يؤخذ على قرارات الجات بصفة عامة بشأن المنازعات التي كانت تعرض أمامها وما يؤخذ على التحكيم عموما من سلبيات.

استئناف قرارات اللجان :

تنص المادة ١٧/١ على أن ينشئ جهاز تسوية المنازعات جهازا دائما للاستئناف ، للنظر في الأحكام المستأنفة من فرق (هيئات) التحكيم (١) .

أعضاء جهاز الاستئناف :

يتكون جهاز الاستئناف من سبعة أشخاص من أصحاب الكفاءات القانونية المتميزة ، وينظر كل قضية مستأنفة ثلاثة منهم فقط . وتكون مدة تعيينهم أربع سنوات ويمكن إعادة تعيينهم مرة واحدة ، مع تغيير ثلاثة منهم بالقرعة بعد عامين من تاريخ تعيينهم حتى لا يكون تغييرهم جميعا دفعة واحدة بالكامل كل أربع سنوات ، بحيث تظل المعلومات والأحداث والوقائع متواصلة بين أعضاء جهاز الاستئناف.

وهنا نصت الفقرة الثالثة من المادة ١٧ صراحة على ألا يكون أعضاء جهاز الاستئناف تابعين - بوظيفتهم - لأية حكومة من الحكومات . وأن يكونوا من الأشخاص المشهود لهم بالمكانة الرفيعة والخبرة الراسخة في مجال

(١) Pierre Pescator , The GATT Dispute Settlement Mechanism: Its Present Situation and Its Prospects, 10 Journal of International Arbitration. 27 (1993).

القانون والتجارة الدولية واتفاقيات الجات جميعاً^(١).

ويُعد إقرار نظام جديد لاستئناف قرارات اللجان تطويراً جذرياً يشهده نظام التحكيم الدولي عموماً والتحكيم التجاري الدولي خصوصاً ، فالمتبع منذ بدء تاريخ العلاقات الدولية أن قراراً معظم لجان التحكيم الدولية وأحكام المحاكم الدولية نهائية لا تستأنف ، ونرى أن الدافع وراء ذلك يرجع إلى عدة عوامل وأسباب. منها تطور الفكر القانوني مسيراً للتطور الحادث على جميع مستويات المعرفة ، والمتغيرات البشرية والاقتصادية ، ومقصدنا هنا أن ذلك النظام المجدد ينطوي على الرغبة في القضاء على أي تخوف من حيث نزاهة هيئة التحكيم بعد تغير النفوس أمام إغراءات العصر ومتطلباته ، والأهم من ذلك كله من وجهة نظرنا هو الحجم الهائل لقيمة المنازعات التي باتت تقدر بالمليارات لا بالملايين الذي يثار بشأنها النزاع والتي لا تحتمل ولا تضمن تحقيق العدالة بشأنها إذا ما ترك أمر حسمها لدرجة واحدة من درجات التقاضي. وطالما أن مبدأ تعدد درجات التقاضي هو من بين ضمانات تحقيق العدالة ، ورسوخ القيم القضائية العريقة ، فلا يوجد ما يمنع في ظل تعاظم الأسباب التي قلنا بها الآن من إضفاء تلك الضمانة كذلك على المنازعات الدولية.

ورغم ذلك ، لم يسلم ذلك النظام المبتكر من نقد ، فقد ذهب البعض إلى أن السماح باستئناف الأحكام قد ينال من الاحترام الواجب للهيئات ، وأنه من الواجب أن تلقى قراراتها تطبيقاً مباشراً دون حاجة إلى استئناف ، ولكن يظل

(١) حيث نصت الفقرة الثالثة من المادة ١٧ من الملحق رقم ٢ الخاص بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات على أن : " يتألف جهاز الاستئناف من أشخاص مشهود لهم بالمكانة الرفيعة ، والخبرة الراسخة في مجال القانون والتجارة الدولية وموضوع الاتفاقيات المشمولة عموماً ، ويجب ألا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات . وينبغي أن تعكس عضوية جهاز الاستئناف إلى حد كبير عضوية منظمة التجارة العالمية في سعة تمثيلها . وينبغي لجميع الأشخاص الذين يشغلون عضوية جهاز الاستئناف أن يكونوا على استعداد للعمل في كل وقت وبناء على إخطار مستعجل ، وأن يتابعوا أنشطة تسوية المنازعات وغيرها من أنشطة منظمة التجارة العالمية ذات الصلة . وينبغي ألا يشاركوا في النظر في أية منازعات يمكن أن تخلق تضارباً مباشراً أو غير مباشر في المصالح " .

أمر وجود مرحلتين للتقاضى فى رأينا محل تقدير ، وأن اختلاف الحكم من مجموعة من البشر عن حكم آخر بصدر عن مجموعة أخرى لا ينال من احترام المجموعة الأولى فلكل وجهة نظر تساندها أسبابها . ووجود ضمانة إضافية لحماية مصالح كبر حجمها فى ظل العلاقات الاقتصادية المعاصرة أمر يتطلب أكبر قدر من الضمانات القانونية والقضائية . ولعل تحديد مجال استئناف القرارات يحد من الإسراف فى اتباعه على النحو التالى هنا .

حدود استئناف قرارات اللجان :

تنص المادة ٦/١٧ من اتفاق تسوية المنازعات فى ظل المنظمة الجديدة على أن أى استئناف يجب أن يقتصر على المسائل القانونية الواردة فى تقرير فريق التحكيم وعلى التفسيرات القانونية التى توصل إليها .

ويبدو أن هذا الاتجاه - المتمثل فى قصر الاستئناف على أسباب من القانون ، ومن ثم استبعاد ما يتعلق بالوقائع - قد تأثر بالنظم القانونية التى تقرر أن الطعن فى الأحكام لا يكون إلا لخطأ فى تطبيق القانون أو تفسيره . وهو اتجاه لا ينجو من النقد من حين لآخر ، فالواقع لا تقل أهمية فى فهمها واستيعابها ثم تكييفها عن أهمية فهم واستيعاب القانون ، خاصة فى المسائل الفنية .. مثل حقوق الملكية الأدبية والفنية ، ونوعيات الخدمات المستحدثة مثل خدمات الاتصالات عبر الأقمار الصناعية أو شركات تبادل المعلومات بالكمبيوتر ، وهى تستعصى أحيانا على أن يكون فهم ما يحيط بها باليسر والسهولة المتصورة فلماذا لا يكون فهم وتفسير أو تحليل الوقائع غير الموافق عليه موضع استئناف للحكم ؟

كذلك قد يصعب التفرقة وتختلط الأوراق بين ما يعد خطأ متعلقا بالقانون وما هو خطأ متعلق بالوقائع ، وهى مواقف يتعرض لها قضاء النقض أو التمييز عندنا فى عالمنا العربى . فالإجراءات الحكومية المطعون عليها أمام الجات من مواطنى دولة أخرى بدعوى أنها تحقق ميزة لصناعة معينة هل تعد مسألة قانون أم واقع . وماذا لو انتهت إلى تصور واضح لوقائع تتعلق بأن حجج الطرف الخاسر لا يدعمها إثباتات فى الأوراق ، فهل تعد مثل تلك الأمور مسائل قانون

أم وقائع ؟ مثال آخر نجده في إطار الاتفاقية ذاتها وبصفة خاصة الاتفاق العام بشأن تسوية المنازعات حيث تعطى السلطة للجان التحكيم التي يكونها جهاز تسوية المنازعات أن يراجع قرارات السلطات الوطنية التي تفرض رسوما محددة ضد الإغراق ، فقرار لجنة التحكيم هنا هل يستأنف أم لا ؟ بفافتراض أن لجنة التحكيم قررت أن تقدير السلطة الوطنية لم يكن سليماً ، واستأنف الطرف الخاسر في محاولة للدفاع عن قرار سلطته الوطنية . في هذه الحالة يبدو أنه ليس من الأوفق أن نفرق بين ما هو متعلق بالقانون وما هو خاص بالوقائع، وقد تضيع مدة الستين يوماً المخصصة لإصدار حكم الاستئناف في البحث فيما إذا كان جهاز الاستئناف مختصاً بنظر الاستئناف من عدمه.

وفي النهاية لنا ملاحظة حول تلك القواعد المغرقة في الدقة والتحديد ومدى خدمتها الحقيقية في تحقيق تسوية سريعة للخلافات التجارية . نحن نتحمس لأي قواعد تنظيمية مجردة . ولكن نأمل الالتزام بها . فالتخوف هنا يأتي من الإسراف في التدقيق في المواعيد قد يكون على حساب تحقيق العدالة.

فالفهم الواضح لتسوية المنازعات يؤدي بنا إلى القول بأن الطرف الخاسر في إجراءات اللجنة لديه فرصة الطعن في القرار ، ولكن فقط لفرصة واحدة وتخضع لمواعيد محددة . ومن ثم لا يستطيع الطرف الخاسر أن يوقف أثر القرار ، أو حتى أن يؤخر تنفيذه أبعد من شهور قليلة.

وقد يصعب على الطرف الخاسر تجنب الخضوع للقرار . ويجب أن بأن الأطراف في الاتفاقية ستعمل على الالتفاف حول هذا النظام الجامد . خصوصاً القوى التجارية الكبرى مثل الجماعة الأوروبية والولايات المتحدة واليابان . لذلك نرى أن وجود نظام مرن أفضل من نظام جامد لا يؤدي إلى تحقيق الغاية من إنشائه كضمان لتحقيق الأهداف المرجوة.

الفصل الثاني

الجزاء فى القانون الدولى الاقتصادى المعاصر

اختلاف مفهوم الجزاء

الرأى عندى أن الجزاء مسألة نسبية ، تختلف بحسب مجال تطبيقه وبحسب السلطة التى توقعه أو تفرضه ومن الذى يفرض عليه الجزاء . فالجزاء الدينى غير الجزاء الدنيوى ، والجزاء فى مجال العلاقات الدولية غيره فى مجال العلاقات الوطنية فالجزاء الدينى مؤجل إلى يوم الساعة حيث يكون الحساب، والعقوبات قاسية حتى تؤدى وظيفتها المنعوية فى الدنيا . أما الجزاءات الدنيوية فتختلف بحسب مجال تطبيقها وهل توقع فى إطار المجتمع الدولى أو داخل المجتمع الوطنى ، وفى المجال الأخير تختلف الجزاءات المدنية عن الجنائية عن الإدارية ، وتتدرج الجزاءات حسب درجة الجرم المرتكب وتختلف بحسب الشخص الذى توقع عليه ، وما إذا كان شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا ، وهل هو فى سن المسؤولية الجنائية أو المدنية أو قاصر أو حدث ، بل إن الجزاءات التى توقع على موظفى الدرجات العليا غير تلك التى توقع على سائر الموظفين . وعلى هذا يتعين فى رأينا أن يؤخذ فى الحسبان عند تحديد الجزاء عدة اعتبارات أو معايير أهمها:

١- فلسفة الجزاء السائدة

٢- شخص مرتكب الجزاء

٣- مدى الضرر المترتب على الجزاء.

٤- شخص من لحقه الضرر.

٥- واقع المجتمع الذى ارتكبت فيه المخالفة

فهناك أفعال قد يشكل ارتكابها فى مجتمع ما جريمة ، وقد لا تعد كذلك فى مجتمع آخر ، بل قد يلقي إتيانها استحسانا فى بعض الأحيان رغم خطورتها الذاتية ، مثل لعب القمار أو زراعة المخدرات والاتجار فيها، وعلى العكس قد يخضع الشخص للجزاء عن أفعال قد تبدو بسيطة أو مشروعة فى نظر كثير من المجتمعات ، وقد لا يتصور أن يفرض لها عقوبة مثل تجريم السير على الحشائش الخضراء فى الحدائق أو تجريم ذبح الأبقار أو صيد بعض أنواع الطيور أو حتى عدم الابتسام فى وجه الآخرين، فهو معاقب عليه فى بعض البلدان.

