

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.12/2
12 September 2000

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية
اجتماع الخبراء المعني بالتجارب الوطنية في مجالي
التنظيم والتحرير: أمثلة من قطاع خدمات التشييد
وإسهامه في تنمية البلدان النامية
جنيف، ٢٣-٢٥ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٠
البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

التنظيم والتحرير في قطاع خدمات التشييد وإسهامه في تنمية

البلدان النامية

مذكرة من أمانة الأونكتاد

موجز

ينبغي لحكومات البلدان النامية القيام بدور نشط على الصعيد الوطني وفي المفاوضات المتعددة الأطراف لتعزيز تنمية قطاعها في مجال خدمات التشييد. ويمكن أن تشمل القضايا التي سينظر فيها الخبراء: (١) صكوك السياسة العامة والاستراتيجيات المحلية لبناء القدرات المحلية في مجال خدمات التشييد، مثل رفع مستوى القدرة التكنولوجية، بما في ذلك زيادة استخدام تكنولوجيا المعلومات، والتجارة الإلكترونية، وتحسين سبل الحصول على التمويل، واستغلال الفرص التي تتيحها المساعدة المتعددة الأطراف والمساعدة الثنائية استغلالا فعالا، (٢) استراتيجية للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف بهدف حصول شركات البلدان النامية على سبل ذات شأن للوصول إلى الأسواق، وكذلك تعظيم الفوائد التي تعود على البلدان النامية عند تنفيذ أهدافها الإنمائية والاجتماعية المعقدة، (٣) المشاكل المحددة التي سيجري التصدي لها في المفاوضات المتعددة الأطراف، من بينها المعايير التقنية للوائح المحلية، والترخيص وشروط وإجراءات بالمؤهلات، والقيود المفروضة على تنقل الأفراد، والممارسات الحكومية في مجال الشراء، والمعونة المشروطة، والإعانات، وأحكام نقل التكنولوجيا، (٤) التحرير على المستوى دون الإقليمي بوصف ذلك وسيلة لبناء القدرة على التصدير.

المحتويات

الصفحة	الفقرات
٥	أولا - مقدمة ١-١٢
٥	ألف - نطاق القطاع ٣-٤
٦	باء - سمات واتجاهات السوق ٥-١٢
٨	ثانيا - التجارة في خدمات التشييد: الجهات الفاعلة الرئيسية ١٣-٢٠
٨	ألف - الخدمات المعمارية والهندسية ١٣-١٥
١٠	باء - خدمات التشييد المادي ١٦-٢٠
١١	ثالثا - تحديات تواجه تعزيز النمو والقدرة التنافسية في قطاع التشييد ... ٢١-٣٥
١١	ألف - السمات الخاصة المميزة للسوق ٢٢
١٢	باء - صعوبة الحصول على الموارد المالية ٢٣
١٢	جيم - أهمية الحصول على التكنولوجيا ٢٤-٢٦
	دال - التمويل الانمائي المتعدد الأطراف والمعونة الثنائية المشروطة ٢٧-٢٨
١٤	هاء - التجارة الإلكترونية وخدمات التشييد ٢٩
١٤	واو - إجراءات التأهيل والمعايير التقنية وشروط الترخيص ٣٠-٣١
١٥	زاي - القيود المفروضة على التنقل المؤقت للأشخاص ٣٢
١٥	حاء - التواجد التجاري ٣٣
١٦	طاء - ممارسات الحكومة في مجال الشراء ٣٤
١٦	ياء - الدعم ٣٥

المحتويات (تابع)

<u>الصفحة</u>	<u>الفقرات</u>	
١٦	٤٣-٣٦	رابعاً - خيارات واستراتيجيات السياسة العامة
١٦	٣٧	ألف - تعزيز قدرة التنافس على الصعيد الوطني
١٨	٤١-٣٨	باء - قضايا المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف
		جيم - الالتزامات المحددة المنصوص عليها في الاتفاق بشأن
٢٢	٤٢	التجارة في الخدمات
		المرفق
٢٣	٨-١	الجدول
٣١	الحواشي

أولاً - مقدمة

١ - قررت الدول الأعضاء في الأونكتاد، في ٣١ آذار/مارس ٢٠٠٠، عقد اجتماع للخبراء بشأن "التحارب الوطنية في مجالي التنظيم والتحرير: أمثلة من قطاع خدمات التشييد وإسهامه في تنمية البلدان النامية". واتخذ القرار وفقاً لخطة عمل الأونكتاد العاشر (TD/386)، الفقرة ١٣٤ التي جاء فيها أنه: "ينبغي للأونكتاد أن يساعد البلدان النامية في تعيين: القطاعات ذات الأولوية التي ينبغي فيها تحرير التجارة؛ والحوافز التجارية الرئيسية التي تواجهها البلدان النامية في قطاعات الخدمات هذه، لا سيما تلك الحوافز التي تحد من قدرة البلدان النامية على تصدير خدماتها؛ والشروط اللازمة التي يجب توافرها مسبقاً على المستوى المحلي لكي تستفيد البلدان النامية من تحرير التجارة في قطاع الخدمات بوجه عام. وينبغي إيلاء الاهتمام لما يتيح فتح البيئة الاقتصادية من فرص للبلدان النامية. وينبغي دعم هذا التحليل عند الضرورة بمساعدة تقنية لتقوية طاقتها المحلية في مجال الخدمات، وبخاصة من خلال تقديم الدعم في مجالات عمليات تكيف السياسات والتشريعات".

