



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي  
كلية الحقوق و العلوم السياسية  
قسم الحقوق



## نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة بين التراضي والتقاضى

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق  
تخصص: قانون أعمال

تحت إشراف الأستاذ:

جرمون محمد الطاهر

إعداد الطالب:

توفيق العابد

### لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة	الإسم واللقب
رئيسا	جامعة الوادي	أستاذ محاضر "ب"	د/داهنين بن عامر
مشرفا ومقررا	جامعة الوادي	أستاذ مساعد "أ"	أ/ جرمون محمد الطاهر
مناقشة	جامعة الوادي	أستاذة مساعدة "ب"	أ/ جريدي غمام مليكة

السنة الجامعية: 2017/2016





وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي  
كلية الحقوق و العلوم السياسية  
قسم الحقوق



## نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة بين التراضي والتقاضى

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق  
تخصص: قانون أعمال

تحت إشراف الأستاذ:

جرمون محمد الطاهر

إعداد الطالب:

توفيق العابد

### لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة	الإسم واللقب
رئيسا	جامعة الوادي	أستاذ محاضر "ب"	د/داهنين بن عامر
مشرفا ومقررا	جامعة الوادي	أستاذ مساعد "أ"	أ/ جرمون محمد الطاهر
مناقشة	جامعة الوادي	أستاذة مساعدة "ب"	أ/ جريدي غمام مليكة

السنة الجامعية: 2017/2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ

اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾

سورة الجمعة الآية 10

# إهداء

إلى أمي على سجاية صائها  
إلى أبي رمز الحكمة والصلوة  
إلى زوجتي نبض الصفاء والهدوء  
إلى ابنتي هيرال بلسم جراحتي  
إلى إخوتي رفقاء عهدي  
وفضلهم الله ورحمهم

نورتيق الحارث

# شكر و عرفان

أحمد الله عز وجل على توفيقه لي في إتمام هذا العمل  
وأتقدم بجزيل الشكر والإمتنان لأستاذي الفاضل

“**جرهون هدهه الطاهر**”

الذي لم يخل علي بنصائحه وتوجيهاته القيمة التي مكنتني من تفادي  
الكثير من الصعوبات

كما لا يفوتني أن أتقدم بخالص تقديري وشكري إلى الأساتذة الأفاضل  
أعضاء اللجنة على تكريمهم بالمشاركة في مناقشة هذه المذكرة.

توفيقه العا به

## ملخص

تتجلى أهمية نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة في إيمانه على تنوع أساليب تسوية المنازعات بين إجبارية وإختيارية، ورضائية وقضائية، فأسلوب المشاورات كإجراء إجباري يجب المرور عليه قبل أي مرحلة من مراحل تسوية النزاع، بالإضافة للأساليب الدبلوماسية التي ترك فيها نظام التسوية الحرية للأطراف في الأخذ بها، كالمساعي الحميدة، الوساطة والتوفيق، وإعتمد على أسلوب التحكيم السريع أيضا كأسلوب إختيارى في فض المنازعات.

أما الأساليب القضائية فتكون المرحلة الأولى فيها بتشكيل فرق التسوية التي تتصدى لفض النزاع بطلب من أحد الأطراف ويمكن استئناف قراراتها كمرحلة ثانية أمام جهاز الاستئناف الدائم الذي ينظر في الجوانب القانونية التي استند عليها أعضاء الفريق الخاص، وإذا ما تم إعتقاد التقرير يلزم الطرف الخاسر بتنفيذه، فإن رفض الامتثال يلجأ الطرف المتضرر لطلب التعويض وتعليق التنازلات ضده.

ولا يخلوا هذا النظام من عيوب، فمن أهم نقائصه عدم وضوحه فيما يخص المعاملة التفضيلية للبلدان النامية في كافة مراحل المنازعات.

## Abstract

The importance of the dispute settlement system in the World Trade Organization is reflected in its reliance on a variety of dispute settlement methods between compulsory, voluntary, consensual and judicial.

The method of consultation is compulsory before any stage of dispute settlement, Such as good offices, mediation and conciliation, and also to rely on rapid arbitration as an optional method of settling disputes.

Judicial methods are the first stage in forming settlement teams that deal with the resolution of the dispute at the request of one of the parties. Their decisions can be appealed as a second stage before the permanent appellate body, which considers the legal aspects on which the members of the special panel are based Refusal to comply the injured party seeks compensation and suspends concessions against it.

The shortcomings of this system are flawed. One of its main shortcomings its lack of clarity regarding the preferential treatment of developing countries at all stages of conflict.

المفصلة

خلفت الحرب العالمية الثانية تركة ثقيلة على الاقتصاد العالمي وكان لابد من التعاون الدولي في مجال المبادلات التجارية بين الدول وذلك بضبط وتوحيد سياسات التجارة الخارجية مما جعل قيام مؤسسات دولية أمرا ضروريا لتنظيم وإرساء أسس نظام عالمي متعدد الاطراف، وكباقي فروع القانون الدولي تطورت التجارة الدولية عبر اتفاقيات دولية كانت في بعض الأحيان متكافئة وفي أخرى مجحفة خصوصا مع ظهور إستثناءات على حرية التجارة الدولية من بعض الدول بحجة حماية إقتصادها الوطني مما أدى لتشنج علاقات التجارة الدولية بين الدول نظرا لإجراءات حمائية تقوم على النزعة الفردية مما يعتبر إخلال بنظام التعاون الاقتصادي الدولي وهذا مادفع المجتمع الدولي لوضع ميثاق دولي يضبط المبادلات التجارية فجاء الميثاق الاطلنطي إلا أنه فشل بسبب تغليب مصالح الدول الاستعمارية لتمكينها من المواد الأولية، ثم جاء بعده ميثاق هافانا والذي إنعقد في أكتوبر 1946 ونوقشت نصوصه في مؤتمر جنيف 1947 والذي لم يكتب له النجاح لعدم اكتمال النصاب اللازم لنفاذه بسبب رفض الولايات المتحدة الامريكية ثم توالى الجهود بعد ذلك لعقد اتفاقية تنظم التجارة الدولية فتكللت بتوقيع الاتفاقية العامة لتعريفة الجمركية والتجارة "الجات"، وكان الهدف أن تكون مؤقتة حتى يتم نفاذ ميثاق هافانا، إلا أن اتفاقية الجات أصبحت الوثيقة الوحيدة التي تختص بالسياسة التجارية الدولية لمدة نصف قرن و أشرفت على عدد من الجولات التفاوضية الحاسمة أبرزها جولة الأورغوي 1986-1993 والتي تعرضت لأول مرة للتجارة الزراعية والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، وقد تضمنت منذ دخولها حيز النفاذ أحكام تسوية المنازعات التي قد تثور بين الدول الأعضاء.

إلا أنه و مع تطور التجارة الدولية لم يعد النظام يوكب المتغيرات على الصعيد الاقتصادي ما أدى لظهور منظمة التجارة العالمية OMC ضمن إتفاق 15 أبريل 1994 الذي أنعقد في مراكش، ومنذ ذلك التاريخ ظهرت للوجود واحدة من أهم المنظمات الدولية التي تحتوي على منظومة قانونية جد ثرية تركز قواعدها مهام المنظمة في الإشراف على توجيه النظام التجاري العالمي الجديد وتبعاً لذلك أنشأت المنظمة آليات وقائية لتقاضي وقوع نزاعات، كما اعتمدت مبادئ وخصائص لنظام تسوية المنازعات تميزت بالإحكام بحيث لم يعد ممكنا بمقدور أي من الدول الاعضاء أن يعيق عمليات إتخاذ قرارات التسوية، لأنه إن لم تفلح الأساليب الودية في فض النزاع، فإن هناك أساليب قضائية يمكن بها للمتضرر أن يستوفي جميع حقوقه المنتهكة



بعد فشل الأساليب الودية، وذلك بإلزام الطرف المخالف للإتفاق على الإمتثال للقرارات والتوصيات الصادرة من جهاز تسوية المنازعات.

## أهمية الموضوع:

تتجلى أهمية الموضوع في التطور الذي وصلت له منظمة التجارة العالمية في تناولها للنزاعات بين الدول الاعضاء التي أصبحت محل دراسة من طرف الكثير من الباحثين خصوصا أن النزاعات قد تكلف أموال طائلة للدول التي ترتكب مخالفات مما يلزم الدول الأعضاء السعي لتدقيق ومتابعة قواعد التعاقد وطرق فض النزاع لتجنب القرارات التي تكون لها عواقب وخيمة على إقتصادها.

## الدراسات السابقة:

تناول بعض الباحثين موضوع تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية حسب عدة جوانب، حيث نذكر بعض الدراسات التي تطرقت لهذا الموضوع :

- مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع قانون أعمال، تحت عنوان خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، ركز فيها الباحث "جديد رابح" على المقارنة بين التسوية في ظل اتفاقية الجات و منظمة التجارة العالمية.
- وكتبت في الموضوع أطروحة للدكتوراه تحت عنوان "تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة وآثارها على مبدأ السيادة، الباحثة "عماروش سميرة"، ركزت فيها على تأثير قرارات التسوية بالنظر لسيادة الدول، وموقف جهاز تسوية المنازعات من مبدأ السيادة.

## أسباب إختيار الموضوع:

### الأسباب الذاتية:

إختيار هذا الموضوع جاء نظرا لإهتمامي بالدراسات الدولية، ورغبتي في فهم إجراءات تسوية المنازعات بين أعضاء منظمة التجارة العالمية، خصوصا مع سعي الجزائر للإنضمام لمنظمة التجارة العالمية يتوجب علينا كباحثين توضيح الإجراءات التي يتم من خلالها تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء في المنظمة.



## الأسباب الموضوعية:

تتمثل في محاولة تحديد نجاعة الأساليب الرضائية والقضائية في تسوية المنازعات بين الدول الاعضاء في المنظمة، ومدى التزام الاطراف المتنازعة بالقرارات الصادرة في هذا المجال.

## الإشكالية:

نظرا للفشل الذي أصاب إتفاقية "الجات" بسبب إهمالها للجانب القضائي في تسوية المنازعات ودخول اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ مع إعتقاد مذكرة التفاهم على قواعد وإجراءات تسوية المنازعات مطرح التسائل التالي:

## ما مدى نجاعة نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية؟

تتفرع من هذه الإشكالية جملة من التساؤلات:

ما هي سبل التي إعتدتها منظمة التجارة العالمية للوقاية من المنازعات التجارية؟

ما مدى إلزامية الأساليب الودية كوسيلة لفض المنازعات بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة؟

ما هو الأثر المترتب عن القرارات والتوصيات الصادرة من جهاز تسوية المنازعات بالنسبة لأطراف النزاع؟

## المنهج المتبع:

إعتدت في هذه الدراسة على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي وذلك لتوضيح الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة، وشرح الأساليب المعتمدة في تسوية المنازعات كما اعتمدنا في هذا الصدد أيضا على المنهج المقارن وذلك في دراسة بعض أساليب تسوية المنازعات الودية.

وتمت معالجة الإشكالية في فصلين، الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة كفصل أول، وفي الفصل الثاني أساليب تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة، وذلك وفق الخطة الموضحة أدناه:

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الأول: المنازعات التجارية الدولية وطرق الوقاية منها في المنظمة

المطلب الأول: ماهية المنازعات التجارية الدولية

المطلب الثاني: طرق الوقاية من المنازعات التجارية الدولية في المنظمة

المبحث الثاني: مبادئ نظام تسوية المنازعات في المنظمة وخصائصه

المطلب الأول: مبادئ نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة وفق مذكرة التفاهم

المطلب الثاني: خصائص نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة

المبحث الثالث: جهاز تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

المطلب الأول: ماهية جهاز تسوية المنازعات

المطلب الثاني: سلطات جهاز تسوية المنازعات والهيئات التابعة له

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

المبحث الأول: الأساليب الودية لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

المطلب الأول: المشاورات كأسلوب لفض المنازعات التجارية في المنظمة

المطلب الثاني: الأساليب الدبلوماسية (المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة)

المبحث الثاني: الأساليب القضائية لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

المطلب الأول: التحكيم التجاري الدولي كأسلوب لفض المنازعات في المنظمة

المطلب الثاني: الرقابة على التقارير الصادرة

الفصل الأول: الإطار العام  
لنظام تسوية المنازعات  
في المنظمة العالمية للتجارة

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

بدأ النظام الدولي التجاري بالتشكل بعد نفاذ الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "الجات 1947" على مستوى التنظيم الدولي، وهذا بعد النقص الذي شاب النظام التجاري الدولي والذي كان دافعا لإجراء العديد من الإصلاحات في شكل اتفاقيات دولية، كاتفاقية الجات إلا أنها لم تكتسب صفة المنظمة الدولية وإنما كانت مرحلة انتقالية لغاية الاتفاق على إنشاء منظمة تجارية دولية التي سمي ميثاقها بميثاق هافانا عام 1948 وبسبب عدم نفاذ هذا الميثاق بقيت الجات تعمل على تنظيم التجارة الدولية، وقد عجز أسلوب تسوية المنازعات في اتفاق "الجات 1947" عن تحقيق الاستقرار التجاري الدولي، خصوصا مع تنوع العلاقات التجارية الدولية وتضارب المصالح الاقتصادية، وهذا ما أدى لتزايد النزاعات التجارية نتيجة عدم التزام الدول بالقانون التجاري الدولي، الأمر الذي أدى إلى عقد جولات متعاقبة أبرمت خلالها العديد من الاتفاقيات التي أدت إلى تطوير الجات إلى غاية جولة الأوروغوي وبعدها جاء اتفاق مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة سنة 1995، وقد شكلت مذكرة التفاهم لتسوية المنازعات في المنظمة قفزة نوعية في تطوير أساليب الوقاية من النزاعات وذلك من خلال تعويض النقص والتناقض الذي كان يشوب الاتفاقات السابقة، يعالج هذا الفصل المنازعات التجارية الدولية وطرق الوقاية منها في المنظمة العالمية للتجارة (المبحث الأول)، مبادئ نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة وخصائصه (المبحث الثاني)، جهاز تسوية المنازعات باعتباره الهيئة المشرفة على عمليات فض النزاعات داخل المنظمة (المبحث الثالث).

### المبحث الأول: المنازعات التجارية الدولية وطرق الوقاية منها في المنظمة العالمية للتجارة

تتنوع المنازعات التجارية الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، بين منازعات تخص اتفاقات المنظمة، وتعرف بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المعتمدة (الاتفاقات المشمولة)، واتفاقات تجارية تخص بعض أعضاء المنظمة، وتعرف بالاتفاقات محدودة الأطراف، وسنتطرق في هذا المبحث لماهية المنازعات التجارية الدولية في المطلب الأول ونحدد طرق وإجراءات الوقاية من المنازعات التجارية في المطلب الثاني.

#### المطلب الأول : ماهية المنازعات التجارية الدولية

سنحاول في هذه المطلب أن نوضح مفهوم المنازعات التجارية الدولية (الفرع الأول)، ونحدد المنازعات التجارية الدولية التي تثور في إطار قانون المنظمة (الفرع الثاني).

#### الفرع الأول : مفهوم المنازعات التجارية الدولية

تعرف المنازعات التجارية الدولية أنها: «تلك النزاعات التي تثور على المستوى الدولي سواء كانت هذه النزاعات بين الأشخاص الطبيعية أو المعنوية الخاصة من مختلف الجنسيات أو بين الأشخاص العامة كالدول أو إحدى مؤسساتها من ناحية وبين أشخاص أجنبية خاصة طبيعية كانت أم معنوية من جهة أخرى»<sup>(1)</sup>.

لم تتطرق مذكرة التفاهم لتعريف النزاع التجاري الدولي، ولكن جانب من الفقه تناول تعريف المنازعات التجارية الدولية وقد عرف الفقيه "Peter GALLAGHER" النزاع التجاري الدولي بأنه: «النزاع الذي ينشب بين طرفين أو أكثر من الدول الأعضاء في المنظمة، عندما يدعي عضو أن ثمة أعمالاً أو قوانين أو سياسات لعضو آخر قد مست مصالحه»<sup>(2)</sup>.

ويستند تعريف "Peter" للاتفاق العام "الجات"، الذي حدد المبادئ التي تحكم تسوية المنازعات، فنجد أن النزاع التجاري الدولي يقوم بمجرد تقليص أو إلغاء مزايا دولة عضو في الاتفاق العام من طرف عضو آخر، ولا يهم إن كان هذا التصرف قانونياً أم لا، فحتى إن كان التصرف

(1) منير عبد المجيد، التنظيم القانوني للتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، منشأة المعارف، الإسكندرية،

1997، ص18

(2) Peter Gallagher, Guide to Dispute Settlement, La Haye: Kluwer Law International, 2002, p 4

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

الذي قام به أحد الأعضاء قانونياً وسبب ضرراً لدولة عضو يمكن للدولة المتضررة رفع دعوى ضد هذا الإجراء، وعلى العضو المتضرر أن يثبت الوجود الفعلي للخرق، والإلغاء أو التقليل من المزايا الذي وقع عليه، إلا أن هذا المعيار في تحديد المزايا التي ألغيت أو قلصت واجه صعوبة في الإثبات خارج أي خرق لاتفاق الجات، وهو ما سرع ظهور معيار جديد عرف بـ: "التوقعات المشروعة"، يستند لمبدأ حسن النية، ويعمل بهذا المعيار عندما يقع ضرر لدولة عضو في المنظمة دون أن يكون هناك خرق لأحكام مذكرة التفاهم، والتي انعكست فيما بعد في أحكام مذكرة التفاهم في المادة 03 فقرة 01 والتي تنص: «يؤكد الأعضاء التزامهم بمبادئ فض النزاعات المطبقة حتى الآن طبقاً للمادتين 22 و23 من الجات لسنة 1947 وللقواعد والإجراءات المحددة والمعدلة في مذكرة الاتفاق هاته».

حيث أن الهدف من معيار التوقعات المشروعة هو المحافظة على توازن المصالح والمزايا بين كل الدول الأعضاء.

تجدر الإشارة إلى أنه لا يمكن الإستناد لمعيار التوقعات المباشرة في حالة خرق الإتفاق لأن المنازعة تكون بشأن حكم من إتفاق ما ويتعين الرجوع حصراً للإتفاق<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني : المنازعات التجارية الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة

تنص المادة الأولى من مذكرة التفاهم : «... وتطبق قواعد واجراءات هذا التفاهم أيضا على المشاورات وتسوية المنازعات بين الأعضاء المتعلقة بحقوقها والتزاماتها بموجب أحكام اتفاق انشاء المنظمة (الذي يشار اليه في هذا التفاهم بتعبير " اتفاق منظمة التجارة العالمية")، وأحكام هذا التفاهم وحدها أو بالاشتراك مع أي اتفاق مشمول آخر»<sup>(2)</sup>.

يفهم من هذا النص أن كل نزاع بين أعضاء المنظمة يتعلق بالحقوق والالتزامات يسوى وفق الاتفاق المنشئ أو بالاشتراك مع أي اتفاق مشمول آخر بصفتهم أعضاء وليس أطراف متعاقدة، وتتحدد أهم صور النزاع في وجهين: منازعات الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، منازعات الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف.

(1) F.ROSSELER, «Evolution du système de règlements des différends du GATT de l'OMC», Colloque Nice: La réorganisation mondiale des échange, Paris: Pedone, 1996, p 307 .

(2) مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، ملحق 02 لإتفاق مراكش المنشئ لمنظمة التجارة العالمية.

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

أولاً: منازعات متعلقة بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف

تصنف منازعات الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف إلى ثلاث منازعات:

### 1- منازعات الاتفاقات متعددة الأطراف المتعلقة بتجارة السلع:

وتتقسم المنازعات المتعلقة بتجارة السلع بدورها إلى ثلاث أنواع:

أ/ المنازعات الناجمة عن عدم الوفاء بالالتزامات التعريفية:

ينص بروتوكول مراكش الملحق بالاتفاقية العامة حول التعريفات الجمركية والتجارة لسنة 1994، على إلزامية تخفيض التعريفات الجمركية، وعلى هذا الأساس تقوم الدول بإعداد قوائم ملحقة تتضمن وضعية الحقوق الجمركية لمختلف السلع، وتشكل التزام تثبيت الحقوق الجمركية، فإذا أخل أحد الأطراف بالتزامه في تعريفه السلع تثار المنازعات، مثلما حدث بين روسيا والاتحاد الأوروبي، حيث إستندت المفوضية الأوروبية في شكاواها المقدمة في: 11 جويلية 2013 إلى أن روسيا تقوم بفرض رسوم تدويرية على السيارات الأوروبية دون أن تفرضها على الشركات الأجنبية الأخرى أو الشركات المحلية الروسية<sup>(1)</sup>.

ب/ المنازعات الناتجة عن العوائق غير التعريفية:

هي المنازعات التي تثار عند إتخاذ الدول الأعضاء تدابير من شأنها عرقلة التجارة وتكون ذات طابع قانوني أو إداري أو تقني، وتمس في الغالب قطاعات: التنظيم التقني والتقييس، التقييم الجمركي للسلع، والعمل برخص الاستيراد وهي في الغالب تكون صادرة من الدول المتقدمة ضد الدول النامية بحجة عدم موافقة المنتجات للمقاييس أو التنظيم التقني المطلوب<sup>(2)</sup>.

ج/ النزاعات الناتجة عن التدابير الاستثنائية:

هي منازعات تحدث عندما يتبنى أحد الأعضاء تدابير حمائية خارجة عن إطار المبادئ المتعلقة بتجارة الدولية في المنظمة، ويتم ذلك في إطار المساواة بين كل الأطراف واعتماداً على مبدأ الدولة الأكثر رعاية، ضماناً لحسن سير النظام التجاري الدولي، كقيام عضو باتخاذ تدابير

<sup>(1)</sup>شكوى الاتحاد الأوروبي ضد التدابير المتخذة من روسيا حول رسوم تدويرية تفرضها على السيارات الأوروبية، انظر الملحق 1 WT/DS462/1 G/L/1033 G/TRIMS/D/37 (11/07/2013)

<sup>(2)</sup>محمد صافي يوسف، النظام القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة، دار النشر العربية، القاهرة، 2006، ص 112

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

حمائية لمكافحة الإغراق، أو الحد من الاستيراد لحماية الإنتاج الوطني<sup>(1)</sup>، وقد أثارت هذه التدابير العديد من النزاعات؛ وقد قامت الأرجنتين بفرض شروط على المستوردين للحد من وارداتها، وذلك لتحقيق التوازن بينها وبين الصادرات، من أجل زيادة استثماراتها ومرافق الإنتاج، والمحتوى المحلي للمنتجات المصنعة في الأرجنتين، وعدم تحويل المنافع إلى الخارج والتحكم في أسعارها، ما تسبب في نزاع مع اليابان التي رأت أن مصالحها تضررت نتيجة هذه التدابير.

### 2- المنازعات المتعلقة باتفاق تجارة الخدمات (الجاتس):

مع تعاضم دور تجارة الخدمات في النظام التجاري الدولي خصص له اتفاق عام حدد فيه أشكال تجارة الخدمات وذلك محاولة لخصر مجال الخدمات الذي يتميز بالتشعب، تطبق "الجاتس" من حيث المبدأ على جميع الخدمات، بإستثناء تلك الخدمات التي تقوم بتوريدها السلطة الحكومية كجزء من أعمال السيادة وليست بصورة تجارية وتعرف المادة 01 فقرة 03 في "الجاتس" بأن الخدمات الموردة في ممارسة السلطة الحكومية تشمل أية خدمة غير مقدمة على أساس تجاري أو تتنافس مع موردين آخرين، ويشمل ذلك نشاطات أعمال البنوك المركزية كمؤسسة النقد والمؤسسات المالية الأخرى الصناديق الحكومية، ومعاشات التقاعد العمومية والضمان الاجتماعي، والمنشآت العامة التي تستخدم المصادر المالية الحكومية<sup>(2)</sup>.

بالإضافة إلى ذلك، فإن ملحق خدمات النقل الجوي مستثنى من التدابير التي تؤثر على حقوق حركة الطيران الجوي أو الخدمات المرتبطة مباشرة بها، كما أن الملحق الخاص بحركة الأشخاص الطبيعيين ينص على أن "الجاتس" لا تنطبق على الأشخاص الطبيعيين الذين يلجؤون إلى الدخول إلى أسواق التوظيف الخاص بعضو ما أو فيما يخص المواطنه، أو الإقامة على أساس دائم، ومن أهم منازعات هذا الاتفاق نجد:

(1) محمد صافي يوسف، مرجع سابق، ص 112.

(2) عبد الناصر مزال العبادي، المنظمة العالمية للتجارة واقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1999، ص 90.

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

أ/ منازعات مخالفة مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

وفقاً للمادة 02 من الجاتس، فإنه على جميع الأعضاء إتاحة على الفور ومن غير شروط فرصة متساوية للخدمات أو موردي الخدمات التابعين إلى بقية الدول الأعضاء الآخرين معاملة ليست أقل تفضيلاً من تلك المقدمة للخدمات وموردي الخدمات في أي دولة أخرى<sup>(1)</sup>.

