

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/28  
17 August 1999  
ARABIC  
Original: ENGLISH

## مؤتمر الأمم المتحدة



## للتجارة والتنمية

### مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

الدورة الرابعة

جنيف، ٢٠-٢٤ أيلول/سبتمبر ١٩٩٩

البند ٤ من جدول الأعمال المؤقت

### تحليل التجارب في قطاعات معينة من قطاعات الخدمات

#### مذكرة من أمانة الأونكتاد

#### خلاصة

إن قدرة البلدان النامية على زيادة مشاركتها في التجارة العالمية في الخدمات أمر أساسي لاستفادتها من العولمة. فإن الصادرات من الخدمات توفر للبلدان النامية فرصة لتوجيه المهارات المكتسبة نحو تحقيق إيرادات من الصادرات ذات القيمة العالية. وبالنسبة للبلدان النامية الأفقر، يمكن أن تكون لصادراتها من الخدمات أهمية حاسمة بوجه خاص في التنوع بعيداً عن الاعتماد على واحدة أو اثنتين من السلع الأساسية الأولية. غير أن الخدمة الأكثر اعتماداً عليها في هذه الاستراتيجيات، السياحة، يمكن أن تؤدي إلى نواحي ضعف إضافية، وبناء على ذلك، ينبغي لأي استراتيجية متماسكة لتنمية الخدمات أن تهدف إلى الارتقاء المتواصل نحو الخدمات الأكثر تقدماً من الناحية التكنولوجية والأكثر تخصصاً. ويتطلب هذا الأمر إعطاء أعلى أولوية لتنمية قطاعات الخدمات التنافسية، خصوصاً الخدمات المتعلقة بالهياكل الأساسية. ويعتبر كل من اجتذاب الاستثمار إلى قطاعات الخدمات واكتساب التكنولوجيات بحيث تتعزز مواقف منتجي الخدمات في البلدان النامية مفتاحاً للنجاح. ويجب للاستراتيجيات أن تعالج المثبطات الضريبية والمؤسسية الأخرى التي تواجه صادرات الخدمات. وحتماً، تواجه شركات البلدان النامية عوائق بسبب الافتقار إلى التمويل والتكنولوجيا، ولكن يمكن للتوجيه الحكيم للمهارات والاستخدام الفعال لمزايا تكلفة العمالة أن يؤدي إلى القدرة على الدخول في الأسواق العالمية. وتجد البلدان النامية صعوبات في تحديد الحواجز القائمة أمام إمكاناتها التصديرية للخدمات. ومعظم المعلومات الموفرة للبلدان المتقدمة بشأن هذه الحواجز تنشأ من الشركات عبر الوطنية التي تتعامل مع لوائح عدد كبير من البلدان. فينبغي بذل الجهود لمساعدة البلدان النامية على تحديد هذه الحواجز. وقد سهّل نمو الإنترنت إمكانات البلدان النامية لتصدير الخدمات، لا سيما الخدمات الكثيفة العمالة، من خلال شبكات المعلومات، ومع ذلك هناك مشاكل تكنولوجية ومالية ضخمة يجب التغلب عليها، و"جيل" جديد كامل من المسائل التنظيمية والتنافسية التي يتعين معالجتها، وقد يحتاج بعضها إلى تناوله في إطار الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.

## المحتويات

### الفقرات

### الفصل

أولاً -	توسيع التجارة في قطاعات معينة من قطاعات الخدمات.....	٢٣- ١
ألف -	مقدمة.....	٢ - ١
باء -	تحديد الميزة السببية واستراتيجيات المنافسة.....	٥ - ٣
جيم -	أمثلة قطرية.....	١١- ٦
دال -	أمثلة قطاعية.....	١٩-١٢
هـاء -	الجهود على الصعيد الإقليمي.....	٢٣-٢٠
ثانياً -	الحوافز أمام الصادرات.....	٤٣-٢٤
ألف -	حركة الأشخاص الطبيعيين.....	٣٠-٢٧
باء -	حركة المستهلكين.....	٣٣-٣١
جيم -	التواجد التجاري.....	٣٤
دال -	مسائل تتعلق بالقطاعات.....	٤٣-٣٥
ثالثاً -	التجارة والخدمات الالكترونية.....	٥٥-٤٤
ألف -	القيود.....	٤٦-٤٥
باء -	الشروط المسبقة لتحقيق النجاح.....	٤٨-٤٧
جيم -	القضايا التي تتطلب المزيد من البحث.....	٥٥-٤٩
الاستنتاجات	.....	٦٠-٥٦

### الصفحة

المربع:

١ -	دراسة حالة لخدمات إعداد برامج الحاسبات الالكترونية في الهند.....	١٩-١٧
-----	--	-------

## أولاً - توسيع التجارة في قطاعات معينة من قطاعات الخدمات

### ألف - مقدمة

١- قررت اللجنة، في دورتها الثالثة، أن تدرج في جدول أعمالها "تحليل قطاعات معينة من قطاعات الخدمات، بما في ذلك تحليل التجارب الناجحة في تلك القطاعات، وبشكل خاص تلك التي تعزز القدرة التصديرية للبلدان النامية (مثل الخدمات المهنية والخدمات المتعلقة بمجال الأعمال، والوصول إلى خدمات النقل)، بما في ذلك آثار التجارة الإلكترونية على التنمية".

٢- وقد تم إعداد مذكرة المعلومات الأساسية هذه على سبيل الاسهام في المناقشة المتعلقة بهذا البند. ويدرس الفصل الأول التجارب الناجحة في استراتيجيات الخدمات، مجالي تعزيز قطاع الخدمات المحلية وزيادة الصادرات من الخدمات على السواء. ويحدد الفصل الثاني الحواجز التي تعترض البلدان النامية في توسيع نطاق مشاركتها في السوق العالمية للخدمات، والتي يمكن أن تحبط هذه الاستراتيجيات. ويدرس الفصل الثالث كيف أدى نمو التجارة الإلكترونية إلى وجود تحديات وفرص جديدة بالنسبة للبلدان النامية في مجالي تصميم هذه الاستراتيجيات والدخول في الأسواق العالمية للتجارة في الخدمات، بالإضافة إلى ما يستتبعه ذلك من مسائل تفاوضية جديدة.

### باء - تحديد الميزة النسبية واستراتيجيات المنافسة

٣- تؤدي العولمة والخصخصة وتكنولوجيات المعلومات المحسنة إلى توسيع الأسواق العالمية للخدمات وتوفير فرص متزايدة في مجال الأعمال للموردين من البلدان النامية. ومع ذلك، لا يمكن أن تتحقق هذه الفرص إلا إذا وجدت العناصر الأساسية التالية: '١' إذا قامت الحكومات بمنح أعلى أولوية لقطاعات الخدمات التي لديها إمكانات تصديرية، وتحسين الهياكل الأساسية للخدمات والاضطلاع ببناء القدرات البشرية والمؤسسية والاصلاح التنظيمي؛ و'٢' إذا كانت شركات القطاع الخاص تملك القدرة الكافية لإنتاج المقدار الأدنى من الخدمات اللازمة للصادرات؛ و'٣' إذا كانت الخدمات تنافسية من حيث التكلفة؛ و'٤' إذا كانت الخدمات المنتجة على مستوى جودة عالمي مقبول؛ و'٥' إذا كانت شركات الخدمات تحصل على ما يكفي من دعم وحوافز لإقامة صلات في الأسواق؛ و'٦' إذا كانت الشركات لديها فرص للوصول إلى الأسواق المستهدفة. وكما تعترف المادة الرابعة من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات بوضوح، فإن إمكانية الوصول إلى التكنولوجيا ضرورية لبناء قدرات توريد الصادرات في قطاعات الخدمات في البلدان النامية، التي يجب أن تتصدى للمشاكل التي تشكلها ندرة رؤوس الأموال والقيود الإجمالية المتصلة بالعرض. وقد مثلت هذه العوامل مشاكل خطيرة للكثير من البلدان النامية، ولكن، على الرغم من ذلك، حققت بعض البلدان النامية نجاحاً كبيراً في تصدير الخدمات التقنية حيث كان توفر المهنيين المدربين تدريباً عالياً لديها هو العامل الرئيسي لنجاحها. ويمكن أن يؤدي توفر خدمات الهياكل الأساسية، بما في ذلك الخدمات المالية، وخدمات النقل وخدمات الاتصالات المبنية على التكنولوجيا الرفيعة، إلى بناء القدرات التصديرية في قطاعات أخرى، بما في ذلك من خلال اجتذاب الاستثمار الخاص.

٤- وفي كثير من البلدان كانت المشكلة الأولى التي يتعين معالجتها عند وضع استراتيجيات للخدمات هي تصحيح المثبطات التنظيمية والضريبية التي تعيق تصدير الخدمات بالقياس إلى السلع. وبما أن الخدمات لم يكن يُنظر إليها من الناحية التقليدية كقطاع تصدير، فإن الآليات المستخدمة لترويج صادرات السلع لم تكن متاحة لمنتجات الخدمات. ويعاني منتجو الخدمات من ارتفاع مستويات الحماية التعريفية المفروضة على الواردات من السلع الرأسمالية وغيرها من المدخلات اللازمة لإنتاج الخدمات بكفاءة. وكثيراً ما يفترق مصدرو الخدمات إلى فرص الوصول إلى ائتمانات التصدير ولا يستطيعون الحصول على خصم الضرائب غير المباشرة على الصادرات المسموح به لمصدري السلع. وعلى النقيض من ذلك، قامت بعض البلدان مثل كولومبيا بوضع سياسات لتمكين مصدري الخدمات، في قطاعات مثل السياحة والخدمات الطبية والنقل البري، من الاستفادة من رد رسوم الاستيراد المفروضة على السلع المستوردة المستخدمة لإنتاج الخدمات القابلة للتصدير.

٥- وتمثل تنمية القدرة التصديرية في قطاع الخدمات أمراً رئيسياً بالنسبة لجهود بعض البلدان النامية لتنويع صادراتها كي تتفادى الاعتماد المفرط على صادرات السلع الأساسية الأولية. ويعتبر مثل موريشيوس جديراً بالملاحظة. فقد اشتملت الاستراتيجية الأولية للثمانينات على تنمية قطاع السياحة، بموارد للاستثمار متأتية من الأرباح الطارئة الناشئة عن ارتفاع الأسعار العالمية للسكر في ذلك الوقت. غير أن موريشيوس أبقت على سياستها التنويعية في قطاع الخدمات، بإنشائها منطقة ميناء حرة كميناء محوري لخدمة أفريقيا الجنوبية والشرقية. وتم الدخول في ترتيبات للتنمية والتعاون الاقتصادي على الصعيد الإقليمي كشرط أساسي مؤسسي لتوسيع الخدمات في تلك البلدان. وتم جمع رأس المال من خلال المساهمة الحكومية في رأس المال والقروض الحكومية، بما في ذلك المساعدة المقدمة من المؤسسات المالية المتعددة الأطراف. وتم طرح عطاءات تنافسية دولية، ونتيجة لذلك، قامت الشركة الأجنبية (المستوردة) بالتزويد بخدمات الاستشارة لوضع وتنفيذ المشروع، نظراً لأن الدراية لم تكن متاحة محلياً. وتدرّ خدمات هذا الميناء إيرادات ضخمة في الوقت الحالي.

