

المحاضرة الثامنة: البيئة السياسية والقانونية في المفاوضات

أهداف المحاضرة: نسمى من خلال هذه المحاضرة إلى إبراز تأثير الدولة على المفاوضات التجارية من خلال السياسات والقوانين التي تفرضها مختلف الدول على المفاوضات، ولتحقيق ذلك سنتطرق للنقاط التالية:

- مظاهر تأثير السياسة على المفاوضات التجارية الدولية؛
- تأثير الدول على المفاوضات التجارية في مختلف مراحلها.



تمهيد:

تمهيد: تعد البيئة السياسية والقانونية جزءا هاما من البيئة الكلية للمؤسسات، ويزداد تأثير هذا المتغير على المستوى الدولي نظرا لتشابك وتعدد القوانين المنظمة للنشاطات التجارية في مختلف الدول.

إن تطور الحاصل اليوم على المستوى الدولي وما صاحبه من انفتاح للدول، لم يمنع من وجود اختلافات في الأنظمة السياسية والقانونية تؤثر بشكل مباشر على المفاوضات والتي سنحاول إبرازها من خلال هذا الموضوع .

أولا- مفهوم مشكلات الحكومات والقوانين:

تعتبر البيئة السياسية والقانونية من العناصر الهامة ذات التأثير في إتمام المفاوضات الدولية، وتتكون هذه البيئة من مؤسسات النظام الحكومي وسياسات الدولة المالية والنقدية وسياسات الدولة بالنسبة للاستثمار الخارجي، كما تشمل أيضا التشريعات والقرارات الإدارية واللوائح والإجراءات المنظمة للعمليات التجارية، كما أن نطاق البيئة السياسية والقانونية يشكل كافة الجماعات والمؤسسات والأفراد التي تملك قوة التأثير على قرارات المؤسسة وتسعى المؤسسة الحصول على تأييدها مثل الموردون والزبائن والموزعون الذين يعدون كذلك جزء من النظام السياسي والقانوني على الرغم من أنها جزء من النظام الاقتصادي.

على الشركات التي تعمل في مجال التفاوض الدولي أن تحل مشاكلها مع القانون والحكومة سواء داخل دولتها أو الدول التي تعمل معها من خلال تعاقدات دولية، فقد يكون مواجهة مشكلات القوانين والحكومة أمرا صعبا نتيجة للعديد من الأمور أهمها ما يلي:

✓ إن النظم السياسية والقانونية الأجنبية ليست مختلفة فحسب، بل إنها غير معروفة أيضا إلى حد كبير لشركة تسعى للقيام بأعمال في الخارج، فالسياسات والقوانين الأجنبية بالنسبة للشركات غير المتمرسنة تعتبر بمثابة صندوق أسود لا يمكن معرفة بداخله أو فتحه، والمقصود هنا أن المؤسسات يتعذر عليها فهم أعمال هذه الدولة وطبيعة نشاطها والأنظمة القانونية الحاكمة لها، وينتج عن ذلك بالطبع نتائج يصعب التنبؤ بها؛

✓ نظرا لأن قوانين وقرارات حكومة دولة أجنبية ما سيكون مماثل للعديد من الدول الأخرى، فإن عليها أن تواجه خطر الاعتصار وهو تمزق بين القوانين الدول التي تتعامل معها المؤسسة وقانون دولتها مما يعيق إتمام المفاوضات وإنجاز الصفقات الدولية:

✓ إن المؤسسات العاملة في المجال الدولي يكونون عرضة للقوانين غير عادلة والتفرقة غير عادلة نظرا لكونهم أجنبى، مما يؤثر على عنصر المنافسة بينهم وبين المؤسسات المحلية.

