

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/21  
27 July 1998  
ARABIC  
Original: ENGLISH

## مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية  
لجنة التجارة في السلع والخدمات  
والسلع الأساسية  
الدورة الثالثة  
جنيف، ٢٨ أيلول/سبتمبر ١٩٩٨  
البند ٤ من جدول الأعمال المؤقت

مجال توسيع صادرات البلدان النامية في قطاعات خدمات  
محددة من خلال جميع أساليب التوريد المنصوص عليها في  
الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، مع مراعاة ترابطها،  
ودور تكنولوجيا المعلومات والممارسات التجارية الجديدة

مذكرة من أمانة الأونكتاد

### موجز تنفيذي

توفر العولمة والتحرير وتكنولوجيات المعلومات الجديدة في الوقت الحاضر فرصا جديدة للتجارة في الخدمات. غير أن هذه الفرص لن تتحقق إلا إذا عولجت معالجة فعالة القيود التي تواجه البلدان النامية في بناء قدرتها المحلية في مجال الخدمات وفي تحسين قدرتها التنافسية في مجال تصدير الخدمات. وتوجد حاجة إلى مدخل منهجي بدرجة أكبر لايجاد بيئة تمكينية تقدم منتجات خدمية تصديرية ذات نوعية جيدة وقدرة على المنافسة من حيث الكلفة. واعتماد نظام تجاري واستثماري داغم يعتبر ضروريا لاستفادة البلدان النامية استفادة قصوى من منافع زيادة قابلية الخدمات للتجارة بها. والعنصر الأساسي في توسيع نطاق صادرات البلدان النامية من الخدمات هو تطبيق معايير النوعية الدولية، والحصول على الاعتراف بمؤهلات المهنيين في هذه البلدان، وكذلك إزالة الحواجز التي تؤثر على قطاعات ذات أهمية تصديرية لها وعلى تنقل الأشخاص الطبيعيين، على النحو المتوخى في المادة الرابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتحسين النوعية يفترض زيادة القدرة التنافسية لأسواق اليد العاملة، وكذلك تحسين النظام التعليمي وتيسير التدريب، لا سيما في مجال المهارات الحاسوبية وتقنيات الإدارة الحديثة. وأما الاتفاقات على المستوى دون الإقليمي فيمكن أن تكون بمثابة انطلاقة تواجه من خلالها شركات البلدان النامية المزيد من المنافسة التي تتيح إقامة علاقات إقليمية في ما بين الشركات وكذلك الاندماج بينها والمزيد من التخصص. وبما أن الوصول إلى أسواق الخدمات يخضع لتأثير الأنظمة فإن وضع توجيهات في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات تتعلق بالأنظمة المحلية ووضع مزيد من هذه التوجيهات بموجب المادة السادسة (القواعد والإجراءات المحلية) والمادة السابعة (الاعتراف) يكتسب أهمية خاصة عند رسم استراتيجيات لتوسيع نطاق الصادرات من الخدمات.

## المحتويات

### المقررات

٤ - ١	.....	مقدمة
٥٥ - ٥	.....	أولا - توسيع التجارة في قطاعات محددة ودور أساليب التوريد
٣٠ - ١٢	.....	ألف- أساليب التوريد والترابط بينها
٣٢ - ٣١	.....	باء - العلاقات فيما بين القطاعات
٥٥ - ٣٣	.....	جيم - أمثلة قطاعية
٧٢ - ٥٦	.....	ثانيا - دور تكنولوجيا المعلومات والتقنيات التجارية الجديدة في توسيع صادرات البلدان النامية من الخدمات
٦٩ - ٥٦	.....	ألف- تكنولوجيا المعلومات
٧٢ - ٧٠	.....	باء - التقنيات التجارية الجديدة
٩٣ - ٧٣	.....	ثالثا - استراتيجيات التوسع في تصدير الخدمات
٨٢ - ٧٤	.....	ألف- العمل على المستوى الوطني لتعزيز القدرة وتحسين القدرة التنافسية
٩٣ - ٨٣	.....	باء - العمل على المستوى المتعدد الأطراف
٩٧ - ٩٤	.....	رابعا - توصيات بشأن السياسات

## مقدمة

١- كما أدرك الأونكتاد التاسع فإن قدرة البلدان النامية على الاندماج بنجاح في النظام التجاري العالمي تعتمد، في مجال الخدمات، على قدرتها على تعزيز طاقتها في إنتاج سلع قادرة على المنافسة دولياً، وتعتمد على مدى التحرير في قطاعات الخدمات ذات الأهمية التصديرية لهذه البلدان.

٢- وكان معروضاً على اللجنة في دورتها الثانية توصيات اجتماع الخبراء المعني بتعزيز قدرة البلدان النامية وتوسيع صادراتها في قطاع الخدمات الصحية (TD/B/COM.1/7)، هذه التوصيات التي تقول بوجود الاستفادة استراتيجيات التصدير من جميع أساليب التوريد، والاستفادة استفادة كاملة من الإمكانيات التي توفرها تكنولوجيا المعلومات والتقنيات التجارية الجديدة، وقررت اللجنة إدراج بند بشأن هذا الموضوع في جدول الأعمال المؤقت لدورتها الثالثة. وأما دراسة الخدمات الصحية والسياحية في اجتماعات الخبراء التي عقدت عملاً بقرارات الأونكتاد التاسع (والوفائق التي أُعدت لاجتماع الخبراء المعني بتعزيز قدرات البلدان النامية بشأن تنمية قطاع خدماتها البيئية) (TD/B/COM.1/EM.7/2) فقد أظهرت وجود عدد من التحديات والفرص القائمة أمام الاقتصادات النامية لزيادة قدراتها التوريدية وتوسيع نطاق تجارتها في هذه القطاعات. ويحاول هذا التقرير تحديد ما إذا كان ممكناً أيضاً وجود بعض هذه التحديات والفرص في قطاعات أخرى من قطاعات الخدمات. وهناك سؤال آخر يتعلق بمعرفة ما إذا كانت أوجه التقدم في تكنولوجيا المعلومات التي تحفز التجارة حفضاً مؤثراً في مجال الخدمات تستطيع توفير فرص تصديرية للبلدان النامية.

٣- ونظراً لأوجه التقدم السريع في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وإمكانيات استمرار تحرير نظم التجارة والاستثمار بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات وفي سياق الاتفاقات المبرمة على الصعيدين الإقليمي ودون الإقليمي، فإن الخدمات ستتقدم المرحلة القادمة في العولمة. وأما بنية الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات ونهج القائمة الإيجابي فيها إزاء الالتزامات المتعلقة بالوصول إلى السوق والمعاملة الوطنية، وكذلك المادتان الرابعة والتاسعة عشرة من الاتفاق فتمكّن البلدان النامية من حيث المبدأ من تحرير قطاعاتها في مجال الخدمات تحريراً تدريجياً، كما تمكّنها من السعي إلى الحصول على امتيازات متبادلة للوصول إلى القطاعات التي تهمها.

٤- وسوف تعقد جولة جديدة من المفاوضات بشأن الخدمات في عام ٢٠٠٠ بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتنص المادة التاسعة عشرة من هذا الاتفاق على إجراء "تقييم إجمالي" قبل عقد هذه المفاوضات كي تحدد المشاكل موضوع المفاوضات. ومن الضروري أن تحدد البلدان النامية قطاعات ذات طاقة تصديرية أو ذات أهمية تجارية أخرى وأن تحدد قطاعات مؤهلة للتحرير. وينبغي إيلاء انتباه دقيق لهذه العملية، لأن سياسة تجارة الخدمات سوف تحدد أنواع القطاعات الخدمية التي سوف تتطور إلى قطاعات وطنية - سواء أكانت تقوم على كثافة المعرفة أم على كثافة اليد العاملة - تحدد بدرجة كبيرة هياكل الاستثمار القطرية المقبلة للبلدان النامية وبالتالي مسارات نموها الاقتصادي الطويل الأجل.

## أولاً - توسيع التجارة في قطاعات محددة ودور أساليب التوريد

5- تنشأ عن تدويل الخدمات في الوقت الحاضر فرص للبلدان النامية للتوسع ودخول مجالات جديدة من مجالات التصدير، لا سيما من خلال تصدير الخدمات لمسافة بعيدة واجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد زادت الفرص في تجارة الخدمات نتيجة لبضعة اتجاهات عالمية تنحصر في أن: (أ) تكنولوجيات المعلومات، إضافة إلى الاتصالات جعلت عدداً أكبر من الخدمات قابلاً للتجار به عبر الحدود؛ (ب) تكنولوجيات المعلومات توفر في الوقت الحاضر أيضاً الفصل بين الإنتاج والاستهلاك، مما يتيح مدخلات خدمية أكثر تخصصاً للمنتجي؛ (ج) لجوء الشركات العاملة في إنتاج السلع والخدمات إلى مصادر أو موارد خارجية للحصول على مدخلات خدمية غير أساسية في الإنتاج بغية زيادة قدرتها التنافسية وإيجاد فرص جديدة في مجال الخدمات للمنتجين .

6- وتواجه شركات الخدمات في البلدان النامية، ومعظمها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، منافسة من الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة التي تعمل في مجال الخدمات وتتمتع بقوة مالية هائلة، وقدرة على الحصول على أحدث التكنولوجيات، وترتبط بشبكات عالمية، ولديها هيكل أساسي متقدمة في مجال تكنولوجيا المعلومات. ويؤدي طلب الزبائن حالياً إلى تجميع الخدمات التكاملية من خلال أشكال متعددة من أشكال التحالف الاستراتيجي. وإضافة إلى ذلك، أدى تطلب الزبائن لضمان النوعية والقدرة على التنبؤ إلى زيادة وتنوع أشكال شبكات التسليم العالمية المتكاملة (مثل شبكات الامتياز (franchise chains)، وشركات الإدارة متعددة المواقع في مجالات مثل الرعاية الصحية المدارة، ونظم الحجز بالحاسوب، ونظم التوزيع العالمي).

7- انصب الاهتمام التصديري التقليدي للبلدان النامية على السياحة والنقل وحركة اليد العاملة. غير أن شركات القطاع الخاص الخدمية في البلدان النامية تكشف عن نشاط تصديري واسع، لا سيما عندما يدرج فيه توريد الخدمات إلى شركات أجنبية كائنة في هذه البلدان. ويتسم بالأهمية أيضاً التوسع السريع في تجارة الخدمات بين الجنوب والجنوب<sup>(1)</sup>. وأحد أسباب عدم بروز قطاع الخدمات في البلدان النامية هو كون القطاع العام يوفر العديد من الخدمات التجارية. ومن شأن إشراك القطاع الخاص في الخدمات التجارية والاتجاه للخارج أن يساعد في بناء قدرة تنافسية في مجال تصدير الخدمات.

8- ويرجح أن تؤثر الاتفاقات التجارية الاقليمية المتعلقة بالخدمات في الجهود المتعددة الأطراف التي تبذل في المستقبل لتحسين فرص الوصول إلى سوق الخدمات. والإدراج الفعلي للخدمات في اتفاقات تبرم على المستوى دون الاقليمي فيما بين البلدان النامية سوف يكون عاملاً رئيسياً في نجاحها. وهذه الاتفاقات التي تبرم بين البلدان النامية توفر الدعم أيضاً للنمو في تصدير الخدمات من خلال تحرير الوصول إلى السوق والمعاملة الوطنية داخل المنطقة، وعن طريق إيجاد وفورات الحجم والنطاق، وبناء القدرة التنافسية، ورفع مستوى المهارات، وتشجيع إقامة التحالفات فيما بين شركات الخدمات في البلدان النامية.

9- ورغم وجود مجال للتوسع في القطاعات التقليدية آنفة الذكر، فإن العنصر الأقوى في الخدمات التجارية هو "الخدمات التجارية الأخرى" مثل التمويل، والبناء، والحاسوب والمعلومات، وخدمات الاتصال (انظر الجدول ٢ في المرفق الاحصائي). ومن الأمثلة على الفرص السوقية الملائمة لذلك توفير خدمات مثل: الخدمات الفنية متدنية الكلفة (مثل الهندسة المعمارية، والاستشارة الهندسية، والبحوث القانونية، وبحوث

(السوق)؛ والخدمات الفنية المتصلة بالاهتمامات الناشئة (مثل التصميم المستدام، والمحاسبة القانونية)؛ والمساعدة التقنية التي تقدم للاقتصادات النامية الأخرى والتي تتصل بالخبرة في مجال عمليات الانتاج الشائعة الاستخدام ذات المستوى التكنولوجي الأولي والمتوسط (مثل الهندسة الصناعية، والتصميم الصناعي، والبحث والتطوير)؛ وعمليات الخلفية التي تفوق قيمتها المضافة القيمة المضافة من إدخال البيانات الأساسية (مثل البرمجة الحاسوبية، وتحويل البيانات وإصلاحها، وتقييم المطالبات، وإدارة السجلات الطبية الالكترونية)؛ والخدمات التي تستعين بنقاط القوة الثقافية أو اللغوية (مثل خدمات مراكز الهاتف الخارجية المتعددة اللغات). غير أن الفرص السوقية الملائمة تتغير تغيراً سريعاً مدفوعة بعوامل منها التغير التكنولوجي. الذي يتطلب قدرة على التكيف الفوري والسريع مع ظروف السوق الجديدة. وعلى سبيل المثال، أخذ الطلب على الخدمات البريدية الذي كان ينمو نمواً سريعاً في وقت من الأوقات يفقد مكانه في الوقت الحاضر أمام الرسائل الالكترونية غير المكلف للوثائق (لا سيما في الوقت الحاضر بعد أن تقرر الاعتراف قانونياً بالتوقيع الالكتروني).

