

موقع المكتبة القانونية

www.law-dz.net

تمهيد وتقسيم

تحتل العلاقات التجارية الدولية أهمية جد بالغة على صعيد كافة دول العالم سواء منها المنتجة والمصنعة أو التي هي في حاجة إلى استيراد الإنتاج والمصنوعات المختلفة ، بل العلاقة تكاد تكون دائمة بين جميع الدول إذ قد تستورد المادة الأولية من دولة لتعود لها أو لغيرها في شكل مصنع ، وبذلك فقد أضحت العلاقات التجارية الدولية المحرك الأساسي والرئيسي لكل مناحي الحياة داخل المجتمع الدولي ، فبموجب تلك العلاقات يتحدد مستوى التنمية الاقتصادية مما لا يخفى تأثيره البارز على جميع الأصعدة الاجتماعية والثقافية بل والسياسية.

ولا نكون مبالغين إذا ما قررنا بأن مستقبل العلاقات بين الدول إنما يخضع تأثرا وتأثرا بمدى تطور علاقاتها التجارية الدولية التي قد تشكل مظها من مظاهم التكامل والوحدة بين الدول المنشئة لتلك العلاقات، ولعل الأمثلة على ذلك كثيرة يقع في مقدمتها العلاقات التجارية الأوروبية والعلاقات التجارية المقررة وفق معاهدات إتحاد دول المغرب العربي الخمس (الجزائر - تونس - ليبيا - موريتانيا - المغرب) ، كما أن دول الخليج العربي تسعى لتكريس الوحدة والتكامل الاقتصادي بينها بموجب ما يعرف بمجلس التعاون لدول الخليج العربي.

ومنما لا شك فيه أن الدول التي لا تتفاعل مع الميكانيزمات الجديدة في العلاقات الدولية ستظل معزولة سياسيا واقتصاديا عن كافة المجتمع الدولي ، وتفقد تدريجيا مكانتها المعهودة ، وهو ما قد يفسر اللجوء إلى العقوبات الاقتصادية كأحدى أنجع وسائل العقاب الدولي مثلا وقع لدولتي العراق ولبيبيا الشقيقين فبالإضافة إلى كون الحضر الاقتصادي { العقوبات الاقتصادية } نوع من العقاب ، فهو يسعى بشكل غير مباشر إلى إضعاف قدراتهما الإنتاجية في جميع المجالات ، وعزلهما دوليا من الجانب السياسي ، وضمان تخلفهما اقتصاديا واجتماعيا وثقافيا تبعا لذلك.

ونحن بقصد الدخول لمجال العلاقات التجارية الدولية نسجل من البداية بأنه ليس من السهل تناول هذه العلاقات في شكل قانوني موحد نظرا لتبني معطيات العلاقة التجارية الدولية التي وإن كانت صورة متطرفة عن العلاقات التجارية الوطنية إلا أنها تظل مع ذلك تتمتع بطبيعة خاصة ومتميزة ، ومرد هذه الصعوبة يكمن في عدة عوامل أهمها تمنع الدول باستقلالية مطلقة اتجاه بعضها ، بحيث أصبحت أصحي لكل دولة الحق الكامل في إنشاء ما يخدم مصالحها الخاصة من علاقات وطنية أو دولية بحسب أهدافها السياسية والأيديولوجية والاقتصادية بل والاجتماعية ، وهو ما قد يجعل العلاقة التجارية والاقتصادية ثمرة للمبادئ السياسية والاتجاهات الإيديولوجية التي تميزها عن غيرها من الدول وذلك مثلا يقع في الدول ذات الاتجاه الاشتراكي مثل ، ومن ناحية ثانية فإنه ونظرا لعدم وجود سلطة شرعية عالمية تعلو فوق دول العالم فقد ظلت كل الجهات المتعاقدة في العلاقات التجارية الدولية تتمتع بقدر مطلق من الحرية في تحقيق مآربها الاقتصادية مما فتح الباب على مصراعيه لانتعاش مبدأ سلطان الإرادة التعاقدية في مجال العلاقات التجارية الدولية ، كما طفت على السطح مقوله " العقد شريعة المتعاقدين " ، ومن ناحية ثالثة فإن مرد الصعوبة قد ينبع عن تباين أسس وأهداف التكتلات الاقتصادية القائمة بين أغلب دول العالم اليوم وعلى رأسها الدول العظمى.

ولكنه ومع ما تقدم فإنه وباستقراء الواقع الاقتصادي العالمي ومن خلال المجهودات المبذولة فإنه يمكن تناول المعطيات الأساسية للعلاقات التجارية الدولية من حيث نشوء العلاقات التجارية الدولية و مجالاتها والقواعد الجوهرية التي ترتكز عليها متبوعين مظاهرها من خلال عمليتي البيع والاستثمار الدوليين ثم كيفية حل التنازع القانوني الواقع في العلاقات التجارية الدولية.

ومن أجل تناول هذه المسائل تباعا فقد قسمنا مجال الدراسة إلى قسمين رئисيين، تناولنا في القسم الأول التعريف بالعلاقات التجارية الدولية، وفي القسم الثاني الأطر العامة للعلاقات التجارية الدولية، وذلك

حسب التسلسل التالي :

القسم الأول : - التعريف بالعلاقات التجارية الدولية.

أولا : - ما أهمية العلاقات التجارية الدولية ؟

ثانيا: - عوامل نشوء وتطور العلاقات التجارية الدولية.

ثالثا : - مجالات العلاقات التجارية الدولية.

رابعا : - مصادر العلاقات التجارية الدولية.

القسم الثاني: - الأطر العامة للعلاقات التجارية الدولية.

أولا : - البيوع الدولية وتمويلها.

ثانيا: - عقود الاستثمار الدولية.

ثالثا : - دور النظام التشريعي في تنظيم مجالات العلاقات التجارية الدولية.

رابعا : - الوسائل التقنية لحل منازعات العلاقات التجارية الدولية.

- القسم الأول - التعريف بالعلاقات التجارية الدولية.

نتناول في هذا القسم مجموعة من المسائل الأساسية ذات الصلة المباشرة بالعلاقات التجارية الدولية من حيث تحديد المدلول القانوني لمصطلح العلاقات التجارية الدولية ، مبينين العوامل المنشئة والمساعدة لظهور العلاقات التجارية الدولية ، ثم التطورات التي شهدتها هذه العلاقات غير مغفلين تلك المجالات التقليدية أو المستحدثة لظاهرة العلاقات التجارية الدولية ، ونختم هذا القسم ببيان المصادر التشريعية للعلاقات التجارية الدولية وذلك حسب الترتيب الآتي:

أولاً : - ماهية العلاقات التجارية الدولية.

تصنف العلاقات التجارية يوجه عام إلى قسمين رئисيين:

1- العلاقات التجارية الوطنية : ويطلق هذا النوع من العلاقة القانونية على تلك المعاملات التجارية التي تتم داخل الدولة الواحدة وذلك إما بين أشخاص طبيعية وطنية أو أشخاص اعتبارية توصف بالوطنية كالشركات والمؤسسات الوطنية ، ويطبق على هذا النوع من العلاقات التجارية القانون التجاري الوطني *Code de Commerce* ، ومن البديهي التأكيد بأن هذا القانون إنما يطبق على أشخاص محددين وعلى علاقات قانونية معينة يعمل ذات القانون على تبيين هؤلاء الأشخاص الذين يوصفون بكونهم تجارا ، وعلى العلاقات التي تنشأ لدى هذه الفئة وذلك بحسب شكلها أو مضمونها كما بين ذات القانون الأعمال التجارية والشركات ذات الغرض التجاري مبينا الآثار القانونية المترتبة على النشاط التجاري يوجه عام ، ومن البداية نقول بأن هذا النوع من العلاقات القانونية لا يندرج في موضوع دراستنا بسبب أن هذا النوع من العلاقات لا يرقى إلى مستوى الدولية ، بل هو نشاط تجاري وطني محض.

