

اسم المادة: القانون الدولي الاقتصادي

اسم الدكتور: الدكتور محمد علي المليجي

الأكاديمية العربية الدولية – منصة أعد

مخطط المادة العلمية

أولاً- المقدمة.

ثانياً- تعريف القانون الدولي الاقتصادي وخصائصه.

ثالثاً- مصادر القانون الدولي الاقتصادي.

رابعاً- الاقتصاد الرأسمالي.

خامساً- الاقتصاد الاشتراكي.

سادساً- مضمون القانون الدولي الاقتصادي.

سابعاً- القانون الدولي المالي.

المقدمة:

مما لا ريب فيه ان القانون الدولي الاقتصادي مفهوم معاصر وحديث، إلا أن جذوره تجد نفسها غارقة في غياهب التاريخ منذ القدم، وقد دلت المكتشفات الأثرية بأن أول معاهدة في التاريخ أبرمها منذ القدم فرعون مصر رمسيس الثاني مع ملك الحثيين وذلك في القرن الثالث عشر قبل الميلاد. وكانت تهدف إلى إقامة علاقات سلم وتجارة واقتصاد.

وقد جرت محاولات جادة في العصور القديمة لوضع تقنين يشتمل على قواعد اقتصادية ضمن ما كان يسمى قانون الشعوب الذي وضعه الرمان القدماء لتنظيم التجارة وغيرها من العلاقات المتبادلة مع الأمم الأخرى. كما يدلنا التاريخ على وجود علاقات دولية اقتصادية منذ وجود طريق جلب العنبر من دول البلطيق إلى حوض المتوسط، وطريق شراء الحرير من الصين إلى سورية، ثم إلى بقية أرجاء العالم العربي، وكثيراً ما كانت تتضمن معاهدات حسن الجوار مسائل تتعلق بتنظيم التجارة والملاحة بين الدول المتعاهدة. وقد اشتملت اتفاقيات التجارة التي كانت تربط المدن الإيطالية فيما بينها بمعظم إمارات أوروبا وبلدان حوض البحر الأبيض المتوسط على العديد من القواعد التي تقر مبدأ حرية التجارة بدون تمييز أو احتكار، وكذلك تعين قناصل في الخارج لتمثيل التجار الأجانب لدى الدول المعنية، وتأمين عدم خضوعهم للقوانين الداخلية، وخاصة تلك التي تتضمن أعباء مالية كالرسوم والضرائب وغيرها. ومن الأمثلة على المعاهدات التي تتضمن شؤوناً اقتصادية نستذكر اتفاقية التبادل التجاري المعقودة عام ١١٥٤ بين الملك الإنكليزي هنري الثالث وكولونيا، وهناك كذلك إعلان هنري الثالث عام ١١٧٤ حول تنظيم الحقوق والالتزامات المالية الناجمة عن تحطم السفن. كما أدرك ملوك بريطانيا في العصور الوسطى كغيرهم من أمراء البلدان الأخرى أهمية التجارة الخارجية التي تجلب المعادن النفيسة فاشترطوا في معاهداتهم على مبدأ حرية التجارة والمساومة في التعامل وعدم التمييز بين التجار الأجانب والوطنين.

المقدمة

أما في العصر الحالي فقد اكتفى ميثاق الأمم المتحدة في مادته الأولى والمادة ٥٥ بالنص على ضرورة تمتين التعاون وحسن الجوار في العلاقات الاقتصادية بين الأمم، وبناء عليه تداعت الدول والهيئات الدولية إلى وضع أطر قانونية محددة لتنظيم العلاقات الاقتصادية فيما بينها، والتي تركز بمعظمها على ما يبدو على أفكار التحرر الاقتصادي فنشأ النظام المالي والنقدي المعاصر بعد عقد اتفاقيات بريتون لعام ١٩٤٤ والمؤسسة لصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتنمية وتولت الاتفاقية الدولية للتعرفة الجمركية والتجارة المعقودة عام ١٩٤٧ قيادة النظام الدولي التجاري.



تعريف القانون الدولي الاقتصادي وخصائصه

أولاً- تعريف القانون الدولي الاقتصادي: ارتكزت المنطلقات الأساسية لدى غالبية الفقهاء الذين يؤمنون بوجود القانون الدولي الاقتصادي على ما تتمتع به القاعدة القانونية الدولية الاقتصادية من سمات تميزها عن غيرها من القواعد القانونية الدولية التقليدية، وذلك من حيث النشأة والتكوين والمضمون والاهداف والجزاء والتطبيق، وهذا ما يمنح القانون الدولي الاقتصادي كياناً مستقلاً ضمن الإطار العام للقانون الدولي التقليدي، وليس مجرد امتداد له، بل يشكل فرعاً مستقلاً عنه ومتميزاً عنه، ولكنه مرتبط به بأوثق الصلات.

