

جامعة التكوين المتواصل
مركز باب الزوار



محاضرات في القانون الدولي للأعمال

موجهة لطلبة الماستر فرع قانون الأعمال - سداسي ثالث -

ميدان الحقوق والعلوم السياسية

إعداد الدكتور: ناصري عبدالقادر

السنة الجامعية 2021/2020



عرفت التغيرات الاقتصادية التي شهدتها العالم بداية من النصف الثاني للقرن الماضي تزايد في المبادلات التجارية ما بين الدول فيما بينها وبين المتعاملين التجاريين والاقتصاديين المنتمين لها، ونظرا لتأخر عجلة التنمية في الدول النامية اضطرت إلى فتح الباب واسعا أمام مؤسساتها الوطنية ومتعاملها الاقتصاديين، مهما كان مركزهم القانوني (قطاع عام أو خاص)، للبحث عن أسواق جديدة في الخارج وربط شركات رابح/رابح مع الشركات الأجنبية من خلال فتح السوق الداخلية و تكثيف علاقاتها التجارية العابرة للحدود لتوفير مناخ للأعمال يشجع على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية. ولتحقيق هذا الغرض وضمان انتشار واسع للتعاملات التجارية لتوكب هذه التحولات الاقتصادية الحالية، اتجهت الدول مجتمعة في تنظيمات سواء في محيط الأمم المتحدة أو خارجه نحو تدويل قواعد التجارة الوطنية وتوحيد معايير المعاملات الخاصة بها، وذلك ضمن آليات وصكوك دولية تسهل على الدول والمتعاملين التجاريين والاقتصاديين عملية إبرام العقود التجارية الدولية وفض المنازعات المترتبة عنها، وتحميهم من المخاطر والتعقيدات القانونية التي قد تواجههم في تعاملاتهم التجارية الدولية.

وهذه التغيرات صاحبها ظهور فرع قانوني جديد وبروزه كميدان قائم بذاته وهو القانون الدولي للأعمال الذي أصبح يهتم بتنظيم القواعد القانونية وقواعد السلوك المتعلقة بالمعاملات التجارية الدولية التي تتم بين مختلف المتعاملين (أشخاص طبيعيين أو أشخاص معنويين خاضعين للقانون الخاص أو العام أو الشركات متعددة الجنسيات) والتعاقدات التجارية والمجالات المترتبة عنها، مثل البيوع التجارية والخدمات والوكالة والامتياز وتحويل التكنولوجيا والأشغال... الخ. وغالبا ما تحتوي قواعد هذا القانون على تعاملات تقوم بإبرامها واتباعها شركات تجارية ذات مراكز قانونية مختلفة لديها نشاطات تخضع لتشريعات وطنية مختلفة.

ومع بروز القانون الدولي للأعمال، ظهرت الحاجة إلى الاهتمام أكثر بعملية صياغة وتوحيد القواعد القانونية والآليات المرتبطة بعالم الأعمال وتوفير الحماية اللازمة لمستثمري و رعاية الدول، ولعل مصدر هذه التصرفات القانونية يكمن إما في القوانين الوطنية أو الاتفاقيات الدولية أو الأعراف



والممارسات التجارية أو في الأنظمة الخاصة أو القوانين النموذجية لبعض المنظمات الدولية والنظم المهنية الوطنية والدولية المهتمة بمناخ الأعمال و الآثار التي تترتب حوله و من بينها إيجاد حلول لمساعدة المتعاملين التجاريين لتحديد القانون الواجب التطبيق على خلافاتهم التجارية و تسهيل تطبيق القانون الدولي للأعمال.

إنّ الهدف من إنجاز هذه المطبوعة هو تمكين الطالب من فهم محتوى القواعد والممارسات الميدانية التي تحيط بعالم الأعمال و ضبط المصطلحات القانونية في مجال الأعمال الدولية (مفهوم وأنواع العقود الدولية، أشكال المعاملات التجارية الدولية، طرق تسوية المنازعات المترتبة عنها، القانون الواجب التطبيق عليها...)، وتعميق في نفس الوقت معارفه النظرية والتطبيقية في ميدان قانون الأعمال من خلال سلسلة من الدروس يتلقاها أثناء تكوينه مدعمة بأمثلة، تسمح له باكتساب جملة من المعارف حول مضمون و خصوصيات قواعد القانون الدولي للأعمال و تحديد الآليات التي جاءت بها الصكوك الدولية والقوانين النموذجية للمنظمات الدولية في تطبيق هذا القانون، وبذلك يكتسب القدرة على التحليل و التمييز بين أحكام و مميزات هذا القانون وباقي القوانين الأخرى القريبة منه مثل قانون التجارة الدولية و القانون الدولي الاقتصادي.

وللإلمام بجميع الجوانب التي تحيط بالمقرر الموجه لطلبة فرع قانون الأعمال خلال دراستنا لمادة القانون الدولي للأعمال نقسم عناصر هذه المطبوعة إلى أربع (04) محاور موزعة كما يلي:

- المحور الأول: مفهوم ومكونات القانون الدولي للأعمال.
- المحور الثاني: العقد التجاري الدولي (مفهومه وأنواعه).
- المحور الثالث: الهيئات المهتمة بتطبيق القانون الدولي للأعمال.
- المحور الرابع: القانون الواجب التطبيق لفض منازعات القانون الدولي للأعمال.



المحور الأول: مفهوم ومكونات القانون الدولي للأعمال

يشكل القانون الدولي للأعمال مجالا واسعا لتطبيق القواعد القانونية الدولية التي تنظم العمليات في مجال التعاملات التجارية الدولية، وقد تداوله العديد من الفقهاء والمفكرين والكتاب المهتمين بمجال قانون الأعمال وقانون التجارة الدولية في مؤلفاتهم من زوايا متعددة من حيث مفهومه وخصائصه ومجال تطبيقه. واختلفوا في طبيعة وجوده. ومن بين هؤلاء فئة من الفقهاء والكتاب من يؤكد على وجود قواعد هذا القانون وتأثيرها المباشر على عالم الأعمال، وبذلك يعتبرونه فرعا قائما بذاته له قواعده وأحكامه تميزه عن القوانين الأخرى من خلال القواعد النموذجية والنشاطات الميدانية التي ينظمها وتتطلب تنظيما يستدعي الانتباه¹

ومقابل ذلك أنكرت فئة أخرى من الفقهاء والكتاب وجود هذا الفرع القانوني كليا من منطلق عدم قابلية جمع عالم المال والأعمال في نطاق تنظيمي وتشاركي ضيق يجمع بين مجموعة من التصرفات والنشاطات القانونية لكل من القطاعين العام والخاص على المستوى الدولي². ولإنهاء هذا الجدل بين الفقهاء وإبراز مكانة ودور القانون الدولي للأعمال في محيط الأعمال يتعين علينا أن نحدد في هذا المحور الأول مفهوما دقيقا له ونبرز مميزاته، ثم نبين مكوناته والمصادر التي يستمد منها قوته، والزامية قواعده على الأشخاص المتدخلين أو المتعاقدين في ميدان المعاملات التجارية الدولية.

المبحث الأول: مفهوم ومميزات القانون الدولي للأعمال

تباينت رؤى فقهاء وكتاب قانون الأعمال في تحديد مفهوم دقيق للقانون الدولي للأعمال، وترتب عن ذلك إشكالات عديدة في تحديد مجالاته نظرا لارتباطه في كثير من الأحيان بموضوعات عدة ذات مراكز قانونية وآثار متباينة. ونظرا لبروز مظاهر جديدة للتبادلات التجارية بين فئتين من الأشخاص ذوي مراكز قانونية مختلفة، وسرعة تنقل البضائع والأموال وزيادة حجم التعاملات والاستثمارات في الأسواق الدولية، حاول الفقهاء تحديد مفهوم هذا القانون والبحث عن قواعده ومصادره والمجالات التي يعني بتنظيمها.

1- Rostand, Servlet, International business Law, Bures University, London, p.24 2009.

2- حسن إبراهيم الغنيمي، مدخل إلى القانون الدولي للأعمال سلسلة المعارف، الإسكندرية، ص. 18، 2007.

لذلك سنحاول في هذا المبحث ابراز هذه الآراء بعرض مختلف التعاريف للقانون الدولي للأعمال ومظاهر بروزه كفرع قانوني حديث في مجال الأعمال الدولية، ونبين علاقته بالفروع الأخرى والمصادر التي يستمد منها قواعده في ميدان المعاملات التجارية الدولية، والتعقيدات التي تواجهها العناصر التي تحيط به.

المطلب الأول: مفهوم القانون الدولي للأعمال

يعتبر القانون الدولي للأعمال مجالا معقدا ومتميزا في نفس الوقت، وقد يتعدد نطاق تطبيقه من حيث ارتباطه بالعديد من القوانين، وتأثره بالعديد من المصادر القانونية التي يستمد منها لتنظيم مختلف أنواع المعاملات التجارية الدولية، وبوسائل فض المنازعات التجارية التي تترتب عن هذه التعاملات¹. وعلى إثر هذه المجالات التي يعني بها القانون الدولي للأعمال يثار التساؤل: هل لهذا القانون تعريف واضح ومحددة لدى رجال الفقه؟ وما هي الخصائص التي يتميز بها؟ وللإجابة عن هذه التساؤلات نتناول العناصر الآتية:

أولا: تعريف القانون الدولي للأعمال

يشكل القانون الدولي للأعمال مجالا معقدا ومتاخلا مع فروع القانون الأخرى، بحكم ارتباطه في آن واحد بقواعد القانون الخاص الداخلي وقانون التجارة الدولية، وهو يهتم أيضا بالصكوك الدولية التي تصدرها المنظمات الدولية في مجال التجارة الدولية والنصوص التشريعية التي يستمد منها المشرع الوطني من الاتفاقيات والقوانين النموذجية الدولية التي تنير الطريق للمتعاملين التجارية في إبرام العقود التجارية الدولية، وتذلل أمامهم العقبات القانونية التي قد تواجههم مستقبلا في إبرام تلك العقود.

وقد تعددت آراء الفقهاء حول وصف موضوعات القانون الدولي للأعمال، غير أنها لم تبتعد عن المكونات الرئيسية لتحديد مفهوم دقيق له ولقيامه كقانون قائم بحد ذاته. ومن أبرز تلك التعاريف ما بيّنه الأستاذ "ستيفان شوتيون" في مؤلفه "القانون الدولي للأعمال" بأنه "مجموعة القواعد القانونية التي تنظم النشاطات المرتبطة برجال الأعمال، ومدى تسيرهم لها على المستوى الدولي"². وقد اعتبر هذا الفقيه القانون الدولي للأعمال مثله مثل قانون الأعمال، لكونه فرع قانوني حديث يهتم رجال القانون

¹ - مصطفى يوسف كافي، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، الأكاديميون للنشر، عمان، 2017، ص، 18.

² - Rostand, Servlet, op.cit.p.27

والمتعاملين الاقتصاديين والتجارين الذين يريدون معرفة البيئة القانونية لإدارة الأعمال على الصعيدين الوطني أو الدولي.

يرى الأستاذ "إيف شارتي" أن هذا القانون يعرف حسب الأهداف المرجوة من إنشائه والموضوع الذي ينظمه، وبذلك يعتبره بأنه "ذلك القانون الذي يحتوي على مجموعة من التقنيات القانونية المنظمة لمجال الأعمال والموضوعة في خدمة رجال الأعمال على الصعيد الدولي"¹.

وحسب هذا الرأي فإن القانون الدولي للأعمال يهدف إلى توفير اللوائح اللازمة لتنفيذ المعاملات الدولية، فكل دولة لديها تشريعات خاصة بها لتنظيم مجال الأعمال، وكل معاملة تجارية دولية يجب أن تمتثل لكل من أحكام القانون الوطني للدولة وللاتفاقيات التي أبرمتها هذه الأخيرة لضمان أداء هذه المعاملات التجارية بصفة آمنة وسلسة². غير أن هذا التعريف حصر تطبيق أحكام هذا القانون إلا على رجال الأعمال دون سواهم، متجاهلا في ذلك فئة مؤثرة في مناخ الأعمال مثل المقاولين والمستثمرين. في حين عرفه الأستاذ "نعيمي فراس" بأنه "مجموعة من القواعد القانونية التي تحكم النشاط التجاري والاستثمار الدولي" وأكد على أن القواعد التي ينظمها هذا القانون ليست مدونة مثل قواعد القانون التجاري، وبذلك لا يمكن اعتباره تقنيا (code) مستقلا بذاته، وإنما هو مجموعة من القوانين تسري داخل كل دولة على حدة، والاتفاقيات الدولية أو الإقليمية التي تشكل في مجموعها إطارا قانونيا واحدا يحتكم إليه سواء الأطراف أو الدول أثناء عمليات نشاطاتهم التجارية أو بعد نشوب خلاف حول هذه النشاطات.

وحسب رأي الأستاذ "عمر سعد الله" فإن مصطلح القانون الدولي للأعمال لا يخرج عن كونه "مجموعة القواعد القانونية التي تنظم المعاملات التجارية التي تحدث خارج حدود الدول بشأن البيع والشراء بين الأشخاص والشركات والقطاع العام أو الخاص بعضهما البعض الآخر"³، مما يؤكد ارتباط هذا القانون بمصطلح التجارة بمختلف مجالاتها (التبادل في السلع والخدمات، إنشاء الأعمال، الاستثمارات، الهندسة، الترخيص، الاستثمار الأجنبي، الأعمال المصرفية، عقود الامتياز...).

¹ -Yves, CHARTIER, Droit des affaires, l'entreprise commerciale, collection Thémis, Histories Universitaires de France, Paris, 1993, P.3.

² -حسن إبراهيم الغنيمي، مرجع سابق، ص.21، 2007.

³ -عمر سعد الله، القانون الدولي للأعمال، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2012، ص، 12.

نظرا لتباين المواقف في إعطاء تعريف محدد للقانون الدولي للأعمال نحاول من وجهة نظرنا تعريف تعريفه بأنه " مجموعة القواعد التي تنظم النشاطات والعمليات التجارية التي يقوم بإبرامها أشخاص قانونية (الأشخاص الطبيعية، الأشخاص المعنوية الخاضعة للقانون الخاص والعام أو مع بعضهم البعض) تكون مقراتهم ومصالحهم متواجدة في دول مختلفة".

وقد يتميز القانون الدولي للأعمال عن قانون التجارة الدولية لكون هذا الأخير يتضمن مجموعة القواعد القانونية الخاصة بالتشريع الدولي في مجال المبادلات التجارية، وذلك من خلال مختلف الصكوك والاتفاقيات الدولية للمنظمات الحكومية الدولية داخل محيط منظمة الأمم المتحدة أو خارجه التي تهتم بتنظيم العلاقات في مجال التجارة الدولية مثل توفير إطار عمل لإبرام هذه الاتفاقيات وتنفيذها، ومراجعة السياسات الاقتصادية الوطنية والاتساق بينها فيما بين الدول الأعضاء في هذه المنظمات الدولية¹.

ويتميز القانون الدولي للأعمال عن القانون الاقتصادي الدولي، لكون هذا الأخير نطاق تطبيقه أوسع، فهو لا يشمل فقط على قواعد التجارة الدولية التي تطبق في نطاق المنظمة العالمية للتجارة، ولكن أيضا تحكم قواعده النظام النقدي الدولي وتنظيم العملة، فضلا عن القواعد التي تطبق على قانون التنمية الدولية.

ومن خلال تعريف القانون الدولي للأعمال وتميزه عن المجالات القريبة منه، تنتج عنه عدة خصائص نتناولها في النقطة الموالية.

ثانيا: خصائص القانون الدولي للأعمال

انطلاقا من العناصر المكونة لتعريف القانون الدولي للأعمال التي ذكرناها سالفا تبرز المظاهر التي تندرج ضمن مجال اختصاصه وتطبيقاته المتعددة وتميزه عن مختلف الميادين التي تتشابه معه، و نتيجة ذلك أصبح هذا المجال القانوني يحوز مظاهر قانونية مميزة تتحدد من خلال نشاطاته و مصادره المختلفة ومراكزه القانونية المتعددة، ومن هنا أصبح يشكل القانون الدولي للأعمال مجموعة

¹- الهواس نادية، القانون الدولي الاقتصادي، محاضرات أقيمت على طلبة القانون العام، كلية الحقوق، فاس، المغرب، السنة الجامعية 2011-2012، ص. 17.

القواعد القانونية والنشاطات والممارسات التي تنظم العمليات التجارية التي تخضع لمصادر قانونية ذات أبعاد وآثار قانونية مختلفة، تبرمها أشخاص قانونية تكون مراكزهم القانونية ومصالحهم متواجدة في دول مختلفة¹.

من خلال هذه التعاريف يمكن للقانون الدولي للأعمال تحديد الميدان الذي يحدد إطاره وهو أنه:

1- قانون: يحتوي هذا المجال القانوني على مجموعة من القواعد القانونية التي تنظم النشاطات والعلاقات والمبادلات التجارية الدولية يقوم بإبرامها وإتباعها أشخاص ذات مراكز قانونية مختلفة لديهم نشاطات قانونية تخضع لتشريعات وطنية مختلفة² قد تتفق فيما بينها على تطبيق هذه القواعد التي يكمن مصدرها إما في العقد أو الاتفاقيات الدولية أو الأعراف الدولية أو التنظيمات المهنية الدولية.

2- تجاري: تنصب قواعد هذا القانون على الأعمال والنشاطات التي تتدرج ضمن الممارسات التجارية سواء تعلق الأمر بهيئة النشاط (مركز الشركة، مركز المقاول) أو بمصدر هذه الأعمال التجارية التي تترجم على أرض الواقع نشاط المؤسسة (البيع التجاري، المنافسة)³.

3- دولي: تطبق قواعده على سائر العلاقات والمعاملات التجارية والمالية التي يكون لأطرافها (المتعاملين الاقتصاديين والتجارين) مصالح أو مقرات نشاط تجاري (موطن الشركة) في دول مختلفة⁴.

ونتيجة هذه المظاهر التي يتميز بها القانون الدولي للأعمال أصبح يحتوي على مجموعة متعددة ومختلفة من القواعد القانونية والممارسات الميدانية في مجالي التجارة والأعمال تساعده على التطور والانسجام مع محيط المعاملات التجارية الدولية، ومن أهمها القانون الدولي الخاص، فعند استبعاد القانون الوطني تطبق قواعد هذا القانون. وكذلك الممارسات الميدانية التي تشكل في الغالب مصدر القواعد القانون الدولي للأعمال، فهي تضمن سيرورة وتطور هذا القانون حتى يكون أكثر انسجام مع المتغيرات الاقتصادية.

¹ - Stéphane, Chatillon, Droit des affaires Internationales, 5ème édition, Vuibert, 2011 p. 49.

² - موس طالب حسن، الموجز في قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر، القاهرة، 1997، ص، 28.

³ - عبد الحفيظ طاشور، دروس في مقياس القانون الدولي للأعمال، الإرسال الأول، جامعة التكوين المتواصل، الجزائر، 2005، ص. 13.

⁴ - Robert Vuillet, le Droit International des affaires, collection Hamilton, 3ème édition, Paris, 2004, P, 36.

استخلاصا لما استنتجناه من التعاريف السابقة، نجد أن القانون الدولي للأعمال يحظى بمجموعة من الخصائص تجعله فرعاً قانونياً متميزاً عن غيره من الفروع القانونية الأخرى، ومن أهمها:

1- قانون عرفي الأصل:

ترجع هذه الخاصية أساساً للمواضيع التي ينظمها القانون الدولي للأعمال بحيث ظهرت صور تنظيمها على شكل مجموعة من المبادئ والأحكام العرفية التي يتداولها رجال الأعمال والشركات خارج حدود الدولة، ليتم تدوين مبادئها لاحقاً ضمن أحكام وقواعد تنظيمية في إطار اتفاقيات دولية وصكوك دولية مقررة من قبل هيئات دولية كمنظمة الأمم المتحدة ومنظمة التجارة العالمية¹.

2- قانون حديث النشأة:

يعتبر هذا القانون حديث النشأة نسبياً رغم أن موضوعاته لا تتسم بهذه الخاصية، لأنه بالرجوع لامتداد أصل مواضيعه نجده يرجع إلى الحضارات القديمة كالحضارة البابلية والفرعونية. وقد أدت عدة أسباب لبروزه كفرع حديث مع ظهور الثورة الصناعية واتساع نطاق المبادلات التجارية الدولية من بينها عجز القوانين الوطنية عن مجابهة الخلافات التجارية بين رجال الأعمال والمستثمرين الأجانب، وعجلت بظهور مناخ حقيقي يستدعي الاهتمام به ليصبح فرع قانوني مستقل بذاته.

3- قانون مرن وواسع النطاق:

قواعده تنظم المواضيع المرتبطة بالتعاملات التجارية بمفهومها الواسع بين مراكز قانونية متعددة وبأحكام تتسم بالواقعية والموضوعية في المعاملات، وتصب غالباً في صالح رجال الأعمال. وتظهر خاصية هذا القانون مرونته في خلو غالبية قواعده المنظمة لهذه المعاملات من القواعد الآمرة، وذلك يحرر رجال الأعمال من القيود المفروضة على اتفاقاتهم، والاحتكام إلى بنود العقد المبرم بينهم.

4- قانون مستقل ومتفتح:

يظهر قواعد هذا القانون معلومة بذاتها ومستقلة نسبياً نسبة للأعمال التي ينظمها، واختلافه كلياً عن فروع القانون الخاص (القانون المدني، القانون التجاري) وفروع القانون العام (القانون الإداري)

¹ - Lucas, François-Xavier, le droit des affaires, presses universitaires de France, 2005, p, 43.

ويستمر طابعه العاملي من العمليات التجارية التي تتم متعاملين في أكثر من دولة¹. وتتفتح معاملاته على مجالات التكنولوجيا والاتصال، وتكمن استقلاليته في وجود نظام خاص لتسوية المنازعات المتعلقة بالأعمال (التحكيم)، وبعض المنظمات والهيئات الدولية التي تسهر على تطوير قواعده.

ثالثاً: بروز القانون الدولي للأعمال كفرع قانوني جديد.

برزت أولى بوادر القانون الدولي للأعمال كمجال جديد يهتم بأنشغالات المتعاملين التجاريين وظروف تعاقداتهم وتعاملاتهم والخلافات التجارية التي تتجم عنها، وذلك بانتعاش مناخ الأعمال التجارة الدولية مع نهاية الحرب العالمية الثانية وتكثيف المبادلات التجارية والاقتصادية بين الدول المتقدمة وحصول العديد من البلدان النامية على استقلالها وإقبالها على الثورات الصناعية للخروج من مستوى التخلف وتطوير اقتصادها وصناعاتها الوطنية. وصاحب هذه المرحلة ظهور بعض الهيئات الدولية اهتمت بمجال الأعمال ونشاط المبادلات التجارية الدولية، مثل "الجات" والبنك الدولي للإنشاء والتعمير².

ومع بداية الستينات حصلت غالبية الدول النامية على استقلالها واتجهت إلى البحث عن أسواق دولية لإبرام عقود الاستثمار وتحويل التكنولوجيا والخدمات الدولية مع المتعاملين الدوليين، ومع امتداد المبادلات التجارية فيما بين مختلف هذه العناصر، حتم على المتخصصين في بحث إمكانية وضع قانون جديد يجمع كل هذه النشاطات وينظمها فيما يسمى بالقانون الدولي للأعمال³.

عرفت العلاقات التجارية والاقتصادية على صعيد الدول الغربية تطور كبير، وذلك بانتهاجها لمسار التدويل للاقتصاد العالمي، وتوسيع نشاطات التجارة الدولية والمبادلات بين أكبر عدد من الدول ضمن فضاء يحدد ضوابط هذه العلاقات فيما بينها⁴. وقد صاحب هذا التحول الجديد في النظام الاقتصادي العالمي ظهور هذا الفرع القانوني الدولي الجديد الذي أوكلت له مهمة التأطير

¹- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 15.

²- نعيم فراس، عبد الحكيم فراس، مرجع سابق، ص، 20.

³- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 28.

⁴- محمود سمير الشرقاوي، القانون البحري، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص، 34.

والبحث عن الآليات القانونية المناسبة للمبادلات التجارية التي تجربها كل من أشخاص القانون الخاص والعام، وتحدث خارج حدود الدولة¹.

المطلب الثاني: مجالات القانون الدولي للأعمال وعلاقته بالفروع القانونية الأخرى.

ترتبط قواعد القانون الدولي للأعمال بالعديد من الميادين التي ساهمت منذ زمن طويل في تسهيل التعاقدات والتبادلات بين المتعاملين التجاريين والاقتصاديين وتطوير مختلف جوانبه في مناخ الأعمال مثل التجارة والاقتصاد والاستثمار والتنمية.... الخ. ويتميز هذا القانون أيضا أنه يربط علاقة متميزة مع جملة من القوانين الوطنية (التشريعات) والنصوص الدولية (الاتفاقيات) تساعد على تبسيط المعاملات التجارية بين مجموعة من الأشخاص ذات مراكز قانونية مختلفة، وتوحيد قواعدها وفض الخلافات الناشئة عنها.

أولا: مجالات القانون الدولي للأعمال

يؤثر القانون الدولي للأعمال في العديد من المجالات القانونية والميادين المتصلة به التي تنشط في مناخ الأعمال الدولية، ويتأثر بها في تنظيم وضبط الآليات القانونية المرتبطة بالتعاملات التجارية بين المتعاملين في مواضيع متعددة في مجالات التجارة والاقتصاد والاستثمار والتنمية، نحاول ابرازها فيما يلي:

1- المجال التجاري

يسمح هذا القانون بالسيطرة على جوانب متعددة تتصل بجانب التجارة الدولية، ويسهم في تنظيم المبادلات التجارية بين الأشخاص والشركات والدول ببعضها البعض، كما يستمد منه القاضي الدولي القاعدة القانونية الواجبة التطبيق على المنازعات التجارية الدولية. وتظهر سيطرة هذا القانون على جوانب التجارة الدولية للسلع والخدمات التي تعتمد عليها الدول اعتمادا شبه كلي في التصدير والاستيراد².

2- المجال الاقتصادي

¹ - نعيم فراس، عبد الحكيم فراس، مرجع سابق، ص. 21.
² - مصطفى يوسف كافي، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار الأكاديميون، عمان، 2017، ص، 19.

لا يقتصر تدخل هذا القانون على الجرائم التي تتعلق بالمنشآت الاقتصادية فحسب، بل يتدخل في طرق تسيرها وفي معاملات مؤسسي هذه المنشآت وإدارتها وكيفية استغلال أموالها في تحقيق الأرباح. وبذلك أصبحت لهذا القانون حسب الحالات، بعض التأثيرات الإيجابية أو السلبية على اقتصاديات العالم عامة، والبلدان النامية بصفة خاصة. فهو الذي يعمل على ضبط العلاقات القانونية وإبرام العقود بين المتعاملين في البيوع الدولية، وفرض العقوبات على الجرائم التي تسبب ضرر أو تهديد للنظام الاقتصادي لدول العالم¹.

3- المجال الاستثماري

يوفر هذا القانون المناخ الاستثماري لرجال الأعمال الأجانب، بحيث يسهل إجراءات تنقل رؤوس الأموال في الجانب البشري والفني والمواد الأولية، ولذلك برز دور هذا القانون ليساهم في تخفيض الأعباء والتكاليف للمتعاملين سواء في عمليات الاستثمار المباشر أو غير المباشر². ويفتح الباب واسعا أمام المستثمرين الأجانب لتوظيف رؤوس أموالهم، ونقل التكنولوجيا للبلد المضيف.

4- المجال التنموي

يشكل هذا القانون إطارا لتلبية الحاجيات الضرورية والرفاهية لشعوب البلدان النامية، ويساهم في مكافحة الفقر والتخلف وانخفاض المستوى المعيشي للأفراد في الدول الأقل تقدما، وذلك من خلال تشجيع مؤسسات الأعمال الوطنية والأجنبية على الاستثمار وخلق الوظائف والثروة في البلد. ويساهم أيضا في تطوير التنمية المستدامة والسلوك البيئي وتفضيل المشاريع التي تهتم بها في محيط الأعمال الدولية³.

ثانيا: علاقة القانون الدولي للأعمال بالقوانين الأخرى

يحوز القانون الدولي للأعمال على بعض الخصائص والمميزات تجعله يتشابه إلى حد ما مع بعض فروع القوانين الأخرى، سواء كانت ذات بعد وطني أو دولي، غير أنه في نفس الوقت يدرس

¹ - عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 15.

³ - مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق، ص، 21.

³ - Chatillon, Stéphane, op.cit., p, 57.

مجالاً وينظم قواعد مستقلة بذاته، وهو مجال الأعمال الدولية والقواعد المنظمة له، ولذلك يتعين علينا أن نبرز العلاقة الموجودة بينه وبين هذه الفروع القانونية على نحو يؤكد استقلالها عنه، وهذا ما نبينه فيما يلي:

1- علاقته بقانون التجارة الدولية

يشمل قانون التجارة الدولية حسب تعريف الأمم المتحدة على " مجموعة القواعد واجبة التطبيق تسري على العلاقات التجارية المتعلقة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر"، فهو يضم مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والأعراف السائدة والشروط العامة المبرمة في مجال معين. ويسعى لضبط مجتمع التجارة وتجميع قواعد موحدة تحكم وتنظم النشاط التجاري الدولي¹

وهذا القانون يتجاوز نطاق تطبيقه حدود الدولة في تنظيم النشاط التجاري سواء من البيع الدولي للمنقولات، وكل ما يتعلق بأعمال التاجر والشركات التجارية والملكية الصناعية والتحكيم التجاري وعقود الاستثمار ونقل التكنولوجيا. إلا أن الكثير من الفقهاء يحيلون هذه المواضيع إلى اختصاص القانون الدولي للأعمال لأنه أكثر اتساعاً من حيث المعاملات ومصالح الأشخاص المختلفة مما يجعل قانون التجارة الدولية فرعاً من فروعها. غير أن القانونين يشتركان في عنصر التجارة والأعمال الدولية، وتطبق عليهما العديد من الشروط العامة في مجال التجارة والقانون مثل السلع والخدمات والاتفاقيات والعقود الدولية والأعراف التجارية الدولية².

2- علاقته بالقانون الاقتصادي الدولي

يمثل القانون الاقتصادي الدولي أحد فروع القانون الدولي العام، وهو أوسع نطاقاً من القانون الدولي للأعمال والقانون التجاري الدولي، لأنه لا يشمل فقط على التجارة الدولية التي تنظم بين الدول ضمن محيطها الداخلي وفي محيط الهيئات الدولية مثل المنظمة العالمية للتجارة، بل تتجاوز قواعده ذلك، وتتسع نحو تنظيم العملة والنظام النقدي والتعاملات فيما بين الدول وقانون التنمية

¹ - محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص، 3.
² - أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، 2007، ص، 221.

الدولية، وانتقال عناصر الإنتاج ذات المصدر الخارجي إلى أقاليم الدول، والمعاملات الواردة عن الممتلكات والخدمات ورؤوس الأموال¹.

وقد عرفته غالبية الاتجاهات الفقهية الحديثة في مجالي العلوم القانونية والاقتصادية بأنه "مجموعة القواعد القانونية التي تنظم العلاقات الدولية الاقتصادية، ومن أهمها المعاملات القائمة بين المجموعات الاقتصادية الكبرى"². وبذلك أصبح القانون الاقتصادي الدولي يشمل على قواعد القانون الداخلي التي تؤول إلى اختصاص الدولة، وقواعد القانون الدولي المنظمة للاقتصاد الدولي.

وما يميز القانون الاقتصادي الدولي عن القانون الدولي للأعمال هو تميزه بأساليب فنية في التعامل مع الأوضاع التي تواجهه تتماشى غالباً مع طبيعته الخاصة، وتتفق مع الموضوعات التي تتناولها قواعده، ومن بينها الطريقة المتميزة لتصويت الدول في المنظمات الاقتصادية الدولية، والمسؤوليات الاقتصادية الدولية الملقاة على عاتق الدول. وهذه الامتيازات يفقدها القانون الدولي للأعمال في تنظيم قواعده ومواضيعه³.

3- علاقته بالقانون التجاري

اختلف أساتذة وفقهاء القانون حول العلاقة التي تربط القانون الدولي للأعمال بالقانون التجاري. فهناك من يرى أن القانون الدولي للأعمال يخرج من الحيز الوطني إلى المجال الدولي بمجرد وجود العنصر الأجنبي لإحدى جوانب تنظيمه، وبذلك يحوز على استقلال كلي من حيز التنظيم الداخلي للدول. ومجموعة أخرى ترى أنه على الرغم من اختلاف العناصر والقواعد القانونية التي تنظم هذين القانونين، إلا أنه لا مانع من وجود علاقة ترابطية بينهما في مجالات متعددة. سنحاول إبراز هذه الآراء المتباينة فيما يلي:

يرى أصحاب الرأي الأول مثل الأستاذ " مصطفى كمال طه" والأستاذ «عمر سعد الله» أنه لا توجد علاقة مباشرة بين القانونين، رغم أن كليهما يتضمن قواعد موضوعية وحججهم في ذلك أن

¹ - عبد الكريم عسالي، القانون الدولي الاقتصادي، محاضرات أُلقيت على طلبة قانون الأعمال بكلية الحقوق و العلوم السياسية، عبد الرحمان ميرة، جامعة بجاية، الجزائر، 2016/2015، ص، 3.

² - Paul Reuter, le droit économique international, cours de l'institut des brantes études internationales, paris, 1952, P, 3.

³ - عسالي عبد الكريم، مرجع سابق، ص، 3.

القانون التجاري الوطني يقوم على إرادة المشرع في وضع قواعد قانونية عامة يضع لها النشاط التجاري، ويقتصر مجال تطبيقه في نطاق الدولة التي يصدر فيها. إلا أن القانون الدولي للأعمال يستند على مبدأ سلطان الإرادة في العقد التجاري الدولي الذي تتجاوز أحكامه حدود الدول¹. ويحكم العلاقات التجارية التي تنشأ في إقليم أكثر من دولة أو العلاقات التي تعد دولية وإن نشأت في دولة واحدة². غير أنه كلا من قواعد القانون الدولي للأعمال والقانون الاقتصادي الدولي تنظم نفس النشاط، وهو مجال التبادلات التجارية والتعاملات الاقتصادية. وبالرغم من ذلك يشتركان في نفس المعاملات التجارية، بحكم مركز المتعاقدين وطبيعة المعاملة التي تخرج عن الحيز الوطني إلى المجالات الدولية، لكن تبقى أعمال تجارية (البيع والبيع الدولي).

بينما يرى فريق ثاني من الفقهاء أن القانون الدولي للأعمال يجمع بشكل عام جميع الأعمال القائم بها رجال الأعمال والتجار والمستثمرين، متجاوزا بذلك حدود إقليم الدولة الواحدة. والقانونين يشتركان في تنظيم موضوع التجارة وإدارة النشاط التجاري كلا من زاويته، وفي بعض الأحيان قد تتداخل قواعد القانونين الوطني والدولي بين العديد من الدول مع غيرها من القوانين الأخرى، تاركة المجال للمتعاقدین (التجار والمستثمرين) التمييز أيهما أصلح لاتخاذ كنموذج في تعاقد³

4- علاقته بقانون الأعمال

يرى بعض الأساتذة والفقهاء في القانون أن مصطلح قانون الأعمال لا وجود له من حيث إقراره كتشريع وطني من بين الفروع القانونية، وبذلك لا يعتبر فرعاً من فروع القانون مثل القانون التجاري والقانون المدني، إذ لا يمثل إلا مجرد قواعد تستخدم لتوحيد الحياة التجارية أو بصفة أشمل مناخ الأعمال⁴. وحسب رأي هؤلاء المفكرين فإنه نظراً لعدم وجود هذا القانون كميدان مستقل بذاته من بين فروع القانون الأخرى، فليس له أي علاقة مع هذه الأخيرة ولا تأثير على القوانين الوطنية والدولية. وبالمقابل تجد بعض الأبحاث القانونية في مجال التجارة الدولية في مصطلح القانون الدولي للأعمال مفهوم أوسع من قانون الأعمال لأنه ينظم مجالات واسعة من النشاطات والقطاعات التجارية

1- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 40.