2- العلاقات التجارية الدولية : وهو نمط ثان من العلاقات التجارية يعتبر أكثر تطورا وأكثر تشعبا من العلاقات التجارية الوطنية ، فيوصف بالتطور لأنه يحمل معنى الانفتاح العالمي على التجارة الدولية من خلال البحث التنافسي المستمر عن أسواق تجارية خارج حدود الدولة التي انطلق منها المشروع التجاري ، وهذا النمط من العلاقات الانفتاحية يقاوم سياسة الانغلاق الاقتصادي على الذات ويشجع التكامل الاقتصادي والاتجاهي بين الدول بالإضافة إلى أنه ينشئ الحركة التجارية الدولية ويتجاوز حدود العلاقات الوطنية الضيقة بأن يفتح أمامها آفاقا واسعة للرواج والكثافة بل وللمنافسة والارتفاع بالمنتج الوطني إلى مصف السلع والخدمات ذات النوعية والجودة التنافسية العالمية ، مما قد يؤثر بشكل ايجابي على عجلة الاقتصاد ، ويشجع التنمية الوطنية ، بل ويرقي بالصناعة الوطنية ومنتجاتها إلى مستوى رفيع لضمان المنافسة التجارية العالمية.

وإذا كانت العلاقات التجارية الوطنية محكمة كلها وبدون أي استثناء بقواعد القانون التجاري الوطني فإن الأمر ليس كذلك على مستوى العلاقات التجارية الدولية التي توصف بكونها علاقات متحركة ومتتبعة ولا يحكمها بالضرورة نمط قانوني أو تقييدي واحد ولا تخضع وبالتالي إلى ذات النظام القانوني حتى ولو اتحدت مضمونين تلك العلاقات أو تشابهت أو تطابقت ، وذلك عائد كما أسلفنا إلى غياب سلطة تشريعية دولية تسن قواعد العلاقات التجارية الدولية ، بالرغم من أن العرف التجاري الدولي قد ساعد إلى حد كبير في صياغة قواعد قانونية وأنماط للعلاقات التجارية الدولية إلا أن هذه القواعد لا تتمتع بصفة الإلزامية على عكس القواعد القانونية المنظمة للعلاقات التجارية الوطنية مثلا.

-. وسائل تمييز العلاقات

من البديهي وجود ضوابط قانونية لتمييز العلاقة التجارية الوطنية عن العلاقة التجارية الدولية وذلك من عدة زوايا:

أ - مميزات العلاقة التجارية الوطنية:

إن أهم ما يميز العلاقة التجارية الوطنية عن العلاقة التجارية الدولية أن هذا النوع من العلاقة لا يخضع إلا للقانون التجاري في الدولة التي حصل فيها التعامل التجاري ، بحيث لا يكون لذلك القانون أي منافس له على مستوى التطبيق العملي داخل الدولة ، وبالتالي فهو ينفرد بتنظيم العلاقات التجارية دون أي منازعة بحيث يكون الاختصاص القانوني معقودا له وحده ، ويستتبع ذلك أن القضاء الوطني يكون هو جهة الاختصاص الوحيد لنظر المنازعات التي تنشأ عن هذا النمط من العلاقات التجارية ، فلو تعاقد تاجر جزائري مثلا مع تاجر جزائري آخر في الجزائر على بضاعة موجودة بالجزائر فإن القانون التجاري الجزائري هو وحده الذي يحكم هذا النوع من العلاقة القانونية ، ولو وقع تنازع بين الطرفين في تلك العلاقة فإن القضاء الجزائري يكون هو الجهة الوحيدة التي تتمتع بالاختصاص لنظر تلك المنازعات والفصل فيها بموجب أحكام القانون التجاري الوطني .

وحتى ينعقد الاختصاص التشريعي للقانون الوطني وينفرد القضاء الوطني بنظر موضوع العلاقة القانونية لابد من التعرض قبل ذلك إلى عناصر هذه العلاقة القانونية التي تعتبر المتحكم الرئيسي في مدى خصوصيتها للقانون الوطني وولاية القضاء الوطني ، فيشترط بالدرجة الأولى أن يكون أطراف العلاقة التجارية من حاملي الجنسية الوطنية بكونهم مواطنين حسبما هو محدود بقانون الجنسية ، بالإضافة إلى نشوء العلاقة القانونية داخل إقليم الدولة ومنتجة لأثارها في نفس الدولة ، فإذا توافقت كل هذه العناصر أمكن القول ساعتها أن العلاقة التجارية هي علاقة تجارية وطنية ، وبالتالي طبق عليها القانون التجاري الوطني ، ونظر القضاء الوطني المنازعات التي تنشأ بين أطراف تلك العلاقة القانونية .

ب - مميزات العلاقة التجارية الدولية:

في مقابل النوع الداخلي والوطني للعلاقة التجارية فإن العلاقة التجارية الدولية لا تحكمها نفس الآليات القانونية التي تحكم العلاقة التجارية الوطنية فليس بالضرورة أن تحكم بالقانون التجاري الوطني ، ومن باب أولى فإن نظر المنازعات الناشئة عنها لا تقع بشكل آلي ضمن اختصاص القضاء الوطني ، ومرد ذلك أن هذا النوع من العلاقات القانونية إنما يحوي عنصرا أجنبيا يبرز من خلال إحدى المستويات الثلاثة الآتية:

على مستوى أطراف العلاقة القانونية:

فكلما تبينت جنسية هذه الأطراف كلما خرجنـا من دائرة المنظومة التشريعية الوطنية ، ويتحقق هذا الأمر سواء في علاقة الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين كما لو تعاقد جزائري مع أجنبي ، أو تعاقدت شركة جزائرية مع شركة أجنبية أو تعاقدت الدولة الجزائرية مع دولة أجنبية ، فبظهور هذا العنصر الأجنبي على مستوى طرفـي العلاقة القانونية أصبح من الضروري تصنيف العلاقة التجارية في إطار العلاقة الدولية .

وليس بالضرورة أن تتكافـأ الأطراف الأجنبية مع الأطراف الوطنية من حيث عددهـا ، بل يكفي أن يكون أحدهـا في حالة التعدد لا ينتمـي إلى نفس المنظومة القانونية ، كما لو تعاقد عشر جزائريـن مع شخص أجنبي، فهـذا يخرج العلاقة من إطار الوطنية إلى إطار الدوليـة .

ويكون الاحتكـام في تحـديد جنسـيات الأشـخاص إلى قـانون الجنسـية Code de la Nationalité ، وقد حدد قـانون الجنسـية الجزـائرية الأشـخاص الذين يـعتبرـون جـزائـريـن أصـلا في المـواد 06 - 07، كما بين الأشـخاص المـكتـسبـين لـلـجـنسـية الجزـائرـية في المـواد 09 - 10 من ذاتـ القـانون.

وـفي هـذا الصـدد فقد يـحمل شخصـ ما عـدة جـنسـيات بما يـعـرفـ قـانونـا بـحـالـة تـعدـ الجنسـية فيـثـارـ التـسـاؤـلـ عنـ كـيفـيـة تحـديد جـنسـيـتهـ ، وـهـذه الصـورـة قدـ عـالـجـهاـ المـشـرـعـ فيـ صـلـبـ القـانـونـ المـدـنـيـ الجـزـائـريـ فيـ المـادـةـ 22ـ مـنـهـ باـعـتـارـ الشـخـصـ جـزـائـريـاـ إـذـاـ كـانـ يـحـلـ جـنسـيـةـ الـجـزـائـرـيـةـ مـنـ بـيـنـ تـلـكـ الـجـنسـيـاتـ المـتـعـدـدةـ .

مهما كانت درجة ورتبة الجنسية الجزائرية أي كونها جنسية أصلية أو مكتسبة أو كونها الجنسية الأولى أو الوسطى أو الأخيرة ، فالمعيار الوحيد في ذلك يكون بحمله الجنسية الجزائرية من بين الجنسيات العديدة التي يحملها ، أما إذا لم تكن الجنسية الجزائرية من بين تلك الجنسيات فإننا نقصى الجنسية الحقيقة لذلك الشخص من بين الجنسيات العديدة التي يحملها وهي عادة ما تتحدد بحسب الارتباط الفعلي له بإحدى الدول التي يحمل جنسيتها.

وفي مقابل حالة تعدد الجنسية فقد يتتصادف - ولو أن ذلك نادرا - التعامل مع شخص لا يحمل أية جنسية أي منعدم الجنسية وهو يعتبر شخصاً أجنبياً حسب مفهوم قانون الأجانب ، ومع ذلك فهو لا يخرج العلاقة القانونية إلى دائرة العلاقة الدولية نظراً لعدم انتتمانه إلى أي دولة وبالتالي فهو لا يخضع لنظام قانوني شخصي.