٢ - وعليه، سيركز اجتماع الخبراء الذي سيعقد من ٢٣ إلى ٢٥ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٠، على تنظيم قطاع خدمات التشييد، وعلى أثر التحرير على تنمية البلدان النامية. وستدور المناقشة على أساس المفاوضات المتعددة الأطراف التي تجري حالياً في منظمة التجارة العالمية بشأن التجارة في الخدمات، واقتراحات التفاوض التي قدمت في هذا الصدد. وهناك فيما يبدو خمس مجموعات من القضايا المترابطة التي لا بد أن ينظر فيها الخبراء: (أ) ما هو نطاق القطاع، وما هي الخدمات المترابطة المهمة لتنفيذ مشاريع التشييد؛ (ب) ما هي الاتجاهات والتحديات الجديدة التي تواجهها البلدان النامية في قطاع التشييد بالنظر إلى العولمة وتدويل الإنتاج؛ (ج) ما هي التحارب الإيجابية والسلبية التي شهدتها البلدان في تنظيم وتحرير قطاع خدمات التشييد؛ (د) ما هي السياسات التي ينبغي اعتمادها على الصعيد الوطني لتحسين قدرة الشركات في البلدان النامية على التنافس محلياً ودولياً؛ (هـ) ما هي الحوافز التي تحد من فرص شركات البلدان النامية في مزاولة الأعمال التجارية، وما هي الطريقة التي يمكن بها التصدي لهذه الحوافز على أساس متعدد الأطراف.

ألف - نطاق القطاع

٣ - يتألف قطاع خدمات التشييد من قطاعين فرعيين للخدمات هما: (أ) التصميم المعماري والهندسي (ب) وخدمات التشييد والخدمات الهندسية ذات الصلة، التي يطلق عليها في هذه الورقة اسم "خدمات التشييد المادي". وتنطوي خدمات التشييد المادي، كما تم تعريفها في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، على تنفيذ مشروع استثماري وتشمل القطاعات الفرعية التالية: '١' أشغال التشييد العام للمباني؛ '٢' أشغال التشييد العام للهندسة المدنية؛ '٣' أشغال التركيب والتجميع؛ '٤' أشغال إتمام المباني وإنهاءها؛ '٥' أشغال أخرى لها صلة

بالأعمال السابقة للبناء في مواقع التشييد، وبأشغال حرفية خاصة بالتشييد، منها أشغال التأسيس؛ وحفر آبار المياه، والتسقيف، وأشغال البناء، واستئجار معدات تشييد أو هدم البنايات، أو أشغال الهندسة المدنية التي تتم مع متعهد العمل^(١). ويمكن إنجاز هذه الأشغال إما على يد مقاولين عموميين يتولون أشغال التشييد بأكملها لحساب صاحب المشروع أو لحسابهم الخاص؛ أو بالتعاقد من الباطن مع متعاقدين متخصصين لإنجاز أجزاء من العمل.

٤- وخدمات التصميم المعماري والهندسي تمثل أساسا أنشطة فكرية تتطلب مهارات عامة ومتخصصة وتعتمد على كثافة المعارف والتكنولوجيا. وتستخدم خدمات التصميم المعماري والهندسي في جميع مراحل إنشاء المشروع الاستثماري، بما في ذلك المراحل السابقة للاستثمار (مثل دراسات الجدوى)، وتنفيذ مخططات المشروع (مثلا التصميم المعماري والهيكلية) وتنفيذ المشروع (مثل أنشطة الإنتاج). وتشمل هذه الخدمات، كما تم تعريفها في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، والخدمات المعمارية، والخدمات الهندسية، والخدمات الهندسية المتكاملة وخدمات التخطيط المدني وخدمات هندسة المناظر الطبيعية. وتحدد الخدمات المعمارية والهندسية مواصفات المواد التي سيتم استخدامها والعمليات التكنولوجية الواجب اتباعها بشكل عام. وقد يؤثر ذلك عمليا تأثيرا كبيرا على قدرة البلدان النامية على توفير الخدمات في إطار المشروع المحدد.

باء- سمات واتجاهات السوق

٥- تعتبر صناعة التشييد مقياسا لصحة الاقتصاد بسبب شدة ارتباطها بالتقلبات الدورية في الاقتصاد. فخلال فترات الركود الاقتصادي، تؤجل الشركات إنفاقها على أشغال التشييد، وينشط طلبها مرة أخرى على هذه الأشغال حالما يبدأ انتعاش الاقتصاد. ومن جهة أخرى فإن الحكومات تستثمر في أحيان كثيرة في قطاع التشييد باعتبار ذلك تدبيرا على صعيد الاقتصاد الكلي لمواجهة الركود في الدورة الاقتصادية.

