

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة ماستر

ميدان: الحقوق والعلوم السياسية
فرع: الحقوق
تخصص: القانون الدولي العام

إعداد الطالب:
حركات سمية

تسوية المنازعات أمام المنظمة العالمية للتجارة

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر أ	لمعيني محمد
مشرفا	جامعة بسكرة	أستاذ التعليم العالي	مستاري عادل
مناقشا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر أ	بوضياف عبد المالك

السنة الجامعية: 2019-2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

هُنَالِكَ الْيَوْمِ الَّذِي تَعْلَمُونَ
أَنَّكُمْ لَا تَعْلَمُونَ
وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ
أَنَّ الْيَوْمَ لَهُمْ
عَذَابٌ أَلِيمٌ

سورة الزمر "الآية 09"

شكر وعرفان

احمد الله واشكره الذي بعونه تم إتمام هذا العمل رغم كل الظروف والصعوبات... الحمد لله وجزاه
الحمد.

– كما أتقدم بجزيل شكري وامتناني إلى أستاذي الفاضل المشرف على هذه المذكرة

" مستاري عادل "

واشكر كذلك الأستاذ الفاضل "انسيغة فيصل".

كما لا أنسى كل الشكر والتقدير لأعضاء لجنة المناقشة الأفاضل.

واشكر كل من ساعدني من قريب او بعيد في انجاز هذا العمل ولو بالدعاء

حركات سمية

قائمة المختصرات

قائمة المختصرات

باللغة العربية:

- م.ت.ع: منظمة التجارة العالمية
 - م.ع.ت: المنظمة العالمية للتجارة
 - ن.ت.م: نظام تسوية المنازعات.
 - ج.ت.م: جهاز تسوية المنازعات
 - ج.ت.ن: جهاز تسوية النزاعات.
 - ج.ا.د: جهاز الاستئناف الدائم
 - مذكرة التفاهم: مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات
 - و.م.أ: الولايات المتحدة الامريكية.
- ص صفحة

باللغة الفرنسية:

-OMC ; organisation mondiale de commerce.

باللغة الانجليزية:

GATT-الاتفاق العام على التعريفات والتجارة

ملخص

إن وجود آلية لتسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية أمراً لازماً ولا بد منه لبقاء النظام التجاري وتمتعته بالثقة والاستقرار في الحاضر والقدرة على التوسع والازدهار في المستقبل. فمن خلال نظام تسوية المنازعات الجديد تم تجنب نقاط الضعف التي تميز به النظام السابق الذي كان معمولاً به في الجات من خلال الخصائص التي تميز بها. وبدوره نظام التسوية في منظمة التجارة العالمية أنشأ جهازاً لتسوية النزاعات وهو من أهم الأجهزة الرئيسية في المنظمة.

-تنوعت الأساليب المعتمدة للتسوية بين أساليب إجبارية تمثلت في المشاورات وأساليب اختيارية تمثلت في المساعي الحميدة، الوساطة، والتوفيق يتم اللجوء إليها بعد فشل أسلوب المشاورات إضافة إلى أسلوب التحكيم السريع، كل هذه الأساليب تعتبر آليات كلاسيكية للتسوية.

-كما يتمتع جهاز تسوية المنازعات بسلطة إنشاء فرق التسوية الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم واعتماد تقارير هذا الأخير، وهذه تسمى بالأساليب المستحدثة للتسوية.

Summery

The existence of a dispute settlement mechanism within the Framework of the World Trade organisation Is imperative and imperative for the survival of the trading system its enjoyment of confidence and stability in the présent .and the ability to expand and Prosper in the futur.

-through the new dispute settlement system the wicknesses That marred the previuos system were in place for GATT were avioded through the characteristics that distengushed them .In turn the settlement system in the word trade organization established dispute settlement body wich is one of the most important bodies in the organization .

-the aproved methods of settlement varied between compulsory methods represented in consultations and optional methods represented in good offices,conciliatory ,mediation wich is resorted to after the failure of the method of consultations,in addition to the method of rapid arbitration .All these methods ,begining with consultations ,are considred classic mechanisms of settlement.

-The dispute Authority also has the authority to establish the special settlement Teams and the permanent appeals athority and to approve the reports of the latter, and these re-called new settlement methods.

مقدمة

مقدمة

من أجل بناء عالم أفضل تضافرت دول العالم لإيجاد حل للمشاكل المعقدة وكان أهمها البحث عن نظام اقتصادي عالمي جديد يقود الدول إلى التنمية خاصة بعدما أحدثته الحرب العالمية الثانية من دمار¹

وفي ظل هذه المتغيرات كان لابد من إنشاء منظمة تتكفل بالتجارة الدولية. فتم إبرام بما يعرف بـ " الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة " والمعروفة أيضا باتفاقية " الجات " وباللغة الانجليزية (GATT)²

هذا الاتفاق دعت إليه الولايات المتحدة الأمريكية عام 1947 في جنيف وشاركت فيه 23 دولة وبدا سريانها في 01 يناير 1948 فهي معاهدة متعددة الأطراف. ظهور الجات يعتبر خطوة أولى لاتجاه منظمة عالمية تعنى بالشؤون التجارية الدولية وهي المنظمة العالمية للتجارة.

منظمة التجارة العالمية انشأت في 1995 وهي أصغر المنظمات العالمية عمدا مقرها مدينة جنيف السويسرية وتهدف هذه المنظمة إلى تحرير التجارة الدولية. انعقدت ثمان جولات حتى الوصول إلى المنظمة العالمية للتجارة وهي باختصار كالاتي:³

1. جولة جنيف بسويسرا: عقدت عام 1947 حضرتها 23 دولة تعلق موضوعها بخفض التعريفات الجمركية.
2. جولة انسي بفرنسا: عقدت عام 1949 شارك فيها 13 دولة واستمرت فيها التخفيضات في التعريفات الجمركية.
3. جولة توركواي بإنجلترا: عقدت عام 1951 بتركيا وإنجلترا. كان عدد مشاركتها 38 دولة وانخفضت فيها التعريفات الجمركية بـ 25% بالمقارنة السائدة عام 1948.
4. جولة جنيف بسويسرا: عقدت بين 1952 و1956 شارك فيها 26 دولة.

¹ جمعية سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، الطبعة الأولى، 2002، ص9.

² - كلمة الجات هي كلمة تعني: الإ (الاتفاقية)، ع (العامة)، ت (التعريفات)، ج (الجمركية)، ت (التجارة) وتختصر: بالأعتجت.

³ - شعلال نوال، مرجع سابق، ص3.

5. جولة ديلون بسويسرا: عقدت بين 1960-1961 استمر فيها خفض التعريفات الجمركية شاركت فيها 26 دولة.

6. جولة كينيدي: عقدت بين 1964 و1967 شارك فيها 62 دولة تمثل 75 % من التجارة العالمية موضوعها هو "التعريفات الى 50 %

7. جولة طوكيو: عقدت سنة 1973 وهي من بين أهم الجولات شارك فيها 102 دولة من خلالها خفضت آلاف التعريفات على السلع الصناعية والزراعية، استمرت هذه الجولة 6 سنوات.

8. جولة الاورغواي: عقدت هذه الجولة من سنة 1986 إلى سنة 1993، شارك فيها 125 دولة، تعتبر هذه آخر وأهم جولة وقع وزراء التجارة للحكومات الأعضاء في لجنة المفاوضات التجارية على الوثيقة الختامية المتضمنة لنتائج تلك الجولة، وبدأت هذه الوثيقة بعرض لاتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية¹.

فأصبحت هذه الأخيرة تملك سلطة الإشراف على نتائج الجولة وتنظيم المفاوضات التجارية متعددة الأطراف مستقبلاً. من خلال تعاون هذه المنظمة الحديثة مع المنظمات الدولية القائمة، وخاصة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية².

وعليه يمكن تعريف المنظمة للتجارة أنها منظمة دولية تعمل على حرية التجارة العالمية من خلال انتقال السلع والخدمات والأشخاص بين الدول وما يترتب على ذلك من آثار اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية وحماية الملكية المعنوية تعدد مهام المنظمة العالمية للتجارة ومن بينهم تسوية المنازعات التجارية الدولية هاته الأخيرة التي تنشأ عند مزاوله الأعمال التجارية وتبادل المنافع والمصالح ففكرة المصالح المتبادلة بطبيعتها غير ثابتة فهي كثيرا ما تتعرض للتوتر والاهتزاز فيكون هناك نزاع بين أطرافها، مما أدى إلى إيجاد نظام قوي وخاص بتسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية خاصة بعد قصور النظام القديم في "الجات" والانتقادات الموجهة له بسبب عدم فعاليته.

¹ - إبراهيم احمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دراسة نقدية، دار الجامعة العربية، بدون طبعة.

² - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص11.

يعتبر نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة مرآة عاكسة لمدى نجاح المنظمة في تحقيق أهدافها، فهو حاز مصداقية وثقة أكبر في وقت وجيز مقارنة سابقة¹ وهذا النظام أنشأ جهازا لتسوية النزاعات يعد من أهم الأجهزة في المنظمة وهو أعلى جهاز بعد المؤتمر الوزاري وهو المجلس العام مجتمعا في هيئة "جهاز تسوية النزاعات" وأساليب حديثة في حال فشل الأساليب الأولى وهو ما يكفل أكبر قدر ممكن من الحقوق للدول الأعضاء.

أهمية الموضوع:

في ظل متطلبات الاقتصاد الدولي الحديث والتمثلة في ضرورة الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. إذ يعتبر السبيل الوحيد للاندماج في المجتمع الاقتصادي الدولي. وبما أن تأسيس هذه المنظمة يعتبر أهم حدث عالمي في هذا القرن وقد تم بموجب أكبر وأضخم مفاوضات تجارية دولية عرفتها البشرية كان لابد من دراسة هذا الموضوع لجعله مرجعا للباحثين في موضوع منظمة التجارة العالمية وكيفية تسوية المنازعات أمامها لاتصافها بالتعقيد.

الدراسات السابقة:

موضوع تسوية النزاعات أمام المنظمة العالمية للتجارة تطرق له العديد من الباحثين ومن الدراسات السابقة في هذا الموضوع يمكن الإشارة إلى:
-مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون العقود تحت عنوان تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة للطالبة الباحثة شعلال نوال تناولت فيها تسليط الضوء على الأحكام العامة لنظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة والأساليب التي تتبعها للتسوية.

-مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال تحت عنوان خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة ركز فيها الباحث "جديد رابح" على المقارنة بين التسوية في ظل اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية.

-دراسة الباحث خبيري فتحي البصيلي، دكتوراه القانون الدولي العام والمنظمات الدولية، جامعة عين شمس، بعنوان تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية حيث تناول الباحث أبعاد تسوية المنازعات في ظل تعاضم مشكلات التجارة الدولية.

¹ - وسام نعمت السعدي، الآفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية بين مظاهر العولمة وتدويل السيادة، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، 2014، ص 192.

أسباب اختيار الموضوع:الأسباب الذاتية:

اختياري لهذا الموضوع بسبب طابعه الإجرائي وهو ما يشبه طبيعة العمل الذي أمارسه ورغبتني في فهم إجراءات تسوية المنازعات أمام المنظمة العالمية للتجارة.

الأسباب الموضوعية:

تتمثل في الاختلاف الذي يتميز به نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة عن النظام السابق في أبحاث والأنظمة الأخرى، وأيها أنجع في تسوية النزاعات الأساليب الكلاسيكية أو المستخدمة.

المنهج المتبع في الدراسة:

-المنهج التاريخي لتطرقنا لمراحل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة من خلال الجولات الثمانية.

-المنهج الوصفي التحليلي من خلال الأساليب المتبعة في تسوية المنازعات.

-المنهج المقارن في قليل من نقاط المقارنة بين نظام التسوية في م.ع.ت والجات.

أهداف الدراسة:

أهم هدف...من هذا الموضوع هو فهم الآليات المتعلقة بتسوية المنازعات التجارية بالمنظمة العالمية للتجارة خاصة وان الجزائر تسعى للانضمام لهذه المنظمة.

صعوبات الدراسة:

من بين الصعوبات التي واجهتني لإنجاز هذا العمل المتواضع هو صعوبة إيجاد الوقت اللازم للحصول على المراجع أو الاطلاع عليها نظرا لارتباطات العائلة والعمل اضافة الى الظرف الصحي الطارئ على البلاد والعالم اجمع مما ادى الى صعوبة الاتصال بالمشرف على المذكرة.

الإشكالية:

إن اعتماد مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات يخلق في أذهاننا التساؤل التالي:

-كيف استطاعت المنظمة العالمية للتجارة أن تعالج ما يعرض أمامها من نزاعات

ناشئة بين أعضائها؟

ويتفرع على هذا السؤال الرئيسي مجموع أسئلة:

- 1- ماهي الخصائص التي تميز نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة وجعلته مختلفا عن نظام الجات؟
- 2- ماهي مبادئه ومقوماته؟
- 3- ماهي الأساليب المعتمدة من طرف المنظمة العالمية للتجارة لفض المنازعات التجارية؟

للإجابة على كل هذه التساؤلات عالجت الإشكالية في الخطة التالية:

الفصل الاول: نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الاول: أسس وخصائص نظام تسوية النزاعات في م.ع.ت.

المطلب الاول: أسس نظام التسوية في م.ع.ت.

المطلب الثاني: خصائص نظام التسوية في م.ع.ت.

المبحث الثاني: جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الاول: مفهوم جهاز تسوية المنازعات.

المطلب الثاني: سلطات وكيفية اتخاذ القرارات بجهاز تسوية المنازعات.

الفصل الثاني: سبل تسوية المنازعات أمام المنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الاول: الآليات الكلاسيكية لتسوية المنازعات أمام م.ع.ت.

المطلب الاول: المشاورات والأساليب الدبلوماسية لتسوية المنازعات في م.ع.ت.

المطلب الثاني: الأساليب القضائية لتسوية المنازعات في م.ع.ت.

المبحث الثاني: الآليات الحديثة لتسوية المنازعات أمام م.ع.ت.

المطلب الاول: أسلوب الفرق الخاصة.

المطلب الثاني: جهاز الاستئناف الدائم.

المطلب الثالث: اجراءات عدم تنفيذ القرارات والتوصيات.

الفصل الاول:

نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الاول: أسس وخصائص نظام تسوية النزاعات في م.ع.ت.

المطلب الاول: أسس نظام التسوية في م.ع.ت.

المطلب الثاني: خصائص نظام التسوية في م.ع.ت.

المبحث الثاني: جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الاول: مفهوم جهاز تسوية المنازعات.

المطلب الثاني: سلطات وكيفية اتخاذ القرارات بجهاز تسوية المنازعات.

تمهيد:

لا يجب أن ننكر أن نظام تسوية النزاعات في ظل أبحاث "1947" قد شمل ترتيبات قانونية لتسوية النزاعات التجارية من الناحية النظرية طبعاً إلا أنه يبقى نظام غير فعال، فهو بذلك شكلاً من أشكال التوفيق بين الدول ينقصه حكم أو قرار إلزامي، إضافة إلى العديد من العيوب التي دعت إلى العمل على تطوير وتحسين هذا النظام إلى غاية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

فنظام تسوية المنازعات من أهم إنجازات النظام التجاري الجديد المتعدد الأطراف، فهو استحدث في إطار المحافظة على العلاقات التجارية الدولية. وذلك لتسوية النزاعات الناشئة بين الدول الأعضاء فيها. لأن المنازعات لا بد لها أن تحدث وبالتالي تتطلب إيجاد حل عادل وملزم وسريع تجنب تلك الأطراف الاحتكاكات والتوترات.¹

-سنعالج من خلال هذا الفصل نظام المنازعات التجارية في مبحثين اثنين أسس وخصائص نظام تسوية المنازعات (كمبحث أول) وجهاز تسوية المنازعات باعتباره الهيئة المسؤولة على تسوية النزاعات داخل المنظمة (كمبحث ثاني).

المبحث الأول: أسس وخصائص نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

من خلال مذكرة التفاهم تلتزم المنظمة العالمية للتجارة بحماية حقوق الدول الأعضاء والحفاظ على التزامهم بعدم اتخاذ قرارات يخالف مبادئ وأسس نظام تسوية المنازعات.² كما أن هذا الأخير يتميز بسمات وخصائص عززت فعالية أحكامه أكثر.

في هذا المبحث سنتطرق إلياس نظام تسوية المنازعات التجارية (المطلب الأول) وخصائصه (كمطلب ثاني).

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر، 2009، ص 435.

² - توفيق العابد، نظام تسوية المنازعات في م ع ت بين التراضي والتقاضي، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة الوادي، 2017/6/20.