وخلالمة ما تقدم أن العلاقة التجارية الدولية تتحقق من خلال وجود عنصر أجنبي على مستوى أطراف العلاقة التجارية، بحيث يضفي ذلك طبيعة متميزة على العلاقة القانونية فينقلها من حيز العلاقة التجارية الوطنية إلى حيز العلاقة التجارية الدولية.

٤- على مستوى سبب العلاقة القانونية:

قد لا يبرز العنصر الأجنبي على مستوى أطراف العلاقة القانونية ولكنه يبرز على مستوى سببها، ويتحقق ذلك كلما نشأ سبب العلاقة القانونية في ظل نظام تشريعي متباين ، أي أن العلاقة القانونية نشأت في ظل نظام تشريعي معين ليقع تنفيذها في ضوء نظام تشريع مغاير، كما لو تعاقد تاجران جزائريان في تونس لتنفيذ عقدهما في الجزائر، فإن سبب العلاقة القانونية قد شابه عنصر الأجنبية من هذا الجانب مما يخرجه من إطار العلاقة التجارية الوطنية إلى مصاف العلاقة التجارية الدولية ، فكلما نشأ السبب في الخارج إلا ونقل العلاقة القانونية من دائرة العلاقة الوطنية الصرفية إلى نطاق العلاقة الدولية.

٥- على مستوى محل العلاقة القانونية:

ومحل العلاقة يتحدد بموضوعها أو الغاية منها ومكان تواجد المتعاقد عليه ، فبتواجده خارج حدود الدولة التي نشأ فيها التعاقد فإن ذلك يخرج العلاقة القانونية إلى دائرة الدولة الدولية كما لو تعاقد جزائريان على سلعة تجارية موجودة خارج حدود الدولة الجزائرية فإن هذا يضفي صفة الدولية على تلك العلاقة القانونية. ولا يشترط توافر هذه العناصر مجتمعة لاعتبار العلاقة التجارية دولية، ولكن يكفي توافر أحدها فقط حتى تصبح العلاقة التجارية دولية في معزل عن ولاية كل من التشريع والقضاء الوطنيين، وبالتالي فهي تخضع لنظام تشريعي وقضائي متميز عن العلاقة التجارية الوطنية.

من كل ما سبق نخلص إلى أن العلاقة التجارية الدولية هي صورة متميزة عن العلاقة التجارية الوطنية وسبب ذلك أن هذا النوع من العلاقات القانونية يتميز بخصائص ومميزات لا توافر في العلاقة التجارية الوطنية ، ومن ثم فإن النظام القانوني الذي ينظم كلتا العلاقتين ليس واحداً كما أن المنازعات المثار بشأنهما لا تخضع بالضرورة إلى نفس الميكانيزمات القانونية ، مما يجعل العلاقة التجارية الدولية أكثر تحرراً من قيود المنظومة التشريعية الوطنية وترتقي إلى مصاف العلاقات الدولية من حيث إنشائهما، والأثار المترتبة عليها ، ووسائل حل النازع فيما ينشأ عنها من منازعات وخلافات بين أطرافها.

ثانياً: عوامل نشوء وتطور العلاقات التجارية الدولية .

نتناول في هذا المضمون العوامل التي أدت وبشكل مباشر إلى بروز العلاقات التجارية الدولية كعوامل إنسانية وتشجيعية ، ثم نتناول كيفية تطور العلاقات التجارية الدولية بعدما شقت أفقاً واسعاً في مجال التبادل التجاري فيما بين شعوب ودول العالم المختلفة .

١- عوامل نشوء العلاقات التجارية الدولية .

إن الأسباب التي أدت إلى بروز العلاقات التجارية الدولية جد عديدة ، ومع ذلك فإنه يمكننا التركيز على أهم تلك الأسباب والتي تعتبر ركيزة أساسية في نشوء العلاقة التجارية الدولية وبروزها على أرض الواقع وتمثل تلك الأسباب فيما يلي:

أ - نشوء دول ذات سيادة:

حينما نعود إلى تاريخ العلاقات التجارية البشرية بوجه عام فإننا نجدها كانت محفومة بمبدأ حرية التبادل التجاري فيما بين أفراد المجتمع الواحد وذلك في شكل تقديم سلع أو خدمات بشكل متعارف عليه ، وهو ما يعرف بنظام المقايسة التجارية ، فبموجبه يتم التبادل بين طرفين العلاقة التجارية بالسلع في مقابل بعضها فيدفع المزارع مثلاً مقداراً محدداً من الحبوب نظير الحصول على عدد من روؤس الغنم وهذا الأمر في باقي السلع ، بل ولقد امتد هذا النظام أيضاً لقطاع الخدمات فتقدم الخدمة نظير السلعة المتكافئة معها أو العكس.

وقد اتسع نظام المقايسة بين أفراد المجتمع إلى العشائر والقبائل والأوطان المجاورة ، وكل ذلك كان محفوماً بقواعد عرفية تخضع لسياسة العرض والطلب بشكل أساسي .

ولكنه ومع نشوء الدول القديمة فقد سادت بينها اتفاقيات للتبادل التجاري وفق نظام أشبه ما يكون بعملية التصدير والإستراد المعروفة حالياً ، فقد نظمت تلك العلاقات باتفاقيات ثانية تستقي أحكامها من الأعراف التجارية السائدة وقتئذ ، وهو ما كان معروفاً على وجه الخصوص لدى المجتمعات الإغريقية والرومانية القديمة ، بل وفي كل المدن الساحلية القديمة حيث ظهرت عدة محاولات لخلق نظام مستقر للعلاقات التجارية قصد ضمان سد الحاجيات الاقتصادية الأساسية عن طريق التبادل التجاري مع العالم الخارجي عن طريق البر من خلال القوافل التجارية ، أو عبر الأساطيل التجارية البحرية ، وهو الأمر المعروف أيضاً في التجارة العربية القديمة التي كانت تعتمد على القوافل التجارية البرية سواء بين الأقاليم العربية المختلفة وبينها والحضارات المجاورة لها.

وبالتأكيد فإن العلاقات التجارية القديمة ورغم بساطتها وحدوديتها إلا أنها لم تتسن بالاستقرار المطلوب نظراً لانعدام وجود نمط تعاقدي مسبق يكون ملزماً لطرف في العلاقة القانونية ، مما جعل الأمر يقوم ويعتمد على الصدفة في التعامل والذي لا يقيده أي التزام قبل وقوعه ، وبالتالي فهو يقوم على التعامل الحر، ولكنه وب مجرد وقوعه فإنه يرتب التزاماً تعاقدياً في حق المتعاقدين .

ولكنه ومع نشوء الدولة بمفهومها المعاصر وما يقع عليها من التزامات اتجاه مواطنها فقد لاحظنا تسابق الدول إلى ضمان حاجياتها بشكل منظم ومستقر سواء في مجال المواد الغذائية أو الأدوية ، أو في مجال المواد الأولية ، بل وحتى في قطاع الخدمات الأساسية ، وهو كان سبباً في لجوء بعض الدول للإغارة على غيرها من الدول بل وحتى استعمارها طمعاً في خيراتها الاقتصادية كما وقع تاريخياً لكل المستعمرات البريطانية والمستعمرات الفرنسية في شتى أنحاء العالم ولعل النموذج الماثل بين أعيننا استعمار فرنسا للجزائر قصد نهب خيراتها واستغلال ثرواتها الطبيعية .

ومع استقلال الدول عن الهيمنة الاستعمارية لم يعد هناك بد من إيجاد قنوات مشروعة للتكامل والتبادل الاقتصادي بين الدول خاصة في ظل مبادئ استقلالية الدول وسواسيتها وتمتعها بمقاييس قانونية متكافئة بعض النظر عن أهمية كل منها على صعيد التمثيل الداخلي أو الدولي .

فبظهور الدول الحديثة برزت عدة مبادئ ساهمت بشكل مباشر في تنمية العلاقات التجارية الدولية أهمها

*- مبدأ حرية الدولة في ممارسة نشاطها.