إذا كان الأمر كذلك ، فما هو واقع الأمر بالنسبة لجزاء القاعدة القانونية الدولية بصفة عامة ثم بالنسبة للقاعدة الدولية الاقتصادية بصفة خاصة ؟ هذا ما نوضحه فى المبحثين التاليين.

المبحث الأول

طبيعة الجزاء في مجال القانون الدولي العام

في ضوء ما سبق قوله يكون من الطبيعي ومن المنطقي معا اختلاف قواعد الجزاء في القانون الدولي العام عنه في المجالات الأخرى للقانون لعدة أسباب .
أولا : لاختلاف المجتمع . فالفارق بين المجتمعات الوطنية والمجتمع الدولي أمر واضح .

ثانيا : لاختلاف الأشخاص ، فأشخاص القانون الدولي العام ، هي الدول والمنظمات الدولية . وعند ارتكاب هؤلاء الأشخاص مخالفة لقواعد القانون الدولي ، لا يتصور أن يكون رد فعل المجتمع الدولي مماثلاً لرد فعل المجتمع الداخلي إزاء تجاوزات أفراد ومؤسساته .

ثالثا : اختلاف نظام العلاقات في المجتمع الدولي ، إذ تحكمها مبادئ وأسس مغايرة لتلك السائدة في المجتمعات الوطنية ، حيث تسود في القانون الدولي مبادئ المساواة في السيادة وتمتع رؤساء وبعض ممثلي الدول والمنظمات الدولية بالحصانة الدبلوماسية ، وعدم جواز التدخل في المسائل التي تعد من صميم الاختصاص الداخلي للدول . . . إلخ .

رابعا : اختلاف طبيعة المخالفات الدولية التي تستدعي توقيع جزاء يؤدي إلى اختلاف رد الفعل الدولي عن رد الفعل الداخلي .

الجزاء الدولي المعاصر:

١- كانت الأعمال الانتقامية هي الجزاء الوحيد لخرق الالتزامات الدولية، ولم يعرف القانون الدولي قديما جزاءات عقابية فعالة أخرى ، وبخاصة حين تخالف دولة كبيرة القانون الدولي حيال دولة صغيرة . وقد أدت ويلات الحرب وما جرته من خراب ودمار إلى رفض فكرة الحرب كجزاء تقليدي واتجه البحث

عن جزاءات أخرى. وقد ظهرت بالفعل صور جديدة للجزاء ، خصوصا في المجالات غير السياسية حيث تقوم العلاقات الدولية في أغلبها على الاستفادة المشتركة من العلاقات الدولية في المجالات المختلفة. وهكذا أمكن في ظل علاقات التعاون الدولي استبعاد هذه المشكلة الجوهرية باستبدال جزاء عدم الاشتراك بالجزاء العقابي وإعمال مبدأ المعاملة بالمثل.

ويجب ألا نستهيئ بجزاء عدم الاشتراك Sanction de non-participation مظنة أنه غير ذي فعالية ملحوظة ، وأن قوانين التعاون الدولي مازالت في مستهل حياتها، فمثل هذا الظن لا يطابق واقع المصالح الاقتصادية الحيوية المتبادلة بين الدول ، فالآثار التي تلحق بالدولة أو المنظمة الدولية نتيجة لتوقيع جزاء عدم الاشتراك يؤكد أهميته في كثير من المجالات الهامة مثل مجال القروض الدولية،^(١) وتجارة السلع الأساسية. لذلك فالبنك الدولي الذي له حق التقاضي أمام المحاكم الوطنية لم يجد نفسه مضطرا لاستخدام هذا الحق حتى الآن ، لأن الدول الأعضاء في البنك في حاجة إلى قروضه والتعامل معه ، ومن ثم تظل حريصة على احترام تعهداتها ، وحريصة على التفاوض بشأنها حتى لا تحرم من التعاون مع البنك الدولي مستقبلا. وهذا هو الحال مع باقي المنظمات الدولية ، بل وفي إطار التعامل فيما بين الدول وبعضها . والمنظمة الدولية ذاتها تحرص دائما على عدم الخروج عن أهدافها وسياستها حتى لا تنفض الدول الأعضاء عنها أو تحجم عن المشاركة في أعمالها. فانسحاب الولايات المتحدة من منظمة اليونسكو يبين أن عدم اشتراك دولة كبيرة في ميزانية منظمة دولية قد ينال من نشاطها ويقلص من جهودها وأهدافها^(٢). فقد ترتب على انسحاب الولايات

Friedman,Z.: "Drpit de co-existance et droit de co-operation, Quelque (١) observations sur structure chanjeante de droit international ' Revue. Belge de driot international,(1970 No.1.)P.9.

المتحدة من اليونسكو- لاعتراضها على سياسة المنظمة وأعمالها- حرمان المنظمة من جزء هام من ميزانيتها كانت تدفعها الولايات المتحدة وحجب نشاط وخبره علماء الولايات المتحدة ممن كانت تستعين بهم منظمة اليونسكو. ونجد في ميدان الطيران المدني الدولي الذي تنظمه منظمة الطيران المدني الدولي أنه يجوز وقف الأعضاء الذين لا ينفذون التزاماتهم وحرمانهم من خدمات المنظمة، وهي خدمات حيوية بالنسبة للملاحة الجوية الدولية لا تستغنى عنها الدول التي تسير طائراتها إلى جميع أنحاء المعمورة. مقتضى ذلك كله أنه في مجال القانون الدولي يبدو أن التعاون أمر حتمي. ومن ثم يظهر الحرص التام على احترام القواعد القانونية الدولية التي تنظم أوجه التعاون المختلفة. والالتزام هنا نابع عن الحاجة الملحة إلى التعاون والمشاركة أكثر من كونه نتيجة لخوف من جزاءات مادية من صنف ما يخضع له المخالفون في القوانين الداخلية. ولا تقتصر تلك المراعاة لقواعد القانون الدولي فقط على مجرد الحرص على تنفيذ المعاهدات الجماعية للتعاون، بل يمتد كذلك إلى الاتفاقيات الثنائية الخاصة بالتجارة والمواصلات والثقافة ومسائل الجنسية والأشكال الأخرى للتعاون الثنائي الدولي.

٢- وقد ينال من فكرة الجزاء الجديدة أمر من الأمور التالية:

- أ- عدم اشتراك بعض الدول، مثل الدول الاشتراكية، وبعض دول أمريكا اللاتينية في كثير من معاهدات التعاون الدولي أو المنظمات المتخصصة، لقناعتها بعدم الحاجة إلى خدمات بعض هذه المنظمات.
- ب- إن فعالية وتأثير عقوبة عدم الاشتراك Non-participation في هذه المرحلة من تطور المجتمع الدولي سوف يختلف حسب درجة اعتماد الدول المعنية

(١) تصريح شولتز وزير الخارجية الأمريكية في ١٩٨٣/١٢/٢٤ عبر أجهزة الإعلام حيث أرسلت الولايات المتحدة إخطارا لليونسكو بعزمها على الانسحاب وبعد مرور عام، أي في نهاية ديسمبر ١٩٨٤) نفذت الولايات المتحدة قرارها بالانسحاب من المنظمة، وقد كان تعليق رئيس المنظمة في أعقاب إنسحاب الولايات المتحدة أن المنظمة ستتأثر حتما ليس فحسب بسبب الخسارة النقدية المتمثلة في مساهمة الولايات المتحدة في ميزانية المنظمة، ولكن لما تفتقده المنظمة والشعوب من اشتراك الخبراء الأمريكيين في ميدان التدريب والعلوم والثقافة.

على الخدمة التي تحرم منها أو المنظمة التي تطرد من عضويتها .
فالدول الكبرى إجمالاً أقدر على مقاومة أى ضغط من هذا النوع، على عكس
الحال بالنسبة للدول الصغيرة . وهذا يرجع إلى طبيعة المجتمع الذي نتحدث
عنه وهو المجتمع الدولي بما يضمه من دول كبرى وأخرى نامية .

بيد أن معظم الدول كبيرة كانت أم صغيرة تتردد كثيراً الآن قبل أن تتخلى
عن فوائد المشاركة الدولية ، فعلى المستوى العالمى نجد أن أقوى دولتين ،
الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا ، تلتزمان جانب الحذر الشديد كى لا تصل
خلافاتهما السياسية إلى نقطة الانفجار ، مع أن أيّاً منهما لا تعوزه القوة
العسكرية أو الاقتصادية أو السياسية . كما أن ليهما إمكانيات مادية وفنية
حديثة تجعلهما قادرتين على تدبير شئونهما الدولية إلى حد كبير باستقلال عن
كثير من المنظمات الدولية ، ولكنهما رغم ذلك دائمتا الاهتمام والحرص على
إظهار التقدير والاحترام لقواعد القانون الدولي، كما يفسر حرصهما على عضوية
المنظمات الدولية لكونها مواقع ومنابر ، تتمكنان بحكم عضويتهما فيها من شرح
مواقفهما الذاتية ، ومحاولة التأثير فى رأى العام الدولي المنظم .

كل ذلك لا يدع الفرص كبيرة أمامهما لمخالفة أحكام ميثاق الأمم
المتحدة، أو المعاهدات التي تكونان طرفاً فيها أو الإخلال بالسلم والأمن الدوليين
بصورة سافرة . ويلاحظ الجميع أن زعيمى روسيا والولايات المتحدة الأمريكية
يتسابقان للانفراد بعزف مقطوعة السلم ونزع السلاح طمعا فى كسب الرأى
العام العالمى . لقد فطنا - فى رأى - إلى أن إظهار حرص كل منهما على
تحقيق السلم هو دعاية كبيرة لتظامه السياسى والاقتصادى . وتجلى ذلك فى
سعى كل منهما لإعلان تأييدهما لجهود حفظ السلم الدولي والمبادرة بأقتراح
إجراءات منع الحرب ونزع السلاح فرصة لقيادات البلدين لأن يظهروا للرأى
العام العالمى الدولي حرص النظام الذى يمثل كل منهما على تحقيق السلم .

ومع ذلك يظل تخوفنا قائماً إذ لم يثبت حتى الآن عالمية نطاق تطبيق
جزاء عدم الاشتراك، إذ مازالت قيم غير حضارية أخرى تسود كثيراً من دول

العالم ، وبصفة خاصة المتخلفة منه ، حيث ترى فى الحرب والعدوان حلا لمشاكلها مع جيرانها أو أسلوبا لفرض فكر أو فلسفة . ورغم أن هذه الدول تبدو نغمة نشازاً مزعجة فى المحيط الدولى إلا أنها للأسف مازالت تصمم أذان الإنسانية بدوى مدفعها ومتفجراتها ، ومازالت الأهمية الحيوية للتعاون والتنمية حتى اليوم غير مفهومة للجميع .

لذلك رأى " فريدمان " منذ عقدين من الزمان أنه لابد من وجود عقوبات أخرى ، لأنه لا يمكن للجيل الحالى أن يقنع بنظام محدود للتعایش السلمى بين الدول ذات السيادة ، وأن ظروف الحياة التى تقدمها لنا طفرات العلم والتكنولوجيا لم تجد حتى الآن تجاوبا فى النظم الأخلاقية والقانونية والسياسية . لذلك يبقى أمام الإنسانية أن تختار ، إما احترام العلاقات القانونية والسياسية الدولية التى تنمو يوما عن يوم ، أو الفوضى الشاملة ^(١) . وتأتى نظرة " كاستبرج " المتفائلة عكس ما يراه " فريدمان " توضح مدى قوة القاعدة القانونية الدولية ، فيقرر أن كل هذه المجموعة الضخمة من الاتفاقيات والتنظيمات الخاصة بالتعاون الدولى الحديث ، تعمل بصفة عامة بدقة وإحكام ، وبدون خلافات كثيرة ، لذلك نرى هذا العدد الكبير من الدول أعضاء فى المنظمات التى تعنى بتحقيق التعاون الدولى . ويغض النظر عن أنظمتها السياسية نجدها تنفذ بعناية الأحكام الواردة فى الاتفاقيات المبرمة مع الدول الأقرب فى مجال التعاون الدولى . يدل على ذلك أسلوب حل الخلافات الذى نلاحظه الآن . إذ بدأ التفاوض يسود التعامل بين الدول والمنظمات ، بل وعلى المستوى الوطنى الداخلى باعتباره منهجاً حضارياً لتحقيق المصالح وحل الخلافات . لذلك - وعلى سبيل المثال - عندما تخالف إحدى الدول اتفاقية زيادة الرسوم الجمركية على سلع معينة ، نجد أن المناقشات فيما بين الأطراف المعنية تتور بطريقة أقرب ما تكون إلى الدفوع

(١) Friedman, the changing structure of International law, London(1964),p.9 Fred Castberg, "International Law in our tim"138 Recueil des cours p.13 (1973.I.).