٦- وتتفاوت فيما بين البلدان حصص التشييد في الناتج المحلي الإجمالي وفي مجال العمالة. ففي عام ١٩٩٥، مثل قطاع التشييد في البلدان النامية متدنية الدخل نسبة تراوحت بين ٢ و ٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي (ولكن هذه النسبة كانت أعلى بكثير في عدد من البلدان الصغيرة التي تنفذ فيها مشاريع كبيرة، كما في ليسوتو حيث مثل قطاع التشييد ٢٤,٩ في المائة). وتتراوح هذه الحصة عموما في البلدان النامية المتقدمة بين خمسة وسبعة في المائة، وهذه هي نفس النسبة تقريبا في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. غير أن كثافة اليد العاملة في هذا القطاع تنعكس في ارتفاع حصص التوظيف إلى تقارب أو تتجاوز نسبة ١٠ في المائة في بعض بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (ألمانيا، المكسيك، اليابان). فقطاع خدمات التشييد يستخدم من ثم عددا كبيرا نسبيا من اليد العاملة؛ ويعتمد على جزء كبير من تراكم رأس المال الثابت في الاقتصاد، ويوفر الدعم الأساسي لتنمية اقتصاد وطني.

٧- ويقدر حجم سوق التشييد في العالم بمبلغ ٣,٢٠٠ مليار دولار أمريكي^(٢). وعلى مدى العقدين الماضيين، وجد في بلدان نامية ما يصل إلى ٧٠ في المائة من فرص أعمال التشييد في الأسواق الدولية، مقاسة بحجم العقود، وذلك أساسا في مشاريع البنى التحتية؛ وأما في البلدان المتقدمة فقد كان ما يصل إلى ٤٠ في المائة من الأعمال المماثلة لهذه الأعمال مخصصا لأعمال التصليح والصيانة.

٨- وقد نجح بعض البلدان النامية في تصدير خدمات التشييد واكتسب بعض المزايا التنافسية، بالرغم من أن نجاحها كان محدودا جدا في النفاذ إلى أسواق البلدان المتقدمة^(٣). وفي جانب الاستيراد، كانت خدمات التشييد أداة مهمة للتنمية بفضل دورها في بناء الهياكل الأساسية الصناعية والاجتماعية. وقد أدت زيادة المنافسة وتنامي التطور التقني في عمليات التشييد (وهو تطور لا تملكه في بعض الحالات سوى قلة من الشركات في العالم) وحجم بعض المشاريع (التي لا تقوى عليها سوى حفنة من كبرى الشركات أو اتحادات الشركات) إلى تزايد أهمية اتفاقات الشراكة والأحلاف الاستراتيجية في المناقصات على مشاريع التشييد وإنجازها. ومع ذلك، يؤثر عدد من العوامل تأثيرا جديدا على القدرة التنافسية للبلدان النامية، بينما تعوق عوامل أخرى سبل وصولها إلى الأسواق. وترد مناقشة هذه العوامل أدناه.

٩- لقد تأثر قطاع التشييد بسرعة تغير البيئة الاقتصادية، وخصخصة مرافق المنافع العامة، وتدويل الإنتاج، وبما نتج عن ذلك من ضرورة تكييف استراتيجيات الأعمال. كما تواجه غالبية الشركات الخاصة في البلدان النامية تناقص المساعدات المالية التي تقدمها الحكومات. ففي السنوات الأخيرة، قلت فرص العمل في كثير من البلدان في سوق التشييد بسبب الاستثمار في عمليات الترشيد وتحسين الإنتاجية من جهة، وبسبب ركود الطلب من جهة أخرى. فالشركات تعيد تشكيل استراتيجيات للإنتاج والتسويق وتضع استراتيجيات جديدة وذلك لخفض تكاليف الإنتاج الداخلية بشراء موارد من الخارج، والحصول على الخدمات الوسيطة من الخارج، وعقد أحلاف استراتيجية لتقاسم تكاليف الاستثمار في التكنولوجيات الجديدة، وتوزيع المخاطر على أقسام ومواقع مختلفة من السوق في جميع أنحاء العالم. ودفعت المنافسة المتزايدة شركات البلدان المتقدمة إلى عمليات الاندماج واحتياز شركات أخرى، وإلى طرح العطاءات معا، غير أن هذا لا يمثل خيارا عمليا لشركات البلدان النامية التي تواجه ضائقة في مجال السيولة.

١٠- وقد ازدادت اتفاقات التعاون لأغراض محددة التي أبرمتها شركات من البلدان النامية مع شركات من البلدان المتقدمة والتي تتركز على مشاريع محددة^(٤). وتبين من خبرة كبرى الشركات الصناعية ذات القدرة الكبيرة على التصميم الهندسي في البلدان النامية أن اتفاقات التعاون التكنولوجي المبرمة مع شركاء من البلدان المتقدمة قد ساعدت في خفض تكاليف التنظيم والصفقات، ويسرت إمكانيات الحصول على التكنولوجيا من المصادر الدولية وحسنت ممارسات التسويق والإدارة. وفي كثير من الحالات، أدت تدفقات التجارة بين البلدان النامية إلى القيام

باستثمارات، وإلى إقامة بعض أشكال التعاون بين الشركات المصدرة والشركات المستوردة، بما في ذلك المشاريع المشتركة وإجراءات العطاءات المشتركة، والتعاون فيما بين الشركات للاستفادة من الأسواق المالية الدولية في تمويل المشاريع^(٥).

