

٥- 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 :

٥-١- 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 الإقتصادي 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 صحيح ، وهذه الرغبة لا تتحقق بمجرد توافر الإرادة لدى الدول المستقبلية ، بل لابد من إيجاد ميكانيزمات (آليات) 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 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 الإقتصادي ، 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 الإقتصادي وعادة ما يتم لأسباب إستراتيجية سياسية أو اقتصادية ، فإن التبادل التجاري تحكمه الغاية التي ترمي إليها الدولة من خلال التعاون الإقتصادي 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

٥-٢- تطور وسائل النقل :

إن المتتبع للتجارة الدولية يلاحظ أنها 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 والقراصنة ، فأمكن تنظيم نقل البضائع التجارية من دولة لأخرى بكميات أكبر ، ولكن مع التطور الذي شهدته وسائل النقل فقد 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 حتى في الإمكان نقل البضاعة سريعة التلف من دولة لأخرى في سويقات 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 ما ساهم بشكل فعال في
انتعاش التجارة الدولية بعيدا عن التلف والضياع وفي أمان يكاد يكون تاما وكاملا
٥-٣- نشوء الأحلاف الاقتصادية:

إن فكرة الأحلاف الاقتصادية مستقاة أساسا من الأحلاف العسكرية ، وهي قد لا
تسمى أحلفا ولكنها تكتلات اقتصادية تسعى إلى تحقيق غايات مشتركة بشكل
إنفرادي أو جماعي ، وقد برزت هذه التكتلات في الوقت الراهن بشكل بارز لدرجة أن
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 تغطي 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 الإقتصادي الأمريكي ، و تكتل دول شرق آسيا ، والتكتلات
العربية مثل السوق العربية المشتركة ، واتحاد دول الخليج العربي ، وتكتل دول اتحاد
المغرب العربي (الجزائر تونس ليبيا موريتانيا المغرب) ، فالصراع الإقتصادي 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 .
٦- تطور مجالات العلاقات التجارية الدولية :

إن مجالات العلاقات التجارية الدولية واسعة ومنشعبة كثيراً ، ومن خلال ذلك الشعب
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
والاستيراد اللتين ظهرتتا لنشاط تجاري مستقل قد تقوم بها جهة مستقلة عن المتعاقدين

ترمي إلى تحقيق الربح الجاري وبذلك نشأت مكاتب التصدير والاستيراد 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 .

٦-١-١- عقود البيع 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 تطبيقاً 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 كهربومنزلية 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 بالموصفات العامة
والعادية وفقا للعرف التجاري السائد .

٦-٢- عقود التجارة الخارجية: (الاستيراد - التصدير)

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 ، 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 والإستراد إلى انتقال سلعة أو بضاعة من
دولة لأخرى بشكل انسيابي بمعنى أن القانون لا يمانع في حركة التصدير و الاستيراد
، وأنداك فإنه عملية التصدير و الإستراد تظهر في أحد مظهرين :-
أ- إن 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 ، و هذا النمط كثير و شائع بحيث توكل 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 و الإستيراد وسطاء تجاريين يعتبرون منفذين للعقد التجاري الدولي و يقع عليهم الضمان القانوني فيما يتلف من البضاعة المسلمة لهم قصد نقلها من مكان لآخر .

العلاقات الاقتصادية الدولية والداخلية

العلاقات الاقتصادية الداخلية

خصائص التجارة الداخلية

١- عدم وجود حدود سياسية :

تتم العلاقات الاقتصادية الداخلية في ظل نظم قانون واحد وسياسات اقتصادية ومالية ونقدية موحدة.

٢- وحدة العملة :

عملة واحدة مما يؤدي إلى سهولة في التعامل بين البائع والمشتري.

٣- وحدة اللغة والعادات :

حيث سهولة التعامل بين الأفراد وسهولة انتقال العمالة ورؤوس الأموال داخل حدود الدولة

٤- قلة تكاليف النقل والشحن :

مهما كانت مساحتها شاسعة مثل الولايات المتحدة وروسيا

العلاقات الاقتصادية الدولية

خصائص العلاقات الاقتصادية الدولية

١- وجود الحدود السياسية:

تؤدي إلى اختلاف النظام الاقتصادي واختلاف القوانين المتعلقة بالنظام النقدي أو نظم العمل و قوانين الضرائب

٢- اختلاف العملات:

حيث تفرض صعوبات مما يسبب مشقة للبائع والمشتري.

٣- اختلاف اللغة والعادات والقيم:

يؤدي إلى صعوبة التعامل بين الأفراد وصعوبة أكبر في انتقالات العمل ورؤوس الأموال.

٤- المسافة (زيادة تكاليف النقل) :

تتميز العلاقات الدولية بأنها تتم عبر مسافات طويلة مما يسبب ارتفاع تكاليف النقل والشحن ويؤثر علي ثمن السلعة ولهذا تكتسب تكاليف النقل أهمية خاصة.