



مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي عن الأنظمة القانونية الأخرى

د. اشويطر معمر عبدالمؤمن علي*
قسم القانون الدولي، كلية القانون، جامعة بني وليد، ليبيا

The Autonomy and Independence of International Economic Law from Other Legal Systems

Dr. Eshweter Moammer Abdulmomen Ali*

Department of International Law, Faculty of Law, Bani Waleed University, Libya

*Corresponding author

eshwetermoman@gmail.com

*المؤلف المراسل

تاريخ النشر: 2024-10-02

تاريخ القبول: 2024-09-23

تاريخ الاستلام: 2024-07-30

المخلص

ارتبط ظهور القانون الدولي الاقتصادي بنمو وتعدد العلاقات الاقتصادية الدولية واتساعها، ومن ثم حاجتها إلى قواعد قانونية دولية لا تتقيد في تكوينها ومضمونها بالاعتبارات الشكلية السائدة في إطار القانون الدولي العام، وهي كما نبين في هذه الدراسة للحاجة الي أدت إلى وجود القانون الدولي الاقتصادي والذي من خلاله يتم وضع القواعد اللازمة لتنظيم الجوانب القانونية المتعلقة بالعلاقات الاقتصادية الدولية التي تتم في إطار المجتمع الدولي، ويتضمن القانون الدولي الاقتصادي مجموعة من المبادي والقواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الاقتصادية الدولية، والتي تحكم تنقلات الأشخاص واستثماراتهم للأموال والخدمات وتمويل هذه الأنشطة، أي أن هذا القانون ينظم إقامة عناصر الإنتاج على الأرض الوطنية للدولة المضيفة من أشخاص وأموال أتية من الخارج بما في ذلك التبادلات التي تتم بين المجالات الاقتصادية الوطنية المختلفة، تحقيقاً لمبدأ ثمين وهو التعاون الاقتصادي بين الأمم والشعوب.

الكلمات المفتاحية: القانون الدولي الاقتصادي، مجالات جديدة، الشركات الدولية، ذاتية القانون، استقلالية القانون، الأنظمة الأخرى.

Abstract

The emergence of international economic law was linked to the growth, multiplicity and expansion of international economic relations, and thus their need for international legal rules that are not bound in their composition and content by the formal considerations prevailing within the framework of public international law, and as we show in this study, the need led to the existence of international economic law, through which the necessary rules are established to regulate the legal aspects related to international economic relations that take place within the framework of the international community. International economic law includes a set of principles and legal rules applicable to international economic relations, which govern the movements of persons and their investments of money and services and the financing of these activities, meaning that this law regulates the establishment of production elements on the national territory of the host country from persons and money coming from abroad, including

exchanges that take place between the various national economic fields, to achieve a valuable principle, which is economic cooperation between nations and peoples.

Keywords: International economic law, new fields, international companies, self-rule, independence of law, other systems.

المقدمة

ارتبط القانون الدولي الاقتصادي بتطوير القانون الدولي العام وتعدد موضوعاته واتساع مجالاته، بعد تحول من قانون قاصر على مجرد تنظيم العلاقات بين حكومات الدول في وقت السلم والحرب إلى قانون للمجتمع الدولي يتطرق إلى تنظيم كافة العلاقات الدولية التي تتم في إطار هذا المجتمع والتي من بينها بالطبع العلاقات الاقتصادية الدولية، وهو التطور الذي أفسح المجال أمام ظهور القانون الدولي الاقتصادي كواحد من أهم فروع القانون الدولي المعاصر، حيث يشكل القانون الدولي الاقتصادي فرعاً من فروع القانون الدولي العام، لكن الفارق البين بينهما يتمثل في أن القانون الدولي العام هو ذو طبيعة بالدرجة الأولى ومستقر بأكمله على فكرة ضمان استقلال وسيادة الدول وعدم التدخل في شؤونها الداخلية، في حين أن القانون الدولي الاقتصادي مستقراً على فكرة تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الدولي، ومهما كانت العوائق المتوجب إزالتها وتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول، وبما أن القانون الدولي الاقتصادي لا يهتم كثيراً بالطبيعة القانونية للشخص، وبقدر اهتمامه بمدى مساهمة هذا الأخير في الحياة الاقتصادية الدولية، لذلك فإنه يتلاقى مع القانون الدولي الخاص من حيث تطرقها إلى موضوعات مشتركة، كالوضع القانوني للأجنبي واستثمارته والعقود الدولية، والتحكيم الدولي والتحكيم التجاري والشركات متعددة الجنسيات، كما أن القانون الدولي الاقتصادي يهدف أساساً إلى إيجاد قواعد إنشاء دولية موضوعية ومستقلة وموحدة.

إشكالية البحث

إن إشكالية البحث تتمحور حول تصور قانوني لفهم القانون الدولي الاقتصادي ومدى استقلالته عن الأنظمة القانونية الأخرى ومعرفة الاتجاهات الفقهية التي أتبع في تحديد ماهية هذا القانون.

وفي الجملة وهو محاولة للإجابة عن التساؤلات والفرص التالية:

1. ماهي أبرز الاتجاهات التي أتبع في تحديد القانون الدولي الاقتصادي؟
2. هل القانون الدولي الاقتصادي قانون واقعي يتسم بالمرونة أم أنه قانون واقعي ذو طابع جامد فقط؟
3. ما علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالأنظمة القانونية الأخرى؟
4. مدى استقلالية القانون الدولي الاقتصادي؟

مبررات اختيار الموضوع

تنطلق المبررات لاختيار الموضوع في رغبة الباحث في الإسلام في الوصول إلى رأى فقهي حاسم في موضوع ذو أهمية يحظى باهتمام الكثير من الباحثين والمتابعين وذوي المصلحة في تبين مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي عن الأنظمة القانونية الأخرى ولأبد من تبيان مع معرفة العلاقة القانونية الاقتصادية التي تربط هذا القانون.

أهمية البحث

- لا شك أن القانون الدولي الاقتصادي وعلاقة بالأنظمة القانونية الأخرى له العديد من الأسباب الموضوعية التي يمكن تلخيص أهميته في النقاط التالية
1. مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي.
 2. علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالقانون الدولي العام.
 3. علاقته بالتشريعات الوطنية للدول.
 4. مرونة القانون الدولي الاقتصادي.

5. واقعية القانون الدولي الاقتصادي.
6. أساليب تسوية المنازعات الاقتصادية.

منهج البحث

لقد اعتمدت لدراسة مدى واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي وعلاقته بالأنظمة الأخرى أسلوب الاستقراء والمقارنة في ضوء مثيلاتها في بعض القوانين الأخرى مسترشدة بما أستقر عليه القضاء من أحكام وما أبداه الفقه المقارن من آراء في خصوص ذاتية واستقلالية هذا القانون، وهذا استلزم اتباع المنهج التحليلي الوصفي المقارن من خلال تتبع النصوص بحسب موضوعات الدراسة وتحليلها وصولاً إلى الأهداف التي قصدت من الدراسة للموضوع.

الإطار النظري لخطة البحث في الموضوع

ولمعالجة موضوع البحث ارتأيت التقسيم الثنائي لثنايا موضوع بحث "مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي عن الأنظمة القانونية الأخرى" وذلك في مطلبين: تناولت في (المطلب الأول): "ماهية القانون الدولي الاقتصادي وخصائصها" ومن ثم تناولت في (المطلب الثاني) "استقلالية العلاقات الدولية عن الأنظمة الأخرى" وقد أوردت الخاتمة التي تضمنتها النتائج والتوصيات التي توصلت إليها.

المطلب الأول

ماهية القانون الدولي الاقتصادي وخصائصه

سنعرض في الفرع الأول ماهية القانون الدولي الاقتصادي من خلال استعراض:

أولاً: الاتجاهات التي اتبعت في تعريف القانون الدولي الاقتصادي، ثم نتناول ثانياً: ظهور القانون الدولي الاقتصادي كأحد فروع القانون الدولي العام، ثم ثالثاً نتناول أهم موضوعات القانون الدولي الاقتصادي والتي تمثل في حد ذاتها الإطار العام الذي يساعد على تحديد موضوعات هذا الفرع الجديد من فروع القانون الدولي. في حين تناول الفرع الثاني خصائص القانون الدولي الاقتصادي.

الفرع الأول

ماهية القانون الدولي الاقتصادي

نتناول في هذا الفرع أولاً الاتجاهات التي اتبعت في تحديد ماهية القانون الدولي الاقتصادي ثم ثانياً ظهور القانون الدولي الاقتصادي كأحد فروع القانون الدولي العام، ثم ثالثاً نتناول الأساليب المأخوذ بها في تحديد موضوعاته.

أولاً: الاتجاهات التي اتبعت في تحديد ماهية القانون الدولي:

ذهب الفقه إزاء تحديد ماهية القانون الدولي الاقتصادي إلى اتباع أحد اتجاهين: **أولهما:** الاتجاه الموسع لمدلول القانون الدولي الاقتصادي، **والثاني:** يميل إلى تحديد عناصر أو موضوعات القانون الدولي الاقتصادي أي يتبع اتجاهًا مقيّدًا إلى حد ما، وذلك على النحو التالي:

أ. الاتجاه الموسع: ذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى تحديد ماهية القانون الدولي الاقتصادي بأنه مجموعة القواعد القانونية التي تطبق على العلاقات الاقتصادية الدولية، أو أنه قانون المعاملات الاقتصادية الدولية⁽¹⁾. وقد وجه النقد إلى هذا التعريف على أساس أنه يضم نشاط الأشخاص الاعتبارية العامة والخاصة على حد سواء، في حين أنه ليس من المقبول أن يتناول تنظيم واحد نطاقين تقليديين منفصلين،

(1) انظر:

Carreur (D)., Juilliard (P) et. Flory (T): Droit International Economique, Librairie General de Droit et de Jurisprudence, op. cit., P. 7

فالنظام الذي يجمع قواعد قانونية تحكم موضوعات مختلفة يصعب من الناحية الشكلية الاعتراف بنتائجه أو توقعها⁽²⁾.