إن مقتضى هذا المبدأ يعني تتمتع الدولة وكل أجهزتها بمطلق الحرية في اتخاذ القرارات المناسبة لها في شتى مناحي حياتها السياسية والاقتصادية ، فلها مطلق الحرية في اختيار نظامها السياسي في أي شكل من الأشكال المعروفة ، كما أن لها حق استخدام نظامها السياسي من العدم كما وقع مثلاً في دولة ليبية التي ابتكرت نظام الجماهيريات بواسطة ميكانيزمات سياسية وهذا من خلال ما يعرف بالجان الشعبي ، والمؤتمرات الأساسية ، والمؤتمرات الشعبية العام ، وبموجب هذه الوسائل ابتكرت طريقة جديدة لتسخير الدولة، فلا يحق لأي دولة أن تعقب على حرية غيرها من الدول أو تتنصب نفسها وصياً على باقي الدول ، وهذه الحرية تتمتع بها جميع الدول على قدم المساواة مهما كان حجمها وكثافة سكانها وتطور صناعتها أو أسلحتها.

كما أن للدولة الحق الكامل والحرية التامة والمطلقة في تسطير نظامها الاقتصادي بما يخدم تطلعاتها الاقتصادية حتى ولو كان ذلك النظام مبتكرًا أو غير مألف ، ويستتبع ذلك أن للدولة حق تحديد تعاملاتها

التجارية مع الأطراف الخارجية وفق ما يناسبها وذلك حماية لاقتصادها الوطني ، بل وأن للدولة الحق الكامل في احتكار تجارتها الخارجية في مقابل الأطراف التجارية الأجنبية كما حدث تاريخيا في جمهورية الإتحاد السوفيتي وكل الدول ذات التوجه الاشتراكي بما فيها الجزائر التي كانت تجارتها الخارجية كلها حكرا على الدولة فقط من خلال مؤسساتها المختلفة . فللدولة أن تنتهج النهج الاقتصادي الذي يتلاءم وسياساتها الإيديولوجية دون معقب من غيرها من الدول ، حول نمطها الاقتصادي وأيديولوجياتها التي ترى أنها تخدم مصالح شعبها وتنمية اقتصادها.

ومما سبق نستنتج بأن للدولة الحرية التامة في معاملاتها التجارية في التصدير والاستيراد ولتوسيع نطاق الاستثمار أو التصنيع منه كما أن لها أن تحدد تدفق الأموال الأجنبية إلى إقليمها بما يخدم أهدافها الاقتصادية ، ولها الحق التام في إبرام المعاهدات التجارية أو الانضمام لمعاهدات اقتصادية قائمة مما يجعلنا في النهاية نقول بأن الدولة تتمتع بمبدأ سلطان إرادتها فيما يتعلق بمعاملاتها التجارية الدولية استنادا إلى مبدأ حريتها الكاملة في إدارة شؤونها ودوليب اقتصادها تحقيقا لأهدافها في التنمية والانتعاش الاقتصادي .

*- مبدأ عدم تدخل الدول في شؤون بعضها .

إن مبدأ عدم تدخل الدول في شؤون الدول هو النتيجة الطبيعية لمبدأ سيادة الدولة وحريتها في تنظيم شؤونها دون رقابة من أي جهة كانت . وهذا الحق الذي تتمتع به كافة دول العالم يسري في مواجهة جميع أشخاص المجتمع الدولي سواء أكان ذلك منصبا على دول أجنبية أو منظمات دولية أو إقليمية حتى ولو كانت الدولة عضوا في تلك المنظمات ، فلا يجوز مثلا لمنظمة الأمم المتحدة أو جامعة الدول العربية أو منظمة الوحدة الأفريقية التدخل في الشئون الخاصة بدولة عضو وينطبق هذا الأمر على المجالات السياسية ونظام التسيير والمعاملات التجارية الدولية فليس لدولة أو منظمة أن تشير على دولة أخرى بفتح أسواقها الداخلية أو غلقها أو التكثيف من حجم علاقاتها ، مما يعد تدخلا في شئون دولة أجنبية وهو أمر محظوظ ومرفوض على مستوى قواعد القانون الدولي العام .

*- مبدأ مساواة الدول .

إن مبدأ مساواة الدول إزاء بعضها يعد من أهم مبادئ القانون الدولي العام ، وتظهر أهمية هذا المبدأ جليا في المركز القانوني للدولة بشكل متساوٍ سواء في ظل العلاقات السياسية الدولية أو العلاقات التجارية الدولية وهذا ما ستنلزم عدم التصغير والتقليل من شأن أي طرف في العلاقة التجارية الدولية مما يسد الطريق أمام ظهور نظام الامتيازات لصالح طرف دون آخر وهو ما يجعل العلاقة القانونية التعاقدية غير متكافئة ، فليس للولايات المتحدة الأمريكية مثلا إذا ما تعاملت مع دولة صغرى أن تفرض عليها وضعا امتيازيا لا يقابلها حق مماثل في العلاقة التعاقدية ولذلك فإن الدول تتطلاق في معاملاتها وعقودها من مبدأ المساواة في المراكز القانونية وهو أمر لا يستدعي مناقشته عند بدء التعاقد بل إن ذلك من المسلمات التي لا تحتاج إلى تأكيد أو توضيح .

مع الإشارة إلى أن هذه المساواة هي مساواة قانونية وليس مساواة فعلية أو واقعية إذ المعروف أن الدول المختلفة تتباين في مراكزها الفعلية استنادا إلى حجمها وكثافتها ومدى تطورها وتركيبتها السياسية ولكنها جميعا تعد متساوية في مراكزها القانونية .

*- مبدأ حصانة الدول .

إن مبدأ حصانة الدول يقتضي عدم قبول الإدعاءات المقدمة أمام الجهات القضائية الداخلية على دول أجنبية ، ومن المعلوم أن للدولة حق اللجوء إلى محكمة العدل الدولية لمقاضاة غيرها من الدول ولكن لا يجوز مقاضاة دول أجنبية أمام محاكم دوله أخرى مما يصدق معه القول بأنه لا يمكن مقاضاة الدولة الأجنبية بصفتها مدعى عليها .

وفي مجال العلاقات التجارية الدولية فإن لهذا المبدأ انعكاسا مباشرا في المجال القضائي بحيث لا تقام الدعاوى القضائية على دولة أجنبية أمام محاكم أجنبية غير دولية ، خاصة بالنسبة لثلاث الدول التي تحكر التجارة الخارجية مما دعى ومنذ سنة 1926 وبمناسبة إثارة العديد من المنازعات على دولة

الإتحاد السوفيتي عقب احتكارها التجارة الخارجية ، مما أدى إلى بروز عدة معايير يتم بموجبها نظر المنازعات بشكل استثنائي عن القواعد العامة وذلك في المجالات التي تمارس فيها الدولة نشاطاً مماثلاً لنشاط الأفراد العاديين فتعامل حينئذ معاملتهم في التقاضي ، فأجيز بناء عليه رفع الدعاوى القضائية على الدول الأجنبية في مجال العلاقة التجارية الدولية نظراً لنشبه الدولة بالأفراد ، فلو أن دولة أجنبية تعقدت مع دولة أخرى في مجال العلاقات التجارية الدولية لأتمكن رفع الدعاوى القضائية عليها أمام محكمة دولة أجنبية عنها ، بل وحتى أمام محاكمها الوطنية وهذا دانماً ببراءة أعمال السيادة التي تقوم بها الدولة بهذه الصفة.

ومن مجموع هذه المبادئ المتقدمة يلاحظ بأن نشوء الدول قد ساهم بشكل فعال في ترسخ قواعد التعامل التجاري الدولي ببراءة تلك المبادئ السالفة الذكر والتي وإن كانت تبدو وكأنها قيوداً على مبدأ حرية التجارة الدولية إلا أنها ساهمت بشكل فعال في ترسخ العلاقات التجارية الدولية باحترام المراكز القانونية في العلاقات الاقتصادية الثنائية أو الجماعية التي قد تقوم بين هذه الأشخاص الاعتبارية.

ب - نشوء المنظمات الدولية والإقليمية

من الأسباب الرئيسية لنشوء وازدهار العلاقات التجارية الدولية بروز المنظمات الدولية والإقليمية مثل منظمة هيئة الأمم المتحدة على الصعيد الدولي ومنظمة جامعة الدول العربية على المستوى الإقليمي العربي . وقد تبدو هذه المنظمات للوهلة الأولى بأنها منظمات سياسية إلا أنه من بين أهدافها تنمية العلاقات التجارية والاقتصادية بوجه عام بين الدول المنظمة لها.