١٠- وبغية مواصلة استغلال فرص تحرير التجارة والازدهار في بيئة خدمية عالمية تزداد تنافساً، سوف تحتاج شركات الخدمات في البلدان النامية إلى فرص لمواصلة الارتقاء بمستوى المهارات ومجاراة أوجه التقدم التقني والمهني (وهذا أمر بات أسهل كثيراً من ذي قبل إذا أتيحت لهذه الشركات فرص الوصول إلى شبكة الانترنت بكلفة تتسم بالكفاءة من حيث التكاليف). كما سوف تحتاج إلى تلبية وتجاوز معايير الجودة الدولية للخدمات وإدخال تكنولوجيا المعلومات في عملية تقديمها للخدمات. أما توسيع نطاق الصادرات الخدمية من البلدان النامية فلا يعتمد على القدرات الوطنية فحسب بل يعتمد أيضاً على نوعية الهياكل الأساسية القائمة للاتصالات وعلى الفرص الناشئة في السوق. ويقتضي النجاح وجود هياكل أساسية من الدرجة العليا للاتصال العالمي، وقدرة على نقل الأشخاص الطبيعيين مؤقتاً، في مهام تتعلق بالأعمال، إلى الأسواق الأجنبية دون أن تعترض طريقهم القيود المتعلقة بالتأشيرات، ووجود مجموعة متطورة من أشكال الدعم التمويلي، والوصول إلى الموظفين ذوي المهارات المناسبة.

١١- ومن العناصر الأساسية في قدرة أي بلد على التصدير الصورة العامة للبلد المصدر (الأمن، ومستوى التعليم، وموقف السكان)، وكذلك نوعية وسلامة الخدمات المصدرة (الخدمات الموثوقة، الخطوط الجوية التي تتسم بالكفاءة والسلامة، والمرافق السياحية المناسبة). ومما يساعد في بلورة تفضيل المستهلك لمنتجات البلدان النامية المبادرات التي تتخذها الحكومات والقطاع الخاص في هذه البلدان لنشر المعلومات عن خدماتها وعن القيم الثقافية وأنماط الاستهلاك وأساليب الحياة فيها. وهذا يتطلب زيادة القدرة في مجال الخدمات السمعية - البصرية في البلدان النامية.

#### ألف- أساليب التوريد والترابط بينها

١٢- يقوم الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات على "أربعة أساليب للتوريد" في تجارة الخدمات هي: عبور الحدود، والاستهلاك في الخارج، والحضور التجاري، وحركة الأشخاص الطبيعيين (انظر الجدول ٤ في المرفق الاحصائي المتعلق بنوع الالتزامات المقطوعة في إطار كل قطاع وكل أسلوب). وما عُرِفَ بأنه التجارة العالمية في الخدمات التجارية في احصاءات موازين المدفوعات يقابل في الواقع التجارة المضطلع بها في إطار أسلوب التوريد ١ و ٢. وقد بلغت قيمة ذلك ٢٦٠ مليار دولار في عام ١٩٩٦، وهو مبلغ يمثل خمس التجارة العالمية. وتعريف التجارة في الخدمات لا يضع في اعتباره الواقع المادي لتوريد الخدمات

إلى أسواق التصدير فحسب، بل يعكس أيضاً الحالة القانونية بمعنى أن كون كل أسلوب من أساليب التوريد مقابلاً لمجموعات تشريعية في مجالات منفصلة من مجالات السياسة العامة، من مثل الاتصالات، والاستثمار، والهجرة، وما إلى ذلك. وبما أن الحواجز التي تعترض دخول الأجانب يكون منصوصاً عليها في العادة في صلب التشريعات المحلية التي تتضمن تدابير كمية ونوعية، فإن تحسين شروط الوصول إلى السوق تتطلب في العادة إصلاحاً تشريعياً. وتنظم قطاعات الخدمات في ضوء الشواغل المحيطة بتوفير الخدمات للجميع، وحماية المستهلك، ومسائل الاحتراس، وعوامل التوجه الخارجي على نطاق الاقتصاد بكامله. ونتيجة للطابع الحساس للعديد من قطاعات الخدمات، تراقب الحكومات توريد الخدمات قبل التوريد لا بعده. وهذا يساهم في تعقد عملية زيادة الصادرات وتشجيع تحرير التجارة.

١٣- وبالتالي فإن عملية التحرير في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات تعتمد على استعداد الحكومات للدخول في التزامات متعددة الأطراف في مجالات السياسة العامة المختلفة مما يؤدي إلى تحرير انتقائي وغير منظم بحسب أسلوب التوريد، الأمر الذي يقيد أيضاً خيارات مصدري الخدمات في ترتيب الخدمات وتسليمها. ويمكن أن يؤدي أحد أنواع الالتزام بإتاحة الوصول إلى السوق (مثل الالتزام بإنشاء شركات أو بدلاً عن ذلك الالتزام بإتاحة الحركة لموردي الخدمات كأشخاص طبيعيين) إلى آثار مختلفة بحسب الطريقة الغالبة في توريد الخدمات إلى الأسواق الأجنبية في قطاع معين.

١٤- انصب التركيز الرئيسي حتى الآن بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات على تحسين شروط الوصول إلى الأسواق لإقامة حضور تجاري. وهذا الأسلوب كان الأسلوب المفضل لدى البلدان النامية في محاولتها تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، علماً أن القيود المناسبة وشروط الأداء (شروط العمالة، وشروط المحتوى المحلي، وشروط الأداء التصديري، ونقل التكنولوجيا، والتدريب)، وهي قيود وشروط مسموح بها في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، تمكّن الحضور التجاري من المساهمة في بناء القدرة المحلية وتوسيع نطاق تصدير الخدمات. وهذا الأسلوب يتيح أيضاً قدراً أكبر من الفعالية في إدارة الاقتصاد الكلي والرقابة الإشرافية والتنظيمية. ولم يستفد معظم البلدان النامية من إمكانية فرض شروط الوصول إلى السوق (مثل شروط الأداء) على الخدمات الأجنبية وعلى موردي الخدمات، وهي شروط منصوص عليها في المادة ١٩-٢. وينبغي للبلدان النامية لدى منحها المزيد من فرص الوصول إلى أسواقها أن تستفيد استفادة كاملة من شروط بناء القدرة هذه كي تضمن توسيع نطاق صادراتها من الخدمات.

١٥- وتوجد صلات بين أساليب التوريد الأربعة بصدد توسيع نطاق الصادرات من الخدمات. مثلاً، كثيراً ما يستخدم العمل بعقود في اقتصادات أخرى (الأسلوب ٤) أداة لبناء القدرة المحلية عن طريق تشجيع الفنيين على العمل لفترات محددة في اقتصادات تكون المهارات فيها أكثر تخصصاً ويتاح فيها التدريب في أثناء العمل. وبإمكان الفنيين العائدين بمهارات أرقى أن يحققوا نجاحاً أكبر في إطلاق الصادرات عبر الحدود أو في تأمين ما يتوقعه الزائرون الأجانب من الخدمات. ويستخدم السفر في مهام تتعلق بالعمل (الأسلوب ٤) أيضاً في استكمال التوريد عبر الحدود (الأسلوب ١) بهدف تلبية حاجة الزبون إلى الاتصال الشخصي. وبالمثل، كثيراً ما يُستخدم الأسلوب ٣ في بناء القدرة للأسلوب ٢ أو الأسلوب ١ بالمساعدة في نقل التكنولوجيا الخفيفة. وإضافة إلى ذلك، يمكن للبلدان النامية، من خلال اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أهداف محددة في مجالات مثل تصميم برامج الحاسوب حسب الطلب أو إدارة المرافق الصحية، أن تقيم شهرة لنوعية خدماتها يمكن ترجمتها إلى توريد عبر الحدود.

١٦- وشكلت المفاهيم التي يقوم عليها تعريف التجارة في الخدمات إطاراً يمكن فيه للتحرير، الذي تطبقه البلدان النامية بصدد توريد الخدمات من خلال الاستثمار والحركة عبر الحدود (وبصورة رئيسية تلك التي تقع في الفئة التي تسمى الآن "التجارة الإلكترونية")، أن يقابل المزايا التي تتعلق بأساليب أخرى من أساليب التوريد (مثل حركة الأشخاص الطبيعيين) أو مزايا أخرى في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أو مزايا تتعلق بالوصول إلى السوق للاتجار بالسلع. وأما المبادرات المتعلقة باتفاقات منفصلة بشأن أساليب توريد فردية (مثل الاتفاق المتعدد الأطراف بشأن الاستثمار (الحضور التجاري)، والإعلان الوزاري بشأن التجارة الإلكترونية (التوريد عبر الحدود) فينبغي النظر إليها في سياق التوازن بين الحقوق والالتزامات في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

١٧- التوريد عبر الحدود (الأسلوب ١). تشهد التجارة عبر الحدود نمواً متزايداً نتيجة لتطور شبكات الاتصال، والتقدم في تكنولوجيا المعلومات، وقدم الانترنت/التجارة الإلكترونية. ومن المتوقع أن تؤدي التكنولوجيات الجديدة إلى مواصلة تعزيز هذه التجارة في الخدمات حتى في مجالات كانت تعتبر غير عملية من الناحية الفنية في الوقت الذي جرت فيه مفاوضات جولة أوروغواي. أما الالتزامات فلا توفر إلا نصفها أو أقل من نصفها وصولاً كاملاً وحرراً إلى سوق التجارة عبر الحدود؛ وهذا يعود في بعض الأحيان إلى كون ذلك غير عملي من الناحية الفنية.

١٨- توفر تكنولوجيا المعلومات في الوقت الحاضر الدعم لعملية الاحلال فيما بين الأساليب؛ إذ يمكن عن طريق القدرة على توفير الخدمات إلكترونياً عبر الحدود تقليل الاعتماد على الحضور التجاري (الأسلوب ٣) أو على حركة الأشخاص الطبيعيين (الأسلوب ٤). وأي معلومات يمكن وضعها في صيغة رقمية يمكن معالجتها من بُعد، وتسمح بتكنولوجيات الانترنت في زمن حقيقي باستخدام مرافق للتخاطب المباشر وتنظيم مؤتمرات غير مكلفة بالفيديو. ويقوم مصدر الخدمات بصورة متزايدة باستخدام الأسلوب ١ داخل الشركة الواحدة لتقديم الخدمات إلى الزبائن، والاتصال الإلكتروني بهم أو بالشركاء الاستراتيجيين أو (في حالة الحضور التجاري) بالمقر، بغض النظر عن الأسلوب النهائي لتوريد الخدمات. ومنح فرص الوصول إلى السوق بهذا الأسلوب يستتبع تدفق الأموال من وإلى الخارج لقاء توفير الخدمات أي الخدمات المالية.

١٩- غير أنه لا بد من الإشارة إلى أن التجارة عبر الحدود تتصل أيضاً بخدمات النقل التي لا تزال تخضع لقيود كبيرة نسبياً. فحقوق المرور في قطاع النقل الجوي مستثناة من قواعد الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات (وإن كان المرفق المتعلق بخدمات النقل الجوي سوف يستعرض في السنة القادمة). كذلك انتهت المفاوضات التي جرت بعد جولة أوروغواي بشأن النقل البحري إلى الفشل نتيجة لوجود مشاكل في بلدان رئيسية، بينما ثبتت صعوبة تحرير النقل البري حتى في سياق الاتفاقات الإقليمية<sup>(٩)</sup>.

٢٠- الاستهلاك في الخارج (الأسلوب ٢). يتمتع المستهلكون الذين يختارون شراء الخدمات في الخارج بأعلى درجات الحرية في الوصول إلى السوق بوجه عام (رغم استمرار بعض القيود المفروضة على المدفوعات والتحويلات). وهذا يشكل وسيلة هامة لتصدير الخدمات، لا سيما الخدمات الطبية والسياحية وخدمات النقل والتعليم. وكون التجارة غير مقيدة تقييداً مباشراً لا يعني بالضرورة انعدام الحواجز أمامها: فيمكن لشروط القطاعات الخدمية الأخرى، مثل عدم قابلية الاستفادة من التأمين الصحي في الخارج، أن يقيد التجارة في قطاعات ذات صلة.

٢١- لا يزال سفر المستهلكين فرادى إلى أسواق التصدير كسياح يشكل جزءاً أساسياً من أسلوب التوريد هذا، يليه تدريب التلاميذ أو المسؤولين التنفيذيين في الخارج. غير أن التحسينات التي شهدتها شبكة الانترنت للتفاعل في الوقت الحقيقي تؤدي إلى إحلال التدريب عن بُعد، عبر الحدود، محل التدريب الشخصي. وتقع مبيعات الخدمات إلى الشركات الأجنبية الموجودة في أسواق البلدان النامية أيضاً في إطار الأسلوب ٢ للتصدير (شريطة أن يشكل الأجانب غالبية المالكين) وهذا الأسلوب كثيراً ما يكون طريقة ممتازة متدنية التكاليف لموردي الخدمات تمكنهم من اكتساب خبرة في التصدير كما أنها طريقة ممتازة تمكن الاقتصادات من تعزيز قدرتها على تقديم الخدمات المحلية.

٢٢- الحضور التجاري (الأسلوب ٣). كما ذكر آنفاً، تردد كثيراً ذكر الحضور التجاري كوسيلة للتوريد في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، مما يعكس رغبة البلدان في اجتذاب الاستثمار لتحفيز نقل التكنولوجيا، بما في ذلك المعرفة الإدارية، وإيجاد فرص العمل، وتقليل المدفوع من العملات الأجنبية لقاء الخدمات المستوردة. وقد وضع العديد من البلدان أحكاماً لأهلية الوصول، أي وضعت قيوداً على التزاماتها بشأن الحضور التجاري تحد من الوصول إلى أسواقها ومن توفير المعاملة الوطنية، ولا سيما على التدابير المحددة في المادة السادسة عشرة التي تكرر فيها إيراد شروط تقضي بنوع معين من الشكل القانوني للانشاء وقيود على مشاركة رأس المال الأجنبي. وعلاوة على ذلك، ورد أيضاً ذكر اختبارات الحاجة الاقتصادية، وإن جاء ذلك من عدد محدود نسبياً من البلدان.