## جيم - أمثلة قطرية

### ١- الأنشطة الإقليمية

٦- أدت سياسة التنويع التي اتبعتها موريشيوس إلى تنمية الأنشطة الإقليمية. فقد أنشئت بيئة تنظيمية وتشريعية ومالية كاملة لدعم تنمية القطاع الإقليمي، خاصة في مجالات الصناديق الاستثمارية، والأرصدة الاستثمارية، والتجارة الدولية. ووضعت الترتيبات لحماية المستثمر، بما يكفل وجود الضمانات اللازمة للحفاظ على سمعة البلد، باعتباره ذا تشريع موثوق به ومأمون. وجرى تنقيح التشريعات بشكل منتظم لمسايرة التطورات في التشريعات الإقليمية الأخرى ولتوفير سبل استثمار أكثر فعالية للمستثمرين. وقد أنشئت هيئة موريشيوس للأنشطة التجارية الإقليمية كهيئة تنظيمية ومانحة للتراخيص وإشرافية بالنسبة لجميع الأنشطة التجارية الإقليمية غير المصرفية. وظلت المصارف الإقليمية تحت إشراف البنك المركزي ولكنها أعفيت من اشتراطات الاحتياطي وتغطية المخاطر، بالرغم من خضوعها لضريبة أرباح نسبتها ١٥ في المائة. وبلغ العدد الاجمالي للكيانات الإقليمية

المرخصة ١٥٠ ٨ في ١٩٩٨، وكان إيرادها الاجمالي ٧٧ مليون دولار في ١٩٧٧. وقُدرت الفوائد الاجمالية المباشرة وغير المباشرة التي حققها القطاع اللإقليمي بـ ٢,٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. وكانت العمالة الإجمالية في القطاع اللإقليمي صغيرة (٠,١٥ في المائة من القوى العاملة)، ولكنها تميزت بارتفاع القيمة المضافة وإمكانية تحقيق الأرباح.

٧- وقد أتاح اتفاق ضريبي مزدوج مع الهند، تزامن مع تحرير الاقتصاد الهندي وبدء التجارة اللإقليمية في موريشيوس، فرصة استثنائية لتوجيه الاستثمار إلى الهند وساهم في نجاح التجارة اللإقليمية في موريشيوس. وقامت موريشيوس، لكونها دولة ذات ولاية في التخطيط الضريبي، بتركيز تنمية مركزها اللإقليمي على استخدام شبكتها المتزايدة من اتفاقات الازدواج الضريبي مما عزز الجدية التي يُنظر بها إلى البلد كولاية لا إقليمية فعالة من الناحية الضريبية لهيكل الاستثمار في الخارج. وقد جذبت المزايا المختلفة المتعلقة بالاتفاقات الضريبية المستثمرين الذين يهدفون إلى خفض تكاليفهم إلى أدنى حد عندما يعيدون إلى وطنهم الدخل المجني من استثماراتهم في البلد التعاهدي الذي استثمروا فيه. وقد تم استثمار أموال قُدرت بـ ٦ مليارات دولار في الهند بواسطة موريشيوس، بما يمثل ٣٢ في المائة من اجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر واستثمارات الحافظات الأجنبية إلى الهند.

٨- وتتمثل سياسة موريشيوس في تركيز المرحلة الثانية من تنمية القطاع اللإقليمي على استخدام الخبرة المكتسبة لتوسيع نطاق الخدمات في أفريقيا وآسيا وكذلك على بناء القدرات في قطاعات الخدمات الأخرى. ومن بين الأنشطة التجارية الجديدة، تقوم هيئة موريشيوس للأنشطة التجارية اللإقليمية بتشجيع تنمية تجارة التأمين الاحتكاري، ومركز تسجيل وتمويل للطائرات، لرهن واستئجار الطائرات وقطع الغيار الخاصة بها. وكان العامل الحاسم في نجاح هذه السياسات هي أن واقع موريشيوس حافظت على "صورة" دولية ممتازة، لا سيما من خلال تصدير خدمات السياحة. وكان أيضاً الموقع الجغرافي للبلد وعضويته في تكتلات إقليمية وانجازاته كولاية لا إقليمية ذات سمعة حسنة من العناصر الهامة في النجاح.

## ٢- خدمات الموانئ

٩- استغلت سري لانكا بنجاح ميزتها الطبيعية في تنمية خدمات الموانئ بوصفها ميناء محورياً رئيسياً لنقل الحاويات في منطقة جنوب آسيا. ودعم بناء القدرات المحلية تخصصها كمحطة نهائية لحاويات محددة الغرض، مما أدى إلى مكاسب في الانتاجية وإلى تزايد إيرادات الصادرات. وفي فترة ١٩٧٩-١٩٩٧، زادت كمية المنتجات المنقولة بالحاويات إلى مائة مرة تقريباً، وبلغ الترتيب العالمي للبلد ٣١ في ١٩٩٣، وزاد الطلب على قدرة مناولة الحاويات في ميناء كولومبو. وقام البلد، لتعزيز وضعه تجاه المنافسة استجابة لطلب السوق، بالتفكير في توسيع وتحديث الموانئ، وتم تمويل هذا التوسيع بواسطة مدخلات مباشرة من الميزانية، مستكملة باستثمار خاص عن طريق القيام، من خلال العطاءات الدولية المفتوحة، بإبرام عقود "بناء - تشغيل - نقل" و"بناء - تشغيل - تملك"، كذلك فتح للخصخصة باب خدمات الموانئ المساعدة، بما في ذلك اصلاح السفن. ومن الناحية المؤسسية تم إنشاء هيئة مستقلة تنظيمية للموانئ، لتشجيع المنافسة العادلة بين موردي الخدمات من القطاعين الخاص والعام. وقد رُئي أن النهوض

بمستوى الموارد البشرية يشكل جزءاً هاماً من تحسين فعالية وانتاجية عمليات الموانئ، فتم التماس التعاون الدولي لتدريب الأشخاص الرئيسيين على استخدام التكنولوجيا الحديثة ونظم المعلومات والحاسوب. ونتيجة لذلك، أصبح قطاع النقل يلعب دوراً متزايد الأهمية في سري لانكا، مع تزايد الفائض الصافي الذي تولده خدمات الطيران الجوي والنقل البحري والموانئ بمعدل سنوي بلغ ١٣ في المائة في السنوات الأخيرة.

### ٣- خدمات الاستشارة الهندسية

١٠- أنشأت الهند قدرة في خدمات الاستشارة الهندسية المتخصصة، التي أصبحت قطاعاً تصديرياً هاماً، وقد بلغ إجمالي إيرادات الصادرات لشركتين مهنيتين في ١٩٩٧-١٩٩٨، ٣٣٠ مليون دولار. وفي البداية كانت صادرات خدمات الاستشارة الهندسية موجهة إلى أفريقيا وآسيا، وفيما بعد إلى الشرق الأوسط، وفي الآونة الأخيرة إلى أسواق أخرى. واستجابة للمشغل البيئية المتزايدة، أصبحت معظم المؤسسات الهندية للخدمات الهندسية مشاركة في شكل ما من أشكال الاستشارة في مجالي البيئة والطاقة. وقد قامت جملة من الشركات، على الرغم من كون المبيعات المحلية في مركز مصالحها التجارية، باعتماد استراتيجيات تصديرية المنحى. ونتيجة لذلك، حصلت ١٧ في المائة من جميع شركات الاستشارة الهندسية على أكثر من نصف إيراداتها من المبيعات في الخارج. وكان عنصر هام من عناصر نجاحها توافر مكاتب تمثيلية وشبكات ثابتة في الخارج، بما في ذلك من خلال مشاريع مشتركة. ومع ذلك، فإن الشركات الهندية لم تلق إلا نجاحاً محدوداً في العطاءات التنافسية الدولية، نظراً لأنها كثيراً ما تتحقق في مراعاة عناصر غير العناصر التقنية في إجراءات العطاءات، مثلاً في توفير الضمانات المصرفية. ويبيّن النجاح المعتدل الذي لقيته الهند في تصدير خدمات الاستشارة الصعوبات التي تواجهها البلدان النامية في تصدير خدماتها المبنية على المعرفة نتيجة للفجوة في الموثوقية فيما يتعلق بمستوى الكفاءة والتطور اللذين بلغتهما في العلوم والتكنولوجيا وميادين أخرى مبنية على المعرفة. وللتصدي لهذا التحيز، يحتاج الأمر إلى الاضطلاع بجملة إعلامية إيجابية من خلال الصحف المهنية والشبكات الالكترونية للمعلومات لنشر جوانب نجاحها وموثوقيتها، وهناك حاجة إلى تشجيع المؤسسات المالية المتعددة الأطراف على إدراج شركات الاستشارة الكفوة من البلدان النامية في قوائم بياناتها المتعلقة بالخبراء الاستشاريين. ومن ناحية أخرى، فإن الميزة النسبية التي أثبتتها الهند في مجال خدمات الاستشارة الهندسية شجعت الحكومة على فتح أسواقها أمام المنافسة، عن طريق إزالة ضوابط التقييد المفروضة على مشاركة رأس المال الأجنبي وتوسيع نطاق المعاملة الوطنية الكاملة لتشمل الشركات الأجنبية التي تورد خدماتها في الهند لتشجيع زيادة الابتكار.

### ٤- خدمات شبكة الاتصالات السلكية واللاسلكية

١١- في بداية الثمانينات، كانت صناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية في شيلي تتسم بالنقص في خطوط الهاتف المتاحة وفي الأموال اللازمة للاستثمار في تنمية الهياكل الأساسية الضرورية. وقد تم فتح هذا القطاع أمام الاستثمار الخاص المحلي والدولي بوصف ذلك الحل الملائم الوحيد لاجتذاب التمويل اللازم، وفي بداية التسعينات، انسحبت الدولة تماماً من ملكية شركات الاتصالات اللاسلكية واللاسلكية الوطنية. واحتفظت بدور فرعي للمساعدة في تنمية

الاتصالات السلكية واللاسلكية في المناطق التي تحقق أرباحاً أقل ولكنها مستصوبة على أساس اجتماعي، وفي تعزيز تنمية إقليمية أكثر توازناً داخل البلد. وتم إدخال أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في شيلي، بما في ذلك الترقية الشبكي، والألياف البصرية، ومعدات السواتل. ومع توسع السوق بمعدل متوسط قدره ٢٠ في المائة سنوياً، كان من المتوقع أن يبلغ عدد شركات الاتصالات أعلى عدد بالنسبة للفرد في العالم، وأصبح هذا القطاع ثاني كبار المستفيدين من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات في شيلي. وقد عكس التزويد بالهواتف الثابتة الخطوط والمنقولة، الذي تميز بانخفاض التعريفات وبالرسوم الكلية للهواتف، الاتجاهات الشاملة وتوافق مع الاحتياجات المتزايدة للسكان. وقد أسهم توافر الهياكل الأساسية الفعالة للاتصالات في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاد عموماً ومكّن شيلي من عقد اتفاقات مع بيرو والأرجنتين من أجل توريد الخدمات الهاتفية للمناطق الحدودية، وبذلك بنت قدراتها التصديرية الأولى على المستوى الإقليمي. كما وفر أساساً جيداً لمشاركة موردي الخدمات الشيليين في التجارة الإلكترونية الدولية في الخدمات.

