

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.4/23
27 August 1993
ARABIC
Original : ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

اللجنة الدائمة المعنية بتطوير قطاع الخدمات:
تعزيز قطاعات الخدمات القادرة على المنافسة
لدى البلدان النامية
الدورة الثانية
جنيف ، ١١ تشرين الأول/أكتوبر ١٩٩٣
البند ٥ من جدول الأعمال المؤقت

تعزيز قطاعات الخدمات القادرة على المنافسة

تحليل مقارن لقطاعات الخدمات في البلدان النامية
(البند ٣(أ) من برنامج العمل)

أعدته أمانة الأونكتاد

المحتويات

المفحة	الفقرات	
٣	٣ - ١	مقدمة
		الجزء الاول: تحليل مقارن لحالة الخدمات في البلدان
٤	٣٢ - ٤	المتقدمة والبلدان النامية
		أولا - الدور الاستراتيجي للخدمات في الاقتصادات المتقدمة
٤	١٩ - ٥	والنامية.....
٤	٧ - ٥	ألف - الدور التقليدي للخدمات
٥	١٥ - ٨	باء - البلدان المتقدمة و"ثورة الخدمات".....
٨	١٩ - ١٦	جيم - اقتصاد الخدمات الجديد والبلدان النامية.....
٩	٣٢ - ٢٠	ثانيا - خدمات المنتجين في البلدان النامية
١١	٢٨ - ٢٦	ألف - الطلب على خدمات المنتجين
١٣	٣٢ - ٢٩	باء - الخصائص الرئيسية لعرض خدمات المنتجين
		الجزء الثاني: عناصر لسياسة عامة تستهدف تعزيز الخدمات في
١٥	٨٤ - ٣٣	البلدان النامية
		أولا - الامتدادات الاستراتيجية المحلية
١٥	٥٩ - ٣٣	ألف - الإطار
٢٠	٥١ - ٤٧	باء - الإطار العام
٢١	٥٩ - ٥٢	جيم - استراتيجيات محددة
		ثانيا - الامتدادات الاستراتيجية الخارجية لتطوير الخدمات القادرة على
٢٥	٨٤ - ٦٠	المنافسة دوليا
		ألف - كيفية التغلغل في الأسواق العالمية: تحسين
٢٥	٧٢ - ٦٠	ظروف امكانية الوصول إلى السوق الدولية
		باء - زيادة اشتراك البلدان النامية في الأسواق
٢٩	٨٤ - ٧٢	الدولية: عناصر لاستراتيجية
٣٣	٨٥	ملاحظات ختامية

مقدمة

١ - يوعز البند ٣(أ) من برنامج العمل إلى اللجنة الدائمة بأن تقوم بـ "إجراء تحليل مقارنة لقطاعات الخدمات في البلدان النامية ؛ وسيقوم هذا التحليل بما يلي: '١' بحث الدور الذي يؤديه قطاع الخدمات في المساهمة في النمو والتنمية المستدامة ، بما في ذلك بحث مساهمة قطاع خدمات المنتجين في تيسير القدرة التنافسية للقطاعات المنتجة للسلع ، وفي الاقتصاد ككل ؛ و'٢' تقييم جوانب الضعف والقدرات ؛ و'٣' تحديد السياسات اللازمة لمساعدة البلدان النامية في مجال تنمية قطاعات الخدمات القادرة على المنافسة وتعزيزها ، بما في ذلك الهياكل الأساسية المتعلقة بالخدمات" .

٢ - وقد أعدت الأمانة مذكرة المعلومات الأساسية هذه بغية تيسير عمل اللجنة في هذا الشأن . وهي في المقام الأول بمثابة توليف لنتائج العمل المضطلع به في الأونكتاد . وقد استرشدت الأمانة في إعدادها هذه المذكرة بالالتزام كرتاخيها الذي أقر بوضوح بضرورة أن تسعى البلدان النامية إلى اتباع سياسات ترمي إلى إيجاد أوضاع مناسبة لتنمية قطاعها الوطني للخدمات وشجع المجتمع الدولي على دعم ما تبذله الحكومات الوطنية من جهود في سبيل تعزيز الطاقة الإنتاجية والتصديرية لهذا القطاع . والغرض من هذه المذكرة هو توفير منطلق لمواصلة العمل في إطار هذا البند الفرعي ، وكذلك من أجل الدراسات المختلفة المقرر إعدادها في إطار بنود أخرى من برنامج عمل اللجنة الدائمة . ومن المتوقع أن تتمخض هذه العملية عن تعيين السياسات على النحو المتوخى في البند الفرعي '٣' أعلاه .

٣ - وتستعين هذه المذكرة بدرجة كبيرة بما اضطلع به الأونكتاد سابقاً من عمل في سلسلة من الدراسات الوطنية والإقليمية والقطاعية بشأن الخدمات . ولئن لم تكن هذه الدراسات تشكل استقماً منهجياً لقطاعات الخدمات في البلدان النامية ، فقد كانت بمثابة استجابات محددة لمجموعة متنوعة من الاحتياجات لدى بلدان ومناطق فردية ، تحدها أهداف مشاريع إفرادية ومدى الموارد المالية . وهذا يتجلى في المذكرة والتوصيات المقدمة فيها هي بالضرورة اختبارية مؤقتة ، تستهدف بمغف أساسية مساعدة اللجنة على تحديد وجهة الأعمال مستقبلاً فيما يتعلق بالتحليل وخيارات السياسة العامة .

الجزء الاول

تحليل مقارنة لحالة الخدمات في البلدان

المتقدمة والبلدان النامية

٤ - إن الخدمات ، من حيث مساهمتها في نمو البلدان وتنميتها المستدامة ومساهمة خدمات المنتجين في القدرة التنافسية لقطاعات السلع وفي الاقتصاد ككل ، تؤدي وظيفة أساسية فيما يتعلق على الاقتصادات أن تقوم به من عمليات تكيف بغية إحراز مركز تنافسي في الاقتصاد العالمي . وهذا قد أعطى الخدمات دوراً استراتيجياً جديداً يحولها إلى عوامل حاسمة في توليد قيمة مضافة إلى الاقتصاد وفي إيجاد مزايا تنافسية . ويقارن هذا الفصل بين حالة الخدمات في البلدان المتقدمة والبلدان النامية ويُعيّن السمات الرئيسية ، مع بيان مواطن القوة والضعف لدى البلدان النامية في هذا الشأن .

أولاً - الدور الاستراتيجي للخدمات في الاقتصادات المتقدمة والنامية

الف - الدور التقليدي للخدمات

٥ - إن توفير خدمات الهياكل الأساسية المادية ، مثل المواصلات السلكية واللاسلكية والنقل والمنافع الجوهرية ، إلى جانب الهياكل الأساسية الاجتماعية مثل المحلة والإسكان والتعليم ، فضلاً عن توافر الخدمات المالية ، قد شل تقليدياً جزءاً لا يتجزأ من الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية . وما برحت السياسات المتعلقة بهذه القطاعات متأثرة تأثراً قوياً باعتبارات الأمن القومي ، وبلوغ أهداف استراتيجية معينة ، وضمان إمكانية وصول السكان على أوسع نطاق ممكن إلى الخدمات الجوهرية ، وتوفير الهياكل الأساسية الضرورية للأنشطة الاقتصادية المختلفة . وقد حث هذه الاعتبارات بالحكومات إلى النهوض بدور رئيسي في توفير الخدمات وفي تنظيمها كذلك . وضرورة التوفيق بين هذه المجموعة المعقدة من الأهداف وهدف الكفاءة الاقتصادية تشير إشكالاً تقليدياً .

٦ - ومع غلبة اعتبارات الكفاءة الاقتصادية والقدرة على المنافسة دولياً ، بات هذا الإشكال أكثر حدة . وثمة وعي متزايد بأن ما يظهر من أوجه عدم كفاءة في توفير أي من الخدمات الأساسية يؤثر بالضرورة في القدرة التنافسية للشركات التي تستفيد من هذه الخدمة . وقد أفضى ذلك إلى التشكيك في دور الحكومات وأولوياتها وفي ضرورة إيجاد أشكال جديدة من الأنظمة . إن الشواغل المتعلقة بضمان جودة خدمة ما وأسعار معقولة لها ونطاق تغطية وانها لها ، مع تكييفها في الوقت ذاته مع أوجه التقدم التكنولوجي ، يضع الجهة المقدمة للخدمة تحت ضغط لحملها على تحسين الإدارة والكفاءة

التشغيلية . وإن عجز كثير من الاحتكارات الحكومية عن مواجهة هذا التحدي قد أسفر عن سياسات خصمة الاحتكارات الحكومية وزيادة مشاركة الملكية والإدارة الأجنبية .

٧ - وتواجه بلدان كثيرة ضرورة صياغة سياسات لمعالجة هذه القضايا . ومما قد يساعدها كثيراً في هذا الشأن المشاطرة في خبرات البلدان التي قامت بتنفيذ سياسات إلغاء الضوابط التنظيمية وأخذت بالخصمة ، على النحو المتوخى في البند ٣ (ب) و (ج) من برنامج العمل^(١) وفي أعمال الفريق المخصص للخصمة .

باء - البلدان المتقدمة و"ثورة الخدمات"

٨ - بدأ رجال الاقتصاد في عقد السبعينات معالجة ظاهرة الزيادة النسبية في العمالة - وبدرجة أقل في الناتج القومي الإجمالي - المتولدة عن الخدمات (مقارنة بتلك المتولدة عن التصنيع والزراعة) في الاقتصادات المتقدمة .

٩ - وإضافة إلى ارتفاع معدلات النمو في الخدمات ، هناك أيضاً زيادة في القيمة المضافة إلى المادرات السلعية ، وزيادات في رأس المال البشري للعامل الواحد (التعليم والتدريب) المتضمن في البضائع والتجارة في الخدمات الوسيطة شبيهة بالتجارة في السلع المادية الوسيطة من حيث إن هذين النوعين من المدخلات الوسيطة كليهما لا تثنى عنهما بالنسبة إلى عملية الإنتاج وكثيراً ما يكونان مبادر رئيسية للميزة النسبية في الصناعة من أجل التصدير . وعلاوة على ذلك ، فالصناعات جميعها تستخدم مدخلات الخدمات الوسيطة ، وترتبط تنميتها ارتباطاً وثيقاً بوجود الميزة النسبية استناداً إلى عوامل أخرى^(٢) . ويمكن ، إلى حد ما ، تعليل ارتفاع معدلات النمو في الخدمات بمرونة الطلب على الخدمات بالنسبة للدخل ، لا سيما خدمات المستهلكين (الترفيه ، الصحة ، السفر ، السياحة ، وما إلى ذلك) ، وكذلك بالتدني النسبي لإنتاجية القوة العاملة المستخدمة في قطاع الخدمات^(٣) . وأسفر هذا النوع من التحليل عن مخاوف حول الآثار السلبية المترتبة على توسيع قطاعات الخدمات بالنسبة إلى إنتاجية الاقتصاد والفرص المرتقبة للنمو الاقتصادي والزيادات المتمثلة في الدخل الحقيقي (وهي عملية كثيراً ما تطلق عليها تسمية "إلغاء التصنيع") .

١٠ - غير أن شمة جانباً شامياً أكثر دينامية لقطاع الخدمات في الاقتصادات الحديثة يتعلق بإعادة التشكيل الرئيسية لعملية الإنتاج ولاستراتيجية الشركات وأسواق الأيدي العاملة . فقد كان أحد مظاهر تطور العملية الانتاجية ظهور قطاع "خدمات المنتجين" بوصفه من القطاعات الآخذة في النمو في الاقتصادات الصناعية ، فقد مجلت خدمات الأعمال التجارية الفنية معدلات نمو مرتفعة بوجه خاص في أواخر السبعينات والثمانينات . وكان هذا النمو واضحاً تماماً في الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث

أصبح عدد مرتفع نسبياً من الوظائف الجديدة لمن هم على مستوى عال من التعليم ويتقاضون أجوراً جيدة . ويمكن تعليل ذلك إلى حد كبير بوضع تكنولوجيا المعلومات موضع التنفيذ في الاقتصاد ككل . وتقوم بالتجديد بصفة رئيسية شركات متخصصة صغيرة ، وهي ظاهرة أفضل تطوراً في الولايات المتحدة ، مما يفسر ارتفاع معدلات النمو لدى هذه الشركات في هذه الفترة . فقد حققت الخدمات القانونية ، مثلاً ، نمواً بنسبة ١٠٦ في المائة في الفترة بين عام ١٩٨٠ وعام ١٩٩١ ، وخدمات الأعمال التجارية نمواً بنسبة ٦٧ في المائة^(٤) .

١١ - ونتيجة ذلك هي عملية أثر ارتدادي بين التقدم التكنولوجي والتخصص . فمتطلبات بيئة أكثر قدرة على المنافسة (تنجم ، بدورها ، عن التدويل وإلغاء الضوابط التنظيمية) توفر الحوافز الضرورية للتقدم التكنولوجي لتركيز إبداعه على استحداث خدمات جديدة أفضل أكثر "كشافة للمعارف" ومتناسبة تناسباً أوثق مع احتياجات عمليتي الإنتاج والتوزيع . هذه الخدمات الجديدة والمعززة - المتمثلة عادة بتكنولوجيات المعلومات الجديدة - تزيد الانتاجية لكل من السلع وغيرها من الخدمات . كما تيسر تطبيق تقنيات جديدة للإدارة وتزيد من كفاءة وسرعة العلاقات بين شتى مراحل تصميم المنتجات والخدمات وإنتاجها وتسويقها ، وتتيح مجالاً لظهور خدمات مصممة حسب الطلب ، وتساعد على توليد وفورات حجم أكبر وتيسر عولمة وظيفتي الإنتاج والتوزيع على نحو كفوء . إن المنافسة - التي تقوم بدرجة متزايدة على إمكانية الوصول إلى التكنولوجيا وتكييفها - قد أشارت طلباً متنامياً على خدمات المنتجين . وقد مهد التقدم التكنولوجي السبيل لدرجة عالية من التخصص مع تبسيط عمليات وحدات الانتاج وإدارتها . ويوجد قطاع خدمات المنتجين بين الهياكل الأساسية والمنتج . ويتمثل دور خدمات المنتجين في مساعدة المنتج على استخدام الهياكل الأساسية وعلى تكييف المزايا التكنولوجية مع احتياجات محددة . إن تحليل العمالة في قطاع الخدمات في البلدان الصناعية قد أظهر هيكلًا ذا شقين ، أحدهما يتصف بتدني الأجور وعمل غير متفرغ متدنسي المهارات ، والآخر - وهو بصفة رئيسية قطاع خدمات المنتجين القائم على كشافات المعارف - مؤلف من مهارات عالية وأنشطة مبدعة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً باحتياجات قطاع التصنيع .

