

Distr.  
GENERAL

TD/B/CN.4/42  
28 July 1995  
ARABIC  
Original: ENGLISH

## مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية  
اللجنة الدائمة المعنية بتطوير قطاعات  
الخدمات: تعزيز قطاعات الخدمات القادرة  
على المنافسة لدى البلدان النامية  
الدورة الثالثة  
جنيف، ٢٥ أيلول/سبتمبر ١٩٩٥  
البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

### السبل الكفيلة بتعزيز الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها

تقرير من إعداد أمانة الأونكتاد

#### المحتويات

#### المقررات

٥ - ١	.....	مقدمة	أولاً-
١١ - ٦	.....	إمكانية الوصول والتوزيع	ثانياً-
٤٠ - ١٢	.....	أهمية وصول قطاعات خدمات معينة إلى الشبكات وقنوات التوزيع	ثالثاً-
٥٥ - ٤١	.....	الفرص المتاحة للوصول إلى الشبكات والحواجز التي تعترض ذلك	رابعاً-
٧٤ - ٥٦	.....	وضع استراتيجية لتحقيق إمكانية الوصول	خامساً-
٨٢ - ٧٥	.....	استنتاجات وملاحظات	سادساً-

## أولا - مقدمة

١- يُطلب إلى اللجنة الدائمة، بموجب البند ٣(هـ) من برنامج عملها، أن تبحث طرق ووسائل تحسين إمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات واستخدامها في معرض مواصلة تطوير قطاعات الخدمات القادرة على المنافسة لدى البلدان النامية وزيادة اشتراكها في التجارة العالمية في الخدمات.

٢- وبينما يجري التوزيع في حالة بعض الخدمات عن طريق قنوات تقليدية بدرجة أكبر، مثل توزيعها عن طريق انتقال البضائع أو الأشخاص، فإنه يمكن توريد مجموعة خدمات، متنوعة بشكل متزايد، عن طريق شبكات المعلومات من حيث أن شبكة المعلومات لا تتيح المعلومات عن عروض الخدمات فحسب، بل إنها تشكل قناة توزيع الخدمة ذاتها. وإن إدراك البلدان النامية لمسألة الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع العالمية أصبح عاملا حاسما في زيادة اشتراكها في التجارة الدولية في الخدمات، قد أدى بها إلى الضغط من أجل التسليم بالحاجة إلى إدراج القضايا المتعلقة بذلك الوصول في جولة أوروغواي في مؤتمر الاستعراض الوزاري المعقود في مونتريال في عام ١٩٨٨. وقد تناول الأونكتاد ظاهرة "الربط الشبكي" و"الاقتصاد المربوط بالشبكات"، وحددت مجموعة واسعة من المشاكل على أنها تعرقل إمكانية الوصول إلى الشبكات وقنوات التوزيع<sup>(١)</sup>. واتفقت في التزام كرتاخينا على أن ينبغي لجميع الحكومات أن تدعم تحقيق وصول البلدان النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات<sup>(٢)</sup>.

٣- وتكفل المادة الرابعة من "الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات" إمكانية تيسير زيادة اشتراك البلدان النامية في التجارة العالمية في الخدمات عن طريق التزامات محددة متفاوض عليها تتعلق بتحسين إمكانية وصول البلدان النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات. وتسمح المادة التاسعة عشرة للبلدان النامية، لدى توفير إمكانية الوصول للموردين الأجانب، أن تضع شروطا تهدف إلى تحقيق أهداف المادة الرابعة، مثل شرط توفير الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع. كذلك فإن المرفق المتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية ينص على إمكانية وضع شرط متصل بتصدير خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية يلحق باستخدام شبكات نقل الاتصالات السلكية واللاسلكية التابعة للقطاع العام. غير أنه لكي تجني البلدان النامية فوائد فعالة من تلك الأحكام، فإنه لا بد لها أن تحدد مجالات التفاوض والجهات المتفاوض معها، وكيف يمكن لها أن تعزز مركزها التفاوضي في تلك المفاوضات.

٤- وفي ضوء هذه الخلفية، قرر الأمين العام للأونكتاد أن يشكل فريق خبراء يكلف بمهمة مساعدة اللجنة الدائمة على تحسين فهمها للقضايا التي ينطوي عليها تحسين إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها. وعقد اجتماع "فريق الخبراء المعني بالوصول إلى شبكات المعلومات واستخدامها" في الفترة من ١ إلى ٣ شباط/فبراير ١٩٩٥ في مدريد، بدعم من "موسسة تعزيز المعلومات المحوسبة"<sup>(٣)</sup> (Fundación para el Fomento de la información Automatizada). وبحث فريق الخبراء القضايا المتصلة بالوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات، مع التركيز على التجارة في الخدمات التجارية، والخدمات المهنية، والخدمات السمعية - البصرية، والسياحة. وتناول فريق الخبراء على وجه التخصيص مسائل تتصل بتحديد '١' الحواجز التي تعرقل الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها في القطاعات التي يكون فيها الاستخدام والوصول حاسمين لزيادة صادرات الخدمات؛ '٢' الإجراءات الممكن اتخاذها لتقليل الحواجز أو إزالتها، بما في ذلك تقليصها أو إزالتها عن طريق (أ) المفاوضات الحكومية الدولية أو المفاوضات بين الحكومة والقطاع الخاص، على النحو المتوخى في المادة الرابعة والمادة التاسعة

عشرة من الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات، (ب) اتخاذ إجراءات مستقلة على الصعيد الوطني، (ج) اتخاذ المجتمع الدولي لإجراءات داعمة.

5- ويستفيد هذا التقرير من المساهمات المقدّمة في اجتماع فريق الخبراء، وهو يُعمّم على اللجنة الدائمة ليعلق أعضاؤها عليه. وهذا التقرير لا يحاول تناول كامل مجموعة القضايا التي ينطوي عليها الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها، بل يركز على القضايا المتصلة بصورة خاصة بهدف زيادة اشتراك البلدان النامية في التجارة الدولية في الخدمات.

## ثانيا - إمكانية الوصول والتوزيع

6- يتجسّد التوزيع في إمكانية وصول المنتج إلى المستهلكين والمستعملين ويمكن لشبكة المعلومات أن تقدّم معلومات عن الخدمة المقدمة، بينما يمكن للمنتج أن يقدم الخدمة ذاتها بصورة مستقلة. وأصبحت شبكة المعلومات بدرجة متزايدة باستمرار هي قنوات توزيع مجموعة متنوعة من الخدمات. وفضلا عن ذلك، يمكن أيضا لقناة التوزيع أن تعمل كوسيط لإنتاج الخدمة ذاته وينطبق ذلك على بعض حالات شبكات المعلومات، ولا سيما الشبكات المتصلة بالحاسوب وخدمات برامج الحاسوب، حيث تعمل أيضا شبكة المعلومات كوسيط يُخزن وينقل بواسطته "المنتج التام الصنع" (برامج الحاسوب أو البيانات). وتتقاسم قنوات التوزيع وشبكات المعلومات بصورة متزايدة سمة مشتركة هي اعتماد القنوات والشبكات على الاتصالات السلكية واللاسلكية.

### ١٠ قنوات التوزيع القائمة على أنشطة

7- يتمثل أحد الأشكال التقليدية للغاية لقناة التوزيع في التفاعل البشري عبر الشبكات الاجتماعية والاقتصادية القائمة. ولم يعد يعتمد اليوم سوى قلة من الأنشطة التجارية اعتمادا بحثا على التوصيات الشفوية، ولكن قناة "العلاقات البشرية" ما زالت هامة. فشبكات المعلومات مثل شبكة "إنترنت" (شبكة المعلومات المحوسبة الدولية)، التي تُناقش أدناه، تجعل من الممكن إقامة الاتصالات فيما بين الناس بدون انتقال الأشخاص، بل إن الاستخدام التجاري لشبكة إنترنت أخذ في الازدياد في واقع الأمر في البلدان المتقدمة. وأحد الأشكال المُضفى عليها الطابع المؤسسي من أشكال شبكات التوزيع القائمة فيما بين الناس يتمثل في المنظمات التجارية، عن طريق تفاعلات قائمة على أنشطة، مثل التفاعلات القائمة عن طريق المعارض والبعثات والوفود والعروض التجارية. والرابطات التجارية هي الوسيلة المؤسسية لتعزيز التفاعلات القائمة على الاتصالات فيما بين الأشخاص. والجانب الأساسي هو "الاشتراك" في الشبكة. وقد شدّد في وثائق سابقة صادرة عن الأونكتاد<sup>(٤)</sup> على الصلة بين الخدمات الأمامية في السوق و"الخدمات الخلفية"، مثل تصميم المنتج، حيث تكون شبكة المعلومات هي قناة التوزيع. ويمكن أن تكون هذه المعلومات المرتدة سريعة كثيرا فتساعد مقدّم الخدمة على تكييف منتجه حسب السوق.

### ٢٠ شبكة التوزيع المتعددة الوحدات

٨- يتمثل نوع آخر من قنوات التوزيع التقليدية فيما يمكن وصفه بشبكة التوزيع المتعددة الوحدات، وهي تخص بصورة نمطية الصناعات الأكثر تقدماً. وتتسم كثير من هذه الصناعات بطابع قطاعي، كما هو الأمر في حالة المصارف والمطاعم والمغاسل والحلاقين وغير ذلك. وفي حالات أخرى، قد تكون قناة التوزيع متعددة المهام أو متعددة القطاعات، فسلسلة فنادق ما، على سبيل المثال، هي قناة توزيع لأنواع مختلفة عديدة من الخدمات السياحية والخدمات المتصلة بالسفر. وقد تكون فرادى وحدات قناة التوزيع داخل قطاع ما مربوطة أو غير مربوطة بشبكة. فهي وحدات يكاد يكون من المؤكد أنها مربوطة بشبكة في شكل سلسلة محلات تجارية خاصة، ولكن قد توجد أيضاً أشكال شبكات أخرى أقل إحكاماً، مثل الشبكات القائمة عن طريق الامتيازات، أو الاتفاقات التعاونية، أو الرابطات التجارية.

### ٢١ قناة توزيع وسائط الإعلام الجماهيري

٩- إن وسائط الإعلام الجماهيري هي وسائط اتصال هامة. وتتيح وسائط الإعلام العالمية الآن شبكة هامة تُنقل عن طريقها المعلومات إلى معظم أنحاء العالم، سواء أكان محتوى المعلومات المنقول تجارياً، مثل الأخبار والإعلانات، أو غير تجاري، مثل الأدب أو الفنون. وإن وسائط الإعلام المطبوعة، أي الصحف والمجلات والصحف التجارية، وكذلك وسائط الإعلام الإلكترونية، أي التلفاز والإذاعة، تخضع للوائح لأسباب مختلفة. وتعمل صناعات وسائط الإعلام كقناة توزيع تُقدّم عن طريقها خدمات الأفلام والبرامج الإذاعية والأدب والأخبار.

### ٢٢ شبكات المعلومات القائمة على الحاسوب

١٠- كما يلاحظ أدناه، تُستخدم اليوم الشبكات القائمة على الحاسوب استخداماً واسع النطاق في معظم قطاعات الخدمات، ولا سيما لدعم العمليات العالمية للشركات عبر الوطنية. وأكثر أنواع الشبكات شعبية هي ما يمكن تصنيفه "الشبكات التي لها صفة الشركات". ويمكن تصنيف هذه الشبكات في فئات هي: شبكات "داخل الشركة الواحدة"، و"عبر الشركات" و"فيما بين الشركات". والغرض من الشبكات القائمة داخل الشركة الواحدة هو تنسيق الأنشطة اليومية بتمكين المستعملين النهائيين داخل نفس الشركة من تقاسم المعلومات وطاقة المعالجة، بينما تتخذ الشبكات القائمة عبر الشركات شكل صلات بين شركة ما وأقرب مورديها وشركائها. وتقوم الشبكات القائمة فيما بين الشركات بتنفيذ تحالفات الشركات التي تمكّن الشركات من تقاسم معلومات استراتيجية ودراية فنية تكنولوجية والتعاون في مشاريع مشتركة وما إلى ذلك، وهي تهدف إلى التأثير في البيئة التي تعمل فيها مجموعة من الشركات، ولا سيما فيما يتعلق بإقامة وتنفيذ معايير معلومات مشتركة<sup>(٥)</sup>. وكثير من شبكات الشركات هي من حيث طبيعتها شبكات مشمولة بحقوق ملكية، مثل نظام الحجز المحوسب التابع لشركات الطيران، وخدمات المالية الإلكترونية، وخدمات المعلومات التجارية الخاصة. وكثيراً ما تكون الشبكة جزءاً من طائفة من الصناعات ذات التكامل المتزايد بين الواحدة منها والأخرى. فنظام الحجز المحوسب، على سبيل المثال، متصل اتصالاً وثيقاً بشركات الطيران وصناعات السفر والفنادق والمؤتمرات أكثر من كونه خدمة شبكة حواسيب. كذلك فإن هذه الشبكات، بالإضافة إلى أنها مصدر معلومات، كثيراً ما تكون هي الوسيلة التي تجري عن طريقها صفقة خدمة ما. وهكذا، فإن نظام الحجز المحوسب لا يوفر المعلومات عن شركات الطيران فحسب بل إنه يتيح بصورة متزامنة حجز تذاكر

شركات الطيران. وبالمثل، فإن الشبكة الالكترونية المصرفية تتيح ليس فقط كشف التفاصيل المصرفية ولكن أيضا إجراء معاملات مصرفية.

١١- أما ما لشبكات المعلومات القائمة على الحاسوب من آثار تلحق بمقدمي الخدمات الأجانب فهي تختلف حسب كيفية تطور تلك الشبكات. فالحالات التي يكون فيها كل مقدم خدمات مسؤولا عن تطوير وتشغيل شبكة التوزيع الالكترونية المملوكة له يمكن أن تعرّض المصدرين الأجانب - وبخاصة المصدرون من البلدان النامية - لإجحاف بيّن إذ إن تلك الشبكات تمثل شروطا مسبقة للمشاركة الكاملة في الأسواق وتشكل بالتالي حواجز محتملة أمام دخول الأسواق. وعلى العكس من ذلك، توجد حالات يمكن فيها لمقدمي الخدمات الصغار والنائين أن يستفيدوا على نحو غير متناسب من توافر شبكات التوزيع الالكترونية التي يتيحها القطاع العام أو القطاع الخاص والتي تعمل على معاملة جميع مقدمي الخدمات على قدم المساواة تقريبا<sup>(١)</sup>. ويتمثل نوع آخر من الشبكات الالكترونية في شبكات البيانات التجارية التي تديرها هيئات ترويج التجارة. وهذه الشبكات، الأقل خصوصية في الملكية من حيث طبيعتها ومن ثم فهي مفتوحة بقدر أكبر أمام المستعملين، هي أيضا أقل احتمالا لأن تكون خاصة بقطاع محدد، أو لأن تتيح إجراء صفقات تجارية عن طريق الشبكة. وتأخذ في الظهور الآن "الطريق البالغة السرعة للمعلومات" كوسيط لتخزين وتبادل المعلومات<sup>(٢)</sup>. وهذه الشبكة هي في واقع الأمر شبكة فضفاضة تتألف من قواعد بيانات محوسبة مستقلة موصولة عن طريق الاتصالات السلكية واللاسلكية، وأشهرها شبكة "إنترنت"، وهي نظام شبكة حواسيب موصولة فيما بينها يمكن أن تكون وسيط تخزين أو توزيع لأي معلومات تقريبا. والشبكة العالمية "ويب: Web" هي بروتوكول آخر يتيح تخزين المعلومات في أحد أطراف شبكة "إنترنت" والوصول إلى تلك المعلومات عن طريق طرف آخر من الشبكة.

