



كلية الحقوق

منظمة التجارة العالمية

W. T. O

الباحثة

نورهان أحمد مصطفى جاد الله

باحثة دكتوراه

Nourhangadallah78910@gmail.com

المقدمة:

إنّ اتفاقات جولة أوجواي - أو اتفاقات التجارة العالمية - لا تعتبر نهاية المطاف في إنشاء النظام التجاري العالمي، بل هي على العكس من ذلك بداية المطاف في إقامة هذا النظام، إذ إنها تضع أسسه ومبادئه التي سيقوم عليها، والتي ستحكم التجارة الدولية لعقود كثيرة قادمة. فإنّ هذه الاتفاقات من ناحية سيكون لها انعكاسات على الشركات متعددة الجنسيات التي انتشرت وتتحكم في جزء كبير من الاقتصاد العالمي، وأيضاً هذه الاتفاقات كان لها التأثير وتطور التحكيم التجاري الدولي (موضوع هذا المؤلف).

ولا تملك أية دولة في العالم في الوقت الحاضر أن تبقى خارج عضوية منظمة التجارة العالمية، والنظام التجاري متعدد الأطراف الذي تقيمه، ولا توجد دولة واحدة الآن لا تعلم هذه الحقيقة علم اليقين، ولهذا فإنّ المنظمة تضم في عضويتها الآن (١٥٣) عضواً، ما بين دول متقدمة ونامية، وهناك دول وأقاليم أخرى في المجتمع الدولي البالغ (١٩٧) دولة في طريقها إلى الانضمام إلى المنظمة.

تجيء أهمية موضوع التجارة في كونه موضوع العصر الحالي، فإنّ العقود الطويلة القادمة ستشهد السياسات التجارية العالمية الموحدة في إطار منظمة التجارة العالمية، وبموجب ذلك فإنّ السياسات الوطنية التجارية ستخضع للسياسة العالمية وإطارها القانوني المتمثل في الـ ٢٨ اتفاقية الملحقة باتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية وما يستجد من اتفاقات حول الموضوعات الجديدة.

إنّ دول العالم اليوم تتجه إلى الاستحواذ على السوق العالمي وزيادة مشاركتها في التجارة العالمية، وذلك من خلال التكتلات الإقليمية، فجد الاتحاد الأوروبي، هذا فضلاً عن اتفاقات الشراكة مع دول حوض البحر المتوسط، وأيضاً التجمعات المتواجدة بالفعل في مناطق تجارة حرة وتجمعات اقتصادية وبما يكفل توسيع قاعدة السوق فيما بين أعضاء كلّ تكتل إقليمي، وبالرغم من هذا الاتجاه نحو الـ Regionalization إلا أنه يتمشى بأسلوب متوازٍ وفي إطار العولمة Globalization، ولكلّ منهما أثره وانعكاسات على المنطقة العربية؛ وبالتالي مصر.

إنّ مصر انضمت إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) بموجب القرار الجمهوري رقم ٢٠٢٩ الصادر في ٢٧/٢/١٩٧٠، وجاء ذلك بعد فترة تطبيق مؤقتة لأحكام الاتفاقية منذ عام ١٩٦٢ دارت خلالها مفاوضات الانضمام على مدى سبع سنوات، وقدمت وقتذاك تنازلات جمركية تتمثل في تخفيض وربط الرسوم الجمركية على حوالي ٢٦٠ بنداً جمركياً؛ ثمناً لانضمامها، وفي المقابل أصبح بوسع الصادرات المصرية أن تحصل على مزايا

تتمثل في الرسوم الجمركية التي تضمنتها تنازلات الدول الأخرى الأعضاء وقتذاك والتي بلغت حوالي ٦١٠٠ بند جمركي.

وقد تزايدت هذه المزايا بمرور الوقت مع تزايد عضوية الجات وانضمام دول جديدة إليها، وشاركت مصر في جولة طوكيو، وانضمت إلى الاتفاقات أسفرت عنها.

وكانت مصر هي الدولة العربية الوحيدة التي شاركت في هذه الجولة بجانب الكويت:

١- اتفاق الدعم والرسوم التعويضية.

٢- اتفاق مكافحة الإغراق.

٣- اتفاق تراخيص الاستيراد.

٤- اتفاق العوائق الفنية للتجارة.

٥- اتفاق تجارة الطائرات المدنية.

٦- الاتفاق الدولي للحوم الحمراء.

٧- اتفاق التقييم الجمركي.

ولم تنضم مصر وقتذاك إلى اتفاق المشتريات الحكومية، واتفاق التقييم الجمركي، ثم انضمت إلى الأول بصفة مراقب، وأعلنت انضمامها إلى الثاني باعتباره جزءاً من نتائج جولة أوروغواي يجب قبوله.

وقد لجأت مصر إلى استخدام أحكام المادة ١٨ من اتفاقية «الجات» في تيرير القيود الكمية التي فرضتها على وارداتها من بعض السلع خلال النصف الثاني من الثمانينيات وهو ما يطلق عليه «الاستيراد بشروط خاصة» في ضوء الصعوبات التي مرّ بها ميزان المدفوعات المصري، كما احتفظت بالحق في استمرار حظر استيراد الأقمشة حتى عام ١٩٩٨، والملابس الجاهزة حتى عام ٢٠٠٠.

وتحصل الصادرات المصرية من السلع الصناعية على مزايا جمركية في إطار النظام المعمم للمزايا التي تمنحه الدول المتقدمة ودول شرق أوروبا وفقاً لما تمّ الاتفاق عليه ضمن نتائج جولة أوروغواي.

وشاركت مصر في جولة أوروغواي منذ بدايتها في سبتمبر ١٩٨٦ عندما صدر إعلان «بونتادل ايستي» وقامت بدور نشيط وفعال في المفاوضات، وقدمت العديد من المقترحات وأوراق العمل خلال عملية التفاوض في كافة الموضوعات وذلك بالتنسيق مع الدول النامية، وقامت بدور ريادي لا سيّما في مفاوضات الزراعة، والدعم، والمنسوجات، والخدمات.

وقدمت في نهاية المفاوضات التزامات جمركية بربط فئات الرسوم الجمركية على بنود وارداتها روعيت فيها توفير الحماية اللازمة للصناعة المحلية على مدى الفترات الزمنية المتاحة لتنفيذ الالتزامات، وعدم الإضرار بالإنتاج المحلي.

وقد قام مجلس الشعب بالتصديق على الاتفاقية في ١٦ أبريل ١٩٩٥؛ وأصبحت مصر عضواً في منظمة التجارة العالمية اعتباراً من ٣٠ يونيو ١٩٩٥.

ومن الجدير بالذكر أن منظمة التجارة العالمية التي تمّ تدشينها في أول يناير ١٩٩٥ باعتبارها الضلع الثالث من أضلاع مثلث المؤسسات الاقتصادية الدولية (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي) لإدارة حركة السلع والمنتجات والعلاقات التجارية والمالية، ومن خلال ما تقوم به من مهام مختلفة ومتعددة.

هذه المنظمة (W.T O) تُعدّ أخطر هيكل إداري بيروقراطي دولي يؤثر على الكثير من السياسات الوطنية، والإقليمية، والعالمية.

إنّ المبرر الأساسي لقيام منظمة التجارة العالمية هو أن أداءها ينصبّ على تحقيق الحرية الاقتصادية، وانسياب التجارة العالمية بين دول العالم؛ وبالتالي إحلال أسلوب الحرية التجارية بدلاً من الحماية التجارية.