١٢ - والمظهر المركزي لهذه الظاهرة يحدث بواسطة "تخريج" مجموعة هائلة متنوعة من الخدمات المطلوبة كمدخلات لإنتاج السلع وتوزيعها كانت حتى الآن تقدم من داخل وحدة الانتاج . ويحدث التخريج على مستويين ، فأولاً ، يجري بصورة متزايدة الاستعاضة عن الخدمات التي يتم انتاجها داخلياً بـ "مصادر خارجية" (شراء خدمات متخصصة من شركات أخرى) . وثانياً ، يجري بيع عمليات الخدمات الداخلية للشركات إلى عملاء خارجيين ، وهي عملية أدت إلى إنشاء شركات فرعية تقوم بعد ذلك ببيع خدماتها إلى الشركة الأم

وإلى السوق المفتوحة على السواء (أشار توسع الاستخدام تغذيتها المعارف والخبرات المتراكمة في الشركة الأم) . ومما أدى إلى تنشيط هذا الاتجاه العوامل التالية: (أ) بإمكان الشركات الخارجية أن تزداد كفاءة من خلال التخصص ؛ (ب) تؤدي تخفيضات الموظفين والإنتاج الخارجي إلى التقليل من تكاليف التشغيل الثابتة لشركة ما ، بما في ذلك تكاليف تدريب الأشخاص على تطبيق تكنولوجيات جديدة ؛ (ج) تلجأ الشركات إلى احتياز التراخيص أو شراء التكنولوجيا بغية تحقيق وفورات في البحث والتطوير^(٥) . وتيسر تكنولوجيا المعلومات تشغيل وحدات إنتاج وشركات صغيرة أكثر تخصصاً .

١٣ - وفي معظم البلدان المتقدمة ، ما برح التقدم التكنولوجي وتزايد القدرة على المنافسة يمثلان سبب ومسبب الاتجاه نحو إلغاء الضوابط التنظيمية و/أو تبسيط الآلية الناعمة واستكمالها ، مما يتيح إمكانية إدماج الخدمات في الوظائف الانتاجية بقدر أكبر من المرونة والقدرة على التكيف . وعلاوة على ذلك ، فمع تزايد تعقيد أنشطة الخدمات ، أخذ في التقلص الدور الذي تؤديه الحكومات بوصفها مقدمة الخدمات الأساسية ، فأخذ يحل محلها وكلاء محليون . في هذا السياق الجديد تحتفظ الحكومات لنفسها بدور الناظم^(٦) ، وهو دور هام يكفل التشغيل السليم للأسواق وحماية المستهلكين^(٧) . وهذا التطور أخذ في تحويل العلاقات بين مقدمي الخدمات ومستخدميها ، فهو ييسر ، أولاً ، ظهور نطاق من الخدمات الجديدة ، التي كانت أقل توافراً بكثير في السوق حتى عهد قريب (بالنظر إلى تدخلها) ؛ وهي تؤدي ، ثانياً ، إلى توليد طلب جديد على هذه الخدمات التي تم تخريجها . هذه من الخصائص الأساسية لعملية تخريج الخدمات واستحداث شركات متخصصة قادرة على تقديم خدمات كفوءة مبتكرة بأسعار مقبولة بدرجة أكبر وعرض مستويات أعلى من الجودة والموثوقية . والشركات الجديدة المقدمة لهذه الخدمات بإمكانها ، بدورها ، أن تحقق أقصى قدر من الأرباح من خلال وفورات الحجم والنطاق المستمدة من شكل تنظيمها المختلف^(٨) .

١٤ - إن تكنولوجيات المعلومات الجديدة قد جعلت كثيراً من الخدمات قابلة للتبادل التجاري بدرجة متزايدة . ويمكن تبادل "الخدمات القائمة على كفاءة المعارف" بواسطة شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية . وثمة عدد متزايد من الناس يعبرون الحدود الدولية إما لتقديم خدمات أو لتلقيها . إن إفتتاح فروع وشركات تابعة لشركات خدمات أو تقديم خدمات من خلال حقوق التمثيل وغيرها من عقود الإدارة تيسر حالياً التحسينات في شبكات المعلومات الدولية ("إقامة الشبكات") . ولا يتجلى سوى القليل من هذا كله في إحصاءات التجارة الدولية التقليدية ، وكثير من عمليات التبادل التجاري تتم دون تسجيلها ، على الرغم من أنها من المكونات الهامة في مجموع إيرادات الشركات والأفراد . وقد أسفرت إقامة شبكات دولية عن وفورات كبيرة في الحجم والنطاق ، وقيمة مضافة أكبر ، وزوال كثير من القيود التي كانت تفرضها حتى الآن مقتضيات الاتصال الشخصي المباشر بين المستخدمين من الخدمات ومقدميها^(٩) .

١٥ - وقد عززت هذه التطورات بدرجة كبيرة بُعدين جديدين من أبعاد الخدمات ، أولهما أن إدماج واستخدام خدمات المنتجين الحديثة الكفوء على الوجه السليم في عملية الإنتاج من العناصر الأساسية للقدرة على المنافسة ، سواء فيما يتعلق بالشركات أو فيما يتعلق بالاقتصاد ككل ، وأما البعد الثاني فهو أن خدمات المنتجين قد باتت من المصادر الهامة ، إن لم تكن المصدر الأساسي ، للقيمة المضافة . وتتجلى هذه الحقيقة جزئياً في الحسابات الوطنية ، وخاصة للبلدان المتقدمة ، وذلك في تزايد نصيب خدمات المنتجين في الناتج المحلي الإجمالي . هذان العاملان هما من صميم ما يسمى "ثورة الخدمات" (١٠) .

جيم - اقتصاد الخدمات الجديد والبلدان النامية

١٦ - وفقاً لنتائج موازين المدفوعات ، يمكن تصنيف البلدان في ثلاث فئات من حيث دور الخدمات في القطاع الخارجي . فالفئة الأولى تتألف من عدد كبير لمصدري المواد الأولية ، ولديها عادة فائض في تجارة السلع وعجز في الخدمات . والفئة الثانية تتألف من البلدان التي لديها عجز في التجارة في السلع وفي معظم "الخدمات الأخرى" ، إلا أن لديها فوائض في بندي "تحويلات العمال" و"السفر" ، وهما نشاطان يتوقفان على التنقل الدولي للأشخاص . أما الفئة الثالثة فهي أصغر وتشمل بضعة بلدان آسيوية شهدت نمواً اقتصادياً سريعاً عوضت فوائضها في الخدمات سابقاً عجزها في السلع ، ولكن ، في السنوات الأخيرة ، أظهر النمو السريع في تصديرها المصنوعات وجود تكامل بين التدفقين - فصادرات الخدمات تدعم صادرات السلع ، وصادرات السلع تدعم صادرات الخدمات (١١) .

١٧ - يمكن استخلاص نتيجة عامة مما تقدم ، هي أنه ، في كثير من البلدان ، لا تسهم الخدمات إسهاماً موجباً في القطاع الخارجي إلا حيثما يكون ثمة منافع من حدوث تنقل دولي نشط للأشخاص ينشأ عندما يقدم مواطنو هذه البلدان ذاتها خدمات ("تحويلات العمال") أو عندما يكون مواطنو بلدان أخرى بمثابة مستهلكين لخدماتهم ("السفر") . وعلاوة على ذلك ، فإن البلدان ذات النمو الانشط في صادرات المصنوعات تتمتع بقوة تقليدية في تجارتها في الخدمات . ويبدو أن خصائص تجارة الخدمات الدولية لدى البلدان النامية تتجلى فيها مواطن الضعف الداخلي لقطاعي السلع والخدمات فيها . فعدم كفاية الهياكل الأساسية ، وخاصة ما يتعلق منها بالاتصالات السلكية واللاسلكية ، وقلة الموظفين المدربين ، يعرقلان انتشار التكنولوجيات الجديدة ، مما يؤدي إلى تأخير إقامة الهياكل التي يجري من خلالها نشر المعرفة والدراية واستحداث وتطوير خدمات مصممة خصيصاً وفقاً لطلبات معينة تلبي لاحتياجات شركات محددة . وقد أدت هذه الحالة إلى تأخير التنمية المحلية لكثير من خدمات المنتجين ، فزادت اعتمادها على الخدمات "المستوردة" (التي كثيراً ما يتم استيرادها من خلال شركات تابعة أو فروع لشركات عبر وطنية) حينما يسمح توافر النقد الأجنبي بذلك .

١٨ - وشمة جانب آخر للمشكلة يتمثل ببطء عملية "التخريج" فيما يتعلق بكثير من خدمات المنتجين والانعدام الملحوظ للخدمات المنتجة محلياً "القائمة على كشافه المعرفة". إن المركزية المفرطة في تشغيل الشركات أو وجود دوائر مغلقة داخل الشركات هو أمر يحول دون توليد طلب نشط قوي على هذه الخدمات ، فضلاً عن أنه يبقي المعرفة بخدمات معينة وإمكانية الوصول إليها أسيرتين داخل الشركات الكبيرة . إن وجود معارف "حبيسة" متراكمة هو بمثابة تهديد للموارد عن طريق منع استخدام بقيّة عناصر الاقتصاد للعوامل الخارجية الايجابية استخداماً مثمراً . والبطء في "التخريج" يعني عزل هذه الوظائف عن إشارات السوق ، فتجاهل قوى العرض والطلب ، مما يقلل من إمكانات تحقيق خدمات المنتجين إنتاجية أعلى وقدرة أكبر على المنافسة ومزيداً من القيمة المضافة ، سواء على مستوى الشركات أو على الصعيد الوطني .

١٩ - وعلى خلاف ما حدث في البلدان المتقدمة ، لم تتمكن بعد كثير من البلدان النامية من الانضمام إلى "ثورة الخدمات" ، فتعزيز الخدمات التنافسية في البلدان النامية هي مسألة تتعلق بالتغلب على المشاكل الناشئة عن حالات النقص المالي وعدم استخدام آليات السوق بدرجة كافية وقلة الموارد البشرية المؤهلة تأهيلاً وافياً وعدم كفاية فرص الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة .

ثانياً - خدمات المنتجين في البلدان النامية

٢٠ - إن زيادة لمنافسة على أساس تحرير التجارة ، مقترنة بالتقدم التكنولوجي ، تؤدي إلى إيجاد طلب سواء على خدمات هياكل أساسية كفوء (على نحو ما لوحظ أعلاه) أو على خدمات المنتجين . وفي البلدان المتقدمة ، تطور قطاع خدمات المنتجين ذاتياً ، بتسيير من الشركات نفسها - على أساس الطلب الذي تحركه المنافسة والعرض الذي تحركه التكنولوجيا . وعليه فإن الطلب قد حفز ضرورة التكيف مع المنافسة في السوق المحلية واستغلال الفرص التصديرية . أما عرض خدمات المنتجين فيأتي من أفراد ذوي دراية قادرين على الأخذ بالتكنولوجيا واستخدام الهياكل الأساسية . وإلى حد كبير ، فإن عرض الخدمات في البلدان المتقدمة قد نشأ عن قطاعي الصناعات التحويلية وتجهيز المنتجات الزراعية عن طريق عملية التخريج .

٢١ - ومن الممكن جداً أن يتأثر اسهام خدمات المنتجين في القدرة على المنافسة في القطاعات المنتجة للسلع وفي الاقتصاد الإجمالي في البلدان النامية بالسرعة التي تم فيها إدخال هذه البلدان إلى محيط دولي يتمف بقدر أكبر كثيراً من التنافس . ومعظم البلدان النامية التي اضطلعت ببرامج التكيف الهيكلي ، بما في ذلك تحرير أنظمتها ، سواء من أجل التجارة أو الاستثمار ، قد فعلت ذلك في غضون فترات قصيرة من الزمن

وتحت ضغط من الخارج ، الامر الذي صعب من تكيف العرض المحلي مع الطلبات الجديدة على خدمات المنتجين وإمكانات أن تنتجها شركات وطنية . ويتباين هذا مع الحالة في البلدان المتقدمة ، حيث إن التكيف الذي اضطلعت به هذه البلدان ذاتيا عبر عقود عديدة قد مكن خدمات المنتجين القائمة على كثافة المعرفة من التطور وإحداث نتائج ثانوية ، على النحو المشروح آنفا . وعلى نحو مماثل ، فبإمكان الشركات أن تقوم تدريجيا وذاتيا بإدماج خدمات المنتجين في عملياتها بالاقتتران بالتغيرات والتحولات التكنولوجية في تنظيم وإدارة الإنتاج المطلوب في بيئة أكثر تنافسا .

٢٢ - إن المحيط المتزايد التنافس الذي تتطور فيه اقتصادات البلدان النامية يعمل بصفة رئيسية كمنشط للطلب على خدمات المنتجين . وبالنظر إلى عدم وجود ذوي المهارة الكافية ، والإدارات ذات المواقف المتحيزة ضد التخليج ، وقصور الهياكل الأساسية ، وعدم كفاية فرص الوصول إلى التكنولوجيا ، والتصور (المصيب أو الخاطئ) لعدم ملائمة الجهات المقدمة للخدمات المحلية لأسباب شتى ، فإن العرض المحلي لهذه الخدمات لا يتمكن دوماً من التطور بصورة طبيعية لتلبية هذا الطلب المتزايد ، مما يرغم الشركات على استخدام الخدمات المستوردة ، الامر الذي يقلل من فرص الإبقاء على القيمة المضافة المتولدة عن خدمات المنتجين ، وخاصة في القطاعات القابلة للتبادل التجاري حيث يكون إدماج الخدمات ذات الكفاءة والقدرة على المنافسة أمراً حاسماً لبقاء هذه الخدمات .

٢٣ - لند دعم الاونكتاد سلسلة من الدراسات الوطنية والإقليمية عن حالة خدمات المنتجين في بلدان نامية مختلفة . وقد ركزت بعض هذه الدراسات على الطلب على خدمات المنتجين المتولد عن بعض النشاط الانتاجي ذي الأهمية الخاصة بالنسبة لبلد معين^(١٣) ، بينما عالجت دراسات أخرى جوانب عرض خدمات المنتجين^(١٣) . وتناولت دراسات أخرى الاستعراض من زاويتي العرض والطلب على السواء^(١٤) . غير أن هذه الدراسات جميعها ليست سوى منطلق يمكن منه دراسة حالة خدمات المنتجين في ظل أوضاع معينة . ويمكن استكشاف البحوث باستفاضة أكبر ، بواسطة التطوير المنهجي وتحسين الاحصاءات ومتابعة مشاريع بحوث محددة .

٢٤ - ويجري حالياً الاضطلاع بدراسات الحالة الخاصة لمجموعة من أقل البلدان نمواً ، وهي حالة تتمتع بمصاعب خطيرة من حيث الاتصالات السلكية واللاسلكية والموارد البشرية والهياكل الأساسية المادية ، بل وحتى من حيث الموقع الجغرافي غير المؤاتي في بعض الحالات . ويمكن استخدام هذه الدراسات من أجل وضع تقرير أشمل مستقبلاً^(١٥) .