### النص المستقل ١ شبكة "إنترنت" والتجارة

يُتوقع أن يتزايد استخدام شبكة "إنترنت" في التجارة تزايدا هائلا في السنوات المقبلة. ويُقدّر بأن تُستخدم شركة "إنترنت" في عام ٢٠٠٠ لشراء ما قيمته ٦٠٠ مليار دولار من السلع والخدمات على نطاق العالم، وهو ما يمثل ٨ في المائة من مجموع السلع والخدمات التي ستشترى في ذلك العام. ويقدم ناقلو الاتصالات السلكية واللاسلكية الرئيسيون في الولايات المتحدة وأوروبا خدماتهم فيما يتعلق بشبكة "إنترنت". وعلى سبيل المثال، فإن شركتي "إم. سي. أي: MCI" و"بي. تي: BT" تطوران برامج حاسوب آمنة لغرض إجراء المعاملات التجارية عبر شبكة "إنترنت"، وتطوران قاعدة لعرض خدمات تجارية يتم الوصول إليها مباشرة باستخدام الشبكة العالمية "ويب: Web"، وكذلك الوصول العالي السرعة والمنخفض السرعة إلى شبكة "إنترنت" وخدمات النقل والخدمات الاستشارية<sup>(٣)</sup>. وتقوم شركة "إم. سي. أي"، التي تقدم منذ عدة سنوات خدمات محورية إلى شبكة "إنترنت" في الولايات المتحدة، بإطلاق "سوق إم. سي. أي" (Marketplace MCI) وهي "مجمع متاجر الكتروني" يمكن فيه للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تضع فيها واجهات مجال الكترونية بتكلفة تتراوح بين ٢٠٠٠ و ٣٠٠٠ دولار في الشهر<sup>(٤)</sup>. ويحتمل أن تُستخدم شبكة "إنترنت" على نحو متزايد لنقل صور الإعلانات إلى العملاء المحتملين بفضل ميزة الشبكة من حيث التكلفة، نظرا إلى أن "الأطراف البريدية المتعددة الأغراض لشبكة "إنترنت" (Mail Extensions Multipurpose Internet) تتيح لرسالة منقولة عبر شبكة "إنترنت" أن تشمل الفاكس والصوت والصورة معا. وإن الحيّز الفعلي المتاح على شبكة "إنترنت"، والذي يمكن فيه لشركات البلدان النامية أن تعرض منتجاتها، سيكون وسيلة ممكنة هامة للإعلان والبيع في الأسواق الدولية في العقود القادمة<sup>(٥)</sup>.

وتشمل الاستخدامات التجارية الأخرى لشبكة "إنترنت" الاتصال بالعملاء والموردين وكذلك الوصول مباشرة على الخط إلى خدمات محددة. ويمكن أيضا للمستعملين التجاريين أن ينضموا إلى قوائم الإرسال البريدي للبقاء على علم بالقضايا العامة التي تؤثر في صناعاتهم، وذلك عن طريق قوائم الإرسال البريدي المرتبطة بمواضيع مثل نقل التكنولوجيا والدراسات المحددة القطرية أو الخاصة بالصناعات أو استخدام خدمات يتم الوصول إليها مباشرة مثل "أخبار استعمال الشبكة" (USENET News)<sup>(د)</sup> أو "التحدث على شبكة إنترنت" (Internet Relay Chat)<sup>(هـ)</sup>.

غير أنه يوجد عدد من العوامل الخارجية التي تؤثر فيما يبدو في اعتماد شبكة "إنترنت" كآلية للمزيد من التجارة. وأخذت مسألة المعايير تصبح ذات أهمية متزايدة ولا سيما فيما يتعلق بتلاقي نظم مناولة الرسائل في شبكة "إنترنت" والقابلية للتطبيق المتبادلة فيما بين معايير التبادل الإلكتروني للبيانات، واعتماد مجموعة معايير على الصعيد العالمي لترميز المعلومات بصورة آمنة (تشفير المعلومات) والتحقق من الهوية لأغراض وصول المستعمل إلى الشبكة. وفضلا عن ذلك، فإن الحظر الحكومي المفروض على تصدير خوارزميات (لوغاريتمات) التشفير يمكن أن يضر بقدرة مطوري برامج الحاسوب على وضع تطبيقات كثيفة الاستخدام للشبكات يمكن أن تتفاعل مع الهياكل الأساسية القائمة لمنتجات برامج الحاسوب الآمنة في شبكة "إنترنت". ويلزم في الختام أن تتوافر معلومات عن شبكات متخصصة يمكن أن تستفيد منها البلدان النامية مباشرة، نظرا إلى أن هذه المعلومات حاسمة لتيسير اشتراك البلدان النامية في شبكة "إنترنت"<sup>(و)</sup>.

وقد يلزم بذل جهود متعددة الأطراف كاستجابة ضرورية لهذه المشاكل نظرا إلى أنه قد يوجد ما يبرر النظر بجدية في مسائل: استخدام المعايير الدولية، وإيجاد حلول متعددة الأطراف للمشاكل التي تثيرها قيود التصدير المفروضة على برامج التشفير، ووضع ترتيبات دولية لتوفير معلومات عن شبكات متخصصة من أجل البلدان النامية.

(أ) Kenneth Hart, "Internet Envy: Carriers Seek A Piece in the Action", Communications Week International, issue 136, 12 December 1994.

(ب) Telecommunications Reports, 28 November 1994

(ج) Jose Diaz, "Factors Influencing the Use of the Internet for Electronic Commerce in Developing Countries: The Case of the Dominican Republic", paper presented at the meeting of the Group of Experts on Access to Information Networks and Distribution Channels, UNCTAD/FUINCA. Madrid, 1-3 February 1995.

(د) USENET News (أخبار استعمال الشبكة) هي أحد أكبر وأشمل نظم "الأخبار" في العالم. ويتلقى أعضاء مجموعات الأخبار رسائل ومقالات إخبارية تبعا للسماح المحددة لمجموعتهم.

(هـ) Internet Relay Chat (التحدث على شبكة "إنترنت") هي نظام محادثة تفاعلي فوري.

(و) انظر Jose Diaz, المرجع المذكور في موضع سابق.

## ثالثاً - أهمية وصول قطاعات خدمات معينة إلى الشبكات وقنوات التوزيع

### ١٠ الخدمات التجارية

١٢- في قطاع خدمات التجارة، وبصرف النظر عن الخدمات المتصلة بالحاسوب التي ستناقش لاحقاً، فإن الشبكات وقنوات التوزيع القائمة هي في معظمها شبكات وقنوات قائمة داخل الشركة الواحدة أو هي على أقصى تقدير قائمة عبر الشركات (أي بين الشركة وعملائها/مورديها). ومن بين جميع خدمات التجارة، فإن أعمال المشورة في مجال الإدارة ربما تشمل أوسع نطاق من الفروع المتخصصة التي تتناول الجوانب الاستراتيجية والتشغيلية والتكنولوجية والتنظيمية للنشاط التجاري لعملاء الشركة. وباعتبار شبكات المعلومات خدمة كثيفة المعرفة، فإنها تنهض بدور هام في مجال أنشطة المشورة<sup>(٨)</sup>، وإن كبرى مجموعات الاتصال في مجالي الإعلان والتسويق تقوم على نحو حثيث باستكشاف سبل لتحقيق استخدام أفضل لتكنولوجيات المعلومات الجديدة، بالعمل على تحسين الروابط القائمة بين العمليات المختلفة بالأخذ بأحدث تكنولوجيات أجهزة الحاسوب وبرامج الحاسوب لتشكيل طرقها الالكترونية السريعة الخاصة بها لكي تكفل بكفاءة نقل المعرفة والخبرة فيما بين موظفيها الموجودين في المواقع والمهام المختلفة. وبدئاً في تنفيذ برنامج استثمار كبير في تكنولوجيا المعلومات بهدف تحقيق نتائج أفضل للمعلنين وإقامة اتصالات فيما بين المكاتب وكذلك مع العملاء بطريقة أكثر فعالية وأنية. واتسمت خدمات بحوث السوق واستطلاعات الرأي العام بارتفاع سريع في معدل التركيز بالمقارنة مع العقد الماضي. والجهات النشطة الرئيسية في هذا المجال، مثل "نيلسون" (A. C. Nielsen) و"جي. إف. كيه" (GfK) و"آي. آر. آي" (IRI) و"سوفريس" (Sofrès)، هي جهات مستعملة كبيرة مرافق الحوسبة الحديثة والاتصالات السلكية واللاسلكية، ولدى العديد منها شبكات واسعة مملوكة له. وتتيح هذه الشبكات للعملاء إمكانية الوصول مباشرة بالحاسوب إلى معلوماتها المتصلة ببحوث التسويق، مما يتيح لهم القدرة على الدمج الخارجي والداخلي للبيانات دمجا آنيا<sup>(٩)</sup>.

### - الخدمات المتصلة بالحاسوب

١٣- تشكل شبكات المعلومات، ولا سيما شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية، إحدى وسائل توريد خدمات برامج الحاسوب. واستخدام الشبكات يمكن أن يعمل كأداة لزيادة الاشتراك في التجارة الدولية في خدمات برامج الحاسوب بفضل ما تبيحه للشركات من قدرة محسنة في تغيير عمليات الإنتاج وتوريد الخدمات، وفي التعجيل بتوريد الخدمات، وفي تدويل المنتجات والخدمات. وبرامج الحاسوب، شأنها شأن الاتصالات السلكية واللاسلكية، هي خدمة وسيطة من حيث إنها كثيراً ما تشكل مدخلاً في إنتاج وتوريد خدمات أخرى. وثمة علاقة قوامها الاعتماد والتعزيز المتبادلان بين الاتصالات السلكية واللاسلكية وخدمات برامج الحاسوب. فبينما يمكن لحالة شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية أن تكون محدداً حاسماً للأهمية للتجارة في خدمات برامج الحاسوب، فإن هذه التجارة تتيح مدخلاً رئيسياً في عمل خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، مثل تحويل المكالمات الهاتفية وعرض المعلومات على الشاشة. وهكذا، فإن ظهور

صعوبات فيما يتعلق بأحد القطاعين سيكون له تأثير في القطاع الآخر. وعلى سبيل المثال، ذكرت بعض شركات البلدان النامية عدم إمكانية التعويل على جودة خطوط الاتصالات السلكية واللاسلكية وكذلك التعريفات العالية في الاتصالات السلكية واللاسلكية البعيدة المدى على أنها تعرقل تلك الشركات عن تحقيق استخدام أفضل لما يتيح استخدام شبكات المعلومات من إمكانيات الاستفادة من خدمات البيانات وبرامج الحاسوب المقدمة عن بعد<sup>(١٠)</sup>.

١٤- وقد أدى الاستخدام المتزايد لشبكات المعلومات في توريد الخدمات إلى تمكين مقدّمي الخدمات المنتمين إلى البلدان النامية في قطاعي برامج الحاسوب ومعالجة البيانات من كسب فرص أسواق جديدة. ومجالات إدخال البيانات عن بعد، ومعالجة البيانات، وتطوير برامج الحاسوب، هي مجالات برزت فيها فرص جديدة. وقد قامت بعض شركات طيران البلدان المتقدمة بنقل دوائر المحاسبة ودوائر خدمات "المكاتب الخلفية" الأخرى التابعة لها إلى مواقع في البلدان النامية، باستخدام إرسال البيانات عن طريق السواتل<sup>(١١)</sup>. وثمة فرص مماثلة تقوم باستكشافها شركات خدمات مالية فيما يتعلق بعمليات المكاتب الخلفية مثل خدمات تجهيز صفقات بطاقات الائتمان، وشركات توزيع السلع المطلوبة بالبريد فيما يتعلق بخدمات تجهيز الطلبات<sup>(١٢)</sup>. فالعمل الذي يجري خارج الحدود القومية في هذه الحالات يستفيد من اختلاف المناطق الزمنية ومن تكاليف العمل المنخفضة، غير أنه يلزم بذل جهود لاستباق أوجه التقدم في التكنولوجيا والتي تجعل مهام إدخال البيانات الأساسية غير ضرورية.

١٥- ويمكن توريد خدمات برامج الحاسوب عن طريق شبكات المعلومات الالكترونية - بما ييسر التجارة عبر الحدود كواسطة هامة من وسائل التوريد. غير أن نطاق التجارة عبر الحدود هو نطاق محدود حتى في حالة مجموعات برامج الحاسوب أو إدخال البيانات عن بعد أو البرمجة عن بعد. وأسباب ذلك هي كما يلي:

(أ) أهمية الوصول إلى شبكات الموزعين المحليين: ما زالت معظم برامج الحاسوب حول العالم تُوزع إما على أيدي المصنّعين أو على أيدي شركات برامج حاسوب كبيرة ومستقلة. وكثيرا ما يفضل المصنعون أو الشركات منتجاتهم الخاصة أو مجموعات برامج الحاسوب التي تباع بسرعة. وعندما تفلح شركة صغيرة في تطوير برنامج حاسوب ناجح، كثيرا ما تحاول الشركات الأكبر شراءه كلية بدلا من محاولة التنافس معه. والتميز الذي يمارسه موزعو برامج الحاسوب الكبار، وكذلك بائعو المعدات، يثير صعوبات جدية أمام شركات البلدان النامية الراغبة في اختراق أسواق برامج الحاسوب الأجنبية. وجميع هذه العوامل كثيرا ما تجعل من الضروري على شركات برامج الحاسوب أن يكون لها بعض التواجد التجاري في أسواقهم لكي تعمل بصورة فعالة.

(ب) أهمية العلاقة بين العميل والمنتج: إن التجارة عبر الحدود كثيرا ما تعمل ليس كبديل بل كمكمّل للوسائط الأخرى للتجارة في مجالي برامج الحاسوب المصممة خصيصا لمستعمليها وتكامل النظم. ويعتمد قدر كبير من الإنتاج على التفاعل المباشر بين العميل والمنتج، بل وربما يحتاج المنتج أحيانا للعمل مباشرة على حاسوب العميل. وكثيرا ما يستلزم تطوير البرامج خارج الحدود القومية تقديم خدمات موقعية



مثل تحديد المتطلبات الوظيفية، وإقنال خطط التطوير وكذلك خطط القبول، والاختبار والتدريب. وفي حالة مصدرٍ خدمات برامج الحاسوب، فإن قدرة الموظفين على الانتقال المؤقت هي أمر حاسم. وقد نُظر إلى القيود المتعلقة بتأشيرات الدخول وبتراخيص العمل في أسواق مستهدفة معينة في البلدان المتقدمة على أنها عقبات جدية أمام مزاولة بعض موردي الخدمات المنتمين إلى البلدان النامية للتجارة في خدمات برامج الحاسوب<sup>(٣)</sup>. غير أن زيادة الاعتماد على شبكات المعلومات في تقديم خدمات برامج الحاسوب يمكن أن تكون حلاً لهذا المشكل. ففي حالة بلدان نامية مثل الهند، فإن المَصْنَع الرئيسي لحصائل التصدير من قطاع برامج الحاسوب يتحوّل الآن من تقديم خدمات الخبرة الاستشارية عن طريق قدرة الموظفين على الانتقال المؤقت إلى عمل تطويري خارج الحدود القومية، وأتاحت الهند صلات مكرسة بالسواتل لتستخدمها شركات برامج الحاسوب المحلية لكي تتيح لعميل خارج الهند خدمات فريق برامج حاسوب يمكن أن يعمل بمثابة امتداد لعمليات العميل نفسه، باستخدام منشآت حواسيبه، دون أي يضطر هو إلى إقامة تواجد له في الهند<sup>(٤)</sup>.

