

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 دائرية 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 وتأثيرا بمدى تطور علاقاتها التجارية الدولية التي قد تشكل مظهرا من مظاهر التكامل والوحدة بين الدول المنشئة لتلك العلاقات, ولعل الأمثلة على ذلك كثيرة يقع في مقدمتها العلاقات التجارية الأوروبية والعلاقات التجارية المقررة وفق معاهدات اتحاد 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.

ومما 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 مثلما وقع لدولتي العراق وليبيا الشقيقتين 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 بصدد الدخول لمجال العلاقات التجارية الدولية نسجل من البداية بأنه ليس من السهل تناول هذه العلاقات في شكل قانوني موحد نظرا لتباين معطيات العلاقة التجارية الدولية التي وإن كانت صورة متطورة عن العلاقات التجارية الوطنية إلا أنها تظل مع ذلك تتمتع بطبيعة خاصة ومتميزة , ومرد هذه الصعوبة يكمن في عدة عوامل أهمها تمتع الدول باستقلالية مطلقة اتجاه بعضها , بحيث أضحت لكل دولة الحق الكامل في إنشاء ما يخدم مصالحها الخاصة من علاقات وطنية أو دولية بحسب أهدافها السياسية والأيدولوجية والاقتصادية بل والاجتماعية , وهو ما قد يجعل العلاقة التجارية والاقتصادية ثمرة للمبادئ السياسية والاتجاهات الأيدولوجية التي تميزها عن غيرها من الدول وذلك مثلما يقع في الدول ذات الاتجاه الاشتراكي مثلا , ومن ناحية ثانية فإنه ونظرا لعدم وجود سلطة تشريعية عالمية تغطي 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 مقولة " العقد شريعة المتعاقدين " , ومن ناحية ثالثة فإن مرد الصعوبة قد ينتج 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 ومجالاتها والقواعد الجوهرية التي تركز عليها متتبعين 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 رئيسيين، 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 , ونختتم هذا القسم ببيان المصادر التشريعية للعلاقات التجارية الدولية وذلك حسب الترتيب الآتي:

أولا : - ماهية العلاقات التجارية الدولية.

تصنف العلاقات التجارية بوجه عام إلى قسمين رئيسيين:

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 تبين 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 بوجه 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 والانتاجي بين الدول بالإضافة إلى أنه ينعش الحركة التجارية الدولية ويتجاوز حدود العلاقات الوطنية الضيقة بأن يفتح أمامها آفاقا واسعة للرواج والكثافة بل وللمنافسة والارتقاء بالمنتج الوطني إلى مصف السلع والخدمات ذات النوعية والجودة التنافسية العالية , 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 محكومة كلها وبدون أي استثناء بقواعد القانون التجاري الوطني فإن الأمر ليس كذلك على مستوى العلاقات التجارية الدولية التي توصف بكونها علاقات متحررة ومتشعبة ولا يحكمها بالضرورة نمط قانوني أو تقليدي واحد ولا تخضع بالتالي إلى ذات النظام القانوني حتى ولو اتحدت مضامين 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 المنازعة 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 خضوعها 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 لآثارها 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 تباينت جنسية هذه الأطراف كلما خرجنا 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 , فيظهر هذا العنصر الأجنبي على مستوى طرفي العلاقة القانونية أصبح من الضروري تصنيف العلاقة التجارية في إطار العلاقة الدولية.

وليس بالضرورة أن تتكافأ الأطراف الأجنبية مع الأطراف الوطنية من حيث عددها , بل يكفي أن يكون أحدها في حالة التعدد لا ينتمي إلى نفس المنظومة القانونية , كما لو تعاقد عشر جزائريين مع شخص أجنبي, فهذا يخرج العلاقة من إطار الوطنية إلى إطار الدولية .

ويكون الاحتكام في تحديد جنسيات الأشخاص إلى قانون الجنسية Code de la Nationalité , وقد حدد قانون الجنسية الجزائرية الأشخاص الذين يعتبرون جزائريين أصلا في المواد 06 - 07, كما بين الأشخاص المكتسبين للجنسية الجزائرية في المواد 09 - 10 من ذات القانون.