ب. **الاتجاه المقيد:** يلاحظ على أنصار الاتجاه المقيد أو المحدد في تحديد ماهية القانون الدولي الاقتصادي أنهم اتبعوا أحد أسلوبين: الأول يركز على عناصر موضوعات القانون الدولي الاقتصادي، بينما الآخر يميل إلى تعداد الموضوعات التي يتناولها القانون الدولي الاقتصادي. حيث ذهبت الاتجاهات التي أخذت بالأسلوب الأول الذي يركز على عناصر موضوعات القانون الدولي الاقتصادي إلى تحديد ماهيته بأنه «أحد فروع القانون الدولي الذي ينظم من ناحية انتقال عناصر الإنتاج المختلفة (الأشخاص ورعوس الأموال) ذات المصدر الخارجي إلى أقاليم الدول، ومن ناحية أخرى المعاملات الدولية الاقتصادية الواردة على الممتلكات (الخدمات ورعوس الأموال)⁽³⁾». بينما ذهب البعض إلى تحديد ماهية القانون الدولي الاقتصادي بأنه «مجموعة القواعد التي تركز بصورة مباشرة أو غير مباشرة على اتفاقيات القانون الدولي العام الخاصة بالعلاقات الدولية الاقتصادية⁽⁴⁾». وواضح من هذا المفهوم أنه يجعل من أحد مصادر القانون الدولي الاقتصادي وهي الاتفاقيات الدولية الاقتصادية مفهوماً له.

أما أنصار الاتجاه الذين يميلون إلى الأسلوب الثاني داخل هذا المنهج والمتمثل في تعداد الموضوعات التي يتناولها القانون الدولي الاقتصادي فيأتي على رأسهم الأستاذ Schwarzenberger الذي ذهب إلى تعريفه بأنه «ذلك الفرع من فروع القانون الدولي العام الذي يهتم بالموضوعات التالية:

1. ملكية مصادر الثروات الطبيعية واستغلالها.
 2. إنتاج البضائع وتوزيعها.
 3. الصفقات الدولية ذات الصلة الاقتصادية والمالية.
 4. النقد والائتمان.
 5. الخدمات المتعلقة بهذه الموضوعات.
 6. المركز القانوني للمشتغلين بمثل هذه الأنشطة والقواعد التي تحكمهم⁽⁵⁾.
- ولعل أول نقد يمكن أن يوجه إلى هذا الأسلوب في مفهوم القانون الدولي الاقتصادي أنه يحتاج دائماً إلى تعديله من أن إلى آخر لإضافة ما يستجد من موضوعات في الحياة الاقتصادية. يؤكد ذلك الإضافات المستمرة لشوارزنبرجر Schwarzenberger نفسه لهذا المفهوم في مؤلفاته المتعاقبة⁽⁶⁾.
- وواقع الأمر أنه يتعين قبل الإقدام على محاولة وضع مفهوم للقانون الدولي الاقتصادي إدراك أهم الجوانب ذات الصلة الوثيقة بالقانون الدولي الاقتصادي والتي ينبع معظمها من الخصائص والسمات التي يتميز بها هذا الفرع من القانون الدولي، وهي الجوانب التي يتعين أخذها في الاعتبار عند وضع مفهوم للقانون الدولي الاقتصادي، ولعل أهم الجوانب يتمثل في الآتي:
1. أن القانون الدولي الاقتصادي جاء نتيجة لتطور القانون الدولي العام واتساع مجالاته وتعدد موضوعاته على النحو الذي أدى إلى ظهور هذا الفرع من فروع القانون الدولي العام. بما يعني أن هناك علاقة ارتباط بين القانون الدولي الاقتصادي والقانون الدولي العام، وهو ما ينبغي معه التأكيد على أن القانون الدولي الاقتصادي أحد فروع القانون الدولي العام⁽⁷⁾.

(2) حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، 1999م، ص 31، 32.

(3) انظر:

Carreur (D), Juilliard (P) et. Flory (T): Droit International Economic, Librairie General de Droit et de Jurisprudence, op. cit., P. 7- 8.

(4) انظر:

Themaat (P. V): The Changing Structure of International Economic Law (Martinus Nihoff) the Hague, 1981, p 9.

(5) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، رسالة الدكتوراه، جامعة القاهرة، 2012م، ص 35.

(6) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 34.

(7) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع السابق، ص 28.

2. حقيقة ارتباط ظهور القانون الدولي الاقتصادي بنمو العلاقات الدولية الاقتصادية وتعددتها وحاجتها إلى إيجاد قواعد قانونية تتفق مع الطبيعة الخاصة لهذه العلاقات، وهو ما يتعين معه إدراك أن الهدف من القانون الدولي الاقتصادي هو تنظيم الجوانب القانونية للعلاقات الدولية الاقتصادية، من خلال وضع قواعد قانونية دولية لتنظيم الحياة الاقتصادية الدولية للمجتمع الدولي⁽⁸⁾.

3. أنه إذا كانت الدولة هي الشخص الرئيسي الفاعل في مجال العلاقات الدولية ذات الطابع السياسي، فإنها ليست الشخص الوحيد الفاعل في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية. إذ يوجد بجانب المنظمات الدولية الاقتصادية والكيانات ذات النشاط الدولي. لذلك فإنه من المقصود أن يكون أحد أطراف العلاقات الاقتصادية الدولية التي يهدف القانون الدولي الاقتصادي إلى تنظيمها هو أحد الأشخاص الخاصة بالشركات الخاصة الأجنبية، وذلك بخلاف الحال في العلاقات الدولية التي يحكمها القانون الدولي العام⁽⁹⁾.

4. على الرغم أن القانون الدولي الاقتصادي هو قانون غائي والغاية اقتصادية بالطبع، إلا أنه يتعين الانتباه إلى أنه ليس كل ما هو اقتصادي يدخل في نطاق أو مجال القانون الدولي الاقتصادي، بمعنى أنه ليس كل علاقة اقتصادية تدخل بالضرورة مباشرة في مجال القانون الدولي الاقتصادي. فالعلاقات الاقتصادية التي تتم بين الأفراد الخاصة إن تعدت حدودها أكثر من دولة تظل خاضعة للأنظمة القانونية الخاصة ولا تدخل في نطاق القانون الدولي الاقتصادي، فالنشاط الاقتصادي للأفراد يخرج عن دائرة هذا القانون وإن تعدت آثاره حدود الدولة⁽¹⁰⁾.

ومما سبق وفي ضوء ذلك يمكن تحديد ماهية القانون الدولي الاقتصادي بأنه «ذلك الفرع من فروع القانون الدولي العام الذي نظم الجوانب القانونية للعلاقات الاقتصادية الدولية التي تتم في إطار المجتمع الدولي، سواء بين المنظمات الدولية أو أشخاصه العامة من الدول، أو بينها وبين الأشخاص الخاصة».

ثانياً: ظهور القانون الدولي الاقتصادي كأحد فروع القانون الدولي العام:

شهد الواقع الدولي متغيرات جوهرية خلال القرن العشرين أثرت على الأسس التي قام عليها القانون الدولي التقليدي، خاصة بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية التي أظهرت عدم كفاية اقتصر التعاون فيما بين الدول على المجالات السياسية دون غيرها من المجالات للحفاظ على السلم والأرض الدوليين، وذلك بعد ما اتضح أن العوامل الاقتصادية كانت من ضمن الأسباب الرئيسية التي أدت إلى قيام الحرب العالمية الثانية⁽¹¹⁾. الأمر الذي أدى إلى تبني منظمة الأمم المتحدة عند إنشائها عام 1945، لفكرة التعاون الدولي على نطاق واسع للتصدي للمشكلات الاقتصادية، على نحو ما تم التأكد عليه في الفقرة الثالثة من المادة الأولى من ميثاق الأمم المتحدة والتي جاء بها أن من مقاصد الأمم المتحدة «تحقيق التعاون الدولي على حل المسائل الدولية ذات الصبغة الاقتصادية».

كما وضع الميثاق منهجاً قانونياً متكاملًا لتنظيم التعاون بين الدول في المجالات الاقتصادية، إذ أقر الفصل التاسع من الميثاق لبيان الأسس التي يقوم عليها هذا التعاون، حيث جاء بالمادة 55 من الميثاق أنه: «رغبة في تهيئة دواعي الاستقرار والرفاهية الضروريين لقيام علاقات سلمية ودية بين الأمم تؤسس على احترام المبدأ الذي يقضي بالتسوية في الحقوق بين الشعوب وبأن يكون لكل منهما تقرير مصيرها تعمل الأمم المتحدة على:

أ. تحقيق مستوى أعلى للمعيشة وتوفير أسباب الاستخدام المتصل لكل فرد والنهوض بعوامل التطور والتقدم الاقتصادي.

ب. تيسير الحلول للمشاكل الدولية الاقتصادية وما يتصل بها...."

(8) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق ص 33

(9) د أسامة الخولي، د مجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1997، ص 14

(10) د. نشأت على عبد العال، الاستثمار والترابط الاقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، 2005، ص 21-22.

(11) د. حسين الموجي، معالم النظام الاقتصادي العالمي الجديد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص 31.

وفي هذا الإطار لم يعد التعايش السلمي هو الهدف الوحيد للقانون الدولي بل أصبح التعاون والتكامل الدولي في كافة المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية في سبيل الرفاهية الدولية هدفًا ثابتًا وهامًا للقانون الدولي المعاصر.

مما ترتب عليه اتساع مجالات القانون الدولي وظهور موضوعات جديدة لم تكن تحظى باهتمام من قبل حينما كان القانون الدولي قانونًا قاصرًا على تنظيم العلاقات بين حكومات الدول دون أن يتعداها إلى تنظيم العلاقات القائمة في إطار المجتمع الدولي. وهو ما أدى إلى تطور القانون الدولي العام باتساع مجالاته ونطاقه وامتداد حدوده التقليدية إلى مجالات جديدة New Fields على نحو ما عبر عنه Friedman بالأبعاد الجديدة Expanding scope للقانون الدولي⁽¹²⁾ التي سمحت بوجود فروع جديدة للقانون الدولي العام كان منها بالطبع القانون الدولي الاقتصادي.