المطلب الأول: أسس نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

حسب نص المادة 2 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم¹ اشتمل نظام تسوية المنازعات على مجموعة مبادئ أو أسس هامة نتناول أهمها كما يلي:

الفرع الأول: مبدأ حسن النية في تسوية المنازعات

يعتبر هذا المبدأ من المبادئ الجوهرية المعروفة في العلاقات الدولية بصفة عامة والعلاقات التجارية الدولية بصفة خاصة، فهو يعتبر مبدأ أخلاقياً دون إعطائه معنى قانوني خاص، فالمعنى المقصود هو انصرافه إلى الالتزام بالأصول الحميدة في المعاملات التجارية بين الأعضاء وهو ما أكدته المادة 03فقرة 10 من مذكرة التفاهم.² وهذا ما يعرف بالالتزام الدول بالإطار الأخلاقي لتسوية النزاعات التجارية.³

فمبدأ حسن النية بأنه روح الاخلاص واحترام القانون والوفاء بالالتزامات التي رتبها الشخص على نفسه والامتناع عن إخفاء الحقائق والغش والخداع في العلاقات مع الغير، وهو حالة ذهنية وموقف نفسي للشخص القانوني.⁴

الفرع الثاني: مبدأ الالتزام بنظام التسوية في اتفاقية الجات 1947:

حسب المادة الثالثة من مذكرة التفاهم الفقرة الأولى فان الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة تلتزم بالتقيد بمبادئ تسوية النزاعات المطبقة بموجب المادتين 22،23 من اتفاقية الجات 1947،⁵

¹ - المادة 2فقرة 1 من مذكرة التفاهم ((تؤكد الأعضاء تقييدها بمبادئ إدارة المنازعات المطبقة حتى تاريخه بموجب المادتين 22،23 من الجات 1947 وبالقواعد والإجراءات الموسعة والمعدلة فيه.

² - المادة 3ف10 "من المفهوم ان طلب التوفيق او استخدام اجراءات تسوية المنازعات لا يقصد منه الخصومة ولا يجوز اعتباره كذلك، وانه يجب على جميع الاعضاء، في حال نشوب نزاع، ان تمارس هذه الاجراءات بنية حسنة وبهدف حل النزاع. ومن المفهوم ايضا انه لا يجوز الربط بين الشكاوى والشكاوى المضادة المتعلقة بأمر مختلفة"

³ - عادل عبد العزيز علي السن، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقية منظمة التجارة العالمية، ص1581نشر على موقع الانترنت www.slconf.uaeu.ac

⁴ - نوال شعلال، تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، جامعة البويرة، سنة2016.

⁵ - نوال شعلال، مرجع سابق، ص33.

الا أن النظام الجديد احتفظ بالسمات الجوهرية والايجابية مثل الاستعانة بخبراء مستقلين لتسوية النزاعات، واستخدام الإجراءات المستقرة بالتجربة العملية السابقة الخاصة بعمل المجموعات الخاصة.¹

فنظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت) ورث عملا فقهيًا. استمر خمسين عاما في مجال تسوية المنازعات وقد أكد جهاز الاستئناف على أهمية العلاقة بين الفقه السائد في ظل اتفاق الجات 1947 وبين النظام الجديد بمناسبة نظره في قضية اليابان والولايات المتحدة الأمريكية حول المشروبات الكحولية. كما أكد على أهمية الخبرة التي اكتسبتها الأطراف المتعاقدة من هذا الاتفاق لدى عضويتهم في المنظمة العالمية للتجارة.²

الفرع الثالث: مبدأ عدم مخالفة الدول الأعضاء للالتزامات التجارية

أكدت المادة 03 فقرة 08 انه أي مخالفة للاتفاقات المشمولة تعتبر ملغاة وعديمة الأثر.³ وقد أعطت الحق للمتضرر في تحريك الدعوى وذلك بسبب الآثار السلبية التي لحقت بمصالحه.⁴

فللعضو المشكو ضده حق الدفاع في مختلف مراحل النزاع وردة على الاتهام الموجه إليه وعلى الشاكي تقديم الأدلة الكافية التي تفيد مخالفة الإجراءات والتدابير المتخذة من طرف المشكو ضده لنصوص الاتفاقات المشمولة. وبدوره هذا الأخير يجب عليه تقديم الأدلة لدفع اتهام الطرف الشاكي.

فان هذا المبدأ جاء ليضمن حقوق الطرف الذي تعرض لضرر نتيجة مخالفة الطرف الآخر للالتزاماته.

¹-خيربي فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، 1467هـ/2007م، ص 275.

²- المرجع نفسه، ص 276/275.

³- المادة 03 فقرة 08 من مذكرة التفاهم ((في حالة مخالفة الالتزامات التي جاءت في اتفاق مشمول تعتبر المخالفة مبدئيا في حالة الغاء او تعطيل....))

⁴- ابراهيم احمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2008، ص 88.

الفرع الرابع: مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية:

هذا المبدأ نصت عليه المادة 03 الفقرة 12 من مذكرة التفاهم والتي مفادها معاملة الدول النامية بأكثر مرونة مراعاة لظروفها الاقتصادي، فعندما تكون طرفا في النزاع مع أحد الدول المتقدمة خاصة الدول الاقتصادية، فلها الحق في اختيار أسلوب بديل لتسوية نزاعاتها لضمان السرعة في الإجراءات وحمايتها من التدابير المتخذة من طرف الدول المتقدمة.¹

الفرع الخامس: مبدأ عدم رجعية احكام مذكرة التفاهم:

من هذا المبدأ نفهم ان احكام مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات لا تسري بأثر رجعي بل تسري فقط على الطلبات الجديدة التي تهدف الى اجراء المشاورات التي تقدم عند دخول اتفاق المنظمة العالمية للتجارة حيز التنفيذ، اما غيرها من الطلبات المقدمة بموجب اتفاق الجات او اتفاق آخر فهي تخضع لأحكام اتفاق الجات، ونصت على هذا المبدأ المادة 03 الفقرة 11 من مذكرة التفاهم.²

الفرع الخامس: مبدأ التسوية الفورية والقانونية للنزاعات

إذا رأى أحد الأعضاء صدور تصرف من العضو الأخر من شأنه الأضرار بمصالحه بشكل مباشر أو غير مباشر بموجب اتفاقات التجارة العالمية هنا يجب إتباع طريقة التسوية الفورية وهذا المبدأ من المبادئ التي تقوم عليها مذكرة التفاهم.³

إضافة إلى أن هدف المنظمة العالمية للتجارة من عملية التسوية هو التسوية القانونية وذلك باحترامها للنصوص وما جاء في الاتفاقيات المشمولة من خلال الاشتراط بوجوب التوافق بين نصوص هذه الاتفاقات مع ما يمكن أن يتوصل إليه جهاز تسوية النزاعات أثناء عمله أو تطرقه لأية قضية وهذا يعني احترام اتفاقات التجارة الدولية واهداف (م.ع.ت)⁴.

¹- توفيق العابد، مرجع سابق، ص 21

²-مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

³- Gabrielle Marceau "le règlement des différends à l'OMC et les droits de l'homme EJI VOL13.N4"septembre 2002, publié sur site internet : WWW.rongead.org/IMG/PDF/OMC et droit de l'homme.p753.

⁴- خليفة احمد ابراهيم، مرجع سابق، ص86.

المطلب الثاني: خصائص نظام تسوية النزاعات

لابد لنظام تسوية النزاعات من خصائص ومميزات تميزه عن باقي الأنظمة المعاصرة تجعله نظاماً فريداً من نوعه.

الفرع الأول: نظام تسوية شامل واسع النطاق ومدمج

ينعت نظام تسوية المنازعات بالشمولية لأنه يغطي كل اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة وهو ما نصت عليه المادة 01 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم ((تطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم على المنازعات الواردة في الاتفاقات المدرجة في المرفق (01) من هذا التفاهم (الاتفاقات المشمولة))¹..... فيمكن أن تستند الدول الأعضاء في شكاويهم على أي اتفاق تجاري سواء الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف كاتفاق التجارة في السلع، الاتفاق العام للخدمات واتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية أو الملحق 01 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات. وكذلك وصف هذا النظام بأنه مدمج لكونه جزء لا يتجزأ من النظام القانوني للمنظمة سواء من خلال إجراء التسوية أو من خلال جهاز للتسوية².

الفرع الثاني: الشفافية والتلقائية

تتجلى الشفافية في تسوية النزاعات التي تثور بين أعضاء (م.ع.ت) في جميع مراحل النزاع بدءاً من طلبات التشاور التي يجب إبلاغها كتابةً لجهاز تسوية النزاعات وتكون في متناول جميع الأعضاء ويمكن الاطلاع على جوانب النزاع من خلال قاعدة بيانات عبر شبكة انترنت تتضمن ملخصاً لموضوع النزاع، وكذلك ما نسب إلى أحد أطراف النزاع من خرق لالتزاماته طبقاً لاتفاق م، ع، ت³

وبالنسبة للتلقائية تكمن في تسلسل الإجراءات مرحلة بمرحلة دون توقف بناءً على طلب أحد أطراف النزاع معناه أن التلقائية تكون من بداية إجراء التسوية إلى غاية نهاية

¹ - مذكرة التفاهم، المرجع نفسه.

² - رابح جديد، خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، جامعة تيزي وزو، سنة 2012، ص 87.

³ - محمد عرفة، "الشفافية في تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة" الصحيفة الاقتصادية الإلكترونية، عدد 4904 الصادر بتاريخ 2007/03/16، نشرت على موقع الانترنت www.aleqr.com.

النزاع.¹ وهو ما أشارت إليه المادة 16 فقرة 4 بانه ((يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقرير الفريق الخاص في اجتماع يعقده في خلال ستين يوماً بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء ويكون تبني هذا التقرير تلقائياً....))²

تعتبر التلقائية من أهم أشكال التقوي التي ادخلتها مذكرة التفاهم على نظام تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الثالث: اقتصار نظام التسوية على الدول الأعضاء

إن نظام تسوية النزاعات يقتصر على الدول الأعضاء لا غير، فقواعد مذكرة التفاهم يخاطب وبصفة مباشرة الدول الأعضاء في المنظمة وهو ما أشارت إليه المادة 03 فقرة 02 بتحديد أهداف نظام تسوية المنازعات بحماية حقوق والتزامات أعضاء المنظمة.

والجدل الذي ثار كان حول عدم تمكين الخواص من استخدام آليات فض المنازعات التي تضر بحقوقهم³ فمذكرة التفاهم إحالتهم إلى المحاكم الوطنية لدولهم. فليس أمام الخواص أو المتعاملين الاقتصاديين والشركات التجارية الذين انتهكت حقوقهم سوى اللجوء إلى الحماية الدبلوماسية....⁴

الفرع الرابع: خاصية الاستئناف والالتزام بإحكام مذكرة التفاهم.

خاصية الاستئناف تجعل نظام تسوية النزاعات في م، ع، ت مختلفاً عن سابقه في الجات بإمكانه استئناف تقارير الفرق الخاصة عن طريق إنشاء جهاز دائم يتولى النظر في القضايا والفصل في الطعون التي ترفع إليه بشأن هذه التقارير مما يمكننا القول بأنه تغلب الصفة القضائية والقانونية على الصفة الدبلوماسية والسياسية لنظام تسوية النزاعات.⁵

كما تنص المادة 23 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم على ((عندما تسعى الأعضاء إلى تصحيح انتهاك للالتزامات أو غيره من أنماط إلغاء أو تعطيل المنافع المقررة بموجب

¹ - عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 387.

² - مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

³ - رايح جديد، مرجع سابق، ص 101.

⁴ - نوال شعلال، مرجع سابق، ص 48.

⁵ - نوال شعلال، المرجع نفسه، ص 44.

الاتفاقات المشمولة أو عقبة في طريق بلوغ أي من أهداف الاتفاقات المشمولة فإنها تلجأ إلى قواعد وإجراءات هذا التفاهم وتنفيد بها)).

من هذا النص نستخلص أن أعضاء المنظمة مقيدون بأحكام مذكرة التفاهم ولا يسمح لهم بالتسوية خارج قواعدها وإجراءاتها كمبدأ عام.¹

فارتكاز نظام تسوية المنازعات على القواعد القانونية الواردة في المذكرة جعل منه نظاماً شبه قضائي.

الفرع الخامس: خاصية الفعالية:

نصت مذكرة التفاهم في موادها على فعالية اداء جهاز تسوية المنازعات لمهامه، من خلال وجود قواعد واحكام تحول دون تعقيد الاجراءات او دون تكوين الفرق الخاصة التي تفصل في النزاع.² فلا بد من حرص الاعضاء على تشكيل الفرق الخاصة بمجرد طلب العضو الشاكي وبأسرع وقت ممكن.³

المبحث الثاني: جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

إن لمنظمة التجارة العالمية عدد من الأجهزة التي تقوم بتسييرها وتحقيق غاياتها وبما أن نظام تسوية النزاعات في هذه المنظمة قائم على مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات فإن هناك وسيلة تطبق قواعد وإجراءات هذه المذكرة وتسمى هذه الوسيلة بجهاز تسوية المنازعات. هذا الأخير له دور كبير في تسوية النزاعات، وهدفه الرئيسي هو إيجاد الحلول التي ترضي أطراف النزاع والحفاظ على استقرار العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء وهو ما تسعى له المنظمة العالمية للتجارة. ولذلك سنتطرق لمفهوم جهاز التسوية (كمطلب أول) وسلطاته وكيفية اتخاذ القرارات (كمطلب ثاني).

المطلب الأول: مفهوم جهاز تسوية المنازعات في م، ع، ت

مفهوم جهاز تسوية المنازعات نتطرق له في ثلاثة فروع. نشأة الجهاز (كفرع 1) تشكيل الجهاز (كفرع 2) وخصائصه (كفرع 3)

¹ -مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2005، ص 30.

² -أنظر خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 290.

³ المادة 06 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

الفرع الأول: نشأة جهاز تسوية المنازعات

أنشأت مذكرة التفاهم جهازا لتسوية المنازعات التي تثور بمناسبة تطبيق اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف الملحقة باتفاق منظمة التجارة العالمية، وهو ما يعرف بجهاز تسوية المنازعة (Dispute Settlement Body (DSB الذي وصفه المدير العام (Renato Raggiro) في الاجتماع الأول للمجلس الوزاري في سنغافورة بأنه الانجاز الذي يقف على رأس الانجازات التي حققتها جولة الاوروغواي وبأنه الركن المركزي الذي يعزز تقوية نظام التجارة متعددة الأطراف وحكم القانون¹ وسمي بذلك هذا الجهاز ب "قلب المنظمة "

أنشئ جهاز تسوية المنازعات بمقتضى المادة الثانية من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات في نصها على انه ((ينشا جهاز تسوية النزاعات بموجب هذا التفاهم ليدبر القواعد والإجراءات، وكذلك المشاورات وأحكام تسوية النزاعات الواردة في الاتفاقات المشمولة، ما لم يكن نص آخر في اتفاق مشمول (...))²

فالدافع الذي أدى إلى نشأة جهاز تسوية المنازعات هو فشل وضعف نظام تسوية المنازعات في ((أبحاث 1947)) إذ كان دور النظام آنذاك يقتصر على التفاوض بين الأطراف المتنازعة قبل اللجوء إلى تشكيل فريق لفض النزاع، وهذا التشكيل بدوره يتطلب موافقة أعضاء الجات بالإجماع، إضافة إلى طول الوقت المستغرق في التشكيل، وعدم فاعليته بسبب غياب جهاز قضائي ليشرف على تنفيذ أحكامه³ فجهاز تسوية المنازعات هو أحد الأجهزة الرئيسية في م.ع.ت.

الفرع الثاني: تشكيل جهاز تسوية المنازعات

إن جهاز تسوية المنازعات يباشر مهامه من خلال المجلس العام، فالمجلس ينعقد كلما كان ذلك مناسباً للاضطلاع بمسئوليات جهاز تسوية المنازعات⁴، فان انعقاد المجلس العام بهدف تسوية النزاعات ينعقد بصفته جهازا لتسوية النزاعات لا بصفته مجلسا عاما للمنظمة

¹ - انظر: احمد بلوافي "نظام فض المنازعات في المنظمة التجارية العالمية" دراسة مسحية تحليلية في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، عدد 11، ص 11.

² - نوال شعلال، مرجع سابق، ص 55.

³ - توفيق العابد، مرجع سابق، ص 25.26.

⁴ - جابر فهمي عمران، الاستثمارات الاجنبية في منظمة التجارة العالمية. F.E.I.W.T.O حمايتها-تسوية منازعاتها، دراسة مقارنة مع الاستثمارات في ضوء الفقه الاسلامي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2013، ص 103.

والمجلس العام يضم ممثلي الدول الأعضاء، فهو بمثابة جمعية عامة يأتي بعد المؤتمر الوزاري مباشرة وينعقد 09مرات في السنة كلما دعت الحاجة لذلك¹. وجهاز تسوية المنازعات يختار رئيسا، ويكون رئيسه غير رئيس المجلس العام، فرئيسه يعين من أعضاء المجلس العام، ويضع مجلس تسوية المنازعات قواعد إجراءاته حسب ما تقتضيه الضرورة للنهوض بمسؤولياته².

الفرع الثالث: خصائص جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

يتميز جهاز تسوية المنازعات بخصائص المنازعات بخصائص تزيد من فعاليته في معالجة النزاعات التجارية وخصائصه هي:

أولاً: حياد جهاز تسوية المنازعات

يظهر حياد جهاز التسوية في مرحلة المشاورات. إذ يمكن للأطراف المتنازعة مناقشة موضوع النزاع وتبادل الآراء للوصول لحل مشترك بطريقة تضمن حياد الجهاز ويتجلى حياد جهاز التسوية أيضا في هيئات التسوية التي يشرف عليها (الفرق الخاصة، جهاز الاستئناف الدائم) فحفاظه على السرية في مرحلة اتخاذ القرارات تعتبر حيادا ولكي يضمن جهاز التسوية الحياد كذلك يجب أن يحرص على مهنية الفرق الخاصة، وتعديل تشكيلة جهاز الاستئناف الدائم حسب أطراف النزاع القائم³.

