



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère De L'enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique  
جامعة 20 أوت 1955 – سكيكدة –  
Université 20 Août 1955 – SKIKDA -  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
Faculté des Sciences économiques, Commerciales et Sciences de Gestion  
قسم العلوم التجارية  
Département Des Sciences Commerciales



# محاضرات في مقياس: التجارة الدولية للخدمات

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر علوم تجارية تخصص: تسويق الخدمات



من إعداد

الدكتور: خيرالدين بلعز

السنة الجامعية: 2020 / 2019

## فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
I-II	فهرس المحتويات
III	فهرس الأشكال
IV	فهرش الجداول
1	تقديم
9-2	المحور الأول: مدخل للتجارة الدولية
2	أولاً: مفهوم التجارة الدولية
3	ثانياً: نشأة وتطور المبادلات التجارية الدولية
6	ثالثاً: أهمية التجارة الدولية
7	رابعاً: تدويل أنشطة المؤسسة
8	خامساً: حرية التجارة والحمائية
16-10	المحور الثاني: مفاهيم حول إقتصاد السوق
10	أولاً: مفهوم إقتصاد السوق
12	ثانياً: السوق في نظام إقتصاد السوق
13	ثالثاً: إقتصاد السوق والأنظمة الإقتصادية البديلة
15	رابعاً: النظريات الأساسية لإقتصاد السوق
18-17	المحور الثالث: التجارة الدولية والنظام الإقتصادي
17	أولاً: النظام الإقتصادي
18	ثانياً: النظام الإقتصادي والتجارة الدولية
	المحور الرابع: النظريات المفسرة للتجارة الدولية
19	أولاً: النظريات الكلاسيكية
29	ثانياً: النظريات النيوكلاسيكية
31	ثالثاً: النظريات الحديثة للتجارة الدولية
42-34	المحور الخامس: التجارة العالمية
34	أولاً: النظام التجاري متعدد الأطراف
38	ثانياً: إتفاقيات التجارة الإقليمية

41	ثالثا: هيكل التجارة العالمية لسنة 2019
52-43	المحور السادس: التجارة الدولية في الخدمات
43	أولا: مفهوم التجارة الدولية في الخدمات
44	ثانيا: مكانة الخدمات في التجارة العالمية
45	ثالثا: طرق توريد الخدمات
47	رابعا: التصنيف القطاعي للخدمات
48	خامسا: إتفاقية الجاتس
56-53	المحور السابع: حقوق الملكية الفكرية
53	أولا: إتفاقية جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية
54	ثانيا: جوانب الملكية الفكرية في إتفاقية التريبس
57	قائمة المراجع

## فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
2	التجارة الدولية والتجارة الداخلية	01
11	نظام إقتصاد السوق	02
13	نظام الإقتصاد الموجه	03
14	الإقتصاد المخطط	04
26	التكاليف النسبية وحدود إمكانيات الإنتاج	05
39	أشكال الإتفاقيات (التكتلات) التجارية الإقليمية	06
47	أنماط توريد الخدمات في التجارة الدولية	07

## فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	نسبة مساهمة الدول الكبرى في التجارة الدولية في الفترة (1850-1913)	5
02	عدد الساعات اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة	23
03	مكاسب التجارة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل	23
04	تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المشروبات والمنسوجات في كل من البرتغال وإنجلترا	24
05	تكاليف الفرص البديلة لإنتاج الشاحنات والهواتف	27
06	معدلات التبادل لإنتاج القمح والمنسوجات	28
07	المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة	38

## تقديم

تلعب التجارة في الخدمات دورا هاما في الإقتصاد العالمي والتجارة الدولية بصفة خاصة، ففي منتصف الثمانينات من القرن الماضي زاد دور قطاع الخدمات في إقتصاديات الدول، خاصة مع تراجع التجارة في السلع بسبب الأزمات الإقتصادية المتعاقبة، بفضل الثورة التكنولوجية والعولمة أصبحت التجارة في الخدمات محرك للنمو الإقتصادي في الكثير من الدول المتقدمة، وبدأت تظهر أقطاب ومراكز للخدمات المتخصصة.

لمواكبة التطور الحاصل في التجارة في قطاع الخدمات، كان لزاما وضع إتفاقية تهدف في الأساس إلى التحرير التدريجي للتجارة في القطاعات الخدمية بإعتبارها مساهمة في نمو التجارة الدولية والتنمية الإقتصادية للدول الأعضاء، وذلك من خلال تحديد إلتزامات الدول في كل قطاع، وهو ما تم بالفعل، حيث توصل الدول الأعضاء لوضع الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ودخولها حيز التنفيذ في جانفي 1995، مع مواصلة المفاوضات للتحرير التدريجي.

هذه المطبوعة هي عبارة عن محاضرات موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر علوم تجارية تخصص "تسويق الخدمات" وتهدف إلى تذكير الطلبة بأساسيات ومبادئ التجارة الدولية والأنظمة الإقتصادية، بالإضافة إلى معرفة المفاهيم المتعلقة بالنظام التجاري متعدد الأطراف، ومن خلال هذه المادة التعليمية سيتمكن الطلبة من الإلمام بمختلف الجوانب الخاصة بالإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات وفهم الإلتزامات المترتبة على تحرير التجارة في قطاع الخدمات، وكذا طرق توريد الخدمات عبر الحدود الدولية.

تم تقسيم هذه المطبوعة إلى سبعة محاور وفقا للمقرر الدراسي المعتمد، حيث تخصيص المحور الأول مدخل للتجارة الدولية، وفي المحور الثاني تم تناولنا نظام إقتصاد السوق، أما المحور الثالث فقد تم التطرق فيه للنظام الإقتصادي والتجارة الدولية، واستعرضنا النظريات المفسرة للتجارة الدولية في محور رابع، أم المحور الخامس فقد إهتم بالتطرق للتجارة العالمية، وتعرضنا في المحور السادس للإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، وحقوق الملكية الفكرية في محور أخير.

نسأل الله أن نكون وفقنا.

## المحور الأول: مدخل للتجارة الدولية

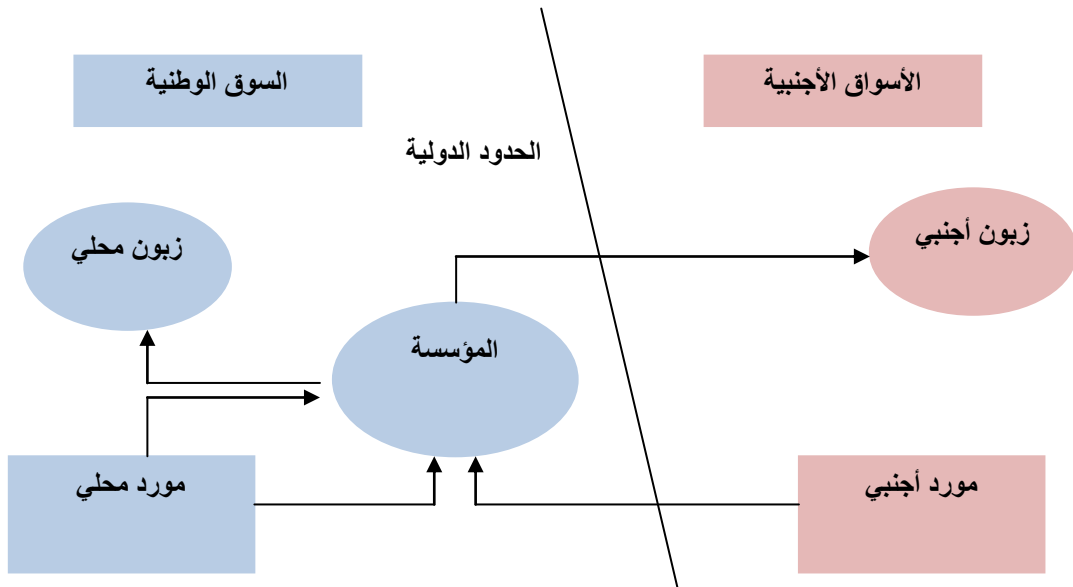
تعتبر التجارة الدولية إحدى الدعائم الأساسية للاقتصاد العالمي، كما تعتبر الصادرات أداة هامة للكثير من الدول لما لها من أهمية في دعم الأنشطة الإنتاجية، زيادة أرصدة الدولة من الصرف الأجنبي، كما تساهم الواردات في تلبية الحاجات الرئيسية للأفراد والمؤسسات كمنتجات نهائية أو وسيطة.

### أولاً: مفهوم التجارة الدولية

تعتبر التجارة الدولية عن تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود، حيث تعرف على أنها " هي مجموعة الأنشطة التجارية من الإنتاج إلى الاستهلاك المطلوبة لإنتاج وشحن وبيع السلع والخدمات دوليًا" (Limoges, Miville-de Chêne, 2013, 5)، كما يمكن أن نعرفها على أنها "حركة تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود الدولية أو الإقليمية".

والتجارة عبر الحدود يقدم مكاسب للدولة، المؤسسات والأفراد على التعرف على المنتجات الغير متوفرة داخل الدولة، كما يقدم مجموعة من البدائل للمستهلك، وتختلف التجارة الدولية عن التجارة المحلية في كونها تمتد لخارج الحدود الدولية ويترتب عنها إنتقال الأموال عبر الدول، كما أن السياسات التي تحدد الممارسات التجارية الدولية تختلف عن تلك الخاصة بالتجارة المحلية، كما أن التكاليف في التجارة الدولية مرتفعة بسبب التكاليف الإضافية (الشحن، الرسوم الجمركية...).

الشكل رقم (01): التجارة الدولية والتجارة الداخلية



Source : isabelle limoges karl miville-de chêne, commerce international, Chenelière Éducation, 3e édition,

Canada, 2013, p: 06

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

ويعود الدافع في التوجه نحو التجارة الدولية هو عدم توفر المواد الأولية بشكل متساوي بين الدول، حيث تتباين وفرة المواد الأولية بين دولة لدولة ما يحتم على الدول التوجه نحو إستيراد تلك المواد التي لا تتوفر عليها، كما أن إستيراد بعض المنتجات يحقق مكاسب لدولة مقارنة بإنتاجها لعدة أسباب (سوف يتم تناولها في محور النظريات المفسرة للتجارة الدولية).

وتوجد العديد من أشكال التجارة الدولية مثل:

- التصدير والإستيراد والإستيداع: ويقصد بالتصدير قيام المتعامل التجاري ببيع السلعة خارج بلده والإستيراد قيامه بشراء السلعة من بلد أجنبي أو تدفق السلعة من بلد آخر، في حين الإستيداع هو إستيراد، وتخزين السلعة لإعادة تصديرها مرة أخرى، أي أنها لا توجه للإستهلاك النهائي مباشرة، حيث تخضع لنظام جمركي خاص ويعلق فرض الرسوم الجمركية عليها بشكل مؤقت لتخضع

### لعملية تحويل Re-exportation

- التجارة المنظورة والغير منظورة : ويقصد بالتجارة المنظورة التجارة في السلع مثل المحاصيل

الزراعية، المنتجات النصف مصنعة، المواد الأولية...، أما التجارة الغير منظورة ويقصد بها

التجارة في الخدمات مثل: السياحة والفندقة، الخدمات المصرفية....

### ثانيا: نشأة وتطور المبادلات التجارية الدولية

رغم أن التجارة الدولية في العصور القديمة لم تكن بتلك النظرة ذات الطابع الدولي بسبب غياب ما يسمى "بالدولة القومية nation state، أي لم تكن هناك دول وحدود فعلية، بل مجرد مجتمعات فقط، حيث إقتصرت مفهومه على التجارة عبر المسافات الطويلة.

غير أن هذا لم يمنع من وجود تبادلات يمكن إدراجها كبداية لظهور التجارة الدولية، حيث أظهرت الدراسات وجود بعض المستعمرات التجارية مثل المستعمرات الآشورية، كما أن القبائل العربية عرفت كيف تستغل الحيوانات في نقل الحرير والبهارات من شرق آسيا، وقبل ذلك في العصر الحجري تطور الصيادون والمزارعون بشكل سمح بتكوين مجتمعات مستقرة متخصصة في المحاصيل الزراعية، ومع

ظهور المدن والحضارات، بدأت القوافل التجارية في التنقل على طول الهلال الخصيب the Fertile Crescent ما بين الرافدين والشام (Helpman, 2012).

كما لثنت الإمبراطورية الفرعونية تتاجر مع فينيقيا من خلال توفير الحرير والحبوب مقابل الأواني الزجاجية والفضة ، بينما جلبت قبرص العاج (Nyahoho, Proulx, 2006, p : 12)



كما إعتبرت مدينة عدن مركز التجارة في شبه الجزيرة العربية حيث كانت تستقبل السفن القادمة من الهند، كما عرفت بعض المناطق حروب من أجل السيطرة على طرق التجارة، وبالنسبة لطرق التجارة يعتبر طريق الحرير The Silk Road من أشهر هذه الطرق حيث يربط قارة مناطق شرق اسيا مع جنوب أوروبا وغرب إفريقيا، وقد كان طريق الحرير على مدار أكثر من الف وخمسمائة عام معبرا ثقافيا واجتماعيا وأشتهر في كونه ممر هام تربطه بمسالك وطرق فرعية (محمد أبو العلا، 2011).

ومع تطور وإمتداد الإمبراطورية الرومانية بدأت تظهر بعض الموانئ التجارية و توسعت طرق التجارة إلى أجزاء بعيدة من آسيا وأوروبا. أدارت الإمبراطورية الرومانية شبكة واسعة من التجارة ، والتي ربطت بين أوروبا وغرب آسيا وشمال إفريقيا، خاصة مع سيطرتها العسكرية على المناطق المجاورة ( helpman, 2012 ; Nyahoho, Proulx, 2006)، حيث إستوردت روما الذهب والفضة والنحاس والقمح والخيول من فرنسا وإسبانيا، الحديد والفراء من ألمانيا.

ومع إتقان الإغريق للنقل البحري بدأت تأخذ التجارة شكلا آخر وتصل لمناطق بعيدة، حيث تراكمت ثروة ناتجة عن الموارد الطبيعية للمستعمرات الإغريقية (الذهب والفضة والفراء والحبوب ، إلخ) التي استوردوها إلى الوطن مقابل الزيتون والعسل والفخار والمنتجات المعدنية (Nyahoho, Proulx, 2006, p : 12).

كما كانت مدينة جرها (Gerrha) - مدينة وميناء هام في الإمبراطورية الأشورية - تسيطر على تجارة العطور ومركز لنقل البضائع القادمة من الهند مستغلة الطلب الكبير على هذه المنتجات من الإمبراطورية الرومانية، كما ظهرت مدن أخرى تشتهر بالتجارة في بعض المنتجات حصرا على غرار مدينة المخاء (Mocha) - مدينة وميناء في اليمن - التي أشتهرت بتصدير البن.

وفي العصور الوسطى ظهرت مدينة تشانغان مركزا تجاريا للصين حيث كانت نقطة الإنطلاق في طريق الحرير، كما ظهرت مدن أخرى خلال فترات الحكم في الإمبراطورية الصينية (مدينة غوانزو كانت أكبر ميناء تجاري في الصين). كما تطورت التجارة في المحاصيل الزراعية نتيجة هيمنة النظام الإقطاعي،

ومع بداية القرن الخامس عشر بعد الميلاد وبداية سيطرة الإمبراطورية العثمانية على البلاد العربية وأجزاء من أوروبا (القسطنطينية 1453) إنتقلت تجارة التوابل من بلاد الفرس إلى البحر الأحمر، وأجبرت الدول الأخرى على البحث عن طرق أخرى للتجارة، كما ظهرت دول أخرى ساهمت في إنعاش التجارة الدولية وكانت مصدر للعديد من المنتجات، وساهمت الإكتشافات الجغرافية (رحلة كرسstof كولمبوس

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

سنة 1492 إلى أمريكا وبيدرو دا وفيلا إلى الهند وإفريقيا وكذا فاسكو دا جاما من أوروبا إلى الهند) في التعرف على طرق بحرية للتجارة.

وتوسعت التجارة الدولية بشكل لافت خلال هذه الفترة، مما جعل بعض الدول تفرض تراخيص لممارسة التجارة مكافحة للتهريب والقرصنة، وبدأت تظهر بعض الشركات المتخصصة في التجارة الدولية (The Dutch East India company).

خلال القرن الثامن عشر وبفضل الثورة الصناعية بدأ استخدام الفحم والحديد وظهر المحرك البخاري، إنتعشت التجارة في هذه المواد، كما ساهمت في تطور وسائل النقل.

مع بداية القرن التاسع عشر بدأت تظهر بعض الحروب التجارية بين الدول مثل فرض قيود على تصدير بعض المنتجات، في حين تبنت المملكة المتحدة سياسة التجارة الحرة من خلال إلغاء القيود التجارية Corn Laws، كما عقدت أول إتفاقية ثنائية للتجارة الحرة مع فرنسا سنة 1860 Cobden-Chevalier، كما إنتهجت الولايات المتحدة الأمريكية سياسيات حمائية متشددة إتجاه الصادرات القادمة من الدول الأوروبية بهدف حماية إنتاجها المحلي.

بعد الحرب العالمية الثانية ومع بداية ظهور معالم نظام جديد (نظام بروتن وودز) تم إنشاء الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة GATT التي كان هدفها خفض القيود الجمركية، وفي سنة 1952 بدأت بعض الدول الأوروبية في تشكيل تجمع إقتصادي (The European Coal and Steel Community) الذي مهد إنشاء المجموعة الإقتصادية الأوروبية ثم الإتحاد الأوروبي بعد ذلك، كما برزت أهمية التكتلات خاصة بعد بروز دور منظمة الأوبك سنة 1973، ومع بداية التسعينات من القرن الماضي تم إنشاء تكتلات تجارية مثل: منظمة التجارة الحرة لشمال أمريكا، وإتفاقية كندا – الإتحاد الأوروبي، الإتحاد الأوروبي – اليابان وكذا The Trans-Pacific Partnership، وفي سنة 1995 تم إنشاء المنظمة العالمية للتجارة ودخلت حيز النفاذ لتحل محل الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة.

الجدول رقم (01): جدول يوضح نسبة مساهمة الدول الكبرى في التجارة الدولية في الفترة (1850-1913)

الألمانيا	اليابان	فرنسا	الولايات المتحدة	المملكة المتحدة	
-	-	6,2	5,5	18,0	1850
12,5	1,8	7,7	10,3	17,6	1913

Source : Michel Rainelli, Le commerce international, Éditions La Découverte, 9ème édition, paris, 2003, P: 9

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن الدول الأوروبية (المملكة المتحدة وفرنسا) كانت تستحوذ بشكل كبير على التجارة الدولية في سنة 1850، مستفيدة من العوامل التاريخية والثورة الصناعية، غير أن مع بداية القرن العشرين بدأت تبرز قوة إقتصادية أخرى: الولايات المتحدة الأمريكية واليابان.