وفي هذا الصدد فقد يحمل شخص ما عدة جنسيات بما يعرف قانونا بحالة تعدد الجنسية فيثار التساؤل عن كيفية تحديد جنسيته , وهذه الصورة قد عالجها المشرع في صلب القانون المدني الجزائري في المادة 22 منه باعتبار الشخص جزائريا إذا كان يحمل الجنسية الجزائرية من بين تلك الجنسيات المتعددة

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 نتقصى الجنسية الحقيقية 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 يتصادف - ولو أن ذلك نادرا - التعامل مع شخص لا يحمل أية جنسية أي منعدم الجنسية وهو يعتبر شخصا أجنبيا حسب مفهوم قانون الأجانب , ومع ذلك فهو لا يخرج العلاقة القانونية إلى دائرة العلاقة الدولية نظرا لعدم انتمائه إلى أي دولة وبالتالي فهو لا يخضع لنظام قانوني شخصي.

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

- 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 شابته عنصر الأجنبي من هذا الجانب مما يخرجها من إطار العلاقة التجارية الوطنية إلى مصاف العلاقة التجارية الدولية , فكلما نشأ السبب في الخارج إلا ونقل العلاقة القانونية من دائرة العلاقة الوطنية الصرفة إلى نطاق العلاقة الدولية.

- على مستوى محل العلاقة القانونية:

ومحل العلاقة يتحدد بموضوعها أو الغاية منها ومكان تواجد المتعاقد عليه , فيتواجد خارج حدود الدولة التي نشأ فيها التعاقد فإن ذلك يخرج العلاقة القانونية إلى دائرة الدولية كما لو تعاقد جزائريان على سلعة تجارية موجودة خارج حدود الدولة الجزائرية فإن هذا يضيف صفة الدولية على تلك العلاقة القانونية. ولا يشترط توافر هذه العناصر مجتمعة لا اعتبار 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 وميزات لا تتوافر في العلاقة التجارية الوطنية , ومن ثم فإن النظام القانوني الذي ينظم كلتا العلاقتين ليس واحدا كما أن المنازعات المثارة بشأنهما لا تخضع بالضرورة إلى نفس الميكانيزمات القانونية , مما يجعل العلاقة التجارية الدولية أكثر تحررا من قيود المنظومة التشريعية الوطنية وترتقي إلى مصاف العلاقات الدولية من حيث إنشائها, والآثار المترتبة عليها , ووسائل حل النزاع فيما ينشأ عنها من منازعات وخلافات بين أطرافها.

ثانيا: عوامل نشوء وتطور العلاقات التجارية الدولية .

نتناول في هذا المضمون العوامل التي أدت وبشكل مباشر إلى بروز العلاقات التجارية الدولية كعوامل إنشائية وتشجيعية , ثم نتناول كيفية تطور العلاقات التجارية الدولية بعدما شقت أفقا واسعا في مجال التبادل التجاري فيما بين شعوب ودول العالم المختلفة .

1- 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 وتتمثل تلك الأسباب فيما يلي:

أ - نشوء دول ذات سيادة:

حينما نعود إلى تاريخ العلاقات التجارية البشرية بوجه عام فإننا نجد أنها كانت محكومة بمبدأ حرية التبادل التجاري فيما بين أفراد المجتمع الواحد وذلك في شكل تقديم سلع أو خدمات بشكل متعارف عليه , وهو ما يعرف بنظام المقايضة التجارية , فبموجبه يتم التبادل بين طرفي العلاقة التجارية بالسلع في مقابل بعضها فيدفع المزارع مثلاً مقدارا محدداً من الحبوب نظير الحصول على عدد من رؤوس الغنم وهكذا الأمر في باقي السلع , بل ولقد امتد هذا النظام أيضاً للقطاع الخدمات فتقدم الخدمة نظير السلعة المتكافئة معها أو العكس.

