

ملخص برنامج محاضرات السداسي الأول 2025-2026

المقياس: القانون الدولي للأعمال

الأستاذة: عماروش سميرة

العنوان الإلكتروني: amarouche.samira@gmail.com

الفئة المستهدفة: طلبة الماستر -1-

التخصص: قانون الأعمال

السنة الجامعية: 2025-2026

الفصل الأول: مدخل إلى القانون الدولي للأعمال

لتتعرف أكثر على المقصود بالقانون الدولي للأعمال، سنركز على تحديد مفهومه من جهة،

ومن جهة ثانية الغاية منه ومجاله، وفقا للآتي:

أولاً: مفهوم القانون الدولي للأعمال

1. تعريف القانون الدولي للأعمال:

هناك من يعرف القانون الدولي للأعمال بأنه: "ذلك القانون الذي يعتمد أساساً على وجود قواعد قانونية تنظم روابط معينة تتعلق بمسائل مثل تجارة الشركات عبر الوطنية والجوانب المتعلقة بالاستثمارات في الخارج، كعقود الاستثمار وإقامة المصانع وعقود نقل براءات الاختراع والتكنولوجيا ومسائل الملكية الصناعية، ومسائل العقود المتعلقة بالإنتاج الدولي.

ومن ثم يتناول القانون الدولي للأعمال، مسائل الشركات ذات النشاط الدولي كالشركات الدولية".

2. الغاية من القانون الدولي للأعمال:

غاية ظهور القانون الدولي للأعمال، هي ضرورة وجود قواعد قانونية دولية موحدة تطبق على النشاطات التجارية التي تمارسها الشركات الدولية.

وقد كان قانون التجار الذي ساد في العصور الوسطى (الإكس ماركتوريا-ex-marcatoria) يفي بالغرض عن طريق قواعده العرفية الموحدة التي كان يخضع لها فاعلي التجارة الدولية وقتها.

لكن بعد النهضة تم التخلص منه تدريجياً، ومع حركة الانفتاح التجاري التي صاحبت نهاية القرن الماضي، وما ترتب عنها من اتفاقيات للتجارة الحرة، وتقدم تكنولوجي واقتصادي، ظهر مجتمع وظيفي من المؤسسات والشركات الدولية التي أصبح لها حياتها التجارية الخاصة من خلال نشاطاتها وأجهزتها المتخصصة.

مما تطلب وجود قواعد قانونية موحدة تطبق على جميع الشركات الدولية الخاصة والعمامة دون استثناء عن طريق ما تبرمه من عقود تجارية دولية، خاصة فيما يتعلق بتحديد القانون الواجب التطبيق على المنازعات المتعلقة بهذه العقود.

ثانياً: مجال القانون الدولي للأعمال وعلاقته ببعض المصطلحات القانونية

1. مجال القانون الدولي للأعمال:

العقود التجارية الدولية وما تثيره من منازعات تختلف باختلاف الأنظمة القانونية المطبقة. ويعتبر عقد البيع الدولي أساسها.

وبناء على ما سبق ذكره، فإن محاولة الوصول لحل المشاكل التي يطرحها التعامل في العقود التجارية الدولية هو المجال الدقيق للقانون الدولي للأعمال..

2. علاقة القانون الدولي للأعمال ببعض المصطلحات القانونية:

2.1. الماركا توريا- الأكس ماركاتوريا- قانون التجار **Ex-mercatoria**:

- تعرف على أنها: " مجموع القواعد ذات الطبيعة العرفية والأصل المهني، والتي لا يلزم لتطبيقها اللجوء المباشر إلى القوة العامة".

- من التعريف أعلاه: نستنتج أن الأكس ماركاتوريا نشأت في الأصل في صورة عادات وأعراف اتبعها التجار في معاملاتهم بصورة تلقائية، دون تدخل من أي سلطة رسمية لفرض هذه القواعد، مما جعل تطبيقها سهلا وتلقائيا،

2.2. الانكوترمز- **Incoterms** الصيغ التجارية الدولية:

يمكن اعتبار الانكوترمز في البداية، صيغا مختصرة تحيل إلى مجموعة من الالتزامات.

- وقد عرفت غرفة التجارة الدولية الانكوترمز على أنها: " قواعد تحدد مسؤوليات كل من المشتري والبائع في تسليم البضائع في إطار عقد البيع، فهي قواعد رسمية تحدد كيفية توزيع المصروفات والمخاطر بين الأطراف، حيث أن قواعد الانكوترمز تدرج بانتظام في قلب عقود البيع على المستوى العالمي، وأصبحت يوما بعد يوم جزءا أساسيا في اللغة التجارية".