٢٥ - وقد وفرت دراسة الجوانب النوعية والكمية لعرض وطلب خدمات المنتجين في مختلف قطاعات الانتاج معلومات عما يلي: درجة تدخيل وتخريج الخدمات ؛ وهيكلها السوقي ؛ ومستواها التنافسي ؛ والعقبات الداخلية والخارجية التي يواجهها مقدمو الخدمات ومستهلكوها في السوق المحلية . والاساليب المطبقة في هذه الدراسات ليست موحدة اطلاقاً ، مما يجعل التحليل المقارن أمراً معباً ، فثمة أوجه اختلاف كبيرة في عوامل مثل حجم العينات ، وتصنيف الشركات والقطاعات والسمات ، ومستوى ما يتم الحصول عليه من ردود .

ألف - الطلب على خدمات المنتجين

٢٦ - إن خدمات المنتجين يحركها إلى حد كبير ، من أساسها الطلب المتولد عن احتياجات قطاعات الاقتصاد الأخرى ، بما فيها قطاعات الخدمات ، إذ ينشأ طلب على خدمات المنتجين بقدر ما تعمل الأنشطة التي تستخدم هذه الخدمات في محيط نشيط وتنافسي بما يكفي لأن يتطلبها . إن تصفح الدراسات التي أعدها الاونكتاد يكشف عن وجود تطور مزدوج لخدمات المنتجين في البلدان النامية . ففي معظم تلك البلدان ، ثمة العديد من الأنشطة الاقتصادية الحديثة ، التي تعتمد على التغير التكنولوجي وتتنافس عادة في الأسواق الدولية ، متعايشة مع أنشطة أخرى متخلّفة تكنولوجياً وتقليدية في هيكلها الإداري والهرمي . وقد استفادت الهياكل الهرمية تقليدياً من الحماية ، ولم تخضع للتحويلات الانتاجية اللازمة للقادرة على التنافس في الأسواق الدولية .

٢٧ - وقد وُجد أن كثيراً من الشركات - وهي جهات يمكن أن تطلب للخدمات - تقاوم التغيير وتحافظ على درجة عالية من تدخيل الخدمات . وثمة أسباب عديدة لذلك منها: تدني مستوى القدرة التنافسية الذي تعمل فيه ؛ ما تراه الشركة من أن موظفيها يفسرون احتياجاتها أفضل من الجهات الخارجية المقدمة للخدمات ؛ عجز رجال الأعمال عن رؤية المزايا الاقتصادية لعملية "التخريج" ؛ تدني مستوى استيعاب التكنولوجيا الجديدة ؛ وجود مخاوف بشأن السرية ؛ عدم الثقة في موثوقية الجهات الخارجية المقدمة للخدمات ؛ ارتفاع تكلفة خدمات المنتجين المتاحة و/أو قلة جودتها ؛ عدم وجود سياسات عامة تشجع رجال الأعمال على تخريج خدمات معينة . ومع ذلك ، أبدت شركات كثيرة رغبة في تخريج خدمات معينة ، وخاصة الخدمات التالية: البحث والتطوير ، وبحوث السوق ، والخدمات القانونية ، وإصلاح المعدات وصيانتها واستئجارها ، ومراقبة الجودة ، وخدمات البيانات والخدمات الهندسية والاستشارية ، والنقل ، والخدمات المالية ، والتدريب^(١٦) .

٢٨ - وتابع المنتجون في البلدان النامية التي تمت دراستها نهجاً مختلفاً في معالجة خدمات المنتجين . فالنهج المتطرفة هي: (أ) الإبقاء على الطابع الداخلي لكثير من وظائف الخدمات (وقد تسنى ذلك للشركات الكبيرة بصفة رئيسية) ، (ب) تبني موقف سلبي واتاحة المجال للشركات الأجنبية لتقديم جميع خدمات المنتجين ، مع ما يترتب على ذلك من فقدان للاستقلال الذاتي والقيمة المضافة ، وانعدام المنافع من حيث اكتساب المعرفة أو نقل التكنولوجيا والشركات المعرضة للمنافسة الدولية تعتمد اعتماداً كبيراً على الجهات الأجنبية المقدمة للخدمات من أجل الحصول على خدمات عالية الجودة ، فتحصل على خدماتها عن طريق شبكات متكاملة دولياً أو ترتيبات داخل كيانات الشركات من خلال فروع لشركات عبر وطنية أو عن طريق عملائها هي بمقتضى عقود مقاوله . وثمة حالة متطرفة من حالات الاعتماد على الخدمات المستوردة لوحظت في شركات معينة للمنسوجات وتجهيز الحمضيات والآناس ، حيث يتخذ المنتج موقفاً سلبياً أساساً ، معتمداً اعتماداً كلياً في كثير من الأحيان على ما تقدمه الجهة المشترية لمنتجاته من خدمات^(١٧) . والخدمات التي يتم الحصول عليها من مشتريين فرديين من هذا النوع تشمل التصميم ومراقبة الجودة والتسويق الدولي والاستشارة الادارية .

النص المنفصل ١

تصنيف خدمات المنتجين وفقاً للوظيفة الإنتاجية

في الوظيفة الإدارية ، التي تضم مسك الدفاتر ومراجعة الحسابات والخدمات القانونية والتخطيط ، يزداد التدخل بزيادة حجم الشركة . وفي حالات كثيرة ، يفسر ذلك بأسباب متعلقة بالاستراتيجية والسرية ، وخاصة في حالة الشركات الكبيرة النطاق . أما الشركات الصغيرة ، فتتجه إلى تدخل هذه الخدمات بدرجة أقل لأسباب متعلقة بالتكاليف ، ويقوم بأدائها عادة فرد واحد . ولدى الشركات الكبيرة (وبعض الشركات المتوسطة الحجم) إدارات متخصصة .

أما وظيفة الخدمات الفنية فتشمل خدمات الهندسة والبحث والتطوير ومراقبة الجودة والصيانة والتخزين . هذه الوظائف ، التي تتمتع بأهمية حيوية بصرف النظر عن حجم الشركة ، غير موجودة في كثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة ، وأحياناً ، ما يقوم به الموظفون أنفسهم هذا إن أدت أصلاً . والشركات الكبيرة التي تكون فيها هذه الخدمات منظمة تنظيمياً هيكلياً جيداً هي حالة متميزة . وفي قطاعات كثيرة ، يكون البحث والتطوير ومراقبة الجودة

معدومين أو من نوعية رديئة لقلّة العاملين الفتيين المهرة . وتفيد بعض الصناعات أن هذه الحالة قد أثرت في قدرتها على تكييف عرض خدماتها مع مقتضيات الطلب ، سواء في الأسواق المحلية أو الأجنبية . وفي القطاعات التي يوجد فيها شركاء أجانب ، فإن هذه الخدمات ، على الرغم من تدخيلها ، تقدم بتوجيه من شركات خارجية . ومن الحالات الملفتة للنظر حالة إبرام عقود المقاول في أنشطة التجهيز خارج نطاق الولاية الوطنية . هذه الأنشطة تؤدي إلى إيجاد نوع من "السلبين" من رجال الأعمال ، حيث إن كثيراً من الوظائف يتولى المقاول أداءها كلها تقريباً . ويحدث شيء فيه بذلك في بيع الخدمات الهندسية ، التي تقدمها بوصفها خدمات "ما بعد البيع" الشركة البائعة للمعدات أو الآلات .

وظائف الخدمات المتمثلة بالوجود في السوق تشمل ، من بين وظائف أخرى ، التسويق وخدمات التصدير والنقل . ويُعد النقل استثناءً ؛ أما الخدمات المتبقية فهي ذات طابع داخلي بدرجة كبيرة ، وخاصة عندما يكون الإنتاج موجهاً نحو السوق المحلية . وتتجلى أوجه تباين في الخدمات التصديرية . ففي بعض الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم ، يتم التسويق في الشركة نفسها بدعم الوكالات الحكومية ؛ وفي شركات أخرى ، كما في حالة عقود المقاول والشركات التي لها شركاء أجانب ، يتم إدماج التسويق في سلسلة فروع الشركاء التجاريين . وتفيد الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بأن من المشاكل الحاسمة فيما يتعلق بإمكانية الوصول إلى الأسواق الأجنبية قلّة المعلومات التجارية ، وتدريب الموظفين لتهيئتهم للسعي إلى جمع المعلومات التجارية في الأسواق الأجنبية . وتقوم الشركات التجارية بملء هذه الفجوة في بعض البلدان .

المصدر: "Tunisa: National Study on Services" (مستنسخة بالاستنسل) .

باء - الخصائص الرئيسية لعرض خدمات المنتجين

٢٩ - إن قدرًا كبيراً من الطلب على خدمات المنتجين في البلدان النامية قد قامت بتلبية جهات أجنبية مقدّمة للخدمات ، مما يفسر قلّة النشاط التي يتصف بها عرض خدمات المنتجين الوطنيين في البلدان النامية التي تمت دراستها . فلم تتطور النظم المتكاملة للخدمات التي يمكن تطبيقها على الإنتاج ؛ ولا تلاحظ عموماً أوجه الارتباط بين الخدمات والقطاعات الأخرى^(١٨) . وكثيراً ما يلاحظ أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في بعض فئات خدمات المنتجين ضعيفة من حيث قدرتها على القيام بما يلي:^(١٩)

(١) تلبية احتياجات السوق واستغلال هذه الاحتياجات بعرض خدمات أكثر كفاءة بتكلفة أدنى من منافسيها ؛ (ب) تصميم عملياتها وتكييفها وإقامتها على مستويات عالية من الكفاءة والانتاجية ؛ (ج) تعيين وتدريب موظفين ذوي مهارة عالية ؛ (د) استيعاب وتكييف وتطبيق تكنولوجيات جديدة تمكنها من بلوغ مستويات أعلى من الكفاءة والانتاجية والقدرة على المنافسة ؛ (هـ) تعيين الخدمات القابلة للتصدير والأسواق الأجنبية ؛ (و) توليد أو تحصيل التمويل ورأس المال العامل ؛ (ز) مواجهة منافسة شديدة من موردين أجنب أو من احتكارات حكومية أو شبه حكومية . وإضافة إلى ذلك ، فهي تعمل أحيانا في ظل جهاز ناظم غير ملائم وفي بيئة اقتصادية غير مؤاتية . لهذه الأسباب جميعها ، تحقق هذه الشركات البقاء في كثير من الأحيان عن طريق خدمة عملاء "من الدرجة الثانية" في الأسواق المحلية دون أي امكانية للمنافسة في الأسواق الدولية .

٣٠ - وكان ما يزيد على نصف الشركات التي تم استقصاؤها يقل عمرها عن خمس سنوات ، ومتدنية الكفاءة والانتاجية بوجه عام ، ومضطرة للتنافس مع بضع شركات كبيرة تتمتع بنصيب كبير من السوق ولديها عامة قدر من الرأسمال الاجنبي . ومن ثم فإن بإمكان هذه الشركات الكبيرة أن تستحدث خدمات عالية الجودة بتكلفة منخفضة نسبياً . ويسري ذلك على خدمات المحاسبة ومراقبة الحسابات ، والدعاية والاعلان ، وخدمات تقديم معلومات عن القيمة المضافة ، والخدمات الاستشارية والمالية المتخصصة ، فضلا عن تجميع الخدمات وتشغيل شبكات المعلومات . وكثير من الشركات الكبيرة هي فروع لشركات أجنبية ، أو هي شركات وطنية تعمل بمقتضى أنواع شتى من الاتفاقات مثل حقوق التمثيل ، واستغلال العلامات التجارية المسجلة ، والبراءات ، وما إلى ذلك .

٣١ - وشمة سمة ذات أهمية خاصة في توليد عرض أكبر للخدمات أمكن ملاحظتها في صناعات تجهيز معينة وصناعات أخرى متملة باستخراج الموارد الطبيعية . ففي هذه الحالات ، قام المنتجون الرئيسيون بتكوين شركاتهم هم لتقديم الخدمات ، التي ، إضافة إلى تلبية احتياجات الشركة الرئيسية وشركات أخرى في السوق المحلية ، قد شرعت في التصدير كذلك (٢٠) .

٣٢ - وبإمكان قطاع خدمات المنتجين أن يوفر عمالة لذوي المهارات ، وخاصة لمن هم متطلعين في تكنولوجيات المعلومات الجديدة .

الجزء الثاني
عناصر لسياسة عامة تستهدف تعزيز الخدمات
في البلدان النامية

أولا - الاستراتيجية المحلية

الف - الإطار

٣٣ - يتعين أن تواجه خيارات السياسة العامة الرامية الى تعزيز قطاعات الخدمات القدرة على المنافسة في البلدان النامية ، وزيادة نصيبها من التجارة الدولية في الخدمات ، المسائل التالية: (أ) الموارد المالية ، (ب) استخدام آليات السوق ، (ج) الموارد البشرية ، (د) الوصول الى التكنولوجيات الجديدة ، (هـ) مشاركة المورددين الأجانب . وتناقش هذه القضايا في الفقرات التالية .

(١) الموارد المالية:

٣٤ - تعاني الحكومات والمؤسسات في البلدان النامية ، عموماً ، من الافتقار الى الموارد المالية اللازمة لمعالجة تحديث الخدمات مع عدم توافر نظم التمويل الخارجية التي تتناسب مع احتياجات هذه البلدان . وتتفاقم هذه المشاكل في حالة البلدان النامية المثقلة بالديون التي أدت فيها برامج التكيف الى المزيد من خفض الموارد الضئيلة المتاحة فعلياً لتوسيع وتجديد الهياكل الأساسية والتي تجد الشركات فيها صعوبة في جمع الموارد من الأسواق الأجنبية . وتؤثر أوجه النقص المزمنة في الموارد المالية في البلدان النامية تأثيراً خطيراً على قدراتها الاستثمارية في مجال إنتاج الخدمات التي تتفق مع متطلبات إقتصاد عصري كفؤ . ويزداد الوضع سوءاً في حالة القطاعات التي يجري تحويلها بفعل التكنولوجيات المتقدمة حيث تلزم استثمارات مكلفة من أجل تحديث تشغيّلها وإدارتها ، بما في ذلك تحديث الهياكل الأساسية اللازمة لها . وعلى سبيل التوضيح: في مجال النقل البحري ، يتطلب النقل بالحاويات تحديث وحدات مناولة البضائع^(٢١) ، وفي مجال المصارف والخدمات المالية ، تعتمد المصفقات العالمية على الاستثمار في التكنولوجيات التيليماتية ، بينما يتطلب التوسع في الخدمات المقدمة للعملاء استخدام معدات إلكترونية عالية التطور^(٢٢) ، وفي الاتصالات السلكية واللاسلكية ، تتطلب تنمية خدمات القيمة المضافة توسيع الشبكات الأساسية واستحداث كابلات الالياف الضوئية ، كما يسهّل من النقل الجوي والسياحة إنشاء شبكات لنظم الحجز المحوسبة ، واستحداث مرافق مناسبة للنقل المتعدد الوسائط وتوسيع وتحسين الهياكل الأساسية في المطارات من أجل تسهيل حركة الركاب ومناولة البضائع^(٢٣) . ويتعلق بعد آخر من أبعاد هذه المشكلة بالإدارة المالية لكثير من مؤسسات الخدمات العامة والخاصة على السواء . فالشركات لا تستطيع توليد مواردها الخاصة إذا لم يمكنها الحفاظ على مستويات مربحة لعملياتها الجارية ، والشركات

الكائنة في البلدان المثقلة بالديون لا تستطيع الحصول على الأموال من الموارد المحلية على نحو يمكنها من تغطية احتياجاتها بالنسبة للاستثمار ورأس المال العامل . وفي حالة الشركات العامة ، تعتمد حكومات كثيرة سياسات خصخصة ترمي إلى تحسين الإدارة مع خفض الضغط المالي على الموارد المالية^(٢٤) . أما شركات الخدمات الجديدة ، لا سيما الشركات كثيفة المعرفة فتفتقر عادة إلى أصول ملموسة كافية يمكن استخدامها كضمان للحصول على ائتمانات من المصارف . وتنظر هذه المؤسسات عموماً إلى مواردها البشرية كرؤوس أموالها الرئيسية^(٢٥) .