وقد اتسع نظام المقايضة بين أفراد المجتمع إلى العشائر والقبائل والأوطان المجاورة , وكل ذلك كان محكوماً 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 والإستيراد المعروفة حالياً , فقد نظمت تلك العلاقات باتفاقيات ثنائية 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 ومحدوديتها إلا أنها لم تتسم بالاستقرار المطلوب نظراً لانعدام وجود نمط تعاقدى مسبق يكون ملزماً لطرفي العلاقة القانونية , مما جعل الأمر يقوم ويعتمد على الصدفة في التعامل والذي لا يقيد أي التزام قبل وقوعه , وبالتالي فهو يقوم على التعامل الحر , ولكنه وبمجرد وقوعه فإنه يترتب التزاماً تعاقدياً في حق المتعاقدين .

ولكنه ومع نشوء الدولة بمفهومها المعاصر وما يقع عليها من التزامات اتجاه مواطنيها فقد لاحظنا تسابق الدول إلى ضمان حاجياتها بشكل منتظم 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 وسواستها وتمتعها بمراكز قانونية متكافئة بغض النظر عن أهمية كل منها على صعيد التمثيل الداخلي أو الدولي.

فيظهور 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 تمتع 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 استحداث نظامها السياسي من عدم كما وقع مثلاً في دولة ليبيا التي ابتكرت نظام الجماهيريات بواسطة ميكانيزمات سياسية وهذا من خلال ما يعرف باللجان الشعبية , والمؤتمرات الأساسية , والمؤتمر الشعبي العام , وبموجب هذه الوسائل ابتكرت طريقة جديدة لتسيير الدولة , فلا يحق لأي دولة أن تعقب على حرية غيرها من الدول أو تنصب نفسها وصياً على باقي الدول , وهذه الحرية تتمتع بها جميع الدول على قدم المساواة مهما كان حجمها وكثافة سكانها وتطور صناعاتها أو أسلحتها.

كما أن للدولة الحق الكامل والحرية التامة والمطلقة في تسيير نظامها الاقتصادي بما يخدم تطلعاتها الاقتصادية حتى ولو كان ذلك النظام مبتكراً أو غير مألوف , 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 الاتحاد 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 وسياستها 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 التضييق 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 ودواليب 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 الشؤون 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 التكتيف من حجم علاقاتها ، مما يعد تدخلا في شئون دولة أجنبية وهو أمر محظور 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 متساو سواء في ظل العلاقات السياسية الدولية أو العلاقات التجارية الدولية وهذا ما ستلزم 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 وضع امتياز لا يقابله حق مماثل في العلاقة التعاقدية ولذلك فإن الدول تنطلق 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 وليست مساواة فعلية أو واقعية إذ المعروف أن الدول المختلفة تتباين في مراكزها الفعلية استنادا إلى حجمها وكثافتها ومدى تطورها وتركيباتها السياسية ولكنها جميعا تعد متساوية في مراكزها القانونية.