### ثالثا: أهمية التجارة الدولية

بالإضافة لكون التبادل التجاري بين دوليتين أو أكثر يعتبر عامل لزيادة الرفاهية (مستوى المعيشة)، تسمح التجارة الدولية في المساهمة في التشغيل والسماح للمستهلك بالمفاضلة بين العديد من أصناف واسعة من المنتجات، كما أن الصادرات العالمية تساهم بأكثر من 30 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي، حيث بلغت الصادرات العالمية من السلع والخدمات سنة 2016 أكثر من 2.34 تريليون دولار، يمكن أن نعدد أهمية التجارة الدولية في النقاط التالية:

- الإستغلال الأمثل للمواد الخام : فرغم التباين في وفرة الموارد الأولية، إلا أن الكثير من الدول تتمتع على الأقل بمورد طبيعي، وبدون تبادل تجاري لن تستطيع تلك الدول الإستفادة من هذه الوفرة في المواد الخام.
- الميزة النسبية: يقصد بها أنه على الدول التخصيص في إنتاج تلك السلع التي يكون لديها تكلفة فرصة منخفضة نسبيا مقارنة بسلعة أخرى، ومنه فالتجارة الدولية تسمح بالتخصص.
- تعدد الخيارات أمام المستهلكين: تسمح التجارة الدولية بالمنافسة الحرة أي عدم وجود ممارسات إحتكارية وتقديم خيارات واسعة للمستهلك، الذي تكون له القدرة على المفاضلة فهناك فئة تستهدف السعر المنخفض، وهناك من يفضل العلامة التجارية أو الجودة.
- وفورات الحجم التكاليف: إن التخصص يساهم في الإستفادة من وفورات الحجم، أي تحسين الكفاءة وخفض التكاليف.
- دعم تجارة الخدمات: إن الإنتعاش في التجارة الدولية للبضائع ساهم هو الآخر في زيادة التجارة الدولية للخدمات، فصناعة السيارات مثلا تحتاج للتكنولوجيا في البرمجة، مابعد البيع، كما أن التطور التكنولوجي جعل التجارة الدولية للخدمات تحظى بأهمية كبيرة، فوجود الأنترنت إنتشرت أهمية وجود تطبيقات لشراء خدمات كانت في وقت سابق ملازمة لوجود سلعة.
- نقل التكنولوجيا: تعتبر التجارة الدولية قناة لنقل التكنولوجيا.
- المنافسة: إن تصدير السلع للأسواق الأجنبية يعزز المنافسة في تلك السوق، حيث يجب على المنتجين المحليين التأكد من اسعارهم وجودة منتجاتهم لمواجهة منافسة المنتجات الأجنبية.

## رابعاً: تدويل أنشطة المؤسسة

يقصد بتدويل أنشطة المؤسسة على أنها عملية توسيع نشاط المؤسسة ليشمل الأسواق الأجنبية سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، أو "عملية تطوير المعاملات على المستوى الدولي والتي تشهد انخراط الشركة بشكل متزايد في تبادل منتجات معينة في أسواق محددة" (ZAIBET, BEN SALEM, 2003, p: 14)، فبعض المؤسسات تستغل التقارب الموجود بين سوقها المحلي والسوق الأجنبية (اللغة، سلوك المستهلكين، الإقليم الجغرافي) والبعض الآخر يلجأ إلى الوكلاء والفروع التجارية، ورغم أن تدويل أنشطة المؤسسات الاقتصادية يعتبر محركاً أساسياً لعملية التجارة الدولية، إلا أن ليس باستطاعة جميع المؤسسات تدويل أنشطتها (التصدير، والإستثمار)، حيث يتوقف تدويل أنشطة المؤسسة على عدة عوامل مفتاحية، حيث يجب أن تتوفر الخبرة لدى المسيرين خاصة المتعلقة بالأسواق الأجنبية (St-Pierre, 2009)، وأن تكون المؤسسة قادرة على الابتكار والتطوير (بن حمو، غوتي بلعياشي، 2014)، بالإضافة لوجود تكنولوجيا متطورة.

ويتخذ تدويل أنشطة المؤسسة عدة أشكال على غرار: التصدير المباشر، التراخيص، الشراكة، الإستثمار الأجنبي المباشر....، وتوجد عدة عوامل تدفع المؤسسة نحو التدويل:

- صغر حجم السوق الوطنية **taille restreinte du marché**: ويمكن للمؤسسة أن تغطي السوق المحلية بصفة جيدة غير أنها تبقى غير كافية لنموها، وبالرغم من مقدور المؤسسة تنويع أنشطتها أعمالها إلا أن السوق الأجنبية بديل جيد للنمو المؤسسة.
- تشبع السوق المحلية **La saturation du marché national**: وذلك بسبب المنافسة ووجود عدد كبير من المؤسسات الناشطة، لهذا تتجه المؤسسة نحو الأسواق الأجنبية.
- ركود السوق المحلية **La stagnation**: فقد يكون الطلب على المنتجات داخل السوق المحلية قد دخل في مرحلة الإستقرار والتراجع، بينما يكون في السوق الأجنبية في مرحلة النمو، مما يدفع المؤسسة إلى السوق الأجنبية لتصريف منتجاتها.
- موسمية السوق **la saisonnalité du marché national**: عندما تواجه مبيعات المؤسسة تباينات موسمية كبيرة، فأنها تتجه نحو أسواق أجنبية حيث يمكن لها تسويق منتجاتها خلال فترة الركود.
- تخصص الشركة **La spécialisation de l'entreprise**: توجد الكثير من المؤسسات التي تتجه نحو قطاع سوقي محدد **segment**، وبالتالي يصبح سوقها محدود ومقيد، لهذا يتوجب عليها التوجه نحو الأسواق الأجنبية.

- عوامل مالية: كـرغبة المؤسسة الإستفادة من إنخفاض تكاليف الإنتاج مثل: المواد الأولية، العمالة، الضرائب...، أو البحث عن تخفيض التكاليف عن طريق وفورات الحجم أي الإستفادة من الإنتاج التراكمي وبالتالي البحث عن منافذ لمنتجاتها أي أسواق أجنبية جديدة،  
**خامسا: حرية التجارة والحماية**

رغم دور وأهمية التجارة الدولية في إقتصاد الدول، إلا هناك تباين وإختلاف بين الباحثين حول إشكالية تحرير أو تقييد التجارة الدولية، فمع إنخفاض التكاليف المتعلقة بالإنتاج (التطور الصناعي، التحكم في التكاليف، إقتصاديات الحجم) والتكاليف المتعلقة بالتجارة لدولية (التخصص، إنخفاض تكاليف النقل) بدأت التجارة الدولية في التطور والإتساع ( Denis Delgay-Troise)، ظهر موقفين، الأول: يدافع عن تحرير التجارة الدولية كونها تساهم في النمو الإقتصادي عن طريق بيع المنتجات في الأسواق الأجنبية وإقامة إتفاقيات للتجارة الحرة على غرار الإتفاقية بين فرنسا وبريطانيا le traité Cobden-Chevalier 1860 والمملكة المتحدة من خلال إلغاء ما يعرف بقانون الذرة Corn Laws سنة 1846، وإنتهاجها سياسة الإنفتاح التجاري، غير أن الموقف الثاني كان معارض من خلال الرغبة في حماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية المتزايدة، حيث أقامت حواجز تجارية أمام المنتجات الأجنبية، على غرار الولايات المتحدة الأمريكية التي رفعت من الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية بنسبة 50 بالمائة سنة 1829.

فبالنسبة لتحرير التجارة libre-échange فالنظريات الكلاسيكية أظهرت أن الدولة من مصلحتها إنتاج سلعة تكون لها فيها ميزة، وبالتالي تصديرها وتستورد السلع المنتجة بكفاءة أكبر من الخارج، وبالتالي التخصص وزيادة الإنتاج، حيث بدأت نزعة التحرير التجاري في التزايد في الفترة ما بين 1846 و 1876 في أوروبا، غير أن هذه الحرية من شأنها أن تؤثر على إقتصاد الدولة المستوردة بسبب المنافسة، خاصة بالنسبة لمنتجاتها المحلية، وهو ما دفع بعودة الحماية بداية من سنة 1879 إلى غاية الحرب العالمية الثانية.

ويقصد بالحماية على أنها تلك السياسات والتشريعات التي تضعه الدولة وتتدخل من خلالها لحماية إقتصادها ومؤسساتها أمام المنافسة الأجنبية، وينتقد أنصار التجارة الحرة كثيرا هذه الممارسات ويعتبرها البعض لا تتوافق مع إقتصاد السوق وتشوه التجارة، غير أن الكثير لا يوافق ذلك على إعتبار أن أغلب الدول تقوم بسياسات مختلطة أي أنها تفتح أسواقها أمام المنافسة الأجنبية غير أنها تحمي بعض القطاعات أو الصناعات خاصة الناشئة.

وتهدف الحمائية إلى الحد من نفاذ السلع والخدمات الأجنبية وحتى رأس المال الأجنبي، وغالب تكون الحمائية في شكل: قيود إستيراد (تراخيص)، رسوم جمركية مرتفعة أو رسوم أخرى ذات أثر مماثل، قيود كمية ونوعية، معايير خاصة، مراقبة حركة رأس المال، إعانات لتصدير، مزايا لصالح المؤسسات الوطنية،...

ويرى أنصار الحمائية أن تحرير التجارة الدولية يمكن أن يؤثر على الصناعات الناشئة Infant industry ، كما يمكن أن تؤثر على التجانس الثقافي cultural homogenisation أي أن تحرير التجارة يمنح ميزة للعلامات التجارية لشركات الأجنبية على حساب المنتجات المحلية، كما أن تحرير التجارة والمنافسة يمكن أن تتسبب في إفلاس الشركات المحلية في القطاعات الغير تنافسية وبالتالي تسريح العمال والتوجه للبطالة الهيكلية structural unemployment.

## المحور الثاني: مفاهيم حول إقتصاد السوق

تختلف الأنظمة الإقتصادية من دولة إلى دولة وذلك لعدة إعتبارات إقتصادية، إيديولوجيا وسياسية ويمكن أن نميز بين نظامين من الأنظمة الإقتصادية، نظام ينادي بالحرية الإقتصادية وعدم تدخل الدولة وهو الرأسمالي ويشمل إقتصاد السوق ونظام الإقتصاد الموجه أو المخطط.

### أولاً: مفهوم إقتصاد السوق

يقصد بإقتصاد السوق ذلك النظام الإقتصادي الذي يتمتع فيه الأفراد بحرية المبادرة في إنتاج وتبادل السلع والخدمات دون قيود وعوائق، حيث لا تتطلب تدخل الدولة للقيام بعملية تنسيق الإنتاج أو تحديد الأسعار.

فإقتصاد السوق هو الإقتصاد الذي يقرر فيه المنتجون والمستهلكون بأنفسهم ماذا يعرضون وماذا يطلبون ، دون تدخل (ولكن ليس بدون دور أساسي) من الدولة في قرار الإنتاج والإستهلاك، وتكون المبادرة حرة وشخصية (cherlonneix, 1994)

يعتمد نظام اقتصادات السوق بشكل أساسي على المبادرة الفردية l'initiative individuelle ، من المفترض أن يقرر كل متعامل اقتصادي (مستهلك ، منتج ، صاحب موارد) بسيادة ما الذي سيستهلكه ، أو ينتج أو يستخدم ، وكيف وأين ومتى سيفعل ذلك: (19 : Jacquemin, Tulken, Mercier, 2001)

- يقتني المستهلكون السلع والخدمات التي يريدونها، حسب تفضيلاتهم الشخصية، وفي حدود الموارد المتاحة لهم ؛
- يوفر المنتجون السلع والخدمات التي يرون أنها مرغوبة في إنتاجها ، ويقومون بذلك باستخدام عوامل الإنتاج التي يرونها مناسبة ؛
- أخيراً، يقرر أصحاب الموارد ذلك بحرية توفيرها للأنشطة التي يرونها أفضل من وجهة نظرهم، لذلك لا أحد يفرض أي شيء على أحد.

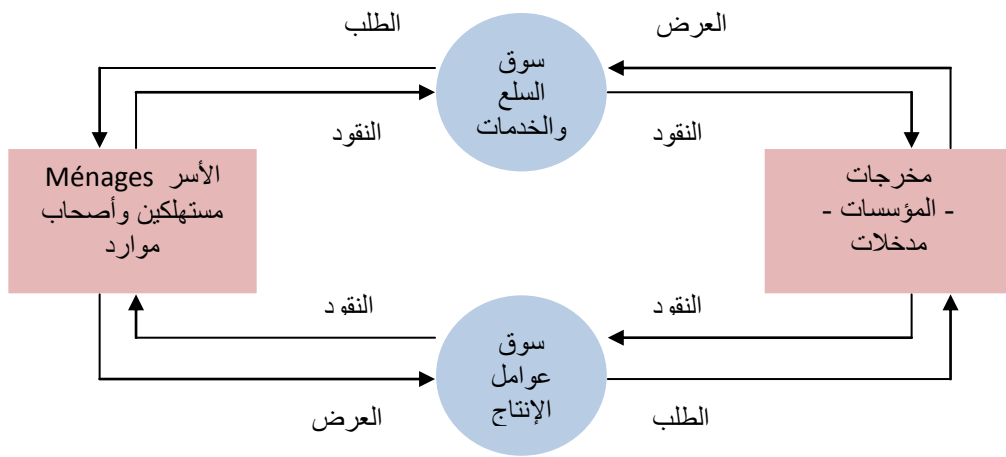
وفي إقتصاد السوق يهدف القطاع الخاص إلى تعظيم الفائدة Profit Maximization من خلال تحديد الأسعار والمدخلات وتكون عوامل الإنتاج مملوكة له ، وفيما يخص الأسعار (الأجور التي تدفع للعاملين، معدلات الفائدة، أسعار الصرف) كميات الإنتاج وتأجير عوامل الإنتاج فأنها تتحدد بناء على رغبة المؤسسات والأفراد ضمن المنافسة، فالأسعار تتحدد بناء على العرض والطلب.

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

ويقتصر دور الدولية هنا على تحديد الإطار القانوني لأي نشاط إقتصادي، ويختلف التدخل الحكومي في الحياة الإقتصادية من دولة إلى آخر ، ففي الدول الأنغلو سكسونية على سبيل المثال يكون تدخل الدولة جد محدود، عكس بعض الدول في أوروبا الشرقية رغم أن النظام الإقتصادي هو نظام إقتصاد السوق غير أن تدخل الدولة تتدخل أكثر في النشاط الإقتصادي، وهذا راجع للتقاليد التي تميز الدول tradition libérale، كما أن الدولة يمكنها التدخل من خلال أنشطتها الإدارية، وفي الكثير من إقتصاديات السوق يوجد قطاع غير تجاري وغير إداري ويطلق عليه بالإقتصاد الإجتماعي والتضامني.

ويعتبر إقتصاد السوق نظام مفتوح، مبادر وديناميكي ouvert, anticipatif et dynamique، كما سبق والتطرق لها فالاسعار تتحدد بناء على آلية العرض والطلب، كما أن هذا النظام يضمن المنافسة والقدرة على البقاء والنشاط داخل القطاع، مما يساعد في النمو الإقتصادي وكذا التوسع في التجارة، وفي الفترة الأخيرة لا يمكن الحديث عن إقتصاد السوق بل على إقتصاديات السوق كون الأطر والمؤسسات التي ترافق الأسواق تختلف من دولة إلى أخرى، حيث بدأت تظهر بعض التسميات الأخرى مثل "إقتصاد السوق الإجتماعي"، "إقتصاد السوق المستدام" أو "إقتصاد السوق الإجتماعي والمستدام"، وخير مثال على ذلك دول مثل فرنسا وألمانيا حيث تعتمد هذه الدول على التدخل الحكومي الواسع من أجل ضمان الحماية الإجتماعية (cherlonneix, 1994).

الشكل رقم (02): شكل يوضح نظام إقتصاد السوق



Source : Alexis Jacquemin, Henry Tulkens, Paul Mercier. Fondements d'économie politique, De Boeck

.Université, 3e. éd. Bruxelles, 2001, p: 20



مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

وجود وعمل هذا النظام يتطلب توفر بعض الممارسات: (Jacquemin, Tulkens, Mercier, 2001, p : 21)

- الحق في الملكية الفردية ، الذي يسمح بالحياسة الحصرية والتحكم في السلع أو الخدمات التي يرغب المرء في استهلاكها أو تبادلها ؛

- حرية التعاقد والتبادل، أي الشراء أو البيع، أو الإقراض أو الاقتراض، أو الإيجار والاستئجار ؛

- حرية العمل التي تمنح كل فرد الحق في ممارستها أو تغييرها؛

- حرية المقاول ، أي الانخراط على مسؤوليته الخاصة ، في أي نشاط إنتاجي.

ويجب التفرقة بين الرأسمالية وإقتصاد السوق ورغم أن العلاقة بينهم علاقة وثيقة كون إقتصاد السوق أحد دعائم النظام الرأسمالي، غير أن هذا الأخير أشمل وأوسع حيث لا يقتصر مفهومه في كون السوق هو المحدد لتنظيم الإنتاج وتنسيق العرض والطلب، بل أن الرأسمالية نظام سياسي وإقتصادي يقوم على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، التبادل الحر والمنافسة.

## ثانيا: السوق في نظام إقتصاد السوق

يقصد بالسوق ذلك المكان الذي يتفاعل فيه البائعون والمشتريين، ويتبادلون السلع والخدمات أو الأصول، ويحددون الأسعار، هناك أسواق كل شيء تقريبا، قد يكون السوق مركزيا، مثل سوق الأوراق المالية و قد يكون لامركزي، كما هو الحال بالنسبة لمعظم الأسواق (SAMUELSON, NORDHAUS, 2010, p: 26)

يتمثل الدور المركزي للأسواق في تحديد سعر السلع. السعر هو قيمة السلعة من حيث المال، غير أن نظرة المستهلك والمنتج وحتى الدولة للسوق تتعدى هذا المفهوم، فالسوق هو مجموعة من القواعد التي تسمح وتعزز التبادلات بين الأطراف، وتقدم الفرصة للمستهلك والمنتج بالتفاعل من خلال عروضهم وطلباتهم، وهذا يؤدي إلى تحديد قيمة السلعة، فالسوق يقوم بعملية التعديل المستمر *ajustement continuel* لمطالبات المستهلك والمنتج.

فالسوق يقوم بطريقته بتوجيه السلوك مختلف الأطراف عن طريق آلية الأسعار، فبفضل وجود السوق يوجد نظام للأسعار *Le système des prix* الذي يحدد وينسق أفعال المتدخلين (البائع والمشتري)، فلأسعار بمثابة إشارات للمنتجين والمستهلكين. إذا أراد المستهلك المزيد من أي سلعة ، سيرتفع السعر ، مما يرسل إشارة إلى المنتجين بأن هناك حاجة إلى مزيد من العرض.

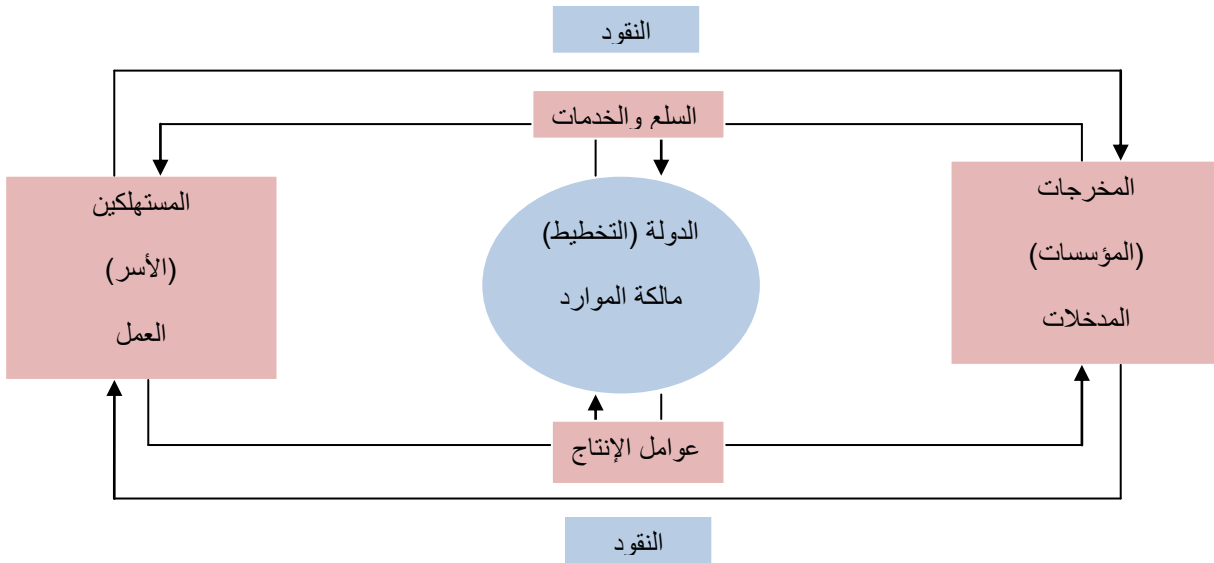
### ثالثاً: إقتصاد السوق والأنظمة الإقتصادية البديلة

كما تم التطرق له سابقاً لإقتصاد السوق ليس نظام موحد بل كل دولة تطبق هذا النظام بناء على خصوصياتها وتقاليدها، كما توجد أنظمة أخرى بديلة لإقتصاد السوق.