وإذا كانت المتغيرات السابقة ساهمت بشكل عام في تطور القانون الدولي والانتقال به من مجرد قانون قاصر على تنظيم العلاقات فيما بين الدول إلى قانون يتطرق إلى تنظيم كافة العلاقات الدولية التي تتم في إطار المجتمع الدولي. على النحو الذي أدى إلى اتساع نطاق القانون الدولي بما أفسح المجال لظهور القانون الدولي الاقتصادي كواحد من أهم فروع القانون الدولي المعاصر⁽¹³⁾، إلا أنه ينبغي الانتباه إلى أن هناك مجموعة من العوامل التي ساعدت على نحو مباشر في ظهور القانون الدولي الاقتصادي، ولعل أهم تلك العوامل يرجع بدرجة كبيرة إلى نمو العلاقات الاقتصادية الدولية وتدخل الدولة في المعاملات الاقتصادية التي تتم على المستوى الدولي، فضلًا عن الدور الذي لعبته الكيانات ذات النشاط الدولي- كالشركات متعددة الجنسية- على صعيد الحياة الاقتصادية الدولية، بالإضافة إلى زيادة إدراك أهمية التعاون الدولي في المجالات الاقتصادية وإنشاء المنظمات الدولية الاقتصادية التي ساهمت بدور فعال في الكشف عن الكثير من قواعد القانون الدولي الاقتصادي⁽¹⁴⁾. وهو ما سيتضح عند التعرض لأهم تلك العوامل على النحو التالي:

1. نمو العلاقات الاقتصادية الدولية:

تعد العلاقات الاقتصادية الدولية علاقات مبادلة تتم عبر الحدود السياسية للدول الداخلة في تلك العلاقات، فهي علاقات خارجية لا تتم داخل الدولة الواحدة، وإنما يجب أن تتم بين دولتين على الأقل. ويتمثل موضوع علاقات المبادلة في السلع المادية والخدمات ورؤوس الأموال وانتقال الأشخاص، وتقوم علاقات المبادلة الدولية طبقًا لأسس طريقة الإنتاج السائدة وهي طريقة الإنتاج الرأسمالي⁽¹⁵⁾. فالإقتصاد العالمي ما هو إلا اقتصاد دولي، يتشكل من اقتصاديات قومية تقوم بينها علاقات اقتصادية مختلفة (اقتصاد ما بين الدول)⁽¹⁶⁾. وفي هذا النظام تقوم التجارة والاستثمار-بين الوحدات الدولية-بأداء وظائفها الرئيسية بهدف خدمة اقتصادها القومي. وفي هذا الإطار نجد التجارة والاستثمار أصبحا يولدان ترابطًا متتامًا بين الاقتصادات الدولية، خاصة مع التعميق المستمر لظاهرة التخصص وتقسيم العمل الدولي، وكذلك تجسد الاعتماد المتبادل بين الاقتصادات الدولية كعامل حاسم في رسم السياسات الاقتصادية.

كما أصبحت الحكومات تمارس نشاطًا اقتصاديًا دوليًا مشتركًا في إطار المشروعات الدولية العامة من خلال إبرام الاتفاقيات والعقود مع الدول الأخرى والمنظمات الدولية، بل مع الشركات الأجنبية الخاصة مباشرة. على النحو الذي أدى في النهاية إلى نمو العلاقات الاقتصادية الدولية وتشابكها⁽¹⁷⁾. وهو ما أظهر

(12) انظر: Friedman (W): The Changing Structure of International Law, Stevens and Sons, London, 1964, p 39.
(13) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 11.

(14) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع السابق، ص 70.

(15) د. أسامة الفولي ود. مجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع السابق، ص 7 و ص 9.

(16) أ. د. مجدي شهاب يعرف الإقتصاد الدولي بأنه «ذلك المنظم الذي يشمل دول العالم وأجزائه المختلفة كأعضاء تتعامل مع بعضها البعض من خلال آلية محددة هي آلية السوق الدولية ولقد أخذ هذا التعامل والتفاعل شكل التبادل الدولي، الذي يقوم على أساس التخصص...»، أ. د. مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص 7.

(17) انظر:

الحاجة إلى وجود قواعد قانونية تنظم الحياة الاقتصادية الجديدة للمجتمع الدولي، وهي المتطلبات التي لم تكن قائمة من قبل حينما كانت العلاقات الاقتصادية قاصرة على أمور التبادل التجاري بين الأفراد⁽¹⁸⁾.

2. أهمية دور الكيانات ذات النشاط الدولي:

إذا كانت الدولة هي الفاعل الأساسي في ميدان العلاقات الدولية السياسية، فإنها لم تعد هي الفاعل الوحيد في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية بعد أن ظهرت بجوارها فاعليات وكيانات مختلفة تضم عناصر عامة وأخرى خاصة. وعلى الرغم من أنه لم يتم الاعتراف الكامل بالشخصية القانونية لهذه الكيانات، إلا أنها تمارس نشاطات دولية تتعدى في أثرها حدود أكثر من دولة، بل وتتجاوز في بعض الأحيان ما تمارسه الدول والمنظمات الدولية من أنشطة اقتصادية، وسواء اتخذت هذه الكيانات ذات النشاط الدولي صورة المشروعات الدولية المشتركة التي تضم عناصر عامة مثل الدول والمنظمات وعناصر خاصة⁽¹⁹⁾، أو اتخذت صورة المشروعات المستقلة كالشركات ذات النشاط الاقتصادي والتي يطلق عليها عادة الشركات متعددة الجنسية، فإنها لم تكن تحظى باهتمام القانون الدولي التقليدي على اعتبار أنها ليست من أشخاصه⁽²⁰⁾. إلا أنه مع بروز هذه الكيانات وتأثيرها على الحياة الدولية في ضوء الدور المتنامي لها على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية، وتعدّي أثار أنشطتها سواء في مجالات (الاستثمار أو التنمية الاقتصادية أو نقل التكنولوجيا) للنطاق الإقليمي لأكثر من دولة⁽²¹⁾. بل وتدخل البعض منها وخاصة الشركات متعددة الجنسية في الشؤون الداخلية للدول. كل ذلك أدى إلى انتباه المجتمع الدولي إلى الدور الهام الذي تمارسه هذه الكيانات على صعيد العلاقات الدولية، ومن ثم أظهر الحاجة إلى ضرورة إقرار قواعد دولية تتعلق بهذه الكيانات. وهي المهمة التي يصعب القيام بها في ظل التمسك في إطار القانون الدولي التقليدي بالاعتبارات الشكلية التي ترى وجوب اقتصار القانون الدولي على تنظيم العلاقات بين الدول، ومن هنا تبدو أهمية القانون الدولي الاقتصادي في ضوء ما يقدمه من غطاء قانوني لتنظيم النشاط الدولي الذي تمارسه هذه الكيانات الجديدة وخاصة الشركات متعددة الجنسيات، التي عادة ما تدخل في روابط استثمارية مع الدول المضيفة للاستثمار⁽²²⁾.

3. أهمية التعاون الدولي في المجالات الاقتصادية وإنشاء المنظمات الدولية الاقتصادية:

أدت التغييرات التي طرأت على الواقع الدولي وما صاحبها من تطور العلاقات الدولية الاقتصادية وتدخل كافة الدول في المعاملات الاقتصادية الدولية إلى إبراز أهمية التعاون الدولي لإشباع الاحتياجات الجديدة خاصة في المسائل الاقتصادية ذات الطبيعة الفنية مثل ضمان الاستقرار النقدي وتحديد الأسعار للمواد الخام واكتشاف مصادر الطاقة وتيسير الحصول عليها، إلى غيره من الاحتياجات الاقتصادية التي لم يعد في إمكان الدول منفردة-سواء اتجهت حكوماتها سياسية اقتصادية حرة أم موجهة أو مقيدة-مواجهتها أو التواصل إلى حل ملائم لها. إذ لا يمكن إشباع تلك المتطلبات لو أثرت كل دولة أن تعمل منفردة⁽²³⁾.

(18) د. أحمد القشيري، المعاملات في عالم متغير، مجلة السياسة الدولية، العدد 6، السنة الثانية، 1966، ص 5، وما بعدها.
(19) لمزيد من التفصيل حول المشروعات الدولية المشتركة راجع د. إبراهيم شحاتة، المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة، جامعة عين شمس، 1969، ص 6، وما بعدها؛ د. إبراهيم شحاتة، المشروعات المشتركة في إطار التعاون العربي، مجلة السياسة الدولية، عدد 54 أبريل 1975، ص 22؛ د. صلاح الدين عامر، المشروع الدولي العام، دراسة تحليلية تأصيلية، دار الفكر العربي، 1978، ص 149، وما بعدها.
(20) أطلقت العديد من التسميات على هذه الشركات، مثل الشركات عبر الوطنية Transnational Corporations والشركات فوق القومية Sapura- National والشركات الدولية International Corporations والشركات العالمية Global- Corporations - راجع هذه التسميات في د. سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1986، ص 204.
(21) راجع بشأن تأثير هذه الشركات على التنمية والعلاقات الدولية في:

U. N. ECosoc. The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations. E/ 5500, Rev, 1, 1971

مشار إليه لدى د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 13.
(22) من أهم محاولات وضع تنظيم دولي شامل لنشاط الشركات متعددة الجنسية تلك المحاولة التي جاءت في الإعلان الخاص بالاستثمار الدولي والشركات متعددة الجنسية.

Declarntinal International Investment and Multinational Enterprises

الصادرة في 21 يونيو 1976 من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية والذي يهدف إلى وضع مبادئ توجيهية لتنظيم الاستثمارات الدولية والشركات متعددة الجنسية. انظر دراسة تحليلية لهذا الإعلان لدى د. مصطفى سلامة حسين، التنظيم الدولي للشركات متعددة الجنسية، دراسة تحليلية وتأصيلية لقواعد السلوك الدولي المنظمة لنشاطات الشركات متعددة الجنسية، دار النهضة العربية، 1982، ص 50 وما بعدها.
(23) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع السابق، ص 69.

لذلك فإن إدراك الدول لأهمية التعاون الدولي فيما بينها في المجال الاقتصادي جعلها تسعى جاهدة للعمل على تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال إبرام المعاهدات الاقتصادية الجماعية التي تنشئ جهازاً دولياً يتولى الإشراف على تنسيق التعاون الدولي في مجال اختصاصه. ولعل أوضح مثال لهذه المعاهدات تلك التي أسفر عنها مؤتمر بريتون وودز (1-22 يوليو 1944) الذي انتهى إلى إقرار معاهدة دولية تضع الأسس والقواعد الخاصة بتنظيم الروابط المالية والنقدية الدولية، وتنشئ منظمتين هما صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير⁽²⁴⁾.