الفصل الثاني: تنظيم التجارة الدولية

سنحاول من خلال هذا الفصل تلخيص تنظيم التجارة الدولية على المستوى العالمي وأيضا المتخصص، عن طريق إدراج بعض الأمثلة عن بعض المنظمات التي تنشط على المستويين كما يلي:

أولا: تنظيم التجارة الدولية على المستوى العالمي

- لن يتسع المجال للتطرق للجوانب القانونية لمختلف هذه المنظمات، وعليه سنكتفي بمثال واحد عنها فقط، وهو المنظمة العالمية للتجارة وفقا لما يلي:

1/ تأسيس المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تنظيم التجارة الدولية

1.1. تأسيس المنظمة العالمية للتجارة

1.1.1. اتفاقية الجات وتأسيس المنظمة

بدأت الفكرة بمبادرة من الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تمت الدعوة عن طريق المجلس الاقتصادي والاجتماعي إلى عقد مؤتمر دولي في لندن لدراسة مشروع أمريكي حول ميثاق المنظمة الدولية للتجارة (ITO) خصوصاً بعد إنشاء البنك العالمي وصندوق النقد عام 1944، لكن الميثاق لم يدخل حيز النفاذ سبب امتناع الولايات المتحدة الأمريكية عن التصديق عليه، تحت رفض الكونغرس الأمريكي ذلك، واعتبار نصوص الميثاق تدخل في صلاحياته فيما يخص التجارة الخارجية الأمريكية، وهو ما جعل الكثير من الدول تتردد في الالتزام به.

- أدى عدم التصديق على ميثاق هافانا إلى اعتماد الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة المرموز لها اختصاراً بـ "الجات" "G.A.T.T" : "General Agreement on Tariffs and Trade" . ودخلت حيز النفاذ في يناير 1948.

وقد اكتسبت الاتفاقية أعلاه أهمية كبيرة بسبب إجرائها للعديد من الجولات التفاوضية لتحقيق الأهداف المسطرة في مجال تحرير التجارة الدولية، كان من أهمها جولة الأوروغواي (1986-1993)، والتي كان من أهم نتائجها إنشاء المنظمة العالمية للتجارة (WTO) عام 1994 في مراكش بالمغرب.

2.1.1. تعريف المنظمة العالمية للتجارة

تعرف على أنها: "منظمة دولية تتمتع بسلطات تعاقدية لوضع القواعد واتخاذ التدابير إصدار الأحكام بشأن كافة الأمور ذات الصلة بالتبادل التجاري الدولي". وتطابق أهداف المنظمة العالمية للتجارة أهداف اتفاقية الجات التي لم تعد مؤسسة قائمة بشكل منفصل، بل جزءاً منها كما تسعى إلى تحقيق أهداف أخرى من أهمها:

- تحرير التجارة بمعنى سيادة قوانين السوق، ومنها قوانين العرض والطلب، وإلغاء تدخل الدولة سواء بالخطيط أو إنشاء شركات عامة.

- فتح الطريق الاستثماري أمام الشركات العابرة للدول بحرية، وتفضيل المستثمر الأجنبي بمنحه تسهيلات وإعفاءات ضريبية، مما يسمح بتحويل الأرباح والأصول، وكذلك تحرير صرف النقد الأجنبي والعملة المحلية.

2/ دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة الدولية

يظهر دور المنظمة العالمية للتجارة في تنظيم التجارة الدولية من خلال عدة أوجه نذكر منها وجهين اثنين:

يتمثل الوجه الأول في المبادئ التي تعمل وفقاً لها والتي هي في الأساس نفسها مبادئ اتفاقية الجات، بينما يتمثل الوجه الثاني في دور المنظمة في مراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء فيها بصفة دورية، بينما يتمثل الوجه الثالث في نظامها لتسوية المنازعات، وهو ما سنوضحه فيما يلي:

1.2. مبادئ المنظمة العالمية للتجارة

1.1.2 مبدأ الدولة الأكثر رعاية The principle of Most Favoured Nation

يمكن تعريف هذا المبدأ بأنه: "منح كل دولة طرف في الاتفاقية (المنظمة حالياً) نفس المزايا والإعفاءات التي تتمتع بها أي دولة أخرى طرف فيها دون تمييز أو شرط مقيد لهذه المزايا". وقد جاء النص عليه في المادة 1/1 من اتفاقية الجات.

ويقصد بالتعريف أعلاه:

أنه بموجب هذا المبدأ: فإن أي ميزة تجارية يمنحها طرف متعاقد لدولة ما، إنما تسري على كافة الأطراف المتعاقدة الأخرى في الحال دون حاجة للمطالبة بذلك، ودون أي قيد أو شرط. يجب الإشارة إلى أنه لهذا المبدأ استثناءات معينة على رأسها: التكتلات الاقتصادية بين الدول الأعضاء، والتي تكون في صورة اتحادات جمركية أو مناطق تجارة حرة.

وهنا ينبغي التمييز بين: التكتل الاقتصادي للدول المتقدمة: حيث تعفي من قواعد مبدأ الدولة الأكثر رعاية، وبالتالي يحق لدول هذا التكتل منح بعضها تخفيضات جمركية تفضيلية، إذا كانت هذه الدول تتكتل في تجمع اقتصادي وهي كلها في إقليم واحد.

بينما بالنسبة للتكتل الاقتصادي للدول النامية، فتعفي من شروط المبدأ حتى ولو كانت غير واقعة في إقليم جغرافي واحد.

2.1.2 مبدأ المعاملة الوطنية The principle of National Treatment

ورد النص على هذا المبدأ في المادة 1/3 من اتفاقية الجات . و يمكن تلخيص مبدأ المعاملة الوطنية في: " إعطاء كل دولة متعاقدة (عضو) السلعة المستوردة معاملة مماثلة ودون أي امتياز عن تلك التي تمنحها لسلعتها الوطنية المناظرة لها".