١١- ومع تباطؤ النشاط الاقتصادي في بداية التسعينات، اشتدت المنافسة المحلية التي واجهتها الشركات في البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء. فأخذت الشركات في البلدان المتقدمة تبحث بنشاط أكبر عن فرص في الخارج، وحققَت هذه الاستراتيجية نجاحاً كبيراً^(٦). وفي أعقاب الأزمات المالية الآسيوية، واجهت السوق الإقليمية لخدمات التشييد مشاكل هيكلية في قدرة مفرطة، في مجالات منها المواد، وهبوط في الإنفاق في القطاعين الخاص والعام. وأما زيادة شدة شروط الائتمان وتراكم الديون على كثير من الشركات فقد عرضا القطاع كله للخطر، وحملا الشركات، مثلما حدث في البلدان المتقدمة، على البحث عن فرص خارج أسواقها المحلية^(٧).

١٢- وتبين أن التعاقد من الباطن هو بوابة تدخل منها إلى السوق الدولية شركات التشييد الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية وفي الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية أيضاً^(٨). ويرجع ذلك فيما يبدو إلى عدم كفاية قدرة شركات البلدان النامية على الاضطلاع بالإدارة العامة لمشاريع التشييد الكبيرة، ويتم التعاقد عادة من الباطن على إنجاز خدمات متخصصة أخرى. إلا أن الاتجاهات الحديثة أسفرت عن إبرام اتفاقات رسمية طويلة الأجل انطوت على تبادل المعارف في مرحلتي تصميم وتنفيذ مشاريع الاستثمار. ومن المؤسف أن النظم المصرفية المحلية الضعيفة قد حدت من توافر الائتمانات لشركات التشييد في البلدان النامية. ولتعويض هذا النقص، اختارت الشركات البحث عن شراكات استراتيجية أو عن شراء الأصول. غير أنه تبين أن من الأمور المعقدة العثور على مستثمرين محتملين محليين وأجانب.

ثانياً- التجارة في خدمات التشييد: الجهات الفاعلة الرئيسية

ألف- الخدمات المعمارية والهندسية

١٣- تتطلب الخدمات المعمارية والهندسية مهارات هندسية عامة ومتخصصة ومهارات أخرى تقنية واقتصادية لازمة لتعظيم الاستثمار بكافة أشكاله: في مرحلة اختياره وعملية تنفيذه التقني وإدارته. وتغطي هذه الأنشطة مجموعة من الخدمات الفنية التي تشمل المهندسين المعماريين لإعداد خطط التصميم الأساسية، والمهندسين لاختيار وتقييم البدائل التكنولوجية، والاقتصاديين لتحليل التكاليف والفوائد الخاصة والاجتماعية، والمحللين الماليين لدراسة مختلف جوانب تمويل المشروع، والعلماء وأخصائيي الإيكولوجيا لتقييم آثاره على البيئة. ومما يتسم بأهمية خاصة الروابط التي تنشأها الخدمات المعمارية والهندسية بين مختلف أقسام الاقتصاد، خاصة بين الوحدات الإنتاجية، والأنشطة المحلية في مجالي البحث والتطوير، ومصانع السلع الرأسمالية والخدمات المالية. وتسهم الخدمات المعمارية

والهندسية في انتقال المعرفة التقنية بين الشركات والبلدان التي تختلف مستويات تطورها، وذلك يشمل '١' نقل التكنولوجيا المحسدة؛ '٢' والتعليم المنهجي من خلال الدورات التدريبية؛ '٣' والتدريب أثناء العمل؛ '٤' والإدارة التعاونية؛ '٥' والمعلومات التكنولوجية، بما فيها الوثائق وبرامج الحاسوب^(٩). وبالإضافة إلى ذلك، تقدم الخدمات المعمارية والهندسية نواتج مختلفة وفقا لمرحلة المشروع الاستثماري لتوفير أقل الحلول كلفة وأكثرها إنتاجية، بما يتمشى والقيود الاقتصادية والاجتماعية القائمة في فرادى الأسواق. ومن بين هذه المراحل المرحلة السابقة للاستثمار (مثلا دراسات السوق والحدوى والموقع)، وتنفيذ المشروع (مثلا تصميم العملية والمنتج، والتصميم المعماري والهيكلي، وتصميم وتخطيط الآلات والمعدات، والشراء، وفحص واختبار المواد والمعدات)؛ وإنجاز المشروع (مثلا أنشطة الإنتاج، وتدريب الموظفين تدريبا تقنيا، وتدريب موظفي الإدارة؛ والصيانة).