ثانيا- مظاهر تأثير القرارات السياسية على المؤسسات:

تشمل البيئة السياسية والقانونية ذات التأثير على المؤسسات فيما يلي:

- 1- السياسة الخارجية: حيث تؤثر الظروف التي يمر بها المجتمع والتطورات الهيكلية على سياسات الدول وبالتالي على المؤسسات.
- 2- مدى قدرة النظام على تحقيق الاستقرار السياسي خاصة في الدول النامية وتعبئة الرأي العام إيجابيا لخدمة التنمية، وتهيئة المناخ الملائم لها.
- 3- وضوح الأهداف على مستوى الاقتصاد المحلي ثم على مستوى القطاعات المختلفة، حيث تؤدي طبيعة الظروف السياسية التي تمر بها بعض الدول النامية إلى عدم رغبة السلطة السياسية الإفصاح عن طبيعة التغييرات الهيكلية الموضوعة مما يؤدي إلى عدم وضوح الأهداف وما لذلك من أثر على المؤسسات.
- 4- طبيعة العلاقات والاتصالات بين النظام الحكومي والمؤسسات لاسيما في المجالات الاقتصادية.
- 5- اختيار القادة الإداريين: يؤثر التنظيم السياسي للدولة وما يفرضه من التزامات ومناهج سياسية على كفاءة الإدارة وحركتها، فكثيرا ما نرى تدخل الدولة في الأنشطة الاقتصادية يؤدي إلى اختيار القادة الإداريين مبني على أساس الولاء السياسي، دون مراعاة اعتبارات الكفاءة الإدارية بما يؤثر على كفاءة المؤسسات.
- 6- التشريعات والقوانين: تحدد التشريعات والقوانين سلوك المؤسسات المختلفة في جميع معاملاتها، فعلى سبيل المثال قد تفرض بعض الدول مواصفات خاصة لبعض المنتجات.

ثالثا- تدخل الحكومة الأجنبية في المفاوضات التجارية الدولية:

إن تدخل الدولة الأجنبية في المفاوضات التجارية يظهر في كل مراحل العملية التفاوضية وهنا يبرز تدخل الدولة الأجنبية في المفاوضات التجارية الدولية من خلال:

- 1- في مرحلة إتمام الصفقة: من المهم في التفاوض الدولي فهم وضع حكومة الدولة المعنية تجاه الصفقة، فقد تتدخل الدولة بوضع قوانين ونصوص تشريعية لإلزام المؤسسات على بعض المواصفات الخاصة ببعض

المنتجات، وفي حالة المخالفة فإن المخالف يتحمل التبعات المترتبة على ذلك وهنا تكون الاحتمالات المطروحة أمام المؤسسة في حالة وصول طلبية غير مطابقة للمواصفات ما يلي:

أ- إذا كان الخطأ من المورد فهو يتحمل رد الطلبية وسرعة تدبير طلبية أخرى بمستوى الجودة والمواصفات المطلوبة، ويتحمل المورد التأمين والتكاليف المترتبة على ذلك الموقف كله.