2- مصطفى كمال طه، مبادئ القانون التجاري، الطبعة الأولى، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 1979، ص، 3.

3- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة، عمان، 2010، ص، 52.

4-Lucas François, Xavier, le droit des affaires, presses universitaires des France, P.U.F, paris, 2005, P,3.



تكتسي بعداً أوسعاً، لا سيما نشاطات رجال الأعمال المحليين والدوليين (المستثمرين الأجانب). وهو بذلك يتعدى نطاق ما يشرع من الدول ضمن الاتفاقيات الدولية التي تصادق عليها وتقرتها في دستورها الداخلي إلى إصدار المتعاملين التجاريين العقود النموذجية وقواعد السلوك المهنية في مجال الأعمال. وقد يستعين القانون الدولي للأعمال ببعض قواعد قانون الأعمال في استنباطه لبعض القواعد في إبرام العقود النموذجية بين المتعاقدين¹.

المبحث الثاني: مكونات وتعقيدات القانون الدولي للأعمال

يتضمن القانون الدولي للأعمال مكونات تصدر منها منابع لقواعد قانونية مختلفة تستجيب لمتطلبات رجال الأعمال ضمن الأنشطة والمعاملات التجارية. وقد تواجه القواعد التي تطبق على هؤلاء المتعاملين والمعاملات التجارية فيما بينهم العديد من التعقيدات، سنحاول إبرازها فيما يلي:

المطلب الأول: مصادر القانون الدولي للأعمال

يستقي القانون الدولي للأعمال مصادره من مختلف مكونات الاتفاقيات الدولية والأعراف والمبادئ العامة التي أقرتها الهيئات الدولية² والأمم المتحدة، وفي نفس الوقت تشكل الممارسات المتعاملين وقواعد التبادلات بين مختلف المؤسسات التجارية على المستوى الدولي إلى جانب القوانين الوطنية والعقود الدولية أرضية مشتركة لتطوير منظومة الأعمال، وتفرض قواعد هذا القانون كمصدر ينسجم والمعطيات الدولية الحديثة.

وتتألف مصادر القانون الدولي للأعمال من مكونات تتمثل في المصادر الدولية والتشريعات الوطنية والعقود النموذجية الدولية والممارسات الدولية، سنحاول إبرازها فيما يلي:

¹ - مصطفى يوسف كافي، مرجع سابق، ص، 24.
² - أنظر نص المادة 38 من نظام محكمة العدل الدولية الدائمة.

أولاً: المصادر الدولية

بالرجوع إلى القانون الدولي للأعمال نجده يعد من ضمن فروع القانون الدولي، واشتقت مصادره من العديد من الاتفاقيات، من بينها اتفاقية لاهاي الثانية عشر لعام 1907¹، والنظام الخاص بمحكمة العدل الدولية الدائمة لعام 1920، ومحكم العدل الدولية لاحقاً، وتتمثل هذه المصادر فيما يلي:

1- الاتفاقيات والصكوك الدولية

يحتوي القانون الدولي للأعمال على مجموعة من المصادر الدولية مثل الاتفاقيات الدولية التي تبرم في شتى المجالات التي تخص الأعمال والتي من شأنها الإسهام في تطوير المبادلات التجارية الدولية. وكذلك الصكوك الدولية التي تساهم المنظمات والهيئات الدولية في تجسيدها بين المتعاملين من خلال إبراز قواعد هذا القانون وترجمتها على أرض الواقع².

سنحاول إبراز أهم الاتفاقيات الدولية حسب مجال الاختصاص، والصكوك الدولية التي تساهم في تطوير مجال الأعمال والقانون المنظم له.

أ- الاتفاقيات الدولية

تقسم الاتفاقيات (المعاهدات) التي تهتم بمجال الأعمال الدولية إلى:

* اتفاقيات تهدف إلى الوقاية من النزاعات:

- اتفاقية لاهاي لعام 1955 متعلقة بالبيع الدولي للبضائع المنقولة المتممة بالاتفاقية لاهاي 1985.

- اتفاقية روما لعام 1957 متعلقة بالقانون الواجب التطبيق على المنازعات الناشئة عن العقود التجارية الدولية.

- اتفاقية نيويورك 1958 خاصة بإيجاد الحلول لقضايا الأعمال الدولية ضمن قرارات التحكيم الأجنبية.

* اتفاقيات تهدف إلى تحديد الالتزامات وقواعد موحدة:

¹ - أنظر المادة 07 من اتفاقية لاهاي الثانية عشر الخاصة بإنشاء محكمة دولية للغنائم لعام 1907.

² - Jean Michel, Bucher, les conventions en droit du commerce international, economica, paris, 1997, P, 37.

- اتفاقية تريبس بشأن قطاع الأعمال الدولي لعام 1994.
- اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي لعام 1980.
- اتفاقية روما المتعلقة بالالتزامات التعاقدية لعام 1980.
- اتفاقية لاهاي المتعلقة بتوحيد الأحكام الموضوعية الخاصة بالبيع الدولي للسلع لعام 1964¹.
- * اتفاقيات دولية تكتسي طابع فني:
- اتفاقيتي بارن لعام 1986 وجنيف لعام 1952 بشأن حقوق التأليف.
- اتفاقيتي فارسوفي لعام 1929 وبروكسل لعام 1924 بشأن النقل الجوي والبحري.
- معاهدة باريس المتعلقة بعلامات الصنع لعام 1883.
- اتفاقية نيويورك للأمم المتحدة بشأن استخدام الخطاب الإلكتروني في العقود الدولية لعام 2005.
- ب- الصكوك الدولية

اعترفت أحكام النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية ضمناً بالصكوك الدولية الصادرة عن المنظمات الدولية والهيئات غير الحكومية، وذلك نظراً لاحترام المتعاملين الدوليين القرارات والوثائق التي تصدر عن هذه الهيئات الدولية، ومن أهمها:

* قرار الغرفة التجارية الدولية المتعلق بالقواعد والممارسات الموحدة للاعتمادات المستندية لعام 1933.

* القانون النموذجي لليونسفال بشأن التجارة الإلكترونية لعام 1996 والوثائق الملحقة به تتعلق بالإمضاءات الإلكترونية لعام 2001².

ومع بروز النظام الاقتصادي الدولي الجديد، والتوسع الكبير في محيط الأعمال الدولي، تكفلت الهيئات الدولية بإيجاد آليات قانونية من أجل تأطير وتطبيق أحكام هذا الفرع القانوني الحديث وتجسيد قواعده على أرض الواقع.

¹- نعيمة فراس وعبد الحكيم فراس، المرجع السابق، ص، 25.

²- محي الدين إسماعيل، علم الدين، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، 1996، ص، 12.

2- الأعراف والمعاملات الدولية

يعتبر هذان المصدران المرجعية الخصبة للقواعد التي تنظم معاملات رجال الأعمال على المستوى الدولي، وهي تشكل أقدم المصادر في القانون الدولي، وتلزم غالبية الأطراف المتعاقدة على عكس الاتفاقيات التي تقتصر إلا على الأطراف المتعاقدة. وتمثل كذلك تعبيراً تلقائياً عن ضرورة التبادلات التجارية الدولية¹. ومع التطور السريع لهذه المبادلات التجارية، عملت الهيئات الدولية على تدوين قواعد العرف والمعاملات الدولي في اتفاقيات والقواعد الدولية، من بينها غرفة التجارة الدولية بباريس التي لعبت دوراً بارزاً توحيد القوانين المتعلقة بالأعمال التجارية الدولية، بإصدارها لقواعد "الأنتكوتيرمز" لعام 1953، حيث جمعت فيها الأعراف المستقرة في البيوع البحرية، وقواعد «الاعتماد المستندي» لعام 1966 التي ترجمت بنشرته خاصة رقم 500 لعام 1996 وحدت من خلالها الغرفة الأعراف والممارسات التجارية بشأن التعامل بالبضائع².

وقد برزت بداية من النصف الثاني للقرن الماضي وسيلة ناجعة بين المتعاملين التجاريين تؤكد حرصهم على الاستناد إلى مصدر الأعراف والمعاملات التجارية الدولية في التعامل بين الأطراف المتعاقدة وهي خطابات الضمان التي تتم بين أطراف العقد لتنفيذ التزاماتهم التعاقدية وحسن أدائه، وذلك بدلا عن التأمين النقدي بغرض إثراء نشاط الاستثمارات الدولية³.

3- المبادئ العامة للقانون

يحرص معظم المتعاقدين في المعاملات التجارية الدولية على أن تحتوي بنود العقود المتعلقة بالتجارة والاستثمار الدولي النص على تطبيق المبادئ العامة للقانون، وذلك يعبر عن نيتهم في تجنب العقود المبرمة بينهم من سيطرة القوانين الوطنية، غير أنه يصعب تطبيق هذا الاختيار في حالة ما إذا لم تتضمن هذه العقود شرط التحكيم التجاري الدولي الذي يعتمد في قراراته على المبادئ العامة للقانون في حل المنازعات الناشئة عن الإخلال بالتزامات الأطراف أو سوء تفسير بنود هذه العقود التجارية الدولية.

¹- أنظر ملحق "EUCP" حول قواعد الممارسات الموحدة بخصوص القرض المستندي لغرفة التجارة الدولية عام 2002.

²- هشام علي صادق، القانون الواجب تطبيقه على عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص، 39.

³- وليد علي ماهر، خطابات الضمانات الدولية، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية، القاعدة،

وللإشارة أن غالبية الفقهاء لاحظوا أن هناك اختلاف بين مضمون المبادئ العامة في الدول المتمدنة التي أشارت إليها المادة 38 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية والتي تتضمن في سياقها أبعاد سياسية مرتبطة بسيادة الدول، وبين المضمون المرتبط بحرية الأطراف المتعاقدة في العقد التجاري الدولي، والتي تختص به هيئة التحكيم التجاري الدولي لإيجاد حلول مناسبة للخلافات التي قد تنشأ حوله¹.

ثانيا: التشريعات الوطنية

تمثل النصوص التشريعية والقوانين الوطنية للدول التي تصدرها سلطاتها التشريعية المختصة من أهم المصادر التي يستند عليها القانون الدولي للأعمال من أجل تسهيل مجال تطبيقه لاسيما النشاطات المتعلقة بالأعمال الوطنية والدولية كالتجارة والاستثمار والمال والصناعة والخدمات والتكنولوجيا. وهذه المصادر تعتمد على تصورين، الأول شرعي (légaliste) يقوم على اعتماد النص القانوني الرسمي، والثاني تصور هرمي من حيث ترتيب التشريعات في الدولة. ومن أهم القوانين المنظمة لسياق الأعمال الدولية في الجزائر:

1- القانون المدني

يمثل القانون المدني الشريعة العامة للقوانين²، وقد تناول ضمن أحكامه العديد من الأمور التي لها شأن في تنظيم الأعمال بغض النظر لطابعها الوطني أو الدولي، كالوكالة في العقود التي تدفع المستثمرين الأجانب للاستثمار في الدول المضيفة لرؤوس أموالها. وسهل هذا القانون أيضا الطريق على رجال الأعمال والمتعاملين الأجانب في حالة حدوث خلاف حول ظروف تنفيذ بنود العقد التجاري، مثل مسألة تحديد القانون الواجب التطبيق لحماية مصالح الأطراف المتعاقدة³.

2- القانون التجاري

يعتبر القانون التجاري من أبرز فروع القانون الخاص وتساهم قواعده في تسهيل بعض الإجراءات التنظيمية وتبسيط المعاملات التجارية الدولية التي لها شأن في تفعيل التجارة الدولية، كإقراره للنظام

¹- محمد بوسلطان، مبادئ القانون الدولي العام، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص، 24.

²- المادة 106 من القانون المدني (الأمر رقم 58/75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المعدل والمتمم بالقانون 10-05 مؤرخ في 20 جوان 2005).

³- المادة 18 من القانون المدني.

القانوني للشركات التجارية باعتبارها عنصر قانوني فعال في حركة رؤوس الأعمال الأجنبية وتوطنها في الدولة المضيفة¹، وتنظيمه لمسألتي تقديم الشيك كوفاء لغرفة المقاصة²، والتحويل في المعاملات التجارية³.

3- قانون الإجراءات المدنية والإدارية

يقوم قانون الإجراءات المدنية والإدارية في الجانب الإجرائي للفصل في المنازعات التي تثور بين رجال الأعمال فيما يخص عقود الأعمال التجارية، فهو يحدد الإجراءات القانونية الواجبة الإلتباع من طرف المتعاقدين لحل خلافاتهم في مجال الأعمال، وذلك بواسطة آلية التحكيم التجاري⁴.

وبالإضافة إلى هذه القوانين توجد قوانين وطنية عديدة كقانون العقوبات وقانون الضرائب، والجمارك والنقل تساهم بدورها في ميدان تنظيم الأعمال وتمثل حاجز ائتمان لالتزامات الأطراف المتعاقدة فيما بينها.

ثالثاً: العقد النموذجي الدولي

يمثل العقد الدولي النموذجي أحد المصادر الرئيسية للقانون الدولي للأعمال، وذلك لأن الصيغة التي يتضمنها والشروط العامة المحيطة به تجعله يحيط بالتفاصيل والمبادئ العامة التي تقتصر على العلاقة التعاقدية لأطرافه. وهو يحقق في نفس الوقت توحيد في الرؤى بين أطرافه تتلاءم مع سرعة تنفيذ التعاملات التجارية السائدة في القانون الدولي للأعمال⁵. وبذلك أصبح للأطراف المتعاقدة الحرية في تبني الشكل الذي يتلاءم مع ظروف تعاقدهم في مجال التجارة الدولية، من خلال إبرام عقد نموذجي (عقد نمطي) في شكل وثيقة مكتوبة بواسطة المنظمات المهنية الدولية، ومجموعات المشروعات المرتبطة بشكل يتوافق مع الأعراف والعادات التجارية الدولية التي قبلها المتعاقدين بعد ضبطها لتتلاءم مع مقتضيات التعامل بينهم⁶.

1- المادة 544 وما يليها من القانون التجاري (القانون رقم 02-05 مؤرخ في 06 فيفري 2005 معدل ومتمم للأمر 59-75 مؤرخ في 1975/09/26).

2- المادة 502 من القانون التجاري.

3- المادة 543 مكرر 19 من القانون التجاري.

4- المادة 1050 من القانون 09-08 مؤرخ في 25 فيفري 2008 متضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية ج.ر. عدد، 21، سنة، 2008.

5- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 103.

6- محمد أحمد علي، المحاسبة، تنازع القوانين في العقود الالكترونية، الطبعة الأولى، مطبعة الحامد، عمان، 2013، ص. 194.

ويرى بعض الفقهاء أن العقود النموذجية تمثل مجموعة من الأحكام العامة يستعين بها المتعاقدون من أجل تضمين عقودهم واستكمالها حتى يمكن لهم تنفيذ الالتزامات التعاقدية الخاصة بهم. ونتيجة ذلك تساهم هذه الشروط العامة لتنفيذ العقد التجاري في إيجاد قواعد قانونية ملزمة تحكم روابط التجارة الدولية ولا تنتمي إلى القانون الوطني. مما يجعلها تشكل مصدرا أساسيا من المصادر الموضوعية للقانون الدولي للأعمال¹

وفضلا عن ذلك تقوم بعض الهيئات الدولية مثل الغرفة التجارية الدولية المهمة بتسوية الخلافات الناشئة عن النشاطات والممارسات التي تظهر جليا في قواعد السلوك التطبيقية للأطراف المتعاقدة في مجال الأعمال بمنح مجموعة من الضمانات القانونية ومباشرة إجراءات التحكيم اللذان أصبحا يمثلان مصدرا قانونيا ثابت ومؤكد من مصادر القانون الدولي للأعمال.

المطلب الثاني: تعقيدات القانون الدولي للأعمال

تمثل عادة القواعد القانونية المنظمة لمجال الأعمال في القانون الداخلي مبدأ قانوني غائي يستهدف تنظيم سلوك الفرد في المجتمع، وتوجيهه توجيهها عاما وملزما وفق نظام اجتماعي معين ومعاملات تجارية محددة ومتعارف عليها من أطراف العقد وتتوافق مع الأهداف التي يصبو إلى تحقيقها بلد معين. غير أن القواعد التي تطبق على المعاملات التجارية التي يكون فيها عنصرا أجنبيا لا تخضع لنفس المنطق. ذلك لأن قواعد القانون الدولي للأعمال تتسم ببعض التعقيدات من حيث العنصر القانوني الفاعل في هذه المعاملات التجارية (المتعامل) أو موضوع هذه المعاملة (محل تعاقد الأطراف) أو الأنظمة القانونية المطبقة على هذه المعاملات. وسوف نحاول إبراز هذه العناصر بالتفصيل فيما يلي:

أولا: تعدد المتعاملين

تختلف المراكز القانونية للمتعاملين عند إبرامهم العقود التجارية الدولية حسب اختلاف فئاتهم وبلدانهم. فقد تقوم بعض المبادلات الدولية بين متعاملين من جنسيات دول مختلفة، وقد يتدخل في هذه المبادلات متعاملين خواص يربطهم عقد تجاري دولي مع متعاملين يخضعون للقانون العام في

¹ - عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 103.

دولتهم¹. وفي هذه الحالات المتعاملين الأجانب لهم إمكانية اختيار القانون الواجب التطبيق والآلية التي تختص بتسوية الخلاف التجاري الذي قد يطرأ عن العقد. فهم لا يخضعون بالضرورة عند إبرام عقودهم لسلطان القانون الوطني، لكونهم لا يسايرون الآليات القانونية الوطنية في الدولة (الجهات القضائية الوطنية). وبذلك تصبح لهؤلاء المتعاملين الأجانب حرية الاختيار بين القواعد والآليات الوطنية للدولة أو تلك المرتبطة بالعقد.

غير أن المتعاملين التابعين للقانون العام مثل المؤسسات الاقتصادية العمومية، فإنهم في بعض الحالات يتمتعون باستقلالية أقل في اختيار هذه القواعد والآليات عند إبرامهم العقود التجارية الدولية، لكونهم بحكم نظامهم القانوني ملزمين على احترام الأنظمة والآليات والتعليمات القانونية المقررة في دولهم².

ثانياً: تعدد المعاملات

يشكل العقد الاتفاق الذي يجمع بين الأطراف في المعاملات التجارية الدولية، إلا أنه تسبق مراحل إبرام هذا العقد مراحل عديدة مثل التفاوض وتبادل الوثائق بين الأطراف، وتحديد آلية تسوية الخلاف إذ حدث بينهم. وهذه المراحل وطريقة التعامل معها تختلف بحسب اختلاف نوعية وموضوع المعاملة التجارية³. فقد يختلف التعامل بين المتعاملين عندما يتعلق الأمر ببيع سلعة عادية، جرى العمل على تصديرها، عما إذا كانت المسألة تتعلق ببيع معدات صناعية أو معدات التجهيز.

ففي الحالة الأولى يتبعه جهد المتعاملين المحترفين إلى تحرير شروط عامة تتعلق بعملية البيع، تحفظ حقوقهم في حالة قيام خلاف بينهم في المستقبل. بينما يكتفي المتعاملين الأقل خبرة في المجال القانوني والبيوع، بتبادل تعهداتهم عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني، هذا إن لم يقتصر الاتفاق بطريقة شفوية⁴.

¹ - Jean René Mèler, particularités du droit international des affaires, édition Marlon, Paris, 2011, P, 27.

² - الهواس نادية، مرجع سابق، ص، 32.

³ - محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 47.

⁴ - على الرويسي، المعاملات في البيوع التجارية، دار المعارف، القاهرة، 2012، ص، 73.

أما في الحالة الثانية فإن الأمر يتعلق بعمليات محددة المدة، تتطلب تدخل عدة أطراف في التفاوض، ويترجم الاتفاق بينهم لاحقا في شكل عقد مكتوب، يشكل مرجعا للأطراف في حالة قيام أي خلاف بينهم في المستقبل حول بنود العقد¹.

ثالثا: تعدد الأنظمة القانونية

عند إبرام المتعاقدين لعقد التجارة الدولي، يجدون أنفسهم أمام أنظمة قانونية متعددة ومختلفة، وفي الغالب تختلف هذه الأنظمة كثيرا من متعامل لآخر، نلاحظ أن لكل من هذه الأطراف قانونه الوطني الأصلي. فقد يجد القانون الواجب التطبيق، لأي عقد دولي يبرم بين متعاملين، مصدره من بين عدد كبير من القوانين الوطنية، وهذه الأخيرة تستمد في بعض الحالات الأحكام الواردة في هذا العقد من أنظمة قانونية متباينة، من بينها القانون اللاتيني أو قانون الشريعة العامة².

وما يزيد من حدة هذه التعقيدات في تعدد الأنظمة القانونية، هو العدد الهائل من الاتفاقيات الدولية وتوصيات الهيئات الدولية مثل الغرفة التجارية الدولية في مجال التعاملات التجارية الدولية من جهة، واختلاف وتعدد الأسواق الدولية من جهة أخرى، وهذا ما يزيد من حدة المشاكل التي يمكن أن تنثور عند الإقدام على التصرفات التجارية الدولية من قبل المتعاملين التجاريين. وفي غالب الأحيان لا تحل هذه المشاكل إلاّ بلجوء هؤلاء إلى المكاتب التجارية المتخصصة لإيجاد حلول لها³.

المحور الثاني: العقد التجاري الدولي (مفهومه وأنواعه)

يشكل العقد التجاري الدولي من أهم صور التصرفات القانونية في مجال الأعمال، وهو عبارة عن تعبير قانوني لأطرافه لإجراء معاملات تجارية تتلاءم مع مقتضيات التعامل فيما بينهم. وسنحاول في هذا المبحث تحديد تعريف ومميزات العقد التجاري الدولي، باعتباره أحد الركائز الأساسية التي يقوم عليها محيط الأعمال في الوقت الحاضر، ونبرز مختلف أنواع العقود الدولية.

¹ - عكاشة محمد عبد العال، قانون العمليات المصرفية الدولية، دار المعارف الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص، 33.

² - Charles, kartier, droit international des contrats, faculté de droit université de Genève, 2013, p.98.

³ - محمد محسن منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2006، ص، 52.



المبحث الأول: مفهوم وأطراف العقد التجاري الدولي

أثارت مسألة مفهوم العقد التجاري الدولي والمعيار الواجب إتباعه لتحديد دوليته صعوبات كبيرة للعديد من الفقهاء في القانون، ولذلك يثور تساؤل حول تحديد تعريف محدد للعقد التجاري الدولي وتوضيح بصفة دقيقة مضمون هذا العقد ونطاق تعاقد أطرافه، وهل يستمد صفته من الشكل الذي يتخذه أو من طبيعة العلاقة التي يحكمها. ذلك ما سنحاول إبرازه في المطلبين المواليين:

المطلب الأول: تعريف ومضمون العقد التجاري الدولي

نظرا لأهمية العقود التجارية الدولية، نالت اهتمام العديد من الهيئات الدولية مثل غرفة التجارة الدولية التي أولت عناية خاصة للمراكز القانونية لأطراف العقد التجاري الدولي، وذلك بتحديد المصطلحات التي تستعمل في التزامات أطراف هذا العقد. ونظرا لكثرت أنواع العقود التجارية الدولية وتنوعها ودورها في تطوير اقتصاديات الدول، حاول العديد من الفقهاء ورجال القانون والاقتصاد إيجاد تعريف لها، غير أنهم لم ينجحوا¹، وذلك لكونها تتميز بالاختلاف في أنظمتها ومراكزها القانونية، وهي عابرة للحدود، وتبرم بين أطراف ذوي جنسيات وقوانين مختلفة. ومع ذلك حدد بعض الفقهاء والأكاديميين تعريف العقد التجاري الدولي والبيانات الواردة في مضمونه، نبرزها فيما يلي:

أولا: تعريف العقد التجاري الدولي

يعرف العقد التجاري الدولي عموما بأنه "اتفاق بين شخصين أحدهما مقيم والآخر غير مقيم. وهي يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجي"² وقد وجّه الفقه صعوبة في تحديد تعريف دقيق وموحد للعقد التجاري الدولي، نظرا لتعدد أوجهه ومراكز أطرافه. ومن بين التعريفات التي حاولت تحديد مفهوم للعقد التجاري الدولي نجد:

- "هو ذلك العقد المنصب على المعاملات التجارية الموجهة لأن تتخطى حدود الدولة لتنتج آثارها في دولة أخرى"³.

¹- Charles, karier, op.cit., p.108.

²- موكة عبد الكريم، محاضرة في قانون التجارة الدولية، تخص القانون الخاص للأعمال، جامعة محمد الصديق بين يحي، جيجل، الجزائر،

2015-2016، ص، 94.

³- حنان عبد العزيز مخلوف، العقود الدولية، جامعة بنها، مصر، 2010، ص. 42.

- "هو اتفاق ينظم علاقات المتعاقدين على الصعيد الدولي، وهو يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة والشكل الذي يصاغ فيه"¹.
- "هو ذلك العقد الذي يبرم بين متعاملين مختلفي الجنسية أو متحديها إذا كان مكان إبرامه أو أعمال تنفيذه أو محل وجودهم أكثر من نظام قانوني"².
- وأمام تعدد مفهوم العقد التجاري الدولي، وصعوبة تحديد تعريف له، تبنى كل من الفقه والقضاء الدولي معايير يمكن من خلالها تحديد سياقه ودوليته.
- المعيار الأول قانوني يتوفر عندما ترتبط العناصر القانونية لهذا العقد بأكثر من نظام قانوني واحد (مكان إبرام العقد أو تنفيذه أو جنسية المتعاقدين أو موطنهم)³ والمعيار الثاني اقتصادي، ويتوفر عندما تترتب على العقد التجاري الدولي تحركات للأموال عبر حدود الدول⁴.
- وقد يتخذ العقد التجاري الدولي شكل شروط عامة بشأن التعامل بين الأطراف على محل العقد، وهي تضم مجموعة من البنود أو القواعد العامة التي يستعين بها أطرافه في إتمام تعاقدهم، فيشرون إليها في مضمون العقد، ثم يكملونها لاحقاً بما يتفقون عليه من بيانات تفصيلية إضافية (الثن، تاريخ ومكان التسليم). أو يبرم في شكل عقد نموذجي فهو يشير إلى قواعد أكثر اتساعاً ورضائية من الأطراف، ويحدد بنود العقد بشكل كامل دون إضافة البيانات التفصيلية⁵.

ثانياً: مضمون العقد التجاري الدولي

- يتوجب على الأطراف المتعاقدة عند إبرامها لعقد تجاري دولي أن تدرج بعض الأحكام والبيانات الالتزامية مرتبطة بظروف تنفيذه وهي ملزمة بالإشارة إليها صراحة في مضمونه، من أهمها:
- مقدمة (تحتوي على تعريف محدد للمصطلحات التجارية التي يتضمنها العقد لتفادي حدوث خلاف بين المتعاقدين الذين قد ينتمون إلى أنظمة قانونية مختلفة).

¹- Loussouarn, Yvon et Bourel, pierre, droit international privé, Dalloz, 2^{ème} édition, 2003, p. 121.

²- محمد سمير الشراوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص، 16.

³- Jacquet jean Michel et Delebecque, Philippe, droit de commerce international, 2^{ème} édition, Dalloz, paris, 2000, p, 11.

⁴- محمد إبراهيم موسى، انعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2007، ص، 57.

⁵- Antoine Kassis, le nouveau droit européen des contrats internationaux, L.G.D.T, Paris, 1990.

- قواعد انعقاد العقد (تحديد الأطراف أو ممثليهم ومركزهم القانوني، وتاريخ انعقاد العقد).
- تحديد محل العقد (الشيء المتعاقد عليه من حيث الصنف والصفات...).
- زمان ومكان تسليم البضاعة.
- طريقة تسديد الثمن.
- الجزاء المترتبة على الأطراف عند مخالفة شروط والتزامات العقد¹.
- القوّة القاهرة.
- شرط التحكيم لحل الخلافات (طريقة وقواعد تشكيل هيئة التحكيم واختصاصها، والقانون الواجب التطبيق على أطراف العقد).

المطلب الثاني: أطراف العقد التجاري الدولي

يمثل تعريف الأطراف في العقد التجاري الدولي ونوعيته كل واحد منها. سواء كان شخص طبيعي أو معنوي سواء كان من أشخاص القانون العام كالدولة أو مؤسساتها الإدارية أو من أشخاص القانون الخاص كالمعاملين التجاريين والشركات الأجنبية. وتتنوع التسميات التي تطلق على أطراف هذا العقد بحسب طبيعته وموضوعه، مثل المستورد والمصدر، البائع والمشتري، الوكيل والوسيط.

وترتبط أهمية تحديد أطراف العقد التجاري الدولي في مدى مساهمة العناصر المكوّنة له في معرفة الجهة القضائية المختصة بالنزاع أو الهيئة التحكيمية الدولية التي يؤول لها حل الخلاف الذي نشأ عن سوء تفسير أو عدم تنفيذ الالتزامات التعاقدية في بنود هذا العقد².

ومن أبرز الأطراف التي تحوز على مراكز قانونية تخول لها التصرف وتنفيذ بنود العقد التجاري الدولي نجد كلا من الدولة في تعاملاتها التجارية والمتعاقد (الطرف) الأجنبي.

أولاً: الدولة

يترتب عن وجود الدولة كطرف في العقد التجاري الدولي بعض الحالات تتحقق بحسب الظروف المحيطة بإبرام العقد، فقد تتصرف الدولة بوصفها شخصاً عاماً بما لها من شروط إذعان في بعض

¹- محمد سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص، 86.

²- صالح بن عبد الله بن عاطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر، مصر، 1998، ص، 54.

المشاريع الكبرى التي تتجزأ مثل العقود المبرمة في مجال الأشغال العمومية، حيث تفرض على المتعاقد الأجنبي بعض المعايير و الشروط المحددة لإنجاز المشروع¹ و قد تظهر الدولة في تعاقداتها مع المتعاملين الأجانب في صفة المتعاقد الذي يحوز على مركز قانوني عادي يخضع لقواعد القانون الخاص، و في هذه الحالة يمكن لشخص اعتباري يمثل إحدى الأجهزة أو المؤسسات التابعة للدولة أن يبرم هذا العقد باسمها أو نيابة عنها أو كممثل عنها، و بذلك يكون مسؤول عن كافة الالتزامات التي تنشأ عنه².

ثانيا: المتعاقد الأجنبي

أمام تطور المعاملات التجارية الدولية، والدور المتنامي للشركات المتعددة الجنسيات والمستثمرين الأجانب في مناخ الأعمال الدولي، أصبحت الدول النامية تستضيف مستثمرين أجانب لتنفيذ هذه المعاملات، وذلك ضمن عقود تجارية تبرمها غالبا الدول النامية أو شركاتها (مؤسساتها الاقتصادية). والشخصية القانونية والأهلية التي يتمتع بها المتعاقدين الأجانب في عقودهم مع الدولة أو المتعاملين الوطنيين تكتسي الصبغة الدولية في إبرام العقود، غير أنها نسبية ومحدودة في نطاق العقد. فقد يأخذ هؤلاء المتعاقدين الأجانب صفة شركات الاستثمار الأجنبية المباشرة يمتد نشاطها عبر الحدود، حيث يكون لها حق ممارسة الإدارة لكل فروعها في مختلف الدول المضيفة لتحقيق أهدافها³.

وعند تعاقد الشخص الخاضع للقانون الخاص، سواء كان طبيعياً أو معنوياً، مع الدولة وكيف هذا العقد التجاري بأنه "عقد دولة"، وفي حالة نشوب خلاف بين طرفي هذا العقد (الشخص الطبيعي) يجوز إحالة هذا النزاع على المركز الدولي لتسوية المنازعات في مجال الاستثمار المنشأ بمقتضى اتفاقية واشنطن بشروط معينة. وفي غالب الأحيان يكون المتعاقد الأجنبي شخصا اعتباريا مثل الشركات متعددة الجنسيات التي تحوز على منشآت إنتاجية ذات الشخصية القانونية المستقلة في الدولة المضيفة⁴.

¹ - محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004، ص، 68.

² - طالب حسين موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتب دار النقا لل نشر والتوزيع، عمان، 1997، ص، 75.

³ - حفظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2001، ص، 32.

⁴ - Chatillon Stéphane, le contrat international, 3^{ème} édition, Vuibert, paris, 2007, P 97.



المبحث الثاني: أنواع العقود الدولية

تختلف أنواع العقود الدولية بحسب صورها والأهداف التي يتوخاها منها أطرافها، وقد لقت مكانة هامة في الاتفاقيات الدولية والهيئات الدولية التي حددت لها معايير ضمن شروط نموذجية مألوفة في القانون الدولي للأعمال. ولإبراز أهمية ومكانة العقود الدولية في محيط الأعمال الدولية سنحاول تقسيم أنواع هذه العقود الدولية إلى فئتين؛ الأولى العقود التجارية الدولية. والثانية العقود الفنية.

المطلب الأول: العقود التجارية الدولية

تتنوع العقود التجارية الدولية بتنوع موضوعها، وهي عديدة نذكر منها على سبيل المثل عقود الامتياز التجاري وعقود المشتركة وعقود بيع الخدمات وعقود الوكالة التجارية وعقود الامتياز التجاري، وغيرها من العقود المبرمة في مجال الأعمال الدولية¹. ونظرا لتعدد هذه العقود وتنوعها سوف تقتصر تقتصر على نوعين منها، والتي تعد أكثر شيوعا في المعاملات التجارية الدولية وهي:

أولا: عقد الوكالة التجارية

أدت المعاملات التجارية والتدفق في الاستثمارات فيما بين دول العالم، سواء عن طريق هذه الأخيرة أو بواسطة التعاملات التجارية بين المؤسسات الخاضعة للقانون الخاص والشركات متعددة الجنسيات، إلى تبني شكل مميز من العلاقات التجارية يضمن لكل الأطراف حقوقها وواجباتها في التعاقد، وهو عقد الوكالة التجارية الذي يتمثل في إسناد بعض المهام المتعلقة بالتعاملات التجارية لشخص قانوني يسمى الوكيل بإبرام صفقة أو إجراء تصرف قانوني لحساب شخص ثاني يدعى الموكل².

وبمناسبة تأدية الأطراف المتعاقدة في عقد الوكالة التجارية تعاملاتهم وتبادل الالتزامات بينهم تحيط بهم مجموعة من الظروف حول مسألة تنفيذه والمراكز القانونية التي تحوزها أطرافه، من أهمها:

- سلطات الوكيل.
- الأهمية في التمثيل.

¹ - محمد سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص، 76.

² - هشام خالد، العقود الدولية وخضوعها للقواعد الموضوعية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص، 64.

- المنتجات.
- إقليم ممارسة الوكيل لنشاطه.
- التزامات الوكيل.
- ضمان الوفاء.
- خدمات ما بعد البيع.
- عمولة الوكيل مقابل الأعمال المنجزة.
- مدة وكيفية إنهاء العقد.