#### 1 - الإقتصاد الموجه

ويطلق عليه أيضاً الإقتصاد المخطط أي أن الدولة تقوم بوضع خطة على مدار سنة أو سنوات تحدد الأهداف العامة ويتم تحقيقها من خلال تحديد كمية وطريق الإنتاج وسعر البيع، وتكون ملكية الشركات إما جماعية أو للدولة وتهدف لتحقيق المصلحة العامة، ومن أبرز الدول التي تبنت هذا النظام هي الصين وإتحاد السوفيياتي سابقاً، ومن بين الحجج المساندة لهذا النظام أن هدفه هو تحقيق المصلحة العامة أي الرفاهية الإجتماعية.

الشكل رقم (03): شكل يوضح نظام الإقتصاد الموجه



Source : Alexis Jacquemin, Henry Tulkens, Paul Mercier. Fondements d'économie politique, De Boeck Université, 3e. éd. Bruxelles, 2001, p: 22

في هذا النظام نظام، تكون الخصائص المؤسسية كما يلي:

- تنظيم الإنتاج بيد مسؤولي الدولة، وليس الأفراد ؛
- استبدال الاتفاقيات بين الأفراد بإجراءات إدارية تضمن تنفيذ خطة الدولة.
- أخيراً ، الدولة هي المالك الوحيد للموارد وعوامل الإنتاج.

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

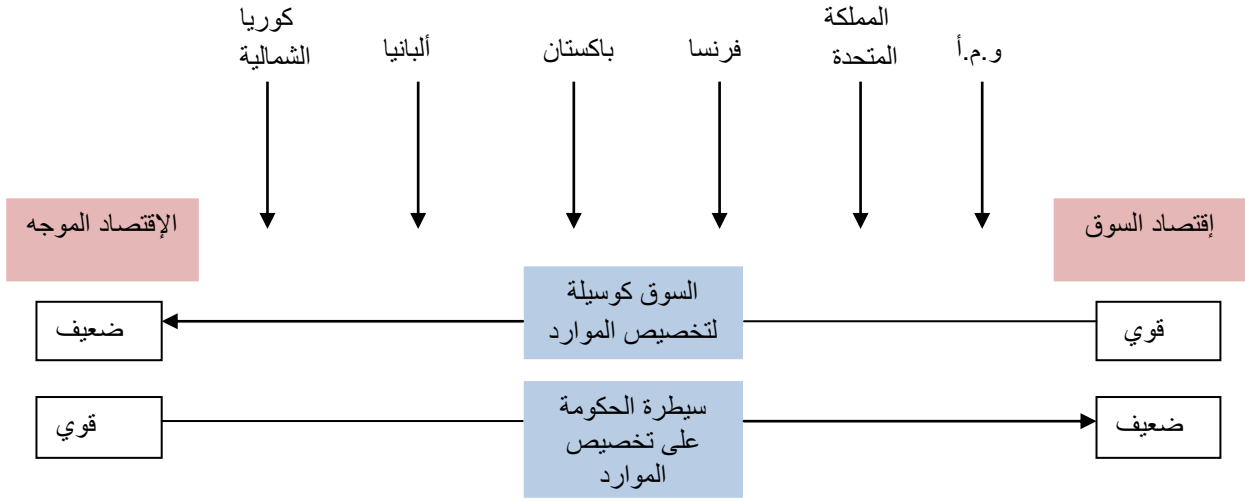
حسب مبادئ هذا النظام، إن إعطاء الأفراد الحق الحصري في إنتاج السلع الاقتصادية لم يعد له أي معنى، حيث يجب أن يكونوا قادرين على الوصول إلى الاتجاه الذي تقصده سلطة التخطيط (الدولة).

## 2 - الإقتصاد المختلط

ويقصد بالإقتصاد المختلط ذلك الإقتصاد الذي يتعايش فيه مؤسسات الدولة (القطاع العام) مع القطاع الخاص من أجل تحقيق المصالح العامة والخاصة، ولقد إتجهت أغلب الدول لهذا النوع من الأنظمة لمرونته خاصة مع تفكك الإتحاد السوفياتي وتوجه الدول نحو فتح قطاعاتها الإقتصادية للقطاع الخاص.

فاقتصاد المختلط هو بلا شك الشكل المميز للتنظيم الاقتصادي داخل الاقتصاد العالمي، فهي تُشرك القطاعين الخاص والعام في عملية تخصيص الموارد وبالتالي، فإن القرارات المتعلقة بأهم القضايا الاقتصادية تنطوي على شكل من أشكال التخطيط (من قبل الشركات الخاصة والعام على حد سواء) والتفاعل بين الحكومة والشركات والعمالة من خلال آلية السوق، وتعمل الملكية الخاصة للموارد الإنتاجية جنباً إلى جنب مع الملكية العامة في العديد من الاقتصادات المختلطة، على الرغم من الاتجاه المتزايد نحو خصخصة بعض الأنشطة التي كانت في السابق في أيدي القطاع العام (Bamford, Grant, 2015, p: 23)

الشكل رقم (04): الإقتصاد المخطط



Source : Colin Bamford, Susan Grant, Economics: Coursebook, Cambridge International AS and A Level,  
.Cambridge University Press, Th ird edition, United Kingdom, 2015, P:24

## رابعاً: النظريات الأساسية لإقتصاد السوق

توجد نظريتين أساسيتين تدعم إقتصاد السوق: نظرية اليد الخفية لأدم سميث ونظرية الأسواق لساي

### 1 - نظرية اليد الخفية:

في كتابه الصادر عام 1776 بعنوان "تحقيق في طبيعة وأسباب ثروة الأمم" ، أدلى الخبير الاقتصادي آدم سميث بأشهر ملاحظة في جميع الاقتصاديات: تتصرف الأسر والشركات التي تتفاعل في الأسواق وكأنها تسترشد بـ "يد خفية" invisible hand تقود لهم لنتائج السوق المرغوبة، فلأسعار هي الأداة التي توجه بها اليد الخفية النشاط الاقتصادي، في أي سوق، ينظر المشترون إلى السعر عند تحديد مقدار الطلب ، وينظر البائعون إلى السعر عند تحديد مقدار العرض. نتيجة للقرارات التي يتخذها البائعون والمشتريين، تعكس أسعار السوق كلاً من قيمة سلعة للمجتمع والتكلفة التي يتحملها المجتمع لصنع السلعة، فلأسعار تتكيف لتوجه هؤلاء المشتريين والبائعين للوصول إلى نتائج تعظيم رفاهية المجتمع ككل (mankiw, 2018, p : 10)

حيث يقول آدم سميث أن المشاركين في الإقتصاد تحركهم المصلحة الذاتية وأن "اليد الخفية" للسوق توجه هذه المصلحة الذاتية إلى تعزيز الرفاهية الاقتصادية العامة، فعندما تمنع الحكومة الأسعار من التكيف بشكل طبيعي مع العرض والطلب ، فإنها تعيق قدرة اليد الخفية على تنسيق قرارات الأسر والشركات التي يتكون منها الإقتصاد. تشرح هذه النتيجة الطبيعية سبب تأثير الضرائب سلباً على تخصيص الموارد: فهي تشوه الأسعار وبالتالي تشوه قرارات الأسر والشركات. كما يشرح الضرر الكبير الذي تسببه السياسات التي تتحكم بشكل مباشر في الأسعار (mankiw, 2018, p : 10).

إذن فأدم سميث يرى أن المصلحة الخاصة يمكن أن تؤدي إلى مكاسب عامة عندما تحدث في آلية سوق تعمل بشكل جيد، فالآلية الأسعار هي خاصية لاقتصاد السوق التنافسي في ظل المنافسة الكاملة.

### 2 - نظرية المنافذ

لقد وضع الإقتصادي الفرنسي جون باتيست ساي Jean-Baptiste Say نظرية المنافذ (الأسواق) law of markets متأثراً بأفكار آدم سميث، حيث كانت له مؤلفات عديدة تناولت الإقتصاد السياسي للنظام الرأسمالي ( "دروس في الإقتصاد السياسي" 1803 «تعليم الإقتصاد السياسي» 1815 «الدروس الكاملة في الإقتصاد السياسي التطبيقي» 1828)، يشير هذا القانون إلى أن إنتاج سلعة في السوق يخلق كمية استهلاك متطابقة لها، أو ببساطة: العرض يخلق الطلب، أي في نفس اللحظة التي ينتج فيها منتج ما، يتم توفير سوق لمنتجات أخرى بنفس قيمة المنتج، كما أعتبر إختزل دور النقود في كونها "عربة لنقل قيم المنتجات"، أي أن

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

النقود لا تُطلب إلا لتحويلها إلى سلع (استخدامها كوسيط للتبادل)، أي أن السلع تتم مبادلتها مقابل السلع،  
فإنتاج سلعة ما وعرضها في سوق معين يخلق في نفس الوقت طلبا على سلعة بنفس القيمة في سوق آخر.

## المحور الثالث: التجارة الدولية والنظام الإقتصادي

من المعروف أن حاجات ورغبات الأفراد متزايدة ومتجددة، خاصة مع التطورات التي تحصل ونمط الحياة، وبالتالي يستحيل تلبية جميع الحاجات، ومن هنا يتجه أصحاب وسائل الإنتاج إلى المفاضلة بين السلع التي تحقق أكبر منفعة للمستهلك، غير أن توجيه جميع وسائل الإنتاج في إنتاج سلعة ما غير ممكن، رغم أن العديد من النظريات تطرقت لها.

### أولاً: النظام الإقتصادي

يقصد بالنظام الإقتصادي ذلك النظام الذي يهتم بلنتاج وتوزيع الموارد وتوزيع السلع والخدمات داخل مجتمع أو منطقة معينة، أي أنه تلك الوسيلة التي تقوم من خلالها الحكومات والمجتمعات بتنظيم وتوزيع الموارد على الأفراد والمجموعات، فالنظام الإقتصادي ينظم عوامل الإنتاج، فهو يجمع بين مختلف المؤسسات والهيئات وعمليات صنع القرار وأنماط الإستهلاك التي تشكل الهيكل الإقتصادي للدولة أو المجتمع، كما أن النظام الإقتصادي هو نوع من الأنظمة الإجتماعية بما أنه يحدد العلاقة بين الافراد، وبالتالي فإن كل اقتصاد هو نظام يخصص الموارد للتبادل والإنتاج والتوزيع والاستهلاك، ويهتم استقرار النظام من خلال مزيج من عوامل اللقوة والضعف.

ولجميع الأنظمة الاقتصادية ثلاثة أسئلة أساسية يجب طرحها: ما يجب إنتاجه، وكيفية إنتاجه وبأي كميات ومن يتلقى مخرجات الإنتاج، وللنظام الإقتصادي العديد من المكونات التي تحدد هيكل صنع القرار في الاقتصاد استخدام المدخلات الاقتصادية (عوامل الإنتاج)، وتوزيع المخرجات، ومستوى المركزية في صنع القرار ومن يتخذ هذه القرارات.

ويمتلك النظام الإقتصادي العديد من الأليات التي تمكنه من ضمان تنظيم وتوزيع الموارد:

- طرق التحكم في عوامل الإنتاج: مثل ملكية وسائل الإنتاج أو حقوق الملكية، وبالتالي قد يؤدي إلى مطالبات بالعائدات من الإنتاج نظير استخدام هذه الوسائل. وقد تكون وسائل الإنتاج مملوكة من قبل الدولة، أو من قبل الخواص، أو تكون ملكية مشتركة.
- نظام صنع القرار: وهو الذي يحدد من يحق له اتخاذ قرارات بشأن الأنشطة الاقتصادية، مثل إمكانية المتعاملين الاقتصاديين إبرام عقود ملزمة مع بعضهم البعض أي أن لهم حرية إتخاذ القرار.

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

- أداة التنسيق: يلعب السوق في إقتصاد السوق الحر أو التخطيط في الإقتصاديات الموجهة، ويمكن معا دور هاما في التنسيق حيث يحدد كيفية الوصول إلى المعلومات واستخدامها في صنع القرار.
- نظام الحوافز: مثل تحفيز المتعاملين الإقتصاديين على التوجه نحو بعض الأنشطة الإنتاجية، ويمكن أن يستند نظام الحوافز على التعويض المادي أو التسهيلات والتي قد تشجع التخصص وتنظيم العمل.
- الهيكل التنظيمي: هناك نوعان أساسيان من التنظيم: الفاعلين والمنظمين. وتمثل الجهات الفاعلة الإقتصادية في الأمر وفرق الإنتاج والشركات والمشاريع المشتركة والكارتلات، أما المنظمين فهم المنظمات التابعة للدولة والسوق.
- نظام التوزيع: ويخص ناتج النشاط الإنتاجي الذي يتم توزيعه على الأفراد والأسر أو المؤسسات مثل: الأجور، الضرائب....
- آلية سن القوانين: فوضع القواعد والتشريعات، النصوص التنظيمية عادة ما تكون من مسؤولية الدولة، ولكن توجد آلية أخرى يمكن من خلالها وضع القوانين مثل: غرف التجارة والصناعة، النقابات،...

## ثانيا: النظام الإقتصادي والتجارة الدولية

يؤثر النظام الإقتصادي على توجه المتعاملين نحو التبادلات التجارية الدولية، ففي الغالب فتخصيص الموارد وتوزيعها بين مختلف الفاعلين، وضمان حرية إتخاذ القرارات بالإضافة إلى التنسيق من خلال قرارات الدولة وكذا آلية السوق، من شأنه أن يخلق كفاءة أكثر في العملية الإنتاجية، خاصة إذ توفرت التشريعات والقوانين، فتحديد حاجيات الأفراد يمكن المتعاملين من إنتاج سلع تنافسية وبكميات محددة وكذا كيفية الإنتاج والتوزيع، كل هذا يساعد المتعاملين على التخصص والتحكم في التكاليف وزيادة الكفاءة.

إن الوصول إلى الكفاءة من خلال نظام الإقتصادي معين لا يعني الإكتفاء بالسوق المحلية بل يقدم ميزة للمتعاملين للنفاذ للأسواق الأجنبية.

## المحور الرابع: النظريات المفسرة للتجارة الدولية

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في كل إقتصاد، غير أن هذا الدور يصبح أكثر أهمية عند تحرير التجارة الذي يعتبر مفتاح هام للنمو الإقتصادي، فالتبادل التجاري الدولي هو ميدان منافسة لأنظمة الإنتاج المحلية، وسنتطرق في هذه المحاضرة إلى النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية.

### أولا: النظريات الكلاسيكية

لقد كانت المدرسة التجارية Mercantilism أولى المدارس التي وضعت تفسير لقيام التجارة الدولية، حيث ظهرت هذه المدرسة في أوروبا خلال القرن 16 وإستمرت إلى غاية القرن 18 حيث لم تقتصر فقط في كونها مذهب بل كانت ممارسات إقتصادية عززت التنظيم الحكومي للإقتصاد بهدف زيادة قوة الدولة، من أهم المنظرين للمدرسة التجارية نجد توماس مون Thomas Mun في إنجلترا الذي يعتبر أحد مؤسسي هذه النظرية من خلال كتابه *Treasure by Foreign Trade*، وجان بابتيست كولبير Jean-Baptiste Colbert في فرنسا وأنطونيو سيرا Antonio Serra في إيطاليا، وتكمن سياسة التجارين في تعظيم الصادرات وتقليل الواردات، من خلال تشجيع الإعانات الموجهة للتصدير خاصة بالنسبة للمنتجات الزراعية، زيادة الرسوم الجمركية، مما يحقق فائض في الحساب التجاري، وكذا تراكم الإحتياطات النقدية *accumulating monetary reserves*، وهي أفكار ليست بالجديدة فقد تطرق لها أرسطو Aristote الذي ميز بين التبادلات الموجهة نحو إشباع الحاجات، والتي ينبغي تشجيعها، والتبادلات التي تهدف إلى الثراء *la chrématistique* والتي أدانها، حيث تعتبر الإنعكاسات الأولى للثروة في اليونان القديمة (Deleplace, Lavialle, 2008)

أما عن مبادئ المدرسة التجارية فيمكن أن نلخصها في النقاط التالية:

- الإستخدام الكامل لعوامل الإنتاج (الأرض) في الأنشطة الإقتصادية؛
- إستخدام المواد الأولية *raw materials* في الصناعة المحلية، فحسب التجارين السلع التامة أكبر قيمة من المواد الخام؛
- تشجيع وتحفيز الأفراد على العمل؛
- حظر ومنع تصدير المعادن النفيسة (الذهب الفضة)؛
- وضع قيود على إستيراد السلع الأجنبية؛
- عند عدم توفر سلع محلية تلجأ الدولة لإستيراد تلك السلع مقابل سلع أخرى محلية بعيدا عن الذهب والفضة.



لقد كانت أوروبا حاضنة للفكر التجاري، خاصة فرنسا وإنجلترا، ومن بين السياسات التي تبنتها:

- فرض رسوم جمركية مرتفعة على السلع الأجنبية تامة الصنع؛
- دعم الصادرات والصناعة؛
- تعظيم استخدام الموارد المحلية، وتحديد الأجور؛
- منع تصدير المعادن الثمينة؛
- تقييد تجارة المستعمرات مع الدول الأخرى.

فنظرة التجاريين كانت تكمن في كون الذهب والفضة هما أساس ثروة الأمم وعظمتها، ويمكن الحصول على هذه المعادن أما عن طريق المناجم الموجودة في الدولة (بالنسبة للدول التي لم تكن لديها هذه المعادن فقد لجأت للمستعمرات أو غزو دول أخرى مثل إستغلال كل من إسبانيا وبرتغال للمستعمرات في أمريكا الجنوبية) أو عن طريق التجارة الخارجية.

لهذا فالتجاريين اقترحوا تدخل الدولة في الحياة الإقتصادية economic interventionism من خلال تشجيع الصادرات وتقييد الواردات، وبالتالي تحقيق فائض تجاري، والإستفادة من دخول الذهب والفضة، مثل توجه فرنسا نحو تشجيع تصدير المنتجات التامة الصنع وتقييد الواردات، في حين بريطانيا تبنت سياسات حمائية وشجعت العمل مما جعل الطلب على العمل مرتفع وبالتالي إنخفاض الأجور (محفز للتصدير)، وبما أن كمية المعادن محدودة لا تستطيع جميع الدول تحقيق هذه المكاسب (إستحالة أن تحقق جميع الدول فائض تجاري).

وهناك أسباب لرغبة الماركنتيلين في مراكمة المعادن النفسية، وذلك لأجل تعزيز القوة الوطنية. فبمقدار أكبر من الذهب يمكن للحكام الحفاظ على جيوش أكبر وأقوى وتعزيز سلطتهم بالداخل، وبتحسين جيوشهم وأساطيلهم يمكنهم أيضا غزو المزيد من المستعمرات، بالإضافة إلى ذلك المزيد من الذهب يعني المزيد من النقود وبالتالي نشاط اقتصادي أكبر (سدي، 2015، ص: 31).

يعتبر كل من آدم سميت Adam Smith وديفيد هيوم David Hume، من أبرز مناهضي الفكر الماركنتيلي، حيث أشار هيوم إلى إستحالة أن تحقق الدول فائض تجاري لفترة طويلة constant positive balance of trade، حيث أن تراكم الذهب لديها يؤثر على تنافسية منتجاتها، فتدقق الذهب للدولة سوف يزيد من العرض (زيادة العرض النقدي من الذهب) وبالتالي سوف تنخفض أسعارها مقارنة مع السلع، على عكس الدولة المستوردة للسلع، تنخفض لديها المعروض من الذهب وبالتالي زيادة سعرها، ومن هنا فمن غير

المعقول تصدير منتجات من دولة ذات سعر مرتفعة إلى دولة ذات سعر منخفض، غير أن التجاريين كانت لديهم نظرة مغايرة حيث اعتبروا أن زيادة المعروض النقدي من الذهب سوف يجعل الجميع أثرياء.