ثانياً: الاستقلالية

تتضح استقلالية جهاز تسوية المنازعات في أن رئيسه ليس هو رئيس المجلس العام فكل منهما رئيس مستقل عن الآخر ورئيس جهاز التسوية هو من يضع النظام الداخلي له. حسب نص المادة 04فقرة 03من اتفاق مراكش فانه: (.... ولجهاز تسوية المنازعات ان

¹ - نوالشعلال، مرجع سابق، ص55.

² - جابر فهمي عمران، المرجع نفسه، ص103.

³ - طارق قادري، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الاعمال، جامعة مولود معمري، تيزيوزو، 2009، ص35.

يعين لنفسه رئيسا وان يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة).¹

ثالثا: الديمومة والاستمرارية

جهاز تسوية المنازعات ليس جهازا مؤقتا تنتهي وظيفته بمجرد فض النزاع في قضية معينة، فهو الجهاز الوحيد المكلف بحل المنازعات بين الأعضاء في المنظمة ويجتمع في أي وقت للفصل في النزاع.²

وكذلك يتميز بالاستمرارية لأنه المجلس العام للمنظمة عندما يجتمع للنظر في المنازعات.

رابعا: تعدد وظائف جهاز تسوية المنازعات

جهاز تسوية المنازعات يساعد على تحقيق حرية التجارة من خلال دوره الرقابي وبالتالي يساهم في توفير الأمن والاستقرار في العلاقات التجارية الدولية.

كما يقوم بتفسير وتوضيح الأحكام المنصوص عليها ضمن الاتفاقيات، ويعمل على التسوية السريعة في حال تضرر مصالح أحد الدول الأعضاء.

ويمتد دور الجهاز في فرض رقابة قضائية على الدول الأعضاء من خلال تقييم تصرفات الأعضاء وإصدار التوصيات ومعالجة وحماية القواعد التجارية الدولية وتسويتها بتصحيح والسحب للإجراء المخالف.³

خامسا: التوافق السلبي في اتخاذ القرارات:

¹ - محمود محمد ابو العلا، الجات "النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل للنشر والتوزيع، مصر 2000، ص 17.

² - جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة 2013، ص 587.

³ - محمد السعيد الدقاق وحسن مصطفى سلامة، المنظمات الدولية المعاصرة، "منظمة الامم المتحدة" جامعة الدول العربية، منظمة التجارة العالمية، الية ادارة اتفاقيات الجات "منشأ المغارف، الاسكندرية، 2000، ص 384.

انتهاج التوافق السلبي في القرارات يضمن عدم عرقلة اتخاذ القرارات من طرف أحد الأعضاء خاصة أطراف النزاع، باعتباره لا يتوقف على إرادة الطرف المتضرر، مما يؤدي إلى التلقائية في سير الإجراءات وعدم تعطيل سيرها.¹

-تكون صيغة التصويت لاتخاذ القرارات من طرف جهاز تسوية النزاعات كما يلي:

1-قرار عدم تشكيل الفريق الخاص.

2-قرار عدم اعتماد تقرير الفريق الخاص.

3-قرار عدم اعتماد جهاز الاستئناف الدائم.

4-قرار رفض طلب إجازة وقف التنازلات أو الامتيازات الأخرى.²

المطلب الثاني: سلطات جهاز تسوية المنازعات وكيفية اتخاذ القرارات

تضمن اتفاق أو تفاهم التسوية على مجموع سلطات واختصاصات لجهاز المنازعات وهو ما نصت عليه المادة 02 من مذكرة التفاهم

جهاز تسوية المنازعات هو المخصص دون غيره بكل ما يتعلق بأمور تسوية المنازعات يديره رئيس خاص.

ورغم الاستقلالية التي تميزه إلا انه هناك ترابط بينه وبين الأجهزة الأخرى.

الفرع الأول: السلطات التي يتمتع بها جهاز تسوية المنازعات

يتمتع جهاز تسوية المنازعات بسلطات تمكنه من تحقيق الأهداف المرجوة من إنشائه تتمثل في:³

1-سلطة إنشاء لجان التحكيم

2-إدارة القواعد والإجراءات وأحكام تسوية المنازعات في الاتفاقات المشمولة مالم يكن هناك نص آخر في اتفاق مشمول يمنعه من ذلك.

¹- GAMAL MACHROUH GUSTICE ET Développement SELON L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE L'HARMATTIN PARIS 2008 P17.

²- عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص442.

³- عبد الملك عبد الرحمن، مرجع سابق، ص381.

3- سلطة إنشاء جهاز دائم لاستئناف قرارات لجان التحكيم

4- سلطة اعتماد تقارير جهاز الاستئناف الذي ادخل ضمن خطوات تحسين وتطوير وسائل المنازعات في جولة الاوروغواي.¹

5- سلطة مراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات.

الفرع الثاني: كيفية اتخاذ القرارات في جهاز تسوية المنازعات

يجتمع جهاز تسوية المنازعات، كلما دعت الضرورة للقيام بمهامه. ويتخذ قراراته وفق المنهج السلبي لتوافق الآراء، ومعنى ذلك إن توافق الآراء يكون قد تحقق إذا لم يعترض ممثل دولة عضو حاضر في الاجتماع رسمياً على القرار المطروح.²

فالدول التي تتغيب رسمياً عن الاجتماع أو يكون حضور ممثلها غير رسمي لا يمكنها الاحتجاج بمعارضتها للقرار الصادر عن الجهاز. فبهذا تحرص الدول على عدم التغيب والمشاركة في أعمال الجهاز.

ولكي يتم رفض طلب أو قرار أو إجراء معين ينص عليه التفاهم لابد أن يصدر قرار بالإجماع لرفضه:

ولجهاز تسوية المنازعات خمس حالات:³

(1) - إن الهيئة التي تنتظر الشكوى تتشكل بناء على طلب الدولة العضو التي تتقدم بالشكوى ما لم يرفض تشكيل الهيئة من قبل الدول الأعضاء في جهاز التسوية (م1/16) من وثيقة التفاهم.

(2) - يشترط لعدم اعتماد التقارير الصادرة عن فرق التحكيم التي تنتظر النزاع أن يصدر قراراً من جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء يرفض اعتماد التقرير.

(3) - لا بد من صدور قرار من جهاز تسوية المنازعات يرفض قبول أو اعتماد تقارير جهاز الاستئناف.

¹ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص590.

² - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع نفسه، ص383.

³ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع نفسه، ص384.

4) -تبقى مسألة تنفيذ القرارات والتوصيات مطروحة على جداول أعمال جهاز تسوية المنازعات حتى تحل المسألة أو يقرر المجلس بتوافق الآراء خلاف ذلك.

5)- جهاز تسوية المنازعات يمنح ترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات ،ولا يرفض الطلب إلا إذا قرر الجهاز رفض الطلب بتوافق الآراء (المادة 6/22) من تفاهم تسوية المنازعات.¹

في حال صدور قرار لصالح دولة ما هنا تستطيع هذه الدولة أن تمنح تحقيق الإجماع السلبي عن طريق التصويت بالموافقة على تطبيق تقرير فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف هنا يكون أمام العضو الخاسر أمرين، إما تقديم طلب الاستئناف في حالة صدور قرار من لجان التحكيم أو إحالة الأمر للتحكيم في حال طلب العضو الراجح الرد بالمثل.

الفرع الثالث: علاقة جهاز تسوية المنازعات ببعض الأجهزة بالمنظمة

لا بد أن تكون هناك علاقة ترابط بين جهاز تسوية المنازعات والأجهزة الأخرى بالمنظمة بالرغم من الاستقلالية التي يتمتع بها الجهاز.

أولاً: جهاز تسوية المنازعات والمجلس العام بالمنظمة

يعتبر المجلس العام ثاني جهاز إداري في المنظمة العالمية للتجارة يتشكل من ممثلي جميع الدول، ويعتبر هو الجهاز الرئيسي الثاني بعد المؤتمر الوزاري، يعقد اجتماعاته كلما دعت الضرورة لذلك.

يقوم المجلس العام بمهام جهاز تسوية المنازعات حيث ينعقد عندما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز التسوية والمشار إليه في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات. كما أن للمجلس العام باعتباره جهاز تسوية المنازعات أن يعين لنفسه رئيساً وأن يضع قواعد اجراءاته حسبما تقتضيه الضرورة للنهوض بمسؤولياته²، فأساس العلاقة بين المجلس العام وجهاز تسوية المنازعات أنه عند انعقاده لتسوية المنازعات (المجلس العام) يصبح حينها جهاز تسوية المنازعات.

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، المرجع نفسه، ص 385.

² - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 312.

ثانياً: جهاز تسوية المنازعات والأمانة العامة للمنظمة

تعتبر الأمانة العامة الجهاز الرئيسي الثالث في الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية، بعد المؤتمر الوزاري والمجلس العام¹.

إن للأمانة العامة عدة اختصاصات تتعلق بتسوية المنازعات التجارية أهمها:

- تقديم الاستشارات القانونية في المنازعات التجارية المطروحة أمام المنظمة للنظر فيها كالترجمة والسوابق المشابهة في ظل ممارسات جات 1947.

- تعقد الأمانة العامة دورات تدريبية خاصة للمهتمين من الأعضاء في مجال إجراءات وممارسات تسوية المنازعات لزيادة معارف الخبراء من الأعضاء في هذا المجال.

- تتولى مسؤولية مساعدة فرق التحكم بوجه خاص في الجوانب القانونية والتاريخية والإجرائية وتقديم الدعم الكتابي والفني.

- انتقاء أعضاء فرق التحكم حسب الاقتصاد.

- تساعد الأمانة العامة الأعضاء فيما يتصل بتسوية المنازعات بناء على طلب الاعضاء².

2- عبد المالك عبد الرحمن مطهر، نفس المرجع، ص 321.

² - عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 335.

خلاصة الفصل الأول:

إن تسوية المنازعات التجارية هي من أهم الوظائف الأساسية لمنظمة التجارة العالمية وقد نصت عليها المادة الثالثة فقرة 3 من اتفاقية إنشاء المنظمة، تشرف المنظمة على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم المنازعات المشار إليها. فيما بعد باسم تفاهم تسوية المنازعات الوارد في الملحق (2) من هذه الاتفاقية

فكان لابد من التوصل إلى نظام فعال لتسوية المنازعات التجارية خاصة بعد القصور الذي شهده النظام القديم في جات 1947. فقد نجد أهم ميزتين لنظام تسوية المنازعات من المميزات التي يتميز بها هي الشمول إذ يغطي جميع اتفاقات منظمة التجارة الدولية والتلقائية والتي تتمثل في الإجراءات التلقائية التي تسير مرحلة تلو الأخرى في كل مراحل التسوية دون توقف.

من بين انجازات نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة هو جهاز تسوية المنازعات الذي اسندت له فض النزاعات التي تثور بمناسبة تطبيق اتفاقيات التجارة متعددة الاطراف الملحقة باتفاق منظمة التجارة العالمية.

الفصل الثاني:

سبل تسوية المنازعات أمام المنظمة العالمية للتجارة.

المبحث الاول: الآليات الكلاسيكية لتسوية المنازعات أمام م.ع.ت.

المطلب الاول: المشاورات والأساليب الدبلوماسية لتسوية المنازعات في م.ع.ت.

المطلب الثاني: الأساليب القضائية لتسوية المنازعات في م.ع.ت.

المبحث الثاني: الآليات الحديثة لتسوية المنازعات أمام م.ع.ت.

المطلب الاول: أسلوب الفرق الخاصة.

المطلب الثاني: جهاز الاستئناف الدائم.

المطلب الثالث: اجراءات عدم تنفيذ القرارات والتوصيات.

تمهيد

اعتمدت منظمة التجارة العالمية منذ إنشائها آليات لفض النزاعات ومراجعة السياسات التجارية أفضل بكثير مما كانت تفعله الجات لان التسوية في نظام الجات كانت تتميز بين الدبلوماسية والقانونية حسب نص المادتين 22 و23 من اتفاق الجات. فخلال جولة الاوروغواي كان لابد من إيجاد وسائل وأساليب تسوية جديدة وفعالة لذلك اتفق الأطراف المتعاقدة على لزوم تكريس الجهود من أجل إنشاء سبل بديلة لتسوية المنازعات وذلك من أجل تحسين وتقوية قواعد وإجراءات عملية لتسوية المنازعات.

ولذلك سنتطرق إلى نوعين من آليات التسوية خلال هذا الفصل. إلى سبل تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة الكلاسيكية (كمبحث أول) وسبل تسوية المنازعات الحديثة (كمبحث ثاني) والتي لا يمكن اللجوء إليها إلا بعد المرور على الأساليب الودية.

المبحث الأول: سبل التسوية الكلاسيكية في المنظمة العالمية للتجارة

التسوية الكلاسيكية أو كما يطلق عليها بالتسوية الودية للمنازعات تشمل وسائل أساسية تستطيع من خلالها الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء أن تطلب من منظمة التجارة العالمية تسوية عادلة للمنازعات التي ترى فيها أن حقوقها قد انتهكت من قبل أعضاء آخرين¹. وتتمثل هذه الوسائل في المشاورات والمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وعموما سنتطرق له خلال هذا المبحث في مطلبين، المشاورات والوسائل الدبلوماسية (كمطلب أول) والوسائل القضائية (كمطلب ثاني).

المطلب الأول: المشاورات والوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات التجارية في المنظمة

سندرس في هذا المطلب المشاورات كأسلوب إجباري للتسوية (فرع أول) والوسائل الدبلوماسية كأسلوب اختياري (كفرع ثاني).

الفرع الأول: المشاورات كمدخل أول وإجباري للتسوية

إن المشاورات هي المرحلة الأولى والإجبارية في مراحل إجراءات تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية.

¹ - جمعية سعيد سرير، مرجع سابق، ص 612.

فصوص وثيقة التفاهم بشأن تسوية المنازعات بين أعضاء المنظمة تهدف إلى تعزيز وزيادة فاعلية إجراءات التشاور التي يتبناها الأعضاء¹.

فنصت المادة 04 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم حثا للدول الأعضاء على اللجوء إلى التشاور كأحد الأساليب السلمية لتسوية المنازعات على أنه ((يؤكد الأعضاء تصميمهم على تعزيز وتحسين فاعلية إجراءات التشاور التي يتم اتباعها)) وذلك للتوصل إلى تسوية مرضية².

أولاً: تعريف المشاورات

هنالك عدة تعريفات للمشاورات فقد عرفت بأنها طلب معرفة رأي الطرف الآخر حول موضوع النزاع، وكذا تبادل الاقتراحات حول الحلول الممكنة³.

وتعرف أيضا المشاورات أنها تبادل وجهات النظر بين طالب التشاور ومن وجه إليه الطلب بشأن نزاع معين بهدف الوصول إلى حل لهذا النزاع⁴ وكما وصفها أيضا اتفاق التسوية بالمفاوضات⁵.

ويمكننا القول أن التشاور إذا كان حق للدولة العضو الطالبة، فهو أيضا التزام وواجب على الدولة الموجه إليها طلب التشاور حسب نص المادة 04 فقرة 02 من مذكرة التفاهم⁶. إن المشاورات تعتبر مرحلة إجبارية وأولى المراحل لتسوية النزاع وهو ما نصت عليه المادة الرابعة الفقرة الثانية من مذكرة التفاهم على أن الدول الأعضاء مجبرة نصيا بالمرور على مرحلة المشاورات والأخذ بعين الاعتبار أية طلبات يقدمها الطرف الآخر.

ثانياً: إجراءات المشاورات

تضمنت مذكرة التفاهم حثا للدول الأعضاء على اللجوء إلى التشاور كأحد الأساليب السلمية لتسوية المنازعات حيث قررت تأكيد الأعضاء وتصميمهم على تعزيز وتحسين فاعلية إجراءات التشاور والتي يتم إتباعها⁷.

¹ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 615.

² - جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 39.

³ - نوال شعلال، مرجع سابق، ص 92.

⁴ - ابراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص 91.

⁵ - المادة 04، الفقرة 06 من تفاهم التسوية.

⁶ - جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 41.

⁷ - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 313.

1- طلب التشاور:

يتم التشاور عن طريق طلب العضو المتضرر من مخالفة أو إجراء قام به عضو آخر، أن يحدد الآخر موعدا للتشاور في الموضوع. وعلى متلقي الطلب أن يدخل فوراً وبحسن نية في مشاورات خلال 30 يوماً من تاريخ تسليمه الطلب بهدف التوصل إلى حل مرض للطرفين¹. يجب على العضو الذي يقدم طلب التشاور إخطار جهات تسوية النزاعات والمجالس والجان ذات الصلة بطلبه وإخطار الطرف المتسبب في الضرر².

يكون طلب التشاور كتابة ولا يقبل شفاهة، والمعروف أن المشاورات أسلوب ثنائي لكن إذا رأى عضو بالمنظمة من غير الأعضاء المتشاورين أن له مصلحة تجارية جوهرية في مشاورات معقودة فإنه تجوز له إخطار الأعضاء المتشاورين وجهاز تسوية المنازعات في غضون 10 أيام من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات بالرغبة في الانضمام ويتم إعلام جهاز تسوية المنازعات بذلك³. أما في حالة رفض طلب الانضمام إلى المشاورات يصبح العضو أو الدولة الراغبة في الانضمام أن تتقدم بطلب مشاورات مستقل حسب نص المادة الرابعة الفقرة 11 من مذكرة التفاهم ((... وفي حال رفض طلب الانضمام إلى المشاورات يصبح العضو مقدم الطلب حراً في تقديم طلب عقد مشاورات بموجب الفقرة 01 من المادة 22، أو الفقرة 01 من المادة 23 من جات 1994، ...))