ب/ منازعات الشفافية:

إن أعضاء "الجاتس" مطالبون ، بنشر كافة التدابير الخاصة بالتطبيق العام وتأسيس نقاط استعلام وطنية ملزمة للاستجابة إلى طلبات المعلومات الخاصة بالعضو الأخر. وتشمل الإلتزامات الأخرى غير المشروطة تأسيس مراجعة إدارية وإجراءات إستئناف وأنظمة تخص عمل الإحتكارات والموردين الأجانب.

ج/ منازعات النفاذ للأسواق:

يعتبر منح المنفذ إلى الأسواق عبارة عن إلتزام خاص يمكن التفاوض عليه ويتولاه الأعضاء في قطاعات محددة، وقد يكون خاضعاً إلى نوع واحد أو أكثر من الستة أنواع من القيود الواردة في المادة 16 فقرة 02 من اتفاق تجارة الخدمات "الجاتس" وعلى سبيل المثال، يمكن فرض القيود على عدد موردي الخدمات، أو فرض قيود على نوع الخدمات أو عدد الموظفين في قطاع ما أو على قيمة التعاملات، أو الشكل القانوني لموردي الخدمة، أو نسبة مشاركة رأس المال الأجنبي<sup>(2)</sup>.

د/ منازعات المساواة في المعاملة:

إن العضو ملزم بمنح موردي الخدمات الأجنبية معاملة ليست أقل تفضيلاً من تلك المقدمة إلى خدماته وموردي خدماته (المحليين)، في أي قطاع متضمن في جدولته الخاص بالإلتزامات، فإن المطلب الرئيسي هو الإمتناع عن التدابير التمييزية أو المؤقتة التي تكون عرضه للتعديل، في القانون أو في الحقيقة ، أو تعديل في ظروف المنافسة لصالح موردي خدماته المحليين .

(1) زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الاسكندرية، 2003، ص 314

(2) فهد يوسف شريف افندي العيتاني، محاضرة مادة اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مقدمة لطلبة كلية الاقتصاد والادارة، جامعة الملك عبدالعزيز، السعودية.

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

ويحق للأعضاء توسعة المعاملة الوطنية في أي قطاع محدد، ولكن لا يحق لهم تضييق تلك الحريات بعد الإلتزام بها، إلا بشرط موافقة الأطراف الأخرى.

وباء عليه ، فإن "الجاتس" لا تفرض الإلتزام بتولي منفذ إلى الأسواق أو الإلتزام بمعاملة وطنية في أي قطاع محدد، فإن الأعضاء احرار في تصميم مدى الإلتزامات التي يتخذونها والتي يعتبرونها ملحة في الوقت الحاضر.

إلا أن المادة 19 تنص على التزام عام لأعضاء المنظمة العالمية للتجارة للدخول في جولات متتالية من المفاوضات التجارية مع الأخذ في الإعتبار تحقيق مستوى أعلى وبصورة متقدمة من التحرر<sup>(1)</sup>.

### 3- المنازعات المتعلقة بالجوانب التجارية للملكية الفكرية (تريبس):

تعتبر المنازعات التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية من أكثر أنواع المنازعات التجارية الدولية في العصر الحالي وهذا راجع لازدياد المنتجات والشركات الدولية في مجال الابتكار ويمكن تقسيم منازعات حقوق الملكية الفكرية حسب اتفاقية "تريبس" إلى:

#### أ/ المنازعات الناشئة عن الإخلال بالقواعد الموضوعية:

وفقا للمادة 64 من اتفاقية "تريبس" تخضع المنازعات التي تنشأ فيما بين الحكومات حول الإلتزام بأحكامها وقواعدها، إلى نظام تسوية المنازعات للمنظمة العالمية للتجارة، حيث تضمنت قواعد وأحكام جوهرية تتمثل بالالتزام جميع الدول الأعضاء في المنظمة، بأن تضمن اشتغال قوانينها على القواعد والاجراءات المتعلقة بالإنفاذ وتعمل على اتخاذ تدابير فعالة ضد أي اعتداء أو انتهاك يمس الحق الفكري<sup>(2)</sup>، وقد تركت الاتفاقية لدول الأعضاء مطلق الحرية في اختيار

(1) اتفاقية التجارة في الخدمات بمنظمة التجارة العالمية (GATS)

(2) سرصال نعيمة، أليات تسوية منازعات الملكية الفكرية في إطار إتفاقية "تريبس"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، فرع: الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، فيفري 2015، ص 31

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

الأسلوب الملائم لتطبيقها ضمن قوانينها الداخلية، ونصت المادة 41 من اتفاقية تريبس على إلزامية إنشاء الأجهزة والأنظمة وإذا لم تمتثل الدولة العضو فإن ذلك يؤدي لقيام منازعات<sup>(1)</sup>.

ب/ المنازعات الناشئة عن الإخلال بالضوابط والأسس التي تحكم القواعد الموضوعية:

جاءت إتفاقية "تريبس" بقواعد موضوعية تلزم من خلالها الدول الأعضاء في المنظمة بحماية حقوق الملكية الفكرية، وتوسعت في تحديد الضوابط والأسس المتعلقة بهذه القواعد، ولم تترك لهذه الدول مطلق الحرية في تطبيق الاتفاقية على مستوى القوانين الداخلية، وذلك عن طريق منع انتهاكات حقوق الملكية الفكرية بفرض جزاءات وتطابق المنظومة التشريعية الداخلية مع قواعد الاتفاقية، ونصت الاتفاقية في المواد (44-48) على إجراءات الحماية القضائية التي تلتزم بها الدول الأعضاء والمتمثلة في الأوامر القضائية بالامتناع عن التعدي والتعويضات والعقوبات الجنائية للمخالفين، فإذا امتنعت الدولة عن تطبيق هذه الوسائل الحمائية فإنها تكون محلاً للمسائلة من الدول الأعضاء الأخرى التي تضررت مصالحها وبالتالي يثور النزاع<sup>(2)</sup>.

ثانياً: منازعات متعلقة بالاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف

إن الاتفاقيات التي تم التفاوض عليها من طرف أعضاء المنظمة أدخلت ضمن ما يسمى بالالتزامات متعددة الأطراف، بمعنى أنها تسري على جميع الدول الأعضاء، باستثناء أربع اتفاقيات تعرف بالاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف ولا تلتزم بها إلا الدول الأعضاء التي صادقت عليها، وتتمثل هذه الاتفاقات في:

- الاتفاق الخاص بقطاع الالبان و الاتفاق الخاص بلحوم البقر، وقد تم ادراجهما ضمن إطار الاتفاق الخاص بالزراعة والاتفاق الخاص بالمقاييس الصحية في ديسمبر 1995 بقرار وزاري<sup>(3)</sup>، وتسوى المنازعات فيهما عن طريق مذكرة التفاهم.

(1) السيد أحمد عبد الخالق، الاقتصاد السياسي لحماية حقوق الملكية الفكرية في ظل التريبس مع التطبيق على نقل التكنولوجيا للدول النامية، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، كلية الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، المجلد الأول، الطبعة الأولى، 11.9 مايو 2004، ص 24-25.

(2) اتفاقية الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

(3) قرار صادر عن المجلس الوزاري للمنظمة في 10 ديسمبر 1995

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

- الاتفاق الخاص بتجارة الطائرات المدنية فقد دخل حيز النفاذ سنة 1980 وانضمت له 21 دولة عضو في المنظمة، وينص على إلغاء الحواجز الجمركية في تجارة الطائرات المدنية، ويخضع كل نزاع فيه إلى ما ورد في نص الاتفاق وقد وقع نزاع بين كندا والبرازيل بسبب تقديم هذه الأخيرة إعانات لتمويل صادرات الطائرات المدنية.

- أما الاتفاق الخاص بالصفقات العمومية فقد دخل حيز النفاذ سنة 1981 وانضم إليه تسعة أعضاء من المنظمة، ويهدف لفتح المجال أمام المنافسة الدولية وإضفاء الشفافية على قواعده وإجراءاته، وأهم نزاع في هذا المجال وقع بين الولايات المتحدة الأمريكية والجماعات الأوروبية بشأن تطبيق هذه الأخيرة سعرا خارج عن الرسم على القيمة المضافة كسعر قاعدي للصفقة<sup>(1)</sup>

### المطلب الثاني: طرق الوقاية من المنازعات التجارية الدولية في المنظمة

إعتمدت المنظمة العالمية للتجارة نظام فعال للحد من المنازعات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء، وذلك بتبني سياسة وقائية تقوم على ضرورة التزام الأعضاء بالشفافية في التعاملات التجارية وذلك بالتبليغ عن التعاملات التجارية والإجراءات المتخذة (الفرع الأول)، كما يتم نشر المعلومات الخاصة بالأنشطة التجارية للدول الأعضاء (الفرع الثاني) بالإضافة لفرضها رقابة على السياسة التجارية للأعضاء (الفرع الثاني).

#### الفرع الأول: التبليغ كإجراء وقائي للحد من المنازعات التجارية بين الأعضاء

يعد إجراء التبليغ من أهم الأساليب الوقائية في منظمة العالمية للتجارة، حيث أن كل عضو ملزم بتقديم المعلومات عن الاجراءات المتخذة في علاقاته التجارية مع الأعضاء الآخرين، ولقد نصت كل الاتفاقات المعتمدة في إطار المنظمة على ذلك بغية متابعة تنفيذ الالتزامات الأعضاء، وحددت إجراءاته في القرار الوزاري الملحق بالاتفاق المنشئ للمنظمة في فقرته الأولى<sup>(2)</sup>، وتم وضع سجل على مستوى أمانة المنظمة لتسهيل عملية التبليغ<sup>(3)</sup>.

(1) جديد رابع، خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون

الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص 29

(2) قرار صادر عن المجلس الوزاري للمنظمة سنة 1996

(3) يحيوي طارق، فض النزاعات التجارية الدولية على مستوى منظمة التجارة العالمية، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه في القانون، فرع: قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2015/2016، ص 24-25

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

الفرع الثاني: نشر المعلومات المتعلقة بالنشاطات التجارية لأعضاء المنظمة

إضافة لإجراء التبليغ قررت المنظمة إتماد إجراء نشر المعلومات الذي لا يقل أهمية في تحقيق مبدأ الشفافية في العلاقات التجارية، ويكون هذا النشر على مستوى المنظمة وعلى مستوى الجمهور.

### 1- النشر على مستوى المنظمة:

ويكون النشر على شكل منشورات تودع لدى أمانة المنظمة، التي بدورها تقوم بمعالجة وتنسيق ما يتم إداعه وإصداره وفق منشورات دورية متخصصة بالتجارة الدولية.

### 2- نشر نشاطات المنظمة للجمهور:

تم العمل بقرار نشر نشاطات المنظمة بعد إصداره من المجلس العام للمنظمة سنة 1996، وذلك من خلال تأسيس موقع الكتروني وإنشاء مركز توثيق داخلها، ويقوم الموقع بنشر طلبات التشاور وتقارير الفرق الخاصة مباشرة بعد صدورها، أما تقارير اجتماعات أعضاء المنظمة فيتم نشرها بعد مرور ستة (06) أشهر طبقا للقرار الوزاري للمجلس العام سنة 1998، ويمكن بطلب من أحد الأعضاء تمديد فترة السرية التي تشمل القرارات الصادرة عن المؤتمر الوزاري<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثالث: الرقابة على السياسة التجارية للأعضاء

تم اعتماد هذا الإجراء سنة 1988 في إطار الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية المتعلقة بتجارة السلع، ويهدف لتنسيق السياسة التجارية للدول الأعضاء لتقادي المنازعات وتتم حسب المحلق 3 للاتفاق المنشئ للمنظمة بطريقتين: عن طريق المجلس العام، ويكون ذلك عند ممارسة المجلس صلاحيته كهيئة رقابة للسياسات التجارية للأعضاء، أو عن طريق فحص دولة عضو للسياسة التجارية لدولة أخرى تتعامل معها تجاريا.

كما يتطلب فحص السياسات للأعضاء مراعاة الإحتياجات الخاصة بالدول المتعلقة بتطورها ومحيطها الخارجي، ويتيح هذا الفحص للدول الأعضاء فهم المواقف اتجاه بعضها، ولتحقيق مبدأ الشفافية في التعامل بين حكومات الدول الأعضاء، وتقوم بعمل الرقابة هيئة تعرف بـ:

(1) سميرة عماروش، تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة وأثرها على مبدأ السيادة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية، تخصص: قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة باتنة، 2014/2015، ص 173.

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

"هيئة فحص السياسة التجارية"، وذلك بإخضاع النشاطات التجارية للدول للرقابة الدورية، حيث يتم فيها فحص وتقييم التجارة والسياسات ذات العلاقة للبلدان على فترات زمنية منتظمة، كما يتم أيضا مراقبة التطورات الهامة التي يمكن أن يكون لها أثر على النظام التجاري العالمي، ويتم تحضير وثيقتين لكل مراجعة: بيان السياسة الذي تقدمه حكومة العضو الذي يخضع للمراجعة، وتقرير مفصل يكتب على نحو مستقل من قبل أمانة سر المنظمة العالمية للتجارة، من ثم يتم مناقشة هاتين الوثيقتين من قبل جميع أعضاء المنظمة في هيئة مراجعة السياسة التجارية، وبعد ذلك بوقت قصير يتم نشر هذه الوثائق وإجراءات اجتماعات هيئة مراجعة السياسة التجارية<sup>(1)</sup>.

(1) عبد الملك، عبد الرحمان مطهر، الاتفاقية الخاصة لإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2009، ص 486

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

### المبحث الثاني: مبادئ نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية

#### للتجارة وخصائصه

تلتزم المنظمة العالمية للتجارة بحماية حقوق الدول الأعضاء، وفي نفس الوقت تلتزم بالحفاظ على التزامهم بعدم اتخاذ قرارات تخالف مبادئ نظام تسوية المنازعات في مذكرة التفاهم (المطلب الأول)، كما أن أحكام نظام تسوية المنازعات قد تعززت فعاليتها أكثر نظرا للخصائص (المطلب الثاني) التي تميزت بها والتي لم تكن معروفة من قبل.

#### المطلب الأول: مبادئ نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة وفق مذكرة التفاهم

نصت المادة 02 فقرة 01 من مذكرة التفاهم<sup>(1)</sup>، على دور القانون الدولي العام في توضيح الأحكام المتعلقة بتسوية المنازعات عند النقص أو الغموض، وقد وصفته بالعنصر المركزي لضمان استقرار نظام التجارة متعدد الأطراف، وقد اشتمل نظام تسوية المنازعات على عدة مبادئ هامة نتناولها فيما يلي:

#### الفرع الأول: مبدأ عدم مخالفة الدول الأعضاء للالتزامات التجارية

جاء هذا المبدأ ليضمن حقوق الطرف الذي تعرض لضرر نتيجة مخالفة الطرف الآخر للالتزامات، وقد أكدت الفقرة 08 من المادة 03 بقولها: «..وفي حالات مخالفة الالتزامات التي جاءت في اتفاق مشمول، تعتبر المخالفة مبدئياً في حالة الغاء أو تعطيل..»، بمعنى أن أي مخالفة للاتفاقات المشمولة تعتبر ملغاة وعديمة الأثر، وأعطت الحق للمتضرر في تحريك الدعوى، وذلك بسبب الآثار السلبية التي لحقت بمصالحه<sup>(2)</sup>.

#### الفرع الثاني: مبدأ حسن النية في تسوية المنازعات التجارية بين أعضاء المنظمة

أكدت المادة 03 في الفقرة 10 من مذكرة التفاهم على هذا المبدأ كمبدأ أخلاقي دون إعطائه معنى قانوني خاص كعدم العلم بواقعة ما أو عدم التواطؤ للإضرار بالغير، فالمعنى المقصود هو إنصرافه إلى الالتزام بالأصول الحميدة في المعاملات التجارية بين الأعضاء، كما أن طلب

(1) المادة 02 فقرة 01 من مذكرة التفاهم: « تؤكد الأعضاء تقييدها بمبادئ إدارة المنازعات المطبقة حتى تاريخه بموجب المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين من الجات 1947 وبالقواعد والاجراءات الموسعة والمعدلة فيه...».

(2) خليفة إبراهيم احمد، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2008، ص 88

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

التوفيق لا يعني بضرورة وجود خصومة وعلى الدول الأعضاء التوصل لحل النزاع بحسن نية دون أن يكون هناك قصد للإضرار بالمصالح أو تعطيلها<sup>(1)</sup>.

الفرع الثالث: مبدأ عدم رجعية أحكام مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات التجارية

تنص المادة 03 فقرة 11 على: « لا يطبق هذا التفاهم الا فيما يخص الطلبات الجديدة لإجراء مشاورات بموجب الأحكام الخاصة بالمشاورات في الاتفاقات المشمولة التي تقدم عند نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية أو بعده، أما النزاعات التي قدمت طلبات المشاورات بشأنها بموجب الجات 1947 أو بموجب أي اتفاق آخر سابق للاتفاقات المشمولة قبل نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية فيستمر العمل بشأنها بالقواعد والاجراءات ذات الصلة الخاصة بتسوية المنازعات التي كانت نافذة مباشرة قبل نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية. تطبق هذه الفقرة أيضا على المنازعات التي لم تعتمد بشأنها تقارير من الهيئات أو لم تنفذ كليا»<sup>(2)</sup>.

من خلال هذا النص يتضح أن أحكام مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات تسري على الطلبات الجديدة التي تهدف لاجراء المشاورات عند دخول مذكرة التفاهم حيز النفاذ، ويسري على طلبات التشاور الصادرة قبل ذلك أحكام اتفاق الجات، كما تطبق أحكام الجات 1947 على المنازعات التي لم تصدر تقارير بشأنها من الفرق الخاصة أو لم تنفذ بعد.

الفرع الرابع: مبدأ المعاملة التفضيلية في تسوية المنازعات التجارية للدول النامية بالمنظمة

نصت المادة 3 فقرة 12 من مذكرة التفاهم على: «بغض النظر عن الفقرة 11 ، اذا قدم عضو من بلد نام شكوى تستند الى أي من الاتفاقات المشمولة ضد عضو من بلد متقدم، جاز للطرف الشاكي أن يستند، بدلا من الأحكام الواردة في المواد 4 و 5 و 6 و 12 من التفاهم، الى الأحكام المقابلة الواردة في قرار 5 نيسان /أبريل 1966 الا أنه يجوز تمديد

(1) المادة 03 فقرة 10 « من المفهوم أن طلب التوفيق أو استخدام اجراءات تسوية المنازعات لا يقصد منه الخصومة ولا يجوز اعتباره كذلك، وأنه يجب على جميع الأعضاء، في حال نشوب نزاع، أن تمارس هذه الاجراءات بنية حسنة ويهدف حل النزاع . ومن المفهوم أيضا أنه لا يجوز الربط بين الشكاوى والشكاوى المضادة المتعلقة بأمور مختلفة» .

(2) مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

الفترة الزمنية المنصوص عليها في الفقرة 7 من المقرر اذا رأى الفريق أن هذه الفترة لا تكفي لاعداد تقريره، ووافق الطرف الشاكي على ذلك واذا ما ظهر خلاف بين قواعد واجراءات المواد 4 و 5 و 6 و 12 والقواعد والاجراءات المقابلة لها في القرار، يطبق القرار»، يتضح من هذا النص أن المنظمة قد راعت الظروف الإقتصادية التي تمر بها الدول النامية وضرورة حمايتها خاصة عندما يرتبط النزاع بدولة متطورة، حيث تم استثناء البلدان النامية من الأثر الفوري لتطبيق إجراءات التسوية وذلك بإعطائها الحق في إختيار أسلوب بديل لتسوية النزاع يضمن لها سرعة الإجراءات ويحميها من التدابير التي قد تتخذها الدول المتطورة وتسبب لها ضررا إقتصاديا، إلا أن ما يعاب على هذا النظام عدم مراعاته للتكاليف المرتفعة وعقبات تنفيذ القرارات الصادرة عنه<sup>(1)</sup>.

### المطلب الثاني: خصائص نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة

جسدت مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات معنى الإصلاح القانوني لقواعد وإجراءات فض المنازعات، فقد تم تعزيز القاعدة القانونية بنظام تسوية منازعات جديد من خلال شمولية واتساع دائرة النظام المتعدد الأطراف، وذلك بغية التوصل لنتائج مقبولة من جميع الأعضاء في المنظمة، ومنع اللجوء للتدابير الأحادية الجانب، وتميز نظام تسوية المنازعات في المنظمة بجملة من الخصائص نستخلصها من خلال تحليل أحكام مذكرة التفاهم فيما يلي:

#### الفرع الأول: شمولية واندماج نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة

نصت المادة الأولى فقرة 01 من مذكرة التفاهم: «تطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم على المنازعات الواردة في الاتفاقات المدرجة في المرفق (1) من هذا التفاهم (الاتفاقات المشمولة)، وتطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم أيضا على المشاورات وتسوية المنازعات بين الأعضاء المتعلقة بحقوقها والتزاماتها بموجب أحكام اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية، وأحكام هذا التفاهم وحدها أو بالاشتراك مع أي اتفاق مشمول آخر»<sup>(2)</sup>.

(1) سيد أحمد محمود، آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، 2008، ص 292.

(2) مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

يظهر من خلال هذا النص إمكانية استناد الدول الأعضاء في شكاويهم على أي اتفاق تجاري سواء من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وهي: الاتفاقات حول تجارة السلع، الاتفاق العام حول تجارة الخدمات، الاتفاق حول الأوجه المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، وأيضا الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف وهي: الاتفاق حول تجارة الطائرات المدنية، الاتفاق حول الصفقات العمومية، الاتفاق الدولي حول قطاع الحليب والاتفاق الدولي حول لحم البقر. وبالنسبة لهذه الاتفاقات الأخيرة، جاءت الفقرة الثانية من المادة الأولى من المذكرة لتوضح أن تطبيق أحكام مذكرة التفاهم مرتبط باعتماد الأطراف قرارا يبين شروط تطبيق التفاهم بالنسبة للاتفاق المعتمد، بما في ذلك أي قواعد أو إجراءات خاصة إضافية، كما تطبق أيضا أحكام مذكرة التفاهم على كل المشاورات والمنازعات التي يمكن أن تنشأ بين الدول الأعضاء المتعلقة بتفسير وتطبيق أحكام الاتفاق المنشئ للمنظمة.

إلا أنه وبالرجوع إلى نص المادة (09/3) من مذكرة التفاهم، يستشف أنه يحق للأعضاء الاحتفاظ في كل الأحوال بإمكانية طلب تفسير رسمي لأي اتفاق مشمول، سواء كان في حد ذاته اتفاقا تجاريا عديد الأطراف أو من خلال قرار وبموجب اتفاق المنظمة العالمية للتجارة<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني: نظام تسوية منازعات خاص بالدول الأعضاء

بالرغم من تنوع الفاعلين في الساحة التجارية الدولية، إلا أن نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة جاء قاصرا على الدول دون غيرها وهذا راجع لنشأت المنظمة ما بين حكومات أبرمت اتفاقات مراكش، التي من بينها مذكرة تسوية منازعات الأعضاء، ونجد أن قواعد مذكرة التفاهم تخاطب بصفة مباشرة الدول الأعضاء في المنظمة حسب نص المادة 03 فقرة 02 الذي حدد أهداف نظام تسوية المنازعات بحماية حقوق والتزامات أعضاء المنظمة، وبمفهوم المخالفة فالدول التي ليست أعضاء في المنظمة لا تخضع لمذكرة التفاهم، فلا تتابع من أي عضو ولا يمكنها متابعة أي عضو في المنظمة، لكن الخلاف الذي ثار كان حول عدم تمكين الخواص من استخدام آليات فض المنازعات التي قد تضر بحقوقهم<sup>(2)</sup>، خصوصا أن هناك اتفاقات للمنظمة تستهدف حمايتهم، كاتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بتجارة،

(1) سميرة عماروش، مرجع سابق، ص 179

(2) جديد رايح، مرجع سابق، ص 101

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

أو الاتفاق العام حول تجارة الخدمات الذي يسري على الخدمات وعلى موردي الخدمات، ولكن مذكرة التفاهم حرمتهم من اللجوء مباشرة لجهاز تسوية المنازعات وتمت إحالتهم إلى المحاكم الوطنية لدولهم، ويبقى للدول تقدير مدى ضرورة تحريك آليات فض المنازعات من عدمها.