فمن الملاحظ مثلاً بأن هيئة الأمم المتحدة تحوي في تركيبها أجهزتها الهيئة الدولية للتجارة وهيئة العمل الدولية وهيئة الأغذية والزراعة والبنك الدولي للإنشاء والتعمير وصندوق النقد الدولي والمؤسسة المالية الدولية وهيئة الطيران المدني وهيئة الاستثمار الدولية . كما أن جامعة الدول العربية قد توصلت إلى إبرام اتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي التي تم بموجبها إقرار إنشاء السوق العربية المشتركة.

ولعل الفضل في إيجاد التقارب الاقتصادي والانتعاش التجاري بين شتى الدول يعود إلى تقارب وجهات نظرها في ظل هذه التنظيمات الدولية والإقليمية ، ولذلك فإننا سنتناول بإيجاز نموذجين من ثمرة هذا التقارب الدولي هما : الهيئة الدولية للتجارة من هيئة الأمم المتحدة والسوق العربية المشتركة من جامعة الدول العربية.

الهيئة الدولية للتجارة O.I.C

تم إنشاء هذه الهيئة في إطار مؤتمر الأمم المتحدة بهافانا عاصمة كوبا في 24/03/1948 وكان الغرض من إنشاء هذه الهيئة ، تنمية العلاقات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء ، وترقية التبادل التجاري ، وإزالة القيود المصنوعة أمام التجارة الدولية ، فتناول كل ما من شأنه أن يؤدي إلى تشجيع التعامل التجاري الدولي بما في ذلك تنظيم الحصص التجارية ، وترقية التصدير ، وإزالة الحواجز الجمركية ، وتسهيل وسائل النقل التجارة الدولية بكافة الوسائل المتاحة ، وتشجيع الاستثمار، وضمان تدفق الأموال ، كما وضع ميكانيزمات قانونية لحل المنازعات المثاررة في شأن التبادل التجاري الدولي. ويمثل هذه الهيئة مجلس تنفيذي يتكون من 18 عضواً يتم انتخابهم من طرف المؤتمر الذي يحيى جميع الأعضاء على قدم المساواة ، ويعقد اجتماعه مرة كل سنة ، ومما ساعد هذه الهيئة على القيام بمهامها أنها كانت مسبوقة بمعاهدة التعريفة الجمركية المبرمة سنة 1947 والتي كان لها الفضل الأكبر في تدفق حركة التجارة الدولية بنسبة 80% بين الدول المنسبة لها.

ـ السوق العربية المشتركة.

تعتبر السوق العربية المشتركة ثمرة مباشرة لاتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي المتفق عليه من الدول العربية الأعضاء في جامعة الدول العربية بتاريخ 13/04/1950 حيث سعت من خلالها دول الجامعة العربية إلى تعزيز قدراتها الدفاعية ، وتنسيق جهودها في المجال العسكري ، ومن جهة أخرى تحقيق التعاون الاقتصادي من خلال النهوض باقتصادها المختلف من خلال استثمار طاقاتها وإمكانياتها الاقتصادية المتنوعة ، وتسهيل التبادل التجاري فيما بينها تشجيعاً للنهوض الاقتصادي الشامل في كل دولة على حده.

وحتى تحقق جامعة الدول العربية هذا الهدف فقد أوكلت هذه المهمة إلى المجلس الاقتصادي الذي يتشكل من وزراء الاقتصاد في الدول الأعضاء ، وبتطويره أصبح هذا المجلس هيئة مستقلة ، يجوز للدول العربية الانضمام له دون اشتراط انضمامها إلى اتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي ، بل إنه يجوز للدول العربية الاستفادة من خدمات هذا المجلس دون اشتراط عضويتها في جامعة الدول العربية ذاتها .

وقد عززت جامعة الدول العربية التبادل التجاري بينها بعدة اتفاقيات منها اتفاقية 1953/09/07 الخاصة بتنظيم تجارة العبور - الترانزيت - واتفاقية 1953 بشأن تسديد مدفوعات المعاملات التجارية وانتقال رؤوس الأموال التي عدلت في 1957/06/03 بحيث أصبحت ترمي بشكل أساسي إلى إقامة وحدة اقتصادية تدريجية بين الدول العربية قصد من خلالها تحقيق عدة أهداف أهمها:

- تحقيق حرية انتقال الأشخاص بين الدول العربية وحرية تنقل رؤوس الأموال.
- تحقيق الحرية النسبية في تبادل البضائع والمنتجات الوطنية التي تم إنتاجها في الدول العربية.
- التمكين من حق الإقامة ومزاولة النشاط الاقتصادي داخل الدول العربية من طرف أبناء الدول العربية.
- حرية نقل البضائع والعبور بها من دولة عربية لأخرى واستعمال وسائل النقل المتاحة برا ، بحرا ، وجوا .

- تمكين المواطنين العرب من حق التملك والإيصاء والإرث داخل الدول العربية.
وحتى تتحقق هذه الأهداف بشكل حقيقي فقد تم الاتفاق على إنشاء سوق عربية مشتركة بين الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية بموجب اتفاقية 1964/08/13 وذلك لتحقيق أربعة أهداف هي:

- تحقيق الوحدة التدريجية بين الدول العربية من خلال التكامل الاقتصادي.
- توحيد التعريفة الجمركية والتشريعات الجمركية المطبقة في كل دولة عربية.
- توحيد سياسة الاستيراد والتصدير لخلق قوة اقتصادية وتجارية عربية موحدة.
- توحيد أنظمة النقل والعبور بين جميع دول جامعة الدول العربية.

وما لا شك فيه أن هذه الأهداف كانت ترمي إلى إيجاد تقارب اقتصادي وفعلي بين الدول العربية يكون سبباً في إزالة الفوارق الاقتصادية تمهدًا للوحدة بينها وهو ما لم يتحقق إلى غاية هذه الساعة ، بل أن السوق العربية المشتركة نفسها قد أصابها الشلل والانتكاس ، ولم تستطع تحقيق الأهداف المرسومة بسبب التباين والاختلاف والخلاف المستمر القائم بين الدول العربية .

ومما سبق نستنتج دور المنظمات الدولية والإقليمية في تقرير وجهات نظر الدول المختلفة التي سعت في شكل تكتلات صغيرة وكبيرة إلى تشجيع التبادل التجاري الدولي من خلال العلاقات التجارية فيما بينها خدمة لأهدافها الاقتصادية ، ومهما كانت المآخذ التي قد تسجل على هذه المبادرات إلا أنها وبحق قد حققت نوعاً من الوعي لدى دول العالم في ضرورة إيجاد ميكانيزمات قانونية لتنظيم العلاقات التجارية الدولية.

2. العوامل المساعدة لانتعاش العلاقات التجارية الدولية.

إن كل ما سبق بيانه يعتبر ركائز أساسية لنشوء العلاقات التجارية الدولية وإلى جانبها تقوم مجموعة من العوامل المساعدة والمشجعة لانتشار وانتعاش العلاقات التجارية الدولية ، وهي في الحقيقة عوامل كثيرة وممتدة ولكننا سوف نشير فقط إلى أهمها على التوالي:

أ - الانفتاح والتعاون الاقتصادي بين الدول:

لا يمكن للعلاقات التجارية الدولية أن تزدهر إلا إذا توافرت النية الحقيقة للدول في فتح حدودها البرية والبحرية والجوية لاستقبال أو عبور التجارة الدولية . فمن حيث الانفتاح الاقتصادي الدولي والذي يبرز من خلال استعداد الدولة لاستقبال التجارة الدولية ، وفتح أسواقها أمامها ، وأمام رؤوس الأموال الأجنبية في شكل استثمارات اقتصادية وتجارية أجنبية ، وقد سبق أن بيننا بأن الدولة تتمتع إزاء ذلك بكل الحرية والاستقلالية أعمالاً لسيادتها الوطنية الكاملة ، فكلما توافرت لديها رغبة في فتح أسواقها لتجارة غيرها من الدول أمكن تحقيق التبادل التجاري الدولي ، والعكس ، وهذه الرغبة لا تتحقق بمجرد توافر الإرادة لدى الدول المستقبلة ، بل لابد من إيجاد ميكانيزمات اقتصادية ووسائل قانونية تحقق هذه الغاية ، ومن جملة ذلك إزالة العوائق الاقتصادية أمام التبادل التجاري الدولي وحماية رأس المال التجاري الأجنبي بنصوص قانونية لا يرقى إليها الشك ، لأن المتعاملين الاقتصاديين إنما ينشدون هذه المسائل الميدانية في التكامل التجاري الدولي ولا يأبهون مطلقاً لمجرد التصريحات السياسية لمسؤولي الدولة ، فهم يدرسون الأسواق المتاحة لهم ، ويختارون أنسبها لاستثمار رؤوس أموالهم حسبما توفره الدولة من إمكانيات المحافظة على المال الأجنبي ، ويعتبر الاستقرار الاقتصادي ، وارتفاع القدرة الشرائية ، وتوفير الظروف الأمنية من الأسباب التي يبني عليها المتعاملين الاقتصاديين قراراتهم في مجال العلاقات التجارية الدولية والاستثمار الدولي.