وقد تختلف الحقوق والالتزامات والمراكز القانونية التي تحوزها أطراف عقد الوكالة التجارية الدولية باختلاف القانون الواجب التطبيق في كل دولة على حدة. فهناك بعض الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وبلجيكا لا تعترف بالمركز القانوني للوكيل التجاري، وتجبره على إبرام عقد خاص¹. غير أنه في الجانب العملي يخضع عقد الوكالة التجارية إلى أحكام القانون العام التي تنظم العقود التجارية، أي التشريع الوطني للبلد الذي أبرم فيه عقد الوكالة التجارية.

وقد عمل القانون الدولي للأعمال على تنظيم أحكام عقد الوكالة التجارية الدولية، حيث عالجه في البداية من زاوية واسعة وهي مسألة ارتباط فكرة الوكالة التجارية الدولية بفكرة التجارة بوجه عام. فحسب هذا التصور شهدت المجتمعات الحديثة فكرة التجارة بفضل الأعراف و التقاليد التجارية السائدة و زادت حدة تطورها بفضل دول البحر الأبيض المتوسط و مع ظهور الأمريكيتين تفاقم حجم التبادل التجاري البحري، و كان ذلك من خلال شركات تجارية ضخمة تتولى أعمال الوكالة التجارية من الباطن أي بعقود مستترة خفية و حفاظا على سرية اسم الموكل و تعد إنجلترا من أوائل الدول التي اهتمت بذلك، و لكن بعد أول تقنين ظهر كالتقنيين الفرنسي الصادر وفقا للأمر الصادر في 23 ديسمبر 1958 تم تنظيم فيه الوكالة التجارية الدولية التي اتخذت منحى آخر يتسم في كونه كوكالة بيع أو شراء.

ونتيجة ذلك يلاحظ أن الوكالة التجارية تتميز بالطابع الدولي، مما يعني أنه يهتم رجال الأعمال ضمن النطاق الدولي، ومع انتشار أفكار العولمة أصبح مجالها من الأمور الهامة وذات الأثر الكبير

¹ - عثمان أمال، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية مذكرة ماجستير كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2012-2013، ص، 28.

في مجال التجارة حيث اتجهت أغلب الدول إلى قواعد حماية الغرض منها بسط رقابتها على أنواع الوكالات التجارية الدولية المختلفة¹، وعليه كان لا بد لنا من التطرق لمعنى عقد الوكالة التجارية الدولية وتحديد آثارها على التزامات رجال الأعمال ضمن قواعد القانون الدولي المنظمة له، ووفقاً للنقاط التالية:

1- عقد الوكالة التجارية الدولية

مثلاً سبق الإشارة إليه أن عقد الوكالة التجارية الدولية قديم الظهور بعدما ارتبط اسمه بالأعمال التجارية الدولية التي يقوم بها رجال الأعمال و التجار و المستثمرين و أمام تزايد أنشطتهم و تضخم حجم مبيعاتهم و خدماتهم لما وراء البحار و المحيطات، ارتأوا تصريفها عبر رجال يعهد لهم في كفاءاتهم المهنية تقديم أنفسهم باسم و لحساب ممثليهم و بدل تكبد عناء انتقال هؤلاء للقيام بأعمالهم و نشاطاتهم، و عليه و للإيضاح أكثر عن هذا النوع من عقود الدولية كان لا بد من تبيان مفهوم هذا العقد بدقة و تحديد صورته في خضم التشريعات الوطنية و الدولية على النحو الآتي:

فإذا كان يقصد بالعقد اتفاق يتم بين إرادتين قصد إحداث أثر قانوني، سواء كان ذلك الأثر يتمثل في إنشاء التزام تجاه أطرافه أو نقله أو تعديله أو إلغائه، فالعقد هنا ما هو إلا تبيان بأنه شريعة المتعاقدين، وبذلك يتبين لنا مدلول العقد دون كلمة الوكالة، هذه الأخيرة التي عرفت المادة 571 من القانون المدني بأنها تتخذ مدلولين إما "الوكالة" أو "الإنابة" وعليه فهي تعرف بأنها «عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصاً آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه».

غير أن مجموعة أخرى من الدول مثل ألمانيا وفرنسا وسويسرا منحت مكانة متميزة في قوانينها للوكيل التجاري، واعترفت له بمركز قانوني ضمن تشريعاتها الوطنية، وذلك لحمايته من بعض التجاوزات التي قد تواجهه عند إبرام العقد باعتباره الطرف الضعيف فيه². ويبدو أن مثل هذا التدخل للدولة بسنّها لتشريعات أمرة ومحددة لمجال التعامل وتبادل الالتزامات بين الأطراف ويحد من حريتهم في التعاقد.

¹ - محمد بن براك الفوزان، أحكام نظام الوكالات التجارية السعودي "دراسة مقارنة"، الطبعة الأولى، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2012، ص، 31.

² - Pierre Dumoulin, le contrat d'agence en droit belge, édition bernes, Belgique, 2016, P 92.

وقد حصرت مجموعة ثالثة من الدول مثل إيطاليا واليابان والبرازيل عقد الوكالة التجارية إلا على العقود التي تبرم فيما بين مواطنيها أو التجار في ظل القانون الداخلي فقط، وترفض مقابل ذلك أن تكون التعاملات التجارية في هذا النوع مفتوحة أمام المتعاملين الأجانب¹.

وقد أضحت تعاملات الوكالة التجارية من الأمور الضرورية في العلاقات التجارية الدولية، خاصة لما يكون أحد الأطراف موجود في دولة غير تلك التي أبرم فيها العقد. وعندما تحدث اختلافات بين صور الوكالة يجيز القانون لصاحب المصلحة أن ينيب عنه شخصا آخر في التعاقد باسمه ولصالحه². فيصبح في هذه الحالة القانون الواجب التطبيق على عقد الوكالة هو القانون الذي يختاره صراحة الأطراف، وعند تخلف الإدارة الصريحة للأطراف يطبق قانون محل تنفيذ العقد أو قانون محل الإقامة العادية للوكيل وقت إبرام العقد، أو قانون مركز المشروع الذي أقامه إذا كان تاجرا³.

2- مظاهر العلاقة بين أطراف الوكالة التجارية من دول مختلفة:

تتباين التشريعات الوطنية حول تنظيم العلاقة بين أطراف الوكالة التجارية من دولة لأخرى، ومن أهم المظاهر التي يمكن إبرازها وتقيد أطراف العقد بها في هذا الصدد نجد:

أ- قواعد المنافسة:

نصت اتفاقية روما المنشأة للسوق الأوروبية المشتركة⁴ على منع الاتفاقات التي تبرم بين متعاملين أو تجار من شأنها أن تحد من المنافسة داخل السوق المشتركة، وبذلك يستلزم على الأطراف التي تبرم العقود التجارية من بلدان مختلفة أن تأخذ بعين الاعتبار قوانين المنافسة للبلد المتعاقد فيه.

إلا أن بعض الفقهاء يرون أن هذا المنع لا يمس عقد الوكالة التجارية للمنتجات، لكون نشاط الوكيل يقتصر على أداء عمل إضافي وتكميلي، فهو يكلف بترويج البضاعة والبحث عن المشتري لهذه البضاعة، وبذلك لا يمكن اعتباره بائعا بل متعاملا اقتصاديا حرا⁵.

1- النعيمي سحر رشيد، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، مصر، 2004، ص، 83.

2- اتفاقية روما لعام 1980 بشأن القانون الواجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية.

3- أحمد عبد الكريم سلامة، الأصول في التنازع الدولي للقوانين، دار النهضة العربية، مصر، 2008، ص، 108.

4- المادة 25 فقرة 1 من اتفاقية روما لعام 1957 المنشأة للسوق الأوروبية المشتركة.

5- طارق فهمي الغنام، النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية، مصر، 2015، ص، 497.

ب-سلطات الوكيل:

تختلف التشريعات بخصوص السلطات الممنوحة للوكيل في العقد باختلاف تصور وخصوصيات كل دولة، فيمكن منح الوكيل سلطة في حدود العقد أو حصوله على ترخيص خاص، أو القيام بأنشطة ترتبط بمهامه الأساسية (تخفيض الأسعار، الاتفاق مع الزبائن على طريقة التسديد بالأقساط...). ولتفادي التنازع بين القوانين في عذا الشأن يستحسن أن تحدد هذه السلطات الممنوحة للوكيل ضمن العقد¹.

وقد يتمتع الوكيل بسلطة تمثيلية (وكيل متعاقد) تخوله سلطة إبرام العقود باسم ولفائدة موكله بصفة مباشرة. وقد تسند للوكيل مهمة التفاوض، وفي هذه الحالة لا يحوز على سلطة تمثيلية (البحث عن الزبائن، تزويدهم بالمعلومات...)، ويجب على الأطراف الإشارة على ذلك صراحة في العقد.

ج -التزامات الوكيل وأولويته في ممارسة نشاطه

تتفق كل التشريعات الوطنية أن يقوم الوكيل بمهمته بصفة احترافية تجاه الموكل وبذل جهود من أجل إبرام العقود والامتنال لتعليمات الموكل والقوانين، والحفاظ على السر المهني في المؤسسة. إلا أنه تختلف التشريعات في تحديد معنى الأولوية، فبينما ترى لعض الدول مثل إيطاليا وفرنسا أن الأولوية مفترضة بالنسبة للوكيل، ترى دول أخرى مثل بلجيكا وسويسرا أن هذه الأولوية غير مفترضة، وليست ضمنية، وعليه يجب ذكرها صراحة ضمن عقد الوكالة أو بموجب عقد لاحق².

ثانيا: عقد الامتياز التجاري

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود المستحدثة، شاع استعماله بداية من الربع الأخير للقرن الماضي في العديد من الدول، وبالخصوص الدول النامية، فقد ظهر بعض الموزعين الاستثنائيين أو ما يسموا بأصحاب الامتياز في مجالات التعاملات الدولية والتجارة الخارجية، وذلك تزامنا مع نهاية احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وبروز مبدأ تحرير التجارة.

¹- Henri, Batifol, Lagarde, Paul, Droit international privé, tome 2.7^{ème} édition K 1997, p.33.

²- حمدي أحمد بارود، العقود ودورها في التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات، المجلد 21، العدد الأول، غزة، فلسطين، 2013، ص، 623.

فهو عقد بمقتضاه تسمح إحدى الشركات الأجنبية لشركة وطنية باستعمال اسمها وعلامتها التجارية لمدة معينة بمقابل مالي وفقا لشروط تعاقدية موقعة بينهما¹ وبذلك يكون هذا العقد وسيلة لجلب الاستثمارات الأجنبية. وبصفة أدق تتلخص عملية عقد الامتياز التجاري الدولي في أن شخص خاضع للقانون الأجنبي يدعي مانح الامتياز يتكفل بموجب هذا العقد بالترخيص لشخص آخر خاضع للقانون الوطني يدعي الممنوح له باستثمار المعرفة الفنية والتزود بالسلع من الممّون (المانح).

وقد يأخذ عقد الامتياز التجاري عدة أشكال من أهمها امتياز التصنيع وامتياز التوزيع والامتياز الخدماتي. ومن ميزات هذه العقود أنها توفر إمكانية كبيرة للمتعاملين الأجانب للاستثمار في أسواق البلدان النامية في وقت وجيز ودون أن يشكل لها عبأ ماليا لنفقات استثماراتها².

وقد صنف الفقه الدولي عقد الامتياز التجاري الدولي من بين عقود الإذعان، لأن الطرف الأقوى في العقد وهو المانح يفرض إرادته على الطرف الآخر وهو الممنوح له، وذلك باحتكاره بصفة قانونية أو فعلية تخول له السيطرة خلال مدة العقد على الطرف الخاضع لشروطه وهو الممنوح له.

المطلب الثاني: العقود الفنية الدولية

شهد مجال المبادلات التجارية الدولية ازدهار الحياة الاقتصادية للدول المتقدمة ظهور أنواع جديدة من العقود الدولية تبرم في مجالات فنية ومتخصصة، قد تثار حولها بعض المسائل والخلافات التقنية تستوجب خبرة معينة في إبرامها وحل خلافاتها، ومن أبرز هذه العقود:

أولاً: عقد نقل التكنولوجيا

تمثل عملية نقل التكنولوجيا وتحويلها من الدول المتقدمة للبلدان النامية علاقة قانونية وتصرف فكري متميزا في ظل الحوار شمال جنوب، وتقوم هذه العلاقة غالبا بين الطرف المورّد للتكنولوجيا والطرف المستورد لها. وعلى الطرف المورّد في هذه العملية أن يوفر ما لحق بها من معلومات وخبرات و ضمانات لحسن تشغيلها للمستورد عن طريق عملية تعاون مترابط فيما بينهما³. ويمكن أن

¹ - عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 212.

² - النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2011، ص، 76.

³ - الطيار صالح بن بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، الطبعة الثانية، مركز الدراسات العربي الأوروبي، 1999، ص. 83.

تتم عملية نقل التكنولوجيا بطرق عديدة مثل افراجها ضمن اتفاقية تراخيص استعمال براءات الاختراع أو العلامة الفنية أو إنشاء مصانع كاملة ومجهزة عن طريق تدريب الأشخاص واستخدام الخبراء.

وفي مطلع النصف الأخير للقرن الماضي بدأت العديد من الهيئات الدولية داخل محيط منظمة الأمم المتحدة وخارجه تهتم بمسألة نقل التكنولوجيا من العالم المصنّع إلى العالم النامي من خلال البحث عن صيغ نموذجية مقبولة من أجل تحويلها للبلدان النامية. وحاولت أيضا البعض من هذه المنظمات الدولية توفير حلول قانونية لمسائل النزاعات التجارية التي تثور حولها¹. ومن بين هذه المنظمات الدولية التي بذلت جهود معتبرة من أجل تقليل الهوة بين الدول المتقدمة المنتجة والمصدرة للتكنولوجيا والدول النامية المتلقية لها نجد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) منذ عام 1962 ومؤتمر الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (CNUDI) منذ عام 1965 ولجنة الأمم المتحدة للتجارة الدولية (CNUCI) منذ عام 1966 والمنظمة الدولية للملكية الفكرية² (OIPi).

وتتفرّع عقود نقل التكنولوجيا المبرمة بين الدول المتقدمة أو مؤسساتها والدول النامية أو مؤسساتها إلى عدة أنواع تختلف من حيث نظامها القانوني ودرجة التزاماتها تجاه المتعاقدين. ومن أهمها:

- عقد تسليم المفتاح (إنشاء مصنع وتركيب المعدات والتدريب).
- عقد تراخيص الاستغلال.
- عقد المساعدة الفنية.
- عقد بحث وتبادل المعلومات.
- عقد الخدمات التكنولوجية.

¹ - فلحوط وفاء مزيد، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، دار الحامد للنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص 18.

² - جلال أحمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الطبعة الثانية، الدار العالمية الدولية، الكويت، 2003، ص 23.

ثانيا: عقد الأشغال الدولي

يمثل هذا النوع من العقود إرادتين؛ الأولى تمثل الإدارة والثانية الأشخاص القانونية الأجنبية الخاصة (الشركات) من أجل تنفيذ أعمال أو أشغال عقارية معينة لحساب شخص معنوي عام (الدولة) بغرض تحقيق مصلحة أو منشأة عامة، على نحو معين مقابل ثمن معين¹.

ومن أهم هذه العقود وأحدثها عقود "بوت - عمليات البناء" "BOT-Opération-Build" التي تتمثل في قام مستثمر أجنبي أو شركة متعددة الجنسيات بعملية إنشاء مرافق البنية الأساسية لحساب إحدى الدول على أن يحتفظ بتشغيل ذلك المرفق تجاريا والحصول على أرباحه لفترة معينة، ثم يلتزم بنقل الملكية إلى حكومة الدولة المتعاقدة. ولعل غالبية التشريعات والتنظيمات الداخلية للدول النامية لم تعالج نظام عقود الأشغال الدولية. وقد يتضمن عقد الأشغال الدولي بدائل أخرى بغير اللجوء إلى القضاء الوطني لتسوية المنازعات، ومن بينها المفاوضات والوساطة والتحكيم بنوعيه المؤسسي والخاص².

ثالثا: عقد امتياز البترول

يعتبر هذا النوع من أقدم العقود الدولية، ويتمثل في صورته القانونية بأنه تصرف قانوني في شكل عقد فني تمنح بواسطته الدولة المنتجة للنفط لمؤسسة أو مشروع استثماري أجنبي خاص (الشركات متعددة الجنسيات) حقا خالصا له وقاصرا عليه في البحث والتنقيب في إقليمها عن آبار البترول واستكشافها واستغلالها خلال مدة زمنية محددة في العقد³. إلا أن ظهور مسألة تفاوت الأرباح بين النسبة التي تأخذها الدول النامية المنتجة للبترول والشركات الأجنبية التي غالبا ما تستحوذ على حصة الأسد في الأرباح جعل غالبية هذه الدول تعيد النظر في نسب الأرباح لصالحها. مما أدى بالشركات الأجنبية البحث عن أنواع جديدة من العقود في مجال استغلال النفط مثل عقود المشاركة التي تقوم على إسهام أو مشاركة الدول المنتجة للبترول في عمليات الاستكشاف والاستغلال، وذلك

¹ - عمر سعد الله، مرجع سابق، ص، 212.

² - برهان زريق، عقد الأشغال العامة، الطبعة الأولى، سلسلة الكتب للتوزيع والنشر، دمشق، 2016، ص، 19.

³ - محمد محسن منصور، مرجع سابق، ص، 31.



بواسطة إنشاء شركة مختلطة بينها وبين المستثمر الأجنبي، تخضع للقانون الوطني من إدراج المحكيم العلمي
في بنود العقد¹.

وكذلك عقود المشروعات المشتركة التي تقوم على إنشاء مشروع مشترك بين الدولة والمستثمر الأجنبي يقوم على التزام الطرفين بالاستغلال المشترك لما يقدمه من مساهمات مالية في إنجاز واستغلال المشروع، والمهارات والخبرات الفنية المؤهلة لمتابعة ذلك المشروع، ويترتب عن هذا الالتزام بين الطرفين نتيجة نفعية وهي اقتسامهما أرباح نشاطات ذلك الاستغلال.

المحور الثالث: الهيئات المهمة بتطبيق القانون الدولي للأعمال

يعتبر الطريق إلى تطبيق القانون الدولي للأعمال طريق طويل و شاق من خلال صياغة قواعد و معايير المعاملات التجارية الدولية في عمليات توحيد قواعد التجارة الدولية و تسوية النزاعات الناتجة عن الخلافات التجارية الدولية و محاربة الفساد و الجريمة المترتبة عن الأعمال، و لذلك بادرت بعض الهيئات و المؤتمرات الدولية المهمة بمجال الأعمال الدولية، سواء كان تنظيمها و مداها دوليا أم وطنيا، حكومية أم غير حكومية، باتخاذ خطوات جريئة نحو إيجاد قواعد دولية موحدة تطبق في مجال العقود التجارية الدولية تتسم بالموضوعية و توافق بين القواعد الوطنية للدول صاحبة القوانين و المصالح المتباينة، و تساهم في توحيد و تطوير قواعد التجارة الحرة و النزاهة، و تقلل من الخلافات التي تنشأ عند تفسير و تطبيق بنود العقد².

ولإبراز دور هذه الهيئات الدولية يتعين علينا تبيان جهودها في توحيد و تفسير و تطبيق قواعد القانون الدولي للأعمال، و اسهاماتها في حل النزاعات التجارية المترتبة في هذا المجال. و من أهم هذه الهيئات الدولية ندرس كل من المنظمات الدولية الحكومية والمنظمات غير الحكومية والمنظمات الوطنية.

¹- Antoine Kassis, op.cit. p, 97.

²- Corine Mouret, les organisations commerciales internationales, édition valant, paris 2007, P, 67.



المبحث الأول: المنظمات الدولية الحكومية

نحاول في هذا المبحث إبراز دور المنظمات الدولية الحكومية، ممثلة في المنظمات العالمية والإقليمية وجهودها في توحيد وتطبيق قواعد القانون الدولي للأعمال، وذلك من خلال العمل على صياغة هذه القواعد بصفة موحدة لتسهيل النشاطات والمبادلات التجارية فيما بين المتعاملين التجاريين والاقتصاديين، بغض النظر عن طبيعة النظام الاقتصادي الذي يسود في مختلف الدول.

المطلب الأول: المنظمات الدولية المعنية بالتجارة

يقصد بالمنظمات الدولية في هذا العنصر المنظمات التي تنشأ نتيجة إبرام حكومات الدول الأعضاء لاتفاقيات دولية في إطار قانون أساسي (معاهدة جماعية) يضمن بيان حقوق والتزامات الأطراف، ويحدد الأجهزة المكلفة بتنظيمها وعملها في مجال التبادل التجاري الدولي وتوحيد قواعد التجارة وآليات النزاعات التجارية بين الدول الأعضاء. ومن نركز دراستنا في هذا العنصر على أبرز هذه المنظمات الدولية، وهي المنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية والمنظمة الدولية للملكية الفكرية¹.

أولاً: المنظمة العالمية للتجارة

تمثل المنظمة العالمية للتجارة الإطار القانوني والمؤسسي للنظام التجاري متعدد الأطراف. وقد حلت هذه المنظمة محل "الجات" التي تعتبر كمعاهدة متعددة الأطراف تطبق على أساس مؤقت، أما المنظمة العالمية للتجارة لها الشخصية القانونية كمنظمة كاملة الأهلية مثل الوكالات المتخصصة للأمم المتحدة، غير أنها لا تتمتع بنفس مركزهم القانوني رغم إقامة روابط معها².

وهي تهدف إلى زيادة الإنتاج وضمان انسياب أكبر لحرية التجارة والاستثمار من خلال انتقال السلع والخدمات والأشخاص بين الدول الأعضاء، وما يترتب عن ذلك من آثار اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية وحماية الملكية الفكرية. وقد أنشأت هذه المنظمة بغرض إجراء تغييرات جوهرية في الهيكل الاقتصادي العالمي، حسب رؤية مفادها أن التحرير العادل للتجارة العالمية هو

¹ - رشاد عارف السيد، الوسيط في المنظمات الدولية، دائرة المكتبة الوطنية، القاهرة، 2001، ص، 15.

² - المنظمة العالمية للتجارة: WWW.WTO.ORG

السبيل الأفضل لتحقيق نمو اقتصادي عالمي يضمن التقدم والرفاهية لشعوب الدول النامية والمتقدمة على حد سواء.

وقد وسعت المنظمة العالمية للتجارة من مجال تدخلها، بالإضافة لتجارة السلع التي كانت سابقا الإطار الوحيد الذي تمارس فيه "الجات" مجالها، اختصت أيضا في المنتجات الزراعية والمنسوجات ثم المبادلات في الخدمات وحقوق الملكية الفردية¹.

وخلال سنوات ما بعد الحرب ظلت الغرفة مدافعا خالصا عن النظام الحر للتبادل التجاري متعدد الأطراف، ومع تنامي أعداد أعضائها لتشمل المزيد من بلدان العالم النامي، صعدت الغرفة من مطالبها بفتح الأسواق العالمية لمنتجات الدول النامية، وما زالت الغرفة مصرة على شعارها القائل بأن التجارة أفضل من المساعدات.

وفي الثمانينات وأوائل التسعينات من القرن الماضي قاومت الغرفة عودة إجراءات الحماية، من خلال البروز بشكل مختلف مثل الترتيبات التجارية التبادلية، وقيود التصدير الطوعية إلى ابتداعها تحت المسمى ب"التجارة المدارة"⁽¹⁾.

كما قامت بالتنظيم الذاتي لأعمال التجارة الالكترونية، ويظهر أثرها في معايير الغرفة للإعلان والتسويق في الكثير من الحالات على التشريعات الوطنية، وعلى قواعد عمل النقابات المهنية. كما تعاونت مع 16 لجنة من الخبراء في القطاع الخاص التابع لها لتغطي كافة المجالات المتخصصة التي تهتم بالأعمال الدولية وعدد من الموضوعات التي تتراوح من الأساليب المصرفية للخدمات المالية والضرائب ومن قانون المنافسة، إلى حقوق الملكية الفكرية وتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، ومن النقل الجوي والبحري إلى أنظمة الاستثمار والسياسات التجارية الدولية.

أما عن منجزاتها القانونية جدها أصدرت ي عام 1933 النسخة الأولى من القواعد والممارسات الموحدة للاعتمادات المستندي وحول التعريفات التجارية الدولية الموحدة التي تستعمل كل يوم في

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية - من أوروغواي إلى سياتل وحتى الدوحة، الطبعة الأولى، الدار الجامعية الإسكندرية، 2005، ص، 19.

عدد لا حصر له من آلاف العقود، وإبرام العقود النموذجية في عمل الشركات الصغيرة التي تستطيع حمل النفقات العالية للدائرة القانونية. وتغطي القوانين والقواعد التي تضعها الغرفة عمليات التسويق والدعاية والإعلان، وحوكمة الشركات، ومكافحة الابتزاز والرشوة والبيئة السليمة ممارسة الأعمال الدولية، فضلاً عن تبنيها للقواعد حول التحكيم بموجب قوانين محكمة التحكيم الدولية التابعة للغرفة. كما قامت بتشكيل ثلاثة خدمات تعنى بالجريمة التجارية في لندن منها المكتب البحري الدولي الذي يختص في كافة أنواع الجرائم التجارية البحرية، ومكتب استخبارات التزييف ومكتب الجريمة التجارية. وأضيفت لها في سنة 1998 الجرائم المرتبطة بالإنترنت والشبكة العالمية.⁽²⁾

سنحاول إبراز ظروف نشأة هذه المنظمة وطبيعة تنظيمها وجهودها في تطبيق القانون الدولي للأعمال.

1- تنظيم ومهام المنظمة:

بدأت الدول الغربية التفكير في أعقاب انتهاء الحرب العالمية الثانية عام 1945 في ضرورة توافر قدر من الاستقرار النقدي والاقتصادي على المستوى العالمي، وذلك من خلال تقديم مبادرة من هذه الدول المنتصرة في الحرب العالمية لأجل إنشاء منظمة تجارية عالمية توكل لها مهمة تنظيم قواعد التجارة فيما بين الدول وضبط قواعد سلوك هذه الدول ومبادلاتها في علاقاتها التجارية.

وقد طرحت فكرة إنشاء هذه المنظمة عندما أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة، بناء على مقترح أمريكي، توصية بعقد مؤتمر دول للتجارة في لندن عام 1946، ولقد تمّ عقده بالفعل وتمّ استكمال أعماله في صيف 1947 ثم اختتمها في هافانا عاصمة كوبا عام 1948. وبذلك أنشأت اتفاقية "الجات" لتكون مجرد تنظيم دولي مؤقت حتى يخرج ميثاق هافانا إلى النور، ومع عدم دخول هذا الميثاق حيز التنفيذ، تحولت "الجات" إلى سكرتارية تقترب من أن تكون منظمة دولية، وبقيت على هذا الحال حتى تمّ تأسيس المنظمة العالمية للتجارة بتاريخ 01 جانفي 1995.¹

1- رانيا محمد عبد العزيز عمارة، تحرير التجارة الدولية وفقاً لاتفاقية الجات، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ص، 60.

ظهرت المنظمة التجارية العالمية على أعقاب انتهاء الحرب العالمية الثانية بعد عام 1945، حيث بدأت معظم دول العامل، سواء المنتصرة منها أو المهزومة في إقرار مبدأ يقضي بأنه "على الاقتصاد أن يقود السياسة"، أي أن التوجهات السياسية في دولة يجب أن تصب من أجل المصلحة الاقتصادية العليا فيها، وبالتالي لا مناص من ضرورة الاهتمام بتنمية النشاط الاقتصادي وإعادة بناء الاقتصادات التي دمرتها الحرب، ولتحقيق ذلك لا بد من توافر قدر من الاستقرار النقدي والاقتصادي على مستوى الاقتصاد العالمي.⁽¹⁾

من هنا بدأ التفكير جدياً في إقامة نظام اقتصادي عالمي جديد يقوم على ثالث منظمات عالمية، تعمل على إدارة هذا النظام الاقتصادي من خلال وضع القواعد التي تحكم سلوك كل دولة اتجاه هذا النظام، واتجاه أي دولة أخرى عضواً في أي منظمة من هذه المنظمات التي تتبع في الأساس للمنظمة الكبرى الأم، وهي منظمة الأمم المتحدة.

وهكذا قام صندوق النقد الدولي في 25 سبتمبر 1945 طبقاً لاتفاقية "بريتون وودز" كمنظمة مسؤولة عن إدارة النظام النقدي الدولي، ومهمته الأساسية وضع القواعد التي تحكم سلوك كل دولة بالنسبة لاستقرار أسعار الصرف وسياسات ميزان المدفوعات، وكيفية معالجة العجز الخارجي.

بينما أنشئ البنك الدولي عام 1946 طبقاً لاتفاقية "بريتون وودز" أيضاً كمنظمة عالمية مسؤولة عن دفع عجلة التنمية في العالم من خلال إدارته للنظام العالمي الدولي والاهتمام بتطبيق السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق التنمية الاقتصادية للدول الأعضاء.

وفي ضوء ذلك اتجه التفكير في نفس الوقت إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية، وسميت في عام 1947 بمنظمة التجارة الدولية، حيث طرحت فكرة إنشائها عندما أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة، بناءً على مقترح أمريكي، توصية بعقد مؤتمر دولي للتجارة والتوظيف في لندن عام 1946، ولقد عقد هذا المؤتمر بالفعل واستكمال أعماله في صيف في مدينة هافانا عاصمة كوبا عام 1948.⁽²⁾

ونتيجة ذلك أنشأت اتفاقية الجات "GAT" لتكون مجرد تنظيم دولي مؤقت حتى ظهر ميثاق هافان إلى النور. ونظرا لعدم دخول هذا الميثاق حيز التنفيذ، حولت الجات إلى سكرتارية تقترب كثيرا من أن تكون منظمة دولية، ولكنها ظلت في شكل سكرتارية تدعو إلى عقد جولات حول تحرير التجارة الدولية، وبقيت هكذا إلى أن تم تأسيس منظمة التجارة العالمية بتاريخ 01 يناير 1995 نتيجة مفاوضات دورة أوروغواي الممتدة من 1986 إلى 1994، وكان ذلك في مدينة مراكش المغربية. ومع ذلك نشأت "الجات" في أول يناير 1948 بحوالي 23 دولة عضو، وانتهت في أول يناير 1995، عندما وقعت 117 دولة في مراكش المغربية على إنشاء منظمة التجارة العالمية لتحل محل سكرتارية الجات، وانخرطت في هذه المنظمة حتى 23 أبريل 2004 ما يقارب 147 دولة. وملأت مكانتها بصفة أصلية كمنظمة دولية بالمعنى المتعارف عليه لهذا المصطلح، وذلك لما كانت تفتقر له من تنظيم هيكلي للأجهزة الدائمة التي تميز المنظمات الدولية.

وتتمتع المنظمة بالشخصية القانونية الدولية لمباشرة مهامها، ويحق لها حرية إبرام الاتفاقيات الدولية وممارسة كل عمل له ارتباط وثيق بالاختصاصات والوظائف الممنوحة لها¹. والعضوية في هذه المنظمة ليست إجبارية للدول التي ترغب في الانضمام لها، بل تكتسب بشكل تطوعي لهذه الدول، فهي تخضع لمدى رؤية هذه الأخيرة لاستفادتها من الانضمام إلى المنظمة.

حيث حلت هذه المنظمة حل الجات، التي تعتبر كمعاهدة متعددة الأطراف تطبق على أساس مؤقت. أما المنظمة العالمية للتجارة لها الشخصية القانونية كمنظمة كاملة الأهلية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، ولكنها مثل الجات ليس لديها الوضع الرسمي كوكالة متخصصة تابعة للأمم المتحدة رغم إقامة الروابط معها. فهي تهدف إلى زيادة الإنتاج والتجارة والاستثمار، وتشجيع المشاركة النشيطة للبدان النامية في التجارة العالمية. وأهم ما يلاحظ على المنظمة العالمية للتجارة أنها قد أضافت تجارة السلع التي كانت سابقا الإطار الوحيد الذي تمارس فيه الجات عملها، حيث توسع مجال هذه السلع ليشمل أيضا المنتجات الزراعية والمنسوجات، مثل إضافة التجارة أو المبادلة

¹ - المادة 08 من اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

في الخدمات وحقوق الملكية الفردية. وبذلك أصبحت هذه المنظمة العالمية المختصة في مجالات التجارة الدولية تقدم للتعاملات الدولية فيما بين التجار إطار مؤسساتي فريد، يتيح حقوق وواجبات للأطراف ويقدم لها خدمات في مجال الملكية الفكرية ومجمل القواعد والإجراءات لتسوية النزاعات.⁽²⁾ ولذلك تعرف منظمة التجارة العالمية على أنها "منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة، تعمل ضمن منظومة النظام الاقتصادي العالمي الجديد على إدارة وإقامة دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية، وزيادة التبادل الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الاقتصادي العالمي".

أ- هيكلتها التنظيمية:

يتشكل الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة من مجموعة من الهيئات التالية:

- المؤتمر الوزاري:

يتألف من وزارة التجارة للدول الأعضاء بالمنظمة، ويعتبر هرم السلطة فيها. ويجتمع مرة واحدة كل عامين على الأقل، ويسهر على تنفيذ وظائف المنظمة واتخاذ القرارات اللازمة لذلك¹.

- الأمانة العامة:

تتكون الأمانة العامة للمنظمة من عدد من الموظفين على أسهم المدير العام للمنظمة يساعده في مهامه موظفين يتمتعون بالاستقلالية عن الدول التي ينتمون إليها. ويعين المدير العام المؤتمر أعضاء الوزاري ويحدد اختصاصاته. وتتولى الأمانة العامة مسؤولية مساعدة فرق التحكيم في الأمور الإجرائية والقانونية، والدول الأعضاء، بناء على طلبها، في تسوية النزاعات فيما بينها. وتقدم تقارير

¹- Mohamed Taieb Medjahed, le droit de l'O.M.C et perspectives d'harmonisation du système Algérien de défense commerciale, édition Houma, Alger, 2010, P. 24.

دورية للأعضاء حول استعراض السياسة التجارية والمعلومات المتاحة حول نشاطاتها وممارساتها التجارية¹.

- المجلس العام:

يتشكل المجلس من ممثلي جميع الدول الأعضاء، ويتولى فيما بين فترات انعقاد المؤتمر الوزاري الإشراف على التنفيذ اليومي لمهام المنظمة، ويجتمع بصفته هيئة لتسوية المنازعات، ومسؤولاً عن مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء، ويساعده في أعماله ثلاث (03) مجالس ثانوية هي:

- * مجلس التجارة في السلع: يشرف على تنفيذ وإدارة الاتفاقيات الخاصة بالسلع.
- * مجلس التجارة في الخدمات: يشرف على تنفيذ وإدارة التجارة الخاصة.
- * مجلس الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية: يشرف على تنفيذ اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية.

ب- اللجان الفرعية:

وهي تنفرع إلى أربع (04) لجان ومجموعة عمل:

- * لجنة التجارة والبيئة: تعني بدراسة تأثير التجارة على البيئة.
- * لجنة التجارة والتنمية: تهتم بالدول النامية وبالخصوص الدول الأقل نمواً.
- * لجنة القيود المفروضة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات: تقوم بالاستشارات حول القيود التي ترد على التجارة لأهداف ترتبط بميزان المدفوعات.
- * لجنة الميزانية والمالية والإدارة: تشرف على المسائل الداخلية للمنظمة فيما يخص الميزانية والإدارة.

* مجموعات العمل: تختص بدراسة الترشيحات لعضوية المنظمة.

2- جهود المنظمة في تطبيق القانون الدولي للأعمال:

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية والجات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1997، ص، 73.