١٤- فالمطالبات الأجنبية (الجدول ١)، أي العائدات التي حصلت عليها أكبر ٢٢٥ شركة تصميم دولية من عملياتها في الخارج (المهندسون والمهندسون المعماريون) خلال الفترة ١٩٨٦-١٩٩٨، زادت من ٣,٥ مليار دولار أمريكي إلى ١٦,٩ مليار دولار أمريكي، أي بنحو خمسة أضعاف. وكانت أوروبا أكبر سوق وحيدة على الإطلاق (بلغ نصيبها ٣٢ في المائة)، تلتها آسيا (٣٠ في المائة). وتحقق نمو استثنائي في أمريكا الشمالية، وأوروبا، وآسيا وأمريكا اللاتينية خلال هذه الفترة. على أن النمو كان أبطأ من ذلك بكثير في الشرق الأوسط وأفريقيا. وكانت شركات البلدان المتقدمة هي المهيمنة في تقديم الخدمات في جميع المناطق.

١٥- ومن بين أكبر عشرة بلدان موردة (الجدول ٢) للصادرات الدولية في مجال التصميم، كانت الولايات المتحدة أكبر بلد مورد في عام ١٩٩٨، حيث بلغ نصيبها ٤٣ في المائة، تلتها هولندا بنسبة ١٤ في المائة، وكندا بنسبة ٨ في المائة، والمملكة المتحدة بنسبة ٧ في المائة. وارتفعت قيم صادرات هولندا في هذا القطاع على مدى فترة خمسة عشر عاما بعامل عشرة، واليابان بعامل سبعة، وللولايات المتحدة الأمريكية بعامل سبعة، وكندا بعامل خمسة، بينما هبطت حصص بلدان أوروبية أخرى موردة في السوق هبوطا طفيفا خلال نفس الفترة. وأكبر عشر شركات تصميم (الجدول ٣) هي جميعها من البلدان المتقدمة، وقد أفادت هذه الشركات كلها بأنها تعتمد على العائدات الدولية بنسبة تتراوح بين ٣٢ و ٥٠ في المائة. وترد في (الجدول ٤) أكبر عشر شركات تصميم من البلدان النامية ومرتبها بين أكبر ٢٠٠ شركة. ومن بين أكبر ٢٠٠ شركة في هذا القطاع، هناك ١٥ شركة فقط من البلدان النامية. هذا علاوة على ارتفاع درجة التركيز، إذ حصلت شركة واحدة مصرية على أكثر من ٤٠ في المائة من إجمالي عائدات أكبر عشر شركات من البلدان النامية البالغ ٤٨١ مليون دولار أمريكي، وحصلت شركات من جمهورية كوريا على نصيب مماثل تقريبا في السوق. وإجمالا، بلغت صادرات شركات البلدان النامية ٧٦٣ مليون دولار أمريكي، ولم تمثل سوى نحو ٤,٥ في المائة من المجموع العالمي في هذا القطاع.

باء - خدمات التشييد المادي

١٦- إن خدمات التشييد المادي هي تلك المطلوبة لإنشاء المشاريع الاستثمارية إنشاء ماديًا. وتجمع هذه الخدمات اليد العاملة والمواد والمعدات لترجمة المواصفات التقنية - الاقتصادية التي تحددها الخدمات المعمارية والهندسية والتصميمية إلى كيانات مادية ملموسة مثل المصانع ومشاريع البنى التحتية وما شابهها. وإذا كانت خدمات التشييد تتطلب مهارات هندسية وإدارية عامة ومتخصصة، فإنها تلجأ أيضا إلى استخدام أعداد كبيرة من العمال غير المهرة وشبه المهرة. ويمكن أن تكون شركات التشييد شركات خاصة أو شركات حكومية، وشركات قطاعية أو متعددة القطاعات، وشركات متخصصة في أنواع معينة من خدمات التصميم الهندسي والتشييد أو شركات على درجة عالية من التنوع. ويتميز هيكل السوق بوجود عدد كبير من الشركات الصغيرة النشطة في مناطق جغرافية محدودة، وبوجود عدد ضئيل نسبيا من الشركات الكبيرة التي تتنافس في السوق العالمية على مشاريع واسعة النطاق تحصل منها على ما لا يقل عن ٣٥ في المائة من إجمالي مطالباتها. ففي البلدان المتقدمة مثلا، تزداد حاليا استثمارات الشركات الكبيرة، في حين لا تقوى الشركات الصغيرة إلا على طرح عطاءات متدنية جدا. وهذا التفاوت في الأداء في الصناعة ذاتها يوجد أيضا في البلدان النامية^(١٠).

١٧- وتعرض معظم الشركات النشطة في الأسواق الدولية صفقات تتألف من مجموعة كبيرة من الخدمات المعمارية والهندسية ومن خدمات التشييد. وقد أوجدت العلاقات القوية القائمة بين هذه الخدمات وارتباطها بالقطاعات الفرعية بيئة لإقامة التعاون بين الشركات، بما في ذلك الاندماج والاحتياز في صناعة التشييد. وتؤثر خدمات التشييد تأثيرا كبيرا على أسواق اليد العاملة وتفاعل فعلها كحافز على الاستخدام. وكثيرا ما تجلب مشاريع التشييد خبرة ومعدات من بلدان أخرى إلى مواقع العمل. وتورد الشركات المتخصصة، مثل شركة Manpower، اليد العاملة لمشاريع تشييد لا تتكرر.