٢٣- وتشكل مبيعات الشركات الأجنبية إلى المستهلكين والمنتجين في البلدان المضيفة ومشترياتها منهم "تجارة" في الخدمات حسب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وقد مثلت الخدمات في عام ١٩٩٦ ثلاثة أخماس تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (بلغ مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ٢٥٠ مليار دولار). ونصف إجمالي اسهام الاستثمار الأجنبي المباشر (بلغ مجموع الاسهام ٢,٢ تريليون دولار). فإذا كانت المبيعات الاجمالية قد قدرت بمبلغ ٧ تريليونات دولار في عام ١٩٩٥ - قيمة السلع والخدمات التي أنتجها نحو ٢٨٠ ٠٠٠ شركة أجنبية تابعة للشركات عبر الوطنية - فمعنى ذلك أن الانتاج الدولي فاق الصادرات بوصفه الأسلوب الغالب في خدمة الأسواق الأجنبية في مجالي السلع والخدمات جميعاً<sup>(٣)</sup>.

٢٤- وتبلور ثمة ادراك بوجود عدد كبير من البلدان النامية لا يستطيع الاستفادة من فرص الوصول إلى الأسواق عن طريق الحضور التجاري، بالنظر لفداحة تكاليف تهيئة الحضور؛ وإن كان يمكن أن يضرب عدد من الأمثال لشركات خدمية عبر وطنية في البلدان النامية في قطاعات منها الفنادق، وتجارة التجزئة، والهندسة، والتشييد. يضاف إلى ذلك أن التزامات التحرير حسب الأسلوب ٣ قطعت في وقت كانت لا تزال الاتصالات عبر الإنترنت والتجارة الالكترونية في بداية تطورها. وربما أمكن تقليص الحاجة للحضور التجاري بفضل التجارة العابرة للحدود الميسرة الكترونياً (الأسلوب ١) عبر الإنترنت. وقد يفضي ذلك بالشركات الأجنبية إلى طلب التماس الحق في "عدم الإقامة" بما يؤدي إليه ذلك من تأثير على المزايا التي تعود من نقل الدراية الفنية التي يحققها الحضور التجاري (كما نص على ذلك في منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية).

٢٥- حركة الأشخاص الطبيعيين (الأسلوب ٤). يمكن القول بصفة عامة إن التحرير طبقاً لهذا الأسلوب انحصر في التزامات أفقية تتعلق بالتحرك المؤقت لموظفي الإدارة والمتخصصين بسبب الحضور التجاري. وقد قطع عدد قليل من البلدان أيضاً على نفسه التزامات قطاعية وفئوية محددة، وإن كانت هذه الالتزامات



قد اقترنت بقيود جوهرية (منها تحديد المكوث بثلاثة أشهر في أية فترة مدتها إثنا عشر شهراً رهنأ باختبار الحاجة الاقتصادية لذلك والاعتراف باشتراطات التأهيل والترخيص). ويعتبر القصور في تحديد الفئات القطاعية والمهنية قيوداً رئيسياً يمنع إمكانية التنبؤ بفرض الوصول إلى الأسواق.

٢٦- ويقوم الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات على مفهوم تناظر الالتزامات بين حركة رأس المال (الأسلوب ٣) وحركة العمل (الأسلوب ٤)<sup>(٤)</sup>. ويعتبر الأسلوب ٤ أسلوباً هاماً من أساليب توريد الخدمات بالنسبة للبلدان النامية لما لها من مزية نسبية في مجال الخدمات الكثيفة العمالة. ويقدر مستوى التحويلات المالية بمبلغ ٣٠ مليار دولار إجمالاً، ولكن حتى هذا الرقم لا يصور تماماً أهمية حركة الأشخاص بالنسبة للبلدان النامية. فالحواجز التي تعترض هذا الأسلوب، ومنها بصفة خاصة شروط التأشيرة الصارمة والتي لا تستقر في التطبيق على حال، وشروط الترخيص، واختبارات الحاجة الاقتصادية، تحول دون اشتراك فنيين ورجال أعمال من البلدان النامية في مجموعة متنوعة من الأنشطة الضرورية لولوج أسواق الخدمات العالمية.

٢٧- وقد سبق أن قيل إن القيد الرئيسي الذي يعترض سبيل هذا الأسلوب هو اختبار الحاجة الاقتصادية. ويفترض هذا الاختبار أن تمنح الوكالة الحكومية المختصة، غالباً على مستوى أدنى من المستوى الفيدرالي، حق الوصول إلى السوق بناءً على تقييمها لحاجات السكان الاقتصادية أو لجانب الطلب لديهم على هذه الخدمات أو لقدرتهم على توريدها. وقد تكون الشروط المفروضة نوعية أو كمية، بحسب ظروف السوق المحلية، أو مدى توفر موردين محليين للخدمات، أو خصائص السكان، أو أية معايير أخرى، وإن كانت هذه المعايير لا تحدد غالباً في الجدول. وبالنظر إلى طابع التقدير في اختبارات الحاجة الاقتصادية (لا سيما عندما لا تحدد المعايير بوضوح) فإنها تمثل حاجزاً كبيراً يعترض سبيل التجارة في الخدمات وتفسح مجالاً كبيراً لعدم التيقن فيما يتصل بمستوى التزام اتاحة الوصول إلى الأسواق. فأى التزام يشترط فيه إجراء اختبار الحاجة الاقتصادية لا يوفر أي ضمانة للوصول؛ وتتضاءل قيمته الاقتصادية والقانونية. وتسلب اختبارات الحاجة الاقتصادية قدرة الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات على الاسهام في تيسير حركة الأشخاص المرتبطة بعملية العولمة. ولما كانت البلدان تتذرع باختبارات الحاجة الاقتصادية في قطاعات خدمية كثيرة وأيضاً في أسلوب التوريد عن طريق الحضور التجاري، فإن وضع عدد محدد من المعايير لتطبيق هذه الاختبارات ثم إلزتها بعد ذلك، وخاصة في فئات مهنية أو تجارية محددة بوضوح، يعتبر أمراً محورياً لمستقبل الجهود التي تبذل لتحرير التجارة في الخدمات.

٢٨- وتبيح معظم البلدان دخول ذوي المهارات العالية كوسيلة لتعويض نقص العمالة لديها وضمان عدم عرقلة النمو الاقتصادي بفعل نقص العمالة الماهرة، أو كوسيلة لحسن الوصول إلى الموارد والمعارف الفكرية العالمية. وتوجد الآن سوق عالمية للعمالة الماهرة. وقد سبق أن تبين من الالتزامات الواردة في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات في صدد نقل العاملين فيما بين أفرع الشركة الواحدة (من مثل المدراء أو التنفيذيين أو المتخصصين الذين يملكون مستويات خبرة متقدمة). إن حركة الأشخاص تتصل اتصالاً وثيقاً بحركة رأس المال<sup>(٥)</sup>. وينص مشروع الاتفاق المتعدد الأطراف بشأن الاستثمار أيضاً على دخول ومكوث وعمل المستثمرين والموظفين الرئيسيين بصفة مؤقتة (من مثل التنفيذيين أو المدراء أو المتخصصين اللازمين للمنشأة). ولا يمكن رفض الدخول والمكوث المؤقتين لأسباب تتصل بسوق العمل، أو اختبارات أخرى للحاجة الاقتصادية، أو القيود العددية التي تنص عليها القوانين واللوائح الوطنية.

٢٩- على أن هناك تناقضاً بين الرغبة في اجتذاب العمالة الماهرة أو اباحة دخولها والرغبة في حماية فرص العمل للمواطنين، يستتبع حجزاً في إجراء حوار بناء بصدد الحركة المؤقتة لكافة فئات الأشخاص الطبيعيين. ويتبين من الالتزامات المحددة فيما يتعلق بأسلوب توريد الخدمات عن طريق الأشخاص الطبيعيين أن عدداً قليلاً من البلدان فقط هو الذي أخذ بها في قوانين ولوائح الهجرة القائمة لديه؛ ومن ثم فلا يزال هناك هامش كبير لتحسين فرص الوصول إلى الأسواق عن طريق هذا الأسلوب في التوريد، دون حاجة إلى تعديل التشريعات ذات الصلة<sup>(٧)</sup>.

٣٠- ومما يؤثر أيضاً على قدرة الأشخاص على توريد الخدمات في أسواق التصدير عدم الاعتراف بالمؤهلات المهنية واشتراطات الترخيص. ويؤشك على الفراغ من مفاوضات جرت، في إطار الفقرة ٤ من المادة السادسة في الاتفاق العام بشأن الخدمات في التجارة، بوضع قواعد تضمن ألا تشكل التدابير التي تتخذ فيما يتصل باشتراطات وإجراءات التأهيل، وبالمعايير الفنية واشتراطات وإجراءات الترخيص في مجال المحاسبة، حواجز لا لزوم لها تعترض التجارة. ويتعين أن تفي هذه الاشتراطات باختبار "الضرورة"، بمعنى أنه لا ينبغي لها أن تكون أثقل مما يلزم لضمان الأغراض المشروعة، أي جودة الخدمة. ولهذا العمل أهمية خاصة، فقد بذل فيه جهد للتمييز بين تدابير المادة السادسة التي تغطيها القواعد وبين المادة السادسة عشرة (الوصول إلى الأسواق) والمادة السابعة عشرة (المعاملة الوطنية) اللتين سوف يعالجان في جولة المفاوضات المقبلة. يضاف إلى ذلك أن هذه القواعد سوف تعين في تيسير فرص وصول الفنيين إلى الأسواق فعلاً وتوريد الخدمات<sup>(٨)</sup>.

#### باء - العلاقات فيما بين القطاعات

٣١- للعلاقات فيما بين القطاعات أهميتها أيضاً في سياق التحرير الجاري بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وهناك قيد يحتمل أن يؤثر على النهج الجاري الآن للتحرير وفقاً لهذا الاتفاق العام يتصل بتباين التزامات التحرير أو الممارسات المناهضة للمنافسة في قطاعات مختلفة. من ذلك مثلاً أن عمليات السياحة يمكن أن تصمم على أساس تنافسي وتخسر مع ذلك نصيباً من السوق بسبب ممارسات التسعير التي يأخذ بها موردو النقل الاحتكاري ويستقدمون بها سياحاً إلى أسواقهم. وسوف تضيق فرص تصدير الخدمات في القطاع الصحي إذا لم تغط وثائق التأمين الصحي الخدمات التي توفر خارج المنطقة أو إذا لم توضع معايير مشتركة للسجلات الطبية الالكترونية.

٣٢- وغالباً ما يكون هناك ارتباط أيضاً بين إنتاج السلع والخدمات والوصول إليها. فهناك مثلاً روابط بين توريد خدمات من مثل خدمات المشورة الهندسية وبين تصدير سلع إنتاجية بعد ذلك؛ وعند توريد مجموعة متكاملة من السلع والخدمات، كما في حالة تصدير السلع والخدمات البيئية؛ وعند تصدير خدمات الصيانة عقب توريد السلع. ولهذا النوع الأخير أهمية خاصة بالنسبة للسلع ذات التكنولوجيا الرفيعة التي يمكن بمناسبة توفير نوع متخصص من التدريب والصيانة عن طريق التحرك المؤقت للأشخاص أو من خلال خدمات التخابر من بعد. يضاف إلى ذلك أن تهيئة السلع والخدمات حسب طلب الزبون أفضت إلى زيادة أهمية الدور التكميلي للخدمات الانتاجية. كذلك، تعتبر خدمات النقل والتوزيع ضرورية بالنسبة للتجارة في أية سلعة. وتقوي هذه السمات مجتمعة أهمية تساق السياسات العامة والأطر التنظيمية بالنسبة لمختلف القطاعات الخدمية وأيضاً بالنسبة للروابط بين القطاعات السلعية والخدمية.

### جيم- أمثلة قطاعية

٣٣- ترد فيما يلي أمثلة على وجوه الترابط بين الأساليب والقطاعات وإمكانيات توسيع الصادرات، والحواجز التي تعترض هذا التوسيع بالنسبة لخمسة قطاعات هي: خدمات الحاسوب، والخدمات الخلفية، والخدمات البيئية، وخدمات الرعاية الصحية، والسياحة.

٣٤- خدمات الحاسوب. تقدر سوق الخدمات المتصلة بالحاسوب في العالم عام ١٩٩٨ (باستثناء الخدمات المتصلة بالبرمجة وبالإنترنت) بما يزيد عن ٢٤٣ مليار دولار، منها ٧١,٢ مليار دولار تقريباً للاستخدام الخارجي الذي استلزمته مختلف وظائف تكنولوجيا المعلومات. أما في جانب صناعة البرمجة (مع استبعاد الطلب المحدد والمحصور زمنياً على برامج التطوير لعام ٢٠٠٠ الذي يقدر بنحو ٦٠٠ مليار دولار) فإن سوق البرامج التي تصاغ حسب طلب الزبون تنمو هي وحدها بما يزيد عن ٢٠ في المائة سنوياً، ومن المتوقع أن تصل إلى ٢٥٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٠.