3.1.2 مبدأ عدم التمييز The Principle of No Discrimination

ورد النص على المبدأ في المادة 02 من اتفاقية الجات، ويقصد به: "أنه لا يجوز لأي طرف متعاقد (عضو) في المنظمة، استخدام التعريفة الجمركية أو أي قيد آخر بطريقة تميزية بين الأطراف العضوة الأخرى التي تعمل معه تجارياً". وهذا يعني: أن المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة، يعامل بالطريقة نفسها التي يعامل بها المنتج المستورد من أي دولة متعاقدة أخرى.

4.1.2. مبدأ الشفافية The Principle of Transparency

ويعني هذا المبدأ أنه على الدول الأعضاء اعتماد التعريفة الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية وعدم اللجوء إلى التعريفة غير الجمركية (القيود الكمية)، وقد منعت المنظمة هذا النوع من القيود لأنها يفتقر إلى عنصر الشفافية. وأوردت المنظمة استثناءات على هذا المبدأ بالنسبة للدول النامية، بحيث عليها اللجوء استخدام القيود الكمية في ثلاثة حالات:

أ. إذا كانت تعاني من خلل في ميزان مدفوّعاتها.

ب. إذا كانت بصدّد إجراء إصلاحات هيكلية في عمليات إنتاجها.

ت. إذا كانت بحاجة لتشييّط صناعة محلية أو الترويج لها.

5.1.2. مبدأ التعهد لتجنب سياسة الإغراق:

The Principle Of Commitment To Avoid Dumping

حتى نعرف أن منتجاً ما مغرقاً: نقارن بين سعرين، سعر التصدير وسعر الاستهلاك، فإذا نتج أن سعر التصدير أدنى من سعر الاستهلاك، كان هناك هامش إغراق يتزايد كلما تزايد الفرق بين السعرين.

وهناك من يعرفه بأنه "حالة من التمييز في تسعير منتج ما، عندما يباع هذا المنتج في سوق بلد مستورد بسعر يقلّ نسبياً عن سعر بيعه في سوق البلد المصدر".

بحيث يمكن أن يصل سعر المبيع في الدولة المستوردة إلى مستويات منخفضة جداً أو إلى ما دون التكلفة وكل ذلك عن قصد.

وقد حاربت الجات وبعدها المنظمة هذه السياسة، لأنها تتسبب في أضرار للصناعات المحلية للدولة التي تستقبل المنتوج المصدر إليها.

2.2. وظيفة المنظمة العالمية للتجارة في مراجعة السياسات التجارية للدول وتسوية المنازعات إليها

1.2.2. وظيفة المنظمة العالمية للتجارة في مراجعة السياسة التجارية للدول

تم مراجعة السياسة التجارية للدول عن طريق عرض هذه الأخيرة بصفة دورية لسياساتها وممارساتها التجارية، وفقاً لرزنامة منظمة، بحيث تخضع أول أربع كيانات تجارية من حيث مقدار حصتها من التجارة الدولية لاستعراض سياستها في هذا الإطار مرة كل سنتين، بينما تستعرض الكيانات الـ 16 التي تليها مرة كل أربع سنوات، في حين يخضع بقية الأعضاء لاستعراض مرة كل 6 سنوات.

ويتمثل الهدف من آلية المراجعة الدورية للسياسة التجارية في التحقق من مدى تنفيذ الدول للأعضاء للالتزامات والتعهدات التي تنص عليها اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، وهو ما يساعد هذه الأخيرة على أداء وظيفتها في تحقيق الشفافية.

2.2.2. وظيفة المنظمة العالمية للتجارة في تسوية المنازعات

لتوضيح هذه الوظيفة نتطرق للعناصر التالية:

1.2.2.2. خصائص وأهداف نظام تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية

1.1.2.2.2. خصائص نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة:

يمكن استخلاص عدد من الخصائص التي تميز نظام التسوية، نذكر أهمها:

أ. نظام شامل:

يقصد بهذه الخاصية، بأنه نظام لتسوية المنازعات يختص بالنظر في جميع النزاعات الناتجة عن تطبيق القواعد التي تحتويها اتفاقياتها بين الدول الأعضاء فيها، كما أنه من جهة أخرى يتيح لهذه الدول الاستناد في شكاوتها على أي من الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف وعديدة الأطراف بصفة نسبية.

ب. نظام منازعات يطبق فقط بين الدول الأعضاء:

ويقصد بهذه الخاصية أن نظام تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية يطبق فقط على الدول الأعضاء فيها حيث لا يجوز للدول غير الأعضاء اللجوء إلى هذا النظام.

وقد تعرضت هذه الخاصية لانتقادات شديدة من المختصين، من جانبين:

بحيث يرى هؤلاء أن قيام منظمة التجارة العالمية يحصر تطبيق نظامها لتسوية المنازعات على الدول الأعضاء فيها فقط، وعلى كيانات الدول بصفة خاصة، يطرح العديد الإشكاليات على رأسها: استبعاد الفاعلين الخواص.

من الجانب الآخر، يرى المختصون، أن هذا الحل لا يخدم قواعد القانون الدولي للأعمال ومبأً توحيد قواعد التجارة الدولية، وذلك لأن نظام التنازع في هذه الأخيرة بطبيعته ليس نظاماً بين الدول، لأن التجار فيه ليسوا دولاً، وإنما خواص وفاعلون اقتصاديون، وأنهم هم من يخرقون قواعد النظام التجاري الدولي وليس الدول، وهذا يقع الضرر عليهم أكثر مما يقع على دولهم.