١٦- وما فتئت بلدان نامية كثيرة تستخدم علاقات مع الشركات الأجنبية كوسيلة لتحسين قدرات برامج الحاسوب المحلية. وتقدم عدة بلدان من منطقة آسيا والمحيط الهادي أمثلة على ذلك. فقد اعتمدت جمهورية كوريا على مشاريع مشتركة بين شركات عالمية وشركات محلية، بينما استخدمت الهند التعاقد من الباطن وإيفاد الموظفين، الذي يسمى كذلك "تسوّق الأجساد"، وتستخدم الهند فروع شركات أجنبية موجهة نحو التصدير بصورة حصرية من أجل زيادة المهارات المحلية وكذلك صادرات الخدمات.

١٧- ويمكن للوائح السائدة في بلد المستهلك أن تثير أحياناً صعوبات أمام مقدمي الخدمات من الخارج في مجال خدمة عملائهم. إذ يمكن مثلاً عرقلة شركات البلدان النامية عن توفير خدمات المعلومات خارج الحدود القومية إلى شركات الخدمات المالية، مثلاً في مجال توفير خدمات حراسة الأموال، بسبب اشتراط حد أدنى مرتفع من صافي القيمة في بلد العميل. ونظراً إلى أن هذا الاشتراط متصل بالمساءلة أمام المستثمرين الذين تُخدّم أصولهم، فقد يتمثل أحد الحلول الممكنة في اشتراط وجود تأمين بدلا من اشتراط توافر حد أدنى من صافي القيمة. كذلك فإن اللوائح التي تنص على معالجة البيانات داخل البلد تعمل بمثابة عراقيل أمام تقديم خدمات من الخارج في مجال معالجة البيانات. وقد توجد حاجة إلى إعادة التفكير في كامل قضية المسؤوليات المهنية في ضوء التغييرات الحاصلة في التكنولوجيا وفي وسائل توريد الخدمات. كذلك ستحتاج البلدان النامية إلى أن تعتمد لوائح مناسبة تنظم استخدام شبكات البيانات العامة<sup>(٥)</sup> ومسألة الجرائم المرتكبة على الشبكات<sup>(٦)</sup> بحيث لا تصبح أوجه عدم التساوق في اللوائح فرصة لإقامة حواجز أمام التجارة.

## النص المستقل ٢ تطوير خدمات المعلومات: حالة الهند

أدى النمو الهام في خدمات برامج الحاسوب في السنوات القليلة الماضية في الهند إلى تطور شتى صناعات المعلومات مثل تقديم خدمات محاسبة الإيرادات إلى شركات الطيران، وعمليات الخدمات المالية الخلفية، وتجهيز الطلبات المرسله بالبريد، والنشر خارج الحدود القومية. كما أدت عملية الاصلاح الاقتصادي التي بدئ فيها في الهند في عام ١٩٩١ إلى الاهتمام المتزايد بالهند كمكان للاستثمار، وأتاحت هذه العملية لمنظمي المشاريع الهنود فرصة لتقديم معلومات عن الهند في شكل الكتروني كمحتوى معلومات الكتروني. وثمة مثالان ناجحان نسبيا هما: '١' "جوريس" (JURIS) - وهي قاعدة بيانات قانونية خاصة بالأحكام الصادرة عن المحاكم؛ و'٢' "كابيتالين" (CAPITALINE) - وهو: مالية الشركات بواسطة الوصول المباشر. ويتمثل أحد العوائق الرئيسية القائمة أمام تطوير خدمات معلومات الكترونية خارج الحدود القومية في التكلفة العالية لوصلات نقل البيانات. فكثيرا ما يبلغ مجموع تكلفة هذه الوصلات نحو ١٢٠ ٠٠٠ دولار سنويا. وتذكر أيضا الأسعار المرتفعة للاتصالات السلكية واللاسلكية بوصفها عائقا لتطوير خدمات المعلومات في الهند.

ويشير تطوير خدمات المعلومات بعض الأسئلة فيما يتعلق بجوانب تشريعية مثل: مع إنشاء شبكات بيانات عامة، ماهي مسؤوليات موفر الشبكة؟ وهل ينبغي أن يكون موفر الشبكة مسؤولا أمام مقدم خدمة ما يستعمل تلك الشبكة عن خسارة في الأرباح؟ ومن يتحمل المسؤولية عن المعلومات الخاطئة التي يتلقاها المستعمل؟ وما هو العمل إذا استخدمت الشبكة استخداما خبيثا، مثلا، من جانب هاو ماهر يسرق كلمات السر أو أرقام بطاقات الائتمان؟ فني غياب قانون ينظم شبكات البيانات، أي ينظم المسؤوليات والحق، فإن هذه القضايا يمكن أن تستغرق سنوات في التقاضي بشأنها وأن تتقدم بشكل مؤلم وبطيء كلما بُت في قضية ما أمام المحكمة.

وأشير إلى أنه بقدر ما توجد حاجة إلى التشريع توجد أيضا حاجة إلى التدريب في مجال كشف الجرائم المرتكبة على الشبكات وإلى إنشاء آليات لإصدار الجزاءات وتعويض ضحايا الجرائم وعمليات الغش.

وعلى الرغم من أن هذه المعلومات الواردة في هذا النص المستقل مستمدة من تجربة الهند، فإن معظم البلدان لم تتناول بما فيه الكفاية مسائل المسؤوليات والحقوق كما أنها لم تتناول مدى ملاءمة الجزاءات وتعويض الضحايا. ففي بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي روجعت التشريعات في هذا الصدد، بيد أن هذه العملية هي عملية متطورة. ويحدث تقدم في تطوير صناعات المعلومات في البلدان النامية وقد أصبح من الملح تعزيز الجانب التشريعي المتعلق بشبكات البيانات.

المصدر: Prakash Hebalkar، المرجع المذكور في موضع سابق.

## ٢٠ الخدمات المهنية

١٨- تنطوي الخدمات المهنية نمطياً على معرفة ومهارات تستجيب لاحتياجات المنتجين أو المستهلكين أو كليهما، وهي تنحصر عادة في مهنيين مرخص لهم مثل المحاسبين ومراجعي الحسابات والمحامين، وما إلى ذلك. وشركات المحاسبة الكبيرة وشركات الاستشارات الهندسية التي تقدم الخدمات على نطاق دولي واسع هي من المستعملين الكبار لشبكات المعلومات. غير أنه يبدو أن استخدام مكاتب المحاماة لتلك الشبكات محدود باستثناء بضعة مكاتب محاماة كبيرة تعمل على الصعيد الدولي. وإن استخدام شبكة معلومات الحاسوب الإلكترونية لمعالجة الأرقام العادية ولتكون مكتبة الكترونية لعقد المؤتمرات عن بعد ولتبادل البريد الإلكتروني هي جميعاً طريقة لتوسيع نطاق النشاط التجاري بربط الأطراف والعملاء معاً محلياً وفي الخارج. فالشبكة المتطورة القائمة داخل الشركة تساعدهم على تحقيق التنسيق، وتحدث أثراً تعليمياً بين المهنيين المنتشرين في جميع أنحاء العالم. فالشبكات تتيح لهم مثلاً التحقق مما إذا كان قد جرى فعلاً التصدي لمشاكل مماثلة في أماكن أخرى في الشركة وكيف حلّت هذه المشاكل. ويمكن للشركات أن تسترجع المعلومات في مجالات مختلفة من قواعد بيانات تملكها مؤسسات وطنية ودولية مثل مكتبة الكونغرس والبنك الدولي. وسيكون تطوير شبكات معلومات وطنية خطوة هامة في تمكين شركات الخدمات المهنية من استخدام ثقافة شبكات المعلومات بفعالية. وقد يتعين على الحكومات أن تشرع في تنفيذ مشاريع لإقامة قواعد بيانات وطنية بالكتلة الحرجة المناسبة، أو في توفير بيئة قانونية تحقق أقصى قدر من الربح لتمكين القطاع الخاص من التنافس على تطوير قواعد البيانات الوطنية المذكورة.

١٩- والصعوبات الرئيسية التي تواجهها البلدان النامية فيما يتعلق بالوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها من أجل زيادة مشاركتها في التجارة العالمية في الخدمات المهنية هي صعوبات ناجمة بصورة رئيسية عن نقص الموارد التكنولوجية والمالية والبشرية. وما زال الارتباط بالشركات عبر الوطنية هو الوسيلة الرئيسية لنقل التكنولوجيا واختراق الأسواق في حالة عدة خدمات مهنية مثل المحاسبة، وتقديم المشورة القانونية، وما إلى ذلك<sup>(١٧)</sup>. وعلى الرغم من أن مراجعة الحسابات والمحاسبة هما شأنان محليان جداً يتطلبان معرفة مفصلة بالقواعد واللوائح المحلية، فإنه يبدو أن للشركات عبر الوطنية ميزة تنافسية رئيسية على الشركات المحلية. ويُعزى ذلك جزئياً إلى المستوى الأكثر تقدماً لمهاراتها المتخصصة مثل تقديم المشورة، وإلى قدرتها على شراء وتطبيق تكنولوجيات المعلومات، ولكن السمعة - الاسم التجاري - تنهض فيما يبدو بدور رئيسي في هذا الصدد<sup>(١٨)</sup>. وقد يكون التعاون مع هذه الشركات طريقة تخترق بها البلدان النامية قنوات التوزيع في هذه الحالات. وهذه مسألة ذات صلة وثيقة بالموضوع في مجال خدمات المحاسبة التي كثيراً ما تقدم فيها الشركات الدولية الكبيرة خدماتها بالصاق أسماؤها بمنتجات محلية وبمقدمي خدمات محليين منظمين في شكل شبكة توزيع متعددة الوحدات، وتذهب معظم الفائدة المتحققة من ذلك إلى الأطراف المحليين. ونظراً إلى أن هذا التعاون ينطوي على توظيف موظفين محليين، فإنه كثيراً ما يستتبع نقل التكنولوجيا والمهارات وتعميمها في نهاية الأمر عن طريق "الانتقال من وظيفة إلى أخرى".

٢٠- وربما تصبح المسائل المتعلقة بالهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية أكثر صلة بالموضوع نظرا إلى أن عددا متزايدا من مقدمي الخدمات التجارية المهنية المتعددي الجنسيات سيملكون نظم اتصالاتهم الخاصة داخل الشركة الواحدة مع شركاتهم الفرعية أو فروعهم في أسواق البلدان النامية، وذلك مثلا عن طريق السواقل، مما يتيح التغلب على أوجه قصور نظم الاتصالات السلكية واللاسلكية العمومية. وتحتاج البلدان النامية الراغبة في توسيع نطاق صادراتها من الخدمات إلى تشييد الحد الأدنى من هياكلها الأساسية الهاتفية ذات القيمة المضافة لكي تظل هذه البلدان جزءا من السوق العالمية. أما البلدان الداخلة في وقت متأخر فإنها بازاء مزايا وعيوب فيما يتعلق بالهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية. فمن ناحية فإن الهاتف المتنقل تتم اقامته بسرعة أكبر وتكلفة أقل من إقامة الخطوط الأرضية، بينما تتسم كبل الاليف البصرية التي تبلغ تكلفتها نفس تكلفة الكبل النحاسية فإن لها قدرة أعلى بكثير. ومن الناحية الأخرى، فإن مرحلة البداية المتمثلة في الربط بين المعلومات وخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية الجديدة مثل التبادل الالكتروني للبيانات والبريد الالكتروني يمكن أن تكون مرحلة طويلة وباهظة التكلفة<sup>(١٩)</sup>.

### ٣٠ الخدمات السمعية البصرية

٢١- إن صناعة الأفلام السينمائية تعتمد بوجه خاص على الوصول إلى قنوات التوزيع. ويجري تكبد جميع تكاليف الإنتاج تقريبا أثناء أول نسخة من الفيلم. وهكذا فإن الإيراد المتحقق فيما بعد يعتمد اعتمادا شبه كلي على كيفية وتوقيت توزيع الفيلم. ويوجد نحو ٦٥ بلدا منتجا للأفلام السينمائية في العالم، يبلغ مجموع إنتاجها ٠٠٠ ٤ إلى ٥٠٠ ٤ فيلم سنويا<sup>(٢٠)</sup>. وتنتج بلدان منطقة آسيا والمحيط الهادئ أكثر من نصف هذه الأفلام. وهونغ كونغ هي المصدر الرئيسي للأفلام السينمائية في المنطقة، وخاصة لسنغافورة وماليزيا ومقاطعة تايوان وجمهورية كوريا. وينطوي توزيع الأفلام على عدة أطراف، هم المنتجون والموزعون والعارضون والمصدرون/المستوردون إذا جرى الاتجار بالفيلم على الصعيد الدولي. غير أن الولايات المتحدة هي البلد المصدر الرئيسي من حيث مجموع صادرات الأفلام في العالم<sup>(٢١)</sup>. ويحتل موزعو الأفلام مكانة قوية جدا في صناعة الأفلام نظرا إلى أنهم يوجدون في وضع يتيح لهم التحكم في توقيت الأفلام ومدة عرضها.

٢٢- وأكبر حاجز عملي أمام وصول منتجي البلدان النامية إلى الأسواق قد يكمن في حالة التقدم والتكامل المرتفع لصناعة وسائط الإعلام في المجتمعات الغربية. ويبدو أن التكامل العمودي والأفقي بين الإنتاج والتوزيع يثير هنا أشد عقبة أمام الوافدين الجدد، وخاصة من البلدان النامية، فيما يتعلق بوصول منتجاتهم من خدمات وسائط الإعلام إلى أسواق البلدان المتقدمة وتوزيعها فيها. فشركات الولايات المتحدة، التي تهيمن على سوق توزيع منتجات وسائط الإعلام، تفضل بشكل جامح المنتجات المحلية بسبب سوقها الأكبر والأقل مخاطرة ولأن هذه الشركات ذاتها كثيرا ما تنتج تلك المنتجات. وفضلا عن ذلك، ونظرا إلى أن سوق عرض الأفلام في الولايات المتحدة منظمة حول السكف والضمانات وليس حول الإتاوات، لا توجد أي حوافز أو حتى مخصصات لاختبار منتجات غير محلية عالية المخاطر<sup>(٢٢)</sup>.

### النص المستقل ٣

#### تكامل الإنتاج والتوزيع في مجال الأفلام السينمائية

تتسم صناعات الأفلام السينمائية بتكامل الإنتاج والتوزيع (أي أن الشركة تنتج المنتج وتوزعه على حد سواء). واستناداً إلى الرابطة الوطنية لملأك دور العرض السينمائي الأمريكية (U.S. National Association of Theater Owners)، كانت عشر شركات عرض سينمائي تملك نحو ٦٥ في المائة من دور العرض في الولايات المتحدة في أواخر الثمانينات. وكان تركُّز أرباحها أكبر بكثير لأن أغلبية هذه الدور السينمائية كانت موجودة في مواقع حضرية ذات دخل اجمالي عال. كذلك فإن للموزعين اتفاقات غير رسمية مع أصحاب دور العرض التي لا يملكونها هم بغية الإبقاء على عدد صغير من شبكات دور العرض التي تسمح لهم احتياطاتها النقدية الكبيرة بدفع السلفات الضخمة التي يطلبها الموزعون. أما في هونغ كونغ، فإن بإمكان منتج الأفلام أن يكفل توزيع المنتج النهائي محلياً عن طريق خمسة موزعين في هونغ كونغ يسيطرون على معظم شبكة دور السينما في هونغ كونغ؛ أو يمكن أن يُعرض المنتج على المشتريين في جميع أنحاء العالم عن طريق المعارض أو مهرجانات الأفلام السينمائية. والتجار الدوليون في الأفلام السينمائية هم نمطياً الشركات التي لديها عقود طويلة الأجل مع منتجين أو موزعين في الخارج. وفي بعض الحالات، فإن المنتج والموزع والتاجر ينتمون إلى نفس المجموعة التي تملك شبكتها الدولية الخاصة بها، مثل مجموعة "غولدن هارفيست" (Golden Harvest of Hong Kong) ونظراً إلى أن عدد الأفلام التي يمكن عرضها في دور السينما محدود، يتعين على المنتجين التنافس فيما بينهم لكي تُعرض أفلامهم. وفي هونغ كونغ، تملك شبكة دور السينما القدرة على عرض نحو ٣٠٠ فيلم في السنة.