### الفرع الثالث: شفافية نظام تسوية المنازعات في المنظمة

تتجلى أهم صور الشفافية في تسوية المنازعات التي تنشأ بين أعضاء المنظمة في مختلف مراحل النزاع، بداية من طلب التشاور الذي يجب إبلاغه كتابيا لجهاز تسوية المنازعات، وينشر على شبكة الانترنت عبر الموقع الرسمي للمنظمة، حيث يتضمن ملخصا للوقائع وإدعاءات أطراف النزاع بخصوص الخروقات الواقعة، وفي حالة لم يتوصل أطراف النزاع لنتيجة أثناء عملية المشاورات فيتم نشر طلب التسوية لإنشاء فريق خاص، ويقوم رئيس جهاز تسوية المنازعات بإخطار جميع أعضاء المنظمة بتكوين الفريق لكن دون الإعلان عن هوية أعضائه، كما أن تقارير الفرق الخاصة تنشر لإتاحة الفرصة لباقي الأعضاء لتقييمها ومراجعتها، وتعتبر خاصية الشفافية في نظام تسوية المنازعات تجسيدا لمبدأ من مبادئ المنظمة ككل وتعتبر من الشروط الخاصة للانضمام لها، حيث يجب على الدولة الساعية للانضمام أن تتعهد بتطبيق مبدأ الشفافية، وذلك بإشعار أعضاء المنظمة بالتشريعات التي تصدرها في مجال التجارة والاستثمار<sup>(1)</sup>.

### الفرع الرابع: إرتباط نظام تسوية المنازعات في المنظمة بمذكرة التفاهم

تنص المادة 23 فقرة 01 من مذكرة التفاهم: «عندما تسعى الأعضاء الى تصحيح انتهاك للالتزامات أو غيره من أنماط الغاء أو تعطيل المنافع المقررة بموجب الاتفاقات المشمولة أو عقبة في طريق بلوغ أي من أهداف الاتفاقات المشمولة فانها تلجأ الى قواعد واجراءات هذا التفاهم وتتقيد بها».

يتضح من خلال النص أن أعضاء المنظمة مقيدون بأحكام مذكرة التفاهم، ولا يسمح لهم بتسوية خارج قواعدها وإجراءاتها كمبدأ عام<sup>(2)</sup>، لكن هناك استثناء نجده في المادة 25 من مذكرة

(1) سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات الدولية، (منظمة الأمم المتحدة، منظمة التجارة الدولية، جامعة الدول العربية، منظمة المؤتمر الإسلامي)، دار الفكر العربي، بيروت، 2004، ص 231.

(2) مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، 2005، ص 30

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

التفاهم، والذي يجيز اللجوء لوسيلة التحكيم السريع<sup>(1)</sup>، ورغم أن نظام التسوية يحفز الاطراف المتنازعة على ضرورة إيجاد الحلول الودية<sup>(2)</sup>، إلا أنه يؤكد على ضرورة أن يكون الحل الودي متوافقا مع أحكام المذكرة، ويلاحظ أن ارتكاز نظام تسوية المنازعات في المنظمة على القواعد القانونية الواردة في المذكرة جعل منه نظاما شبه قضائي، وهو الأمر الذي طالبت بها الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي خلال مفاوضات جولة الأوروغواي، وذلك بغية تجنب الأساليب الدبلوماسية في تسوية المنازعات نظرا لمرونتها، كما أن الحلول القضائية تكون عادة واضحة وملزمة، وتطبق على الجميع دون مراعاة لتفاوت الاقتصادي بين الدول<sup>(3)</sup>.

(1) تنص المادة 01/25 من مذكرة التفاهم: «يمكن للتحكيم السريع ضمن منطقة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية

المنازعات أن يبسر التوصل الى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها كلا الطرفين بوضوح» .

(2) الوسائل البديلة للتسوية حسب المادة 05 من مذكرة التفاهم هي: المساعي الحميدة، التوفيق، الوساطة

(3) محمد بن جلال وفاء، تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية،

### المبحث الثالث: جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

يعتبر جهاز تسوية المنازعات من أهم إنجازات المنظمة العالمية للتجارة، نظرا لدوره الكبير في فض النزاعات واستعادة جل أعضاء المنظمة من أحكامه، وهذا راجع للسلطة التي اكتسبها من نصوص اتفاق التسوية الذي أنشئ بموجبه، وسنحاول في هذا المبحث تناول ماهية جهاز تسوية المنازعات (المطلب الأول)، وعلاقة جهاز تسوية المنازعات بأجهزة المنظمة الأخرى (المطلب الثاني).

#### المطلب الأول: ماهية جهاز تسوية المنازعات

أبرمت اتفاقات التجارة المتعددة الأطراف سنة 1994 ضمن جولة الأوروغواي، وكان من أبرز نتائجها نظام تسوية المنازعات للمنظمة العالمية للتجارة، والذي تعتبر مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات من ضمن اتفاقاته التي أدت لظهور جهاز يعنى بالأشراف على القواعد والإجراءات التي وردت في المذكرة، ويتم التطرق في هذا المطلب لنشأة جهاز تسوية المنازعات وخصائصه (الفرع الأول)، وتشكيلة الجهاز وسلطاته (الفرع الثاني).

#### الفرع الأول: نشأة جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة وخصائصه

مرت الجات 1947 بعدة مفاوضات من خلال الجولات التي كانت تعقد في مختلف أنحاء العالم وأبرزها كانت الأوروغواي التي وضعت أساس اتفاق مذكرة التفاهم الذي كان المحرك الأساسي في نشأة جهاز تسوية المنازعات وتزويده بخصائص مكنته من أداء مهامه بإستقلالية واستقادت جميع أعضاء المنظمة من أحكامه.

#### أولا: نشأة جهاز تسوية المنازعات

تميز نظام تسوية المنازعات في عهد "الجات 1947" بالضعف<sup>(1)</sup>، حيث كان دوره مقتصرًا على التشاور بين الأطراف المتنازعة قبل اللجوء إلى تكوين فريق لفض النزاع، وكان تكوين هذا الفريق يتطلب موافقة أعضاء الجات بالإجماع، وهو الأمر الذي يدخل ضمن الحسابات والتجاذبات السياسية للدول مما يعرقل تكوين هذه الفرق، زيادة على طول الوقت المستغرق في

(1) عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية "النظرية المعاصرة"، الطبعة الأولى، دار هوم، الجزائر، 2007، ص 301

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

تشكيلها، وعدم فعاليتها بسبب غياب جهاز قضائي يشرف على تنفيذ أحكامها<sup>(1)</sup>، ومن أجل تصحيح الوضع وتطوير نظام تسوية المنازعات، دخلت الدول الأعضاء في مفاوضات وكانت مفاوضات الأوروغواي من أبرز الجولات التي تم خلالها ظهور جهاز تسوية المنازعات الحالي، والذي وصفه (Renato RAGGIRO) المدير العام للمنظمة بأنه "قلب المنظمة" الذي يقف على رأس قائمة الإنجازات التي حققتها جولة الأوروغواي، من جانبها وصفت المنظمة هذا الجهاز بالركن المركزي في نظام التجارة المتعددة الأطراف، وأنه يمثل مساهمة المنظمة الفريدة في تحقيق استقرار اقتصاد عالمي<sup>(2)</sup>، ولعب جهاز تسوية المنازعات دورا مهما في تطور التجارة الدولية باعتباره أحد الأجهزة الرئيسية في المنظمة.

ثانيا: خصائص جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

يتميز جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة بخصائص أدت لتطوير فعاليته في فض المنازعات، ومجمل هذه الخصائص يتمثل فيما يلي:

### 1- إستقلالية جهاز تسوية المنازعات:

تنص المادة 04 فقرة 03 من اتفاق مراكش على أن: « ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسباً للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات، ولجهاز تسوية المنازعات أن يعين لنفسه رئيساً وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة»<sup>(3)</sup>.

يتضح من نص المادة أن جهاز تسوية المنازعات هو المجلس العام الذي يتكون من ممثلي أعضاء المنظمة، إلا أن هناك فاصل جوهري يعزل كل هيئة عن الأخرى وهو أن هناك رئيس مستقل لكل هيئة على حدى، بمعنى أن هناك رئيس المجلس العام و رئيس جهاز تسوية

(1) سعيد عبد الغفار أمين شكري، القانون الدولي العام للعقود، دار الفكر العربي، القاهرة، 2007، ص 456

(2) أحمد بلوفاي، "نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية"، دراسة تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة علمية محكمة دورية متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، الجزائر، عدد 11، 2001، ص 11 .

(3) محمود محمد أبو العلا، الجات "النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل للنشر والتوزيع، مصر، 2000، ص 17

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

المنازعات<sup>(1)</sup>، ويتم تعيين هذا الأخير من قبل أعضاء جهاز تسوية المنازعات، وهذا من أجل منحه استقلالية أكبر، كما أن رئيس جهاز تسوية المنازعات هو من يضع النظام الداخلي للجهاز.

### 2- حياد جهاز تسوية المنازعات:

خصت مذكرة التفاهم جهاز تسوية المنازعات بميزة الحياد، حيث أنه في مرحلة المشاورات يمكن للأطراف المتنازعة مناقشة موضوع النزاع وتبادل الآراء للوصول لأرضية مشتركة وذلك بطريقة منظمة تضمن حياد الجهاز، فالأطراف لهم الحرية في إيجاد حل وفق إرادة حرة، وهذا ما يعرف بالحياد السلبي.

يتجلى حياد جهاز تسوية المنازعات في هيئات التسوية التي يشرف على عملها، وهي الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم، فضرورة الحفاظ على السرية في مرحلة اتخاذ القرارات تعتبر حيادا ولكي تضمن جهاز التسوية الحياد يجب أن يحرص على مهنية الفرق الخاصة، وتعديل تشكيلة جهاز الاستئناف الدائم حسب أطراف النزاع القائم<sup>(2)</sup>.

### 3- استمرارية جهاز تسوية المنازعات:

يتميز جهاز تسوية المنازعات بصفة الديمومة فهو ليس مرتبط بقضية معينة ينتهي بمجرد فض النزاع فيها، وهذا منطقي نظرا لكونه هو المجلس العام للمنظمة عندما يجتمع للنظر في المنازعات بين الدول الأعضاء، بالإضافة أن عمل جهاز التسوية لا يرتبط بنزاع معين بحيث تنتهي ولايته مع فض النزاع، كما أنه الجهاز الوحيد المكلف بحل المنازعات بين الأعضاء في المنظمة وله حرية الاجتماع في أي وقت للفصل في المنازعات المعروضة أمامه<sup>(3)</sup>.

### 4- مركزية جهاز تسوية المنازعات:

يتولى جهاز تسوية المنازعات مهمة تشكيل الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم، كما يقوم باتخاذ القرارات لفض المنازعات من خلال ما تصدره فرق التسوية من قرارات وجهاز الاستئناف

(1) قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال،

جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 35

(2) المرجع نفسه، ص 36

(3) جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة 02، 2013، ص 587

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

الدائم إذا تم تقديم طلب الاستئناف، كما يقوم جهاز تسوية المنازعات باتخاذ الاجراءات المؤقتة في حال عدم تنفيذ أحد أطراف النزاع للالتزامات المفروضة عليه، حيث يمنح للطرف المتضرر رخصة تعليق التنازلات ويقدر تعويضا مناسباً له في حالة عدم تأثير تعليق التنازلات، ويبقى للأطراف اللجوء لجهاز تسوية المنازعات في كافة مراحل النزاع، وبالتالي فهو الذي يمنح الصبغة الشرعية لقرارات وتوصيات فرق التسوية وجهاز الاستئناف الدائم بصفته الجهاز الذي الوحيد الذي يتمتع بهذا الصلاحيات (1).

### 5- تعدد وظائف جهاز تسوية المنازعات:

يعمل جهاز تسوية المنازعات على التسوية السريعة في حال تضرر مصالح أحد الدول الأعضاء المرتبطة باتفاق مراكش أو باتفاقات تجارية مشمولة، فجهاز تسوية المنازعات له اختصاص رقابي يساعد على تحقيق حرية التجارة الدولية، ومن خلالها يساهم الجهاز في توفير الأمن والاستقرار في العلاقات التجارية الدولية، إضافة إلى ذلك يمتد عمل الجهاز لفرض رقابة قضائية على الدول الأعضاء من خلال ممارسته دوره في تسوية المنازعات وذلك بتقييم تصرفات الأعضاء وبإصدار توصيات، كما يعمل على تفسير وتوضيح الأحكام المنصوص عليها ضمن الاتفاقيات، ويمتد دور الجهاز في تسوية ومعالجة القواعد التجارية الدولية وحمايتها لجميع الدول الأعضاء على أساس أنه يهدف للوقاية من المنازعات بالمنع والتصدي، وتسويتها بتصحيح والسحب للإجراء المخالف (2).

### الفرع الثاني: تشكيلة جهاز تسوية المنازعات وعلاقته بأجهزة المنظمة

يشكل جهاز تسوية المنازعات أحد الأجهزة الرئيسية في المنظمة العالمية للتجارة وله علاقات بالأجهزة الأخرى في المنظمة.

### أولاً: تشكيلة جهاز تسوية المنازعات

يتمثل جهاز تسوية المنازعات في المجلس العام الذي يضم ممثلي الدول الأعضاء، إلا أن إنعقاد المجلس العام عند تسوية المنازعات يجب أن يكون بصفته جهاز تسوية المنازعات

(1) خليفة إبراهيم أحمد، مرجع سابق، ص 176

(2) الدقاق محمد السعيد وحسن مصطفى سلامة، المنظمات الدولية المعاصرة، "منظمة الأمم المتحدة، جامعة الدول العربية، منظمة التجارة العالمية، آلية إدارة اتفاقات الجات" منشأة المعارف، الاسكندرية، 2000، ص 384

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

ويكون رئيسه غير رئيس المجلس العام، ويتم ذلك بتعيين رئيس له من أعضاء المجلس العام، وحاليا نجد السيد "Junichi IHARA" من اليابان، هو رئيس جهاز تسوية المنازعات، ورئيس المجلس العام الحالي هو السيد "Xavier CARIM" من جنوب إفريقيا، تم تعيينهما بتاريخ 28 فيفري 2017، والمجلس هو أشبه بممثلي الدول الأعضاء في الجمعية العامة للأمم المتحدة، حيث يكون التمثيل فيه بشكل دائم للدول، ويقوم بمهام جهاز مراجعة السياسة التجارية للأعضاء، وبمهام جهاز تسوية المنازعات بين الأعضاء في المنظمة<sup>(1)</sup>.

ثانيا: علاقة جهاز تسوية المنازعات بأجهزة المنظمة الأخرى

يتميز جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة بالاستقلالية كما رأينا سابقا، إلا أن هناك ترابط بينه وبين الأجهزة الأخرى في المنظمة بمناسبة أدائه مهامه.

### 1- علاقته بالمجلس العام للمنظمة:

إن المجلس العام هو أعلى الأجهزة الإدارية في المنظمة يتشكل من ممثلي جميع الدول، يجتمع كلما دعت الحاجة، ليست له دورات أو مواعيد محددة ولكن جرت العادة أن يجتمع 09 مرات على الأقل في السنة، وله عدة اختصاصات منها ما يتعلق أعمال المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته لنظر في الإعفاء من التزام مفروض على أحد الأعضاء، منح العضوية، إنشاء لجان<sup>(2)</sup>، واختصاصات تتعلق بتسوية المنازعات، وفحص السياسة التجارية، كما أن جميع المجالس واللجان الفرعية والمجموعات الخاصة تخضع للمجلس العام، وأساس العلاقة بين المجلس العام وجهاز تسوية المنازعات هي إشراف المجلس ومراقبة أعمال جهاز التسوية، ويمكن للمجلس الانعقاد وتسوية المنازعات، إذا دعت الضرورة لذلك، وهذا حسب ما ورد في المادة 03 فقرة 04 من اتفاقية إنشاء المنظمة<sup>(3)</sup>.

(1) أنظر موقع المنظمة العالمية للتجارة [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres17\\_e/pr792\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres17_e/pr792_e.htm) ، بتاريخ: 2017/04/20

(2) Virgile PACE, L'organisation mondiale du commerce et le renforcement de la réglementation juridique des échanges commerciaux internationaux, l'harmattan, Paris, 2000, P 217.

(3) محمود محمد أبو العلا، الجات "النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل للنشر والتوزيع، مصر، 2000، ص 74.

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

### 2- علاقته بالأمانة العامة للمنظمة:

تتواجد مكاتب الأمانة العامة للمنظمة العالمية للتجارة في جنيف فقط ولديها 601 موظفا نظاميا ويرأسها المدير العام، حاليا هو السيد "روبيرتو أزفيدو" برازيلي الجنسية، وهو المدير العام السادس (06) للمنظمة العالمية للتجارة، وبدأ سريان تعيينه في 1 سبتمبر 2013 لفترة أربع سنوات، وفي اجتماع للمجلس العام في 28 فبراير 2017، وافق أعضاء المنظمة العالمية للتجارة بتوافق الآراء على تعيينه لفترة ثانية مدتها أربع سنوات تبدأ في 1 سبتمبر 2017<sup>(1)</sup>، وتنظم الأقسام تحت لواء المدير العام مباشرة أو تحت لواء أحد نوابه، وبما أن الأعضاء فقط هم الذين يتخذون القرارات، فلا توجد للأمانة سلطة اتخاذ القرار<sup>(2)</sup>، وتتمثل واجباتها الرئيسية في الإسناد الفني والمهني للمجالس واللجان المختلفة، وتوفير المساعدة الفنية للبلدان النامية، ومراقبة وتحليل التطورات في التجارة العالمية، وتوفير المعلومات للجمهور ووسائل الإعلام، وتنظيم المؤتمرات الوزارية، كما توفر الأمانة أيضا بعض أشكال المساعدة القانونية في عملية تسوية المنازعات وتقدم المشورة للحكومات الراغبة في أن تصبح أعضاء في المنظمة، وهذا ما نص عليه اتفاق التسوية في المادة 27<sup>(3)</sup>.

### المطلب الثاني: سلطات جهاز تسوية المنازعات والهيئات التابعة له

يتمتع جهاز تسوية المنازعات بسلطات تضمنها إتفاق التسوية، كما حدد الاتفاق الهيئات التابعة له ، ونفصل ذلك فيما يلي:

#### الفرع الأول: سلطات جهاز تسوية المنازعات

نصت المادة 02 من مذكرة التفاهم على سلطات جهاز تسوية المنازعات وفيما يلي نوضح المهام المسندة له:

1- إدارة قواعد وإجراءات تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء في المنظمة.

(1) أنظر موقع المنظمة العالمية للتجارة [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/dg\\_e/dg\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/dg_e.htm)، بتاريخ: 2017/04/20

(2) سرصال نعيمة، مرجع سابق، ص 61

(3) مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

- 2- إدارة المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في اتفاق إنشاء المنظمة أو الاتفاقيات التجارية الملحقه لها، على أن لا يكون هناك نص صريح في هذه الاتفاقيات يمنع اختصاصه.
- 3- سلطة إنشاء فرق التسوية واعتماد تقاريرها.
- 4- سلطة إنشاء جهاز استئناف دائم للنظر في استئناف تقارير الفرق الخاصة واعتماد تقريره.
- 5- مراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن الهيئات أو جهاز الاستئناف.
- 6- الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تعقد بموجب الاتفاقيات.
- 7- سلطة إقرار نظام الجزاءات لضمان التطبيق الفعلي لقواعد وأحكام المنظمة<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني: الهيئات التابعة لجهاز تسوية المنازعات

بعد استنفاد إجراء المشاورات وعدم التوصل لحل النزاع القائم بين الأعضاء المتنازعين، يلجأ الأطراف إلى طلب تكوين فريق تسوية وفي حالة عدم قبول أحد الأطراف لتقرير الفريق يحق له تقديم طلب استئناف أمام جهاز الاستئناف الدائم، هذين الهيئتين تتبعان لجهاز تسوية المنازعات فهو من يشكلها وتعمل تحت إشرافه وتوجيهه.

### أولاً: فرق التسوية (الفرق الخاصة)

نصت المادة 08 فقرة 01 على: «يجب أن تتكون الأفرقة من أفراد حكوميين و/أو غير حكوميين مؤهلين بما فيهم الأشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء في أفرقة أو عرضوا قضية أمامها، أو ممن عملوا بصفة ممثلين لعضو ما أو لطرف متعاقد في جات 1947 أو ممثلين في المجلس أو اللجنة لاتفاق مشمول أو لاتفاق سلف له، أو عملوا في الأمانة، أو عملوا في تدريس قانون التجارة الدولية أو سياساتها أو نشروا في ميدانها، أو عملوا كمسؤولين كبار عن السياسات التجارية لدى أحد الأعضاء....»<sup>(2)</sup>.

يتضح من هذا النص أن فرق التسوية تتكون من أشخاص مؤهلين حكوميين أو غير حكوميين ممن كانوا في المجموعات الخاصة، أو عملوا كممثلين لعضو أو طرف متعاقد في اتفاق الجات، أو كممثلين في المجلس أو اللجنة لاتفاق مشمول، أو ممن عملوا في الأمانة أو درسوا قانون التجارة الدولية أو سياساتها أو نشرت لهم أعمال في هذا الجانب، وأيضا المسؤولين

(1) مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

(2) المرجع نفسه

## الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

الكبار لدى الدول الأعضاء، ونجد في الفقرة الثانية (02) شروط اختيار أعضاء فرق التسوية، والتي تنص على استقلاليتهم وتنوع معارفهم، وأن تكون خبرتهم كبيرة في مجال التجارة الدولية، كما منعت تعيين أعضاء هذه الفرق من مواطني دول تكون أطرافاً في النزاع، وفي حالة عدم الاتفاق على أعضاء فريق التسوية، يقوم المدير العام للمنظمة بناءً على طلب أحد أطراف النزاع بعد التشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات بتعيين من يعتبرونه الأنسب، ويقوم رئيس جهاز التسوية بإبلاغ الأعضاء بتشكيل فريق التسوية.

وفي الفقرة الحادية عشر (11) وإبعاداً لكل الشبهات عن فرق التسوية أوضحت مذكرة التفاهم أن مصاريف التنقل والإقامة لأعضاء فرق التسوية تدفع من ميزانية المنظمة<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: جهاز الاستئناف الدائم

تم إنشاء جهاز دائم للاستئناف على عكس فرق التسوية (الفرق الخاصة) التي تنشأ بطلب أطراف النزاع، وظهر جهاز الاستئناف الدائم في فبراير 1995، بناءً على نص المادة 17 فقرة 01 من مذكرة التفاهم، ويتكون من سبعة (07) أعضاء، يشترط فيهم الالتزام بالحياد والاستقلالية<sup>(2)</sup>، يعينون من طرف جهاز تسوية المنازعات باقتراح مشترك من المدير العام للمنظمة ورؤساء المجالس كل من: مجلس تجارة السلع، مجلس تجارة الخدمات، ومجلس الأوجه المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية، وذلك لمدة أربع (04) سنوات قابلة لتجديد مرة واحدة، ويشترط أيضاً في أعضاء جهاز الاستئناف أن يكونوا من أصحاب الخبرة في مجال التجارة الدولية، ويجب أن لا يكونوا تابعين لأي دولة طرف في النزاع لضمان حيادهم، كما يتم إختيار أعضاء جهاز الاستئناف الدائم من مختلف الدول الأعضاء، ويتم تمثيل البلدان النامية فيه بثلاثة (03) أعضاء كحد أدنى، وينتخب أعضاء جهاز الاستئناف الدائم رئيساً تكون مدة عمله سنة واحدة قابلة للتجديد عن طريق الانتخاب<sup>(3)</sup>.

(1) أنظر المادة 08 فقرة 02، 11 من مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

(2) سيد أحمد محمود، مرجع سابق، ص 50

(3) أنظر المادة 17 من مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

### خلاصة الفصل الأول

شهد نظام تسوية المنازعات تطورا كبيرا منذ دخول اتفاق مراكش حيز النفاذ، حيث تبني النظام الجديد وسائل الوقاية من المنازعات التجارية الدولية، فأوجب على الأعضاء الالتزام بالشفافية في التعاملات التجارية من خلال التبليغ عن الاجراءات المتخذة، ونشر كل النشاطات في شكل منشورات توزع على الأعضاء، وإنشاء موقع إلكتروني للمنظمة يُعنى بنشر طلبات التشاور وتقارير فرق التسوية، وفرض إجراء رقابي على السياسات التجارية للدول الأعضاء، وأسست المنظمة لمجموعة من المبادئ في مذكرة التفاهم من أجل ضمان حقوق الأطراف وكرست مبدأ المعاملة التفضيلية للبلدان النامية في المنظمة، وتميز نظام تسوية المنازعات بخاصية الشمولية والاندماج من خلال إمكانية استناد الاطراف للاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وعديدة الأطراف، وأكدت على أن النظام خاص بالدول الأعضاء فقط، ونجد أن أهم إنجاز حققته المنظمة هو إنشاء جهاز تسوية المنازعات ومنحه خصائص مكنته من القيام بدوره على أكمل وجه، وعززت تشكيلته التمثيلية لأعضاء المنظمة من استقلاليته، خصوصا فيما يتعلق بعلاقته بالأجهزة الأخرى التابعة للمنظمة، كما أن السلطات الواسعة الممنوحة للجهاز ساعدت على تتبعه للنزاعات في جميع مراحل الدعوى، خصوصا في مرحلة تشكيل فرق التسوية وإستئناف التقارير الصادرة عنها أمام جهاز الاستئناف الدائم.

# الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

يعتبر نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية من أبرز الانجازات التي تمخضت عن جولة الأوروغواي وتجسد ذلك في تنوع الوسائل التي يمكن أن تلجأ إليها الدول لفض النزاعات فيما بينها وحماية حقوقها، حيث أكدت مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات على ضرورة التسوية السريعة للمنازعات لضمان فعالية الإجراءات، ويجمع نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة، بين الأساليب الودية لتسوية المنازعات (المبحث الأول)، باعتبارها تقوم على التراضي، وبين الأساليب القضائية لتسوية المنازعات (المبحث الثاني)، والتي لا يمكن اللجوء إليها إلا بعد المرور على أسلوب المشاورات.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### المبحث الأول: الأساليب الودية لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

أكدت المحافل الدولية على أهمية الأساليب الودية لتسوية النزاعات نظراً لسرعتها في حل النزاعات والمرونة التي تتسم بها، مما حدا بمنظمة التجارة العالمية للأخذ بها في تسوية النزاعات التي قد تنشور بين أعضائها باعتبارها تقوم على التراضي والاتفاق وتحاول دائماً التقريب بين وجهات نظر المتنازعين، حيث تلزم المنظمة الأعضاء بأسلوب المشاورات كمرحلة أولى إجبارية (المطلب الأول)، كما يمكن أن تلجأ إلى الأساليب الإختيارية لتسوية المنازعات (المطلب الثاني)، وهي المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق.

### المطلب الأول: المشاورات كأسلوب لفض النزاعات التجارية في المنظمة

تعتبر المشاورات المرحلة الأولى من مراحل تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة، وذلك إعمالاً لمبدأ عدم عرض النزاع على جهاز تسوية النزاعات إلا بعد إخفاق التسوية عبر المشاورات الثنائية، وتعتبر المشاورات من أهم الأساليب وأكثرها شيوعاً في الحد من النزاعات.

### الفرع الأول: مفهوم أسلوب المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة

تبدأ عملية تسوية المنازعات المعروضة على جهاز التسوية في المنظمة بطلب إجراء مشاورات، حيث لم يعطى تعريف محدد للمشاورات في مذكرة التفاهم حيث أعتمد على فقهاء القانون الدولي في هذا المجال.

### أولاً: تعريف المشاورات

تعرف المشاورات على أنها: « طلب معرفة رأي الطرف الآخر حول موضوع النزاع، وكذا الحلول الممكنة»<sup>(1)</sup>، وتتم عن طريق الحوار والإتصال المستمر بين الأطراف بغية الوصول لإتفاق يضمن مصالح الجميع<sup>(2)</sup>.

(1) رودريك إيليا أبو خليل، موسوعة العولمة والقانون الدولي الحديث بين الواقعية السياسية والحاكمية العالمية، منشورات حلي الحقوقية، بيروت، 2013، ص 405

(2) إيهاب كمال، مهارات الإقناع و دبلوماسية التفاوض، هبة النيل العربية للنشر والتوزيع، الجيزة، 2011، ص 7

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

كما عرفت المشاورات بأنها: «عبارة عن عملية حوار و مناقشة بين طرفين تربطهما مصلحة مشتركة أو نزاع مشترك بهدف الوصول إل عقد اتفاق يساهم في تحقيق أهدافهما»<sup>(1)</sup>.

ثانياً: أشكال المشاورات

تنقسم إلى مشاورات إلى عدة أشكال مباشرة و غير مباشرة و مشاورات مساعدة

### 1- المشاورات المباشرة:

يقصد بالمباشرة، أن تكون المشاورات بين الأطراف وذلك عندما يلتقي مبعثون دبلوماسيون للدول المعنية لتبادل وجهات النظر وتدارس المواقف لإيجاد أرضية مشتركة، وبالرغم من أن هذه الطريقة تتميز بمحاسن كثيرة غير أنها محدودة الفائدة لأن نجاحها يتوقف على الروح التي تسود المشاورات ومدى استعداد كل طرف لتقديم تنازلات من جهته<sup>(2)</sup>.

### 2- المشاورات غير المباشرة:

تكون بطريقة غير وجاهية، وذلك عن طريق تبادل المذكرات المكتوبة، وتكون عادة عن طريق محضر تدون فيه النقاط التي أثرت من الأطراف، ويتم تدوين رد الطرف الأخر، كما يمكن أن يتم تشكيل لجنة متخصصة تضم ممثلين من الدول المتنازعة، وتعنى هذه اللجنة بدراسة موضوع النزاع وتقديم تقريراً عن رأيها الإستشاري للأطراف، وقد تجر المشاورات عن طريق عقد مؤتمر يضم الأطراف المتنازعة و دولا أخرى ترى أن لها مصلحة في فض النزاع<sup>(3)</sup>.

### 3- المشاورات المساعدة:

تكون إما بتدخل دول أخرى كطرف ثالث، أو استدعائها من أحد أطراف النزاع، وفي كلتا الحالتين -الإدخال والتدخل- فالهدف هو تسهيل المشاورات والتقليل من التوتر وتهيئة الأجواء للسير الحسن في التشاور<sup>(4)</sup>.

(1) نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، إيترك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2014، ص 75.

(2) سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، 2004، ص 359-360.

(3) المرجع نفسه، ص 361.

(4) علي زرقاط، الوسيط في القانون الدولي العام، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2011، ص 485.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### الفرع الثاني: إجراءات أسلوب المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة

لقد ركزت مذكرة التفاهم في المادة 04 على هذا الأسلوب بإعتباره ناجعا في فض النزاعات، وتجدر الإشارة إلى أن أسلوب المشاورات في إطار المنظمة العالمية للتجارة ظهر في الأصل مع اتفاق الجات سنة 1947، وذلك في نص المادة 22 فقرة 01، إلا أنه لم يكن قويا بحيث لم يلزم الأطراف المتنازعة على اللجوء للمشاورات على خلاف المادة 04 فقرة 02 من مذكرة التفاهم التي كانت صريحة بالزامية المشاورات كمرحلة أولية مع الأخذ بعين الإعتبار طلبات الطرف الآخر، وقد نظمت مذكرة التفاهم قواعد وإجراءات المشاورات<sup>(1)</sup>.

#### أولا: طلب التشاور

يختلف طلب التشاور حسب شكل المشاورات كما رأينا سابقا، فقد تكون المشاورات ثنائية، ويمكن أن تكون متعددة بدخول طرف ثالث مساعد.

#### 1- حالة التشاور الثنائي:

تناولت المادة 04 من مذكرة التفاهم الزامية تقديم الطرف المتضرر طلب التشاور وحددت شروطا لصحته، ومن بين الشروط الواجب توافرها في الطلب نذكر :  
أ/ الإخطار:

يجب على العضو الذي يقدم طلب التشاور، أن يخطر جهاز تسوية النزاعات و المجالس و اللجان ذات الصلة بطلبه، وكذا إخطار الطرف المتسبب في الضرر<sup>(2)</sup>.  
ب/ تقديم طلب التشاور كتابة:

يشترط في الدولة التي تطلب التشاور أن تقدمه كتابة حسب المادة 04 فقرة 04 من مذكرة التفاهم، حيث لا تقبل الطلبات الشفاهية، وذلك راجع لضرورة توضيح الضرر و الإجراء

(1) J. Haddock and R. Sharma, Division des produits et du commerce international, module 5: le système de règlement des différends de l'OMC, P 03

(2) عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 396

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

المخالف الذي قام به الطرف الآخر مع وجوب عرض السند القانوني<sup>(1)</sup>، كما أنه يمكن جمع أكثر من شكوى في طلب واحد عندما تتعلق بنفس الاجراء المخالف.

### 2- حالة تعدد أطراف المشاورات:

أجازت المادة 04 فقرة 11 من مذكرة التفاهم لأي عضو في المنظمة أن يقدم طلبه بالانضمام إلى عملية المشاورات، شرط أن تكون له مصلحة جوهرية في النزاع، ويكون ذلك عن طريق إخطار الأطراف المتشاوره و المجلس المعني، ويتوقف هذا الطلب على قبول الدولة المشكو منها أو رفضها بعد التأكد من وجود مصلحة للدولة صاحبة الطلب، فإذا قبلت فيجب على الطرفين -المتدخل و الأصلي- أن يُعلما جهاز تسوية النزاعات، وتسري على الدولة المتدخلة قواعد المشاورات، أما في حالة الرفض فيبقى لها حق تقديم طلب مستقل عن الأطراف<sup>(2)</sup>.

### ثانيا: آجال تقديم طلب التشاور

أولت مذكرة التفاهم عناية خاصة لآجال تقديم طلب التشاور، حيث حددت لكل مرحلة آجال خاصة يجب التقيد بها، و بصفة عامة لا يمكن أن تتعدى عملية المشاورات بين الأطراف مدة 60 يوما<sup>(3)</sup>.

### 1- الحالات العادية:

بعد أن تقوم الدولة طالبة التشاور بإخطار جهاز تسوية النزاعات و المجالس واللجان التابعة للمنظمة، وبعد تقديمها طلب إجراء التشاور تلتزم الدولة المشكو منها بالإجابة على الطلب خلال 10 أيام من إستلامه بشكل رسمي، كما تلتزم أن تبدأ المشاورات خلال 30 يوما من

(1) عبد الخالق دحماني، نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، جامعة محمد الأول، المغرب، 2009/2008، ص19

(2) عبد الرؤوف أولا سالم، آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر، تخصص قانون عام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2014/2013، ص 36.

(3) المادة 04 فقرة 07 مذكرة التفاهم على القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

تاريخ تلقيها الطلب، ويمكن لهذه الأخيرة أن تستجيب لطلب مباشرة دون الإنتظار حتى فوات الآجال، لأن المهم هو عدم فواتها أما إذا كان قبلها فهذا مقبول<sup>(1)</sup>.

2- الحالات الإستعجالية:

ورد في مذكرة التفاهم أنه: «يجوز للأعضاء في الحالات المستعجلة، بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف، أن تدخل في مشاورات في غضون ما لا يزيد عن 10 أيام من تاريخ تسلّم الطلب، فإذا أخفقت المشاورات في حل النزاع خلال فترة 20 يوماً بعد تسلّم الطلب، جاز للطرف الشاكي أن يطلب انشاء فريق»

جاءت هذه الفقرة بإستثناء في الآجال المحددة بـ 30 يوماً للدخول في المشاورات بعد تسلّم الطلب وقلصتها إلى 10 أيام، وقلصت مدة المشاورات من 60 يوماً في الحالات العادية إلى 20 يوماً في الحالات الاستعجالية، إذا لم يتوصل الطرفان لحل<sup>(2)</sup>.

3- الرد على تقديم طلب التشاور:

نصت المادة 04 فقرة 02 من مذكرة التفاهم على أن: « يتعهد كل عضو بالنظر بعين العطف الى أية طلبات يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بتدابير متخذة في أراضي ذلك العضو بشأن تطبيق أي اتفاق مشمول وأن يوفر الفرصة الكافية للتشاور بشأنها» .

لذلك فإن الدولة التي تتلقى الطلب ملزمة برد في الآجال المحددة، وفي حالة عدم الرد ضمن الآجال، يمكن للدولة طالبة التشاور أن تلجأ مباشرة إلى اتخاذ إجراءات تسوية النزاعن طريق الفرق الخاصة، و ننوه هنا إلى نقطة مهمة هي أن إجراء المشاورات من المفروض أن يقوم على مبدأ حسن النية و هذا ما آثاره الوفد المفاوض عن كوريا الجنوبية في الدعوى المرفوعة ضدها من طرف الولايات المتحدة الأمريكية و الإتحاد الأوروبي بسبب فرضها لضرائب على المشروبات التي تصدرها بوعاء أعلى من المشروبات المحلية، ولقد اتهمت كوريا الجنوبية الأطراف بسوء النية لأنهما كانا يهدفان لإسناد شرط التشاور فقط من أجل تشكيل فريق خاص للنظر في النزاع، ولقد جاء القرار ضد كوريا الجنوبية، حيث قرر أن مسلك الأطراف في

(1) المادة 04 فقرة 03 من مذكرة التفاهم على القواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

(2) المادة 04 فقرة 08 من المرجع نفسه.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

القضية لا يهم، وإنما الهدف هو أن المشاورات أجريت<sup>(1)</sup>، ونلاحظ أن هذا القرار يقوض من نجاعة أسلوب المشاورات في حل النزاعات ويدفع باتخاذ مجرد طريق للوصول للفرق الخاصة.

### 4- إنتهاء المشاورات:

يكون انتهاء المشاورات، إما بالتوصل إلى تسوية للنزاع القائم أو باللجوء للفرق الخاصة<sup>(2)</sup> ففي حالة التوصل لإتفاق يجب إخطار جهاز تسوية النزاعات و المجالس ذات الصلة بالاتفاق، أما اللجوء للفرق الخاصة فيكون حسب الحالات التالية :

- عند إنقضاء فترة 10 أيام دون أن ترسل الدولة المقدم لها الطلب ردا.
- إذا أرسلت الدولة المقدم لها الطلب ردا، لكنها لم تدخل في مشاورات خلال 30 يوما التي تلي تقديم الطلب.
- إذا لم تسفر المشاورات عن أي نتيجة خلال مدة 60 يوما من تاريخ تسليم الطلب.
- إذا أعلنت الدولتان عن فشل المشاورات قبل إنتهاء الآجال.

### 5- مكانة الدول النامية في إجراء المشاورات:

حرصت المنظمة على الاهتمام بالوضع الخاص لمصالح أعضائها من الدول النامية ونجد ذلك في محتوى المادة 04 الفقرة 10 من مذكرة التفاهم بقولها «ينبغي على الأعضاء خلال المشاورات أن تولي اهتماما خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية». حيث نلاحظ أن المنظمة العالمية للتجارة أكدت على ضرورة تشجيع الدول النامية للدخول في الأسواق العالمية مع مراعاة ظروفها الإقتصادية عند قيام النزاعات، إلا أن العبارات التي استعملت في صياغة مذكرة التفاهم جاءت فضفاضة وانعكست في الواقع على نسبة لجوء الدول النامية لأسلوب المشاورات فنلاحظ أنها ضئيلة مقارنة بدول المتقدمة<sup>(3)</sup>، ويرجع ذلك لعدم ثقة الدول النامية في نجاعة هذا الإجراء بسبب ضعف امكانتها من جهة و عدم مراعاة الدول المتقدمة للحالة الإقتصادية لهذه البلدان.

(1) بوقزولة كريمة، آليات تسوية المنازعات في المنظمات الإقتصادية الدولية، مذكرة ماجستير في القانون الدولي والعلاقات

الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2012/2011، ص 92

(2) سميرة عماروش، مرجع سابق، ص 200.

(3) عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 19.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### المطلب الثاني: الأساليب الدبلوماسية (المساعي الحميدة، الوساطة، التوفيق)

تطرقت المادة 05 من مذكرة التفاهم للأساليب الدبلوماسية التي يمكن للأطراف اللجوء إليها إراديا لتسوية النزاعات بينهم، ويلاحظ أن هذه المادة مستقتة من المادة 33 من ميثاق الأمم المتحدة التي حددت الوسائل السياسية لحل النزاعات الدولية باعتبارها مبدأ من مبادئ القانون الدولي.

#### الفرع الأول: مفهوم الأساليب الدبلوماسية

من بين أهم صور الأساليب الدبلوماسية ما يتجسد في شكل محاولات يقوم بها طرف ثالث لمساعدة أطراف النزاع لإيجاد حل وسطي يحافظ على مصالحهم.

#### أولاً: تعريف الأساليب الدبلوماسية

نوهت مذكرة التفاهم إلى إمكانية لجوء الأطراف للوسائل الدبلوماسية إختيارياً، لكنها لم تعرفها، الأمر الذي يستشف منه رغبة المنظمة في تكريس ما هو متعارف عليه في القانون الدولي، والمعروف أن الأساليب الدبلوماسية لا يكون الحل فيها ملزماً إلا إذا أقره كل الأطراف، فإذا لم يتفق الأطراف يتم اللجوء إما للقضاء أو هيئة التحكيم<sup>(1)</sup>.

#### 1- المساعي الحميدة:

عرف "مالكوم شو - Malcom Shaw"، المساعي الحميدة في القانون الدولي بأنها :  
"محاولات يقوم بها طرف ثالث، سواء كان دولة أو مجموعة من الدول أو أفراد أو مجموعة من الأفراد، للتأثير في الأطراف المتنازعة لكي تدخل المفاوضات"<sup>(2)</sup>

تعرف المساعي الحميدة بأنها «وسيلة بمقتضاها يقوم شخص أو هيئة بالتوسط بين الأطراف المتنازعين من أجل استمرارية عملية التفاوض التي يمكن أن تؤدي إلى حل النزاع»<sup>(3)</sup>، أي أنه في حالة عدم تمكن أطراف النزاع من الوصول لأرضية مشتركة تحمي

(1) بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها، القانون الواجب التطبيق عليها، وسائل تسوية منازعتها)، الطبعة 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 314.

(2) Malcom Shaw, International Law , Cambridge Gratuit publicatin Limited , 1991. P 634

(3) محمدين جلال وفاء، مرجع سابق، ص 50

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

مصالح الجميع يمكن لطرف ثالث خارج دائرة النزاع التدخل لتقريب وجهات النظر وإيجاد حل بديل يرضي الأطراف، ويتجسد هذا الدور في حالة جمود العلاقات بين البلدين المتنازعين وذلك بناء على طلب من الأطراف، أو من تلقاء نفسه، وجوهر التدخل لا يهدف لإتخاذ قرار نيابة عنهما، وإنما تشجيعهما للوصول لإتفاق، وتنتهي المساعي الحميدة بمجرد إقتناع الأطراف المتنازعة بالجلوس على طاولة المفاوضات<sup>(1)</sup>.

### 2- أسلوب الوساطة:

يقصد بالوساطة قيام طرف ثالث بمحاولة إيجاد أجواء تجمع الأطراف المتنازعة عن طريق اشتراكه في المفاوضات، وتقديمه اقتراحات و توصيات، وتعرف الوساطة بأنها: «وسيلة يتم بمقتضاها تدخل شخص من الغير كوسيط أثناء المفاوضات لإنهاء المنازعة»<sup>(2)</sup>، والتفرقة بين الوساطة والمساعي الحميدة تتجلى في السلطة التي يتمتع بها الطرف الثالث، ففي المساعي الحميدة تنحصر مهامه في حث الطرفين على التفاوض، أي فقط تذليل العقبات وتقريب وجهات النظر، كما أنه لا يقترح حلولاً، بينما الوسيط يشارك فعلياً في المفاوضات ويدلي برأيه، كما أن المساعي الحميدة تحاط بسرية أكبر من الوساطة، وتتخذ الوساطة عدة أشكال، البسيطة وتقترب من التوفيق في وجود شخص يسعى لتقريب وجهات النظر<sup>(3)</sup>، وهناك الاستشارية كطلب خبير أو محامي.

### 3- أسلوب التوفيق:

التوفيق إجراء حديث نسبياً من إجراءات التسوية الدبلوماسية للمنازعات الدولية، إلا أن مذكرة التفاهم لم تتعرض لتعريفه، وأسلوب التوفيق يعني عرض نزاع معين على لجنة تتفق عليها الأطراف المتنازعة للتواصل فيما بينها، وتقتصر اللجنة حلاً للنزاع القائم، ويمكن تعريف التوفيق أنه: «طريق ودي لتسوية النزاعات التي تنشأ بين الأطراف، قوامه اختيار الغير (الموفق)

(1) الخير قشي، المفاضلة بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيمية في تسوية المنازعات الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 199، ص 21

(2) مروك نصر الدين، مرجع سابق، ص 55

(3) سهيل حسن الفتلاوي، مرجع سابق، ص 136

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

لقيام بالتوفيق وصولاً إلى حل النزاع عن طريق التقريب بين وجهات النظر المختلفة»<sup>(1)</sup>، ويهدف التوفيق إلى تسوية المنازعات المتعلقة بتنازع المصالح وتعرضها أكثر من تنازع الحقوق، فهو إجراء شبه قضائي يتوسط التحقيق والتحكيم ويختلف معهما في الآلية و الهدف، والتوفيق يتميز بمرونة أكثر من التحكيم ولا يمس بحرية أطراف النزاع، ويتم تشكيل لجنة التوفيق من 05 أعضاء إذا لم يتفق الطرفين، يعين كل طرف عضوين ويختار الأعضاء مجتمعين رئيساً، أما إذا كان أطراف النزاع متعدد، فتعين الأطراف التي لها نفس المصالح أعضائها بالإتفاق المشترك<sup>(2)</sup>.

ثانياً: خصائص الأساليب الدبلوماسية

جاءت مذكرة التفاهم في المادة 05 بما يمكن اعتباره خارطة طريق توضح طرق اللجوء للأساليب الدبلوماسية، و من خلالها نستنتج خصائص هذه الأساليب.

### 1- طوعية اللجوء:

تعتبر حرية إرادة الأطراف بإنتهاج طريق الأساليب الدبلوماسية من أبرز الخصائص حيث لا يتم اللجوء لها إلا بتوافق الأطراف، وهذا ما جاء في نص المادة 05 فقرة 01 من مذكرة التفاهم « المساعي الحميدة، والتوفيق والوساطة إجراءات تتخذ طوعياً إذا وافق على ذلك طرفا النزاع»، ولقد انتقد البعض المنظمة على عدم فرضها إلزامية اللجوء للأساليب الدبلوماسية، وذلك حسب رأيهم لتخفيف الضغط على جهاز تسوية المنازعات نظراً لكثرة اللجوء إليه، وإمكانية وصول الأطراف لتسوية سريعة بدلاً من تضييع الوقت والمال. إلا أن الباحث يرى أن المنظمة قد وفقت في عدم إلزام أعضائها سلك طريق الأساليب الدبلوماسية لأن هذه الأخيرة لا يمكن أن تكون جديّة إلا إذا كان الأطراف مستعدون لتقديم تنازلات للوصول إلى حل، وبالتالي إذا كان أحد الأطراف متعنّتا في رأيه فلن تقيد هذه الأساليب في شيء، بل على العكس ستكون تضييعاً للوقت والمال.

(1) محمد ابراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 23

(2) قايد سامية، التجارة الدولية والبيئة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في علوم القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010، ص 330.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### 2- سرية إجراءات الأساليب الدبلوماسية:

نصت المادة 05 فقرة 02 « تكون إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة سرية وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات وينبغي أن لا تخل بحقوق أي من الطرفين في أية سبل تقاضي أخرى وفق هذه الإجراءات»<sup>(1)</sup>.

يستشف من نص المادة أعلاه أن المنظمة صبغت الأساليب الدبلوماسية بصبغة السرية شأنها شأن المشاورات في المادة 04 فقرة 06، ويرجع ذلك لأهمية أن تتم الأمور دون تدخل خارجي قد يزيد من التوتر بسبب إفشاء أسرار من أحد الأطراف تتعلق بالمحادثات أو المذكرات المتبادلة قد تضعف موقف أحد الطرفين أو تؤدي لتعطيل مصالحه<sup>(2)</sup>.

### 3- عدم إرباط الأساليب الدبلوماسية بتوقيت محدد:

تتميز الأساليب الدبلوماسية بالمرونة، ولم تقيدها مذكرة التفاهم بقيود زمنية أو مرحلية، بل يمكن مباشرتها في كل المراحل التي يمر بها النزاع بشرط أن يبدأ الأطراف مرحلة المشاورات لأنها إجبارية، ومن ثم يمكن أن تنطلق الأساليب الدبلوماسية دون قيد زمني، وهذا ما ورد في المادة 05 فقرة 04 «عند الشروع في المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد المشاورات ينبغي للطرف الشاكي أن يتيح فترة 60 يوما بعد تاريخ تسلم عقد المشاورات قبل أن يطلب إنشاء الفريق، ويجوز للطرف الشاكي 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»، وتسمح المادة 05 فقرة 05 من المذكرة بإمكانية مواصلة المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة حتى وإن كان النزاع في مرحلة الفرق الخاصة، وهذا طبعا إذا وافق أطراف النزاع على ذلك، ولقد أثار البعض عدم جدية الوسائل الدبلوماسية في النزاع إذا وصل مرحلة الفرق الخاصة، واعتبروه استخفافا بالمجهودات التي يقوم بها جهاز تسوية المنازعات وإثقالا لكاهله بقضايا كان من الممكن تسويتها في المقام الأول بالوسائل الدبلوماسية<sup>(3)</sup>.