أن هذه الإنتقادات قادت إلى ظهور المدرسة الطبيعية التي نادى بحرية النشاط Laissez-faire (دعه يعمل، دعه يمر) ومهدت لظهور المدرسة الكلاسيكية (قطان)، حيث أعتبرت الفرد جزء أساسي في المجتمع، وأن له الحرية الكاملة، وقد برزت هذه المدرسة في البداية بإنجلترا، مع نهاية القرن 18 وبداية القرن 19، من أبرز روادها آدم سميث Adam Smith وجان بابتيست ساي Jean-Baptiste Say وديفيد ريكاردو David Ricardo وتوماس روبرت مالتوس Thomas Robert Malthus وجون ستيوارت ميل John Stuart Mill.

وقبل التطرق لهذه النظريات لابد من تناول بإختصار العوامل التي تدفع لقيام التبادلات التجارية والتي تطرق لها كل من فينسترا وتاتور، حيث أن بالإضافة إلى الاختلافات التكنولوجية بين الدول، وهو ما يركز عليه النموذج الريكاردوي، هناك العديد من عوامل أخرى التي تجعل الدول تتجه نحو التبادلات السلعية. فالقرب The proximity من الدول عامل للتجارة في المقام الأول لأنه يؤثر على تكاليف النقل، عادة ما يكون لدى الدول القريبة من بعضها البعض تكاليف شحن أقل تضاف إلى تكلفة البضائع المتداولة، يساعد قرب الدول من بعضها البعض في تفسير سبب كون كندا من بين أكبر مصدري ألواح التزلج على الجليد إلى الولايات المتحدة ولماذا تعد كندا أكبر شريك تجاري للولايات المتحدة بشكل عام، وهناك العديد من الأمثلة الأخرى على كيفية تأثير التقارب بين الدول على الشركاء التجاريين، فأكبر شريك تجاري للعديد من الدول الأوروبية هو بلد أوروبي آخر، والشريك التجاري الأكبر للعديد من الدول الآسيوية هي اليابان أو الصين، وفي بعض الأحيان، تستفيد الدول المجاورة من قربها من خلال الانضمام إلى منطقة التجارة الحرة، حيث لا يوجد لدى البلدان قيود على التجارة بينها (Feenstra, Tatlor, 2014, p:29).

لا يعتبر القرب العامل الوحيد الذي يدفع الدول نحو التجارة، فالنمسا مثلاً تصدر ألواح التزلج للولايات المتحدة الأمريكية أكثر من كندا والمكسيك رغم تشارك هاتين الأخيرتين الحدود مع الولايات المتحدة الأمريكية؟ فالنمسا تتمتع بمناخ بارد وجبال تساعد على ممارسة رياضة التزلج وتجعل منها رياضة شعبية، إذن فجغرافيا الدول تعتبر أيضا عامل هام، وتشمل الجغرافيا الموارد الطبيعية (مثل الأرض والمعادن) الموجودة في بلد ما، بالإضافة إلى موارد العمل (العمالة من مختلف مستويات التعليم والمهارة) ورأس المال (الآلات والهيكل). غالبًا ما تسمى موارد الدولة resources بشكل جماعي: عوامل الإنتاج والأرض والعمالة ورأس المال المستخدمة لإنتاج السلع والخدمات (Feenstra, Tatlor, 2014, p:30).

## 1 - نظرية التكاليف المطلقة لأدم سميت

لقد كانت نظرة أدم سميت مغايرة لنظرة التجاربيين، حيث أعتبر أن ثروة الأمم تكمن في تعظيم قدراتها الإنتاجية (العمل) وليس في تراكم الذهب والفضة، وأن التجارة الخارجية هي وسيلة لتصريف منتجات الدولة، وإختصار دور الدولة في العمل على ضمان كفاءة الأسواق دون قيود، والجديد الذي أتى به أدم سميت هو التخصص.

فحسب سميت ف المكاسب من التجارة تأتي من هذا التقسيم للأنشطة والأعمال ، والذي يسميه الاقتصاديون التخصص - وهو وضع يشارك فيه أشخاص مختلفون في مهمة مختلفة ، ويتخصصون في تلك المهام التي يجيدون القيام بها، كانت مزايا التخصص والمكاسب الناتجة عن التجارة نقطة البداية لكتاب أدم سميت عام 1776 ثروة الأمم، حيث وصف أدم سميت هذا التخصص بتطرقه لمصنع دبابيس من القرن الثامن عشر حيث، بدلاً من كل من العمال العشرة الذين يصنعون دبوساً من البداية إلى النهاية ، تخصص كل عامل في إحدى الخطوات العديدة في صناعة الدبوس (Krugman, Wells, Graddy, 2014, p: 11)

أي يجب على الدولة إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بتكلفة مطلقة مقارنة مع دولة أخرى، حيث افترض أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة على الأقل بأقل تكلفة ممكنة مقارنة مع باقي الدول، وأن على هذه الدولة أن تخصص في إنتاجها وتستورد سلعة أخرى لا تتمتع فيها بميزة مطلقة،

ولقد قامت نظرية التكاليف المطلقة على الإفتراضات التالية: (نظرية العمل للقيمة Labor theory of value)

- أن تكلفة أي سلعة تتحدد وفقاً لكمية العمل اللازم لإنتاجها؛
- العمل هو العنصر الوحيد من عناصر الإنتاج الذي يحدد تكلفة السلعة؛
- قيام التجارة الدولية يكون من خلال التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

وفقاً لهذا المسار، تستعمل الموارد بالطريقة أكثر كفاءة، كما يزيد إنتاج كلتا السلعتين، هذه الزيادة في إنتاج كلتا السلعتين تبين حجم المكسب من التخصص في الإنتاج القابل للتقسيم بين الدولتين من خلال التبادل التجاري (سدي، 2015، ص:33).

مثال:

الجدول رقم (02) عدد الساعات اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة (قبل التخصص)

إنجلترا	البرتغال	
20 ساعة	10 ساعة	1 لتر من المشروبات
10 ساعة	20 ساعة	1 متر من المنسوجات
30 ساعة عمل لإنتاج 1 لتر من المشروبات و 1 متر من المنسوجات	30 ساعة عمل لإنتاج 1 لتر من المشروبات و 1 متر من المنسوجات	ساعات ووحدات الإنتاج
60 ساعة عمل من أجل إنتاج 2 لتر من المشروبات و 2 متر من المنسوجات		

من خلال الجدول السابق يتضح لنا أن البرتغال لديها ميزة مطلقة في إنتاج المشروبات مقارنة مع إنجلترا، هذه الأخيرة لديها ميزة مطلقة في إنتاج المنسوجات مقارنة مع البرتغال، وعليه وفقا لنظرية التكاليف المطلقة من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج المشروبات وإنجلترا في إنتاج المنسوجات. إي أن التخصص سوف يسمح للبرتغال بإنتاج 3 لتر من المشروبات ويسمح لإنجلترا بإنتاج 3 متر من المنسوجات، وفقا للجدول التالي

الجدول رقم (03) مكاسب التجارة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل

إنجلترا	البرتغال	
30 ساعة لإنتاج 0 لتر من المشروبات و 3 متر من المنسوجات	30 ساعة لإنتاج 3 لتر من المشروبات و 0 متر من المنسوجات	ساعات العمل وكمية الإنتاج
3 لتر من المشروبات و 3 متر من المنسوجات	60 ساعة عمل من أجل إنتاج 3 لتر من المشروبات و 3 متر من المنسوجات	

من خلال التخصص والتبادل التجاري بين الدولتين نلاحظ أن مكاسب العالم إرتفعت من 2 لتر من المشروبات و 2 متر من المنسوجات إلى 3 لتر من المشروبات و 3 متر من المنسوجات.

إن من بين الإنتقادات المقدمة لنظرية آدم سميث أنها لم تتناول حالة قيام التجارة الدولية بين دولة تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج سلعتين، ودولة لا تتمتع بأي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين، كما أنها لم تجب على تساؤل المتعلق بدولة تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج سلعة لكن لا تتخصص في إنتاجها.

## 2 - نظرية التكاليف النسبية لديفيد ريكاردو

ديفيد ريكاردو (1772-1823) هو خبير اقتصادي إنجليزي كلاسيكي، وهو مؤلف مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب (1817)، ولقد جاء ديفيد ريكاردو بنظرة جديدة عن أسباب قيام التجارة الدولية مستفيد من الإنتقادات الموجهة لأدم سميث، و طبقا لهذه النظرية وفي ظل التجارة الحرة، وجوهر هذه النظرية أن التجارة الدولية تقوم على أساس إختلاف التكاليف وميزات النسبية، ويقصد بذلك إذ كانت إحدى الدول تتمتع بميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع (أ) وذلك مقارنة مع السلعة (ب)، بينما تتمتع دولة أخرى بميزة نسبية في إنتاج السلعة (ب) مقارنة بالسلعة (أ)، فأن من صالح الدولة الأولى (أ) أن تتخصص وتنتج السلعة (أ) وتستورد السلعة (ب) من الدولة الثانية، والعكس (أحمد توفيق، 1988، ص: 13).

وكمفهوم لذلك فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي ترتجها بنفقات نسبية أقل من الدول الأخرى، وتقوم بتصديرها لكي تستورد إلى السلع التي تتمتع دول أخرى في إنتاجها بنفقات نسبية أقل، ويتم التبادل الدولي بين الدولتين إذا اختلفت التكاليف النسبية.

إذن فنظرة ريكاردو لتبادل التجاري الدولي مبنية على إختلاف التكاليف النسبية في إنتاج السلعة وليس التكاليف المطلقة.

مثال:

الجدول رقم (04) تكلفة إنتاج وحدة واحدة من المشروبات والمنسوجات في كل من البرتغال وإنجلترا

	إنجلترا	البرتغال
المنسوجات	100 ساعة	90 ساعة
المشروبات	120 ساعة	80 ساعة

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

توجد دولتين إنجلترا والبرتغال، تنتجان سلعتين المنسوجات والمشروبات، وعامل إنتاج واحد يحدد قيمة السلعة وهو العمل، ووفقا لنظرية التكاليف المطلقة لا يمكن قيام التبادل التجاري بين الدولتين لأن إنجلترا ليس لها ما تقدمه للبرتغال، كون هذه الأخيرة تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعتين.

فللتكلفة النسبية للمنتوج A بالنسبة للمنتوج B في بلد ما هي النسبة بين التكاليف المطلقة للمنتوجين وتساوي:

التكلفة المطلقة لـ A / التكلفة المطلقة لـ B.

فالتكلفة النسبية لإنتاج المنسوجات مقارنة مع المشروبات في إنجلترا هي:  $120/100 = 0.83$  ، أما في البرتغال فهي:  $80/90 = 1.12$ ، إذن إنجلترا لديها ميزة نسبية في إنتاج المشروبات مقارنة بإنجلترا لأن التكاليف النسبية أقل.

بالنسبة للمشروبات فالتكلفة النسبية في إنجلترا هي:  $100/120 = 1.2$ ، أما في البرتغال فهي:  $90/80 = 0.88$ ، إذن البرتغال لديها ميزة نسبية في إنتاج المشروبات.

ففي غياب التجارة بين الدولتين فإنجلترا يتطلبها 220 ساعة لإنتاج وحدة واحدة من المشروبات ووحدة واحدة من المنسوجات، في حين البرتغال يتطلب 170 ساعة لإنتاج نفس الوحدات، لكن في حالة التخصص والإستفادة من التكلفة النسبية، فالإنتاج العالمي (المكاسب) سوف تزداد، ففي إنجلترا سوف يتم إنتاج 2.2 وحدة من المنسوجات ( 220 ساعة عمل) وفي البرتغال سوف يتم إنتاج 2.12 وحدة من المشروبات (170 ساعة عمل).

كان لتنظير ريكاردو تطبيق عملي جدا، كانت نظرية الميزة النسبية إحدى الحجج الرئيسية في الجهود الناجحة للمصنعين البريطانيين لإلغاء التعريفات البريطانية على الحبوب المستوردة ("قوانين الذرة") في عام 1846 (WEAVER, 2007, p: 188).

إن من بين الإنتقادات الموجهة لنظرية التكاليف النسبية أنها أعتمدت على نظرية العمل للقيمة (إعتبار العمل عنصر الإنتاج الوحيد وأنه يحدد قيمة السلعة)، أن التكاليف ثابتة على المدى المتوسط والطويل، وسهولة إنتقال عناصر الإنتاج داخليا. كما أعتبر ريكاردو أن معدلات التبادل الدولي ثابتة عند 1:1.

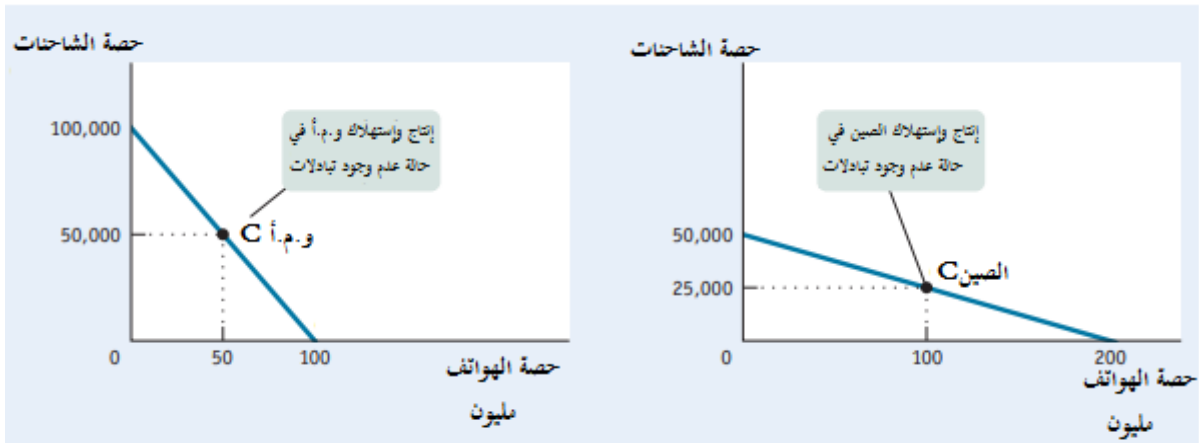
## مثال:

لفهم أكبر لنظرية التكاليف النسبية لديفيد ريكاردو، نقدم المثال التالي: (Krugman, Wells, 2015, p: 220)

يظهر المثال التالي حالة إنتاج الولايات المتحدة الأمريكية 100000 شاحنة ولا تنتج أي هاتف نقال، أو إنتاج 100 مليون هاتف نقال ولا تنتج أي شاحنة، وبالتالي فحدود إمكانيات الإنتاج في الولايات المتحدة الأمريكية هو  $1000 = 100/100000$  أي لإنتاج مليون هاتف إضافي يجب على الولايات المتحدة أن تتخلى عن إنتاج 1000 شاحنة.

وبالنسبة للصين يمكن أن تنتج 50000 شاحنة في حالة عدم إنتاج أي هاتف، وتستطيع إنتاج 200 مليون هاتف نقال في حالة عدم إنتاج أي شاحنة، وبالتالي فحدود إمكانيات الإنتاج في الصين هو  $200 = 50000/200$  أي لإنتاج مليون هاتف إضافي، يجب على الصين التخلي عن إنتاج 250 شاحنة.

الشكل رقم (05): التكاليف النسبية وحدود إمكانيات الإنتاج



Source : Paul Krugman, Robin Wells, Economics, worth publishers, Third edition, U.S.A, 2015, p: 220.

يستخدم الاقتصاديون مصطلح الاكتفاء الذاتي autarky للإشارة إلى الحالة التي تكون فيها الدولة لا تتاجر مع دول أخرى. نفترض أن الولايات المتحدة اختارت في الاكتفاء الذاتي إنتاج واستهلاك 50 مليون هاتف و 50000 شاحنة. نفترض أيضاً أنه في الصين تنتج 100 مليون هاتف و 25000 شاحنة.

والجدول التالي يوضح التكاليف النسبية لإنتاج الشاحنات والهواتف في كل من الولايات المتحدة الأمريكية والصين.

الجدول رقم (05): تكاليف الفرص البديلة لإنتاج الشاحنات والهواتف

الصين	الولايات المتحدة الأمريكية	
250 شاحنة	1000 شاحنة	مليون وحدة من هاتف نقال
4000 هاتف	1000 هاتف	وحدة واحدة من الشاحنات

Source : Paul Krugman, Robin Wells, Economics, worth publishers, Third edition, U.S.A, 2015, p: 220

من خلال الجدول السابق تتمتع الولايات المتحدة بميزة نسبية في إنتاج الشاحنات لأنها تتمتع بتكلفة فرصة أقل من حيث الهواتف مقارنة بالصين، فإنتاج شاحنة واحدة تكلف الولايات المتحدة 1000 هاتف فقط ، بينما تكلف الصين 4000 هاتف. في المقابل ، تتمتع الصين بميزة نسبية في إنتاج الهواتف، فإنتاج مليون هاتف تكلف 250 شاحنة فقط ، بينما تكلف الولايات المتحدة 1000 شاحنة.

### 3 - نظرية القيم الدولية "جون ستيوارت ميل"

إعتمد ريكاردو في نموذجهِ على عنصر العمل فقط، ولبساطة فروضه لم تجعله نموذج يفسر حقيقة قيام التبادلات التجارية بين الدول، ورغم أنه قدم فكرة جديدة تتمثل في إمكانية قيام التبادل التجاري نتيجة إختلاف تكاليف الفرص البديلة بين دولتين (بومفرت، 2012، ص: 14)، إلا أنه طرح تساؤل جوهري: من أين يمكن أن تكتسب التكاليف النسبية ؟ where does comparative advantage come from ؟

تعتبر نظرية القيم الدولية إمتداد لنظرية التكاليف النسبية، حيث إعتمدت على إختلاف الكفاءة النسبية للعمل لتفسير التجارة الخارجية، حيث تعتبر أن معدل التبادل الدولي هو الذي يحدد كيف يتم توزيع المكاسب بين الدولتين في التجارة الدولية، وقد بدأت هذه النظرية في البروز مع نشر مقال قوانين التبادل بين الأمم، وتوزيع المكاسب التجارية بين دول العالم التجاري الذي نشر في سنة 1844.

ويطلق عليها أيضا بمعدلات التبادل Terms of trade ويقصد بها مقياس ما يمكن إستيراده مقابل وحدة واحدة مصدرة، كمثال إذا كانت دولة ما تقوم فقط بتصدير المنسوجات واستيراد المشروبات فقط ، فإن شروط التجارة هي ببساطة سعر المنسوجات مقسومًا على سعر المشروبات - وبعبارة أخرى ، كم عدد وحدات المنسوجات الذي يمكن الحصول عليه لوحد من المشروبات.



مثال:

جدول رقم (06): معدلات التبادل لإنتاج القمح والمنسوجات

المنسوجات	القمح	
15	10	انجلترا
20	10	ألمانيا

معدل التبادل الداخلي للقمح في إنجلترا هو 1:1.5 هو وفي ألمانيا هو 1:2، أي أن إنتاج وحدة واحدة من القمح في ألمانيا يكلف إنتاج وحدتين من المنسوجات، وبالتالي معدل التبادل الدولي الذي يحقق مكاسب للدولتين يقع بين معدل التبادل الداخلي (1.5 - 2).

من بين الإنتقادات الموجهة للنظريات الكلاسيكية في تفسير قيام التجارة الدولية نذكر:

- إعتبار أن العمل هو العنصر الوحيد من عوامل الإنتاج الذي يحدد قيمة السلعة؛
- وجود سلعتين ودولتين فقط؛
- وجود منافسة كاملة وغياب الممارسات الإحتكارية؛
- الإستغلال الكامل لعوامل الإنتاج؛
- الإعتتماد على المقايضة وإهمال دور النقود؛
- عدم وجود القيود الجمركية؛
- إهمال التكاليف المتعلقة بالنقل.

## ثانيا: النظريات النيوكلاسيكية

### 1 - نظرية عوامل الإنتاج لهكشر وأولين

وجد الاقتصاديون الذين يدرسون التجارة الدولية ثلاثة مصادر رئيسية للميزة النسبية: الاختلافات الدولية في المناخ، والاختلافات الدولية في وفرة عوامل الإنتاج ، والاختلافات الدولية في التكنولوجيا ( Krugman, Wells, 2015, p: 224).