***- مبدأ حصانة الدول.**

إن مبدأ حصانة الدول يقتضي عدم قبول الإدعاءات المقامة أمام الجهات القضائية الداخلية على دول أجنبية ، ومن المعلوم أن للدولة حق اللجوء إلى محكمة العدل الدولية لمقاضاة غيرها من الدول ولكنه لا يجوز مقاضاة دول أجنبية أمام محاكم دولة 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 لتلك الدول التي تحتكر التجارة الخارجية مما دعي 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 نشاطا مماثلا لنشاط الأفراد العاديين فتعامل حينئذ معاملتهم في التقاضي , فأجيز بناء عليه رفع الدعاوى القضائية على الدول الأجنبية في مجال العلاقة التجارية الدولية نظرا لتشبه الدولة بالأفراد , فلو أن دولة أجنبية تعافت مع دولة أخرى في مجال العلاقات التجارية الدولية لأمكن رفع الدعوى القضائية عليها أمام محاكم دولة أجنبية عنها , بل وحتى أمام محاكمها الوطنية وهذا دائما بمراعاة 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 بمراعاة تلك المبادئ السالفة الذكر والتي وإن كانت تبدو وكأنها قيودا 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 مثلا بأن هيئة الأمم المتحدة تحوي في تركيبها أجهزة 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 Organisation International du Commerce 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 المصطنعة 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 , وتيسير وسائل النقل التجارة الدولية بكافة الوسائل المتاحة , وتشجيع الاستثمار , وضمان تدفق الأموال , كما وضع مبادئ قانونية لحل المنازعات المثارة في شأن التبادل التجاري الدولي. ويمثل هذه الهيئة مجلس تنفيذي يتكون من 18 عضوا يتم انتخابهم من طرف المؤتمر الذي يحوي جميع الأعضاء على قدم المساواة , ويعقد اجتماعه مرة كل سنة , ومما ساعد هذه الهيئة على القيام بمهامها أنها كانت مسبوقة بمعاهدة التعريف الجمركية المبرمة سنة 1947 والتي كان لها الفضل الأكبر في تدفق حركة التجارة الدولية بنسبة % 80 بين الدول المنسوبة لها.

- 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 المتخلف 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 أضحت هذه 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 07/09/1953 الخاصة بتنظيم تجارة العبور - الترانزيت - واتفاقية 1953 بشأن تسديد مدفوعات المعاملات التجارية وانتقال رؤوس الأموال التي عدلت في 03/06/1957 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 براً ، بحراً , وجواً.

- 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 13/08/1964 وذلك لتحقيق أربعة أهداف هي:

- تحقيق الوحدة التدريجية بين الدول العربية من خلال التكامل الاقتصادي.
- توحيد التعريفات 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.

ومما لا شك فيه أن هذه الأهداف كانت ترمي إلى إيجاد تقارب اقتصادي وفعلي بين الدول العربية يكون سبباً في إزالة الفوارق الاقتصادية تمهيداً 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 تقريب وجهات نظر الدول المختلفة التي سعت في شكل تكتلات صغرى وكبرى 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 مekanizmat 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 ومتعددة 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 الحقيقية 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 أعمالا 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 المستقبلية , 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 يندشون هذه المسائل الميدانية في التكامل التجاري الدولي ولا يأبهون مطلقا 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 تراعى في ذلك المصالح المشتركة لطرفي التعاقد , وليس شرطا أن تكون مصلحتهما واحدة ولكنها قد تتباين , فقد ترمي الدولة المستقبلية 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 سببا مهما 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 جدا , ثم برز نظام القوافل التجارية العابرة لحدود الدول في شكل تجمعات التجار طلبا للحماية الجماعية ضد اللصوص وقطاع الطرق والقرصنة , فأمكن 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 والقاطرات 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 زمن قياسي , بحيث أصبح في إمكان نقل البضاعة سريعة التلف من دولة لأخرى في سويغات قليلة , وفي ظروف لائقة للمحافظة عليها ضد أي تلف , وذلك من خلال تطوير حاويات النقل التجاري التي أدخل عليها نظام الحفظ والتبريد والتكييف وقد واكب ذلك إدخال نظام التأمين على الشحن ونقل البضائع وتنظيم المسؤوليات القانونية لكل من الناقل والشاحن بما جعل التجارة الدولية تتدفق بحرية بعيدا عن المخاطر التي كانت تتهددها وهذا ماساهم بشكل فعال في انتعاش التجارة الدولية بعيدا عن التلف والضياع وفي أمان يكاد يكون تاما وكاملا.

ج - نشوء الأحلاف الاقتصادية .

إن فكرة الأحلاف الاقتصادية مستقاة أساسا من الأحلاف العسكرية , وهي قد لا تسمى أحلafa ولكنها تكتلات اقتصادية تسعى إلى تحقيق غايات مشتركة بشكل إنفرادي أو جماعي , وقد برزت 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 وأضحت هذه التكتلات الاقتصادية الكبرى تتنازع فيما بينها مناطق النفوذ والتمثلة 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 , وتكتل دول شرق آسيا , والتكتلات العربية مثل السوق العربية المشتركة , واتحاد دول الخليج العربي , وتكتل 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.