تبرز جهود المنظمة العالمية للتجارة في تطبيق القانون الدولي للأعمال من خلال تبنيها في تعاملاتها لمجموعة من القواعد الخاصة بالمعاملات التجارية الدولية التي تتم بين المتعاملين التجاريين وتكون خالية من أي تمييز بين هؤلاء المتعاملين والشركاء التجاريين، وتحرص أيضا على تحرير التجارة الدولية من القيود المعسرة لبعض الدول النامية. وتعمل في نفس الوقت على إنجاح إدارة الأعمال الدولية خلال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وإيجاد حلول للخلافات التجارية بين الدول الأعضاء¹.

وبخصوص تنظيمها لقضايا الأعمال الدولية، من أدلة استخدامها كمؤسسة أعمال منذ يناير 1995، فهي تشكل آلية تسوية النزاعات من خلال إلغاء الحق في الحيلولة دون تشكيل هيئة للتحكيم، فتنص بنودها على أنه في حال عدم التمكن من حل أي نزاع من خلال المشاورات الإلزامية، تنتظر اللجنة التابعة لمنظمة التجارة العمالية في القضية، ويتم إصدار حكم نهائي فيها خلال 12 إلى 15 شهرا من تاريخ الرفع الرسمي للقضية، وذلك بضمانه الوقت اللازم للاستئناف. كذلك فإن العضو الذي يثبت أنه انتهك التزاماته بموجب عضويته في المنظمة يلزم بالعودة إلى التقيد بها، على أن يتم ذلك عادة خلال 18 شهرا بعد صدور الحكم النهائي.⁽¹⁾

وبالعودة لنظام منظمة التجارة العمالية لتسوية النزاعات نجده قد استمر لما يقارب من ثمان سنوات من قيامه وخلال هذه الفترة كان أكثر أنظمة تسوية النزاع العالمية في نتائجه، حيث ومنذ 1 يناير 1995 لغاية 2002 عرض ما يفوق عن 268 نزاعات أمام نظام تسوية النزاعات لمنظمة التجارة العالمية للحل. وقد تم عرض أكثر من نسبة خمس النزاعات التجارية الدولية على هذا النظام للمنظمة، وتمكن من الوصول إلى حل مرضي للطرفين من خلال التشاور أو حل النزاع بشكل آخر بدون الالتجاء للتحكيم القضائي. وفي نزاعات أخرى هناك من الأطراف من التجنؤ للتحكيم القضائي.

وتتخذ القضايا التي تثير اهتمام هذه المنظمة الدولية جانبني يمكن ذكرهما على النحو الآتي؛ الجانب الأول الأخذ بالمعاملات دون تمييز، حيث يؤشر على تطبيق منظمة التجارة العالمية في

¹ - جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية للنشر، الطبعة الثانية، القاهرة، 2013، ص، 58.

القانون الدولي للأعمال الإشراف على تطبيق معاملات التجارية دولية خالية من أي تمييز بين الشركاء التجاريين وحرير التجارة الدولية من القيود غير الضرورية، والعمل في ذات الوقت على انجاح إدارة الأعمال الدولية خلال المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، وحلها للنزاعات التجارية على السياسات التجارية القومية، وتعوها مع المؤسسات الدولية الأخرى العاملة في مجال صناعة السياسات الاقتصادية والتجارية على مستوى العالم.

ولخلق جو من المنافسة وحرية المبادلات التجارية في مجال الأعمال بين الدول الأعضاء، وتشرف المنظمة مع نهاية الربع الأول للقرن الحالي على حوالي اثنان وثلاثون (32) اتفاقية تجارية تغطي مجالات متعددة مثل الاستثمار وحقوق الملكية الفكرية وبراءة الاختراع والعلامات التجارية والمبادلات الزراعية. ولتطبيق هذه المعاملات أنشأت هذه المنظمة جملة من المبادئ تلتزم بها الدول الأعضاء، وهي:

* مبدأ إلغاء القيود الكمية واستبدالها بالرسوم الجمركية:

يتمثل في التزام الدولة العضو في المنظمة بتقديم جداول التنازلات الجمركية وإلغاء القيود الكمية وغير التعريفية لفترة زمنية محددة¹.

* مبدأ الدولة الأولى بالرعاية:

يتضمن جملة من التدابير أهمها عدم التمييز بين الدول الأعضاء، وعدم معاملة أي دولة معاملة تفضيلية على حساب دولة أخرى، فكل الدول الأعضاء تعتبر متساوية في المعاملات وظروف المنافسة. ففي حالة منح دولة عضو من المنظمة معاملة تفضيلية لدولة عضو أخرى يتوجب عليها تعميم المعاملة تلقائياً وبدون تمييز على جميع الدول الأعضاء، إلا في حالات استثنائية (الأسباب الأمنية بينهما). غير أنه تستثني عن ذلك الدول التي تنتمي إلى الاتحاد الجمركي والأقاليم الاقتصادية ومناطق التجارة الحرة، وكذلك الدول النامية التي تفرض حماية على صناعاتها الناشئة².

¹ - المادة 11 من اتفاقية الجات لعام 1947.

² - المادة الأولى من الاتفاقية المنشأة للمنظمة العالمية للتجارة.

* مبدأ التجارة العادلة:

يقضي هذا المبدأ بأن تقوم التجارة بين الدول على أساس المقدرة والكفاءة والنوعية للصناعة (السلع والخدمات) المصدرة أو المستوردة بين الدول الأعضاء، وبذلك تمكن المنظمة من توفير القواعد وإجراءات الحماية للملكية الفكرية.

* مبدأ الشفافية:

تقضي المنظمة ببعض المبادئ والقواعد التي تكتسي طابع الشفافية وتتسم بالوضوح في التعاملات التجارية فيما ما بين المتعاملين الاقتصاديين مثل أن تكون التعريفات الجمركية محددة، وتوفير المعلومات الضرورية عن كل التحفيزات والامتيازات الممنوحة من الدول الأعضاء لهؤلاء المتعاملين الاقتصاديين والمستثمرين وتحديد مختلف السياسات والإجراءات الجمركية في الدول وكل التعديلات القانونية والجمركية التي قد تطرأ في هذا المجال والتي يرغب هؤلاء المتعاملين الحصول عليها في الدول الأعضاء¹.

وانطلاقاً من هذه المبادئ تسعى المنظمة إلى تحقيق أهدافها الرئيسية المتمثلة فيما يلي:

- تحقيق التنمية ورفع المستوى المعيشي لشعوب الدول الأعضاء.
- إيجاد منتدى دولي للمفاوضات التجارية بين الدول لمناقشة مسائل التجارة الدولية، ومواكبة التطورات الحاصلة في العالم.
- إيجاد آلية تواصل بين الدول الأعضاء لتشجيع انسياب الاستثمار الأجنبي.
- تحرير التجارة الدولية من جميع القيود وتسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية.
- التقليل من التعاملات التجارية المشبوهة بين الدول التي تؤثر بشكل سلبي على شروط المنافسة العادلة.

¹ - عادل مهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، ص، 66.

-الإشراف على حل الخلافات المتعلقة بتطبيق الاتفاقيات التجارية وتسوية المنازعات وفق المبادئ التي تضمنها في هذه الاتفاقيات.

-التعاون مع المنظمات الدولية، في ظل الأمم المتحدة وخارجها في تحديد السياسات الاقتصادية الدولية، وبرامج الإصلاحات في الدول النامية¹.

ثانيا: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

تأسس المؤتمر كهيئة دولية دائمة تابعة للأمم المتحدة عام 1964 وهو يضم غالبية دول العالم ويجتمع لدراسة الأوضاع التجارية والإنمائية التي تشهدها الدول الأعضاء وذلك تحت إشراف الجمعية العامة للأمم المتحدة بهدف أن تستفيد من قراراته ونشاطاته الدول النامية والبلدان الأقل تقدما في ميدان التجارة والتنمية، وهو يعمل منذ إنشائه للحفاظ على السيادة الاقتصادية والتجارية للدول وتحقيق أمنها الاقتصادي، ويمثل أيضا أداة للتعاون الدولي بين الدول الأعضاء في مجال التجارة الدولية. ودون شك أصبح هذا المؤتمر يمثل منبرا دوليا لإسماع صوت الدول النامية حول قضايا التجارة الدولية وتخلف التنمية في الدول الفقيرة.

ولعلّ السبب الرئيسي الذي دفع منظمة الأمم المتحدة لإنشاء هذا المؤتمر هو عجز منظمة الجات للتعريفات الجمركية والتجارة سابقا للتصدي للعديد من المشاكل والأزمات المرتبطة بالتنمية والتجارة في الدول النامية، وبذلك أنشأت هذه الهيئة الدولية من أجل البحث عن صيغة جديدة أكثر عدالة في النظام التجاري الدولي تساعد الدول النامية على إحراز تقدم اقتصادي وحصولها على نصيبها من التنمية².

1- تشكيل ومهام المؤتمر :

يضم المؤتمر جميع الدول الأعضاء في منظمة الأمم المتحدة، ويجوز للمنظمات الحكومية خارج الأمم المتحدة والمنظمات غير الحكومية الانضمام إليه بصفة مراقب³. ويمثل المؤتمر محفلا دوليا

1- المادة 3 فقرة 5 من اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

2- محمد إبراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية دولية في زمن العولمة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2008، ص، 48.

3- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية <http://unctad.org>

يحدد فيه إطار تفاوضي بين الدول الأعضاء للتوصل إلى اتفاقيات تدعيم التعاون الاقتصادي والمالي والتكنولوجي فيما بين الدول النامية. ويقوم أيضا بتقنين عدد من المسائل المرتبطة بالتجارة والتنمية وإنشاء قواعد السلوك الدولي. وتوضيح الأفكار وربط جسور التعاون، وإيجاد الحلول للعديد من القضايا الدولية. ويمارس المؤتمر مهامه من خلال مجلس التجارة والتنمية وأمانة المؤتمر ولجانه الثلاثة (لجنة التجارة في السلع والخدمات، ولجنة الاستثمار والتكنولوجيا، ولجنة تسهيل وتنمية المشروعات والأنشطة).

2- جهود المؤتمر في مجال الأعمال:

ساهم المؤتمر بجهوده بصفة ملحوظة في ترقية مجال الأعمال التجارية الدولية من خلال إنجاز نظام للإعلام الآلي للبيانات الالكترونية (نظام أسكيودا)¹. واستخدم إجراءات جمركية بتقنيات حديثة تيسر التعاملات بين رجال الأعمال وموظفي الجمارك على سواء. وفتح الباب لأصحاب الأعمال في الدول النامية لإيجاد فرص للتصدير نحو الأسواق الخارجية.

وفضلا عن ذلك يساهم المؤتمر في مجال استراتيجيات التنمية في تقييم التعاملات التجارية والاقتصادية الدولية وأثرها على عملية التنمية، ويرافق الدول النامية في استنباط الدروس حول التدفقات المالية، ومساعدتها على إدارة ديونها، وتطوير قواعد البيانات ذات الصلة بالتجارة والتنمية². ومن جهة ثانية يساعد المؤتمر الدول الأقل تقدما على الاندماج في الاقتصاد العالمي، والاستفادة من الفرص في مجال تعزيز القدرات التصديرية، وصياغة السياسات والتشريعات للمنافسة وإنشاء المؤسسات.

يحث المؤتمر الدول الأعضاء على ترقية الاستثمارات المباشرة الأجنبية فيما بينها والبحث عن إطار قانوني متعدد الأطراف من أجل خلق فرص لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة في أسواق هذه الدول. ويشجع الدول النامية على بناء قدرات محلية مشجعة لمجال التكنولوجيا والابتكار في

¹ - يمثل نظام أسكيودا برنامج حاسوبي للبيانات الإلكترونية صممه المؤتمر لتسهيل نقل المعلومات حول الأسواق الدولية.

² - محمد أحمد الدوري، المنظمات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الزاوية للنشر، ليبيا، 2007، ص، 93.

ميادين مختلفة، ويساعد البلدان النامية والبلدان الأقل تقدماً على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية للنهوض بمستوى التنمية¹.

كما نوهت منظمة الأمم المتحدة بالدور المميز الذي يلعبه المؤتمر في مجال الأعمال الدولية في القرار الذي أصدرته الجمعية العامة رقم 182/52 بشأن التجارة الدولية و التنمية الذي أصدرته في جلستها العامة عام 1997، حيث أثنت على مجهود المؤتمر في معالجة قضايا التجارة و التنمية بوصفه مركز تنسيق داخل محيط الأمم المتحدة في مسائل التجارة و المالية و التكنولوجيا و الاستثمار و التنمية المستدامة في إطار المبادئ التوجيهية للتعاون التجاري في ظل الأمم المتحدة، و التي تهدف إلى تسهيل صياغة و تنفيذ التعاون بين المنظمة الدولية و قطاع الأعمال التجارية².

المطلب الثاني: المنظمة العالمية للملكية الفكرية

أنشأت المنظمة العالمية للملكية الفكرية بموجب اتفاقية ستوكهولم لعام 1967 لتعمل إلى جانب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على تبني وجهة نظر الدول النامية، والدفاع عن مصالحها في مجال الملكية الفكرية والتكنولوجية³. ولإبراز دور هذه المنظمة الدولية سنحاول تحديد تعريف لها ودورها في حماية الملكية الفكرية وكذا جهودها في ترقية قطاع الأعمال في الدول.

أولاً: مهام المنظمة وحمايتها القانونية للملكية الفكرية:

تعتبر المنظمة المسؤولة الرئيسية عن إدارة ومتابعة الاتفاقيات الدولية التي تهتم بحماية حقوق المؤلف والملكية الصناعية. وهي تركز جهودها للتشجيع على استخدام وحماية حقوق الملكية الفكرية، وهي تقوم بمجهودات معتبرة في تطوير مجال التجارة الالكترونية المرتبطة بالملكية الفكرية، وذلك من خلال قيامها بتطوير نظام قانوني مميز يكافئ الإبداع ويحفز الابتكار، ويساهم في التنمية الاقتصادية.

فيما يخص تنظيم واختصاص المنظمة، فهي تتكوّن من مؤتمر يضم كل الدول الأعضاء، وجمعية عامة وأمانة عامة تعرف باسم المكتب الدولي، الذي يتعاون مع الدول النامية في مجال

¹- Hubert Mauris, les conférences de la CNUCED pour le développement des pays pauvres, édition conto, Genève, 2011, P, 93.

²- محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص، 97.

³- المنظمة العالمية للملكية الفكرية: www.wipo.int

حقوق الملكية الفكرية، وتشمل أيضا على اتحادات دولية مرتبطة بها في مجالات عديدة، من أهمها التصنيف الدولي للسلع والخدمات والتسجيل الدولي للعلامات والتصنيف الدولي للتصميمات الصناعية¹.

وقد شهدت مجالات الملكية الفكرية تجاوزات عديدة في الدول النامية مثل سرقة النماذج والسطو على العلامات التجارية، والتقليد للمنتجات، مما دفع بالدول المتقدمة وبعض الهيئات الدولية المهمة لمجال الملكية الفكرية التفكير في إحداث وسائل رادعة وآليات ناجعة للتقليل من هذه الظواهر. لذلك وضعت اتفاقية تريبس قواعد حماية مشددة وملزمة على المستوى الدولي، وألزمت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بالأخذ بها، ومراعاتها في تشريعاتها وقوانين الدول الأعضاء الخاصة بحقوق الملكية الفكرية.

ولذلك حددت المنظمة العالمية للتجارة إجراءات وآليات واضحة ووسائل حماية متنوعة يتوجب على الدول الأعضاء اتباعها عند اتخاذها لنظام حماية حقوق الملكية الفكرية في القوانين والتشريعات الداخلية التي تسنها في مجال الحماية القضائية والحماية الجنائية والحماية الحدودية².

ثانيا: جهود المنظمة في قطاع الأعمال

تختص المنظمة بتقديم الدعم الفني والقانوني للدول النامية والتنسيق فيما بين التشريعات والوطنية، وتقديم المساعدات وتبادل المعلومات في مجال الملكية الفكرية. وتساهم في وضع القواعد الأساسية لتحديد حماية دولية لحقوق الملكية الفكرية، وتوفير آليات سريعة لحل الخلافات التجارية المتعلقة بالملكية الفكرية. وتزود الأطراف بطرق بديلة للإجراءات القضائية التي تتسم بطول الفصل فيها. وذلك من خلال عرض بدائل عادلة للأطراف وسريعة من حيث الفصل من الخلاف مثل التحكيم والوساطة.

¹ - المادة 4 من النظام الأساسي لاتفاقية ستوكهولم لعام 1967.

² - معتمد بالله الغرباوي، الحماية القانونية للملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص، 228.

وقد أكدت اتفاقية ستوكهولم على الجهود التي بذلتها الدول في إطار هذه المنظمة من خلال دعم حماية الملكية الفكرية في جميع دول العالم عن طريق فسخ المجال للتعاون بينها والتنسيق بينها وبين المنظمات الدولية في محيط الأمم المتحدة أو خارجه كلما تطالب الوضع ذلك¹.

وبعد الرواج الذي شهدته مسألة التعاملات التجارية مع مطلع القرن الحالي من خلال استعمال غالبية الدول الأعضاء لوسائل الاعلام والاتصال في مجال الأعمال وبروز فكرة الاقتصاد المعرفي ضمن مخططاتها القومية، أولت هذه المنظمة عناية خاصة لحماية التجارة الالكترونية وآثارها على الملكية الفكرية، وذلك بتأسيس تدابير وآليات مؤمنة و سريعة تعمل على توفير إطار قانوني موحد للعلامات التجارية والبيانات الجغرافية في الدول الأعضاء بهدف مساعدة المحاكم الوطنية والسلطات التنفيذية المختصة في هذه الدول على تطبيق القوانين المنظمة لمجال التجارة².

المبحث الثاني: المنظمات غير الحكومية والهيئات المحلية

تقوم بعض الهيئات والكيانات الوطنية بعيدا توجيهات وسياسات الحكومات والمنظمات الدولية، وهي تعمل بمثابة آليات لإنذار الحكومات وتساعدتها في رصد وتنفيذ الاتفاقيات الدولية في المجالات التجارية³. ومن أهم هذه المنظمات غير الحكومية نجد غرفة التجارة الدولية. وبجانب ذلك تقوم الغرفة التجارية والصناعية على مستوى الدول بتقديم العديد من الخدمات لدى السلطات العمومية، وتجمع البيانات وتتيح الفرص في مجال الاستثمار ومناخ الأعمال للمتعاملين الاقتصاديين.

المطلب الأول: غرفة التجارة الدولية

تعتبر غرفة التجارة الدولية من أهم المنظمات غير الحكومية التي تنشط على المستوى الدولي لتذليل العقبات أمام أصحاب الأعمال في تعاملاتهم التجارية الدولية، وهي منظمة مستقلة تخضع لآراء أعضائها في مسائل قطاع الأعمال وقواعد تسوية الخلافات التجارية. وهي تسهر بمقتضى

¹ - المادة 3 من النظام الأساسي لاتفاقية إنشاء المنظمة الموقع في ستوكهولم في جوان 1967 والمعدل في سبتمبر 1979.

² - إيهاب السنباطي، الموسوعة القانونية للتجارة الالكترونية، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2008، ص، 194.

³ - إضافة إلى هذه الهيئات الدولية تشارك بعض المنظمات الإقليمية في توحيد وتفعيل قواعد القانون الدولي للأعمال في ميادين مثل توحيد التشريعات التجارية والتجارة الإلكترونية وقواعد تنازع الاختصاص وحماية الملكية الفكرية، وما بينها: الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون الآسيوي ومنظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

دستورها على ضمان العمل الفعّال والمستمر في المجالات التجارية والقانونية من أجل المساهمة في النمو المتجانس لقطاع التجارة، وكذا الإسهام في حل النزاعات التجارية بين المتعاملين الاقتصاديين¹.

فضلا عن ذلك تمثل غرفة التجارة الدولية الصوت الذي يرتفع مدافعا عن قطاع الأعمال العالمي، باعتباره عامل قوة للنمو الاقتصادي وإيجاد الوظائف وتوفير الرفاه للشعوب. ونظرا لتداخل الاقتصاديات الوطنية بشكل وثيق في الوقت الحاضر، فإن القرارات الحكومية أصبحت ذات أبعاد وعواقب دولية أقوى بكثير مما كانت عليه في الماضي. ولذلك فإن غرفة التجارة الدولية كوهنا المنظمة الوحيدة المعنية بقطاع الأعمال العالمي، أصبحت تستجيب لهذا التحدي بإصرارها على طرح وجهات نظر قطاع الأعمال والتعبير عنها. كما تغطي نشاطات الغرفة نطاقا واسعا يشمل من بين القضايا الأخرى كل من التحكيم وتسوية النزاعات، والدفاع عن التجارة الحرة واقتصاد السوق والتنظيم الذاتي لمؤسسات الأعمال، ومحاربة الفساد ومكافحة الجريمة التجارية، كما تحوز الغرفة على وسائل اتصال مباشرة مع الحكومات المختلفة لمساعدتها على تحيين تشريعاتها الوطنية. وتقوم الأمانة العامة للمنظمة من مقرها في باريس بتزويد الهيئات الحكومية الدولية، من وجهة نظر قطاع الأعمال، بشأن القضايا التي تؤثر بشكل مباشر في عمليات التجارة والأعمال.

ونتيجة لأهمية هذه الغرفة ودورها في ترقية مناخ الأعمال الدولي كان لزاما علينا التطرق

لنشاطها وتنظيمها وأهدافها في النقاط التالية:

1- تنظيم وأهداف الغرفة:

نشأة الغرفة مباشرة بعد الحرب العالمية الأولى عام 1919، وتضمنت في بدايتها ممثلين عن القطاع الخاص لبعض الدول الغربية (بريطانيا، فرنسا، إيطاليا، بلجيكا، الولايات المتحدة الأمريكية). وبعد نهاية الحرب العالمية الثانية توسع الغرفة لتصبح منظمة أعمال دولية، تضم في عضويتها

¹ - أحمد السويدي، المنظمات الدولية غير الحكومية في مجال الأعمال، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013، ص، 36.

آلاف الشركات التجارية والهيئات المهمة بمجال الأعمال، في أكثر من 140 دولة تمثل قطاعات التجارة والصناعة والخدمات¹.

ومنذ تأسيسها لاتزال تحافظ على نفس الأهداف، وهي السهر على خدمة قطاع الأعمال الدولي عن طريق تعزيز التجارة والاستثمار وفتح الأسواق للسلع والخدمات والتدفق لرأس المال. ويعود الفضل لترقية جهود هذه الهيئة لرئيسها الأول "إتيان كليمنتل" وزير التجارة فرنسي سابقاً، وبفضل ما كان يتمتع به من نفوذ منذ تأسيس الأمانة العامة للغرفة في باريس، حيث لعب دوراً محورياً في إنشاء محكمة التحكيم الدولية التابعة للغرفة في عام 1923. وقد ذاع في تلك الفترة صيت المنادين بإنشاء هيئة دولية توحد الرؤى بين أصحاب الأعمال ومن بينهم "كليمنتل". وبعد الحرب العالمية الثانية عرفت الغرفة رواج كبير من خلال الاعتراف بها في اجتمع قادة قطاع الأعمال من دول الحلفاء في مدينة "أتالنتيك"، أين ضمت النواة الأولى للغرفة ممثلين من القطاع الخاص في بلجيكا وبريطانيا وفرنسا وإيطاليا والولايات المتحدة، ثم توسعت لتصبح منظمة أعمال دولية تضم في عضويتها آلاف الشركات والهيئات في حوالي 130 بلداً. ويوجد من بني أعضائها عدد كبير من الشركات الأكثر نفوذاً في العامل و ممثلين عن كل القطاعات الصناعية والخدماتية.⁽¹⁾

كما كونت لنفسها لجان وطنية "*National Committees*" في أكثر من خمسين دولة، فضلاً عن أعضاء في أكثر من أربعين دولة أخرى، وجمع بين خبرات مختلفة من منتجين ومستهلكين وأصحاب المصانع والبنوك والشركات، وخبراء في علم الاقتصاد والقانون. وتشمل هذه المجموعة فئة من الخبراء المختلفة تسعى لوضع قواعد شاملة تتبع حقيقة من حاجة التجارة الدولية. فهي منظمة رجال الأعمال في العامل، تسعى للحفاظ على مبدأ حرية التجارة الدولية، وتيسير النشاط التجاري وتمثيل مجتمع رجال الأعمال على المستوى الدولي. كما تلعب هذه الغرفة دوراً هاماً في مجال التجارة الدولية عامة، وفي نطاق العقود التجارية الدولية على وجه الخصوص، سواء من حيث تحديد المقصود بالمصطلحات التي تستعمل في هذا المجال أو تحديد التزامات أطراف هذه العقود.

من ناحية أخرى فإن لهذه الغرفة دوراً بارزاً في مجال تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقود التجارية الدولية، وفقاً لنظام التحكيم التجاري الدولي الذي وضعت الغرفة القواعد الخاصة به، يتبعها المتعاقدون عندما يشيرون إليها في عقودهم، ولما كانت المصطلحات التجارية المستعملة في مختلف

¹ - محمد إبراهيم عبد الرحيم، مرجع سابق، ص، 101.

دول العامل، قد يختلف تفسيرها من دولة إلى أخرى، لتباين الأنظمة القانونية فيما بينها. فقد شعر المجتمع التجاري الدولي بحاجة إلى توحيد هذه المصطلحات المستعملة في التجارة الدولية، ومن بين هذه المصطلحات ما يتعلق بالبيع التجارية الدولية¹. وعرفت القواعد التي وضعتها الغرفة في هذا المجال باسم النكوترمز "Incoterms". كذلك أصدرت الغرفة قواعد خاصة التحكيم التجاري الدولي، وقواعد حكم الاعتمادات المستندية، وقواعد تتعلق بنقل البضائع.

فإن هذه الغرفة تتمتع بالشخصية القانونية بصفة مستقلة عن أعضائها تسمح لها بتنفيذ أهدافها. ويشارك في الغرفة ما يزيد عند 600 خبير مختص في مجال الأعمال يجتمعون لدراسة الاقتراحات الحكومية والمبادرات التي تصدر عن المنظمات الدولية². والتي تؤثر في قطاع الأعمال العالمي وهي تؤدي عدة وظائف من أهمها:

ت- تحديد القواعد الإجرائية والمعايير القانونية في مجال التحكيم الدولي بموجب الأنظمة التي تختص بها محكمة التحكيم الدولي التابعة لها بعض الخلافات الناشئة عن العقود الدولية.

ث- تقديم المساعدة والخبرة الفنية للحكومات في إنجاز المفاوضات التجارية الدولية (مثل جولة الدوحة للمنظمة العالمية للتجارة).

ج- التنسيق مع مسؤولي الدول المضيفة لقمة الثمانية (G8) لإبداء مواقفها في قطاع الأعمال وفي جدول أعمال القمة من خلال اجتماع رئاسة الغرفة سنويا لتحضير التظاهرة والمداخلات في هذا المجال.

ح- لعب دور الشريك الاقتصادي الرئيسي للأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة في القضايا المتعلقة بالأعمال³.

ص- تمثيل قطاع الأعمال في الملتقيات والتظاهرات الدولية في مجالات التجارة وحقوق الملكية الفكرية.

ض- تعبئة جهود قطاع الأعمال لدعم الشراكة الجديدة من أجل التنمية في إفريقيا.

¹ - محمد أحمد الدوري، مرجع سابق، ص. 113.

² - إيهاب السنباطي، الموسوعة القانونية للتجارة الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2008، ص، 89.

³ - محمد أحمد الدوري، مرجع سابق، ص، 123.

تشكل الغرفة من مجلس عالمي الذي يمثل جمعيتها العمومية، ويعتبر أعلى سلطة فيها¹. وينتخب المجلس رئيساً ونائباً له، وأعضاء الهيئة التنفيذية التي تقع على عاتقها مسؤولية تنفيذ سياسات الغرفة. ويعين أميناً عاماً للغرفة بترشح من رئيس المجلس وتوصية من الهيئة التنفيذية. ويضم أيضاً أعضاء عن محكمة التحكيم الدولية والمكتب الدولي للغرفة التجارية الدولية (اتحاد الغرف العالمية).

لتنفيذ الأعمال الموكلة لها في تفعيل وترقية عالم الأعمال والتجارة الدولية تشكل فرق عمل تابعة للغرفة من مجموعة من خبراء ومختصين في مجال الأعمال توكل لهم مهمة دراسة المقترحات المقدمة من حكومات الدول والمنظمات الدولية في قطاع الأعمال، وإعداد تقارير عن أوضاع المال والأعمال في أسواق هذه البلدان، وفضلاً عن ذلك يقوم هؤلاء الخبراء بصياغة لائحة تتضمن مواقف الدول النامية في التجارة والخدمات لمناقشتها ضمن المؤتمرات الدولية.

ويساعد هذه الأجهزة التنفيذية هيئات فنية تعمل بالتنسيق مع الغرفة على البحث بالدراسة في قضايا عالم الأعمال مثل مؤتمر غرف التجارة الدولية، الذي يعتبر منتدى عالمي لغرف التجارة الوطنية، ومعهد قانون الأعمال الدولي الذي يختص في دراسة المسائل القانونية المتعلقة بشؤون الأعمال الدولية².

2- جهود الغرفة في قطاع الأعمال:

تتسم الغرفة بوقوفها أمام المدافعين عن حرية التجارة والنظام الحر للتبادل التجاري متعدد الأطراف. والدليل على ذلك هو إسهامها الكبير في ترقية مجالات الخدمات المالية وقوانين المنافسة وحقوق الملكية الفكرية والتجارة خلال المؤتمرات الدولية التي نظمتها الأمم المتحدة حول التنمية المستدامة والتمويل لأجل التنمية، ومجتمع المعلومات والاستثمارات المباشرة الأجنبية في الدول النامية و البلدان الأقل تقدماً، وتعبئة جهود قطاع الأعمال لدعم الدول النامية و تحقيق أهداف

¹ - غرفة التجارة الالكترونية: <http://chambre.de.commerce.international.org>

² - أحمد السويدي، مرجع سابق، ص، 48.

الشراكة الجديدة من أجل التنمية، وتأثيرها الفعّال في اتخاذ القرارات في صالحها خلال انعقاد بعض القمم الدولية المؤثرة في السلوك الاقتصادي العالمي¹.

المطلب الثاني: غرف التجارة والصناعة الوطنية

تقوم هذه الغرف بدور أساسي في تقديم العديد من الخدمات والإرشادات للمتعاملين التجاريين على مستوى الدول. وتشكل حلقة وصل بين الحكومات ومؤسسات أرباب العمل والصناعيين في مجال الاقتصاد. وفضلا عن ذلك تقد هذه الغرف مجموعة من الخدمات الضرورية لمختلف القطاعات في الدولة².

سوف نتناول بشيء من التفصيل ثلاث عناصر أساسية بخصوص نشأة هذه الغرف وتنظيمها ودورها في تفعيل قواعد القانون الدولي للأعمال.

1- نشأة غرف التجارة والصناعة:

عمد مؤسسي غرف التجارة والصناعة عند إنشاءها في مختلف بلدان العالم لجعلها الإطار التنظيمي لقطاع الأعمال الذي يمثله ويرعى مصالحه ويدعمه ليسهم بفعالية في تنفيذ برامج التنمية وفي تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي وتوفير احتياجات السكان من السلع والخدمات.

عُرفت هذه الغرف بمسميات مختلفة منذ زمن قديم، مع نمو ممارسة المجتمعات للأنشطة الاقتصادية، وقد أشارت الدراسات التاريخية إلى أن منتجي السلع المختلفة من أهل الحضارات القديمة من سكان الصين والرومان وقدماء المصريين قد كوّنوا اتحادات وجمعيات لحماية مصالحهم والدفاع عنهم والتنسيق بينهم، وامتدت هذه الاتحادات والجمعيات عبر الأزمان التاريخية المختلفة حتى القرون الوسطى لتكون أساسا لظهور الغرف بشكل منظم، بمبادرات من أصحاب الأعمال، بداية من الدول الأوروبية، حيث أنشئت أول غرفة تجارية عام 1599 في مدينة مرسيليا التي كانت ومازالت من أهم موانئ فرنسا، ثم توالى إنشاء الغرف في معظم الدول الصناعية في أوروبا، وامتدت بعد ذلك إلى

¹ Hubert Mauris, op.cit., P, 113.

² حسينة لعزيزي، دور التجار والصناعيين غرفة التجارة والصناعة، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق، بن عكنون، 2006، ص، 8.

قارات العالم خاصة في الدول التي اتجهت إلى تنمية اقتصاداتها بخطوات سريعة مثل الولايات المتحدة الأمريكية وكندا واليابان وأستراليا¹.

وقبل التعريف بغرفة التجارة والصناعة، يجدر بنا التتويه أنها تصنف إلى نموذجين، وأن المعيار الذي اعتمد عليه في هذا التصنيف هو المعيار القانوني بدلا من المعيار الجغرافي الذي كان يصنف غرفة التجارة والصناعة إلى نموذجين: النموذج الأنجلو اكسوني والنموذج اللاتيني.

يضم النموذج الأنجلو اكسوني كل من الدول الأنجلو سكسونية بما فيها بريطانيا وإيرلندا والدانمارك أما النموذج اللاتيني يضم كل من فرنسا، وألمانيا إيطاليا ولكسمبورغ... الخ.

ونظرا لأن هذا المعيار لا يعطي الدقة والموضوعية حيث أن هناك من الدول اللاتينية من تأخذ بالنموذج الأنجلو اكسوني والعكس صحيح، فقد تم استبداله بالمعيار القانوني الذي يعتمد في تصنيفه على تدخل السلطات العامة من عدمه في إنشاء هذه الهيئات وفي مدى تنظيمها ومراقبتها لها، ووفق هذا المعيار، فقد تم تصنيف غرفة التجارة والصناعة كذلك إلى نموذجين:

أ- النموذج التابع للقانون الخاص:

يعتبر هذا النموذج غرفة التجارة والصناعة إما نقابات الرجال الأعمال أو تجمعات خاصة بهم تقوم بممارسة كافة الضغوط لحماية مصالحهم، وبالتالي فهي تكتسي طابع الجمعيات أو مؤسسات خاصة ذات نفع عام تتمتع بالاستقلال المادي والأدبي ولا تتلقى مساعدات حكومية، بل تعتمد على مواردها الخاصة مثل الاشتراكات والتبرعات والهبات.

ب- النموذج التابع للقانون العام:

ينظر إلى غرفة التجارة والصناعة على أنها مؤسسات عامة تنشأ بمرسوم، وتقوم السلطات العامة بتعيين مجالس إدارتها وتشرف على أعمالها، وتقدم لها مساعدات مالية²، والغرف بهذا الشكل، تكلف بمساعدة الحكومة من خلال تقديم آرائها واقتراحاتها حول مختلف المسائل الاقتصادية، وهذا النموذج يتم اعتماده حاليا في العديد من الدول، من بينها الجزائر التي نركز عليها دراستنا، ولذلك سوف نحاول أن نبرز طبيعة ومجال تنظيم وعمل هذه المؤسسة.

¹-خالد ولد عبادة، غرف التجارة والصناعة والزراعة ... دورها في التنمية، د.ت. ..

اطلع عليه بتاريخ 23 أبريل 2018 من الموقع الإلكتروني: www.rimnow.com

²- حسينية لعزيزي، دور التجار والصناعيين في غرف التجارة والصناعة، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2006، ص 08-09.