#### دال - أمثلة قطاعية

##### ١ - النقل البحري

١٢- إن نجاح أو فشل البلدان النامية التي تتاجر في السلع ذات القيمة المنخفضة والإمكانية الضئيلة للمفاضلة ولكنها ذات احتمال كبير باستبدالها يتحدد إلى حد كبير بتوافر النقل وتكلفته. وفي ١٩٩٦، كانت حصة تكاليف الشحن في قيمة واردات البلدان النامية ٨,١ في المائة. وهذه التكاليف المرتفعة يقابلها متوسط قدره ٤,٢ في المائة من قيمة الواردات في حالة بلدان الاقتصاد السوقي المتقدمة. وتزيد من حدة مشاكل النقل المحتملة الاختلالات في توازن التجارة، التي تؤثر في تكلفة وتوافر خدمات النقل؛ ويمكن لذلك أن يمثل مشكلة خاصة بالنسبة للبلدان التي تتاجر في السلع ذات القيمة المنخفضة. ومن الأمثلة على ذلك طرق التجارة الآسيوية، حيث سجل بعض الناقلات في المحيط اختلالات في توازن التجارة تصل إلى ١:٣ بين أحجام شحنات البضائع الصادرة والواردة على خطوط المواصلات النظامية.

١٣- وقد اضطلعت شركات في عدد من البلدان النامية بدور رئيسي في النقل البحري في العالم. وتشتمل هذه البلدان على مقاطعة تايوان الصينية وجمهورية كوريا والصين وسنغافورة وماليزيا والكويت. وهناك بلدان أخرى مثل المكسيك وكولومبيا وشيلي تقوم بدور إقليمي. وبالإضافة إلى ذلك، فإن من بين مشغلي خدمات الحاويات الـ ٢٠ الرئيسيين، قياساً بعدد السفن وبالسعة الاجمالية للسفن، يوجد ثمانية مشغلين أصلهم من البلدان النامية. وقد أصبح نشوء بعض هذه القوى البحرية الرئيسية ممكناً بسبب التدخل المكثف للحكومات. وتشتمل البدائل على إقامة مشاريع مشتركة إقليمية لتشغيل أنواع محددة من الخدمات على طرق تجارية مختارة، والتركيز على التجارة داخل الإقليم أو توفير خدمات نقل فرعية بالتعاون مع شركات النقل العالمية العاملة على الخطوط الرئيسية. ومن حيث المبدأ، أدى تحرير الوصول إلى الأسواق وعولمة انتاج خدمات النقل البحري إلى حالة لم تعد فيها الأرباح محتجزة ولا الأسواق الملائمة محمية ضد المنافسة الأجنبية. ومع ذلك، ونظراً لأن الضغوط التنافسية لم تقتصر على عمليات الخطوط

الرئيسية وإنما أخذت تتزايد في كل مكان، فإن إيجاد سوق ملائمة لن يكون بديلاً لشركات نقل البلدان النامية بل كمكلاً فقط لتحسين الكفاءة.

١٤- وكانت البلدان النامية هي المورد الرئيسية للعمالة للأسطول التجاري العالمي. والفلبين، التي هي المورد المنفرد الأكبر في العالم للعمالة على ظهر السفن، تستأثر بحوالي ٢٠ في المائة، أو ٢٠٠ ٠٠٠، من العدد الإجمالي للموظفين البحريين. ويقدر أن ٥٠ في المائة من أطقم السفن التي تحمل أعلام البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي هم موظفون من بلدان ليست أعضاء في المنظمة المذكورة.

## ٢- خدمات البناء والتصميم الهندسي

١٥- شهدت السوق الدولية لخدمات البناء وصول عدد متزايد من العناصر الناشطة الجديدة من البلدان النامية. وفي أعقاب انفجار أسعار النفط في عام ١٩٧٥، أصبحت منطقة الشرق الأوسط أكبر سوق بناء إقليمية، حيث لم يطرح التمويل مشاكل بالنسبة لشركات خدمات البناء الدولية. وقد استفادت قلة من هذه الشركات، القادمة من عدد ضئيل من البلدان النامية، من الفرص التي أتاحتها هذه السوق المربحة واستهدفت مشاريع للهياكل الأساسية عينت فيها موظفين من المهندسين وعمال بناء من بلدانها الأم فضلاً عن عمالة منخفضة التكلفة من بلدان نامية أخرى. وقد قاربت حصتها من السوق الدولية ٢٠ في المائة في أوائل الثمانينات، ولكن نظراً للإبطاء الذي حصل في سوق الشرق الأوسط، هبطت حصة هذه الشركات في السوق إلى أقل من ١٠ في المائة بكثير في التسعينات. وعلى الرغم من ذلك، استمرت شركات قليلة من الصين وجمهورية كوريا والبرازيل وسنغافورة وإندونيسيا والأرجنتين والمكسيك والفلبين في الظهور من بين الـ ٢٥٠ مقاولاً دولياً البارزين.

١٦- وقد أحرز عدد متزايد من البلدان النامية تقدماً كبيراً في إيجاد مهنيين ذوي مهارات محددة مثل المهندسين والمهندسين المعماريين والمصممين والأخصائيين الاقتصاديين والمحللين الماليين والأخصائيين الإيكولوجيين. وعلاوة على ذلك، نجح الكثير من هذه البلدان في إنشاء قدرة إدارية وتنظيمية ساعدت، إلى جانب التكليف المنخفضة في هذه البلدان لعمال البناء الماهرين وغير الماهرين، شركات البناء على دخول الأسواق الدولية. ومن ناحية أخرى، تزايد التعاون فيما بين الشركات عبر الحدود الوطنية بما في ذلك شركات البناء من بلدان نامية، وأسهم في بناء القدرات والقدرة التنافسية. وقد كان بشكل رئيسي ذا طابع متخصص ومعنياً بالانتاج والتجارة. وبشكل أكثر تحديداً، أثبت التعاقد من الباطن أنه نقطة دخول في الأسواق الدولية بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في هذا القطاع.

١٧- وكان الاستمداد الخارجي العالمي للمدخلات من قبل شركات البناء في البلدان المتقدمة، بما في ذلك السعي إلى الحصول على التصميمات الهندسية والمعدات ومواد البناء المنخفضة التكلفة، من ناحية، ومصلحة البلدان النامية في اكتساب التكنولوجيا الأجنبية من ناحية أخرى، من بين العوامل التي تفسر الظهور المفاجئ لاتفاقات التعاون بين الشمال والجنوب. وقد ساعد ذلك على الاستمداد الخارجي الدولي للتكنولوجيا وتحسين التسويق والممارسات الإدارية



للشركاء من البلدان النامية، بما عزز أداءها التصديري. وبالرغم من هذه العوامل الايجابية، تظل شركات البناء في البلدان النامية مع ذلك، تواجه تحديات في توسيع صادراتها. وأحد العوامل الهامة في ذلك، هو تزايد أهمية التمويل في الفوز بمشاريع في الأسواق التصديرية وضعف البلدان النامية في إمكانية الوصول إلى الأسواق المالية الدولية. ومن بين العوامل الأخرى المساوية في الأهمية العقبات المستمرة أمام تنقل العمالة فيما بين البلدان والوصول المحدود لشركات البلدان النامية إلى أسواق البلدان المتقدمة، الأمر الذي يرجع ضمن جملة أمور إلى سياسات الشراء والإجراءات الحكومية في هذه الأسواق وغير ذلك من الأشكال المختلفة للحواجز غير التعريفية التي لا تتسم بالشفافية.

١٨- وتشكل لوائح البيئة والسلامة المعقدة، والتوحيد القياسي، وإجراءات التسجيل، ومؤهلات الموظفين وشروط الترخيص، عوامل رادعة لمزاولة الأعمال في سوق أجنبية وتترجع إلى التمييز ضد الشركات الأجنبية. والمشكلة أكثر تعقيداً في حالة بعض البلدان التي تختلف فيها هذه الإجراءات من ولاية أو منطقة إلى أخرى. وعند معالجة أفضليات الشراء و"الشراء الوطني"، يمكن إيلاء النظر إلى سبل ووسائل تحقيق سياسة شراء حكومية أكثر تحراً وشفافية. ومن المهم بشكل خاص أن تُنشر على نطاق أوسع تكنولوجيا المعلومات في صناعة خدمات التصميم الهندسي والبناء.

١٩- وضعف البلدان النامية في قطاع التصميم الهندسي أمر ملحوظ. وفي الواقع، فإن ما يزيد على ٩٥ في المائة من السوق الدولية للتصميم الهندسي تسيطر عليه شركات البلدان المتقدمة. وهذا الأمر ناشئ عن مواصفات الخدمات التي تستخدم معرفة كثيفة، واستخدام تكنولوجيا المعلومات المهم بصورة خاصة، في إنتاجها وأدائها، في البلدان المتقدمة أساساً. وقد أتاحت هذه التكنولوجيا وفورات في الوقت والعمالة والتكاليف السريعة مع أحوال السوق الآخذة في التغير. ونتيجة لذلك، حدثت وفورات كبيرة في تكاليف وضع خرائط البناء مع تحسين في سرعة ودقة التصميمات. وقد أضافت هذه التكنولوجيا إلى التحديات التي تواجهها شركات التصميم الهندسي في البلدان النامية في بيئة العولمة والتحرر الحالية. ويعد الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات عملاً مكلفاً ومنطوياً على مخاطرة ويرجع ذلك جزئياً إلى متطلباته من رأس المال وتكاثر مقاييس تكنولوجيا المعلومات والتقدم السريع لنظم تكنولوجيا المعلومات. ومن المشجع ملاحظة أن عدداً قليلاً من شركات التصميم الهندسي من البلدان النامية، بالرغم من ضعفها في هذا القطاع الفرعي، نجحت مع ذلك في دخول سوق التصميم الدولية.

### هاء - الجهود على الصعيد الإقليمي

٢٠- بالرغم من أن بعض البلدان النامية تمكنت من تنفيذ استراتيجيات ناجحة لتصدير الخدمات تستهدف السوق العالمية، كما لوحظ أعلاه، فبالنسبة لبلدان نامية كثيرة، كانت أسواق التصدير لمعظم الخدمات هي البلدان المجاورة. وبذا، يبدو أن التكامل الإقليمي ودون الإقليمي يوفر فرصاً ممتازة لتوسيع التجارة في الخدمات، ولشركات البلدان النامية كي تقوي قدراتها على التصدير إلى السوق العالمية. غير أن البلدان النامية كانت بطيئة في إدماج الخدمات

في اتفاقات التكامل الإقليمي ودون الإقليمي؛ وفي الواقع، في غالبية الحالات، كانت الالتزامات بموجب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات هي التبادل الأول للالتزامات فيما بين المشاركين في هذه المخططات.

٢١- وتجري المفاوضات بشأن تحرير التجارة في الخدمات في محافل مختلفة وعلى مستويات مختلفة -- ثنائية وإقليمية ومتعددة الأطراف. ومع ذلك، فإن جميع المفاوضات مترابطة، إذ إن الالتزامات المعتمدة على مستوى معين تؤثر في التطورات في مستويات أخرى، بما يجعل عملية التفاوض برمتها أميل إلى التعقيد. وكلما ارتفع مستوى الالتزامات المعتمدة في الإطار المتعدد الأطراف واتسع نطاقها، كلما صغر الحيز المتروك من أجل التحرير التفضيلي في إطار الاتفاقات الثنائية أو الإقليمية. ومن ثم يحتاج أعضاء اتفاقات التكامل دون الإقليمي إلى تحديد موقف مشترك إزاء القطاعات التي يمكن فيها أن يكون لفرص الوصول إلى الخدمات الأجنبية أكبر أثر إيجابي على الاقتصادات والأهداف الإنمائية لكل منها. وستكون الأولوية الأولى في تجمع دون إقليمي تعزيز وتنسيق الهياكل التنظيمية التي تحكم قائمة ذات أولوية للخدمات. وكما لوحظ في الأمثلة المذكورة أعلاه، يمكن لفرص الوصول إلى السوق الإقليمية ووجود هيكل مؤسسي إقليمي أو دون إقليمي أن يوفر الإطار الذي يمكن في داخله إلحاق الاستثمار بهذا الهيكل كقطاع خدمات تصديري المنحى. ويمكن تعزيز قدرات تصديرية جديدة عن طريق إمكانية الوصول التفضيلي إلى البلدان النامية المجاورة، ويمكن تعزيز إمكانية الوصول هذه بدورها بعوامل ثقافية ولغوية.