ورغبة من الدول في تشجيع التعاون فيما بينها في المجال الاقتصادي أقدمت على إبرام العديد من الاتفاقيات الجماعية التي تضع قواعد قانونية موضوعية في مجال معين من المجالات المتفرعة عن الأنشطة الاقتصادية الدولية المختلفة. مثال ذلك اتفاقية لاهاي بشأن البيع الدولي والتي تم إبرامها في 15 يونيو 1955، واتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المبرمة في 1980 والتي دخلت حيز النفاذ في أول يناير 1988⁽²⁵⁾. واتفاقية نيويورك لعام 1958 في شأن تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية⁽²⁶⁾. واتفاقية واشنطن لعام 1965 بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار موضوع الدراسة.

ولم يقتصر الأمر على المعاهدات الجماعية وإنما أدت ضرورات التعاون الدولي في المجال الاقتصادي إلى إقدام الدول على إبرام العديد من المعاهدات الثنائية المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية ولعل أبرزها مثلاً في هذا الشأن المعاهدات الثنائية لتشجيع وحماية الاستثمارات الأجنبية Investment Protectional Promotion treaties⁽²⁷⁾ ولعل زيادة إحساس الدول بأهمية التعاون الدولي في المجالات الاقتصادية أدى إلى إنشائها للعديد من المنظمات الاقتصادية الدولية تحقيقاً لهذا التعاون سواء العالمية منها أو الإقليمية. وهو ما ساهم بشكل ملحوظ في إرساء العديد من القواعد القانونية الدولية في المجال الاقتصادي الدولي، سواء من خلال القراءات والتوصيات التي تصدر عن هذه المنظمات أو عن طريق قيامها بوضع اتفاقيات دولية في مجال معين من المجالات الاقتصادية تتضمن العديد من القواعد القانونية الدولية الاقتصادية⁽²⁸⁾.

ومن هنا بدأت تظهر قواعد دولية تحكم العلاقات الدولية الاقتصادية على النحو الذي مهد الطرق أو السبل نحو ظهور القانون الدولي الاقتصادي كواحد من أهم أفرع القانون الدولي، وذلك بعدما أصبح العنصر الاقتصادي مؤثراً في المحيط الدولي العام. وهو ما يبرز الأهمية المتزايدة للقانون الدولي الاقتصادي لتنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية ومدى مساهمته في إرساء قواعد جديدة في مجالات وقطاعات مختلفة عن تلك التي يعرفها القانون الدولي التقليدي على النحو الذي جعل البعض يصفه بأنه النظام الأكثر ازدهاراً والأوسع انتشاراً أو أنه «قانون السلام»⁽²⁹⁾.

مما سبق نخلص إلى أنه يمكن القول بضرورة توافر صفتين في الموضوعات التي تدرج في نطاق القانون الدولي الاقتصادي: أولهما: الصفة الاقتصادية باعتبارها مظهرًا للطبيعة الخاصة للموضوعات التي يتناولها القانون الدولي الاقتصادي. أما الصفة الثانية فتتمثل في الدولية بمعناها القائم على فكرة الدولية الاقتصادية التي يتعين توافرها في النشاط حتى يمكن أن يندرج ضمن أحد الموضوعات التي تدخل في نطاق القانون الدولي الاقتصادي. ولعل أهم موضوعات القانون الدولي الاقتصادي التي تتوافر فيها هاتان الصفتان هي الاتفاقات الدولية الاقتصادية والتي تعد اتفاقية واشنطن بشأن تسوية منازعات الاستثمار بين الدول ومواطني الدول الأخرى واحدة من أهم هذه الاتفاقيات الدولية الاستثمارية، هذا بالإضافة إلى أن

(24) د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، طبعة مصورة، 2002، ص 92.

(25) د. محمود سمير الشرفاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، 1992، ص 9.

(26) تم إبرام اتفاقية نيويورك بشأن الاعتراف بأحكام التحكيم الأجنبية وتنفيذها في 15 يونيو سنة 1958، ودخلت حيز النفاذ في 7 يونيو 1959 وانضمت إليها جمهورية مصر العربية في 9 مارس عام 1959، لمزيد من التفصيل حول هذه الاتفاقية راجع

Ear Book of Commercial Arbitration. Vol IV. 1979, p. 2350.

(27) تجدر الإشارة إلى أن أول معاهدة دولية لحماية وتشجيع الاستثمار تم توقيعها بين الدول المتقدمة والدول النامية كانت بين ألمانيا وباكستان عام 1959 تم تلتها معاهدة أخرى بين سويسرا وتونس عام 1961 راجع ذلك في:

UNCTAD. World Investment Report, 1996, p. 147

(28) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 15.

(29) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 71.

تسوية المنازعات الاقتصادية ومنها منازعات الاستثمارات الأجنبية يعتبر واحد من أهم الموضوعات التي يهتم بها القانون الاقتصادي، وذلك بالنظر إلى إيجاد وسائل ملائمة لتسوية هذا النوع من المنازعات بما يجنب التوتر في العلاقات الدولية بين الدولة أحد أطراف منازعات الاستثمارات الأجنبية، والدولة الأخرى التي يحمل جنسيتها المستثمر الأجنبي الطرف الآخر في النزاع، ويعد من العوامل التي تساهم في تحقيق التعاون الدولي في أحد المجالات الاقتصادية الهامة، على النحو الذي يساعد في التنمية الاقتصادية لكافة الدول باعتبارها هدفاً من أهداف القانون الدولي الاقتصادي بصفة خاصة والقانون الدولي بصفة عامة.

الفرع الثاني

خصائص القانون الدولي والاقتصادي

يتميز القانون الدولي الاقتصادي بالعديد من الخصائص والتي تعد أهمها أنه قانون واقعي يتسم بالمرونة ويتبع أساليب فنية مميزة سواء عند إبرام الاتفاقيات الخاصة به أو عند تكوين قواعده، هذا بالإضافة للطابع الخاص الذي يتميز به الجزاء في القانون الدولي الاقتصادي، والأساليب الخاصة لتسوية المنازعات الاقتصادية التي تنشأ في إطاره. وهي الخصائص التي سنعرضها على النحو التالي:

1. واقعية القانون الدولي الاقتصادي:

يتميز القانون الدولي الاقتصادي بأنه قانون واقعي يتوافق مع حقائق الأوضاع الاقتصادية القائمة في المجتمع الدولي. لذا فإن نصوصه تأتي دائماً معبرة عن الواقع الدولي الاقتصادي بما يحتويه ويتضمنه من أوضاع قائمة فرضت نفسها على العلاقات الدولية الاقتصادية. فعلى الرغم من أن مبدأ المساواة يعد أحد المبادئ الراسخة في القانون الدولي التقليدي، إلا أن الأوضاع الاقتصادية المتفاوتة بين الدول جعلت هذا المبدأ يكتسب في إطار القانون الدولي الاقتصادي مفهوماً خاصاً، فهو لا يعني في هذا الإطار مجرد المساواة القانونية بين جميع الدول بصرف النظر عن قوتها الاقتصادية، وإنما يأخذ في الاعتبار التفاوت في مستوى التقدم الاقتصادي بين مختلف الدول، فالمفهوم الشكلي لمبدأ المساواة لا يعبر عن الواقع الاقتصادي. إذ أن المساواة الحقيقية في المجال الاقتصادي لا تكون إلا بين دول متساوية في الظروف الاقتصادية، ومن هنا فإن مبدأ المساواة بين الدول يكتسب في إطار القانون الدولي الاقتصادي طابعاً واقعياً⁽³⁰⁾. وتطبيقاً لهذا المفهوم لمبدأ المساواة في إطار القانون الدولي الاقتصادي فإنه يتم الأخذ بنظام خاص للتصويت في إطار المنظمات الدولية الاقتصادية هو نظام توازن الأصوات Weighted Voting. بهدف تحقيق نوع من التوازن والتناسب بين حق التصويت والمسؤوليات الاقتصادية الملقاة على عاتق الدول. وهو ما يمثل خروج على مبدأ المساواة التقليدي بين الدول-الذي يرتب من حيث المبدأ إعطاء كل دولة صوتاً واحداً بغض النظر عن التفاوت القائم بينها⁽³¹⁾. لذا نجد أن القانون الدولي الاقتصادي قد ضحى بقاعدة المساواة التقليدية أمام الواقع الذي يعكس ظاهرة الثقل الاقتصادي أو القوة الاقتصادية لكل دولة تساهم في الميزانية المالية للمنظمة والمؤسسات الاقتصادية الدولية⁽³²⁾.

على أن قاعدة توازن الأصوات المأخوذ بها في نطاق القانون الدولي الاقتصادي لا تعد القاعدة الأساسية التي يتم الأخذ بها في كافة الموضوعات داخل المنظمات الاقتصادية الدولية ذلك أنه إذا انتقلنا إلى المشاكل الخاصة بتسوية منازعات الأسواق العالمية للمواد الأولية يتم الأخذ بقاعدة المساواة في التصويت بين مجموعة الدول المصدرة ومجموعات الدول المستوردة، ولا يؤخذ بقاعدة توازن الأصوات إلا داخل كل مجموعة⁽³³⁾.

(30) د. حسين الموجي، الإطار القانوني للعلاقات الاقتصادية الدولية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1991، ص 45.
(31) تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن قاعدة توازن الأصوات التي فرضت نفسها في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية قد تعرضت للانتقاد من جانب الدول النامية حيث تمسكت بضرورة تطبيق مبدأ المساواة مع الدول الصناعية المتقدمة في اتخاذ القرارات الاقتصادية الدولية بهدف إلغاء نظام توازن الأصوات، كما أفصحت عن ذلك صراحة مجموعة الـ 77 دولة في الدورة الخاصة للجمعية العامة للأمم المتحدة في سبتمبر عام 1976 وهو الأمر الذي قوبل بالرفض من قبل الدول المتقدمة راجع ذلك في د. حسين الموجي، الإطار القانوني للعلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 7.

(32) د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص 93.

(33) د. عبد المعز عبد الغفار نجم، الجوانب القانونية لنشاط البنك الدولي للإنشاء والتعمير، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1976، ص 15.

وهو ما يعني توافق القانون الدولي الاقتصادي مع الأوضاع الاقتصادية المختلفة. على الجانب الآخر فإن واقعية القانون الدولي الاقتصادي لا تقتصر على أحد جوانب الحياة الاقتصادية الدولية المتمثلة في تفاوت القوة أو الثقل الاقتصادي للدول وما يفرضه ذلك من أجل الأخذ بنظام الأصوات الموزونة داخل المنظمات والمؤسسات الدولية الاقتصادية، وإنما تمتد الواقعية لتتوافق مع كافة جوانب الحياة الاقتصادية الأخرى. حيث يتم الأخذ في الاعتبار أيضًا بالتفاوت القائم بين مختلف الدول في مستوى التقدم الاقتصادي بهدف الحد-قدر الإمكان-من الهوة التي تباعد بين الدول الغنية والدول الفقيرة، وهي الأهداف التي يمكن تحقيقها من خلال عدم تقرير نفس المعاملة لجميع الدول بالرغم مما هو قائم بينها من تفاوت من حيث الغنى والفقير⁽³⁴⁾.