2-تنظيم الغرف التجارية الوطنية:

تشكل في نظامها القانوني مؤسسات ذا منفعة عامة تمثل من خلال تنظيمها قطاعات التجارة والصناعة والخدمات، وتعمل على ترقيتها لدى السلطات العمومية على الصعيد الوطني. وغالبا ما تنشأ هذه الغرف بقرار من الحكومة (قرار وزاري) يكون من مصالح التجارة أو الاقتصاد، يحدد دائرة اختصاصها وأعضائها. فهي شخص معنوي مستقل له كيان قانوني اكتسبته بموجب قانون إنشائها في الدولة، ولها ذمة مالية مستقلة، وتتمتع بحق التقاضي والتعاقد مع الغير، وحرية وضع نظامها الداخلي¹.

وتتكوّن الغرفة من عدّة أجهزة في غالبية الدول، أهمها:

-الجمعية العامة:

وهي تتشكّل من جميع أعضاء الغرفة الذين يمثلون على الصعيد الوطني الإدارات والهيئات العمومية والمنظمات المهنية وأرباب العمل.

-مجلس الغرفة:

يتكوّن من الأعضاء الآتية:

- * رئيس الغرفة ونوابه.
- * رؤساء غرف التجارة والصناعة.
- * ممثل (بصفة استشارية) عن كل إدارة معنية بنشاط الغرفة.
- * المدير العام للغرفة في بعض الدول.

- اللجان التقنية:

تتشكل اللجان التقنية من:

- * أعضاء يعينهم الأعضاء الدائمون من بينهم الجمعية العامة للغرفة.

¹- Ray August, op.cit.p.118.

* أعضاء شركاء في الغرفة، عددهم عدد الأعضاء الدائمين.

* مقرر اللجنة¹.

وتنضوي الغرف الوطني للتجارة تحت لواء هيئة دولية تسمى اتحاد الغرف العالمي، تقوم بتطوير التجارة، وتعمل على مساعدة الغرف المحلية من أجل تجميع البيانات، وإعداد الإحصائيات بخصوص النشاطات التجارية والاقتصادية لمختلف القطاعات في الدول.

3- دور الغرف التجارية في تفعيل قواعد القانون الدولي للأعمال:

تؤدي الغرفة التجارية دور إرشادي وإحصائي للمعاملات التجارية والمؤسسات والشركات المحلية، وقد أصبح لها انعكاسات إيجابية على الأسواق المحلية والتبادلات التجارية الدولية. وتعمل على تحسين آليات التقدم والتنمية للمؤسسات سواء كانت في جانب إدارة الأعمال أو الموارد البشرية، وتؤدي بذلك إلى تطوير الخدمات اللازمة التي تساعد هذه الشركات على زيادة قدرتها التنافسية على الصعيدين المحلي والدولي².

فضلا عن ذلك تقوم الغرفة التجارية بدور توعوي على المستوى المحلي، وتربط علاقات تعاون مع الهيئات الدولية في مجال التجارة والأعمال. فعلى المستوى المحلي تزود جميع المتعاملين المحليين بآليات العمل والنصوص واللوائح القانونية التي تخص التجارة والصناعة لأجل مساعدتها على وضع خطط عمل لإنجاز مشاريعها. وتتعاون دوليا مع الغرف التجارية الدولية لمدها بالخبرات الأساسية والمعلومات والأنظمة الكافية لتطبيق برامجها تجاه المشروعات الصغيرة والمؤسسات الناشئة.

المطلب الثالث: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة:

ظهرت غرف التجارة و الصناعة بالجزائر منذ العهد الاستعماري، فقد نظم قانون 09 أفريل 1898 القانون الأساسي لغرفة التجارة في فرنسا و أصبح نافذا بمرسوم 30 أكتوبر 1898 في الجزائر، و بالتالي فغرف التجارة و الصناعة قبل الاستقلال كان يحكمها القانون الفرنسي، و كانت منظمة و تنشط في سياق غرف التجارة الفرنسية، و مع ذلك فقد رأى المشرع الفرنسي بضرورة وجوب تطبيق

¹- ليلي كورثة، غرفة التجارة والصناعة في الجزائر، مذكرة ماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2002/2001، ص، 09.

²- ليلي كورثة، مرجع سابق، ص.28.

بعض النصوص و الأحكام الخاصة بالممارسات التجارية بإقليم الجزائر كالمرسوم رقم 59-94 المؤرخ في 03 جانفي 1959 المتعلق بالمحاكم التجارية و غرف التجارة، و المرسوم 59-261 المؤرخ في 05 نوفمبر 1959 المعدل و المتمم و الذي أصبح ساريا و موجها لتأطير التعاملات التجارية بالجزائر.

ومباشرة بعد الاستقلال ثم العمل بالقانون الفرنسي الذي قرر العمل به القانون 62-157 المؤرخ في 31 ديسمبر 1962، وهذا ما يعني أن القواعد التي طبقت على غرف التجارة قبل الاستقلال بقي العمل بها بعد الاستقلال، حيث مرت هذه الغرف في تطورها بالعديد من المحطات، ففي سنة 1963 أنشأت 10 غرف موزعة على كل التراب الوطني من بينها غرفة التجارة لبشار وغرداية بالجنوب¹.

وفي الفترة من 1975 إلى 1980 ألغيت النصوص الفرنسية واعتمدت إلا غرفة التجارة في الجزائر العاصمة، هذه الأخيرة فقدت تدريجيا صلاحياتها مثل تجريفها من صلاحية مسك السجل التجاري، والسبب في ذلك أنها كانت تسيير وفق فكر ومنطق تجاري يرجع للحقبة الاستعمارية الفرنسية، فكان عليها بعد الاستقلال انتهاج رؤية جديدة تتماشى مع الأوضاع التجارية التي شهدتها الجزائر آن ذاك.

بعد انتهاج الدولة لنمط الاقتصاد المسير باحتكارها لمجالات الأعمال واستيراد السلع والتأمين وإعادة النظر في تنظيم التجارة الداخلية والخارجية لم يصبح لغرف التجارة والصناعة دور مهم ورائد في تفعيل مجال الأعمال وأفرغت من موضوعها كليا. و في سنة 1980 ظهرت غرف التجارة و الصناعة في الجزائر رسميا كمؤسسات عمومية ذات طابع إداري بصلاحيات محدودة لا تشجع على تطور مناخ حر للأعمال، و لم يتغير نظامها حتى سنة 1987 تاريخ بداية الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر²، و في سنة 1996 عرفت تعديل في هيكلتها حيث تم إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 03 مارس 1996 و احداث 20 غرفة تجارة و صناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996 كل

¹- ليلي كورثة، غرف التجارة والصناعة في الجزائر، بحث مقدم للحصول على شهادة الماجستير فرع قانون أعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2001، ص، 10-08.

²- ليلي كورثة، مرجع سابق، ص 11.

غرفة تضم أكثر من دائرة إقليمية واحدة، و حاليا توجد في كل ولاية من الوطن غرفة للتجارة و للصناعة.

وتعتبر غرف التجارة والصناعة في الجزائر مؤسسات من مؤسسات القانون العام، وقد أوكلت لها مهام جديدة تتماشى مع الانفتاح الاقتصادي والتجاري الذي تعرفه الجزائر في ظل اقتصاد السوق، وعلى الرغم من أن السلطات العمومية اهتمت بهذه المؤسسة منذ انشائها عام 1980 وأدخلت عليها تعديلات هيكلية ووظيفية عديدة خلال ربع قرن، إلا أن الحكومة لم تعر لها الاهتمام اللازم لتواكب التطورات في مجال الأعمال التي عرفتها البلاد. ويلاحظ أن دورها في هذه الفترة اقتصر على جمع الاحصائيات واعلام المتعاملين التجاريين بفرص الاستثمار¹، والتعريف بالمقاولات العامة والخاصة والشركات المختلفة.

تُعرف غرف التجارة والصناعة بأنها مؤسسات عمومية ذات طابع تجاري وصناعي، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، ويرمز لها بغرفة التجارة والصناعة حيث يحدد عن طريق التنظيم تسمية كل الغرف ومقرها الرئيسي وحدود دوائرها الإقليمية التي تمارس عليها صلاحياتها المخولة لها قانونا، وتمثل لدى السلطات العمومية على مستوى دوائرها الإقليمية المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات والبناء والأشغال العمومية (المقاولات).

وينتمي إلى غرف التجارة و الصناعة كل الأشخاص الطبيعيين و المعنويين المقيدين في السجل التجاري، الناشطين في مختلف القطاعات التجارية و الصناعية و الخدمية، باستثناء الأعوان الاقتصاديون الذين يمارسون نشاطا فلاحيا أو حرفيا أو مهنيا²، كذلك فغرف التجارة و الصناعة هي مؤسسات تضم جهاز منتخب، يتم انتخابه من قبل المتعاملين الاقتصاديين الحاملين للسجل التجاري، إلى جانب جهاز إداري يتم تعيينه من الجهات الوصية، و يعتبر منخرطين في الغرف كل الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الذين يدفعون اشتراكات سنوية محددة حسب كل صنف نشاط، و تخصص هذه الاشتراكات لتمويل النشاطات الاقتصادية و الثقافية للغرف³.

1- المرجع نفسه، ص 13.

2- المواد من 01 إلى 04 من المرسوم التنفيذي، رقم 96-93، المؤرخ في 03 مارس 1996، المتضمن إنشاء

3- قرار مؤرخ في 25 ماي 1996، يحدد مبالغ اشتراكات المنخرطين في غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، الصادر بتاريخ 24 جوان 1996.

1-المركز القانوني للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة:

لقد أنشأت الجزائر، كسائر دول العالم، الغرفة الوطنية للتجارة وغرف التجارة والصناعة في شكل مؤسسة عمومية في بداية الثمانينات¹. وفي عام 1987 تحول المركز القانوني للغرفة من مؤسسة إدارية إلى مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري². وقد أوكلت لهذه الغرفة مهام جديدة من بينها إشراك المؤسسات في النشاطات وتنظيم المتعاملين في أقسام متخصصة وفقا للنشاط المهني، وانفتاح مجلس إدارتها على ممثلي رؤساء المؤسسات. وأعيد هيكلة الغرفة مرة ثانية سنة 1996، حيث تغيرت تسميتها من الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة إلى الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة³.

أدخلت إصلاحات جديدة الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة تواكب واقع اقتصاد السوق، مثل إنشاء مكاتب لها في القنصليات بالخارج، وتقليص عدد الغرف التجارية والصناعية بالولايات من 48 إلى 20 غرفة، وتنصيب هيئات جديدة في هرمها التنظيمي مثل الجمعية العامة والمجلس واللجان⁴. وعرفت هذه الغرفة تعديلات عديدة بداية من الألفية الجديدة لتتماشى والدور الجديد الذي منحه الدولة لها في سياق انتهاج الجزائر للاقتصاد الحر وانفتاحها على الأسواق الدولية⁵.

فقد توسعت صلاحيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في سنة 2000 بإعطائها حيزا كبيرا لمجال التكوين في الميادين المتصلة بالتجارة والصناعة⁶. وفي سنة 2010 عدل المرسوم التنفيذي 319/10 أحكام المرسوم 94/96، وذلك برفع عدد الغرف من جديد من 20 إلى 48 غرفة، وذلك من أجل تغطية حاجيات وتطلعات المتعاملين الاقتصاديين والتجارين في كل الولايات، ليتقربوا أكثر وتكون لهم علاقة مباشرة بغرفهم الولائية. كما تضمن التعديل تخفيض عدد أعضاء الجمعية العامة للغرفة من 400 إلى 219 عضو. وعدد أعضاء مجلس الغرفة من 55 إلى 19 عضو⁷.

¹ - المرسوم 47/80 في 23 فيفري 1980 يتضمن إنشاء غرف التجارة في كل الولايات.

² - المرسوم 171/87 في 01 أوت 1987 يتضمن إنشاء واختصاص الغرفة التجارية والصناعية

³ - المرسوم 94/96 في 03 مارس 1996 يتضمن إنشاء وتنظيم الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة.

⁴ - الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة WWW.CACI.07

⁵ - حسينة لعزيمي، مرجع سابق، ص، 09.

⁶ - المادة الثانية من المرسوم التنفيذي 312/2000 في 14 أكتوبر 2000 المحدد لصلاحيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، الجريدة الرسمية

عدد 61 سنة 2000.

⁷ - ليلة كوتة، مرجع سابق، ص، 13.

2- مهام وصلاحيات غرف التجارة والصناعة

تؤدي غرف التجارة والصناعة دوراً رائداً في الحياة الاقتصادية، وقد تطور هذا الدور من حيث الحجم والنوعية مع التطورات الاقتصادية التي حدثت في دول العالم، ونمو قطاعات الأعمال التي تمثلها هذه الغرف وتزايد أهميتها في هيكل الاقتصادات الوطنية، ومن ثم جاء التوسع في دورها من مجرد الدفاع عن مصالح فئة من المتعاملين في قطاعات التجارة والأعمال، إلى الإسهام في دعم هذه القطاعات والمشاركة بجانب الدولة في ترقيتها وتطويرها بمختلف الطرق لتحقيق أهدافها وتوسعة علاقاتها، وذلك من خلال تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات يمكن تصنيفها إلى نوعين:

أ- الاختصاصات العامة:

منحتها تشريعات معظم الدول التي تأخذ بنموذج غرف التجارة والصناعة التابعة للقانون العام، حيث تمثل اختصاصات تمثيلية واستشارية وإدارية:

- الاختصاص التمثيلي:

تعتبر غرف التجارة والصناعة هيئات تمثيلية بالدرجة الأولى، فهي مؤسسات تمثل لدى السلطات العمومية المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات في حدود دوائرها الإقليمية، فهي تأخذ بمبدأ شمولية التمثيل للمصالح الاقتصادية بمختلف فروعها، كما أنها تمثل المهن وليس المهنيين، وهذا ما يفرّقها عن النقابات المهنية التي تعتبر مجرد هيئات ذات أهداف نقابية محضة، والتي تمثل مصالح قطاع معين ومهنة معينة¹، كما أن نطاق عملها ينحصر بشؤون الفئة التي تمثلها فقط، وعلى الرغم من هذه الاختلافات فإنها تتشابه مع غرف التجارة والصناعة في كونها تمثل مصالح المنتمين إليها.

وبجانب ذلك تسعى غرفة التجارة والصناعة إلى الملائمة بين مصالح المنتمين إليها والمصالح العام والتعبير عن وجهة نظر اقتصادية عامة للمجتمع، وبالتالي يمكن اعتبارها كأجهزة تعاون مع الدولة في تسيير الشؤون الاقتصادية للبلاد، وكأداة من أدوات التنظيم والتطوير الاقتصادي، فهي تعرض على السلطات العمومية كل التوصيات والاقتراحات والتعبير عن وجهة نظر أصحاب الأعمال في التوجهات الاقتصادية والتشريعات والإجراءات النظامية التي تمس مصالحهم، كما تعتبر كأجهزة

¹ - حسنة لعزيزي، مرجع سابق، ص 15.

التمثيل الاقتصادي لدى السلطات العامة، فيتم ذلك من خلال تعيين ممثلين لها لدى مختلف هيئات التشاور والاستشارة المحلية.

- الاختصاص الاستشاري:

ارتبط هذا الدور التقليدي بغرف التجارة والصناعة منذ ظهورها بالرغم من عدم تحديد الفانون للمجالات التي لا يمكنها التدخل فيها فإن مهمتها الاستشارية محدودة بمجال اختصاصها، فهي مكلفة بتقديم للسلطات العمومية بناء على طلب هذه الأخيرة أو بمبادرتها الخاصة بالمعلومات والآراء والمقترحات والتوصيات حول مختلف المسائل التجارية والاقتصادية في حدود اختصاصها. وهي ليست ملزمة دائماً بتقديم هذه الآراء¹، كما أنّ هذه الآراء تنقسم إلى آراء اختيارية وآراء إجبارية:

فتمثل الآراء الاختيارية الوسيلة التي تقدمها الغرفة إمّا بطلب من السلطات أو بمبادرة خاصة منها، كأن تقدم رأيها في كل ما يتعلق بالتشريع الجمركي والتجاري والتغيرات المرجوة في مجال التشريع والتنظيم التجاري والصناعي والجبائي وتعريف الجمارك، وفي وسائل تطوير النشاط الاقتصادي في دوائرها. وفضلاً عن ذلك تقوم غرفة التجارة والصناعة بإمداد الحكومة بناء على طلب منها بالبيانات المتعلقة بالتجارة والصناعة وتقدم مقترحاتها بخصوص وسائل النهوض بالمهن الصناعية والتجارية.

أما الآراء الإجبارية التي تقدمها الغرفة فيجب أخذ أن يؤخذ فيها رأي الغرفة في كل ما يتعلق باللوائح التي تتعلق بالأعمال التجارية وفيما ينشأ في دائرتها من منشآت تجارية كالبورصة والمخازن العمومية وغيرها، ويترتب عن إغفال السلطات العامة أخذ رأي الغرفة في المسائل التي نصّ عليها المشرع الطعن في تلك الأعمال أو القرارات التي اتخذت بشأنها لدى الجهة القضائية المختصة لتجاوز السلطة.

بالرغم من ارتباط غرفة التجارة والصناعة في ممارسة مهامها بحدود دائرتها الإقليمية، إلا أنه يمكن أن تقدم آراء واقتراحات حول المسائل التي تتجاوز حدود إقليمها سواء على المستوى الوطني أو الدولي والتي يمكن أن يكون لها تأثير مباشر على اقتصاد دوائرها الإقليمية، ولا يمكن لغرف التجارة والصناعة أن تنتقد قرارات الحكومة أو ما تم التصويت عليه من طرف المجالس التشريعية².

¹- حسينة لعريزي، مرجع سابق ص 16، 17.

²- حسينة لعريزي، مرجع سابق، ص، 18.

- الاختصاص الإداري:

ويتمثل في إنشاء وإدارة وتسيير المرافق العامة التي تستهدف خدمة التجارة والصناعة وإصدار الشهادات والتصديق عليها بالإضافة إلى مهام أخرى والتي منها:

- إدارة وإنشاء وتسيير المؤسسات والمرافق التي تستهدف خدمة التجارة والصناعة كالمخازن العمومية ومناطق العبور والمناطق الصناعية والمعارض المهنية والمتاحف ومدارس التكوين وتحسين المستوى.

- إدارة المرافق العامة عن طريق الامتياز، مثل الموانئ البحرية والبورصات التجارية.
- المساهمة في سياسة السكن والتهيئة العمرانية في طابعها التجاري.
- إصدار وتصديق الشهادات أو الوثائق التي يطلبها المنتمين إليها أو تؤشرها، مثل إصدار شهادات المصنع التي تثبت محلية المنتجات التي يتم تصنيعها، والتأشير على الشهادات الدالة على مصدر المنتج، والمصادقة على صور طبق الأصل للسجل التجاري.
- يمكن لغرف التجارة والصناعة أن تحدث هيئة للمصالحة والتحكيم قصد التدخل في تسوية نزاعاتها التجارية الوطنية وذلك بناء على طلب المتعاملين الاقتصاديين.

ب- الاختصاصات الخاصة:

هذه الاختصاصات تختلف باختلاف الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة في كل دولة، وإلى درجة الثقة التي منحت إياها، وكذا مدى قدرة الغرفة وكفاءتها في انجاز مهام أخرى، وقد منح المشرع الجزائري لغرف التجارة والصناعة اختصاصات كثيرة ومتنوعة يمكن تصنيفها إلى اختصاص التوسع الاقتصادي واختصاص خدماتي¹.

ولقد تقرّر حصر هذه الضوابط العامة في ضابطين يمثلان في قانون مكان إبرام العقد و قانون مكان تنفيذه، بينما قانون الجنسية المشتركة لم يحصل الاتفاق عليه، و يرجع السبب إلى أن أولاً لا يعبر على صلة وثيقة مع العقد بل مع المتعاقدين، كما أن البعض يعتبر أن الجنسية المشتركة للطرفين لا تكسب العقد الصفة الدولية و لا نكون هنا أمام تنازع القوانين، لكن هذا لم يمنع المحاكم من اعتبار العقد دولياً رغم أنه أبرم بين أطراف من نفس الجنسية كما أن بعض التشريعات ومنها

¹ - حسينة لعزيزي، مرجع سابق، ص 19-21.

التشريع المصري قد اعتبره كضابط احتياطي يرجع إليه في حالة صمت الأطراف على العكس بالنسبة للضابطين السابقين فقد حصل الاتفاق عليها، الذي سنولي مفهومهما على النحو الموالي¹:

- قانون محل الإبرام:

وفقا لهذا الضابط فإنه في حالة سكوت المتعاقدين على اختيار القانون الذي يحكم العقد، يتولى القاضي البحث عن القانون المناسب بالرجوع إلى قانون محل الإبرام المحدد ويعد قانون مكان إبرام العقد قرينة كانت تأخذ به المدرسة الإيطالية القديمة في تحديد النظام القانوني للعقود الدولية، ولقد تبعتها في ذلك قضاء مجموعة من الدول ومن ضمنها القضاء الإنجليزي والبلجيكي والإسباني، وحتى قضاء الولايات المتحدة الأمريكية، إضافة إلى القانون الجزائري ضمن مادته 18 من القانون المدني السابق الإشارة إليها.

- قانون محل التنفيذ:

يعتبر قانون محل التنفيذ الضابط الثاني الذي يمكن للقاضي الرجوع إليه في تحديد القانون المطبق على العقد إذا سكت المتعاقدان عن اختياره، و يرجع الأخذ بهذا القانون إلى أن قانون مكان التنفيذ أصبح هو المفضل لدى الفقه الحديث نظرا للانتقادات التي وجهت لمحل الإبرام، إضافة أن العقد يظهر من خلال تصرفات خارجية يقوم بها المتعاقدان تسليم البضاعة في عقد البيع الدولي مثلا والذي يعد الالتزام الرئيس يقبل الالتزام بنقل الملكية، و بذلك يوجد على التنفيذ صلة واقعية بين العلاقة العقدية والقانون المطبق، وعن التجربة الجزائرية في هذا المجال أثبتت أخذها بقانون محل التنفيذ كذلك باعتبار أن هنالك تعلية صارمة تفرض على المؤسسات الجزائرية تطبيق القانون الجزائري على العقود التي تبرمها و الذي يعد مكان تنفيذ العقد في آن واحد و تبعد في هذا الرأي كل من القضاء الألماني و السويسري.

- الضوابط المتعلقة بظروف وملابسات التعاقد:

أول من أتى بهذه الفكرة و لو بطريقة غير مباشرة الفقيه الفرنسي "هنري باتيفول" أثناء دراسته للقانون المطبق على التصرفات التعاقدية التي أقر فيها "تركيز العقد"، بحيث لم يتوقف هذا الفقيه عند حد تمركز العقد في حالة وجود اختيار المتعاقدين للقانون الذي يحكم العقد بل وصل إلى غياب

¹ - خالد شويرب، المرجع السابق، ص 104-105.



إرادة المتعاقدين، بحيث القاضي عند بحثه عن القانون الذي يركز فيه العلاقة العقدية يتم ذلك بالرجوع إلى ظروف وملابسات التعاقد، وعلى هذا الأساس قد ينتهي القاضي إلى تركيز العقد في بلد معين، ولقد أخذ هذا الضابط القضاء الانجليزي بعدما كان يأخذه بالنوع الأول من الضوابط أي قانون محل الإبرام أو قانون محل التنفيذ، وقد تبعه في ذلك القضاء الفرنسي الحديث¹.

وفي حالة ما إذا كانت مسألة تغير ظروف وملابسات ترافق إبرام العقد من عقد إلى آخر، هذا لا يمنع من وجود ظروف معروفة يمكن للقاضي الرجوع إليها في بحثه على القانون الأوثق صلة، وهذه الظروف لا يمكن حصرها بل يتم ذكرها فقط على سبيل المثال:

- تحرير العقد من قبل موظف تابع لدولة معينة كموثق رسمي.

- اللغة التي يحرر بها العقد.

- التعاقد مع الدولة باعتبارها شخصا من أشخاص القانون الدولي الخاص.

إن عدم ذكر الأطراف المتعاقدة القانون الواجب التطبيق سواء عاد لسهوا أحدهما أو جهلها معا لمزايا ذكر هذا الحكم، يمكن أن يولد نتائج خطيرة، إذ ذلك يعني أن أطراف العقد الدولي ونتاج معاملاتهم هذه يجدون أنفسهم مضطرين للخضوع لأحكام يجهلونهم، خاصة و أنه في هذه الحالة هناك مجال لتطبيق عدة أنظمة قانونية، كما يجب أن نلفت الانتباه هنا إلى أن الشرط المتعلق بتحديد المحكمة المختصة جغرافيا بفض المنازعات التي يحتمل أن تثور مستقبلا، لا يعني إطلاقا أن القانون الواجب التطبيق هو قانون المحكمة المختصة بالنظر في النزاع، الذي سنولي دراسته لاحقا.

المحور الرابع: القانون الواجب التطبيق لفض منازعات القانون الدولي للأعمال

يشكل القانون الواجب التطبيق على العقود التجارية الدولية المبرمة بين المتعاملين في إطار القانون الدولي للأعمال، وتحديد طريقة فض المنازعات التي يمكن أن تثور بشأنها مستقبلا، مسألتين جوهريتين للأطراف، يخضع مجال تطبيقها لاعتبارات ترتبط إما بإرادة الأطراف أو بالأنظمة القانونية، سواء عند تحرير العقد التجاري الدولي أو عند حدوث خلاف يرتبط بإخلال أحد الأطراف بالتزاماته التعاقدية. ولذلك سنحاول تحديد كل من القانون الواجب التطبيق وطرق فض المنازعات في مجال الأعمال الدولية فيما يلي:

¹ - خالد شويرب، المرجع السابق، ص 107.



المبحث الأول: القانون الواجب التطبيق في منازعات القانون الدولي للأعمال

تختلف طريقة تطبيق القانون حول النزاع الناشئ عن عقد التجارة الدولي حسب الجهة التي عرض عليها الأطراف ذلك النزاع فإذا عرض النزاع أمام القضاء الوطني، فإن القاضي يلجأ إلى تطبيق قواعد الإسناد في قانونه الداخلي (القانون التجاري أو القانون المدني...) ¹، ففي هذه الحالة يسري على الالتزامات التعاقدية إما قانون الدولة التي يوجد فيها الموطن المشترك للمتعاقدين المحليين، وإن اختلف موطنهما يسري عليهما قانون الدولة التي أبرم فيها العقد، ما لم يتفق المتعاقدان على غير ذلك ² أما إذا عرض النزاع على التحكيم التجاري فإن المحكم يكون أكثر تحرراً في البحث عن القانون القانون الواجب التطبيق على العقد.

وسنحاول إبراز أهمية اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد من منظور إرادة الأطراف أو الجهة التي عرضها عليها هؤلاء الأطراف النزاع ³. تحظى مسألة تحديد القانون الذي يستلزم على الأطراف تطبيقه على العقد التجاري الدولي أهمية كبيرة لما يترتب على هذا التحديد من آثار قانونية هامة، حيث يشكل القانون المطبق على العقد الأساس الذي يجري في إطاره تقدير مدى صحة العقد من ناحية، والذي تركز عليه حقوق والتزامات أطرافه من ناحية أخرى، كما يمثل تحديد هذا القانون مسألة أولية لازمة للفصل في منازعاته، سواء بطريقة ودية أم بطريق المحاكم أو التحكيم ⁴، وعليه كان لابد لنا من التمييز بين حالة النص عليه من عدمه كنسيانه وهذا ما يقتضي منا توضيح هاتين الوضعيتين على النحو الآتي:

المطلب الأول: القانون الواجب التطبيق حسب إرادة الأطراف

يرتكز هذا العنصر على مبدأ حرية الإرادة الذي يستمد وجوده من الأنظمة الاقتصادية الحرة، ويعني بأن إرادة الأطراف المعبر عنها بصفة حرة، بإمكانها أن تنشأ التزامات يجب على الأطراف احترامها والامتثال لها، مع احترام مقومات النظام العام والآداب العامة لكل دولة. وقد يخول مبدأ سلطان الإرادة للأطراف حرية واسعة في اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي.

1- هشام صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1993، ص، 83.

2- أحمد عبد الحميد عشوش، تنازع مناهج تنازع القوانين، مؤسسة شهاب الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص، 78.

3- Jean Michel jacquet, principes d'autonomie et contrats internationaux, 2^{ème} édition économique, paris, 1999, 1999, p18.

4- أحمد شرف الدين، بنود القانون الواجب التطبيق في تحكيم منازعات البترول، المؤتمر الدولي الرابع عن الاتفاقيات الدولية للطاقة ووسائل حسم حسم المنازعات الناتجة عنها، مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، شرم الشيخ، مصر، 9-10 مارس 2002، ص 2.

ففي هذه الوضعية تبرز حالتان؛ الأولى، غالباً ما يتضمن فيها العقد نص صريح على القانون الواجب التطبيق. والحالة الثانية، قد لا ينص الأطراف على القانون الواجب التطبيق في بنود العقد.

لا شك أن مسألة تحديد القانون الذي يستلزم على الأطراف تطبيقه على العقد التجاري الدولي تحظى بأهمية كبيرة لما يترتب على هذا التحديد من آثار قانونية هامة، حيث يشكل القانون المطبق على العقد الأساس الذي يجري في إطاره تقدير مدى صحة العقد من ناحية، والذي ترتكز عليه حقوق والتزامات أطرافه من ناحية أخرى، كما يمثل تحديد هذا القانون مسألة أولية لازمة للفصل في منازعاته، سواء بطريقة ودية أم بطريق المحاكم أو التحكيم¹، وعليه كان لابد لنا إبراز أهمية اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد من منظور إرادة الأطراف أو الجهة التي عرضها عليها هؤلاء الأطراف النزاع². والتمييز بين حالة النص عليه من عدمه كنسيانه، وهذا ما يقتضي منا توضيح هاتين الوضعيتين على النحو الآتي:

أولاً: حالة تضمن العقد القانون الواجب التطبيق

جرى العمل على خضوع العقد التجاري الدولي لقانون إرادة الأطراف المتعاقدة، والذي يقصد به التقاء إرادتين وتطابقهما حول محل معين من أجل تحقيق هدف معين وهو السبب، ولكن بالعودة لفكرة "مبدأ سلطان الإرادة" نجدها في الأساس فكرة فلسفية يقصد بها أن للفرد إرادة حرة في إجراء التصرفات القانونية بصفة مستقلة عن المجتمع الذي يعيش فيه، فحسب هذا التصور تمثل الإرادة أساس القانون و غايته³، لكن الحقيقة تظهر على خلاف ذلك، إذ أن الأسس القانونية المتعلقة بالعقد التجاري الدولي، تقوم على إرادة أطرافها، استناداً على حرية المتعاقدين في تحديد النظام القانوني الذي يحكم و ينظم العقد، مما يؤدي بنا إلى تحديد المبدأ الذي على أساسه يختار المتعاقدان القانون الواجب التطبيق على هذا العقد، باعتبار العقد عموماً هو توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني معين، يتمثل في التزام شخص أو أكثر، في مواجهة شخص آخر أو أكثر، بإعطاء شيء، أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل مثلما سبق وأن أشرنا إليه.

إلا أنه قبل ذلك كان لابد لنا من الإشارة إلى أن الأخذ بمبدأ سلطان الإرادة على إطلاقها يفرض علينا بعض الآثار المنطقية الراجعة لعدم تقييد إرادة الأطراف في تحديد القانون المطبق على العقد

¹ - أحمد شرف الدين، بنود القانون الواجب التطبيق في تحكيم منازعات البترول، المؤتمر الدولي الرابع عن الاتفاقيات الدولية للطاقة ووسائل حسم المنازعات الناتجة عنها، مركز القاهرة الاقليمي للتحكيم التجاري الدولي، شرم الشيخ، مصر، 9-10 مارس 2002، ص 2.

² - Jean Michel jacquet, op.cit. p.18.

³ - هشام على صادق، المرجع السابق، ص، 122.

التجاري الدولي، وهذه الآثار تمثل في اندماج قانون الإرادة في العقد باعتباره مجرد شرط تعاقدى ذلك لأنه وفقا للنظرية الشخصية، التي تمنح للفرد سلطة على القانون فإنه بمجرد اختيار القانون المطبق على العقد التجاري الدولي صراحة أو البحث عنه و استخلاصه من نية المتعاقدين (أو ما يعرف بالإرادة الضمنية)، الحقيقة حسب ظروف العقد وملابساته يفقد هذا القانون صفته الإلزامية ويتحول إلى مجرد شرط تعاقدى يذكر في العقد مثله مثل الشروط الأخرى، كطريقة الدفع في هذا العقد و شرط التحكيم في حالة وجود نزاع.

وفي هذه الحالة يعتبر هذا القانون جزءا من العقد، فحسب هذا الرأي لا وجود لقانون سابق على العقد يمكن إخضاعه لأحكامه ذلك، لأن القانون الذي حدد الإرادة ليس له قوة إلزامية إلا في الحدود التي ترسمها له هذه الإرادة، فترجح الكفة للإرادة عوضا عن القانون، وهذا ما أقره الحكم الشهير عن محكمة النقض الفرنسية الصادر في 05 ديسمبر 1910، الذي قرر على إثره أن "القانون الواجب التطبيق على العقود الدولية من حيث تكوينه وآثاره هو القانون الذي اختاره المتعاقدان"¹.

كما لنا ألا ننسى بأن الاعتراف بحق الأطراف في تعيين قانون العقد الدولي هو أمر تفرضه التقاليد والأعراف التاريخية التي دفعت التشريعات المعاصرة إلى الاعتراف بهذا الحق للأطراف، وإن عدم احترام هذه القاعدة من قبل القاضي وتجاهلها يضر بالتنظيم القانوني في العلاقات التجارية الدولية، وقد كرست غالبية التشريعات الوطنية وكذلك الاتفاقيات الدولية النازمة للعلاقات الدولية الخاصة قاعدة قانون الإرادة والتي تقي بصفة عامة حق أطراف العلاقة العقدية في اختيار القانون الذي يحكمها².

وإذا كان القانون الواجب التطبيق منصوبا عليه فإنه يستند إلى اختيار الأطراف، ولكن هذا الاختبار المستند إلى سلطان الإرادة قد يكون صريحا، كما قد يكون الاختيار ضمنيا مثلما سبق التنويه إليه، ولكن يبقى السؤال المطروح هنا كيف يمكن تحقيق ذلك؟ وللإجابة على ذلك كان لابد لنا التطرق للاختيارين الصريح والضمني الصادرة عن إرادة الأطراف.

1- خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، أطروحة دكتوراه في كلية الحقوق، جامعة "بن يوسف بن خدة" الجزائر، 2009/2008، ص، 31-32.

2- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 172، و انظر كذلك: (المادة 18) من القانون المدني الجزائري، (المادة 19) قانون المدني المصري، وكذلك (المادة 1/2) من اتفاقية لاهاي لعام 1955 و الخاصة بالقانون الواجب التطبيق على بيع المنقولات المادية ذات الصفة الدولية، (المادة 1/7) من اتفاقية لاهاي بشأن القانون الواجب التطبيق على عقد البيع الدولي للبضائع لعام 1986، كذلك (المادة 1/3) من اتفاقية روما لعام 1980 بشأن القانون الواجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية.