٢٢- ويمكن توفير الدعم للميل الطبيعي إلى التصدير إلى بلدان تقع في نفس المنطقة، مثلاً، عن طريق إزالة شروط الحصول على التأشيرات والقيود المفروضة على تنقل الأشخاص الطبيعيين؛ ووضع مناهج دراسية مشتركة فيما بين أعضاء التجمع الإقليمي، مما يسهل إلى حد كبير الاعتراف المتبادل بالشهادات الدراسية وغيرها من المؤهلات المهنية؛ وبتيسير شروط حصول الشركات الأجنبية على التصاريح والتراخيص اللازمة للاضطلاع بمختلف جوانب عملياتها في البلد المضيف؛ وبفتح باب الشراء العلني أمام شركات من بلدان أخرى في المنطقة.

٢٣- وقد أُتُبعت في بلدان كثيرة استراتيجيات لدمج مدن في الاقتصاد العالمي عن طريق إنشاء مزيج ملائم من الخدمات. وبتزايد تركيز الخدمات في عدد قليل نسبياً من المدن "العالمية" أو الإقليمية، التي تتألف تجارياً بشكل رئيسي من إنتاج خدمات المعلومات المتخصصة، مثل الخدمات المالية، وخدمات وسائط الإعلام، والخدمات التعليمية والصحية والسياحة، بما في ذلك السياحة لغرض الأعمال. وتتزايد أهمية مدينة ما إذا أدت بفعالية وكفاءة عدداً من الوظائف التي يمكن توجيهها نحو خدمة منطقة دون إقليمية. وتشكل الصلات مع شبكات النقل والاتصالات الدولية أمراً ذا أهمية حاسمة.

## ثانياً - الحواجز أمام الصادرات

٢٤- لقد واجهت جهود البلدان النامية لتنمية الخدمات كمادة تصديرية رئيسية وكعامل مساهم في التنمية وللدخول في السوق العالمية للخدمات حواجز كبيرة. وتشمل هذه الحواجز الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية، كما جاء تعريفهما في المادتين السادسة عشرة والسابعة عشرة من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات فضلاً عن الصعوبات في دخول الأسواق التي تسببها الممارسات المناهضة للمنافسة، والاعانات وما إلى ذلك. ومن المقرر أن تبدأ المجموعة التالية من المفاوضات بشأن التجارة في الخدمات بموجب المادة التاسعة عشرة من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، التي تهدف إلى زيادة التحرر التدريجي في التجارة في الخدمات، قبل نهاية عام ١٩٩٩، ويمكن أن توفر فرصة للبلدان النامية لمعالجة هذه الحواجز.

٢٥- ويوجه عام تشير المصفوفات الموضوعية لايضاح مدى التزامات الأعضاء في الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات إلى أن البلدان المتقدمة قبلت التزامات في عدد أكبر كثيراً من القطاعات من البلدان النامية. ومع ذلك، فإن هذه المقارنات تخفي الحقائق التي مفادها (أ) أن الكثير من الالتزامات المقدمة من البلدان المتقدمة هي مجرد الزام بالمعاملة الراهنة دون توفير إمكانية كبيرة للوصول إلى الأسواق؛ و(ب) لم تحدث التزامات كبيرة بالشكل الأكثر أهمية للبلدان النامية، أي تنقل الأشخاص الطبيعيين؛ و(ج) في معظم الحالات لا تملك البلدان النامية القدرة على الاستفادة من إمكانية الوصول المتاحة في أسواق البلدان النامية؛ و(د) تمنع الحالات المناهضة للمنافسة، والهيمنة على الأسواق والممارسات التجارية التقييدية والاعانات وما شابه ذلك شركات البلدان النامية من التنافس بشكل فعال في الأسواق الأجنبية. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أيضاً لعوامل جغرافية أو ثقافية خاصة (مثل عدم القبول بتوافق الآراء لمواد سمعية بصرية أجنبية في سوق تبدو "مفتوحة") أن تغلق أسواقاً بالفعل.

٢٦- وتتيح هندسة الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات للبلدان النامية أن تقدم التزامات بتحرير التجارة في قطاعات الخدمات التي يعتبر فيها الوصول إلى الخدمات الأجنبية والاستثمار الأجنبي الأقدر على أن يحدث أثراً إيجابياً على الاقتصاد. وعلى سبيل المثال، قدمت معظم البلدان النامية التزامات فيما يتعلق بالتواجد التجاري في قطاع السياحة بحيث تشجع الاستثمار الأجنبي في المرافق السياحية. كذلك تسمح الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات باستخدام متطلبات الأداء لضمان أن تبلغ الآثار النافعة لهذا التواجد الأجنبي حداً أقصى. وفي بعض القطاعات، مثل الخدمات البيئية، تتمثل المصلحة الرئيسية للبلدان النامية في الوقت الحالي في الحصول على إمكانية الوصول إلى الخدمات الأجنبية، حيث أن ذلك هو الشرط المسبق بالنسبة لها لتكون مجهزة بصورة أفضل لمعالجة المشاكل البيئية، وفي نهاية المطاف، لتصبح موردة في هذا القطاع. وبالتالي، ينبغي أن تعتبر المشاركة في مفاوضات الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات امتداداً لاستراتيجية الخدمات الوطنية. ويمكن القيام بالتزامات لتشجيع الاستثمار الأجنبي، وتعزيز الفعالية وتحقيق الأهداف الأخرى للتنمية المستدامة، مع طلبات تستهدف تلك التدابير والممارسات الأجنبية التي تعوق وصول موردي البلدان النامية إلى الأسواق العالمية أو تخفض الفوائد التي تعود على شركاتهم من المشاركة في التجارة في الخدمات.

## ألف - حركة الأشخاص الطبيعيين

٢٧- إن حركة الأشخاص الطبيعيين أمر رئيسي لمشاركة البلدان النامية في الأسواق العالمية للخدمات. فإن ميزتها الملحوظة المتعلقة بتكلفة العمالة، قادت البلدان النامية إلى إعطاء أولوية للالتزامات المتعلقة بالطريقة ٤ من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، حركة الأشخاص الطبيعيين. وتتصل الالتزامات في هذه الطريقة إلى حد كبير بالتواجد التجاري، الذي يوفر بالفعل المرونة للشركات عبر الوطنية في تنقل موظفين تنفيذيين وفنيين داخل شبكات الشركات العالمية التابعة لها. وعلى النقيض من ذلك، تعاني شركات البلدان النامية التي ليس لها تواجد تجاري كهذا والمهنيون المستقلون من تلك البلدان، من القيود المفروضة على التأثيرات ومن معايير الاحتياجات الاقتصادية. وهذا الأمر واضح بالنسبة لأنشطة الخدمات التي تنطوي على مهارات منخفضة المستوى (مثل البناء والمساعدة المنزلية) فضلاً عن المهارات الرفيعة المستوى، والبرامج الجاهزة الموضوعة وفقاً لطلب الزبون، والمشاركة في مشاريع دولية مختلفة تتطلب تعددية المهارات ومجالات الخبرة. وعلاوة على ذلك، هناك افتقار إلى التخصيص القطاعي في التزامات الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات بشأن حركة الأشخاص، الأمر الذي يؤكد أهمية الحصول على التزامات بشأن الطريقة ٤ في هذه القطاعات.

٢٨- ومعايير الاحتياجات الاقتصادية تسيطر للغاية في تقييد الالتزامات فيما يتعلق بحركة الأشخاص، ونظراً لطابعها الاستثنائي وغير الشفاف، تضع حواجز كبرى أمام التجارة في الخدمات وتلغي فرص الوصول إلى الأسواق، الموفرة بطريقة أخرى في الالتزامات. وتقتضي هذه المعايير ضمناً أن تقوم الوكالة الحكومية ذات الصلة بمنح فرصة الوصول إلى السوق إذا كانت بعض الشروط مستوفاة بما يعكس الطلب على الخدمات أو قدرة الوطنيين على توريد هذه الخدمات. وقد تكون هذه الشروط كمية أو نوعية، أخذاً في الاعتبار أحوال السوق المحلية ومدى توافر الموردين المحليين للخدمات، أو خصائص السكان، أو أي معيار آخر. وهذا يوحي بأن زيادة فتح باب الوصول إلى الأسواق أمام الأشخاص الطبيعيين ستتوقف على المدى الذي يمكن فيه تقييد تطبيق معايير الاحتياجات الاقتصادية أو جعل إمكانية التنبؤ به أكبر. وتقتضي الدينامية المتزايدة للأسواق أن تتاح مدة زمنية أقصر لحل المشاكل، مما يستدعي بدوره التوافر الفوري للخدمات المهنية. وتؤثر جميع التأخيرات المتصلة بطلبات التأثيرات وغير ذلك من الشكليات المماثلة تأثيراً سلبياً في تسليم الخدمات المهنية من قبل أجنبية.

٢٩- ويعوق عدم الاعتراف بالشهادات الدراسية والمؤهلات المهنية إلى حد كبير حركة الأشخاص الطبيعيين، الأمر الذي يعني أن وضع مناهج دراسية متجانسة أو الاعتراف المتبادل بالمؤهلات يمثل شرطاً أساسياً للحركة الناجحة للأشخاص الطبيعيين وللإقامة في الخارج. ويمكن أيضاً للنقابات المهنية أن تضع قواعد تقيد قدرة المهنيين الأجانب على تسليم خدمات في الخارج. وقد أصبحت اتفاقات الاعتراف المتبادل فيما بين البلدان بالشهادات الدراسية أو الخبرة المهنية أكثر شيوعاً في السنوات الأخيرة. وقد أبلغت عدة بلدان باتفاقات الاعتراف المتبادل بموجب المادة السابعة: ٤ من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات. وفي بلدان التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادئ، بدأ العمل في إعداد دليل بشروط توفير الخدمات المهنية، بما في ذلك المحاسبة، والهندسة، والهندسة المعمارية. وأبرم أيضاً في هذه المنطقة عدد كبير من الاتفاقات الثنائية بشأن الاعتراف بمعايير الممارسة. وفي حزيران/يونيه ١٩٩٩،

وُضعت الصيغة النهائية لنص اتفاق إطاري بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي للتفاوض بشأن الاعتراف المتبادل، مع أنه ما زال يحتاج إلى موافقة الحكومتين. وسيضع هذا الاتفاق شروطاً لجميع قطاعات الخدمات لترخيص واعتماد وتصديق موردي الخدمات.