٣٥- ويحدّ من نمو الطلب على خدمات الحاسوب عاملان هما: (أ) عدم تحديث قاعدة أجهزة الحواسيب المركبة لدى العملاء؛ و(ب) ضعف الهياكل الأساسية الداعمة للاتصالات. على أن توالي انخفاض تكلفة الأجهزة أصبحت تتيح للمنشآت التجارية في المجالات التي كانت معدلات تبني تكنولوجيا المعلومات منخفضة فيها سابقاً، أن تبث فتحوذ أنظمة غير مكلفة نسبياً ولكنها قوية. يضاف إلى ذلك أن الحدود الراهنة التي تقف عندها أنظمة الاتصالات السلكية سوف تواجه قريباً بهياكل أساسية لاسلكية وساتلية قادرة على منافستها من حيث التكلفة، وذلك مع هبوط أسعار عرض النطاق الترددي، ومع المنافسة الناشئة أيضاً عن الهاتف عبر الإنترنت. وتمثل الحواجز الرئيسية التي تعترض الآن سبيل المصدرين في البلدان النامية في خفوت السمعة الدولية في أسواق الصادرات، واحتمال قصور المعدات عن ملاحقة أحدث التطورات، وقصور دوائر الاتصالات عن المنافسة من حيث التكلفة، والتراضي في إنفاذ تشريعات حقوق الملكية الفكرية (مما يفتح الباب لانتهاك حقوق هذه الملكية ولانتهاكات مشابهة). وفي مقدور منتجي البرامج أن ينضموا إلى شركات أخرى من خلال التحالفات الاستراتيجية، والتسويق المشترك، وترتيبات التعامل الحصرية، ومشاريع البحوث المشتركة للوصول إلى الحلول التي يتوخاها العملاء. هذا وإن كانت هذه التحالفات تقلل العدد الاجمالي المتاح من الموردين المحتملين، مما قد تنشأ عنه ممارسات تقييدية<sup>(أ)</sup>.

٣٦- ويمكن الاستفادة من فرص تصدير خدمات الحاسوب عن طريق الجمع بين أساليب التوريد الأربعة كلها. وقد استطاعت بعض البلدان النامية المنافسة بالفعل في مجال خدمات الدعم الفوري والمساعدة التقنية عبر الحدود، وأيضاً في مجالات صوغ البرامج حسب طلب الزبون، وإدارة قواعد البيانات، وتصميم وإدارة المواقع على شبكة الويب. وتقتضي زيادة توسيع خدمات المشورة والدعم التقني في مجال الحاسوب أيضاً سفر العمالة الماهرة إلى الأسواق المحلية للعملاء حتى يمكن لها أن تصل إلى أعلى مستويات الكفاءة. وتعتمد بعض البلدان النامية أيضاً إلى توفير التدريب للعمال الفنيين في بلدان نامية أخرى، إما في أسواقها هي نفسها ("الاستهلاك في الخارج") وإما في السوق المستهدف، باعتبار ذلك عنصراً في استراتيجية لبناء السمعة دولياً والقدرة محلياً. وتعتبر اجازة عمليات البلدان النامية الناجحة دون مقابل في مجالات من مثل توفير الوصول إلى الإنترنت أو التقاط البيانات مجالاً محتملاً للنمو، وإن كان لم يستغل بعد.

٣٧- الخدمات الخلفية. تتسع أمام البلدان النامية فرص توفير الخدمات الخلفية (البعيدة المدى) عبر الحدود. وقد بدأ توريد الخدمات الخلفية بخدمات ادخال معلومات بسيطة في الثمانينات، ثم نما التوريد حتى شمل النشر الالكتروني، وتصميم وإدارة المواقع على شبكة الويب، ومراكز نداء العملاء، وإدارة السجلات الطبية، وحجز الفنادق، وإجازة بطاقات الائتمان، وخدمات السكرتارية من بعد، وإدارة قائمة الارسال البريدي، والدعم التقني الفوري، وخدمات الفهرسة والاستخراج، والبحوث والكتابة التقنية، والنسخ التقني. يضاف إلى ذلك أن الشركات الصناعية لا تني تتعاقد مع موردي خدمات أجنبى في الخارج على تصميم المنتجات، والإدارة اللوجستية، والبحوث والتطوير، ودعم خدمة العملاء.

٣٨- واستناداً إلى اسقاطات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي<sup>(٩)</sup>، وباعتبار عامل الطلب على تحويل شفرة الحاسوب لعام ٢٠٠٠، تقدر حصيلة السوق العالمية للخدمات الخلفية التي يمكن أن توفرها البلدان النامية في عام ١٩٩٨ بمبلغ ٤٣٨ مليار دولار تقريباً. وهذا الرقم يعادل على الأقل ٢٠ في المائة من اجمالي صادرات البلدان النامية في عام ١٩٩٦ و٢,٨ أضعاف صادرات البلدان النامية من "الخدمات الأخرى" في عام ١٩٩٦. وللمثيل، فقد بلغ الطلب العالمي على النسخ الطبي زهاء ٢٠٠ مليون دولار، وعلى النسخ القانوني ٤٠٠ مليون دولار، وعلى عمليات التطويق لعام ٢٠٠٠ ما بين ٣٠٠ و٦٠٠ مليار دولار. وتنفق شركات الولايات المتحدة وحدها ٥٠ مليار دولار سنوياً على عمليات تجهيز المعلومات، يجري قدر منها لا يقل عن ٢٠ في المائة في محيط المكاتب الخلفية.

٣٩- وقد أصبحت أنواع الصناعات التي تجري فيها العمليات الخلفية الأسيرة شائعة في البلدان النامية، وامتدت فشملت الخطوط الجوية، وشركات السمسة، وشركات معالجة بطاقات الائتمان، والمؤسسات المالية، وشركات التأمين، ومنشآت التسويق، وأية دوائر أعمال أخرى يتضخم فيها حجم العمليات. ويضرب بهذه العمليات الأسيرة المثل على تجارة الخدمات من خلال الحضور التجاري؛ على أنه لوحظ ازدياد عدد الصناعات التي نجحت في تنوع عملياتها فأضافت إلى نشاطها في تزويد شركاتها الأم بالعمليات خدمة عملاء آخرين من الشركات في طائفة من البلدان الأخرى. وينصب معظم الطلب لديها على الخدمات المتبادلة فيما بين دوائر الأعمال (الانتاجية) لا الخدمات الاستهلاكية. وتبين أن آثار المضاعف الاقتصادي المحلي أوسع نطاقاً إلى حد كبير في حالة العمليات الخلفية منه في حالة الترحال المؤقت إلى الأسواق الأجنبية.

٤٠- الخدمات البيئية. تبلغ نسبة الخدمات البيئية في السوق العالمية نحو ٦٥ في المائة من اجمالي الصناعة البيئية (التي تقدر بـ ٤٥٢ مليار دولار)، بحيث يتجاوز الطلب عليها حالياً ٢٥٠ مليار دولار. ويتحول التركيز في مجال توفير الخدمات من عمليات التنظيف في نهاية المطاف إلى التكنولوجيات السليمة بيئياً، ومن الامتثال للقواعد التنظيمية إلى تحقيق انتاجية الموارد. ولم يتولد لدى البلدان النامية في عام ١٩٩٦ سوى ١٣ في المائة فقط من اجمالي الإيرادات<sup>(١٠)</sup>. وتمثل الخبرة التقنية، والأسعار، وجودة وموثوقية الخدمات عوامل المنافسة الرئيسية في الصناعة البيئية، وإن كان القرب الجغرافي أو الثقافي والقدرة على عرض حزمة متعددة التخصصات يسهمان أيضاً في زيادة قدرة الشركة على المنافسة. وتنطوي استراتيجيات خلق أو توسيع الفرص التجارية على أشياء منها: ١٠ عرض حزمة متكاملة من السلع والخدمات أو الخدمات المتعددة التخصصات؛ ٢٠ عرض خدمات متخصصة؛ ٣٠ استهداف أسواق إقليمية؛ ٤٠ إقامة روابط مع شركات أجنبية.

٤١- ويتبين من التجربة أن في المقدمور الإفادة من الشراكات مع مؤسسات البلدان المتقدمة للارتقاء بمعارف شركات البلدان النامية وخبرتها وتجهزها التكنولوجي. ويطبق نظام "البناء - التشغيل - النقل" على نطاق واسع في القطاع البيئي، وخاصة في شقي المياه والنفايات. وتسهم الحكومات ووكالات التمويل العالمية في أغلبية الفرص التصديرية كمولين أو عملاء. وقد يحتاج المصدرون في البلدان النامية إلى شراكة المؤسسات المحلية حتى تتأهل للافادة من فرص التوريد.

٤٢- ويمكن تعيين القيود التي تحول دون توسع فرص العمل أمام شركات البلدان النامية وارجاعها إلى: '١' ظروف الطلب (مثل عدم كفاية الموارد المالية بمدفوعات السلع والخدمات البيئية؛ وعدم التيقن من الدفع؛ وعدم وجود نظام قانوني موثوق يضمن الوفاء بالالتزامات التي تقطعها الأطراف على أنفسها)؛ '٢' اعتبارات جانب العرض (مثل نقص العمالة الماهرة وقصور الموارد المالية في مجال التدريب)؛ '٣' السياسة العامة (مثل تفضيل الشركات المحلية؛ وقصور الدعم الحكومي لجوانب تنمية الأعمال التجارية، والتمويل، والمعونة المشروطة)؛ '٤' التشريع (مثل القيود على حركة الأشخاص الطبيعيين، والملكية والرقابة؛ وكثرة المستندات البيروقراطية، وإجراءات الاختبار، واشتراطات جمع المعلومات؛ والمسؤولية).

٤٣- ولئن كان من الميسور بيع الخدمات البيئية أنففسها دون عائق كبير، فإن عدم إمكان وصول خدمات التشييد المرتبطة بها، والخدمات المهنية (المشورة الهندسية والتصميم) والخدمات التحليلية إلى الأسواق يمكن أن تشكل حواجز تعترض التجارة فيها. كذلك يتوقع العملاء باطراد الجمع بين الخدمات البيئية والتكنولوجيات الداعمة، التي قد تواجه هي نفسها حواجز تصديرية بسبب القيود التنظيمية المرتبطة بالتكنولوجيات البالية.

٤٤- وتستطيع شركات البلدان النامية التي نمت لديها خبرة معالجة مشاكل بيئية محددة أن تعرض خدماتها على البلدان الأخرى التي تعاني من نفس المشاكل. ومن أمثلة ذلك إدارة الغابات المطرية، والإدارة البيئية لصناعات استخراج الموارد، وصيانة الانساق الايكولوجية الغنية بيولوجياً، وتخفيف التلوث الجوي في المدن الضخمة. ويمكن تعيين عدد من الأسواق الملائمة للغرض منها مثلاً معالجة أو التمهيد لمعالجة النفايات المنزلية والصناعية، وتنمية المياه والمياه المهدورة لمواجهة مشاكل الجفاف والفيضان، والتخطيط للافادة من الأراضي، ومجموعة من الخدمات الداعمة.

٤٥- ويشيع استخدام أسلوبين للتوريد في مجال الخدمات البيئية هما الحضور التجاري وحضور الأشخاص الطبيعيين. وتيسر تكنولوجيا المعلومات استخدام أسلوب التوريد عبر الحدود في تقديم بعض الخدمات جزئياً أو كلياً، وخاصة منها خدمات الدعم، من مثل تحليل التشريعات البيئية في البلد المضيف، مما يساعد على اختزال الوقت المفترض انفاقه في البلد الذي يتعين أداء الخدمة فيه، وينضي بمورد الخدمة إلى مواجهة عدد ضئيل جداً من القيود المفروضة على التنقل الخارجي. والظاهر أن نطاق الاستهلاك في الخارج محدود في هذا القطاع، باستثناء بعض الخدمات المتصلة بالتعليم.

٤٦- الخدمات الصحية<sup>(١١)</sup>. تتوفر الفرص هنا للبلدان النامية بأساليب التوريد الأربعة جميعاً، بشرط إمكان التغلب على الحواجز المتصلة بما يلي: النوعية الملحوظة في المشتغلين بالمهن الصحية المتاحة ومعايير ضمان النوعية في مرافق الرعاية الصحية؛ وتبادل الاعتراف بالمؤهلات المهنية؛ وعدم الافادة من التغطية التأمينية في الخارج؛ وعدم وجود معايير للسجلات الطبية الالكترونية؛ وشواغل الخصوصية والسرية لدى

المريض عند بذل الرعاية الصحية من بعد؛ والصعوبات التي تكتنف المسؤولية عن سوء الممارسة لتعدد جهات الاختصاص القضائي.

٤٧- وتتبدى بجلاء في قطاع الخدمة الصحية، الذي تكتنف فيه الأخطار حياة الإنسان، الحدود التي توضع للمنافسة في قطاعات خدمية كثيرة، لاعتبارات العدالة والاعتبارات الاجتماعية والثقافية والإنمائية. ويجب الموازنة هنا بين الفوائد التي قد تعود من تنمية الفرص التجارية، مثل التحويلات المالية والحركة المؤقتة للمشتغلين بالمهن الصحية لتوفير الخدمات في الخارج نتيجة لارتفاع المهارات، وبين الآثار السلبية المحتملة، من مثل هجرة العقول وبذخعة الإنفاق مقابل استخدام أحدث التكنولوجيات بالنسبة للأجانب. ويتعين على البلدان، وهي تستكشف فرص التجارة في الخدمات الصحية، أن توازن بين الأنظمة التي تروج لهذه التجارة وبين الأطر التنظيمية الملائمة التي تعين على توفير الخدمة للكافة وتدعم السياسة الصحية الوطنية، وذلك مراعاة لاعتبارات منها العدالة والاستدامة.

٤٨- وفي مجال الأداء عبر الحدود (التطبيب عن بعد) يستطيع الآن المهنيون الصحيون المهرة في البلدان النامية الاستشارة من بعد، وقد أمكن تشفير الصور وأشعة إكس والرنين المغناطيسي النووي رقمياً ونقلها عبر الحاسوب. وتشمل خيارات الأداء الأخرى من بعد تدريب واستمرار تنمية المعرفة المهنية لدى العاملين في مهن الرعاية الصحية، والدعم التخصصي للعاملين في مجال الرعاية الصحية في المجتمعات النائية، ووضع وصيانة قواعد بيانات تفاعلية وفورية للثقافة الصحية، وإدارة السجلات الطبية من بعد.