٢٣- وبينما توجد حواجز جدية أمام الدخول إلى البلدان المصنعة، ولا سيما الولايات المتحدة، وهي أكبر سوق منفردة، فإن السوق الدولية تنمو بسرعة بتزايد الطلب على منتجات وسائط الإعلام. وإن القدرة على دخول هذه الأسواق الدولية المتنامية تعتمد على مسألة الحجم أكثر من اعتمادها على مسألة الجنسية. ومن أجل استغلال فرصة دخول الأسواق الناشئة، فإن من الضروري تطوير جهات وسيطة خاصة بالسوق يمكنها أن توفر للمنتجين الأصغر رؤوس الأموال وإمكانية الوصول إلى الأسواق. وينبغي النظر في إقامة شيء من التحالف فيما بين منتجي البلدان النامية في مجال تشكيل هذه الجهات الوسيطة.

٢٤- وفي البرامج التلفزيونية أيضاً، يتمثل الاتجاه العام في أن يقوم الموزعون بإنتاج المنتجات المعنية بأنفسهم نظراً إلى أن البرامج تُستخدم أو تُباع نمطياً عبر نظم التوزيع. وإذا استحدث الموزعون برامجهم الخاصة، يمكنهم أن يوزعوها عن طريق شبكاتهم الخاصة وأن يبيعوها إلى نظم أخرى بدون تكلفة إضافية وأن يجنوا إيرادات إضافية، بينما إذا اشترى برامج مستوردة، فإن ذلك يستتبع تكلفة إضافية كلما بثوا فيلماً أو برنامجاً ما. وبالتالي وحتى عندما توجد سوق محتملة للواردات لملء خانات البرمجة، فإن الاندماج بين

الانتاج والتوزيع يعمل ضدها فيما يبدو<sup>(٢٣)</sup>. غير أن إضافة قنوات جديدة موجهة الى قطاعات محددة تحديداً عاماً في السوق، مثل السكان الناطقين بالأسبانية أو الصينية في الولايات المتحدة قد تتيح الفرصة لدخول واردات جديدة الى السوق. وأسفرت أيضاً تجزئة الأسواق الأجنبية والطلب على البرامج المتخصصة عن زيادة في الأسواق الدولية المحتملة لمنتجات البلدان النامية. كذلك، فإن بروز التقنية الرقمية في الاتصالات السلكية واللاسلكية قد فتح طريقاً جديداً أمام بث الأفلام الى مشاهديها، أي خدمات "مشاهدة أفلام الفيديو" حسب الطلب بواسطة الخطوط الهاتفية.

٢٥- وإن سواتل البث المباشر، التي تبث مباشرة الى بيوت المشاهدين إشارة مشفرة رقمياً، تشكل أهم استراتيجية بث بالنسبة الى البلدان النامية نظراً الى أن تلك السواتل تغطي مناطق جغرافية كبيرة بفضل "نطاق تغطيتها" وتتيح دولياً تقديم البرامج التي تُشاهد. وتتفاعل السواتل أيضاً مع نظم الكبل فتتيح لهذه الأخيرة طريقة منخفضة التكلفة لربط آلاف نظم الكبل في شكل شبكة. وفي آسيا، يتمثل الاتجاه الناشئ في استخدام خدمات السواتل لتقديم خدمات محطات التلفاز في عموم آسيا الى البيوت ومؤسسات الأعمال والفنادق. وحمل حجم التجمعات اللغوية في آسيا منتجي البرامج على تطوير برامج موجهة على وجه التحديد الى تلك التجمعات، وقد يسفر ذلك عن زيادة فرص صادرات البلدان في المنطقة من منتجات التلفاز. وفي أمريكا اللاتينية وحدث على مر السنوات تبادل متزايد لبرامج التلفاز داخل المنطقة وخارجها.

٢٦- والبث بالسواتل هو سوق تنمو بسرعة بالغة، ويحتمل جداً أن تستجيب جهات البث بالسواتل للطلب الوارد من الأسواق المجزأة وللطلب على البرامج المتخصصة. وهذا يعني أنه ستتاح للمنتجين فرص تكوين جماهير مشاهدين كان يصعب الوصول اليهم عن طريق العروض السينمائية التقليدية. وسعياً الى الاستفادة من الفرصة الناشئة، يتعين بذل جهود لكي يطور منتجو البلدان النامية أسواقاً محددة.

٢٧- وينظر الكثيرون الى كبول الألياف البصرية على أنها النظام الأساسي لتقديم المعلومات ومنتجات وسائط الاعلام والاتصال في المستقبل. ويَعزى ذلك الى إيراداتها المحتملة (رسوم الاشتراك، وإيرادات الإعلانات، وترتيبات الدفع لكل عملية مشاهدة) وقدرتها التفاعلية المحتملة. ويتبين مرة أخرى أن الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية حاسمة الأهمية لتطوير قطاع التلفاز. والقضايا الرئيسية التي تواجه البلدان النامية في هذا الصدد هي ما يلي:

- تشجيع وتنظيم استثمارات توزع منتجات وسائط الاعلام بغية زيادة أقصى الإيرادات الى حد والتي يمكن استخدامها لاجراء استثمارات في الهياكل الأساسية الأولية، بما في ذلك عن طريق المبادرات الإقليمية المتميزة؛

- تطوير هياكل أساسية متعددة الأغراض يمكن أن تخدم مجموعة متنوعة من معاملات الخدمات بما فيها المعاملات التي تُجرى في الخدمات المالية.

٢٨- ويلزم أن تسير قدرة انتاج المنتجات السمعية - البصرية في خط متوازٍ مع قدرة التوزيع السريعة التوسع. وينبغي أن تُعنى البلدان النامية في هذا الصدد بتطوير قدرة انتاجية كافية تضاهي قدرة الموزعين الدوليين.

#### ٤٠ السياحة

٢٩- إن صناعة السياحة هي توليفة من صناعات خدمات مختلفة. ويعتمد نجاح صناعات خدمات السياحة على فهم تطلعات العملاء وعرض التوليفة المناسبة من الخدمات، بحيث تسد على نحو فعال الفجوة القائمة بين الموردّين والمستهلكين. وتُسَد هذه الفجوة عن طريق تطبيق تكنولوجيا المعلومات في شكل نظم توزيع عالمية محوسبة تتيح عرض المتوافر من المنتجات السياحية وإجراء الحجز لها وبيع التذاكر من أجلها على نطاق دولي<sup>(٢٤)</sup>. وأصبح من المهم بدرجة متزايدة أن تتوفر لمنتجاتي الخدمات السياحية إمكانية الوصول الى نظم التوزيع من أجل الاشتراك بفعالية في القطاعات العديدة لسوق السياحة. ونظراً الى أن نظم التوزيع العالمية تتطور وتتنافس فيما بينها، فإن نطاق الخدمات التي تتيحها قد تضاعف. فهذه النظم، التي بدأت بحجز تذاكر الطيران ثم امتد نشاطها الى حجز غرف الفنادق والعبّارات وتنظيم الرحلات وخدمات أخرى، كثيراً ما تتيح لوكيل السفر خدمات المحاسبة والإدارة التي تؤدي في المكاتب الخلفية.

٣٠- ويوجد مقدمو خدمات معلومات وشبكات يوردون خدماتهم الى عملاء في مجموعة متنوعة من القطاعات في الأنشطة المتصلة بالسياحة. فمؤسسة "سيتا" (SITA) على سبيل المثال تشغل واحدة من أكبر شبكات البيانات الدولية في العالم، وهي تقدم مجموعة واسعة النطاق من خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية وخدمات المعلومات الى قاعدة عريضة من العملاء تشمل شركات الطيران الدولية، ونظم الحجز الرئيسية، وسلاسل الفنادق الكبيرة، ومنظمي الرحلات، والمطارات، وشركات النقل، والمنظمات المتعددة الجنسية، وشركات تأجير السيارات. وتشمل خدمات هذه المؤسسة مجموعة واسعة من منتجات الاتصالات السلكية واللاسلكية، والاتصالات المتنقلة من الجو الى الأرض، وخدمات المطارات.

٣١- وتتيح نظم الحجز المحوسبة تسهيلات الوصول المباشر على الحاسوب لوكلاء السفر وذلك لاجراء عمليات الحجز على خطوط شركات الطيران وإصدار التذاكر. وتملك قلة من شركات الطيران الدولية هذه النظم. وقد بدأ أول هذه النظم يعمل في الولايات المتحدة بعد إلغاء الضوابط التنظيمية على أنشطة شركات الطيران في عام ١٩٧٨، وهذا النظام، بوصفه قناة توزيع متطورة، يتيح شبكة معلومات لتحسين قدرة هذا القطاع على المنافسة. وقد أحدث نظم استخدام الحجز المحوسبة ثورة في العمليات بتحسين جميع الأنشطة والتعجيل بها، بما في ذلك حجز الرحلات الجوية، واستئجار السيارات، والرحلات، والفنادق، وخدمات السياحة الأخرى ذات الصلة. وإن اقتران نظام الحجز المحوسب مع الشبكة المادية المتألفة من وكلاء الأسفار يتيح للمستهلك مزيداً من الاختيار وخدمات أفضل بكفاءة أكبر. وتتسم نتائج نظام الحجز المحوسب بأنها حاسمة بالنسبة الى صناعة السفر/السياحة: فهو تطور ايجابي حقق زيادة في عدد العملاء وفي النصيب من السوق، وفي الإيرادات، وحسّن الأداء في القطاعات الفرعية لهذه الصناعة. ويجري باستمرار، عن طريق نظم الحجز المحوسبة، تطوير منتجات خدمات جديدة<sup>(٢٥)</sup>.

٣٢- غير أن السنوات الأولى من استخدام نظم الحجز المحوسبة قد أقامت الدليل أيضاً على وجود عدد من الممارسات المانعة للمنافسة، بما في ذلك وجود تحيُّز في عرض المعلومات لصالح شركات الطيران التي تملك النظم. وعلى الرغم من أن شركات الطيران ونظم الحجز المحوسبة هما في كثير من الأحيان كيانات منفصلان قانونياً، فإن شركات الطيران الكبيرة وشبكات الفنادق تسيطر في الواقع على نظم الحجز المحوسبة. وعددت منظمة الطيران المدني الدولية ما يلي ضمن الحواجز الممكنة أمام التجارة والتي يمكن أن تنتج عن سلوك تمييزي من جانب نظم الحجز المحوسبة:

- الأولوية المولاة لعرض معلومات شركات طيران معينة؛
- إساءة استخدام تقاسم الرموز؛
- وضع شروط تعاقدية غير معقولة مع وكلاء سفر معينين فيما يتعلق بعرض النظم لمنتجاتهم؛
- وجود عقبات تقنية وتجارية للحد من المعلومات المتعلقة ببلدان معينة<sup>(٢٦)</sup>.

٣٣- وقامت الولايات المتحدة في عام ١٩٩٢ والجماعة الأوروبية في عام ١٩٩٣ بسن تشريعات لكفالة حياد المعلومات في عرض نظم الحجز المحوسبة. غير أن الدراسات اللاحقة قد أوضحت أنه على الرغم من أن عرض المعلومات يتسم بالحيادة، يوجد أثر "هالة" تولده نظم الحجز المحوسبة لصالح شركات الطيران المالكة لها، وذلك عن طريق حجم نشاط الأعمال التكميلي الذي ولده نظم الحجز المحوسبة واستخدام أساليب التدريب التي تحابي الحجز على شركة معينة<sup>(٢٧)</sup>.

٣٤- وتتمتع الشركات العملاقة، مثل "أميريكان إكسبريس" التي لديها نوافذ بيع على نطاق واسع، بقدرة أفضل على المساومة فيما يتعلق باستخدام نظم الحجز المحوسبة. ونتيجة لذلك، فإنه كثيراً ما يمكنها أن تحصل على شروط أفضل فيما يتعلق بالرسوم المدفوعة والمواقع التفضيلية على شاشة نظم الحجز المحوسبة. وهذا ليس حال الشركات الصغيرة. وسيكون المشكل أكبر حتى من ذلك في حالة الشركات الصغيرة في البلدان النامية حيث يمنعها الافتقار إلى رأس المال والتكنولوجيا من شراء الاشتراك في نظم الحجز المحوسبة ومن استخدامها استخداماً فعالاً.

٣٥- والموردون المحليون الذين ليست لديهم إمكانية الوصول إلى شبكات التوزيع الدولية متضررون هم في وضع غير مؤات كثيراً من حيث المنافسة. فعدم قدرة الفنادق الصغيرة مثلاً على أن تكون ممثلة في قاعدة بيانات وكلاء السفر يشكل حالة هامة في هذا الصدد. فوكلاء السفر يعتمدون على قواعد بيانات الحاسوب كدليل إجابة، وهم يتلقون عمولات مقابل استخدام قواعد البيانات هذه. والشركات غير المدرجة في قواعد البيانات ليست جديرة بالبحث عنها لأنها لا تدفع عمولة.



## النص المستقل ٤

لائحة اللجنة (الجماعة الأوروبية) رقم ٩٣/٣٦٥٢ المتعلقة

بتنظيم الحجز المحوسبة لخدمات النقل البحري

ترمي اللائحة رقم ٩٣/٣٦٥٢ (لائحة الجماعة الأوروبية) إلى ضمان عدم وجود أي تمييز بشأن إمكانية الوصول إلى نظم الحجز المحوسبة، وعرضها للمعلومات، واستخراج المعلومات منها، ورسومها، وشروط الاشتراك فيها، ووقف هذا الاشتراك، وذلك فيما بين الناقلين أصحاب النظم والناقلين المشتركين فيها وبأبسط النظم. وعلاوة على ذلك، فإن اللائحة ترمي إلى كفالة أن تكون المنافسة فيما بين نظم الحجز المحوسبة قائمة في سوق تتسم باحتكار القلة، وأن يتمكن المشتركون في النظام من التحول من نظام إلى نظام آخر بعد توجيه إشعار قصير المدة ودون دفع غرامة. وتشمل الجوانب الجوهرية لأحكام اللائحة ما يلي: '١' إتاحة الفرصة لأي ناقل جوي للاشتراك في النظام على أساس من المساواة وعدم التمييز؛ '٢' حظر إلحاق شروط غير معقولة بأي عقد مبرم مع ناقل مشترك في النظام؛ '٣' تمكين أي ناقل مشترك في النظام من إنهاء عقده مع بائع النظام بعد تقديم إشعار؛ '٤' كفالة أن يكون عرض المعلومات على الشاشة المتحقق باستخدام نظام الحجز المحوسب واضحاً وغير تمييزي؛ '٥' إلزام بائع النظام على أن يتيح لأي مشترك فيه وعلى أساس غير تمييزي جميع تسهيلات التوزيع التي يتيحها نظام حجز محوسب؛ '٦' منع بائع النظام من إبرام أي اتفاق مع بائع نظم أخرى يتحصل هدفه أو أثره في تقاسم السوق.

ودخلت اللائحة حيز النفاذ في ١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٤، وسينتهي العمل بها في ٣٠ حزيران/يونيه ١٩٩٨.