٣٠- ومسألة "هجرة العقول" ذات صلة في سياق ضمان أن تكون حركة الأشخاص الطبيعيين مفيدة للبلدان المصدرة. فإن الأموال التي يحولها هؤلاء الأشخاص إلى الوطن، والتعرض إلى بيئة عمل جديدة وفي كثير من الأحيان أكثر حفراً وتقدماً من الناحية التكنولوجية، يمثل النواحي الإيجابية لهذه الظاهرة؛ غير أن هجرة الموظفين المؤهلين من البلدان الفقيرة إلى بلدان أكثر ثراءً تمثل مشكلة خطيرة. وعلاوة على ذلك، ففي معظم البلدان، يكون تعليم الموظفين المؤهلين مدعماً بتمويل حكومي ويتطلب استثماراً كبيراً. وتدفع المهنين إلى الخارج يوفر بالفعل إعانة للبلد الذي يستقبلهم وهي إعانة لا يوجد تعويض عنها. ومن المهم في هذا السياق وضع تدابير تؤمن عودة المهنين إلى بلدان منشئهم بعد إقامة مؤقتة في الخارج.

### باء - حركة المستهلكين

٣١- السياحة والصحة والتعليم هي أمثلة لقطاعات الخدمات التي يكون فيها الاستهلاك الخارجي مناسباً بشكل خاص. وفي بعض الحالات تنقيد حركة المستهلكين في قطاع السياحة بسبب الصعوبات المرتبطة بمنح التأشيرات، والقوانين المتعلقة بالعملة الصعبة، والتوافر غير الكافي لخدمات النقل الجوي إلى البلدان التي تستقبل السائحين أو منها أو عدم ملائمة هذه الخدمات. و"صورة" البلد عنصر حاسم للنجاح في السياحة؛ وأحد الحواجز الرئيسية أمام صادرات السياحة من بلدان نامية كثيرة هو الصورة السلبية التي تلقاها في وسائل الإعلام. وتؤدي تحذيرات السفر الصادرة بشكل أحادي الجانب من حكومات البلدان الرئيسية المولدة للسائحين إلى إبراز المخاطر وفي بعض الأحيان تظل هذه التحذيرات قائمة حتى بعد زوال السبب الذي برر هذه التحذيرات. وثمة مشكلة أخرى ذات صلة بالنسبة لبعض البلدان النامية هي التسجيل المعتمد الأحادي الجانب للمطارات في البلدان التي تستقبل سائحين، الأمر الذي قد يعرض للخطر تدفقات السائحين إلى هذه البلدان وبالتالي أيضاً استمرارية خطوطها الجوية.

٣٢- وفي قطاع الخدمات الصحية، فإن عدم قابلية التأمين الصحي للحمل يشكل الصعوبة الرئيسية التي تعوق تسليم البلدان النامية للخدمات الصحية إلى المرضى الأجانب. وتنعكس هذه الحالة في الالتزامات التي تعترزم بلغاريا وبولندا والولايات المتحدة عقدها، والتي تبين بوضوح القيود على تغطية مخططات التأمين الحكومية خارج البلد. غير أن هذه الحالة نفسها تحدث في البلدان التي تسمح بالاستهلاك الخارجي دون أي قيود. وقد عالج الاتحاد الأوروبي مشكلة عدم قابلية تأمين الرعاية الصحية الحكومية للحمل بوضع نظام يجري بموجبه تقديم المزايا العينية المتصلة بالمرض وفقاً لتشريع البلد الذي يقيم فيه أو يقطن فيه بشكل مؤقت مواطن تابع للاتحاد الأوروبي كما لو كان يحمل تأميناً صحياً في هذا البلد. وبعد تسليم الخدمة، تقدم فاتورة إلى التأمين الصحي في البلد الأم لتسديدها. وفي بعض البلدان الأخرى (مثل الأردن وكوستاريكا ومصر)، يمكن التصريح للمرضى بالحصول على العلاج في الخارج على نفقة النظام الصحي الوطني عندما لا يكون هذا النظام في وضع يسمح له بتوفير العلاج المطلوب. وقد

وقعت بعض البلدان اتفاقات ثنائية تتيح إمكانية حمل التأمين الصحي الحكومي كاملاً أو جزئياً. ومن شأن إيجاد حل متعدد الأطراف لهذه المشكلة أن يحقق فائدة كبيرة.

٣٣- وفيما يتعلق بالخدمات التعليمية، فإن حركة الطلبة للحصول على التعليم الجامعي والدراسات العليا تحدث بين البلدان على جميع مستويات التنمية: من البلدان النامية إلى البلدان الصناعية، فيما بين البلدان الصناعية، وكذلك فيما بين البلدان النامية. والقيود على الاستهلاك الخارجي للخدمات التعليمية نادرة جداً في جميع القطاعات الفرعية. ومع ذلك، فإن أي تدبير أفقي يقيد حركة الطلبة، مثل شروط الهجرة أو قيود العملة الأجنبية، يمثل حاجزاً أمام الاستهلاك الخارجي. ويتمثل حاجز غير مباشر آخر في معادلة الشهادات العلمية، أي الصعوبة التي قد يلاقيها الطلبة في ترجمة الشهادات العلمية التي تم الحصول عليها في الخارج إلى الشهادات الوطنية المعادلة لها. والاعتراف بالشهادات، أو وضع مناهج دراسية متفق عليها دولياً، يشكل مسألة تستحق اهتمام البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء.

#### جيم - التواجد التجاري

٣٤- إن تحرير التجارة في الخدمات، لا سيما من خلال الطريقة ٣ من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، التواجد التجاري، يمكن أن يسهم إسهاماً رئيسياً في تحقيق الأهداف الإنمائية والاجتماعية. غير أنه يجب عادة تلبية بعض الشروط الأساسية لكي يكون للتحرير أثر إيجابي. وعلى سبيل المثال، لقد ثبت بوضوح أن تحرير قطاع الخدمات المالية ينبغي أن يسبقه تنفيذ تشريعات سليمة يتوخى الحذر. وفي قطاع الصحة، يمكن لوجود الموردين الأجانب أن يقوي أو يضعف نظام الرعاية الصحية حسب هيكل القطاع المحلي. وفي قطاع الخدمات البيئية، يمكن للموردين الأجانب أن يقدموا إسهامات إيجابية في حماية البيئة إذا وجد تشريع ملائم من الناحية التقنية وقابل للنفاذ وإذا كانت الأموال متاحة للبلد النامي المعني لدفع ثمن الخدمات المستوردة. وقد لا تسفر تنمية السياحة عن أثر إيجابي إذا لم تُدمج في الاقتصاد المحلي. وقد تستدعي الأحوال الاجتماعية والإثنية الخاصة استراتيجية فريدة، مثل الموقف المالي فيما يتعلق بالخدمات المالية. وترى بلدان عديدة أن الحفاظ على سلامة الثقافة يتطلب نهجاً دقيقاً بشكل خاص إزاء تحرير الخدمات السمعية البصرية.

#### دال - مسائل تتعلق بالقطاعات

٣٥- يتطلب تأمين أثر إيجابي للتحرير أن تصمم الالتزامات الخاصة بالتحرير على أساس الاعتراف الواضح بخصائص قطاع الخدمات الوطني المعني والعلاقات فيما بين القطاعات. ويمكن أن تُحبط المزايا المتوقعة من تحرير التجارة في قطاع الخدمات بسبب عدم ملائمة السياسات المحلية والافتقار إلى إطار تنظيمي محلي مفصل بوضوح. ولا بد من وجود إطار قانوني ملائم لمنع إساءات الاستعمال في الأسواق التي ألغيت فيها الضوابط التنظيمية ولحماية المستهلكين المحليين، إلى جانب تأمين نقل التكنولوجيا وتنمية قدرات التوريد التنافسية المحلية.

٣٦- ولا بد من وجود هيكل تنظيمي ملائم، مثلاً لأغراض توكي الحذر، لضمان احترام المعايير التقنية أو المؤهلات المهنية. والعملية الواردة في إطار المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات ستكون ذات أهمية كبيرة لضمان أن تبلغ المزايا المترتبة على التزامات التحرير في الاقتصاد القومي أقصى حد. وتحتاج القرارات فيما يتعلق بالمجال الذي ينبغي أن تعقد فيه التزامات كهذه إلى أن تأخذ في الاعتبار "الأرباح" الاجتماعية أو البيئية المحتملة الناجمة عن التحرير.

٣٧- وقد بين التحليل الذي قام به الأونكتاد لقطاعات خدمات محددة أن هناك مجالات يكون فيها الإطار التنظيمي هاماً بشكل خاص. ففي قطاع النقل الجوي، كانت الضوابط المحلية في مجال السياسة التنافسية ضرورية لتجنب ممارسات التسعير غير المنصفة ومقاومة الآثار التي يربتها على التجارة الإدماج، والكراتلات وإساءة استعمال الأوضاع المهيمنة من قبل فرادى شركات الخطوط الجوية أو الاتحادات. وهذا الأمر هام بشكل خاص في حالة البلدان النامية التي لا تملك خطوطاً جوية وطنية. والتحالفات فيما بين الخطوط الجوية شائعة، وقد حصلت على إعفاءات قطاعية من السلوك المناهض للتنافس، واردة في تشريع مكافحة الاحتكار، ولها آثار في الأسواق الدولية. ومن الجلي، أن من الضروري دراسة الإعفاءات التي هي من هذا النوع بعناية في سياق تطبيق سياسات المنافسة على الصناعة. ويواجه القائمون على التنظيم مشاكل في التعامل مع التحالفات، إذ يتعين عليهم أن ينظموا من وجهة نظر وطنية ظاهرة لها آثار عبر الحدود الوطنية.

٣٨- وتعد الضوابط التي تؤمن وجود بيئة تنافسية في كل بلد نام شرطاً أساسية حيوية لكي يسير تحرير الوصول إلى الأسواق بنجاح. ويمكن أيضاً لاتاحة آلية ضمانات الطوارئ كخيار احتياطي مؤقت أن تدعم جهود البلدان النامية لزيادة فتح أسواقها لخدمات النقل الجوي أمام المنافسة. وفي حالة قطاع السياحة، فإن السلوك المناهض للمنافسة -- مثل شروط معاملة حصرية مدرجة في العقود بين القائمين بالرحلات السياحية والفنادق في البلدان النامية، أو شروط بشأن متطلبات الاستيراد والتوريد في عقود الامتياز -- يبدو أن له قدرة على إحداث تأثير رئيسي على مقدرة البلدان النامية على الاستفادة من التجارة في خدمات السياحة.

٣٩- ويحتاج الأمر أيضاً إلى وضع تشريع ملائم للحد إلى أقصى درجة من خطر حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر في أكثر قطاعات السوق ربحية فقط. وتقوم بعض البلدان النامية بوضع صكوك ملائمة لمقاومة هذه الممارسة. فالبرازيل، على سبيل المثال، لا تسمح لشركات التأمين الأجنبية بالعمل في مجالي التأمين على الحياة وصناديق المعاشات التقاعدية إلا إذا كانت ناشطة أيضاً في قطاع الصحة. وفي حالات أخرى، يكون وضع وإنفاذ إطار تنظيمي ضرورياً لتوليد الطلب على خدمات محددة. ويعد التشريع البيئي المحلي، والحوافز المبنية على السوق والسياسات الضريبية العوامل الرئيسية لتوليد الطلب في سوق الخدمات البيئية مثلاً.

٤٠- ومن المفارقات، أنه في حالات معينة يمكن لتحرير التجارة في الخدمات أن يؤدي إلى خطر انخفاض إمكانية الوصول إلى الخدمات الأساسية وإلى الضعف. وعلى سبيل المثال، فإن بعض البلدان النامية التي قامت بتحرير قطاع النقل الجوي فيها كجزء من سياسة ترمي إلى تشجيع السياحة وجدت نفسها تحت رحمة شركة أو

شركتين أجنبيتين للخطوط الجوية وسيركز استعراض مرفق النقل الجوي للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات الانتباه الدولي على الحاجة إلى تصميم نظام يمكن البلدان النامية من التنافس بفعالية في السوق العالمية للنقل الجوي.