(ب) استخدام آليات السوق:

٣٥ - يمكن تعزيز عملية تقديم خدمات تتسم بالكفاءة والقدرة على المنافسة عن طريق تحسين استخدام آليات السوق فيما يتعلق بتخصيص الموارد ، وتحديد الأسعار . والاستخدام المناسب لقوى العرض والطلب في "فتح" الأسواق . وسيساعد هذا في زيادة السلامة المالية لكثير من عمليات الخدمات . ولا تزال هذه الآليات محدودة الاستخدام في أنشطة خدمات عديدة في بلدان كثيرة . وأسباب ضالة استخدام معايير السوق هذه متنوعة ومعقدة ، تعكس إلى حد ما التزام الحكومات بتحقيق أهداف التنمية المتكاملة ، التي تتسم بتعقدها وطموحها ، فتخلق فجوة كبيرة بين العائدات الخام والعائدات الاجتماعية لخدمات كثيرة . وقد ضيق كثير من البلدان المتقدمة اتساع هذه الفجوة من خلال الاستخدام الواسع النطاق للإعانات غير المباشرة لكثير من الخدمات الأساسية ، ولكن لا تستطيع البلدان النامية دائماً استخدام هذه الأداة .

٣٦ - وفي حالات أخرى ، ينعكس سوء استخدام آليات السوق في تركيز الطلب على عدد صغير من المستعملين كبير الحجم ممن يحتكرون الشراء بوجه عام . وفي حالات أخرى أصبحت الشركات الكبيرة الحجم وحدات مكتفية ذاتياً من خلال التكامل الرأسي لعملياتها . ولا يرتبط هيكل السوق المختل بالضرورة بملكية الدولة لخدمات معينة أو بطبيعة الطلب عليها الذي يتسم باحتكار الشراء . إذ تظهر خدمات كثيرة يؤديها القطاع الخاص أمثلة واضحة على تركيز السوق من ناحية العرض مما لا يسهم دائماً في تحقيق تكامل أفضل وأكثر كفاءة للخدمات في عملية الإنتاج . وينطبق هذا على الخدمات الفنية مثل: الاعلان ، والمحاسبة ومراجعة الحسابات^(٢٦) ، والخدمات المتمثلة بالحاسوب ، والبرامج الجاهزة^(٢٧) ، والتأمين والخدمات المصرفية^(٢٨) .

٣٧ - ومن الممكن تحسين استخدام آليات السوق عن طريق إجراء تغييرات في الإطار التنظيمي الذي يؤثر على الدخول إلى السوق ، وملوك الشركات ، وإقامة الاحتكارات . وتتنوع آليات التنظيم من بلد إلى آخر ومن قطاع إلى آخر . وتتراوح أنظمة دخول السوق بين وضع معايير خاصة بالمؤهلات الفنية والحد من دخول المتعهدين عن طريق منح

تراجيم (مثال ذلك في النقل الجوي) أو إنشاء احتكارات عامة أو خاصة (مثال ذلك في خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات العامة). ويمكن أن تشمل الأنظمة التي تؤثر على سلوك الشركات ما يلي: ممارسات تحديد أسعار خدمات المنافع العامة (الكهرباء والمياه)، الحد من نطاق الخدمات المقدمة (المصارف والتأمين)، تقييد النطاق الجغرافي لموردي الخدمات (النقل البري والنقل الحضري، والنشاط المصرفي)^(٢٩).

(ج) الموارد البشرية:

٣٨ - يشكل نقص الموارد البشرية المؤهلة في كثير من البلدان النامية عقبة رئيسية أمام تنمية وتعزيز قطاعات خدمات قادرة على المنافسة. وتوافر مرافق تعليمية مناسبة أمر أساسي لتلبية الاحتياجات من العاملين التي يفرضها التحول التكنولوجي الذي يحدث بالنسبة لخدمات كثيرة، ولا سيما في مجال التعليم التقني العالي. وتركز دراسات شتى على الحاجة الماسة إلى زيادة الاستثمار في التعليم وتحسين المقررات الدراسية على نحو يتماشى مع احتياجات القطاعات الإنتاجية. ورفع مستوى نوعية معدات ومرافق النظام التعليمي^(٣٠).

٣٩ - ومع أن بلدانا نامية كثيرة تتوافر فيها معدلات عالية نسبيا لمعرفة القراءة والكتابة. ولديها في كثير من الحالات عدد كبير من الفنيين ذوي المهارات العالية^(٣١)، فلا تزال هناك أوجه نقص في العاملين المؤهلين تأهيلا سليما لأداء عدد من المهام الانتاجية. ولوحظ هذا في خدمات متنوعة مثل خدمات الفنادق ونقل الركاب، والإعلان، ومراجعة الحسابات، والتأمين، والخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية والخدمات المحوسبة^(٣٢). وفي أنشطة خدمات كثيرة، يكاد التدريب "أثناء أداء العمل" أن يكون السبيل الوحيد للتدريب، الأمر الذي يعني ضرورة تحقيق اللامركزية في التدريب بغية مواءمته مع ظروف السوق المحلية، فيسهل نشر المعرفة والمهارات في الصناعة، وفي الوقت ذاته تحقيق الإمكانات التصديرية للمهارات غير المستخدمة استخداما سليما.

٤٠ - وبالنظر إلى هذه الاعتبارات، استفادت بعض البلدان النامية من وجود شركات عبر وطنية فيها لتدرج التزامات بتدريب القوة العاملة المحلية في الاتفاقات التي تبرمها مع هذه الشركات. وشبت أن المشاريع المشتركة وعقود الإدارة وما شابهها تمثل أدوات تتسم بالكفاءة في مجال تعزيز "التدريب أثناء العمل" في مجال السياحة^(٣٣)، وخدمات الحاسوب^(٣٤)، وخدمات البناء وغيرها. وبالإضافة إلى ذلك، أصبحت بلدان قليلة ممدرة ناجحة لهذه الأنشطة إذ أحسنت استخدام ارتباطاتها بالشركات الأجنبية من خلال إدراجها شروط أداء تسهم في الارتقاء بمهارات القوة العاملة لديها. وسيلاحظ أن

دور المشاريع المشتركة في حفز تنمية قطاعات الخدمات في البلدان النامية وتعزيز التجارة في الخدمات ووصول هذه البلدان الى التكنولوجيا سيبحث في إطار البند ٣(هـ) من برنامج عمل اللجنة الدائمة^(٣٥).

٤١ - ولم تحلل إلا دراسات قليلة مساهمة شركات الخدمات عبر الوطنية في مجال تنمية الموارد البشرية ، ومن ثم تصبح الحاجة الى إجراء دراسات افرادية متعمقة بشأن هذا الموضوع ، واضحة^(٣٦) . وتنشأ مشاكل تقليدية أخرى للبلدان النامية فيما يتعلق بالموارد البشرية بخصوص مسألة هجرة الكفاءات التي تمثل في معظم الحالات مشكلة عالية التكلفة بالنسبة للاقتصادات النامية ، يمكن حلها جزئيا عن طريق خلق حوافز تكبح عملية فقدان الافراد الذين تلقوا مستوى عاليا من التعليم ، وفي حالات أخرى عن طريق خلق ظروف مستحبة على نحو يكفي لاجتذاب الفنيين الاجانب المهرة كوسيلة لتحسين شروة البلد من الرأسمال البشري^(٣٧).

(د) الوصول الى التكنولوجيات الجديدة:

٤٢ - تتيح صنوف التقدم في التكنولوجيا تهيئة مزايا تنافسية جديدة . فعلى سبيل المثال ، في مجال النقل البحري ، ولا سيما فيما يتعلق بالنقل بالحاويات ، تتيح التكنولوجيات الجديدة استحداث وظائف تحدد القدرة التنافسية الإجمالية ، مثل المراقبة المحوسبة للعمليات ، وتطبيق أساليب تنظيمية وادارية جديدة وجميعها لا يتسنى تحقيقه إلا إذا توافر وصول سهل الى تكنولوجيات الاتصالات السلكية واللاسلكية الحديثة . كما أن القدرة التنافسية لمتعهدي النقل البحري وكفاءتهم تتحددان الى حد كبير بتوافر هذه التكنولوجيات في البيئات التي يعملون بها . ومع أن البلدان النامية مستعملة كبيرة للنقل بالحاويات فإن نصيبها كمورد لهذه الخدمات متواضع جدا^(٣٨) . وبالنسبة للخدمات السمعية البصرية ، من الحيوي لتوافر القدرة على المنافسة أن يتسنى الوصول الى التكنولوجيات الجديدة المستخدمة في تدوين الترجمة على أشرطة أفلام السينما والتلفزيون ، وتقنيات نسخ الأفلام ، ونظم إرسال الاشارات باستخدام الالياف الضوئية وكابلات التلفزيون ، وأجهزة التلفزيون العالية التحليل وغيرها^(٣٩) . وفي خدمات مراجعة الحسابات فإن الوصول الى تقنيات المراجعة والمحاسبة الجديدة حيوي لقدرة الشركات على المنافسة^(٤٠) ، فلا تستطيع شركات صغيرة كثيرة في البلدان النامية الوصول الى هذه التكنولوجيات فتجد نفسها غير مجهزة على النحو المناسب لتحقيق القدرة على المنافسة . وحاولت بلدان قليلة التحايل على هذه المشكلة عن طريق وضع موظفيها في الخارج وتنفيذ البرامج على المعدات المملوكة لمستعملي خدماتها في البلدان الأخرى^(٤١) . وفي حالة التأمين ، يتزايد وضوح حقيقة أن القدرة على المنافسة تستند إلى تصميم منتجات على درجة عالية من التطور ، واستحداث تقنيات جديدة لتقييم المخاطر الصناعية ، وتحسين القدرة على تصميم برامج

إعادة التأمين ، وتحسين نظم توزيع البيانات وتجهيزها ، وهي كلها وظائف تعتمد اعتمادا كبيرا على التكنولوجيات الجديدة ، فأتت أوجه النقص في هذه المجالات إلى تعويق تنمية شركات التأمين في بلدان نامية عديدة^(٤٣) .

٤٣ - وقد عمدت بلدان نامية قليلة إلى الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة من خلال إبرام اتفاقات خاصة مع الشركات عبر الوطنية التي تعمل في أراضيها . فعندما تسمح قدرة البلدان المضيفة بالاستيعاب والتطويع والنشر ، يمكن لإدراج أحكام مناسبة في ترتيبات المشاريع المشتركة أن يسهل الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة ، ولكن يضعف إدخالها في حالات كثيرة الدرجة العالية من تجزؤ السوق التي تكون فيها شركات الخدمات عبر الوطنية الكبيرة هي المورد الوحيد للشركات عبر الوطنية الأخرى . وينطبق هذا على كثير من الخدمات الفنية والخدمات التجارية مثل الخدمات المصرفية ، وخدمات التأمين والنقل وغيرها .

(هـ) مشاركة الموردين الأجانب:

٤٤ - إن زيادة مشاركة موردي الخدمات الأجانب يمكن أن تسهم في تخفيف القيود المالية وزيادة القدرة على المنافسة في الأسواق المحلية ، وفي تدريب وتحسين الموارد البشرية ، وتشجيع نقل التكنولوجيا في ميدان الخدمات ، وتعزيز الوصول إلى شبكات المعلومات ونظم التوزيع الدولية . بيد أنه قد تكون هناك حالات ينظر فيها إلى المشاركة الأجنبية على أساس أنها تتناقض مع تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية والأهداف الاجتماعية للحكومات وسياساتها فيما يتعلق بقطاعات خدمات محددة . وتبدي البلدان النامية رغبة في منع المؤسسات الأجنبية من اكتساب هيمنة بالغة في الأسواق المحلية من أجل إعاقاة تنمية الشركات المحلية ، ولا سيما عندما يتعلق الأمر بالخدمات الجديدة الكثيفة المعرفة ، ومنعها من اللجوء إلى الممارسات التجارية غير المشروعة ، ومن إحداث آثار مكروهة على موازين المدفوعات (تنشأ نتيجة لإعادة أرباح هذه الشركات إلى أوطانها ، وصفقات داخل الشركات ، وشراء مدخلات في الخارج و/أو استخدام التسعير التحويلي بين مختلف فروعها والشركات التابعة لها) . وقد يكون من الضروري على سبيل المثال الحد من إعادة الاستثمار في الخارج بالنسبة لاقساط التأمين التي يتم الحصول عليها في الأسواق المحلية^(٤٣) أو في موازنة الأثر الثقافي المترتب على الخدمات السمعية البصرية الأجنبية^(٤٤) ، لا سيما عندما يقترن وجودها بممارسات تكوين الكارتلات والممارسات المانعة للمنافسة . ويلزم انتهاج سياسات خاصة لمعالجة المنازعات التي يمكن أن تنشأ بين أهداف الشركات عبر الوطنية وأهداف البلدان المضيفة .

٤٥ - وتُظهر الملاحظات السابقة الحاجة إلى إجراء دراسات شاملة لما يمكن أن تقدمه زيادة تحرير أسواق الخدمات الدولية من إسهام إيجابي . وينبغي بذل الجهود لضمان ألا يقتصر اشتراكها على الاستحواز على أكثر شرائح الأسواق الوطنية ربحية مما يعرقل تطوير الخدمات المحلية ذات الكفاءة ، ولتأمين أن تصبح عاملاً للتغيير والتحديث في أسواق خدمات البلدان النامية .

٤٦ - ويقدم الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات الذي يجري التوصل إليه في جولة أوروغواي إطاراً يستطيع فيه موردو الخدمات الأجانب أن يجدوا إمكانية مضمونة للوصول إلى السوق ومعاملة وطنية من خلال التزامات تفاوضية واردة في جدول الالتزامات . كما يسمح هذا الإطار للبلدان النامية بأن تقصر تلك الامتيازات على القطاعات التي يُعتبر فيها وجود الموردين الأجانب مستحسناً لبرامج التنمية ، وللحصول على التزامات محددة من الموردين المستفيدين من هذه الإمكانية وكذلك امتيازات متبادلة من شركائهم التجاريين .