الفرعية ، كالقول بأن هذه المخالفة هي من إجراءات الطوارئ أو قوانين مؤقتة . ومثل هذا النزاع يحل عادة، إما بقرار يصدر من جهاز مختص، أو من المنظمة المعنية، أو من خلال التفاوض : وإذا تعقد الأمر يمكن للتحكيم أن يفصل في النزاع حيث ينطق بحكم له صفة الإلزام .

ولم يعد من المستغرب أن تحترم دولة الحدود الدولية لدولة أخرى رغم أن ذلك خضوع لقاعدة دولية ، أما الذي يثير الدهشة والاستغراب معا فهو تلك القلة النسبية من القضايا التي تثور نتيجة مخالفة الالتزامات التي تقضى باحترام إقليم دولة أخرى . وما يثير الإعجاب حقا ذلك الخضوع التام لأنظمة القانون الدولي بهذه الدرجة العالية من الاحترام ، فلا توجد حاجة لقوات دولية دائمة حتى تتخذ إجراءات شرطية عسكرية في حالة خرق القواعد القانونية الدولية ، كما أن اللجوء إلى المحاكم الدولية محدود للغاية . ولا يوجد كذلك قوة للتنفيذ الجبري للمحافظة على القواعد القانونية وتنفيذ القرارات الدولية . هذا الوضع يرجع كما نقول للطبيعة الخاصة للعلاقات الدولية وللأشخاص أطراف هذه العلاقات ، فالمسألة نسبية كما نرى ، ومن التجنى أن تقاس معطيات العلاقات الدولية على أنماط الحياة الداخلية، فمبادئ المعاملة بالمثل وتوازن القوى والمصالح المتبادلة تحكم معظم علاقات الحياة الدولية دون أن يكون هناك حاجة إلى جزاء .

والاختلاف بين كل من " فريدمان وكاستبرج " راجع لتعبير كل منهما عن الواقع بصورة شخصية . فإذا كان الوضع القائم هو احترام الدول لما تعهدت به من التزامات فلعل أساس هذا الالتزام وليد دوافع تكاملية ومركبة ، فهي لم تتحمل بهذه الالتزامات بداءة إلا عن رغبة منها ، وبإرادتها - بفرض أن لإرادة الدولة دائما دور في قبول التزام معين أو رفضه . وما لم تتغير الظروف فإن الدولة بإرادتها أيضا تظل خاضعة لالتزاماتها، ثم تضع في حساباتها كل ما يمكن أن تتعرض له من قبل الدولة المضارة أو المجتمع الدولي من إجراءات قانونية أو سياسية أو حتى لاحتمالات عسكرية نتيجة لمخالفة التزاماتها . كل

هذه العوامل المركبة تفسر لنا هذا الخضوع التام لقواعد القانون الدولي (١) ، وبالتالي قواعد القانون الدولي الاقتصادي بصفة خاصة .

إن عدد الحالات التي لم تحترم فيها الدول الأعضاء التزاماتها المالية الدقيقة محدودة للغاية .

وهكذا يمكننا القول : بأنه على الرغم من عدم وجود فارق قانوني أو منطقي بين الالتزامات الاقتصادية والالتزامات الأخرى ، إلا أن المؤسسات الاقتصادية وأعضائها ، كان لديهم دائماً حساسية خاصة نحو التنفيذ الفوري والكامل لالتزاماتهم الاقتصادية .

ونقرر كذلك أن هناك درجة عالية من احترام الدول لالتزاماتها الاقتصادية ، ولكن لا يعني ذلك أن الدول تتصرف بمثاليات اليوتوبيا ، إذ كان هناك كثير من الجزاءات لابد من توقيعها ، ولكن سرعة استجابة الدول واحترام التزاماتها قلل تماماً من تطبيق هذه الجزاءات . ولا نستطيع القول بأن هناك قرارات رسمية بتقليل فرض الجزاءات ، لذلك يصعب تفسير سبب عدم توقيعها . فإذا ما اجتهدنا لتلمس هذه الأسباب ، نجد أنها أسباب واقعية أو نفسية ، فجزاء عدم التعاون يتضمن حكماً سلبياً من قبل المجتمع الدولي ، وهو عمل مؤلم ليس فقط للدولة العضو الذي يوقع عليها ، ولكن أيضاً بالنسبة للدول الزميلة التي تتخذ قرار فرض الجزاء . ومن جهة أخرى فإن الإدانة تصدر نتيجة لمشاورات ومداولات قد تنال من سمعة ومكانة الدولة على الصعيد الدبلوماسي ، لذلك فجميع الدول تحرص على مراعاة التزاماتها ، وتجنب التعرض لتوقيع الجزاءات حرصاً على تلك السمعة والمكانة الدولية .

(١) راجع للمؤلف ، الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة ، المرجع السابق ص ٢٨

المبحث الثاني

طبيعة وأنماط الجزاءات في القانون الدولي الاقتصادي

رأينا أن نوعية العقوبات أو الجزاءات التي يمكن أن توقع على أشخاص القانون الدولي مغايرة تماما للعقوبات التقليدية التي توقع على أشخاص القانون الوطني ، فكما أن الأشخاص المعنوية الوطنية توقع عليها جزاءات معينة تتفق وطبيعتها مثل الغلق وسحب الترخيص والإفلاس والتصفية ، فمن المنطقي أن تكون هناك جزاءات تتفق وطبيعة القانون الدولي الاقتصادي وأشخاصه .

ولكن الفقه التقليدي يقرن بين وجود القاعدة القانونية بما تحمله من مفهوم الإلزام ووجود الجزاء الذي يضمن التزام المخاطبين بأحكامها . ويشكك فقه القانون الدولي المعاصر كما رأينا في هذا المفهوم مدلا على ذلك بوجود العديد من القواعد القانونية تطبق بدقة ويحترمها المخاطبون بأحكامها دون أن تقترب بأي جزاء على مخالفتها .

والمجال الذي ينظمه القانون الدولي الاقتصادي هو علاقات بين أطراف ذات قوى اقتصادية تتساوى أو تتفاوت وتحدد بنفسها مدى احترام القاعدة القانونية الاقتصادية . إذا فالقانون الدولي الاقتصادي يتميز بأن الجزاء مندمج مع القاعدة القانونية أي أن القاعدة القانونية تحمل في طياتها مفهوم الجزاء ، بل وتلوح به دائما قبل النص عليه كتابة في مواد أو بنود مستقلة كما هو الشأن بالنسبة للقانون الداخلي عند مخالفة أحكامه التي ينص عليها . فهناك دائما مقابل يتعين تحمله في حالة التصرف بما يخالف هذه القواعد التي يتعين اتباعها . هذا المقابل ليس من السهل دائما تحديده بطريقة واحدة حيث يختلف من مخالفة الى أخرى .

وهناك عبارات تدرج غالبا للإعلان عن وجود ما يقابل مخالفة القانون مثل " يترتب على مخالفة هذا القانون . . . " أو " يعاقب كل من يخالف أحكام هذا القانون بـ . . . " ولكن الوضع على الصعيد الاقتصادي الدولي على خلاف ذلك تماما فالجزاءات موحدة لا تختلف من قانون لآخر ، ويرجع ذلك إلى أن المخالفات تكاد تنحصر في اوتصرفات محدودة .

ونلقى الضوء في المبحث التالي على أنماط الجزاءات التي توقعها المنظمات الدولية الاقتصادية.

المبحث الثالث

الجزاءات التي توقعها المنظمات الدولية

لا تنطوي موثيق المنظمات الدولية عادة على جزاءات قاسية ، بل تقتصر على فرض تدابير معينة وإجراءات تتناسب أيضا مع السيادة التي يتمتع بها الأعضاء فيها . مثل هذه التدابير يمكن بالطبع اتخاذها في أى وقت لمواجهة الحالات التي يثار فيها خرق واضح للالتزامات المنصوص عليها . ويلاحظ المتعقب لتاريخ المنظمات الدولية الاقتصادية أنها نادرا ما تلجأ إلى توقيع عقوبات رغم النص على بعضها بشكل أو بآخر في موثيقها . وعادة ما تكتفى المنظمة باتخاذ إجراءات معينة هي في الواقع جزاءات وشبه جزاءات تتخذ شكل قرارات تتضمن نقداً سلبياً موجهاً إلى الدول الأعضاء وذلك قبل أن تلجأ إلى جزاءات الوقف أو الطرد أو الحرمان من خدمات معينة تقدمها المنظمة .

أولا : مدى سلطة المنظمة في توقيع الجزاءات

نرى أن هناك عدة فروض يمكن أن نعرض لها هنا :

الفرض الأول :

فرض وجود جزاءات منصوص عليها في ميثاق المنظمة لمخالفة أحكامه ، وهنا لن نجد برلمان المنظمة أو السلطة المختصة صغوية ما في توقيع الجزاء المناسب للمخالفة التي ترتكبها دولة عضو، حيث يطبق أحكاماً ارتضتها الدول الأعضاء .

الفرض الثاني:

عندما لا يقرر الميثاق جزاءات توقعها المنظمة على الدولة العضو التي ترتكب مخالفة لأحكامه ؛ وهنا يمكن برلمان المنظمة أن يقرر الجزاء المناسب على أساس " المسؤولية التعاقدية" حيث تشكل مخالفة الدولة إخلالا بالميثاق الذي ارتضته ووقعت عليه يرتب مسؤوليتها التعاقدية .

إلا أن الجزاءات التي توقع في هذه الحالة يتعين أن تتفق واحترام سيادة الدولة العضو وأن تتناسب مع درجة المخالفة المرتكبة، ومن باب أولى ألا تكون أشد من جزاءات أخرى تكون مقررة دوليا في مجال آخر . ومن المعقول هنا ألا تتعدى هذه الجزاءات حرمان الدولة المخالفة من حق الانتفاع بخدمات المنظمة أو من حق التصويت في بعض أجهزتها قبل وقف عضويتها أو طردها من المنظمة ذاتها .

الفرض الثالث : يثيره التساؤل التالي

هل يجوز للمنظمة توقيع جزاء ما عند مخالفة الدول الأعضاء للالتزامات غير واردة في ميثاق المنظمة؟

ويتصور ذلك - في رأينا - عندما تقوم إحدى المنظمات بممارسة نشاط أو إجراء معين لم يرد النص عليه في ميثاقها ولكن يقترب أو يتشابه مع الأمور التي تدخل في اختصاصاتها، ثم تصدر قرارات بشأن هذا النشاط، وتخالفها إحدى الدول الأعضاء .

إن التفسير الضيق لسلطات المنظمات الدولية والتي تتحدد في ميثاقها يؤدي بالضرورة إلى الإجابة بعدم إمكان إلزام الدول بهذه القرارات ، إعمالاً لمبدأ سلطان الإرادة ومبدأ احترام سيادة الدول الأعضاء . ولكن إذا نظرنا إلى موقف المجتمع الدولي ككل ، والذي يستفيد من خدمات المنظمة سنجد أنه يستنكر حتماً موقف الدولة المخالفة ، لذلك لا يعترض المجتمع الدولي ذاته على اتخاذ أى تدابير إذا كان من مقتضى هذه المخالفة التي ارتكبتها الدولة العضو أن تعرض مصالحه العليا للخطر .