لذا فإنه يتم تقرير معاملة تفضيلية للدول النامية تعويضًا لها على ظروفها الاقتصادية المتردية متى يمكن المساعدة على تحقيق التنمية الاقتصادية لها. على اعتبار أن بلوغ هذه الغاية هو السبيل الوحيد لتحقيق مساواة حقيقية بين مختلف الدول⁽³⁵⁾.

وتحقيقًا لهذه الأهداف وتحت تأثير ضغط الدول النامية فقد تم في عام 1966 تعديل الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة بإضافة فصل جديد رابع بشأن «التجارة والتنمية» يضيف على مبدأ المعاملة التفضيلية للمرة الأولى الصفة القانونية الوضعية، كما لاقت هذه الفكرة استحسانًا كثيرًا في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الذي أقر في دورته المنعقدة بنيودلهي في عام 1968 ما يسمى بنظام «الأفضليات العامة» غير المتبادلة وبمقتضى هذا النظام توافق الدول الصناعية المتقدمة على فتح أسواقها أمام المنتجات المصنعة ونصف المصنعة التي تصدرها الدول النامية⁽³⁶⁾.

مما سبق يتضح أن الواقعية في التعامل مع حقائق الأوضاع الدولية الاقتصادية القائمة في المجتمع الدولي هي إحدى السمات التي يتميز بها القانون الدولي الاقتصادي عند محاولته وضع قواعد خاصة تتناول بالتنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية.

2. مرونة القانون الدولي الاقتصادي:

اقتضت ضرورات المواءمة بين التطور السريع للعلاقات الدولية وحاجتها إلى وجود إطار قانوني لتنظيم ما يدور في نطاقها من روابط أتباع القانون الدولي الاقتصادي أساليب فنية مرنة متميزة عن تلك المستخدمة في القانون الدولي التقليدي. مثل عدم الاهتمام بالاعتبارات الشكلية سواء المتعلقة بمراحل إبرام ونفاذ الاتفاقيات الدولية الاقتصادية أو عند تكوين قواعد القانون الاقتصادي ذاتها. وهي المرونة التي يمكن نلاحظ آثارها فيما جرى عليه العمل الدولي بشأن نفاذ الاتفاقيات الدولية الاقتصادية من حيث الاكتفاء بإجراءات القبول والموافقة عند إبرام تلك الاتفاقيات، دون تطلب الإجراءات التقليدية الخاصة بالتصديق وما يصاحبها من بطء واحتمال التشدد استنادًا إلى اعتبارات السيادة، بما قد لا يتفق مع السرعة المطلوبة للإبرام وتطبيق الاتفاقيات الاقتصادية. لذا جرى العمل الدولي على الأخذ بإجراءات الموافقة والقبول لأهمية الموضوعات التي تتناولها الاتفاقيات الدولية الاقتصادية وما تقتضيه من سرعة في تطبيقها وإبرامها⁽³⁷⁾. وهو ما يبدو واضحًا في الأساليب المرنة التي تم الأخذ بها في إحدى الاتفاقيات الاقتصادية الدولية الهامة وهي اتفاقية G. A. T. T التي جاءت من الناحية العملية دون التوقيع على معاهدة، بالرغم من أنها أنشأت إطارًا يمكن للمفاوضات من خلاله أن تفرض التزامات على الدول في مجال خفض الرسوم الجمركية أو الحد من قيود التجارة وما ينتج عن هذه المفاوضات يفرغ بعد ذلك في أداة قانونية⁽³⁸⁾.

ولا تقتصر المرونة في إطار القانون الدولي الاقتصادي على طريقة إبرام المعاهدات وتطبيقها وإنما تمتد أيضًا إلى طريقة تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي ذاتها.

(34) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 19.

(35) حسين الموجي، الإطار القانوني للعلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 48.

(36) د. حسين الموجي، الإطار القانوني للعلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 48.

(37) راجع أمثلة هذه الاتفاقيات في:

Vallas (P): Droit International Economique et Social, Sirey., Paris. 1965. P. 33

(38) حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 90.

إذ يوجد بجانب طرق التكوين التقليدية Traditionelles لقواعد القانون الدولي العام⁽³⁹⁾. المشار إليها بالمادة 38 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية طرق وأساليب يسميها البعض بالثورية. وهي تتضمن قرارات المنظمات الدولية ولا سيما التوصيات⁽⁴⁰⁾. حيث تلعب قرارات المنظمات الدولية الاقتصادية دورًا فعالًا في الاحتياجات الضرورية للمعاملات الاقتصادية الدولية تضمنه من تغليب الاعتبارات الموضوعية على ما عداها من الاعتبارات الشكلية المتعلقة بصعوبات تكوين القواعد القانونية عن طريق الاتفاقيات التي تستوجب إجراءات هامة سواء بالنسبة لإبرامها أو تصديقها⁽⁴¹⁾. لذا فإن أهمية الاعتبارات الموضوعية وتغلبها على ما عداها من اعتبارات تجعل من القرارات الدولية أهم أساليب التمهيد لنشوء القواعد الدولية الاقتصادية.

ويلاحظ أن مرونة طريقة تكوين قواعد القانون الدولي الاقتصادي استتبعت مرونة مضمون تلك القواعد، فالالتزامات التي تتضمنها غالبًا ما تكون غير محددة بدقة حتى يمكن أن تغطي أية أوضاع اقتصادية قد تستجد فيما بعد. لذا فإن النصوص الاقتصادية غالبًا ما تكون ذات مضمون عام تهدف أساسًا لتوجيه سلوك دون الالتزام بإتباع نمط معين على وجه التحديد، وتتضمن التزامات بعمل وليست التزامات بتحقيق نتيجة. وفي هذا الإطار فإن معظم الاتفاقيات الاقتصادية الدولية تعطي الدول المنظمة إليها ما يمكن أن يطلق عليه الرخص، وذلك بأن تمنح-في ظل ظروف اقتصادية معينة-الخروج على النص أو الالتجاء إلى شرط الحماية، وهو أمر شائع في نطاق الاتفاق العام للتعريفات الجمركية التجارية «الجات» G. A. T.⁽⁴²⁾

وعلى الرغم من هذا القدر من المرونة التي تتصف بها قواعد القانون الدولي الاقتصادي، فإنه يتعين الانتباه إلى أن وصف القاعدة الدولية الاقتصادية بالمرونة ليس معناه أنها قاعدة غير منضبطة أو غير حاسمة⁽⁴³⁾، وإنما تتميز بقدر من المرونة بما يتلاءم مع تحقيق التوازن بين المصالح الاقتصادية المتعارضة والمتغيرة التي تهدف القاعدة القانونية إلى تنظيمها ووضع إطار حاكم لها.

3. أساليب تسوية المنازعات الاقتصادية والطابع الخاص للجزاء في القانون الدولي الاقتصادي:

تتميز المنازعات التي يمكن أن تنشأ في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية بطبيعة خاصة تتطلب معالجتها وتسويتها من خلال أساليب بعيدة قدر الإمكان عن الأساليب القضائية التقليدية المتبعة في إطار القانون الدولي العام. على اعتبار أن هذه المنازعات تختلف عن المنازعات الدولية العامة من عدة وجوه أهمها:

- الطبيعة الفنية للمنازعات الاقتصادية التي تتطلب توافر نوع من التخصص في الجهات القائمة على تسوية هذه المنازعات، فضلًا على أن موضوعها غالبًا ما يكون متعلقًا بأمر مالي أو نقدي على جانب كبير من الأهمية تقتضي البحث عن تسوية سريعة حتى لا تتفاقم الآثار المالية التي يمكن أن تترتب على تسويتها بالطرق القضائية التقليدية⁽⁴⁴⁾.

- أن أطراف النزاع في القانون الدولي العام غالبًا ما يكون أحد الأشخاص المعترف لهم بالشخصية القانونية الدولية كالدول والمنظمات الدولية، أما في إطار المنازعات الدولية الاقتصادية فيمكن أن يكون أحد أطرافها أشخاصًا خاصة كالنزاع بين دولة وشركة أجنبية خاصة⁽⁴⁵⁾.

ونظرًا لأن الوسائل القضائية التقليدية لا تكون ملائمة في أغلب الأحيان لمعالجة الخلافات الاقتصادية الدولية، لما قد يصاحب هذه الوسائل من بطء وتعقيد الإجراءات القضائية أمام المحاكم الدولية على خلاف ما تتطلبه المنازعات الاقتصادية من سرعة في حسمها، فضلًا عن ما يثيره اللجوء إلى الوسائل

(39) د. مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 36.

(40) انظر:

Dominique Carreau, Patrick, Juilliard et Thibaut Flory, Droit International Economique, L. G. D. J. 1978, p. 17.

(41) د. مصطفى سلامة حسين، تطور القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، 1991، ص 91.

(42) د. مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية، مرجع سابق، ص 338.

(43) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 90.

(44) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 187.

(45) د. عمرة مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 22.

والمحاكم الدولية من عدم تخصص القضاء في المسائل الاقتصادية. لذا أصبحت هناك قناعة شبه عامة بأن التسوية القضائية ليست هي أفضل الوسائل لمعالجة الخلافات الاقتصادية الدولية⁽⁴⁶⁾. وثم اللجوء إلى وسائل أخرى كالتحكيم والتوفيق والتشاور والتفاوض لتسوية المنازعات ذات الطابع الاقتصادي. ففي إطار اتفاقية الجات-على سبيل المثال-يمكن حصر ما يقرب من 35 إجراء تشاور لتسوية الخلافات الاقتصادية بين أعضاء هذه الاتفاقية⁽⁴⁷⁾.