(1) مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

(2) خليفة إبراهيم أحمد، مرجع سابق، ص 96

(3) عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 30

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

إلا أن الباحث يرى غير ذلك، لأن توصل الأطراف لإتفاق ليس بضرورة أن يكون في المراحل الأولى، لأننا نعيش في عالم يتغير في كل دقيقة بتغيير المؤشرات الإقتصادية والأحداث السياسية التي لاشك تؤثر وتتأثر بشكل كبير، فلو أخذنا على سبيل المثال خروج بريطانيا من الإتحاد الأوروبي ووصول "دونلد ترمب" لسدت الحكم في الولايات المتحدة الأمريكية وتهديده بالخروج من منظمة التجارة العالمية، بالإضافة لتصاعد اليمين المتطرف في أوروبا فكلها مؤشرات قد تؤدي إلى تغيير مواقف الدول من بعض القضايا، كما أن تسوية النزاع بطرق ودية تكون نتائجها أفضل من الفرق الخاصة التي تأخذ وقتاً أطول في التنفيذ خصوصاً إذا رفضت الدولة تطبيق القرارات الصادرة واستئنفتها أمام جهاز الاستئناف الدائم مما يعقد الأمور ويطيل الإجراءات وسنرى هذا في المبحث الثاني من هذا الفصل.

### الفرع الثاني: شروط اللجوء للأساليب الدبلوماسية ومكانة الدول النامية ضمنها

يتطلب اللجوء للأساليب الدبلوماسية شروطاً يجب توافرها تتعلق في مجملها بشروط خاصة بطبيعة المنظمة و شروط تتعلق في المقام الأول بالجهة التي تقوم بهذا الدور، وبتوافرها تتم العملية ويترتب عليها نتائج تنعكس على فعالية الأساليب الدبلوماسية ولقد حُصت البلدان النامية في هذا المجال بمعاملة تفضيلية نظراً لخصوصية وضعها.

### أولاً: شروط اللجوء للأساليب الدبلوماسية

تنقسم الشروط كما ذكرنا آنفاً، لشروط تتعلق بطبيعة المنظمة، وشروط تتعلق بالقائمين على هذه الأساليب.

#### 1- شروط تتعلق بطبيعة المنظمة:

لم تحدد مذكرة التفاهم آجالاً لهذه الأساليب<sup>(1)</sup>، فيمكن أن يستمر الأطراف فيها لغاية الوصول إلى حل توافقي يرضي الجميع، ولأجل ذلك أوجبت المنظمة على الأطراف التقيد بشروطين أساسيين في التوصل لحل النزاع:

(1) سليم بودليو، منظمة التجارة العالمية ونظام تسوية النزاعات، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، المجلد ب،

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

أ/ شرط توافق الحلول مع نصوص الإتفاقية:

هو شرط يلزم الأطراف على أن لا يخالفوا أي نص من مذكرة التفاهم عند توصلهم لحل واعتبرت أن أي إخلال بقواعد الإتفاقية يؤدي إلا إبطال الإتفاق بين الأطراف وعدم نفاذه (1).

ب/ شرط أن لا يؤثر الإتفاق على حقوق باقي الأعضاء:

أي اتفاق يتم التوصل إليه بأساليب دبلوماسية يجب أن لا يمس بحقوق أي من حقوق أعضاء المنظمة، و أن لا يغير من وضع كان قائما قبل قيام النزاع أو أثائه، ولقد وفقت المنظمة في الإهتمام بهذا الجانب لأن إهماله كان سيؤدي إلا ترابط النزاعات و إدخال أعضاء أخرى قد تتأثر بالحل الذي توصل له الأطراف، والذي سيفتح باب النزاعات على مصرعيه بين أعضاء المنظمة.

2- شروط مرتبطة بالقائمين على الأساليب الدبلوماسية:

لقد عملت المنظمة على ضبط المعايير التي يجب أن تتوفر في من يقوم بعملية المساعي الحميدة، الوساطة والتوفيق وحددت كما يلي:

المعيار الشخصي: ويركز على الحضور القوي، القدرة على التواصل والصبر.

المعيار الموضوعي: التمتع بالكفاءة المهنية، الإلمام بالمسائل القانونية والإداية (2).

ثانيا: مكانة الدول النامية في أساليب التسوية الدبلوماسية

نصت المادة 05 فقرة 06 من مذكرة التفاهم على أنه: «يجوز للمدير العام، بحكم وظيفته، أن يعرض المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية المنازعات»

تستفيد البلدان النامية من هذه الفقرة بدرجة الأولى نظرا لقلية معرفتها وخبرتها في مجال التجارة الدولية (3)، وتضمنت مذكرة التفاهم أيضا في المادة 24 فقرة 02 « في حالات تسوية المنازعات التي تشمل عضوا من أقل البلدان نموا وفي الحالات التي لا يمكن فيها التوصل

(1) سليم بودليو، مرجع سابق، ص 354

(2) عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 32

(3) سميرة عماروش، مرجع سابق، ص 223-224

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

الى حل خلال المشاورات يعرض المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات، بناء على طلب من عضو من أقل البلدان نمواً، مساعيه الحميدة أو التحكيم أو الوساطة لمساعدة الأطراف على تسوية النزاع، قبل طلب تشكيل فريق. ويجوز لأي من المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات، عند تقديم هذه المساعدة، التشاور مع أي مصدر يعتبره أحدهما مناسباً، وتجدر الإشارة أن عرض المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات لا يعني أنه ملزم للأطراف، فيمكن للأطراف رفضه، كما نجد أيضاً حرية البلد النامي في حالة تقدمه بشكوى ضد بلد متقدم في أن يختار إما الإستناد للأحكام الواردة في المادة 04 الخاصة بالمشاورات، أو المادة 05 المتعلقة بالوسائل الدبلوماسية<sup>(1)</sup>.

(1) بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 77

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### المبحث الثاني: الأساليب القضائية لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

إذا لم يتوصل الأطراف لتسوية النزاع القائم بينهم عن طريق الوسائل الودية (المشاورات، المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة)، يمكن لهم اللجوء إلى التحكيم في إطار المنظمة، أو أن يطالبوا بعرض النزاع على فرق التسوية (المطلب الأول)، التي تقوم بإصدار أحكام عن طريق توصيات وقرارات، ويمكن الطعن في قرارات الفرق الخاصة أمام جهاز الاستئناف الدائم كنوع من الرقابة على أعمالها (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: التحكيم التجاري الدولي كأسلوب لفض المنازعات في المنظمة

تميز التحكيم في وقتنا الراهن بأهمية كبيرة كوسيلة لفض النزاعات، حيث أنشأت هيئات ومراكز دولية وإقليمية متعددة وساهم هذا الأمر في تطور إجراءات سير التحكيم وتعزيز مكانته، ولقد نصت المادة 25 من مذكرة التفاهم<sup>(1)</sup> على اعتبار التحكيم أسلوباً اختيارياً في تسوية النزاعات بين أعضائها، إلا أنه يعتبر وسيلة قضائية إذا تم الاتفاق على إعماله في فض النزاع القائم، وسنتطرق لماهية التحكيم التجاري الدولي (الفرع الأول)، والتحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: ماهية التحكيم التجاري الدولي

بالإضافة للمساعي الحميدة، التوفيق والوساطة التي تعتبر وسائل دبلوماسية ودية، أجازت مذكرة التفاهم للأطراف تسوية النزاع عن طريق التحكيم كوسيلة بديلة، ويعد التحكيم من أقدم الوسائل البديلة عن القضاء لتسوية النزاعات، وكانت بدايات ظهور مصطلح التحكيم التجاري الدولي سنة 1966 من طرف لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي<sup>(2)</sup>.

### أولاً: تعريف التحكيم التجاري الدولي

أدت الزيادة في التبادلات التجارية إلى كثرة النزاعات بين الدول، وقد زاد تشبث كل دولة بسيادتها في التعاملات التجارية التي تتم مع مؤسسات تابعة لها ومطالبتها بتطبيق قانونها

(1) المادة 01/25 من مذكرة التفاهم « يمكن للتحكيم السريع ضمن منطقة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية

المنازعات أن يبسر التوصل إلى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها كلا الطرفين بوضوح....».

(2) نادر محمد إبراهيم، مركز القواعد عبر الدولية أمام التحكيم الإقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002، ص18.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

الوطني، الأمر الذي لضرورة إيجاد طريقة لفض هذه النزاعات دون الخضوع لقانون أي من أطراف النزاع، ما نتج عنه فيما بعد ظهور هيئات دولية متخصصة، وقد حظي التحكيم بعدت تعاريف نذكر منها :

«النظام الذي بمقتضاه يخول أطراف النزاع مهمة الفصل فيه إلى محكمين يعينونهم بمحض مشيئتهم»<sup>(1)</sup>.

كما يعرف أيضا بأنه: «طريقة تهدف لإيجاد حل لقضية تخص العلاقات بين شخصين أو أكثر عن طريق محكم أو محكمين يستمدون سلطتهم من اتفاق خاص بين الأطراف، ويتخذون قرارهم على أساس الإتفاق المذكور دون أن يكونوا مخولين من قبل الدولة بهذه المهمة»<sup>(2)</sup>.

ثانيا: تمييز التحكيم التجاري الدولي عن بعض وسائل تسوية المنازعات

يتمتع التحكيم التجاري الدولي بأسلوب فريد في فض النزاعات، بالرغم من أن الوسائل الأخرى تتشابه معه في نقاط خصوصا فيما يتعلق بأطراف الأسلوب سواء كان وساطة أو توفيق، وفيما يتعلق بالأحكام الصادر بالنسبة للقضاء.

### 1- تمييز التحكيم التجاري الدولي عن الوساطة والتوفيق:

تتفق الوساطة والتوفيق مع التحكيم، في أنهم يتطلبون تدخل طرف من الغير، وذلك بأن يكلف بأداء مهمة وهو ما يعرف بالوسيط أو الموفق، وفي التحكيم يعرف بالمحكم، أما التفرقة بينهم تكمن في نطاق التطبيق، وقوة القرار القانونية، فالوساطة نجدها في العادة تتمتع بنطاق أوسع من التحكيم، أما من ناحية القوة فحكم التحكيم يتمتع بحجية أقوى، فالمحكم يفصل في النزاع بحكم ملزم للأطراف، أما في الوساطة والتوفيق فلا يقدمون سوى إقتراح يمكن أن يقبل أو يرفض<sup>(3)</sup>.

(1) حسين المصري، التحكيم التجاري الدولي، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2006، ص 03

(2) فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي (دراسة مقارنة لأحكام التحكيم التجاري الدولي كما جاءت في القواعد والاتفاقيات الدولية والإقليمية والعربية مع إشارة إلى أحكام التحكيم في التشريعات العربية)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 13

(3) حفيظة السيد الحداد، الموجز في النظرية العامة في التحكيم التجاري الدولي، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### 2- تمييز التحكيم التجاري الدولي عن القضاء الدولي:

يتفق التحكيم مع القضاء في أن كلاهما احكامه ملزمة للأطراف، إلا أنه في القضاء لا يمكن للأطراف أن يختاروا القضاة الذين يفصلون في نزاعهم أو القانون الذي يطبق على الإجراءات و الموضوع، على عكس التحكيم الذي يستند في الأساس على إرادة الأطراف، كما أن القضاء يتميز بالديمومة والتنظيم، أما التحكيم فيكون وليد نزاع معين ينتهي بفض النزاع القائم<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: أشكال التحكيم التجاري الدولي

يتميز التحكيم التجاري الدولي بتعدد أشكاله، وهذا راجع لطبيعة النزاع و رغبة الأطراف ولتنقسم أشكاله سنتطرق لبعض المعايير التي ينظر بها للتحكيم التجاري الدولي.

#### 1- معيار حرية اللجوء للتحكيم (تحكيم إختياري، تحكيم إجباري):

الأصل أن اللجوء للتحكيم التجاري الدولي يتم باتفاق الأطراف وإرادتهم الحرة، ويكون الاتفاق في العقد الأصلي أو في عقد لاحق مستقل، أما الاستثناء فهو التحكيم الإجباري ويكون بموجب اتفاقية بين الدول تلزمهم على اللجوء للتحكيم ومن أمثلة ذلك اتفاقية برن، المبرمة سنة 1961 المتعلقة بنقل البضائع بالسكك الحديدية التي تلزم الدول المنضمة لها باللجوء للتحكيم في حال نشوب نزاع بسبب تنفيذها<sup>(2)</sup>.

#### 2- معيار تشكيل هيئة التحكيم (تحكيم حر، تحكيم مؤسسي):

لهيئة التحكيم شكلان أساسيان، فإما أن تكون خاضعة لإرادة أطراف النزاع بصورة كاملة وهو ما يعرف بالتحكيم الحر، أي أنهم هم من يقومون بالإجراءات لتشكيل هيئة التحكيم وذلك لتنظيم إجراءات التحكيم كتحديد القانون الواجب التطبيق على الإجراءات و الموضوع، ومكان ولغة التحكيم، أما الشكل الآخر والذي يعرف بالتحكيم المؤسسي، فتقوم فيه المراكز والمنظمات الدولية أو الإقليمية بترتيب جميع الإجراءات حسب قانونها الداخلي، ويكون خضوع الأطراف

(1) إبراهيم محمد العناني، اللجوء إلى التحكيم الدولي، دار النهضة العربية، مصر، ط2، 2006، ص 22

(2) منير عبد المجيد، مرجع سابق، ص 09

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

لهذه المراكز بإرادتهم، ومن أشهر هذه المراكز: المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار<sup>(1)</sup>، محكمة التحكيم بالغرفة التجارية الدولية بباريس.

### 3- معيار سلطة المحكم (تحكيم بالقانون، تحكيم بالصلح):

عندما تشكل هيئة التحكيم تتطلق عملية التحكيم، ويجب على الهيئة أن تتقيد بما اتفق عليه الأطراف وعدم الخروج عن إرادتهم، وهذا هو الأصل ويعرف بتحكيم قانون الإرادة، إلا أن هناك إستثناء وهو أن يفوض الأطراف هيئة التحكيم بإتخاذ ماتراه مناسباً لحل النزاع دون التقيد بقانون معين، ويكون مصدر قرار هيئة التحكيم مستندا على مبادئ العدالة، وهذا الشكل من التحكيم يعطي للمحكم حرية تامة في إيجاد الحلول، ويقوم بالأساس على الثقة وحسن النية<sup>(2)</sup>.

### الفرع الثاني: التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية

ينقسم التحكيم في إطار المنظمة إلى نوعين، تحكيم سريع ويتم باتفاق الأطراف على اللجوء إليه لتسوية النزاع، وتحكيم عن طريق فرق خاصة تعرف باسم فرق التسوية، وسنحاول التفصيل في النوعين فيما يلي:

#### أولاً: إجراء التحكيم السريع

إن التحكيم السريع في المنظمة يعد إجراء مستقل يقوم على إرادة الأطراف، بحيث يحددون قواعده وإجراءاته، وهذا ما نصت عليه المادة 25 من مذكرة التفاهم، واعتبر التحكيم السريع من الوسائل البديلة التي يمكن أن تساعد في الوصول لحل يتوافق ومصالح أطراف النزاع، ولقد حددت المادة السالفة الذكر قواعد التحكيم السريع، وإجراءاته، وكيفية انهاءه.

#### 1- قواعد التحكيم السريع:

إرتكزت مذكرة التفاهم على قواعد اشترطت توافرها في النزاع لكي يتمكن الأطراف من اللجوء إلى هذا النوع من التحكيم.

(1) عمر مشهور حديثة الجازي، التحكيم في منازعات الاستثمار، مجلة نقابة المحامين، العدد التاسع والعاشر، أيلول وتشيرين

الثاني، 2002، الأردن، ص 02

(2) لزه بن سعيد، التحكيم التجاري الدولي (وفقاً لقانون الإجراءات المدنية والإدارية والقوانين المقارنة)، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ص 30.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

أ/ أن يكون بين عضوين من المنظمة:

من أهم القواعد التي يقوم عليها التحكيم السريع، أنه يُفعل عندما يكون أطراف النزاع أعضاء في المنظمة، ولا يعتد باتفاقات التحكيم التي تكون بين عضو في المنظمة و دولة أخرى من خارج المنظمة، كما تستبعد الأشخاص المعنوية الأخرى كالمنظمات والشركات، ولا يهتم جنسيتها فهي خارج نطاق التحكيم السريع حتى لو كانت تابعة لدولة عضو في المنظمة<sup>(1)</sup>.

ب/ أن يتم الإتفاق على اللجوء للتحكيم السريع:

أخذت المنظمة بالمفهوم الذي وضعته لجنة القانون التجاري الدولي، التي تعتبر التحكيم اتفاق بين طرفين على إحالة كل أو بعض النزاعات التي نشأت أو التي قد تنشأ بينهما بعلاقة قانونية محددة إلى التحكيم<sup>(2)</sup>، وهذا ما جاء في المادة 25 من مذكرة التفاهم على أنه: «باستثناء أي نص آخر في هذا التفاهم، يكون اللجوء إلى التحكيم رهنا بموافقة طرفي النزاع...»<sup>(3)</sup>. لهذا فإن إرادة الأطراف تعد العامل الأساسي في عملية التحكيم السريع، وهذا اعتمادا على مبدأ سلطان الإرادة<sup>(4)</sup>.

ج/ أن يتم تحديد موضوع النزاع:

كما جرت العادة في التحكيم التجاري الدولي، يتطلب التحكيم السريع ضرورة تحديد موضوع النزاع بشكل واضح، إلا أن الاختلاف مع التحكيم التجاري العادي هو وجوب أن يكون النزاع متعلقا بالاتفاقات التجارية ضمن ميثاق المنظمة، أما إذا كان النزاع خارجا عن مجال أحكام المنظمة فلا يحل عن طريق التحكيم السريع، وإنما يخضع لأحكام التحكيم التجاري الدولي العادي، إذا أراد الأطراف ذلك<sup>(5)</sup>.

(1) سليم بودليو، مرجع سابق، ص 349

(2) إرزيل الكاهنة، "اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة"، أعمال الملتقى الدولي حول التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، أيام 14 و 15 جوان 2006، جامعة عبد الرحمان ميرة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، بجاية، ص 91

(3) مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(4) أحمد بن حاجة، التحكيم وحل المنازعات في المنظمات الاقتصادية الدولية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2005/2006، ص 127

(5) إرزيل الكاهنة، مرجع سابق، ص 90

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

د/ أن يتم إعلام الدول الأعضاء بالاتفاق:

تعتمد المنظمة في تسوية النزاعات بين أعضائها على مبدأ الشفافية ومراعاة مصالح الجميع، لذلك أكدت في الفقرة الثانية من المادة 25 من مذكرة التفاهم على ضرورة إعلام جميع الدول الأعضاء قبل البدء في إجراءات التحكيم بوقت معقول لتمكينهم من تقديم طلب الإنضمام إذا كانت لهم مصلحة جوهرية<sup>(1)</sup>.

ه/ أن يكون التحكيم السريع أول جهة تنظر في النزاع:

يجب على الأطراف أن لا يكونوا قد توجهوا إلى طريق آخر لتسوية النزاع قبل عرضه على التحكيم السريع، وتستثنى المشاورات باعتبارها مرحلة إجبارية قبل البدء في أي تسوية، وكذلك الوسائل الدبلوماسية (المساعي الحميدة، التوفيق والوساطة) باعتبارها غير ملزمة للأطراف، والهدف من هذا الشرط أو الأساس هو أن لا ينظر في نفس النزاع من جهات عدة تعتبر قراراتها ملزمة ما قد يؤدي إلى تضارب في القرارات<sup>(2)</sup>.

2- إجراءات التحكيم السريع:

حسب المادة 25 من مذكرة التفاهم لم يتم إلزام الأطراف باتباع إجراءات معينة، وهذا ما يستلزم الأخذ بما اتفق عليه الأطراف في مشاركة التحكيم<sup>(3)</sup>، باعتباره القانون الواجب اتباعه في الإجراءات المتعلقة بإختيار المحكم أو المحكمين من قائمة المحكمين المعتمدين لدى جهاز التسوية، وإذا لم يختاروا المحكمين خلال عشرة (10) أيام من تاريخ الاتفاق، يقوم المدير العام للمنظمة بذلك بعد التشاور مع أطراف النزاع، ويتوجب على الأطراف إخطار جميع أعضاء المنظمة قبل البدء في إجراءات التحكيم، وعند صدور القرار يرسل الأطراف قرارات التحكيم إلى جهاز تسوية المنازعات و المجالس واللجان المعنية بهدف تمكين الدول الأعضاء من الإطلاع على هذه القرارات لتري إن كانت تمس بمصالحها وهذا مانصت عليه المادة 03/25، ويشترط أن لا يخالف القرار الصادر من هيئة التحكيم القواعد التي جاءت في مذكرة التفاهم والاتفاقيات

(1) سليم بودليو، مرجع سابق، ص 357.

(2) إرزيل الكاهنة، مرجع سابق، ص 91

(3) نعار فتيحة، "التحكيم في إطار المنظمة العالمية للتجارة"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، عدد 01، 2007، ص 166.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

اللاحقة لها خاصة فيما يتعلق بالعقوبة، فهيئة التحكيم ملزمة بذلك وإلا عد قرارها معيب، ويجب عليها الأخذ بالحسبان ظروف الدول في الحالات المستعجلة، كما تلتزم هيئة التحكيم عند تفسيرها لإتفاقيات المنظمة أن تستند للقواعد العرفية في التفسير وفقا للقانون الدولي العام، وتستبعد القوانين الوطنية من حكم موضوع النزاع، فلا يجوز الاستناد إليها سواء لتبرير انتهاك الدولة التزاماتها، أو لسد أي فراغ قانوني في الاتفاقيات<sup>(1)</sup>.

### 3- إنتهاء التحكيم السريع:

يعتبر قرار التحكيم السريع الصادر عن هيئة التحكيم التي عرض عليها النزاع، قرارا نهائيا يتعين تنفيذه بمجرد صدوره وهو غير قابل للاستئناف<sup>(2)</sup>، كما أنه يحوز قوة الشيء المقضي فيه، فهو يحتل مرتبة أعلى من قرارات جهاز الاستئناف، وقرارات الفرق الخاصة، لذا يتوجب على أطراف النزاع تنفيذه دون الحاجة لإخطار من جهاز تسوية النزاعات وهذا هو الأصل، ولكن استثناءً يمكن أن تتم مراجعة القرار وتعديله حسب ما ورد في الفقرة 04 من المادة 25 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات<sup>(3)</sup>، وتفيد هذه الفقرة أن التعديل الذي يمس قرار هيئة التحكيم ليس في موضوعه وإنما قد يتعلق الأمر بتعليق ببعض الالتزامات والامتيازات، ويكون التعديل حسب مستوى هذه الالتزامات و الامتيازات، فلا يجب أن تصل لمرحلة تفوق الضرر الذي أصاب مصالح الشاكي التي كانت السبب في النزاع<sup>(4)</sup>.

### 4- مكانة الدول النامية في التحكيم السريع:

أولت مذكرة التفاهم إهتماما خاصا لمصالح الأعضاء من الدول النامية، ونجد ذلك في الفقرة 02 من المادة 21<sup>(5)</sup>، والتي تنص « ينبغي إيلاء اهتمام خاص للأمور المتعلقة بمصالح الأعضاء من البلدان النامية فيما يخص التدابير التي كانت موضع تسوية نزاع»، إلا أن ما يعاب على هذه المادة أنها جاءت فضفاضة ولم يتم تحديد كيف يكون الاهتمام الخاص

(1) نعار فتيحة، مرجع سابق، ص 166.

(2) الخير قشي، مرجع سابق، ص 39

(3) «...تطبيق المادتان 21 و 22 من هذا التفاهم، مع ما يقتضيه الحال من تعديل، على قرارات التحكيم».

(4) يحيوي طارق، مرجع سابق، ص 102-103

(5) من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

بمصالح الدول النامية، ولا يجد أسلوب التحكيم السريع قبولاً واسعاً لدى أعضاء المنظمة لأن جهاز تسوية النزاعات يتلقى حصة الأسد من النزاعات باعتباره جهاز قضائي وعدم نجاعة الأساليب الاختيارية، لهذا السبب نصت مذكرة التفاهم على إجبارية المشاورات، وبهذا تكون المنظمة قد مزجت بين الحلول الرضائية والقضائية في تسوية المنازعات التي تنور بين أعضائها<sup>(1)</sup>.

ثانياً: فرق التسوية (الفرق الخاصة)

تعتبر فرق التسوية المرحلة الأولى للتقاضي في إطار المنظمة، وذلك وفق مبدأ التقاضي على درجتين.