1-اختيار الأطراف صراحة في لقانون العقد:

يتحقق الاختيار الصريح لقانون العقد، وذلك عندما يقوم الطرفان يتعين هذا القانون بعبارة صريحة في العقد و الإفصاح عن إرادتهم بشكل واضح وجلي، ويكون ذلك عادة بإدراج شرط في العقد يبين فيه القانون الواجب التطبيق يعرف بشرط اختيار القانون الواجب التطبيق أو شرط الاختصاص التشريعي على ما يسميه البعض¹، كأن يتفق المتعاقدان بعبارة صريحة على القانون الذي يحكم العقد، بقولهما أن العقد الذي يبرم بينهما محكوم بقانون دولة معينة، إذ يتعين على القاضي في هذه الحالة أن يعتد بهذا القانون، ما دام العقد يتصف بالصفة الدولية، بشرط أن يكون القانون المختار له صلة بالرابطات العقدية، فالعبرة في هذا الاختيار هو إعلان الإرادة « Déclaration de volonté » في حين ولكي يأخذ بالاختيار الصريح للمتعاقدين في اختيار القانون المطبق على العقد التجاري الدولي يجب توفر شروط، إذا لم تتوفر لا يعتبر أن الأطراف قاموا بهذا الاختيار بصريح العبارة ومن ضمنها³:

* **الشرط الأول:** وجود صلة بين القانون المختار والعقد أو المتعاقدين، ويقصد بالصلة هي العلاقة الموضوعية التي تربط بين القانون المختار والعقد أو المتعاقدين حيث يجب على الأطراف الاختيار من النظم القانونية التي كان للقاضي أن يختارها لو كان الحق في ذلك، أو كاختيار قانون محل تنفيذ العقد، أو قانون موقع المال محل التعاقد.

* **الشرط الثاني:** العلم بالقانون المختار، فمن غير المتصور أن يتفق الطرفان على قانون لا يعرفان فحواه لأنه يضر قبل كل شيء بالمتعاقدين أنفسهم.

2-الاختيار الضمني لقانون العقد:

قد يصادف القاضي أو المحكم في حالة تخلف الإرادة الصريحة للمتعاقدين البحث عن إرادتهم الضمنية، شريطة أن يتم ذلك من خلال قرائن مؤكدة تدل على وجود هذه الإرادة كالملازمات و الظروف المحيطة بالعقد، إذ توجد عدة مؤشرات يستطيع من خلالها القاضي أو المحكم أن يقيم القرينة على اتجاه إرادة الخصوم إلى اختيار هذا القانون أو ذاك، و لعل من أهمها وجود اختيار للمحكمة المختصة أو وجود شرط للتحكيم و كذلك مكان تنفيذ العقد، و استخدام لغة معينة في العقد

¹ - هشام على صادق، المرجع السابق، ص، 418.

² - علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني الجزائري، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص32.

³ - خالد شويرب، المرجع السابق، ص 40 - 42.

أو مكان إقامة الطرفين و أحيانا جنسيتهم المشتركة أيضا، و من المؤشرات الأخرى تضمين العقد أحكام و قواعد مستمدة من قانون دولة معينة لتنظيم جانب مهم من العقد¹، أما عن موقف المشرع الجزائري في هذه الجزئية نجده قد أشار إلى الإرادة الضمنية في المادتين 18 و 19 من القانون المدني الجزائري بعدما أصبح القاضي ينظر في ظروف وحيثيات العقد و جنسية و موطن المتعاقدين².

غير أنه إذا كان المبدأ حرية الأطراف في اختيار القانون الذي يحكم علاقتهم التعاقدية ضمن العقد التجاري الدولي سواء كان ذلك صراحة أو ضمنا. إلا أن هذا المبدأ ترد عليه استثناءات يستبعد فيها القانون المختار لحكم العقد التجاري الدولي ليحل محله قانون آخر، فلا يؤخذ بهذا القانون إذا كان يخالف قواعد النظام العام والمثل العليا والمبادئ الجوهرية في دولة القاضي الذي ينظر في النزاع. إضافة إلى حالة الغش نحو القانون الذي يقوم في الأطراف بالتحاليل على أحكام قانون معين. نستخلص في الأخير أنه بإمكان المتفاوضين اختيار سبل عديدة للقانون الأنسب في التطبيق على العقد التجاري الدولي³ ومن أهمها:

أ- اعتماد قانون بلد المصدر:

هذا ما تتجه إليه إرادة البائع غالبا، وذلك لمعرفته الجيدة بهذا القانون، إلا أن هذا لا يعد الحل الأمثل، حيث نجد مثلا أن القانون الجزائري، وأيضا القانون الفرنسي يحمي المشتري وذلك من خلال:

- اتساع تطبيق نظرية حماية العيوب الخفية.

- التصور القضائي المطبق لنظرية الظروف الطارئة.

ب- اعتماد قانون بلد المستورد:

يمكن أن يكون قانون بلد المشتري ينطوي على فائدة بالنسبة للبائع، إلا أن هذا المسلك يستدعي معرفة هذا القانون والتحكم فيه فمن الخطورة بمكان قبول الخضوع لقانون لا يعرف عنه البائع إلا القليل. ويوصي المختصين في مجال تحرير العقود التجارية بتجنب استعمال عبارة 'يخضع هذا العقد

1- عقيل كريم زغير، المسؤولية المدنية للمستثمر الأجنبي، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون، مصر، 2015، ص 142.

2- الأمر رقم 58-75 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بقانون رقم 10-05 المؤرخ في 20 يونيو 2005، الجريدة الرسمية، العدد 44، الجزائر، 2005، ص 20.

3- طاشور عبد الحفيظ، دروس في مقياس القانون الدولي لطلبة قانون الأعمال، الإرسال الأول، جامعة التكوين المتواصل، الجزائر، 2006، ص 8.

لقانون بلد المشتري" أو عبارة "يخضع هذا العقد لقانون بلد البائع"، ويفضلون بدل ذلك عبارة "يخضع هذا العقد إلى القانون الجزائري" أو عبارة "هذا العقد يحكمه القانون الجزائري".

ج- اعتماد قانون محايد:

هذا المسلك يسمح بوضع حد للنزعة الوطنية التي غالبا ما تظهر خلال إبرام العقود التجارية الدولية، وإلى جانب ذلك فإن هذا الاختيار تملية اعتبارات تجارية وعملية. وفي مجال الممارسات التجارية الدولية غالبا ما يختار المتعاملين القانون السويسري، لكونه يكون في صالح المصدّر (البائع)، إلى جانب كونه قانون دولة محايدة، وهو الأمر الذي يعتبر عاملا إيجابيا بالنسبة للمتعاملين.

وسنحاول شرح هذه السبل التي تختارها الأطراف المتعاقدة عند إبرامها العقد التجاري الدولي بشيء من التفصيل، والتي غالبا ما تتوافق مع مصالحهم التعاقدية، ومن أهم هذه السبل أو الاختيارات نجد:

-اعتماد الأطراف المتعاقدة لقانون بلد البائع:

وهذه الطريقة في التعاقد يختارها عادة المصدر، وذلك لدرأيته لكل تفاصيل المعاملة التجارية، ومعرفته الجيدة لقانون بلده الذي أنتج فيه السلعة وصدرها منه. إلا أن هذه الطريقة غالبا ما تواجه بعض الصعوبات والقيود بالنسبة للبائع أو المصنّع في بعض البلدان، فمثلا في الجزائر، القانون الجزائري يولي في أحكامه (قانون المستهلك) وذلك من خلال اتساع دائرة تطبيق نظرية حماية العيوب الخفية، ومقابل ذلك يقيد القضاء حرية المشتري من خلال اعتماده لنظرية الظروف الطارئة¹.

-اعتماد الأطراف المتعاقدة لقانون بلد المشتري:

يرتكز هذا الاختيار بالنسبة للأطراف المتعاقدة على موافقتهما الصريحة في العقد باختيار قانون بلد المشتري لكونه اشترطه على البائع ليبرم العقد، وفي هذه الحالة يصبح قانون بلد المشتري ينطوي على فائدة ومصلحة بالنسبة للبائع. غير أن هذا المسلك يستدعي معرفة جيدة من البائع لهذا القانون، فلا يمكن لهذا الأخير الخضوع لقانون بلد لا يعرف عنه الكثير.

ويفترض من الأطراف المتعاقدة، عند تحريرهم للعقد التجاري الدولي، أن يتجنبوا ضمن بنود العقد استعمال عبارة "يخضع هذا العقد لقانون البائع" أو عبارة "يخضع هذا العقد لقانون بلد المشتري".

¹ - Dominique, Bureau, l'influence de la volonté individuelle sur les conflits de loi, presses universitaires de France, paris, 1999, P, 189.

ولعلّ أفضل عبارة يمكن أن تحوز على الطابع القانوني، وتعادل في نفس الوقت بين مصالح طرفي العقد هي "يخضع هذا العقد للقانون الجزائري". أو بالأحرى "إلى قانون البلد الذي أبرم العقد فيه"¹.

-اعتماد الأطراف المتعاقدة لقانون حيادي:

هذه الفرضية الثالثة تتيح للأطراف المتعاقدة إمكانية اختيار سبيل من سبل التعاقد بعوامل فنية وتجارية محضة، فهنا العقد يركز على نظام معين يقوم غالبا على اعتبارات تجارية وعملية محددة ومعلومة من كلا طرفي العقد. وبذلك تكون هذه الحالة قد سمحت بوضع حد للنزعة الوطنية التي ينتهجها أحد أطراف العقد عند إبرامه له مع متعامل أجنبي، فهنا قد يختار المتعاقدان بالتراضي قانون محايد، وغالبا ما يكون القانون السويسري الذي يرضي الطرفين (البائع والمشتري)².

ثانيا: حالة عدم تحديد العقد القانون الواجب التطبيق

يتطلب تحقيق هذه الحالة توفر ظروف معينة تدفع الأطراف المتعاقدة بصفة طوعية أو سهوا منهم إلى اتخاذ هذا المسلك عند إبرامهم العقد، وقد تبرز هذه الحالة في الظروف الآتية:

- إذا كانت الشروط العامة للبيع والشراء لم يتم الاتفاق عليها بين المتعاقدين في بنود العقد.
- إذا لم يتوصل المتعاقدان للاتفاق على قانون محدد في العقد.
- إذا اكتفى المتعاقدان بتحرير شرط في العقد يحيلهما على التحكيم.
- إذا أغفل أطراف العقد أو جهلوا فائدة ذكر آليات تسوية الخلافات بينهما في العقد³.

كما قد يترتب عن حالة عدم ذكر أطراف العقد للقانون الواجب التطبيق إلى نتائج قد تؤثر سلبا على حقوقهم الشخصية ومصالحهم. وبذلك يدفعهما هذا الوضع للخضوع إلى أحكام وأنظمة قانونية يجهلون، خاصة أن هذه الحالة قد يترتب عنها إمكانية تطبيق أنظمة قانونية مختلفة على بنود العقد. فقد يلجأ في بعض الحالات إلى تطبيق قانون البائع أو قانون المشتري أو قانون تنفيذ العقد⁴.

وفي حالة غياب الاختيار الصريح أو الضمني، و هي حالة عدم الاتفاق الصريح على قانون معين لحكم العقد، و لم يتوصل القاضي المعروض أمامه النزاع إلى الكشف عن الإرادة الضمنية للأطراف، فإزاء هذا الفرض فإن قوانين أخرى يمكن أن تحل محل قانون الإرادة، الأمر الذي دفع

¹ - خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، دكتوراه في الحقوق، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص، 32.

² - Dominique, Bureau, op.cit. p, 193.

³ - عرقيل كريم زغير، مرجع سابق، ص، 147.

⁴ - Jean Michel, Jaquet, op.cit. p, 32.

إلى تحويل القاضي أو المحكم سلطة تعيين القانون الواجب التطبيق على العقد ليتسنى له الفصل في النزاع المعروض أمامه، و قد استقر الرأي على تقييد سلطة القاضي أو المحكمة التقديرية في هذه الحالة لأن إطلاقها أمر غير مرغوب فيه ولا ينسجم مع مقتضيات العلاقات الدولية الخاصة، وذلك لأنه يفضي دائما إلى الإخلال بتوقعات الأطراف وإهدار الأمان القانوني الذي يجب أن يسود المعاملات الدولية¹. وهكذا فإنه يتعين على القاضي أو المحكم في بحثه عن القانون الواجب التطبيق اللجوء إلى تركيز الرابطة العقدية بإسنادها إلى القانون الأوثق صلة بها والذي يشكل على هذا النحو مركز الثقل في الرابطة العقدية، كما يتولى البحث عن هذا القانون مسترشدا في ذلك إلى عدة قرائن تختلف مكانتها من عقد إلى آخر، ويختلف كذلك من حيث وجودها مسبقا في العقد أو تم استنتاجها من ملابسات وظروف التعاقد، مما يدفعنا إلى دراسة كل هذه الضوابط العامة تباعا وحصرها في ضابطين يتمثلان في قانون مكان إبرام العقد وقانون مكان تنفيذه، بينما قانون الجنسية المشتركة لم يحصل الاتفاق عليه.

يرجع السبب في ذلك إلى انعدام صلة وثيقة مع العقد بل حتى مع المتعاقدين، كما أن البعض يعتبر أن الجنسية المشتركة للطرفين لا تكسب العقد الصفة الدولية ولا نكون هنا أمام تنازع القوانين، لكن هذا لم يمنع المحاكم من اعتبار العقد دوليا رغم أنه أبرم بين أطراف من نفس الجنسية كما أن بعض التشريعات ومنها التشريع المصري قد اعتبره كضابط احتياطي يرجع إليه في حالة صمت الأطراف. وعلى العكس بالنسبة للضابطين السابقين فقد حصل الاتفاق عليها، الذي سنولي مفهومهما على النحو الموالي²:

أ- قانون محل الإبرام:

وفقا لهذا الضابط فإنه في حالة سكوت المتعاقدين على اختيار القانون الذي يحكم العقد، يتولى القاضي البحث عن القانون المناسب بالرجوع إلى قانون محلي الإبرام المحدد ويعد قانون مكان إبرام العقد قرينة كانت تأخذ به المدرسة الإيطالية القديمة في تحديد النظام القانوني للعقود الدولية، ولقد تبعتها في ذلك قضاء مجموعة من الدول ومن ضمنها القضاء الإنجليزي والبلجيكي والإسباني، وحتى قضاء الولايات المتحدة الأمريكية، إضافة إلى القانون الجزائري ضمن مادته 18 من القانون المدني السابق الإشارة إليها.

¹ - عقيل كريم زغير، المرجع السابق، ص 146.

² - خالد شويرب، المرجع السابق، ص 104-105.

ب- قانون محل التنفيذ:

يعتبر قانون محل التنفيذ الضابط الثاني الذي يمكن للقاضي الرجوع إليه في تحديد القانون المطبق على العقد إذا سكت المتعاقدان عن اختياره، ويرجع الأخذ بهذا القانون إلى أن قانون مكان التنفيذ أصبح هو المفضل لدى الفقه الحديث نظرا للانتقادات التي وجهت لمحل الإبرام، إضافة أن العقد يظهر من خلال تصرفات خارجية يقوم بها المتعاقدان تسليم البضاعة في عقد البيع الدولي مثلا والذي يعد الالتزام الرئيس يقبل الالتزام بنقل الملكية.

نتيجة هذه التصرفات التي ترتب على التنفيذ صلة واقعية بين العلاقة العقدية والقانون المطبق، وعن التجربة الجزائية في هذا المجال أثبتت أخذها بقانون محل التنفيذ كذلك باعتبار أن هنالك تعلية صارمة تفرض على المؤسسات الجزائية تطبيق القانون الجزائري على العقود التي تبرمها والذي يعد مكان تنفيذ العقد في نفس الوقت وتبعد في هذا الرأي كل من القضاء الألماني والسويسري.

ج- الضوابط المتعلقة بظروف وملابسات التعاقد

استحدثت هذه الفكرة و لو بطريقة غير مباشرة الفقيه الفرنسي "هورني باتيفول" أثناء دراسته للقانون المطبق على التصرفات التعاقدية التي أقر فيها مسألة "تركيز العقد"، بحيث لم يتوقف هذا الفقيه عند حد تحديد العقد في مكان معين في حالة وجود اتفاق بين المتعاقدين على اختيار القانون الذي يحكم بنود هذا العقد، بل وصل إلى الاعتراف بغياب إرادة المتعاقدين، بحيث القاضي عند بحثه عن القانون الذي يركز فيه العلاقة العقدية يتم ذلك بالرجوع إلى ظروف وملابسات التعاقد، وعلى هذا الأساس قد ينتهي القاضي إلى تركيز العقد في بلد معين.

وقد اعتمد هذا الضابط القضاء الانجليزي بعدما كان يأخذه بالنوع الأول من الضوابط أي قانون محل الإبرام أو قانون محل التنفيذ، وقد تبعه في ذلك القضاء الفرنسي الحديث¹. وبلا شك فإن سكوت الأطراف المتعاقدة على تحديد القانون الواجب التطبيق في العقد يدفع بالقاضي إلى البحث عن الإرادة الضمنية للأطراف ليتسنى له إيجاد القانون الواجب التطبيق على العقد، مثل حالات مكان إبرام العقد أو تنفيذه أو مكان استحقاق الثمن. غير أنه إذا كانت مسألة تغير ظروف وملابسات ترافق إبرام العقد من عقد إلى آخر، هذا لا يمنع من وجود ظروف معروفة يمكن للقاضي الرجوع إليها في بحثه على القانون الأوثق صلة، وهذه الظروف لا يمكن حصرها بل يتم ذكرها فقط على سبيل المثال:

¹ - خالد شويرب، المرجع السابق، ص 107.

- تحرير العقد من قبل موظف تابع لدولة معينة كموثق رسمي.

- اللغة التي يحرر بها العقد.

- التعاقد مع الدولة باعتبارها شخصا من أشخاص القانون الدولي الخاص.

نستنتج مما سبق أن عدم ذكر القانون الواجب التطبيق سواء عاد لسهو الأطراف أو جهلهم بفائدة ذكر هذا الحكم، يمكن أن يولد نتائج خطيرة، إذ ذلك يعني أن أطراف العقد الدولي ونتاج معاملاتهم هذه يجدون أنفسهم مضطرين للخضوع لأحكام يجهلونهم، خاصة و أنه في هذه الحالة هناك مجال لتطبيق عدة أنظمة قانونية، كما يجب أن نلفت الانتباه هنا إلى أن الشرط المتعلق بتحديد المحكمة المختصة جغرافيا بفض المنازعات التي يحتمل أن تثور مستقبلا، لا يعني إطلاقا أن القانون الواجب التطبيق هو قانون المحكمة المختصة بالنظر في النزاع، الذي سنولي دراسته لاحقا.

المطلب الثاني: الحلول الواردة بخصوص القانون الواجب التطبيق في الاتفاقيات الدولية

أوجدت الاتفاقيات الدولية حلولاً حديثة وقواعد دقيقة لأجل إيجاد إجابات لمسألة معقدة، وهي وضع القانون الواجب التطبيق بالنسبة للعقد، أهمها:

أولاً: اتفاقية لاهاي

الترتت هذه الاتفاقية الصادرة سنة 1955 بخصوص البيوع ذات الطابع الدولي للمنتوجات المادية بتوجيه يضيق من نطاق قانون المتعاقدين، ويقصره فقط على القانون الداخلي الذي اختارته الأطراف المتعاقدة لينظم ويمسري على عقدها. وقد تبنت صراحة هذا الاتجاه بنصها صراحة على أن البيع يكون منظما بواسطة قانون الدولة المعنية من قبل أطراف العقد¹. وما يعيب على هذا الاتجاه أن تطبيق هذا المنهج يترتب عليه تطبيق حلول وطنية وضعت أساسا من أجل تطبيق العقود الوطنية، في حين أننا بصدد عقود دولية، فضلا عن ذلك فإنه قد يؤدي إلى تباين الحلول القضائية بصدد الخلافات الناشئة عن تلك العقود².

ففي حالة عدم ذكر القانون الواجب التطبيق في العقد، حسب هذه الاتفاقية، فإن القانون الواجب التطبيق في مجال البيوع الواردة على المنقولات هو قانون البائع، وفي نفس الوقت تقضي هذه

¹ - المادة 2 من اتفاقية لاهاي بخصوص البيوع ذات الطابع الدولي للمنقولات المادية لعام 1955.

² - صلاح الدين جمال الدين، دور أحكام التحكيم في تطوير مشكلة تنازع القوانين، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2003، ص 54.



الاتفاقية بأن قانون المشتري هو القانون الواجب التطبيق في حالة ما انتقل المشتري إلى بلد البائع لإبرام العقد.

ثانيا: اتفاقية روما

شكلت هذه الاتفاقية الوثيقة الاقتصادية الأساسية لتأسيس فضاء الاتحاد الأوروبي سنة 1957 يضم سوق مشتركة للسلع والخدمات ورؤوس الأموال للمتعاملين الاقتصاديين في الدول الأعضاء. وقد أقر مؤسسيها أن تصبح أحكام هذه الاتفاقية جزءا من القانون الداخلي لكل دولة أوروبية تصادق عليها، ولا يمكن إبرام أي عقد دولي ضمن الفضاء الأوروبي إذا لم يكن موافقا لأحكامها¹.

وتضمن الاتفاقية حلولاً ترضى الطرفين المتعاقدين، وقواعد دقيقة تزيل اللبس عن مسألة القانون الواجب التطبيق. وقد تبنت دول الاتحاد في هذا الشأن المبدأ العالمي المعهود، وهو مبدأ سلطان الإرادة الذي يحدد شكل ومضمون العقد. وأكدت في نفس الوقت على مسألة مهمة وهي أنه بإمكان لأطراف العقد أن يعتمدون القانون الواجب التطبيق لبدأ ما حسب طبيعة المعاملة المتفق عليها بينهما². وبذلك يمكن لهما، حسب طبيعة الاتفاق وظروف المعاملة، اعتماد إما قانون البائع (عقد البيع) أو العميل (قد التوزيع) أو المقر الاجتماعي لصاحب البنك (اتفاق قرض أو ضمان).

المبحث الثاني: طرق تسوية المنازعات

قد ينجم عن المعاملات لتجارية الدولية منازعات عديدة تعود إما إلى عدم التنفيذ الجزئي أو الكلي للالتزام الواقع على أحد طرفي العقد، فقد يحتج أحدهما بشأن تخلف تسليم البضاعة أو عدم مطابقة البضاعة أو عدم احترام الضمانات الممنوحة أو عدم الدفع أو عدم ملائمة البضاعة من الطرف الآخر أو أية مسألة قد تخل بالتزامات أحدهما. إن مثل هذه الإشكالات يمكن أن نجد حلها وفقا لتصورات عديدة جرى العمل بها في مجالات المعاملات التجارية الدولية، عندما يتور خلاف بين طرفي العقد ومن أهمها الطرق الودية كالمفاوضات والمصالحة والوساطة والتوفيق، والقضاء الدائم، والتحكيم التجاري الدولي.

¹ - Antoine Kasis, op.cit.p.87.

² - Bernard Audit, flux et reflux de la crise des conflits des lois, presses universitaires de France, paris, 2003, P.117.

المطلب الأول: الطرق الودية

يمثل لجوء أطراف العقد عند حدوث خلاف بينهما حول تفسيره أو تطبيقه إلى الطرق الودية تصرف قانونيا سليم ذات مصدر تعاقدى، والأكد أن الإرادة الملزمة لأطراف العقد الدولي تلزم نفسها، ضمن بنود هذا العقد على اللجوء إلى الطرق الودية المتعارف عليها في قانون العقود لحل هذا الخلاف¹. وقد يتم ذلك عن طريق المفاوضات أو المصالحة أو الصلح أو الوساطة أو التوفيق، لأن الإجراءات المتبعة من أطراف الخلاف تتسم بالبساطة والمرونة في تنفيذها، وهي طوعية وتوافقية تحفظ للأطراف المتنازعة مصالحها.

أولاً: التفاوض

يمثل التفاوض أول مراحل ابرام العقود التجارية الدولية والهدف منه هو إما حل مشكلة قائمة في حالة حدوث خلاف تجاري أو تحقيق مصلحة مستقبلية تحدد عند توقيع العقد ال تجاري¹. وتمثل اجراءاته أولى قنوات التواصل ينبغي على الأطراف المتنازعة اللجوء إليها لإزالة الخلاف الذي قد ينشأ بينهما.

1- تعريفه ومميزاته:

يعرف التفاوض لغة بأنه تبادل الآراء بغية الوصول إلى تسوية واتفاق لخلاف ما. ويعرف اصطلاحاً بأنه عملية تفاعلية تتم وفق محادثات بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق يحقق لهم مصلحة أو مكاسب مشتركة. وقد يحتوي هذا التفاعل بين الأطراف المتفاوضة على عدة مظاهر أهمها المشاورة والمساومة والمواجهة والاقناع من أجل الوصول حلول عملية تفاوضية.

لكي يكون التفاوض ناجح يجب الإعداد له بشكل محدد ودقيق وأن تتحلى الأطراف المتفاوضة بالنية الصادقة والخالية من أي عيب للإرادة في الاشراف على المفاوضات التي غالباً ما تشمل في مراحلها على مهارات وجوانب فنية ذات خبرات خاصة يكتسبها المفاوضون ويستخدموها بكفاءة وفعالية في مواقفهم المختلفة وسلوكهم التفاوضي فيما بينهم.

ويتميز التفاوض بمسألتين أساسيتين عن الوسائل الودية التي الأخرى؛ الأولى ترتبط بالمبادئ التي تميزه عن غيره من الطرق الودية لتسوية الخلافات الناشئة عن العقود التجارية الدولية، والثانية

1- محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي، بين النظرية والتطبيق، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص. 78.

تمثل مختلف المراحل التي يتوجب على أطراف الخلاف المرور بها للوصول إلى حل يرضيها. وسنحاول إبراز هذه المبادئ والمراحل التي تحكم عملية للتفاوض فيما يلي:

أ- مبادئ التفاوض:

باعتبار عملية التفاوض فن وعلم يقوم بها مختصين في مجالات معينة تشتمل على جملة من المبادئ الأساسية يتوجب على الأطراف المتفاوضة احترامها وهي:

- مبدأ القدرة الذاتية: يمثل قدرة المفاوض الإلمام بجميع الجوانب الإجرائية والفنية للقضية وأبعادها القانونية ونتيجة ذلك يصبح قادر على فهم وجهة نظر الطرف الآخر وعلى إقناعه بوجهة نظره.
- مبدأ الالتزام: التزام الطرفين بالعمل على تحقيق المنافع لكل جهة يمثلونها وتنفيذهما لكل ما توصلوا إليه من اتفاقات واحترام الآجال والمواعيد المحددة بأوقاتها.
- مبدأ المنفعة: حرص الأطراف المتفاوضة للسعي على تحقيق المنافع والفوائد لصالح الطرف التي تنتمي إليها سواء من خلال جني المكاسب أو تقليل للخسائر.
- مبدأ العلاقات المتبادلة: تسعى الأطراف المتفاوضة للحفاظ على استمرار العلاقات التعاقدية بصفة دائمة ومتبادلة بينها.
- مبدأ أخلاقيات التفاوض: يتعين على الأطراف التحلي في المفاوضات بروح المسؤولية والتعامل فيما بينها بنية حسنة بعيدا عن الاحتيال والغش والتضليل.
- مبدأ الاحتياط والتجديد المستمر لأساليب التفاوض.
- مبدأ عدم الاستهانة بحجج وأساليب الطرف المتفاوض الآخر.

ب- مراحل التفاوض:

تتبع المفاوضات مراحل مختلفة ومنهجية متكاملة تبدأ من الإعداد لأول مقابلة بين الأطراف إلى غاية وصولها إلى تقارب في وجهات النظر، ومن أهم هذه المراحل:

- مرحلة التحضير والإعداد للمقابلة التفاوضية
- مرحلة الاستكشاف
- مرحلة اللقاء والمناقشة
- مرحلة تقديم الاقتراحات

- مرحلة المساومة
- مرحلة التوصل إلى حل للقضية
- مرحلة إقرار اتفاق نهائي

بناء على ما سبق نستخلص مفهومًا عامًا لعملية التفاوض، بأنه نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات أو التقريب بين رؤى ووجهات النظر بين الفرقاء بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى تسوية قضية أو قضايا خلافية بين هذه الأطراف، فإذن التفاوض هو عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر يرون أن هناك مصالح مشتركة بينهم يتعذر تحقيقها دون الاتصال والحوار وتقارب الرؤى حول موضوع محل النزاع المرتبط بتلك المصالح، إذن يتم حل الكثير من الخلافات عبر التفاوض المباشر بين الطرفين دون الحاجة لوسيط أو مساعدة من طرف ثالث¹.

2- أهميتها وواقع تطبيقها

تعد المفاوضات في مجال العقود وسيلة فعّالة لإعادة التوازن العقدي "L'équilibre Contractuel" عند طرأ ظروف غير متوقعة تؤدي إلى اختلال الادعاءات الاقتصادية ذلك أن الثابت في الواقع العملي أن تنفيذ العقود ووفاء كل طرف بالتزاماته يستغرق وقتًا كعقود بناء المصانع وإنشاء الجسور وإقامة المطارات وإعادة البنية التحتية وغيرها وفي تلك الأثناء قد تجد ظروف سياسية أو اقتصادية كانهخفاض سعر العملة أو ارتفاع باهض في أسعار المواد الأولية أو تعديلات تشريعية كصدور قانون يمنع الاستيراد أو التصدير أو خروج العملة الصعبة فإنه يصبح مستحيلًا و يجعل المدين في موقف حرج و يلحق به أضرار فادحة لا يستطيع احتمالها أو تداولها.

وهنا درج التعامل في مجال العقود الدولية ممتد الآثار والتنفيذ إلى تضمين عقودهم شرط المراجعة أو الصعوبة أو المشقة "Clause de dureté" و المسمى في الفقه الانجليزي "Clause de hardship" أو الأمريكي شرط الاختلال الكبير "Gross inequity clause" و مقتضاه التزام الأطراف بإعادة التفاوض حول العقد لمواجهة الظروف الطارئة التي حدثت بهدف تعديل الالتزامات التعاقدية إلى الحد المعقول لرفع الضرر الجسيم الذي تحمل أحد الطرفين من جراء تلك الظروف، و قد نصّت على التفاوض في حالة تغير الظروف المبادئ المتعلقة بعقود التجار الدولية التي أقرّها

¹ - غسان عبيد محمد المعموري، المرجع السابق، ص، 379.

معهد "Uni Droit" عام 1994 بحيث جاء ضمن الفقرة الثالثة من المادة الثانية منه أنه في حالة شرط الصعوبة (تغير الظروف) يكون للطرف المتضرر طلب إعادة فتح باب المفاوضات من جديد. ويجب أن يقدم الطلب دون تأخير وأن يكون مسببا ودون الدخول في تفاصيل هذا الشرط يكفي أن نقرر أن المفاوضات تعتبر الأساس والأداة الفنية لإنقاذ العقد وتصويب مساره بتخفيف الضرر عن لحقه حفاظا على الصلة والتعاون المستمر بين أطرافه والتي من غيرها ستتوقف علاقات الطرفين مما يعمل على تفاقم الضرر بالنسبة لأحد طرفيه وقد يفسخ العقد إن وصل الأمر إلى حد استحالة تنفيذ الالتزامات¹.

ويجب الإشارة هنا إلى التفاوض بين شركة "سوناتراك" الجزائرية و "توتال" الفرنسية عام 2016 عن ضرائب الرسوم الصادرة بعد قانون المحروقات لعام 2006، كما قامت بمفاوضات مباشرة مع "أناداركو بتروليم" الأمريكية عام 2012 والذي نتج عنه دفع الجزائر إلى 4.4 مليارات دولار لهذه الشركة الأمريكية².

ثانيا: الصلح والتوفيق

يعتبرا الصلح والتوفيق كطريق بديل آخر عن القضاء يضاف للطرق الودية في حل النزاعات التي تنور بين أطراف العقود الدولية، لذا فمن المهم معرفة مفهومهما والتطرق لأهميتهما وواقع تطبيقهما.

1- مفهوم الصلح:

أثبتت خصوصيات المعاملات التجارية الدولية أن القضاء الداخلي لم يعد يواكب التطورات التي شهدتها مناخ الأعمال الدولية من حيث إيجاد حلول سريعة وناجعة تقتنع بها الأطراف، الأمر الذي تطلب البحث عن وسيلة تتناسب مع تطلعات المتعاملين التجاريين. وقد كرست العديد من البنود في الأنظمة والاتفاقيات التجارية الدولية المصالحة في التسوية الودية للخلافات التجارية مثل المادة 12 فقرة 5 و 14 من القانون النموذجي للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي لسنة 2002 والمادة 6 و 7 فقرة 1 ومن نظام المصالحة للغرفة التجارية الدولية.

¹ غسان عبيد محمد المعموري، المرجع نفسه، ص 384، نقلا عن: BRUNO Oppetit, l'adaptation des contrats internationaux aux circonstances économique al clause de hardship, clunet, 1974, p 794.

² حمزة كحال، "توتال" و "سوناتراك" الخلاف بين الجزائر وفرنسا يتجاوز ساحات التحكيم الدولي، مجلة العربي الإلكترونية، الجزائر، 08 أوت 2016، وللمزيد أكثر أنظر: <https://www.alarby.co.uk/economy/2016/8/8> تاريخ زيارة الموقع: 2018/12/02

يذهب جانب الفقه إلى تعريف الصلح على أنه "عقد ينهي به الطرفان نزاعاً قائماً أو محتملاً وذلك من خلال التنازل المتبادل"¹، كما عرّفه جانب آخر من الفقه بأنه "طريق بديل وودي لحل النزاعات يتضمن تنازلات متبادلة صادرة عن الأطراف المعنية"².

ومن جانب آخر تناول المشرع الجزائري مفهوم المصالحة تحت عنوان الصلح في أحكام القانون المدني حيث عرّفه في المادة 459 منه بقوله: "الصلح عقد ينهي به الطرفان نزاعاً قائماً أو يتوقيان به نزاعاً محتملاً، وذلك بأن يتنازل كل منهما على وجه التبادل عن حقه"³ و أشار إليه أيضاً في أحكام قانون الإجراءات المدنية والتجارية 09/08 مؤرخ في 25 فيفري 2008 ضمن عنوان الكتاب الخامس حول الطرق البديلة لحل النزاعات، غير أن هذه الوسيلة مثلها مثل الطرق الودية الأخرى كالوساطة و التوفيق والتحكيم الدولي عندما تتصل بمنازعات التجارة الدولية يتوقف اختيارها على حرية الأطراف.

تجدر الإشارة هنا إلى أن المشرع الجزائري تناول إجراء الصلح من زاويتين مختلفتين؛ الأولى تتمثل في أن الصلح الوارد في القانون المدني تمثل وسيلة ودية لحل الخلاف ذات طابع موضوعي. و الثانية هي الصلح الوارد في قانون الإجراءات المدنية و الإدارية الذي هو ذو طابع إجرائي، و الذي قصد به المشرع الجزائري في هو ذلك الاتفاق الذي يكون بين طرفي النزاع لإنهاء النزاع القائم باللجوء أمام القضاء "صلح قضائي" أو خارج القضاء "صلح اتفاقي"، فهو يهدف في مجمله إلى تقريب وجهات النظر بين الأطراف و الإنصاف و العدالة بينهما، بذلك فعند الانتهاء من الصلح يتم توقيع على محضر الصلح إذا تم خارج القضاء ليتحول إلى عقد و يرقى إلى مرتبة المصالحة، و هو ما أكدت عليه محكمة النقض الفرنسية بأنه إذا تم توقيع اتفاق بين الأطراف منهيّة النزاع تحول الأمر إلى مصالحة⁴.

1- مفهوم التوفيق:

عرّف الفقهاء التوفيق عموماً بأنه "اتفاق الأطراف على محاولة إجراء تسوية ودية عن طريق الموفق أو الموفقين الذين يقع عليهم اختيار الأطراف، على أن يتولى هذا الموفق تحديد مواضع

1- أحمد بوسقيعة، المنازعات الجمركية في ضوء الفقه واجتهاد القضاء والجديد في قانون الجمارك، الطبعة الأولى، دار الحكمة، القاهرة، 1998، ص118.