٤٩- وفيما يتصل بالاستهلاك في الخارج، يستهدف عدد من البلدان النامية تشجيع "السياحة الصحية"، وقد تبين من التجربة استعداد المرضى للسفر إلى الخارج لتلقي العلاج المتخصص المعتمد على التكنولوجيا المتقدمة أو على مناهج طبية معينة (من مثل الطب الصيني التقليدي)، والرعاية في فترات النقاهة، والرعاية الجيدة والمتدنية الكلفة للمرضى الخارجيين. ويمكن للتحريير في إطار الاتفاقات دون الإقليمية أن يكون فعالاً. وقد اشترك الاتحاد الأوروبي أيضاً في اتفاقات ثنائية مع بلدان نامية عديدة لتوفير الرعاية الطبية حيثما تضيق القدرة على الأداء في أوروبا. ومن مجالات النمو الأخرى تدريب أرباب المهن الصحية الأجانب، ولا سيما القادم منهم من الاقتصادات النامية الأخرى.

٥٠- ويلتزم الحضور التجاري عادة من خلال المشاريع المشتركة وترتيبات الشراكة المحلية للافادة من اليد العاملة المحلية المؤهلة والمدربة تدريباً كافياً. وقد أصبحت عقود الإدارة والترخيص من الوسائل المفضلة في الإنشاء التجاري في مجال خدمات المستشفيات. ومن السمات الهامة للحضور التجاري في مجال تشغيل المستشفيات اشراك شركات الإدارة التي تقع أعمالها التقليدية خارج دائرة خدمات الرعاية الصحية. وهناك اتجاه آخر هو التعاقد مع شركات لا صلة لها بالرعاية الصحية لأداء خدمات مساعدة. ويستعان في النفاذ إلى الأسواق الأجنبية بطريق آخر هو خدمات "الرعاية المدارة" التي تجمع بين الإدارة والتأمين. ويتضمن مثل هذا النظام، بدرجات متفاوتة، تمويل وأداء الرعاية الطبية من خلال عقود تبرم مع نخبة من الأطباء والمستشفيات وأيضاً ارتباطات مع شركات التأمين لتوفير خدمات الرعاية الصحية. مما يسيء باختلاط المعالم بين قطاعات خدمية كثيرة نتيجة لتكنولوجيا المعلومات والتقنيات التجارية الجديدة.

٥١- وتوفر البلدان النامية ما يقدر بـ ٦٥ في المائة من مجموع الأطباء المرشحين. ولئن كان يجري اشباع الطلب أساساً في الوقت الحالي عن طريق الارتحال المؤقت للمهنيين المهرة، بصفتهم الفردية إلى الأسواق

التي يوجد بها نقص، فالمحتمل أن ينمو هذا الطلب مستقبلاً عن طريق السفر المؤقت لموظفي شركات الرعاية الصحية في البلدان النامية. ومن أمثلة الفرص المتاحة في هذا المجال: تدريب المهنيين وصقل مهاراتهم في مواقعهم، والتشاور مع السلطات الصحية (للقاية من مرض الإيدز مثلاً)، والعناية بتمريض كبار السن والمعوقين أو المرضى الذين يعانون من ادمان المخدرات والكحول، والخدمات الطبية في المناطق النائية، وتوفير الاغاثة في حالات الكوارث أو الخدمات الطبية في ميادين المعارك، من خلال عقود تبرم مع المنظمات الحكومية الدولية.

٥٢- الخدمات السياحية<sup>(١٧)</sup>. حفزت السياحة النمو في بلدان نامية كثيرة. وقد نمت حصائل الصادرات (مع استثناء أجور السفر) من الخدمات السياحية فيما بين ١٩٩٠ و١٩٩٥ بمعدل سنوي متوسط بلغ في الاجمال ٧ في المائة. وتتصل عراقيل النمو أساساً بعوامل محلية (محدودية فرص الوصول إلى التمويل، عدم الاقتدار على التفاوض مع منظمي الرحلات، قصور الهياكل الأساسية للاتصالات والنقل)، وبعوامل خارجية من مثل تقلب أسعار العملات أو ارتفاع أسعار الخطوط الجوية، أو بتصورات عن السلامة الشخصية، وترحيب السكان المحليين، والاستقرار السياسي في البلد، وقيمة العائد من النقود المنفقة. يضاف إلى ذلك ما تواجهه المقاصد السياحية في البلدان النامية من تحديات لمنع "التسرب"<sup>(١٨)</sup> وضمان عدالة الوصول إلى شبكات التوزيع العالمي. وقد استجذبت مؤخراً مجالات أخرى للنمو منها تنمية مقاصد سياحية جديدة (من مثل السياحة الايكولوجية، والسياحة الصحية، والسفر المحفوظ)، وزيادة العناية بالمجالات الأخرى عائداً في السياحة المرتبطة بالأعمال التجارية، والمؤتمرات الدولية.

٥٣- ويجري العمل في صناعة النقل الجوي بأسلوب تجاري جديد هو التحالفات العالمية الاستراتيجية. وترمي هذه التحالفات إلى تغطية العالم بالجمع بين شبكات أعضائها، عن طريق خفض التكاليف وزيادة الكفاءة اللذين يمكن التوصل إليهما من خلال الاستخدام المشترك للموارد، والتهيؤ للتعاون الدائب، وتوفير "قيمة شبكية"، بمعنى توسيع المجال الذي تغطيه النقاط التي يخدمها الناقل وشركاؤه في التحالف دونما حاجة إلى توسيع العمليات في حد ذاتها. والعيب الأساسي في ذلك هو أن هذه التحالفات تؤدي إلى تقييد المنافسة ومن ثم إلى نفي بعض هذه المكاسب، خاصة إذا توصل المتحالفون مجتمعين إلى بلوغ مركز مهيمن على خطوط معينة.

٥٤- وتقدم نظم التوزيع العالمي، التي تعود نشأتها إلى نظم الحجز بالحاسوب التي وضعتها شركات النقل الجوي الكبرى، مجموعة متنوعة من الخدمات الآن، مثل تخزين المعلومات على نطاق عالمي، وإصدار التذاكر، وتسويق أو بيع منتجات وخدمات من قبيل الخدمات التي توفر للسائحين أرضاً، والجولات السياحية الشاملة، وحجز الفنادق واستئجار السيارات. وقد خفضت نظم التوزيع العالمي تكاليفها أيضاً إلى أدنى حد وقللت الحاجة إلى الحضور التجاري المباشر عن طريق عقد تحالفات استراتيجية أو إجراء ادماجات في أهم الأسواق. وأفضت هذه النظم إلى رفع كفاءة وكلاء السفر، كما أصبحت أداة التسويق والتجارة الرئيسية في مجال السياحة الدولية، وأيضاً مصدراً أساسياً للدخل بالنسبة لخطوط النقل الجوي التي تملكها. على أنها تعتبر حاجزاً كبيراً يحول دون دخول البلدان النامية في السوق، لسبب رئيسي هو خضوع هذه النظم لشركات النقل الكبرى التي تفرض شروطاً غير مواتية تحول دون وصول المنافسين إليها، منها فرض تكاليف باهظة وممانعة للوصول بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٥٥- وفي حين اشتركت بعض البلدان النامية في شرقي آسيا في إنشاء نظام توزيع عالمي كبير (اسمه Abacus، استكملت بتحالف استراتيجي مع Worldspan)، فلم تستطع بلدان نامية أخرى أن تفعل ذلك، مما جعلها تواجه صعوبات في بيع خدماتها السياحية. وقد أصدرت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وكندا قواعد تنظيمية لمراقبة سلوك نظم التوزيع العالمي المناهض للمنافسة وضمان حيادها، كما أصدرت المنظمة العالمية للطيران المدني مدونة غير ملزمة، ولكن هذا الإجراء وذاك لم يكفيا للقضاء على هذا السلوك تماماً. ولم ينص إلا على عدد قليل من الالتزامات بشأن إمكانية الوصول سويقياً إلى نظم الحجز بالحاسوب في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، ولم تعالج هذه الالتزامات موضوع السلوك المناهض للمنافسة. هذا ويمكن إعداد ورقة مرجعية مماثلة لتلك التي أعدت بشأن الاتصالات الأساسية تنص على ضمانات للمنافسة على أن تدرج في جداول التزامات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات بوصفها التزامات إضافية.

## ثانياً - دور تكنولوجيا المعلومات والتقنيات التجارية الجديدة في توسيع صادرات البلدان النامية من الخدمات

### ألف - تكنولوجيا المعلومات

٥٦- أحدثت الابتكارات المستمرة في مجال تكنولوجيا المعلومات ثورة في البيئة التجارية للخدمات. فقد أصبحت النظم المحوسبة والمتصلة بشبكة عالمية شرطاً أساسياً للقدرة على المنافسة. فهذه النظم لا تدعم أداء الخدمات من بُعد فحسب، بل أن لها أيضاً أهمية حيوية متزايدة في التسويق، وفي عمليات الحجز أو البيع، وتدريب الموظفين، وإعادة تنظيم الخدمات التقليدية مثل السياحة. ففي الأسواق المتقدمة، على سبيل المثال، يتوقع السائحون الذين ينشدون الاستجمام أن تسمح لهم الشبكة بالبحث عن المقاصد السياحية، وإجراء الحجز إلكترونياً والسفر بتذكرة إلكترونية "لا ورقية".

٥٧- وقد أحدث تطور التجارة الإلكترونية زيادة جوهرية في مدى ملاءمة الأسلوب العابر للحدود كأداة لتصدير الخدمات. وتحققت الزيادة المذهلة في استخدام شبكة الإنترنت (التي يقال إن عدد المنتفعين بها يتضاعف سنوياً) نتيجة لاستخدام معايير مفتوحة وغير محمية بحقوق ملكية، تقوم على استغلال شبكة الاتصالات المتوافرة. وستيسر شبكة إنترنت عدداً كبيراً من الخدمات المهنية والتجارية، وخدمات الصحة والتعليم، وخدمات السفر وبيع التذاكر، وبرامج الحاسوب، والخدمات الترفيهية والمالية. وتسمح شبكة إنترنت بأداء الأنشطة التجارية بدون تحمل التكلفة الباهظة لإنشاء وصون متاجر ومخزونات مادية وتيسر إنشاء روابط بين الأسواق. وسيكون للتجارة الإلكترونية أيضاً تأثير مهم على الخدمات الحكومية. وترتبط الحواجز التي تعوق نمو شبكة إنترنت كأداة للتجارة الإلكترونية بانعدام الثقة واليقين فيما يتعلق بالبيئة التنظيمية، ومشاكل الوصول والمشاكل اللوجستية<sup>(٤)</sup>.

٥٨- وقد تقف مرحلة النمو والترابط بين البنيات الأساسية للاتصالات عائقاً كبيراً أمام التوسع السريع في تجارة الخدمات العابرة للحدود والمدعمة بالوسائل الإلكترونية، بما في ذلك الخدمات الخلفية. ويوجد حالياً ما يزيد على ٨٠٠ مليون خط هاتفي رئيسي منتشرة في أنحاء العالم، وتدعمها شبكات خلوية



واتصالات عبر السواتل<sup>(٥)</sup>. بيد أن كثافة الهاتف ما زالت تقل في كثير من البلدان النامية عن ١,٥ خط لكل مائة شخص وهناك مليارا شخص لم يستخدموا الهاتف قط<sup>(٦)</sup>.

٥٩- ويواجه مصدر خدمات في آن واحد مشكلة التسعير الاحتكاري للاتصالات الهاتفية البعيدة المدى والتسعير وفقا للمسافة الذي يضر بمركز البلدان النامية الأبعد عن الأسواق المتقدمة المجزية. ويتوفر للاقتصادات التي توجد بها منافسة في مجال البنية الأساسية للاتصالات عدد من مضيبي شبكة إنترنت يبلغ، في المتوسط، خمسة أمثال عددهم في الاقتصادات التي تنعدم فيها المنافسة في مجال البنية الأساسية، كما تقل فيها رسوم الاتصال عن النصف. ويتنبأ الخبراء بأن يؤدي الاتجاه الحالي نحو التسعير السلبي العالمي لخدمات الاتصالات (مثل عرض النطاق الترددي) إلى تساوي تكاليف الاتصالات بسرعة تفوق أي تصور ومن ثم جعل الاقتصادات النامية ذات الأجور المنخفضة موردا ذا قدرة تنافسية عالية لمجموعة من الخدمات المعتمدة على تكنولوجيا المعلومات.

٦٠- وتوفر شبكة إنترنت للبلدان النامية فرصة الحصول على المعلومات التي يتعذر حتى الآن الوصول إليها احتمال نفقتها. وقد يدفع نقل المعرفة الناجم عن ذلك إلى التوسع في صادرات البلدان النامية من الخدمات ويساعد على دمجها في النظام التجاري العالمي. بيد أن عددا كبيرا من البلدان النامية يعاني من نقص البنية الأساسية وتكنولوجيا المعلومات. وينبغي بذل الجهود لضمان عدم إعاقة ارتفاع البلدان النامية بتدفقات البيانات العابرة للحدود، نظرا لتزايد أهمية المعلومات كعامل من عوامل الإنتاج.

٦١- وهناك عنصران جوهريان يلزم توافرها في البنية الأساسية لقيام التجارة الإلكترونية، وهما معدات الحاسوب وبرامجه اللذان بالضرورة، وإمكان الوصول إلى شبكات الاتصالات. وستتأثر الإمكانيات التي توفرها التجارة الإلكترونية بالتقدم التكنولوجي وبالسياسات الحكومية. وهذه السياسات ستكون حاسمة في تحديد ما إذا كان باستطاعة موردي الخدمات الاستفادة من التجارة الإلكترونية وبأي شروط<sup>(٧)</sup>. ونظرا لما تسمح به شبكة إنترنت من نقل لجميع البضائع والخدمات التي يمكن تشفيرها رقمياً، فإنها تمحو الفرق بين البضائع والخدمات ومن ثم تستدعي إشرافاً تنظيمياً ورصداً قانونياً فعالاً عبر الحدود. ومن دواعي القلق أيضا صعوبة تحديد المكان الذي جرت فيه المعاملة فعليا، مما يثير الحاجة إلى معالجة مسائل الاختصاص القضائي. وتشير هذه التحديات مشاكل خاصة للبلدان النامية، نظرا لضعف أطرها القانونية وافتقارها إلى القدرة على الإنفاذ.