٣٦- ويواجه موردو المنتجات السياحية الصغار، وخاصة من البلدان النامية، عدداً كبيراً من الصعوبات في الوصول إلى نظم التوزيع العالمية واستخدامها. فأولاً، يكاد يكون من المستحيل على شركات البلدان النامية، بوصفها وافدة متأخرة إلى السوق، أن تقيم نظام توزيع عالمياً جديداً بسبب الكتلة الحرجة اللازمة لإنشاء نظام يستفيد من وفورات الحجم. وعند إقامة نظام من هذا القبيل، تكون الخبرة في مجال الحجز والإتقان التكنولوجي والموارد المالية عناصر حاسمة الأهمية. ثانياً، وعلى الرغم من أن اللوائح تتطلب أن يكون عرض المعلومات محايداً على شاشات نظم الحجز المحوسب، فإن هذا النظام يميل إلى العمل لصالح شركات الطيران الأكبر التي لديها عدد أكبر من الرحلات الجوية. وشركات طيران البلدان النامية هي وشركات الطيران الصغيرة عموماً تظهر على شاشة النظام بوتيرة أقل. فضلاً عن ذلك، تجد شركات الطيران الصغيرة وشركات تنظيم الرحلات الصغيرة أن رسوم الحجز في نظم الحجز المحوسبة مرتفعة

نظراً إلى عدم قدرة هذه الشركات على الاستفادة من الرسوم المُخفّضة التي تُعطى للأعداد الأكبر من عمليات الحجز. ويمكن هنا لجهات التيسير - التي تتخذ شكل شركات وسيطة أو رابطات مستعملين صغار - أن تنهض بدور هام في ربط أنفسها بنظم الحجز وإجراء جميع عمليات الحجز لصالح الشركات المشتركة فيها، فتستفيد بذلك من رسوم الحجز المخفضة المرتبطة بعدد عمليات الحجز. ويمكن للحكومة أن تضع إطاراً قانونياً مناسباً لرعاية إقامة شركات منتسبة أو أن تقدّم دعماً لجوانب من عملياتها حسبما يلزم. ويمكن لهذه الشركات المنتسبة أن تتعاون على رعاية تنظيم معارض تسويق إقليمية تتنافس مع المعارض المحلية في البلدان المصنعة، وهي معارض تهيمن عليها الشركات الكبيرة.

٣٧- ومنتجات المنتجات السياحية يستعملون على نحو متزايد شبكات التوزيع الوطنية المرتبطة بنظم التوزيع العالمية. وهذه عملية أقل تكلفة، ويكون لوكلاء السفر القدرة على الوصول إلى المعلومات عن طريق المحطات الطرفية المتعددة الخدمات التي تتيح للمستعمل الوصول إلى مجموعة متنوعة من مصادر المعلومات باستخدام نفس المحطة الطرفية. ومؤسستا "ستارت" (Start) في ألمانيا و"سافيا" (Savia) في إسبانيا هما مثالان على ذلك. وسيكون تطوير قنوات توزيع وطنية خطوة هامة بالنسبة إلى كثير من البلدان النامية لكي تتفاوض في سبيل تحقيق إمكانية وصول فعال إلى شبكات المعلومات الدولية في هذا المجال.

٣٨- ويجري حالياً في عدة بلدان نامية القيام بالمرحلة الأخيرة لبيع المنتجات السياحية وذلك بصورة رئيسية على أيدي منظمي رحلات دوليين يتعاقدون على غرف الفنادق مع مالكي الفنادق والمنتجات المحلية قبل ذروة الموسم السياحي. ولا يملك ملاك الفنادق الموارد اللازم استثمارها في حملات إعلان دولية، ويعتمدون على منظمي الرحلات لإعادة بيع الغرف في السوق الدولية. ويعطي ذلك لمنظمي الرحلات اليد العليا خلال المفاوضات نظراً إلى أنهم يحددون أساساً الأسعار والشروط. وقد تتيح شبكات المعلومات للبلدان النامية إمكانية عرض منتجاتها على جمهور دولي وبيعها له. ومع بدء وصول المستعمل النهائي بدرجة متزايدة إلى مقدمي الخدمات مباشرة عن طريق وصلة اتصال إلكتروني عالية التفاعل، فإن دور الجهات الوسيطة قد بدأ يتضاءل. فطلبات السياح الفعلية على شبكة "إنترنت" تسمح للعميل المحتمل بتنسيق احتياجات سفره عن طريق خدمة الشبكة التي يتم الوصول إليها مباشرة، وقد يتيح ذلك لملاك الفنادق الصغار في البلدان النامية إقامة اتصال مباشر مع أي عميل يستخدم شبكة انترنت. غير أنه من أجل استخدام هذه الفرص التجارية الجديدة استخداماً فعالاً، توجد حاجة إلى تغيير المواقف في اتجاه استخدام الشبكات وكذلك في اتجاه اتباع سياسات ترويج نشطة. ومرة أخرى هنا، فإن مؤسسات التيسير - المتخذة شكل شركات وسيطة أو رابطات تجارية - قد يوجد لها دور مفيد يمكن أن تنهض به.

٣٩- ولكي تشترك البلدان النامية بفعالية في سوق السياحة الدولية عن طريق شبكات المعلومات وقنوات التوزيع، فإنها قد تحتاج إلى أن تضع الضرورات التالية في الحسبان:

- تعزيز المنتجات السياحية التي يمكن الاتجار فيها عن طريق نظم التوزيع العالمية، بما في ذلك عن طريق تحسين ما يلزم من هياكل أساسية وتعزيز الموارد البشرية،

- تطوير اتفاقات تجارية لنظم التوزيع العالمية عن طريق الشراكات المحلية، مثلاً، مع شركات الطيران المحلية التي لديها معرفة دقيقة بأوضاع السوق المحلية ومؤسسات الأعمال المحلية،
- السعي على الصعيد الدولي إلى التماس حلول لمشكل رسوم الحجز (وقد يتمثل أحد هذه الممكنة في أن يدفع وكلاء السفر تكاليف عمليات الحجز، وأن يتمكن مقدمو الخدمات السياحية من سداد تلك الرسوم إليهم من خلال نظام عمولات)،
- التماس وصلات مباشرة مع شركات الطيران بواسطة عملية "البيع بالوصل المباشر" عندما تصبح هذه التسهيلات متاحة،
- رعاية الشركات أو الرابطات التي تيسر اشتراك صغار متعهدي السياحة في نظم التوزيع العالمية، بأن تعمل تلك الشركات أو الرابطات كجهات وسيطة<sup>(٢٨)</sup>.

٤٠- وتتمثل إحدى المجالات التي قد يلزم فيها بذل جهود متعددة الأطراف في التوحيد القياسي للوسائل الالكترونية لتوزيع الخدمات السياحية. وثمة حاجة بارزة إلى التوحيد القياسي للوصلات والنظم المستخدمة في الحاسوب بحيث يمكن تخفيض تكلفة الربط مع نظام توزيع عالمي. كذلك فإن من الضروري تحقيق التوحيد القياسي فيما يتعلق بنوعية التوزيع الذي تقدمه النظم. وإذا كان لعولمة حقيقية لنظم التوزيع أن تتحقق، فإنه يلزم بذل جهود متعددة الأطراف لمعالجة مسألة كفاءة وصول البلدان ذات القدرة الشرائية الضعيفة إلى تلك النظم.

#### رابعاً- الفرص المتاحة للوصول إلى الشبكات والحوافز التي تعترض ذلك

##### ١٠ الفرص المتاحة

٤١- أدت عولمة الإنتاج إلى إيجاد فرص جديدة أمام البلدان النامية لزيادة اشتراكها في التجارة العالمية في الخدمات عن طريق شبكات المعلومات. فقد كان معنى العولمة أن ظاهرة "إضفاء الطابع الخارجي" على إنتاج الخدمات، التي بُحِثت في دراسات سابقة صادرة عن الأونكتاد<sup>(٢٩)</sup> تحدث الآن على نطاق عالمي. وهذا يتيح لكثير من البلدان النامية الفرصة لكي تصبح مشتركة في توريد مجموعة متنوعة من خدمات "المكاتب الخلفية"، ضمن خدمات أخرى. وتكمن ميزتها المقارنة في هذا الصدد في قدرتها على توريد ما أطلقت عليه وثائق سابقة صادرة عن الأونكتاد تعبيراً "التكنولوجيا العالية ذات التكلفة المنخفضة"<sup>(٣٠)</sup>، وكونها قادرة باستمرار على رفع مستوى كل من الهياكل الأساسية للمهارات والهياكل الأساسية التقنية لديها بالنظر إلى أن مهام إدخال البيانات الأبسط تصبح عتيقة بفعل التقدم التكنولوجي. ومن الجدير بالملاحظة أن اللجنة الأوروبية قد تنبأت بأن الأغلبية الساحقة من الوظائف الجديدة خلال العقد القادم يُحتمل إنشاؤها في قطاعات الخدمات التي تغذي البنية الأساسية للمعلومات<sup>(٣١)</sup>. وإن كلا من المهارات ونقل التكنولوجيا المرفوع مستواهما هو مطلب أساسي ونتيجة في الوقت نفسه لإمكانية الوصول إلى الشبكات وللإشتراك فيها على

نحو فعال. وبالنظر إلى أن الشركات عبر الوطنية تقوم بتوسيع شبكات الشركات التابعة لها حول العالم كوسيلة لاختراق الأسواق والسيطرة عليها في البلدان النامية، فإنه لا بد، إذا كان لهذه البلدان أن تترجم الفوائد المحتملة للعولمة إلى فوائد اقتصادية ملموسة، أن تستنبط وسائل لنيل إمكانية الوصول إلى هذه الشبكات نفسها لكي تورد خدماتها هي باستخدام الشبكات نفسها. وفي الوقت نفسه، فإن "شبكة المعلومات المحوسبة الدولية" "إنترنت" (Internet) هي و"طرق المعلومات البالغة السرعة" (Information Superhighways) قد تتيح للبلدان النامية الفرصة لتصدير الخدمات خارج الشبكات المملوكة لجهات.

٤٢- وتوريد الخدمات عن طريق الوسائط العابرة للحدود بواسطة الشبكات يمكن البلدان النامية من تصدير الخدمات الكثيفة العمالة دون أن تواجه الصعوبات التي ينطوي عليها انتقال العمال عبر الحدود الوطنية. بيد أن انتقال الأشخاص، كما أُشير أعلاه، كثيرا ما يكون مكملًا لا بد منه لتوريد خدمات الشبكات كما أن التحرير التدريجي لهذه الوسائط لا بد منه للبلدان النامية لكي تستخلص على نحو فعال فوائد من عملية العولمة<sup>(٣٢)</sup>.

٤٣- ويبدو أن مؤسسات الأعمال، حتى في الولايات المتحدة، قد اتسمت بالبطء في تكيف أساليب إدراتها لكي تستفيد على نحو فعال من الامكانيات التي يتيحها الربط الشبكي ولكي تستخدم الشبكات المفتوحة، مثل شبكة "إنترنت"، في توريد خدماتها، وليس مجرد تقديم معلومات عن خدماتها<sup>(٣٣)</sup>. وقد يكون في إمكان شركات البلدان النامية التي تستطيع أن تتكيف بسرعة مع هذه البيئة أن تستغل فرص الأسواق المفتوحة.

## ٢٠ الحواجز

٤٤- إن إحدى المشاكل الرئيسية التي تواجه البلدان النامية في دخول الأسواق العالمية في كثير من قطاعات الخدمات قد تمثلت في المركز المهيمن للشركات عبر الوطنية وطبيعتها المتكاملة. ويمكن ملاحظة أن الحواجز التي تعترض قنوات التوزيع في مجال الخدمات السمعية - البصرية وخدمات الحواسيب في البلدان المصنعة يبدو أنها تتزايد نتيجة للدمج التدريجي للمنتج والوسطاء ومنافذ البيع. وهذا يطرح مشكلة خطيرة أمام شركات البلدان النامية في هذه القطاعات الفرعية، والتي لا تمتلك الموارد المالية اللازمة لإنشاء قنوات التوزيع الخاصة بها في البلدان المصنعة.

٤٥- والإمكانيات التي تُتاح للممارسات المانعة للمنافسة عندما تكون السيطرة على قنوات التوزيع في أيدي منتجي السلعة أو الخدمة الجاري توزيعها قد ظلت مشكلة تقليدية تواجه السلطات المعنية بسياسة المنافسة ومكافحة الاحتكارات<sup>(٣٤)</sup>. وعندما أصبحت شبكات المعلومات قنوات توزيع، أدى ذلك إلى ظهور تحديات جديدة. وكما نوقش أعلاه، أصبحت هذه الظاهرة جلية لأول مرة في تشغيل نظم الحجز المحوسبة. وقد سعت الإجراءات التشريعية المتخذة من جانب الحكومات إلى ضمان المنافسة العادلة فيما بين نظم الحجز المحوسبة وتكافؤ الفرص للمشاركين في هذه النظم<sup>(٣٥)</sup>. ويبدو أن إمكانية وصول البلدان النامية إلى نظم الحجز المحوسبة واستخدامها إياها قد إزدادت نتيجة للإجراءات التشريعية التي اتخذت فيما يتعلق بالمنافسة العادلة، وكذلك لإستحداث شبكات بيانات دولية رئيسية عن طريق ترابط شركات الطيران لغرض الاتصالات السلكية واللاسلكية. بيد أنه قد بدأت، فيما يبدو، مشاكل مشابهة في الظهور في

قطاعات أخرى، مثل خدمات الحواسيب التي يمكن فيها إدراج إمكانية الوصول إلى الشبكة في عملية شراء برنامج الحاسوب<sup>(٣٦)</sup>.

٤٦- وتشكل القدرة المحدودة في مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية في البلدان النامية صعوبة رئيسية في تحقيق الاستخدام الفعال لشبكات المعلومات. ذلك أن عدم إمكانية التعويل على جودة خطوط الاتصالات السلكية واللاسلكية فضلا عن التعريفات المرتفعة المطبقة فيما يجري من هذه الاتصالات عبر مسافات طويلة إنما يشكلان عقبتين رئيسيتين في هذا الصدد. فهما تعوقان شركات البلدان النامية عن أن تحقق استخداماً أفضل لخدمات البيانات وبرامج الحواسيب التي تُشغل عن بعد، والتي تتاح باستخدام شبكات المعلومات. وفي الوقت نفسه، وبسبب ندرة الموارد، كثيراً ما تواجه البلدان النامية اختياراً صعباً بين تحديث هياكلها الأساسية التكنولوجية لتمكينها من تحقيق استخدام أفضل للفرص التجارية الجديدة التي أتاحتها تكنولوجيا المعلومات من ناحية، وتوسيع نطاق خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية الأساسية لتشمل قطاعات أوسع من السكان، وكلاهما أمران ضروريان إذا كان للبلدان النامية أن تستفيد على نحو فعال من الإمكانيات الواعدة التي تتيحها طرق المعلومات البالغة السرعة التي سُرحت أعلاه. وفي الوقت نفسه، فإن الضعف القائم في القطاع المالي يعرقل المزيد من التطوير التكنولوجي. وهذا أمر حاسم الأهمية بوجه خاص في تشييد الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية.