لذلك يمكن القول بأن القانون الدولي الاقتصادي، هو قانون يتضمن جميع المبادئ والقواعد القانونية القابلة للتطبيق على العلاقات الدولية الاقتصادية، والتي تحكم إقامة عناصر الإنتاج وتنقلاتها من أشخاص و رؤوس أموال و سلع وخدمات ونقود واستثمارات، وكذلك التبادلات التجارية التي تتم بين المجالات الاقتصادية الوطنية المختلفة وتمويل هذه النشاطات، تحقيقاً لمبدأ السيادة والتعاون والتكامل الاقتصادي والاجتماعي ورفاهية الأمم والشعوب.

خصائص القانون الدولي الاقتصادي

يتميز القانون الدولي الاقتصادي بعدد من الخصائص والسمات التي تميزه عن غيره من فروع القانون الدولي وهي :

١- عالمية الأهداف: يتضح من تعريف القانون الدولي الاقتصادي بأنه يهدف أساساً إلى تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية ووضع الضوابط اللازمة التي تحكم هذه العلاقات، وبما يتوافق مع مبادئ القانون الدولي العام وقواعده، وما تضمنه ميثاق الأمم المتحدة، وتتضمن قائمة الأهداف المعلنة للقانون الدولي الاقتصادي، والقابلة للتأقلم والتطور من حيث الكم والكيف وفق الظروف الدولية المتغيرة، مايلي:

- ١- الإسهام في الحفاظ على الأمن والسلم الدوليين، وتجنب الحروب والنزاعات الاقتصادية، والبحث عن حلول أمنة وفاعلة لها.
- ٢- تعزيز الثقة والاعتماد المتبادل للدول في علاقاتها الاقتصادية مما يسهم في إنعاش التجارة الدولية وتحقيق رفاهية الشعوب والأمم.
- ٣- إزالة جميع أشكال التفرقة واستخدام وسائل الإكراه الاقتصادي، كنوع من الضغط السياسي والابتزاز ضد الشعوب المستضعفة.
- ٤- إقرار أسس التعاون الدولي من أجل تسوية المشاكل الدولية الكبرى ورفع المستوى المعاشي والرخاء للدول ولشعوبها.
- ٥- تحرير التجارة الدولية وفق قواعد المساواة والعدل في المعاملة والمنفعة المتبادلة، خاصة فيما يتعلق بالدول النامية.

خصائص القانون الدولي الاقتصادي

- ٦- إقرار نظام نقدي عالمي يضمن الاستقرار والثبات، في المعاملات المالية الدولية وبما يتفق مع مصالح جميع الدول.
- ٧- تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بما يضمن تضيق الهوة بين الدول والشعوب حول مستوى المعيشة والرفاهية.
- ٨- تأمين التوازن بين مصالح الدول المنتجة والمستهلكة للطاقة والمواد الأولية والغذاء و حماية البيئة من التلوث.
- ٩- التنسيق بين السياسات المختلفة للدول والمنظمات الدولية.
- ١٠- صياغة أسس عادلة ومنصفة لتسوية مسألة المديونية والقروض الدولية، وتقوية مؤسسات التمويل الدولية.
- ١١- تشجيع الاستثمارات الدولية والمشاريع المشتركة، ونقل التكنولوجيا والمعرفة.
- ١٢- الرقابة على الشركات متعددة الجنسية والاحتكارات الدولية، بما يضمن حقوق الدول وشعوبها، وعدم نهب ثرواتها ومواردها الوطنية.