ثالثا : - مجالات العلاقات التجارية.

إن مجالات الدولية العلاقات التجارية الدولية جد متسعة 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 الببوع الدولية , مع آلية حركة التصدير والإستيراد اللتين ظهرتا لنشاط تجاري مستقل قد تقوم بها جهة مستقلة عن المتعاقدين ترمي إلى تحقيق الربح الجاري وبذلك نشأت مكاتب التصدير و الإستيراد وتأسست شركات لتنفيذ هذه العملية بأسطول بحري أو بري يقوم بتنفيذ العقدين المتعاقدين وهذا ما قد يصنف ضمن عقود تقديم الخدمات اللازمة لتحقيق غرض التجارة الدولية.

1- عقود الببوع الدولية:

هذا النوع من العقود يبرز كلما وجد في العلاقة القانونية عنصر أجنبي, من خلال أطراف العلاقة, أو محلها , أو سببها , وبموجبه تتحدد المراكز القانونية للمتعاقدين , ويصنف العقد التجاري الدولي ضمن العقود الملزمة للجانبين بحيث يقع العبء على كلا طرفي العلاقة القانونية في تحقيق ما اتفق عليه في عملية البيع , بحيث تسبقه عملية التفاوض على محل البيع , وتحديد نوعه وكميته , ودراسة سعره , ثم تحديده بشكل تفاوض بين الطرفين يتوج ذلك باقتران 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 توافرها في العقود بوجه عام تطبيقا لمبدأ سلطان إرادتهما التعاقدية , كما أنه يجوز أن يلجأ 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 المواصفات المتفق عليها , فقد يشمل بيع أدوية أو مواد غذائية أو كهرومنزلية أو غير ذلك من المواد المعروضة للبيع , ويتم التركيز فيها باستمرار على المواصفات الطبيعية أو التقنية المتفق عليها ضمن بنود التعاقد , فإن لم يتم بتحديد هذه المواصفات بدقة وقع الاعتداد بالنوع والكمية أو العدد المتفق عليه , كشرء قمح أو قهوة أو موز , فإن لم تحدد المواصفات الدقيقة لهذه المنتجات اكتفى بنوعها المقبول عادة في التعاقد دون اشتراط مواصفات لم يؤكد عليها صراحة في بنود العقد , ولذلك فإنه يجب التركيز على هذه المواصفات الدقيقة والتقنية ضمن هذا النوع من العقود , وإلا فإنه يعتد بالمواصفات العامة والعادية وفقا للعرف التجاري السائد.

- 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 و قوانين الدولة المستوردة بشأن الاستيراد ، فقد تفرض هذه القوانين منعا أو حضرا أو قيودا على عملية التصدير والاستيراد حماية لبعض المقاصد الاقتصادية ، فمثلا لا يسمح في الجزائر باستيراد مواد تنتجها 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 والإستيراد إلى انتقال سلعة أو بضاعة من دولة لأخرى بشكل انسيابي بمعنى أن القانون لا يمانع في حركة التصدير و الإستيراد ، وأنداك فإنه عملية التصدير و الإستيراد تظهر في أحد مظهرين:

أ - أن المصدر هو يضمن تقديم السلعة إلى حدود دولته عند نقطة التصدير، ويقع على المستورد نقل السلعة منها إلى محل الإستيراد ، بحيث يضمن كلا منهما 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 توكل له عملية التصدير والاستيراد تحت مسؤوليته القانونية فيما ينجم عن نقل البضاعة من المصدر إلى المستورد ، وهذا النمط كثير و شائع بحيث توكل العملية إلى جهة متخصصة في نقل ذلك النوع من البضائع ، وخاصة 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 و الإستيراد 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:

إنّ المصادر التي تستقي منها القواعد المنضمة للعلاقة التجارية الدولية عديدة ومتنوعة نوردتها حسب أهميتها في التسلسل التالي:

1- 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 ، و أيضا يكون للأفراد العاديين إبرام اتفاقيات بينهم يتم على أساسها تحقيق عقود التجارة الدولية.