أما من حيث التعاون الاقتصادي وعادة ما يتم لأسباب إستراتيجية سياسية أو اقتصادية ، فإن التبادل التجاري تحكمه الغاية التي ترمي إليها الدولة من خلال التعاون الاقتصادي مع دولة أخرى ، وعادة ما تراعي في ذلك المصالح المشتركة لطرف في التعاقد ، وليس شرطاً أن تكون مصلحتهما واحدة ولكنها قد تتبادر ، فقد ترمي الدولة المستقبلة إلى تحقيق الانتعاش الاقتصادي ، أو خلق فرص للعمل ، أو توفير السلعة بأسعار معقولة ، أو رفع مستوى معيشة الفرد ، أو تشجيع الاقتراض بديون تدفع بشكل ميسر دون فائدة ، ومهما تباينت أهداف الدول في التعامل التجاري الدولي ، إلا أن التعاون في حد ذاته يعتبر سبباً مهماً لنمو وازدهار العلاقات التجارية الدولية.

ب - تطور وسائل النقل.

إن المتتبع للتجارة الدولية يلاحظ بأنها قد مرت بمراحل كبيرة من التطور ، ففي العصور البدائية كانت البضائع لا تنقل إلا بصعوبة بالغة وبكميات محدودة جداً ، ثم بُرِز نظام القوافل التجارية العابرة لحدود الدول في شكل تجمعات التجار طلباً للحماية الجماعية ضد اللصوص وقطع الطرق والقراصنة ، فامكِن تنظيم نقل البضائع التجارية من دولة لأخرى بكميات أكبر ، ولكن مع التطور الذي شهدته وسائل النقل فقد أصبح اتسعت رقعة التبادل التجاري الدولي ، إذ من المعروف أنه بظهور خطوط السكك الحديدية والقطارات والحاويات أمكن نقل كميات هامة من السلع والبضائع من دولة لأخرى ، كما أن تطوير وانتشار الأساطيل التجارية البحرية قد ساهمت إلى حد كبير في انتعاش التجارة بين أكثر من دولة ، ومن جهة أخرى فإن الأساطيل التجارية الجوية أمكنها ضرب الرقم القياسي في نقل البضائع إلى أبعد مراكز الاستقبال في الكرة الأرضية ، وفي زمان قياسي ، بحيث أصبح في حتى في الإمكان نقل البضاعة سريعة التلف من دولة لأخرى في سويقات قليلة ، وفي ظروف لانفقة للمحافظة عليها ضد أي تلف ، وذلك من خلال تطوير حاويات النقل التجاري التي أدخل عليها نظام الحفظ والتبريد والتكييف وقد وَاَكَ ذلك إدخال نظام التأمين على الشحن ونقل البضائع وتنظيم المسؤوليات القانونية لكل من الناقل والشاحن بما جعل التجارة الدولية تتدفق بحرية بعيداً عن المخاطر التي كانت تهددها وهذا ما ساهم بشكل فعال في انتعاش التجارة الدولية بعيداً عن التلف والضياع وفي أمان يكاد يكون تاماً وكمالاً.

ج - نشوء الأحلاف الاقتصادية .

إن فكرة الأحلاف الاقتصادية مستقاة أساساً من الأحلاف العسكرية ، وهي قد لا تسمى أحلافاً ولكنها تكتلات اقتصادية تسعى إلى تحقيق غايات مشتركة بشكل إنفرادي أو جماعي ، وقد بزرت هذه التكتلات في الوقت الراهن بشكل بارز لدرجة أنه لم يعد هناك مجال للدول المنفردة في مواجهة هذه الأحلاف أو التكتلات إلا بالانضمام إليها أو خلق تكتلات اقتصادية موازية لها .

ومن المعلوم أن الاقتصاد العالمي لا تحكمه القيم الأخلاقية بل تطغى عليه الهيمنة المصلحية وأصبحت هذه التكتلات الاقتصادية الكبرى تتنازع فيما بينها مناطق النفوذ والمتمثلة في الدول المنفردة ، وكأنها أمام استعمار اقتصادي من نوع جديد ، مما يحتم على الدول الانضمام لهذه الأحلاف أو إنشاء أحلاف مماثلة وذلك مثل تنظيم السوق الأوروبية المشتركة ، والتكتل الاقتصادي الأمريكي ، و تكتل دول شرق آسيا ، والتكتلات العربية مثل السوق العربية المشتركة ، واتحاد دول الخليج العربي ، و تكتل دول إتحاد المغرب العربي (الجزائر - تونس - ليبيا - موريتانيا - المغرب) ، فالصراع الاقتصادي قائم بين كل هذه التكتلات لاحتلال الساحة الاقتصادية العالمية ، مما يلزم الدول في عدم البقاء على الحياد أو اتجاه مسلك سلبي اتجاه هذه التكتلات الاقتصادية العالمية .

ثالثاً : مجالات العلاقات التجارية .

إن مجالات الدولية العلاقات التجارية الدولية جد متعددة وجد متشعبة ، ومن خلال ذلك التشعب والتنوع تبرز حركة التجارة العالمية في شتى صورها بقدر ما يلبي حاجة المتعاقدين الدوليين ، ومع ذلك فإن هنالك مجالات حيوية محددة تبقى هي الركيزة في مجال العلاقات التجارية الدولية يقع في مقدمتها البيوع الدولية ، مع آلية حركة التصدير والإستراد اللتين ظهرتا لنشاط تجاري مستقل قد تقوم بها جهة مستقلة عن المتعاقدين ترمي إلى تحقيق الربح الجاري وبذلك نشأت مكاتب التصدير والإستراد وتأسست شركات لتنفيذ هذه العملية بأسطول بحري أو بري يقوم بتنفيذ العقود المتعاقدين وهذا ما قد يصنف ضمن عقود تقديم الخدمات الازمة لتحقيق غرض التجارة الدولية .

1. عقود البيوع الدولية :

هذا النوع من العقود يبرز كلما وجد في العلاقة القانونية عنصر أجنبي ، من خلال أطراف العلاقة ، أو محلها ، أو سببها ، وبموجبه تحدد المراكز القانونية للمتعاقدين ، ويصنف العقد التجاري الدولي ضمن العقود الملزمة للجانبين بحيث يقع العبء على كلا طرف في العلاقة القانونية في تحقيق ما اتفق عليه في عملية البيع ، بحيث تسبقه عملية التفاوض على محل البيع ، وتحديد نوعه وكمية ، ودراسة سعره ، ثم تحديده بشكل تفاوض بين الطرفين يتوج ذلك باقتراح الإيجاب والقبول بين طرفي عملية البيع التجاري الدولي ، ثم تحرر بنود التعاقد في عقد رضائي وفق الأشكال النموذجية المعروفة في هذا المجال ، كما أن للأطراف ابتكار نموذج خاص بهما مع مراعاة جميع الشروط القانونية الواجب توافقها في العقود بوجه عام تطبيقاً لمبدأ سلطان إرادتهم التعاقدية ، كما أنه يجوز أن يلجا الطرفان إلى قانون محل إبرام العقد لاستقاء الشكل القانوني الذي تصب إرادة المتعاقدين فيها .