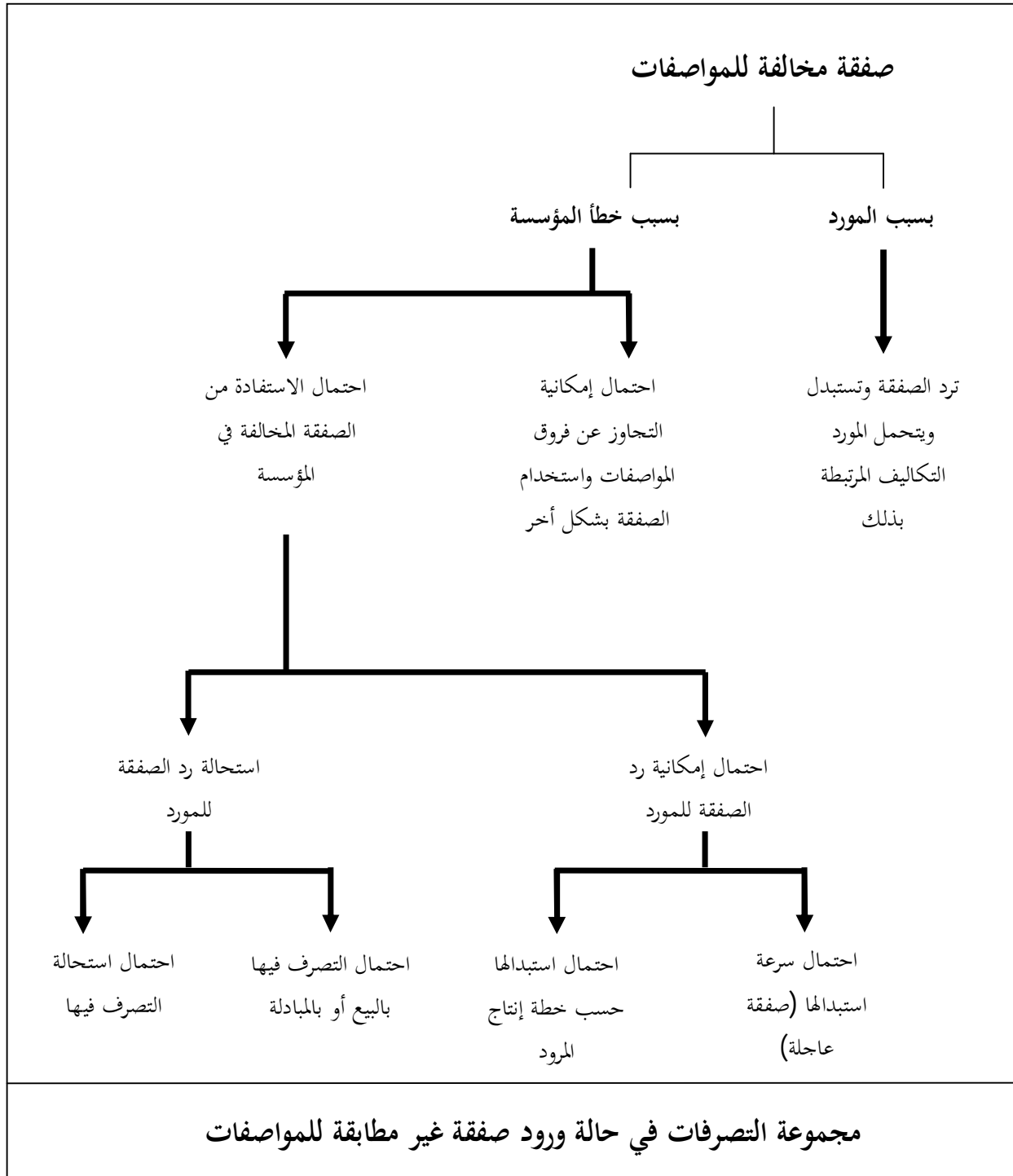
ب- إذا كان الخطأ من المؤسسة فهنا تجد إدارة التفاوض نفسها أمام أحد الاحتماليين:

• احتمال استحالة الطلبية غير مطابقة للمواصفات؛

• احتمال إمكانية استخدامها.

والشكل الموالي يوضح مختلف الاحتمالات التي يمكن أن تصادفها المؤسسات في حالة عدم مطابقة الطلبية للمواصفة المطلوبة.

الشكل (02) : صفقة دولية غير مطابقة للمواصفات وإمكانية التصرف فيها



2- في مرحلة التفاوض الفعلي (على مائدة المفاوضات): إن ما يحدده دور الدولة على مائدة المفاوضات هو مصطلحها من الصفقة، وما يمكن ملاحظته أن غالبية المؤسسات ليس لديهم الاستعداد لتقبل الدور الواسع للدولة من خلال تنظيم الأنشطة الاقتصادية وإدارة المرافق العامة، والاشتراك في نوعية الصفقات المبرمة من المؤسسات العامة والخاصة.

والسؤال الذي يطرح نفسه هو هل يضع وجود الحكومة على مائدة المفاوضات أي فرق في التفاوض على صفقة ما؟ والإجابة الطبيعية تكون نعم، وفي هذا الخصوص يقول أحد الخبراء: إن التفاوض مع الحكومات أمر مختلف، وذلك لأن صنع الصفقة مع المؤسسات ووكالات تابعة للدولة يتضمن مجموعة من الاعتبارات الخاصة لا تظهر عادة في المفاوضات بين مؤسسات خاصة، وحرية مؤسسات الدولة قد تكون محددة بواسطة قانون أو تنظيمات، وفي غالب الأحيان تكون مطالبة باستخدام عقود ذات شكل موحد، يتضمن بنودا إجبارية على شروط السداد والتأمين والضمانات، وقد تكون مقيدة أيضا بقواعد صارمة وتنظيمات تسيطر عليها إدارات حكومية، ومن ثم فإنه من المهم بالنسبة للمفاوض الدولي أن يفهم القوانين والتنظيمات التي تحكم المؤسسة الدولية المحكومة من طرف الدولة الأجنبية.