لقد فتحت اتفاقية منظمة التجارة العالمية الباب للقوة الاقتصادية المعتمدة على القدرة التكنولوجية، والإبداع، والفكر، والابتكار، هذه القوة محلّ تخوف من دول عديدة في أن القوى الجديدة تمنح الحماية للدول المتقدمة على حساب الدول الفقيرة البعيدة عن امتلاك ناصية التكنولوجيا والمنافسة في ظلّ قيام الشركات متعددة الجنسيات.

وتدور التساؤلات العديدة الآن ومنذ إنشاء منظمة التجارة العالمية عام ١٩٩٥ حول مقدرة المنظمة في حلّ المنازعات التجارية الدولية عن طريق التحكيم، ثمّ علاقة هذه المنظمة بالمنظمات البحرية الدولية التي تتولى ضبط قواعد الحياة البحرية.

المشكلات التي يثيرها الموضوع:

بالنظر إلى خصوصية موضوع الرسالة فهو يثير - في الواقع - عدداً من المشكلات والقضايا وهي على سبيل المثال:

- إنّ اتفاق جات ١٩٤٧، واتفاقات منظمة التجارة العالمية حالياً، هي اتفاقات دولية تهدف إلى تنظيم العلاقات التجارية الدولية، وبهذا لا يحقّ لشركة أو مؤسسة أو أية جهة غير حكومية في دولة ما أن تتعامل في موضوعات خاضعة لأحكامها مباشرة مع حكومة دولة أخرى، فهي اتفاقات بين الحكومات وتستطيع الشركات ذلك من خلال حكوماتها، وهذا لا يعني أن آثار الاتفاقات محلّ البحث لا تنعكس على الشركات، ولكن الأمر يحتاج - فقط - إلى زيادة التنسيق بين الحكومات من جهة والمؤسسات والشركات الخاصة فيها من جهة أخرى.
- إنّ الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لا يتمّ مثل بعض المنظمات الأخرى من خلال التقدم بطلب يتمّ قبوله أو رفضه وإنما يتمّ من خلال مفاوضات شاقة تشترط قبول الدول الأعضاء بالمنظمة لتعهدات من الدولة طالبة العضوية بالالتزام بمبادئ تحرير التجارة الواردة

في الاتفاقات المختلفة، وتقديم جداول تنازلات بتخفيضات جمركية يتمّ تجميعها لدى المنظمة وتدخل تحت ما يطلق عليه "بروتوكول مراكش"، وجداول يفتح السوق أمام موردي الخدمات الأجانب في مجالات محددة، يتمّ الاتفاق عليها بين الدولة طالبة العضوية وباقي أعضاء المنظمة.

- إنّ منظمة التجارة العالمية في الكيان القانوني الإداري المشرف على تنفيذ الاتفاقات التجارية المنصوص عليها في إطارها، ولها سكرتارية يرأسها مدير عام، وبهذا فإنّ المنظمة لا تفرض التزامات على أية دولة، وإن مديرها لا يملك سلطة فرض أحكام ونصوص الاتفاقات على أحد، وإنما يأتي الالتزام من خلال التعهدات التي قدمتها الدولة أمام باقي الدول الأعضاء.
- إنّ الاتفاقات التجارية الدولية التي تشرف عليها المنظمة ما هي إلا نصوص قانونية شديدة التعقيد؛ نظرًا لأنّ صياغتها قد جاءت كحلول وسط بين مواقف الدول التي تفاوضت عليها، حيث جاءت في كثير من الحالات غامضة وقابلة للتفسير، ويتضح ذلك من العديد من القضايا والمنازعات التي تعرض على فرق التسوية الخاصة والتي تقوم بتفسير هذه النصوص.

وتجدر الإشارة، إلى أن العديد من الكتب والدراسات التي صدرت في مصر وبعض البلدان العربية قد اعتمدت على الترجمة العربية فقط، ولهذا فقد جاءت ناقصة أو مشوهة؛ لعدم التعمق في فهم خلفيات النصوص، هذا إلى جانب أن النص العربي لم يتضمن نصوص الاتفاق العام للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧) والذي يُعد الركيزة الأساسية التي بدونها لا يمكن فهم اتفاقات جولة أوروغواي على النحو السليم.

- إنّ منظمة التجارة العالمية لا تستهدف فتح أسواق الدول على مصراعها دون قيود أو شروط والوصول إلى تخفيض الرسوم الجمركية إلى الصفر - كما هو شائع - ولكن كلّ ما تطمح إليه هو السعي إلى الإقلال من الرسوم الجمركية من خلال جولات المفاوضات المختلفة.
- إنّ التزام الدول بفتح أسواقها أمام الواردات الأجنبية وموردي الخدمات الأجانب يتمّ بمحض إرادة الدول الأعضاء، ولا تلتزم أي دولة بشيء يزيد عما قدمته في جداول التزاماتها وتعهداتها مع ملاحظة أن هذه الالتزامات ليست مرفقة بنص النسخ المتداولة من اتفاقات منظمة التجارة العالمية، ولكنها محفوظة كنصوص قانونية لدى سكرتارية المالية، ويصل عددها إلى آلاف الصفحات، ورغم ذلك فهي ليست سرية والاطلاع عليها متاح لكلّ من يرغب في ذلك، سواء من الحكومات، أو من رجال الأعمال، أو من الباحثين.
- إنّ الأحكام التي تصدر من خلال القضايا التي تعرض على جهاز تسوية المنازعات لا تتضمن الحكم بفرض عقوبات مثل الحصار الاقتصادي على أي دولة تخالف نصوص

الاتفاقات، كما لا تشمل - في الواقع - دفع تعويضات مالية، وكلّ ما تفرضه هو أن يطلب من الدولة المخالفة التراجع عن المخالفة وإلغاء الإجراءات التي قد تكون اتخذتها.

- أخيرًا، يجب التفرقة بين الأحكام التي تصدر عن جهاز تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية وتكون في شكل مطالبة الدولة المخالفة بالالتزام بنصوص الاتفاقات وإلغاء الإجراءات التي اتخذتها بالمخالفة لهذه النصوص، وبين الأحكام التي تصدر عن سلطات وجهات التقصي والتحقيق في قضايا الدعم والإغراق بالدول المختلفة والتي تتمثل في شكل فرض رسوم أو تدابير إضافية ضد الإغراق أو مقابلة للدعم، وكذلك الأحكام التي تصدر عند المراجعة القضائية داخل هذه الدول عند التظلم من حكم سلطات التحقيق.

أهمية دراسة الموضوع

- ١- ندرة البيانات المتاحة عن اقتصاديات بعض البلدان خاصة أوجه القصور في الأداء الاقتصادي والتي تسببت في ظروف اجتماعية مثل البطالة وغيرها.
- ٢- تداخل العوامل التي تؤثر في رفع أو خفض معدلات النمو الاقتصادي والتجارة الدولية.
- ٣- ترديد الدراسات والندوات والمؤتمرات التي ترعاها الحكومات والمنظمات لبيان التأثيرات المحتملة لاتفاقات الأورجواي على الأوضاع وخاصة في البلدان النامية.
- ٤- زيادة معدلات الاستثمار الأجنبي في البلدان وأهميته، وضرورة أن يكون هناك آلية فعّالة لحل هذه المنازعات.
- ٥- التساؤل حول مدى دور منظمة التجارة العالمية في حلّ المنازعات الدولية.
- ٦- تعدد الموضوعات التي اشتملت عليها جولة أورجواي والأهداف والطموحات التي تسعى إلى تحقيقها.
- ٧- محاولة توجه الدول النامية للتعامل من هذا الكيان الاقتصادي القانوني الذي يسير بخطوات مدروسة وقادرة على تحقيق النمو الاقتصادي.