خصائص القانون الدولي الاقتصادي

٢- فاعلية الجزاءات: تمتلك الجزاءات ضمن نطاق القانون الدولي الاقتصادي خصوصية مميزة، ناجمة عن الطبيعة الخاصة لقواعد هذا القانون، فالنظام الدولي الاقتصادي ليس منغلقاً على ذاته ومكوناً من دول ذات سيادة، بل على العكس تماماً فهو نظام منفتح تتعايش فيه عدة أشخاص ذات أنظمة قانونية متباينة ((دول ومنظمات دولية و تكتلات اقتصادية وشركات متعددة الجنسية وهيئات غير حكومية و أفراد طبيعيين)). لذلك لا يمكن للجزاءات الناجمة عن عدم تطبيق قواعد هذا القانون أن تترك فقط لتدخل الدول ذات السيادة. كما تتميز الجزاءات في القانون الدولي الاقتصادي بالليونة والسرعة في التطبيق والابتعاد عن الرسمية ونسبية الآثار والنتائج والتلاؤم أو التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية السائدة والمتغيرة بشكل شبه دائم، وهذا ما يؤمن الفعالية بدلاً من المثالية في التطبيق كما هو متعارف عليه فيما يتعلق باحترام قواعد القانون الدولي التقليدي.

وهذا يعني بالنتيجة ان خرق التزام دولي ذو طبيعة اقتصادية يقضي فرض جزاء دولي ذو طبيعة اقتصادية أيضاً، فالهدف من اللجوء إلى إجراءات كهذه، لا يتمثل بمعاقبة من يخالف القانون، وإنما بإعادة إدماجه ضمن إطار العلاقات الاقتصادية الدولية، حرصاً على ضمان التعاون الدولي الاقتصادي. ولهذا السبب يحظر حالياً في القانون الدولي الاقتصادي اللجوء إلى جميع أشكال التدابير القسرية الانفرادية ذات الطابع الاقتصادي ((حصار ومقاطعة اقتصادية، تقيد نشاط الأجانب وحجز أو مصادرة ممتلكاتهم بدون وجه حق)). والتي غالباً ما تستخدمها الدول كأداة للضغط و الابتزاز السياسي. وقد عدها القانون الدولي الاقتصادي بمثابة أدوات معيقة لتطوره وتتعارض مع أهدافه.

خصائص القانون الدولي الاقتصادي

كما لا يفوت هذا القانون أي فرصة لإعادة هيكلة الوسائل التقليدية لتسوية النزاعات، المنصوص عليها في القانون الدولي كالوساطة والتسوية والتحكيم والمساعي الحميدة والتوفيق، وذلك لكي تتلاءم مع خصوصية العلاقات الدولية الاقتصادية، ولذلك فإنه من النادر إخضاع مثل هذه النزاعات للعرض على محكمة العدل الدولية التي تتطلب عادة إجراءات طويلة ومعقدة، بالإضافة فإنه للدول فقط الحق في المثول أمام محكمة العدل الدولية، دون بقية أشخاص القانون الدولي، مع العلم بأن أشخاص القانون الدولي الاقتصادي تؤدي أيضاً دوراً حاسماً في التأثير على العلاقات الدولية الاقتصادية، تماماً كالدول، وبخاصة المنظمات الدولية والشركات المتعددة الجنسية، ولهذا السبب أيضاً يفضل هؤلاء اللجوء إلى التحكيم كوسيلة مثلى لتسوية النزاعات التجارية، أو المتعلقة بالاستثمارات الدولية والتي تتمازج فيها المصالح العامة مع المصالح الفردية الخاصة.

على أية حال تتراوح عادة الجزاءات الناجمة عن عدم تنفيذ واحترام قواعد القانون الدولي الاقتصادي، بين الحرمان من الحق في التصويت لعدم الوفاء ببعض الالتزامات المالية، ووقف تمثيل الدولة العضو في المنظمة أو عدم المشاركة في أعمالها، أو حرمانها من الاستفادة من مساعدة المنظمة. وقد يصل الأمر أحياناً إلى حد إيقاع عقوبات اقتصادية معينة ومحددة.

إن فكرة اللجوء إلى تطبيق مثل هذه الإجراءات قد يحقق فوائد معينة فيما يتعلق

باحترام القواعد القانونية الاقتصادية، كونها تهدف إلى تأمين الاستقرار القانوني

للنص الواجب التطبيق.



مصادر القانون الدولي الاقتصادي

حددت المادة ٣٨ من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية المصادر الأصلية للقانون الدولي العام، بالاتفاقيات والأعراف الدولية والمبادئ العامة للقانون، أما المصادر الاحتياطية فهي أحكام المحاكم والاجتهادات القضائية، بالإضافة إلى مبادئ العدالة والإنصاف، ولكن القانون الدولي الاقتصادي لا تسعفه فقط هذه المصادر التقليدية، والتي ليس في مقدورها أن تقدم الإسهام الكافي في هذا الصدد، ومن هنا تأتي أهمية المصادر المستحدثة ضمن إطار القانون الدولي الاقتصادي، كقرارات المنظمات و المؤتمرات الدولية والتصرفات الانفرادية للدول ذات التأثير الحاسم في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية، والعقود الدولية التي لا تزال تؤدي دوراً حاسماً في نطاق التنمية الدولية وتطور الاستثمارات الدولية، برغم أنها من مصادر القانون الخاص.