وبهذه الطريقة الاقصائية التي يعتمدتها نظام تسوية المنازعات للمنظمة العالمية للتجارة، سوف ينشأ نوع جديد وخفي من الحماية الدبلوماسية، لأن هؤلاء الفاعلين الاقتصاديين سيلجؤون إلى دولهم للضغط عليها من أجل استخدام جهاز تسوية منازعات في المنظمة، خاصة إذا اتخذ هؤلاء الفاعلون شكل الشركات متعددة الجنسيات أو عابرة للدول، مما سيجعل قانون التسوية الخاص بالمنظمة أداة في يد الجماعات الاقتصادية الضاغطة العملاقة لمحاربة قوانين أجنبية لدول أخرى لا تخدم مصالحها.

ج. نظام يمنح العديد من طرف تسوية المنازعات:

حيث يقدم نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية نوعين من وسائل التسوية:

- طرق تسوية دبلوماسية (ودية) : وتمثل في: المشاورات، والوسائل البديلة التي تتمثل بدورها في: المساعي الحميدة، الوساطة والتوفيق.
- طرق تسوية غير دبلوماسية (قضائية) : وتمثل في: التحكيم والمراجعة من خلال الاستئناف.

2.2.2.2. أهداف نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

وتمثل أهمها فيما يلي:

- أ/ تحديد جهاز واحد دائم للإشراف على تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء: حددت وثيقة تفاهم التسوية للمنظمة جهازاً وحيداً يتولى مهمة تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء، وهو ما سيضمن تنفيذ الأحكام الموحدة التي أقرها تفاهم التسوية حول

هذه المنازعات، مما يسهم بطريقة مباشرة في تحقيق هدف توحيد القواعد في إطار بلورة القانون الدولي للأعمال.

ب/ وضع مراحل للتسوية مرتبة بطريقة تصاعدية:

يظهر الترتيب التصاعدي لمراحل التسوية التي يعتمدتها نظام تسوية المنازعات في المنظمة من خلال:

بداية إلزام وثيقة التفاهم كل عضو قبل رفع قضية ما، أن ينظر بحكمة في جدوى المقاومة وفقا لإجراءات التسوية. ثم لجوء العضو إلى التسوية الودية للنزاع قبل اللجوء إلى فرق التحكيم.

وأخيرا وفي حال عجز حل النزاع وديا، يسمح للعضو باللجوء إلى فرق التحكيم الخاصة بالمنظمة.

ج/ حظر اتخاذ تدابير انتقامية من جانب واحد:

يمنع على أي دولة عضو اللجوء لاتخاذ تدابير انتقامية أحادية الجانب ضد الدولة العضو التي مسّت مصالحها حتى تحصل على حقوقها..

2.2.2.2. جهاز تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة

يتمثل الجهاز الذي يتولى تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة في جهاز تسوية المنازعات الذي يباشر مهامه من خلال المجلس العام للمنظمة طبقا لنص المادة 3/4 من اتفاقية مراكش للمنظمة العالمية للتجارة.

ويتكون جهاز التسوية في المنظمة من جميع الأعضاء فيها، ويجتمع كلما دعت الضرورة لذلك.

ويختص هذا الجهاز بالنظر إلزاميا في جميع المنازعات المتعلقة بتنفيذ الاتفاقيات متعددة الأطراف (التجارة في السلع والخدمات وحقوق الفكرية).

كما يختص اختياريا بالمنازعات المتعلقة بتنفيذ الاتفاقيات عديدة الأطراف (اتفاق التجارة في الطائرات المدنية، المشتريات الحكومية، منتجات الألبان ولحوم الأبقار)،

المبحث الثالث: تنظيم التجارة الدولية عن طريق المنظمات الإقليمية

تلعب المنظمات الإقليمية دوراً مهماً في تنظيم قواعد التجارة الدولية، وبالتالي توحيد قواعدها لإرساء دعائم القانون الدولي للأعمال، وتناول كمثال عنها الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول: مراحل تأسيس الاتحاد الأوروبي

لم تأتي فكرة تأسيس الاتحاد الأوروبي في مرحلة واحدة لتحقيق الوحدة الأوروبية، بل جاءت على خطوات متعددة، حيث تطلب الأمر انتهاج سياسة.

ترجع فكرة توحيد القارة الأوروبية إلى المفكر والأديب الفرنسي فيكتور هيجو عام 1851، لكن الفكرة لم تتجسد على أرض الواقع بسبب الوضع الكارثي الذي كانت تعشه أوروبا خاصة من باندلاع الحربين العالميتين الأولى والثانية.

الفرع الأول: الجماعة الأوروبية للفحم والصلب

دعا إلى فكرة الوحدة الأوروبية مجدداً وزير خارجي فرنسا روبر شومان Robert Shuman عام 1950 الذي اقترح كبداية للتوحيد أن يوضع مجموع إنتاج فرنسا والمانيا ودول أوروبا الغربية الأخرى من الفحم والصلب تحت تصرف هيئة واحدة مشتركة، وهدف من وراء خلق هذه الهيئة هو أولاً تحسين العلاقات بين كل من فرنسا وألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية، وكذلك القضاء على مخاوف من إمكانية قيام ألمانيا بأي تهديد عسكري ضد فرنسا في المستقبل.