٦٢- وأهم ما سستيجته التجارة الإلكترونية في مجال الخدمات هي أنها ستسمح للأشخاص في البلدان النامية بعرض مهاراتهم في الأسواق العالمية دون الحاجة إلى مغادرة بلدانهم، ومن ثم الاستفادة مما سمي بالميزة النسبية المنخفضة/التكنولوجيا العالية<sup>(٨)</sup> وتجنب هجرة العقول. كما ستمكنهم شبكة إنترنت من الإعلان عن خدماتهم. والواقع أنها قد تعكس تماما التصور الذي كان يعتبر البلدان الصناعية متمتعة بالميزة النسبية في معظم قطاعات الخدمات.

٦٣- ويعتقد أن فرص التصدير المتاحة للبلدان النامية في مجال الخدمات البعيدة المدى والكثيفة العمالة (مثل خدمات الحواسيب وبرامجها، بما في ذلك الخدمات الخلفية) يمكن أن تضاعف مجموع صادرات البلدان النامية من الخدمات التجارية بالقياس إلى مستواها في عام ١٩٩٣ حيث كانت قد بلغت ١٨٠ مليار دولار (انظر الجدول ٥ في المرفق الإحصائي)<sup>(٩)</sup>. وهناك إمكانيات ضخمة تتيحها سوق خدمات تكنولوجيا المعلومات

التي تنمو بمعدل متوسط يصل إلى ٨ في المائة. وأهم العوامل المتحكمة في السوق هي العولمة التي أدت إلى نقص في المهارات على مستوى العالم وإلى الاستمداد الخارجي، بالإضافة إلى إعادة تنظيم الأعمال التجارية وتخطيط موارد المشاريع في محاولة من الشركات لتعزيز ميزتها التنافسية؛ والاتحاد النقدي الأوروبي؛ ونمو شبكة إنترنت؛ وعام ٢٠٠٠ (مشكلة الألفية)<sup>(٣٠)</sup>.

٦٤- وفيما يتعلق بالخدمات المالية وخدمات الاتصالات على وجه الخصوص، يتوقع أن تؤدي التغييرات في تكنولوجيا المعلومات إلى نتائج مهمة. فكثير من المعاملات المالية تجري فعلياً بواسطة الحاسوب، مما ألقى الحاجة إلى وساطة الموظفين. ولهذا فقد تفضل كثير من الشركات المالية توفير خدمات معينة بالأسلوب العابر للحدود بدلاً من إنشاء المقار. وفيما يتعلق بالاتصالات، توفر شبكة إنترنت خدمات للهاتف والفاكس أرخص من الخدمات التقليدية، نظراً لقدرتها على الاستفادة بصورة أفضل من عرض النطاق الترددي. وسيؤدي التوسع في استخدام هذه الخدمات إلى انخفاض عائدات خدمات شركات الاتصالات في البلدان النامية.

٦٥- ومن الخصائص الهامة الأخرى للتجارة الإلكترونية تلك المتعلقة بالفرص التي تتيحها للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي سيصبح في إمكانها طرق الأسواق العالمية سعياً وراء إلى الموردين والعملاء. وتعني مساحة السوق الافتراضية أن حجم المنشأة لم يعد مؤشراً جغرافياً لانتشار عملائها وأنشطتها. فقد حققت بعض المنشآت الصغيرة والمتوسطة بداية عالمية بإنشاء موقع على شبكة الويب. وفيما يتعلق ببعض المنتجات، يمكن أن ينشئ هذا الموقع أسواقاً ثلاثاً أغراضها داخل الأسواق الكبيرة. وفضلاً عن ذلك، يمكن إعادة تجميع المعلومات الداخلية التي تستخدمها شركة وإتاحتها للعملاء والجمهور للمساعدة في بناء ثقة العميل وولائه<sup>(٣١)</sup>.

٦٦- وهناك مجموعة ضخمة من المعاملات المنفذة عن طريق التجارة الإلكترونية مشمولة فعلاً بالاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتشمل هذه المعاملات خدمات شبكة إنترنت، وهي منتجات يمكن تقديمها في صورة تدفقات رقمية للمعلومات (مثل الخدمات المالية؛ وخدمات الاتصالات والحواسيب وبرامج الحواسيب؛ والخدمات التجارية والترفيهية والبريدية وخدمات التوصيل؛ والنقل الجوي). وأنسب أساليب التوريد هما أسلوبا التوريد عبر الحدود والاستهلاك في الخارج. ويمكن أن تسهم الالتزامات بالتحديد في قطاعات الخدمات المتكاملة مع التجارة الإلكترونية وأساليب التوريد الأربعة جميعها في تنمية التجارة الإلكترونية. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه إذا كان هناك تفضيل للتوريد بالأسلوب العابر للحدود على الحضور التجاري، فقد يحد ذلك من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ونقل التكنولوجيا والتقنيات الإدارية وفرص العمل.

٦٧- ويتضمن الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أحكاماً متعلقة بتيسير التجارة الإلكترونية على النحو التالي: '١٠' تقضي الالتزامات المتعلقة بإمكانية الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية في مجال خدمات الاتصالات والمبادئ التنظيمية في الاتصالات الأساسية بتحرير تدريجي لهذه الخدمات، بالإضافة إلى توفير ضمانات للمنافسة؛ '٢٠' ويقضي المرفق الخاص بالاتصالات في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات بإتاحة الوصول إلى شبكات وخدمات الاتصالات العامة والانتفاع بها (في الحالات التي تكون فيها الخدمات مدرجة في برنامج الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات لدى البلد المستورد المعني)؛ كما يقضي بالتعاون التقني لتدعيم البنية الأساسية للاتصالات في البلدان النامية وتوسيع تجارتها المرتبطة بالاتصالات؛

٣٤- وتتضمن المادة الرابعة أحكاماً بشأن تدعيم القدرات والكفاءة والقدرة التنافسية في مجال الخدمات المحلية (بترق منها الحصول على التكنولوجيا) وتحسين فرص وصولها إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات؛ ٤- المادة التاسعة عشرة.

٦٨- ولكي تستفيد البلدان النامية من الفرص التي تتيحها لها التجارة الإلكترونية، ينبغي أن يكون هناك تنفيذ دقيق للأحكام الواردة في المادة الرابعة وفي الفقرة ٢ من المادة التاسعة عشرة والحكم المتعلقة بالتعاون التقني والمالي والوارد في المرفق الخاص بالاتصالات. ويزيل الاتفاق بشأن تكنولوجيا المعلومات مجموعة من التعريفات المفروضة على منتجات تكنولوجيا المعلومات الضرورية للبنية التحتية للتجارة الإلكترونية وشبكة إنترنت. ورغم أنه سيتعذر على الحكومات تقييد فرص الوصول إلى شبكة إنترنت، فإن عددا كبيرا من الخدمات التي يجري توفيرها عبر الشبكة سيخضع لضوابط محلية من أجل ضمان الجودة وتحديد المسؤولية ولدواعي الحذر. ويمكن أن تسري المادة السادسة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات على التجارة الإلكترونية.

٦٩- وتشكل تكلفة البنية الأساسية للتجارة الإلكترونية عقبة هامة أمام التوسع في التصدير. وفيما يتعلق بالبلدان التي لا تملك منافذ لشبكة إنترنت، قد يكون إعطاء الأولوية للاتصال بالشبكة هو الفاصل بين مصدري خدمات يمارسون نشاطهم في إطار تتساوى فيه الفرص وبين مصدري خدمات مهمشين. ولا توجد آليات دولية لتنظيم وتنسيق المسائل القانونية عبر الحدود، لكن القواعد المطبقة بشأن شبكة إنترنت، أياً كانت، يجب أن تنص على ضمانات للمنافسة ضد الاحتكارات التي يحتمل لولا ذلك ظهورها. وهناك منافسة قائمة بالفعل بين مايكروسوفت ونيستكيب لاحتكار حقل المعلومات. ويقوم منتجو برامج الحاسوب بإدخال تحسينات على برامج التحكم واستحداث برامج رقابية تمكنهم من تعطيل أجهزة خدمة معينة. وتتركز معايير الاتصالات في أيدي عدد صغير من المشغلين. وقد تكون لخدمات شبكة إنترنت في المستقبل أسعار فئوية يقوم بموجبها مقدمو الخدمات بترتيب المنتفعين هرمياً وتكفل لدافعي الزيادات السعرية الأسبقية في الحصول على الخدمات. وقد يُضعف هذا التطور مركز المنتفعين في البلدان النامية.

#### ٦٤- التقنيات التجارية الجديدة

٧٠- ما زالت التقنيات التجارية الجديدة تتطور لدعم استحداث أنواع جديدة من الخدمات وأداء الخدمات المتوافرة بأساليب أكثر قدرة على المنافسة لخدمة العملاء في الأسواق المعولمة وتحقيق وفورات الحجم في مجال التنفيذ، وتحسين القدرة التنافسية بتعزيز الشهرة التجارية. وتهدف التقنيات التجارية الجديدة أيضاً إلى توثيق الصلة بين موردي الخدمات والمستهلكين والمنتفعين النهائيين بالصناعة ومدعم بتوليفة من السلع والخدمات بقدر المستطاع. وينبغي أن تكفل البلدان النامية استفادة موردي الخدمات فيها بهذه التقنيات تجنباً لتهميشهم.

٧١- وستزداد شركات الخدمات في البلدان النامية وعياً بما يمكن أن يحققه لها انضمامها إلى الشبكات العالمية من زيادة في قدرتها التنافسية. فالانضمام إلى شبكة يمكن أن يوفر لها سمعة دولية تكسبها قوة وتطلعها على نتائج البحث والتطوير وتيسر لها إمكانية التحول بمعدل أسرع إلى المنتجات المحققة لقيمة مضافة أعلى، والتدريب ونقل تكنولوجيا برامج الحواسيب، وإمكانية انتقال الموظفين المهنيين إلى مكاتب الشبكة في أسواق أخرى. ويمكنها من جهة أخرى أن تنضم إلى شركات مماثلة لها في النشاط من بلدان نامية

أخرى لإنشاء شبكات عالمية تنافس شركات الخدمات المتعددة الجنسية ذات الأقدام الراسخة في الأسواق. ومع زيادة عولمة الأسواق، ستواجه شركات الخدمات المنفردة صعوبة متزايدة في النجاح ما لم تلجأ إلى شكل من أشكال التحالف الاستراتيجي.

٧٢- بيد أن التحالفات الاستراتيجية يمكن أن تتحول أيضا إلى شبكات معرفية لاحمة بين الأسواق مما قد يؤدي إلى إنشاء معايير للصناعة بحكم الواقع. وإذا قُدِّر لهذه الشبكات أن تنتزع الدور الذي كان يقوم به فيما مضى رائد التنمية الصناعية في سوق مستقرة، فإن قدرتها على تشكيل أسواق المنتجات ووضع المعايير التكنولوجية تحمل في طياتها احتمال قيام حواجز جديدة أمام الدخول. وقد يحدث ذلك آثارا على هياكل الأسواق الوطنية والإقليمية والعالمية، وأيضا على التباين في الأسواق على نطاق العالم. ومن ثم ينبغي أن يؤخذ نمو الشبكات المعتمدة على المعرفة في الاعتبار عند رسم وتطوير سياسات المنافسة الوطنية والدولية<sup>(٢٢)</sup>.

### ثالثا- استراتيجيات التوسع في تصدير الخدمات

٧٣- يمكن زيادة فرص التوسع في صادرات البلدان النامية من الخدمات باتخاذ إجراءات على المستوى الوطني لتحسين القدرة وفي الوقت ذاته مساعدة الموردين الوطنيين في تحسين قدرتهم التنافسية في مواجهة التقنيات التجارية الجديدة وما يحتمل ظهوره من ممارسات مانعة للمنافسة. وترد أدناه التدابير الممكنة في هذه المجالات. وبالإضافة إلى ذلك، سيتعين العمل على المستوى المتعدد الأطراف لتيسير النمو المستمر للتجارة في الخدمات. وترد أدناه بعض الاقتراحات المتعلقة بهذا المجال.

#### ألف- العمل على المستوى الوطني لتعزيز القدرة وتحسين القدرة التنافسية

٧٤- بناء القدرات في مجال الموارد البشرية والتكنولوجيا. إن زيادة مستوى التعليم، وبخاصة في مجال التكنولوجيا الحديثة، عنصر رئيسي في تحسين القدرة التنافسية وجذب الاستثمار الأجنبي. وينبغي زيادة الإنفاق الحكومي على التعليم والبحث وتوجيهه إلى تطوير البحوث التكنولوجية المحلية لتعزيز القدرة التنافسية وتكييف التكنولوجيا الأجنبية مع الظروف الخاصة بالبلد.

٧٥- البنية الأساسية للاتصالات. أصبحت إمكانية الوصول عبر "طريق المعلومات السريع" (بما في ذلك شبكة إنترنت) الساحة التنافسية الدولية الجديدة للتصدير الناجح للخدمات. وترقي البنية الأساسية للاتصالات شرط أساسي لاستغلال فرص التجارة العابرة للحدود. وسيسمح الاتفاق الجديد بشأن التحرير في مجال الاتصالات الأساسية والاتفاق بشأن تكنولوجيا المعلومات بدعم هذه التحسينات المتعلقة بالبنية الأساسية، كما ستسمح بذلك الاستراتيجيات الإنمائية المبتكرة.