الفصل الأول

منظمة التجارة العالمية W. T. O

تمهيد وتقسيم

لم يعد هناك "جات" GATT^(١). فلقد تحول اسم "جات" إلى اسم منظمة التجارة العالمية، ولكن لما كانت الأوساط التجارية والاقتصادية في مصر، وفي أغلب دول العالم .. لا تزال تطلق لفظ الجات، فإنّ استخدامنا لهذا الاسم القديم، أو الاسم الشهرة (الجات) هو في الواقع دلالة على الواقع الجديد المسمى بـ "منظمة التجارة العالمية"^(٢) L'organisation de World Trade Organization Commerce (O. M. C.).

سيطرت سياسة الحماية التجارية على أجواء العلاقات التجارية الدولية في الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية، مما أدى إلى نقص التجارة الدولية بدرجة كبيرة في تلك الفترة وقد أثرت هذه التطورات على الأفكار والمعتقدات المتصلة بالعلاقات الاقتصادية الدولية في الفترة ذاتها، وكذلك في أعقابها^(٣).

(١) انظر: أستاذنا الدكتور محمد سامي عبد الحميد، قانون المنظمات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الجزء الأول - الأمم المتحدة - الطبعة الثانية - ١٩٩٧، ص ٢١ - ٢٢ من أمثلة المنظمات العامة، عصبية الأمم، منظمة الدول الأمريكية، جامعة الدول العربية، ومنظمة الوحدة الإفريقية. أما المنظمات الدولية المتخصصة فكثيرة، ومن الممكن أن نقسمها بدورها من حيث الطبيعة الموضوعية لمجالات نشاطها إلى أنواع متعددة من أهمها: المنظمات الدولية الاقتصادية، وتشمل كل منظمة تهدف إلى تحقيق التعاون بين أعضائها في مجال ذي طبيعة اقتصادية، مثل صندوق النقد الدولي، ومنظمة الجات وهي منظمة دولية عالمية متخصصة تعمل أساساً في مجال التجارة الدولية، والتعريفات الجمركية، وكلمة الجات هي الحروف الأولى (G. A. T. T.) من اسم المنظمة باللغة الإنجليزية وهو:

General Agreement on Tariffs and Trade L'Organisation du Commerce Mondial (O. M. C.)

(٢) انظر:

Peter Fitzpatrick: Law, Democracy & Development, Journal of the faculty of law of the University of the western Cape, pp. 1-2.

يرى العديد من الأكاديميين أن الحكم الدستوري الجديد ينشأ نتيجة المعاهدات الدولية، وما تمّ الاتفاق عليه في المنظمات الاقتصادية - كمنظمة التجارة العالمية التي تجسد الحكم الدستوري في أفضل صوره القانونية".
(٣) اعتقد الولايات المتحدة اعتقاداً قوياً بأن سياسة الحماية التجارية المتشددة التي تمّ إتباعها خلال الفترة من ١٩٢٠ إلى ١٩٤٠ كانت سبباً في خفض حجم التجارة العالمية، وفي الثلاثينيات حدث الكساد التجاري الكبير، وكان سبباً في الحرب العالمية الثانية. - فاتبعت الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الحرب سياسة جديد نحو تحرير التجارة فأصدرت قانون اتفاقات التجارة المتقابلة (RTAA) عام ١٩٣٤ Reciprocal trade agreement act أي القائمة على أساس المعاملة بالمثل. - انظر: د. خيرت فتحي أحمد

ونجد في المنظمة الجديدة تلك الأجهزة التي كانت غائبة في تنظيم الجات - سنتعرض لها بالتفصيل - وعلى رأس تلك الأجهزة المؤتمر الوزاري الذي ينعقد مرة كل سنتين على الأقل، والمجلس العام، الذي يجتمع بصفة دورية للإشراف على تنفيذ الاتفاقيات والقرارات الإدارية، بالإضافة إلى عدد من المجالس واللجان المتخصصة في القضايا المختلفة^(٤).

لم يكن هذا هو السبب الوحيد لتحويل الجات إلى منظمة التجارة العالمية، هناك سبب آخر لا يقل عن ذلك في الأهمية، فسنرى أن جولة أوجواي تصدت لعدد من القضايا الجديدة، ولم يكن من الممكن إدخال بعض هذه القضايا في إطار الجات في صورته الأصلية، فإنّ الاتفاقية المنشئة واضحة كلّ الوضوح من حيث إنها تطبق على التدفقات السلعية الدولية دون غيرها. ومن ثمّ لم يكن ممكناً إدخال موضوع الخدمات في هذا الإطار. كذلك فإنّ القضايا الجديدة تتجاوز تحرير التجارة الدولية، وتعرض لأحكام القوانين الداخلية، وهو الأمر الذي لا ينسجم تماماً مع أحكام الاتفاقية الأصلية.

لذلك لم يكن ثمة مفر من إنشاء منظمة جديدة، يمكن أن تعالج موضوع الخدمات كما تعالج موضوع السلع، ويمكن أن تتعرض لتحرير القوانين واللوائح الداخلية، كما تتعرض للقيود التعريفية وغير التعريفية، كذلك تتعرض الحقوق الملكية الفكرية^(٥).

ومن هنا كان العمل على تحويل الجات إلى منظمة التجارة العالمية.

البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، ٢٠٠٥.

(٤) انظر: د. سعيد النجار، الجات والنظام التجاري العالمي، بحث مقدم بشرم الشيخ.
(٥) راجع: د. أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية، من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، ١٩٩٥، ص ١٤٤. - حيث يقول: "فبينما تسعى الدول النامية عادة إلى اقتباس المخترعات والإبداعات التي تمّ في دول أخرى دون أداء الحقوق الواجبة لصاحب الحق في هذا الإبداع، تبذل الدول المتقدمة قصارى الجهد لإلزام الدول النامية باحترام حقوق الملكية الفكرية. - تجدر الإشارة بالذكر أن المحرك الرئيسي المباشر لتضمين اتفاقيات المنظمة اتفاقية بشأن ما يسمى باتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة "تريبس" كان هو الشركات الدولية العملاقة، وذلك من خلال ورقة قدمتها في هذا الخصوص إلى سكرتارية الجات (في يونيو ١٩٨٨). الجدير بالذكر والانتباه هنا أن الشركات فرضت ورقتها على المنظمة رغم عدم عضويتها في المفاوضات (حيث العضوية للدول) وأن ذلك قد تمّ من وراء منظمة الويبو (المنظمة العالمية للملكية الفكرية والتابعة للأمم المتحدة). - انظر: د. محمد رؤوف حامد، حقوق الملكية الفكرية (رؤية جنوبية مستقبلية)، ص ١٨-١٩.

المبحث الأول

نبذة عن جات ١٩٤٧ ووريتها منظمة التجارة العالمية

كلمة الجات GATT هي الحروف الأربعة الأولى - باللغة الإنجليزية - عبارة عن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة General Agreement on Tariffs & Trade. وهي تلك الاتفاقية متعددة الأطراف التي تفرض التزامات، وتعطي حقوقاً للمنضمين إليها، تماثل تلك الحقوق والالتزامات التي من العقود بين الأطراف المتعاقدة؛ ولذلك سميت الدول المنضمة للجات بالأطراف المتعاقدة Contracting Parties.