وثانياً أن اختيار كل من الفحم والصلب تم على أساس أن كلاً منهما يستخدم كمادة أساسية في صناعة أدوات الحرب. وهكذا تم إقرار المشروع بموجب التوقيع على اتفاقية باريس الخاصة بالجماعة في 18 أبريل 1951.

الفرع الثاني : السوق الأوروبية المشتركة

استكمالاً للمرحلة الأولى اجتمع وزراء خارجية الدول الأعضاء في جماعة الفحم والصلب لدراسة موضوع إنشاء سوق مشتركة، وهيئة للاستخدام السلمي للطاقة الذرية، انطلقت

المفاوضات بخصوص إنشاء سوق اوروبية مشتركة، أدت إلى توقيع معاهدة روما عام 1957 وإنشاء السوق، ودخلت المعاهدة حيز التنفيذ في 01 يناير 1958.

الفرع الثالث : الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية

تم انشاء هذه المنظمة في يناير 1958 بموجب اتفاقية روما لعام 1957 ، المنشئة للجماعة الاقتصادية الاوروبية (السوق) .

الفرع الرابع : معاهدة ماستريخت وقيام الاتحاد الأوروبي

تم تأسيس الاتحاد الأوروبي بموجب معاهدة تدعى معاهدة ماستريخت وتم التوقيع عليها في 25 مارس 1992 ، ودخلت حيز التنفيذ في نوفمبر 1993. فيما وافقت 12 دولة على استخدام عملة اوروبية موحدة هي(اليورو) كتعزيز للتكامل الاقتصادي الاوروبي .

وانبثق عن ذلك ما يعرف اليوم " بالاتحاد الأوروبي " بدلًا من تسميه الجماعة الاوروبية .

المطلب الثالث : دور الاتحاد الأوروبي في تنظيم التجارة الدولية.

يظهر دور الاتحاد الأوروبي كمنظمة اقليمية في تنظيم التجارة الدولية من خلال أوجه عدة نذكر منها:

الفرع الأول : الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها الاتحاد الأوروبي.

ومنها:

- 1- إنشاء اتحاد اقتصادي قوي يخدم أبعاد السوق الاجتماعي، وتوفير العمالة المناسبة.
- 2- إنشاء سوق حرة واحدة تلبي احتياجات المستهلك الأوروبي وتعزز قدرته الشرائية وتقوي الميزان التجاري لكافة الدول الاعضاء.
- 3- تحقيق الاستقرار الاقتصادي ، لتحديد وتنفيذ السياسات النقدية لمنظمة الاتحاد الأوروبي وحيازة الاحتياطات النقدية الكافية ، وتقديم البيانات المالية للنظام النقدي الاتحادي المتمثل في البنك المركزي الأوروبي ، وعرض ذلك على البرلمان الأوروبي بصفة دورية .

الفرع الثاني : اتفاقيات الشراكة الاورو- متوسطية.

ظهرت اتفاقية الشراكة الاورو - متوسطية كنتيجة عن مؤتمر برشلونة الذي جمع 15 اعضاء الاتحاد ، ب 12 شريكا من دول حوض البحر المتوسط ، وذلك في 27 و 28 نوفمبر 1995.

لقد هدف الاتحاد من وراء هذه الاتفاقية إلى بناء قطب اقتصادي موسع يدمج الأطراف المتوسطية قصد توحيد قواعد التجارة الدولية ، خاصة بعد انشاء المنظمة العالمية للتجارة ، وظهور بوادر النظام العالمي جديد أحادي القطبية بعد انهيار الاتحاد السوفيتي.

وقد وقعت الجزائر رسميا على اتفاق الشراكة في اسبانيا في 22 ابريل 2002 ، ودخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005 .

المبحث الرابع: منظمة البريكس BRICS Organization

المطلب الأول: نشأة وتأسيس البريكس

جاء تشكيل هذه المجموعة الاقتصادية بعد عدة مراحل تفاوضية، و بدأت أولى هذه المراحل باجتماع وزراء خارجية أربع دول فقط هي البرازيل، روسيا، الهند والصين، على هامش اجتماع الجمعية العامة للأمم المتحدة في سبتمبر 2006 في نيويورك، بهدف تجسيد تعاون مشترك على المستوى الاقتصادي العالمي بين هذه الدول الأربعة *دول البريك* .

بعد ذلك عقد رؤساء الدول الأربعة المذكورة أعلاه أول اجتماع لهم في روسيا في يونيو عام 2009 وكان الهدف الإعلان عن تأسيس نظام عالمي متوازن، من خلال دخولهم في تحالف اقتصادي عالمي لكسر الهيمنة الأمريكية وانهاء نظام القطب الواحد.

في عام 2011 انضمت جنوب افريقيا رسميا وذلك ضمن أشغال القمة الثالثة لمجموعة * البريك* التي انعقدت في الصين في 14 ابريل 2011. وبذلك تقرر تغيير اسم المجموعة من BRIC إلى BRICS

المطلب الثاني: تعريف البريكس

يعود ظهور مصطلح *البريك* إلى الاقتصادي البريطاني Jim O'Neill عندما نبه إلى انتقال قوة الاقتصاد العالمي من الدول السبعة إلى دول من العالم النامي وعلى رأسها الدول الأربعة التي تشكل من أسمائها مصطلح BRIC، وذلك بتركيز الخبر على ما تملكه هذه الدول من مقومات بشرية واقتصادية وجغرافية.