٧٦- الإطار التنظيمي المحلي المتسق. يقتضي التوسع في تصدير الخدمات أن تستحدث الحكومات إطارا تنظيميا محليا متسقا للسلع والخدمات، والتجارة والاستثمار، وأن تضع حوافز لتحسين القدرة التنافسية لشركات الخدمات. وينبغي أن تعالج هذه الحوافز جملة أمور من بينها: '١' منح الحوافز الضريبية والإعفاءات الجارية من الرسوم لشركات الخدمات، وبخاصة فيما يتعلق بمعدات المكاتب الأساسية (مثل أجهزة وبرامج الحاسوب، وآلات الفاكس وغير ذلك)؛ '٢' وضع مقاييس أداء ملائمة للحضور التجاري الأجنبي وتشغيل شبكات

عالمية لأداء الخدمات، مثل الشراء المحلي لمستلزمات الخدمات، وحصائل الصادرات، ونقل التكنولوجيا، وتدريب الموظفين؛<sup>٣٠</sup> تحرير الهياكل التجارية المتاحة لشركات الخدمات؛<sup>٤٠</sup> تحديث الأنظمة المصرفية وتدعيم القدرة الإشرافية.

٧٧- الاستراتيجية الوطنية لتصدير الخدمات. إن وضع استراتيجية متسقة لرفع مكانة صناعات الخدمات وصادراتها في الاقتصاد المحلي مسألة هامة لإدراك الدور الحيوي لصادرات الخدمات في التنمية الاقتصادية. وهناك مبادرات، مثل البرنامج الأفريقي المنسق للمساعدة في مجال الخدمات، تحتل أهمية في هذا الصدد وينبغي تدعيمها وتوسيع نطاقها. ويمكن أن تستهدف المبادرات تحسين نوعية الخدمات وإبراز اختلاف هذه الخدمات عن تلك التي يقدمها المنافسون. ويمكن زيادة الالتزام بمعايير الجودة الدولية (مثل ISO 9000) بالتدريب في مجال جودة الخدمات وخدمة العملاء، والجولات الدراسية في الخارج لزيارة الشركات الرائدة في تقديم الخدمة الممتازة، والاستعلام عن أسس مقارنة الخدمة بالمعايير الدولية، وإقامة مشاريع مشتركة مع الشركات الأجنبية المعروفة بارتفاع مستويات الجودة فيها، أو بالشهرة الإعلامية والقدرة على حل المشاكل المتعلقة بجودة الخدمات. ويمكن أن ترعى مكاتب المعايير الوطنية ثقافة "الخدمات" في القطاعين العام والخاص بالالتزام بمعايير خدمة عالية، وتقدير للاحتياجات من أجل تحديد أهم معوقات تحسين جودة الخدمات.

٧٨- ويمكن تيسير الدعم الحكومي الرامي إلى مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الحصول على تكنولوجيات وتقنيات إدارية جديدة، بما في ذلك خبرات التسويق المتطورة، والقدرة على تصميم منتجات متميزة، ومهارات تخطيط الصادرات، بإنشاء نظام دعم إعلامي لنشر المعلومات عن التجارة والأعمال التجارية. ويمكن أن تساعد الحكومات أيضا المشاريع الصغيرة والمتوسطة بترويج صادراتها، بطرق منها على سبيل المثال المشاركة في مناسبات لمساعدة هذه المشاريع على إقامة تحالفات وشراكات تجارية واستحداث نظم للربط بين قواعد البيانات لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على اكتشاف البيئة الاقتصادية في كل منطقة، وتحديد الشركاء المحتملين لزيادة النشاط التجاري. ويمكن أيضا توفير الدعم عن طريق برامج التدريب على الاستخدام الفعال لتكنولوجيا المعلومات، والجوانب الثقافية لابتكار الخدمات، والمهارات اللازمة للتفاوض والشراكة بفعالية في سياق التحالفات التجارية. ويمكن أيضا الاستفادة بمجموعة عريضة من أدوات السياسات العامة، مثل سياسات الصرف والسياسات التجارية والمالية والائتمانية؛ وهناك أمثلة محددة تشمل الإعانات المباشرة، والتوريد الحكومي، والحوافز الضريبية، وإتاحة حرية الحركة للمتخصصين الأجانب.

٧٩- وينبغي دمج خطط توسيع الصادرات من الخدمات في مجمل التخطيط الإنمائي الوطني وتضمينها استراتيجيات مثل: <sup>١٠</sup> نشر المعلومات الملائمة عن التجارة والأعمال التجارية في حينها بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومختلف الهيئات الحكومية؛ <sup>٢٠</sup> عرض القدرات الوطنية على تصدير الخدمات في موقع وطني على شبكة الويب؛ <sup>٣٠</sup> الإعلان عن قصص النجاح في تصدير الخدمات، ويشمل ذلك توفير الإحصاءات المتعلقة بالخدمات وقصص النجاح لاستخدامها في خطب القادة السياسيين؛ <sup>٤٠</sup> زيادة عدد شركات الخدمات التي تغطيها أدلة المصدرين؛ <sup>٥٠</sup> تحميل المعلومات المتعلقة بمصدري الخدمات في قواعد البيانات المشتركة، بما في ذلك صفحة استقبال إنترنت المتعلقة بتصدير الخدمات التي يعبدها مركز التجارة الدولية للأونكتاد ومنظمة التجارة العالمية؛ <sup>٦٠</sup> تحديد وتنمية الفرص السوقية الإقليمية؛ <sup>٧٠</sup> التفاوض لوضع اتفاقات للاعتراف

المتبادل وشروط الدخول المؤقت لموردي الخدمات ورجال الأعمال مع الأسواق المستهدفة الرئيسية؛<sup>٨٠</sup> تغيير الإطار التنظيمي المتعلق بالدخول إلى الأسواق وسلوك الشركات وإنشاء الاحتكارات.

٨٠- تمويل شركات الخدمات. تقصر شركات الخدمات في معظم البلدان النامية على الاقتراض بضمان الأصول الشخصية بدلا من أصول الشركات. وجرت العادة على أن تقتصر المؤسسات المالية الرئيسية في نشاطها الإقراضي على "القطاعات المؤهلة" التي لا تشمل غالبية صناعات الخدمات. ويحتاج مصدر خدمات إلى أنواع التمويل التالية: تسهيلات للسحب على المكشوف بضمان حسابات قيد التحصيل، وتمويل المشاريع، وخطابات الضمان النهائي وضمانات الدفع بتسييل الأصول، وبطاقات لائتمان الشركات بمستويات تكفي للسفر الدولي، وخيارات لإيجار الشراء والقروض لتمويل شراء وتطوير معدات المكاتب والحواسيب.

٨١- تدابير تأديبية للسلوك المانع للمنافسة. إن كثيرا من أسواق الخدمات يهيمن عليه عدد محدود نسبيا من الشركات، وقد تفاقمت هذه الحالة بسبب نزعات الاندماج لشراء الشركات والتحالفات الاستراتيجية. وهناك حاجة إلى وضع قواعد وطنية للمنافسة بالإضافة إلى آليات متعددة الأطراف لتعزيز التعاون بين السلطات المعنية بالمنافسة للتصدي للتسعير التحويلي. وترتيبات التعامل الحصري، والتحالفات، والاندماجات وشراء الشركات، وكراتلات التصدير. ولتدبير ضمانات المنافسة، يمكن اتباع نموذج الورقة المرجعية المتعلقة بخدمات الاتصالات الأساسية في قطاعات الخدمات الأخرى.

٨٢- رابطات صناعات الخدمات. يمكن أن تدعم الحكومات مصدري الخدمات بتعزيز ما ينشئونه من رابطات وطنية لصناعة الخدمات باعتبارها أداة لوضع وإنفاذ قواعد السلوك ومعايير التعليم المهني المستمر. وتستطيع الرابطات أيضا ربط الأعضاء بالشركاء المحتملين في أسواق الصادرات المستهدفة وأن تكون أداة تعبير متسقة عن احتياجات صناعة الخدمات، (بما في ذلك المصدرون) أمام الحكومة. وبالإضافة إلى ذلك، قد تود الحكومات أن تؤيد تشكيل ائتلاف لصناعات الخدمات يتصل بغيره من الائتلافات المماثلة.

#### ٦٤- العمل على المستوى المتعدد الأطراف

٨٣- الجهود التعاونية. لتيسير النمو المستمر للتجارة في الخدمات، ينبغي بذل جهود تعاونية بين الحكومات الأعضاء في ثلاثة مجالات هي: ١٠، إحصاءات التجارة في الخدمات، ويشمل ذلك التوصل إلى اتفاقات مشتركة بشأن تعريف صناعات مثل السياحة والخدمات البيئية، مع اقتران ذلك بإنشاء حسابات تابعة بحسب الاقتضاء؛ ٢٠، وضع معايير دولية لأداء الخدمات الالكترونية، ويشمل ذلك القدرة على التواصل، وتحليل أثير التطورات في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية على إمكانية الانتفاع بقواعد البيانات؛ ٣٠، تهيئة وسائل فعالة للتوصل إلى اتفاقات لاعتراف متبادل فيما يتعلق بالمؤهلات المهنية، والاتفاق بشأن المعالجة العابرة للحدود لقضايا المسؤولية المهنية، التي تعوق حاليا أداء الخدمات من بعد مثل التطبيق من بعد.

٨٤- المؤسسات المالية الدولية. تستطيع المؤسسات المالية الدولية، في إطار دورها الخاص بدعم التنمية الاقتصادية، أن تيسر التوسع في التجارة في الخدمات بوسيلتين على الأقل هما: ١٠، تعجيل تحسينات البنية الأساسية للاتصالات وشبكة إنترنت في البلدان النامية، بوسائل من بينها المساعدة في خصخصة هيئات الاتصالات التابعة للدولة، وجذب الاستثمار الأجنبي، وإقامة منظم مستقل؛ ٢٠، قيام المنظمات الحكومية الدولية

والمؤسسات المالية الدولية "بتجنيب" نسبة مئوية من العمل التعاقدى للخدمات لتوفيرها لشركات الخدمات في البلدان النامية.

٨٥- الإجراءات في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. منذ انتهاء جولة أوروغواي، أخذت البلدان النامية على عاتقها التزامات رئيسية من تلقاء ذاتها وكنتيجة للمفاوضات الممتدة بشأن الخدمات المالية وخدمات الاتصالات دون الحصول على فوائد بالمقابل. ومن ثم فقد تدعو الحاجة إلى إعادة التوازن الإجمالي للحقوق والالتزامات من زاوية القطاعات وأساليب التوريد، مثلما تدعو الحاجة إلى تقدير بالتحريز الذي أنجزته البلدان النامية في أعقاب جولة أوروغواي.

٨٦- وتقضي الفقرة ٣ من المادة التاسعة عشرة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات بوضع مبادئ توجيهية للتفاوض خاصة بكل جولة يمهد له بإجراء تقييم للتجارة في الخدمات إجمالاً وعلى أساس قطاعي بالرجوع إلى أهداف الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، بما في ذلك الفقرة ١ من المادة الرابعة. وينبغي أن يسهم التقييم في قاعدة المعلومات اللازمة لاتخاذ قرارات بشأن التحرير. وينبغي في هذا الصدد تحسين الإحصاءات المتعلقة بالخدمات.

٨٧- تقييم الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. نظراً لأن منح ما تنص عليه أحكام الفقرة ١ من المادة الرابعة يتم عن طريق التزامات محددة يجري التفاوض بشأنها، فإن الاختلال النسبي في القوة التفاوضية بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية جعل من المتعذر على البلدان النامية استخلاص الفوائد المتوقعة من هذه الأحكام. ويمكن متابعة هذه المسألة في سياق التقييم وفي الجولة القادمة من المفاوضات المتعددة الأطراف بشأن التجارة في الخدمات. وقد يتطلب تنفيذ الفقرة ١ (ب) من المادة الرابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات إعادة التناظر بين أساليب التوريد الأربعة وضمن إدراج الخدمات ذات الأهمية التصديرية للبلدان النامية في جداول التزامات البلدان المتقدمة. ويمكن تقييم تأثير التجارة الإلكترونية والتكنولوجيات الجديدة على التجارة في الخدمات وزيادة قدرتها على التصدير بالأسلوب العابر للحدود (الأسلوب ١) وتأثيرها على أهداف السياسات الوطنية. وقد يكون من المفيد في هذا الصدد إجراء تقييم لمدى إمكانية المتاحة للبلدان النامية للوصول إلى التكنولوجيا وقنوات التوزيع وشبكات المعلومات في جداول التزامات البلدان المتقدمة. ويمكن وضع مقاييس وأسس مقارنة محددة لمنح البلدان النامية فرص وصول تفضيلية إلى الشبكات والتكنولوجيات الحديثة. وفيما يتعلق باستعراض المرفق الخاص بالنقل الجوي، ينبغي تقييم تأثير التقنيات التجارية الجديدة على النقل الجوي.

٨٨- وفيما يتعلق بأسلوب التوريد العابر للحدود (الأسلوب ١)، ستدعو الحاجة إلى تزويده بإطار تنظيمي مصاحب، وسياسة للمنافسة، ومساعدة تقنية، وآلية لبناء البنية الأساسية قبل المضي في تحرير هذا الأسلوب والتجارة الإلكترونية. وسيتعين على البلدان النامية، عند تحسين التزاماتها بشأن الأسلوب العابر للحدود، أن تربط الحضور التجاري بالأسلوب العابر للحدود لضمان تنفيذ أحكام المادة الرابعة وأن تعالج بفعالية المسائل المتعلقة بالمسؤولية والاختصاص القضائي والرقابة على الجودة، بالإضافة إلى نقل المعرفة وفرض شروط للأداء.