٤٧- أما الأخذ بلوائح في قطاعات الاتصالات السلكية واللاسلكية والمعلومات فيمكن أن يؤدي إلى ظهور مشاكل مثل الممارسات التمييزية في إمكانية وصول موردي الخدمات المحليين والأجانب إلى خدمات الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية، فيخضع موردو الخدمات الأجانب لقيود غير عادلة تُفرض على استخدام المعدات، وتكلفة المستعمل للمعدات المؤجّرة، ومواجهة متطلبات أشد صرامة فيما يتعلق بالتراخيص مما ينتج عنه الأخذ بمعايير غير عادلة، وفرض قيود على الربط المتبادل بالشبكات المحلية، وإقامة حواجز أمام تدفق المعلومات عبر الحدود مثل فرض قيود بدافع حماية البيانات، وقيود على التجارة في برامج الحواسيب، واشتراطات بتلبية بروتوكولات بالغة التنصيل بشأن إمكانية الوصول. ولهذه اللوائح هدف مشروع هو حماية الأمن القومي وضمان جودة خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية والمعلومات. بيد أن هذه اللوائح تصبح أيضاً قيوداً على موردي ومستعملي شبكات المعلومات.

٤٨- وذكر الإفتقار إلى الحماية الوافية لحقوق الملكية الفكرية على أنه قيد في هذا الصدد نظراً إلى أن المعلومات التي تتدفق في الشبكات الالكترونية كثيراً ما تكون لها قيمة تجارية مرتفعة. فالافتقار إلى حماية حقوق الملكية الفكرية، من ناحية السياسة العامة أو من الناحية العملية، يمثل تقييدات لاستخدام شبكات المعلومات، وامتداداتها على الصعيد الدولي، بما في ذلك امتدادها إلى البلدان النامية. ويُنظر إلى قوانين حقوق التأليف والنشر القائمة في كثير من البلدان، متقدمة ونامية على السواء، على أنها توفر حماية غير كافية في ضوء التكنولوجيا الرقمية الجديدة.

٤٩- ويمكن حماية أمن المعلومات عن طريق أساليب التشفير (وضع الشفرات) التقنية، التي يمكن أن تجعل الوصول إلى محتويات المعلومات والملفات المرسلّة أو المخزّنة على الطريق السريعة للمعلومات أمراً متعذراً على أي شخص باستثناء مصدر المعلومات أو الملفات والجمهور الموجهة إليه<sup>(٣٧)</sup>. بيد أن أدوات تحقيق الأمن هذه قد يكون لها تأثير على التجارة<sup>(٣٨)</sup>.

٥٠- وتشكل الاعتبارات المالية عاملاً هاماً آخر في تحقيق الاستخدام الفعال لشبكات المعلومات. فالأسعار مرتفعة عادة بالنسبة إلى صغار المستعملين. وعلى سبيل المثال، فإن شركات الطيران وشركات منظمي الرحلات الصغيرة كثيراً ما تواجه رسوم حجز مفرطة إلى حد استبعادها. كذلك فإن شبكات المعلومات الرئيسية في القطاع المالي تتطلب رسوم اشتراك مرتفعة. ويمكن أيضاً تعويق شركات البلدان النامية في مجال تقديم خدمات المعلومات خارج الحدود القومية إلى شركات الخدمات المالية عن طريق اشتراطات الحد الأدنى المرتفع من صافي القيمة في بلد العميل. وبالنظر إلى أن معظم المستعملين من البلدان النامية ذوو حجم صغير، فإن هذا النوع من التقييد المالي يعمل كعائق أمام الاشتراك الفعال من جانب شركات البلدان النامية في شبكات المعلومات ومن ثم في الأسواق الدولية.

٥١- كذلك فإن الافتقار إلى المهارات والمعدات اللازمة لاستخدام شبكات المعلومات الآخذة في الظهور والمفتوحة للعامة هي والمعلومات التي تتيحها هذه الشبكات يشكل هو الآخر عائقاً آخر أمام البلدان النامية. وعلى سبيل المثال، فإن الإمكانيات التي يتيحها تطوير "شبكة المعلومات المحوسبة الدولية" "إنترنت" لا يمكن استخدامها فعالاً إلا إذا وجدت مرافق ملائمة للتدريب في مجال تكنولوجيا المعلومات.

٥٢- وثمة قيد يتمثل في الافتقار إلى الشفافية، ليس بالضرورة من حيث الإطار التنظيمي، ولكن من حيث توافر المعلومات المتصلة بصناعات التوزيع والمعلومات، وبإمكانية الوصول إلى هذه الصناعات. ومن الناحية العملية، فإن عم توافر المعلومات يشكل في كثير من الأحيان أول حاجز يواجهه مقدم الخدمات عبر الحدود. إذ تواجه البلدان النامية صعوبات فيما يتعلق بالحصول على معلومات عن المعايير المتبعة في البلدان أو المناطق المختلفة وكذلك بسبب الاختلافات في هذه المعايير. وكما لوحظ أعلاه، فإن ذلك يتصل خصوصاً باللوغاريتمات وقواعد الترميز (تحويل الرسائل إلى رموز) التي يتعين استخدامها من أجل تشفير المعلومات.

٥٣- وذُكرت أوجه الرقابة على الصادرات التي تمارسها بلدان أجنبية على معدات وبرامج الحواسيب، بما في ذلك تكنولوجيا التشفير التي تُعتبر ذات آثار عسكرية أو أمنية، على أنها قيد شديد في الحصول على المعلومات المتعلقة بالمعايير. ومما يؤثر في هذا الصدد الافتقار إلى التعاون الدولي في تطوير "شبكة القيمة المضافة الدولية" وإلى الخبرة فيما يتعلق بتنظيم ذلك.

٥٤- أما حاجز اللغة فيظهر كقيد عملي للغاية أمام كثير من موردي الخدمات. فقد ذُكر مثلاً الافتقار إلى برامج باللغة الصينية على أنه أحد الأسباب التي تجعل بعض الشركات لا تستخدم البريد الإلكتروني في الاتصال بفروعها في الصين<sup>(٣٩)</sup>.

٥٥- وكما لوحظ أعلاه، فإن توريد الخدمة عن طريق الشبكات لا يعني من الحاجة إلى انتقال الأشخاص، وخاصة الخبراء ذوو المهارات المرتفعة. ويمكن أن يؤدي فرض قيود على الانتقال المؤقت للأشخاص لغرض التدريب وعلى الممثلين في الرابطات التجارية إلى التأثير بشكل معاكس على مصدر الخدمات التابعين للبلدان النامية.

## خامسا- وضع استراتيجية لتحقيق إمكانية الوصول

٥٦- على عكس الوضع في حالة السلع، الذي يكون فيه التوزيع مسألة وجود مادي، فإن توزيع الخدمات يدور حول استخدام شبكة توزيع، وهكذا فإن الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع يعني ليس فقط التغلب على الحواجز التي تعترض الدخول ولكن أيضا التمكن من استخدام هذا النظام إستخداما فعالا. وهذه النقطة هامة بوجه خاص للبلدان النامية بالنظر إلى أن الحواجز التي تم التعرف عليها في الفرع السابق تشمل ليس فقط "إمكانية الوصول" إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع ولكن أيضا "إمكانية استخدامها".

٥٧- وإن مسألة تشجيع صادرات الخدمات في حالة البلدان النامية عن طريق تحقيق إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها فعلا تؤدي إلى الجوانب الثلاثة التالية:

- إمكانية الوصول الفعال إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع؛

- السعي إلى تحقيق توازن بين قوى السوق والتنمية المنظمّة بلوائح في صناعات الاتصالات السلكية واللاسلكية والمعلومات والتوزيع؛

- تحقيق آفاق "سوقية" و"ذات فرصة أعمال" وليس نظرة قطاعية ضيقة.

٥٨- وستكون هذه الجوانب هي أساس تطوير استراتيجية لتحقيق إمكانية الوصول بغية تيسير التجارة في الخدمات على البلدان النامية. ويوجد بعدان لمثل هذه الاستراتيجية، ألا وهما:

- إيجاد حلول يمكن تنفيذها بصورة مستقلة داخل البلد النامي المعني، إما من جانب حكومته أو قطاعه الخاص، أو عن طريق شراكة بين الإثنين؛

- إيجاد حلول عن طريق المفاوضات مع الأطراف الأخرى، بما في ذلك المفاوضات التجارية الدولية والمتعددة الأطراف، وتشمل كلا من القطاعين الخاص والعام.

٥٩- وتبعاً لذلك، فإن هذه الاستراتيجية ستتناول المجالات الرئيسية التالية:

١- تطوير الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية؛

٢- تعزيز القدرات الوطنية؛

٣- تحقيق إمكانية وصول فعالة أكبر إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات عن طريق المفاوضات المتعددة الأطراف في إطار "الإتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات" أو في إطار اتفاقات اقليمية؛

٤- السعي إلى تحقيق التعاون الدولي بغية التغلب على المشاكل المحددة.

## النص المستقل ٥

### خدمات تيسير الاستفادة من الشبكات

مع تزايد استخدام شبكات المعلومات لأغراض التجارة في الخدمات، ظهرت طائفة جديدة من الخدمات لمساعدة المستعملين النهائيين على الوصول إلى هذه الشبكات بصورة فعالة. ويمثل تطوير خدمات تيسير الاستفادة من الشبكات هذه أمرا حاسم الأهمية لتحسين قدرة البلدان النامية على الارتباط بالشبكات ولتمكينها من الاستفادة على نحو أوفى من فرص التسويق الجديدة التي يتيحها استخدام شبكات المعلومات كواسطة من وسائط توريد الخدمات.

كذلك فإن شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية وشبكات الهاتف المحلية في معظم البلدان تعمل أيضا كجهات تيسير في مجال إتاحة إمكانية الوصول إلى الشبكات. فقد قامت هيئة الاتصالات السلكية واللاسلكية الفرنسية: (France Telecom) باستحداث شبكة اتصالات سلكية ولاسلكية عامة متقدمة بغية تيسير الربط الشبكي لمؤسسات الأعمال الخاصة التي يمكن أن تحقق الارتباط بالشبكات الموفّرة من الجهات العامة. وفي كوستاريكا، قامت شركة الاتصالات السلكية واللاسلكية العامة بإنشاء شركة فرعية، هي "شركة راديوغرافيك كوستاريكسي: Radiografica Costarricense S.A."، بغية استحداث سوق وتسويق خدمات قيمة مضافة بما في ذلك خدمات الاستفادة من الشبكات\*. وتتيح هذه الشركة الفرعية للأوساط الأكاديمية وللأوساط قطاع الأعمال وكذلك للحكومة أسعارا تفضيلية للوصول إلى شبكة "إنترنت"، كما تيسر إمكانية الوصول إلى هذه الشبكة بواسطة برنامج حاسوب ييسّر الوصول إلى الشبكة والتنقل بين مكوناتها. وقامت شركة "أورونيت: URUNET"، وهي شركة في أوروغواي استحدثت خدمات معلومات تجارية تعمل بالوصول المباشر على الخط بين أوروغواي وشيلي، مستخدمة الهياكل الأساسية للشبكات العامة. ويمكن للمصدرين والمنتجين من القطاعات المختلفة الوصول المباشر على الخط إلى الخدمات المقدمة من "أورونيت" لمساعدة قراراتهم المتعلقة بالتسويق. ولدى "أورونيت" "اتفاق ثنائي الاتجاه" مع حكومة أوروغواي تقدم الحكومة بموجبه إلى "أورونيت" المعلومات العامة المتعلقة باللوائح التي تؤثر على التجارة وكذلك الإحصاءات المتعلقة بالتجارة الخارجية، ثم تعالج هذه المعلومات وتتاح على الحاسوب خلال فترة زمنية وجيزة. وتعمل "أورونيت" أيضا كوسيط لمعالجة وتحديث المعلومات المستمدة من قواعد البيانات العامة وخدمات الأنباء التجارية المختلفة.

ويقدم قطاع السفر والسياحة عدة أمثلة على خدمات تيسير الاستفادة من الشبكات. ففي حين أن نظم حجز المحوسبة مثل "سابريه: Sabre" و "غاليليو: Galileo" و "أبولو: Appolo" و "أباكوس: Abacus" تقدم تسهيلات من أجل بيع منتجات السفر والسياحة عن طريق إرسال المعلومات الإلكترونية، فإن عددا من مقدمي الخدمات الوسيطة مثل "إيستريل: Estrel" في فرنسا و "سابيا: Sapia" في أسبانيا يقدمون حاسوبا طرفيا متعدد الوظائف يمكن المستعمل من الوصول إلى عدة شبكات عن طريق الحاسوب الطرفي نفسه. وتوجد شركات تقدم خدمات شبكات إلى نظم التوزيع العالمية. فشركة "سيتا: SITA" تشغل إحدى أكبر شبكات البيانات الدولية فتقدم طائفة واسعة جدا من خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية وخدمات المعلومات إلى قاعدة عريضة من العملاء تشمل شركات طيران دولية، ونظم حجز رئيسية، وسلاسل فنادق كبيرة، ومنظمي رحلات، ومطارات، وشركات نقل، ومنظمات متعددة الجنسية، وشركات تأجير سيارات. وقد يكون إستحداث خدمات



تيسير الاستفادة من الشبكات، بالنسبة إلى البلدان النامية، أداة حاسمة الأهمية من أدوات السياسة العامة فيما يتعلق بتيسير الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها من جانب موردي الخدمات. وقد يتخذ ذلك شكلين، هما:

خدمات الربط الشبكي التي تتيحها إما الحكومة أو الربطات التجارية، والتي يمكن أن تستخدمها فرادى الشركات من أجل الوصول إلى المعلومات المتصلة بالتجارة، مثل قواعد البيانات التي تقدم معلومات يتم الوصول إليها مباشرة على الخط بشأن القضايا المتصلة بالتجارة وكذلك بشأن الأسواق المحتملة والعملاء المحتملين؛

• والخدمات التي تتيحها الشركات الوسيطة التي تتيح إمكانية الوصول تجارياً إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع أمام الشركات الأخرى بغية تمكينها من الاتصال بالعملاء أو توريد خدماتها إليهم. فمثلاً، في حالة نظم الحجز المحوسبة التي تكون فيها رسوم الحجز مرتفعة على موردي الخدمات، يمكن للشركات الوسيطة أو للربطات التجارية أن تؤدي دور جهات التيسير فتتمكن الشركات الصغيرة من الاستفادة من كميات الحجز الكبيرة الناتجة عن ذلك.

\* Alvarado Hugo, "El Fenómeno Internet en Costa Rica, Antecedentes y Situación Actual". وقد وقعت هذه الشركة الفرعية اتفاق تعاون مع جميع بلدان أمريكا الوسطى وبما يسمح باستخدام قدرة الربط الشبكي الخاصة بالهياكل الأساسية لهذه الشركة في تطوير خدمات ذات قيمة مضافة، فضلاً عن تقديم مجموعات برامج بيانات شاملة متخصصة يتم الوصول إليها مباشرة على الخط مثل برنامج "ماياباك: MAYAPAQ" مع هيئة هاتف غواتيمالا، في غواتيمالا، وبرنامج "نيكاباك: NICAPAC" في نيكاراغوا.

## ألف- الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية

٦٠- إن الطابع المزدوج للاتصالات السلكية واللاسلكية بوصفها خدمة في حد ذاتها وبنية أساسية لتقديم خدمات أخرى، بما في ذلك خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية ذات القيمة المضافة يجعل من الصعب لهذا السبب عزل مسألة تحسين إمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات عن قضية الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية. وفي حالة كثير من البلدان النامية، فإن مسألة المدى الذي ينبغي السماح في حدوده لرأس المال الأجنبي بالاشتراك في تطوير الاتصالات السلكية واللاسلكية هي اعتبار صعب من اعتبارات السياسة العامة. ويبدو أن الاعتبار الرئيسي من اعتبارات السياسة العامة في البلدان النامية فيما يتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية هو السعي إلى تحقيق توازن بين ما يلي:

- اجتذاب رأس المال الأجنبي إلى صناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية المحلية، عن طريق عرض بعض المزايا على رأس المال الأجنبي، مثلاً الاشتراك في رأس المال السهمي؛

- الإبقاء على السيطرة على صناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية المحلية؛

- تشجيع نقل التكنولوجيا؛

- ضمان ألا تكون الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية الناتجة عن ذلك تمييزية تجاه المستعملين، وأن تتيح تكافؤ الفرص فيما يتعلق بإمكانية الوصول إليها واستعمالها من جانب المستعملين الأجانب والمحليين على السواء<sup>(٤٠)</sup>.