الفرض الرابع:

وهو فرض آخر ، ويكاد تنطبق عليه ذات الحلول السابقة وهو ارتكاب دولة ليست عضواً لأفعال تعرقل أهداف المنظمة أو من شأنها أن تضر بالمنظمة أو أعضائها . فالدولة المخالفة هنا تعد من الغير بالنسبة للمنظمة ولا يتصور أن تخضع لأي اختصاص أو سلطات مقررة لها . ولكن إذا افترضنا أن دولة ما ليست عضواً في منظمة الطيران المدني الدولي ، وأقامت على إقليمها منشآت أو تجهيزات تضر بالملاحة الجوية الدولية ، مثل تركيب أجهزة الكترونية تحدث عند استخدامها تأثيراً سلبياً على الاتصالات اللاسلكية للطائرات مع المحطات الأرضية ، فمن المنطقي مع خطورة الموقف أن تتدخل المنظمة لدى الدولة المخالفة لرفع مثل هذا الضرر الذي يلحق بالملاحة الجوية الدولية بحيث يتم تجنب أية أخطار . وعادة ما يتم ذلك من خلال التفاوض والوسائل الودية قبل أن تستنهب المنظمة إمكانات أعضائها للعمل على رفع الضرر . وأساس مسئولية الدولة هنا تكون موضوعية مطلقة، وتبررها قواعد العدالة والقانون الطبيعي ، والتي تقر قاعدة أصولية مقتضاها أن كل من تسبب بفعله في إحداث ضرر للغير يلتزم بجبر هذا الضرر، فبهذا يأمر العدل وإن سكت القانون

(L'equite'le commande, bin que le droit fosse de faut)

إذا كانت المنظمة تتمتع باختصاص دولي شامل مثل منظمة الأمم المتحدة فإنه من المتوقع أن يكون لها اختصاصات تمتد لتشمل دولاً ليست أعضاء فيها، فالأمم المتحدة تستطيع اتخاذ التدابير المناسبة ضد أي دولة تهدد السلم والأمن الدوليين حتى ولو لم تكن عضواً بالمنظمة الدولية لما لها من اختصاص عام في هذا الخصوص. وعلى هذا نصت صراحة الفقرة السادسة من المادة الثانية التي تحدد مبادئ الأمم المتحدة حيث تقول: "تعمل الهيئة على أن تسير الدول غير الأعضاء فيها على هذه المبادئ بقدر ما تقتضيه ضرورة حفظ السلام والأمن الدوليين".

ثانياً: أنماط الجزاء التي توقعها المنظمات :

وقد طرح الأستاذ " هنري سكرمرز "(١) مجموعة من الجزاءات التي يمكن أن توقعها المنظمات بصفة عامة :

(أ) وقف الحق في التصويت. ويقول إنه يستخدم أساساً كجزاء لعدم دفع المساهمة المالية في ميزانية المنظمة.

(ب) وقف تمثيل العضو في المنظمة.

(ج) وقف تقديم خدمات المنظمة.

وقد أشير إلى جزاءات مماثلة في حالة صندوق النقد الدولي حيث يستطيع أن يعلن أن عضواً ما ليس جديراً Ineligible لاستخدام موارده ، وقد ذكرت الحالات الآتية والتي تعتبر مخالفات وفقاً لمفهوم نظام الصندوق:

١- إذا أخفق عضو في تنفيذ أي من التزاماته المنصوص عليها في الميثاق.

٢- إذا غيرت إحدى الدول الأعضاء القيمة المحددة لعملتها بالرغم من اعتراض الصندوق.

٣- إذا رأى الصندوق أن إحدى الدول الأعضاء تستخدم الموارد بطريقة تخالف أهدافه.

٤- إذا أخفقت دولة عضو في استخدام موارد الصندوق لسد العجز في السيولة النقدية الذي تعاني منه.

(١) Henry G. Schermers International Institutional Law Vol.ii functioning and legal order.A.W Sijthoff leyden (1972)pp. 583).

(د) وقف حقوق ومزايا العضوية.

(هـ) الطرد من إحدى أجهزة المنظمة. ويذكر الأستاذ سكرمرز "أنه لا توجد موثائق تنص على الطرد من أجهزة معينة كجزاء ، إلا أنه عدا الجمعية العامة أو برلمان المنظمة- يمكن أن تحرم دولة عضو من الاشتراك فى الأجهزة الأخرى وفقا لما يسمح به الميثاق.

(و) الطرد من المنظمة.

(ح) جزاءات توقع من خلال منظمات أخرى.

(ط) التنفيذ بالقوة العسكرية

(ي) جزاءات يوقعها أعضاء آخرون.

(ك) جزاءات اقتصادية يوقعها أعضاء آخرون بناء على طلب من المنظمة الدولية.

ثالثا: الجزاءات التى تستتبع توقيع جزاءات من منظمات أخرى:

إذا ما توقفنا عند جزاء الطرد، فإننا نلاحظ أن الطرد من منظمات معينة يستتبع بطريقة تلقائية الطرد من منظمات أخرى ، فالدولة التى تطرد من الأمم المتحدة توقف عضويتها فى اليونسكو ، كما تخسر الدولة عضويتها فى صندوق النقد الدولى و يستتبع وقف عضويتها فى البنك الدولى . والدولة التى لم تعد عضوا فى البنك الدولى توقف عضويتها فى مؤسسة التمويل الدولى-International Finance Corporation (I.F.C) ومؤسسة التنمية الدولية-International Development Association (I.D.A).

إذا ما توقفنا عند جزاء الطرد، فإننا نلاحظ أن الطرد من منظمات معينة يستتبع بطريقة تلقائية الطرد من منظمات أخرى ، فالدولة التى تطرد من الأمم المتحدة توقف عضويتها فى اليونسكو ، كما تخسر الدولة عضويتها فى صندوق النقد الدولى و يستتبع وقف عضويتها فى البنك الدولى . والدولة التى لم تعد عضوا فى البنك الدولى توقف عضويتها فى مؤسسة التمويل الدولى-International Finance Corporation (I.F.C) ومؤسسة التنمية الدولية-International Development Association (I.D.A).
منطقية فالعضوية فى مؤسسة التمويل ومؤسسة التنمية (I.F.C & I.D.A) مفتوحة فقط للأعضاء فى البنك، وعضوية البنك مقصورة بدورها على أعضاء صندوق النقد الدولى . إلا أن فقد عضوية اليونسكو الذى يتبع الطرد من الأمم المتحدة يبدو أقل ملائمة فى رأينا ، فالعقوبة فى اليونسكو مستقلة حيث تختلف شروط العضوية فيها عن شروط العضوية فى الأمم المتحدة. وقد يكون الطرد من الأمم المتحدة لأسباب لا تبرر بذاتها الطرد من وكالة متخصصة كاليونسكو ، ومن الصعب أن نرى الدولة التى تطرد من الأمم المتحدة تفقد عضويتها فى اليونسكو ، على حين نجد بعض الدول الأخرى التى لم تقبل فى الأمم المتحدة، وربما لذات الأسباب التى دعت لطردها من الدولة العضو- يمكنها أن تنضم إلى اليونسكو. والأكثر قبولا فى هذا المجال هى أحكام تأسيس المنظمة الدولية للاستشارات البحرية، وكذلك

منظمة الطيران المدني الدولي ، فوفقا لدراسة تعديل ميثاقها يكون للجمعية العامة للأمم المتحدة الحق في طرد أعضاء تلك المنظمات المتخصصة المعنية، وذلك بتوجيه جزاء محدد في هذا الخصوص بالنسبة لهؤلاء الأعضاء ، والجمعية العامة تستطيع اتخاذ هذه القرارات في مواجهة الأعضاء أو غير الأعضاء في الأمم المتحدة على حد سواء ، إلا أن الجمعية العامة ليس لها حق فصل أعضاء الوكالات المتخصصة الأخرى إذ يتعين على هذه الوكالات عرض أى توصية بهذا المفهوم تصدر عن الأمم المتحدة على الجهاز المختص بها، ويتوقف بالتالى اعتماد مثل هذه التوصية على قرار المنظمة المتخصصة ذاتها . ولكن القرارات التى يصدرها مجلس الأمن بخصوص المحافظة على السلام والأمن الدوليين تكون ملزمة بالنسبة للوكالات المتخصصة . ويمكن لمجلس الأمن توجيهها إلى فرض عقوبات على عضو ما ^(١) . وهذه التوجيهات أيضا يمكن أن تصدر فقط بالنسبة للوكالات التى يجيز ميثاقها توقيع مثل هذه الجزاءات ، لذلك من الصعب أن يطلب مجلس الأمن من وكالة متخصصة فرض إجراءات لا يكون من صلاحيتها اتخاذها .

كذلك قد يكون فى التحكم فى رد فعل المنظمة الدولية الاقتصادية وعدم توقيع الجزاء على الدولة ضمان لعدم انسحابها تماما وتخلصها من كافة التزاماتها مع ما يشكله ذلك من آثار سلبية على النظام النقدى والاقتصادى والدولى ذاته .

(١) راجع للمؤلف " مذكرات المنظمات الإقليمية والمتخصصة" (مكتبة النصر - القاهرة ١٩٨٧م) ص ٧٥ .

الخاتمة

- ١- فى ثلاثة أبواب هى أقسام هذا المؤلف تعرفنا على هوية القانون الدولي الاقتصادى، ثم على أهم موضوعاته ، وأخيرا كيف يمكن تسوية وحسم منازعاته ، والجزاءات التى توقع عند مخالفة قواعده.
- ٢- وقدمنا لذلك بدراسة لتطور القانون الدولي العام وظهور القانون الدولي الاقتصادى المعاصر، واكتشفنا جنوره التاريخية ، ودلائل وجوده ، والأهداف التى يترسمها من حيث توفير قواعد مناسبة للحياة القانونية الدولية ، الاقتصادية التى تتسم بالسرعة والحسم والأهمية جميعا، مع استلزام المرونة فى التطبيق فى مواضع معينة تفرضها الحياة الاقتصادية الدولية.
- ٣- ولتعريف القانون الدولي الاقتصادى قلنا إنه "مجموعة القواعد التى تنظم الجوانب القانونية للعلاقات الاقتصادية التى يتعدى أثرها أكثر من دولة.
- ٤- وللقانون الدولي الاقتصادى روافد تغذية بقواعده والتى حددناها بالمعاهدات الدولية وأحكام المحاكم الوطنية فى الدعاوى ذات العنصر الأجنبى ، والقوانين الوطنية التى تنظم علاقات الدولة الاقتصادية الخارجية، وكتابات الفقه وقرارات المنظمات الدولية ثم العرف.
- ٥- وقد تجلت أهمية القانون الدولي الاقتصادى للعلاقات الدولية الاقتصادية فى ضرورة معرفة طبيعة موضوعاته ، حتى يتمكن رجل القانون من الاضطلاع بالمهمة التى أُلقيت على عاتقه والتى تشمل صياغة الاتفاقيات والمواثيق الاقتصادية الدولية.
- ٦- وللقانون الدولي الاقتصادى مبادئ تحدد خصائصه وتدور قواعده فى فلكها، منها مبدأ المعاملة بالمثل ، وعدم التفرقة فى المعاملة بين الوطنى والأجنبى ، ومبدأ إعمال أثر القوة السياسية والاقتصادية ومبدأ التنسيق.
- وقد تحددت خصائص فى غلبة الطابع العملى والواقعى على قواعد القانون الدولي الاقتصادى ، والتخلى عن مبدأ المساواة المطلقة بين الدول فى إطار المنظمات الدولية التقليدية، وقاعدة لكل دولة صوت واحد . ثم اتصاف

قواعده بالمرونة في كثير من الأحيان.

٧- وكان هناك سرد لموضوعات القانون الدولي الاقتصادي ومنها ملكية واستغلال الثروات الطبيعية، إنتاج وتوزيع السلع ، والتجارة غير المرئية والمعاملات الدولية ذات الطابع المالى أو النقدي ، والمنظمات الاقتصادية المتخصصة ثم المشروعات المشتركة.