وتتبع أهمية الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة من العدد الكبير من الدول التي انضمت إليها؛ وبالتالي من الحجم الكبير من التبادل التجاري الدولي الذي تشمله هذه الاتفاقية (حوالي ٩٠% من حجم التجارة العالمية). فإذا علمنا أن شرط الانضمام إلى الاتفاقية هو تقديم العضو طالب الانضمام لجدول أو قوائم تنازلات تعريفية جمركية يتمتع بها باقي الأعضاء عند حدوث تبادلات تجارية مع ذلك العضو؛ لأدركنا الفائدة التجارية الكبيرة والميزة التعريفية العظيمة من الانضمام إلى الجات للدول المنتجة أو المصدرة.

لقد بدأت دول العالم البحث عن وسائل تمكنها من تخفيف القيود والمعوقات التي تعوق حركة التجارة الدولية منذ زمن بعيد، خاصة بعد ما خلفت الحرب العالمية الثانية وراءها تركة مثقلة من القيود والمعوقات التي فرضتها الدول حينئذ حتى تتخلص من الآثار بالغة السوء^(١) على اقتصادياتها التي خرجت من الحرب وهي تعاني أشد المعاناة؛ ممّا دفع هذه الدول إلى تبني سياسات تجارية واستخدام أساليب اقتصادية لا تهدف إلى زيادة حجم التبادل التجاري الدولي، ولكن إلى إحكام قبضتها على مواردها الذاتية وفرض قيود لا حصر لها على وارداتها^(٢).

وكانت هذه القيود الجمركية وغير الجمركية تسعى إلى تمويل الخزانة العامة للحكومات، وتمثلت في أسلوب التقييد الكمي للواردات سواء في صورة الحصص أو تراخيص الاستيراد، أو فرض ضرائب على الصادرات؛ لضمان الحفاظ على المواد الخام والمواد الأولية والسلع الغذائية اللازمة لتغطية المتطلبات الإنتاجية، أو الاستهلاكية للسوق المحلي، بالإضافة إلى استخدام أسلوب أسعار الصرف غير المتوازية والتي تتحكم بصورة مباشرة في حركة التجارة العالمية.

ولم تكن هذه الطريقة هي المثلى لأداء طريقة الإنتاج الرأسمالي، ولكن تطور الواقع الاجتماعي غير من شكل وأداء حركة الاقتصاد العالمي فأصبحت حديثاً ما يعرف بالرأسمالية الحديثة التي تعتمد على منافسة من نوع جديد، منافسة حول إنتاج سلعة جديدة واستخدام فنون

(١) انظر: د. محمود محمد أبو العلا، النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الجات، ص ١١.

(٢) انظر: د. محمود محمد أبو العلا، المرجع السابق، ص ١٢.

إنتاج حديثة، والاستفادة من التجديدات الفنية، والسيطرة على مصادر الموارد الأولية، وإقامة
تنظيمات احتكارية، كلّ هذا يحتاج إلى فكر جديد، ويكبح جماح هذا القول المتمثل في الرأسمالية
الاحتكارية احتياج العالم إلى ضوابط وشرعية لتحقيق ما يسمى بالعدالة إلى حد ما^(٨).

كلّ ذلك دفع دول العالم إلى البحث عن هيكل اقتصادي عالمي، سيوفر قنوات تجارية
تتمتع بحرية ومرونة أكبر. ففي عام ١٩٤٥ تمّ إنشاء صندوق النقد الدولي International
Monetary Fund (I. M. F.) لتتويجاً للمحاولات المتعددة لإيجاد إطار مؤسسي لتحقيق
التعاون بين دول العالم، وهذا الفكر كان وليد الظروف والأحداث الاقتصادية التي مرّ بها
العالم^(٩).

وأنشأ البنك الدولي للإنشاء والتعمير، وفكرة النمو متزامنة مع إنشاء الصندوق، ومنظمة
التجارة العالمية، وهم أضلاع مثلث قيادة الاقتصاد العالمي.

^(٨) انظر: د. زينب حسن عوض الله، مبادئ علم الاقتصاد، الدار الجامعية، ١٩٩٧، ص ١٥٦-١٥٧.
^(٩) انظر:

**The international Monetary funds 1945 – 1965, Twenty years of international
monetary ca cooperation Washington, 1969, p. 66**

المبحث الثاني القصور في التأسيس

تأسس النظام الاقتصادي العالمي الحالي عام ١٩٤٥^(١٠)، بموجب اتفاقية بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، لوضع الأطر الاقتصادية لعالم ما بعد الحرب العالمية الثانية^(١١)، ولم تشارك بقية دول العالم الأخرى خاصة النامية في تأسيسه، وهنا يكون من الطبيعي أن تعمل الدول المتطورة على اعتبار مصالحها دون النظر في أمر الدول الأخرى النامية.

وجاءت المبادرة من الولايات المتحدة الأمريكية^(١٢) التي وجهت الدعوة إلى ٤٤ دولة لحضور مؤتمر نقدي ومالي للأمم المتحدة في "بريتون وودز" في أول يوليو ١٩٤٤، وانتهى المؤتمر بالاتفاق على إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للتعيمير والتنمية، وعلى الرغم من عرض فكرة إنشاء مؤسسة ثالثة للتجارة الدولية، إلا أن هذه الفكرة لم تلق الحماس الكافي من أعضاء المؤتمر في ذلك الوقت.

(١٠) انظر:

D. Carreau, 'Droit international économique' (L. G. D. J.), Paris, 1978, p. 11

(١١) يعتبر اصطلاح النظام العالمي الجديد The New International Economic من التعبيرات الحديثة نسبياً التي بدأت تشغل بال الاقتصاديين فكانت لها تفاسير ومفاهيم مختلفة. - انظر: Gallian White: "A new international Economic order" Virginia Journal of international law, Vo. 16-2, 1975, pp. 323-345

(١٢) جدير بالذكر في هذا الصدد أنه في مايو ١٩٤٤ وجه الرئيس الأمريكي روزفلت الدعوة رسمياً إلى ممثلي ٤٤ دولة لحضور مؤتمر نقدي ومالي، يعقد في مدينة "بريتون وودز" تكون مهمته أساساً مناقشة مشروع "صندوق النقد الدولي"، وقبل عقد هذا المؤتمر تقرر عقد اجتماع تمهيدي بمدينة أتلانتك سيتي، في ١٥ يونيو ١٩٤٤، وتلك لإعداد جدول الأعمال للمؤتمر بريتون وودز، ويحث مناقشة الموضوعات التي سوف تعرض عليه، ومحاولة تخطي العقبات التي قد تعوق سير أعماله، وقد استمرت أعمال هذا المؤتمر التحضيري حتى ٣٠ يونيو ١٩٤٤، حيث ذهب المفاوضون الذين اجتمعوا في مؤتمر أتلانتك سيتي إلى بريتون وودز.

- انظر في ذلك:

Rebort W. Oliver: International economic cooperation and the world bank, London, 1975, p. 167: انظر: Peter Malanczuk: Akehurst's modern introduction to international law. Seventh edition Rout hedge Taylor & Francis group, p. 228.

ونرى أن الدول المجتمعة حينئذ، إن كانت لديهم الشفافية، وآثروا إنشاء هذه المنظمة للتجارة كمنظمة دولية لكان وجه التجارة العالمية الآن قد تغير كثيراً لصالح شعوب العالم جميعاً، ولم تكن الآن هذه الحيرة والتخبط في مزايا وعيوب هذه المنظمة خصوصاً في عالمنا النامي. ثم دعا المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لمنظمة الأمم المتحدة إلى عقد مؤتمر دولي عرف باسم "مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمل في هافانا بكوبا"، والذي أختتم أعماله في ٣٠ أكتوبر ١٩٤٧، وأسفرت المفاوضات التي تمت خلال المؤتمر إلى:

١- الاتفاق على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧).