فالمعاهدة و هي أعلى صورة لتحقيق إرادة دولتين أو هئتين في التعاون الاقتصادي أو التجاري بينهما تعتبر نموذجا أكثر بروزا 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 أنّ " المعاهدات التي يصادق عليها رئيس الجمهورية حسب الشروط المنصوص عليها في الدستور تسمو على القانون."

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

القانون, وعلى اعتبار أنّ المعاهدة تكتسي هذا الطابع من الأهمية فإنه يقع علينا التوقف عند بعض ملاحظاتها 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 المتعاهدتين , 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 تتوافر 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 نظرا لغياب سلطة تشريعية تعلو الدول , فتلجأ الدول إلى سن تلك القواعد القانونية بإرادتها المستقلة ويقع عليها احترام وتجسيد تلك القواعد على أرض الواقع , وقد يكون الغرض من ذلك إنهاء بعض المنازعات الواقعة في أي مجال من المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية , وكأن 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 , ويبرز هذا التعارض وفق الأشكال التالية:

- تعارض المعاهدة مع قانون سابق لها : ففي حالة تعارض المعاهدة مع قانون سابق لها فإنه يعتبر بان المعاهدة قد جمدت حكم القانون , وبالتالي فتطبيق بنود المعاهدة فلا يلتفت إلى نصوص القانون.
- تعارض المعاهدة مع قانون لاحق عنها: وتتحقق هذه الصورة إذا وجدت معاهدة نافذة ثم صدرت قوانين تنافسها من حيث الأحكام التشريعية الواردة بها , وفي هذه الصورة عادة ما يتم النظر ما إذا كان التعارض بينهما تعارضا صريحا أو أن التعارض لا يعدو أن يكون تعارضا ضمنيا , ففي حالة التعارض الضمني فإنه يطبق القانون كقاعدة وتعتبر المعاهدة كاستثناء من أحكام القانون , أما إذا كان التعارض صريحا بينهما فإن أحكام القانون هي التي يجب مراعاتها , وتحمل 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 , ويقع 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 مصدرا مباشرا لقواعد العلاقات التجارية الدولية , فمثلا لو تم الاتفاق بين دول إتحاد المغرب العربي على حرية تنقل البضائع والسلع ورؤوس الأموال, وهو الأمر المتفق عليه فعلا بين هذه الدول , فإن العقود التي تنجز 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 إطارا قانونيا 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 الدول مختلفة فإن هذه الاتفاقيات تكون بمثابة عقود ملزمة للجانبين ويصدق عليها مقولة {العقد شريعة المتعاقدين} إلا أن هذه الاتفاقيات يستوجب أن تراعي القواعد الآمرة في القانون , وأن لا

تخالف النظام العام أو الآداب العامة , وإلا فإنه لا يعدد 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 يعدد 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 أساسي ورسمي 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 طرفي 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 المشترك , وهو ما أكدته 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 وحينها نفرق بين أمرين أساسيين:

- **شكل العقد :** وهو الصورة الخارجية التي يتخذها العقد التجاري الدولي , وقد نص القانون المدني الجزائري على ذلك في المادة 19 بالقول : " تخضع العقود ما بين 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 و هي أن شكل العقد يكون محكوما بقانون الدولة التي وقع فيها تحرير العقد , وقد أجاز القانون أن يكون العقد محكوما بالقانون المشترك للمتعاقدين إذا كان يجمعهما قانون مشترك, وإلا خضعت العلاقة القانونية من حيث شكلها لقانون محل إبرامها.

- موضوع العقد:

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

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

3- العرف التجاري الدولي:

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

الشحن إلى يوم التسليم , 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.