وبعد ذلك عمدنا إلى التركيز على موضوعين هامين من موضوعاته هما الاتفاقيات الدولية الاقتصادية والمنظمات الدولية الاقتصادية حيث خصصنا لكل فصلاً مستقلاً.

وفى مجال الاتفاقيات الدولية الاقتصادية تم توضيح دور الصياغة الجيدة للاتفاق الدولي فى تحديد الحقوق والالتزامات وما تتطلبه هذه الاتفاقيات من صياغة خاصة نظراً لطبيعتها الاقتصادية التى تحتاج دقة . وضربنا أمثلة بالاتفاقيات المتعددة اللازمة لإنشاء مشروع دولى اقتصادى واحد . والدور الهام الذى يلعبه المستشار القانونى فى هذا الصدد .

وفى الفصل الخاص بالمنظمات الدولية درسنا كيفية إعداد الميثاق المنشئ للمنظمة وأهم ما يجب أن ينطوى عليه من أحكام وقواعد .

وكان من المفيد أن نورد عرضاً لأهم المنظمات الدولية الاقتصادية وأن نبين أهم وظائفها . وعرضنا بصفة خاصة لنشاط البنك الدولى فى مجال التمويل المشترك Cofinancing والأبعاد الخاصة بهذا النظام وحجم التمويل الدولى الذى استفاد منه . ولأهمية بعض المنظمات الاقتصادية لمجتمعنا العربى عرضنا بشئ من التفصيل لثلاث منظمات هى : صندوق النقد الدولى ، والبنك الدولى ، ومنظمة التجارة العالمية .

٨- ولكل نظام قانونى قضاء ينظر منازعاته ويحسم قضاياها وتتقرر جزاءات تتناسب مع هوية هذا النظام وأشخاصه . كل ذلك كان موضوعاً للباب الثالث الذى قسم إلى فصلين بنوره ١٠٠ الأول عن تسوية المنازعات حيث تم التركيز

على التحكيم كأسلوب مطروح لتسوية منازعات وأقضية القانون الدولي الاقتصادي وفاضلنا بينه وبين التقاضى لإبراز أبعاده وكيف أن الغرب يرى أنه الأسلوب الأنسب لهذا النوع من المنازعات لما يتسم به من سرعة وقدرة على دراسة المشاكل الاقتصادية المغرقة فى التخصص.

وعن الجزاءات وجدناها فى مجال القانون الدولي الاقتصادي ذات طبيعة خاصة لاختلاف مجال تطبيقها واختلاف أشخاصه. وعرضنا بصفة خاصة للجزاءات التى توقعها المنظمات الدولية مثل وقف الحق فى التصويت ووقف تمثيل العضو فى المنظمة والحرمان من تقديم خدماتها... إلخ.

كما عرضنا لبعض الجزاءات التى توقعها بعض المنظمات الدولية الاقتصادية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والجات- وتسوية المنازعات بين الدول فى مجال التجارة الدولية من خلال أجهزة "منظمة التجارة العالمية" الجديدة.

وبعد فهذه دراسة لقانون العصر إن صدقت التسمية فالعلاقات الدولية الاقتصادية هى القاسم المشترك لأى علاقة دولية وأهم أهدافها هو تحقيق مصالح اقتصادية. ومن ذلك يكتسب القانون الدولي الاقتصادي أهميته التى دعنا إلى تقديم هذا الجهد المتواضع لعله يفيد رجل الاقتصاد ورجل القانون العربى . وعلى الله قصد السبيل

لِّلّٰهِ الْحَمْدُ رَبِّ السَّمٰوٰتِ وَرَبِّ الْاَرْضِ رَبِّ الْعٰلَمِیْنَ (٣٦) وَلَهُ الْكِبَرِیَّاءُ فِی السَّمٰوٰتِ وَالْاَرْضِ
وَهُوَ الْعَزِیْزُ الْحَكِیْمُ

(سورة الجاثية ٣٦، ٣٧)

ملحق

منظمة التجارة العالمية اتفافية مراكش (١٩٩٤)

إن أطراف هذه الاتفاقية :

اذ تدرك أن علاقاتها فى مجال التجارة والمساعى الاقتصادية يجب أن تستهدف رفع مستويات المعيشة وتحقيق العمالة الكاملة واستمرار كبير فى نمو حجم الدخل الحقيقى والطلب الفعلى، وزيادة الإنتاج المتواصلة والاتجار فى السلع والخدمات بما يتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم وفقا لهدف التنمية وذلك مع توى حماية البيئة والحفاظ عليها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم واحتياجات واهتمامات كل منها فى مختلف مستويات التنمية الاقتصادية، فى أن واحد.

وإذ تدرك كذلك ما تدعو إليه الحاجة من بذل جهود إيجابية لتأمين حصول البلدان النامية، لا سيما أقلها نمواً، على نصيب فى نمو التجارة الدولية يتمشى واحتياجات تنميتها الاقتصادية.

ورغبة منها فى الإسهام فى بلوغ هذه الأهداف بالدخول فى اتفاقات للمعاملة بالمثل تنطوى على مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات وغيرها من الحواجز التجارية والقضاء على المعاملة التمييزية فى العلاقات التجارية الدولية.

وإذ تعترزم لذلك إنشاء نظام تجارى متعدد الأطراف متكامل وأكثر قدرة على البقاء والدوام تشتمل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ونتائج الجهود السابقة لتحرير التجارة وجميع نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

وتصميما منها على صون المبادئ الأساسية وتعزيز الأهداف التى بنى عليها هذا النظام التجارى متعدد الأطراف.

نتفق على ما يأتى :

المادة الأولى

إنشاء المنظمة

تنشأ بمقتضى هذا منظمة التجارة العالمية (المشار إليها فيما بعد باسم المنظمة).

المادة الثانية

نطاق المنظمة

١- تكون المنظمة الاطار المؤسسى المشترك لسير العلاقات التجارية فيما بين

أعضائها في المسائل المتعلقة بالاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بها الواردة في ملاحق هذا الاتفاق.

٢- تعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بالاتفاقية الواردة في الملاحق ٣٢ر١) المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقات التجارة متعددة الأطراف" جزءاً لا يتجزأ من هذه الاتفاقية، وهي ملزمة لجميع الأعضاء.

٣- كما تعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بهذه الاتفاقية الواردة في الملحق ٤) المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقات التجارة عديدة الأطراف". جزءاً من هذه الاتفاقية بالنسبة للأعضاء التي قبلتها وهي ملزمة لهذه الأعضاء. ولا تنشئ اتفاقات التجارة عديدة الأطراف التزامات ولا يترتب عليها حقوق بالنسبة للأعضاء التي لم تقبلها.

٤- تختلف الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤، كما جاءت في الملحق ١/ أ) المشار إليه فيما بعد باسم "اتفاقية جات ١٩٩٤" من الناحية القانونية عن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المؤرخة في ٣٠ تشرين الأول/أكتوبر ١٩٤٧) والمرفقة بالوثيقة الختامية التي اعتمدت في اختتام الدورة الثانية للجنة التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمالة، والتي أدخلت عليها فيما بعد التصحيحات والتصويبات والتعديلات (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقية جات ١٩٤٧").

المادة الثالثة

مهام المنظمة

١- تسهل المنظمة تنفيذ وإدارة أعمال هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وتعمل على دفع أهدافها، كما توفر الإطار اللازم لتنفيذ وإدارة وأعمال الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف.

٢- توفر المنظمة محفلاً للتفاوض فيما بين أعضائها بشأن علاقاتها التجارية متعددة الأطراف في المسائل التي تتناولها الاتفاقات الواردة في ملحقات هذه الاتفاقية. وللمنظمة كذلك أن توفر محفلاً لمزيد من المفاوضات فيما بين أعضائها بشأن علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف، وإطاراً لتنفيذ نتائج مثل هذه المفاوضات على النحو الذي يقرره المؤتمر الوزاري.

٣- تشرف المنظمة على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات (المشار إليها فيما بعد باسم "تفاهم تسوية المنازعات") الوارد في الملحق ٢ من هذه الاتفاقية.

٤-تدير المنظمة آلية مراجعة السياسة التجارية (المشار إليها فيما بعد باسم آلية المراجعة) الواردة في الملحق ٣ من هذه الاتفاقية.

٥-بغية تحقيق قدر أكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية تتعاون المنظمة على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة له.

المادة الرابعة

هيكل المنظمة

١-ينشأ مؤتمر وزاري يتألف من ممثلي جميع الأعضاء ويجتمع مرة على الأقل كل سنتين، ويضطلع المؤتمر الوزاري بمهام المنظمة ويتخذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض ، وتكون للمؤتمر الوزاري سلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي ينص عليها أى من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إذا طلب ذلك أحد الأعضاء ، وفقا للمقتضيات الخاصة بصنع القرار المشار إليها في هذه الاتفاقية وفي اتفاق التجارة متعدد الأطراف ذي الصلة.

٢- ينشأ مجلس عام يتألف من ممثلي جميع الأعضاء ويجتمع حسبما يكون ذلك مناسباً . ويضطلع المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته . ويضطلع المجلس العام كذلك بالمهام الموكلة إليه بموجب هذه الاتفاقية. ويضع المجلس العام قواعد إجراءاته ويقر قواعد الإجراءات اللجان المشار إليها في الفقرة ٧.

٣-ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات . ولجهاز تسوية المنازعات أن يعين لنفسه رئيساً وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضى الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة.

٤-ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية . ولجهاز مراجعة السياسة التجارية أن يعين لنفسه رئيساً وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضى الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة.

٥-ينشأ مجلس لشؤون التجارة في السلع ومجلس لشؤون التجارة في الخدمات ومجلس لشؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية(المشار اليه فيما بعد

باسم مجلس الملكية الفكرية) وتعمل تلك المجالس تحت الإشراف العام للمجلس العام. ويشرف مجلس شئون التجارة فى السلع على سير اتفاقات التجارة متعددة الأطراف الواردة فى الملحق ١-ألف. ويشرف مجلس شئون التجارة فى الخدمات على سير الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقية الخدمات") ويشرف مجلس شئون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية على سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقية الملكية الفكرية"). وتضطلع المجالس المذكورة بالمهام التى تعهد بها إليها الاتفاقات الخاصة بكل منها والمجلس العام. وتضع كل من هذه المجالس قواعد إجراءاتها وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس العام. وتكون العضوية فى هذه المجالس مفتوحة لممثلى جميع الأعضاء وتجتمع هذه المجالس حسب الضرورة للقيام بمهامها.

٦- ينشئ مجلس شئون التجارة فى السلع ومجلس شئون التجارة فى الخدمات ومجلس شئون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية أجهزة فرعية حسب الضرورة ويضع كل من هذه الأجهزة الفرعية قواعد إجراءاتها، وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس المشرف عليها.

٧- ينشئ المؤتمر الوزارى لجنة للتجارة والتنمية ولجنة لقيود ميزان المدفوعات ولجنة للميزانية والمالية والإدارة، تقوم بالمهام الموكلة إليها بموجب هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف، وبأى مهام إضافية يعهد بها المجلس العام. وله أن ينشئ أى لجان إضافية إزاء ما يراه مناسباً من مهام وتستعرض لجنة التجارة والتنمية دورياً - كجزء من مهامها - الأحكام المؤقتة الواردة فى اتفاقات التجارة متعددة الأطراف لصالح البلدان الأقل نمواً وترفع تقريراً للمدير العام لاتخاذ الإجراءات المناسبة. وتكون العضوية فى هذه اللجان مفتوحة لممثلى جميع الأعضاء.

٨- تضطلع الأجهزة المشار إليها فى الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف بالمهام الموكلة إليها بمقتضى تلك الاتفاقات وتعمل فى داخل الإطار المؤسسى للمنظمة وتقوم هذه الأجهزة بإحاطة المجلس العام بكافة أنشطتها بصورة منتظمة.