تم تقديم هذه النظرية من طرف كل من Eli Heckscher و Bertil Ohlin من مدرسة ستوكهولم للاقتصاد، ويعتمد على نظرية ديفيد ريكاردو للميزة النسبية من خلال التنبؤ بأنماط التجارة والإنتاج على أساس توفر عناصر الإنتاج في الدولة، أي أن الدول تصدر منتجات التي تستخدم عوامل الإنتاج الوفيرة والرخيصة abundant، وتستورد المنتجات التي تستخدم العوامل النادرة scarce ، فحسب كل من هكشر وأولين فالميزة النسبية تتحدد وفقا لتوفر عوامل الإنتاج (الأرض، العمل ورأس المال).

تعتمد هذه النظرية في تفسير التجارة الخارجية على مجموعة من الإفتراضات تتمثل فيما يلي: (سدي، 2015، ص: 103)

- وجود دولتين و سلعتين و عنصري إنتاج يتمثلان في العمل و رأس المال.

- استخدام الدولتين لنفس التكنولوجيا في العملية الإنتاجية.

- يخضع الإنتاج لقانون ثبات غلة الحجم لكل من السلعتين و في كل من الدولتين.

- التخصيص غير الكامل في الدولتين بعد التجارة، أي استمرارهما في إنتاج كلتا السلعتين.

- تماثل و تشابه الأذواق في كلتا الدولتين.

- سيادة ظروف المنافسة الكاملة في أسواق السلعتين و أسواق عناصر الإنتاج للدولتين.

- المرونة التامة لحركة عناصر الإنتاج داخل الدولة و عدم قدرتها على الإرتقال دوليا.

- اختلاف كثافة عناصر الإنتاج في السلع المختلفة: و هذا يعني أن السلعة الأولى كثيفة استخدام عنصر العمل (تحتاج إلى كمية أكبر من العمل مقارنة باحتياجاتها إلى كمية رأس المال) بينما السلعة الثانية فهي كثيفة استخدام عنصر رأس المال أي أنها تحتاج إلى كمية أكبر من عنصر رأس المال مقارنة باحتياجاتها إلى كمية عنصر رأس المال.

- توازن التجارة بين البلدين: و الذي يعني أن قيمة الصادرات تساوي قيمة الواردات.

- عدم وجود تكلفة النقل وغياب أي شكل من أشكال تقييد حرية التجارة مثل الرسوم الجمركية أو حصص الإستيراد و التصدير.

أي أن الجديد الذي أتى به كل من هيكشر وأولين أنهما أضافا الفروض التالية: هناك أكثر من عامل من عوامل الإنتاج، ويقوم المنتجون بتوليف العوامل لتعظيم الأرباح، والفرض الثاني أن المستهلكون يشترون المنتجات بتوليفة تعظم منفعتهم في ظل قيد ميزانيتهم (بومفرت، 2012، ص: 26).

فالدولة ذات الوفرة في رأس المال سوف تقوم بإنتاج وتصدير السلع التي يستعمل في إنتاجها رأس مال كثيف، بينما الدول التي تتوفر على اليد العاملة سوف تقوم بإنتاج وتصدير السلع التي تحتاج لعنصر كثيف من العمل (ماكي، 1990، ص: 47).

مثال:

يمكن تقديم مثال حول محصول الحبوب، فالدولة التي يكون فيها رأس المال والأراضي وفيرة ولكن العمالة نادرة، لديها ميزة نسبية في إنتاج هذا المحصول، لأنه يتطلب الكثير من رأس المال والأرض والقليل من العمالة، إذن فتوفر عناصر الإنتاج اللازمة يجعل السلعة منخفضة السعر، وبالتالي أسهل للإنتاج، الإستهلاك والتصدير.

ولقد عرف هذا النموذج الكثير من الإضافات مع مرور الوقت، فرغم أن الدور الأساسي لنسب عوامل الإنتاج المحددة لتوجه التجارة الدولية بقي نفسه، إلا أنه تمت إضافات بعض الإعتبارات الأخرى مثل: التعريفات الجمركية، ومن أبرز الإقتصاديين الذي قدموا إسهامات نجد كل من: بول سامولسن، رولاند جونس.

وتستند هذه النظرية في كون الدول لديها تقنيات إنتاج متجانسة، ويعتبر أدق نموذج لتفسير التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية، ويطلق عليه أيضا نموذج  $2 \times 2 \times 2$  أي (دولتان ، سلعتان ، عاملين).

ومن بين فروض هذه النظرية أن التجارة حرة أي لا توجد قيود على التبادلات التجارية الدولية، وإهمال تكلفة النقل، وجود منافسة كاملة Perfect Competition والتوظيف الكامل لعوامل الإنتاج Full Employment ، لا يوجد تخصص وتقسيم للعمل، عوائد ثابتة على عناصر الإنتاج، وجود تقنيات إنتاج متجانسة، وعدم إنتقال عوامل الإنتاج بين الدول، تماثل أذواق المستهلكين، إختلاف كثافة عناصر الإنتاج في السلع المختلفة.

## 2 - لغز ليونتييف

قام الإقتصادي فاسيلي ليونتييف باختبار صحة نظرية الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، وذلك عن طريق دراسة هيكل التجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية، والمعروف عن الولايات المتحدة الأمريكية أنها تنتج سلع كثيفة رأس المال وبالتالي تقوم بتصديرها وتستورد سلع كثيفة اليد العاملة (تنتجها هي الأخرى غير أنها لا تتمتع بالتخصص في إنتاجها).

أظهرت نتائج اختبار Leontief أن الولايات المتحدة كدولة غنية برأس المال تصدر سلعها كثيفة العمالة. وتصدر سلع كثيفة رأس المال، وهو ما يتعارض مع الحس السليم للاقتصاد الدولي وقد اختبر بالدوين Baldwin بيانات التجارة الأمريكية لعام 1962، وكان الاستنتاج هو نفسه الذي توصل إليه ليونتييف (Baoping Guo, 2015).

ولقد جاءت تفسيرات عديدة لهذه النتائج وأهمها: أن الدراسة تم إجراؤها بعد الحرب العالمية الثانية وبالتالي تباين هيكل الصادرات، كما برر البعض ذلك باختلاف أذواق المستهلكين، حيث يفضل المستهلك الأمريكي شراء المنتجات كثيفة رأس المال، في حين رأى البعض أن إنتاجية اليد العاملة في الولايات المتحدة أكثر من باقي الدول وبالتالي الوفرة النسبية لليد العاملة، بالإضافة إلى الرسوم الجمركية التي كانت تفرض على المنتجات الأجنبية ذات كثافة في اليد العاملة (قطان).

## ثالثا: النظريات الحديثة للتجارة الدولية

لقد ظهرت العديد من النظريات التي تفسر قيام التبادلات التجارية الدولية، فمنهم من تطرق للطلب كمحرك للتجارة ومنهم من تناول دور التكنولوجيا، ومن بين أهم النظريات الحديث نذكر: نظرية الطلب، نظرية الفجوة التكنولوجية، نظرية دورة حياة المنتج، نظرية إقتصاديات الحجم.

### 1 - نظرية الطلب ل ليندر La demande représentative de Linder

بدأ ليندر في طرح نظريته بناء على أبحاث هيكشر وأولين وذلك في مقال An Essay on Trade and Transformation، حيث أن فرضية Linder والتي تسمى أحيانا بفرضية "تشابه الطلب"، تقوم في الأساس بتحويل التركيز بشكل أساسي من جانب العرض إلى جانب الطلب، حيث تجد نظرية Heckscher-Ohlin التقليدية سبب التجارة في جانب العرض (بشكل رئيسي من حيث سمات المنتج وخصائص الدولة)، ويقبل Linder (1961) أن نظرية HOS تشرح بشكل كاف التجارة الدولية في المنتجات الأولية ولكنها تدعي أنها لا تفسر التجارة في المنتجات المصنعة (J. Borkakoti, 1998, p: 366).

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعر

والفكرة الأساسية لليندر هي أن نطاق سلع التصدير المحتملة يتم تحديده من خلال الطلب الداخلي. أي أنه شرط ضروري ولكنه ليس كافيًا أن المنتج يجب أن يتم استهلاكه في السوق المحلية ليكون سلعة قابلة لتصدير، فلشركات تنتج لتلبية احتياجات سوق محددة بوضوح والتي تميل إلى الظهور من الطلب المحلي (السوق المحلية) ومع بدء الإنتاج يصبح نمو الشركة الناجحة مقيّدًا بالسوق المحلي بحيث تبحث الشركة عن الأسواق الخارجية، فليندر يرى إن التجارة الدولية ليست في الحقيقة سوى امتداد عبر الحدود الوطنية (J. Borkakoti, 1998, p: 366).

فهذا الطلب يحدد طبيعة المنتجات المصدرة، كما يرى ليندر أن كثافة التجارة تعتمد بشكل كبير على مستوى التطور والتنمية في الدولة الذي تتم فيه التجارة. وكلما قلّت الفجوة بين الدولة المستوردة والدولة المصدرة زادت كثافة التجارة، أي أن الدول المتقدمة تكون التبادلات التجارية فيما بينها كثيف.

كما يرى ليندر أن كل سلعة قابلة للتصدير هي سلعة قابلة للاستيراد، كما أن هذا الطلب متماثل بين الدول التي تتمتع بنفس درجة التطور والتنمية، وكلما زاد دخل الفرد زادت درجة تعقيد المنتجات المطلوبة، ويطلق على هذه النظرية أيضا نظرية تشابه الأذواق.

## 2 - نظرية دورة حياة المنتج لـ فرنون Théorie du cycle de vie

يعتبر رايموند فرنون إقتصادي أمريكي عرف بنظريته دورة حياة المنتج في تفسير التجارة الدولية والإستثمار الأجنبي، حيث قدم نظريته في مقال international Investment and International Trade in the Product Cycle في هذه النظرية التي تم تطويرها في عام 1966، وقد رأى فرنون أن المنتجات يتم طرحها في السوق المحلية أولا والدول ذات الدخل المرتفع ومع مرور الوقت (مرحلة النضج) تبدأ الدول ذات الدخل المرتفع في إنتاج تلك السلعة ويقل طلبها على المنتج من الدولة المبتكرة، وقد تبدأ في تصديرها لأسواق أخرى في حالة تشبع السوق المحلية، ومع مرور الوقت وتزايد المنافسة وتراجع الطلب تتجه الدول المستوردة ذات الدخل الضعيف في إنتاج تلك السلعة التي تصبح تقليدية (توطين الإنتاج) مستفيدة من اليد العاملة المنخفضة، الحوافز الضريبية للإستثمارات، وقد تتجه الدولة الأم لإستيراد المنتج من هذه الدول (بومفرت، 2012، ص: 81؛ ماكي، 1990، ص: 64).

## 3 - نظرية الفجوة التكنولوجية L'écart technologique

ويعتبر بوسنر Michael POSNER من منظري هذا التوجه من خلال إسهاماته International Trade and Technical Change المنشورة في مجلة الإقتصاد لجامعة أوكسفورد سنة 1961، حيث يرى أن المؤسسات

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

في جميع الدول مندمجة في عمليات إبتكار دائم ومستمر، من خلال عمليات البحث والتطوير مما يؤدي إلى حالة من التنافس الإحتكاري بما أن لها التكنولوجيا اللازمة.

تفسر الفجوة التكنولوجية بين الدول بشكل أساسي تدفقات التجارة الدولية، تتمتع الدول ذات التكنولوجيا المتقدمة بميزة نسبية تتميز بالتخصص في المنتجات الناتجة عن الابتكار والبحث والتطوير، مقارنة بالدول التي لا تمتلك التكنولوجيا، فهذه النظرية مبنية على أساس أن تقديم سلع جديدة أو تكنولوجيا متقدمة للأسواق، وبالتالي تصبح هذه الشركات محتكرة نتيجة صعوبة حيازة التكنولوجيا، التكاليف المرتفعة.

وهنا وضع بوسنر عاملين: الأول فترة قيام المؤسسة بإنتاج منتجاتها في السوق المحلية وبداية إستهلاك المنتج في السوق الأجنبية وأطلق عليها بـ فجوة الطلب demand lag، والثاني فترة اللازمة لإنتاج تلك السلعة في السوق الأجنبية من قبل المنافسين وأطلق عليها فجوة التقليد imitation lag.

وتفترض النظرية أن دولتين لديهما عوامل الإنتاج مشابهة، وظروف الطلب، قبل قيام التجارة. والفرق الوحيد هو التقنية، وتوجد فجوة التكنولوجيا بين الوقت الذي يتم فيه استيراد المنتجات الجديدة من الأسواق الخارجية والوقت الذي يتم طرح البدائل من قبل المنتجين المحليين.

مثال:

مثلا تقوم الولايات المتحدة الأمريكية عن طريق شركاتها التي تعتبر من أكثر الشركات إبتكار بطرح منتجاتها في السوق المحلية ثم السوق الأجنبية مستفيدة من مزايا هامة مثل إنخفاض التكلفة الوحديّة baisse des coûts unitaires، الإستفادة من إقتصاديات الحجم économies d'échelle، مما يضعها في حالة منافسة إحتكارية concurrence monopolistique مؤقتة نتيجة فجوة التقليد، عند نهاية الفجوة بسبب إنتقال التكنولوجيا للدول الأخرى، تصبح الشركات مجبرة على الإبتكار للحفاظ على الميزة النسبية.

## المحور الخامس: التجارة العالمية

في سنة 1874 شهد العالم بداية الحروب التجارية خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية، خاصة مع إقدام الولايات المتحدة الأمريكية على رفع الرسوم الجمركية على المنتجات المصنعة ذات المنشأ الأوروبي، ومع نهاية الحرب العالمية الأولى بدأت تظهر معالم لإرساء نظام تجاري يهدف إلى رفع القيود التجارية وهو ما جاءت به وثيقة ويلسون (نسبة لرئيس الولايات المتحدة الأمريكية)، حيث ضمت أربع عشر نقطة، دعت إلى إلغاء الكلي لكل العوائق الإقتصادية والإجراءات التجارية الغير عادلة لكافة الدول من أجل ضمان السلم في العالم والمساهمة في الحفاظ عليه، ثم بعد ذلك المؤتمر الإقتصادي سنة 1927 (M'rini, 2005).

### أولاً: النظام التجاري متعدد الأطراف

تعود أولى مبادرات إنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف إلى مشروع " جيمس ميد" الذي إقترح إنشاء إتحاد دولي للتجارة وكان ذلك في 2 أوت 1942، وقد تضمن المشروع في وثيقته 22 فقرة، حيث تعرض للمشاكل التجارية بعد الحرب العالمية الثانية مثل: خفض القيود الجمركية ومعالجة الإختلال في ميزان المدفوعات، وتحفيز التوسع في الطلب العام في الأسواق العالمية، حيث يستوجب على إثرها جميع الدول المنضمة للإتحاد بتقديم كافة الترتيبات التجارية التفضيلية لجميع الدول الأعضاء وأيضا تقديم ضمانات للحد من القيود التجارية، كما جاء أيضا إقتراح بإنشاء لجنة للتجارة الدولية تقوم بالتحكيم الدولي في المنازعات .

### 1 - نشأة الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة GATT

ومع إنشاء البنك العالمي وصندوق النقد الدولي، برزت فكرة إنشاء هيئة للإشراف على النظام التجاري الدولي وتكامل أضلع مثلث مؤسسات بروتون وودز، حيث جاء إقتراح الولايات المتحدة الأمريكية بإنشاء منظمة التجارة الدولية وذلك في سبتمبر 1946، حيث تم تقديم إقتراح ميثاق لمنظمة التجارة الدولية للجنة الإقتصادية للأمم المتحدة.

وبهافانا بتاريخ 21 نوفمبر 1947 إجتمع مندوبو 55 دولة، من أجل مناقشة فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية، وإستمرت إشغال المؤتمر على فترات متقطعة إلى غاية 24 مارس 1948، حيث تم التوصل إلى مايعرف بمشروع ميثاق هافانا للتجارة والعمل، حيث نص الميثاق على إنشاء منظمة دولية تهتم بوضع أسس السياسات التجارية للدول الأعضاء، وخفض الحواجز و القيود الجمركية، ونظام الحصص و الإعانات الموجهة للتصدي، وقد خلص إلى إلغاء الإمتيازات الجمركية من خالل وضع شروط للتعريفات والرسوم المفروضة على الصادرات والواردات وحظر نظام الكمية على الواردات، وإلغاء سياسة إعانات التصدير في فترة أقصاها سنتين من تاريخ توقيع الميثاق، وإجازة إستخدام الرسوم المضادة الخاصة بمكافحة الإغراق (حسين عمر، 1997).

وخلال الإجتماعات التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمل (نوفمبر 1946 – أكتوبر 1947) تم التطرق إلى هدف تحقيق و المحافظة على معدلات الطلب العالمي، التوظيف، التنمية الصناعية، السياسة التجارية العامة من خلال مسألة الدعم و القيود التجارية، ليتم إصدار الوثيقة الختامية لإتفاقية التعريفة الجمركية والتجارة و بروتوكول التطبيق المؤقت provisoire application'd Protocole، ويدخل حيز النفاذ في 30 جوان 1948.

لكن عدم تصديق الولايات المتحدة الأمريكية على هذا الميثاق، أجهض فكرة إنشاء المنظمة الدولية للتجارة، ليستمر العمل ببروتوكول التطبيق المؤقت الذي كان حل مؤقت إلى غاية إنشاء المنظمة الدولية للتجارة، ولقد كان الهدف من الإتفاقية (GATT) هو تحرير التجارة الدولية بإزالة الحواجز التجارية الجمركية والغير جمركية التي تضعها الدول في طريق إتاحة المجال لتبادل السلع عبر الحدود الدولية وفتح الأسواق والمنافسة الدولية (الفتلاوي، 2006).

## 2 - مبادئ الإتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة

كما سبق وتطرقنا إليه فههدف إتفاقية الجات كان تحرير التجارة العالمية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية وإلغاء القيود الكمية، ومن بين أهم مبادئ هذه الإتفاقية:

### - مبدأ المعاملة العامة للدولة الأولى بالرعاية

هو المبدأ الأول الذي نصت عليه المادة الأولى من الوثيقة النهائية من إتفاقية الجات، حيث لايجق لأ طرف من الأعضاء المتعاقدة منح تفضيلات لدولة على حساب دولة أخرى، بحيث أن أي مزايا، تفضيلانت وامتيازات يمنحها طرف متعاقد لمنتج ذو منشأ محلي لدولة أخرى، يجب أن يمنح لكل منتج مشابه لكافة الدول الأعضاء دون قيد أو شرط، وعلى العموم هذه التفضيلانت تشمل الرسوم الجمركية مهما كانت طبيعتها على الإستيراد والتصدير، التحويلات الدولية لرؤوس الأموال، و كذا جميع المسائل التي وردت في المادة الثالثة من الإتفاقية.

### - المعاملة الوطنية

جاء هذا المبدأ في الجزء الثاني من وثيقة الإتفاقية، و ذلك في المادة الثالثة، تحت بند المعاملة الوطنية فيما يخص الضرائب واللوائح الداخلية، حيث لايجب على أي دولة متعاقدة فرض ضرائب أو رسوم داخلية، قوانين تخص البيع، الشراء، النقل والتوزيع أو إستعمال المنتج في الأسواق الداخلية أو نسب معينة كمدخلانت لبعض المنتجات المستورد بهدف حماية الإنتاج الوطني، كما أن منتجات الدول الأعضاء المستوردة من دول أخرى عضو لايمكن أن تفرض عليها رسوم أو ضرائب سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، مهما كانت طبيعة هذه الرسوم بشكل أعلى من تلك التي تفرض على المنتجات الوطنية المشابهة، كما لايمكن أن تمنح لها معاملة أقل تفضيل من تلك التي تمنح لمنتج محلي.