General Agreement on Tariffs & Trade (GATT 1994).

٢- إنشاء منظمة التجارة العالمية^(١٣). (W.T.O.)

ولكن لم يقدر لهذه المنظمة أن تدخل حيز التنفيذ؛ بسبب المعارضة الكبيرة التي واجهتها من الكونجرس الأمريكي بحجة أن هذه المنظمة تسمح للحكومات بالتدخل في حركة التجارة العالمية، وهو ما يتعارض مع النظريات الاقتصادية الرأسمالية، أو اقتصاديات السوق الحر الذي تطبقه الولايات المتحدة الأمريكية^(١٤).

بالرغم من اعتراض الكونجرس الأمريكي في ذلك الوقت على ميثاق هافانا، إلا أن العديد من الدول الصناعية في العالم آنذاك، أولت هذا الميثاق اهتماماً كبيراً خاصة فيما يتعلق بإجراءات تحرير التجارة العالمية، ومع هذا لم تخرج الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧) ولا اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية إلى النور، أو يدخل أي منهما حيز التنفيذ. لذلك فقد سعت دول العالم آنذاك إلى استكمال مفاوضاتها التجارية بعد ميثاق هافانا مباشرة، وعقدت عدة دورات للمفاوضات التجارية، بدأت بجولة جنيف عام ١٩٤٧، ثم الجولة الثانية بفرنسا (مدينة أنس) عام ١٩٤٩، ثم الجولة الثالثة بمدينة (توركاوي) بإنجلترا عام ١٩٥١، وبعدها الجولة الرابعة بجنيف عام ١٩٥٥، وتلتها الجولة الخامسة بجنيف أيضاً خلال الفترة من

^(١٣) انظر: د. محمود محمد أبو العلاء، المرجع السابق، ص ١٣.

^(١٤) وقرر رئيس جمهورية مصر العربية رقم ٧٢ لسنة ١٩٩٥ بالموافقة على الانضمام لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التي تضمنتها الوثيقة الختامية نتائج جولة أوجواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعاهدات مصر في مجال السلع والخدمات والوقعة في مراكش بالمملكة المغربية في ١٥/٤/١٩٩٤، وقد صدر في ٢٠ مارس ١٩٩٥، وتم نشره في الجريدة الرسمية، العدد ٢٤ في ١٥/٦/١٩٩٥. إنشاء منظمة التجارة العالمية يمثل تحولاً جوهرياً في طبيعة النظام التجاري الدولي حيث تتمتع كافة الدول الأعضاء بمجموعة متجانسة من الحقوق والالتزامات المتكافئة في إطار المنظمة الجديدة، تتساوى فيها الحقوق بغض النظر عن حجم الدولة وقدرتها الاقتصادية، أو نصيبها في التجارة العالمية. - انظر: د. أسامة المجدوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، ١٩٩٥، ص ٧٧.

١٩٦٠ إلى ١٩٦١، وهي التي عرفت بجولة «ديلون»، وكانت هذه الدورات الخمس بمثابة مراجعة شاملة لميثاق هافانا^(١٥).

وفي عام ١٩٦٤ بدأت بجنييف الجولة السادسة، والتي عرفت بجولة كيندي، وقرر المجتمعون تخفيض التعريفات الجمركية، وأيضًا إزالة الحواجز على التجارة الخارجية. وكان ظهور المجموعة الأوروبية وانضمام إنجلترا إليها، بمثابة دفعة قوية للمفاوضات؛ حيث أدى هذا إلى وجود قوة اقتصادية كبيرة تنافس المارد الاقتصادي الأمريكي. وكان ذلك سببًا مباشرًا في قيام الرئيس الأمريكي آنذاك «جون كيندي» بإصدار قانون التوسع التجاري الذي سمح لأمريكا لأول مرة بالمشاركة في التخفيض الشامل التعريفات الجمركية. وأهم ما تميزت به جولة كيندي للمفاوضات التجارية ١٩٦٤-١٩٦٧ هو مشاركة عدد غير قليل من الدول النامية في المفاوضات إلى جوار باقي الدول الأخرى ومن بينها إحدى عشر دولة من الدول الصناعية. ولم تكف دول العالم بما حققته من نجاح خلال مفاوضاتها في جولة كيندي، بل استمرت المفاوضات في جولة جديدة عقدت أيضًا بجنييف خلال الفترة من عام ١٩٧٧ إلى ١٩٩٢ وسميت بدورة «طوكيو»، والتي انتهت بتوقيع ثلاث اتفاقيات، وإصدار أربعة قرارات لتطويع نصوص الاتفاقية الأساسية، وإصدار ستة أكواد تشمل الإجراءات غير التعريفية، عرفت في الأوساط التجارية العالمية بـ «أكواد دورة طوكيو»^(١٦).

^(١٥) سيأتي الحديث عن هذه الجولات، وجولات أخرى لاحقًا. راجع في ذلك:

Matsushita) Mitsuo, (Schoenbaum) Thoms J. & (Mavroidis) Petros C., The World Trade Organization, law Practice and Policy, The Oxford International law library, Oxford University press, 2003, p. 6.

^(١٦) راجع: د. نبيل حشاد، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي العربي، ص ٤-١٥. - انظر: د. أحمد جامع: اتفاقيات التجارة العالمية وشهرتها الجات، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ١٠٧ - ١١٨. - تجدر الإشارة إلى أن جولات المفاوضات قد سميت إما بمكان بداية انعقادها كجولات (جنييف - أنس - توركواي - جنيف الثانية - طوكيو - أوجواي - الدوحة)، أو باسم الشخص أو المسئول الذي اقترح انعقادها (دبلون - كيندي).

- راجع في ذلك: د. نجيب داود، التعريفات الجمركية كأداة السياسة الاقتصادية في الجمهورية العربية المتحدة، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق - جامعة الإسكندرية، ١٩٥٦، ص ٣٢٥.

ويتضح من هذه القرارات والأكواد والاتفاقيات التي نتجت عن دورة طوكيو^(١٧)، مدى التقدم الكبير الذي بلغته هذه المفاوضات، لذلك فإنّ المراقبين الاقتصاديين في العالم يرون أن دورة طوكيو، مهدت الطريق تمامًا لعقد الجولة الأخيرة من المفاوضات - دورة أورجواي - والتي بدأت بمدينة بونتادل ايبست بأورجواي عام ١٩٨٦.

^(١٧) راجع في نتائج جولة طوكيو:

**The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) the Tokyo
Round of the agreement, Geneva, August, 1986.**

- حيث شهدت هذه الجولة مشاركة البلدان النامية بقوة في المفاوضات التجارية، حيث كانت تمثل حوالي ثلاثة أرباع الدول المشاركة في هذه المفاوضات، وكان لها ثقل سياسي لأول مرة في رسم سياسة التجارة الدولية، ولعبت دورًا هامًا في إقرار مبدأ المعاملة التفضيلية، والإلغاء الجزئي لمبدأ التقابلية في مواجهتها، حيث أقرت ولأول مرة البلدان المتقدمة أنها لا توقع أن يتم تقابل التنازلات التعريفية مع البلدان النامية طالما أن ذلك يتعارض مع تنميتها الاقتصادية. إلا أن البلدان النامية قد أعربت من خلال مجموعة الـ (٧٧) عن عدم رضاها بالنتائج التي أسفرت عنها الجولة سواء من ناحية المضمون، أو من ناحية الإجراءات؛ ويرجع السبب في ذلك إلى الفجوة الكبيرة بين ما كان يطالب به إعلان طوكيو عام ١٩٧٣ Tokyo وبين ما تحقق نتائج فعلية في المفاوضات **Declamation**.