المادة الخامسة

العلاقات مع المنظمات الأخرى

١- يتخذ المجلس العام الترتيبات المناسبة لإقامة تعاون فعال مع المنظمات الدولية

الحكومية الأخرى التي لها مسؤوليات تتصل بمسؤوليات المنظمة.
٢- للمجلس العام أن يتخذ الترتيبات المناسبة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية المعنية بمسائل تتصل بتلك التي تعنى بها المنظمة.

المادة السادسة

الأمانة

- ١- تنشأ أمانة للمنظمة (يشار إليها فيما بعد باسم "الأمانة") يرأسها مدير عام.
- ٢- يعين المؤتمر الوزاري المدير العام ويعتمد الأنظمة التي تحدد سلطات المدير العام وواجباته وشروط خدمته وفترة شغل المنصب.
- ٣- يعين المدير العام أعضاء موظفي الأمانة ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري.
- ٤- تكون مسؤوليات المدير العام ومسؤوليات موظفي الأمانة من حيث طبيعتها مسؤوليات دولية بحتة. ولا يجوز للمدير العام ولا لموظفي الأمانة أن يسعوا أو أن يقبلوا في معرض قيامهم بواجباتهم تعليمات من أى حكومة أو جهة أخرى خارج المنظمة. وعليهم أن يمتنعوا عن أى عمل قد ينعكس بصورة سلبية على مركزهم كموظفين دوليين. وعلى أعضاء المنظمة أن يحترموا الطابع الدولي لمسؤوليات المدير العام وموظفي الأمانة ولا يحاولوا التأثير عليهم فى أداء واجباتهم.

المادة السابعة

الميزانية والمساهمات

- ١- يقدم المدير العام إلى لجنة الميزانية والمالية والإدارة تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية. وتراجع لجنة الميزانية المالية والإدارة التقديرات السنوية للميزانية والبيانات المالية السنوية المقدمة لها من المدير العام وتقدم بتوصيات بشأنها إلى المجلس العام. وتخضع تقديرات الميزانية السنوية لموافقة المجلس العام.
- ٢- تقترح لجنة الميزانية والمالية والإدارة على المجلس العام أنظمة مالية تتضمن أحكاما تحدد:
 - (أ) جدول المساهمات المتضمن توزيع مصروفات المنظمة على أعضائها.
 - (ب) الإجراءات التي تتخذ بشأن الأعضاء الذين يتأخرون عن سداد مساهماتهم.

ويتبنى الأنظمة المالية ، حيثما كان ذلك عمليا على أنظمة وممارسات اتفاقية جات ١٩٤٧ .

٢- يعتمد المجلس العام الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين على أن تتضمن هذه الأغلبية الأكثر من نصف أعضاء المنظمة .

٤- على كل عضو أن يسدد للمنظمة في أسرع وقت مساهمته في مصروفات المنظمة وفقا للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام .

المادة الثامنة

المركز القانوني للمنظمة

١- يكون للمنظمة شخصية قانونية . وعلى كل عضو من أعضائها أن يمنحها الأهلية القانونية اللازمة لمباشرة مهامها .

٢- تمنح كل دولة عضو ما يلزم المنظمة من امتيازات وحصانات لمباشرة مهامها .

٣- تمنح كذلك كل دولة عضو لموظفي المنظمة وممثلي الأعضاء الامتيازات والحصانات التي تكفل استقلالية ممارستهم لوظائفهم المتصلة بالمنظمة .

٤- تكون الامتيازات والحصانات التي يمنحها العضو إلى المنظمة وإلى موظفيها وإلى ممثلي أعضائها مثل الامتيازات والحصانات المنصوص عليها في اتفاقية امتيازات وحصانات الوكالات المتخصصة التي اعتمدها الجمعية العامة للأمم المتحدة في ٢١ تشرين الثاني / نوفمبر ١٩٤٧ .

٥- للمنظمة أن تعقد اتفاقا لمقرها الرئيسي .

المادة التاسعة

اتخاذ القرارات

١- تستمر المنظمة في اتخاذ القرارات بتوافق الآراء حسب الممارسة المتبعة بموجب اتفاقية جات ١٩٤٧ ومتى تعذر التوصل إلى قرار بتوافق الآراء يتخذ القرار في المسألة المعروضة بالتصويت ما لم يرد خلاف ذلك . ولكل عضو في اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجلس العام صوت واحد . وحين تمارس المجموعة الأوربية حقها في التصويت يكون لها من الأصوات عدد مماثل لعدد دولها الأعضاء التي هي أعضاء في المنظمة . وتتخذ قرارات المؤتمر الوزاري والمجلس العام بأغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين ما لم يرد خلاف ذلك - في هذه الاتفاقية أو في اتفاق التجارة متعدد الأطراف - المعنى .

٢- يكون للمؤتمر الوزاري والمجلس العام دون غيرهما سلطة اعتماد تفسيرات هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعدد الأطراف. ويمارسان سلطتهما في حالة تفسير اتفاق تجارة متعدد الأطراف الوارد في الملحق (١) ، على أساس توصية من المجلس المشرف على سير الاتفاق المذكور. ويتخذ القرار باعتماد تفسير من التفسيرات بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء ولا يجوز استخدام هذه الفقرة بصورة تقلل من شأن الأحكام الخاصة بالتعديلات الواردة في المادة العاشرة.

٣- يجوز للمؤتمر الوزاري في ظروف استثنائية أن يقرر الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء بموجب هذا الاتفاق أو أي من اتفاقات التجارة متعددة الأطراف شرط أن يكون مثل هذا القرار قد اتخذ بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء مالم يرد خلاف ذلك في هذه الفقرة.

(أ) يعرض طلب الإعفاء المتعلق بهذه الاتفاقية لنظر المؤتمر الوزاري وفقا لممارسة اتخاذ القرارات بتوافق الآراء. ويحدد المؤتمر الوزاري فترة زمنية لا تتجاوز تسعين يوما للنظر في الطلب. وإذا لم يتم التوصل إلى توافق الآراء خلال الفترة الزمنية المحددة يتخذ قرار منح الإعفاء بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء.

(ب) يقدم طلب الإعفاء بشأن الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق ١/أ أو ١/ب أو ١/ج وملحقاتها في أول الأمر إلى مجلس شؤون التجارة في السلع ومجلس شؤون التجارة والخدمات أو مجلس شؤون الجوانب التجارية المتصلة بحقوق الملكية الفكرية، على التوالي ، للنظر فيه خلال فترة زمنية لا تتجاوز ٩٠ يوما . وفي نهاية الفترة الزمنية ، يرفع المجلس المختص تقريراً بالأمر إلى المؤتمر الوزاري.

٤- يوضح القرار الصادر من المؤتمر الوزاري بمنح الإعفاء تلك الظروف الاستثنائية التي تبرر هذا القرار ، والحدود والشروط التي تحكم تطبيق الإعفاء، وتاريخ انتهاء الإعفاء. ويعيد المؤتمر الوزاري النظر في أي إعفاء ممنوح لأكثر من سنة بعد فترة لا تتجاوز سنة من منحه، كما يعاد النظر فيه بعد ذلك سنويا إلى أن ينتهي الإعفاء. وفي كل إعادة نظر يبحث المؤتمر الوزاري ما إذا كانت الظروف الاستثنائية التي بررت الإعفاء مازالت قائمة وما إذا كانت القواعد والشروط التي اقترن بها الإعفاء قد استوفيت. ويجوز للمؤتمر الوزاري استنادا إلى إعادة النظر السنوية أن يمد فترة الإعفاء أو أن يعدله أو أن ينهي.

٥- تخضع القرارات المتخذة بموجب اتفاق تجاري عديد الأطراف، بما في ذلك أي قرارات بشأن التفسير والإعفاءات، لأحكام ذلك الاتفاق

المادة العاشرة

التعديلات

١- لكل عضو في المنظمة أن يعرض على المؤتمر الوزاري اقتراحاً لتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق ١. والمجالس المذكورة في الفقرة ٥ من المادة الرابعة كذلك أن ترفع للمؤتمر الوزاري اقتراحات لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المماثلة في الملحق (١) التي تشرف هذه المجالس على تسييرها. وما لم يقرر المؤتمر الوزاري منح فترة أطول من تسعين يوماً بعد أن تقدم الاقتراح رسمياً في المؤتمر الوزاري فإن أي قرار يتخذه المؤتمر الوزاري بتقديم الاقتراح بالتعديل للأعضاء للموافقة عليه سوف يتخذ بتوافق الآراء. وما لم تنطبق أحكام الفقرات ٢ أو ٦ يوضح القرار ما إذا كان سيتم تطبيق أحكام الفقرتين ٣ أو ٤. وإذا تحقق توافق الآراء، يعرض المؤتمر الوزاري التعديل المقترح على الأعضاء لقبوله. وإذا لم يتحقق توافق الآراء في اجتماع المؤتمر الوزاري خلال الفترة المحددة يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي الأعضاء ما إذا كان التعديل المقترح سيعرض على الأعضاء لقبوله. وفيما عدا ما جاء في الفقرات ٢ و ٦، تنطبق أحكام الفقرة ٣ على التعديل المقترح ما لم يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن تطبق أحكام الفقرة ٤.

٢- لا يعمل بالتعديلات على أحكام هذه المادة وأحكام المواد التالية إلا لدى قبولها من جميع الأعضاء.

المادة التاسعة من هذه الاتفاقية؛

المادة الأولى والمادة الثانية من اتفاقية جات ١٩٩٤؛

المادة الثانية: ١ من اتفاقية التجارة في الخدمات؛

المادة ٤ من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

٣- التعديلات على أحكام هذه الاتفاقية أو على الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ١-ألف و١-جيم، غير ذلك المنصوص عليها في الفقرتين ٢ و ٦ التي من شأنها تغيير حقوق الأعضاء والتزاماتهم يعمل بها بالنسبة للأعضاء التي قبلتها لدى قبولها من ثلثي الأعضاء وبعد ذلك، بالنسبة لأي عضو آخر لدى قبوله إياها. والمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أي تعديل يسرى بموجب هذه الفقرة من طبيعته أن يخول لكل عضو (لم يقبله خلال فترة يحددها المؤتمر

الوزارى فى كل حالة) حقاً فى الانسحاب من المنظمة أو فى البقاء عضواً فيها بموافقة المؤتمر الوزارى.

٤- التعديلات على أحكام هذه الاتفاقية أو على الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف فى الملحقين ١/١ ، ١/٨ ج ، غير تلك المنصوص عليها فى الفقرتين ٢ و ٦ التى لا تؤثر على حقوق الأعضاء وواجباتهم، تسرى بالنسبة لجميع الأعضاء لدى قبولها من ثلثى الأعضاء.

٥- فيما عدا ما نص عليه فى الفقرة ٢ أعلاه ، يعمل بالتعديلات على الأجزاء الأول والثانى والثالث من اتفاقية التجارة فى الخدمات وملحقاتها بالنسبة للأعضاء التى أقرتها بمجرد قبولها من ثلثى الأعضاء ، تصبح هذه التعديلات سارية المفعول بالنسبة لكل عضو بمجرد قبوله إياها . وللمؤتمر الوزارى أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أى تعديل يسرى بموجب الحكم السابق هو من طبيعة تكفل لكل عضو لم يقبله (خلال فترة يحددها المؤتمر الوزارى فى كل حالة) حق الانسحاب من المنظمة ، أو البقاء عضواً فيها بموافقة المؤتمر الوزارى . ويعمل بالتعديلات على الأجزاء الرابع والخامس والسادس من اتفاقية التجارة فى الخدمات وملحقاتها بالنسبة لجميع الأعضاء لدى قبولها من ثلثى الأعضاء.