وفي داخل المنظمات الاقتصادية الدولية نجد أن هناك أنظمة خاصة بها لتسوية المنازعات الدولية ذات الطابع الاقتصادي في إطار المنظمة والتي تتجنب بها اللجوء إلى القضاء إذا يتم اللجوء إلى أساليب مستعارة من كل من الوساطة والتوفيق. فغالبًا وفي المراحل الأولى من النزاع يطلب من الأطراف الحضور لجلسات استماع قبل عرض النزاع أمام مجموعة خاصة كقوائم المحكمين الخاصة بالجات على سبيل المثال أو على الأجهزة العليا للمنظمة أو المؤسسة الدولية كما هو الحال في صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي للإنشاء والتعمير⁽⁴⁸⁾.

وهو ما أدى إلى أن أصبحت هناك ثقة قواعد خاصة بتسوية المنازعات الدولية ذات الطابع الاقتصادي في إطار المنظمات الدولية الاقتصادية التي تتمتع بسلطات متميزة في المجالات الاقتصادية يصل إلى حد التسليم بها أحيانًا بسلطات شبه تشريعية، وصلاحيات كبيرة في ممارسة الرقابة في مواجهة الدول الأعضاء بها⁽⁴⁹⁾.

أما عن الجزاء في إطار القانون الدولي الاقتصادي فإنه يتميز بطابع خاص يرجع بالدرجة الأولى إلى خطورة الآثار الاقتصادية المترتبة على توقيع الجزاء في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية. فالخوف من فقدان ثقة المجتمع الدولي الاقتصادي وما يترتب عليه من آثار يعتبر أكثر الجزاءات شدة بالنسبة لأشخاص القانون الدولي الاقتصادي⁽⁵⁰⁾. فعلى سبيل المثال نجد أنه بالرغم من أن جزء عدم المشاركة أمر معروف وليس بالغريب في نطاق القانون الدولي العام، إلا أنه يأخذ بعدًا أكثر فعالية عند تطبيقه في مجال القانون الدولي الاقتصادي. نظرًا للارتباط بين المصالح الاقتصادية الحيوية المتبادلة بين أطراف العلاقات الدولية الاقتصادية. فالآثار التي تلحق بالدولة نتيجة لتوقيع جزاء عدم المشاركة تبدو أهميته في كثير من المجالات الاقتصادية الهامة مثل مجال القروض الدولية وتجارة السلع الأساسية. حيث نجد على سبيل المثال أن الدول تتردد كثيرًا قبل الإقدام على مخالفة توجيهات صندوق النقد الدولي حتى لا تحرم نفسها من الاستفادة من خدماته، وخاصة تلك الدول التي هي في حاجة إليها⁽⁵¹⁾.

وهو ما يتضح معه أن الجزاء الحقيقي لمخالفة قواعد القانون الدولي الاقتصادي يكمن-كما ذهب فريدمان-في جزاء الحرمان من المشاركة⁽⁵²⁾، على نحو ما يتم العمل به في إطار المنظمات الاقتصادية. حيث يتضمن الجزاء عادة الحرمان من حق التصويت في عند عدم أداء بعض الالتزامات المالية، والاستبعاد من عضوية المنظمات المعنية أو عدم المشاركة في أعمالها بالإضافة إلى حرمان الدولة المخالفة من

(46) Colliard "le Reglement des differ ends dans, les organization Intergovernmental les de caractere,. Non politique" Mélanges Rasedevant, 1960. P. 125 Kovar le Reglement des differ ends, Economiques, inter et antiques dans les organizations international Course institute des Hautes. Etudes internationals. 1969- 1970, p. 27.

مشار إليه لدى د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص (47) د. حازم حسن جمعة، مرجع سابق، ص 199.

(48) (F. A): The Enter Pretation of the Constitutions of Inter National Financial organizations. B. Y. B. I. L. 1968. P. 10.

(49) د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص 94.

(50) د. حازم حسن جمعة، المشروعات الدولية العامة وقواعد حمايتها في القانون الدولي، مرجع سابق، ص 45.

(51) يعد الإعلان الذي أصدره صندوق النقد الدولي في نوفمبر 1953 بعدم جدارة تشيكوسلوفاكيا «ineligibility» وقراره الصادر في سبتمبر 1957 بإجبارها على الانسحاب من أشد الجزاءات التي تم استخدامها من قبل صندوق النقد الدولي. راجع في ذلك الجزاءات الصادرة عن صندوق النقد الدولي

Jackson (J): International Economic Relations, (west. 1981), pp. 870.

(52) انظر:

Freidman (W): The Changing Structure of International law, op. cit, p. 9

مساعداً للمنظمة الدولية أو قيام المنظمات المعنية بتكليف الدول الأعضاء باتخاذ إجراءات ضد الدولة التي لا تحترم تعهداتها⁽⁵³⁾.

وعلى الرغم مما قد يقال من أن فعالية جزاء عدم الاشتراك تتوقف على درجة اعتماد الدول المعنية على الخدمات التي تحرم منها أو على المنظمة التي تطرد من عضويتها. على اعتبار أن الدول الكبرى قد تكون أكثر احتمالاً لهذا الجزاء على خلاف الحال بالنسبة للدول الصغرى. إلا أن هذا الأمر لا يقلل كثيراً من فعالية هذا النوع من الجزاءات. إذ أن معظم الدول كبيرة كانت أو صغيرة تتردد كثيراً قبل أن تتخلى عن فوائد المشاركة الدولية في المجالات الاقتصادية الدولية، وخاصة في ظل هذا الترابط الحيوي بين المصالح الاقتصادية فيما بين الدول. وهو ما يجعل من جزاء الحرمان من المشاركة ذا فعالية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية⁽⁵⁴⁾.

مما سبق يتضح أهم الصفات الخاصة التي يتميز بها القانون الدولي الاقتصادي، والتي تتلاءم مع طبيعة العلاقات الدولية الاقتصادية التي يحاول هذا الفرع من القانون الدولي أن ينظم ما يدور في إطارها من روابط لتحقيق التعاون الدولي في كافة المجالات الاقتصادية كهدف يسعى القانون الدولي الاقتصادي إلى تحقيقه.

المطلب الثاني

استقلالية العلاقات الدولية الاقتصادية عن الأنظمة القانونية الأخرى

بغض النظر عن الجدل الفقهي الدائر حول استخدام تعابير مترادفة ومتقاربة أو متباعدة كمصطلح القانون الدولي الاقتصادي أو القانون الاقتصادي الدولي أو قانون العلاقات الدولية الاقتصادية، فلا أحد ينازع حالياً على الرغم من هذا الجدل الذي لا طائل منه علمياً في وجود فرع متخصص ومستقل ضمن الإطار العام للقانون الدولي، ألا وهو القانون الدولي الاقتصادي، أي التعبير الشائع حالياً في الأوساط الأكاديمية والفقهية وواقع الأمر أن المنهج العلمي يقتضي منا التعرض أولاً لطبيعة العلاقة بين القانون الدولي الاقتصادي وبين غيره من الأنظمة القانونية الأخرى حتى يمكن لنا تقسيم الخلاف الفقهي حول مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي. وذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: علاقة القانون الدولي الاقتصادي والأنظمة القانونية الأخرى.

الفرع الثاني: مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي.

الفرع الأول

علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالأنظمة القانونية الأخرى

تقتضي دراسة علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالأنظمة القانونية الأخرى التطرق إلى طبيعة العلاقة بين القانون الدولي الاقتصادي والقانون الدولي العام، ثم بحث العلاقة التي تربطه بالتشريعات الوطنية للدول، وأخيراً التطرق إلى علاقته بالقانون الدولي الخاص. وذلك على النحو التالي:

أولاً: علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالقانون الدولي العام: يعود الفضل في ارتباط القانونين العام والاقتصادي إلى وجود الدول المستقلة ذاتها إذ تشكل الحدود السياسية والجغرافية والثقافية عائقاً فعلياً أمام تطور العلاقات الدولية الاقتصادية. لكن الفارق البين بينهما يتمثل في أن قواعد القانون الدولي العام ذات طبيعة حمائية بالدرجة الأولى ومستقرة بأكملها على فكرة ضمان استقلال وسيادة الدول وعدم التدخل في شئونها الداخلية. في حين يعد القانون الدولي الاقتصادي ذا طبيعة شمولية ومستقراً على فكرة تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الدولي مهما كانت العوائق، المتوجب إزالتها وتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول. هذا التجاوز للحدود، أو ما يسمى في صورته المثالية «العولمة»، يتجسد عملياً في التحرر القانوني على صعيد التبادلات الدولية الاقتصادية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة، مما يسهم في تطوير قواعد التجارة الدولية والتنمية المستدامة من حيث النتيجة، من الصعوبة بمكان القول

(53) انظر في الجزاءات المعمول بها في إطار منظمة التجارة العالمية.

Tom, (T): Le G. A. T. T. Droit International Commerce Mondial, LGDJ, Paris, 1968

(54) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 220.

بوجود قانون دولي اقتصادي مستقل تمامًا عن القانون الدولي العام، إذ يرتبطان بعلاقة كتلك التي تربط الأبن بالأب، كما يعتمد كل واحد منهما على الآخر، يدعمه ويغذيه ويتغذى منه. ولا يتعدى الأمر في القانون الدولي الاقتصادي احتواء وتنظيم القواعد التقليدية للقانون الدولي العام التي تتأثر بالعامل الاقتصادي. فالاتفاقيات الدولية للتعاون الاقتصادي والمالي والتجاري تشكل في الواقع جزءًا من القانون الدولي الاقتصادي ولا يمكن عدها سوى تطبيق خاص لتلك المبادئ المتعارف عليها بين ثانيا القانون الدولي العام⁽⁵⁵⁾.

مما سبق يمكن القول بوجود قواعد معينة-في إطار قواعد القانون الدولي العامة-تتميز ببعض الخصائص المتصلة بالتكوين والمضمون والتطبيق، بسبب اتصالها بالعامل الاقتصادي، وهي تأخذ من أساليب هذا القانون ما يتناسب مع الظروف الاقتصادية السائدة.