2 - CHANVRIER Géraldine, Réflexion sur la transaction administrative in revue française de droit administratif, Dalloz, Paris, 2000, P 712.

3- الأمر رقم 58-75 في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني.

4 - إرزيل الكاهنة، مكانة المصالحة في تسوية منازعات التجارة الدولية، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد أ، عدد 46، جامعة قسنطينة 1، الجزائر، ديسمبر 2016، ص 29.

النزاع ويقدم مقترحاته التي قد تحظى بقبول الأطراف أو لا تلقى منهم قبولا، فهو لا يصدر قرارات وإنما يقدم مقترحات يظل أمرها معلقا على قبول الأطراف، فإذا لم تغلح المحاولة كان باب التحكيم كحل مستقل متاحا لأطراف النزاع".

استنادا لهذا التعريف العام للتوفيق التجاري، توصل فقهاء القانون التجاري إلى تحديد تعريف دقيق له الذي يمثل طريق ودي لتسوية المنازعات التي تنشأ بين الأطراف قوامه اختيار أحد الأطراف الذي يتمتع بالنزاهة والاختصاص في المجال المتنازع عليه، للقيام بالتوفيق (الموفق)، وصولا إلى حل للنزاع عن طريق التقريب بين وجهات النظر المختلفة، دون أن يمتد دوره إلى اقتراح حل يرتضيانه، وما يقوم به الموفق لا يخضع لرقابة القضاء. واللجوء إلى التوفيق قد يكون إما باتفاق الأطراف أو بناء على مبادرة أحد الأطراف المتنازعة سواء امتثالا لاتفاق بينهما قبل نشأة الخلاف أو بعد نشأته¹.

قد يحوز التوفيق على عدة أشكال، فيكون قضائيا عندما يتم عرضه على القاضي المكلف بالفصل في النزاع، وقد يكون وديا يتم عرضه على أناس عاديين أي في غير مجلس القضاء، وهذه هي الصورة الغالبة في الواقع العملي، كما أن نطاق التوفيق واسع و شامل، فيمكن التوسط لحل أي خلافات تنشأ ما عدا تلك التي قد ترتب حقوقا عامة تعتبر من النظام العام التي لا يجوز المساس بها، و على كل فإن التوفيق في جوهره هو محاولة تقديم حلول للنزاع تعرض على أطرافه فيقبلونها أو يرفضونها و من ثم فهي غير ملزمة لهم كما أنه يتضمن تنازلات من الطرفين لكي يمكن التوصل إلى حل الوسط².

2- أهمية تطبيق الصلح والتوفيق:

تظهر أهمية الصلح والتوفيق في تقديم ميزات فعالة للمتعاملين الاقتصاديين وكبار التجار والمستثمرين ورجال الأعمال، فاستنادا إلى معظم الاتفاقيات الدولية وآراء المختصين في مجال الأعمال الدولية فإن الصلح والتوفيق يقدم كل منهما ميزات فعالة للمتدخلين في المعاملات الدولية تتمثل في³:

1 - محمد حيسام لطفي، تنفيذ الحماية القانونية وتسوية المنازعات طبقا لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية، منشورات المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 1997، ص، 08.

2- سلطان بن فراج رشيد السبيعي، المرجع السابق، ص 151-152.

3- إرزيل الكاهنة، المرجع السابق، ص 31-32.

-**سرعة الفصل في النزاع والفعالية:** بحيث نجد الصلح والتوفيق في هذا الشأن يعتبر من الوسائل التي تحقق هاتان الميزتان، مسألة طبيعية مادام الأمر يتعلق بالحيوية والمرونة التي تتسم بها المعاملات التجارية الدولية والتي لا تحتل الانتظار لمدة أطول، فبالعودة إلى الواقع العملي نجد أن الصلح والتوفيق لا تتعدى مهلة الفصل في منازعاتها ثلاثة أشهر على خلاف القضاء الوطني التي تطول فيها المدة قد تستغرق شهور أو سنوات وحتى التحكيم الذي قد يستغرق ستة أشهر.

-**السرية:** بحيث إذا كان القضاء الوطني يتخذ من العلانية المبدأ العام بصريح النصوص القانونية المنظمة للإجراءات المدنية والإدارية سواء بالنسبة للجلسات أو إصدار الأحكام والاستثناء السرية في بعض القضايا، فإنه العكس تماما بالنسبة للصلح والتوفيق التي تكون تسوية المنازعات بواسطتها تكتنفها السرية التامة، ويزداد الوضع بالنسبة لمنازعات الأعمال الدولية التي يجب أن تكون السرية موجود وهذا بتأكيد صريح من معظم الاتفاقيات الدولية التي تضمنت الصلح والتوفيق كآلية بديلة لتسوية منازعات الأعمال الدولية. فالمصلح أو الموفق في المعاملات الدولية ليس من مصلحته إفشاء أسرار الأطراف المتنازعة.

-**مرونة إجراءات الفصل:** رغم أن الصلح والتوفيق منظمان على المستوى الدولي بموجب أحكام خاصة إلا أن إجراءاته سهلة ومبسطة لا يكتنفها شكل محدد سلفا أي لا تتصف بالتعقيد كون أن أطراف النزاع هم الذين يختارونها.

ومن أبرز تطبيقاتهما نجد ما تم الإعمال به في العقد المبرم بين العديد من الشركات الجزائرية والفرنسية، وهذا وفقا لإجراءات المتبعة أمام غرفة التجارة الدولية، كما فصلت هذه الغرفة في النزاع القائم بين شركة رومانية مدعية عن شركة فرنسية عن تأخر دفع باقي الثمن لبعض الآلات نتيجة عدم مطابقتها للمواصفات.

عادة ما يمر الأسلوب الودي الذي يقوم على الصلح والتوفيق بمرحلتين أساسيتين هما، أولا تبادل الوثائق الخاصة بمضمون العقد بين الأطراف المتعاقدة حول الأسباب والظروف التي أدت إلى اختلال التوازن الاقتصادي للعقد، ثم تقديم وجهات النظر والاقتراحات حول إعادة تنفيذ بنوده، وغالبا ما يضم إجراء الصلح والتوفيق أشخاص آخرين غير الذين ساهموا في تنفيذ العقد، ثم تأتي المرحلة الثانية والتي تتمثل في التفاوض بحسن النية وبنزاهة وجدية بين أطراف العقد وذلك للوصول إلى اتفاق حول إعادة تنفيذ الصفقة.

نتيجة ذلك في غالب الأحيان يكون الصلح والتوفيق حول نزاع العقود الدولية محصورا بين أطراف العقد كما يمكن لهم الاستعانة بالغير وخاصة إذا تم النص عليه في العقد، غير أنه على الأطراف في حالة تعيين شخص ثالث يقوم بمهمة الصلح أو التوفيق بينهم أن يقبل بالمهمة والقيام بها على أحسن وجه أو أن تتم إحالة الاختيار إلى جهاز أو سلطة يتم ذكرها في العقد كغرفة التجارة الدولية، لكن في هذه الحالة يجب ضمان قبول هذه المهمة وقت إبرام العقد¹.

ثالثا: الوساطة

الوساطة هي أسلوب من أساليب الحلول الودية لفض خلاف تجاري ما، وهذه الوسيلة تقوم بتوفير ملتقى لطرفي الخلاف للاجتماع والحوار وتقريب وجهات النظر، بمساعدة شخص محايد يساعدهما على تقريب وجهات النظر لأجل حل النزاع². ويمكننا تعريفها وتحديد أنواعها فيما يلي:

1- تعريفها وأنواعها:

تعرف الوساطة لغة بأنها " محاولة فض نزاع قائم بين بين فريقين وأكثر عن طريق الحوار". وتعرف اصطلاحا بأنها " وسيلة تستخدم لتقريب وجهات النظر بين أشخاص متنازعين حول مسألة ما بواسطة طرف محايد ومستقل يساعدهم في التوصل إلى تسوية للخلاف القائم". وتتدخل الوساطة غالبا عند استعانة أطراف النزاع بشخص أو أكثر يسمى الوسيط وذلك بغية قيامه بمهمة تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، مستخدما خبرته ومهارته للوصول بمساعدته إلى تسوية ودية يصنعها الأطراف. وتمثل هذه الطريقة وسيلة اختيارية يتم اللجوء إليها برغبة الأطراف خلال أي مرحلة من مراحل النزاع، وتختار الأطراف المتنازعة خلالها إجراءات وأسلوب الوساطة، باختيار وسيط محايد ونزيه يساعدها على حل خلافها، وذلك بفتح مرحلة للتفاوض للوصول إلى اتفاق يلائمهم³.

وقد تبنت العديد من الهيئات الدولية هذا الأسلوب كوسيلة بديلة لحل الخلافات التجارية، ووضعت نظاما وأحكاما خاص بها، ومن بينها غرفة التجارة الدولية، ومراكز التحكيم والوساطة للشرق الأقصى، والمنظمة العالمية لحماية الملكية الفكرية. ومهما يكن فإن الوساطة مثلها مثل كل الطرق الودية الأخرى تمثل نوعا من التعاون بين أطراف العقد من خلال اللجوء إلى التسوية الودية عبر أسلوب

1- موكة عبد الكريم، المرجع السابق، ص 97.

2- د. عبد الرحمن بن صالح، الأكرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، مركز الدراسات والإعلام، دار اشبيليا، ليبيا، 2006، ص 43.

3- د. عمر مشهور، الوساطة كوسيلة لتسوية منازعات الملكية الفكرية، مداخلة في جامعة اليرموك المملكة الأردنية، 2004، ص، 3.

وقائي يتمثل في إدراج شرط في العقد يسمح باستمرار التفاوض أو الصلح أو الوساطة أو التوفيق وذلك باستمرار ومراجعة منتظمة لمضمونه وبنوده بهدف المحافظة على توازن الالتزامات التعاقدية.

وللوساطة عدة أنواع يتفق على اختيارها الطرفين ويلجؤون لها في حالة الخلاف، ومن أهمها:

- الوساطة الفردية: يقوم بها شخص واحد يحوز على خبرة ومهارة عالية في موضوع الخلاف.
- الوساطة الجماعية: تقوم بها هيئات أو مكاتب متخصصة في فض الخلافات التجارية الدولية.
- الوساطة الاتفاقية: يتفق على اللجوء إليها طرفي النزاع بإرادتهما المنفردة للحفاظ على مصالحهما.
- الوساطة القانونية: ينص عليها القانون ويحدد آليات تنفيذها.

2- مراحل الوساطة:

تمر الوساطة بعدة مراحل فنية في عملية سير الإجراءات للوصول لأفضل النتائج وحل المسائل المثارة بين أطراف الخلاف والظروف التي ترتبت عليها تلك المسائل، وأهم هذه المراحل هي:

- إقامة الوسيط علاقة جيدة مبنية على التعاون والثقة فيما بينه وبين الأطراف.
- الاتفاق على خطة عمل لإدارة عملية الوساطة.
- جمع وتحليل المعلومات المرتبطة بالخلاف.
- وضع قواعد مسلكية وجدول أعمال لجلسات الوساطة.
- انجاز اتفاق التسوية بين الطرفين في صيغة رسمية ووضع آلية محددة لتنفيذه.

المطلب الثاني: القضاء الدائم (الوطني)

قد يلجأ الأطراف عند حدوث نزاع تجاري بينهما إلى الجهات القضائية الوطنية لفض خلافهما، ويختلف الأمر في هذه الحالة ما إذا تم الاتفاق بينهما على تعيين الجهة القضائية المختصة أو لم يتفقا على تعيينها:

أولاً: تحديد أطراف العقد الجهة القضائية المختصة

تتحقق هذه الطريقة عندما يتفق الأطراف عند إبرامهم للعقد التجاري الدولي على تحديد الجهة القضائية المختصة إقليمياً في القانون الداخلي مسبقاً للفصل في النزاع الذي من شأنه أن يحدث مستقبلاً. غير أن تحديد الجهة القضائية الوطنية مسبقاً لا يعفي الأطراف من تحديد القانون الواجب

التطبيق على النزاع المطروح. إلا أن الأطراف المتعاقدة عادة ما تستبعد اللجوء إلى القضاء الدائم (الوطني) لعدة أسباب، ولعل أهمها صعوبة تحديد المحاكم التي يمكن اللجوء إليها نظرا لانتمائهم إلى دول مختلفة¹. فضلا عن أن أحد طرفي الخلاف قد تكون له دراية أكثر بالقانون الوطني ولغة وإجراءات المرافعة الواجبة التطبيق على موضوع الخلاف. وحتى ربما فرضية عدم حياد القاضي الوطني أصلا في مثل هذه النزاعات.

وفضلا عن ذلك يصعب على القضاء الوطني (الدائم) حل بعض الخلافات التجارية للعقود الفنية المعقدة التي تتطلب دراية متخصصة وتجاوب القاضي الوطني مع خصوصياتها. وغالبا ما يعجز القاضي الوطني على إيجاد حل يعطي لصاحب الحق حقه². وفي حالات أخرى يصطدم الحكم القضائي الوطني بمسألة صعوبة تنفيذ أحكامه في العقود التجارية الدولية، لعدم وجود اتفاقية دولية بين دولة الطرف المدعي عليه والدولة التي صدر فيها الحكم القضائي حول تنفيذ تلك الأحكام.

ثانيا: عدم تحديد أطراف العقد الجهة القضائية المختصة

في حالة عدم ذكر الأطراف المتنازعة شرط تعيين الجهة القضائية المختصة يفرض الخلافات في العقد سواء بسبب عدم اتفاقهم أو إغفالهم عن ذلك، فإن الجهة القضائية الوطنية التي تختص بالنظر في ذلك الخلاف تؤول إلى محكمة مقر إقامة المدعي عليه.

غير أن مثل هذا الحل قد تنتج عنه أحكام قضائية تكون غير قابلة للتنفيذ بسبب نص القوانين الوطنية على قواعد اختصاص غير القاعدة المتفق عليها دوليا³. وفي غالب الحالات يفضل الأطراف المبرمة للعقد التجاري الدولي إدراج شرط ودي متفق عليه يسهل عليهم الإجراءات والقانون الواجب التطبيق وهو التحكيم.

المطلب الثالث: التحكيم (التجاري)

يمثل التحكيم أحد وسائل حل النزاعات التجارية الدولية، وهو الطريقة التي تختارها أطراف العقد على إحالة النزاع أمام شخص أو هيئة تحكيمية خلال مدة معينة يحدونها مسبقا، ومن خلال إجراءات يختارونها سلفا وقانون يرتضون تطبيقه حتى يصدر حكما يلتزمون به. وسنحاول إبراز

¹- السالمي الحسين، التحكيم وقضاء الدولة، مركز الدراسات القانونية والقضائية لوزارة العدل، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2008، ص، 403.

²- طاهر حدادن، دور القضاء الوطني في مجال التحكيم التجاري الدولي، شهادة ماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص، 38.

³- د. سميحة القليوبي، التحكيم التجاري الدولي، دار النهضة العربية، 2009، ص، 93.

مفهوم التحكيم وأنواعه وتطبيقاته في القانون الجزائري، ونسلط الضوء على أهم الهيئات الدولية التي تشرف على الإجراءات وتطبق القواعد المتبعة في حل الخلاف التجاري المعروض عليها من هذه الأطراف المتنازعة، ومن بينها غرفة التجارة الدولية بباريس ومركز تحكيم مجلس التعاون الخليجي¹.

أولاً: مفهوم التحكيم

لقد أصبح اللجوء إلى التحكيم في الوقت الحاضر الوسيلة أو الطريقة الشائعة لفض المنازعات، حيث أنشأت فيها هيئات ومراكز عديدة للتحكيم على الصعيدين الوطني والدولي. وقد ساهمت المنظمات الدولية والمؤسسات المعنية بالتحكيم بوضع قواعد خاصة بالإجراءات التي تتبع في سير عملية التحكيم، كما أصدرت دول عديدة قوانين حديثة تعالج مسائل التحكيم الدولي، بعد أن كانت قوانينها، تقتصر على معالجة قضايا التحكيم الداخلي². والذي تبلورت قواعده وإجراءاته بشكل نسبي كما يلاحظ في الوقت الحالي. لذا سنحاول تعريف التحكيم التجاري الدولي ونبين أنواعه.

1- تعريف التحكيم

من حيث المبدأ لا يجوز للشخص أن يقتضي حقه بنفسه بل يتوجب عليه التوجه إلى القضاء أو إلى سبيل بديل لهذا الأخير، من خلال تعيين أطراف العقد التجاري بالتراضي ضمن بنوده شخص أو أكثر أو هيئة تحكيمية يلجؤون إليه لحسم الخلاف التجاري الذي قد يحدث مستقبلاً³. وعرف الفقهاء التحكيم اصطلاحاً بأنه "يمثل نظام العدالة الخاص بفضله يأخذ اختصاص حل النزاعات من قضاء الدولة ويوكل إلى أشخاص معروفين بحيادهم واستقلالهم ونزاهتهم". وحدد تعريفاً للتحكيم في الاصطلاح الفقهي، فهو "تعيين الخصمين حاكماً يحكم بينهما".

عرفه البعض الآخر بأنه "النظام الذي بمقتضاه يخول أطراف النزاع مهمة الفصل فيه إلى محكمين يعينونهم بمحض مشيئتهم وعرفه آخرون بأنه "آلية أو وسيلة لفض المنازعات بطريق بديلة عن القضاء، بحيث يتفق أطراف العلاقة التجارية على تسوية ما يثار من منازعات، أو سوف يثور

1- محمد شهاب، أساسيات التحكيم التجاري الدولي والقوانين والاتفاقيات المنظمة للتحكيم عربياً وعالمياً، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2009، ص، 16.

2- أنظر، د، فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي دراسة مقارنة لأحكام التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص، 6.

3 La Chambre de Commerce international, La cour internationale d'arbitrage, procédures arbitrales, Documents CCI, paris publication 2008, p11.

فيها بعد تعيين أشخاص يحكمون فيما بينهم ويفصلون في النزاع بحكم يلزم لكليهما وهم بهذا المعنى وسيلة بديلة لحل منازعات في علاقات تعاقدية داخلية أو دولية تجارية ومدنية¹.

يعرف التحكيم أيضا بأنه "اتفاق أطراف علاقة قانونية، عقدية أو غير عقدية على أن يتم الفصل في المنازعة التي ثارت بينهم بالفعل، أو التي يحتمل أن تثور عن طريق أشخاص يتم اختيارهم كمحكمين، ويتولى الأطراف تحديد الأشخاص المحكمين، أو أن يعهد والهيئة أو مركز تحكيم ليتولى تنظيم عملية التحكيم وفقا للقواعد واللوائح الخاصة بهذه الهيئات أو المراكز".

وهناك من الفقهاء من حدد مفهوم التحكيم حسب حرية الأطراف المتعاقدة، ويعرفه بأنه "الطريقة التي تختارها الأطراف لفض المنازعات التي تنشأ عن العقد عن طريق طرح النزاع، والبحث فيه أمام شخص أو أكثر يطلق عليهم اسم "المحكم أو المحكمين" دون اللجوء إلى القضاء"².

كما حاول غالبية رجال الفقه الحديث الاتفاق على تعريف شامل و جامع للتحكيم بأنه "أحد وسائل حل نزاعات التجارة الدولية الودية، التي تقوم على اتفاق ما بين فريقين أو أكثر على تسوية منازعاتهم بالإحالة إلى التحكيم، كما يقصد بأنه اتفاق أطراف العقود التجارية على إحالة النزاع إلى شخص واحد أو عدد من الأشخاص ليقوموا بإيجاد حل لهذا النزاع، يلزم أطرافه جميعا و يمكن اعتباره اتفاق، أي عقد ما بين فريقين أو أكثر على حل منازعاتهم التجارية خلال مدة معينة يحددها سلفا و من خلال إجراءات يختارونها و قانون يرتضون تطبيقه حتى يصدر حكما يلتزمون به"³.

-مبررات اللجوء إلى التحكيم

تعود مبررات اللجوء إلى التحكيم في المنازعات الإدارية العقدية إلى اعتبارات عديدة تدفع الأطراف المعنية إلى تفضيله على القضاء لما يتسم به من مزايا، وهو ما سنبيّنه فيما يلي:

¹- راجع، د. حسن المصري التحكيم التجاري الدولي، دار الكتب القاهرة، 2006، ص، 03.

²- د. فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص، 13.

³- راجع، د. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، الطبعة الثانية، دار هومة، بدون، 2009، ص، 273.

* السرية والسرعة في حسم المنازعات

التحكيم هو عملية سريعة إلى حد كبير في حل المنازعات بحيث يتم سماع الأطراف والتباحث في النزاع بشكل فوري حالما يتم تعيين المحكم دون إطالة في الشكليات أو الإجراءات، في حين أنّ البدائل الأخرى بطيئة في كثير من الأحيان وتستغرق وقتاً أطول بسبب الروتين. هنا يُمكن القول أنّ التحكيم أسرع الوسائل لحل النزاعات، إذ أنّها أسرع من إجراءات التقاضي أمام المحاكم، كما أنّ يكون باستطاعة الأطراف المتنازعة التحكم في مسار إجراءات التحكيم، كما يمكن للأطراف تحديد الجدول الزمني الذي يجب أن يستغرقه التحكيم وصولاً إلى القرار النهائي الملزم.

وبمقارنة التحكيم بالقضاء حيث يتسم القضاء ببطء الإجراءات واحتمال إطالة أمد النزاع وتعدد درجات التقاضي واحتمال الطعن بالأحكام الصادرة فيما يتعلق بموضوع النزاع ممّا يعيق المسائل المتنازع عليها والتي تفترض حل النزاع على وجه السرعة والائتمان. أمّا في التحكيم فيكون للوقت أثر مهم على الحق المتنازع عليه بين الأطراف، فيملك المحكمون صلاحية تحديد المدة التي يرونها لازمة لإنهاء النزاع وفق ما ورد في القانون وعلى المحكم أن يلتزم بذلك، حيث أنّ البطء في اتخاذ القرار في مثل هذه الدعاوى يجعل الأضرار تتفاقم ويضاعف حجم المشكلة.

حيث أنّ مرونة إجراءات التحكيم تؤدي إلى توفير الكثير من الوقت مقارنةً مع النظم القضائية التي تتميز بطول الإجراءات التي تعوق الفصل السريع في النزاع. وبالتالي يصبح التحكيم هو الوسيلة الأفضل للفصل في مختلف المنازعات لما يقدمه من عدالة سريعة. وهذه العدالة ترجع إلى عاملين: الأول، هو إلزام المحكم بالفصل في المنازعة المعروضة عليه في زمن معين يحدده الأطراف. أمّا الثاني، فإنّه يتعلق في التحكيم باعتباره نظاماً للتقاضي من درجة واحدة. فالحكم الصادر عن هيئة التحكيم يتمتع بحجية الأمر المقضي فيه، ولا يجوز الطعن فيه بأي طريق من طرق الطعن العادية.

وبما يمتاز به التحكيم ببساطة الإجراءات؛ حيث نجد أنّ هيئة التحكيم تتمتع بحرية أوسع وأكثر من القضاء الوطني في كل ما يتعلق بإجراءات التقاضي، مثل التبليغات، وإدارة الجلسات وتنظيمها، وتقديم البيانات، والاتصال بأطراف النزاع وغير ذلك. وهي في كل هذه الأمور وغيرها تبتعد، ما أمكن، عن الإجراءات الشكلية التي تكون في كثير من الأحيان أمام القضاء طويلة ومملة، ولا فائدة

منها سوى التقيد بحرفية النصوص القانونية الخاصة بالإجراءات وذلك على حساب موضوع النزاع وجوهره. والنتيجة الطبيعية لذلك، أن يصدر قرار التحكيم خلال وقتٍ أقصر بشكلٍ ملموس فيما لو عرض النزاع ذاته على القضاء.

يعتبر عنصر السرعة في فصل المنازعات من أهم مزايا التحكيم، التي جعلته نظاماً بديلاً ومقبولاً عن اللجوء إلى القضاء، سواءً في مجال العقود الإدارية الداخلية أو الدولية، فالتحكيم لا يخضع إلى الكثير من القيود التي يخضع لها القضاء العادي والتي تطيل أمد الخصومة، فهناك اقتضاب في مواعيد الإجراءات واقتصاد في اجازة الطعن في قرارات هيئة التحكيم، وفي قوانين التحكيم مواضع عديدة تتجلى فيها اعتبارات السرعة مثل إجازة السير في الإجراءات رغم الطعن في قرار هيئة التحكيم، وكذلك وضع مواعيد زمنية قصيرة نسبياً، من أجل إصدار قرار التحكيم.

ويتمتع التحكيم بالخصوصية كونه لا يجري من خلال إجراءات رسمية علنية أمام المحاكم، والتي يستطيع أياً كان أن يطلع على مجرياتها، بل هو إجراء حصري بين طرفي النزاع ولا يجب إعلان مجرياته أو أية تفاصيل عنه. فيتصف التحكيم بالسرية، فالأصل في إجراءات التحكيم وجلساته السرية حيث يفتح التحكيم مجالاً واسعاً للعمل على حل النزاع الناشئ بين الأطراف بسرية كاملة سواء من حيث الحق المتنازع عليه أو الدفع المتبادلة بين الأطراف المتنازعة لتصل إلى حدّ السرية بشخصي النزاع ومكانتهم¹.

أنّ السرية في كثير من الأحيان ما تنقلب إلى علنية، وخاصة عند تنفيذ قرار التحكيم. فالنتيجة الطبيعية لكل دعوى، سواء أكانت قضائية أم تحكيمية، أن يكسب أحد طرفي الدعوى، ولو جزئياً القضية في حين يخسرها الآخر ولو جزئياً. لذلك، فإنّ أحد الطرفين قد يرفض تنفيذ القرار ودياً، ممّا قد يضطر الآخر للجوء إلى القضاء الوطني لتنفيذه جبراً. وعندئذ سيعرض القرار التحكيمي، وأسماء الأطراف، وممثليهم وكل ما يتعلق بالقضية، على القضاء لاتخاذ الحكم المناسب بشأن القرار التحكيمي من حيث تنفيذه أو عدم تنفيذه ولو جزئياً. ويترتب على ذلك، أنّ السرية التي حافظ عليها

¹ - د. فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص، 22

الأطراف وهيئة التحكيم إلى حين صدور القرار، انقلبت إلى علنية من حيث النتيجة عند عرض الأمر على القضاء.

* توفير الجهد والمال

أنّ التحكيم يوفر الجهد والوقت قياساً بالقضاء، بحيث يعود للأطراف تحديد المهلة التي يتوجب على المحكم إصدار حكمه في المسائل المعروضة عليه، فضلاً عن تحديد الإجراءات أمام المحكم اختصاراً للجهد المبذول من قبلهم ومن قبل محاميهم. كما أنّ تحديد المهلة لإصدار حكم التحكيم خلالها يُعد اختصاراً للوقت وهذا على عكس القضاء الذي قد تمتد الدعاوى أمامه إلى سنوات طويلة.

يُعد التحكيم أقل تكلفة مقارنة بالنقاضي وذلك نتيجة لاختصار مراحل وإجراءات التحكيم ممّا يؤدي على تقليل النفقات والتكاليف، حيث لا يتطلب رسوماً أو أتعاب محامين كما في القضاء العادي، الذي يتطلب دفع رسوم وأتعاب محامين في كل درجة من درجات النقاضي.

* رضاء الأطراف وتحقيق الثقة بينهم

إنّ اللجوء على التحكيم يقوم أساساً على رضاء الأطراف ورغبتهم مقدماً بالحكم الذي سيصدره المحكمون والامتنال له ممّا يضيف على الأفراد المعنيين فيه جواً واقعياً ونفسياً من الطمأنينة ويحافظ على العلاقات الطيبة بينهما.

ويتيح التحكيم فرصة المناقشة بين الأطراف، لأنّ المحكم أثناء قيامه بالنظر بالدعوى يكون متفرغاً لجلساتها ومناقشاتها على عكس ما هو كائن في القضاء العادي الذي ينظر في عدد كبير من القضايا، كما أنّه يطلع على المذكرات المتبادلة دون أن يتسنى له الوقت للاستماع للأطراف. إضافة إلى ذلك التزام القاضي بالدوام الرسمي والمكان المخصص في المحاكم، فالتحكيم يوفر إجراءات ومواعيد متفق عليها من قبل الأطراف، وهذا ما يوفر استغلال ثغرات ناتجة عن هذه الأمور كما يحدث في القضاء العادي والذي يؤدي على ضياع الوقت والحق من صاحبه¹.

1 - د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص. 73.

يوفر التحكم الثقة والخبرة والتخصص، وهذا نتيجة لخيار الأطراف باختيار المحكمين المناسبين لحل النزاع، بحيث يختارون من يثقون بهم ويطمئنون إليهم أيضاً سوف يختار المحكمون أصحاب العلم والخبرة المتخصصة وهذا بحد ذاته يبعث الطمأنينة في نفوسهم، الأمر الذي سوف يؤدي إلى إصدار حكم صحيح وسليم يأخذ بالاعتبار مصلحة الطرفين، كما أنّ الطمأنينة تتحقق من خلال ضمان عدم احتجاج الدولة المتعاقدة بمبدأ السيادة حسب نظم مراكز الهيئات الدولية للتحكيم.

وفي النهاية لا بد من الإشارة أنه من مبررات اللجوء إلى التحكيم في العقود الإدارية الدولية تخوف الطرف المتعاقد مع الدولة من افتقاد قضائها لحياذه وأيضاً خشية من تمسك الدولة بالحصانة القضائية، لأنّ تمتع الدولة بالحصانة القضائية تمنع القضاء الوطني لأيّة دولة عن نظر المنازعات التي تكون طرفاً فيها، فتجعل من التحكيم الوسيلة المثالية لحسم منازعاتها مع الطرف الأجنبي. بالإضافة إلى عدم وجود هيئة قضائية ذات اختصاص دولي لفض منازعات العقود الإدارية، حيث لا يمكن للطرف الأجنبي المتعاقد مع الإدارة أن يقف خصماً للإدارة المتعاقدة أمام محكمة العدل الدولية، حيث لا تختص تلك المحكمة سوى بالنظر في منازعات الدول. كما أنّ الدولة تقدم التحكيم كضمانة إجرائية من أجل تشجيع الاستثمار على أراضيها¹.

انتقد البعض التحكيم في العقود الإدارية الدولية، لأنّه يضع المنازعة في أغلب الحالات إن لن يكن كلها، بين يدي محكمين أجانب يطبقون قانوناً أجنبياً، الأمر الذي يصبح أكثر خطراً عندما يتعلق التحكيم بعقود تتصل باستغلال الثروات الطبيعية، أو عقود الامتياز التي تتعلق بها، والتي قد تمتد سنين طويلة، أو عقود تمس الأمن القومي مثل عقود التنمية ونقل التكنولوجيا. ففي كل هذه الأحوال يعتبر اللجوء إلى التحكيم خطراً لا يتناسب مع الفائدة المرجوة. وقد انتهى هذا الرأي رغبة في التقليل من مخاطر التحكيم في العقود الإدارية ذات الطابع الدولي، المتعلقة بمصالح الدولة العليا أو بالأمن القومي إلى أن تطلب أن تصدر الموافقة بتسوية منازعاتها عن طريق التحكيم بقرار من رئيس مجلس الوزراء، وذلك ضماناً لعدم إساءة استخدام التحكيم كطريق بديل لحل النزاعات في مثل هذه العقود.

1- د. فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص، 29

- الطبيعة القانونية للتحكيم:

اختلفت الآراء الفقهية في تحديد الطبيعة القانونية للتحكيم فقد تجاذبته عدة اتجاهات، اعتبره الاتجاه الأول ذو طبيعة تعاقدية، في حين وصفه الآخر بأنه ذو طبيعة قضائية وبين هذا وذاك ظهر اتجاه ثالث مزج بين الاتجاهين الأول والثاني ليعد التحكيم ذو طبيعة مختلطة، وأخيراً نادى اتجاه رابع بالطبيعة الخاصة المستقلة للتحكيم، الأمر الذي يوجب علينا بيان ما ذهب إليه كل اتجاه من هذه الاتجاهات على حده وعلى التفصيل الآتي:

1- الطبيعة التعاقدية أو القضائية للتحكيم

إنّ تحديد الطبيعة القانونية من شأنه أن يفيد في تحديد القوة الملزمة لحكم التحكيم، كما أنّه يساعد في تحديد القانون الواجب التطبيق فيما يتعلق بإجراءات التحكيم، إذ أنّ الطبيعة العقدية للتحكيم تؤدي إلى تطبيق قانون الإرادة الذي تمّ الاتفاق عليهم، في حين أنّ الطبيعة القضائية تبتعد عن تلك الإرادة.

- الطبيعة التعاقدية للتحكيم

يذهب أنصار الاتجاه القائل بالطبيعة التعاقدية غالباً ما تكون تلبية لرغبة الأفراد في حل نزاعاتهم بطريقة ودية، وأساسه إرادة الأطراف في التصالح، ويتم في صورته العادية وفقاً لمبادئ العدالة واستثناءً وفقاً لقواعد القانون. وأنّ الاعتراف بإرادة أطراف التحكيم كأساس قانوني لتحديد طبيعته على اعتبار أنّها المنهل الذي يستمد منه هذا الاتفاق قوته الملزمة، إذ أنّ الأطراف باتفاقهم على التحكيم يتخلون عن بعض الضمانات التي يوفرها النظام القضائي ويكتفون بما يوفره التحكيم من مزايا للأطراف. واعتبر أصحاب هذا الاتجاه أنّ التحكيم يقوم عندهم على إرادة الأطراف التي تبدو واضحة في الاتفاق عليه، والاتفاق على أنواعه، والاتفاق على القانون الواجب التطبيق على الإجراءات التي يتبعها المحكمون، والاتفاق على البلد الذي يجري فيه التحكيم، والاتفاق على الجهة التي تتولى التحكيم في الموضوع المتنازع عليه، وغيرها من الأمور التي تخضع ابتداءً لإرادة الأطراف. ليعني أنّ الأطراف المتنازعة عند اتفاقهم على التحكيم يتفقون ضمناً على التنازل عن المثول أمام القضاء

والدعوى الناشئة عنها ويخولون المحكم سلطة الفصل في النزاع، وأن مصدر هذه السلطة هي إرادتهم، وعلى هذا الأساس فلا يمكن أن تكون هذه السلطة قضائية لأنها تستند إلى إرادة الأطراف المتنازعة، ومن ثم فإن مصدر القوة التنفيذية لقرار التحكيم هو اتفاق أطراف النزاع فهو يفسر اكتساب هذه القرارات لقوة الشيء المقضي فيه وعدم قابلية الطعن فيها على أساس توافقه مع إرادة الأطراف المتنازعة. أن الأولوية في نظر أصحاب هذا الاتجاه هي ليست لمهمة المحكم، وإنما هي لمن أولاه وخولها إياه، أي الأولوية تكون باتفاق التحكيم، فالتحكيم ليس قضاءً بمعنى الكلمة إنما حكم التحكيم هنا يكون عنصر تبعي في عملية التحكيم وحسبما ورد في الاتفاق بين أطراف النزاع، إضافة إلى أن عملية الطعن في حكم التحكيم لا تأخذ شكل الطعن في الأحكام القضائية بل عن طريق البطلان وهي فكرة عقدية وكذلك تنفيذ الحكم التحكيمي لن يكون تلقائياً بل بأمر القضاء، ويرددون أنصار هذا الاتجاه إلى أن التحكيم ليس ذو طبيعة قضائية، لأنه لو كان كذلك لما احتاج الحكم لأمر التنفيذ.