٦- بفض النظر عن الأحكام الأخرى لهذه المادة، يجوز للمؤتمر الوزارى أن يعتمد التعديلات على اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية دون إجراءات قبول رسمى متى كانت تستوفى الشروط الواردة فى الفقرة ٢ من المادة ٧١ من الاتفاق المذكور.

٧- أى عضو يقبل تعديلاً على هذه الاتفاقية أو على اتفاق تجارى متعدد الأطراف فى الملحق (١) يودع أداة القبول لدى المدير العام للمنظمة خلال فترة القبول التى يحددها المؤتمر الوزارى.

٨- لكل عضو فى المنظمة أن يتقدم إلى المؤتمر الوزارى باقتراح لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف فى الملحقين ٢ ، ٣ . ويتخذ القرار بالموافقة على تعديلات الاتفاق التجارى متعدد الأطراف فى الملحق ٢ بتوافق الآراء، ويعمل بهذه التعديلات بالنسبة لجميع الأعضاء لدى موافقة المؤتمر الوزارى عليها . ويعمل بقرارات الموافقة على تعديلات الاتفاق التجارى متعدد الأطراف فى الملحق ٣ بالنسبة لجميع الأعضاء لدى موافقة المؤتمر الوزارى عليها .

٩- للمؤتمر الوزاري بناء على طلب الأعضاء الأطراف في أي اتفاق تجاري أن يقرر بتوافق الآراء فقط إضافة هذه الاتفاقات إلى الملحق ٤. وللمؤتمر الوزاري بناء على طلب الأعضاء الأطراف في اتفاق تجاري عديد الأطراف أن يقرر حذف ذلك الاتفاق من الملحق ٤.

١٠- تخضع التعديلات على الاتفاق التجاري عديد الأطراف لأحكام ذلك الاتفاق.

المادة الحادية عشرة

العضوية الأصلية

١- تكون الأعضاء الأصلية في منظمة التجارة العالمية هي الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ وذلك اعتباراً من تاريخ نفاذ الاتفاقية الحالية، والمجموعة الأوروبية، وذلك بقبولها الاتفاقية الحالية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والتي أرفقت جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية جات ١٩٩٤ والتي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات.

٢- لا يطلب من البلدان الأقل نمواً المعترف بها من الأمم المتحدة أن تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتياجاتها المالية والتجارية أو إمكاناتها الإدارية والمؤسسية.

المادة الثانية عشرة

الانضمام

١- لا دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك استقلالاً ذاتياً كاملاً في إدارة علاقاته التجارية الخارجية والمسائل الأخرى المنصوص عليها في هذا الاتفاق وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف أن ينضم إلى هذا الاتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه وبين المنظمة. ويسرى هذا الانضمام على هذا الاتفاق وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحق به.

٢- يتخذ المؤتمر الوزاري قرارات الانضمام. ويوافق على شروط اتفاق الانضمام بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة.

٣- يخضع الانضمام إلى اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام الاتفاق المذكور.

المادة الثالثة عشرة

عدم تطبيق الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف بين أعضاء معينين

١- لا تنطبق هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ٢١ بين

عضو أو عضو آخر إذا لم يوافق أى من العضوين ، على هذا التطبيق عندما يصبح أى منهما عضوا .

٢ - يجوز تطبيق الفقرة ١ فيما بين الأعضاء الأصليين فى المنظمة ممن كانوا أطرافا متعاقدة فى اتفاقية جات ١٩٤٧ ماعدا إذا كان قد سبق لهم اللجوء إلى المادة الخامسة والثلاثين منها وكانت هذه المادة منطبقة بين تلك الأطراف المتعاقدة عند نفاذ الاتفاقية الحالية بالنسبة لها .

٣- لا تنطبق الفقرة ١ بين عضو وعضو آخر انضم بموجب المادة الثانية عشرة إلا اذا كان العضو الذى لا يقبل التطبيق قد أبلغ المؤتمر الوزارى بذلك قبل موافقة المؤتمر الوزارى على شروط اتفاق الانضمام .

٤- للمؤتمر الوزارى مراجعة تنفيذ هذه المادة فى حالات خاصة بناء على طلب أى عضو وتقديم ما يراه من توصيات بشأنها .

٥- يخضع عدم تطبيق أى اتفاق تجارى عديد الأطراف بين أطراف هذا الاتفاق لأحكام الاتفاق المذكور .

المادة الرابعة عشرة

القبول وبدء النفاذ والإيداع

١- تفتح هذه الاتفاقية للقبول بالتوقيع أو بغيره من الوسائل من جانب الأطراف المتعاقدة فى اتفاقية جات ١٩٤٧ والمجموعة الأوروبية، متى توافرت فيها الشروط اللازمة لكى تصبح أعضاء أصلية فى المنظمة، وفقا للمادة الحادية عشرة من هذه الاتفاقية . وتسرى هذه الشروط على هذه الاتفاقية وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحق بها .

وتدخل هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف الملحق بها حيز النفاذ فى التاريخ الذى يحدده الوزراء وفقا للفقرة ٣ من الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوروغواى من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف وتظل مفتوحة للقبول فترة سنتين بعد ذلك التاريخ مالم يقرر الوزراء خلاف ذلك . والقبول التالى لنفاذ هذه الاتفاقية يصبح نافذا فى اليوم الثلاثين التالى لتاريخ هذا القبول .

٢- على العضو الذى يقبل الاتفاقية الحالية بعد دخولها حيز التنفيذ أن ينفذ التنازلات والالتزامات الواردة فى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والتى تنفذ على فترة

زمنية تبدأ بدخول الاتفاقية الحالية حيز النفاذ كما لو كان قد قبل الاتفاقية الحالية في تاريخ دخوله حيز النفاذ .

٣- إلى أن تدخل هذه الاتفاقية حيز النفاذ ، يودع نص هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف لدى المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ . ويرسل المدير العام بأسرع وقت ممكن نسخة معتمدة من هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وإخطارا بكل قبول لها إلى كل حكومة وإلى المجموعة الأوروبية التي قبلت هذه الاتفاقية . ويودع لدى المدير العام للمنظمة هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وأى تعديلات عليها بمجرد دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ .

٤- يخضع قبول أى اتفاق للتجارة عديد الأطراف ودخوله حيز النفاذ لأحكام الاتفاقية المذكورة . وتودع مثل هذه الاتفاقات لدى المدير العام لمنظمة الجات بالنسبة للأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ .

ولدى دخول هذه الاتفاقية حيز النفاذ تودع مثل هذه الاتفاقات لدى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية.

المادة الخامسة عشرة

الانسحاب

- ١- لأى عضو أن ينسحب من هذه الاتفاقية . ويسرى هذا الانسحاب على هذه الاتفاقية وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف ويبدأ مفعوله لدى انتهاء فترة ستة أشهر من التاريخ الذى يتلقى فيه المدير العام للمنظمة إخطارا كتابيا بالانسحاب .
- ٢- يخضع الانسحاب من اتفاق تجارى عديد الأطراف لأحكام الاتفاقية المذكورة .

المادة السادسة عشرة

أحكام متنوعة

- ١- باستثناء ما ورد خلاف ذلك بموجب هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، تسترشد المنظمة بالقرارات والإجراءات والممارسات المعتادة التى كانت تتبعها الأطراف المتعاقدة فى اتفاقية جات ١٩٤٧ والأجهزة التى أنشئت فى إطار اتفاقية جات ١٩٤٧ .

٢- تصبح أمانة اتفاقية جات ١٩٤٧، فى الحدود الممكنة، أمانة للمنظمة ويصبح المدير العام للأطراف المتعاقده فى اتفاقية جات ١٩٤٧ هو المدير العام للمنظمة إلى أن يعين المؤتمر الوزارى مديرا عاما وفقا للفقرة ٢ من المادة السادسة من هذه الاتفاقية.

٣- إذا حدث تعارض بين حكم وارد فى هذه الاتفاقية وحكم وارد فى أى من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تكون الحجية بهذه الاتفاقية فى حدود التعارض.

٤- يعمل كل عضو على مطابقة قوانينه ولوائحه وإجراءاته الإدارية مع التزاماته المنصوص عليها فى الاتفاقات الملحقه.

٥- لا يجوز إبداء تحفظات على أى حكم من أحكام هذه الاتفاقية. ولا يجوز إبداء تحفظات على أى حكم يتعلق بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إلا فى الحدود المنصوص عليها فى تلك الاتفاقات. وتخضع التحفظات على أحد أحكام اتفاق تجارى عديد الأطراف لأحكام هذه الاتفاقية.

٦- تسجل هذه الاتفاقية طبقا لأحكام المادة ١٠٢ من ميثاق الأمم المتحدة.

حرر فى مراكش فى اليوم الخامس عشر من أبريل/نيسان عام ألف وتسعمائة وأربعة وتسعين من نسخة واحدة باللغات الإسبانية والإنجليزية والفرنسية، وهى متساوية فى الحجية.

ملاحظات توضيحية :

كلمة " البلد " أو " البلدان" المستخدمة فى هذه الاتفاقية وفى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تفهم على أنها تتضمن أى إقليم جمركى مستقل عضو فى المنظمة. فى حالة وجود إقليم جمركى مستقل عضو فى المنظمة يشار إليه فى هذه الاتفاقية وفى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف " بالإقليم الوطنى" يفسر هذا التعبير على أنه يتعلق بذلك الإقليم الجمركى مالم ينص صراحة على خلاف ذلك.

المراجع

أولاً : المراجع العربية

- د. إبراهيم العناني : القانون الدولي العام . دار النهضة سنة ١٩٧٩م
 د. إسماعيل صبرى عبدالله: نحو نظام اقتصادى عالمى جديد القاهرة ١٩٧٦م
 ج.أ. تونكيــــــــــــن : القانون الدولي العام : ترجمة أحمد رضات مراجعة د.عزالدين فودة -
 سلسلة تراجم الهيئة المصرية العامة للكتاب . القاهرة سنة ١٩٧٢م .
 د. جعفر عبدالسلام : الإطار القانونى للنظام الاقتصادى الدولي الجديد (دار عكاظ- جدة)
 د. حازم جمعة : المنظمات الإقليمية والمتخصصة ، (دار النصر للنشر والتوزيع -
 القاهرة ١٩٨٧م) .

-الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة (النهضة العربية- القاهرة ١٩٨٧م)
 د. عبدالواحد الفار : طبيعة القاعدة الدولية الاقتصادية فى ظل النظام الدولي القائم
 (مطبعة جامعة القاهرة - ١٩٨٥م)

د. سامى عبدالحميد: القيمة القانونية لقرارات المنظمات الدولية كمصدر لقواعد القانون الدولي
 العام (٢٤) المجلة المصرية للقانون الدولي (١٩٦٨م)

ثانياً : المراجع الأجنبية

- Akintan,S.A.: The Law of International Economic institution in AFric,
 Leiden,
 Alexandrowicz:c.:World Economic Agencies, Stevens London(1962).
 American Society of International Law:"Re-Making The System of
 world Trade",A proposal for Institutional
 Reform(April 1967)
 American Society of International Law:"Remaking System of world
 Trade",a proposal for international refrom, appendix
 (A). Report of the panel on International trade policy
 and institutions, studies in transational legal policy
 No.12 (April 1976)
 Aubrey H. :Atlantic Economic cooperation (1967), The case of the
 OECD.
 Backsleige K.:"Arbitration and Courts-Recent Developments"(March
 1978), paper presented at 6th International Arbitration
 Congress-Mexico city and the reference to 4 reports
 from Europe, No. 2 at 2,(chemical bank, Feb. 1977).