### 1- تشكيل فرق التسوية:

يمكن للطرف الشاكي تقديم طلب إنشاء فرق التسوية إلى جهاز تسوية المنازعات، إذا لم تجدي المشاورات في التوصل لحل النزاع خلال ستين (60) يوماً من تاريخ تقديم الطلب<sup>(2)</sup>، ويراقب جهاز تسوية المنازعات مدى صحة إجراءات الطلب ويصدر قراراً بتشكيل الفريق. أ/ تقديم طلب تشكيل فريق التسوية:

يشترط في الطلب أن يكون مكتوباً، ويحتوي البيانات التالية:

- الإشارة إلى ما إذا كانت قد تمت المشاورات، وذكر التاريخ والنتيجة المتوصل لها.
- تحديد موضوع النزاع بدقة للوقوف على الخرق الصادر من المشكو منه<sup>(3)</sup>.
- تقديم موجز عن الأسباب القانونية للشكوى، وذلك بتبين النصوص القانونية.
- تحديد طبيعة اختصاصات فريق التسوية، وذلك بتوضيح قبول الطرف الشاكي لاختصاصات الفريق، كما يقوم باقتراح اختصاصات، ويمكن للطرف الآخر يدفع بعدم استثناء طلب تكوين

(1) إرزيل الكاهنة، مرجع سابق، ص 91

(2) المادة 06 فقرة 01 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

(3) بوجلال صلاح الدين، حماية حقوق الإنسان في ظل عولمة الاقتصاد، "دراسة في قانون المنظمة العالمية للتجارة"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية، تخصص: القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011، ص 43.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

الفريق للشروط الواجبة الإلتباع<sup>(1)</sup>، وقد يقدم الطلب من أكثر من طرف، كما قد يقدم طرف ثالث طلب تدخل إذا توفرت فيه الشروط، وهذا ما سنشرحه فيما يلي:

أ-1/ حالة تعدد طلبات تشكيل فريق التسوية:

يجوز لأكثر من طرف تقديم طلب مستقل لتشكيل فريق تسوية في نفس موضوع النزاع، وهذا ما ورد في المادة 09 فقرة 01 من مذكرة التفاهم، وذلك بإمكانية ضم القضايا وتشكيل فريق تسوية واحد للفصل في الشكاوى المتعددة بشرط أن يكون موضوعها واحد، مع مراعاة حقوق الأطراف في حالة ما إذا كان الفصل فيها بقرار واحد يخل بحقوق بعض الأطراف.

في هذه الحالة يجب تشكيل أكثر من فريق لفحص الشكاوى التي تتعلق بنفس الموضوع كل على حدا، ويمكن أن يكون نفس الأفراد في جميع الفرق<sup>(2)</sup>.

أ-2/ حالة تدخل طرف ثالث:

إن نظام تدخل الغير في الدعاوى أمر متفق عليه في القضاء الدولي، حيث جاء النص عليه في النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، والنظام الأساسي للمحكمة الدولية لقانون البحار<sup>(3)</sup>، ونجد المادة 10 من مذكرة التفاهم نصت على حالة التدخل، وذلك بإمكانية انضمام الغير (طرف ثالث)، إذا كان التدبير محل النزاع تسبب في إلغاء أو تقليص مصلحة ضمنها له اتفاق مشمول، إذ بإمكانه التدخل في جميع مراحل تسوية النزاع، ونجد أن هناك شروطا لقبول تدخل الطرف الثالث نعددها فيما يلي:

- أن يكون المتدخل دولة من الدول الأعضاء في المنظمة  
- أن يكون للمتدخل مصلحة جوهرية في الشكاوى المعروضة، وتحدد المصلحة الجوهرية باتفاق الأطراف الثلاثة.

- إلزامية إخطار طالب التدخل لجهاز تسوية المنازعات عند إنعقاده لتشكيل الفريق، أو في أجل أقصاه 10 أيام من تاريخ انعقاد الاجتماع.

(1) المادة 06 فقرة 02 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

(2) المادة 09 فقرة 03، المرجع نفسه

(3) عبد الواحد محمد الفار، الإطار القانوني لتنظيم التجارة الدولية في ظل عالم منقسم، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008،

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

من بين القضايا التي شهدت تدخل طرف ثالث نجد نزاع الاتحاد الأوروبي مع الولايات المتحدة الأمريكية، عندما فرضت هذه الأخيرة ضريبة على مبيعات بعض سلع الاتحاد الأوروبي، حيث انضمت باربادوس وكندا واليابان وتم تشكيل فريق التسوية.

ب/ صدور قرار تشكيل فريق التسوية:

يملك جهاز تسوية المنازعات سلطة إنشاء فرق التسوية إذا طلب أحد أعضاء المنظمة ذلك، وحددت المادة 06 فقرة 01 من مذكرة التفاهم أجلا لتكوين الفريق ب: 15 يوما من تاريخ تقديم الطلب بشرط أن يتم إخطار جهاز تسوية المنازعات قبل 10 أيام على الأقل من تاريخ تقديمه.

كما اشترطت أن يصدر قرار جهاز تسوية المنازعات بتشكيل فريق التسوية قبل اجتماعه الذي يلي الاجتماع الأول الذي قدم فيه الطلب، وتتشكل الفرق عادة من ثلاثة (03) أعضاء، ويمكن لأطراف النزاع خلال أجل عشرة (10) أيام من تاريخ إنشاء الفريق طلب رفع عدد أعضائها إلى خمسة (05)، وإذا لم يتم التوصل لاتفاق بشأن تشكيل فريق التسوية خلال 20 يوما من تاريخ قبول فكرة إنشاء الفريق، يقوم المدير العام للمنظمة بتعيين الأعضاء الذين تتوفر فيهم الشروط<sup>(1)</sup>.

أما في حالة رفض الجهاز تشكيل الفريق فيجب أن يتحقق الإجماع السلبي لذلك بما فيها قرار الطرف الشاكي، وهو أمر مستبعد<sup>(2)</sup>.

2- اختصاصات فرق التسوية:

تنص المادة 07 فقرة 01 من مذكرة التفاهم على أن يقوم فريق التسوية بفحص ودراسة القضية المعروضة على جهاز تسوية المنازعات، وذلك عن طريق تقييم موضوعي لوقائع القضية ومدى تطابقها مع الاتفاقات المشمولة، وتتحدد اختصاصات الفريق بموافقة أطراف النزاع، وجاءت الفقرة 02 لتأكيد على التزام الفريق بالتشاور مع طرفي النزاع، والفقرة 03 ألزمت جهاز تسوية المنازعات ممثلا برئيسه بالتشاور مع أطراف النزاع فيما يخص اختصاصات الفريق عند تشكيله، كما منحت الحق لكل عضو في إثارة أو تعليق أي اختصاص غير معتاد

(1) مرزاقه آسيا، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبي، مذكرة للحصول على الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق،

جامعة الجزائر، 2007، ص 14

(2) يحيوي طارق، مرجع سابق، ص 71

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

قام به رئيس الجهاز، وذلك إما بتوسيع الصلاحيات أو تضييقها، ولا يحق لأعضاء الفريق الخروج على الاتفاقات المشمولة المتفق عليها من قبل أطراف النزاع، أو أن يؤسسوا دراستهم على اتفاق خارج عنها<sup>(1)</sup>.

3- إجراءات عمل فرق التسوية:

نصت المادة 12 فقرة 01 من مذكرة التفاهم على أن: «تتبع الأفرقة إجراءات العمل المدرجة في المرفق الثالث المعنون بإجراءات العمل ما لم يقرر الفريق خلاف ذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع».

جاءت الفقرة 02 من ذات المادة للتأكيد على ضرورة حرص فريق التسوية على أكبر قدر ممكن من المرونة في الإجراءات المتبعة دون الإخلال بالسرعة في الفصل، ونفصل الاجراءات فيما يلي:

أ/ إعداد الجدول الزمني لسير القضية:

أوجبت المادة 12 فقرة 03 من مذكرة التفاهم على أعضاء فريق التسوية أن يضعوا بعد التشاور مع طرفي النزاع الجدول الزمني لسير عمل الفريق، وذلك خلال مدة أسبوع من تشكيله وتحديد اختصاصه، مع مراعاة الحالات الاستعجالية.

كما نصت نفس المادة في الفقرتين 04 و05 على أنه عند تحديد الجدول الزمني يجب منح الوقت الكافي لطرفي النزاع لتحضير المذكرات وإعداد الدفوع، وتحديد مواعيد نهائية ومضبوطة لتقديم المذكرات، إلا أن يجوز تغيير مواعيد الجدول الزمني كلما دعت الضرورة لإضافة اجتماعات أخرى<sup>(2)</sup>.

ب/ إستلام مذكرات الأطراف:

تقوم أمانة جهاز تسوية المنازعات باستلام مذكرات أطراف النزاع، وتحيلها إلى فريق التسوية والأطراف الأخرى في النزاع، ويكون المدعي هو من يقدم مذكرته أولاً ما لم يتفق الاطراف على

(1) أحمد فوزي عبد المنعم، وسائل فض المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة،

العدد 61، 2005، ص 551

(2) أحمد فوزي عبد المنعم، المرجع نفسه، ص 553.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

خلاف ذلك، فقد تكون هناك ترتيبات يحددها فريق التسوية ويحدد فترة نهائية لتسلم مذكرات الطرف المدعى عليه، وتقدم بعدها جميع المذكرات في وقت واحد<sup>(1)</sup>.

ج/ انعقاد اجتماعات فريق التسوية:

يجتمع فريق التسوية في جلسات مغلقة، وتتم المداولات في سرية ولا يمكن لأطراف النزاع أن يحضروا الاجتماع إلا إذا تم استدعائهم من أعضاء فريق التسوية، ويجتمع الفريق مرتين على الأقل ليقدم أطراف النزاع مذكراتهم الكتابية.

ج-1/ الاجتماع الأول لفريق التسوية:

يتعلق هذا الاجتماع بفسح المجال أمام الطرف الشاكي لعرض الشكوى والأسس التي استند عليها، كما يمكن للمشكو منه أن يرد بطلب من فريق التسوية ويعرض رأيه في الادعاء الموجه ضده، وتكون الدفوع إما كتابية أو شفوية<sup>(2)</sup>، ويقوم أطراف النزاع بتسليم مذكراتهم الأولى خلال فترة من خمس (05) إلى تسعة (09) أسابيع، وتتضمن وقائع النزاع والاسانيد القانونية، ويجب أن ترسل قبل أول اجتماع رسمي للفريق مع الأطراف، وبعد تسليم المذكرات يجتمع الفريق بالأطراف خلال فترة تتراوح من أسبوع إلى أسبوعين من تاريخ استلامه المذكرات<sup>(3)</sup>، ويوجه فريق التسوية طلب مكتوب للأطراف التي أخطرت جهاز تسوية المنازعات باهتمامها بالنزاع لإبداء رأيها حوله، وتقدم هذه الآراء أمام جميع الأطراف للإطلاع عليها وهذا ما نصت عليه المادة 06 من الملحق 03 لمذكرة التفاهم، والمادة 10 فقرة 02<sup>(4)</sup>.

ج-2/ الاجتماع الثاني لفريق التسوية:

عندما تمر فترة ثلاث (03) أسابيع على الاجتماع الرسمي الأول، يبدأ تسليم الردود بين الأطراف المتنازعة، حيث تودع لدى أمانة المنظمة التي تحيلها لفريق التسوية وأطراف النزاع والأطراف المتدخلة، وبعد انقضاء فترة تتراوح من أسبوع إلى أسبوعين على تسليم الردود يعقد

(1) المادة 12 فقرة 06 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

(2) أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 254.

(3) خيرى فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007،

ص 397

(4) من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

الاجتماع الرسمي الثاني لفريق التسوية مع أطراف النزاع، وفي هذا الاجتماع يبدأ أولاً الطرف المشكو منه بتقديم الردود، ويمكن أن يطرح فريق التسوية أسئلة حول موضوع النزاع على الأطراف المتنازعة، وتقدم الدفوع والمذكرات بحضور أطراف النزاع ويُمكن كل طرف من الإطلاع عليها<sup>(1)</sup>، ويستطيع فريق التسوية أن يطلب تقريراً استشارياً من مجموعة خبراء حسب نص المادة 13 من مذكرة التفاهم.

د/ إعداد تقرير فريق التسوية:

تمر تقارير فرق التسوية عند إعدادها حسب الحالات بعدة مراحل، وهذا ما نفضله فيما يلي:

د-1/ حالات إعداد التقرير:

تنتهي إجتماعات فريق التسوية إما بتسوية النزاع المعروف عليه، أو بفشل الفريق في التوصل لحل يرضي الأطراف، وسواءً نجح أم فشل يجب عليه إعداد تقرير بنتائج المتوصل لها فإذا فشل الفريق في التوصل لحل النزاع، يقدم تقريراً مكتوباً لجهاز تسوية المنازعات يشمل على بيان الوقائع والأحكام ذات الصلة والمبررات الأساسية لكل نتيجة وكذا التوصيات. وفي حالة نجاحه في التوصل لحل النزاع، يقدم تقريراً مختصراً للقضية يذكر فيه التوصل لتسوية بين الطرفين مع ذكر النتيجة المتوصل لها وبيان موافقة الأطراف<sup>(2)</sup>.

د-2/ مراحل إعداد التقرير:

يقوم أعضاء الفريق بالاجتماع من أجل مناقشة موضوع النزاع، ويقومون بكتابة التقرير بمساعدة أمانة المنظمة<sup>(3)</sup>، وتشمل هذه العملية عدة مراحل نذكرها فيما يلي:

د-2-1/ مرحلة الإستعراض المؤقت (مسودة التقرير):

بعد النظر في الدفاع والحجج المقدمة شفويًا، يرسل الفريق الأجزاء الوصفية -الوقائع والحجج- من مسودة تقريره الى طرفي النزاع، ويقدم الطرفان تعليقاتهما كتابة في غضون فترة من الزمن

(1) عبد الرؤوف أولاد سالم، مرجع سابق، ص 65

(2) حسن البدرابي، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، صنعاء، يومي 12 و 13 تموز، 2004، ص 08.

(3) خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 399.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

يحددها الفريق<sup>(1)</sup>، ويعتبر التقرير أول مسودة مكتوبة من تقرير فريق التسوية، ويتم إعداده في فترة تتراوح من أسبوع إلى أربعة (04) من تاريخ استلام جميع وثائق النزاع، ويتضمن رأي فريق التسوية على كافة المذكرات والدفع المقدمة، ويوزع التقرير الاستعراضي على أطراف النزاع للرد عليه كتابة خلال أسبوعين من تاريخ التوزيع.

### د-2-2/ مرحلة إصدار التقرير المؤقت:

عند إنتهاء المدة المحددة لتسلم التعليقات من طرفي النزاع، يصدر الفريق تقريراً مؤقتاً للطرفين يشمل الأجزاء الوصفية واستنتاجات الفريق والنتائج التي توصل إليها على السواء ويتم إصدار التقرير المؤقت في فترة من أسبوعين إلى أربعة (04) أسابيع من تاريخ استلام ملاحظات أطراف النزاع على مسودة التقرير، ويتضمن التقرير المؤقت آراء أطراف النزاع فيما تقدم به الطرف الآخر من تعليقات، وكذلك استنتاجات فريق التسوية والنتائج المتوصل لها، ويجوز لأي من الأطراف ضمن مدة يحددها الفريق، أن يقدم طلباً مكتوباً يرجو فيه من الفريق أن يعيد النظر في جوانب محددة من التقرير المؤقت قبل تعميم التقرير النهائي على الأعضاء، ويعقد الفريق بناء على طلب من أحد الأطراف اجتماعاً إضافياً مع الأطراف بشأن القضايا المحددة في التعليقات المكتوبة، وإذا لم ترد أية تعليقات من أي من الأطراف خلال الفترة المحددة للتعليقات، يعتبر التقرير المؤقت تقريراً نهائياً ويعمم بدون تأخير على الأعضاء<sup>(2)</sup>.

### د-2-3/ مرحلة إصدار ونشر التقرير النهائي:

يتم إصدار التقرير النهائي بعد مراجعته من قبل أعضاء فريق التسوية خلال أسبوعين، وبعد ثلاثة (03) أسابيع يتم تعميمه على باقي الأعضاء، ويصدر التقرير النهائي مقسماً إلى قسمين:

- القسم الأول يتضمن مقدمة ووقائع تتعلق بالنزاع والنتائج والتوصيات التي قدمها أطراف النزاع، والإجراءات المتبعة بشأن تشكيل فريق التسوية، وأهم الأسانيد القانونية التي تم على أساسها تقديم طلب تشكيل الفريق، وكذلك المراجعات التي تضمنت ملاحظات و دفع أطراف النزاع.

(1) المادة 15 فقرة 01 و 02 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

(2) محمد عبيد محمود، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات البلدان الإسلامية، دار الكتب القانونية، مصر،

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

- القسم الثاني يتضمن النتائج والتوصيات المتوصل لها من قبل فريق التسوية، ويلتزم الفريق بأجل ستة (06) أشهر لإصدار تقريره، ويبدأ هذا الأجل من تاريخ تشكيل الفريق وتحديد اختصاصاته، وفي الحالات الاستعجالية يصدر تقريره في أجل لا يتعدى ثلاثة (03) أشهر، وإن لم يتمكن الفريق من إصدار التقرير ضمن الآجال، يجب عليه إخطار جهاز تسوية المنازعات كتابيا بمبررات التأخير مع تحديد الوقت اللازم لإستكماله وفي جميع الحالات لا يمكنه أن يتجاوز مدة تسعة (09) أشهر.

هـ/ مرحلة إعتداع تقرير فريق التسوية:

يرسل فريق التسوية التقرير النهائي لجهاز تسوية المنازعات من أجل إعتداعه، ويقوم الجهاز باعتداع تقرير الفريق في أحد اجتماعاته خلال 60 يوما بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء، أما في حالة إخطار أحد الأطراف الجهاز بقرار الاستئناف فإن هذا الأخير لا يعتمد التقرير إلا بعد استكمال إجراءات الاستئناف، وفي جميع الحالات لا ينظر الجهاز في اعتماد التقرير إلا بعد إنقضاء فترة 20 يوما من تعميمه على الأعضاء، أما إذا لم يستأنف أطراف النزاع، فيتم إعتداع التقرير تلقائيا، كما أن لأطراف النزاع حق المشاركة في دراسة تقرير الفريق مع جهاز تسوية المنازعات ويتم تسجيل ملاحظاتهم، ويقدم الأعضاء إعتراضاتهم على التقرير مكتوبة ومسببة، ويتم تعميم هذه الاعتراضات قبل إجتماع الجهاز بمدة لا تقل عن عشر (10) أيام<sup>(1)</sup>، وتتميز تقارير فرق التسوية بالطبيعة الإلزامية بعد اعتمادها، ولا يمكن استئنافها، إلا أنه يمكن للطرف المشكو منه أن يستجيب ويتراجع عن التدابير التي اتخذها، وهذا ما حدث بين الولايات المتحدة الأمريكية وكوستريكا عندما قدمت الأخيرة شكوى بخصوص قيود فرضتها (و.م.أ) على واردتها من الملابس القطنية، حيث تم تشكيل فريق تسوية، وتوصل إلى أن القيود المفروضة غير مبررة، فقامت الولايات المتحدة بسحب التدابير قبل إعتداع تقرير الفريق من طرف جهاز تسوية المنازعات<sup>(2)</sup>.

(1) المادة 16 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

(2) عبد المالك عبد الرحمان مطهر، مرجع سابق، ص 415

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### 4- المعاملة الخاصة للدول النامية خلال تشكيل وعمل فرق التسوية:

جاءت المادة 03 فقرة 12 من مذكرة التفاهم بأحكام تفضيلية لصالح الدول النامية، إذ منحتها الحق في الاستناد إلى أحكام الفقرة 07 من قرار 05 أبريل 1966 بغرض الاستفادة من إجراء سريع لتسوية المنازعات، وبذلك يكون بإمكان أي دولة نامية تأسيس فريق تسوية يبدأ عمله في غضون 60 يوما التي تلي تاريخ عرض النزاع عليه<sup>(1)</sup>.

ويعتبر هذا الإجراء مهما لأنه يسمح باختصار الآجال القانونية، خصوصا أن الطعن أمام جهاز تسوية المنازعات ليس له أثر موقف، وتبقى التدابير أو القيود غير الشرعية تنتج آثارها على الطرف الشاكي، ولهذا فإن تقليص مدة إجراء التسوية سيكون مفيدا للدول النامية. كما جاء في نص الفقرة 12 من المادة 03 من نفس المذكرة جواز تمديد الفترة المنصوص عليها في الفقرة 07 من قرار 05 أبريل 1966<sup>(2)</sup>.

جاءت المادة 08 فقرة 10 من مذكرة التفاهم باستثناء في تشكيل فرق التسوية، حيث أنه لا يجوز أن يعين في الفرق المكلفة بحل النزاع مواطنون من أعضاء تكون دولهم أطرافا فيه إلا إذا اتفقوا على ذلك، وتتص: «حين يكون بين عضو من البلدان النامية وعضو من البلدان المتقدمة، يكون واحد من أعضاء الفريق على الأقل من البلدان النامية، إذا طلب العضو من البلدان النامية ذلك».

كما تضمنت مذكرة التفاهم التزاما تحفيزيا لتفعيل مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية، ويتعلق بالزام فريق التسوية بمراعاة أحكام رعاية أعضاء البلدان النامية التي تشكل جزءا من الاتفاقات المشمولة التي اختارها العضو من البلدان النامية في إجراءات تسوية النزاع<sup>(3)</sup>.

### المطلب الثاني: الرقابة على التقارير الصادرة

ينتهي النزاع في مرحلة فرق التسوية إذا قبل الأطراف بتقارير وتوصيات الفريق، أما إذا لم يقبل أحد الأطراف فإنه يقوم باستئناف التقرير أمام جهاز الاستئناف الدائم.

(1) سميرة عماروش، مرجع سابق، ص 226

(2) نص المادة 12/03 من مذكرة التفاهم "...إلا أنه يجوز تمديد الفترة الزمنية المنصوص عليها في الفقرة 07 من القرار، إذا

رأى الفريق أن هذه الفترة لا تكفي لإعداد تقريره، ووافق الطرف الشاكي على ذلك..."

(3) المادة 11/12 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### الفرع الأول: استئناف تقارير فرق التسوية

يتولى جهاز الاستئناف الدائم النظر في الطعون المقدمة من أطراف النزاع في تقارير فرق التسوية، وسنرى في هذا الفرع نطاق اختصاص جهاز الاستئناف وإجراءات عمله.

أولاً: نطاق اختصاص جهاز الاستئناف الدائم

يجب أن يتقيد جهاز الاستئناف بالاختصاصات التي حددتها مذكرة التفاهم في المواد 17 و20 وهي كما يلي:

#### 1- النطاق الشخصي (أطراف النزاع):

نصت الفقرة 04 من المادة 17 من مذكرة التفاهم على أنه: «لا يجوز إلا لأطراف النزاع، وليس للأطراف الثالثة، استئناف تقارير الأفرقة، ويجوز للأطراف الثالثة ممن أخطروا جهاز تسوية المنازعات بمصلحتهم الجوهرية في الموضوع عملاً بالفقرة 2 من المادة 10 أن يقدموا مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف أو يمنحوا فرصة التحدث أمامه».

جاء هذا لتحقيق فعالية أكثر لنظام تسوية المنازعات، وتحقيق التوازن بين الأطراف المتعاقدة، لأن أطراف النزاع هم من يملكون المصلحة في استئناف تقارير فرق التسوية، وإذا منح هذا الحق للأطراف الثالثة قد يشكل عائقاً للتوصل للحل النهائي لأن كل طرف يبحث عن مصالحه<sup>(1)</sup>.

#### 2- النطاق الموضوعي (محل الاستئناف):

نصت المادة 17 فقرة 06 من مذكرة التفاهم على أنه: «... يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير الفريق وعلى التفسيرات القانونية التي توصل إليها». يفهم من هذه الفقرة أنه لا يحق لجهاز الاستئناف الدائم بمناسبة نظره تقرير فريق التسوية أن يتطرق للمسائل الواقعية التي تستند إلى اعتبارات غير قانونية، فهو ملزم بالنقيد بتصحيح القواعد القانونية التي انتهكها فريق التسوية أثناء إعداد التقرير والتوصيات، كغموض التقرير، الخطأ في تطبيق القانون، تجاوز السلطة، وأثار بعض الفقهاء إشكالية الفصل بين المسائل القانونية والمسائل الواقعية خاصة الطلبات التي تكون قانونية في شق وواقعية في شق آخر<sup>(2)</sup>.

(1) خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 429

(2) أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 558.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### 3- النطاق الزمني للاستئناف:

حددت مذكرة التفاهم إطار زمني لجميع مراحل النزاع وبهذا لم تترك مجالاً للتأخير غير المبرر<sup>(1)</sup>، وفي الاستئناف نجد أن المدة المقررة هي 60 يوماً كقواعد عامة، تبدأ من تاريخ تقديم أحد أطراف النزاع الإخطار بقراره الاستئناف إلى غاية أن يعمم جهاز الاستئناف تقريره، ويأخذ الجهاز بعين الاعتبار عند وضع الجدول الزمني حالات الاستعجال الوارد ذكرها في المادة 04 فقرة 09<sup>(2)</sup>، وإن لم يتمكن جهاز الاستئناف الدائم من إكمال الإجراءات في المدة المحددة، عليه إخطار جهاز تسوية المنازعات كتابة، أو تقديم طلب تمديد الآجال مع ذكر الأسباب التي أدت إلى التأخير والمدة اللازمة لإعداد التقرير وفي جميع الحالات يجب أن لا تتجاوز مدة 09 يوماً، وتستغرق القضايا إجمالاً منذ تقديم طلب تشكيل فريق التسوية إلى غاية صدور وتعميم تقرير جهاز الاستئناف الدائم، فترة مابين تسعة (09) أشهر في حالة عدم الاستئناف و اثني عشر (12) شهر في حالة الاستئناف، وخمسة عشر (15) شهراً كحد أقصى في حالة التمديد<sup>(3)</sup>.