٤١- ويمكن أن ينشأ الضعف عن طريق تحرير الخدمات السمعية البصرية إذا أدى ذلك إلى الترويج لصور وأذواق تزيد من استهلاك السلع والخدمات الأجنبية وإلى تقويض الجهود الإنمائية. وقد تم التأكيد في كتابات نظرية سابقة على أنه نظراً لأن معظم الخدمات يتم إنتاجها واستهلاكها على نحو متزامن وبالتالي لا توجد سوى وسائل قليلة لاختبار خدمة ما دون استهلاكها، فإن "صورة" مورد الخدمات ضرورية للقدرة على المنافسة. وبذلك فإن الخدمات السمعية البصرية تكتسي أهمية تتجاوز جانبها الثقافي لتشمل أيضاً دوراً استراتيجياً في العملية الإنمائية.

٤٢- ومن شأن السياسات المحلية الملائمة في البلدان النامية في ميدان السياحة أن تخفض من خطر "التسرب"، أي الاحتفاظ المنخفض داخل البلد بالإيراد الذي تولد عن المبيعات الإجمالية إلى السائحين الأجانب. والتسرب، الذي يبطل جزئياً الفوائد الاقتصادية والإنمائية الناشئة عن السياحة في البلدان النامية، يمكن عزوه إلى عوامل مثل استيراد المواد والمعدات للبناء والسلع الاستهلاكية، مثل الأغذية والمشروبات، لتلبية احتياجات السائحين الدوليين؛ وإعادة الإيرادات والأرباح التي حصل عليها الأجانب إلى الوطن الأم؛ ونفقات دعاية في الخارج، بين أمور أخرى.

٤٣- ويمكن للشفافية في ممارسات المشتريات الحكومية أن يكون لها تأثير قوي بشكل خاص على قطاعات خدمات معينة. ويمكن لانعدام الشفافية في ممارسات المشتريات الحكومية أن تستتبع تكاليف وتأخيرات لا لزوم لها وأن تثبط هم الشركات الأجنبية في عرض خدماتها. وفي حالة الخدمات البيئية، حيث لا تزال غالبية البلدان النامية تعتمد على الخدمات الأجنبية، فإن عدم شفافية أسواق البلدان النامية قد تحد من توافر هذه الخدمات.

### ثالثاً - التجارة والخدمات الإلكترونية

٤٤- مع أن احتمالات تصدير الخدمات من خلال شبكات المعلومات، قد أصبحت معروفة منذ الثمانينات، فإن أغلبية البلدان النامية بدأت استراتيجياتها للخدمات ودخلت في التزامات في إطار منظمة التجارة العالمية دون أن تنتبأ بالتوسع الرائع لاحتمالات التجارة الإلكترونية. فالبلدان النامية في مختلف المناطق الجغرافية تقوم حالياً بتقديم طبعات على الخط المباشر، ومخططات، وبيانات هندسية، ورسومات وخرائط، وخدمات مهنية وتجارية، وخدمات الصحة والتعليم، وخدمات السفر وإعداد التذاكر، وخدمات الإعلان المرتبطة بالآلة الحاسبة، والخدمات الترفيهية والمالية. وتميل التجارة عبر الحدود في الخدمات المعمارية والهندسية إلى الارتفاع جنباً إلى جنب مع تعقيد وتخصص الخدمات الضالعة فيها، وهي متصلة بقطاع الخدمات الإنشائية، حيث أصبحت مؤسسات عديدة من آسيا وأمريكا اللاتينية قادرة على تقديم مجموعة واسعة من عمليات وخدمات الصيانة فيما بعد الإنشاء، استناداً إلى برامج الآلات الحاسبة الإلكترونية لإدارة الصيانة. وتمثل برامج الآلة الحاسبة الإلكترونية أحد أكبر قطاعات الخدمات المقدمة من خلال نمط الإمداد عبر الحدود، مع عدد متزايد من البلدان النامية التي تستخدم شبكة الإنترنت (INTERNET) في تسويق وتقديم هذه الخدمات على السواء. ويرد في المربع ١ أدناه وصف لحالة الصناعة الهندية



في مجال برامج الحاسبات الإلكترونية. وقد أصبحت الخدمات الصحية المقدمة عبر الحدود من البلدان النامية، ذات أهمية اقتصادية، مع عدد متزايد من الوصلات التجارية للطب اللاسلكي العاملة الآن في آسيا وأمريكا اللاتينية، إذ تقدم الصين خدمات التشخيص الطبي على الخط المباشر إلى شتى أنحاء جنوب آسيا، ويجري إرسال العينات الطبية لأغراض التشخيص إلى المكسيك من أمريكا الوسطى. وهناك مرافق طبية عديدة في أمريكا الشمالية لها سجلات طبية أو مقابلات مرضى، منسوخة رقمياً في بنغلاديش أو الهند أو باكستان أو الفلبين أو زيمبابوي. وتقدر قيمة الخدمات المستندة إلى الإنترنت بما يزيد على ٣٠٠ بليون دولار. ويعزى إلى الولايات المتحدة الأمريكية أكثر من ٩٠ في المائة من إيرادات التجارة الإلكترونية العالمية، وذلك بالطبع راجع إلى أهمية سوقها المحلية. إلا أن البلدان المصدرة الرئيسية من حيث نصيب الإيراد من التجارة الإلكترونية هي كندا وأستراليا ونيوزيلندا والبلدان الأوروبية، الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وخاصة المملكة المتحدة.

## المربع ١

### دراسة حالة لخدمات إعداد برامج الحاسبات الإلكترونية في الهند

إن النمو السريع للصناعة الهندية الخاصة بخدمات البرامج الإلكترونية مع توجيه تصديري قوي، راجع بالفضل إلى استراتيجيات الحكومة، وانخفاض التكلفة، والقوة العاملة ذات المهارة العالية المستوى، والسياسات الرامية إلى إعداد بنية تحتية أساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية. فصادرات الهند من الأجهزة الإلكترونية أخذت تزايد بنسبة ٥٠ إلى ٦٠ في المائة خلال السنوات السبع الماضية، وتقدر بحوالي بليون دولار. وفي تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٨٦، أصدرت حكومة الهند أول إعلان للسياسة الخاصة بالأجهزة الإلكترونية التي تهدف إلى تعزيز التنمية المتكاملة لهذه الأجهزة لأغراض الأسواق المحلية والتصدير، مستحوذة على نصيب كبير من أسواق التصدير ومبسطة للإجراءات القائمة لكي يتسنى تمكين صناعة هذه الأجهزة من النمو بخطوات أسرع. وفيما بين عام ١٩٨٥ وعام ١٩٩٠، ونظراً لأن السوق المحلية لهذه الأجهزة كانت صغيرة جداً، ومرافق الاتصالات السلكية واللاسلكية في حالة سيئة نسبياً، عمدت شركات الأجهزة الإلكترونية الهندية إلى التركيز على تقديم خدمات موقعية إلى زبائن في الخارج تشكل ٨٠ في المائة من مكاسب التصدير. وحدث تخفيف رئيسي في نظام الاستيراد الخاص بالعناصر والبرامج الإلكترونية، بلغ ذروته في معاملة الإعفاء الجمركي في عام ١٩٩٦. فأصبح الاستثمار الأجنبي موضع ترحيب وتم السماح باستيراد التكنولوجيا. كما تم إنشاء حظائر لتكنولوجيا العناصر والبرامج الإلكترونية بمثابة مناطق مستودعات جمركية، بغية تشجيع الإنتاج الموجه نحو التصدير، وسمح بوارادات معدات معفية من الجمارك مقابل قبول التزامات الأداء التصديري. وقد أدخلت حماية البرامج الإلكترونية في إطار طائفة قانون حقوق الطبع الصادر في عام ١٩٩٤ ومنحت صناعة هذه البرامج، الإعفاء الضريبي عن الأرباح المرتبطة بالتصدير. وفي سبيل تعجيل النمو الدينامي، تم اعتماد تدابير أخرى، من بينها حوافز مالية، بغية تشجيع رصد أموال لرأس المال الاستثماري، وإعطاء الموظفين خيارات اكتتاب مع تخفيض العبء الضريبي عن مكاسب رأس المال حينما يجري تجميد محمولات الأسهم، وإتاحة معدل تخفيض مرجح بنسبة ١٢٥ في المائة للنفقات المخصصة للبحوث والتنمية. فضلاً عن ذلك، أتيح أيضاً إعفاء عن ضريبة الدخل، بغية دعم القائمين بتنمية برامج الحاسبات الإلكترونية، الذين قد لا يكونون عاملين بأنفسهم في تصدير هذه البرامج، ولكنهم يقدمون مساهمات إنمائية إلى الشركات القائمة بتصديرها.

فالقائمون بهذه التنمية عاملون غالباً في تنمية البرامج الإلكترونية المصنّعة حسب الطلب لأغراض تطبيقات معينة للاستعمال النهائي، وليس في تنمية البرامج المعبأة لتطبيقات معيارية (مثل ضبط قوائم الجرد)، فهي لا تتيح هوامش أفضل فحسب، بل أيضاً ميزة المدى والحجم. وقام هؤلاء العاملون بإعداد نظم فرعية تدخل في الناتج النهائي لصالح بائعي معدات الاتصالات/البيانات اللاسلكية. واكتسبوا أيضاً خبرات ومهارات في برامج النظم الإلكترونية ومقاطعها. كما عمدت ويبرو (Wipro) إلى التركيز على مجالات الرعاية الصحية، والأعمال المالية، والمرافق، لكي تزيد من نصيبها في أعمال القيمة المضافة الأعلى. واكتسبت جماعة بنتافور (Pentafour) خبرة في مجالات مثل الإيداع المصرفي والتأمين، وهي الآن من الشركاء الرئيسيين في الهند لشركات إلكترونية كبرى في الولايات المتحدة الأمريكية مثل "IBM" و"EDS" و"Computer Associates". وأخذت شركة "Infosys Technologies" تعمل في تشييد استراتيجياتها المستقبلية حول شبكة الإنترنت، مع تركيز خاص على التجارة الإلكترونية. وعمدت شركة "Satyam Computers" إلى تنويع في خدماتها المرتبطة بحلول المشاريع التجارية، والإنترنت، ونظم التخطيط المتكامل لموارد المشاريع التجارية (ERP) والهيئة الاستشارية للعمليات، وتنمية المنتجات. وبدأت الشركتان الرئيسيتان للتعليم بالأجهزة الإلكترونية، استثمارات في تنمية البرامج الإلكترونية، وهما شركة "NIIT" وشركة "APTECH". وتشكل خدمات هذه البرامج ٤٢ في المائة من إجمالي إيرادات "NIIT" البالغ قدره ٤٨٤ مليون روبية (١٥٢,٦ دولار) في فترة السنتين ١٩٩٨-١٩٩٩، في حين أن "APTECH" تهدف إلى رفع نصيبها من هذه البرامج في إعادة تنظيمها، من ١٠ في المائة حالياً إلى ٣٠ في المائة خلال السنوات الثلاث أو الأربع القادمة. وقد بلغت إيرادات APTECH من المبيعات ٦٥,٣ مليون دولار.