باء - الإطار العام

٤٧ - تحت تصرف الحكومات مجموعة من الأدوات لحفز تطوير قطاعات الخدمات القادرة على المنافسة ، تندرج بعضها - السياسة العامة في مجال أسعار الصرف والتجارة والضرائب والائتمانات - في مجال سياسات الاقتصاد الكلي . وقد يستلزم بعضها الآخر إحداث تغييرات في الإطار المؤسسي والتنظيمي ، بينما يتطلب تحقيق أهداف أكثر تحديداً استراتيجيات معينة تهدف إلى تحديد وضع المؤسسات الوطنية في السوق الدولية .

٤٨ - وإدارة أسعار الصرف أداة حيوية لحفز قدرة أي نشاط اقتصادي على المنافسة ، والخدمات ، وهي شيء غير ملموس ، سريعة التأثير بشكل كبير جداً بسياسات الصرف الفشيمة ، وبالتالي قد تتأثر بشكل جسيم ببقاء أسعار الصرف المقومة بأكثر من قيمتها أو المقومة بأقل من قيمتها . وفي حالات كثيرة ، تقوم هذه الظاهرة بمجرد تنفيذ السوق السوداء للعملة الأجنبية . وتتسبب في كساد النشاط بصورة جسيمة ، وتضعف قدرة الخدمات المنتجة محلياً على المنافسة ، وتحابي القيام بهذه الخدمات عبر الحدود أو استهلاكها في الخارج . والتقلب الشديد في أسعار الصرف يشبط بدوره القيام بهذه الأنشطة في السوق المحلية بإدخال عناصر مخاطرة كبيرة . والسياسة نشاط حساس بصورة خاصة لعدم استقرار أسعار الصرف (٤٥) .

٤٩ - وربما كان من المكونات الهامة لسياسة التنمية كذلك إدماج الخدمات "المستوردة" للمساعدة في الوصول إلى أهداف التنمية المتمثلة ، سواء عن طريق حماية البيئة (٤٦) ، أو تسهيل إمكانية الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة وشبكات المعلومات

وقنوات التوزيع ، أو تحسين القدرة على التدريب وتوليد المهارات المحلية . وكانت هذه هي التجربة في الترتيبات من نمط المشروع المشترك لتطوير صناعة البناء في بعض البلدان النامية ، التي سهلت كلا من الانتقال المؤقت للأيدي العاملة ونقل التكنولوجيا بشروط مؤاتية^(٤٧) . وفي هذه الحالة ، يكون الهدف هو إيجاد مشاركة بين المستثمر الأجنبي والبلد المضيف مفيدة للطرفين ، يحدد بارامترات المعاملة الضريبية والائتمانية والتشغيلية للشركات الأجنبية الملكية جزئياً أو كلياً . كما كان للسياسات المتمثلة بالتجارة في السلع أثر ملحوظ على تطور وتنمية الخدمات . وواردات المعدات وعوامل الانتاج لشتى أنشطة الخدمات ، وخاصة منتجات التكنولوجيا المتقدمة والمنتجات التي تعزز الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية ، في حاجة إلى نظام متحرر بصورة كافية بحيث لا يعوق تطور الخدمات التي تعتمد على عوامل الانتاج هذه^(٤٨) .

٥٠ - وتنظيم الكثير من أنشطة الخدمات ليس دائماً كافياً في البلدان النامية ، فقد تطورت بعض أنشطة الخدمات تطوراً قوياً ، وبالتحديد لأن هناك معايير ولوائح قد وضعت لها ، فعلى سبيل المثال ، تستفيد خدمات مثل مراجعة الحسابات ومسك الدفاتر من معايير المحاسبة التي تفرضها الدولة على المؤسسات لأغراض الضرائب أو غيرها من الأغراض . ودائماً ما يحفز استعمال خدمات مراقبة الجودة تطبيق معايير الشهادات التي تفرضها الدولة ، أو الرابطات التجارية للقطاع نفسه ، على مصدري منتجات معينة . ووجود إطار قانوني ملائم لحماية الملكية الفكرية اعتبار معياري آخر قد يعزز تطوير واستغلال الخدمات التي تتولد محلياً^(٤٩) . كما أن اللوائح الموجهة نحو حماية البيئة تشير طلباً جديداً على ما يعتبر أساساً خدمات المنتجين في البلدان النامية^(٥٠) . ومن المقرر دراسة مسألة اللوائح دراسة تفصيلية في مرحلة لاحقة تحت البند ٣(ب) من برنامج عمل اللجنة .

٥١ - وفي بعض الخدمات ، خاصة الخدمات الكثيفة المعرفة التي تعتمد بالتالي على عوامل تكنولوجية ، تكشف أكثر التجارب نجاحاً^(٥١) أن الحكومات تلعب دوراً هاماً في تطوير هذه الأنشطة لكل من الأسواق المحلية والدولية على السواء^(٥٢) . ومن أجل تحقيق هذه الأغراض تستخدم الحكومات الإعانات المباشرة ، والمشتريات الحكومية ، والحوافز الضريبية ، وغيرها من الآليات . وربما كان الدعم الضريبي أو الائتماني أمراً لا غنى عنه للتغلب على مشكلات شركات معينة تفتقر إلى الأصول المادية التي تدعم بها طلبات قروضها .

جيم - استراتيجيات محددة

٥٢ - يستلزم تعزيز الخدمات ابتكار وتطبيق استراتيجيات محددة للتغلب على نقاط الضعف المميزة للهياكل الأساسية الرئيسية وخدمات المنتجين في البلدان النامية .

(١) تحديث الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية:

٥٣ - تقوم أغلب البلدان النامية بتنفيذ سياسات لتحديث وتحسين الهياكل الأساسية الرئيسية (مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية ، والموانئ ، والمطارات ، والطرق السريعة ، وأشغال الري ، والهياكل الأساسية للطاقة ، الخ .) ، ولتطوير خدمات الحماية البيئية مثل تنقية الماء العادم أو تقليل التلوث في النقل البري والجوي^(٥٣) ، ولتحسين قاعدة الموارد البشرية للبلد عن طريق الارتقاء بنظام التعليم . ولا غنى عن وجود هياكل أساسية عصرية كفؤ للاتصالات السلكية واللاسلكية قادرة على دعم التطوير المحلي والدولي - بتكلفة منخفضة - لهذه الخدمات المتنوعة ، مثل الأعمال المصرفية ، والنقل ، وغيرها من الخدمات التي تشكل المستخدمين المباشرين لهذه الشبكات^(٥٤) . وعدم وجود مثل هذه الهياكل الأساسية يعوق إمكانية زيادة نصيب البلد في التجارة العالمية في الخدمات ، من حيث كل من الصادرات إلى الأسواق الأجنبية وإمكانية الحصول على الخدمات المتقدمة المستوردة . واتبعت بعض البلدان استراتيجية لزيادة الاستثمار في الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية (التمويل ، والمعدات ، والخبرة) هي استراتيجية تطبيق نظام "البناء والتشغيل والنقل" (BOT)^(٥٥) ، الذي تسلم بموجبه مسؤولية بناء وتشغيل هذه الشبكات إلى شركة خاصة وطنية أو أجنبية .

٥٤ - واستخدمت بعض البلدان مخططات مبتكرة في خصخصة خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية بالمشاركة مع رأس المال الأجنبي^(٥٦) . وأُبلغ أن هذا قد نتج عنه تقنيات جديدة للإدارة ، وتحسينات تكنولوجية . وتخفيضات في التكلفة ، وتغطية أوسع للخدمات المعنية^(٥٧) .

٥٥ - وتتركز إحدى المسائل التي تثير مشاعر القلق حول إمكانية اتساع الفجوة القائمة بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة فيما يتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية . فبينما لا تزال البلدان النامية تحاول اللحاق بالقفزة الكبيرة التكنولوجية التي أحدثها تطبيق النظام الرقمي في الاتصالات السلكية واللاسلكية ، تقوم البلدان المتقدمة بالفعل ببناء شبكات جديدة من الألياف الضوئية تمكّنها من إرسال معلومات أكثر بكثير ، ومعلومات أكثر تعقيدا بكثير ، في شكل نبضات ضوئية . ويمكن إرسال الأغلبية الساحقة من أنواع المعلومات الرقمية بهذه الطريقة ، سواء في شكل صور ، أو صوت ، أو نص ، بما في ذلك المعلومات المتمثلة بالحواسيب العالية السرعة . وستتدفق خدمات المعلومات بسرعات وأحجام متباينة في البلدان المتقدمة والنامية كمجرد نتيجة للفروق في الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية .

(ب) خدمات المنتجين:

٥٦ - إن ضعف العرض المحلي لخدمات المنتجين ، وبدرجة أقل عدم القدرة على التعبير عن طلب على هذه الخدمات ، يقيدان فرص تكييف النشاط الاقتصادي الداخلي مع متطلبات الكفاءة والمنافسة في اقتصاد قوي يتخذ الشكل العالمي بصورة متزايدة . وخدمات المنتجين هي الحلقة الحاسمة في سلسلة القيمة المضافة^(٥٨) . وعلى ضوء ذلك تقوم الشركات بتطوير استراتيجيات تنافسية "مصممة خصيصاً" ، تقوم على أساس عناصر مثل الهيكل التنافسي للصناعة التي تعمل فيها ، وموقعها في تلك الصناعة ، والتحديد الواضح لمصادر معينة لمميزاتها التنافسية . فهي مضطرة إلى اكتشاف إمكانيات ابتداء مزايا عن طريق انتهاز الفرص التي تقدمها التكنولوجيات الجديدة ، والمتطلبات الجديدة والمتغيرة لعملائها ، وبروز شرائح أو أقسام جديدة في الصناعة ، والتغيرات في تكلفة أو توفر المدخلات ، والتغيرات في اللوائح الحكومية . وزيادة على ذلك ، ينبغي أن توجه الاستراتيجيات نحو اكتساب مواقع في زمن ملائم للاستفادة من التغيرات الهيكلية ، ثم ملاحظة ومتابعة الابتكار والاحتفاظ بالمزايا على مر الأيام .

٥٧ - ولقد بدأت البلدان النامية برامج للتكيف الهيكلي بغية تهيئة إطار أكثر مواتية لزيادة القدرة التنافسية والكفاءة في شركاتها ، ولكن الكثير من برامج التكيف هذه لا يولي ما يكفي من الانتباه للمدة بين خدمات المنتجين والتكيف في قطاعات التصنيع والزراعة ، في حين أن دور خدمات المنتجين هو بالذات مساعدة الشركات على تحقيق المرونة الضرورية للتكيف مع المواقف الأكثر تنافساً وغير الأكيدة .

٥٨ - وعلى هذا تتضمن الاستراتيجيات الهيكلية لتعزيز تطوير خدمات المنتجين المحلية القدرة على المنافسة تدابير محددة لحفز كل من الطلب والعرض فيما يتعلق بهذه الخدمات . وحيث إن هذا الطلب ينبثق من متطلبات قطاعات أخرى ، فإن الوضع الذي تواجهه هذه القطاعات الأخرى فيما يتعلق بالتنظيم والقدرة على المنافسة سيحدد قوة الطلب على الخدمات ، وخاصة من القطاعات المعرضة للمنافسة الدولية . وزيادة على ذلك ، فإن التغير الهيكلي الذي يؤثر في النشاط الاقتصادي نتيجة للضغط من أجل الحفاظ على البيئة يذهب إلى ما هو أبعد من تغيير النمط التكنولوجي في هذا النشاط ، فهو كذلك يوسع الطلب على الخدمات المتمثلة مثل التسويق ، والإدارة البيئية ، ومراجعة الحسابات ، والتقييم التكنولوجي وتقييم المخاطر ، والرصد البيئي ، وخدمات ثانوية أخرى مثل اختبار المنتجات^(٥٩) . ويشجع الموردين الأجانب بدرجة كبيرة هذا الطلب المتسع . وترتيباً على ذلك يكمن التحدي الكبير أساساً في حفز توريد الخدمات التي يقدمها الموردون الوطنيون لاشباع هذه الاحتياجات .

٥٩ - وتُظهر التجربة أنه من أجل حفز توريد الخدمات المحلية تستخدم الحكومات أدوات شتى ، منها الدعم المالي المباشر (مثل تكملة النقص في رأس المال المساهم) ^(٦٠) ، والحوافز الضريبية والائتمانية (مثل الإعفاء من رسوم الاستيراد على المعدات ، أو الإعفاءات الضريبية على العوائد ، أو مخططات الاستهلاك المتسارع ، أو القروض الممونة) ^(٦١) ، وتعديل نظام اللوائح لتقليل أو إزالة الحدود فيما بين شتى الخدمات (مثل دمج الهاتف وخدمات المحاسبة وكابلات التليفزيون لتقديم خدمات متعددة الوسائط من خلال شبكات الاليف الضوئية) ^(٦٢) ، وتدابير محددة لتجنب ما يقوم به الموردون الأجانب من "المنافسة الهدامة" أو "كشط السوق" ^(٦٣) . وتشتمل المكونات الأخرى لاستراتيجية تشجيع توريد هذه الخدمات على حوافز من أجل "تخريج" المعرفة الحبيسة ^(٦٤) ، وإنشاء مراكز للخدمات أو مراكز للتدريب تهدف إلى تعليم الموظفين الوطنيين تقديم خدمات المنتجين . وفي بعض البلدان تتحول هذه المراكز إلى حضانات حقيقية للشركات الجديدة لخدمات المنتجين .

النص المنفصل ٢

مراكز خدمات المنتجين: مثال

من التجارب المثيرة للربط الفعال بين متطلبات العرض والطلب مراكز خدمات المنتجين التي تطورت في الاقليم الشمالي الشرقي من ايطاليا دعماً لصناعة المندوجات والملابس . وفي حالات كثيرة يجري تطوير مراكز الخدمات هذه بمساندة مشتركة من السلطات العامة المحلية والرابطات التجارية للشركات المستخدمة للخدمات . ووجود مراكز الخدمات هذه يتيح الحفاظ على هيكل انتاج تقليدي في تلك الصناعات (يقوم عموماً على أساس وحدة الأسرة) بينما يحقق لمنتجاتها قدرة أكبر على المنافسة .

المصدر: Flavia Martinelli, "Productive Organization and Service Demand in the Italian Textile and Clothing Districts: A Case Study", in UNCTAD, Services and Development Potential: The Indian Context (UNCTAD/ITP/22), pp.275-322 .

ثانيا - الاستراتيجية الخارجية لتطوير الخدمات القادرة على المنافسة دوليا

ألف - كيفية التغلغل في الأسواق العالمية: تحسين ظروف امكانية الوصول الى السوق الدولية

٦٠ - تواجه البلدان النامية ، في سعيها إلى التغلغل في الأسواق العالمية ، مجموعة من المشاكل يتعين التغلب عليها بغية زيادة نصيبها في تجارة الخدمات العالمية ، وتتطلب الحلول استراتيجية تفاوض ملائمة ، في بعض الحالات مع حكومات أخرى في إطار متعدد الاطراف أو اقليمي أو ثنائي^(٦٥) ، وفي حالات أخرى مع شركات عبر وطنية . وتنشأ العقبات الرئيسية في السياقات المبيئة أدناه .