### ثانياً: إجراءات الاستئناف

نصت المادة 17 فقرة 09 من مذكرة التفاهم على أن: « يضع جهاز الاستئناف اجراءات العمل بالتشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات والمدير العام، وترسل الى الأعضاء للعلم بها»<sup>(4)</sup>.

من خلال هذا النص نفصل فيما يلي إجراءات الاستئناف:

#### 1- إخطار جهاز تسوية المنازعات:

يقوم الطرف المستأنف بإخطار جهاز تسوية المنازعات، حيث يقوم بتقديم الطلب لأمانة الجهاز قبل عقد اجتماع اعتماد تقرير فريق التسوية، ويتضمن هذا الطلب عنوان تقرير فريق

(1) أثير محمد الزهري، العضوية في منظمة التجارة العالمية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2014، ص 60.

(2) من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

(3) ياسر حويش، "تسوية المنازعات في النظام الدولي التجاري تحكيمية أم أحكام"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 02، 2010، ص 18.

(4) من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات ، مرجع سابق

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

التسوية المراد استئنافه، إسم الطرف المستأنف ضده، وملخص لطبيعة الاستئناف مع تبيان الأسس المستند إليها في تقديم الإثباتات<sup>(1)</sup>، وتقوم أمانة المنظمة بإرسال المحضر الصادر عن فريق التسوية إلى أمانة جهاز الاستئناف الدائم<sup>(2)</sup>، ومن ثم يتم اختيار ثلاثة (03) أعضاء من الأعضاء السبعة (07) المكونين لجهاز الاستئناف الدائم للنظر في النزاع، ومن خلال ذلك يقوم أعضاء جهاز الاستئناف بإعداد جدول زمني مناسب لإجراءات الاستئناف<sup>(3)</sup>.

### 2- إيداع مذكرات الاستئناف:

تودع مذكرة الاستئناف من طرف المستأنف لدى أمانة جهاز تسوية الاستئناف الدائم في أجل عشرة (10) أيام من تاريخ تقديم طلب الاستئناف، وترسل نسختين من المذكرة للمستأنف ضده والطرف الثالث إن وجد، وتتضمن المذكرة وجوبا شرحا للأسس التي قام عليها الاستئناف، مع تحديد المواد القانونية للاتفاقية التجارية موضوع النزاع، إضافة لطلبات المستأنف، وتاريخ وتوقيع الطرف المستأنف.

كما يمكن للطرف الآخر أن يقدم بدوره استئنافا يستند على أسس جديدة، وذلك في أجل (15) يوما من تقديم الخصم للإستئناف.

أيضا يمكن للأطراف الثالثة أن تقدم مذكرتها مكتوبة خلال (25) يوما من تاريخ تقديم الاستئناف الأصلي، توضيح من خلالها أوجه الطعن في تقرير فريق التسوية، التي تتعلق بمصالحها مع تحديد النصوص القانونية المعنية بالاستئناف.

(1) أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560.

(2) يشمل محضر فريق التسوية المذكرات المكتوبة للأسئلة التي طرحها على أطراف النزاع والاجابات، وكل البيانات التي تتعلق بالتوصيات والنتائج المتوصل لها من فريق التسوية، أنظر المادة 27 من مذكرة التقاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

(3) خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 446

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### 3- الرد على مذكرات الاستئناف المقدمة:

لكل طرف من أطراف النزاع الحق في الرد على الحجج والدفع الواردة في مذكرات خصمه خلال أجل أقصاه (25) يوما من تاريخ تقديم الاستئناف، وتوضيح موقفه من طلبات الخصم بالقبول أو الرفض، مع تقديم طلباته لجهاز الاستئناف الدائم<sup>(1)</sup>.

### 4- انعقاد جلسة المرافعة الشفوية:

يعقد جهاز الاستئناف الدائم اجتماعا لأطراف النزاع بعد مرور مدة ثلاثون (30) يوما على تقديم الاستئناف الأصلي وذلك لسماع المرافعات الشفوية، حيث يوجه أعضاء جهاز الاستئناف أسئلة و يسلمون الطلبات الاضافية إن وجدت، ويحق لأطراف الاستئناف الإطلاع على ما يقدمه الخصوم والرد عليها في مدة معقولة، وفي حالة عدم الرد، يمكن لجهاز الاستئناف الدائم أن يصدر أمرا بإلغاء الاستئناف للطرف الذي لم يرد.

### 5- إصدار التقرير وتعميمه:

يقوم أعضاء جهاز الاستئناف بالتشاور حول موضوع الاستئناف دون أن يكون هناك اتصال بين أعضائه وأحد أطراف النزاع منفردا لضمان الحياد الجهاز، وعند التوصل إلى قرار نهائي، يشرع الجهاز في كتابة التقرير في غياب أطراف الاستئناف، وبعدها يوقع التقرير من طرف أعضائه ويتم تعميمه على أعضاء المنظمة<sup>(2)</sup>.

### ثالثا: ضوابط عمل جهاز الاستئناف الدائم

من أهم ضوابط عمل جهاز الاستئناف الدائم السرية في عمله والتزامه بمراعاة مبدأ المعاملة التفضيلية للبلدان النامية.

### 1- الالتزام بسرية إجراءات الاستئناف:

جاءت المادة 17 فقرة 10 والمادة 18 فقرة 02<sup>(3)</sup>، للتأكيد على الطابع السري لإجراءات جهاز الاستئناف من مرحلة تقديم أطراف النزاع للمذكرات إلى غاية مرحلة إصدار التقرير، فالمذكرات

(1) أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560

(2) خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 455

(3) من مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

الكتوبة تعامل بسرية بالنسبة لغير أطراف النزاع، لأن أطراف النزاع يسمح لهم بالاطلاع عليها، ويمكن لأحد الأطراف أن يتقدم بطلب بعض الإجراءات السرية في حالة عرضه مذكرات تتضمن معلومات سرية<sup>(1)</sup>.

### 2- المعاملة التفضيلية للبلدان النامية في مرحلة الاستئناف:

لا تتمتع البلدان النامية في مرحلة الاستئناف بأحكام مكرسة للمعاملة التفضيلية باستثناء بعض الاحكام التي تظهر في الفقرة الأولى من نص المادة 24 في مذكرة التفاهم التي تشير إلى ضرورة مراعاة الوضع الخاص للأعضاء النامية خلال جميع المراحل، وكذلك الفقرة الثانية من نص المادة 27 التي أكدت على منح الدول النامية المساعدة التقنية اللازمة في صورة مشورة وتكون بطلب من الدولة النامية، حيث تضع أمانة المنظمة تحت تصرفها خبيراً قانونياً مؤهلاً.

كما منحت البلدان النامية أفضلية وذلك لإمكانية خروجها عن المواعيد المقررة إذا أثبت البلد النامي العضو في المنظمة حاجته لفترة زمنية إضافية من أجل عرض نزاعه أمام جهاز الاستئناف، ويكون ذلك إما بمكرة كتابية أو في صورة الاستعانة بأحد المستشارين القانونيين<sup>(2)</sup>.

### رابعاً: اعتماد تقارير جهاز الاستئناف

نصت المادة 17 فقرة 14 من مذكرة التفاهم: «يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقارير جهاز الاستئناف، وتقبلها أطراف النزاع دون شروط ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف في غضون 30 يوماً، بعد تعميمه على الأعضاء...»

يفهم من هذا النص أنه بعد انتهاء مرحلة التشاور بين أعضاء جهاز الاستئناف الدائم، وإصدار التقرير وتوقيعه وتعميمه على كافة أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، يقوم جهاز الاستئناف بتوجيه تقريره إلى جهاز تسوية المنازعات الذي يراقب قانونية الحلول المقترحة، وفي حالة إعماده ينفذ مباشرة، أما إذا تقرر رفضه بتوافق أعضاء جهاز التسوية فلا يعتمد، ويجب أن يكون الرفض خلال مدة ثلاثون (30) يوماً من تاريخ تعميم التقرير، ولا ينتظر حتى اجتماع

(1) خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 459.

(2) المرجع نفسه، ص 459.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

أعضاء جهاز التسوية بل يجب أن يخصص له اجتماع خاص إذا كان الاجتماع العادي يتعدى الأجل المذكور أعلاه<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني: الرقابة على تنفيذ القرارات والتوصيات

نصت المادة 21 من مذكرة التفاهم على الطرق القانونية التي تضمن تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن جهاز تسوية المنازعات، ففي حالة رفض الطرف الصادر ضده التقرير التنفيذ يحق لمن صدر القرار لصالحه أن يطلب تعويضا أو يعلق التنازلات في وجه الطرف الراض للتتفيذ.

### أولا: أسلوب تنفيذ القرارات والتوصيات

حرصت مذكرة التفاهم من خلال المادة 21 على تأكيد التنفيذ الفوري لقرارات جهاز تسوية المنازعات، لأن فعالية نظام تسوية المنازعات يقوم في الأساس على درجة التزام الأعضاء بالقرارات الصادرة ويتجسد ذلك في عدة نقاط نذكرها فيما يلي:

#### 1- إخطار جهاز تسوية المنازعات بالتنفيذ:

إن جهاز تسوية المنازعات هو المخول الوحيد بمراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات باعتباره الجهاز المشرف، فيجب على الدولة العضو المعنية بالتنفيذ ان تقوم باخطاره في الاجتماع الذي ينعقد خلال 30 يوما من تاريخ اعتماد تقرير فريق التسوية باعتمادها تنفيذ القرارات والتوصيات<sup>(2)</sup>.

#### 2- منح فترة زمنية معقولة للتنفيذ:

في بعض الحالات لا يمكن التنفيذ الفوري للقرارات والتوصيات الصادرة عن جهاز تسوية المنازعات، لذلك يمنح الطرف المعني مدة زمنية معقولة للتنفيذ، وتحدد هذه الفترة كما يلي:

(1) محمد خليل مرسي، الوظيفة القضائية للمنظمات الدولية: الهيئات المعنية بتسوية نزاعات حقوق الانسان والبيئة والتجارة الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 103.

(2) المادة 21 فقرة 03 من مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم المنازعات، مرجع سابق.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

أ/ تحديد المعني بالتنفيذ الفترة المعقولة للتنفيذ:

إن جهاز تسوية المنازعات هو من يقر بقبول أو رفض الفترة المعقولة التي يقترحها المعني للتنفيذ القرارات والتوصيات، ونجد أنه في أغلب الحالات ترفض الفترة المقترحة من الطرف المعني بالتنفيذ وهذا لصعوبة توافق آراء أعضاء جهاز تسوية المنازعات، خصوصا إذا كانت الفترة طويلة، وبما أن هذا الأمر صعب يلجأ المعني بالتنفيذ لطلب تمديد الفترة الزمنية المعقولة المتوصل إليها عن طريق فريق التسوية الموفق عليها من جهاز تسوية المنازعات، ويجب أن يرفق مع مقترحه لتمديد الأسباب المبررة لهذا التمديد كالصعوبات التي تعترض التنفيذ<sup>(1)</sup>.

ب/ إتفاق الأطراف على مدة زمنية معقولة:

نظرا للصعوبات التي يمكن أن تواجه الطرف المعني بالتنفيذ خاصة فيما يتعلق بالتشريعات الداخلية أو السياسة الاقتصادية والنقدية المنتهجة، فإن مسألة التنفيذ تحتاج وقتا لذلك قد يتفق أطراف النزاع على مدة معقولة لتهيئة الأوضاع لتنفيذ الطرف المعني القرارات والتوصيات، ويجب أن يتفق أطراف النزاع حسب المادة 21 فقرة 03 من مذكرة التفاهم على فترة التنفيذ المعقولة خلال مدة 45 يوما من تاريخ اعتماد التقارير والتوصيات<sup>(2)</sup>.

ج/ اللجوء لأسلوب التحكيم الملزم لتحديد المدة المعقولة:

إذا لم يتفق أطراف النزاع على تحديد المدة المعقولة خلال فترة 45 يوما التي تلي تاريخ اعتماد التقارير، يتم اللجوء للتحكيم الملزم، حيث يتم تحديد هذه المدة من خلال التحكيم في أجل 90 يوما من تاريخ اعتماد التقارير والتوصيات، ويعين أطراف النزاع المحكم أو المحكمين فإن لم يتفقا خلال 10 أيام من إحالة الأمر للتحكيم يقوم المدير العام للمنظمة بتعيين المحكم أو المحكمين خلال 10 أيام بعد التشاور مع أطراف النزاع، ويجب على المحكم أن يراعي عند تحديد المدة المعقولة ظروف النزاع ونصوص الاتفاقات المشمولة التي تحدد آجال قصوى للتنفيذ.

(1) جلال وفاء مجيبين، مرجع سابق، ص 76.

(2) خيرى فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 468.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

يجب التنويه هنا أن المحكم مقيّد وليس حراً في تحديد مدة التنفيذ<sup>(1)</sup>، حيث أن هناك مدة قصوى لا يمكن أن يتعداها في تحديده للمدة المعقولة وقد حددت في المادة 21 فقرة 03(ج) من مذكرة التفاهم وهي 15 شهراً من تاريخ اعتماد تقرير فريق التسوية أو جهاز الاستئناف الدائم، ويمكن استثناءً تمديد أو تقصير هذه المدة حسب الظروف الخاصة بقدرة الأطراف على الامتثال وظروف طبيعة النزاع<sup>(2)</sup>.

يتم التنفيذ إما عن طريق تعديل الإجراء كأن يقوم العضو بتغيير التشريع الداخلي ليتماشى مع متطلبات تسوية النزاع، أو أن يسحب الإجراء المخالف كإلغاء ضرائب أو رسوم فرضها على منتجات معينة.

### ثانياً: أسلوب التعويض

عند تعذر تطبيق أسلوب التنفيذ الفوري للقرارات والتوصيات وعند عدم التوصل لإتفاق حول المدة المعقولة للتنفيذ، يتم اللجوء للتعويض لمحو كافة الأضرار وإعادة الأمور إلى حالتها قبل نشوب النزاع، ويكون ذلك عن طريق مفاوضات للوصول لإتفاق عن قيمة التعويض ويأخذ التعويض أحد الأشكال التي نوضحها فيما يلي:

#### 1- التعويض عن طريق مبالغ مالية:

إن الهدف من التعويض هو إعادة الحالة إلى الوضع الطبيعي قبل وقوع العمل الضار ومحو جميع أثاره، وقد أخذت به محكمة العدل الدولية الدائمة عندما قررت أنه إذا لم يكن من الممكن إعادة الأمور إلى حالتها العادية، يجب دفع مبلغ يوازي قيمة رجوع الأمور إلى نصابها أي تعويض عن الخسائر التي لا يمكن تدارك قيمتها عن إعادة الوضع إلى ماكان عليه<sup>(3)</sup>.

#### 2- التعويض عن طريق رفع القيود التجارية:

يكون رفع القيود التجارية في حالة عدم موافقة الطرف المعني بالتعويض على المبلغ المالي المطلوب دفعه، فيلجأ إلى إقترح رفع القيود التجارية كالتخفيضات التعريفية أو أن يقبل زيادة

(1) نعار فتيحة، مرجع سابق، ص 167.

(2) طه أحمد علي قاسم، أحكام التحكيم في منظمة التجارة العالمية، دراسة نظرية تطبيقية لآلية الإنفاذ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2012، ص 317.

(3) علي زرقاط، مرجع سابق، ص 475.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

الحصص أو منح امتيازات إضافية، إلا ان هذه الإجراءات يجب أن تتلائم مع الاتفاقات المشمولة ومن أهمها عدم التمييز بين أعضاء منظمة التجارة العالمية، و أي رفع للقيود التجارية يستفيد منه جميع الاعضاء لهذا يرى الفقهاء أن هذا الشكل من أشكال التعويض نادر الحدوث لأن أغلب الأعضاء يفضلون التنفيذ عن طريق تعويضات على شكل مبالغ مالية<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: أسلوب تعليق التنازلات

قد لا يتفق أطراف النزاع على طريقة التنفيذ، كأن يرفض المعني بالتنفيذ أن يقدم مبالغ مالية أو أن يرفع القيود التجارية، ففي هذه الحالة يمنح الطرفان مدة 20 يوماً تحسب من تاريخ إنقضاء الفترة الزمنية المعقولة للتعويض، ويمنح جهاز تسوية المنازعات 10 أيام أخرى للطرف المتضرر للترخيص له بتعليق التنازلات كإجراء مضاد أو كإجراء وقائي لغاية التوصل للحل، ويعاب على هذا الإجراء انه يختلف باختلاف العضو الذي يستعمله، حيث أن قدرة الدول المتطورة على فرض هذه العقاب يكون تأثيرها أشد عن نظيراتها من الدول النامية<sup>(2)</sup>، وهذا ما تم تداركه في نص المادة 22 فقرة 03 من مذكرة التفاهم والتي تنص على مجموعة من المبادئ والإجراءات الواجب اتباعها عند تطبيق أسلوب تعليق التنازلات، وحالة نشوب نزاع حول تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات الأخرى.

### 1- إخطار جهاز تسوية المنازعات برغبة الطرف المتضرر في اللجوء إلى تعليق التنازلات:

لابد أن يقوم الطرف المتضرر بإخطار جهاز تسوية المنازعات كتابياً برغبته في تعليق التنازلات ضد الطرف المعني بالتنفيذ في أجل 20 يوماً من تاريخ انقضاء مهلة التنفيذ ويجب أن يتقيد الطرف المتضرر بمايلي:

### أ/ الالتزام بمبدأ المساواة:

نصت المادة 22 فقرة 04 على أن مستوى تعليق التنازلات يرخص بها جهاز تسوية المنازعات ويجب أن يكون معادلاً لمستوى الضرر الذي لحق بمصالحه<sup>(3)</sup>.

(1) علي زرقاط، مرجع سابق، ص 476

(2) إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، (النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية)، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة 03، 2001، ص 100.

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

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

ب/ تحديد القطاع المعني بتعليق التنازلات:

من ضمن الشروط التي جاءت بها المادة 22 نجد في الفقرة 03 أنها اشترطت تحديد القطاع، أو الإتفاق المطلوب تعليق التنازلات فيه<sup>(1)</sup>.

ب-1/ تعليق التنازلات في نفس القطاع ونفس الاتفاق:

يعتبر تعليق التنازلات في نفس القطاع الذي صدرت تقارير أو توصيات بشأنه من فرق التسوية أو جهاز الاستئناف الدائم هو الأصل، فلا يمكن لنزاع متعلق بقطاع الخدمات المصرفية أن يفرض فيه تعليق تنازلات في مجال التأمينات، فالمتضرر ملزم أن يعلق التنازلات المتعلقة بنفس القطاع، وهو الخدمات المصرفية<sup>(2)</sup>.

ب-2/ تعليق التنازلات في قطاع مغاير ونفس الاتفاق:

ويكون هذا النوع من التعليق عندما يثبت أن تعليق التنازلات في نفس القطاع غير عملي، فيجب أن يتقدم المتضرر بطلب تعليق التنازلات في قطاعات مغايرة بموجب نفس الاتفاق، ففي هذه الحالة يمكن أن يقوم بفرض تعليق لتنازلات على قطاع الخدمات المصرفية مثلاً، إذا كان القطاع الأصلي للنزاع هو قطاع التأمين<sup>(3)</sup>.

ب-3/ تعليق التنازلات في إطار اتفاق مغاير:

نصت المادة 22 فقرة 03(ج) من مذكرة التفاهم على مايلي: «إذا وجد الطرف الشاكي أن تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات غير عملي أو فعال بالنسبة للقطاعات الأخرى بموجب نفس الاتفاق، وأن الظروف خطيرة، يجوز له أن يعلق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بموجب اتفاق مشمول آخر».

من خلال هذا النص يتبين أن آخر حل هو تعليق التنازلات في إطار اتفاق آخر من اتفاقات منظمة التجارة العالمية، أي أن يكون الاتفاق الذي وقع بشأنه الضرر هو اتفاق متعلق بالسلع، فيقوم المتضرر بتعليق التنازلات على اتفاق متعلق بالخدمات مثلاً، وهذا النوع من الإجراءات يشكل خطورة على منظمة التجارة العالمية لذلك شددت مذكرة التفاهم على تبيان الأسباب التي

(1) مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

(2) خيربي فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 511

(3) المادة 22 فقرة 03 من مذكرة التفاهم، على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

أدت بالطرف المتضرر إلى تقديم هذا الطلب، ويعاب على مذكرة التفاهم أنها لم توضح الظروف الخطيرة التي يمكن أن تؤدي بالطرف المتضرر إلى طلب تعليق التنازلات<sup>(1)</sup>.

2- حالة نشوء نزاع بشأن تعليق التنازلات أو غيرها من الإلتزامات:

في حالة رفض الطرف المعني بالتنفيذ لإجراءات تعليق التنازلات بسبب عدم إحترام الشروط الواردة في الفقرة 03 من مذكرة التفاهم، تتم إحالة الطرفين إلى التحكيم ويقوم بعملية التحكيم فريق التسوية الأصلي أو محكم يعينه المدير العام للمنظمة، ويجب يستكمل في أجل 60 يوما من يوم إنقضاء المدة المعقولة، ولا يتم تعليق التنازلات خلال فترة سير التحكيم<sup>(2)</sup>.

(1) خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 512.

(2) المادة 22 فقرة 03 من مذكرة التفاهم على القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

« أ- .....  
ب- إذا وجد هذا الطرف أن تعليق التنازلات أو غيرها من الإلتزامات بالنسبة إلى ذات القطاع أو القطاعات غير عملي أو فعال جاز له أن يعلق التنازلات أو غيرها من الإلتزامات في القطاعات الأخرى بموجب ذات الاتفاق.  
ج- إذا وجد هذا الطرف أن تعليق التنازلات أو غيرها من الإلتزامات غير عملي أو فعال بالنسبة للقطاعات الأخرى بموجب ذات الاتفاق، وأن الظروف خطيرة، جاز له أن يعلق التنازلات أو غيرها من الإلتزامات بموجب اتفاق مشمول آخر...»

## الفصل الثاني: أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية

### خلاصة الفصل الثاني

كان نظام تسوية المنازعات في نظام "الجات" يقوم على مبدأ فض النزاعات بالطرق الدبلوماسية بمعنى الأخذ بمبدأ التراضي بدل التقاضي، وهذا ما يتجلى بوضوح في أحكام المادتين 22 و 23 من إتفاق "الجات"، إلا أن نظام تسوية المنازعات بعد ذلك في عهد منظمة التجارة العالمية جاء لتلافي العيوب التي سادت النظام السابق، وركز على الجانب القضائي دون إهمال الجانب الرضائي، فقد تم إعتقاد أربع (04) مراحل رئيسية لتسوية المنازعات، تبدأ بالمشاورات كمرحلة أولى إجبارية وهدفها التخفيف على جهاز تسوية المنازعات وقد أثبت هذا الأسلوب نجاعته في كثير من القضايا، وفي حالة الوصول لطريق مسدود في هذه المرحلة يمكن تدخل طرف ثالث من أجل عرض المساعي الحميدة، الوساطة والتوفيق لحلحلة الخلافات، وهي طرق دبلوماسية إختيارية لأطراف النزاع، كما يمكن أن يلجأ الأطراف للتحكيم السريع في إطار منظمة التجارة العالمية، فإن لم يوفق الأطراف في التوصل لحل يمكن للطرف المتضرر طلب تشكيل فريق تسوية (خاص)، كمرحلة ثانية في فض النزاع، وتعتبر تحولا حقيقيا في النظام الجديد نظرا لصعوبة تشكيلها في النظام السابق وعدم تحديد قواعد خاصة لتنظيمها، وعند عدم رضا أحد أطراف النزاع على تقرير فريق التسوية يقوم بالاستئناف كمرحلة ثالثة ويشترط أن يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية، وتأتي المرحلة الأخيرة في حالة عدم امتثال الطرف الخاسر للقرارات والتوصيات الصادرة من جهاز تسوية المنازعات أين يلجأ المتضرر لطلب التعويض وتعليق التنازلات والذي يتم بموافقة جهاز تسوية المنازعات.

الذاتية

شهدت المنازعات التجارية الدولية تعقيدا متصاعداً نتيجة تطور وتنوع النشاطات الاقتصادية الدولية، وهذا الأمر أدى بالدول للجوء لتدابير أحادية الجانب بسبب عدم تمكن منظمة الجات آنذاك من فض هذه النزاعات لعدم إمكانية فرض قراراتها على الأعضاء وتقزيم دورها في محاولة إقناع الأطراف المتنازعة بحل يرضي كلا الجانبين، وهذا ما أدى لجمود هذه المنظمة وعدم تمكنها من تنفيذ القرارات، وبظهور منظمة التجارة العالمية جاءت آليات جديدة للوقاية من النزاعات التجارية وتطوير نظام فض المنازعات وذلك بإعطائه قوة أكبر لبسط سيادة القانون في التعاملات التجارية الدولية بين أعضائه، وتبنت المنظمة سياسة وقائية للحد من النزاعات التجارية بين الأعضاء وذلك بفرضها إجراءات على الأطراف قبل القيام بأي تصرف أو تدبير وهو إجراء التبليغ والنشر، حيث يلزم الأطراف بتبليغ أمانة المنظمة بأي طلب للمشاورات أو تشكيل فريق تسوية، كما يتم نشرها عبر الموقع الرسمي للمنظمة.