### - تحرير التجارة

لقد جاءت العديد من الدراسات السابقة لتبين دور الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة في تحرير التجارة الدولية، ويقصد بتحرير التجارة ودعم التجارة العادلة باستخدام الرسوم الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية، حذر الإجراءات التقيدية الكمية، محاربة سياسة الإغراق.

### - الشفافية

نعني بالشفافية إلتزام الدول الأعضاء نشر و تطبيق اللوائح المتعلقة بالتجارة وذلك وفقا للمادة العاشرة، هذه الأخيرة نصت على أن القوانين والأنظمة والأحكام التشريعية السارية المفعول والتي قد تؤثر على إتجاه التجارة مثل: التقييم الجمركي، معدل الرسوم وكذا القيود المتعلقة بالإستيراد والتصدير يجب أن تكون محل نشر على وجه السرعة وعلى نطاق واسع لتمكين الأطراف التجارية من الإطالع عليها، كما يجب على الدول المتعاقدة نشر التدابير والإجراءات المتصلة بالتجارة قبل دخولها حيز النفاذ.

### - التنمية الإقتصادية

يعتبر تحقيق التنمية الإقتصادية خاصة في الدول النامية أحد أهم مبادئ الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية و التجارة، حيث جاء في الجزء الرابع من الإتفاقية تحت عنوان "التجارة والتنمية"، مبادئ وأهداف وكذا تعهدات الأطراف المتعاقدة، و قبلها في المادة الثامنة عشر الدعم التي تقدمه الدولة لصالح التنمية الإقتصادية، كما أشارت المادة السادسة والثلاثون إلى أن الأهداف الإنمائية لهذا الإتفاق تتمثل في رفع مستويات المعيشة وتطوير إقتصاديات الدول الأعضاء، كما أن عائدات التصدير للأطراف المتعاقدة خاصة الدول النامية والأقل نموا تلعب دورا هاما في التنمية الإقتصادية.

### 3 - جولة الأوروغواي

تعتبر آخر محطة في الإتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة، حيث ظهرت بوادر ومساعي لإحياء فكرة إنشاء منظمة للتجارة الدولية، وقد شاركت في هذه الجولة 123 دولة، ومن بين الأسباب التي أدت إلى عقد هذه الجولة هو إزدیاد حدة الصراع بين الدول الصناعية على الأسواق الدولية، بروز الأزمات الإقتصادية، ظهور الدول الصناعية الجديدة وتراجع الدور الإقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية (حشماوي، 2006).

ففي شهر سبتمبر 1986، وفي بونتا دلستي في الأوروغواي تم الإتفاق على برنامج المفاوضات و القضايا التي سيشملها، خاصة فيما يتعلق بالسياسة التجارية للأعضاء، كما تم التوصل إلى العمل على توسيع الإتفاقيات خاصة فيما يخص التجارة في الخدمات والملكية الفكرية، الزراعة والمنسوجات بالإضافة إلى مراجعة إتفاقيات الجات 1947.

لقد كانت جولة الأوروغواي محطة هامة في تاريخ النظام التجاري متعدد الأطراف، ففي أبريل 1994 بمراكش تم التوقيع على مشروع القرار الختامي، والقاضي بإنشاء منظمة دولية تهدف لتحرير التجارة العالمية من العوائق الجمركية.

#### 4 - نشأة المنظمة العالمية للتجارة WTO

نشأت المنظمة العالمية للتجارة في 1 جانفي 1995، تحت توصيات جولة الأوروغواي، بلغ عدد الدول الأعضاء 164 دولة سنة 2016، هدفها الرئيسي هو ضمان حرية التجارة العالمية بشكل الذي يحقق التنمية الإقتصادية لكافة الدول فالمنظمة العالمية للتجارة هي المنظمة الوحيدة التي تهتم بالقواعد التي تنظم التجارة بين الدول، وظيفتها الرئيسية هي التعزيز بالقدر الممكن النفاذ الى الأسواق، القدرة على التنبؤ وتحريير التبادلات بهدف تحسن الرفاهية لشعوب الدول الأعضاء.

أما عن المهام التي أنشئت من أجلها منظمة التجارة العالمية فيمكن إيجازها في أربع عناصر وهي كالتالي:

##### - المفاوضات التجارية

حيث تسعى منظمة التجارة العالمية من خلال فتح باب المفاوضات التجارية بين دول الأعضاء إلى التوصل إلى أرضية إتفاق بشأن العديد من المسائل على غرار التجارة في السلع، عبر الإتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة سنة 1994، واتفاقية العامة حول تجارة الخدمات، وكذا إتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، حيث تتم هذه المفاوضات تحت مظلة المؤتمرات الوزارية التي تجتمع في الغالب مرة كل سنتين لمناقشة المواضيع التي يتم إقتراحها من قبل الأعضاء في الفترة التحضيرية للمؤتمرات؛

##### - التنفيذ والمتابعة

تسمح هذه الألية بمراقبة مستوى الشفافية بالنسبة للسياسات التجارية للدول الأعضاء، من خلال التدابير والإجراءات التي تتخذها، كما تخضع السياسات و الممارسات التجارية للدول الأعضاء للمراقبة بشكل دوري من طرف اللجان المختصة على مستوى منظمة التجارة العالمية؛

##### - تسوية المنازعات

يتم الفصل في المنازعات التجارية بين الأعضاء بشأن عدم الإلتزام بالإتفاقيات على مستوى لجان تسوية المنازعات، وتعتبر هذه الألية حجر الزاوية بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية، كما أنها تسمح بتطبيق الإتفاقيات المبرمة، وتضمن عدم إنتهاكها؛

##### - تدعيم القدرات التجارية

وتشمل الدول النامية والدول الأقل نموا حيث تتضمن أحكاما خاصة تحدد الفترات الزمنية للتكيف مع هذه الإتفاقيات، و كما تسمح بتقديم الدعم الفني للدول النامية والأقل نموا، خاصة فيما يتعلق بالبنية التحتية من أجل زيادة قدراتها التجارية.

لقد شهدت منظمة التجارة العالمية منذ إنشائها سنة 1995 ، إحدى عشر مؤتمر وزاري آخرها في بيونيس أيرس بالأرجنتين في ديسمبر 2017، وتعتبر المؤتمرات الوزارية حجر الزاوية في مفاوضات الدول الأعضاء، حيث يتم عن طريقها إتخاذ القرارات المتعلقة بالإتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، حيث تتمتع المؤتمرات الوزارية بالسلطة العليا، والجدول التالي يوضح تاريخ ومكان إنعقاد مؤتمرات الوزارية للمنظمة.

الجدول رقم (07): المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة

التاريخ	مكان المؤتمر
13 - 9 ديسمبر 1996	سنغافورا
18 - 20 ماي 1998	جنيف (سويسرا)
30 نوفمبر - 3 ديسمبر 1999	سياتل (الولايات المتحدة الأمريكية)
9 - 13 نوفمبر 2001	الدوحة (قطر)
10 - 14 سبتمبر 2003	كانغون (المكسيك)
13 - 18 ديسمبر 2005	هونغ كونغ
30 نوفمبر - 2 ديسمبر 2009	جنيف (سويسرا)
15 - 17 ديسمبر 2011	جنيف (سويسرا)
3 - 6 ديسمبر 2013	بالي (أندونيسيا)
15 - 19 ديسمبر 2015	نيروبي (كينيا)
10 - 13 ديسمبر 2017	بيونس أيرس (الأرجنتين)

المصدر: من إعداد الباحث

### ثانيا: الإتفاقيات التجارية الإقليمية

تعود الخلفية التاريخية للإتفاقيات التجارية الإقليمية إلى القرن السادس عشر، حيث تشكلت ما يعرف بجمعيات الجمارك "associations customs"، ويعتبر الإتحاد الجمركي الألماني "zollverein" أول إتحاد جمركي وكان ذلك في 1834، حيث تم إنشاء منطقة للتجارة الحرة وكان هذا في منطقة بروسيا قبل أن تنظم المقاطعات الأخرى (Machlup, 1977).

وتعتبر إتفاقية كوبدن-شوفاليه أول إتفاقية لتخفيض الرسوم الجمركية بشكل ثنائي بين فرنسا والمملكة المتحدة 1860، ومع نهاية الخمسينيات وبداية الستينيات بدأت بوادر التكتلات تظهر، حيث بدأت في أوروبا بإنشاء المجموعة الأوروبية للفحم و الحديد سنة 1951، وأتبعها بعد ذلك في 1957 بإنشاء المجموعة الإقتصادية الأوروبية، وفي منتصف الثمانينات أطلقت برنامج "السوق الموحدة" من أجل تفكيك العوائق المادية والجبائية، وانتقلت التسمية من المجموعة الإقتصادية الأوروبية إلى المجموعة الأوروبية، مع نهاية المعسكر الشيوعي بدأت المجموعة الأوروبية في عقد شراكات لإقامة مناطق حرة تهدف لتخفيض الرسوم الجمركية مع دول شرق أوروبا، كما إنتقلت هذه الظاهرة لباقي قارات العالم، حيث تم إنشاء منطقة

التجارة الحرة لشمال أمريكا بين كل من كندا، الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك، أيضا السوق المشتركة لدول أمريكا الجنوبية واتحاد جنوب شرق آسيا.

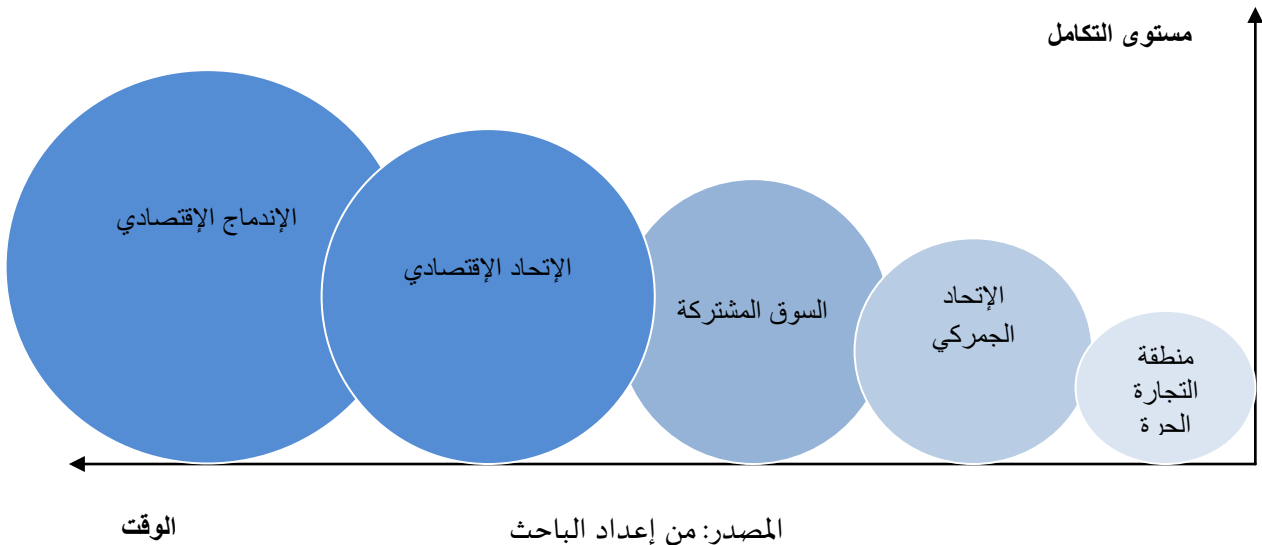
ويقصد بالإتفاقيات التجارية أو التكتلات الإقتصادية على أنها العملية التي يتم بمقتضاها إزالة كافة العقبات التي تعترض التجارة القائمة بين مجموعة من الدول الأعضاء والتي في مقدمتها إزالة القيود الجمركية والغير جمركية، وكذا القيود التي تعرقل إنسياب حركات رؤوس الأموال وانتقال اليد العاملة بين الدول الأعضاء، مضافا إليها ما تتجه نحوه هذه الدول من تنسيق وخلق التجانس بين السياسات الإقتصادية المختلفة (عفيفي حاتم، 2005، ص: 27).

وتتمثل عناصر التكتلات الإقتصادية في: إلغاء التمييز بين دول المنطقة، ضمان إنسياب ونفاذ أكثر للسلع والخدمات، رؤوس الاموال وعوامل الإنتاج والكفاءة في إستخدام الموارد.

وتكمن المنافع المحتملة من أي إتفاق أو تكتل تجاري إقليمي في تحقيق: (El-Agraa, 2011, p: 83)

- تعزيز الكفاءة في الإنتاج من خلال زيادة التخصص و فق لقانون الميزة النسبية؛
  - زيادة مستوى الإنتاج نتيجة الإستغلال الأمثل للإقتصاديات الحجم التي تنتج عن زيادة حجم السوق؛
  - تحسين الموقع التفاوض الدولي، نتيجة لحجم السوق مما يؤدي إلى تحسين شروط التبادلات التجارية؛
  - التغيرات في الكفاءة الإقتصادية التي أحدثتها تعزيز المنافسة؛
  - التغيرات المؤثرة على كمية و جودة عوامل الإنتاج نتيجة التطور التكنولوجي.
- أما عن أشكال أو مراحل الإتفاقيات (التكتلات) التجارية فيمكن توضيحها في الشكل الموالي

الشكل رقم (06): أشكال الإتفاقيات (التكتلات) التجارية الإقليمية



## - منطقة التجارة الحرة

هي أولى المراحل أو الأشكال، وتعتمد الدول في هذه المرحلة على إقامة منطقة للتجارة الحرة خالية من كل العوائق الجمركية والغير الجمركية، حيث تهدف هذه المرحلة إلى إلغاء الرسوم الجمركية و القيود الكمية على جميع المنتجات، حيث تعامل المنتجات معاملة وطنية و يمكن أن تكون هذه الإتفاقية بين دولتين أو أكثر و تكون ثنائية الجانب أي أن جميع الأطراف يجب عليها تقديم المزايا التفضيلية، كما يحتفظ الأعضاء على نفس المعاملة (الرسوم الجمركية) بالنسبة للدول الغير أعضاء.

ويمكن تقديم أهم خصائص التي تتمتع بها هذه المرحلة عن باقي المراحل في التالي:

- تسبق مرحلة إقامة منطقة للتجارة الحرة عملية تفكيك جمركي تسمى عادة بالمرحلة الإنتقالية، قبل أن تصل نسبة التفكيك 100% أي 0% رسوم جمركية:

- غالبا ما تكون هذه المنطقة "إقليمية" أي أن الدول الأعضاء تشارك نفس الحدود أو تكون قريبة جدا؛

- غالبا ما يكون التفكيك يشتمل على كل السلع.

## - الإتحاد الجمركي

ففي هذه المرحلة فبالإضافة إلى التفكيك الجمركي بين الدول الأعضاء، تلتزم هذه الأخيرة بتوحيد سياساتها الجمركية، أي وضع رسوم جمركية موحدة على منتجات الدول الغير أعضاء tariffs external common، أما عن السبب وراء وضع رسوم أو تعريفات جمركية موحدة إتجاه الواردات من الدول الغير أعضاء، فهو لمنع منتجات الدول الغير أعضاء من الدخول إلى دولة ما داخل الإتحاد ثم تصديرها مرة أخرى مستفيدة من الفارق في الرسوم الجمركية - reexportation - كما تعتبر إجراء حمائي للصناعة داخل الإتحاد.

## - السوق المشتركة

فبالإضافة الى ماتتضمنه خطوات الإتحاد الجمركي من إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية أمام التجارة البينية بين الدول الأعضاء وكذا توحيد الرسوم الجمركية إتجاه الدول الغير أعضاء، تقوم هذه الدول بالتحريك الكامل لعوامل الإنتاج (تحرير تنقل رؤوس الأموال، العمل)، أي إلغاء كل القيود على إنتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

## - الإتحاد الإقتصادي

فلإتحاد إقتصادي يتميز عن المرحلة السابقة بأنه يجمع بين إلغاء القيود على حركة السلع وعوامل الإنتاج مع درجة من الموائمة في السياسات الإقتصادية من أجل إزالة التمييز الحاصل بسبب التهاون في تلك السياسات.

## - التكامل الإقتصادي أو الإندماج الإقتصادي

وهو آخر مراحل التكامل حيث يتم فيه توحيد السياسات النقدية، الجبائية والإجتماعية وفي هذه المرحلة يتم تشكيل عملة موحدة، كما يتم توحيد السياسة الخارجية، حيث تتطلب وضع سلطة عليا: فوق وطنية - *supranational authority* ولعلى أبرز مثال اليوم عن التكامل الإقتصادي في شكله أو مرحلته المتقدمة هو الإتحاد الأوروبي.

### ثالثا: هيكل التجارة العالمية لسنة 2019

لقد سجلت تجارة العالمية في السلع من حيث الحجم انخفاضا طفيفا بنسبة 0.1 في المائة في عام 2019 بعد ارتفاعها بنسبة 2.9 في المائة في العام السابق، ويتم قياس تجارة البضائع على أنها متوسط الصادرات والواردات، أما من حيث القيمة فلتجارة العالمية في السلع انخفض بنسبة 3.0 في المائة مقارنة مع 10.2 في المائة زيادة في 2018، في حين عرفت التجارة العالمية في الخدمات إرتفاع بنسبة 2.1 في المائة في عام 2019، حيث تباطأت بشكل كبير مقارنة مع ارتفاعها بنسبة 8.4 في المائة في عام 2018، وانخفضت صادرات النقل بنسبة 0.8 في المائة متأثرة بإنخفاض التجارة في السلع، ولقد سجلت الخدمات التجارية الأخرى أعلى نمو للصادرات (3.3 في المائة) بين قطاعات الخدمات في عام 2019، خاصة في قطاع خدمات الاتصالات والكمبيوتر والمعلومات (WTO, 2020).

#### 1 - التجارة العالمية في السلع

في التجارة العالمية للسلع فقد سجلت جميع المناطق انخفاضا في التبادلات من حيث الحجم والقيمة في عام 2019، وكان الانخفاض بنسبة 3.0 في المائة في قيمة التجارة العالمية السلعية مدفوعا في الغالب من أوروبا وآسيا والتي تمثل ما يقرب من ثلثي تجارة البضائع، فالبنسبة للصادرات العالمية من السلع المصنعة فقد إنخفضت بنسبة 2.0 في المائة في عام 2019، رغم أنها تشكل العنصر الرئيسي لصادرات البضائع، في حين انخفضت الصادرات الزراعية العالمية بنسبة 1.5 في المائة في عام 2019، أي أقل من الانخفاض العام للصادرات العالمية. الإنخفاض الكبير كان في صادرات الوقود والتعدين بنسبة 7.5 في المائة في عام 2019، ويرجع ذلك في الغالب إلى الانخفاض الكبير في أسعار الطاقة (WTO, 2020).

#### 2 - التجارة العالمية في الخدمات

عرفت سنة 2019 تباطؤا في صادرات الخدمات التجارية (نمو بنسبة 2.0 في المائة) مقارنة بعام 2018، مع نمو ضعيف في جميع القطاعات الرئيسية وتراجع في النقل، حيث أدى عدم اليقين الإقتصادي والتوترات التجارية إلى انخفاض السفر الدولي والإنفاق المرتبط به، وسجلت خدمات النقل انخفاضا بنسبة 0.8 في المائة، وظلت خدمات التجارة الأخرى (42 في المائة) وخدمات الاتصالات والحاسوب والمعلومات (20 في المائة) أكبر القطاعات الفرعية المصدرة (WTO, 2020).

### 3 - الدول المستفيدة من التجارة العالمية leading traders

تبقى الولايات المتحدة الأمريكية اللاعب الأول في التجارة العالمية للخدمات، في حين أصبحت الصين منذ سنة 2010 ثاني أكبر دولة في التجارة العالمية، حيث نمت التجارة بمعدل 5.8٪ سنويًا من عام 2010 إلى عام 2019، بالمقابل تبقى ألمانيا في المرتبة الثالثة مدعومة باقتصادها الذي يركز على التصنيع-manufacturing focused economy, في حين تحتل كندا والمكسيك المرتبة 13 و 14 من بين أكبر الدول في التجارة العالمي، حيث استفادت من عضوية ناftا وشبكة سلسلة التوريد الخاصة بها مع الولايات المتحدة، أما الاتحاد الروسي يبقى المهيمن على الصادرات المواد الطاقوية (WTO, 2020).