وما نلاحظه أيضا في المفاوضات الدولية الحصانة الحكومية للشركات والمؤسسات المحلية على حساب الأجانب، حيث أن العديد من الدول تسعى لحماية شركاتها، وذلك من خلال العديد من القرارات الحكومية الخاصة بالمعاملة الضريبية والحسابية وأسعار خدمات المنافع العامة والامتيازات التي تمنحها للمؤسسات المحلية.

ومن العوامل التي تساعد المؤسسات على إمكانية التنبؤ بالعوامل القانونية التعرف على الجهات التشريعية وتحديد الإدارات والأقسام والأفراد المؤثرين على النشاط التشريعي بهذه الجهات ثم مراحل إعداد التشريعات والدور الذي تلعبه كل من الجهات المؤثرة وأهمية كل منها، كما أن هناك بعض المؤثرات التي لها دلالتها في إعطاء إشارات معينة عن تطور الإطار القانوني ومدى الالتزام به والتي من بينها:

- ✓ التغييرات في أعضاء الجهات التشريعية؛
- ✓ التعديلات في ميزانيات جهات التشريع وبالطبع كلما قلت الميزانية كلما قل النشاط التشريعي أو التنفيذي؛
- ✓ التعديلات التنظيمية مثل إلغاء أو إدماج بعض الوزارات والمصالح، وبالتالي تغيير الدور أو كثافة النشاط الخاص بهذه الجهات؛
- ✓ تصرفات تشريعية لجهات معينة واحتمال انتشار هذا التشريع أو تعديلات في جهات أخرى؛
- ✓ اهتمام الحكومة وأجهزتها المختلفة بقضايا معينة مما يترتب عليه إعادة توزيع الإمكانيات والجهود لمشاكل معينة على حساب مشاكل أخرى.

رابعاً. تدخل الحكومة المحلية في المفاوضات التجارية الدولية:

من بين الأمور التي تفرض على المؤسسات في إدارة المفاوضات الدولي القيود القانونية مثل القيود على شراء المواد الأولية بمواصفات معينة أو بجودة معينة أو بسعر معين أو نسبة على رأس المال المملوك إلى المفترض أو القيود التي تفرض على المؤسسة في شكل قانوني معين.

وإذا كان النظام السياسي عامل متغير بالنسبة للمفاوضات الدولية، فإن النظام القانوني يعتبر كذلك وهنا يجب على المؤسسات الاهتمام بالقانون المحلي والذي يؤثر بشكل كبير في المفاوضات، ففي بعض البلدان قد يخلق الشروع في المفاوضات التزامات معينة، مثل القانون الفرنسي الذي يعتبر بدء المفاوضات لأغراض غير إبرام العقود التجارية خطأ مدنياً.

وفي العادة تتضمن عملية التفاوض تقديم مقترحات ومقترحات مضادة، كما تتطلب وضع خيارات على المائدة وبحثها بعد ذلك بالتناوب، وقد توافق الأطراف على نقاط معينة على أساس اشتراط لا يعلق غالباً، وهو أن الموضوعات الأخرى قد تم تسويتها وفي هذا الموقف من التغيير المستمر يكون هناك خطر من أن يجد القانون المحلي أن الأطراف قد أبرموا عقداً بشأن نقاط معينة قبل أن يوقعوا فعلاً وثيقة رسمية.