ومحل عقد البيع الدولي لا يختلف عن محل العقد الداخلي بحيث يتضمن تقديم البضاعة المتفق عليها من البائع إلى المشتري وحسب الموصفات المتفق عليها ، فقد يشمل بيع أدوية أو مواد غذائية أو كهرومائية أو غير ذلك من المواد المعروضة للبيع ، ويتم التركيز فيها باستمرار على الموصفات الطبيعية أو التقنية المتفق عليها ضمن بنود التعاقد ، فإن لم يتم بتحديد هذه الموصفات بدقة وقوع الاعتداد بالنوع والكمية أو العدد المتفق عليه ، كشراء قمح أو قهوة أو موز ، فإن لم تحدد الموصفات الدقيقة لهذه المنتجات اكتفى بنوعها المقبول عادة في التعاقد دون اشتراط موصفات لم يؤكد عليها صراحة في بنود العقد ، ولذلك فإنه يجب التركيز على هذه الموصفات الدقيقة والتقنية ضمن هذا النوع من العقود ، وإلا فإنه يعتد بالمواصفات العامة والعادية وفقاً للعرف التجاري السائد .

٤- عقود الاستيراد والتصدير :

لا يمكن أن تتحقق التجارة الدولية دون تصدير أو استيراد فيتحقق التصدير كلما خرج موضوع التعاقد من نظام قانوني ليدخل في نظام قانوني آخر، وعادة ما يكون معيار ذلك هو خرق حدود الدولة التي دخلت إليها تلك البضاعة ولهذا فإن عملية تحرير السلعة تحكمها ضوابط قانونية ، كما أن استقبال تلك السلعة في الطرف الآخر تحكمها ضوابط أخرى.

وهذه العملية لا تحكمها ولا تنظمها نصوص التعاقد بين المصدر والمستورد ولكن تحكمها القوانين السارية والقواعد التنظيمية ، بمعنى أن عملية التصدير والاستيراد تحكمها قوانين الدولة المصدرة بشأن التصدير وقوانين الدولة المستوردة بشأن الاستيراد ، فقد تفرض هذه القوانين منعاً أو حبراً أو قيوداً على عملية التصدير والاستيراد حماية لبعض المقاصد الاقتصادية ، فمثلاً لا يسمح في الجزائر باستيراد مواد تتجهها مصانع وطنية ، كما لا يجوز تصدير بعض المنتجات الحيوية مثل الأنعام (الماشية) إلى الخارج حماية للثروة الحيوانية الوطنية والاقتصاد الوطني في هاتين الحالتين ، وعليه فإن المتعاقدين في مجال العلاقة التجارية الدولية يستوجب عليهم مراعاة هذه القواعد التنظيمية ودراستها قبل تحرير عقد التجارة الدولية وهذا ما يعتبر من البديهيات التي لا تدرج ضمن مفهوم العقد التجاري الدولي.

وعادة ما ينصرف مفهوم عملية التصدير والاستيراد إلى انتقال سلعة أو بضاعة من دولة لأخرى بشكل انسابي بمعنى أن القانون لا يمانع في حركة التصدير والاستيراد ، وأنذاك فإنه عملية التصدير والاستيراد تظهر في أحد مظاهر :

أ - أن المصدر هو يضمن تقديم السلعة إلى حدود دولته عند نقطة التصدير، ويقع على المستورد نقل السلعة منها إلى محل الاستيراد ، بحيث يضمن كلاً منها السلعة في حدود مسؤوليته ، فيضمنها المصدر إلى نقطة التصدير التي يتم فيها التسليم ، ويقع الضمان بعد ذلك على المستورد فيما يطرأ على السلعة من عيوب.

ب - وقد تلجأ الأطراف المتعاقدة إلى طرف ثالث توكيل له عملية التصدير والاستيراد تحت مسؤوليته القانونية فيما ينجم عن نقل البضاعة من المصدر إلى المستورد ، و هذا النمط كثير و شائع بحيث توكيل العملية إلى جهة متخصصة في نقل ذلك النوع من البضائع ، و خاصة تلك التي تحتاج إلى مواصفات خاصة و ظروف ملائمة لنقلها من جهة إلى جهة كنقل الخضروات و الفواكه و الحيوانات و اللحوم و المواد الكيماوية و غيرها ، و من ثم فإنه يبرز على مستوى عملية التصدير والاستيراد وسطاء تجاريين يعتبرون منفذين للعقد التجاري الدولي و يقع عليهم الضمان القانوني فيما تلف من البضاعة المسلمة لهم قصد نقلها من مكان لآخر.

رابعاً : المصادر القانونية للعلاقة التجارية الدولية :

إن المصادر التي تستقي منها القواعد المنضمة للعلاقة التجارية الدولية عديدة ومتعددة نوردها حسب أهميتها في التسلسل التالي:

١- المعاهدة أو الاتفاقية

تعتبر المعاهدة أسمى صورة لتحقيق التبادل التجاري الدولي و هي قد تكون ثنائية تتم بين دولتين فقط ، و قد تكون جماعية أي بين عدة دول ، مثل اتفاقية دول الإتحاد المغرب العربي ، كما أن للهيئات العامة أو الخاصة ، وأيضاً يكون للأفراد العاديين إبرام اتفاقيات بينهم يتم على أساسها تحقيق عقود التجارة الدولية.

فالمعاهدة و هي أعلى صورة لتحقيق إرادة دولتين أو هيئتين في التعاون الاقتصادي أو التجاري بينهما تعتبر نموذجاً أكثر بروزاً على مستوى إيجاد قواعد قانونية منضمة للعلاقة التجارية الدولية ، و يقع بموجبها حل النزاع الواقع بين المتعاقدين بتطبيق بنودها و تحقيق أغراضها ، و لهذا فقد نص الدستور الجزائري في المادة 132 منه على أن " المعاهدات التي يصادق عليها رئيس الجمهورية حسب الشروط المنصوص عليها في الدستور تسمى على القانون".

و قد أكد القانون على ذلك في المادة 21 من القانون المدني الجزائري بتفصيل أحكام المعاهدة على أحكام

القانون، وعلى اعتبار أنّ المعاهدة تكتسي هذا الطابع من الأهمية فإنه يقع علينا التوقف عند بعض ملامحها فيما يمس موضوع دراستنا.

أ - أشكال المعاهدة:

تأخذ المعاهدة إحدى الأشكال التالية:

- معاهدة ثنائية و هي التي تقع بين دولتين فقط و لا يسمح لدولة ثالثة بالانضمام إليها أو التدخل في موضوع المعاهدة الحاصل بين الدولتين المتعاہدتين ، كما لو اتفقت الجزائر مع تونس أو فرنسا في شأن تنظيم بعض مسائل العلاقة التجارية المشتركة بينهما.
- معاهدة متعددة الأطراف و هذا النموذج يكون بين أكثر من دولتين ، مهما كان عدد الدول المنظمة لها ، وفي هذا النمط يمكن أن نميز صورتين من المعاهدات المتعددة الأطراف:
 - فهناك المعاهدة المفتوحة و المعاهدة المغلقة ، فالمعاهدة المغلقة هي التي تتم بين عدة دول و لا يسمح لغيرها بالانضمام إليها ، وذلك مثل معاهدات إتحاد المغرب العربي ، واتفاقيات السوق الأوروبية المشتركة ، فلا يسمح من لا تتوافق فيه تلك الصفة الانضمام إلى تلك المعاهدات باعتبارها معاهدات مغلقة ، وهذا لا يمنع التعامل مع تلك التكتلات الاقتصادية فيما يسمى بالشراكة الاقتصادية

ب - الغرض من إبرام المعاهدة

إن الغرض الأساس من إبرام المعاهدة هو صياغة قواعد قانونية تلتزم بها الدول المتعاهدة نظراً لغياب سلطة تشريعية تعلو الدول ، فتلتزم الدول إلى سن تلك القواعد القانونية بارادتها المستقلة و يقع عليها احترام و تجسيد تلك القواعد على أرض الواقع ، وقد يكون الغرض من ذلك إنهاء بعض المنازعات الواقعية في أي مجال من المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية ، وكان المعاهدة هي عقد بين الدول ولكن هذا العقد يكرس قواعد قانونية تكون ملزمة للدول المتعاهدة.