"البريكس" هي منظمة دولية مستقلة، تجمع خمسة دول اقتصادية كبرى صاحبة أسرع نمو اقتصادي في العالم، هدفها تشكيل نظام اقتصادي عالمي متعدد القطبية قوي، لمواجهة المخاطر والتقلبات الاقتصادية العالمية.

ويأتي اسمها اختصاراً بالإنجليزية للأحرف الأولى من أسماء الدول الأعضاء الخمسة منها وهي BRICS (البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب إفريقيا).

المطلب الثاني: دوافع إنشاء البريك وآداتها

الفرع الأول: دوافع إنشاء البريك

1/ العلاقة التي تجمع بين الدول الأعضاء وهي ليست سياسية أو تاريخية وإنما اتفاقها جميعاً حول هدف تجسيد توازن دولي اقتصادي ينهي القطبية الواحدة.

2/ رفض الهيمنة الغربية على المجال الاقتصادي والسياسي العالميين.

3/ إيجاد طرق فعالة لتبادل ومنح القروض بشكل يحافظ على مركز الدول العضوة.

الفرع الثاني: أهداف البريك

1/ السعي إلى تحقيق نمو اقتصادي شامل للقضاء على الفقر والبطالة خاصة في الدول النامية وتعزيز الاندماج الاقتصادي والاجتماعي.

2/ الالتزام بإصلاح المؤسسات المالية الدولية، حتى يكون للاقتصادات النامية صوت أكبر لضمان تمثيل أفضل داخل هذه المؤسسات.

3/ العمل مع المجتمع الدولي للحفاظ على استقرار النظم التجارية متعددة الأطراف وتحسين التجارة الدولية وبيئة الاستثمار.

ملاحظة: يقصد بخطة (BRICS +) التوسعية، فكرة الهدف منها جذب دول جديدة للانضمام إلى المجموعة مع اختلاف في مواقف الدول المؤسسة حول هذه الخطة.

المطلب الثالث: دور البريكس في تنظيم التجارة الدولية

الفرع الأول: إنشاء بنك التنمية الجديد (NDB) New Development Bank

بنك متعدد الأطراف تديره دول المجموعة الخمس الأولى، ويقع مقره الأساسي في شنغهاي بالصين ويبلغ رأسمله 100 مليار دولار. ويشكل بدءاً عن البنك العالمي وصندوق النقد الدولي حسب المجموعة، وينح قروضاً بمليارات الدولارات للدول العضوة وكذلك الدول الأخرى.

الفرع الثاني: إطلاق عملة نقدية موحدة

حيث تم الإعلان عن عزم البريكس على إطلاق عملة موحدة بين الدول الأعضاء يتم تداولها حسرياً بينها، وذلك بهدف القضاء على هيمنة الدولار الأمريكي.

الفرع الثالث: إنشاء صندوق احتياطي نقداني CRA: Contingent Reserve

Arrangement.

وهو ما أطلقت عليه المجموعة اسم *صندوق احتياطي الطوارئ، أنشئ الصندوق بموجب اتفاقية جرى توقيعها في البرازيل في 15 جويلية 2014 ودخلت حيز التنفيذ العام الموالي.

الهدف منه هو اللجوء إليه من الدول الأعضاء في حالة الأزمات الطارئة على موازين السيولة العالمية. وينتظر من الصندوق أن يشكل البديل عن صندوق النقد الدولي الذي يكرس الهيمنة الأمريكية،

المطلب الرابع: الجزائر والمنظمة

قدمت الجزائر في نوفمبر 2022 طلباً رسمياً من أجل الانضمام إلى مجموعة *البريكس*، وقبول طلبها بالرفض من قبل كل من البرازيل والهند في حين وافقت عليه كل من روسيا، الصين وجنوب إفريقيا.

ورغم الإمكانيات الكبيرة التي تملكها الجزائر ، إلا أن طلبها بالانضمام إلى المنظمة قد رفض بسبب عدم توفر عدد من المقومات الاقتصادية في الاقتصاد الجزائري، مما يتطلب حسب المنظمة- من الجزائر مضاعفة الجهود في المجال الاستثماري وكذلك رفع مستويات التصدير، وخاصة رفع ناتجها الداخلي الخام.

وقد انضمت إلى بنك البريكس خلال الاجتماع السنوي التاسع لمجلس محافظي البنك الجديد للتنمية (NDB) بتاريخ 31 أوت في جنوب إفريقيا، مما سيتيح فتح التعاون بين البنك والجزائر لتمويل المشاريع التنموية الاستراتيجية للاقتصاد الجزائري.

كما ستسفيد الجزائر من خدمات البنك المقدمة في صورة قروض بدون فائدة أو بفائدة منخفضة.

• هناك عدد من المشاريع المتوقعة من انضمام الجزائر إلى المنظمة ومن أهمها:

1/ تحتاج الجزائر إلى توسيع شراكتها مع دول المنظمة، فعلى سبيل المثال تحتاج الجزائر إلى الخبرة الروسية في المجال الزراعي،

كما تحتاج إلى توسيع شراكتها مع الصين خاصة في مجال الصناعات الميكانيكية والفضائية، كما تتطور صناعة الهند في مجال الأدوية والبنية التحتية الطبية .