في حالة عدم التوصل إلى حل مرض للطرفين خلال 60 يوماً من المفاوضات ينتقل بعدها الأمر لجهاز تسوية المنازعات عن طريق شكوى من الطرف المتضرر الذي من حقه طلب تشكيل لجنة تحكيم⁴.

أما في الحالات المستعجلة، كالتالي تتعلق بالسلع سريعة التلف هنا نختصر مدة المفاوضات في ما لا يزيد عن 10 أيام من تسليم الطلب، وإذا فشلت المشاورات في تسوية النزاع خلال 20 يوماً بعد تسليم الطلب هنا يجوز للطرف المتضرر رفع شكوى إلى جهاز تسوية المنازعات طالبا إنشاء لجنة تحكيم⁵.

¹ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 616.

² - عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 396.

³ - جمعة سعيد سرير، المرجع نفسه، ص 616.

⁴ - جمعة سعيد سرير، المرجع نفسه، نفس الصفحة.

⁵ - المادة 04 فقرة 07، المادة 014 فقرة 08 من مذكرة التفاهم.

1- كيفية التشاور (التشاور عمليا)

مدة التشاور: في الحالة المعتادة يستغرق التشاور من ساعتين إلى ثلاث ساعات.

مكان التشاور: تتعدّد جلسة التشاور في إحدى غرف المنظمة العالمية للتجارة في جنيف وهو الغالب، لكن لا يمنع من انعقادها في بلد يتوسط العضوين المتنازعين¹.

لغة التشاور: يكون التشاور باللغة الإنجليزية دون ترجمة ودون أدوات الطباعة.

أطراف التشاور: تتكون جلسة التشاور من ممثلين عن الحكومات الأطراف في النزاع حسب أهمية النزاع، إضافة إلى ممثلون عن الدول الأعضاء الذين ينضمون إلى التشاور حسب المادة 4/11 من مذكرة التفاهم.

تكون المشاورات سرية ومغلقة لا يحضرها أعضاء آخرون².

موضوع التشاور: تكون الأسئلة في المشاورات مكتوبة والهدف من هذه الأسئلة هو الحصول على حقائق، أو الحصول على نسخ من القوانين المتعلقة بموضوع النزاع للدول المتشاوره أو اللوائح أو الوثائق، بل قد تمتد إلى التطرق إلى النظريات والمسائل القانونية.

أحيانا تجري المشاورات بصورة معقدة وذلك عندما يحاول العضو الشاكي تقديم أسئلة مطولة معقدة يستهدف من خلالها إدانة العضو الآخر في التشاور. تكون إجاباتها قاصرة من طرف العضو المشكو في حقه. ولكن الغالب تجري المشاورات في جو هادئ ومناسب للطرفين³.

فقضية IndiaMail.Box (النزاع بين الهند والو.م.أ) تبين أهمية الإجابة على التساؤلات التي يوجهها عضو إلى عضو آخر أثناء التشاور⁴.

انتهاء التشاور: هنا يكون لدينا حالتين⁵:

حالة التوصل إلى تسوية للنزاع: يتم إخطار جهاز تسوية النزاعات والمجالس ذات الصلة بالاتفاق.

حالة اللجوء إلى الفرق الخاصة للتسوية المباشرة: يكون عند:

- إعلان الدولتان عن فشل المشاورات قبل انتهاء الآجال.
- انقضاء فترة 10 أيام دون أن ترسل الدولة المقدم لها الطلب ردا.

¹ - أنظر: Gray. Horlick, The consultation phase of WTO ...: 679.

² - المادة 6/3 من مذكرة التفاهم: "تكون المفاوضات سرية ...".

³ - جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 46.

⁴ - المرجع نفسه، ص 47.

⁵ - توفيق العابد، مرجع سابق، ص 41.

- ارسال الرد من الدولة المقدم لها الطلب، لكنها لم تدخل في مشاورات خلال 30 يوما من تاريخ تسلّم الطلب ولم تصل المشاورات إلى أي نتيجة.

ثالثا: مكانة البلدان النامية من المشاورات

لا بد أن يكون من بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة عضو أو أكثر يمثل الدول النامية فقد يثور نزاع تكون دولة نامية أحد أطرافه لذلك نجد أن مذكرة التفاهم قد سلّطت الضوء على الاهتمام بالدول النامية وذلك في المادة الرابعة الفقرة العاشرة¹. وهو ما يؤكد على ضرورة الدفع بالبلدان النامية وتشجيعها على دخول الأسواق العالمية من طرف المنظمة العالمية للتجارة. ومراعاة أوضاعها عند فض النزاعات التي تكون دولة نامية طرف فيها.

وبالنظر إلى الواقع العملي نجد أن نسبة مشاركة البلدان النامية في مرحلة المشاورات نسبة محتشمة أن صح التعبير مقارنة بالدول المتقدمة إما لأن المشاورات تقتصر على هاته الأخيرة أو لعدم ثقة الدول النامية بأسلوب المشاورات أو لعدم كفاءتها وقلة إمكانياتها².

الفرع الثاني: الوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات التجارية

تعتبر الوسائل الدبلوماسية وسائل اختيارية وليست إجبارية كالمشاورات فلا يتم اللجوء إليها إلا طواعية أو اختيارا من طرفي النزاع وهو ما أشارت إليه المادة الخامسة من مذكرة التفاهم³.

تتمثل الوسائل الدبلوماسية حسب مذكرة التفاهم في المساعي الحميدة، والوساطة، التوفيق ولذلك سنعرف كل وسيلة على حدى وشروط اللجوء إلى الوسائل الدبلوماسية.

أولا: تعريف الوسائل الدبلوماسية

يمكن أن نعرف الوسائل الدبلوماسية على أنها وسائل قانونية سلمية ودية لتسوية المنازعات تخضع لقواعد القانون الدولي العام وتعمل على مساعدة أطراف النزاع للوصول إلى حل سلمي للنزاع القائم⁴

¹ - المادة 04 فقرة 10 من مذكرة التفاهم "ينبغي على الأعضاء خلال المشاورات أن تولي اهتمام خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية".

² - نوال شعلال، مرجع سابق، ص 107.

³ - المادة 1/5 من مذكرة التفاهم: "المساعي الحميدة، والتوفيق، الوساطة إجراءات تتخذ طوعيا إذا وافق على ذلك أطراف النزاع"

⁴ - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 618.

فيكمن القول بأن الوسائل الدبلوماسية تتجلى في محاولات وجهود يقوم بها طرف ثالث غير أطراف النزاع للمساعدة على إيجاد تسوية بين الطرفين المتنازعين وأيا كانت صفة هذا الطرف كأمين عام لأحد المنظمات الدولية أو شخصية دولية بارزة أو منظمة دولية¹

1-المساعي الحميدة: Les bons offices

أسلوب المساعي الحميدة يعني تقريب وجهات النظر بين طرفي النزاع لحملها على إنهائه. وتتم بواسطة طرف ثالث لا علاقة له بالنزاع القائم².

كما عرفت بأنها "وسيلة بمقتضاها يقوم شخص أو هيئة بالتوسط بين الأطراف المتنازعين من أجل استمرارية عملية التفاوض التي يمكن أن تؤدي إلى حل النزاع"³.

قد يكون الطرف القائم بالمساعي الحميدة دولة أو منظمة أو أمين عام لمنظمة دولية أو رئيس دولة أو وزير أو سفير، وتنتهي مهمته بتحقيق تفاهم المتنازعين، ولا يشارك في المفاوضات⁴.

صاحب المساعي الحميدة يتدخل بطلب من أطراف النزاع أو من تلقاء نفسه أو بناء على طلب الغير فينقل الرسائل والاقترحات⁵ ولا يوجد التزام بعرض المساعي الحميدة أو قبولها من أطراف النزاع⁶.

2-الوساطة: La Médiation

الوساطة أيضا هي جهود يبذلها طرف ثالث دولة أو منظمة قصد حل النزاع وتسويته بين الطرفين المتنازعين، فالوسيط لا يملك سلطة إصدار القرار، وإنما تتجلى صلاحياته في حث المتخاصمين على قبول توصياته واقتراحاته لا غير⁷. والوساطة إجراء اختياري للقائم بها

¹ - سليم بولديو: " منظمة التجارة العالمية ونظام تسوية النزاعات"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، المجلد ب، عدد 32، ديسمبر 2009، ص 352.

² - صفية يوسف، محاضرات المسؤولية الدولية للدولة والمنازعات الدولية، تخصص قانون دولي وحقوق الانسان، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018-2019، ص 56-57.

³ - جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 49.

⁴ - صفية يوسف، المرجع نفسه، ص 57.

⁵ - نوال شعلال، مرجع سابق، ص 110.

⁶ - خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 329.

⁷ - محمد نبهي، الطرق البديلة لتسوية النزاعات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2011-2012، ص 35.

والمتنازعين ويمكن رفضها¹، وتختلف الوساطة عن المساعي الحميدة من حيث أن الوسيط له دور أكثر إيجابية، فيشارك فعلياً في التسوية بالمشاركة في التفاوض المباشر. ويمكن أن نجد الوساطة في عدة أشكال:

- الوساطة البسيطة: شخص يقوم بتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة.
- الوساطة التحكيمية: عندما يقوم الوسيط بمهمة التحكيم في حال فشل الوساطة.
- الوساطة الاستشارية: عندما يتدخل خبير أو محام كوسيط لحل النزاع يطلب من أطراف النزاع.

- الوساطة القضائية: المحاكم قبل الفصل في النزاع من الأطراف المتنازعة اللجوء إلى أسلوب الوساطة².

3- التوفيق:

أسلوب التوفيق حديث العهد نسبياً³، وعرف التوفيق على أنه: "طريق ودي لتسوية النزاعات التي تنشأ بين الأطراف، قوامه اختيار الغير (الموفق) للقيام بالتوفيق وصولاً إلى حل النزاع عن طريق التقريب بين وجهات النظر المختلفة"⁴.
فالتوفيق هو تدخل طرف ثالث يقوم بالتحقيق في أساس النزاع في ماديات الوقائع ويقدم تقريراً بذلك للأطراف المتنازعة، يتضمن مقترحات لحل النزاع مع ملاحظة أن المقترحات لا ترقى أن تكون قرارات ملزمة، فهو تحقيق بالنسبة (الوقائع) ووساطة (تقديم مقترحات).
يتم إنشاء لجان التوفيق بطلب من أحد أطراف النزاع، تتكون اللجنة من 5 أعضاء مالم ينفق الأعضاء على خلاف ذلك يعين كل طرف عضوين، ويختارون رئيساً عندما يكون النزاع بين طرفين، وفي حالة تعدد الأطراف فتعين الأطراف التي لها نفس المصلحة أعضائها في اللجنة بالاتفاق المشترك⁵.

¹ - صافية يوسف، مرجع سابق، ص 57.

² - محمد نهي، مرجع سابق ص 34.

³ - صافية يوسف، مرجع سابق، ص 58.

⁴ - محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغيير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 23.

⁵ - نوال شعلال، مرجع سابق، ص 110.

ثانياً: شروط اللجوء إلى الوسائل الدبلوماسية

لا يمكن اللجوء إلى الوسائل الدبلوماسية لحل أي نزاع تجاري إلا بشروط توفرها كما يلي:

- 1- الموافقة على اللجوء إلى الوسائل الدبلوماسية فليس فيها إجبار للأطراف المتنازعة.
- 2- تمتع أصحاب المساعي الحميدة والوسطاء والموفقون بميزات كالقدرة على الإقناع وطول النفس والصبر ... إضافة إلى الإلمام بالمسائل الإدارية والقانونية والحياة التجارية بصفة خاصة بمساعدة الأطراف المتنازعة على الوصول إلى حل للنزاع¹.
- 3- عدم الإخلال بحقوق الأعضاء والوصول إلى حل يتوافق ونصوص المنظمة العالمية للتجارة²
- 4- فشل أسلوب المشاورات وبالتالي تتجه إدارة الأطراف المتنازعة إلى الوسائل الدبلوماسية.

ثالثاً: خصائص الوسائل الدبلوماسية

- إن للوسائل الدبلوماسية خصائص تميزها عن غيرها من الوسائل في إطار اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة ويمكن إيجازها كما يلي:
- أنها تتضمن بحث تسوية النزاعات بواسطة أشخاص يكونون طبعاً موضع ثقة دائم من جانب الأطراف المتنازعة³.
 - السعي لمساعدة أطراف النزاع في التوصل إلى تسوية بعيداً عن المؤثرات التي تميز العلاقات السياسية بين الدول المتنازعة⁴.
 - سرية الوسائل الدبلوماسية وهو ما يؤثر في نجاح هذه الوسائل كما نصت المادة 5 فقرة 02 "تكون إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة سرية وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات وينبغي ألا تخل بحقوق أي من الطرفين في أية سبل تقاضي أخرى وفق هذه الإجراءات"⁵. فهذه السرية تحافظ على أسرار الطرفين خاصة فيما يتعلق بالمحادثات أو المذكرات المتبادلة.

¹ عبد الخالق الدحماني، نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة محمد الأول، المغرب، 2008-2009، ص 32.

² سليم بوليو، مرجع سابق، ص 223-224.

³ خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 332.

⁴ المرجع نفسه، ص 332.

⁵ مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

ولكنه من الممكن اللجوء إلى العلنية بالنسبة لكل أو بعض الإجراءات إذا وافقت أطراف النزاع على ذلك¹.

- يمكن اللجوء إلى الوسائل الدبلوماسية لحل كافة المنازعات الدولية.

- إجراءات الوسائل الدبلوماسية تتميز بالطابع الاختياري فيجوز لأي طرف في النزاع أن يطلبها في أي وقت كما يجوز بدؤها وإنهاؤها في أي وقت وعند انتهاء إجراءات الوسائل الدبلوماسية يجوز للطرف الشاكي أن ينتقل إلى طلب إنشاء فريق تحكيم².

وهو ما نصت المادة 05 الفقرة 04 "عند الشروع في المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسليم عقد المشاورات قبل أن يطلب إنشاء الفريق، ويجوز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء الفريق خلال فترة 60 يوما، إذا اعتبر طرفا النزاع معا أن المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة قد أخفقت في تسوية النزاع"³.

- كما يجوز مواصلة إجراءات المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في مرحلة الفرق الخاصة، إذا وافق طرفا النزاع على ذلك، ويجوز للمدير العام، بحكم وظيفته أن يعرض المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية المنازعات⁴.

المطلب الثاني: الأساليب القضائي لتسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

إلى جانب الوسائل الدبلوماسية التي سبق وتطرقتنا إليها كوسيلة اختيارية يوجد أيضا التحكيم السريع كوسيلة بديلة لتسوية المنازعات التجارية ولذلك نستعرض للتحكيم السريع من حيث المفهوم (كفرع أول) وإجراءاته (فرع ثاني).

الفرع الأول: التحكيم السريع كوسيلة لتسوية النزاعات التجارية

عند قراءتنا لكلمة التحكيم يتبادر إلى أذهاننا كلمة القضاء لكن تعريف التحكيم سيجعلنا نميز بينه وبين القضاء وعن وسائل التسوية الأخرى للنزاعات.

¹- خيري فتحي البصلي، مرجع سابق، ص 332.

²- إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص 96.

³- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

⁴- أنظر المادة 05 ال فقرة 6 من مذكرة التفاهم.

أولاً: تعريف التحكيم

يعرف التحكيم لغة من فعل حَكَمَ وهو تفويض الحكم لشخص أي فوضت له الحكم، والتحكيم حسب المادة 37 من اتفاقية التسوية السلمية للمنازعات الدولية التي توصل إليها مؤتمر السلام الدولي الثاني الذي عقد بلاهاي 1907: "أن موضوع التحكيم الدولي هو تسوية منازعات الدول بواسطة قضاة من اختيارهم وعلى أساس القانون¹.

- وعرف كذلك التحكيم على أنه وسيلة اتفاقية بديلة لتسوية منازعات التجارة الدولية².
- ويعرف التحكيم كذلك على أنه: "النظام الذي بمقتضاه يخول أطراف النزاع مهمة الفصل فيه إلى محكمين يعينونهم بمحض مشيئتهم"³
- وحسب المادة 25 من مذكرة التفاهم فان المقصود بالتحكيم هو التحكيم الاتفاقي الذي يرتضي الأطراف رسم قواعده واجراءاته⁴.
- يعتبر التحكيم الدرجة الأولى من درجات التقاضي في إطار جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية، فهو الوسيلة الثانية لتسوية المنازعات التجارية بموجب أحكام تفاهم تسوية المنازعات⁵.

ثانياً: شروط اللجوء إلى وسيلة التحكيم السريع

رغم أن التحكيم يقتصر على الدول الأعضاء بالمنظمة، إلا أنه لا يجوز أن تتقدم الدولة بطلب التحكيم رغماً عن إرادة الطرف الآخر أو مرافقته، وهته الشروط هي:

1- أن يكون التحكيم بين دولتين تنتميان إلى عضوية م.ع.ت:

- لا يجوز أن يكون الاتفاق على التحكيم بين دولتين وشخص معنوي خاص، فهو لا بد أن يكون بين دولتين وعضوتين في المنظمة العالمية للتجارة ليس إحداهما عضواً دون الأخرى فهنا الاتفاق يخضع لنظام التحكيم التقليدي الذي يتم بين الدول⁶.