(١) تركيز الأسواق والشركات عبر الوطنية

٦١ - إن الأهمية المتزايدة للشركات عبر الوطنية تؤدي عموما إلى سيطرة شركات قليلة نسبيا على الكثير من أسواق الخدمات . فعلى سبيل المثال ، يعتمد ٤١ في المائة من سوق إعادة التأمين على مجرد ثماني شركات منشؤها البلدان المتقدمة^(٦٦) . وفي خدمات الهندسة والتصميم ، يتركز ٧٠ في المائة من الطلب في البلدان النامية ، ولكن ينشأ ٩٠ في المائة من توريد هذه الخدمات من البلدان المتقدمة^(٦٧) . وليس هناك سوى ست شركات للبلدان النامية مدرجة على قائمة العشرين شركة الأولى في ميدان النقل الجوي . وأكبر عشر مجموعات للإعلان في العالم تنتمي كلها إلى البلدان المتقدمة ، كما هو الحال بالنسبة لأكبر ٢٠ شركة خبراء استشاريين في مجال الإدارة ، و١٥ من أكبر شركات المحاسبة ومراجعة الحسابات ، و١٥ من أكبر منتجي برامج الحاسوب . ومن بين أكبر ٢٠ سلسلة فنادق في العالم تنتمي واحدة فقط إلى بلد نام . ويوجد تركيز مماثل في الخدمات السمعية والبصرية فتقع أغلب الشركات التي تمول وتوزع منتجات الترفيه في الولايات المتحدة^(٦٨) . وكانت الولايات المتحدة ، واليابان ، وألمانيا ، وفرنسا ، وإيطاليا ، والمملكة المتحدة ، وكندا ، وسويسرا بلدان منشأ ٦٣ في المائة من أول ١٠٠٠ مصرف و٧٨ في المائة من مجموع أصولها (١٩٨٨) . وفيما يتعلق بالحصائل العالمية من السياحة ، تحل أوروبا الغربية والولايات المتحدة أكثر من ٨٠ في المائة . وزيادة على ذلك ، تهيمن شركات قليلة من البلدان المتقدمة على أعمال ملاسل الفنادق ومتعهدي الجولات السياحية^(٦٩) . وبينما تهيمن شركات قليلة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة واليابان على أعمال الإعلان ، يدير أعمال مراجعة الحسابات ومسك الدفاتر "الكبار الستة" . وفيما يتعلق بالخدمات السمعية والبصرية ، تشغل الولايات المتحدة بمفردها ما يزيد على ٥٠ في المائة من أوقات الشاشة العالمية . وتتحكم أكبر سبع شركات أمريكية في ٨٥ في المائة من إيرادات شبائك التذاكر و٦٦ في المائة من سوق مبيعات وتأجير أشرطة الفيديو . وتشكل هذه الشركات الكارترل المعروف باسم رابطة أمريكا للصور

المتحركة . ويأتي بعد الولايات المتحدة الأمريكية في الأهمية فرنسا وإيطاليا ، ويبلغ نصيبهما في السوق العالمية ١٣ في المائة من المجموع^(٧٠) . وغالباً ما تكون هذه الدرجة العالية من التركيز نتيجة لحجم رأس المال الهائل والشبكات المعقدة للتنظيم المترابط المطلوب للحفاظ على الميزة التكنولوجية ، ولاستغلال عدة "منتجات" بشكل متزامن . وهكذا ، وبالنسبة لمجموعة من الخدمات ، مثلاً الإعلان ومراجعة الحسابات وخدمات الخبراء الاستشاريين في الإدارة ، ترسخت العلاقات بين الشركات والعملاء على نطاق عالمي ، مما يجعل من الصعب على الشركات التي منشؤها البلدان النامية أن تحصل على فرصة الوصول إلى الأسواق العالمية .

٦٢- وهناك عامل حاسم يتسبب في هذا الدور الرائد لخدمات البلدان المتقدمة هو دور الشركات عبر الوطنية من تلك البلدان . وفي هذه الأسواق ، يُظهر هيكل المنافسة خصائص مماثلة لاحتكار القلة ، بممارسات تجارية بعيدة تماماً عن الشفافية ، وتسود فيه إلى حد كبير العلاقات المعقدة بين الشركات المرتبطة معاً ، وحواجز مرتفعة أمام الدخول إلى السوق والولايات المتحدة بوجه خاص ، بسوقها الداخلي الكبير المتجانس نسبياً ، ناجحة في استغلال الابتكار لأن الإيرادات قد تكون أسرع تحققاً وأكبر ، فوفورات الحجم ممكنة بفضل كبر السوق الداخلي ، فتستطيع الشركات تحقيق أرباح بصورة أسرع وعلى نطاق أكبر من المنتجات والممارسات المبتكرة . وهذا أصعب في سوق الجماعة الأوروبية الذي تفتته اللغات والعادات والأذواق والقوانين ، حيث إن الأشكال المحلية المختلفة للسلعة الواحدة مكلفة وأبطأ في التطوير . والمشاكل أكبر حتى من ذلك فهي حالة البلدان النامية ، فوفورات الحجم للشركات ذات الأرباح الكبيرة قد تصبح شبه منيعة إذا وصلت دولياً إلى كتلة حرجية . ويبدو أن ذلك هو العامل المحدد الرئيسي لهيمنة الشركات عبر الوطنية ، فهي تشكل دائرة مغلقة من الممتازين يصعب الاقتداء بها على الشركات الوافدة حديثاً إلى السوق ، وخاصة الشركات التي مقرها في البلدان النامية . وعلى سبيل المثال ، تطلب الشركات عبر الوطنية الرئيسية لخدمات التمويل في الولايات المتحدة مستويات عالية من الخدمة في مواقعها فيما وراء البحار من نفس الشركات التي تتعامل معها في الوطن أو مشابهة لها ، سواء كانت تعمل في أسواق متطورة مثل الجماعة الأوروبية ، أو في البلدان النامية . فمع الابتكار السريع في منتجات الخدمات الناتجة عن التكنولوجيات والدراية الجديدة ، يستسهل المورد الكبير جمعها لديه داخلياً بدلاً من أن يشتريها العميل من مجموعة متنوعة من الشركات الصغيرة ويقوم بتجميعها .

٦٣- وفي حالات كثيرة ، تستفيد شركات البلدان المتقدمة من الدعم المالي المقدم من حكومات بلدان منشأها . وعلى سبيل المثال ، من الواضح أن التدفقات التجارية في

خدمات البناء تتأثر بوجود عدد من العوامل المشوهة مثل الإعانات الحكومية الكبيرة لمؤسسات التصدير ، والمعمونة المشروطة ، وصفقات التمويل الخارجي ، والضغط السياسي وغيرها من الضغوط .

(ب) الممارسات المضادة للمنافسة

٦٤ - يفتح التركيز الشديد السائد في أسواق الخدمات الإمكانية لاتباع الشركات نفسها ممارسات تجارية مضادة للمنافسة تعوق أيضا عمل الأسواق وتزيد من معوقات الشركات الجديدة ، ولا سيما الشركات من البلدان النامية ، في دخول الأسواق العالمية ، الأمر الذي يمنع التطور المحي للمنافسة ومنافعها ، ويؤثر بوجه خاص في مستخدمي هذه الخدمات ويمنع المنافسين المحتملين من المشاركة في الأسواق . وبالمثل ، فإن استخدام شركات معينة عبر وطنية ممارسات مضادة للمنافسة يمكن أن يحبط أهداف تنمية البلدان المضيفة عن طريق إعاقة التطبيق الصحيح للسياسات في مجالي الضرائب وأسعار الصرف واتباع سياسات تمييزية فيما يتعلق بالأسعار .

٦٥ - وربما كانت أشهر الحالات في النقل البحري والجوي . وقد عولجت ممارسات تجارية تقييدية معينة في مدونة السلوك لاتحادات الخطوط البحرية ، ولكن العيوب الهيكلية ما زالت تمنع البلدان النامية من الحصول على نصيب أكبر في نقل البضائع السائبة . وبالمثل ، تمارس الشركات عبر الوطنية درجة كبيرة من السيطرة من خلال التكامل الرأسي لعملياتها أو من خلال شرط إبرام العقود على أساس التسليم ظهر السفينة "فوب" على وجه الحصر^(٧١) . وفي النقل الجوي ، تمارس وكالات السفر والخطوط الجوية إساءة استخدام الوضع المهيمن ، وتستخدم تعريفات افتراضية لإزالة المنافسين . واكتشفت تجاوزات كثيرة فيما يتعلق باستخدام أنظمة الحجز بالحاسوب مما دفع الجماعة الأوروبية إلى وضع لوائح لاستخدام هذه الأنظمة ، توضح الخط الفاصل بين شروط الوصول إلى شبكات المعلومات واستخدام ممارسات المنافسة غير المشروعة . واضطلعت الولايات المتحدة بأعمال مماثلة ؛ وأعدت منظمة الطيران المدني الدولي مدونة سلوك بشأن هذه المسألة^(٧٢) .

٦٦ - والترتيبات من نوع الكارتلات المممة لتحديد الاقساط والحفاظ على الأسواق شائعة في ميدان التأمين . وتقوم شركات عبر وطنية معينة تقدم الخدمات للشركات بتقييد نطاق شمول الخدمات المقدمة للعملاء بأحد فروعها بغية تجنب تعارض المصالح مع عملاء فرع آخر في بلد آخر^(٧٣) .

٦٧ - ويتناول الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات ، وإن كان ذلك على نحو ناقص بصورة واضحة ، كلا من مشكلة تركيز السوق واستخدام الممارسات التجارية التقييدية .

وتظهر التجربة أن هذه الممارسات يمكن أن تدمر نفس مصداقية ترتيبات التجارة المتعددة الأطراف . ومن هنا تنشأ الحاجة إلى معالجة تلك المشكلات بصورة شاملة عن طريق إيجاد آليات فعالة حقاً للتعويض عن الأضرار وتسوية الخلافات .

(ج) إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع

٦٨ - جرى التركيز بالفعل على الأهمية الحاسمة لشبكات الاتصالات الطلعية واللاسلكية وإمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع في توافر الكثير من الخدمات . ومن الأمور ذات الأهمية الكبيرة في تطوير القدرة التنافسية للخدمات المالية إنشاء شبكات للمعلومات تتيح تقديم أدوات مالية جديدة وتسهل استخدام تكنولوجيات الإدارة الجديدة والوصلات مع الشركات الموجودة بالخارج . وفي الخدمات السمعية والبصرية ، على سبيل المثال ، فإن إمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع هي مفتاح القدرة على عرض منتجات البلدان الأخرى على الدوائر المحلية التي توزع برامج السينما والتلفزيون^(٧٤) . ويعتمد تطوير الخدمات المرتبطة بالسياحة اعتماداً كبيراً على إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع التي تقوم بتجميعها الخطوط الجوية ووكالات السفر وسلاسل الفنادق ، حيث إن تجزئة الأسواق لمتعهدي السياحة تمنع فرصة الوصول إلى هذه الشبكات والقنوات للكثير من موردي الخدمات من البلدان النامية^(٧٥) .

٦٩ - وتيسر إمكانية الاشتراك في الشبكات هو مفتاح تطوير الصادرات في قطاعات مثل الأعمال المصرفية ، وبعض الخدمات الفنية ، والنقل الجوي ، وخدمات المحاسبة^(٧٦) . وتظهر إمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع حالة أكثر تعقيداً حتى من ذلك منذ أن بدأت سلاسل التوزيع في التدويل وفي إنشاء شبكاتها المتكاملة التي تمتد من تصميم المنتج أو الخدمة إلى المستهلك النهائي أينما كان . وتمنح هذه الشبكات مزايا تنافسية كبيرة جداً . وزيادة على ذلك ، فإن صعوبات الحصول على إمكانية الوصول إلى هذه القنوات تجعل من المستحيل الوصول إلى أسواق الخدمات السمعية والبصرية ، وبرامج الحواسيب ، والخدمات الفنية ، والأعمال المصرفية ، والتأمين ، وغير ذلك . وتسهيل إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع لشركات الخدمات في البلدان النامية مكوّن لاغنى عنه في أي جهد يبذل لتحسين نصيب هذه البلدان في التجارة العالمية للخدمات . ويرد في نص المادتين الرابعة والتاسعة عشر: ٢ من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات إمكانية أن تطلب البلدان النامية فرصة الوصول إلى الشبكات من الموردين الأجانب كشرط لمنحهم فرصة الوصول إلى أسواقها والتزامات بالمعاملة الوطنية . وسيجري فحص المسائل المتعلقة بإمكانية الوصول إلى الشبكات تحت البند ٣(هـ) من برنامج عمل اللجنة الدائمة .

(د) إمكانية الوصول إلى الأسواق والقيود على التنقل الدولي للأشخاص

٧٠- يجري في جولة أوروغواي التفاوض على الالتزامات المتمثلة بشتى أنواع اللوائح الحكومية التي تعرقل إمكانية الوصول إلى أسواق الخدمات . كما ترد تلك الالتزامات في الكثير من الاتفاقات التجارية الإقليمية . وفي المفاوضات الدائرة في إطار الجولة ، تولي البلدان النامية اهتماما خاصا للحصول على التزامات فيما يتعلق بتنقل الأشخاص الطبيعيين كموردين للخدمات .

٧١- وكما هو الحال في تجارة البضائع ، فإن الخدمات ذات الإمكانية التصديرية في البلدان النامية هي الخدمات الكثيفة العمل بمصرة مرتفعة . وأحد أشكال الاستفادة من هذه الميزة هو تصدير الخدمات عن طريق الانتقال المؤقت لموردي الخدمات . وتمثل الموارد الخارجية التي يتم استلامها عن طريق تحويلات العاملين نسبة مرتفعة بشكل معقول من مجموع صادرات الكثير من البلدان النامية^(٧٧) . ويشتمل ذلك على مجموعة متنوعة من مستويات المهارة تشمل الفئات الإدارية والفنية والتقنية . كما أن القيود المفروضة على تنقل الأشخاص الذين لا يقيمون في الخارج (مثل الخبراء الاستشاريين في برامج الحاسوب ، إلخ) يمكن أن تؤثر في صادرات البلدان النامية من الخدمات . وبالنسبة للكثير من البلدان النامية ، فإن التقديم الدولي للخدمات من خلال تنقل الأشخاص هو الطريقة الوحيدة الممكنة للمشاركة في التجارة الدولية . ومن الأمور الأساسية إزالة العقبات التي تؤثر في تصدير الخدمات عن طريق التنقل المؤقت للأشخاص من البلدان النامية^(٧٨) .

٧٢- وبالنسبة للخدمات الفنية ، فإن المشاكل المتعلقة بالاعتراف بالمؤهلات الفنية يمكن أيضا أن تشكل حواجز لتصدير الخدمات^(٧٩) . ويختص البند ٣(ج) من برنامج عمل اللجنة الدائمة بتحليل وتحديد الإمكانات للدول النامية لكي تستفيد بصورة أفضل من هذه الإمكانية^(٨٠) .