ثانيًا: علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالتشريعات الوطنية للدول: أختلف الفقهاء في تكييف العلاقة بين القانون الدولي، بما في ذلك القانون الدولي الاقتصادي وبين القانون الداخلي للدولة، ويتخلص موضوع هذا الجدل التقليدي في أن فريقًا منهم يرى أن القانون الدولي يتمتع بنظام مستقل بذاته ومنفصل عن النظام الداخلي، في حين يرى الفريق الآخر أن كلا القانونيين يشكلان وحدة لا تتجزأ ويجمعهما نظام واحد. ومع ذلك يبدو أن الاتجاه السائد حاليًا في العلاقات الدولية يتمثل بضرورة احترام الدول لالتزاماتها الدولية، وخاصة عبر إدماج قواعد القانون الدولي الاقتصادي ضمن نطاق التشريعات الداخلية للدول، سواء على نحو مسبق أو عام، كما في «المادة 25» من الدستور الألماني لعام 1949 التي نصت على أن «القواعد العامة للقانون الدولي تعد جزءًا من القانون الاتحادي»، أو بصورة لاحقة عندما تعمد غالبية الدول إلى إقرار قوانين وطنية تتضمن التصديق على الاتفاقيات والمواثيق الدولية، وذلك لكي تتمتع نصوصها بقوة القوانين الداخلية، إضافة إلى صفتها الدولية، كما يهتم القانون الدولي الاقتصادي بتوحيد قواعد القوانين الوطنية التي يمكن تطبيقها على المستوى الدولي، ومن ثم إحداث نوع من التوازن القانوني فيما بينها، فقد أثبتت التطورات الهائلة والمتسارعة التي لا تزال تشهدها العلاقات الدولية الاقتصادية المعاصرة على صعيد التبادلات التجارية المالية والنقدية، وجود حالات من تداخل بين أنظمة قانونية اقتصادية مختلفة ملزمة بالتعايش المشترك مع أنها لا تتفق عادةً فيما بينها، لاختلاف الأسس الأيديولوجية التي تستند عليها، وهذا ما قد يؤدي إلى نشوب عدد من النزاعات القانونية الاقتصادية بين الدول، وبروز حالات تنازع قوانين وطنية بين دول ذات سيادة من جهة، وأفراد طبيعيين أو اعتباريين من جهة أخرى، لذلك لابد للقانون الدولي الاقتصادي أن يتعرض أحيانًا إلى قواعد القانون الدولي الخاص، المتعلقة بالمسائل الوطنية الاقتصادية المختلفة، والتي قد تحدث آثارًا ممتدة من المستوى الوطني إلى المستوى الدولي. فمن ناحية يتلاقى القانون الدولي الاقتصادي مع القانون الدولي الخاص من حيث تطرقهما إلى مواضيع مشتركة كالوضع القانوني للأجنبي واستثماراته والشركات متعددة الجنسيات والعقود الدولية والتحكيم التجاري، ولكن من ناحية أخرى يهدف القانون الدولي الاقتصادي أساسًا إلى إيجاد قواعد موضوعية ومستقلة وموحدة تحكم تسوية النزاعات الناجمة عن علاقة دولية اقتصادية، وهذا ما يميزه من قواعد القانون الدولي الخاص، الذي يعني بصورة رئيسية بمجال تنازع القوانين، أي تعيين القانون الوطني الواجب التطبيق⁽⁵⁶⁾. وهو الأمر الذي تتضح أهميته عند الحديث لاحقًا عن القانون الواجب التطبيق في منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار موضوع بحثنا-حيث تضمنت نصوص الاتفاقية العديد من القواعد الموضوعية المتعلقة بتحديد النظام القانوني واجب التطبيق على منازعات الاستثمارات الأجنبية التي يتم عرضها على المركز الدولي.

ثالثًا: علاقة القانون الدولي الاقتصادي بالقانون الدولي الخاص: على الرغم من أن بعض الموضوعات التي كانت في وقت من الأوقات تدخل في إطار القانون الدولي الخاص قد بدأت تنطوي تحت القانون الدولي العام نتيجة تزايد تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية-على نحو ما سبق أن المحنا إليه-فإنه مازال هناك اختلافًا بين كل من القانون الدولي الخاص والقانون الاقتصادي الدولي خاصة في الأغراض والأهداف التي يسعى إلى تحقيقها كل منهما. فالقانون الدولي الاقتصادي ليس مجموعة قواعد موحدة تهدف إلى تعيين

(55) د. عماد حبيب، القانون الاقتصادي الدولي، دار نينوي للدراسات والنشر والتوزيع، دمشق، 2001، ص 226.

(56) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 38.

القانون الواجب التطبيق عند وقوع تنازع بين القوانين الداخلية المختلفة بشأن علاقة اقتصادية معينة، بل هو قانون ينطوي على قواعد موضوعية مستقلة عن الأنظمة القانونية الوطنية وفي الوقت ذاته موحدة ومعدة لتنظيم علاقة دولية اقتصادية. فيؤدي هذا الاستقلال والتوحيد إلى القضاء على تنازع القوانين الوطنية في شأنها تم إيجاد قوانين موضوعية تحكم العلاقة الدولية الاقتصادية وقواعد أخرى تحكم تسوية الخلافات أو المنازعات التي يمكن أن تنشأ في إطار هذه العلاقة. وهو في هذا الصدد يتميز أيضاً عن قواعد القانون الدولي الخاص الذي لا يعني في مجال تنازع القوانين إلا بتحديد القانون الوطني واجب التطبيق. بينما يهدف القانون الدولي الاقتصادي إلى إيجاد قواعد موضوعية في شأن هذه العلاقة التي تحل محل القواعد الوطنية ومن ثم تقضي على التنازع فيما بينها، ويكون هناك دافع وفائدة من وراء توحيد مثل هذه القاعدة، أما عن الدافع فهو في الغالب احترام سيادة أشخاص القانون الدولي والتي لا تقبل فرض قانون داخلي عليها دون موافقتها المسبقة. أما عن الفائدة فإنه وإن كان لا يزيل كيان القوانين الوطنية فإنه يقضي على تباين قواعد الإسناد فيها فيعرف المتعاملون مسبقاً أي قانون وطني سيكون واجب التطبيق إذا قام نزاع بشأن العلاقة القانونية الاقتصادية التي تشملها القاعدة الموضوعية⁽⁵⁷⁾.

وقد تتعارض القواعد الوطنية أحياناً مع القواعد الدولية التي وضعت خصيصاً لحكم منازعات عقود التجارة الدولية، خاصة بعد أن أقرت الاتفاقيات الدولية أولوية هذه القواعد للتطبيق على حساب القواعد الوطنية، وهو ما تبرزه بوضوح المادة التاسعة من اتفاقية فيينا لسنة 1980م بشأن البيع الدولي للبضائع، حيث تقرر وجوب إعطاء الأفضلية والأولوية في التطبيق لعادات وأعراف التجارة الدولية سواء أكانت تلك القواعد تم تقريرها من خلال اتفاقية دولية أو عن طريق اللجوء إلى إحدى قواعد التنازع⁽⁵⁸⁾.

الفرع الثاني

مدى ذاتية واستقلالية القانون الدولي الاقتصادي

على الرغم من أن الخصائص التي يتميز بها القانون الدولي الاقتصادي السابق عرضها، وبالرغم من الأهمية المتزايدة لهذا الفرع من فروع القانون الدولي، إلا أنه أثار جدل وخلاف بين فقهاء القانون الدولي حول مدى ذاتية القانون الدولي الاقتصادي ومن ثم مدى استقلاليته، إذا أنكر جانب من الفقه وجود القانون الدولي الاقتصادي كفرع مستقل عن القانون الدولي العام، حيث ذهب الأستاذ Weil إلى القول بأنه لا يوجد سوى قانون دولي يطبق على الاقتصاد، أي أن القانون الدولي التقليدي قد اتسع مجال تطبيقه بإدخال بعض التطوير على قواعده ليحكم المسائل الاقتصادية، بما يمكن معه القول بأن الصفة الاقتصادية لا تنطوي على أي مدلول قانوني مميز⁽⁵⁹⁾.

وفي هذا الاتجاه ذهب جانب آخر من الفقه إلى أن الوسائل والأساليب المستخدمة في إنشاء القواعد الدولية الاقتصادية لا تختلف كثيراً في مضمونها عن تلك المستخدمة في نطاق القانون الدولي العام. ومن ثم أنتهى هذا الاتجاه الفقهي إلى أن الأمر لا يتعدى مجرد وجود قواعد معينة في إطار القانون الدولي العام- تتميز ببعض الخصائص المتصلة بالتكوين والمضمون والتطبيق بسبب اتصالهما بالعامل الاقتصادي⁽⁶⁰⁾. وعلى عكس هذا الاتجاه ذهب جانب من الفقه إلى القول بأنه على الرغم من أن القانون الدولي الاقتصادي مدين بالكثير للقانون الدولي العام والقانون الدولي الخاص، فإن له من الخصائص والسمات التي تميزه عن غيره بما يكفي لتأكيد وجوده كأحد فروع القانون الدولي المستقلة⁽⁶¹⁾. مما سبق ينبغي التأكيد على رفض الاتجاه الذي يرى انفصال القانون الدولي الاقتصادي عن القانون الدولي العام استناداً إلى أن الأخير يهتم بالعلاقات الدولية ذات الطبيعة السياسية على خلاف القانون الدولي

(57) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 38-39.

(58) Antoine kassis , Le nouveau droit européen des contrats internationaux , L.G.D.J , paris , 1993 . , p545

(59) كان هذا التساؤل محور لحققة أعمال الجمعية الفرنسية للقانون الدولي التي عقدت في أورليان. عام 1971. انظر في ذلك:

Weil (P): Le Droit International and Economique: My the ou ealite? Au colloqued, Orleans Consacre au Droit International Economique et organize, Par la Economique, (Paris, pedon, 1972), pp 3- 34.

مشار إليه د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، مرجع سابق، ص 19.

(60) د. محمد سامي عبد الحميد، د. محمد سعيد الدقاق، د. مصطفى سلامة حسين، القانون الدولي العام، الإسكندرية، 2001، ص52.

(61) د. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي موجه سابق ص20.

الاقتصادي الذي يتم بتنظيم العلاقات الاقتصادية. ذلك أنه إذا كانت العلاقات ذات الطابع السياسي تحظى على الجانب الكبير من الاهتمام من قبل القانون الدولي العام، إلا أنه في ذات الوقت يهدف إلى تحقيق في كافة المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية على السواء⁽⁶²⁾.

وعلى الجانب الآخر فإنه من الخطأ بمكان الاعتقاد بوجود انفصال تام بين العلاقات السياسية والاقتصادية. إذ أن العوامل السياسية والاقتصادية قاسم مشترك في العلاقات الدولية، فالتداخل بينهما أمر قائم. فما من علاقة اقتصادية إلا وتحيط بها الأبعاد السياسية وما من علاقة سياسية إلا وتكون المصالح الاقتصادية فيها موضع اعتبار واهتمام.