¹- عيسى بومازونة، آليات تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، مذكرة نيل شهادة الماستر، تخصص إدارة أعمال، قسم الحقوق، جامعة خميس مليانة، 2013-2014، ص31.

²- جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 51.

³- حسين المصري، التحكيم التجاري الدولي، دار الكتب القانونية، المجلة الكبرى، مصر، 2006، ص03.

⁴- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

⁵- عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 403.

⁶- سليم بوليبو، مرجع سابق، ص 356.

2- أن يكون اللجوء إلى التحكيم السريع باتفاق أطراف النزاع:

إن المادة 25 من مذكرة التفاهم الفقرة الثانية¹ تركت الخيار لأطراف النزاع بين اللجوء إلى التحكيم أو القضاء لتسوية نزاعاتهم. ولذلك من الضروري موافقة كلا الطرفين على اللجوء إلى التحكيم للتوصل لتسوية نزاعاتهم.

3- أن يكون اتفاق التحكيم متعلق بنزاع ناشئ عن أحد الاتفاقات التجارية للمنظمة:

لابد أن يكون التحكيم واردا بشأن تسوية نزاع ناشئ عن أحد الاتفاقات التجارية الملحقة، بميثاق المنظمة ولا يصح إن كان النزاع ناشئا عن تجارة خارج هذه الاتفاقات ففي هذه الحالة يخضع النزاع لقواعد التحكيم العادي².

- يجب أن ننوه بأن هناك اختلاف بين الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف والاتفاقات التجارية الجماعية، فالمتعددة الأطراف تكون ملتزمة لجميع الدول الأعضاء وأي نزاع ناشئ عنها يكون فيه اتفاق تحكيم صحيح وفعال، أما الاتفاقات التجارية الجماعية تلزم الدول التي انضمت إليها فقط واتفاق التحكيم الوارد بشأنها مقصور عليها دون غيرها³.

4- إعلان اتفاق التحكيم إلى الدول الأعضاء في م.ع.ت:

هذا الشرط يعتبر من الشروط الشكلية الهامة التي يجب مراعاتها وهو أن يعلن اتفاق التحكيم إلى جميع الدول الأعضاء بالمنظمة العالمية للتجارة وتكون على علم بموضوع النزاع لإعطاء الفرصة لأي منها لطلب الانضمام إلى إجراءات التحكيم إذا كانت لها مصلحة تجارية⁴.
كما أنه يجب أن توافق الدولتان المتنازعتان على انضمام دول أخرى كأطراف في التحكيم⁵.

الفرع الثاني: إجراءات التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة.

إن مذكرة التفاهم لم تلزم الأطراف المتنازعة بإتباع إجراءات معينة⁶ وهو ما يستلزم الأخذ بما اتفق عليه الأطراف في مشاركة التحكيم¹ ومن خلال هذا الفرع سنحاول الشرح قليلا لكيفية التحكيم ونهايته.

¹ - المادة 25 فقرة 02: "باستثناء أي نص آخر في هذا التفاهم، يكون اللجوء إلى التحكيم هنا بموافقة طرفي النزاع..."

² - توفيق العابد، مرجع سابق، ص 53.

³ - وسام نعمت إبراهيم السعدي، الأفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية، بين مظاهر العولمة وتدويل السيادة، دار الفكر الجامعي أمام كلية الحقوق، الإسكندرية، 2015، ص 219.

⁴ - وسام نعمت إبراهيم السعدي، مرجع سابق، ص 219.

⁵ - المادة 25 الفقرة 03 من مذكرة التفاهم: "لا يجوز للأعضاء الأخرى أن تصبح طرفا في عملية تحكيم ما إلا بموافقة

الطرفين اللذين وافقا على اللجوء إلى التحكيم"

⁶ - المادة 25 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

أولاً: كيفية التحكيم

على المحكم أن يتقيد بالعمل في إطار القواعد والإجراءات التي حددها اتفاق الأطراف، باعتبار أن هذا الأخير هو قانون عملية التحكيم.

إذا لم يتم اختيار المحكمين خلال 10 أيام من تاريخ الاتفاق على اللجوء إلى التحكيم يقوم المدير العام للمنظمة بذلك بعد التشاور مع أطراف النزاع، وعلى الأطراف إخطار جميع أعضاء المنظمة قبل البدء في إجراءات التحكيم.

عند صدور القرار يرسل الأطراف قرارات التحكيم إلى جهاز تسوية المنازعات والمجلس واللجان المعنية بهدف تمكين الدول الأعضاء من الاطلاع على هذه القرارات لتتري ما إذا كانت تمس بمصالحها وهذا ما نصت عليه المادة 25 الفقرة 03 في مذكرة التفاهم".....ترسل قرارات التحكيم إلى جهاز تسوية المنازعات وإلى مجلس أو لجنة أي اتفاق معني حيث يستطيع أي عضو أن يثير أية نقطة ذات صلة".²

كما يشترط ألا يخالف القرار الصادر من هيئة التحكيم القواعد التي جاءت في مذكرة التفاهم والاتفاقات المشمولة، خاصة فيما يتعلق بتحديد العقوبة. فالمحكم ليس حراً في توقيع ما يراه مناسباً من جزاء، إذ يجب عليه إتباع الخطوات المدرجة في نصوص مذكرة التفاهم الخاصة بالعقوبات التي يمكن اتخاذها، وكذلك الأخذ بعين الاعتبار ظروف الدول الأطراف في النزاع كالحالات المستعجلة.

- عند تفسير الاتفاقات المطبقة على موضوع النزاع يلتزم المحكم بالاستناد إلى القواعد العرفية وفقاً للقانون الدولي العام، ويتم استبعاد القوانين الوطنية نهائياً من حكم موضوع النزاع، كما يستطيع المحكم أن يستند إلى تطبيق أحكام قانون التجار باعتباره يلعب دوراً كبيراً في مجال تسوية نزاعات التجارة الدولية³

¹- فتيحة نعار، التحكيم في إطار المنظمة العالمية للتجارة المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، كلية الحقوق جامعة الجزائر، عدد 01، 2007، ص 166.

²- مذكرة التفاهم نفسها

⁴- سليم بودليو مرجع سابق، ص 357.

ثانياً: انتهاء عملية التحكيم

بمجرد صدور قرار التحكيم السريع عن هيئة التحكيم المعروض أمامها النزاع، يتعين تنفيذه وهو حائز لقوة الشيء المقضي فيه وغير قابل للاستئناف¹، ومرتبته أعلى من قرارات (جهاز الاستئناف والفرق الخاصة)، إذ ينفذ دون إخطار من جهاز تسوية المنازعات كأصل عام.

أما الاستثناء فهو أن تتم مراجعة القرار وتعديله حسب المادة 25 الفقرة 4 من مذكرة التفاهم² ومغزى هذه الفقرة أن التعديل الذي لا يمس موضوع قرار التحكيم. بل الذي يتعلق ببعض الالتزامات والامتيازات، فالتعديل يكون حسب هذه الأخيرة. ولا يجب أن تصل لمرحلة تفوق الضرر الذي أصاب مصالح الشاكي التي كانت بسبب في النزاع.

المبحث الثاني: سبل التسوية الحديثة في المنظمة العالمية للتجارة

إن السبل الكلاسيكية لتسوية المنازعات التجارية لن تكون مطلقة في التوصل إلى حل للنزاعات الناشئة بين الأطراف المتنازعة في المنظمة العالمية للتجارة سواء كانت وسائل إجبارية كالمشاورات أو اختيارية (المساعي الحميدة، التوفيق، الوساطة، أو التحكيم السريع)³ فكان لابد من التفكير لإيجاد السبل السابقة الذكر.

ولذلك أتاحت مذكرة التفاهم للأعضاء المتنازعة اللجوء إلى وسائل حديثة للتسوية وهو ما سنتطرق له خلال هذا المبحث في مطلبين التسوية عن طريق الفرق الخاصة (كمطلب أول) وجهاز الاستئناف الدائم (كمطلب ثاني).

المطلب الأول: التسوية عن طريق الفرق الخاصة

إن التسوية عن طريق الفرق الخاصة يلجأ إليها في حال فشل الأساليب الكلاسيكية إلى حل يرضي الطرفين وذلك طبقاً لقواعد اتفاق التفاهم بشأن تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية وفي هذا المطلب سنتعرف لآليات الفرق الخاصة من حيث المفهوم (كفرع أول) والإجراءات (كفرع ثاني).

¹-توفيق العابد مرجع سابق، ص 55

²- مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

³- شعلال نوال، مرجع سابق، ص 128.

الفرع الأول: مفهوم آلية الفرق الخاصة

وردت عدة تسميات بشأن الفرق الخاصة باللغة العربية فسميت "فرق الخبراء" أو "لجان الخبراء" كما سميت "فرق التحكم" هذه الأخيرة التي قد تؤدي إلى الخلط مع أسلوب التحكيم السريع.

فالفرق الخاص هو مجموع خبراء يلجأ إليه طرفا النزاع بعد فشل التسوية عن طريق المفاوضات الاستشارية وربما بعد استنفاد أسلوب المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق¹.

وستنطبق في هذا الفرع إلى إنشاء الفرق الخاصة واختصاصاتها وتشكيلها كما يلي:

أولاً: إنشاء الفرق الخاصة

يتم تشكيل الفريق الخاص بناء على طلب الطرف الشاكي²، ويقدم الطلب كتابة، ويجب أن يبين الطلب ما إذا كانت قد عقدت مشاورات قبل تقديمه أم لا، مع تحديد موضوع النزاع وتقديم ملخص مختصر للأساس القانوني للشكوى لعرض المسألة بوضوح، كما يجب أن يتضمن الطلب الاختصاصات المقترحة وذلك في الحالات التي يطلب فيها مقدم الطلب إنشاء فريق خاص باختصاصات تختلف عن الاختصاصات المعتادة³.

يكون القرار بتشكيل أو إنشاء فريق خاص في اجتماع للجهاز يدعى إليه لهذا الغرض خلال 15 يوماً من تاريخ الطلب. وتترك مهلة إخطار سابقة عليه مدتها 10 أيام على الأقل.

يصدر قرار تشكيل الفريق الخاص من قبل الجهاز في موعد لا يتجاوز اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبند من بند جدول أعمال الجهاز. إلا إذا قرر الجهاز في اجتماعه بتوافق الآراء عدم تشكيل هذا الفريق⁴.

¹ -وسام نعمت السعدي، مرجع سابق، ص 218

² - المادة 6 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم.

³ - جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 53-54.

⁴ - المادة 06 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

ثانياً: اختصاصات الفرق الخاصة

إن الفريق الخاص له مهمة مساعدة ج.ت.ن في أداء مهمته بفحص موضوع النزاع وتقديم اقتراحات خاصة بالحل المناسب للنزاع طبقاً للاتفاق التجاري¹ فهو يتشاور و بانتظام مع طرفي النزاع ويوفر لهما فرص كافية للتوصل إلى حل. من بين اختصاصات الفرق الخاصة ما يلي:²

- فحص الموضوع الذي قدمه إلى جهاز تسوية المنازعات في الوثيقة بذكر اسم الاتفاق التجاري التي يستشهد بها طرفي النزاع، وذكر اسم الطرف.

- مساعدة جهاز تسوية المنازعات على تقديم التوصيات أو التوصل إلى القرارات التي يتيحها الاتفاق.

- مناقشة الأحكام ذات الصلة في أي اتفاق أو اتفاقية يذكرها طرف النزاع.³

- عند إنشاء فريق ما قد يفوض جهاز ت.م رئيسه في وضع اختصاصات الفريق بالتشاور مع طرفي النزاع.

ثالثاً: تشكيلية الفرق الخاصة

يتكون الفريق الخاص من إحدى الفئات التالية:⁴

- أفراد حكوميين أو غير حكوميين بشرط أن يكونوا (مؤهلين)
- أشخاص سبق أن كانوا أعضاء في أفرقة أو عرضوا قضية أمامها.
- ممثلين لعضو ما أو لطرف متعاقد في اتفاقية جات 1947.
- ممثلين في المجلس أو اللجنة لاتفاق مشمول.
- موظفو الأمانة، أو مدرسو في قانون التجارة الدولية وما يتعلق بها.
- كل هؤلاء الأعضاء يجب أن تتوفر فيهم الاستقلالية، تنوع المعارف، الخبرة الواسعة.

¹- جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 63.

²- ابراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص 98.

³- المادة 07 الفقرة 02 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

⁴- المادة 8 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

- تتكون الفرق الخاصة من ثلاثة اشخاص مالم يتفق طرفا النزاع خلال 10 أيام من إنشاء الفريق الخاص. على أن تتكون من خمسة أشخاص ويجب اعلام الأعضاء بتكوين الفريق دون تأخير. وإذا لم يتوصل إلى اتفاق على أعضاء الفريق خلال 20 يوما من انشائه هنا بناء على طلب أي من الطرفين يقوم المدير العام بالتشاور مع رئيس الجهاز ورئيس المجلس واللجنة المعنية بتشكيل فريق ممن يعتبرهم الأنسب.

الفرع الثاني: إجراءات عمل الفرق الخاصة

إن الفقرة 02 من المادة 12 من مذكرة التفاهم تؤكد على ضرورة حرص فريق التسوية على المرونة في الإجراءات دون الاخلال بالسرعة في الفصل.

فالفريق الخاص يباشر عمله رسميا بعد تشكيله وفقا للإجراءات المنصوص عليها، نصت المادة 12 الفقرة 01 على "تتبع الأفرقة إجراءات العمل المدرجة في المرفق الثالث المعنون بإجراءات العمل مالم يقرر الفريق خلاف ذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع"¹.

أولاً: مراحل عمل الفريق الخاص

(أ) مرحلة إعداد الجدول الزمني واستلام المذكرات

بعد التشاور مع طرفي النزاع لابد لأعضاء فريق التسوية من وضع جدول زمني لسير عمله، وذلك خلال أسبوع من تشكيله وتحديد اختصاصاته، مع مراعاة الحالات الاستعجالية.

وهو ما نصت عليه المادة 12 الفقرة 03 من مذكرة التفاهم²

إضافة إلى الفقرة 04 و05 من نفس المادة اللتان أكدتا على ضرورة منح الوقت الكافي لطرفي النزاع لتحضير مذكراتهم مع تحديد مواعيدها بدقة، وعلى الأطراف الالتزام بهته المواعيد³، مع إمكانية تغيير الجدول الزمني كلما دعت الضرورة.

أما بالنسبة لاستقبال المذكرات التي تخص الأطراف المتنازعة، فإن أمانة جهاز تسوية المنازعات هي التي تتولى استلامها فتحيلها إلى فريق التسوية والأطراف الأخرى في النزاع،

¹ - مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

² - المادة 12 الفقرة 03 من مذكرة التفاهم.

³ - المادة 12 الفقرة 4 و5 من مذكرة التفاهم.

وطبعا المدعي هو من يبادر بتقديم مذكرته بمعنى الطرف الشاكي أولا. مالم يتفق على خلاف ذلك، على من يقدم مذكرته أولا. مع تحديد فترة محددة لتسلم مذكرات الطرف المدعي عليه وبعدها تجمع المذكرات في وقت واحد¹.

ب) مرحلة انعقاد جلسات الفريق الخاص:

تكون جلسات الفريق الخاص مغلقة والوثائق المقدمة له ومداولاته سرية ويجتمع فريق التسوية مرتين ولا يحضر الاجتماع أي عضو إلا إذا طلب منهم ذلك. يجتمع الفريق بالأطراف قبل

1: الاجتماع الأول

في هذا الاجتماع يعرض الطرف الشاكي نزاعه مع تبيان الأسس التي يقوم عليها، ويرد المشكو ضده بتقديم وجهة نظر في الادعاءات المقدمة. ويتم تقديم الدفوع كتابة أو شفاهة².

تسلم المذكرات المكتوبة الأولى خلال 05 إلى 09 أسابيع مع ذكر وقائع النزاع والأسانيد القانونية وترسل قبل الاجتماع الرسمي الأول للفريق مع الأطراف.

يجتمع الفريق بالأطراف ما بين أسبوع إلى أسبوعين من تسلم المذكرات³.

2: الاجتماع الثاني

يكون الاجتماع بعد ثلاث أسابيع من الاجتماع الأول وفيه تسلم الردود المطلوبة من جانب هذه الأطراف، تودع لدى أمانة المنظمة لتحيلها لفريق التسوية وأطراف النزاع والأطراف المتدخلة إن وجدت⁴.

¹ - المادة 12 الفقرة 06 من مذكرة التفاهم، المرجع نفسه.

² - المادة 14 من مذكرة التفاهم «تكون مداوات الأفرقة سرية...»

³ - أحمد فوزي عبد المنعم، وسائل فض المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة، العدد 1 و6، 2005، ص 254.

⁴ - توفيق العابد، مرجع سابق، ص 60.

بعد أسبوعين على الأكثر من تسليم الردود لعقد الاجتماع الثاني والذي يتم خلاله تقديم الردود الرسمية على عكس الاجتماع الأول، يبدأ الطرف المشكو ضده بتقديم رده أولاً ثم الطرف الشاكي.

مع إمكانية طرح الأسئلة حول موضوع النزاع من طرف فريق التسوية والتي توجه إلى الأطراف المتنازعة. مع اطلاعهم على الدفوع والمذكرات المقدمة¹.