١ - قرارات المنظمات الدولية: رغم أن المنظمات الدولية قد دأبت على إصدار العديد من القرارات الملزمة، والتي كثيراً ما تكون مجرد تطبيق للقواعد القانونية المنصوص عليها في الميثاق المنشئ للمنظمة، ومن ثم فهي لا تنشئ بذاتها قواعد جديدة، إلا أن ثمة أمثلة لعدد من القرارات الشارعة، العامة والمجردة، تحرص الدول عادة على مراعاتها كمصدر مستقل بحد ذاته للقاعدة القانونية، وهذا ما ينطبق بالأخص في مجال التعاون الفني والاقتصادي، عندما تتساهل الدول في منح المنظمات الدولية اختصاص التشريع.

أما ما يتعلق بالتوصيات أو الإعلانات أو التصريحات وغيرها من الصكوك الصادرة عن المنظمات الدولية، فهي لا تعد ملزمة قانوناً من حيث المبدأ، إلا أن هذا لا يعنى الامتناع عن تنفيذها أو تجردها من أي قيمة قانونية، لكونها تعبر غالباً عن الإرادة الساحقة لمعظم أعضاء المجتمع الدولي.

مصادر القانون الدولي الاقتصادي

٢ - التصرفات الانفرادية للدول: يستمد القانون الدولي الاقتصادي أحكامه أيضاً من التصرفات القانونية الصادرة بالإرادة المنفردة للدول، والتي ترتب آثاراً قانونية معينة على الصعيد الدولي ((تشريعات داخلية، قرارات إدارية، تصريحات، أو إعلانات كتابية أو شفوية)) وبالتالي تكتسب هذه التصرفات مكانتها المتميزة ضمن إطار تنظيم العلاقات الدولية الاقتصادية، وفي واقع الأمر لا يخلو أي بلد من إقرار تشريعات و أنظمة وطنية تهدف إلى تنظيم النشاطات الاقتصادية للدولة في القطاعين العام والخاص، بما في ذلك تنظيم الإنتاج والتسويق والتبادل التجاري والنقدي وأسواق المال وسعر الصرف وفرض الضرائب والرسوم الجمركية والأنظمة المصرفية، وقد تتضمن هذه الأحكام أيضاً تحديد استراتيجيات التنمية والعلاقات الاقتصادية مع الدول الأخرى.

ومن الثابت قانوناً والمتعارف عليه بأنه ليس للقانون الداخلي للدولة سلطان خارج حدودها الوطنية، احتراماً لمبادئ المساواة السيادية وعدم التدخل في الشؤون الداخلية، ولكن إذا تكرر النص على القاعدة الداخلية ذاتها في قوانين دول متعددة، أصبح ذلك دليلاً على اعتراف الدول بوجود القاعدة القانونية الدولية، وقد أصبحت هذه التصرفات سواء كان مصدرها السلطة التشريعية أو التنفيذية أو القضائية للدولة، تمارس تأثيراً قوياً على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية.....يتبع

مصادر القانون الدولي الاقتصادي

على سبيل المثال إن تعويم سعر الصرف من قبل دولة ما لعملتها الوطنية ورفع أو تخفيض قيمة هذه العملة، هو أمر لا ينازع فيه على أنه من صميم لاختصاص الوطني للدولة، ولكن لا يستطيع أحد أيضاً منا أن ينكر بأن هذا التصرف السيادي الوطني، سيؤثر على علاقات الدولة الاقتصادية مع غيرها من الشركاء التجاريين، وخاصة بالنسبة لتدفق الأموال والاستثمارات الخارجية، وفيما يتعلق بمستوردات الدولة وصادراتها.

كما أن وسائل تسوية النزاعات الدولية الاقتصادية تستمد بعض أصولها أساساً من الأنظمة القانونية الوطنية وخاصة فيما يتعلق باللجوء للتحكيم التجاري، وتتماثل الأعراف الدولية الاقتصادية مع تلك المعمول بها على الصعيد الوطني.

شكراً لحسن استماعكم