إحدى المشاكل التي تواجهها شركات الأجهزة الإلكترونية الهندية في سعيها الجاد لتسلق سلم القيمة المضافة، وتشديد أحجامها التنظيمية، هي المعدل العالي لتسريح الموظفين المهنيين. فمن ١١ ٠٠٠ من الموظفين في تجارة البرامج الإلكترونية، الذين تستخدمهم شركة الهند الكبرى للأجهزة الإلكترونية، وهي شركة تاتا (Tata) للخدمات الاستشارية، بلغت الخسارة من هذا التسريح ما يرتفع إلى ٢ ٥٠٠ موظف، يذهب حوالي ٩٠ في المائة منهم إلى الخارج، غالباً إلى شركة "Silicon Valley" (الولايات المتحدة) أو إلى المملكة المتحدة. فيذهبون حاملين معهم خبرة ثلاث إلى سبع سنوات في المتوسط، اكتسبوها من عملهم مع هذه الشركة. ومن حيث المقياس رجل - عام، يصبح فقدان المعرفة الناجم عن هذا المستوى لتسريح الموظفين، أكثر أهمية، نظراً لأن الموظفين الجدد يحتاجون إلى عدة سنوات لاكتساب ما يلزم للعمل من خبرة وكفاءة. وللتعويض عن هذا الفقدان، يقتضي الأمر تخريج موظفين ذوي كفاءة عالية من المعاهد التعليمية مثل كليات العلوم والهندسة والمدارس التجارية. ومن العوائق الرئيسية في سبيل الصعود إلى قطاعات فرعية ذات قيمة مضافة عالية المستوى، عدم "المعرفة الميدانية" الكافية، أي معرفة التعامل التجاري المحتمل مع العملاء والزبائن والبائعين، والتفاصيل المالية - وهي معلومات قد لا تكون شركة أجنبية كبرى راغبة في مشاركتها مع شركة إلكترونيات هندية. والسبيل إلى التغلب على هذه المشكلة هو بناء المصداقية. ومن الممكن تحقيق ذلك من خلال توسيع الحجم التجاري وحده. فبالإضافة إلى أكبر سوق للإلكترونيات في العالم، وهي الولايات المتحدة، وإدراج أسهمها في قائمة "NASDAQ" عن طريق عدد حديث، استطاعت شركة "Infosys Technologies" اتخاذ خطوة استراتيجية في سبيل تعزيز مصداقيتها على نطاق عالمي.

وقد استفادت الصادرات الهندية في مجال البرامج الإلكترونية من العوامل الداعمة التالية: ١٠ وجود موظفين مهنيين ناطقين بالإنكليزية في مجالات العلوم الرياضية والهندسة والأعمال التجارية، إلى جانب موظفين مدربين حاصلين على دبلومات في تعليم الحاسبات الإلكترونية؛ ٢٠ توجيه تصديري قوي لشركات البرامج الإلكترونية الهندية؛ ٣٠ منصات تمكين العمل الناشئة عن تدابير سياسة الحكومة مثل إنشاء حظائر تكنولوجيا البرامج الإلكترونية ومناطق تصنيع الصادرات حيث تستطيع الوحدات الموجهة نحو التصدير الحصول على الأجهزة والبرامج الإلكترونية على أساس الإعفاء من الرسوم الجمركية؛ ٤٠ منح تخفيضات ضريبية على الأرباح المرتبطة بالنقل التي تجنيها شركات البرامج الإلكترونية؛ ٥٠ تدعيم البنية التحتية الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية، سواء ذات القاعدة الأرضية أو قاعدة التتابع الاصطناعية، باستخدام أجهزة التحويل الرقمي/الخط البصري/الاتصال اللاسلكي؛ ٦٠ تحرير واردات الأجهزة والبرامج الإلكترونية، وذلك باستبعاد القيود الكمية وبتخفيض الرسوم الجمركية، تمشياً مع الالتزامات التي تعهدت بها الهند باعتبارها من الدول الموقعة على اتفاق تكنولوجيا المعلومات المتعدد الأطراف (ITA) تحت رعاية منظمة التجارة العالمية (WTO)؛ ٧٠ توسع استعمال الإلكترونيات في التجارة والصناعة والخدمات الأخرى المحلية، مع النمو المصاحب في الطلب الخاص بخدمات الدعم بالبرامج الإلكترونية؛ ٨٠ توسع الصادرات إلى داخل قطاعات "منتجات" البرامج الإلكترونية بصفقات معيارية من أجل التطبيقات الكبيرة الحجم، وتفرغ إدراج البيانات الشاسع وعمليات معالجة البيانات على الطرف الأسفل من سوق الخدمات الإلكترونية مثل إعداد تذاكر السفر على الخطوط الجوية، وإيصالات المدفوعات ببطاقات الرصيد المصرفي، وما شابه ذلك، بالإضافة إلى الاستثمار في مجال برامج النظم الإلكترونية.

#### ألف - القيود

٤٥ - تشمل الفرص التي تتيحها التجارة الإلكترونية، الوصول إلى أسواق جديدة، وتحقيق وفورات في التكلفة (مثلاً تخفيض تكاليف الموظفين وتخفيض تكاليف بريد الإنترنت الإلكتروني)، وفورات في الوقت (مثلاً استجابة أسرع إلى الأسواق)، وفوائد النوعية. إلا أن هذه الفرص تقيدتها مرحلة التنمية، وترابط وحدات البنية التحتية الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية. وينبغي أن يلاحظ أن ٦٥ في المائة من مجموع الأسر في العالم ليس لديها هاتف، وفي البلدان المنخفضة الدخل لا يوجد سوى ٢,٥ من الخطوط الهاتفية لكل ١٠٠ شخص، بالمقارنة مع ٥٢ خطأ لكل ١٠٠ شخص في البلدان المتقدمة. ونتج عن ذلك أن الأجهزة الإلكترونية الرئيسية للإنترنت موجودة في البلدان ذات الدخل العالي. وهناك قيود أخرى مرتبطة بالتسعير الاحتكاري عن الاتصالات الهاتفية البعيدة المدى، والتسعير القائم على أساس المسافة الذي يضر البلدان المستبعدة على الأكثر من الأسواق المربحة المتقدمة، وتقدير تكاليف الدائرة الكاملة للإنترنت، وعدم الثقة، والتشكك حول البيئة التنظيمية، ونقص الموارد البشرية. وتحت هذه الظروف غير المواتية، تكون الفرص حالياً من التجارة الإلكترونية خاضعة لقيود ثقيلة.

٤٦ - وفي الوقت الحاضر لا يوجد سوى عدد قليل من البلدان النامية التي تستعمل الإنترنت من أجل دخول الأسواق الأجنبية لتقديم فيها خدماتها. وقد أسهم في ذلك انعدام الوعي بين شركات البلدان النامية بملاءمة الاقتصاد الرقمي، والتكلفة الباهظة (٢٥٠ ٠٠٠ إلى مليوني دولار) لإنشاء موقع لا يستهان به للتجارة الإلكترونية (حتى ولو كانت هذه التكاليف أقل من التكاليف الرأسمالية لمنافذ الكهرباء التقليدية). كما أن صيانة الموقع المتشابك واستمرار

رفع مستواه وإعادة تصميمه باستمرار، عوامل تنطوي على نفقات باهظة. ولذلك تكون البلدان النامية، في الغالب حالياً، مستهلكة للخدمات القائمة على أساس الإنترنت، وتستعمل الإنترنت للحصول على معلومات عن المستهلك والتسويق، كما تستعمل البريد الإلكتروني للاتصال بالزبائن والشركات الأخرى أو للإعلان عن منتجات الخدمات. وهناك استعمالات أخرى متعلقة بإدارة الموارد البشرية والصفقات المالية والعلاقات العامة وأدوات على الخط المباشر، مثل تقييم الأرصدة وخدمة الزبائن.

#### باء - الشروط المسبقة لتحقيق النجاح

٤٧- إن العناصر الرئيسية في نجاح البلدان النامية القائمة بالتصدير أو لديها إمكانية التصدير من خلال التجارة الإلكترونية، هي التدابير الحكومية التالية: ١٠، إعطاء أعلى أولوية إلى السياسات المشترطة نحو تكنولوجيا المعلومات، والبنية التحتية الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية، وتنمية الإنترنت؛ ٢٠، تحسين البنية التحتية الأساسية للشبكات العامة عن طريق تشجيع المنافسة، بما في ذلك طريق التحرير؛ ٣٠، تعزيز نقاط دخول الإنترنت المتاحة للجمهور، والتزويد برقم خاص لالتقاط الخط لكي يتسنى ضمان تعريف خدمة محلية مواتية لخدمات الإنترنت؛ ٤٠، وفتح أسواق تنافسية لمقدمي خدمات الإنترنت؛ ٥٠، واعتماد تقدير تعريف على أساس التكلفة في الخطوط المؤجرة من أجل خدمات الإنترنت.

٤٨- ويجب بذل جهود في سبيل ضمان عدم تقييد حصول البلدان النامية على التكنولوجيا وتدفقات البيانات عبر الحدود، نظراً لأن المعلومات تشكل عاملاً متزايد الأهمية للإنتاج. فتباين المعلومات بين مقدميها من البلدان المتقدمة والبلدان النامية، له أهمية خاصة في الخدمات، فيجب إيجاد الطرق والوسائل الكفيلة بتحسين الحصول على المعلومات. إذ أن الصدارة التكنولوجية التي بلغتها البلدان المتقدمة في هذا الميدان، تولّد ميزة تقارنية ديناميكية، ويمكن أن ينتج عنها تدعيم للمكانة السوقية المهيمنة التي تتمتع بها تلك البلدان التي أصبحت بالفعل في مكان الصدارة التكنولوجية.

#### جيم - القضايا التي تتطلب المزيد من البحث

٤٩- يجب إيلاء اهتمام ذي أولوية نحو إنشاء البنية التحتية القانونية والمالية اللازمة للتعامل مع المدونة التجارية، وحقوق الملكية الفكرية، والأسماء المهيمنة، والخصوصية، والأمن، والجمارك، والضرائب، والمدفوعات الإلكترونية، وكذلك بناء الموارد البشرية عن طريق التعليم في مجالات تكنولوجيات المعلومات والمهارات الإلكترونية واللغوية، وإعداد محتويات وإتاحة دخول الأسواق للموردين من البلدان النامية. وسوف يكون الحصول على أحدث التكنولوجيات (بما في ذلك الوصول بسرعة عالية إلى الشبكات) أمراً حاسماً لضمان استفادة البلدان النامية من التجارة الإلكترونية.

٥٠- وهناك بعض القضايا الأخرى التي تتطلب المزيد من البحث، وهي أثر المنافسة، وخاصة من الأسماء التجارية المهيمنة للبلدان النامية، على إتاحة دخول الأسواق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs) من البلدان النامية. فهذه المؤسسات تعاني من مستويات منخفضة للإنتاجية، ونوعية سيئة في المنتجات، وعدم الوصول إلى الائتمان والتدريب، ولكنها مع ذلك لها دور هام في توليد العمالة. كما يجب إيلاء المزيد من الاهتمام نحو أثر تدفقات رأس المال الخارجة من البلدان النامية بسبب التجارة الإلكترونية. وقبل أي اتفاق سياسي في منظمة التجارة العالمية على مواصلة الممارسة الحالية لعدم فرض رسوم جمركية على المنقولات الإلكترونية، وقبل اتخاذ أية قرارات يمكن أن تؤثر على إتاحة دخول الأسواق للبلدان النامية، ومرونتها السياسية، سوف تتطلب القضايا التالية أيضاً المزيد من الاهتمام.