ولفريق التسوية الحق في طلب تقرير استشاري كتابي من مجموعة خبراء².

ثانياً: تقارير الفرق الخاصة

لتقارير الفريق الخاصة مرحلتين:

(أ) مرحلة اعداد التقرير: بعد انتهاء جلسات الفريق الخاص قد ينجح فيها الفريق بالتوصل إلى حل مرض للطرفين وقد يفشل، وفي كلا الحالتين لا بد من اعداد تقارير بالنتائج المتوصل اليها، ففي حالة النجاح في التوصل إلى حل يكون فيها تقرير مختصر للقضية مع ذكر الحل وبيان موافقة الأطراف وعلانهم بذلك³.

يكون وضع التقارير بطريقة سرية دون حضور الأطراف المتنازعة، يلتقي أطراف الفريق الخاص بجنييف لمناقشة موضوع النزاع وتساعده أمانة المنظمة في كتابة التقارير⁴.

1- إعداد مسودة التقرير

يتم إعدادها في الفترة ما بين أسبوع إلى 4 أسابيع من تاريخ استلام كل ما يتعلق بالقضية من أوراق ووثائق، تتضمن هذه المسودة تعليق الفريق الخاص على كافة المذكرات والدفوع المقدمة من طرفي النزاع.

¹ - عبد الرؤوف أولاد سالم، مرجع سابق، ص 65.

² - المادة 13 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

³ - حسن البدرابي، (تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، ندوة الويب الوطنية المتخصصة للقضاة والدعين العاملين والمحامين، صنعاء، يومي 12 و 13 بتموز، 2004، ص 08.

⁴ - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 339.

ومسودة التقرير تسمى أيضا بالجزء الوصفي من التقرير هذا الأخير الذي فور انتهاء فريق التسوية من اعداده يتم توزيعه على طرفي النزاع للتعليق عليه كتابة خلال أسبوعين من تاريخ التوزيع¹.

2- اعداد التقرير المرحلي

أو كما يسمى بالتقرير المؤقت الذي يصدره فريق التسوية الخاص في فترة ما بين أسبوعين إلى أربعة أسابيع من تلقي التعليقات على الجزء الوصفي للتقرير. يحتوي التقرير المرحلي على تعليقات أطراف النزاع إضافة إلى النتائج المبدئية المتوصل إليها من طرف فرق التسوية².

ولأطراف النزاع أن يقدموا ملاحظاتهم كتابة على ما تضمنه التقرير المرحلي وذلك في مهلة أسبوع واحدة لإعادة النظر في موضوعات معينة من التقرير³.

ويراجع فريق التسوية الخاص التعليقات خلال أسبوعين وان اقتضت الحاجة يقوم بدعوة الأطراف للاجتماع لمناقشة موضوعات معينة مما يساعد الأطراف لتقديم دفوعهم وإذا لم ترد أية تعليقات من أي من أطراف النزاع خلال فترة محددة يعتبر التقرير المؤقت أو المرحلي النهائي ويعمم بسرعة على الأعضاء⁴.

3- صدور التقرير النهائي وتعميمه

بعد أسبوعين من مراجعة أعضاء الفريق التسوية للتقرير يتم إصداره نهائيا، وبعد ثلاثة أسابيع يعمم على باقي الأعضاء من أجل الاستفادة من كل ما من شأنه فهم أكبر لموضوعات المنازعات الخاصة باتفاقات م.ت.ع. من خلال أوجه النقد التي يتعرض لها التقرير من أعضاء المنظمة والباحثين والدارسين وغيرهم...⁵

¹ - خيري فتحي البصيلين المرجع نفسه ص 399.

² - cours d'initiation en droit de l'organisation mondiale du Mohamed Tayeb MEDJAHED- P144، op.cit،commerce

³ - المادة 15 الفقرة والمادة 12 ملحق 03 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

⁴ - المادة 15 الفقرة 02 من مذكرة التفاهم، المرجع نفسه.

⁵ - خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق ص 401.

يصدر التقرير النهائي بثلاث لغات (إنجليزية، إسبانية، فرنسية)¹

ينشر التقرير بصورته النهائية على موقع (م.ع.ت) على

الانترنت (<http://www.wto.org>).

يحتوي التقرير النهائي للفريق الخاص على جزئين:

جزء أول: وهو الجزء الوصفي ويتضمن (مقدمة، الحقائق المتعلقة بالنزاع، النتائج والتوصيات، الإجراءات المتبعة من قبل الأطراف لتشكيل الفريق الخاص، الدفع التي أنشأ على أساسها الفريق، الدفع الأساسية التي قدمها طرفي النزاع، المراجعة المرحلية)

جزء ثان: هو جزء الاستنتاجات يحتوي على (النتائج والحقائق التي توصل إليها فريق التسوية، التوصيات) يصدر التقرير في ظرف 6 أشهر من نتائج تشكيل الفريق وتحديد اختصاصاته، استعجالاً لا يصدر التقرير في ظرف 3 أشهر، وان لم يتمكن من الإصدار في الآجال المحددة حظر ج.ت.ن. كتابياً بمبررات التأخير ويحدد الوقت اللازم لاستكمالته إذ لا يتعدى 9 أشهر.

(أ) مرحلة اعتماد تقرير الفريق الخاص

يكون اعتماد تقرير الفريق الخاص من طرف جهاز تسوية المنازعات، وهذا الأخير لا ينظر بأي حال من الأحوال في اعتماد التقرير قبل 20 يوماً من تعميمه على الأعضاء، وذلك لتوفير الوقت الكافي للأعضاء لدراسة تقرير الفريق².

لتقديم اقتراحاتهم كتابة ثم يجرى تعميمها فيما لا يقل عن 10 أيام من اجتماع الجهاز الذي سينظر في التقرير.

وبعد الستون يوماً (60 يوماً) الموالية على تعميم التقرير، يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقرير الفريق في أحد اجتماعاته، مالم يخطر أحد الأطراف الجهاز بقرار الاستئناف وهنا لا يعتمد الجهاز التقرير إلا بعد استكمال إجراءات الاستئناف³.

¹ - لغات رسمية في المنظمة العالمية للتجارة.

² - المادة 1/16 من تفاهم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

³ - عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 415.

- في حالة عدم الاستئناف فان التقرير يعتمد بصفة. آية.¹
 - بعد اعتماد تقارير الفرق الخاصة فإنها تصبح تتميز بالإلزامية ولا يمكن استئنافها.
 - وتقريبا معظم قرارات جهاز الاستئناف تأتي مؤيدة لتقارير الفرق الخاصة.
- ومثال ذلك: القيود التي فرضتها و.م.أ على وارداتها من الملابس القطنية من كوستاريكا مما أدى بهذه الأخيرة بتقديم شكوى إلى ج.ت.م. وبعد تشكيل فريق خاص انتهى إلى أن القيود المفروضة غير مبررة على أساس ادعاء الأعراف والضرر بالصناعات الوطنية، وبعدها سحبت و.م.أ. قيودها ضد كوستاريكا قبل اعتماد الفريق الخاص من قبل ج.ت.م.²

المطلب الثاني: جهاز الاستئناف الدائم

يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف هذا الأخير الذي يتولى النظر في القضايا المستأنفة من طرف أطراف النزاع. أو بالأحرى فان جهاز الاستئناف ينظر في استئناف تقارير الصادرة عن فرق التسوية الخاصة من حيث الإطار التنظيمي لجهاز الاستئناف (كفرع أول) وإجراءات عمل الجهاز (كفرع ثاني).

الفرع الأول: الإطار التنظيمي لجهاز الاستئناف الدائم

أنشأ جهاز الاستئناف في فيفري 1995 بواسطة جهاز تسوية المنازعات للقيام باختصاصاته وفقا لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية أي استئناف تقارير الفرق الخاصة بمقتضى المادة 1/17 من وثيقة التفاهم³.

أولا: تكوين جهاز الاستئناف الدائم

تتكون هيئة الاستئناف من سبعة (07) أشخاص، كل ثلاثة منهم يختصون لقضية من القضايا يعملون بالتناوب وطبقا لإجراءات العمل هذه الهيئة.

¹- نوال شعلال، مرجع سابق، ص 145.

²- عبد المالك عبد الرحمن مطهر، المرجع نفسه، نفس الصفحة.

³- وثيقة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق. أنظر أيضا خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 416.

يعين جهاز تسوية المنازعات أعضاء هيئة الاستئناف كل أربع سنوات ويجوز إعادة تعيين كل منهم مرة واحدة، ومع ذلك فإن مدة خدمة ثلاثة من الأشخاص السبعة المعينون فور نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية تنتهي بمرور عامين على تعيينهم ويختارون بالقرعة¹.

من بين الشروط الواجب توفرها في أعضاء جهاز الاستئناف، أن يكونوا من ذوي المكانة الرفيعة والخبرة الواسعة في مجال القانون والتجارة الدولية، والاتفاقات المشمولة بصفة عامة.

كما يجب أن لا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات².

وبالنسبة للمعيار الجغرافي يجب أن يعكس عضوية جهاز الاستئناف إلى حد كبير عضوية م.ت.ع في اتساع تمثيلها، فإن أعضاء جهاز الاستئناف تم تعيينهم من دول مختلفة (مصر، اليابان، ألمانيا، نيوزيلاندا، الفلبين، و.م.أ، أوجواي)³.

فأعضاء جهاز الاستئناف حاليا من دول (مصر، برازيل، الهند، و.م.أ، أستراليا، إيطاليا، اليابان) تمثل الدول النامية في تشكيل جهاز الاستئناف بحد أدنى ثلاث أعضاء على الأقل.

وعلى أعضاء جهاز الاستئناف الدائم أن يكونوا جاهزين للعمل في كل وقت بناء على اخطار مستعجل دون مشاركتهم في أية منازعات تشكل تضاربا مباشرا أو غير مباشر في المصالح⁴.

وبالنسبة لرئيس جهاز الاستئناف فهو ينتخب من طرف أعضاء الجهاز الستة الآخرين، يعمل لمدة عام واحد ولهم إعادة انتخاب الرئيس لمدة أخرى، إذ تصبح مدة الرئاسة عمليا هي عامين على الأكثر.

في حالة شغور منصب الرئيس نتيجة المرض أو الوفاة، يتم انتخاب عضو جديد من الأعضاء ليصبح رئيسا. وأما في حالة شغور المنصب لسبب مؤقت يختارون عضو آخر للقيام بمهام الرئيس لحين زوال المانع المؤقت⁵.

¹ - جلال وفاء محمد، مرجع سابق، ص 70.

² - المادة 3/17 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

³ - www.WTO.org

⁴ - جلال وفاء محمد، مرجع سابق ص 71.

⁵ - نفس المرجع، ص 425.

ثانياً: نطاق اختصاصات جهاز الاستئناف الدائم

سننظر هنا إلى اختصاصاته من حيث أطراف الاستئناف واختصاصاته من حيث موضوع الاستئناف.

1- أطراف الاستئناف

لا يجوز إلا لطرفي النزاع استئناف تقارير الفرق الخاصة، وليس من حق الأطراف الثالثة الاستئناف¹. وهو ما نصت عليه الفقرة 04 من المادة 17 من مذكرة التفاهم أنه "لا يجوز إلا لأطراف النزاع وليس للأطراف الثالثة، استئناف تقارير الأفرقة...".

وقد يكون الاستئناف من طرف واحد، عندما يلجأ هذا الطرف لاستئناف تقرير الفريق الخاص الذي صدر ضده، وأيضاً قد يكون الاستئناف ثنائياً من طرفين، عند ما يستأنف الطرفان (الشاكي والمشكو ضده) تقرير الفريق الخاص وهنا ينظر ج.إ. في كلا الاستئنافين.

2- موضوع الاستئناف

إن جهاز الاستئناف يلتزم بالتطرق للمسائل القانونية فقط، فهو يصحح خرق فريق التسوية للقواعد القانونية بمناسبة إعداد التقارير والتوصيات، كتجاوز للسلطة، أو غموض في منطوق الحكم، والخطأ في تطبيق القانون.

فنصت المادة 17 الفقرة 06 على ما يلي: "... يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير الفريق وعلى التفسيرات القانونية التي توصل إليها"².

فجهاز الاستئناف هو بمثابة محكمة قانون وليس محكمة موضوع، ويجب أن يواجه أطراف النزاع أسئلة أو طلبات تكون جزء قانوني وجزء واقعي، فقد يكون النزاع في جوهره قانونياً وتترتب عليه نتائج أخرى لتتدخل الأمور الواقعية لإعادة تغييره وتشكيله³.

¹ - الأطراف التي أخطرت جهاز تسوية المنازعات لتوفر المصلحة الجوهرية لديها فيما يتعلق بموضوع النزاع، وفقاً للمادة 10 فقرة 02 من مذكرة التفاهم.

² - مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

³ - خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 429-430.

3- الإطار الزمني للاستئناف

لا يجب أن تتجاوز فترة الاستئناف مدة 60 يوماً كقاعدة عامة، وهو ما نصت عليه مذكرة التفاهم لنطاق زمني، وتحسب هذه المدة من تاريخ وضع أحد الأطراف الإخطار بقرار الاستئناف إلى غاية تعميم جهاز الاستئناف لتقريره، مع مراعاة الحالات الاستعجالية عند وضع الجدول الزمني خاصة الحالات التي تتعلق بالسلع سريعة التلف¹.

وفي حالة ما إذا رأى جهاز الاستئناف الدائم أنه لن يكون بمقدوره إنهاء إجراءات الاستئناف في المدة المقررة بـ 60 يوماً. لظروف معينة لا بد أن يخطر جهاز تسوية المنازعات كتابة يلتمس فيه تمديد الآجال مع ذكر مبررات التأخير، ويذكر كذلك المدة اللازمة له لإعداد تقريره ولا يجب أن تزيد المدة عن 90 يوماً².

وعلى العموم فإن المدة الإجمالية ككل التي حددتها مذكرة التفاهم من بداية تقديم الشكوى أمام الفريق الخاص إلى غاية صدور تقرير جهاز الاستئناف، و9 أشهر في حالة عدم الاستئناف، ومدة التمديد القانونية لا تزيد عن 15 شهراً كحد أقصى³.

الفرع الثاني: إجراءات الاستئناف

لا تجوز قبول الاستئناف إلا من أحد أطراف النزاع أما الأطراف غير الأعضاء والذين أخطروا جهاز تسوية المنازعات بمصلحتهم الجوهرية في الموضوع فلا يكون لهم إلا تقديم مذكرات كتابية لهيئة الاستئناف ويمنحوا فرصة التحدث أمامها⁴.

وفي هذا الفرع سنتعرف إلى الخطوات الإجرائية لجهاز الاستئناف.

أولاً: بداية إجراءات الاستئناف

تتكون بداية الإجراءات من عدة مراحل:

¹ - المادة 04 الفقرة 09 من مذكرة التفاهم: "في الحالات المستعجلة ربما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف ينبغي على طرفي النزاع وفق التحكيم وجهاز الاستئناف أن تبذل كل جهد"
² - المادة 17 الفقرة 05 من مذكرة التفاهم، المرجع نفسه.
³ - ياسر حويش، "تسوية المنازعات في النظام الدولي التجاري تحكيمية أم أحكام"، مجلة "دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية"، العدد 02، 2010، ص18.
⁴ - المادة 10 الفقرة 02 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

أ - الاخطار بالاستئناف:

يبدأ الاستئناف بإخطار كتابي يوجهه المستأنف إلى (ج.ت.م) ويتم تقديم الطلب إلى أمانة الجهاز قبل عقده لاجتماع تقريرى الفريق الخاص، ويتضمن الطلب عنوان تقرير فريق التسوية الذي تم استئنافه، وأسماء أطراف النزاع المستأنفة للتقرير، عنوان المراسلات وأرقام الهواتف الخاصة بأطراف النزاع، بيان مختصر لطبيعة الاستئناف المقدم بما يحتويه من إعدادات قانونية بوجود أخطاء وقع فيها فريق التسوية عند نظر النزاع إضافة إلى التفسيرات القانونية وبيان الأسس التي قامت عليها حجج الطرف المستأنف¹.

ب - إرسال محضر الفريق:

بمجرد إخطار الطرف المستأنف أمانة الجهاز (ج.ت.م) باستئنافه لتقرير الفريق الخاص، تقوم سكرتارية المنظمة إرسال محضر الفريق أو تقريره إلى أمانة جهاز الاستئناف الدائم، يشمل المحضر (المذكرات الكتابية، الأسئلة التي طرحها الفريق وإجاباتها، الاستنتاجات والنتائج والتوصيات التي انتهى إليها الفريق)².

ج - اختيار أعضاء الدائرة الاستئنافية:

يتم اختيار ثلاث أعضاء من الأعضاء السبعة المكونين لجهاز الاستئناف للنظر في النزاع، وطل دائرة استئنافية (ثلاثة أعضاء) تنتخب رئيسها، ويقوم هؤلاء الأعضاء بإعداد جدول عمل مناسب لإجراءات الاستئناف ويكون غاية الدقة³.

د - الانسحاب من الاستئناف:

يمكن للمستأنفين أن ينسحبوا من الاستئناف عن طريق اخطار جهاز الاستئناف بذلك وهو بدوره يخطر جهاز تسوية المنازعات وتم استخدام حق الانسحاب من النزاع خلال مرحلة المراجعة من خلال الاستئناف في عدد قليل من المنازعات.

¹ - أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560.

² - المادة 27 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

³ - لمزيد من التفاصيل أنظر: خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 446.