- Barret, C. and Newcombe H.:** Weighted Voting in International organizations, peace Resaerch Review, April 1968.
- Bowett, D.:** The Law of International Istitutions, Stevens 3ed.: London(1975).
- Camps M.:** First World Relationship(1967). The Role of The OECD Council of Foreign Relations(1975).
- Carreau:** Souverainte et cooperation montaire. international.
- Carreur D. Juillard p. et Flory T.** Droit International Ecocnomique, Libraire General de Droit et de Jurisprudence, Paris(1978).
- Castberg, F. :** International law in our time", 138 Recueil de cours (1973.I).
- Colliard:** "le reglement des differens dans les organisation intergouvermentales de caractere, non politique", melanges Basedevant, 1960.
- Colloque d'orleans:** consacre au droit international economique et organise par la Socite' francaise pour le Droit International, et reproduit en Aspects du droit international economique, paris, pedone, 1972.
- Cooper, R. :** " National Economic policy in an. interdependent world Economy" 76 yale Law Journal 1976.
- Cordovez:** " The Making of UNCATD": 1 Journal of world law(1967).
- Cox R. & Jakson H.:** The Anatomy if Influnce, Decision Making in Inter national orfanization, Yale(1973).
- De Vries. H.p.:** International Arbitration:, A contractual substitute for national courts" 57 Tulane Law Review, (Nov. 1982).
- Ehrenhoft:** Effective International Commercial Arbitration, 9 Law and policy of International Bussiness 1191(1977).
- Erley, G** : Grand problem des Internationale Writscho, Ftsrechts(GOttingen, 1956).
- Feldmdn, M.B.:** Cases and Materials for a coures in International Commercial Arbitration, Georgtwon University (1983).

- Fisher:**"Le Mode de reglement des differends adopte' par l'accord internationale dur le ble;" A.F.D.I, 1955.
- Fredmann, W.:**The changining structure of international law (London, 1964).
- Freidmann, W.J. Beguin:**Joint International Business Ventures in Developing countries(1971).
- Friedmann, W.:**"Droit de co-existence et droit de co-operation, Quelques observations sur le structure chanjeante de droit international, Revue. Belge de droit international, 1970 No,1),
- G.de la charriere:**La conference de New-Delhi dur le commerce et le development,Afrique contemporaine. No 38-39, 1968
- Gardner:**The United Nations Conference on Trade and Development"22,International organizations,99(1968).
- GATT:**Tokyo Delaration on Multilateral Trade Negotiations(September 1973)
- Goodrich L. Hambro E.& Simons A.:**Charter of The Unted National-Commentary and Document(3d ed) 1969.
- Gosovic, B.:**" UNCTAD conflict and compromise", Sijthoff(Leyend, 1972).
- Guernier, M.:**Report entitled"Which New world Economic order?" for the meeting of the Club of Rome in Stochholm 1977."Remaking the System of world Trade" a proposal for institutional frform". American Socity of International Law, studies in transnational lagal policy,No.12 (Washington, 1976).
- Guiliano, M.:**Quelques Aspects Juridiques de La Cooperation Intergouvernementale en matiere d'echanges et de paiements internationaux, 124 Recuil de cours de droit international (R.C.A.D.I) 1968-II.
- Haberler, G.:**"Thoughts on inflation' The Basic forces', reprint of paper deliveered in september 10, 1974, Business Economics.

- Hafras,k.:**United National conference on Trade and Development proger(1965).
- Heaghe,M.V.:**International Economic Institutions (IEI)Longmans ondon(1966).
- Henkin,pugh schacher and smith:**International Law Cases and Materials, Second edition (West publisher Minnersota,(1987).
- Henkin,Pugh,chachter and smith:**International law west publishing, Minn,USA,1987,
- Holtzmann:**Arbitration and The Courts. March 6, 1978.(International Arbitration congress- Mixco City).
- Hudec:**"The GATT" legal system and trade diplomacy,70 American Journal of International Law (AJLL) 393 (1976);"WALKER" dispute settlement; The Chichen war 58 (AJIL) 671 (1974).
- ICC Publications:**The International Soultion to International Business Disputes, 301 (Oct.-1977). cremades Aribtration and Business (Mar,1978), Provisional report presented to the 6th. International Arbitration congress,
- Jackson,J.H.:**Legal problem of International Economic Rlations, West publishing, Minn USA,1982.
- Jackson,J.H.:**"GATT as Interument of Trade Disputes" proceedins of the American Society of International Law 146, (April. 1967).
- Jackson,J.H.:**International Economuc RElations (Wast,1982).
- Jackson,J.H.:**Legal problems of international economic relations economic realtion-Cases, Materials and Text, West Publishing, 1982.
- Jessep PH.C.:**Transnational Law, New Haven(1959).
- Klien, R.A:** Sovereign Equality Among States, The History of An Idea , University of Toronto press (1974).

- Kopelmanas:** "La notion de liberte economique devant la justice International" journal de droit internationale, 1964.
- Kovar:** Le reglement des differends economiques, interetiques dans les organisations internationales COurs institue des Hautes. Etutes. Etudes Internationales.
- Lauterpacht, H.:** J.C.J. Reports and publications, 1955.
- Logan, F.D.:** Term Loan Agreements (1980).
- Louis le Fur et Chklarar, G.:** Recueil de textes de Droit International, Libraire Dalloz, Paris 1934.
- Manin:** "propse des Clauses de Sauvegarde" Rev. Trim Droit Europeen, 1970.
- Mann:** "The Interpertation of the Constitutions of International Finance Organizations" B.Y.I.L 1968- 69
- Manno, C.S.:** Selective Weighted Voting in the UN General Assembly, 20 International oragization (1966).
- Mclaughin, J.T.:** "arbitration and Developing Countries, International Lowyer. Vo., 13 No.2(Spring 1979).
- Neam, C. :** Organisation Economiques Internationales, Paris, call. Themis, 1972.
- Neufel H.:** The International protection of private creditors from the treates of westphalia to the congress of Vienna (194801815), sijthaff, leyden XXI 1971.
- Ohlin:** "The organization for Economic Cooperation and Development". 22 International organization (1968).
- Peask, A.(ed):** International Governmental organizations, constitutional documents Valse I-IINijhoff (3ed. The Hauge 1974).
- Professor Laster Nurick and, Strun:** Structuring and Financing Foreeign Investment projects, Georgetown Univerisity, 1983.
- Rendell, R.S.:** International Financial Law.
- Reuter, P.:** a'l'instityt des Hautes Etudes International en 1952-1953 "Droit International Economique".

- Reuter,P.:**International Economic Law, Institute des Hautes Etudes Internationales 1952-1953.
- Roepke,w. :**Economic order and international law, Recueil des coures (1954).
- Ropka w.:**Economic order and International Law-86 C.A.D.I (1954-II).
- Sanders:** International commercial Arbitration, 20, International Law Revue (1973).
- Sasson H.:**World Bank co-financing with Commercial banks, The new instruments, Analysis, world Bank pub,
- Schachter,o.:** Towards A Theory of International obligation.
- Schermers,H.G:**International Institutional Law. Vol.II. Functioning and Legal order A.w. Sijthoff (LEYDEN-1972).
- Schimthoff,C.M.:**"Why arbitration is the favoured method of dispute settlement?". Financial Times March 1984.
- Schimthoff,C.M and simminds kenneth R.:**
International Economic Law and Trade Law; Sijthoff-Leydsn- 1967.
- Setwarzenberger,G.:**The Forntiers of international law(London 1962), Principales and standards international Economic law, Recueil des cours,"1-98(I)" and Economic world order 1966 (Manchester, 1970).
- Schwarzenberger:**"Equality Discrimination in International Economic law"25 year book of world Affairs (1971).
- Schwarzenberger:** Principles and standards ofInternational economic law. 117 Rcueil des cours (1960-I)
- Schwarzenberger:**Standres of International economic law, International Law quarterly (1948).
- Schwebel,S.M.:(ed)** The Effectiveness of International Decissions,(papers and proceedings of a conferdnce of The American Society of International Law)A.V Sijthoff and Ocean, (LEYDEN&NEW YORK,1971).

- Seren's:** The Italian conception of International Law (1943).
- Silkenat, J.:** "Eurodollar Borrowings by Developing States", Terms and Negotiating problem 20 Harvard International Law Journal No.1 (Winter 1979).
- Terrell H. and Martinson M.:** Arranging Marketing syndicated Eurocurrency Loans", Bankers Magazine (1982).
- The World Bank:** Co-financing with the Commercial Banks, Note on world Bank policy on cross default clauses in commercial Loan Agreements, Report January 15, 1983,
- Themaat, P.V.:** The changing structure of international Economic law (Martinus Nijhoff, the Hague (1981).
- U.N:** Les firmes Multinationales et le developement mondial (ST/ECA/190). et L'impact des societes multinationales sur le developement et les relations internationales (E/5500).
- UNCITRAL:** Register of Texts of Conventions and other Instruments Concerning International Trade Law, vol.1
- Vellas:** caracteres et technique du droit international public economique, Cours institut des Hautes Etudes Internationales, 1967-1968.
- Watts:** "UNCATD intervener between poor and rich states". (7 Journal of world Trade Law, 1973).
- Weill p.:** Le Droit International Economique, My the ou realite' au Colloque d'orleans Consacre au droit International economique et organise' par la Societe Francaise pour le Droit International Economique) paris, Pedon, 1972).

أزمة القيم فى المجتمع الإسلامى الواقع ومقصود الشرع الحنيف

دكتور

أ.د/ الحسينى سليمان جاد

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تمهيد

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف خلق الله أجمعين
المبعوث رحمة للعالمين وبعد ...

فإن التصرف الإيجابي أو السلبي في المباح الشرعى مقيد بما لا يؤدي
الى إسقاط أو اهدار مقصود شرعى أساسى من المقاصد التى يقوم عليها بناء
المجتمع الإنسانى فالتصرف إيجابا أو سلبا مقيد بما لا يهدر مقاصد الشرع
الأساسية وما يتبعها وذلك مما يؤكد أن الحقوق والإباحات فى الشرع الحنيف
مقيدة وذات غايات ومصالح إجتماعية وإنسانية ينبغى أن يكون إستعمالها سواء
فى بواعثها أو مآلها على نحو مآذون فيه من الشارح يستلزم مكنه الإنتفاع
للمآذون له وللجماعة معا .

وتموج الآن بعض المجتمعات الإسلامية بشرائح معينة من الناس أوجدوا
فيما بينهم عرفا أو سلوكا يسميه البعض قيما اجتماعية وهى فى الحقيقة علل
وافدة من مردولة مثل خلف الوعد والقول دون الفعل وإتلاف البيئة وماشاكل ذلك
من الأوبئة وجراثيم الأمراض المادية والأدبية التى لا حصر لها والتى يجب أن لا
تحسب على الإسلام وإن وقعت من بعض أهله لأن الناس فى هذه الحياة لا تصح
إنسانيتهم بل لا يحققون الحكمة من وجودهم إلا إذا كان نشاطهم مقسوما بين
معاشهم ومعادهم وفق هوى الشرع والشرع فقط .

وحتى لا يكون السكوت مظنة لإنتساب هذه الأعراف أو القيم الى الإسلام
بشكل أو بآخر لذا كانت سطور هذا البحث الضيق تهدف الى ضرورتين :

الأولى : أن تنزع الأمة نفسها من فكرة الهزيمة التى أصبحت وسيلة معتمدة
لإخماد حيويتها ومبررا لعجزها وقعودها فى ذات الوقت .

الثانية : أن رجلا يمكن أن يهزم ومرحلة يمكن أن تنهزم ولكن الأمم لا تنهزم إلا
فى حال إنهزام إرادتها وتلكم هى العبرة الأهم فى كل صراعات التاريخ

والاسلام هو المنقذ الوحيد بل الوسيلة الباقية لاستعادة ثقة الأمة الإسلامية فى نفسها وثقتها بمستقبلها المشترك وهو فى حد ذاته المعادل السياسى لجميع ترسانات العالم النوويہ وصدق رسول الله صلى الله عليه وسلم القائل (لا تزال طائفة من أمتى قائمة بأمر الله لا يضرهم من خذلهم ولا من خالفهم حتى يأتيهم أمر الله وهم ظاهرون).

متفق عليه رواه مسلم فى كتاب الإمامة وهو فى البخارى فى كتاب المناقب.

والله من وراء القصد وهو يهتد السبيل