١٨- وقد ازدادت عقود التشييد الأجنبية خلال الفترة ١٩٨٦-١٩٩٨ من ٧٣,٩ مليار دولار أمريكي إلى ١١٦,٤ مليار دولار أمريكي، أي بنسبة ٥٨ في المائة (الجدول ٥)^(١١). وكانت آسيا أكبر موقع العقود الدولية إذ مثلت ٢٩ في المائة من المجموع، تلتها أوروبا بنسبة ٢٦ في المائة. وحدثت زيادة كبيرة نسبيا في آسيا وأمريكا اللاتينية وأوروبا وأمريكا الشمالية خلال نفس الفترة، بينما شهد الشرق الأوسط وأفريقيا هبوطا فعليا. وبلغت قيمة صادرات البلدان النامية في قطاع خدمات التشييد ٦٩,٩ مليار دولار أمريكي، مما مثل نسبة كبيرة بلغت ٦٠ في المائة من مجموع الصادرات.

١٩- والشركات المهيمنة في الأسواق الدولية هي شركات البلدان المتقدمة (الجدول ٦). وفي عام ١٩٩٨، كانت شركات الولايات المتحدة الأمريكية أكبر الشركات الموردة ممثلة بـ ٢٤,٢ في المائة من المجموع، تلتها اليابان بنسبة ١٤ في المائة، وفرنسا بنسبة ١٣ في المائة، وألمانيا بنسبة ١٢ في المائة. وخلال هذه الفترة، هبطت قيمة صادرات الولايات المتحدة هبوطاً فعلياً في هذا القطاع، وإن عزي ذلك إلى ضخامة عدد العقود التي كانت قد أبرمتها في الشرق الأوسط في أواخر السبعينات. وتضاعفت حصتا فرنسا وألمانيا خلال نفس الفترة، في حين تضاعفت حصة اليابان أربع مرات. وإحدى السمات المثيرة للاهتمام في هذا القطاع اشتراك بعض الشركات لا في تشييد المرافق، بل في هدمها^(١٢).

٢٠- ولا توجد شركة واحدة من البلدان المتقدمة تهيمن بمفردها هيمنة واضحة على السوق بين أكبر عشرين شركة تضم أيضاً شركة واحدة من بلد نام هو جمهورية كوريا (الجدول ٧). ويتغير ترتيب الشركات في صناعة التشييد من سنة إلى أخرى، مما يدل على ارتفاع المرونة في السوق وشدة قدرتها التنافسية. وتنتمي أكبر عشرين شركة من البلدان النامية (الجدول ٨) إلى الصين (٧)، وجمهورية كوريا (٦) وتركيا (٣). ومن بين أكبر ٢٢٥ شركة، هناك ٦١ شركة من البلدان النامية، أو ٢٧ في المائة، مما يدل على قدرتها الكبيرة على تصدير خدمات التشييد. ومن هذه الشركات الـ ٦١، هناك ٢٩ شركة من الصين، و٧ من جمهورية كوريا، و٧ من تركيا. وليس لأي بلد نام آخر أكثر من شركتين بين أكبر ٢٢٥ شركة. ومن المهم الإشارة إلى أن شركات البلدان المتقدمة كانت تهيمن على القائمة في أوائل التسعينات بدرجة أكبر كثيراً من ذلك.

ثالثاً- تحديات تواجه تعزيز النمو والقدرة التنافسية في قطاع التشييد

٢١- لا بد من إيلاء اهتمام خاص للعناصر التالية عند تناول العوامل الرئيسية التي يمكن أن تؤثر على نمو قطاع التشييد وقدرته على المنافسة في البلدان النامية.

ألف- السمات الخاصة المميزة للسوق

٢٢- كما سبقت الإشارة أعلاه، تعتبر سوق التشييد ذات طابع مزودج، ففيما تضم هذه السوق عشرات الآلاف من شركات التشييد، تشمل التجارة الدولية في خدمات التشييد المشاركة في عدد محدود نسبياً من المشاريع الكبرى التي طابعها مع الوقت (مثلاً مشاريع الطاقة، والنقل، والبنى التحتية والتشييد المدني). وفيما توجد في البلدان المتقدمة بضع شركات كبيرة لديها مطالبات دولية بمليارات الدولارات، توجد شركات عديدة في البلدان النامية أيضاً تحقق أيضاً عائدات دولية ضخمة. بيد أن نفاذ البلدان النامية إلى أسواق البلدان المتقدمة كان غير ذي شأن. ويوجد في أعمال التشييد، بحكم طابعها، قدر ضخم من التعاقد من الباطن وغيره من أشكال

التعاون بين الشركات لأنه من المنطق أن تبحث الشركات الدولية عن شركاء محليين. ويتيح ذلك لشركات البلدان النامية فرصا لاكتساب الخبرة والحصول على التكنولوجيا.