ثانياً: مذكرات الاستئناف

خلال 10 أيام من تاريخ من تاريخ التقدم بالاستئناف تودع مذكرات المستأنفين إلى جهاز الاستئناف، مع ارسال نسخ منها للطرف المستأنف ضده والأطراف الثالثة إن وجدت، وتتضمن المذكرة تاريخ وتوقيع الطرف المستأنف لأن إجراءات الاستئناف تخضع لنطاق زمني محدد.

وقد يحدث أن يتقدم أكثر من طرف في النزاع بالاستئناف حيث يستطيع هؤلاء الأطراف (المستأنفين الآخرين) تقديم مذكراتهم المكتوبة إلى جهاز الاستئناف خلال 15 يوماً من التقدم بالاستئناف.

وفي الحالة العكسية يتقدم المستأنف ضدهم بمذكراتهم المكتوبة في خلال 25 يوماً من تاريخ الاستئناف، وتتضمن مذكرات هؤلاء بياناً دقيقاً بالطعن في الادعاءات التي يراها المستأنف ضده في تقرير الفريق، وكذلك التي يراها في مذكرات المستأنفين¹.

أما مذكرات الأطراف الثالثة فهي تقدم مذكراتها خلال 25 يوماً من تاريخ الاستئناف في حال قبول جهاز تسوية النزاعات من خلال مذكرتها أوجه الطعن في تقرير الفريق الخاص، التي تتعلق بالمصالح الجهوية القائمة مع تحديد النصوص القانونية محل الطعن².

وقد يطلب أعضاء الدائرة الاستئنافية مذكرات إضافية في أي وقت من أطراف النزاع أو غيرهم مع منحهم الوقت الإضافي، والمدة الزمنية الكافية لكتابة تلك المذكرات.

بالنسبة للرد على المذكرات المقدمة فلكل طرف حق الرد على الحجج ودفع حجه خلال مدة 25 يوماً من تاريخ الاستئناف مع ذكر مبررات رفض الاستئناف، والطلبات التي تلتبس أن يحكم بها جهاز الاستئناف.

ثالثاً: الاستماع للمرافعة الشفوية

بعد مرور 30 يوماً من تاريخ تقديم الاستئناف الأصلي وبعد تقديم أطراف الاستئناف لمذكراتهم الكتابية يأتي الاستماع إلى المرافعات والحجج الشفوية والدفاع والرد على حجج الخصوم فيما يسمى بجلسة المرافعة الشفوية¹.

¹- خيري فتحي البصيلي، المرجع نفسه، ص 451.

²- أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560.

وتشير هنا إلى أن نسخة المرافعة الشفوية تستخدم لأعضاء جهاز الاستئناف فقط ولا تتداول مع بقية الأطراف²، لأنها مجرد بيانات تساعد أعضاء جهاز الاستئناف في التوصل إلى حل للنزاع بتوجيههم عددا من الأسئلة الشفوية إلى أطراف النزاع وتدوين إجاباتهم عليها.

رابعا: صدور القرار وتعميمه واعتماده

يقوم أعضاء الدائرة الاستئنافية المعنية بنظر النزاع بالتشاور قبل وبعد الاستماع للمرافعة السنوية وتتم المداولات بين أعضاء جهاز الاستئناف بحضور الأمانة الخاصة بالجهاز وتكون في إطار من السرية. ولا يجوز اتصال أعضاء جهاز الاستئناف بأحد طرفي النزاع بصفة منفردة³ تحقيقا للحياد والاستقلال عند مباشرتهم لعملهم.

بعدها يتبادل أعضاء الجهاز وجهات النظر حول النزاع المعروض ويمكن للدائرة الاستئنافية أن تتبادل الآراء حول النزاع مع بقية أعضاء جهاز الاستئناف، ولكن القرارات النهائية يجب أن تصدرها الدائرة الاستئنافية وحدها. (3 أعضاء فقط)

وأخيرا تتم كتابة التقرير النهائي، في غياب الأطراف المشاركين في الاستئناف⁴. وينقسم التقرير إلى جزء وصفي وجزء خاص بالاستنتاجات، وبعدها يوقع التقرير من طرف أعضاء الجهاز، ثم يعمم على أعضاء المنظمة العالمية للتجارة.

بالنسبة لاعتماد التقرير فإنه يعتمد من طرف جهاز تسوية المنازعات ويقبله أطراف النزاع دون شروط مالم يقرر ج.ت.ن بتوافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف خلال 30 يوما بعد تعميمه على الأعضاء، وبحق للأعضاء التعبير عن آرائهم على أي تقرير لجهاز الاستئناف⁵.

ملاحظة: يصدر التقرير باللغة الإنجليزية ويترجم إلى اللغتين الفرنسية والإسبانية.

¹ يمكن الاستعانة في هذه الجلسة بمستشار قانوني خاص للتمثيل أمام (ج.إ.د) لأنه ليس هناك ما يمنع في اتفاقات م.ع.ت من الاستعانة بمستشارين قانونيين غير مكومين لتمثيل الأطراف.

² لأنها ليست مذكرات أو بيانات مكتوبة.

³ المادة 18 الفقرة 01 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

⁴ المادة 17 الفقرة 10 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق.

⁵ المادة 17 الفقرة 14 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق، أنظر أيضا: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 458.

الفرع الثالث: ضوابط عمل جهاز الاستئناف الدائم.

أولاً: سرية إجراءات الاستئناف:

تأكيداً على الطابع السري لإجراءات الاستئناف الدائم نصت المادة 17 الفقرة 10 من مذكرة التفاهم على: "تكون إجراءات جهاز الاستئناف سرية، وتوضع تقارير جهاز الاستئناف دون حضور أطراف النزاع، وفي ضوء المعلومات والبيانات المقدمة".¹

كما تنص المادة 18 الفقرة 02 "تعامل المذكرات المكتوبة المقدمة إلى الفريق ا والى جهاز الاستئناف على أنها سرية إلا أنها تتاح لأطراف النزاع، ولا يوجد في هذا التفاهم ما يمنع طرفاً من أطراف النزاع من كشف مواقفه للجمهور، وينبغي للأعضاء أن تعامل على سبيل سرية المعلومات التي يقدمها عضو آخر إلى الفريق ا والى جهاز الاستئناف، ويرى هذا العضو أنها سرية وعلى أي طرف من أطراف النزاع أن يقدم بناء على طلب عضو ما، ملخصاً غير سري للمعلومات الواردة في دفاعه المكتوب والتي لا يمكن كشفها للجمهور".²

-من خلال هاتين المادتين يتضح أن السرية تكون ابتداءً من وضع الأطراف للمذكرات إلى غاية تقارير (ج.ا.د) التي يضعها دون حضور الأطراف، فالمذكرات يجب أن تكون سرية بالنسبة لغير أطراف النزاع، كما يمكنهم فرصة الاطلاع عليها، وقد يتقدم أحد الأطراف بطلب بعض الإجراءات السرية في حالة عرضه مذكرات تتضمن معلومات سرية.³

فرض السرية في الإجراءات مغزاه عدم ترك المجال أمام تعطيل مصالح أحد أطراف النزاع.

ثانياً: المعاملة التفضيلية للبلدان النامية في مرحلة الاستئناف.

يوجد العديد من البلدان النامية التي منحها جهاز الاستئناف بعض القواعد الخاصة في المعاملة التفضيلية كما يلي:

¹-مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

²-المذكرة نفسها.

³-خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 459.

أ- استخدام البلدان النامية لعملية المراجعة من خلال الاستئناف:

من بين التقارير التي اصدرها جهاز الاستئناف منذ انشائه وفقا لقواعد تفاهم التسوية في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية هناك منازعات تخص البلدان النامية الى جانب منازعات البلدان المتقدمة، حيث وجدت الدول النامية ان اللجوء الى تسوية المنازعات يحقق لها العديد من المزايا.

-ومن بين البلدان النامية التي لجأت الى تسوية المنازعات هي الهند البرازيل، الفلبين، تيلاندا، الاكوادور والتي صارت بمثابة طرف ثالث في كثير من المنازعات مما زادها من الخبرات العلمية في مجال تسوية المنازعات.¹

ب- القواعد الخاصة بالبلدان النامية:

نصت اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة على مبدأ المعاملة التفضيلية للبلدان النامية وكذلك مذكرة التفاهم نصت في المادة 24 منها على ضرورة مراعاة الوضع الخاص للأعضاء من الدول النامية خلال جميع المراحل.

-كما منحت لها كذلك إمكانية الخروج على المواعيد أو الإطار الزمني إذا اثبت العضو حاجته لفترة زمنية إضافية، ليتسنى له عرض نزاعه أمام جهاز الاستئناف، ويكون ذلك إما بمذكرة كتابية أو الاستعانة بأحد المستشارين القانونيين مما يتطلب تمديد الفترة اللازمة لتقديم المذكرات أو السماح بإجراء مرافعة شفوية.²

-وأيضاً اكدت المادة 27 في فقرتها الثانية على منح الدول النامية المساعدة التقنية اللازمة بطلب من الدولة النامية، حيث تضع أمانة المنظمة خبيراً قانونياً مؤهلاً تحت تصرفها. -في إطار مفاوضات منظمة التجارة العالمية (مفاوضات الدوحة) تقدمت البلدان النامية³ باقتراحات تتعلق بالمعاملة الخاصة الواردة في وثيقة التفاهم إذ يتم فيها مراعاة احتياجات البلدان النامية، واقترحت المجموعة الإفريقية تقديم المعونة الفنية الملزمة للبلدان النامية لمواجهة

¹-خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 459.

²-خيرى فتحي البصيلي، مرجع نفسه، ص 459.

³-هذه الدول هي (كوبا، مصر، هندوراس، الهند، اندونيسيا، باكستان، سيريلانكا، تنزانيا، زيمبابوي، كينيا، موريشيوس، الدومنيكان).

المصاعب التي تواجهها مثل نقص الموارد المالية و البشرية .كما كان هناك اقتراح من طرف بعض الدول بان تلتزم الدول المتقدمة بسداد التكاليف القانونية و ما تكبده الدول النامية في حال مخالفة الدول المتقدمة لالتزاماتها في م.ع.ت او فشل ادعاءاتها على الدول النامية.

المطلب الثالث: إجراءات عدم تنفيذ القرارات والتوصيات.

إن النزاع لا يتوقف فقط عند إيجاد حل له¹، لذلك لابد من خطوة موائية وهي التنفيذ الفوري لقرارات جهاز تسوية المنازعات لإضفاء المصدقية على نظام تسوية المنازعات وذلك بالامتثال الفوري للقرارات والتوصيات من طرف أعضاء المنظمة وهو ما نصت عليه المادة 21 من مذكرة التفاهم "الامتثال دون إبطاء لتوصيات وقرارات جهاز تسوية النزاعات ام أساسي لضمان الحل الفعال للمنازعات لمصلحة جميع الأعضاء ". أما في حالة إخفاق العضو المشكو في حقه تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن الفرق الخاصة او جهاز الاستئناف خلال فترة زمنية لا تتجاوز 15 شهرا من تاريخ اعتماد هذه القرارات والتوصيات.²

الفرع الأول: التعويض.

في حالة تعذر الامتثال الفوري للقرارات والتوصيات او عدم التوصل لاتفاق حول المدة المعقولة للتنفيذ، هنا يتم اللجوء الى تعويض مقبول للطرفين³ ويحق ايضا للدولة الشاكية ان تطلب تعويضا من العضو المشكو في حقه، كما يجوز للعضو المشكو في حقه عرض التعويض من تلقاء نفسه على العضو الشاكي. والتعويض طوعي وليس الزامي.

اولا: التعويض بمبلغ مالي:

يكون بدفع مبلغ مالي يوازي حجم الضرر ورجوع الامر الى طبيعته وما كان عليه من قبل، وهو ما اخذت به محكمة العدل الدائمة انه عند عدم امكانية رجوع الامور الى طبيعتها يجب دفع مبلغ يوازي قيمة رجوع الامور الى نصابها.

¹ - سهيلة بوترعة، وسائل تنفيذ الحكم الدولي، مجلة معارف مجلة علمية فكرية محكمة، المركز الجامعي العقيد اكلي محند ولحاج، البويرة، عدد 05، ديسمبر، 2008، ص91.

² - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 426.

³ - المادة 22 الفقرة 2 من تفاهم التسوية، مرجع سابق.

ثانياً: التعويض برفع القيود التجارية.

يكون استخدام هذا التعويض في حالة عدم موافقة الطرف المعني بالتعويض على المبلغ المالي المطلوب دفعه. هذا التعويض يكون بالتخفيضات التعريفية أو زيادة الحصص من جانب الطرف الخاسر. وقد يشمل كذلك التعويض الطرف الراجح للدعوى أو جميع أعضاء المنظمة لاعتبار أن التعويض اختياري.

يرى البعض إن هذا النوع من التعويض كحل لعدم التنفيذ قليل ما يكون لأنه مرتبط بموافقة الطرف الراجح للتعويض¹ والأغلبية يفضلون التعويض بالمبالغ المالية.

الفرع الثاني: وقف التنازلات أو غيرها من الالتزامات.

يكون اللجوء إلى هذا الإجراء إذا لم يتم الاتفاق بين الطرفين المتنازعين على التعويض، أي في حالة فشل طريقة التعويض كعلاج لعدم التنفيذ. والهدف من تعليق التنازلات هو تحقيق التوازن بين المصالح والمزايا المتبادلة بين الأعضاء، كما يعتبر تعويضاً للعضو الشاكي عن الأضرار التي تلحق به من الإجراءات والتدابير التي اتخذها العضو المخالف. وهو ما يدفع إلى الالتزام بقواعد منظمة التجارة العالمية.

أولاً: حالة إخطار ج.ت.م بالرغبة في وقف التنازلات.

يكون الإخطار في ظرف 20 يوماً من تاريخ انقضاء مهلة التنفيذ مع التزام الطرف المتضرر بمايلي:

1- الالتزام بمبدأ المساواة:

حسب نص المادة 22 الفقرة 4 إن مستوى تعليق التنازلات يرخص بها جهاز تسوية المنازعات ويكون معادلاً لمستوى الضرر اللاحق بمصالحه.

2- تحديد القطاع المعني بتعليق التنازلات:

يكون إما بتعليق التنازلات في نفس القطاع ونفس الاتفاق أو بتعليقها في قطاع مغاير ونفس الاتفاق وهذا عندما يكون تعليق التنازلات في نفس القطاع غير عملي فهنا يتم التعليق

¹ - ياسر الحويش، مرجع سابق، ص ص721، 720.

في قطاع آخر بموجب نفس الاتفاق. وإما يكون التعليق في إطار اتفاق مغاير نص المادة 22 الفقرة 03 يبين ان آخر الحلول هو تعليق التنازلات ضمن اتفاق مغاير من اتفاقات منظمة التجارة العالمية فمثلا تعليق تنازلات في اتفاق متعلق بالسلع وآخر متعلق بالخدمات.

ثانيا: حالة نشوء نزاع بشأن تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات:

هنا تتم إحالة الطرفين إلى التحكيم في حالة رفض الطرف المعني بالتنفيذ لإجراء تعليق التنازلات ويقوم بعملية التحكيم فردا او مجموعة تتكون من أعضاء فريق التحكيم الاصيلي إذا كان أعضاءه موجودين، أما إذا لم يكونوا موجودين يتولى المدير العام تعيين المحكم.

ويجب أن ينتهي المحكم من المهمة خلال 60 يوما من انتهاء المدة الزمنية المعقولة، ولا يجوز تعليق التنازلات أو الالتزامات خلال مدة التحكيم. ويعتبر القرار الصادر من المحكم نهائيا، ولا يجوز التماس تحكيم ثاني ويتم إعلام ج. ت. م بالقرار. ويقوم هذا الأخير عند الطلب الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها إذا كان الطلب متفقا مع قرار المحكم، مالم يرفض الطلب¹.

¹ - عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص433.

خلاصة الفصل الثاني

إن نظام تسوية المنازعات في عهد منظمة التجارة العالمية، اعتمد نوعين من الوسائل بين التقاضي والتراضي والتي تتمثل في الوسائل الكلاسيكية والتي هي وسائل ودية تبدأ بالمشاورات كمرحلة إجبارية للتسوية وتعتبر من بين نقاط القوة في نظام التسوية في م.ع.ت.

وهدف هذا الأسلوب هو التوصل إلى تسوية تتوافق مع التزامات الأطراف في اتفاقات منظمة التجارة، أما في حالة فشل هذا الأسلوب فان هناك حل آخر بإتباع الأطراف المتنازعة واتفاقهم على وسائل بديلة يتدخل فيها طرف ثالث لحل النزاع عن طريق المساعي الحميدة، أو الوساطة أو التوفيق وطبعا هذه الطرق اختيارية بالنسبة للأطراف وتسمى بالوسائل الدبلوماسية كما يمكن للأطراف استخدام التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة. وكمرحلة ثانية في حالة عدم التوصل لحل يمكن للطرف المتضرر طلب تشكيل فريق خاص للتسوية مع إمكانية الاستئناف أمام جهاز الاستئناف الدائم في حال عدم رضا أحد الأطراف على قرار الفريق الخاص ويشترط أن يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية.

خاتمة

خاتمة

بعد التطورات التي شهدتها الاتفاق العام للتعريف الجمركية والتجارة ومروره بعدة جولات والتي كان آخرها كما ذكرنا سابقا جولة الاوروغواي. تم إنشاء منظمة عالمية في 01-01-1995 والتي تسهر على تنظيم التجارة الدولية فكان إضافة جديدة للتنظيم الاقتصادي العالمي.