وفي ضوء إدراك هذه الحقائق يصعب القول بالاستقلال التام والكامل للقانون الدولي الاقتصادي عن القانون الدولي العام على أساس أن الأول يهتم بالعلاقات الاقتصادية في حين أن الثاني يهتم بالعلاقات الدولية ذات الطابع السياسي، لعدم إمكانية الفصل التام بين المجالات الاقتصادية والسياسية في إطار العلاقات الدولية.

إلا أن ما تقدم لا يعني أننا ننتهي إلى القول بعدم وجود قانون دولي اقتصادي، وإنما نعني ببساطة باللغة أن هناك ارتباطاً وصلته وثيقة بين القانون الدولي العام والقانون الدولي الاقتصادي، هذه الصلة والارتباط لا تنفي حقيقة تمتع القانون الدولي الاقتصادي بخصائص وسمات تميزه عن غيره بما يكفي لتأكيد وجوده كأحد فروع القانون الدولي العام.

أما عن القول بأن الأساليب التي يأخذ بها القانون الدولي الاقتصادي وطريقة تكوين قواعده ومضمونها تتشابه إلى حد ما بالأساليب وطرق التكوين الموجودة في القانون الدولي العام كما يذهب أنصار الاتجاه الذين ينكرون وجود القانون الدولي الاقتصادي، فإن هذا القول يؤكد العلاقة القائمة بين القانون الدولي الاقتصادي والقانون الدولي في ضوء إدراك حقيقة أن الأول فرع من أصل أو جزء من كل واحد هو القانون الدولي العام إلا أنه لا ينبغي في الوقت ذاته ما يتمتع به القانون الدولي الاقتصادي من خصائص تتفق مع الطبيعة الاقتصادية والفنية للموضوعات التي يتناولها⁽⁶³⁾.

ومن ناحية أخرى فإنه يتعين الأخذ في الاعتبار أن ظهور القانون الاقتصادي ارتبط بنمو وتعدد العلاقات الاقتصادية الدولية واتساعها، ومن ثم حاجتها إلى قواعد قانونية دولية لا تنقيد في تكوينها ومضمونها بالاعتبارات الشكلية السائدة في إطار القانون الدولي العام، وهي الحاجة التي أدت إلى وجود القانون الدولي الاقتصادي والذي من خلاله يتم وضع القواعد اللازمة لتنظيم الجوانب القانونية المتعلقة بالعلاقات الاقتصادية الدولية التي تتم في إطار المجتمع الدولي⁽⁶⁴⁾.

وأياً كان الخلاف الفقهي حول الزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى موضوع وجود القانون الدولي الاقتصادي ومدى استقلاليته. فإنه يمكن القول في هذا الشأن أن الاستقلالية مرحلة متقدمة من مراحل نمو القانون الدولي الاقتصادي سوف يبلغها عندما يتم إفراغ القانون الدولي العام من الجانب الأعظم من قواعده بعد أن تتفرع تلك القواعد بين فروع عديدة مستقلة حسب موضوعاتها على نحو ما تنبأ به أستاذنا الدكتور/ صلاح الدين عامر في مقدمته من أنه قد يأتي اليوم الذي تصبح فيه دراسة القانون الدولي العام نوعاً من الدراسة الفلسفية لنظريته العامة، وهو أمر يتوقف إلى حد ما على درجة نمو واستقرار القواعد القانونية الدولية في الفروع الأخرى للقانون الدولي العام⁽⁶⁵⁾.

الخاتمة

مما سبق نخلص إلى أنه يمكن القول بضرورة توافر صفتين في الموضوعات التي تندرج في نطاق القانون الدولي الاقتصادي أولهما الصفة الاقتصادية باعتبارها مظهراً للطبيعة الخاصة للموضوعات التي يتناولها القانون الدولي الاقتصادي أما الصفة الثانية فهي الدولية بمعناها القائم على فكرة الدولية الاقتصادية التي يتعين

(62) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 31.

(63) راجع في ذلك. د. محمد سامي عبد الحميد، د. محمد سعيد الدقاق، د. مصطفى حسين سلامة، القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص 522-526.

(64) د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمارات الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مرجع سابق، ص 32.

(65) د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص 45-21.

توافرها في النشاط حتى يمكن أن يندرج ضمن الموضوعات التي تدخل في نطاق القانون الدولي الاقتصادي لذا توصلنا إلى العديد من النتائج والتوصيات يمكن سردها وفقاً لما يلي:

أولاً: النتائج

1. الأخذ في الاعتبار أن ظهور القانون الدولي الاقتصادي أرتبط بنمو وتعدد العلاقات الاقتصادية الدولية وأتساعها، ومن ثم حاجتها إلى قواعد قانونية دولية لا تنقيد في تكوينها ومضمونها بالاعتبارات الشكلية السائدة في إطار القانون الدولي العام.
2. يصعب القول بالاستقلال التام والكامل للقانون الدولي الاقتصادي عن القانون الدولي العام على أساس أن الأول يهتم بالعلاقات في حين أن الثاني يهتم بالعلاقات الدولية ذات الطابع السياسي، لعدم إمكانية الفصل التام بين المجالات الاقتصادية والسياسية في إطار العلاقات الدولية.
3. يمكن القول إنه توجد قواعد معينة في إطار قواعد القانون الدولي العام تتميز ببعض الخصائص المتصلة بالتكوين والمضمون والتطبيق بسبب اتصالها بالعامل الاقتصادي وهي تأخذ من أساليب هذا القانون ما يتناسب مع الظروف الاقتصادية السائدة.
4. أيضاً يمكن القول إن الواقعية في التعامل مع حقائق الأوضاع الدولية الاقتصادية القائمة في المجتمع الدولي هي أحدي السمات التي يتميز بها القانون الدولي الاقتصادي عند محاولته وضع قواعد خاصة تتناول بالتنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية.

ثانياً: التوصيات

- من خلال البحث واطهار العديد من النتائج ارتأينا أن هناك العديد من التوصيات التي لا بد أن نأخذ في عين الاعتبار والتي أهمها
1. يوصي الباحث بتعميق روح التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول وأزاله كافة المعوقات الاقتصادية الدولية.
 2. نوصي أيضاً بإيضاح دور المنظمات الدولية الاقتصادية والكيانات ذات الطابع الدولي باعتبار أن الدولة ليست الشخص الوحيد الفاعل في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية.
 3. كذلك نوصي بتحديث وتنقيح الفصل التاسع من ميثاق الأمم المتحدة الذي يسعى لبيان الأسس التي يقوم عليها هذا التعاون وخاصة المادة (55) من الميثاق.
 4. حت الدول على التدخل في المعاملات الاقتصادية الدولية بشكل أكبر على المستوى الدولي كالشركات متعددة الجنسيات تساهم في الكشف عن الكثير من القواعد الحديثة للقانون الدولي الاقتصادي.
 - 5.

وختاماً نرجو من العلي القدير أن نكون وفقنا ولو بشيء بسيط في مجال دراسة هذا الموضوع من خلال البحث فيه ولا ندعي الكمال فهو لله سبحانه وتعالى ونقول إننا بدانا من حيث انتهى الآخرون ونأمل مما يأتي بعدنا أن يكمل هذا البحث في هذا الموضوع لكونه بحاجة إلى المزيد من البحث والتحليل.
الحمد لله رب العالمين...

المراجع

أولاً: الكتب العربية

1. أ. د. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006.
2. حازم حسن جمعة، القانون الدولي الاقتصادي المعاصر، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، 1999م.
3. د. نشأت على عبد العال، الاستثمار والترابط الاقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، 2005.
4. د أسامة الخولي، د مجدي محمود شهاب، مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1997.
5. د. أحمد القشيري، المعاملات في عالم متغير، مجلة السياسة الدولية، العدد 6، السنة الثانية.
6. د. حسين الموجي، الإطار القانوني للعلاقات الاقتصادية الدولية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1991.
7. د. حسين الموجي، معالم النظام الاقتصادي العالمي الجديد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
8. د. سامي عفيفي حاتم، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1986.
9. د. صلاح الدين عامر، المشروع الدولي العام، دراسة تحليلية تأصيلية، دار الفكر العربي، 1978.
10. د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، طبعة مصورة، 2002.

11. د. عبد المعز عبد الغفار نجم، الجوانب القانونية لنشاط البنك الدولي للإنشاء والتعمير، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1976.
12. د. عماد حبيب، القانون الاقتصادي الدولي، دار نينوي للدراسات والنشر والتوزيع، دمشق، 2001.
13. د. عمرو مراد معوض حيدر، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبية في إطار اتفاقية واشنطن بشأن إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، رسالة الدكتوراه، جامعة القاهرة، 2012م.
14. د. محمد سامي عبد الحميد، د. محمد سعيد الدقاق، د. مصطفى سلامة حسين، القانون الدولي العام، الإسكندرية، 2001.
15. د. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، 1992.
16. د. مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.
17. د. مصطفى سلامة حسين، تطور القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، 1991.
- ثانياً: الكتب الإنجليزية
1. (F. A): The Enter Pretation of the Constitutions of Inter National Financial organizations. B. Y. B. I. L. 1968.
 2. Carreur (D)., Juilliard (P) et. Flory (T): Droit International Economique, Librarie General de Droit et de Jurisprudence, op. cit.
 3. Carreur (D)., Juilliard (P) et. Flory (T): Droit International Economic, Librarie General de Droit et de Jurisprudence, op. cit.
 4. Dominique Carreau, Patrick, Juilliard et Thibaut Flory, Droit International Economique, L. G. D. J. 1978.
 5. Ear Book of Commercial Arbitration. Vol IV. 1979.
 6. Freidman (W): The Changing Structure of International law, op. cit.,
 7. Friedman (W): The Changing Structure of International Law, Stevens and Sons, London, 1964.
 8. Themaat (P. V): The Changing Structure of International Economic Law (Martinus Nihoff) the Hague, 1981.
 9. U. N. ECosoc. The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations. E/ 5500, Rev, 1, 1971
 10. U. N. ECosoc. The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations. E/ 5500, Rev, 1, 1971
 11. UNCTAD. World Investment Report, 1996.
 12. Vallas (P): Droit International Economique et Social, Sirey., Paris. 1965.
 13. Weil (P): Le Droit International and Economique: the ou ealite? Au colloqed, Orleans Consacre au Droit International Economique et organize, Par la Economique, Paris, pedon, 1972.