2/ سيكون للجزائر فرصة الاستفادة من خدمات تمويل المشاريع الاقتصادية عن طريق بنكها للتنمية وصندوق احتياطها.

3/ سيسمح للجزائر بعقد اتفاقيات تصدير وضمن متعاملين جدد في سوق المحروقات، بعيدا عن سيطرة المتعاملين الغربيين

المبحث السابع: الانضمام إلى البريكس

الملاحظ أنه قد تم قبول انضمام عدد من الدول التي عبرت عن رغبتها في ذلك، في حين رفضت طلبات انضمام عدد من الدول الأخرى مثل الجزائر وغيرها من الدول التي قدمت طلباتها للانضمام.

و يبقى الشرط الرئيسي المرجح الذي يتم العمل به مبدئيا عند تقديم أي دولة لطلب انضمامها هو موافقة الدول الخمسة المؤسسة للمنظمة لقبول أي عضو جديد.

بالإضافة إلى ضرورة قدرة الدولة الراغبة في الانضمام على الالتزام بمبادئ وأهداف المجموعة الاقتصادية المشار إليها سابقا.

و أن تتمتع الدولة المترشحة للانضمام بالموقع الاستراتيجي والاستقرار السياسي والوزن الاقتصادي الذي يأتي من الشروط التي أشرنا إليها سابقا في رفض ملف الجزائر.

الفصل الرابع: العقود التجارية الدولية

المبحث الأول: العقود التجارية الدولية (التعريف والطبيعة القانونية)

من أهم الاشكاليات التي تطرحها عقود التجارة الدولية، ما يتعلق بتحديد مفهومها حيث لم يتمكن الفقه من وضع تعريف جامع واحد لها، وانقسم في ذلك الاتجاهات مختلفة وهو ما سنحاول التطرق له في هذا الجزء من محاضراتنا.

المطلب الأول: مفهوم العقد التجاري الدولي

فيما يلي نتعرض لتحديد التعريف والطبيعة القانونية لعقود التجارة الدولية.

الفرع الأول: تعريف العقود التجارية الدولية

العقد التجاري " هو اتفاق بين شخصين أحدهما مقيم والآخر غير مقيم، ويخضع لقانون الصرف والتحويل الخارجي، وهذا يدفع بالقبول إلى أن عقود التجارة الدولية هي تلك العقود المنصبة على معاملات تجارية موجهة أن تتخلى حدود الدولة لتنتتج آثارها في دولة أخرى."

الفرع الثاني: معايير إضفاء الصبغة الدولية على العقد التجاري الدولي

أولا: المعيار القانوني

وفقا لهذا المعيار، يعد العقد التجاري دوليا إذا ارتبطت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد.

بمعنى أن أنصار هذا الاتجاه يرون أن العقد الدولي هو العقد الذي يحتوي على عنصر

أجنبي، بحيث يكفي أن يكون الأمر متعلقا بالجنسية أو الموطن أو مكان الإبرام، أو أن يبرم العقد في دولة أجنبية لو كان من المقرر أن ينفذ العقد في الخارج.

- انقسم أنصار هذا المعيار إلى اتجاهين:

الأول (تقليدي): يميل إلى التسوية بين مختلف العناصر القانونية للرابطة التعاقدية، فالمهم هو توافر الصفة الأجنبية في أي واحد منها وهذا كاف لاكتساب العقد الصفة الدولية.

الثاني (حديث): انتقد الاتجاه الأول، مبررا رأيه أن معيار الجنسية لا يمكن أن يكون كافياً لوحده لإضفاء الصفة الدولية، إذ لابد من جمعه مع عناصر أخرى.

• لذلك فإن الاختلاف في واحد من هذه العناصر الأخرى، هو الذي يعتبر فعالاً في تحديد دولية العقد التجاري، حتى لو كان للمتعاقدين جنسية واحدة، لأنه في هذه الحالة يؤدي إلى انتقال الأموال عبر الحدود.

ومنه فإن:

التسوية بين كافة العناصر الأجنبية في العلاقات التعاقدية دون التفرقة بين العنصر الأجنبي الفعال في الروابط التعاقدية ، يؤدي إلى التدويل الخاطئ لبعض العقود الوطنية التي لا تثير مسألة تطبيق قواعد الإسناد وتنازع القوانين.

مثال : يقوم تونسي مقيم في الجزائر بالتعاقد مع جزائري لشراء بضائع لمتجره في الجزائر ، ينتجها مصنع جزائري يقع في الجزائر .

فهنا رغم توافر العنصر الأجنبي في العلاقة التعاقدية إلا أنه لا يعد مؤثراً لإضفاء الطابع الدولي على العقد المبرم.

ثانياً: المعيار الاقتصادي

معيار ابتكره القضاء الفرنسي ، الذي يعتبر أن العقد التجاري لا يكون دولياً إلا إذا تعلق بمصالح تجارة دولية .

أ- يعاب على هذا المعيار من بعض الفقه ، بأنه غامض ولا يضيف جديداً فوق المعيار القانوني ، ذلك أن تبادل السلع والخدمات عن طريق العقد بين أكثر من دولة يصبح عليه صفة الدولية لأنه يتضمن عنصراً أجنبياً مؤثراً في تحديد القانون الواجب التطبيق ، والمتمثل في امتداد آثار العقد خارج حدود الدولة.