ج - تعارض المعاهدة مع القانون:

قد يتصور أن تتعارض أحكام المعاهدة مع نصوص القانون ، ويبين هذا التعارض وفق الأشكال التالية:

- تعارض المعاهدة مع قانون سابق لها : ففي حالة تعارض المعاهدة مع قانون سابق لها فإنه يعتبر بأن المعاهدة قد جمدت حكم القانون ، وبالتالي فتطبّق بنود المعاهدة فلا يلتفت إلى نصوص القانون.
- تعارض المعاهدة مع قانون لاحق عنها: وتحتفق هذه الصورة إذا وجدت معاهدة نافذة ثم صدرت قوانين تناقضها من حيث الأحكام التشريعية الواردة بها ، وفي هذه الصورة عادة ما يتم النظر ما إذا كان التعارض بينهما تعارضاً صريحاً أو أن التعارض لا يعود أن يكون تعارضاً ضمنياً ، ففي حالة التعارض الضمني فإنه يطبق القانون كقاعدة وتعتبر المعاهدة كاستثناء من أحكام القانون ، أما إذا كان التعارض صريحاً بينهما فإن أحكام القانون هي التي يجب مراعاتها ، وتحتمل الدولة مسؤولية في تعطيل أحكام المعاهدة بنصوص قانونية صريحة ، وهذا بالرغم من أن المعاهدة تعتبر أسمى من القانون من حيث المركز التشريعي ، إلا أنه من المسلمات أن للدولة أن تعطل المعاهدة بنصوص قانونية صريحة ، ويعق عليها تحمل مسؤوليتها اتجاه الطرف الآخر..

د - العلاقة بين المعاهدات وعقود التجارة الدولية

إن العلاقة بين المعاهدات والعلاقات التجارية جد وثيق لأن تلك المعاهدات تعتبر مصدراً مباشراً لقواعد العلاقات التجارية الدولية ، فمثلاً لو تم الاتفاق بين دول إتحاد المغرب العربي على حرية تنقل البضائع والسلع ورؤوس الأموال، وهو الأمر المتفق عليه فعلاً بين هذه الدول ، فإن العقود التي تنجذب في هذا الصدد كلها تستند إلى أحكام معاهدة إتحاد المغرب العربي و تتم في إطار بنود المعاهدة المبرمة بين هذه الدول ، فهي من جهة تلعب دور المحفز ، ومن ناحية أخرى تكون إطاراً قانونياً لتلك العلاقات التجارية التي تقوم بين هذه الدول أو مؤسساتها أو أفرادها الطبيعيين.

هذا بالنسبة للمعاهدات الدولية التي قد تقع بين دول مختلفة أما الاتفاقيات التي قد تحصل بين هيئات أو أفراد ينتمون إلى دول مختلفة فإن هذه الاتفاقيات تكون بمثابة عقود ملزمة للجانبين و يصدق عليها مقوله {العقد شريعة المتعاقدين } إلا أن هذه الاتفاقيات يستوجب أن تراعي القواعد الأممية في القانون ، وأن لا

تخالف النظام العام أو الآداب العامة ، وإنما لا يعتد بالاتفاق الواقع بين طرفين لا يحترمان فكرة النظام العام أو الآداب العامة من حيث سبب العلاقة القانونية أو محل العقد التجاري الدولي ، فيعتبر الاتفاق الذي تم في بيع المخدرات أو وسائل لا أخلاقية اتفاق يتناقض مع القانون ، وبالتالي فإنه لا يعتد به ويعتبر كأنه لم يكن ، بل وقد يتحمل المتعاقدان نتيجة خرقهما لفكرة النظام العام والآداب العامة المسؤولية القانونية على ذلك الخرق.

2- التشريع كمصدر لقواعد العقد التجاري الدولي

إن المعاهدة وإن كانت مهمة إلا أنها لا تتصف بالديمومة بمعنى أن وجودها ليس مضمونا في كافة الأحوال ، عكس القانون الذي يوصف بالديمومة ، ولذلك يبرز التشريع كمصدر أساسى ورسمى لتنظيم العقد التجاري الدولي ، وما يهمنا في سياق هذه الدراسة بشأن العقد التجاري الدولي هي مجموعة من المسائل المحددة والتي قد يقع بشأنها الخلاف بين طرفين العقد التجاري الدولي وهي:

أ- تطبيق مبدأ سلطان الإرادة على العقد

إن القانون لا يقف حائلا ضد مبدأ سلطان الإرادة التعاقدية ، بل إن القانون يشجع بكل نصوصه اجتهاد الأفراد في إيجاد قواعد تنظم العلاقة بينهم ، سواء بابتكار قواعد جديدة منظمة للعلاقة التجارية ، أو باتباع أي نموذج قانوني موجود في أي تشريع آخر غير تشريع الطرفين المتعاقدين ، فليس هناك ما يمنع أن يستقى الأطراف نموذجا قانونيا منظما للعلاقة التجارية من أي تشريع آخر غير تشريعهما المشتركة ، وهو ما أكده مثلا القانون الجزائري في المادة 18 من القانون المدني.

ب- الخضوع لأحكام القانون الواجب التطبيق.

إذا لم يتفق المتعاقدان على قانون يحكم العلاقة التجارية بينهما فإنه يلجأ إلى قواعد القانون لتنظيم تلك العلاقة وحيث أنها تختلف بين أمرتين أساسين:

ـ شكل العقد : وهو الصورة الخارجية التي يتتخذها العقد التجاري الدولي ، وقد نص القانون المدني الجزائري على ذلك في المادة 19 بالقول : " تخضع العقود مابين الأحياء في شكلها إلى قانون البلد الذي تمت فيه ويجوز أن تخضع إلى القانون الوطني المشترك للمتعاقدين . "

من هذا يتضح بأن القانون يضع قاعدة عامة وهي أن شكل العقد يكون محكما بالقانون المشترك للمتعاقدين إذا كان فيها تحرير العقد ، وقد أجاز القانون أن يكون العقد محكما بالقانون المشترك للمتعاقدين إذا كان يجمعهما قانون مشترك، و إلا خضعت العلاقة القانونية من حيث شكلها لقانون محل إبرامها.

ـ موضوع العقد:

و موضوع العقد هو ما ينصب عليه العقد من مراكز قانونية متبادلة بين طرفين العقد فقد أشارت المادة 18 من القانون المدني الجزائري إلى إخضاع موضوع العقد لقانون المكان الذي وقع فيه إبرامه بقولها { يسري على الالتزامات التعاقدية قانون المكان الذي ينبع من فيه العقد ما لم يتفق المتعاقدان على تطبيق قانون آخر . }

و بذلك فقد أوجد القانون معيارين يحكمان العقد على سبيل المفاضلة ، فإن اختيار الطرفان إعمال سلطان إرادتهما كان لهما ذلك بحكم القانون ، وإن لم يقع بينهما اتفاق فإنه يلجأ إلى تطبيق القاعدة العامة و المتمثلة في إخضاع العقد إلى مكان نشوئه وهذه قاعدة كلاسيكية في القانون تم التأكيد عليها في القانون الجزائري على غرار باقي التشريعات المختلفة.

ـ العرف التجاري الدولي:

من المصادر المعترف بها في تنظيم قواعد العلاقات التجارية الدولية تلك الأعراف التجارية الدولية ، و يعتبر عرف تجاري دوليا كل قاعدة عرفية تم الاتفاق عليها من قبل مجموعة من الدول إلى درجة أنها أصبحت تتمتع بالإستقرارية ، وفي حالة عدم اتفاق أطراف العقد التجاري الدولي على بعض المراكز القانونية فإنه يرجع إليها إلى تلك القواعد العرفية التجارية الدولية ، كما لو تم الاتفاق مثلا بين البائع و المشتري على تسلیم بضاعة معينة ، ولم يتفق المتعاقدان على الوقت الذي يتم حساب وزنها هل هو وقت الشحن أو وقت وصول السلعة لأن المعروف أن الخضروات قد ينقص وزنها بالتبخر من يوم

الشحن إلى يوم التسلیم ، فإنه يلجأ هنا إلى القواعد العرفية التجارية في شأن تلك المسألة ، وبالتالي فإن كل ما لم يتفق عليه المتعاقدان فإنه يرجع فيه إما إلى حكم القانون ، وفي حالة غيابه إلى قواعد العرف التجاري الدولي.