كما خصت المنظمة نظام تسوية المنازعات بمجموعة من المبادئ والخصائص مكنته من القيام بدوره بصورة أفضل من السابق، حيث أعتمد على مبدأ عدم مخالفة الالتزامات التجارية بين الدول الأعضاء، والالتزام بمبدأ حسن النية بإعتباره من أهم المبادئ في المعاملات الدولية، ومبدأ المعاملة التفضيلية للبلدان النامية، ويتمتع نظام التسوية في إطار المنظمة بخصائص أبرزها هو شمول وتوسع نطاق تطبيقه بالنسبة لجميع اتفاقات الجات، وخاصة الشفافية في المعاملات التجارية.

إن عملية تسوية المنازعات تعتبر عنصراً مهماً في تطوير النظام التجاري الدولي فقد ركزت المنظمة على الأساليب التي يجب إتباعها في تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء، حيث لم تمهل ما ورثته من إتفاقية "الجات" في الجانب الرضائي لحل الخلافات فإعتمدت على أسلوب المشاورات كمرحلة أولى إجبارية بين أطراف النزاع وأضافت أساليب دبلوماسية إختيارية في حالة عدم نجاح المشاورات تمثلت في المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق، إضافة للتحكيم السريع الذي يعتبر بدوره أسلوب إختياري، وجاءت هذه الأساليب الودية من أجل التدرج في أساليب تسوية المنازعات بطريقة رضائية قبل الوصول للأساليب القضائية، وهذا من أجل المحافظة على العلاقات التجارية بين دول المنظمة وفي حال فشلت يتم المرور للإجراءات القضائية كمرحلة ثانية.



يتم اللجوء للأساليب القضائية عند عدم تمكن أطراف النزاع من التوصل لإتفاق من خلال الأساليب الودية ويكون ذلك بطلب من الطرف المتضرر بتشكيل فريق تسوية (خاص) يتولى عملية التصدي للنزاع، ويمكن إستئناف قرارات الفرق أمام جهاز الاستئناف الدائم ولا يتصدى هذا الجهاز إلا للجوانب القانونية دون الوقائع، ويتم إعتداد التقارير الصادرة عن هاتين الهيئتين من جهاز تسوية المنازعات، ويقوم بمراقبة مدى تنفيذ الأطراف للتوصيات والقرارات الصادرة، وفي حالة عدم التنفيذ يحق للمتضرر طلب التعويض وتعليق التنازلات في مواجهة الطرف الراض للتفويض.

بعد دراسة نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة تم التوصل للنتائج التالية:

- 1- إعتداد المنظمة العالمية للتجارة مبدأ التدرج في تسوية النزاعات بداية بالأساليب الودية والدبلوماسية إنتقالا للأساليب القضائية، من أجل الحفاظ على العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، ومحاولة التقريب بين المتنازعين لحل النزاع بإرادتهم.
- 2- شمولية نظام تسوية المنازعات لكافة اتفاقات المنظمة للتجارة الدولية (تجارة، خدمات، حقوق الملكية الفكرية، المنتجات الزراعية).
- 3- ضبط آجال مراحل تسوية المنازعات عزز من مكانة نظام التسوية في مجال التجارة الدولية
- 4- عدم استفادة الدول النامية من معاملة تفضيلية حقيقية في فض نزاعاتها
- 5- إستقلالية أعضاء جهاز التسوية في المنظمة عن الدول التي يتبعونها عزز من فعاليتهم في التصدي للمنازعات بنزاهة وحيادية.

إلا أن هناك بعض النقائص التي شابت نظام تسوية المنازعات في المنظمة نذكرها مع بعض الإقتراحات لتفاديها فيما يلي:

- 1- عدم منح المتعاملين الإقتصاديين الحق في اللجوء لجهاز تسوية المنازعات لأن النظام خاص بالدول والأقاليم الجمركية المستقلة، فنجد المتعاملين يتعرضون لخسائر في أعمالهم دون أن يتمكنوا من تقديم شكوى إلا عن طريق بلدانهم وهذا الخيار في أغلب الأحيان صعب إن لم نقل مستحيل خاصة إذا كانوا من بلدان نامية كالبلدان العربية التي تخشى من تبعيات تقديم شكوى ضد دول متطورة وتعاني من تبعية إقتصادها لهذه الدول.

ونقترح في هذا المجال إنشاء مكاتب تابعة لمنظمة التجارة العالمية تتلقى شكاوى المتعاملين الإقتصاديين فإن رأيت فيها خرقاً لنصوص الاتفاقات المشمولة تحيلها إلى جهاز تسوية المنازعات، وبهذا تتفادى الدول النامية مواجهة مع الدول المتطورة.

2- ضعف إقتصاديات الدول النامية وارتفاع تكاليف الخبراء الدوليين يقلل من فرص تقديم الدول النامية طلبات تشكيل فرق التسوية، ما يستدعي بضرورة تخصيص مكتب دولي يتولى القضايا التي تكون الدول النامية طرفاً فيها.

3- ضرورة تغيير آليات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة من فرق التسوية وجهاز الاستئناف الدائم، لأن آلية التعويض وتعليق التنازلات أثبتت أنها غير مؤثرة خاصة بالنسبة للدول النامية التي لا يؤثر إجراءها تعليقات التنازل ضد الدول المتطورة لأنها لا تنتج شيئاً يمكن أن تؤثر به. 4- التقليل من السرية المفروضة على إجراءات تسوية المنازعات من أجل تحقيق شفافية أكبر في التعامل مع دول المنظمة، حيث لازالت تطالب بعض الدول المنتفذة فيها بتمديد مدة رفض الكشف عن التقارير لأكثر من ستة (06) أشهر.

5- ضرورة إضافة لغات جديدة للوثائق الصادرة عن منظمة التجارة العالمية لتمكين الباحثين في باقي أنحاء العالم من الإطلاع والبحث، لأن اللغات الثلاث المعتمدة (الانجليزية، الإسبانية والفرنسية) لا تمثل جميع الدول، فهناك الصين كقوة إقتصادية عضوية وروسيا والدول العربية فلا بد أن تنتهج منظمة التجارة العالمية نهج الأمم المتحدة في إضافة لغات أخرى.

تم بحمد الله



الملاحق



**RUSSIAN FEDERATION – RECYCLING FEE ON MOTOR  
VEHICLES**

**REQUEST FOR CONSULTATIONS BY THE EUROPEAN UNION**

The following communication, dated 9 July 2013, from the delegation of the European Union to the delegation of the Russian Federation and to the Chairperson of the Dispute Settlement Body, is circulated in accordance with Article 4.4 of the DSU.

My authorities have instructed me to request consultations with the Government of the Russian Federation ("Russia"), pursuant to Articles 1 and 4 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes ("DSU"), Article XXII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 ("GATT 1994"), and Article 8 of the Agreement on Trade-Related Investment Measures (the TRIMs Agreement) regarding Russia's measures relating to a charge, the so called "recycling fee", imposed on motor vehicles. These measures adversely affect exports of motor vehicles from the European Union to Russia.

Russia subjects imported vehicles to the payment of a "recycling fee". In contrast, domestic vehicles are exempted from that payment, under certain conditions. An exemption is also available to vehicles imported from certain countries, such as Belarus and Kazakhstan. However, there is no exemption for vehicles imported from the European Union. As a result, vehicles imported into Russia from the European Union are treated less favourably than domestic vehicles, or vehicles imported from Belarus and Kazakhstan.

Furthermore, the structure of the "recycling fee" also appears to afford protection to domestic production. The "recycling fee" is progressive as regards different categories of vehicles. In addition, a distinction is made between "new" vehicles and vehicles "produced more than three years ago" for which there is a steep increase in the level of the fee. Such structure of the fee has a detrimental impact on imported vehicles as compared with relevant domestic vehicles.

Russia imposes these measures through, inter alia, the legal instruments listed below, as well as any amendments, replacements, extensions, implementing measures or other related measures, including any act of Russia's Parliament or Russia's executive that would confirm, extend, amend, or otherwise affect the measures in question:

- Federal Law No 89-FZ on production and consumption wastes, as amended by Federal Law No 128-FZ on introduction of amendments to the Federal Law No 89-FZ on production and consumption wastes and Article 51 of the Budget code of the Russian Federation (Федеральный закон Российской Федерации от 28 июля 2012 г. N 128-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" и статью 51 Бюджетного кодекса Российской Федерации") published in Rossiyskaya Gazeta (Российская газета) No 5845 of 30 July 2012

الإتحاد الأوروبي يتهم روسيا بأنها فرضت رسوم عن طريق إعادة تدويرها في صورة رسوم أخرى فرضت على الشركات الأوروبية دون غيرها من دول الأخرى كروسيا البيضاء و كازخستان والمخمين الروس.



**RUSSIAN FEDERATION – RECYCLING FEE ON MOTOR  
VEHICLES**

**REQUEST TO JOIN CONSULTATIONS**

*Communication from the United States*

The following communication, dated 18 July 2013, from the delegation of the United States to the delegation of the Russian Federation, the delegation of the European Union and to the Chairperson of the Dispute Settlement Body, is circulated in accordance with Article 4.11 of the DSU.

This concerns the request for consultations by the European Union on *Russian Federation – Recycling Fee on Motor Vehicles*, circulated on 11 July 2013 (WT/DS462/1). My authorities have instructed me to notify the consulting Members and the Dispute Settlement Body of the desire of the United States to be joined in these consultations, pursuant to Article 4.11 of the *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*. Between September 2012 and May 2013, US exports to the Russian Federation of wheeled vehicles subject to the fee at issue were valued at \$1.25 billion and accounted for approximately eight per cent by value of Russian imports of vehicles subject to the fee. Furthermore, such vehicles accounted for over ten per cent of total US exports to the Russian Federation during that time period. As such, the United States has a substantial trade interest in these consultations.

طلب الإنضمام للمشاورات من طرف الولايات المتحدة الأمريكية



## RUSSIAN FEDERATION – RECYCLING FEE ON MOTOR VEHICLES

### REQUEST FOR THE ESTABLISHMENT OF A PANEL BY THE EUROPEAN UNION

The following communication, dated 10 October 2013, from the delegation of the European Union to the Chairperson of the Dispute Settlement Body, is circulated pursuant to Article 6.2 of the DSU.

On 9 July 2013, the European Union requested consultations with the Government of the Russian Federation ("Russia"), pursuant to Articles 1 and 4 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes ("DSU"), Article XXII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 ("GATT 1994"), and Article 8 of the Agreement on Trade-Related Investment Measures (the "TRIMs Agreement") regarding Russia's measures relating to a charge, the so called "recycling fee", imposed on motor vehicles.

The European Union held consultations with Russia on 29 and 30 July 2013. Those consultations unfortunately did not resolve the dispute.

As a result, the European Union respectfully requests that a Panel be established to examine this matter pursuant to Article 6 of the DSU, Article XXIII of the GATT 1994 and Article 8 of the TRIMs Agreement.

Russia imposes a "recycling fee" on imported motor vehicles. In contrast, domestic vehicles are exempted from that payment, under certain conditions. An exemption is also available to vehicles imported from Belarus and Kazakhstan.

In addition, Russia subjects the availability of the exemption to domestic producers to certain conditions –including inter alia local content requirements – that favour the purchase and/or use of parts and components produced in Russia, Belarus or Kazakhstan over parts and components produced and imported from other WTO Members, including the European Union.

Furthermore, the "recycling fee" steeply increases for certain categories of vehicles and for vehicles "produced more than three years ago". This structure of the "recycling fee" appears to discriminate in favour of domestic vehicles.

The European Union understands that these Russian measures are reflected in the following:

- Federal Law No 89-FZ on production and consumption wastes, as amended by Federal Law No 128-FZ on introduction of amendments to the Federal Law No 89-FZ on production and consumption wastes and Article 51 of the Budget code of the Russian Federation published in Rossiyskaya Gazeta (Российская газета) No 5845 of 30 July 2012;

الإتحاد الأوروبي يطلب تشكيل فريق تسوية بعد فشل أسلوب المشاورات

المراجع

### الوثائق القانونية

- 1- اتفاق مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية، نقلًا عن محمود محمد أبو العلا، (النصوص العامة للتعريفات والتجارة "الجات" والقرارات المصدرة لها في مصر)، دار الجميل، مصر، 2000.
- 2- مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، ملحق 02 لاتفاق مراكش المنشئ لمنظمة التجارة العالمية، نقلًا من موقع: [www.wipo.int](http://www.wipo.int)
- 3- اتفاقية الأوجه التجارية لحقوق الملكية الفكرية (TRIPS).
- 4- قرار صادر عن المجلس الوزاري للمنظمة في 10 ديسمبر 1995

### المراجع باللغة العربية

#### I. الكتب

- 1- إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، (النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية)، ط3، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2001.
- 2- إبراهيم محمد العناني، اللجوء إلى التحكيم الدولي، دار النهضة العربية، مصر، ط2، 2006.
- 3- الخير قشي، المفاضلة بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيمية في تسوية المنازعات الدولية، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1999.
- 4- الدفاق محمد السعيد وحسن مصطفى سلامة، المنظمات الدولية المعاصرة، (منظمة الأمم المتحدة، جامعة الدول العربية، منظمة التجارة العالمية، آلية إدارة إتفاقات الجات)، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.
- 5- إيهاب كمال، مهارات الإقناع ودبلوماسية التفاوض، هبة النيل العربية للنشر والتوزيع، الجيزة، 2011.
- 6- بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها، القانون الواجب التطبيق عليها، وسائل تسوية منازعتها)، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
- 7- جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة، القاهرة، ط2، 2013.
- 8- حسين المصري، التحكيم التجاري الدولي، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2006.
- 9- حفيظة السيد الحداد، الموجز في النظرية العامة في التحكيم التجاري الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004.

- 10- خليفة إبراهيم أحمد، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2008.
- 11- خيرى فتحى البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.
- 12- رودريك إيليا أبو خليل، موسوعة العولمة والقانون الدولي الحديث بين الواقعية السياسية والحاكمية العالمية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2013.
- 13- زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الاسكندرية، 2003.
- 14- سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
- 15- سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات الدولية، (منظمة الأمم المتحدة، منظمة التجارة الدولية، جامعة الدول العربية، منظمة المؤتمر الإسلامي)، دار الفكر العربي، بيروت، 2004.
- 16- عبد الملك عبد الرحمان مطهر، الاتفاقية الخاصة لإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2009.
- 17- عبد الناصر مزال العبادي، المنظمة العالمية للتجارة وإقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1999.
- 18- عبد الواحد محمد الفار، الإطار القانوني لتنظيم التجارة الدولية في ظل عالم منقسم، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
- 19- علي زرقاط، الوسيط في القانون الدولي العام، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2011.
- 20- فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، (دراسة مقارنة لأحكام التحكيم التجاري الدولي كما جاءت في القواعد والاتفاقيات الدولية والإقليمية والعربية مع إشارة إلى أحكام التحكيم في التشريعات العربية)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- 21- لزهى بن سعيد، التحكيم التجاري الدولي (وفقا لقانون الإجراءات المدنية والإدارية والقوانين المقارنة)، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
- 22- محمد خليل مرسي، الوظيفة القضائية للمنظمات الدولية: الهيئات المعنية بتسوية نزاعات حقوق الإنسان والبيئة والتجارة الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003.

- 23- محمد صافي يوسف، النظام القانوني لشرط الدولة الأولى بالرعاية في إطار اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة، دار النشر العربية، القاهرة، 2006.
- 24- محمد عبيد محمود، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات البلدان الإسلامية، دار الكتب القانونية، مصر، 2007.
- 25- محمد جلال وفاء، تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2002.
- 26- محمود محمد أبو العلا، الجات "النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل للنشر والتوزيع، مصر، 2000.
- 27- مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، 2005.
- 28- منير عبد المجيد، التنظيم القانوني للتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، منشأة المعارف، الاسكندرية، 1997.
- 29- نادر محمد إبراهيم، مركز القواعد عبر الدولية أمام التحكيم الإقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002.
- 30- نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ايترك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2014.

## II. الرسائل والمذكرات الجامعية:

### أ/ رسائل الدكتوراه

- 1- أثير محمد الزهري، العضوية في منظمة التجارة العالمية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2014.
- 2- بوجلال صلاح الدين، حماية حقوق الانسان في ظل عولمة الاقتصاد، "دراسة في قانون المنظمة الالمية للتجارة"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية، تخصص: القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011.
- 3- سميرة عماروش، تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة وأثرها على مبدأ السيادة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية، تخصص: قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة باتنة، 2015/2014.

4- قايدى سامية، التجارة الدولية والبيئة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في علوم القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010.

5- يحيوي طارق، فض النزاعات التجارية الدولية على مستوى منظمة التجارة العالمية، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه في القانون، فرع: قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2016/2015.

### ب/ مذكرات الماجستير

1- أحمد بن حاجة، التحكيم وحل المنازعات في المنظمات الاقتصادية الدولية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2006/2005.

2- بوقزولة كريمة، آليات تسوية المنازعات في المنظمات الاقتصادية الدولية، مذكرة ماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2012/2011.

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

4- سرصال نعيمة، آليات تسوية منازعات الملكية الفكرية في إطار إتفاقية "تريبس"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، فرع: الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، فيفري 2015.

5- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009.

6- مرزاقه آسيا، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبي، مذكرة للحصول على الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2007.

### ج/ مذكرات الماستر

1- عبد الرؤوف أولا سالم، آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر، تخصص قانون عام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2014/2013.

2- عبد الخالق دحماني، نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، جامعة محمد الأول، المغرب، 2009/2008.

### III. المقالات

- 1- أحمد بلوافي، "نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية"، دراسة تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة علمية محكمة دورية متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، الجزائر، عدد 11، 2011، ص 01-32
- 2- أحمد فوزي عبد المنعم، وسائل فض المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة، العدد 61، 2005، ص 503-575.
- 3- السيد أحمد محمود، "آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية"، مجلة الحقوق، العدد الثاني، الصفاة، الكويت، يونيو 1998، ص 281-338.
- 4- عمر مشهور حديثه الجازي، التحكيم في منازعات الاستثمار، مجلة نقابة المحامين، العدد التاسع والعاشر، أيلول وتشرين الثاني، 2002، الأردن.
- 5- نعار فتيحة، "التحكيم في إطار المنظمة العالمية للتجارة"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، عدد 01، 2007، ص 161-168.
- 6- ياسر حويش، "تسوية المنازعات في النظام الدولي التجاري تحكيمية أم أحكام"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 02، 2010، ص 07-36
- 7- فهد يوسف شريف افندي العيتاني، محاضرة، مادة اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، كلية الاقتصاد والادارة، جامعة الملك عبدالعزيز، السعودية، الملف الالكتروني للمحاضرة، تاريخ الإطلاع: 2017/04/20

<http://www.kau.edu.sa/Files/0001175/Subjects/3.ppt>

### IV. المداخلات

- 1- إرزيل الكاهنة، "اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة"، أعمال الملتقى الدولي حول التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، أيام 14 و 15 جوان 2006، جامعة عبد الرحمان ميرة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، بجاية، ص 181-186
- 2- حسن البدرابي، "تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية"، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، صنعاء، يومي 12 و 13 تموز، 2004، ص 01-14

3- سيد أحمد عبد الخالق، الاقتصاد السياسي لحماية حقوق الملكية الفكرية في ظل التريبس مع التطبيق على نقل التكنولوجيا للدول النامية، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، كلية الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، المجلد الأول، الطبعة الأولى، 11.9 مايو 2004.

### I. المراجع باللغة الأجنبية

- 1- F.ROSSELER, «Evolution du système de règlements des différends du GATT de l'OMC», Colloque Nice: La réorganisation mondiale des échange, Paris: Pedone, 1996.
- 2- J. Haddock and R. Sharma, Division des produits et du commerce international, module 5: le système de règlement des différends de l'OMC, [http:// www.fao.org/docrep/003/x7352F/x7352 fa5.htm](http://www.fao.org/docrep/003/x7352F/x7352fa5.htm), pp: 1-12.
- 3-Peter Gallagher, Guide to Dispute Settlement, La Haye: Kluwer Law International, 2002.
- 4- Virgile PACE, L'organisation mondiale du commerce et le renforcement de la réglementation juridique des échanges commerciaux internationaux, l'harmattan, Paris, 2000.

### II. مواقع الانترنت

<https://www.wto.org>

الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة

<https://iccwbo.org>

غرفة التجارة الدولية بباريس

الفهرس

مقدمة

- 08 ..... الفصل الأول: الإطار العام لنظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة
- 09 ..... المبحث الأول: المنازعات التجارية الدولية وطرق الوقاية منها في المنظمة
- 09 ..... المطلب الأول : ماهية المنازعات التجارية الدولية
- 09 ..... الفرع الأول : مفهوم المنازعات التجارية الدولية
- 10 ..... الفرع الثاني: المنازعات التجارية الدولية في إطار منظمة التجارة العالمية
- 16 ..... المطلب الثاني: طرق الوقاية من المنازعات التجارية الدولية في المنظمة
- 16 ..... الفرع الأول: التبليغ كإجراء وقائي للحد من المنازعات التجارية بين الأعضاء
- 17 ..... الفرع الثاني: نشر المعلومات المتعلقة بالنشاطات التجارية للأعضاء
- 17 ..... الفرع الثالث: الرقابة على السياسة التجارية للأعضاء
- 19 ..... المبحث الثاني: مبادئ نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة وخصائصه
- 19 ..... المطلب الأول: مبادئ نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة وفق مذكرة التفاهم
- 19 ..... الفرع الأول: مبدأ عدم مخالفة الدول الأعضاء للالتزامات التجارية
- 19 ..... الفرع الثاني: مبدأ حسن النية في تسوية المنازعات بين أعضاء المنظمة
- 20 ..... الفرع الثالث: مبدأ عدم رجعية أحكام مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات التجارية
- 20 ..... الفرع الرابع: مبدأ المعاملة التفضيلية في تسوية المنازعات التجارية للدول النامية بالمنظمة
- 21 ..... المطلب الثاني: خصائص نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة
- 21 ..... الفرع الأول: شمولية وإندماج نظام تسوية المنازعات في المنظمة
- 22 ..... الفرع الثاني: نظام تسوية منازعات خاص بالدول
- 23 ..... الفرع الثالث: شفافية نظام تسوية المنازعات في المنظمة
- 23 ..... الفرع الرابع: إرتباط نظام تسوية المنازعات في المنظمة بمذكرة التفاهم
- 25 ..... المبحث الثالث: جهاز تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية
- 25 ..... المطلب الأول: ماهية جهاز تسوية المنازعات
- 25 ..... الفرع الأول: نشأة جهاز تسوية المنازعات وخصائصه
- 28 ..... الفرع الثاني: تشكيلة جهاز تسوية المنازعات وعلاقته بأجهزة المنظمة
- 30 ..... المطلب الثاني: سلطات جهاز تسوية المنازعات والهيئات التابعة له
- 30 ..... الفرع الأول: سلطات جهاز تسوية المنازعات
- 31 ..... الفرع الثاني: الهيئات التابعة لجهاز تسوية المنازعات
- 33 ..... خلاصة الفصل الأول

35.....	الفصل الثاني : أساليب تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية.....
36.....	المبحث الأول : الأساليب الودية لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية .....
36.....	المطلب الأول: المشاوات كأسلوب لفض المنازعات في المنظمة.....
36.....	الفرع الأول: مفهوم أسلوب المشاورات.....
38.....	الفرع الثاني: إجراءات أسلوب المشاورات.....
42.....	المطلب الثاني: الأساليب الدبلوماسية (المساعي الحميدة، التوفيق، الوساطة).....
42.....	الفرع الاول : مفهوم الأساليب الدبلوماسية.....
46.....	الفرع الثاني: شروط اللجوء للأساليب الدبلوماسية ومكانة الدول النامية فيها .....
49.....	المبحث الثاني: الأساليب القضائية لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية.....
49.....	المطلب الاول: التحكيم التجاري الدولي كأسلوب لفض المنازعات في المنظمة.....
49.....	الفرع الأول: ماهية التحكيم التجاري الدولي.....
52.....	الفرع الثاني: التحكيم في إطار منظمة التجارة العالمية .....
65.....	المطلب الثاني: الرقابة على التقارير الصادرة .....
65.....	الفرع الأول: إستئناف تقارير فرق التسوية.....
70.....	الفرع الثاني: الرقابة على تنفيذ القرارات والتوصيات.....
76.....	خلاصة الفصل الثاني .....
	الخاتمة
82.....	الملاحق .....
86.....	قائمة المراجع .....
93.....	الفهرس .....