ومنه فإن:

لا يتعارض المعيار الاقتصادي مع المعيار القانوني، لكن لابد من الإشارة الى أن توافر المعيار الاقتصادي يؤدي الزاماً إلى تحقق المعيار القانوني لدولية العقد.

لكن العكس غير صحيح حيث قد تكتسب الرابطة التعاقدية طابعها الدولي بتوافر المعيار القانوني دون أن يتحقق معه المعيار الاقتصادي لدولية الرابطة، وهذا على الأقل في حالة اعتماد المعيار القانوني بصفة عامة (التقليدي)، بعيداً عن إعمال فكرة الجنسية كعامل فعال أو غير فعال.

ثالثاً: المعيار المزدوج

ابتكر من القضاء الفرنسي الحديث، بسبب التغرات التي كشفها في المعيار الاقتصادي، ففكر في الدمج بين كل من المعيار الاقتصادي والمعيار القانوني عند الحكم بدولية العقد التجاري، ومن أسباب ذلك: أن الجمع بين المعيارين يجسد الصفة الأجنبية للعقد على نحو أفضل.

ومنه فإن:

يرى المختصون أن المعيار المزدوج هو الأنسب لتحديد الصفة الدولية للعقد التجاري، بحيث لا تكفي الصفة الأجنبية في المتعاقدين بل لابد من توافر العلاقة مع مصالح التجارة الدولية، تميزاً للعقد التجاري عن عقود الزواج والعمل و...

أخذ بالمعايير المزدوج اتفاقية فيينا لعام 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع، وأيضاً اتفاقية لاهاي لعام 1986 ، حيث تبنت موضوع ا يصل العقد بأكثر من نظام قانوني ، إلى جانب وجود مؤسسات الأطراف المتعاقدة في دولتين مختلفتين.

المطلب الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية

الفرع الأول: المقصود بالمفاوضات في مجال التجارة الدولية

يقصد بالمفاوضات في مجال التجارة الدولية: " تبادل وجهات النظر في مسألة تجارية بين الطرفين أو أكثر قصد الوصول إلى اتفاق مشترك يخدم مصلحة الأطراف، وينتج عنه انتقال رؤوس الأموال والبضائع والخدمات من دولة إلى أخرى".

أولاً: خصائص المفاوضات في عقود التجارة الدولية

تتميز المفاوضات في عقود التجارة الدولية بعدد من الخصائص من أهمها:

1. التفاوض مرحلة تمهيدية للتعاقد

حيث تعتبر مرحلة تمهيدية تبدأ بتبادل وجهات النظر وتنظيم العلاقات بين الأطراف المتفاوضة، وكلما توصل الطرفان إلى اتفاق بشأن المسألة المطروحة على طاولة المفاوضات، يفترض أن يقوما بإفراغها في اتفاق مبدئي، وهكذا إلى غاية التوصل إلى الاتفاق بشأن كل المسائل المطروحة للتفاوض تمهيداً للعقد النهائي.

2. التفاوض على العقد يتم باتفاق أطرافه

لا يتصور قيام تفاوض دون اتفاق مسبق بين الأطراف المعنية، وفي الواقع العملي يتم التفاوض عادة عند قيام أحد الأطراف بعرض فكرة التعاقد على أشخاص آخرين، فإذا ما تم إبداء الرغبة في المراقبة من حيث المبدأ على العقد، دخل الجميع في مرحلة التحضير ودراسة الشروط والتفاصيل.

3. يقوم التفاوض في مجال التجارة على مبدأ الحرية في التفاوض

حيث يكون للأطراف المتفاوضة كامل الحرية في مناقشة المسائل المطروحة دون أي تدخل أو ضغط أو تقييد، وكما أن للأطراف الحرية في قبول التفاوض والبدء فيه، فإن لهم مطلق الحرية في الاستمرار أو الانسحاب منه.

4 . التفاوض لا يلزم الطرفين بإبرام العقد النهائي

بل إنه يجب فقط على المتفاوضين اعتماد حسن النية في التفاوض والالتزام بموجات العملية التفاوضية، أما إبرام العقد النهائي فيبقى خاضعاً للنتيجة المتوصل إليها والمتافق عليها في نهاية رحلة التفاوض بين الأطراف.

ثانياً: أهمية المفاوضات في عقود التجارة الدولية

- تلعب دوراً وقائياً يظهر من خلال:

أ- تعد مرحلة المفاوضات فترة إعداد للعقد الذي تسبقه، وكلما كان هذا الإعداد جيداً كلما كان العقد متوافقاً مع مصالح الأطراف.

ب- تقلل إلى حد كبير من المخاطر المعقّدة والكبيرة التي قد تتطوي عليها بعض العقود، حيث يتيح للطرف المتفاوض الاطلاع على المعلومات الازمة التي تؤكّد له مدى جدية العرض المقدم إليه ومدى تتناسبه مع أحواله وقدراته.

ت- تسمح المفاوضات بالتقريب بين وجهات نظر المتفاوضين والذين هم طرف

العلاقة التعاقدية المستقبلية،

- تعد المفاوضات مرجعا هاما في تفسير العقد من حيث:
 - أنها تعين على تفسير العقد الذي تسبقه، وهذا في حال قيام نزاع بين الطرفين بعد إبرام العقد.
 - كما تعين الجهة المختصة بالنظر في النزاع القائم على الوصول إلى الحكم السليم في القضية التي بين يديها.