- راجع في ذلك:

**(Winham) Gilbert R. International Trade and the Tokyo round negotiations,
Priceton university Press, precaution, Newjersy, 1986, p. 16.**

المبحث الثالث

جولة أوجواي (١٩٨٦-١٩٩٣)

بدأت الجولة الثامنة من مباحثات متعددة الأطراف في عام ١٩٨٦، حيث شارك فيها في البداية ممثلو ١٠٧ دولة، وانتهت بتصديق ١١٧ دولة عليها.

عقد اجتماع الأطراف المتعاقدة، الذي يعتبر بمثابة الجمعية العمومية للجات على المستوى الوزاري في بونتادل ايست (أوجواي) في سبتمبر ١٩٨٦، حيث صدر الإعلان الوزاري لبدء هذه الجولة في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وقد أدى الخلاف بين أمريكا وأوروبا حول صادرات السلع الزراعية، والدعم المقدم للزراعيين، والمصدرين، وتجارة السمعيات والبصريات إلى تأجيل الجولة عدة مرات في ديسمبر ١٩٩١، أبريل ١٩٩٢، ديسمبر ١٩٩٣، وتتميز هذه الجولات بأنها أكثر جولات الجات طموحًا، حيث اشتملت موضوعات التفاوض على المجالات التالية:

أ. التجارة الزراعية.

ب. المنسوجات.

ت. النفاذ لأسواق.

ث. الخدمات.

ج. حماية الملكية الفكرية.

ح. تسوية المنازعات والمسائل التأسيسية^(١٨).

وتميزت هذه الجولة، بأنها تعرضت ولأول مرة في تاريخ المفاوضات، للتفاوض حول موضوع التجارة في السلع الزراعية، كما تمّ إدخال قطاع الخدمات لأول مرة في مجال التفاوض، وقد برزت في هذه الجولة الخطوط الآتية:

أ- التأكد على الارتباط بين السياسات التجارية، والاقتصادية، والتفاوض حولها كوحدة واحدة.

ب- التعامل مع القطاعات المهمة في التجارة العالمية كالسلع الزراعية والخدمات^(١٩)، أو تلك التي تخضع لنظم خاصة مثل المنسوجات والملابس الجاهزة.

^(١٨) راجع في نتائج جولة أوجواي: موقع منظمة التجارة العالمية على شبكة الإنترنت:

<http://www.wto.org>

^(١٩) كيفية تسهيل مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات.

١- تعزيز قدرات خدماتها المحلية وكفاءتها وقدرتها التنافسية، في جملة أمور أخرى، من خلال إمكانية الوصول إلى التكنولوجيا على أسس تجارية. ٢- تحسين إمكانية وصولها إلى القنوات التوزيع وشبكات المعلومات. ٣- تحرير الوصول إلى الأسواق في القطاعات وطرق التوريد ذات الأهمية التصديرية لها.

- وقد تضمنت هذه الجولة مجموعة من الاتفاقيات بلغت (٢٨) اتفاقاً. وتختلف هذه الجولة عن جولات أخرى في نقاط عديدة أهمها.
- تعتبر أكبر الجولات من حيث الدول المشاركة.
 - إعادة النظر في مواد «الجات»؛ بهدف تعديلها، أو تفسيرها، مع مراجعة عدد من اتفاقيات الجولة السابعة (جولة طوكيو).
 - إدراج الموضوعات الجديدة، وهي التجارة في الخدمات، والملكية الفكرية والاستثمار.
 - إن نتائج الجولة، إما أن تقبل ككل، أو ترفض ككل.
 - إنشاء منظمة التجارة العالمية^(٢٠) (W.T.O.)
- وهذا، وسترد الإشارة لهذه الجولات في موضعها من هذه الدراسة وبشيء من التفصيل.
- وقد أفردنا فصلاً كاملاً للجولة الثامنة (جولة أورجواي)؛ لأهميتها وذلك بعد دراسة اتفاقية جات ١٩٤٧، ثم دراسة منظمة التجارة العالمية ودورها في تطبيق اتفاقية الجات.

^(٢٠) انظر في ذلك الكيان الدائم، الذي تقوم الدول بإنشائه، من أجل تحقيق أهداف مشتركة يلزم لبلوغها منح هذا الكيان إدارة ذاتية مستقلة العناصر الأساسية: *كل منظمة دولية هي: كيان دائم - الصفة الدولية - أهداف مشتركة - الإدارة الذاتية - الشخصية القانونية الدولية.

- الأستاذ الدكتور مصطفى سلامة، المنظمات الدولية، مطابع الإشعاع بالإسكندرية، بدون سنة، بدون دار نشر، ص ١٣.

الخاتمة

على مدى أكثر من نصف قرن، حدثت تطورات كثيرة في النظام التجاري العالمي منذ توقيع الاتفاق العام للتعريفات والتجارة لعام ١٩٤٧ (جات ١٩٤٧)، مرورًا بالعديد من الجولات التفاوضية حول تحرير التجارة في السلع، وصولاً إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية في عام ١٩٩٤ وبدء نشاطها في الأول من يناير عام ١٩٩٥، ثم البدء في مفاوضات جديدة حول بعض قضايا التجارة العالمية مثل تجارة الخدمات والزراعة عام ٢٠٠٠، وانتهاءً بالاتفاق التاريخي في ٣١ يوليو ٢٠٠٤ حول خفض دعم الصادرات الزراعية، والذي كان من أكثر المعوقات التي تواجه التجارة العالمية في مجال السلع الزراعية. وإطلاق مفاوضات الدوحة للتنمية والتي تعقد عليها الدول العربية والبلدان النامية أهمية كبيرة، وخاصة فيما تتضمنه من موضوعات مثل التجارة وعلاقتها بالديون، والتمويل، والتجارة ونقل التكنولوجيا، حيث تقرر تشكيل مجموعات عمل في إطار تلك المفاوضات لمناقشة هذه القضايا.

لقد خلقت هذه التطورات جدلاً واسع النطاق في العالم بأسره فيما يتعلق بانطباعات وطموحات كل من الدول المتقدمة والبلدان النامية، وخاصة بالنسبة للاتفاقات الجديدة متعددة الأطراف، مثل: اتفاق الخدمات، واتفاق حقوق الملكية الفكرية. وأصبح هنالك ترقب شديد لما تسفر عنه المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية، وهي أعلى سلطة لاتخاذ القرارات بالنسبة لقضايا التجارة العالمية.

والحقيقة، هي أن منظمة التجارة العالمية تقرر حقوقاً للبلدان النامية، كما تفرض عليها التزامات معينة فلا يجوز تقييم النظام التجاري العالمي الحالي بالتركيز على ما يفرضه من التزامات على الدول الأعضاء، بما فيها البلدان النامية، دون النظر إلى ما يقرره من حقوق، وإنما يتعين أن نأخذ النظام في مجموعه.