باء - زيادة اشتراك البلدان النامية في الأسواق الدولية: عناصر لاستراتيجية

(١) الإطار

٧٣ - على المستوى المتعدد الأطراف ، تبحث مفاوضات جولة أوروغواي المعنية بالاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أحكاما مفادها أنه ينبغي لموردي الخدمات الأجانب الذين يحصلون على إمكانية الوصول إلى أسواق البلدان النامية قبول الشروط المتعلقة بنقل التكنولوجيا ، والتدريب ، وإمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات ، وقنوات التوزيع الخاصة بهم^(٨١) . وفي هذا الإطار ، تسعى البلدان النامية إلى التفاوض حول تقليل الحواجز التنظيمية التي تؤثر في صادراتها من الخدمات .

٧٤ - وقد أُدخلت الخدمات بالفعل في شتى برامج التكامل الاقليمي فيما بين البلدان النامية . وتستطيع الجوانب المكملة القائمة والسمات الثقافية المشتركة أن تزيد التجارة في الخدمات وقدرتها على المنافسة . ويمكن تشجيع المبادرات إلى خارج المنطقة من خلال الرابطة المشتركة . وتستطيع النهج الموحدة المساعدة في زيادة القدرة التفاوضية للأعضاء ، ويمكن لتجميع الموارد تحسين شروط الحصول على إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع والمعدات اللازمة لتحديث الهياكل الأساسية .

(ب) خيارات الاستراتيجية

٧٥ - تعترف البلدان النامية بالحاجة إلى حفز مبادراتها من الخدمات لا كمجرد وسيلة لزيادة حصائلها من العملات الأجنبية ، ولكن أيضا كوسيلة لحفز تهيئة فرص العمل ، والارتفاع بمستوى مهارات مواردها البشرية ، وتعزيز قطاع الخدمات المحلي عموما . ومبادرات بضائع معينة ، بدورها ، تعزز عادة صادرات الخدمات من خلال ارتباطها بتجارة البضائع ، وبالعكس فإن تصدير خدمات معينة يساعد في تصدير المزيد من البضائع .

٧٦ - وهكذا ، تشتمل استراتيجية لزيادة صادرات الخدمات على جهود لتطوير شركات خدمات قادرة على المنافسة محليا وكذلك تقليل حواجز الدخول في الأسواق العالمية إلى أدنى حد . وقد يمكن تعزيز قطاع الخدمات القادر على المنافسة عن طريق استراتيجيات موجهة نحو ما يلي: (أ) حفز الخدمات التي يعتبر أن فيها بعض المزايا النسبية ؛ (ب) زيادة قوتها التنافسية من خلال تطبيق تدابير سياسة محددة ؛ (ج) تحسين شروط إمكانية الوصول إلى الأسواق الأجنبية من خلال المفاوضات المتعددة الأطراف والاقليمية والشائبة مع الحكومات والشركات عبر الوطنية حول العقبات التي تحدّ من فرص التصدير .

٧٧ - ومن المتوقع لهذه الاستراتيجيات أن تتمكن من توليد زيادة في صادرات الخدمات في قطاعات الخدمات التي تمتلك فيها البلدان النامية مزايا نسبية أو تستطيع فيها "خلق" هذه المزايا . وقد تنبثق المزايا النسبية في الخدمات من عوامل لا ترتبط بالضرورة بعناصر "طبيعية" ، والواقع أن الكثير منها يتوقف على مستوى ونوعية التطوير السابق . والعوامل التي تؤثر في اكتساب خدمات كثيرة القدرة على المنافسة محليا ودوليا هي كم ونوع الموارد المخصصة للبحث والتطوير ، وتدريب الموارد البشرية ، ومستوى وتطوير التكنولوجيا والصناعة ، وتراكم المعرفة المتمثلة بالإنتاج ، وحجم السوق الداخلي ، وطبيعة ومدى اللوائح التنظيمية . وهذا يمثل تحديا للبلدان النامية في تقرير كيفية تطوير خدمات قادرة على المنافسة في ظروف تكون فيها القوة النسبية للبلدان الصناعية في هذه الأنشطة هي نتاج تاريخها .

١١' حفز الخدمات التي توجد بها مزايا نسبية أو يمكن إيجادها

٧٨ - تكاد المزايا النسبية في الخدمات والبضائع أن تتماثل ، فالأسعار ، والنوعية ، والتسليم المؤكد في حينه هي عوامل مشتركة تؤثر في قدرة كل من البضائع والخدمات على المنافسة . وكما في حالة البضائع ، تستطيع البلدان استغلال مزاياها النسبية المتأصلة (المنبثقة من خصائصها الموقعية أو من هبات مواردها) ، كما تستطيع السعي نحو وضع تنافسي من خلال استراتيجيات محددة .

٧٩ - وتتمتع البلدان النامية عادة بمزايا نسبية في الخدمات تنبثق من واحد أو أكثر من العوامل الآتية: (أ) المزايا النسبية المتأصلة في الخدمات الناشئة من العوامل الجغرافية أو التاريخية أو الثقافية (أي أن الأنشطة مثل السياحة ، أو بعض خدمات النقل ، أو خدمات الترجمة ، أو الخدمات التعليمية ، وحتى الخدمات الطبية ، تعتمد اعتماداً كبيراً على هذه العوامل) ، (ب) إن التكلفة المنخفضة نسبياً لكل من الأيدي العاملة الماهرة وغير الماهرة في البلدان النامية تشكل أيضاً مصدراً لميزة تنافسية متأصلة ، وبالتالي تفتح آفاقاً للخدمات التي تستفيد فائدة مكثفة من هذا العامل (مثل خدمات البناء ، والخدمات المنزلية ، والعمل الزراعي الموسمي ، والفنادق ، والمطاعم ، وأعمال كثيرة وخدمات فنية كثيفة العمل)^(٨٢) . وقامت بلدان عديدة بوضع سياسات محددة لتصدير خدمات العمالة^(٨٣) ، تتضمن تدابير إضافية لرفع مستويات مهارة صادرات العاملين ، وتعزز تدريب الموظفين ، وتقيم شبكات للمعلومات ، وتطور صادرات خدمات عاملين جديدة^(٨٤) ، بينما تتغلغل في أسواق جديدة^(٨٥) . كما أن التعرف على بيئات محدودة معينة يمكن أن تناسبها خدمات محددة بشروط تنافسية من الأمور الهامة كمصدر للمعلومات في تطوير تصدير خدمات مثل ترجمة الأفلام وطبع الترجمة عليها ، وتسجيل البيانات رقمياً ، وخدمات الطباعة ، وخدمات فنية معينة ، وما إلى ذلك .

١٢' تطوير القدرات التنافسية

٨٠ - يرتبط نصيب موردي الخدمات في تجارة الخدمات ارتباطاً وثيقاً بقدرتهم على بناء قوة تنافسية . والعوامل الرئيسية التي تقرر القدرة على المنافسة هي: (أ) القدرة المالية ، (ب) القدرة على استخدام الاتصالات السلكية واللاسلكية وتكنولوجيات المعلومات استخداماً فعالاً ، (ج) تراكم المعرفة والمهارات والشهرة ، (د) القدرة على "الدخول في تكوين الشبكات" ، (هـ) العلاقات الراسخة بين الموردين والمشتريين ، (و) التواجد في أسواق رئيسية ، (ز) القدرة على تقديم صفقات إجمالية من الخدمات ، (ح) حجم السوق المحلي ، (ط) الحوافز الحكومية الملائمة^(٨٦) .

٨١ - ولكن الكثير من هذه المزايا لن يتحول إلى صادرات ما لم تتخذ تدابير خاصة تسمح للشركات بتنويع عروضها ، والحصول على إمكانية الوصول إلى الأسواق الأجنبية عن

طريق إنشاء قنوات توزيع لنفسها^(٨٧) . والحصول على التكنولوجيات المطلوبة بصفة التنافس بصورة فعالة ، وتغطية المخاطر ، والاستثمار والتحديث عن طريق شراء المعدات المتقدمة تكنولوجيا (وهي غالباً مكلفة) .

٨٢ - ويمكن أن ينشأ إيجاد المزايا التنافسية من تراكم المعرفة في القطاعات التصنيعية والزراعية أو الصناعات التعدينية . ومن الممكن تحويل هذه المعرفة إلى أنشطة قابلة للتصدير بقدر ما يمكن تخريجها وتنظيمها بطرق تُمكّن تغلغلها في الأسواق الأجنبية من خلال إقامة شبكات المعلومات والتوزيع المناسبة^(٨٨) . ومن الطرق الأخرى لتعزيز إيجاد المزايا التنافسية تصدير صفقات خدمات من مواقع جغرافية محددة إما بموجب ترتيبات لا إقليمية ، أو من مراكز للاتصالات السلوكية واللاملكية المتقدمة أو من مناطق حرة . ومن شأن ذلك أن يسمح للبلدان ذات الهياكل الأساسية غير الملائمة بالتحايل على هذا القيد دون الاضطرار إلى الاستثمار في تحديث الشبكة الوطنية كلها . وزيادة على ذلك ، يمكن تصدير الكثير من خدمات العاملين - المهرة وغير المهرة - عن طريق التجارة عبر الحدود ، ومن ثم تُتجنب القيود التي تواجهها وسائط التسليم الأخرى مثل الانتقال المؤقت للعاملين . وربما تسبب تركيز العاملين ذوي المهارات العالية ، بدعم من هياكل أساسية جيدة للاتصالات السلوكية واللاملكية ، في جذب مسوادر لتطوير الخدمات ذات المعرفة الكثيفة من نوع وادي سيليكون^(٨٩) . ولقد بدأت بعض البلدان تدريجياً في الاستعاضة عن صادراتها من البضائع بصادرات الخدمات ، مما حفّز تطوير الأنشطة لتلبية متطلبات أقسام محددة بصورة عالية في السوق الدولية^(٩٠) . وتشجع بلدان أخرى تصدير البضائع التي تضم أكبر مكون من الخدمات الوطنية ، وتطوّر استراتيجيات تتيح لتصدير الخدمات أن يصبح وسيلة لتصدير المزيد من البضائع^(٩١) .

٨٣ - وهناك مصدر هام لإيجاد المزايا التنافسية يكمن في تحسين إمكانية الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة . وكل من الخدمات التقليدية (الخدمات المالية والنقل) وخدمات المحاسبة الجديدة يتزايد باطراد استخدامها للتكنولوجيات الجديدة التي هي عموماً مصدر قوي للقدرة على المنافسة في الكثير من الخدمات ، ولكنها تتطلب في بعض الحالات استثماراً كبيراً في تدريب العاملين ، أو في معدات خاصة (مثل تلك المطلوبة لمناولة الحاويات في النقل) .

٨٤ - وهناك عامل آخر مرتبط بإيجاد المزايا التنافسية يتمثل اتمالاً لا ينغمم بتحسين الموارد البشرية ، فتأهيل القوة العاملة أمر أساسي لتعبئة الموهبة الوطنية لاستخدامها في الأنشطة الإنتاجية التقليدية والجديدة^(٩٢) . ومن الطبيعي أن يكون التدريب أثناء العمل أحد الطرق التي تستخدمها البلدان لنقل المعرفة من الشركات عبر الوطنية إلى العاملين الوطنيين . ويمكن حث هذا النوع من العمل عن طريق

الحوافز الضريبية أو عن طريق ربط شروط إمكانية الوصول إلى السوق الوطنية بإسهام الشركات عبر الوطنية في تحسين مستوى مهارة الموارد البشرية المحلية^(٩٣).

ملاحظات ختامية

٨٥ - عند قيام اللجنة الدائمة بتحليل مقارن لقطاعات الخدمات في البلدان النامية بغية تحديد سياسات لمساعدة البلدان النامية في تطوير وتعزيز قطاعات الخدمات القادرة على المنافسة لديها (حسبما كلفت به اللجنة بموجب البند ٣(أ) من برنامج عملها)، سيكون بوسعها أن تعتمد بشكل كبير على الأعمال السابقة التي قام بها الأونكتاد، والوارد تجميعها في هذه المذكرة، وكذلك على دراسات محددة يجري القيام بها بموجب البنود من ٣(ب) وحتى ٣(ك) من برنامج العمل. وبغية أن تنظم اللجنة الدائمة أعمالها بموجب البند الحالي على نحو أكثر نظاماً، فقد تود النظر في ربط الأعمال المقبلة بموجب البند الحالي ربطاً وثيقاً بالأعمال التي يجري القيام بها بموجب بنود أخرى في برنامج عملها، وكذلك تحديد المسائل ذات الأولوية في برنامج العمل.

● قد تود اللجنة الدائمة دراسة الاستراتيجيات والسياسات التي تنفذها البلدان بغية تعزيز القدرة التنافسية لقطاعات خدماتها، على أساس عروض الدول الأعضاء، بما في ذلك البلدان المتقدمة والنامية على السواء، والدراسات الأخرى التي تقوم بها الأمانة.

● بعد الجوانب التحليلية الواردة في البنود من ٣(أ) إلى ٣(ك) من برنامج العمل، قد تنظر اللجنة الدائمة في دراسة نقاط القوة والضعف للبلدان النامية في قطاعات خدمات محددة، على أساس دراسات تجريها الأمانة وتدعمها المعلومات المقدمة من الدول الأعضاء وكيانات القطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية. وفي هذه الممارسة، يمكن منح الأولوية للقطاعات التي يعتبر أن لها دوراً رئيسياً في عملية التنمية، وكذلك القطاعات التي قد تمتلك فيها البلدان النامية ميزة نسبية وإمكانات للتصدير.

● وفي قيام اللجنة الدائمة بربط العمل المقبل بموجب البند الحالي ببنود أخرى في برنامج عملها، قد تود إيلاء اهتمام خاص لتقييم أثر التحرير التدريجي وواردات الخدمات في تطوير قطاعات خدمات قادرة على المنافسة، وفحص الصعوبات التي تواجهها البلدان النامية والتي تمنعها من زيادة اشتراكها في التجارة العالمية في الخدمات، حسب الولاية الواردة في البند.