٥١- أخذت التجارة الإلكترونية تؤثر على الهيكل السوقي. وهناك حاجة إلى تنمية تخصصات تنافسية مرتبطة بالسياسة في هذا المجال، بغية ضمان منافسة عادلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية. فيجب وضع تدابير وقائية تضمن أن الموردين المهيمنين لا يسيئون استعمال مركزهم في السوق. كما يجب إيلاء الاهتمام نحو أثر تبديل قنوات التوزيع التقليدية بالاتصال المباشر بين المورد والمستهلك، أو بقنوات جديدة يعدها "وسطاء المعلومات"، والأسماء التجارية الشهيرة، والأسماء المهيمنة على الإنترنت.

٥٢- ويجري إنجاز مجموعة واسعة من صفقات الخدمات من خلال التجارة الإلكترونية، وبالتالي تشملها بالفعل اتفاقات التجارة العامة وبعض ملحقات الالتزامات. وسوف يتوجب بحث بعض القضايا الناشئة من التجارة الإلكترونية في مفاوضات اتفاقات التجارة العامة في المستقبل، مثل الإرسال عن طريق خدمات الإنترنت حيث لا يوجد التزام بشأن دخول الأسواق، واللوائح الداخلية، والتمييز بين السلع والخدمات. ومن الناحية الأخرى هناك مجموعة واسعة من القضايا التنظيمية للتجارة الإلكترونية حيث وضع اختصاصات جديدة متعددة الأطراف قد لا يكون الاستجابة الملائمة. وسوف يتعين بحث هذه المسائل في أعمال المستقبل الخاصة بالتجارة الإلكترونية.

٥٣- ومن الممكن أن تؤدي إمكانية تقديم خدمات عبر الحدود إلكترونياً، إلى الإقلال من الاعتماد على الوجود التجاري (الصيغة ٣) أو على حركة الأشخاص الطبيعيين (الصيغة ٤). فأبي معلومات قابلة للترقيم يكون من الممكن التلاعب بها وتصميمها جمركياً من على بعد. ومع أن التركيز أثناء جولة أوروغواي، انصب على الحصول على دخول السوق من خلال الوجود التجاري، فمن المتوقع أن الجولة القادمة سوف تركز على صيغة "عبر الحدود". ومن الممكن الإقلال من الحاجة إلى الوجود التجاري نتيجة لتسهيل التجارة عبر الحدود إلكترونياً. ومن الناحية الأخرى، وعلماً بالقيود الهامة المفروضة على حركة الأشخاص الطبيعيين، يمكن أن تتيح التجارة الإلكترونية فرصاً رئيسية لتقديم خدمات كثيفة العمالة من خلال صيغة "عبر الحدود". وقد نجمت صعوبات عن التمييز بين الصيغتين ١ و ٢. وأبدت بعض اقتراحات تدعو إلى تقليص أساليب الإمداد الواردة في اتفاقات التجارة العامة أو استحداث صيغة خامسة. وهناك نهج أخرى قيد البحث تتعلق بالتمييز على أساس من يضار بالتدبير المتخذ أو على أساس وجود المورد أو المستهلك في السوق المعنية أو حيث يجري الاستهلاك النهائي. فيجب إجراء بحث دقيق بشأن أثر هذه النهج على كيان اتفاقات التجارة العامة والالتزامات القائمة.

٥٤- وكان الحياد التكنولوجي موضع بحث واسع فيما يتعلق بالالتزامات القائمة بشأن الخدمات. وقد نص التفاهم الذي أمكن التوصل إليه في سياق الاتصالات السلكية واللاسلكية الأساسية على أن أية خدمة أساسية لهذه الاتصالات، مدرجة في جداول الالتزامات، يكون من الممكن تقديمها عن طريق أية وسيلة من وسائل التكنولوجيا، مثل الإرسال السلكي أو اللاسلكي أو بواسطة التتابع الاصطناعية، ما لم تكن محددة بخلاف ذلك في عمود القطاع. وهذا لا يعني أن نظرية الحياد التكنولوجي ودخول السوق منطبقة تلقائياً على جميع القطاعات والأساليب دون التزامات محددة بشأن تقديم الخدمات الإلكترونية. فأتثناء جولة أوروغواي والمفاوضات الموسعة بشأن الاتصالات السلكية واللاسلكية الأساسية، تعهدت بلدان قليلة بالالتزامات لغرض التجارة الإلكترونية، فيما عدا حالة الالتزامات المتعهد بها بموجب صيغة عبر الحدود، بشأن قطاعات معينة. ومن الممكن، في جولة المفاوضات المقبلة توضيح الالتزامات بشأن التجارة الإلكترونية، وجدولة القيود المفروضة على وسيلة تقديم خدمة ما، على نحو أفقي، أو كقيود معاملة وطنية.

٥٥- وقُدِّمت نهج مختلفة فيما يتعلق بالدور الملائم للحكومة في إدارة التجارة الإلكترونية. فقد عززت أغلبية البلدان المتقدمة النمو الهام في هذه التجارة، إلى عدم وجود إطار تنظيمي تقييدي، وتدخّل الحكومة. ومع ذلك، فلا مناص من التنسيق والتنظيم ولا يمكن تركهما بحكمة إلى القطاعات الخاصة وحدها. ويجب على الحكومات أن تتعاون مع منظمات الأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة، من أجل استنباط الإطار التنظيمي الملائم فيما يتعلق بالمسائل المالية، وحماية السرية، وإدارة المؤسسات التجارية المهيمنة، والمسائل القضائية، وحماية الملكية الفكرية والترميز. ولضمان التمشي مع المعايير، يجب على الحكومات أن تتعاون من أجل تحقيق الانسجام فيما بينها والاعتراف بمعايير ومؤشرات بعضها البعض. وسوف يكون ضمان هذا الانسجام وتقييمه أكثر صعوبة في مجال التجارة الإلكترونية، تسليماً بأنه من الصعب تقنياً إنشاء آليات رقابة على الإمداد عبر الحدود.

## الاستنتاجات

٥٦- اتخذت بعض البلدان النامية استراتيجيات ناجحة للتطرق إلى داخل قطاعات الخدمات الموجهة نحو التصدير. والعناصر الأساسية لهذه الاستراتيجيات هي ضمان إزالة العوائق التنظيمية والمالية، ووجود فكرة واضحة عن العوامل المساهمة في شغل مركز تنافسي، بما في ذلك الموجود من مزايا المهارات وتكاليف العمالة، مثل تلك العوامل السائدة في قطاعات السلع، والخصائص المناخية والجغرافية المميزة، والعوامل الثقافية. والمطلوب عادة هو إنشاء هيكل مؤسسي داعم على المستويات الوطني والثنائي والإقليمي. وتتطلب الاستراتيجيات الناجحة إيلاء اهتمام ذي أولوية نحو تنمية البنية التحتية الأساسية، ولا سيما بنية المعلومات/الاتصالات السلكية واللاسلكية، كما يقتضي الأمر القيام بعملية متواصلة لرفع مستوى التكنولوجيا، والموارد البشرية، والقيمة المضافة، وخاصة لتجنب الإعاقة بسبب تقدم التكنولوجيات المتطورة. والحصول على موارد مالية أو آليات تمويل عنصر حيوي لشركات الخدمات كي تظل منافسة وتحافظ على مركزها السوقي. فمن الضروري استيفاء معايير النوعية وزرع صورة جذابة للبلد.

٥٧- والحصول على الخدمات، وخاصة "خدمات المنتج"، ضروري لاكتساب التكنولوجيات وزيادة الكفاءات في تنمية قطاعي السلع والخدمات على السواء. فقطاع السلع، بما فيه الزراعة والصناعة واستخراج الموارد الطبيعية،

يمكنه أن يولّد معارف وخبرات متخصصة من الممكن فيما بعد "تجسيدها" وتصديرها. ومن الممكن أيضاً أن تؤثر البيئة التنظيمية المحلية على تنافسية الخدمات، بل في الواقع "تولد" خدمات جديدة. ففي قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، من الممكن إلى حد كبير تعزيز الإمكانية التصديرية عن طريق الخصخصة والتحرير. فاللوائح الأشد صرامة وقسوة تقنية يمكنها أن تولّد قدرة وطنية جديدة، كما في حالة قطاع الخدمات البيئية، حيث التشريعات المستحدثة في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) قد أدت إلى نشوء قطاع جديد يسعى الآن إلى العثور على أسواق في البلدان النامية. ففي بعض البلدان النامية، مثل البرازيل، يجري الآن تكرار هذه العملية بسبب استحداث لوائح جديدة والاتصال مع موردي الخدمات الأجانب.

٥٨- وغالباً ما تتطلب الاستراتيجيات الناجحة في تنمية صادرات الخدمات، اتخاذ نهج متعدد القطاعات. فمثلاً صادرات الخدمات الصحية من خلال حركة المرضى يمكن أن تعرقلها استحالة قابلية النقل لخدمات التأمين. كما أن هذه الخدمات من خلال حركة الأشخاص يمكن أن تعوقها مشاكل متعلقة بالاعتراف بالمؤهلات المهنية. وقد تتطلب استراتيجيات تنمية الخدمات، اختيارات بين الأهداف المتنافسة. فربما تكون هناك تناقضات، مثلاً بين سياسات النقل الجوي والسياسات الهادفة إلى بلوغ الحد الأقصى في الوافدين للسياحة.

٥٩- وإذا كان للمجموعة القادمة من المفاوضات المتعددة الأطراف بشأن التجارة في الخدمات أن تعزز التنمية في البلدان النامية، فإنه يجب التسليم بأن المزيد من تحرير هذه الخدمات سوف يتيح فرص تصدير ذات معنى للبلدان النامية فقط في حالة اتخاذ إجراءات موازية من أجل مساعدة هذه البلدان في تعزيز قدراتها الإمدادية. فالتنفيذ الفعال لأحكام المادة الرابعة، بما في ذلك ما يتعلق بالحصول على التكنولوجيا، أمر ذو أهمية حاسمة. وسوف تتيح مفاوضات اتفاقات التجارة العامة المقبلة، فرصة للبلدان النامية لكي تتصدى للحوجز القائمة في سبيل صادرات خدماتها. وأحد الأهداف الرئيسية لهذه البلدان هو تحقيق التحرير المدروس لدخول السوق بالنسبة لأشخاصها الطبيعيين، عن طريق تقليص المدى واستحداث المزيد من قابلية التنبؤ في اختبارات الاحتياجات الاقتصادية، وتنسيق إصدار التأشيرات وتسهيل الاعتراف بالمؤهلات المهنية. فمن الممكن لتحرير التجارة في الخدمات، خاصة من خلال الوجود التجاري، أن يقدّم إسهاماً رئيسياً في تحقيق الأهداف الإنمائية والاجتماعية، إذا تم استيفاء اشتراطات أساسية معينة. ويتعين أن تكون التزامات التحرير مستتبطة بإدراك واضح لقطاع الخدمات الوطني المعني، وللعلاقات بين القطاعات. كما يتعين أن يكون هناك هيكل تنظيمي ملائم قائم في موضعه، قبل اتخاذ قرارات تحرير متعلقة بموضع هذه الالتزامات، فينبغي أن يوضع في الاعتبار احتمال "حصص" اجتماعية أو إنمائية أو بيئية.

٦٠- وقد يساعد المزيد من التحليل القطاعي الذي تقوم به أمانة الأونكتاد (UNCTAD)، في مساعدة البلدان النامية على تحديد الفرص المتاحة لصادرات قطاع الخدمات، وتوضيح مصالحها في المفاوضات المقبلة المتعددة الأطراف بشأن التجارة في الخدمات.