وعند دراسة ما يفرضه هذا النظام من التزامات على البلدان النامية، نجد أن تلك الالتزامات لا تتكرر على تلك البلدان الحق في حماية صناعاتها الوطنية أو حماية ميزان مدفوعاتها. كما لا تتكرر عليها الحق في تشكيل كتلتا اقتصادية إقليمية، ولا يقل أهمية عن ذلك أن النظام التجاري العالمي لا يمنع على البلدان النامية حماية اقتصادها القومي من المنافسة غير العادلة في صورة إغراق، أو دعم غير مشروع، ولا يمنعها كذلك من حماية اقتصادها من المنافسة الضارة، ولو لم تكن غيرها عادلة.

وإذا أمعنا النظر أيضاً فيما يقرره هذا النظام من حقوق لمصلحة البلدان النامية بصفتها مصدرة للسلع، نجد أنه يمنحها الحق في المعاملة التفضيلية من خلال إعفاء صادراتها المصنعة وغير المصنعة من الضرائب الجمركية عند دخولها أسواق الدول المتقدمة النمو، وكذلك فإنه يفرض على الدول المتقدمة النمو التزاماً بالمساواة في المعاملة، سواء بمقتضى شرط الدولة

الأولى بالرعاية، أو بمقتضى المعاملة الوطنية، ثم إنه يعطيها الحق في الاستفادة من عملية تحرير التجارة، وذلك عن طريق ما حدث من تخفيض كبير في الضرائب الجمركية للدول المتقدمة النمو مع زيادة نسبة الربط وتخفيف حدة التصاعد. ويمكنها أيضاً الاستفادة مما حقته جولة أوروغواي من تخفيض القيود الكمية في قطاع الزراعة وقطاع المنسوجات والملابس، وهما قطاعان على أكبر جانب من الأهمية للبلدان النامية.

ويضاف إلى ذلك، أن النظام التجاري العالمي يفرض على الدول المتقدمة النمو، ألا تلجأ إلى سلاح الضريبة المضادة للإغراق، أو الضريبة المضادة للدعم، أو الشرط الوقائي، إلا بناءً على قواعد وإجراءات دقيقة للغاية لتحكم نظام اتفاقات منظمة التجارة العالمية وأخيراً، فقد وضع النظام العالمي تحت تصرف البلدان النامية نظاماً فعّالاً لتسوية المنازعات التي تنشأ عن تطبيق كل الاتفاقات المشمولة. والواقع، أن نظام منظمة التجارة العالمية يفتح أمام البلدان النامية فرصة واسعة لزيادة صادراتها إلى الأسواق الصناعية، ويفرض على الطرف القوي في العلاقات التجارية أن يلتزم بقواعد الانضباط والسلوك التي لا يستطيع الخروج عليها، وإذا خرج عليها فإنّ هناك نظاماً متاحاً لتسوية المنازعات يرغم الطرف القوي على احترام حقوق الطرف الضعيف.

وإن الأمر يقتضي عرض بعض التوصيات التي تساعد على تحقيق الاستخدام الأمثل لنظام تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية من ناحية، وتعزيز قدرات كل من البلدان النامية والدول العربية ومن بينها مصر في هذا الشأن، من ناحية أخرى، وذلك حتى تراعيها حكومات وهيئات رجال الأعمال والأفراد بها. وذلك على النحو التالي:

أولاً: دراسة اتفاقات منظمة التجارة العالمية وتفهمها سواء من جانب الحكومات أو هيئات رجال الأعمال والأفراد بحيث تتضح الحقوق والالتزامات في كافة القطاعات. ويمكن أن يتم ذلك بإعداد الدراسات والندوات والدورات التدريبية في مجالات التجارة الدولية التي تشملها اتفاقات منظمة التجارة العالمية ومن خلال التعاون مع المنظمات الدولية والإقليمية، مع التركيز على الجوانب القانونية لتلك الاتفاقات.

ثانياً: متابعة أعمال جهاز تسوية المنازعات ودراسة الحالات التي قد تتشابه أو تتماثل في تجارة البلدان النامية والدول العربية، حتى تستطيع تلك البلدان أن تتدخل في أي منازعة مثارة أمام الجهاز كطرف ثالث إذا وجدت أن هناك مصلحة جوهرية لها في ذلك، ومن شأن ذلك أن يساعدها على التدريب على قواعد وإجراءات تسوية المنازعات أمام جهاز تسوية المنازعات في أمور لها مصلحة جوهرية فيها.

ثالثاً: إنّ عبء متابعة ما يدور من نشاط وفعاليات في جهاز تسوية المنازعات يحتاج إلى خبرة قانونية واقتصادية، إضافة إلى خبرة متميزة في اتفاقات منظمة التجارة العالمية؛ وهذا

يتطلب تنسيقاً بين الأجهزة الحكومية وغير الحكومية والأجهزة المتخصصة في المجالات المختلفة العديدة التي تشملها الاتفاقات من جانب، وبين الجهة المكلفة بعضوية منظمة التجارة العالمية في كل دولة من جانب آخر.

وعلى سبيل المثال، ففي جمهورية مصر العربية يجب على قطاع التجارة الخارجية بوزارة التجارة الخارجية والصناعة القيام بجلسات عمل وتشاور دائمين مع كل من الغرف التجارية المختلفة لمعرفة احتياجاتهم والمشكلات التي تعانيها؛ نتيجة تطبيق بعض اتفاقات منظمة التجارة العالمية، وإطلاعهم باستمرار على مجالات التفاوض الجديدة في إطار منظمة التجارة العالمية.

رابعاً: إنَّ عرض أي حالة أو نزاع على جهاز تسوية المنازعات، أو الدفاع عن الشكاوى يحتاج إلى تحضير وتنسيق بين الوزارات المعنية ورجال الأعمال في مجالاتهم المختلفة، فإعداد ملفات العرض أو الدفاع يستلزم تجميع الخبرات المختلفة بالنسبة لمختلف القضايا المعروضة. ويمثل التنسيق بين الجهات الحكومية وغير الحكومية أحد التحديات الهامة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية. إذ إنَّ زيادة التنسيق يمكن أن تساعد على تحقيق مكاسب كبيرة وتلافي الكثير من السلبات التي تنطوي عليها تلك الاتفاقات.

خامساً: ينبغي على الأجهزة القانونية في كافة البلدان النامية والدول العربية على السواء، أن تقترح تعديلات على تشريعاتها الوطنية لجعلها تتوافق وقواعد اتفاقات منظمة التجارة العالمية؛ وهذا من شأنه أن يؤدي إلى تقليل عدد المنازعات التي قد تنشأ نتيجة عدم الاتساق أو التوافق بين التشريعات الوطنية والالتزامات الدولية.

سادساً: إنَّ نظام تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية يختلف عن الأنظمة الأخرى القائمة في إطار الغرف أو الاتحادات التجارية اختلافاً جوهرياً، إذ إنَّ رفع الدعاوى والدفاع عن الشكاوى في إطار منظمة التجارة العالمية هو من اختصاص الدول بحكم عضويتها في منظمة التجارة العالمية، بالرغم من أن مصالح رجال الأعمال قد تتضرر من ذلك، على خلاف ما يجري في محافل أخرى للتحكيم يتولاها أفراد وشركات بتراضي الطرفين. ومن شأن هذا الاختلاف أن يعطي أهمية للتنسيق والتعاون المستمر بين مؤسسات وهيئات رجال الأعمال والحكومة.