وكان الهدف من إنشائها هو تحقيق التوظيف الكامل لموارد وثروات دول العالم ونمو الإنتاج وزيادة تدفق التجارة الدولية بسهولة وحرية.

ومن خلال دراستنا المتواضعة هذه حاولنا إثارة أهم موضوع يتعلق بالتجارة العالمية وهو فض النزاعات التي قد تنشأ بين أعضاء المنظمة.

ولما لعملية تسوية المنازعات من دور كبير في تحقيق الأهداف المرجوة من المنظمة، أوجدت منظمة التجارة نظاما لتسوية منازعاتها وخصته بمجموعة مبادئ وخصائص جعلته قوي وفعال للقيام بدوره عكس النظام السابق في الجات الذي اتبع أسلوب التراضي في التسوية، وهو ما أدى إلى فشله لعدم وجود جهاز خاص يهتم بالتسوية.

وإيماننا منا بأهمية الدور الذي يلعبه نظام تسوية المنازعات في اتفاقية منظمة التجارة العالمية فمن خلال هذا البحث حاولنا تبيان أهم خصائص هذا النظام وأهم الأسس التي يقوم عليها.

ونظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة، قائم على مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، هذه الأخيرة التي نصت عليها المادة الثالثة في الفقرة الثالثة من اتفاقية إنشاء المنظمة بقولها: "تشرف المنظمة على سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات المشار إليها فيما بعد باسم تفاهم تسوية المنازعات الوارد في الملحق الثاني من هذه الاتفاقية".

قد أوكلت اتفاقية إنشاء المنظمة هذه الوظيفة إلى اعلي سلطة في المنظمة بعد المؤتمر الوزاري وهو المجلس العام، الذي يتشكل من ممثلي كافة الدول الأعضاء في المنظمة، فهو ينعقد حسب ما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات، هذا الأخير ليس معناه إنشاء جهاز خاص بتسوية المنازعات بل المجلس العام هو نفسه جهاز التسوية في حالة قيامه بدوره في تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة.

لقد حددت مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الأساليب التي يجب إتباعها في عملية فض المنازعات والتي انقسمت إلى قسمين اثنين:

-أساليب كلاسيكية جمعت بين أسلوب المشاورات كوسيلة أو مرحلة إجبارية قبل المرور إلى الأساليب الأخرى. وأسلوب المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق كوسائل اختيارية وللأطراف حرية الاختيار في اللجوء إليها وتسمى أيضا بالوسائل الدبلوماسية، إضافة للتحكيم السريع كوسيلة قضائية.

-أما القسم الثاني فيتمثل في الأساليب الحديثة التي يتم اللجوء إليها في حالة فشل الأساليب الأخرى السابقة وتشمل الأساليب الحديثة آلية الفرق الخاصة التي تصدر تقارير قابلة للاستئناف أمام هيئة تسمى جهاز الاستئناف الدائم. ولذلك يمكن أن نعتبر نظام تسوية المنازعات بأنه هيئة قضائية دولية من نوع خاص في القانون الدولي.

كل الأساليب السابقة تعتبر شيئاً إيجابياً لما لها من تأثير كبير على تسوية المنازعات أمام المنظمة العالمية للتجارة.

فالنجاحات التي حققها نظام تسوية المنازعات جعلنا نخلص لبعض النتائج الإيجابية منها:

1. انه نظام شامل لكافة اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة من (خدمات، تجارة، حقوق الملكية الفكرية، المنتجات الزراعية).
2. تعزيز مكانة نظام التسوية في مجال التجارة الدولية من خلال ضبط آجال مراحل تسوية المنازعات.

3. تميز النظام الجديد بدرجة عالية من التفصيل والوضوح في معظم قواعده وإجراءاته.
4. التدرج في أساليب التسوية للمنازعات التجارية حافظ على العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء.

إلا أن هاته الايجابيات التي ميزت نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة لا ينفى وجود بعض السلبيات والنقائص التي شابته وقد نقترح لها الحلول الموائية:

أ- توسيع دائرة الأطراف التي لها الحق في اللجوء إلى التسوية فلا تقتصر فقط على الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة فإدخال الشركات والمتعاملين الاقتصاديين في التسوية من شأنه أن يدعم النظام التجاري الدولي لما لهم من مساهمة كبيرة في المبادلات التجارية.

ب- إعادة النظر في المدد القانونية والفترات الزمنية ومحاولة تقصيرها أكثر لأن المعاملات التجارية تتطلب سرعة كبيرة، وخاصة ما يتعلق منها بالسلع سريعة التلف.

ج- إن عبارة المعاملة التفضيلية للبلدان النامية أو عبارة "أن تولي اهتماما خاصا للبلدان

د- النامية " والتي تم تداولها في مذكرة التفاهم، بقيت وكأنها حبر على ورق. فلا بد من

الاهتمام الفعلي بالبلدان النامية بصفتها الطرف الضعيف بين أطراف المنظمة لأنه لم

يتم تحديد لا نوع ولا مفهوم الاهتمام بشكل واضح فمثلا ارتفاع تكاليف الخبراء الدوليين

قلل من فرص تقديم الدول النامية لطلبات تشكيل فرق التسوية.

هـ- بما أن هناك دول عربية كأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة فحبذا لو تضاف اللغة

العربية للغات المعتمدة في المنظمة وإضافة لغات أخرى أيضا لأنه توجد كذلك دول

عظمى كروسيا والصين فالتنوع في اللغات من شأنه إتاحة الفرصة أمام الباحثين في

أنحاء العالم من الاطلاع والبحث.

كانت هذه بعض الحلول لبعض النقائص فلا بد من بذل جهود أكبر لإدخال إصلاحات

جديدة على نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة، للزيادة التهافت من طرف

الدول وسعيهم أكثر على الانضمام للمنظمة مما يدعم قوتها على الساحة الدولية وبين

المنظمات المتخصصة الأخرى

قائمة المراجع

قائمة المراجع

-باللغة العربية :

• الكتب:

1. ابراهيم احمد خليفة ،النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية(دراسة نقدية)،دار الجامعة الجديدة ،الاسكندرية،2008.
2. جابر فهمي عمران،الاستثمارات الاجنبية في منظمة التجارة العالمية (حمايتها،تسوية منازعاتها ،دراسة مقارنة مع الاستثمارات في ضوء الفقه الاسلامي ،دار الجامعة الجديدة ،الاسكندرية،2013.
3. جلال وفاء محمدين ،تسوية منازعات التجارة الدوليةفي اطار اتفاقيات الجات،دار الجامعة الجديدة للنشر،الاسكندرية ،2004.
4. جمعة سعيد سرير،النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية،الدار الجماهيريةللنشر والتوزيعوالاعلان ،بنغازين2002.
5. حسني موسى محمد رضوان ،دور التحكيم و القضاء الدوليين في تسوية منازعات الحدود البحرية ،دار الفكر و القانون ،المنصورة ،2013.
6. خلف رمضان محمد الجبوري،دور المنظمات الدولية في تسوية المنازعات ،دار الجامعة الجديدة نالاسكندرية،2013.
7. الخير القشي ،المفاضلة بين الوسائل التحامية و غير التحاكمية في تسوية المنازعات الدولية ،المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر والتوزيع ،بيروت،1999.
8. الخير القشي ،المفاضلة بين الوسائل التحاكمية و غير التحاكمية في تسوية المنازعات الدولية،المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر والتوزيع ،نبيروت ،1999.
9. خيربي فتحي البصيلي،تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية،دار النهضة العربية،القاهرة ،2007.
10. سهيل حسين الفتلاوي،المنظمات الدولية ،(منظمة الامم المتحدة،منظمة التجارة الدولية ،جامعة الدول العربية،منظمة المؤتمر الاسلامي)ندار الفكر العربي،بيروت ،2004.
11. طه احمد علي قاسم ،احكام التحكيم في منظمة التجارة العالمية ،(دراسة نظرية تطبيقية لآلية الانفاذ)،دار الجامعة الجديدة ،2012.

12. عبد الفتاح مراد، شرح النصوص الانجليزية لاتفاقيات الجات و منظمة التجارة العالمية، دون دار النشر ،الاسكندرية، الطبعة الثانية، 1996.
13. عبد الملك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقية الخاصة بانشاء منظمة التجارة العالمية و دورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، دار شتات للنشر و البرمجيات ،مصر، 2009.
14. محمد السعيد الدقاق، مصطفى سلامة حسن، المنظمات الدولية المعاصرة (منظمة الامم المتحدة ،جامعة الدول العربية، منظمة التجارة العالمية، آلية ادارة اتفاقات الجات) منشأة المعارف، الاسكندرية، دون سنة نشر .
15. محمود محمد ابو العلا، الجات "النصوص الكاملة لاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة و القرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل للنشر و التوزيع ،مصر ،2000.
16. مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005.
17. مصطفى سلامة ،قواعد الجات (الاتفاق العام للتعريفات الجمركية و التجارية)، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر والتوزيع، لبنان، 1998.
18. وسام نعمت السعدي ناآفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية بين مظاهر العولمة وتدويل السيادة ،دار الفكر الجامعي، الطبعة الاولى، 2014.

• الرسائل والمذكرات الجامعية:

-رسائل الدكتوراه:

1. بوجلال صلاح الدين، حماية حقوق الانسان في ظل عولمة الاقتصاد (دراسة في قانون المنظمة العالمية للتجارة)، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية ،تخصص قانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر ، باتنة، 2011، 2012.

-مذكرات الماجستير:

2. جديد رابح خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة ،مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون اعمال ،كلية الحقوق ،جامعة مولود معمري ،تيزي وزو ،سبتمبر 2012.

3. شعلال نوال ،تسوية النزاعات في اطار المنظمة العالمية للتجارة،مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون ،فرع قانون العقود،كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة اكلي محند ولحاج،البويرة،2016.
 4. قادري طارق ، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة،مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الاعمال ،كلية الحقوق ،جامعةمولود معمري،تيزي وزو ،دون سنة.
 5. محمد نبهي ،الطرق البديلة لتسوية النزاعات التجارية،مذكرة لنيل شهادة الماجستير ،قانون اعمال نكلية الحقوق،جامعة الجزائر 2011،2012/1.
- المقالات :
1. احمد بلوفاي ،نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية ،دراسة مسحية تحليلية ،مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير،مجلة دولية محكمة متخصصة في الدراسات والابحاث الاقتصادية ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير،جامعة سطيف 1، الجزائر،عدد11،2011،ص 1-32.
 2. احمد فوزي عبد المنعم ،وسائل فض المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية،المجلة المصرية للقانون الدولي،القاهرة ، مصر ، المجلد 61 ،العدد 2005،61،ص 503-575.
 3. حسين المصري،التحكيم التجاري الدولي ،دار الكتب القانونية،المجلة الكبرى نمصر،2006.
 4. سليم بودليو،منظمة التجارة العالمية ونظام تسوية النزاعات،مجلة العلوم الانسانية،جامعة منتوري قسنطينة،المجلد ب،العدد 32،ديسمبر 2009،ص 349-360.
 5. سهيلة بوتزعة،وسائل تنفيذ الحكم الدولي ،مجلة معارف،مجلة علمية فكرية محكمة،المركز الجامعي العقيد اكلي محندولحاج، البويرة،عدد 05،ديسمبر،2008،ص 89-187.
 6. عادل عبد العزيز علي السن ،تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق،مؤتمر الجوانب القانونية و الاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية على موقع الانترنت www.slconf.uaeu.ac.
 7. محمد عرفة الشفافية في تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة ،الصحيفة الاقتصادية الالكترونية ،عدد4904،الصادرة بتاريخ 2007/03/16نشرت على موقع الانترنت www.aleqr.com.

8. نعار فتيحة ،التحكيم في اطار منظمة العالمية للتجارة،المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية،كلية الحقوق ،جامعة الجزائر ،عدد 2007،01،ص161-168.
9. ياسر الحويش ،تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكيمية ام احكام ،مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية،المجلد 26،العدد الثاني ،2010،ص 7-36.

• المداخلات:

1. حسن البدرابي ،تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية ،ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة و المدعين العامين والمحامين ،صنعاا يومي 12 و 13 تموز،2004.

• مذكرات الماستر:

2. بومازونة عيسى آليات تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية ،مذكرة لنيل شهادة الماستر،تخصص ادارة اعمال ،قسم الحقوق ،جامعة خميس مليانة،2013/2014.
3. توفيق العابد ،نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة بين التقاضي والتراضي،مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق ،قانون اعمال ،2016-2017.
4. عبد الخالق الدحماني ،نظام تسوية المنازعات في اطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم ،كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية،جامعة محمد الاول ،المغرب ،2008-2009، نشرت على موقع الانترنت www.marocdroit.com

• الوثائق:

1. مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات ،نشرت على موقع الانترنت www.wipo.int.

• المحاضرات الجامعية:

1. صفية يوسف ،محاضرات المسؤولية الدولية للدولة والمنازعات الدولية،تخصص قانون دولي و حقوق الانسان ،جامعة محمد خيضر بسكرة 2018/2019.

–باللغة الفرنسية:

1. Gabrielhe Marceau« **Le règlement des différends à l’OMC et les droits de l’homme** », “EJIL”, vol .13, N° 4, septembre 2002, publié sur site internet : www.rongead.org/IMG/PDF/OMC.
 2. **Jamal MACHROUH**, Justice et développement selon l’organisation mondiale du commerce, L’harmattin, Paris, 2008.
 3. **Mohamed Tayeb MEDJAHED**, Cours d’initiation en droit de l’organisation mondiale du commerce, Homa édition, Alger, 2011.
 4. Gray horlick, the consultation phase of wto.
- **Site internet ;**
1. [https ; //www.wto.org](https://www.wto.org).الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة.

فهرس الموضوعات

فهرس الموضوعات

الإهداء

شكر وعرفان

قائمة المختصرات

أ..... مقدمة

الفصل الأول: نظام تسوية منازعات منظمة التجارة العالمية

7..... تمهيد

7..... المبحث الأول: أسس وخصائص نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

8..... المطلب الأول: أسس نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

8..... الفرع الأول: مبدأ حسن النية في تسوية المنازعات

9..... الفرع الثالث: مبدأ عدم مخالفة الدول الأعضاء للالتزامات التجارية.

10..... الفرع الرابع: مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية:

10..... الفرع الخامس: مبدأ عدم رجعية احكام مذكرة التفاهم:

10..... الفرع الخامس: مبدأ التسوية الفورية والقانونية للنزاعات

11..... المطلب الثاني: خصائص نظام تسوية النزاعات

11..... الفرع الأول: نظام تسوية شامل واسع النطاق ومدمج

11..... الفرع الثاني: الشفافية والتلقائية

12..... الفرع الثالث: اقتصار نظام التسوية على الدول الأعضاء

12	الفرع الرابع: خاصية الاستئناف والالتزام بإحكام مذكرة التفاهم.
13	الفرع الخامس: خاصية الفعالية.
13	المبحث الثاني: جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.
13	المطلب الأول: مفهوم جهاز تسوية المنازعات في م، ع، ت
14	الفرع الأول: نشأة جهاز تسوية المنازعات
14	الفرع الثاني: تشكيل جهاز تسوية المنازعات
15	الفرع الثالث: خصائص جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.
17	المطلب الثاني: سلطات جهاز تسوية المنازعات وكيفية اتخاذ القرارات
17	الفرع الأول: السلطات التي يتمتع بها جهاز تسوية المنازعات
18	الفرع الثاني: كيفية اتخاذ القرارات في جهاز تسوية المنازعات
19	الفرع الثالث: علاقة جهاز تسوية المنازعات ببعض الأجهزة بالمنظمة
21	خلاصة الفصل الأول:

الفصل الثاني: سبل تسوية المنازعات أمام المنظمة العالمية للتجارة

23	تمهيد
23	المبحث الأول: سبل التسوية الكلاسيكية في المنظمة العالمية للتجارة
23	المطلب الأول: المشاورات والوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات التجارية في المنظمة.
23	الفرع الأول: المشاورات كمدخل أول وإجباري للتسوية
27	الفرع الثاني: الوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات التجارية
31	المطلب الثاني: الأساليب القضائي لتسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة.

31	الفرع الأول: التحكيم السريع كوسيلة لتسوية النزاعات التجارية
33	الفرع الثاني: إجراءات التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة
35	المبحث الثاني: سبل التسوية الحديثة في المنظمة العالمية للتجارة
35	المطلب الأول: التسوية عن طريق الفرق الخاصة
36	الفرع الأول: مفهوم آلية الفرق الخاصة
38	الفرع الثاني: إجراءات عمل الفرق الخاصة
43	المطلب الثاني: جهاز الاستئناف الدائم
43	الفرع الأول: الإطار التنظيمي لجهاز الاستئناف الدائم
46	الفرع الثاني: إجراءات الاستئناف
50	الفرع الثالث: ضوابط عمل جهاز الاستئناف الدائم
52	المطلب الثالث: إجراءات عدم تنفيذ القرارات والتوصيات
52	الفرع الأول: التعويض
53	الفرع الثاني: وقف التنازلات أو غيرها من الالتزامات
57	خاتمة
61	قائمة المراجع
67	فهرس الموضوعات