باء- صعوبة الحصول على الموارد المالية

٢٣- تستوقف قدرة الشركات على ترجمة خبرتها المحلية إلى قدرة تنافسية دولية على تأمينها موارد مالية كافية للاضطلاع بهذه المشاريع. فقلة التمويل المناسب لا تضعف القدرة التنافسية لشركات البلدان النامية في الخارج فحسب، بل وتضعف هذه القدرة في أسواقها المحلية أيضا حيث ينبغي لها أن تتنافس مع شركات أجنبية لديها موارد مالية أفضل. وأما ضعف أو تخلف نظم البنوك المحلية والعجز عن الاستفادة من الأسواق المالية الدولية فيجعلان من الصعب حصول الشركات الخاصة على القروض التي تنطوي في أحيان كثيرة على أسعار فائدة عالية. والاستثمارات الخاصة نادرة في أسواق البلدان النامية، وليست الاستثمارات الأجنبية متاحة فيها دائما. هذا إضافة إلى كون العديد من شركات التشييد مملوكا ملكية أسرية أو موجودا في يد عدد قليل من المساهمين الذين كثيرا ما لا يريدون تخفيف سيطرتهم عليها في مقابل الحصول على التمويل عن طريق الديون^(١٣).

جيم- أهمية الحصول على التكنولوجيا

٢٤- يتوقف تعزيز القدرة المحلية والتصديرية والتنويع والتخصص في قطاع خدمات التشييد على الإمكانيات المتاحة فعلا للبلدان النامية لتحسين قدرتها التكنولوجية باستمرار. ولا تزال محدودية قدرات معظم هذه البلدان في مجال الابتكار تشكل مصدرا لضعفها، خاصة بسبب تزايد تطور وتعقد مشاريع التشييد الكبيرة. وقد حسنت تكنولوجيا المعلومات تحسينا كبيرا القدرة على إدارة قطاع التشييد المادي، التي تعتبر عاملا رئيسيا لاكتساب قدرة التنافس الدولية. بيد أنه ليس لدى شركات البلدان النامية ميزة تنافسية على شركات البلدان المتقدمة التي يحظى فيها البحث والتطوير بمنح حكومية والتي أدى فيها استخدام الوسائل القائمة على التكنولوجيا إلى تحقيق وفورات في الكلفة وإلى زيادة القدرة على التنافس.

٢٥- وينبغي في هذا الصدد التشديد على الدور الاستراتيجي الخاص الذي يلعبه القطاع الفرعي للتشييد المعماري والهندسي. ورغم صغر هذا القطاع الفرعي بالنسبة لقطاع التشييد المادي من حيث الدخل الدولي، فإن الخدمات التي يقدمها تؤثر في تشكيل خدمات التشييد المادي بما تضعه من مواصفات تقنية - اقتصادية لفرادى المشاريع الاستثمارية وعناصر الآلات والمعدات. وقد تأثر قطاع التشييد المعماري والهندسي تأثرا كبيرا بتكنولوجيا المعلومات. ففي مجال التصميم مثلا، بات ممكنا الآن توفير الخدمات عبر الحدود، بينما لم يكن ذلك عمليا فيما مضى. وقد تزايد شيوع تكنولوجيا المعلومات في هذا القطاع في العقد الماضي، وازدادت بصفة خاصة قدرة

البلدان النامية. وانعكس ذلك في اعتماد التصميم والرسم بمساعدة الحاسوب، مما أسفر عن ادخار قدر كبير من الوقت وتكاليف اليد العاملة.

٢٦- وفي معظم البلدان النامية، تجعل محدودية الموارد المالية من الصعب الحصول على التكنولوجيا على أساس تجاري. ويمكن نقل التكنولوجيا بعمليات داخل الشركة ذاتها أو بين شركة وأخرى. وقد لجأت الشركات في البلدان النامية إلى المشاريع المشتركة للحصول على التكنولوجيا من الخارج. وأثبتت دراسة شملت ٥٠ مشروعاً كبيراً نفذتها أكبر ٣٦ شركة هندسية كندية في البلدان النامية^(٤) إن نقل التكنولوجيا تم في معظم الحالات بمبادرة الزبائن إما بسبب اللوائح الحكومية أو كجزء من شروط وكالات التمويل. ووجدت هذه الدراسة أن تأسيس مشاريع مشتركة يفضل على الأشكال التعاقدية الأخرى لنقل التكنولوجيا.