٦١- والمرفق المتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية في الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات له آثار هامة على تطوير الاتصالات السلكية واللاسلكية في البلدان النامية. فهو يسلم بالدور المزدوج لهذا القطاع. وهو يتناول الاتصالات السلكية واللاسلكية بوصفها واسطة من وسائل توريد الخدمات وينطبق على جميع التدابير التي يتخذها عضو من الأعضاء والتي تؤثر على إمكانية الوصول إلى شبكات وخدمات نقل الاتصالات السلكية واللاسلكية العامة. والغرض من هذا المرفق هو ضمان منح أي مورد خدمات إمكانية الوصول إلى شبكات وخدمات نقل الاتصالات السلكية واللاسلكية العامة بأحكام وشروط معقولة وغير تمييزية فيما يتعلق بتوريد خدمة تدخل ضمن برنامجها. ويقوم المرفق توازنا بين احتياجات المستعملين إلى شروط عادلة فيما يتعلق بإمكانية الوصول واحتياجات الجهات المصدرة للوائح وجهات تشغيل الاتصالات السلكية واللاسلكية العامة إلى الحفاظ على نظام يعمل ويفي بأهداف السياسة العامة. كذلك فإنه ينص على أنه يجوز للبلد النامي العضو، بما يتفق مع مستوى تنميته، أن يضع شروطا معقولة بشأن الوصول إلى شبكات وخدمات نقل الاتصالات السلكية واللاسلكية العامة واستعمال هذه الشبكات والخدمات، وذلك بما يلزم لتعزيز هياكله الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية المحلية وقدرتها على الخدمة ولزيادة اشتراكه في التجارة الدولية في خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية. ويمكن أن تشمل هذه الشروط أيضا الشروط الضرورية لتعزيز الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية المحلية للبلد النامي المعني وقدرتها على الخدمة ولزيادة التجارة الدولية لهذا البلد في خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية. وينبغي ذكر هذه الشروط بالتحديد في الجدول الخاص بالعضو المعني.

٦٢- ويمثل جانب الخدمة العالمية في الاتصالات السلكية واللاسلكية أولوية عالية لمعظم البلدان النامية. وفي هذا الصدد، فإن قضية معايير المنتجات والمعدات تطرح جانبا هاما. فالمعايير المتفق عليها دوليا تفضّل على المعايير القطرية ودون القطرية نظرا إلى أن هذه الأخيرة تُعقّد كثيرا من تحقيق إمكانية الوصول على نحو فعال.

٦٣- وينبغي أن يكون واضعو السياسات مستعدين لمواجهة لفييف من القضايا القانونية والتنظيمية التي يمكن أن تظهر على الصعد الوطنية والإقليمية والدولية، والتي ستؤثر على الطريقة التي يعاد بها تشكيل هيكل قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، فضلا عما يتصل بذلك من تطورات مثل حقوق التأليف والنشر الخاصة ببرامج الحواسيب وحماية البيانات وجرائم الحواسيب والتحويلات الإلكترونية للأموال والخدمات ذات القيمة المضافة.

٦٤- وينبغي دعم التعاون الدولي فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا وتبادل الخبرات المتبادلة. وينبغي زيادة استخدام المحافل الإقليمية والمتعددة الأطراف لتشجيع تقاسم الخبرات في تخطيط الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية وتشبيدها وتشغيلها وتنمية الموارد البشرية<sup>(٤١)</sup>.

## با٤- تطوير القدرات الوطنية

٦٥- يوجد اعتباران رئيسيان في تطوير القدرة على استخدام شبكات المعلومات وقنوات التوزيع من أجل البلدان النامية، هما:

(١) بالنظر إلى كون التكنولوجيا تخضع لاحتياجات السوق في خاتمة المطاف، فإن السوق تُملئ نوع التسهيلات التي يتعين استحداثها للتمكين من الربط بالشبكات الإلكترونية الدولية. والسؤال المطروح هو ما إذا كان ينبغي التعجيل بهذه العملية عن طريق اشتراك الحكومة فيها وتنظيمها لها، وإلى أي مدى يمكن تحقيق ذلك. وعلى الرغم من أنه توجد مزايا كثيرة في أن يقوم القطاع الخاص بإقامة وإدارة شبكات المعلومات، فنظرا إلى كون هذه الشبكات هي نفسها صناعة خدمات، فإن طابع "الهيكل الأساسية" المميز لهذه الشبكات يشير إلى أنه قد توجد أيضا بعض المبررات لاشتراك القطاع العام بنشاط في إنشاء وإدارة شبكات المعلومات هذه<sup>(٤٢)</sup>.

(٢) من المهم، في سياق التجارة في الخدمات، تسخير استثمارات رؤوس الأموال الأجنبية والتكنولوجيا المناسبة في إنشاء شبكات المعلومات وقنوات التوزيع، وهذا ينطوي على تعزيز الوضع التفاوضي للشركات المحلية في التعامل مع الموردين الأجانب.

٦٦- وحل مشكلة الوصول إلى الشبكات على نحو فعال وارد ضمنا في ذات مفهوم الوصول على نحو فعال، أي في تيسير إمكانية الوصول، وليس في إقامة قنوات جديدة لتحقيق الوصول. ولضرب بعض الأمثلة، فإنه في قطاع السفريات/السياحة كثيرا ما تجد الشركات الصغيرة أن شراء الاشتراك في شبكات الحجز العالمية عن طريق الحواسيب باهظ التكلفة وأنه متى اشتركت يكون من الصعب استخدامها. وأحد الحلول لذلك هو إيجاد وكالة ما تعمل كممثل للتفاوض باسم الشركات الصغيرة بصورة جماعية في المساومة من أجل الحصول على شروط وصول أفضل ومن أجل إقامة خدمة تدريبية لمساعدة المستعملين على الدخول في الشبكة واستخدامها.

٦٧- وينبغي أن تؤكد حكومات البلدان النامية وموردو الخدمات على استحداث شبكات توزيع متعددة تتكفل بحماية مزايا ما هو موجود محليا من معرفة وتوقعات خدمة، وتدمج المنتجات المحلية في الشبكات الدولية.

٦٨- ويتعين بوجه خاص أن تُعنى حكومات البلدان النامية والمنتجون في مجال الخدمات السمعية-البصرية باستحداث قدرة الانتاج التجاري لتضاهي شبكات التوزيع العالمية الآخذة في التوسع السريع والتي ترسل على الكبلات والتوايح الاصطناعية، وأن يكفلا بوجه خاص استخدام شبكات التوزيع هذه لتوزيع منتجاتهم الخاصة بوسائط الاتصال الإلكتروني.

٦٩- ويمكن للرابطات التجارية المعززة أن تتناول بعض الصعوبات المالية التي تواجهها البلدان النامية وذلك عن طريق التفاوض على اتفاقات "الدفع مقابل الاستخدام الفعلي" مع موفري شبكات المعلومات ذات القيمة المضافة ووضع ترتيبات بشأن آلية مالية بديلة، مثل إنشاء نوع من آلية التأمين بدلا من اشتراط حد

أدنى من صافي القيمة في بلد العميل. وثمة خيار ممكن آخر أمام شركات البلدان النامية التي تواجه صعوبة في الوصول إلى الشبكات واستخدامها يتمثل في رعاية شركات خدمات وسيطة بغية تيسير وصولها إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع العالمية. ويمكن أن يتخذ ذلك شكل خدمات ربط شبكي تتيحها الحكومة أو الرباطات التجارية؛ أو شكل شركات وسيطة تتيح للشركات الأخرى إمكانية الوصول التجاري إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع. وتتكاثر الآن في البلدان المتقدمة<sup>(٤٧)</sup> هذه الشركات العاملة في خدمات تيسير الاستفادة من الشبكات، كما بدأت هي في الظهور في البلدان النامية حيث كثيرا ما يكون الدعم الحكومي مطلوبا<sup>(٤٨)</sup>.

٧٠- وهكذا، فإن مما له أهمية كبيرة دعم رأس المال البشري عن طريق تحسين المنشآت التعليمية والتدريبية، وكذلك عن طريق نقل التكنولوجيا. وتحتاج الحكومات الوطنية إلى أن تواصل جهودها الرامية إلى جعل التعليم العالي مركزاً وإلى دعم الهياكل الأساسية المتصلة بالحواسيب في الجامعات. ومطلوب من الحكومات وشركات القطاع الخاص الاستفادة من الفرص المتاحة في اكتساب المهارات والتكنولوجيا عن طريق الارتباط بشركات الخدمات الأجنبية المتقدمة. وعلى صعيد القطاع الخاص، يمكن للرباطات التجارية أن تستكشف طرق دعم وظيفتها التدريبية من أجل شركات الأعمال الصغيرة بغية جعل وصولها إلى شبكات المعلومات واستخدامها لهذه الشبكات أمرا أيسر. كذلك فإن ظهور "شركات التيسير" المذكورة أعلاه، سواء كانت خاصة أم عامة، يمكن تشجيعها بوصفها "خدمة منتجين" رئيسية في مجال مساعدة مؤسسات الأعمال على استخدام شبكات المعلومات فعلا ليس فقط من أجل الحصول على المعلومات ولكن أيضا كواسطة من وسائط تصدير الخدمات.

#### جيم- تحقيق إمكانية الوصول عن طريق المفاوضات

٧١- إن المفاوضات المتعلقة بالاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات هي المحفل المناسب لمتابعة تحقيق إمكانية الوصول على نحو فعال، في الحالات التي تعرقل فيها اللوائح الحكومية هذا الوصول. وعلى سبيل المثال، فإن الصعوبات التي يواجهها موظفو البلدان النامية في الدخول لغرض تقديم خدمات دعم لعملية تصدير برامج الحواسيب يمكن تناولها في المفاوضات المتعلقة بانتقال الأشخاص الطبيعيين<sup>(٤٩)</sup>. كذلك، ينبغي أن يكون ثمة مجال للتحسين في قيود الهجرة وتأشيرات الدخول المفروضة على الدخول المؤقت للموظفين لغرض الحصول على تدريب فيما يتصل بشبكات المعلومات وقنوات التوزيع. وقد تتطلب صياغة هذه الطلبات مزيدا من الجهود من أجل تحديد التدابير المعنية. ويمكن لقاعدة بيانات الأونكتاد "ماست: MAST" أن تساعد في هذا الصدد.

٧٢- وعند النظر في الاستخدام الفعال للمادة الرابعة والمادة التاسعة عشرة والمرفق المتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية من الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات، فيما يخص تحسين إمكانية وصول البلدان النامية إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها إياها، فإن المفهوم الأساسي في هذا الصدد هو أن المفاوضات المتعلقة بالتزامات محددة ينبغي أن تمكن من تطوير القدرة المحلية الذاتية للبلدان النامية في مجالات الاتصالات السلكية واللاسلكية وصناعات المعلومات والتوزيع، وأن تيسر إمكانية وصول هذه البلدان إلى الشبكات ونظم التوزيع كشرط للوصول إلى أسواقها. ويمكن تطبيق مجموعة متنوعة من هذه الشروط، وخاصة فيما يتعلق بالقطاعات التي بحثت أعلاه. وعلى سبيل المثال، فإنه يمكن إلزام المورد الأجنبي لبرامج الحواسيب والخدمات السمعية - البصرية بتوزيع المنتجات الوطنية في شبكاتهم على نطاق

العالم، ويمكن اشتراط أن توفر سلاسل الفنادق خدمات الحجز للفنادق المحلية، إلخ. فالمشكلة لا تكمن في ابتكار الشروط بل في وضعها موضع التطبيق بالنظر إلى الوضع التفاوضي الضعيف لمعظم البلدان النامية في التعامل مع المستثمرين الأجانب، وخاصة عندما يمكن للبلدان الأصلية أن تقاوم هذه الشروط في سياق الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات.

٧٣- وتتمثل إحدى نقائص المادة الرابعة: (ب) من هذا الاتفاق في أنه لا يوجد إلزام على البلدان المتقدمة في توفير إمكانية الوصول هذه، بل هي تتضمن فقط التزاما بالتفاوض على تعهدات محددة. وبينما تستطيع حكومات البلدان المتقدمة أن تدفع بأنه لا يمكنها أن تلزم الشركات الخاصة بتوفير إمكانية الوصول إلى شبكتها المشمولة بحقوق ملكية، فإنها تستطيع أن توافق على الاعتراف بحق أي بلد نام في طلب إمكانية الوصول هذه كشرط لإمكانية الوصول إلى الأسواق، بغض النظر عما قد يكون مكتوبا في جداول الإلتزامات<sup>(٤٦)</sup>، وأن تشجع الشركات "التابعة لها" على التعاون. وثمة نهج آخر يتمثل في أن تحدد البلدان النامية في جداولها أن إمكانية الوصول مرتبطة بالمشاريع المشتركة التي تعطي للطرف المشترك المحلي إمكانية الوصول إلى شبكة شركائه الخارجية.

٧٤- وفي أغلب الأحوال، تتخذ الحواجز شكل ممارسات تجارية من جانب شركات البلدان المتقدمة. وقد تكون هذه الممارسات، في بعض الحالات، مخالفة لقوانين المنافسة أو مناهضة للاحتكارات وثمة حاجة إلى "درء" ظهور "جيل جديد" من الممارسات المانعة للمنافسة والمتصلة بالشبكات. بيد أن ممارسات أخرى قد لا تدخل ضمن هذه الفئة ويتعين التصدي لها عن طريق تدابير ترمي إلى تعزيز وضع مصدري الخدمات المحليين. وأحد أمثلة ذلك هو حالة نظم الحجز المحوسبة التي يمكن في شأنها للمشتغلين بذلك في البلدان النامية أن يتفاوضوا عن طريق هيئات وسيطة مثل الرابطات التجارية لتمثيل المصالح الجماعية لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ويمكن أن يُطلب إلى حكومات البلدان المتقدمة أن تضمن وجود "ممارسة جيدة وعادلة"، يمكن للقطاع الخاص بمقتضاها أن يستجيب عن طريق وضع مدونات قواعد سلوك للممارسات قائمة على التنظيم الذاتي لكي تنظم الترتيب المتعلق بشراء حق الاشتراك في نظم الحجز المحوسبة.

### سادسا- استنتاجات وملاحظات

٧٥- إن زيادة قابلية الخدمات للاتجار فيها عن طريق شبكات المعلومات يتيح للبلدان النامية فرصة كبيرة لتوريد خدمات عن طريق وسائط الإرسال عبر الحدود. ويمكن للبلدان النامية أن تستغل ميزتها المقارنة في الخدمات الكثيفة العمالة بينما يمكن لها أن تتجنب الصعوبات التي تواجهها في انتقال الأشخاص الطبيعيين. كذلك فإنها تتيح لهذه البلدان إمكانات استخدام ما توفره من إمكانية الوصول إلى الموردّين الأجانب عن طريق استخدام الشبكة الخاصة بالموردّ الأجنبي كوسيلة لتصدير الخدمات. بيد أن المشاكل التي تواجهها البلدان النامية في معرض تحسين إمكانية وصولها إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع هي مشاكل معقدة نظرا إلى أنها تنطوي على قضايا اللوائح المحلية والأجنبية، والملكية المشمولة بحقوق ملكية، والجوانب التقنية والمالية.