الحواشي

- (١) انظر الاونكتاد ، "الخدمات في الاقتصاد العالمي" ،
UNCTAD/TDR/8(Offprint) ، ١٩٨٩ .
- (٢) H.G. Grubel, "Direct and Embodied Trade in Services", The
Fraser Institute, Service project discussion paper 86-1, Vancouver, Canada,
1986.
- (٣) Technology, Trade Policy and the Uruguay Round ، ورقات وأعمال
مائدة مستديرة عقدت في دلفي باليونان في الفترة من ٢٢ إلى ٢٤ نيسان/أبريل ١٩٨٩
(UNCTAD/ITP/23) ، الجزء الثاني ، تقرير المائدة المستديرة .
- (٤) T. Elfring, "An International Comparison of Service Sector
Employment Growth", United Nations Economic Commission for Europe.
- (٥) الخدمات في الاقتصاد العالمي (UNCTAD/TDR/8(Offprint)) ، المرجع
السابق .
- (٦) G. Russell Pipe, "Telecommunications Services: Considerations
for Developing Countries in Uruguay Round negotiations", Trade in Services:
Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 49-111.
- (٧) الاونكتاد الثامن: تقرير تحليلي مقدم من أمانة الاونكتاد إلى
المؤتمر (TD/358) ، الفصل الرابع .
- (٨) Sieh Lee Mei Lin, "Producer Services Development and Trade:
Malaysia and ASEAN in the Uruguay Round. July 1991.
- (٩) Albert Bressand, "Access to Networks and Services Trade:
Uruguay Round and beyond", in Trade in Services: Sectoral Issues
(UNCTAD/ITP/26), pp. 215-247.
- (١٠) تقدّم خدمات المنتجين في مختلف مراحل الانتاج ، بدءاً بخدمات ما
قبل الانتاج ، مثل دراسات الجدوى والبحوث السوقية وتصميم المنتجات ، ومروراً
بالمراحل المواكبة لعملية الانتاج والمراحل الموازية لها ، مثل خدمات مراقبة
الجودة واستئجار المعدات والمحاسبة وإدارة الموظفين ، ثم بمراحل ما بعد الانتاج ،
ووصولاً إلى الخدمات الامامية ، مثل التسويق والتوزيع والنقل والاعلان وخدمة ما بعد
المبيع وغيرها .
- (١١) UNCTAD/TDR/8(Offprint) ، الفصل الثاني .
- (١٢) جرت دراسات فيما يتعلق بالمجموعة الاندية والمكسيك والبرازيل وشيلي
والارجنتين والجمهورية الدومينيكية وتونس وجمهورية الصين الشعبية والراس الاخضر
وماليزيا . وشملت الاستقصاءات التي جرت من أجل هذه الدراسات ما يزيد على ٦٠٠٠
شركة .

الحواشي (تابع)

- (١٣) Sieh Mei Ling ، المرجع السابق ، والدراسات المتعلقة بتنازانيا والرأس الأخضر .
- (١٤) دراسات عن المكسيك والجمهورية الدومينيكية وتونس والصين .
- (١٥) يجري الاضطلاع بدراسات عن أوغندا وبنن وبوروندي وتنزانيا والرأس الأخضر في إطار مشروع البرنامج الأفريقي المنسق للمساعدة في مجال الخدمات .
- (١٦) الاونكتاد ، "Producer Services: China's Light Industry" (مشروع ورقة ، آذار/مارس ١٩٩٣) .
- (١٧) يرد شرح لامثلة على هذه الحالة في الدراسات عن المناطق الحرة في الجمهورية الدومينيكية وعن صناعة تجميع المنتجات أو إتمام تصنيعها ، ولا سيما الملابس ، في المكسيك .
- (١٨) Yu Wei-Chiang, He Mao-Chun, Zhou Lin, Yang Yulong and Lin Xiaomao, "China's Tertiary Industry: Problems and Prospects" (الاونكتاد ، مشروع ورقة ، آذار/مارس ١٩٩٣) .
- (١٩) هذه السمات ظهرت بصفة رئيسية في الدراسات المتعلقة بخدمات المنتجين في تونس وماليزيا والمكسيك .
- (٢٠) دراسات عن خدمات المنتجين في تونس والجمهورية الدومينيكية والمكسيك أعدت في إطار مشاريع وطنية متعلقة بالخدمات .
- (٢١) L.M.S. Rajwar, "Trade in Shipping Services: India, Malaysia and Thailand", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, pp.177-210.
- (٢٢) الاونكتاد الثامن: تقرير تحليلي مقدم من أمانة الاونكتاد إلى المؤتمر (TD/358) ، الفصل الرابع .
- (٢٣) Christopher Findlay and Peter Forsyth, "ASEAN Interests in Air Transport Services in the Uruguay Round", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 321-362; See also Mexico: A Service Economy (UNCTAD/ITP/58).
- (٢٤) وفقا للبيانات التي قدمها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ، يقوم ٨٠ بلدا بتنفيذ برامج خصخصة تشمل خصخصة حوالي ٨ ٥٠٠ مؤسسة عامة في الاثنى عشر عاما الماضية معظمها في بلدان أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق . وأشارت بعض المصادر إلى أن حجم كافة الصفقات المتعلقة بالخصخصة بلغ ٥٣ مليار دولار في عام ١٩٩٣ .
- (٢٥) Sieh Lee Mei Ling, "Producer Services, Development and Trade" (المرجع السابق .

الحواشي (تابع)

- Sieh Lee Mei Ling, "Professional Business Services in ASEAN and the Uruguay Round Trade Negotiations", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 35-76. (٢٦)
- المكسيك: اقتصاد الخدمات (UNCTAD/ITP/51). (٢٧)
- Un Hoe Park, "Trade in insurance in Korea", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 177-211. (٢٨)
- يتيح لها هذا تقديم خدمات مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية ، والمياه ، والطاقة ، وحتى النقل والخدمات المصرفية بأسعار في متناول المستعملين في مناطق ناشئة بدون أن تترتب على ذلك أضرار بالالوضاع المالية للمؤسسات . (٢٩)
- Dorothy Riddle, "Fostering the growth of new service exports from developing countries", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51, vol. 2, pp. 292-340, and Thierry Noyelle, "Computer software..." op. cit. (٣٠)
- هناك أمثلة كثيرة للمحامين وللغنيين الآخرين في البلدان النامية الذين يضطرون إلى كسب قوتهم من خلال العمل كسائقي سيارات أجرة أو أداء أعمال مماثلة . (٣١)
- Chow Kit Boey, "International Trade in Tourism in ASEAN Region", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 363-395 (٣٢)
- . Chow Kit Boey, op. cit. (٣٣)
- Thierry Noyelle, "Business Services and the Uruguay Round negotiations on trade in services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26). (٣٤)
- Yehia Soubra, "Construction and Engineering Design Services: Issues Relevant to Multilateral Negotiations on Trade in Services", in Trade in Services Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 185-214. (٣٥)
- UNCTC, Transnational Corporations in World Development Trends and Prospects (ST/CTC/89). (٣٦)
- Paul Chan Tuck Hoong, "Trade in Services in Malaysia: Construction, Engineering and Medical Services", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, pp. 127-176. (٣٧)
- L.M.S. Rajwar, "Trade in Shipping Services: India, Malaysia and Thailand", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, pp. 177-210. (٣٨)

الحواشي (تابع)

- Malati Tambay Vaidya, "Trade in Media Services: Asia and the Pacific Region", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), Vol. 1, pp. 269-320. (٢٩)
- . Thierry Noylle, op. cit., pp. 309-363 (٤٠)
- . Thierry Noyelle op. cit. (٤١)
- J.F. Outreville, "Trade in Insurance Services", Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26) pp. 153-184; Un Hoe, op. cit; and Mexico: A Services Economy, op. cit. (٤٢)
- K. Sauvart and Z. Zimny, "Foreign direct Investment in Services: the neglected dimension in international services negotiations", in Services and development Potential: the Indian Context (UNCTAD/ITP/22), pp. 71-112. (٤٣)
- S.Christopherson and S. Ball, "Media Services: Considerations relevant to multilateral trade negotiations", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26). (٤٤)
- Francoise Vellas, "Approche du secteur de tourisme international" (consultant's report) UNCTAD. April 1993. (٤٥)
- Paolo Bifani, "Services and Environmental Protection" (draft paper) UNCTAD, May 1993. (٤٦)
- Yehia Soubra, "Construction and Engineering Design Services: Issues Relevant to Multilateral Negotiations on Trade in Services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 185-214. (٤٧)
- . Thierry Noyelle, op. cit. (٤٨)
- Arturo Borja T., Antonio González Vargas, Lourdes Hernández and Alvaro Garcia Oramas, "Servicios de Software y Computación", México: una economía de servicios (UNCTAD/ITP/58). (٤٩)
- . Bifani, op. cit. (٥٠)
- على سبيل المثال ، الخدمات الهندسية وخدمات البناء في جمهورية كوريا ، وبرمجة الحاسوب وتطوير البرامج في الهند . (٥١)
- قانون البناء في ما وراء البحار لعام ١٩٧٥ ، جمهورية كوريا . (٥٢)
- . Paolo Bifani, op. cit. (٥٣)

- (٥٤) البلدان النامية ، التي تمثل ٧٠ في المائة من سكان العالم وتنتج ٢٠ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي العالمي ، تستعمل بالكاد ٧ في المائة من أجهزة الهاتف في العالم ، فيوجد في مدينة طوكيو أجهزة هاتف أكثر مما يوجد في القارة الأفريقية كلها .
- (٥٥) BOT: "البناء والتشغيل والتحويل" .
- (٥٦) Robert Devlin, "El proceso de privatización y el bienestar social" (mimeo, March 1993). ECLAC, Santiago, Chile.
- (٥٧) Ibid .
- (٥٨) Sieh Lee Mei Ling, "Producer services Development and Trade ...", op. cit.
- (٥٩) Paolo Bifani, "Services and Environmental Protection", Draft paper, UNCTAD, May 1993.
- (٦٠) في كولومبيا ، وضعت الحكومة خطة فاليخو التي تتضمن مكوّنات لتطوير شركات الخدمات عن طريق التمويل الميسر لشراء المعدات ، والترويج الدولي والحصول على التكنولوجيات .
- (٦١) The Singapore Economy: New Directions, Report of the Committee, Ministry of Trade and Industry. Singapore, February 1986 . أنشأت حكومة سنغافورة برنامجاً يهدف إلى دعم شتى قطاعات خدمات المنتجين مثل: خدمات الحاسوب ، وخدمات مراقبة الجودة ، والخدمات الفنية ، وإدارة الفنادق .
- (٦٢) "Eyes on the Future", Newsweek, 31 May 1993 .
- (٦٣) Flavia Martinelli, "Services, Trade and Development", Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2.
- (٦٤) Tunise هذا ينطبق على صناعات الهندسة والبناء التونسية Engineering et Construction Industrielle (TECI) ، التي أنشئت للاستفادة من المعرفة المتراكمة في هندسة مناجم الفوسفات والأسمدة .
- (٦٥) هناك اتفاقات لتحرير التجارة في الخدمات واردة في العديد من مخططات التكامل الاقتصادي مثل الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) ، والسوق الجنوبية المشتركة (MERCOSUR) ، والمجموعة الاندية ، وكذلك اتفاقات التجارة الحرة مثل اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) ، ورابطة أمم جنوب شرقي آسيا (ASEAN) .
- (٦٦) ReActions, March 1988 .
- (٦٧) Engineering News Record, vol. 223, no. 6, 10 August 1989 .
- (٦٨) الاونكتاد الثامن: تقرير تحليلي ، المرجع السابق .
- (٦٩) Francisca Carner, "América Latina y el Caribe: El Comercio de Servicios en Turismo y las Negociaciones de la Ronda Uruguay" (Mimeo).

الحواشي (تابع)

- Francisca Carner, "El Comercio de Servicios Audiovisuales de América Latina" (Mimeo). (٧٠)
- Peter Faust, "Shipping Services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 113-151. (٧١)
- Philippe Brusick, Murray Gibbs and Mina Mashayekhi, "Anti-Competitive Practices in the Service Sector", in Uruguay Round: Further papers on Selected Issues (UNCTAD/ITP/42), pp. 122-156. (٧٢)
- . Thierry Noyelle, op. cit. (٧٣)
- Susan Christopherson and Stephen Ball, "Media Services: Considerations relevant to Multilateral Trade Negotiations", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 249-308. (٧٤)
- . México: Una Economía de Servicios (UNCTAD/ITP/58) (٧٥)
- . F. Vellas, op. cit. (٧٦)
- . TD/B/CN.4/24 انظر (٧٧)
- Pang Eng Fong, "Labour Mobility, Trade in Services and the Uruguay Round: The Perspective of ASEAN Countries", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 141-175. (٧٨)
- . Paul Chan Tuck Hoong, op. cit. (٧٩)
- . TD/B/CN.4/27 انظر (٨٠)
- . الاونكتاد الثامن: تقرير تحليلي ، المرجع السابق . (٨١)
- (٨٢) توجد أمثلة على حسن استخدام هذه المميزات في بعض البلدان الكاريبية التي تستمد أيضا ، بالإضافة إلى الاستفادة من التكلفة المنخفضة لليدي العاملة ، ميزة من لفتها - الانكليزية - وقربها الجغرافي من الأسواق ذات الأهمية الخاصة .
- (٨٣) طورت الهند وباكستان والغلبين مثل هذه السياسات لحد صادرات عمالة العقود والافراد عن طريق من تشريع يغطي معايير استخدام العاملين ، وطول فترة التوظيف ، والامتحاقات ، والمكافآت والجزاءات ، واصدار التصاريح وغيرها من القواعد الضرورية .
- (٨٤) يتقاضى مجهزو البيانات في البلدان الكاريبية عشر إلى خمس رواتب أقرانهم العاملين في الولايات المتحدة الأمريكية . وتقوم شركة هندية بتصميم أنظمة البرامج لمحاسبة التكاليف من أجل شركة لوفتهانزا .

الحواشي (تابع)

- (٨٥) Zhang Nigxiang, Chu Changyou, and Xu Dansong, "Labour Service Exports from China: Present Situation and Future Potential" (mimeo) Research Institute for International Economic Cooperation, Ministry of Foreign Economic Relations and Trade, Beijing, November 1992.
- (٨٦) M. Gibbs and M. Hayashi, "Sectoral Issues and the multilateral framework for trade in services: an overview". in Trade in Services: Sectoral Issues, UNCTAD/ITP/26, pp. 1-48.
- (٨٧) على سبيل المثال ، يجري تصدير خدمات العاملين الصينية عن طريق شركات التعاون الدولي والاقتصادي والتقني التابعة لها .
- (٨٨) حفز تحقيق اللامركزية في شركة بترول فنزويلا تصدير الخدمات النهائية لهندسة ، وحفر وصيانة آبار النفط ، وكذلك خدمات بناء الهياكل الأساسية للطرق . وانبثقت من شركة كوديلكو ، وهي شركة تعدين ، شركات متخصصة في الهندسة المتقدمة للنحاس الذي يجري تصديره أيضا .
- (٨٩) يعمل مركز وادي الهرم في مصر على هذا الاساس ويهدف إلى أن يصبح مورداً اقليمياً كبيراً لخدمات الحاسوب . ويجري تطوير المخطط بالاشتراك مع شركات عبر وطنية .
- (٩٠) التركيز على الخدمات الفنية مثل: تنظيم الاسواق والمعارض التجارية ، الخدمات الاستشارية والإدارية ، صفقات التصميم والدراية الفنية ، الاشارات ، الالكترونيات ، مشاريع "تسليم المفتاح" للبلدان التي تحسن قواعدها التكنولوجية . The Singapore Economy, op. cit. .
- (٩١) عادة ما يدعم تصدير الخدمات الهندسية صادرات السلع الانتاجية ، كما في حالة شركة مينديز جونيور في البرازيل بموجب مشروع للهاتف في لاغوس .
- (٩٢) The Singapore Economy, op. cit. .
- (٩٣) وُجد أن الناس يتذكرون حوالي ١٠ في المائة مما يرونه ، وحوالي ٢٠ في المائة مما يسمعونه ، و٥٠ في المائة مما يرونه ويسمعونه ، و٨٠ في المائة مما يرونه ويسمعونه ويفعلونه . مجلة النيوزويك ، ٢١ أيار/مايو ١٩٩٣ .