ثانياً: أنواع التحكيم

يتفرع التحكيم حسب مجاله أو سلطة الأطراف في التعاقد أو المجالات التي ينظمها، وذلك إما من حيث طبيعته أو الهيئة التي تديره أو اتفاق الأطراف، وذلك ما سوف نبينه فيما يلي:

1- من حيث طبيعة التحكيم:

ينقسم التحكيم من حيث طبيعته إلى تحكيم داخلي (وطني) وتحكيم دولي، فالتحكيم يكون دولياً بمجرد تعلق الرابطة القانونية محل النزاع بالتجارة الدولية، وجنسية الأطراف هنا ليست ذات شأن. وقد أخذت بهذا المعيار "مصالح التجارة الدولية" كلا من الاتفاقية الأوروبية الخاصة بالتحكيم الدولي لعام 1961 في مادتها الأولى واتفاقية واشنطن لعام 1965 المتعلقة بتسوية النزاعات الخاصة بالاستشارات ذات الطبيعة الدولية¹. وبمفهوم المخالفة يمكن القول بأن التحكيم الداخلي هو الذي لا يتعلق بمصالح دولة معينة سواء من حيث مواطن الفريقين أو مركز عملهما أو مكان إبرام العقد وتنفيذه وحدث آثاره أو قانون المطبق عليه أي أنه يتعلق بعلاقة وطنية فقد أجاز المشرع الجزائري اللجوء إلى التحكيم في كل حق يملك صاحبه مطلق التصرف فيه باستثناء ما ورد حصر في المادة 442 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية التي تنص على أنه "يجوز لكل شخص أن يطلب التحكيم في حقوق له مطلق تصرف..."².

1- د. علاء آباريان، المرجع السابق، ص، 28.

2- راجع، د، فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص، 98.

2- حيث التنظيم:

ينقسم التحكيم من حيث مدى وجود مؤسسة تديره إلى تحكيم حر وتحكيم مؤسسي:

- التحكيم الحر:

هو الذي يتم تحت إدارة وإشراف أطراف النزاع فيتم اختيار كل جهة محكم أو محكمين ويتولون في الوقت نفسه تحديد الإجراءات والقواعد تطبق فيه دون إشراف من مؤسسة تحكيم وغالبا ما يخضع إشراف مؤسسة تحكيم وغالبا ما يخضع هذا النوع من التحكيم لقواعد يونسترال للتحكيم¹.

- التحكيم المؤسسي:

هو الذي يتم تحت إشراف مؤسسة دولية مختصة بالتحكيم وتقتصر مهمتها على وضع قوائم بأسماء المحكمين، لكي يتولى المتنازعون بأنفسهم اختيار من يريدون القيام بالمهمة وتوجد حاليا عدة مؤسسات وهيئات تحكيم كمركز تحكيم غرفة تجارة باريس ومركز تحكيم مجلس التعاون الخليجي².

- التحكيم العادي أو المطلق:

هو مدى تقيد المحكم بالقواعد القانونية، فعندما يكون المحكم ملزما بحسم النزاع وفقا لقواعد القانون فإن التحكيم يكون عاديا ويعرف هذا النوع من التحكيم بالقانون أيضا. أما عندما يعفى المحكم من تطبيق هذه القواعد ويحكم بمقتضى قواعد العدالة وإنصاف، فإن التحكيم يكون مطلقا وهو ما يعرف أيضا بالتحكيم بالصلح في بعض البلدان العربية. والأصل هو التحكيم العادي أما التحكيم المطلق فهو استثناء³.

3- من حيث الاتفاق ذاته:

وهذا النوع ينقسم إلى:

- تحكيم منصوص عليه فيما يسمى بشرط التحكيم:

يقصد به الشرط الذي يرد في العقد بإحالة المنازعات المستقبلية وهو الغالب في الحياة العملية كما لا يمنع أن يرد شرط التحكيم في اتفاق مستقل أو بعد العقد الأصلي مثال العقد الأصلي الخالي من شرط التحكيم، وعقد آخر خاص بتسوية المنازعات عن طريق التحكيم.

1- أنظر، محمد شهاب، أساسيات التحكيم التجاري الدولي "القوانين والاتفاقيات المنظمة للتحكيم عربيا وعالميا"، الطبعة الأولى الناشر مكتبة الوفاء القانونية بدون، 2009، ص 16.

2- أنظر، أ. د، حفيدة السيد الحداد، المرجع السابق، ص 90.

3- أنظر، أ. د، حفيدة السيد الحداد، المرجع السابق، ص 92.

- تحكيم غير منصوص عليه فيما يسمى بمشارطة التحكيم:

يقصد به الاتفاق الذي يبرمه طرفا العقد الأصلي بعد وقوع النزاع الخاص بذلك العقد، والفرق بين الأمرين هو أن الأول يتعلق بنزاع مستقبلي غير محدد أما الثاني يتعلق بنزاع وقع فعلا وأصبح محددا واضحا، فأهمية التفرقة يبرز في شكل خاص أن بعض القوانين الوطنية تتطلب في مشاركة التحكيم، تحديد طبيعة النزاع الذي وقع فعلا تحت طائلة بطلان الاتفاق، بخلاف شرط التحكيم. كذلك يوجد نوع آخر من التحكيم يسمى التحكيم بالمستندات كما ظهر في السنوات الأخيرة التحكيم الإلكتروني باستخدام الانترنت أو الفاكس أو التلفون أو أي وسيلة إلكترونية أخرى¹.

4- التحكيم الإلكتروني:

إذا كانت العقود التي تتم في إطار العلاقة التي تقوم بين التجار والمتعاملين في مجال التجارة التقليدية تختلف عن العقود التي تبرم في ظل التجارة الإلكترونية من حيث السرية والسرعة واستعمال الوسائل الحديثة للإعلام والاتصال في حل الخلافات التجارية، فكان لزاما البحث عن طريقة للتحكيم تتفق مع الصيغة الإلكترونية لتلك العقود التي يثور النزاع بشأنها.

ونتيجة ذلك ظهر التحكيم الإلكتروني كوسيلة حديثة من وسائل تسوية المنازعات في المعاملات التجارية الإلكترونية في ظل الاقتصاد المعرفي قوامه الخروج عن طرق التقاضي العادية واعتماد الأطراف نوع من العدالة الخاصة ينظمه القانون ويسمح بمقتضاه بإخراج بعض المنازعات التجارية التي يكون فيها عنصرا أجنبيا عن ولاية القضاء الداخلي في حالات معينة.

والتحكيم الإلكتروني لا يختلف عن التحكيم التقليدي إلا من خلال الوسيلة التي تتم فيها إجراءات التحكيم عبر وسائل افتراضية رقمية فلا وجود للمبادلات الورقية للدعوات ولا الحضور المادي للأطراف لأنه يتم سماع المتخاصمين عبر وسائل الاتصال الإلكتروني. ويتميز بالسرعة في الفصل في النزاع. ويمكن للتحكيم الإلكتروني أن يقدم الخدمات الاستشارية التي تحد من انتشار النزاع.

ثالثا: التحكيم التجاري الدولي

تعددت تعاريف التحكيم ما بين آراء الفقه والاتفاقيات الدولية والتشريعات الوطنية. فقد عرفه بعض الفقهاء بأنه "نظام خاص للتقاضي ينظمه القانون، يسمح بمقتضاه للخصوم في منازعة معينة بأن

¹ - راجع، محمد شهاب، المرجع السابق، ص 17.

يختاروا شخص أو أشخاص غالباً ما يخضعون للقانون الخاص ليسندوا لهم مهمة الفصل في تلك المنازعة". وعرفه آخرون بأنه "طريقة لحل النزاع يعتمد على اختيار الأطراف بإرادتهما المشتركة لوسيلة تسوية لنزاعهما بديلة للقضاء".

يتجسد الأساس القانوني للتحكيم التجاري الدولي في ثلا أنواع من المصادر كرسنه كوسيلة لحل نزاعات العقود التجارية الدولية، وهي الاتفاقيات الدولية والاتفاقيات الإقليمية والتشريعات الوطنية، ننتاولها فيما يلي:

1-أساسه القانوني في الاتفاقيات الدولية وقواعد التحكيم الخاصة:

- نتناول في هذا العنصر أهم الاتفاقيات الدولية والقواعد الخاصة التي أسست ونظمت وأقرت قواعد واضحة وصريحة للتحكيم التجاري الدولي ضمن بنودها، وهي الاتفاقيات الدولية وقواعد اليونيسترال:
- اتفاقية نيويورك لعام 1958: هي اتفاقية خاصة بالاعتراف وتنفيذ أحكام المحكمين الأجنبية والتي أقرها مؤتمر الأمم المتحدة الخاص بالتحكيم الدولي المنعقد في ماي 1958.
 - اتفاقية واشنطن لعام 1972: هي اتفاقية دولية خاصة بتسوية النزاعات الناشئة من الاستثمار بين الدول المنعقدة في فيفري 1972.
 - قواعد التحكيم الخاصة بلجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (اليونيسترال) لعام 1976.
 - قانون اليونيسترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام 1985¹.

2-أساسه في الاتفاقيات الإقليمية:

- أقرت العديد من الاتفاقيات الإقليمية في مختلف القارات نظام موحّد للتحكيم أو تنفيذ أحكامه الصادرة في احدى الدول الموقعة عليها، نبرز أهمها في كل من الدول العربية والدول الأوروبية.
- خ- اتفاقية تنفيذ الأحكام لجامعة الدول العربية لعام 1952.
 - د-الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام 1980.
 - ذ-الاتفاقية الخاصة بالقانون الموحد للتحكيم المعدة من المجلس الأوروبي لعام 1966.

¹- د. سميحة القليوبي، مرجع سابق ص.94.

3-أساسه في التشريعات الوطنية (التشريع الجزائري):

في ظل التحولات التي شهدتها الاقتصاد العالمي وانفتاح الدول على الأسواق الدولية وتوسع مناخ الاستثمار والمبادلات التجارية الدولية أصدرت العديد من الدول تشريعات خاصة بالتحكيم التجاري الدولي لتواكب هذه المستجدات، ومن أهمها القانون الفرنسي للتحكيم الدولي لعام 1981. والقانون الاسباني للعام 1988. والقانون المصري لعام 1994.

وكرس المشرع الجزائري التحكيم التجاري الدولي صراحة ولأول مرة في المرسوم التشريعي 09/93 المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية، حيث تسمح أحكامه للأشخاص المعنية الخاضعة للقانون العام أن تلجأ للتحكيم في علاقاتها التجارية الدولية. وقد عزز هذا الموقف القانون 09/93 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية أين خصص فصل كامل (الفصل السادس) للأحكام الخاصة بالتحكيم التجاري الدولي من المواد 1039 إلى 1061.

- أهمية التحكيم التجاري الدولي

سرعة الفصل في النزاعات: يعتبر التحكيم الدولي أسرع بكثير من الإجراءات القضائية التقليدية. في النزاعات التجارية الدولية، يعد الوقت عاملاً حاسماً، حيث أن التأخير قد يتسبب في خسائر مالية كبيرة للأطراف المعنية. التحكيم يتيح للأطراف تسوية النزاع في وقت قصير مقارنة بالمحاكم¹.

*الخصوصية والسرية: التحكيم يوفر درجة عالية من السرية مقارنة بالإجراءات القضائية العامة التي قد تكون مفتوحة للجمهور. هذه الخصوصية تساعد الشركات على حماية معلوماتها التجارية الحساسة وعدم الكشف عن تفاصيلها أمام المنافسين.

*المرونة في الإجراءات: التحكيم يوفر للأطراف حرية كبيرة في اختيار القانون الواجب التطبيق وإجراءات التحكيم. يمكن للأطراف الاتفاق على كيفية سير العملية التحكيمية، مما يجعلها أكثر توافقاً مع احتياجاتهم ومتطلباتهم.

¹ - محمد شهاب، مرجع سبق، ص. 78.

*الخبرة المتخصصة: في العديد من الأحيان، يتم اختيار المحكمين بناءً على خبراتهم في المجال المعني بالنزاع. هذا يعني أن التحكيم يمكن أن يتم من قبل خبراء قانونيين لديهم فهم عميق للصناعة المعنية، مما يضمن اتخاذ قرارات أكثر دقة وملاءمة.

*التنفيذ الدولي للأحكام: تتميز قرارات التحكيم الدولي بأنها قابلة للتنفيذ في معظم دول العالم بفضل اتفاقية نيويورك لعام 1958. هذه الاتفاقية تضمن تنفيذ قرارات التحكيم الدولي في أكثر من 160 دولة، مما يجعل التحكيم الدولي خياراً موثقاً به للشركات الدولية.

*تخفيف العبء عن المحاكم الوطنية: مع ازدياد حجم النزاعات التجارية الدولية، تشكل القضايا الدولية عبئاً على المحاكم الوطنية. التحكيم يخفف من هذا العبء من خلال تقديم منصة مستقلة لحل النزاعات خارج نطاق المحاكم التقليدية.

- العلاقة بين التحكيم والتجارة الدولية:

لما كانت التجارة الدولية عبارة عن تعاملات مالية تصل إلى المليارات ونظراً لكونها بين الدول المختلفة التي لكل منها ظروفها الاقتصادية وقوانينها المختلفة عن الأخرى كانت الحاجة إلى التحكيم الدولي التجاري لفض النزاعات التي قد تنشأ في أي معاملات للتجارة الدولية. وقد صار التحكيم التجاري الدولي أهم طريقة يذهب إليها المتعاملون في التجارة الدولية لكي تحل النزاعات الناتجة عن تعاملاتهم حيث لا يكاد لا يوجد عقد من العقود التي تتصل بذلك النوع من التجارة يخلو من شرط يحال بمقتضاه كل الأطراف جميع النزاعات التي قد تحدث بينهم بخصوص تفسير أو تنفيذ العقد المبرم بينهم إلى قضاء التحكيم لكي يفصل فيها. ولما كانت بداية هذا التحكيم قد ارتبطت أصلاً بنمو العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول بل والأفراد، فمن الطبيعي أن يصير في عصر الانفتاح الاقتصادي الذي نعيشه من أهم المظاهر القانونية الحالية، إذ توسعت حدود التوجه إليه ليسجل في ذلك اتجاهها متنامياً تجاه الإفلات من سلطة قضاء الدولة وسلطة القانون الذي تقره، إلى قضاء خاص يعينه أطراف النزاعات بأنفسهم، وإلى نظام قانوني تضع سماته الممارسات العملية، ويتوافق مع متطلبات التجارة التي يقومون بإدارتها.

وإذا كان قضاء التحكيم عبارة عن وسيلة لتحقيق العدالة شأنه شأن قضاء الدولة، إلا أنه يختلف مع ذلك عن هذا الأخير في حدود التجارة الدولية بصفة مهمة وهي قدرته على إنهاء النزاعات من خلال عمل حلول مستلهمة من واقع هذه التجارة.

هذا ويجمع الكثير من الباحثين القانونيين على أن التحكيم التجاري الدولي قد أصبح بمكانة القضاء الطبيعي للنزاعات التي تثار في حدود عقود التجارة الدولية المعاصرة فقد صار في الوقت الحالي يتمتع بمكانة مميزة كطريقة لفض النزاعات المرتبطة بهذا النوع من العقود، وهذا يرجع إلى صفات عديدة مميزة يتسم بها التحكيم التجاري الدولي بالمقارنة بقضاء الدولة¹.

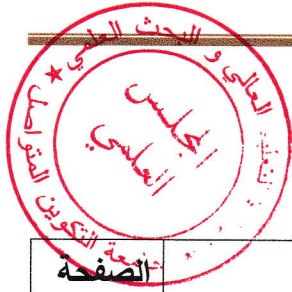
ولعل دراسة آثار اتفاقية التحكيم التجاري الدولي في التشريع الجزائري، تدفعنا إلى تقسيمه إلى قسمين: أثر إيجابي وأثر سلبي، وإن كانت كلها تصب في مسار واحد، وهي تأكيد النظام الليبرالي الذي تبناه المشرع الجزائري اتجاه التحكيم التجاري الدولي، والذي كان الهدف منه أساساً إرساء نظام التحكيم وتفعيله وسيره الحسن من وقت إبرام اتفاقية التحكيم إلى غاية صدور الحكم التحكيمي . تتضمن هذه الآثار مبادئ وقواعد تم تكريسها، سواء بنصوص داخلية أو اتفاقية، وهي تشكل في مجموعها ركيزة تستند إليها اتفاقية التحكيم التجاري الدولي، تتمثل في مبدأ استقلال اتفاقية التحكيم، ومبدأ الاختصاص بالاختصاص، وهذان المبدأين يندرجان ضمن الأثر الإيجابي، وفي مقابل ذلك نجد قاعدة الأثر المانع، وهي تمثل الأثر السلبي لاتفاقية التحكيم الدولي. وبذلك تكون هذه الدراسة قد سمحت لنا بالوقوف على أهم مبادئ التحكيم التجاري الدولي.

* غياب القوة التنفيذية الذاتية: رغم أن قرارات التحكيم ملزمة، إلا أن تنفيذها يعتمد على رغبة الطرف الخاسر في الالتزام. في حالة عدم الامتثال، قد تحتاج الأطراف إلى اللجوء إلى المحاكم لتنفيذ الحكم، مما قد يؤدي إلى تأخير في الحصول على الحل النهائي².

* احتمالية الانحياز: رغم أن المحكمين يتم اختيارهم على أساس الحيادية، إلا أن هناك دائماً مخاوف من احتمال وجود انحياز في بعض الحالات، خاصة إذا كانت هناك علاقات سابقة بين المحكمين وأحد الأطراف.

1- د. فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص، 38

2- محمد شهاب، مرجع سابق، ص. 72



الفهرس

المحور	العنوان	الصفحة
مقدمة		3-2
المحور الاول	مفهوم ومكونات القانون الدولي للأعمال	04
المبحث الاول	مفهوم ومميزات القانون الدولي للأعمال	04
المطلب الأول:	مفهوم القانون الدولي للأعمال	05
أولاً:	تعريف القانون الدولي للأعمال	05
ثانياً:	خصائص القانون الدولي للأعمال	07
ثالثاً:	بروز القانون الدولي للأعمال كفرع قانوني جديد	10
المطلب الثاني:	مجالات القانون الدولي للأعمال وعلاقته بالفروع القانونية الأخرى	11
أولاً:	مجالات القانون الدولي للأعمال	11
ثانياً:	علاقة القانون الدولي للأعمال بالقوانين الأخرى	13
المبحث الثاني:	مكونات وتعقيدات القانون الدولي للأعمال	16
المطلب الأول:	مصادر القانون الدولي للأعمال	16
أولاً:	المصادر الدولية	17
ثانياً:	التشريعات الوطنية	20
ثالثاً:	العقد النموذجي الدولي	21
المطلب الثاني:	تعقيدات القانون الدولي للأعمال	22
أولاً:	تعدد المتعاملين	22

23	تعدد المعاملات	ثانياً:
24	تعدد الأنظمة القانونية	ثالثاً:
24	العقد التجاري الدولي (مفهومه وأنواعه)	المحور الثاني:
25	مفهوم وأطراف العقد التجاري الدولي	المبحث الأول:
25	تعريف ومضمون العقد التجاري الدولي	المطلب الأول:
25	تعريف العقد التجاري الدولي	أولاً:
26	مضمون العقد التجاري الدولي	ثانياً:
27	أطراف العقد التجاري الدولي	المطلب الثاني:
27	الدولة	أولاً:
28	المتعاقد الأجنبي	ثانياً:
29	أنواع العقود الدولية	المبحث الثاني:
29	العقود التجارية الدولية	المطلب الأول:
30	عقد الوكالة التجارية	أولاً:
33	عقد الامتياز التجاري	ثانياً:
34	العقود الفنية الدولية	المطلب الثاني:
34	عقد نقل التكنولوجيا	أولاً:
36	عقد الأشغال الدولي	ثانياً:
36	عقد امتياز البترول	ثالثاً:
37	الهيئات المهمة بتطبيق القانون الدولي للأعمال	المحور الثالث:



محاضرات في القانون الدولي للأعمال



38	المنظمات الدولية الحكومية	المبحث الأول:
38	المنظمات الدولية المعنية بالتجارة	المطلب الأول:
38	المنظمة العالمية للتجارة	أولا:
48	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية	ثانيا:
50	المنظمة العالمية للملكية الفكرية	المطلب الثاني:
50	مهام المنظمة وحمايتها القانونية للملكية الفكرية	أولا:
51	جهود المنظمة في قطاع الأعمال	ثانيا:
52	المنظمات غير الحكومية والهيئات المحلية	المبحث الثاني:
52	غرفة التجارة الدولية	المطلب الأول:
57	غرف التجارة والصناعة الوطنية	المطلب الثاني:
60	الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة	المطلب الثالث:
68	القانون الواجب التطبيق لفض منازعات القانون الدولي للأعمال	المحور الرابع:
69	القانون الواجب التطبيق في منازعات القانون الدولي للأعمال	المبحث الأول:
69	القانون الواجب التطبيق حسب إدارة الأطراف	المطلب الأول:
70	حالة تضمن العقد القانون الواجب التطبيق	أولا:
75	حالة عدم تحديد العقد للقانون الواجب التطبيق	ثانيا:
78	الحلول الواردة بخصوص القانون الواجب التطبيق في الاتفاقات الدولية	المطلب الثاني:
78	اتفاقية لاهاي	أولا:
79	اتفاقية روما	ثانيا:

79	طرق تسوية المنازعات	المبحث الثاني:
80	الطرق الودية	المطلب الأول:
80	التفاوض	أولاً:
83	الصلح والتوفيق	ثانياً:
87	الوساطة	ثالثاً:
88	القضاء الدائم (الوطني)	المطلب الثاني:
88	تحديد أطراف العقد الجهة القضائية المختصة	أولاً:
89	عدم تحديد أطراف العقد الجهة القضائية المختصة	ثانياً:
89	التحكيم (التجاري)	المطلب الثالث:
90	مفهوم التحكيم	أولاً:
97	أنواع التحكيم	ثانياً:
99	التحكيم التجاري الدولي	ثالثاً:
104		الفهرس
108		المراجع



المراجع

. الكتب:

- أحمد السويدي، المنظمات الدولية غير الحكومية في مجال الأعمال، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013.
- أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، 2007.
- أحمد بوسقيعة، المنازعات الجمركية في ضوء الفقه واجتهاد القضاء والجديد في قانون الجمارك، الطبعة الأولى، دار الحكمة، 1998.
- أحمد عبد الحميد عشوش، تنازع مناهج تنازع القوانين، مؤسسة شهاب الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003. - أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
- السالمي الحسين، التحكيم وقضاء الدولة، مركز الدراسات القانونية والقضائية لوزارة العدل، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2008.
- الطيار صالح بن بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، الطبعة الثانية، مركز الدراسات العربي الأوروبي، 1999.
- النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2011.
- النعيمي سحر رشيد، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، مصر، 2004.
- إيهاب السنباطي، الموسوعة القانونية للتجارة الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2008.
- برهان زريق، عقد الأشغال العامة، الطبعة الأولى، سلسلة الكتب للتوزيع والنشر، دمشق، 2016.

- جلال أحمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الطبعة الثانية، الدار العالمية الدولية، الكويت، 2003.
- جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية للنشر، الطبعة الثانية، القاهرة، 2013.
- حسن إبراهيم الغنيمي، مدخل إلى القانون الدولي للأعمال، سلسلة المعارف، الإسكندرية، 2007.
- حسن المصري التحكيم التجاري الدولي، دار الكتب القاهرة، 2006.
- حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2001.
- حنان عبد العزيز مخلوف، العقود الدولية، جامعة بنها، مصر، 2010.
- رانيا محمد عبد العزيز عمارة، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2009.
- رشاد عارف السيد، الوسيط في المنظمات الدولية، دائرة المكتبة الوطنية، القاهرة، 2001.
- د. سميحة القليوبي، التحكيم التجاري الدولي، دار النهضة العربية، 2009.
- سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية والجات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1997.
- صالح بن عبد الله بن عاطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر، مصر، 1998.
- صلاح الدين جمال الدين، دور أحكام التحكيم في تطوير مشكلة تنازع القوانين، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2003.
- طالب حسين موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتب دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997.
- طالب حسين موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة، عمان، 2010.

- طارق فهمي الغنام، النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية، مصر، 2015.
- عادل مهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثانية، 2008.
- د. عبد الرحمان بن صالح، الأكرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، مركز الدراسات والإعلام، دار اشبيليا، ليبيا، 2006.
- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية - من أوروغواي إلى سياتل وحتى الدوحة، الطبعة الأولى، الدار الجامعية الإسكندرية، 2005.
- عكاشة محمد عبد العال، قانون العمليات المصرفية الدولية، دار المعارف الجديدة، الإسكندرية، 2004.
- عقيل كريم زغير، المسؤولية المدنية للمستثمر الأجنبي، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون، مصر، 2015.
- علي الرويسي، المعاملات في البيوع التجارية، دار المعارف، القاهرة، 2012.
- علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني الجزائري، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- عمر سعد الله، القانون الدولي للأعمال، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2012.
- د. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، الطبعة الثانية، دار هومة، بدون، 2009.
- فلحوط وفاء مزيد، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، دار الحامد للنشر والتوزيع، مصر، 2006.
- د. فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي دراسة مقارنة لأحكام التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- محمد إبراهيم موسى، انعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2007.

- محمد أحمد الدوري، المنظمات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الزاوية للنشر، ليبيا، 2007.
- محمد أحمد علي، المحاسبة، تنازع القوانين في العقود الالكترونية، الطبعة الأولى، مطبعة الحامد، عمان، 2013.
- محمد بن براك الفوزان، أحكام نظام الوكالات التجارية السعودي "دراسة مقارنة"، الطبعة الأولى، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2012.
- محمد بوسلطان، مبادئ القانون الدولي العام، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
- محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004.
- محمد حسام لطفي، تنفيذ الحماية القانونية وتسوية المنازعات طبقا لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية، منشورات المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 1997.
- محمد شهاب، أساسيات التحكيم التجاري الدولي والقوانين والاتفاقيات المنظمة للتحكيم عربيا وعالميا، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2009.
- محمد محسن منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2006.
- محمد إبراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية دولية في زمن العولمة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2008.
- مصطفى كمال طه، مبادئ القانون التجاري، الطبعة الأولى، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 1979.
- محي الدين إسماعيل، علم الدين، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، 1996.
- مصطفى يوسف كافي، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، الأكاديميون للنشر، عمان، 2017.
- معتصم بالله الغرباوي، الحماية القانونية للملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006.
- محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- محمود سمير الشرقاوي، القانون البحري، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

- محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي، بين النظرية والتطبيق، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.
- موسى طالب حسن، الموجز في قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر، القاهرة، 1997.
- هشام خالد، العقود الدولية وخضوعها للقواعد الموضوعية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001.
- هشام صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1993.
- هشام علي صادق، القانون الواجب تطبيقه على عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001.
- وليد علي ماهر، خطابات الضمانات الدولية، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية، القاعدة، 2006.
- . الرسائل والمذكرات:
- حسينة لعزيزي، دور التجار والصناعيين غرفة التجارة والصناعة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق، بن عكنون، 2006.
- خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، أطروحة دكتوراه في كلية الحقوق، جامعة "بن يوسف بن خدة" الجزائر، 2009/2008.
- طاهر حدادن، دور القضاء الوطني في مجال التحكيم التجاري الدولي، شهادة ماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.
- عثمان أمال، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية مذكرة ماجستير كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2012-2013.
- ليلي كورته، غرف التجارة والصناعة في الجزائر، بحث مقدم للحصول على شهادة الماجستير فرع قانون أعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2001.

. المجلات والمقالات:

- إرزيل الكاهنة، مكانة المصالحة في تسوية منازعات التجارة الدولية، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد أ، عدد 46، جامعة قسنطينة 1، الجزائر، ديسمبر 2016.
- حمدي أحمد بارود، العقود ودورها في التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات، المجلد 21، العدد الأول، غزة، فلسطين، 2013.
- حمزة كحال، "توتال" و "سوناطراك" الخلاف بين الجزائر وفرنسا يتجاوز ساحات التحكيم الدولي، مجلة العربي الالكترونية، الجزائر، 08 أوت 2016.

. الملتقيات:

- أحمد شرف الدين، بنود القانون الواجب التطبيق في تحكيم منازعات البترول، المؤتمر الدولي الرابع عن الاتفاقيات الدولية للطاقة ووسائل حسم المنازعات الناتجة عنها، مركز القاهرة الاقليمي للتحكيم التجاري الدولي، شرم الشيخ، مصر، 9-10 مارس 2002.
- د. عمر مشهور، الوساطة كوسيلة لتسوية منازعات الملكية الفكرية، مداخلة في جامعة اليرموك المملكة الأردنية، 2004.

. المحاضرات:

- الهواس نادية، القانون الدولي الاقتصادي، محاضرات أقيمت على طلبة القانون العام، كلية الحقوق، فاس، المغرب، السنة الجامعية 2011-2012.
- عبد الحفيظ طاشور، دروس في مقياس القانون الدولي للأعمال، الإرسال الأول، جامعة التكوين المتواصل، الجزائر، 2005.
- عبد الكريم عسالي، القانون الدولي الاقتصادي، محاضرات أقيمت على طلبة قانون الأعمال بكلية الحقوق والعلوم السياسية، عبد الرحمان ميرة، جامعة بجاية، الجزائر، 2015/2016.
- موكة عبد الكريم، محاضرة في قانون التجارة الدولية، تخص القانون الخاص للأعمال، جامعة محمد الصديق بين يحيى، جيجل، الجزائر، 2015-2016.

. الاتفاقيات الدولية:

- اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية لسنة 1883.

- اتفاقية لاهاي الثانية عشر الخاصة بإنشاء محكمة دولية للغنائم لعام 1907.
- اتفاقية الجات لعام 1947.
- اتفاقية لاهاي لعام 1955 والخاصة بالقانون الواجب التطبيق على بيع المنقولات المادية ذات الصلة الدولية.
- اتفاقية روما لعام 1957 المنشأة للسوق الأوروبية المشتركة.
- اتفاقية روما لعام 1980 بشأن القانون الواجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية.
- اتفاقية لاهاي بشأن القانون الواجب التطبيق على عقد البيع الدولي للبضائع لعام 1986.
- القانون النموذجي للتجارة الالكترونية 1996.

النصوص التشريعية والتنظيمية:

- الأمر رقم 58/75 مؤرخ في 20 جوان 2005، المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية عدد 44 لسنة 2005.
- القانون رقم 02-05 مؤرخ في 06 فيفري 2005 معدل ومتمم للأمر 59-75 والمتضمن القانون التجاري مؤرخ في 26/09/1975.
- القانون رقم 10/05 مؤرخ في 20 جوان 2005 معدل ومتمم للأمر رقم 58-75 والمتضمن القانون المدني مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، الجريدة الرسمية عدد 44، 2005.
- القانون رقم 09/08 متضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية مؤرخ في 18 صفر 1429 هـ الموافق لـ 25 فيفري 2008م، الجريدة الرسمية، عدد 21، لسنة 2008.
- المرسوم التشريعي 09/93 المؤرخ في 03 ذي القعدة 1413 هـ الموافق لـ 25 أفريل 1993م متعلق بالتحكيم الدولي، المعدل والمتمم للأمر 154/66 المؤرخ في 08 يوليو 1966 والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، الجريدة الرسمية عدد 27 لسنة 1993.
- المرسوم التنفيذي 47/80 في 23 فيفري 1980 يتضمن إنشاء غرف التجارة في الولايات.
- المرسوم التنفيذي 171/87 في 01 أوت 1987 يتضمن إنشاء واختصاص الغرفة التجارية والصناعية.

- المرسوم التنفيذي رقم 96-93 مؤرخ في 03 مارس 1996 يتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادر بتاريخ 06 مارس 1996
- المرسوم التنفيذي 311/2000 في 14 أكتوبر 2000 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-93 مؤرخ في 03 مارس 1996 المتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية عدد 61 سنة 2000.
- المرسوم التنفيذي 312/2000 في 14 أكتوبر 2000 المحدد لصلاحيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، الجريدة الرسمية عدد 61 سنة 2000.
- قرار مؤرخ في 25 ماي 1996 يحدد مبالغ اشتراكات المنخرطين في غرف التجارة والصناعة.
- قرار مؤرخ في 18 ماي 1998 يتضمن تحديد الهيكل التنظيمي النموذجي لغرف التجارة والصناعة.

.العناوين الالكترونية:

- الأعمال الدولية:

(تاريخ زيارة الموقع: 2020/12/08) <https://www.alarby.co.uk/economy/2016/8>

- الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة : www.CACI.07
- المنظمة العالمية للتجارة: www.WTO.ORG
- المنظمة العالمية للملكية الفكرية : www.wipo.int
- خالد ولد عبادة، غرف التجارة والصناعة والزراعة ... دورها في التنمية، اطلع عليه بتاريخ 16 نوفمبر 2020 من الموقع الإلكتروني : www.rimnow.com
- غرفة التجارة الالكترونية: <http://chambre de commerce international.org>
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية: <http://unctad.org>
- اطلع عليه بتاريخ 06 ديسمبر 2020

Bibliographie

Ouvrages :

- Bernard Audit, flux et reflux de la crise des conflits des lois, presses universitaires de France, paris, 2003.
- Charles, kartier, droit international des contrats, faculté de droit université de Genève, 2013.
- Chatillon Stéphane, le contrat international, 3^{ème} édition, Vuibert, paris, 2007.
- Corine Mouret, les organisations commerciales internationales, édition valant, paris 2007.
- Dominique, Bureau, l'influence de la volonté individuelle sur les conflits de loi, presses universitaires de France, paris, 1999.
- Henri, Batifol, Lagarde, Paul, Droit international privé, tome 2. 7^{ème} édition 1997.
- Hubert Mauris, les conférences de la CNUCED pour le développement des pays pauvres, édition conto, Genève, 2011.
- International court of arbitration, rules for a pre-arbitral referee procedure, paris, ICC publication, 2008.
- Jacquet jean Michel et Delebecque, Philippe, droit de commerce international, 2^{ème} édition, Dalloz, paris, 2000.
- Jean Michel jacquet, principes d'autonomie et contrats internationaux, 2^{ème} édition economica, paris, 1999.
- Jean Michel, Bucher, les conventions en droit du commerce international, economica, paris, 1997.
- jean René Mêler, particularités du droit international des affaires, édition Marlon, paris, 2011.
- Loussouarn, Yvon et Bourel, pierre, droit international privé, Dalloz, 2^{ème} édition, 2003.
- Lucas, François-Xavier, le droit des affaires, presses universitaire de France, paris, 2005.
- Mohamed Taieb Medjahed, le droit de l'O.M.C et perspectives d'harmonisation du système Algérien de défense commerciale, édition Houma, Alger, 2010.

- Paul Reuter, le droit économique international, cours de l'institut des hautes études internationales, paris, 1952.
- Rostand, Servlet, International business Law, Burles University, London, 2009.
- Robert Vuillet, le Droit International des affaires, collection Hamilton, 3^{ème} édition, Paris, 2004.
- Yves, CHARTIER, Droit des affaires, l'entreprise commerciale, collection Thémis, Histories Universitaires de France, Paris, 1993.

Revues :

- Chanvrier Géraldine, Réflexion sur la transaction administrative in revue française de droit administratif, Dalloz, Paris, 2000.
- Antoine Kassis, le nouveau droit européen des contrats internationaux, L.G.D.T, Paris, 1990.

Documents :

- La Chambre de Commerce international, La cour internationale d'arbitrage, procédures arbitrales, Documents CCI, paris publication 2008.