سابعاً: إنَّ نظام تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية أكثر أهمية بالنسبة للدول الصغيرة سواء كانت متقدمة أم نامية بالنسبة للأطراف القوية التي تستطيع بإجراءاتها من جانب واحد أن تفرض ما تريده على الأطراف الأخرى؛ ومن هنا تأتي أهمية نظام تسوية المنازعات وما يتطلبه من توافر خبرات متعددة للمشاركة الفعالة في نشاطاته، وفي هذا الصدد، فقد تلجأ إحدى الدول القوية التي تختلف مصالحها مع دولة صغيرة نامية إلى إغراقها بسيل من الشكاوى التي لا قبل لها بمتابعتها، كما يحدث أن توجه شكوى ضد دولة نامية ثمَّ

توجه ضدها عدة شكاوى مؤسسة على ذات الأمس القانونية؛ لذلك فقد يقترح أن تتحمل الدول التي ترفع شكاوي يثبت أنها على غير أساس - شكاوى كيدية - بجميع المصاريف التي تتكبدها الدولة المشكو، كما يجب ألا يسمح بتقديم شكاوى مسألة مؤسسة على ذات الأسس القانونية للشكوى التي تقام ضد دولة نامية إذا كانت المنازعة المرفوعة ضد ذات الدولة وعلى ذات الأسس القانونية قد تمّ حسمها بواسطة الفريق المكون لهذا الغرض، أو بواسطة جهاز الاستئناف. **ثامناً:** يجب إعطاء توجيهات واضحة لفرق التسوية وجهاز الاستئناف عن صلاحياتهم، حيث أثبتت التجربة أن بعض هذه الفرق وجهاز الاستئناف نفسه قد تجاوزوا صلاحياتهم أو لم يمارسوها وفقاً للقواعد المنصوص عليها. فقد ثبت أن بعض الفرق قد أنهت أعمالها دون تحقيق لوقائع الشكوى ثمّ تولى جهاز الاستئناف هذه المهمة على الرغم من أن اختصاصه ينحصر في مراجعة التسبيب القانوني. كما تجاوز جهاز الاستئناف صلاحياته في عدة مناسبات بأنّ زاول اختصاص تفسير بعض الاتفاقات الخاصة بالدول الأعضاء وهو اختصاص قاصر على الدول الأعضاء.

تاسعاً: يجب تقرير تعويضات بصفة مؤقتة للبلدان النامية أثناء نظر النزاع، فمن المعروف أن اقتصاديات البلدان النامية تعتمد في الغالب على تصدير سلعة أو عدد محدود من السلع وأن تصديرها إذا تعرض للانخفاض أو التوقف؛ نتيجة إجراء مخالف للاتفاقات الدولية فإنّ اقتصاديات هذه الدول قد لا تتحمل هذا الانخفاض أو التوقف عن حصولها على مواردها من التصدير، كما أن هذا الإجراء المخالف قد يعرض تصديرها لخطر شديد إذا كان من المحتمل أن تفقد الأسواق أمام منافسين، أو أن تحل سلع بديلة محل سلعها التصديرية، على أية حال، قد يكون من الضروري أن يعدل نصّ المادة (٢٢) من تفاهم تسوية المنازعات بحيث يجيز تقرير تعويض للبلدان النامية أثناء نظر نزاع من هذا القبيل ضد دولة متقدمة.

عاشراً: فيما يخصّ تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن جهاز تسوية المنازعات لمصلحة إحدى البلدان النامية في نزاعها مع دولة متقدمة، فإذا انتهى الأمر إلى خيار اتخاذ إجراءات انتقامية ضد الدولة المتقدمة (أي السماح لها بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات الأخرى) لعدم تنفيذها لتوصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات، فقد يكون من المستحيل أن تكون للدولة النامية فرصة أخذ أيّ من هذه الإجراءات بفاعلية ضد الدولة المتقدمة، مع استحالة المقارنة بين قوة كلّ من النظامين الاقتصاديين لطرفي النزاع فضلاً عن حاجة الدولة النامية إلى استمرار علاقتها بالدولة المتقدمة من أجل تطوير اقتصادياتها؛ لذلك فقد يكون من المناسب اقتراح اتخاذ إجراءات انتقامية، أو تدابير انتقامية متقاطعة من جميع أعضاء منظمة التجارة العالمية في حالة عدم تنفيذ الدولة المتقدمة للتوصيات والقرارات الصادرة عن جهاز تسوية المنازعات.

حادي عشر: يجب تحقيق المساواة في حق اللجوء إلى نظام تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية بين كل من البلدان النامية والدول المتقدمة، فمن المؤكد أن تكاليف اللجوء إلى نظام تسوية المنازعات تمثل حاجزاً فعّالاً لدى البلدان النامية للاستفادة من هذا النظام. ومن ثمّ فلا بدّ أن يكفل النظام للمدعى والمدعى عليه من البلدان النامية تقديم المساعدة القانونية الفعّالة بحيث تتجاوز تلك المنصوص عليها في المادة ٢/٢٧ من تفاهم تسوية المنازعات، والتي لا تكفي للدفاع عن مصالح البلدان النامية إذا تعرضت للخطر وطرحت منازعة بشأنها على جهاز تسوية المنازعات سواء كانت مدعية أم مدعى عليها. ومن ثمّ يجب إنشاء وحدة مستقلة للمساعدة القانونية خارج نطاق سكرتارية منظمة التجارة العالمية تضم عدداً من الخبراء القانونيين ولا بدّ من التحقق من أن هذه الوحدة ستحقق دفاعاً كافياً لمصلحة البلدان النامية، سواء تكونت هذه الوحدة من أكاديميين، أو مستشارين معينين، أو من محامين لهم مكاتبهم الخاصة. وبهذا لا يكون لأعضاء هذه الوحدة حرج في ممارستهم لواجبهم في تقديم المشورة للدولة النامية الطرف في النزاع بما يكفل فوزها في النزاع المطروح إذا كانت صاحبة حق.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، ١٩٩٥
- أسامة المجذوب، الجات ومصر والبلدان العربية، من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، ١٩٩٥
- خيرت فتحي أحمد البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، ٢٠٠٥.
- زينب حسن عوض الله، مبادئ علم الاقتصاد، الدار الجامعية، ١٩٩٧،
- سعيد النجار، الجات والنظام التجاري العالمي، بحث مقدم بشرم الشيخ.
- محمد رؤوف حامد، حقوق الملكية الفكرية (رؤية جنوبية مستقبلية)،
- محمد سامي عبد الحميد، قانون المنظمات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الجزء الأول - الأمم المتحدة - الطبعة الثانية - ١٩٩٧
- محمود محمد أبو العلا، النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الجات،
- مصطفى سلامة، المنظمات الدولية، مطابع الإشعاع بالإسكندرية، بدون سنة، بدون دار نشر
- نبيل حشاد، الجات ومستقبل الاقتصاد العالمي العربي -
- نجيب داود، التعريفات الجمركية كأداة السياسة الاقتصادية في الجمهورية العربية المتحدة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة الإسكندرية، ١٩٥٦، ص ٣٢٥.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- D. Carreau, 'Droit international économique" (L. G. D. J.), Paris, 1978
- Gallian White: "A new international Economic order" Virginia Journal of international law, Vo. 16-2, 1975, pp. 323-345
- introduction to international law. Seventh edition Rout hedge Taylor & Francis group
- Peter Fitzpatrick: Law, Democracy & Development, Journal of the faculty of law of the University of the western Cape.
- Peter Malanczuk: Akehurst's modern
- The international Monetary funds 1945 – 1965, Twenty years of international monetary ca cooperation Washington, 1969
- Winham) Gilbert R. International Trade and the Tokyo round negotiations, Priceton university Press, precaution, Newjersy, 1986, p. 16.