## المحور السادس: التجارة الدولية في الخدمات

رغم أنه لا يوجد حتى الآن إجماع على تعريف ماهية الخدمة، وماهي التجارة في الخدمات، إلا أن هناك اتفاق أساسي حول عدد من خصائص الخدمات، فهي من المفترض عمومًا ليست ملموسة ماديًا، على عكس السلع، والخدمة حسب وصف مجلة الإيكونوميست هي "أي شيء يباع في التجارة ولا يمكن إسقاطه على قدمك"، بالإضافة إلى ذلك، يُنظر إلى الخدمات عادة على أنها غير مرئية وغير قابلة للتخزين وغير قابلة للنقل. يتم إنتاجها واستهلاكها في الغالب في وقت واحد، غير أن هذه الخصائص المميزة لقطاعات الخدمة أو لتقديم غير شاملة بشكل عام على جميع الخدمات، على سبيل المثال توجد خدمات بالتأكييد مادية وملموسة وقابلة للتخزين والنقل، مثل الأفلام والبرامج والموسيقى (Barth, 1999, p: 21).

### أولاً: مفهوم التجارة الدولية في الخدمات

يغطي مصطلح الخدمات مجموعة متنوعة من المنتجات والأنشطة الغير ملموسة من الصعب أن تختزل في تعريف واحد، وفي كثير من الأحيان يصعب الفصل بين الخدمات والبضائع التي يقترن بعضها ببعض بدرجات متفاوتة.

فهيل Hill الخدمات هي نتيجة لنشاط إنتاجي ينتج عنه تغير في أحوال الوحدات المستهلكة economic unit (أشخاص أو سلع)، أو يسهل تبادل المنتجات أو الاصول المالية (Barth, 1999, p: 21).

فحسب تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية unctad فالخدمات يمكن تصنيفها لقسمين: الخدمات التحويلية والخدمات الهامشية.

#### 1 - الخدمات التحويلية:

يمكن أن تأخذ التغيرات التي يطلب مستهلك الخدمات من منتجها القيام بها أشكالاً مختلفة: تغيرات في أحوال البضائع الاستهلاكية، تغيرات في الأحوال المادية للأشخاص، تغيرات في الحالة الذهنية للأشخاص.

#### 2 - الخدمات الهامشية:

تنتج الخدمات الهامشية حينما تقوم وحدة مؤسسية بتيسير تغير ملكية البضائع أو المنتجات التي تحتوي على معرفة، أو بعض الخدمات أو الأصول المالية بين وحدتين مؤسستين منفصلتين.



مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

وتختلف الخدمات عن السلع في كثير من النواحي، أهمها ما يتصل بالصلة المباشرة بين المورد والمستهلك. وذلك لأن الكثير من الخدمات غير قابلة للنقل، بمعنى أنها تتطلب وجود المورد والمستهلك في حيز مادي، من الضروري أن يذهب المستهلك إلى المورد أو أن يذهب المورد إلى المستهلك.

أما عن التجارة الدولية في الخدمات فتعرف بشكل مبسط على أنها بأنها التجارة بين المقيمين وغير المقيمين في أي اقتصاد

## ثانياً: مكانة الخدمات في التجارة العالمية

تلعب الخدمات دورًا متزايدًا في التجارة العالمية نظرًا للتطورات التجارية والتقنية، لا سيما في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، فالعديد من الخدمات التي كانت تعتبر "غير قابلة للتداول" untradable يتم تداولها الآن دوليًا. بالإضافة إلى ذلك، في سياق التقسيم الدولي المتزايد للعمل و أصبح الترابط الثلاثي في إنتاج السلع والخدمات والتجارة فيها عنصرًا أساسيًا بشكل متزايد في جميع التجارة العالمية (Barth, 1999, p: 22).

وتعتبر الخدمات من أنشطة القطاع الإقتصادي الثالث (القطاع الأول الزراعة والمواد الأولية - القطاع الثاني الصناعة التحويلية) وتعتبر صناعة الخدمات أكبر متلق من التدفقات الإستثمار الأجنبي، حيث إستحوذت على أكثر من ٦٠ بالمائة من التدفقات العالمية، فالتجارة الدولية في الخدمات أكثر صعوبة في أساسه من التجارة في السلع. فالخدمات أصعب تعريفًا. فبعضها معرف من خلال مفاهيم مجردة، لا من خلال صفة مادية أو وظيفة مادية. والتجارة في الخدمات، على خلاف التجارة في السلع، ليس فيها ما يعبر الحدود الجمركية بقانون سلمي معترف به دوليًا؛ ووصف للمحتويات؛ ومعلومات عن الكمية والمنشأ والوجهة؛ وفاتورة؛ ونظام إداري على أساس تحصيل الرسوم الجمركية الذي يمارس عند تجميع هذه البيانات (الأمم المتحدة، 2002).

اكتسبت التجارة في الخدمات أهمية متزايدة في اقتصاديات الدول وخاصة المتقدمة منها خاصة خلال أواخر القرن الماضي مستفيدة من التطور التكنولوجي والعولمة، وترتب عن ذلك إدراج التجارة في الخدمات على جدول أعمال جولة الأورغواي، فيما سمي بإعلان بونتتا ديل إستي Punta del Este وذلك في سنة 1986، وتم التوصل فيما بعد إلى إبرام إتفاق مستقل خاص بتحرير التجارة في الخدمات.

حيث قدرت قيمة التجارة الدولية للخدمات سنة 2018 أكثر من 5600 مليار دولار، بزيادة قدرت بنسبة 8 بالمائة مع سنة 2017، وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية المصدر والمستورد الأول للخدمات، ولقد كانت

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

الصين المصدر الأول من بين الدول النامية حيث عرفت صادراتها من الخدمات إرتفاع بـ 8 بالمائة مقارنة مع سنة 2017، كما كانت مجموعة الدول المستقلة *La Communauté des États indépendants* من بين الدول الأولى التي عرفت صادراتها من الخدمات سنة 2018 إرتفاع مقارنة مع سنة 2017 (12 بالمائة) (WTO,2019).

### ثالثاً: طرق توريد الخدمات

لقد تناولت الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات طرق توريد الخدمات عبر الحدود الدولية، حيث هناك أربع طرق وهي:

(أ) من أراضي عضو في أراضي أي عضو آخر؛

(ب) في أراضي عضو لوكيل خدمات تابع لأي عضو آخر؛

(ج) من متعهد خدمات تابع لعضو عن طريق الوجود التجاري في أراضي أي عضو آخر؛

(د) من متعهد خدمات تابع لعضو عن طريق وجود أشخاص طبيعيين تابعين لعضو في أراضي أي عضو آخر.

ويشار إلى هذه الطرائق عموماً: الطريقة (أ) أو الإمداد عبر الحدود - الطريقة (ب) أو الاستهلاك في الخارج، والطريقة (ج) أو الوجود التجاري، والطريقة (د) أو وجود أشخاص طبيعيين (الأمم المتحدة، 2002).

**الإمداد عبر الحدود cross border supply** : حينما يبقى المستهلك في أراضي وطنه بينما تعبر الخدمة الحدود الوطنية حيث يوجد المتعهد في بلد آخر. ويمكن تنفيذ الخدمة، على سبيل المثال عبر الهاتف أو الفاكس أو شبكة الإنترنت أو أي اتصال حاسوبي أو تليفزيوني وسيط آخر، أو عن طريق إرسال المستندات أو الأقراص الحاسوبية أو الأشرطة المسجلة وما إليها بالبريد أو المراسل. وهي تماثل الأسلوب التقليدي للاتجار في السلع حيث يبقى المستهلك والمتعهد كل في أراضيهم عند تقديم المنتج. والواقع أن نقل الخدمات عن طريق الشحن، الذي يدعم التجارة في السلع هو نفسه مثال للإمداد بالخدمات عبر الحدود. ومن الأمثلة الأخرى على هذه الطريقة طريقاً المراسلة والتشخيص عن بعد.

**الاستهلاك في الخارج consumption abroad** : حين ينتقل المستهلك إلى خارج أراضي وطنه ويستهلك الخدمات في بلد آخر. فأنشطة السائحين كزيارات المتاحف والمسارح أمثلة نمطية للاستهلاك في الخارج. والعلاج الطبي لأشخاص غير مقيمين ودورات اللغات التي تقدم في الخارج أمثلة أخرى على الاستهلاك في

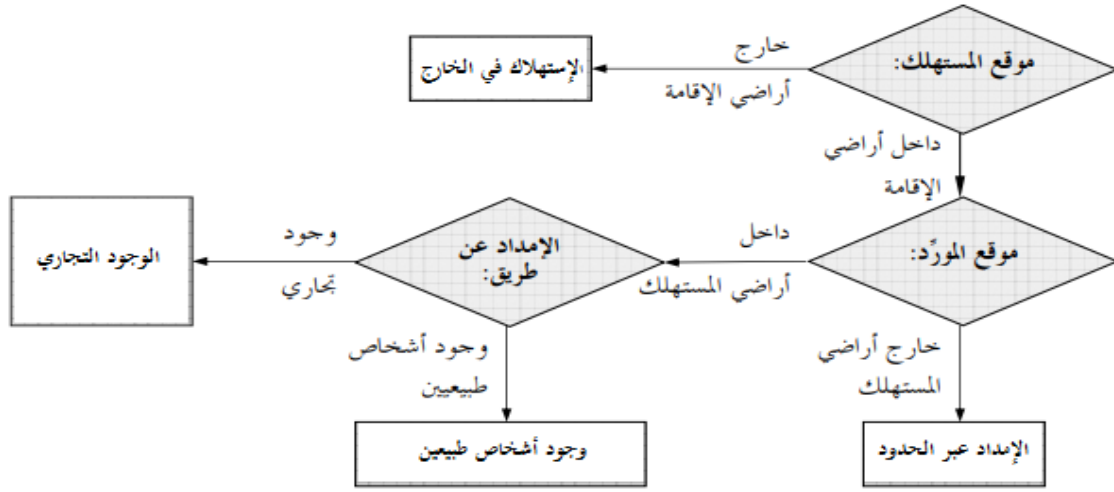
الخارج. كذلك تشمل هذه الطريقة أنشطة من قبيل إصلاح السفن في الخارج حيث لا تنتقل سوى ممتلكات المستهلك أو تكون موجودة في الخارج.

الوجود التجاري **commercial presence** بأن من الضروري في أحيان كثيرة أن يكون للخدمات وجود تجاري في الخارج كوسيلة لكفالة الاتصال الوثيق بالمستهلك في أراضي وطنه في شتى مراحل الإنتاج والتسليم، وبعد الت سليم أيضاً. ولا يشمل الوجود التجاري في سوق في الخارج الأشخاص القانونيين بالمعنى القانوني الصارم فحسب بل والكيانات التي تشترك في بعض من الخصائص ذاتها، كمكاتب وفروع التمثيل. وبمقتضى قواعد الاتفاق العام فإن "تقديم الخدمة" يشمل الإنتاج والتوزيع والتسويق والبيع والتسليم. فالخدمات الطبية التي تقدمها مستشفى مملوكة لأجانب، والدورات في مدارس مملوكة لأجانب والخدمات التي يقدمها فرع محلي أو تابع لمصرف أجنبي ما هي إلا أمثلة للإمداد عن طريق الوجود التجاري.

وجود أشخاص طبيعيين **presence of natural persons** عندما ينتقل فرد إلى أراضي المستهلك لتقديم الخدمة، سواء باسمه أو نيابة عن صاحب عمله. وهي تشمل من ثم فئتين واضحتين من الأشخاص الطبيعيين: العاملين لحساب أنفسهم، والموظفين، كذلك تنطبق هذه الطريقة على مجالين: التجارة في الخدمات وفق الطبعة الخامسة من دليل ميزان المدفوعات (مثل خدمات المراجعة المالية للحسابات، التي يقوم بها مراجع حسابات مرسل من شركة أجنبية، أو تقديم خدمات ترفيهية، من فنان مهني أجنبي يعمل لحسابه الخاص يكون في زيارة مؤقتة في بلد الاقصاد المضيف)، والعمالة بمعنى الإسهام بالعمل في عملية الإنتاج.

والشكل الموالي يوضح أنماط توريد الخدمات في التجارة الدولية.

الشكل رقم (07): أنماط توريد الخدمات في التجارة الدولية



المصدر: الأمم المتحدة، دليل إحصاءات التجارة الدولية في الخدمات، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، الورقات الإحصائية، السلسلة م، العدد 86، نيويورك، 2002، ص: 20.

رابعاً: التصنيف القطاعي للخدمات

أصدرت الأمانة العامة للجات في عام 1991 مذكرة تضمنت تصنيفاً لقطاعات الخدمات عرفت بأنها قائمة التصنيف القطاعي للخدمات W/GNS/120، نتجت عن مشاورات مع البلدان الأعضاء. وحددت هذه القائمة القطاعات والقطاعات الفرعية ذات الصلة بنظم الخدمات الوطنية، كي يتسنى التعهد بالتزامات محددة تجاه هذه النظم، والتفاوض عليها. ولذا تعتبر القائمة W/GNS/120 قائمة تفاوض أكثر منها تصنيفاً إحصائياً. وللمساعدة في التحديد الواضح لكل قطاع فرعي خصصت لكل قطاع فرعي رموز من النص المؤقت لتصنيف الأمم المتحدة المركزي للمنتجات. والفئات الرئيسية الاثنتا عشرة الواردة في القائمة W/GNS/120 الصادرة عن الجات في عام 1991 هي:

١ - خدمات الأعمال التجارية.

٢ - خدمات الاتصالات.

٣ - خدمات التشييد وما يتصل بها من خدمات هندسية.

٤ - خدمات التوزيع.

٥ - الخدمات التعليمية.

٦ - الخدمات البيئية.

٧ - الخدمات المالية.

٨ - الخدمات المتعلقة بالصحة والخدمات الاجتماعية.

٩ - خدمات السياحة والخدمات المتعلقة بالسفر.

١٠ - الخدمات الترفيهية والثقافية والرياضية.

١١ - خدمات النقل.

١٢ - الخدمات الأخرى غير المدرجة في موضع آخر.

#### خامسا: إتفاقية الجاتس

لقد كان الهدف الأساسي لجولة أوروغواي في مجال الخدمات هو وضع إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات ، والذي سيتم من خلاله تحقيق التحرير على أساس تدريجي في جولات المفاوضات المتتالية، وقد أدخلت تجارة الخدمات في الإطار متعدد الأطراف لقواعد التجارة، والذي يعد أحد أهم إنجازات جولة أوروغواي، وتقدم إتفاقية الجاتس لتجارة الخدمات نفس الاستقرار الذي ينشأ من القواعد المتفق عليها بشكل متبادل والوصول الملزم إلى الأسواق والالتزامات غير التمييزية التي قدمتها إتفاقية التجارة السلع على مدى العقود الخمسة والنصف الماضية ( OECD, 2002, p: 57)، وتمثل الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ( الجاتس ) واحدة من عدد من الإتفاقيات الدولية تحت مظلة أكبر هيئة للتجارة متعددة الأطراف.

#### 1 - نشأة الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "الجاتس"

تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أول من أطلق حملة من أجل التحرير متعدد الأطراف للتجارة العالمية، وذلك بإدراج مقترحات الخدمات في الإتفاقيات الفردية في إطار جولة طوكيو، حيث كان إهتمامها بفتح أسواق الخدمات في العالم كبير، خاصة وأن التجارة الدولية في الخدمات أصبحت من الأعمال التجارية الكبيرة، ورغم المخاوف والشكوك بشأن قدرة إتفاقية الجاتس 1947 GATT على تخفيض القيود إتجاه التجارة في السلع، إلا أن الدول المتقدمة نجحت في إدراج التجارة الدولية في الخدمات - وحماية حقوق الملكية الفكرية - على جدول أعمال جولة أوروغواي في مؤتمر وزراء الجاتس في بونتا ديل إستي (أوروغواي) في سبتمبر 1986 التي كانت أخر جولة (Barth, 1999, p: 45).

ورغم أن الدول النامية (مصر، البرازيل والهند) عارضت في البداية إي تقدم في المفاوضات بسبب صعوبات تحرير التجارة في الخدمات، إلا أن مع مرور الوقت بدأت الدول النامية في إدراج مسائلها الخاصة في المفاوضات (تحرير التجارة، الإستثمار)، مما جعل إتجاه المفاوضات يتغير نحو قبول المفاوضات لتحرير التدريجي للتجارة في الخدمات، بعد مفاوضات طويلة وصعبة للغاية، وقع وزراء التجارة من أكثر من 100 دولة في الجات على الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي في مراكش في 15 أبريل 1994. وكان من أهم نتائج المفاوضات "الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات" (الجاتس). تعد الجاتس جزءاً لا يتجزأ من اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، والتي تم وضعها في جولة أوروغواي. جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية هم أيضاً أعضاء في الجاتس. دخلت مجموعة الاتفاقات حيز التنفيذ في 1 جانفي 1995 (Barth, 1999, p: 45).

إن الهدف من الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات هو إلى المساهمة في التوسع التجاري في ظل ظروف من الشفافية والتحرير التدريجي وكوسيلة لتعزيز النمو الاقتصادي لجميع الشركاء التجاريين وتنمية البلدان النامية (WTO, 2005, p:3).

## 2 - مضمون الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

تتكون اتفاقية الجاتس من ثلاثة مكونات أساسية، الأولى هي إطار من القواعد التي تحدد الالتزامات العامة التي تحكم التجارة في الخدمات، مثلها مثل اتفاقية الجات لتجارة السلع، وتنص على ضوابط الشفافية (التي لها أهمية كبيرة بالنظر إلى الكثافة التنظيمية لتجارة الخدمات)، ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية، والوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية، والثانية تتضمن الجاتس ملاحق تتعلق بقطاعات خدمية محددة (النقل الجوي، والخدمات المالية، والنقل البحري، والاتصالات) بالإضافة إلى حركة الأشخاص الطبيعيين، أما المكون الثالث فهو جداول الالتزامات التي توضح بالتفصيل تعهدات التحرير لكل عضو في منظمة التجارة العالمية (OECD, 2002, p: 58).

ولقد حددت ديباجة الاتفاقية بعض الاعتبارات الرئيسية التي تكمن وراء مفاوضاتها المستمرة. وتشمل هذه: (OECD, 2002, p: 58)

- الإيمان بأن وجود إطار متعدد الأطراف للقواعد والمبادئ يهدف إلى تحرير تجارة الخدمات بصفة تدريجية ويساعد على نمو التجارة الدولية في الخدمات ويساهم في التنمية الاقتصادية في جميع أنحاء العالم؛

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعر

- الإقرار بأن عملية التحرير يجب أن تحترم احتياجات وحقوق الدول في التنظيم من أجل متابعة أهداف السياسة الوطنية؛
- الإقرار بضرورة تسهيل اندماج الدول النامية في النظام التجاري المتعدد الأطراف من خلال تعزيز قدرة وكفاءة وتنافسية صناعة الخدمات المحلية لديها.

وتستند مساهمة الجاتس في تجارة الخدمات العالمية إلى ركيزتين أساسيتين: (3: p, 2005, WTO).

- ضمان زيادة الشفافية وإمكانية التنبؤ بالقواعد واللوائح ذات الصلة؛
- تعزيز التحرير التدريجي من خلال جولات المفاوضات، في إطار الاتفاقية، ويعتبر المفهوم الأخير بمثابة تحسين الوصول إلى الأسواق وتوسيع نطاق المعاملة الوطنية للخدمات الأجنبية وموردي الخدمات عبر مجموعة متزايدة من القطاعات.