٨٩- وفيما يتعلق بالحضور التجاري (الأسلوب ٣)، سيكون من المفيد جمع معلومات عن مدى زيادة الاستثمار في البلدان النامية نتيجة لتوفيرها الأمان والقدرة على التنبؤ عملاً بالتزاماتها المتعلقة بالوصول

إلى الأسواق. وقد يفيد إعداد بيان مفصل بالممارسات المانعة للمنافسة في توجيه المفاوضات في المستقبل. وبالنسبة لحركة الأشخاص الطبيعيين، يمكن إجراء مقارنة من زاوية فرص الوصول التي تمنحها القوانين الوطنية للبلدان المتقدمة فيما يتعلق بالحركة المؤقتة لموردي الخدمات وما التزمت به في جداول الالتزامات المحددة، ويمكن بذل محاولة لتحديد المعايير المستخدمة في اختبارات الحاجة الاقتصادية. كذلك ينبغي الاهتمام بتأثير اتفاقات الاعتراف المتبادل على صادرات البلدان النامية المعتمدة على هذا الأسلوب. ونظرا لأهمية المعلومات كعامل من عوامل الإنتاج، ينبغي دراسة ما إذا كانت نقاط اتصال البلدان المتقدمة قد وفرت لمصدري الخدمات في البلدان النامية معلومات ملائمة عن الأسواق ساعدتهم في وضع وتنفيذ استراتيجيات التصدير.

٩٠- المبادئ التوجيهية للاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. ينبغي أن تعالج المبادئ التوجيهية اللازمة للتفاوض القضايا التي نشأت أثناء تنفيذ الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتنفيذ المادة الرابعة تنفيذًا فعالًا لضمان تعزيز القدرة التنافسية لقطاعات الخدمات في البلدان النامية يمكن تحقيقه بنقل تكنولوجيا سليمة من الناحية التجارية بشروط تفضيلية، وبخاصة في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات؛ وسيشمل ذلك ضمنا التنفيذ التام للمرفق الخاص بالاتصالات (أي الأحكام المتعلقة بالمساعدة التقنية والمالية). ويمكن اتخاذ التدابير لكي تمنح البلدان المتقدمة شركاتها ومؤسساتها حوافز لتشجيع نقل التكنولوجيا.

٩١- وينبغي أن يراعى في المبادئ التوجيهية أن البلدان النامية ستحتاج، قبل المضي في تحرير الأسلوب العابر للحدود، إلى مساعدات تقنية ومالية لإنشاء البنية الأساسية، ولوضع إطار تنظيمي وسياسة منافسة مصاحبين له. ولضمان تنفيذ أهداف المادة الرابعة، ستحتاج البلدان النامية إلى ربط إمكانية الوصول إلى الأسواق عن طريق الأسلوب العابر للحدود بإقامة حضور تجاري. وهذا الربط سيسمح لها بأن تعالج بفعالية القضايا المتعلقة بالمسؤولية والاختصاص القضائي وحماية المستهلك، وبأن تهيئ بيئة ملائمة للوصول، ويشمل ذلك شروط الأداء على سبيل المثال.

٩٢- وفيما يتعلق بالأسلوب ٤، يمكن إعداد قائمة بفئات الأشخاص الذين قد تقبل البلدان إلغاء اختبارات الحاجة الاقتصادية بالنسبة لهم، ويمكن وضع معايير لتطبيق اختبارات الحاجة الاقتصادية للفئات التي لا تشملها القائمة. ويمكن إيلاء اعتبار أيضا لإدخال إمكانية الوصول المتاحة في قوانين الهجرة في عداد الالتزامات واعتماد اتفاق لتحرير إمكانية وصول فئات من الأشخاص مرتبطة بقطاعات بعينها، بالإضافة إلى إمكانية إلغاء الشروط التي تمنع البلدان النامية من توفير الخدمات المهنية. ويمكن إنشاء آلية لتعزيز ورصد فعالية وصول البلدان النامية إلى اتفاقات الاعتراف المتبادل فيما يتعلق بجميع الخدمات المهنية.

٩٣- ومن المجالات الأخرى التي يمكن أن تتناولها المبادئ التوجيهية للتفاوض المزمع وضعها بموجب الفقرة ٣ من المادة التاسعة عشرة تلك المجالات المتعلقة بتعجيل العمل من أجل وضع تدابير لضمانات الطوارئ لتمكين البلدان من التوسع في الالتزامات المتعلقة بإمكانية الوصول إلى الأسواق بجميع الأساليب وفي جميع القطاعات، وإخضاع إعانات البلدان المتقدمة لضوابط في سياق المفاوضات المقرر إجراؤها بموجب المادة الخامسة عشرة، وتعزيز المادة التاسعة بضمان قيام البلدان المستوردة والمصدرة بمكافحة إساءة استعمال المركز المهيمن، ووضع شرط إشعار للممارسات التجارية التقييدية. ويمكن التفاوض بشأن وضع ورقات مرجعية لتوفير ضمانات للمنافسة ومعالجة ممارسات القطاع الخاص، فيما يتعلق على سبيل المثال بنظم التوزيع العالمية ونظم الحجز بالحاسوب.



## رابعا - توصيات بشأن السياسات

٩٤- يقود التحليل الوارد في الفصول السابقة من هذه الورقة إلى التوصيات المبينة أدناه في مجال السياسات لعرضها على الدول الأعضاء للنظر فيها.

### ألف - توصيات موجهة إلى الحكومات الوطنية

٩٥- فيما يلي المبادرات التي يمكن القيام بها في مجال السياسات على المستوى الوطني: '١' تحديد الحواجز التي تعترض سبيل الصادرات من الخدمات، وذلك على سبيل المثال بتعميم استبيانات على القطاع الخاص لتحديد مشاكل الحصول على تأشيرات وتراخيص عمل؛ '٢' تعزيز خدمات المنتجين، بطرق منها التوجه إلى الخارج وتحرير فرص الوصول إلى الأسواق؛ '٣' إقامة هيكل مؤسسي لتصدير الخدمات الكثيفة العمالة يستهدف توفير توليفة من الخدمات، وربط مدة بقاء الموظفين المؤقتين بمشروع بعينه وبمهارات محددة بوضوح؛ '٤' إعداد قوائم بمهن الرعايا العاملين في الخارج بغية تحديد مجالات الميزة النسبية والمجالات التي قد يصح فيها تقديم طلبات في في جولة المفاوضات المقبلة في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات؛ '٥' تعجيل إدراج الخدمات وتحريرها في إطار الترتيبات دون الإقليمية وتدعيم الجهود التعاونية عن طريق هذه الترتيبات للإعداد للجولة المقبلة من مفاوضات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

### باء - توصيات موجهة إلى المجتمع الدولي

٩٦- يمكن أن يقوم المجتمع الدولي بالمبادرات التالية: '١' ضمان التنفيذ الفعال للمادة الرابعة والمادة التاسعة عشرة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات في إطار وضع المبادئ التوجيهية لمفاوضات الاتفاق؛ '٢' إعداد جدول معايير محددة لتطبيق اختبارات الحاجة الاقتصادية وإلغائها في نهاية الأمر، وبخاصة فيما يتعلق بفئات المهن القابلة للتحديد بوضوح؛ '٣' تهيئة الظروف المؤدية إلى نقل التكنولوجيا من الشركات في البلدان المتقدمة إلى الشركات في البلدان النامية، بالإضافة إلى نشر التكنولوجيات التي انقضت حقوق ملكيتها الفكرية بين البلدان النامية؛ '٤' مساعدة أمانتي الأونكتاد ومنظمة التجارة العالمية في تحسين الإحصاءات المتعلقة بالخدمات للوفاء باحتياجات واضعي السياسات والمفاوضين التجاريين فيما يتعلق بالجولة المقبلة من مفاوضات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

### جيم - توصيات موجهة إلى الأونكتاد

٩٧- قد يصح أن يطلب من الأونكتاد ما يلي: '١' عقد اجتماع للخبراء بشأن تأثير التجارة الإلكترونية على تجارة البلدان النامية في الخدمات وبشأن نوع السياسة الاقتصادية والسياسة المتعلقة بالبنية الأساسية، الذي يمكن أن يوفر عناصر استراتيجية للتصدير في مجال الخدمات من بُعد/الخدمات التجارية؛ '٢' الشروع في تحليل منهجي لقوانين الهجرة لتحديد الخصوصية المهنية فيها بغية مساعدة البلدان النامية في تحديد الفرص الممكنة للتوسع في التجارة وتيسير إعداد الطلبات في مفاوضات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات؛ '٣' إعداد قائمة بأوسع الممارسات المانعة للمنافسة انتشارا في قطاعات الخدمات؛ '٤' مواصلة العمل المتعلق بقاعدة بيانات التدابير المؤثرة على التجارة في الخدمات.

### الحواشي

(١) يعمل عدد كبير من شركات تصدير الخدمات دون دعم رسمي من الوكالات الوطنية لترويج الصادرات. وقد فاقم من مشكلة عدم بروزها قصور الاحصاءات التجارية عن الخدمات، الأمر الذي ظل معه اسهام شركات قطاع الخدمات في اقتصادات البلدان النامية منجوس القدر. وربما نتج عن ذلك توجيه الموارد العامة إلى قطاعات أخرى اعتبرت أهم بالنسبة للتنمية الاقتصادية، دون إيلاء الاعتبار الواجب إلى حقيقة أن القدرة التنافسية لهذه القطاعات تعتمد على مدخلات خدمية بالغة الجودة.

(٢) Geza Feketekuty, "Setting the Agenda for Services 2000: the Next Round of Negotiations on Trade in Services", WTO Series, Graduate Institute of International Studies, Geneva 1998.

(٣) *World Investment report 1997*, UNCTAD/ITE/IIT/5

(٤) انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٩٤، الملحق.

(٥) Saskia Sassen, *The mobility of Labour and Capital*, Cambridge University Press, 1998.

Robyn Iredale, "Analysis of factors generating international migration", paper presented to the Technical Symposium on International Migration and Development, July 1998. K. Malhotra, "Globalisation and the economic growth paradigm: Some implications for labour migration and mobility, paper presented at the conference on Labour Migration and Mobility in China and Asia, Asia Pacific Institute, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing, 17-19 April 1998. C. W. Stahl, "Explaining international migration in global population movements and their implications for Australia, Australian Government Publishing Service, 1993.

(٦) تبرز دراسات تطبيقية عديدة مزايا حركة الأشخاص بالنسبة للبلدان المستقبلية لهم، خاصة من حيث زيادة القدرة على المنافسة الدولية، والإبداع التكنولوجي، والتوفير في مجالي التعليم والتدريب. وقد تبين في بعض الحالات أن المكاسب السنوية يمكن أن تفوق بسهولة الناتج القومي الإجمالي القائم على نطاق العالم الذي تولد في ظل تقييد حراك العمل. وقد قيل في دراسة أجراها بوب هاملتون وجون والي إنسه عند إزالة الحواجز التي تعترض حركة اليد العاملة تجدوا إعادة توزيع العمالة وكميات في الكفاءات. *Efficiency and distributional implications of global relocations*, *Journal of International Economics*, vol. 14, Nos. 1-2, Jan/Feb 1984, pp. 60-75.

(٧) يوصي ترامب وآخرون بتعديل برنامج الهجرة في كندا بحيث لا تعالج مسألة العاملين الأجانب المؤقتين في برنامج تديره الحكومة وإنما من خلال عملية إقرار تكون واقعية تجارياً، ويقترح أن يركز البرنامج على حسن نية رب العمل لا على اختبارات سوق العمل  
R. Trempe, S. Davis, and  
R. Kunin, "Not just Numbers - A Canadian Framework for Future Immigration", Ottawa, 1997.

الحواشي (تابع)

- (٨) Robert Grosse, "Restrictive Business Practices in international service industries: Examples from Latin America", *Trasnational Corporation*, Vol. VI, No. 2, August 1996.
- (٩) انظر OED, The World in 2020: Towards a New Global Age, 1997.
- (١٠) الأونكتاد، "تعزيز قدرات البلدان النامية بشأن تنمية قطاعات خدماتها البيئية" TD/B/COM.1/EM.7/2، ١٢ أيار/مايو ١٩٩٨.
- (١١) انظر الأونكتاد، "التجارة الدولية في الخدمات الصحية: مصاعب وفرص أمام البلدان النامية" (TD/B/COM.1/EM.1/2) ٧ نيسان/أبريل ١٩٩٧.
- (١٢) انظر الأونكتاد، "التجارة الدولية في الخدمات المتصلة بالسياحة: قضايا وخيارات للبلدان النامية" (TD/B/COM.1/EM.6/2) ٢ نيسان/أبريل ١٩٩٨؛ والأونكتاد "تعزيز القدرة على توسيع قطاع السياحة في البلدان النامية" (TD/B/COM.1/EM.6/L.1) ١١ حزيران/يونيه ١٩٩٨.
- (١٣) يقصد من "التسرب" انخفاض القدر المحتفظ به من إيرادات السياحة، بسبب الواردات من المعدات والامدادات، ونفقات الترويج في الخارج، وإعادة تحويل الأرباح، وسداد القروض الخارجية، إلخ.
- (١٤) انظر "A global framework for electronic commerce" available at: <http://www.iitf.nist.gov/eleccom>.
- (١٥) انظر "Emerging-market indicators: Telephone access and teledensity", The Economist, 4 April 1998, p. 114.
- (١٦) انظر الأونكتاد، "الاتصالات السلكية واللاسلكية وتيسير الأعمال التجارية والكفاءة في التجارة" (TD/B/COM.3/EM.3/2), 1 July 1997.
- (١٧) "Electronic commerce and the role of the WTO", WTO Special Studies 2, 1998.
- (١٨) انظر تقرير التجارة والتنمية لعام ١٩٨٨.
- (١٩) World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1995, chapter 3, p. 51.

**الحواشي (تابع)**

(٢٠) قُدِّر العجز في الولايات المتحدة بنحو ٢٤٦ ٠٠٠ شخص وفي أوروبا بنحو ١٦٥ ٠٠٠ شخص. ولا يمكن تلبية هذه الحاجة بسبب قيود التأشيرة.

(٢١) ورقة مناقشة لمنظمة الأمن والتعاون في الميدان الاقتصادي، "Dismantling the Barriers to Global Electronic Commerce", November 1997. G. Shaw, "E-commerce expected to be 21st century's mall," Vancouver Sun, 25 May 1998, C1.

(٢٢) انظر *World Investment Report 1997*, pp. 12-16.

■ ■ ■ ■ ■