ومثال ذلك فلو أن صاحب مصنع جزائري يسعى لبيع أقمشة إلى حكومة أجنبية، وقوبل هذا الشرط آخر بشرط آخر وهو أن يشتري كمية معينة من الماكينات التي تستخدم في هذا النوع من صناعة الغزل، وهذا الماكينات صناعة أساسية للدولة الأجنبية، فإذا أعد الجانبان شروطاً مرضية للماكينات ولكنهم لم يتمكنوا من الاتفاق على صفقة الأقمشة، فإن صاحب المصنع الجزائري يجد نفسه مضطراً لشراء الماكينات لأن العقدين مرتبطين وبالتالي فإن عقد الشراء الخاص بالماكينات بعد إلزاما لصاحب المصنع وما يترتب عن ذلك من ضريبة ورسوم جمركية وغير ذلك من الالتزامات، ولتجنب يجب أن يقوم أحد المفاوضين في البداية بالتوضيح للجانب الآخر ويفضل أن يكون ذلك كتابةً، بأنه لا يوجد أي عقد إلى أن يوقع الطرفان على وثيقة رسمية تجسد اتفاقهما بأكمله، ويجب أن يتضمن خطاب النوايا الذي يحدد المراحل التفصيلية للمفاوضات مثل هذا البند.

خامساً. مشكلات اختلاف القوانين وكيفية مواجهتها:

تواجه المؤسسات التي تقوم بالتفاوض على المستوى الدولي مشكلات عديدة تخص الجوانب القانونية، وإن أفضل طريقة لحلها هو تحديد المشكلة بدقة ومعرفتها ليسهل حلها، ومن بين أهم المشاكل التي تواجه المفاوضات هو اختلاف القوانين الخاصة بتحديد نوعية المنتجات المطلوبة، فعلى سبيل المثال تحرم الكثير من الدول العقود المبرمة في الكحول وتجارة الأسلحة وما شابه ذلك من المنتجات.

والمشكلات القانونية ليست حكراً فقط على العمليات التي تخص المنتجات والعمليات التجارية بل حتى في محتوى العقود والمصطلحات الواردة فيها، نظراً لأن المفاهيم والمصطلحات تختلف من شخص لآخر ومن قانون دولة إلى دولة أخرى.

- ولتجاوز مشكلات اختلاف القوانين وعدم وضوحها يجب أن يتبع الأشخاص المفاوضين ما يلي:
- ✓ عدم افتراض أن النظام القانوني لجانب ما يعمل بنفس الأنظمة القانونية للجانب الآخر (شرط عدم التماثل)؛
 - ✓ مراعاة اختلاف المفاهيم المحددة للمصطلحات القانونية، إذ أنها في الأغلب تكون المفاهيم مختلفة المقاصد من وجهة نظر الطرفين؛
 - ✓ يجب تحديد المصطلحات القانونية بدقة لعدم اللبس مع إعطاء أمثلة إيجابية توضح كيفية تطبيقها؛
 - ✓ يفضل الاستعانة بخبير في القانون المحلي للدولة المضيفة من أجل إتمام الصفقات؛
 - ✓ جعل موضع القانون ضمن الدراسات التحضيرية للمفاوضات ودراسته دراسة جيدة قبل التفاوض.
- وعموما لتجاوز الخلافات بين الطرفين في التفاوض على المستوى الدولي في الجوانب القانونية يستخدم المفاوضون الأساليب الفنية للتغلب على مشكلة التعدد في القوانين، وذلك من خلال الاتفاق على مجموعة واحدة من القوانين التي تحكم المفاوضات والصفقة، وذلك من خلال بند في العقد أنه عند وجود نزاعات فإن قانون دولة معينة هو الذي سيطبق.
- وفي أغلب المفاوضات الدولية يقع الاختيار على القوانين التي تناسب حرية المعاملات التجارية، بمعنى القوانين التي تقدمت في مجال المعاملات التجارية والأكثر تحررا ومثال ذلك فإن الدول الأوروبية تختار قانون نيويورك ليحكم في مجال المفاوضات ونزاعاتها بدلا من القوانين الأخرى المقترحة، نظرا لما يتميز به هذا القانون من وضوح سهولة وتححرر في مواده ونصوصه.
- وفي الأخير تجدر الإشارة إلى أن الدولة يمكن أن تتدخل بصفة غير مباشرة من خلال وضع شروط للاستثمار الأجنبي وذلك من خلال تحديد كمية من المواد الخام المحلية يجب استخدامها في الإنتاج أو وضع حد أدنى للمنتجات التي يجب أن تصدر وغير ذلك من اللوائح والقوانين.