### 3 - الإلتزامات الأساسية في إطار الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

يوجد نوعان من الإلتزامات في الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

#### 3-1- الإلتزامات العامة GENERAL OBLIGATIONS

حيث يجب على كل عضو احترام بعض الإلتزامات العامة التي تنطبق بغض النظر عن وجود التزمات محددة، وتشمل: معاملة الدولة الأولى بالرعاية (المادة الثانية)، وبعض أحكام الشفافية الأساسية (المادة الثالثة)، توافر سبل الإنصاف القانونية (المادة السادسة: 2) ، وامتنال الاحتكارات والمقدمين الحصريين للإلتزام الدولة الأولى بالرعاية (المادة السابعة: 1) ، والمشاورات بشأن الأعمال التجارية الممارسات (المادة التاسعة) والمشاورات حول الإعانات التي تؤثر على التجارة (المادة الخامسة عشرة: 2) (13: p, 2005, WTO)

#### - الدولة الأولى بالرعاية

يقصد بهذا المبدأ قيام كل دولة عضو بمنح الخدمات وموردي الخدمات من أي دولة عضو أخرى، فوراً ودون شروط، معاملة لا تقل رعاية عن تلك التي تمنحها لما يماثلها من الخدمات وموردي الخدمات من أي دولة أخرى. وينص ملحق خاص بشأن الاستثناءات على أنه يجوز إعفاء أي دولة عضو من الإلتزام بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية وفقاً لشروط منها: (الإسكوا، 2007، ص: 4)

-يقوم مجلس التجارة في الخدمات بمراجعة كافة الاستثناءات الممنوحة لمدة تزيد عن خمس سنوات؛

-ينتهي العمل بالاستثناء الممنوح في الموعد المحدد لذلك في الاستثناء؛

مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

-لا يجوز مبدئياً أن تزيد مدة الاستثناء عن 10 سنوات، وفي كل الأحوال يجب أن تخضع الاستثناءات للتفاوض خلال جولات تحرير التجارة اللاحقة.

#### - الشفافية

يقصد بهذا المبدأ قيام كل دولة عضو فوراً بنشر جميع الإجراءات والقوانين واللوائح التي تتعلق بتنفيذ اتفاق الغاتس أو تؤثر على تنفيذه. وإذا تعذر النشر ينبغي أن تكون المعلومات متاحة بأي طريقة أخرى، ويتعين على كل دولة عضو أن تستجيب فوراً لأي طلب من أي عضو آخر للحصول على معلومات محددة بشأن أي من الإجراءات ذات التطبيق العام التي اتخذتها، وأن تنشئ نقطة استفسار أو أكثر خلال عامين من بدء نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية من أجل توفير معلومات محددة إلى الأعضاء الآخرين بناء على طلبهم (الإسكوا، 2007، ص: 5).

بالإضافة إلى ذلك توجد الإلتزامات التالية: اللوائح الداخلية، الاح تكرارات، الممارسات التجارية والإعانات.

#### 2-3- الإلتزامات الخاصة (المحددة) SPECIFIC COMMITMENTS

بالإضافة إلى احترام الإلتزامات العامة المشار إليها سابقاً، يتعين على كل عضو أن يتحمل الإلتزامات محددة تتعلق بالوصول إلى الأسواق (المادة السادسة عشرة) والمعاملة الوطنية (المادة السابعة عشرة) في القطاعات المعنية، حيث تلزم المادتين السابقتين الأعضاء بإعطاء معاملة لا تقل تفضيلاً عن الخدمات الأجنبية وموردي الخدمات مما هو منصوص عليه في الأعمدة ذات الصلة في جدولهم.

هذه الإلتزامات تدون في جدول لكل عضو، وهي الإلتزامات الأفقية: تسري على كافة قطاعات الخدمات بلا استثناء وتتضمن قيوداً عامة على النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية، والإلتزامات القطاعية: وهي القيود التي ترغب الدولة العضو في مواصلة فرضها على النفاذ إلى الأسواق (مثل تحديد العدد الإجمالي للأشخاص الطبيعيين الأجانب بحيث لا يتعدى نسبة معينة من إجمالي العمالة) أو على المعاملة الوطنية (مثل الشروط الخاصة باللغة والجنسية والتمييز في متطلبات المؤهلات والتدريب) لاستيراد الخدمة في قطاع رئيسي أو في قطاع فرعي معين (الإسكوا، 2007، ص: 6).

وفي الحالات التي تبتعد فيها الدولة عن مواصلة فرض أحد القيود السابق الإشارة إليها، يدرج في الجدول تحت بند النفاذ إلى الأسواق و/أو المعاملة الوطنية أنه لا توجد قيود "None". وقد ترغب الدولة في عدم تقديم التزام باستيراد الخدمة من خلال شكل معين من أشكال الاستيراد ويدرج في الجدول أنه لا يوجد التزام بالتحرير "Unbound". وفي بعض الأحوال قد يدرج أمام أحد أشكال استيراد الخدمة أنه لا التزام



مطبوعة مقياس: التجارة الدولية للخدمات .....د. خيرالدين بلعز

بالتحريز مع علامة نجمية على النحو التالي: "Unbound\*" وهو ما يعني عدم إمكانية تقديم الخدمة لأسباب فنية.

## المحور السابع: حقوق الملكية الفكرية

### أولاً: إتفاقية جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية

تعد إتفاقية جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية والتي يرمز إليها اختصاراً بـ (TRIPS) من ملاحق إتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية إحدى أهم هذه الإتفاقيات، وتمكن أهميتها في أنها أوجدت كياناً دولياً جديداً يعنى بقضية الملكية الفكرية من خلال رعايته لهذه الإتفاقية ونعنى بهذا الكيان منظمة التجارة العالمية وذلك بجانب الكيان الأصيل الذى أنشأته الشرعية الدولية العامة لرعاية الملكية الفكرية على الصعيد العالمى ونعنى به ( المنظمة العالمية للملكية الفكرية WIPO ) ما أنها أدت من الوجهة العملية إلى نوع من التوحيد الموضوعى لأحكام التشريعات الوطنية في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية ، وذلك بما فرضته على الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من وجوب ضمان اشتمال تشريعاتهم على الأحكام الواردة فيها (البدرأوي، 2007، ص:3).

أما عن فكرة إنشاء إتفاقية تعنى بحقوق الملكية الفكرية فلم تكن بالجديد، ففي سنة 1873 ظهرت بجلاء حاجة الدول الصناعية الى حماية حقوق الملكية الصناعية على نطاق دولى عندما أحجم المخترعون الأجانب عن الاشتراك في المعرض الدولى للاختراعات الذى أقيم في مدينة فيينا تجنباً لسرقة اختراعاتهم واستغلالها تجارياً في الدول الأخرى بدون مقابل . ولذلك بدأت الدول الصناعية، منذ نهاية القرن التاسع عشر في السعى نحو بسط حماية حقوق الملكية الصناعية على نطاق دولى عن طريق ابرام الإتفاقيات الدولية . وأبرمت أول إتفاقية دولية لتحقيق هذا الغرض سنة 1883 وهى إتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية . وقد عدلت الإتفاقية عدة مرات كان آخرها تعديل استكهولم 1967، كما أبرمت عدة إتفاقيات دولية أخرى في شأن الملكية الصناعية (الصغير، 2007، ص:2).

وخلال جولة الأوروغواي تم إدراج موضوع الملكية الفكرية ضمن الموضوعات التى تدور حولها المفاوضات وذلك لأول مرة، ومع نهاية جولة الأوروغواي وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، تم إدراج إتفاقية التريبس ضمن إتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، كما تم إنشاء مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية على مستوى المنظمة العالمية للتجارة للسهر على تنفيذ هذه الإتفاقية لاسيما امثال البلدان الأعضاء بالتزاماتها، مع تقديم مزايا لصالح الدول النامية للتكيف مع إلتزامات ومبادئ الإتفاقية، وقد ضمت ثماني جوانب.

## ثانيا: جوانب الملكية الفكرية في إتفاقية التريبس

### - حقوق المؤلف والحقوق المتعلقة بها

تسرى حماية حقوق المؤلف على الإنتاج وليس على مجرد الأفكار أو الإجراءات أو أساليب العمل، تلتزم البلدان الأعضاء بمنح المؤلفين وخلفائهم حق إجازة أو حظر تأجير أعمالهم الأصلية المتمتعة بحقوق الطبع أو النسخ المنتجة عنها تأجيرا تجاريا للجمهور، وتشمل أيضا منتجو التسجيلات الصوتية، برامج الحاسب الآلي، البرامج الإذاعية.

### - العلامات التجارية

تعتبر أي علامة أو مجموعة علامات تسمح بتمييز السلع والخدمات التي تنتجها منشأة ما عن تلك التي تنتجها المنشآت الأخرى صالحة لأن تكون علامة تجارية . وتكون هذه العلامات ، لاسيما الكلمات التي تشمل أسماء شخصية وحروفا وأرقاما وأشكالا ومجموعات ألوان وأي مزيج من هذه العلامات ، مؤهلة للتسجيل كعلامات تجارية . وحين لا يكون في هذه العلامات ما يسمح بتمييز السلع والخدمات ذات الصلة ، يجوز للبلدان الأعضاء أن تجعل الصلاحية للتسجيل مشروطة بالتميز المكتسب من خلال الاستخدام . كما يجوز لها اشتراط أن تكون العلامات المزمع تسجيلها قابلة للإدراك بالنظر ، كشرط لتسجيلها، ويتمتع صاحب العلامة التجارية المسجلة بالحق المطلق في منع جميع الأطراف الثالثة التي لم تحصل على موافقة صاحب العلامة من استخدام العلامة ذاتها أو علامة مماثلة في أعمالها التجارية بالنسبة للسلع والخدمات ذاتها أو المماثلة لتلك التي سجلت بشأنها العلامة التجارية

### - المؤشرات الجغرافية

المؤشرات الجغرافية هي المؤشرات التي تحدد منشأة سلعة ما في أراضى بلد عضو ، أو في منطقة أو موقع في تلك الأراضى ، حين تكون النوعية أو السمعة أو السمات الأخرى لهذه السلعة راجعة بصورة أساسية إلى منشأها الجغرافي، فيما يتعلق بالمؤشرات الجغرافية ، تلتزم البلدان الأعضاء بتوفير الوسائل القانونية للأطراف المعنية لمنع :-

- (أ) استخدام أية وسيلة في تسمية أو عرض سلعة ما توهي بأن السلعة المعنية نشأت في منطقة

جغرافية غير المنشأ الحقيقي ، بأسلوب يضلل الجمهور بشأن المنشأ الجغرافي للسلعة ؛

- (ب) أي استخدام يشكل عملا من أعمال المنافسة غير المنصفة حسبما يتحدد معناها في المادة 10

مكررة من معاهدة باريس 1967 .

## - التصميمات الصناعية

تلتزم البلدان الأعضاء بمنح الحماية للتصميمات الصناعية الجديدة أو الأصلية التي أنتجت بصورة مستقلة . ويجوز للبلدان الأعضاء اعتبار التصميمات غير جديدة أو أصلية إن لم تختلف كثيرا عن التصميمات المعروفة أو مجموعات السمات المعروفة للتصميمات . ويجوز للبلدان الأعضاء الامتناع عن منح هذه الحماية للتصميمات التي تملها عادة الاعتبارات الفنية أو الوظيفية العملية، ولصاحب التصميم الصناعي المتمتع بالحماية حق منح الأطراف الثالثة التي لم تحصل على موافقته من صنع أو بيع أو استيراد السلع المحتوية على أو المجسدة لتصميم منسوخ ، أو معظمة منسوخ ، عن التصميم المتمتع بالحماية حين يكون القيام بذلك لأغراض تجارية.

## - براءات الاختراع

تتاح إمكانية الحصول على براءات اختراع لأي اختراعات ، سواء أكانت منتجات أم عمليات صناعية ، في كافة ميادين التكنولوجيا ، شريطة كونها جديدة وتنطوي على " خطوة إبداعية " وقابلة للاستخدام في الصناعة، وتمنح براءات الاختراع ويتم التمتع بحقوق ملكيتها دون تمييز فيما يتعلق بمكان الاختراع أو المجال التكنولوجي أو ما إذا كانت المنتجات مستوردة أم منتجة محليا، وتكون مدة الحماية الممنوحة عشرين سنة.

## - التصميمات التخطيطية للدوائر المتكاملة

توافق البلدان الأعضاء على منح الحماية للتصميمات التخطيطية، كما تلتزم البلدان الأعضاء باعتبار الأفعال التالية غير قانونية إذا نفذت دون الحصول على ترخيص من صاحب الحق: الاستيراد أو البيع أو التوزيع بشكل آخر لأغراض تجارية لتصميم تخطيطي متمتع بالحماية ، أو دائرة متكاملة تتضمن تصميمًا تخطيطيًا متمتعًا بالحماية ، أو أي سلعة تتضمن هذه الدوائر المتكاملة بقدر ما تظل متضمنة تصميمًا تخطيطيًا منسوخًا بصورة غير قانونية .

## - حماية المعلومات السرية

للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بصورة قانونية لآخرين أو حصولهم عليها أو استخدامها من قبلها دون الحصول على موافقة منهم ، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزهاء، خاصة إذ كانت: سرية من حيث أنها ليست، بمجموعها أو في الشكل والجميع الدقيقين لمكوناتها، أو معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل أشخاص في أوساط المتعاملين عادة، أو ذات قيمة تجارية نظرا لكونها سرية .

- الرقابة على الممارسات غير التنافسية في التراخيص التعاقدية

توافق البلدان الأعضاء على أنه يكون لبعض ممارسات أو شروط منح التراخيص للغير فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية المقيدة للمنافسة آثار سلبية على التجارة ، وقد تعرقل نقل التكنولوجيا ونشرها.

## قائمة المراجع

### أولاً: المراجع باللغة العربية

#### 1 - الكتب

- أحسن أحمد توفيق، التجارة الخارجية، دراسة تطبيقية، دار النهضة العربية، مصر، 1988
- استيفان ب. ماكي، التجارة الدولية، ترجمة: حسان علي بابكر، وليد اسماعيل السيفو، مطابع التعليم العالي - جامعة صلاح الدين - كلية الإدارة والإقتصاد - أربيل، العراق، 1990.
- حسين عمر، الجات و الخصخصة: الكيانات الإقتصادية الكبرى، التكاثر البشري والرفاهية، مشكلات إقتصادية معاصرة، دار الكتاب الحديث، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 1997.
- محمود محمد أبو العلا، نظم التجارة الدولية، بدون دار نشر، مصر، 2011
- سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الإقتصاد الدولي والتجارة الدولية، التكتلات الإقتصادية بين التنظير والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005.
- سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2006.
- ريتشارد بومفرت، مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية، ترجمة: سفر بن حسين القحطاني، كمال الدين علي بشير ابراهيم، النشر العلمي، الرياض، 2012.

#### 2 - المقالات

- بن حمو عبد الله، بلعياشي بومدين غوتي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: شروط ومتطلبات دراسة استكشافية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى ولاية مستغانم، مجلة الإستراتيجية والتنمية، المجلد 4، العدد 6، 2014

#### 3 - الملتقيات والندوات

- حسام الدين الصغير، الحماية الدولية لحقوق الملكية الصناعية: من اتفاقية باريس إلى اتفاقية تريبس، حلقة الويبو الوطنية التدريبية حول الملكية الفكرية لفائدة الدبلوماسيين المصريين، المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، معهد الدراسات الدبلوماسية، مصر، 29 إلى 31 جانفي 2007
- حسن البدر اوي، اتفاق تريبس والصحة العامة، حلقة الويبو الوطنية التدريبية حول الملكية الفكرية لفائدة الدبلوماسيين، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، صنعاء، 20 و 21 مارس 2007.

#### 4 - الرسائل والأطروحات

- حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة في التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006 .

#### 5 - المطبوعات الجامعية

- علي سدي، دروس في نظرية التجارة الدولية ، مطبوعة توجيهية لطلبة ليسانس و ماستر تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون – تيارت، 2015.

#### 6 - التقارير

- الأمم المتحدة، دليل إحصاءات التجارة الدولية في الخدمات ، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، الورقات الإحصائية، السلسلة م، العدد 86 ، نيويورك، 2002.
- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، تحرير حركة الأشخاص الطبيعيين وفقاً للاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات وأثره على الدول العربية ، الأمم المتحدة، نيويورك، 2007

#### ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

#### 1 - الكتب

- Alexis Jacquemin, Henry Tulkens, Paul Mercier, **Fondements d'économie politique**, De Boeck université, Belgique, 2001.
- Ali .El-Agraa, **The European union: economics and policies**, 9th edition, Cambridge university press, 2011
- Borkakoti J, **The Linder Hypothesis**. In: International Trade: Causes and Consequences. Palgrave, London, 1998.
- Colin Bamford, Susan Grant, **Economics: Coursebook, Cambridge International AS and A Level**, Cambridge University Press, Th ird edition, United Kingdom, 2015
- Dietrich Barth, **The Prospects of International Trade in Services**, Friedrich Ebert Foundation, Germany, 1999
- Emmanuel Nyahoho, Pierre-Paul Proulx, **LE COMMERCE INTERNATIONAL THÉORIES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES**

**INDUSTRIELLES**, Presses de l'Université du Québec, 3e édition, Canada, 2006.

- Fratz Machlup, **The history of thought on economic integration**, Columbian university press, june 1977.
- FREDERICK S. WEAVER, **Economic Literacy - Basic Economics with an Attitude**, ROWMAN & LITTLEFIELD PUBLISHERS, Second Edition, United States of America, 2007.
- Ghislain Deleplace, Christophe Laviolle, **Histoire de la pensée économique**, Dunod, 2e édition, france, 2008.
- Isabelle Limoges, Karl Miville-de Chêne, **le commerce international**, Chenelière Éducation, 3e édition, canada, 2013
- Mohamed Lotfi M'rini, **De La Havane à Doha, Bilan Juridique et Commercial de l'intégration des pays en développement dans le systémé commercial multilatéral**, le presse d'université Laval, Canada, 2005.
- Michel Rainelli, **Le commerce international**, Éditions La Découverte, 9ème édition, paris, 2003
- N. GREGORY MANKIW, **PRINCIPLES OF ECONOMICS**, Cengage Learning, Eighth Edition, USA, 2018.
- Paul Krugman, Robin Wells, Kathryn Graddy, **Essentials of Economics**, worth publishers, THIRD EDITION, U.S.A, 2014.
- Paul Krugman, Robin Wells, **Economics**, worth publishers, Third edition, U.S.A, 2015
- PAUL A. SAMUELSON, WILLIAM D. NORDHAUS, **ECONOMICS**, McGraw-Hill/Irwin, 19th ed, New York, 2010.
- ROBERT C. FEENSTRA, ALAN M. TAYLOR, **international economics**, Worth Publishers, third edition, United States of America, 2014.

#### 2 - المقالات

- LOKMAN ZAIBET, HABIB BEN SALEM, **Processus d'internationalisation et performances compétitives des entreprises Agro-alimentaires : Cas de la Tunisie**, NEW MEDIT, N. 2/2003.

#### 3 - التقارير

- Elhanan Helpman, **International Trade in Historical Perspective**, Onassis Prize Lecture, The Business School City, University of London, 2012
- Josée St-Pierre, **MONDIALISATION ET PME : L'INTERNATIONALISATION DES ACTIVITÉS COMME**



**SOLUTION**, Document de réflexion et compte rendu de discussions avec des dirigeants de PME manufacturières, Institut de recherche sur les PME Université du Québec à Trois-Rivières, 2009.

- OECD, **GATS: The Case for Open Services Markets**, OECD Publications Service, France, 2002.
- WTO, **A Handbook on the GATS Agreement**, A WTO Secretariat Publication, Cambridge University Press, UK, 2005.
- WTO, **World Trade Statistical Review 2020**, WTO, Geneva, 2020.

ثالثا: المواقع الإلكترونية

bernard-cherlonneix, L'ECONOMIE DE MARCHÉ, disponible sur :  
<https://nicomaque.files.wordpress.com/2013/08/lc3a9conomie-de-marchc3a9-bernard-cherlonneix.pdf>

هبة فؤاد قطان، محاضرات في التجارة الدولية، متاحة على الموقع:

<https://fac.ksu.edu.sa/hkattan/courses>

Guo, Baoping, The Ricardo-Heckscher-Ohlin Model: Leontief was Right! (July 26, 2015). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2636115>