٧٦- وما زال تطوير الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية والهياكل الأساسية المتصلة بالحواسيب يشكل أولوية من الأولويات. فالحكومات الوطنية تحتاج إلى أن تواصل بصورة مستمرة مفهوم "الهياكل الأساسية الكافية" الذي يشمل القضايا المتعلقة باجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية، والإبقاء على

سيطرة ملائمة على الاتصالات السلكية واللاسلكية المحلية، وتشجيع نقل التكنولوجيا. ويلزم كذلك دراسة مفهوم "البيئة التنظيمية الملائمة". وينبغي أن يكون واضعو السياسات مستعدين لتناول لفييف من القضايا القانونية والتنظيمية التي قد تنشأ على الصعد الوطنية والإقليمية والدولية والتي ستؤثر على الطريقة التي يُعاد بها تشكيل هيكل قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، فضلاً عما يتصل بذلك من تطورات مثل حقوق التأليف والنشر الخاصة ببرامج الحواسيب، وحماية البيانات، وجرائم الحواسيب، والتحويل الإلكتروني للأموال.

٧٧- وقد لا يوجد، فيما يبدو، مجال كبير جدا لتحسين إمكانية الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع عن طريق المفاوضات الحكومية الدولية. والتطبيق الرئيسي للاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات هو ضمان أن تكون الشروط المؤهّلة على نحو يسمح بالتنفيذ الفعال للمادتين الرابعة والتاسعة عشرة وللمرفق المتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية وبتعزيز وضع الحكومات ووضع الشركات الوطنية في المفاوضات مع الشركات الأجنبية. ويمكن أن يكون الدور الرئيسي لحكومات البلدان النامية هو اتخاذ تدابير ترمي إلى تعزيز الوضع التفاوضي لشركاتها، بما في ذلك تعزيزه عن طريق إقامة شبكات وطنية أو دون إقليمية لموردي الخدمات يمكن أن تتفاوض كمجموعة مع الشركات الأجنبية. وعلى أية حال، فإن الاستخدام الفعال لـ "طرق المعلومات البالغة السرعة" في توريد الخدمات يمكن أن يكون وسيلة لتخطي الشبكات المشمولة بحقوق ملكية.

٧٨- ومن الناحية الأخرى، يمكن معالجة مشاكل معينة عن طريق التنفيذ الأمين للاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات، وخاصة في سياق المادة السادسة (التنظيم المحلي)، والمادة الرابعة: ٢ (إنشاء نقاط الاتصال). وتوجد إمكانية لأن يكون جيل جديد كامل من الممارسات المانعة للمنافسة والممارسات التجارية التقييدية هو في طور الظهور في مجال توزيع خدمات الحواسيب عن طريق شبكات المعلومات. ومن الصعب رؤية كيف يمكن تذليل هذه المشاكل على نحو فعال دون مزيد من التعاون الدولي الأكثر تنظيماً، ربما في إطار المادة التاسعة.

٧٩- وعند التفاوض على التزامات في شتى قطاعات الخدمات في إطار الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات، يمكن أن توضع الأهداف التالية نصب العينين: '١' حاجة البلدان النامية إلى استحداث مؤسسات "تيسير"، '٢' الأولوية في تطوير التعليم والتدريب في مجال تكنولوجيات الاتصالات السلكية واللاسلكية والحواسيب؛ '٣' إمكانية الأخذ بترتيبات متبادلة في شكل التعليم ونقل التكنولوجيا؛ '٤' فائدة التأجير وترتيبات "البناء والتشغيل والنقل"؛ '٥' جعل الالتزامات المتعلقة بالمعاملة الوطنية لصالح مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية مشروطة؛ '٦' توفير نقاط اتصال ينبغي أن تشمل توفير معلومات بشأن إمكانية الوصول إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات.

٨٠- ومن أجل تحسين إمكانية وصول البلدان النامية إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها لها، فإن تقديم الدعم من المجتمع الدولي ضروري في الجوانب التالية:

(١) وضع استراتيجيات لتطوير القدرة الوطنية على الاشتراك على نحو فعال في شبكات المعلومات، بما في ذلك تحقيق هذا عن طريق برامج التدريب؛

- (٢) استكشاف استراتيجيات لرعاية شركات الخدمات الوسيطة بغية تيسير إمكانية وصول شركات البلدان النامية إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع العالمية؛
- (٣) دراسة الصعوبات المالية الأخرى التي تواجهها البلدان النامية في الوصول إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع وفي استخدامها واستكشاف إمكانية تخفيض العبء المالي؛
- (٤) مساعدة البلدان النامية في الاشتراك في وضع معايير عالمية فيما يتصل بشبكات المعلومات المتقدمة وتبادل البيانات الالكترونية، والامثال لهذه المعايير؛
- (٥) دراسة آثار زيادة التطبيقات التجارية لاستخدام شبكات المعلومات المتقدمة مثل شبكة "إنترنت" على البلدان النامية؛
- (٦) اعتماد مجموعة مبادئ تيسر تحقيق الأهداف الانمائية للمادتين الرابعة والتاسعة عشرة والمرفق المتعلق بالاتصالات السلكية واللاسلكية من الاتفاق العام المتعلق بالتجارة والخدمات، مراعاة للوضع التفاوضي الضعيف للبلدان النامية.

٨١- وينبغي للمجتمع الدولي أن يتيح للبلدان النامية فرصا لتبادل المعلومات والخبرة في مجال تطوير هياكل أساسية "كافية" للاتصالات السلكية واللاسلكية وللاستخدامات المتصلة بالحواسيب، بما في ذلك بيئتها التنظيمية.

٨٢- وإن الأعمال المقبلة للجنة الدائمة فيما يتعلق بتحسين إمكانية وصول البلدان النامية إلى شبكات المعلومات وقنوات التوزيع واستخدامها لها ينبغي أن تركز على الجوانب المشار إليها أعلاه. ونظرا إلى تعقّد هذه المسألة، فقد تنظر اللجنة الدائمة في توفير إرشاد بشأن الجوانب المحددة لهذه المسألة التي قد يجرى مزيد من التحليل بشأنها.

#### الحواشي

(١) الأونكتاد، تقرير التجارة والتنمية، ١٩٨٨، الجزء الثاني: الخدمات في الاقتصاد العالمي، UNCTAD/TDR 88/Offprint، الصفحة ٣١٣. ولاحظ تقرير التجارة والتنمية، ١٩٨٨، الصادر عن الأونكتاد، ما يلي: "وكان لتكنولوجيا المعلومات أيضا تأثير متفاوت في الحواجز المفروضة على دخول الأسواق. فحواجز الدخل يمكن أن تقلل حيثما تُستخدم الهياكل الأساسية لتسويق الخدمات أو توزيعها، وخاصة حين يتقاسم جميع المستخدمين استعمال الشبكة ونفقاتها. فاستعمال هذه الشبكات يمكن أن يكون عاملا حاسما لا للتجارة بالخدمات فحسب بل لتوفير الخدمات الأساسية للتجارة بالسلع أيضا".

(٢) الوثيقة TD/364/Rev.1، الصفحة ٧١.

الحواشي (تابع)

(٣) إن "مؤسسة تعزيز المعلومات المحوسبة" هي منظمة غير حكومية اسبانية هدفها الاضطلاع بأنشطة لتعزيز توفير خدمات المعلومات الالكترونية في اسبانيا، وهي تضع في الاعتبار كلاً من الفرص التي أتاحتها السوق الواحدة الأوروبية التي بُدئ فيها في عام ١٩٩٢ والتعاون مع بلدان أمريكا اللاتينية. ووقعت هذه المؤسسة اتفاق تعاون مع الأونكتاد في ١٩ تموز/يوليه ١٩٩٤.

(٤) الوثيقة UNCTAD/TDR، المرجع المذكور في موضع سابق.

(٥) "تقرير مرحلي مقدم من الأمانة عن تنفيذ برنامج عمل اللجنة الدائمة"، الوثيقة TD/B/CN.4/25، ١ أيلول/سبتمبر ١٩٩٣.

(٦) Albert Bressand, "Access to Networks", in UNCTAD *Trade in Services: Sectoral Issues*, United Nations Publication, UNCTAD/ITP/26.

(٧) .See UNCTAD Multimodal Transport Newsletter, No. 7, May 1995, pp. 5-7

(٨) "Professional and Business Services", Paul Luyten, paper presented at the Meeting of the Group of Experts on Access to Information Networks and Distribution Channels, UNCTAD/FUINCA, Madrid, 1-3 February 1995.

(٩) المرجع نفسه.

(١٠) Prakash Hebalkar, "Access to Use of Information Networks and Distribution Channels: Current Experiences, Future Concerns", paper presented at the meeting of the Group of Experts on Access to Information Networks and Distribution Channels, UNCTAD/FUINCA, Madrid, 1-3 February 1995.

(١١) .World Investment Report 1993, p. 122, UNCTAD, ST/CTC/156

(١٢) المرجع نفسه.

(١٣) انظر المذكرة التي أعدت للبند ٤ من جدول الأعمال TD/B/CN.4/43.

(١٤) S K "Juggy" pandit, "Wired to the Rest of the World", *Financial Times*, February 1995

(١٥) نوقشت خصائص هذه اللوائح في الموجز التنفيذي للغرفة التجارية الدولية: Executive Summary of International Chamber of Commerce (ICC) Position Paper, Doc. No. 373-30/450.



الحواشي (تابع)

- (١٦) انظر: American Scientific Magazine, February-March 1995.
- (١٧) انظر : World Investment Report 1994, UNCTAD/DTC/10.
- (١٨) Paul Luyten, *op.cit.*
- (١٩) المرجع نفسه.
- (٢٠) Malati Tambay Vaidya, "Trade in Media Services: Asia and the Pacific Region", in *Services in Asia and The Pacific, Selected Papers, Volume One*, United Nations, New York, 1990.
- (٢١) "خدمات وسائط الإعلام: اعتبارات متصلة بالمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف"، سوزان كريستوفرسون وستيفن بال، في نشرة "التجارة في الخدمات: القضايا القطاعية" "Media Services: Considerations Relevant to Multilateral Trade Negotiations" Susan Christopherson and Stephen Bell, in Trade in Services: Sectoral Issues, UNCTAD/ITP/26, January 1990, also TD/14/Supplement.
- (٢٢) هذا هو أحد العوامل التي أدت إلى الأزمة التي طرأت في آخر لحظة في مفاوضات جولة أوروغواي بشأن الخدمات السمعية - البصرية، انظر الوثيقة TDR/14/Supplement.
- (٢٣) Susan Christopherson, "Current Developments and Trade Issues in Audiovisual Services", paper presented at the meeting of the Group of Experts on Access to Information Networks and Distribution Channels, UNCTAD/FUINCA, Madrid, 1-3 February 1995.
- (٢٤) "Les GDS dans l'industrie touristique", étude réalisée pour OMT par Olivier Vialle, 1994.
- (٢٥) See Frank Go, "The Role of Computerized Reservation Systems in the Hospitality Industry", in *Tourism Management*, March 1992, and Patricia Lindsay, "New Hospitality and Tourism Products: CRS supply and Demand", *Tourism Management*, March, 1992.
- (٢٦) ICAO, Code of Conduct for Regulation and Operation of Computer Reservation Systems, Council of ICAO, 17/12/91, cited in Francois Vellas, "Les systemes d'informations et de distribution informatisés dans le secteur du tourisme et du transport aérien et les pays en développement", paper presented at the meeting of the Group of Experts on Access to Information Networks and Distribution Channels, UNCTAD/FUINCA, Madrid, 1-3 February 1995.

الحواشي (تابع)

- United States Department of Transport, cited in "les GFDS dans l'industrie touristique", (٢٧)  
op. cit.
- (٢٨) المرجع نفسه.
- (٢٩) ولا سيما الوثيقة TDR/8.
- (٣٠) المرجع نفسه.
- B. Gallagher, "The Information Highway: Racetrack or Ring Road?", APT Journal انظر (٣١)  
Vol. 7, No. 1, Bangkok, January 1995.
- (٣٢) انظر الوثيقة TD/B/CN.4/24.
- (٣٣) انظر مجلة: Business Week, 26 June 1995, pp. 46-49 وكذلك النص المستقل ٢ أعلاه.
- P. Brusick, M. Gibbs, M. Mashayehki, "...Anticompetitive Practices in the Services انظر: (٣٤)  
Sector", in Uruguay Round: Further Papers on selected Issues, UNCTAD/ITP/42, Geneva, 1990.
- U. S. Department of Transportaion Rule under 14 CFR Part 255, September 1992; (٣٥)  
Commission Regulation (EC) No. 3089/93, 29 October 1993, No. 3652/93, 22 December 1993; Code of Conduct  
for regulation and operation of computer reservation systems (CRS), Council of ICAO, 17 December 1991.
- "Oh Microsoft, poor Microsoft" Business Week 26 June 1995. Also "Court Revives انظر: (٣٦)  
Microsoft Antitrust Settlement," the Wall Street Journal Europe, 19 June 1995.
- "Background on Canadian Information Highway Policy", News Release, Government انظر: (٣٧)  
of Canada, 16 March 1994.
- (٣٨) المرجع نفسه. "كليبر: Clipper" هو معيار تقني يستخدم "لوجاريتما" سرىا في رقيقة  
الالكترونية سليكونية مركبة في صلب الشبكة للبيانات والمعدات الطرفية الصوتية. وعلى سبيل المثال، فإنه  
يرى أن الاستعمال المَعْمَم لمعيار "كليبر" قد يتيح لمنتجي برامج ومعدات الحواسيب التابعين للولايات  
المتحدة ميزة بغير وجه حق.

الحواشي (تابع)

(٣٩) من استنتاج توصلت إليه دراسة استقصائية غير منشورة عنوانها: "كيف تستخدم مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية في هونغ كونغ" أجراها مشروع بحوث الاتصالات السلكية واللاسلكية، بمركز الدراسات الآسيوية، جامعة هونغ كونغ Telecommunications Research Project, Centre of Asian Studies, Hong Kong University, 1994.

(٤٠) توحى الخبرة الدولية والدراسات القطاعية المتحققة في الآونة الأخيرة بأن من غير المحتمل أن يحصل موردو الخدمات الجدد على شروط ربط شبكي معقولة من مشغلي الشبكات العاملين حالياً دون مساعدة تُستمد من الجهات التنظيمية p. 116, "Privatization and Deregulation", The APT Yearbook 1995.

(٤١) مثل المحفل الذي يقوم باستحداثه مجلس التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادئ عن طريق الفريق الفرعي المعني بـ "تنمية الموارد البشرية" في إطار الفريق العامل المعني بالاتصالات السلكية واللاسلكية التابع للمجلس.

(٤٢) ICC Position Paper, op.cit.

(٤٣) انظر: Business Week, 26 June 1995.

(٤٤) انظر النص المستقل ٦.

(٤٥) انظر الوثيقة TD/B/CN.4/24 المذكورة في موضع سابق.

(٤٦) نظرا إلى أنه للمرة الأولى، في صك متعدد الأطراف، يعترف الاتفاق العام المتعلق بالتجارة والخدمات بحق البلدان الأصلية في أن تتولى مصالحها الخاصة بمؤسسات الأعمال التابعة "لها" (أي المؤسسات التي تمتلكها هي أو تسيطر عليها) القائمة في بلد أجنبي، وذلك في آلية متعددة الأطراف لتسوية المنازعات، فإنه يبدو أنه توجد إمكانية متاحة لهذه البلدان الأصلية فيما يتعلق بالسلوك المناسب من جانب مؤسسات الأعمال هذه.

- - - - -