دال - التمويل الإنمائي المتعدد الأطراف والمعونة الثنائية المشروطة

٢٧- لقد سبقت الإشارة إلى أن أكثر من ٦٠ في المائة من سوق التشييد الدولية قائم في البلدان النامية، وذكر أن جزءاً كبيراً من هذا الطلب يمول في إطار برامج مساعدة متعددة الأطراف أو إقليمية أو ثنائية، وتمثل المشاريع التي يمولها البنك الدولي في هذا السياق ثلث إجمالي العقود الدولية في البلدان النامية. وتولد التزامات البنك الدولي البالغة نحو ٢٥ مليار دولار أمريكي في السنة قرابة ٥٠ مليار دولار أمريكي في السنة في شكل استثمارات جديدة. وتحصل الشركات الخاصة سنوياً على نحو ٤٠.٠٠٠ عقد، وتتراوح قيمة هذه العقود بين آلاف وملايين الدولارات. ويمنح البنك الدولي العقود في عملية مناقصة تنافسية دولية. ويخصص هامش تفضيلي للشركات المحلية وللصناعات ذات الصلة بها، والخدمات التعاقد المحلية في البلدان النامية^(٥) لإتاحة الفرصة لشركات البلدان النامية للحصول على الخبرة اللازمة للتنافس في السوق الدولية. وتفيد بيانات البنك الدولي بشأن مشاريعه التي نفذت في عامي ١٩٩٨ و ١٩٩٩ بأنه فيما تهيمن شركات البلدان المتقدمة على جل المشاريع في البلدان النامية، وتوجد فرص أمام البلدان النامية للتعاقد من الباطن على هذه المشاريع في بلدانها أو في مشاريع البنك الدولي في بلدان نامية أخرى^(٦).

٢٨- وفي أحيان كثيرة تكون المساعدة الإنمائية الثنائية لتنفيذ مشاريع تشييد محددة مساعدة "مشروطة". وغالبا ما ينطوي ذلك فعلاً على دعم الشركات الوطنية لتقديم خدماتها في الخارج. وقد يشكل ذلك حواجز تعترض عمل شركات أخرى في أسواق ثالثة، أو يؤثر على قدرة الشركات المحلية على التنافس على مشاريع داخل أسواقها. فالمعونة المشروطة تشوه الأسواق وتحدث آثاراً غير مستحبة مثل إبعاد أنواع أخرى من مشاريع تراكم رأس المال. فدمج جزء كبير من الطلب في السوق الدولية ببرامج المعونة المتعددة الأطراف أو الثنائية يتيح مزايا لشركات البلدان النامية في شكل أفضليات ومخططات محتوى محلي، ولكن هذا الدعم يكون بمثابة معاقبة عندما تكون المعونة "مشروطة".

هاء- التجارة الإلكترونية وخدمات التشييد

٢٩- تنطوي التجارة الإلكترونية على إمكانيات كبيرة لفتح سوق خدمات التشييد على المنافسة العالمية وتحسين ممارسات الشراء. فالربط بالحاسوب بين جميع الأطراف المشاركة في تنفيذ مشروع التشييد تليه منافع تخفيض الكلفة، وذلك بتخفيض الوقت وتكاليف السفر والمراسلات المتصلة بإدارة المشروع. ولقد نشأت مواقع عديدة للتجارة الإلكترونية، إما كامتداد للشركات العاملة في صناعة التشييد أو كشركات جديدة، وهذه المواقع تبين محتوى التشييد^(١٧) في المعاملات بين المؤسسات التجارية. وبغية الوصول إلى شتى أجزاء العالم، تبذل الشركات من بلدان مختلفة جهوداً مشتركة (مثلاً توجد شركة جديدة اسمها AECventure أو المشروع المشترك للتشييد المعماري والهندسي، لديها أربعة شركاء من الولايات المتحدة وألمانيا والسويد، وتبحث عن شركاء إقليميين لتوسيع نطاق موقعها). والهدف الرئيسي من "الأخذ بالنظام الإلكتروني" في صناعة التشييد هو الجمع الأنسب بين المشترين والبائعين المحتملين، خاصة في طلب طرح الاقتراحات والعطاءات وإتمام الصفقات عبر شبكة الإنترنت. ويمكن أن تصبح مشاركة البلدان النامية في هذه الشبكات مهمة لتجارها وحصولها على المعلومات والتدريب المتخصصين. وأما مواقع التجارة الإلكترونية (مثل Mercadium AECventure أو مشروع مركاديوم المشترك للتشييد المعماري والهندسي) التي تدعمها كبرى مجموعات صناعة التشييد فهي في أفضل المراكز للاستفادة من التجارة الإلكترونية عن طريق جذب العملاء والموردين. وحياد المداخل (portals) إلى مواضع المعلومات عن صناعة التشييد يتسم بأهمية خاصة لأن هذه المداخل تؤدي إلى معلومات عن شركات البلدان النامية الموجودة لتقديم الخدمات. وأحد هذه المداخل المدخل <http://www.infrastructureworld.com/> في الولايات المتحدة الذي يقدم هذه الخدمات بالربط بين الخبراء من القطاع العام والخبراء الاستشاريين من القطاع الخاص، والشركاء والموردين المحتملين؛ وتملك شركة Bechtel Enterprises Inc. (الولايات المتحدة الأمريكية) أكثر من ٣٥ في المائة منه. وأحد النهج يمكن أن يكون الاشتراك في ملكية المداخل مع شركاء من البلدان النامية. ويوجد نهج بديل عن ذلك، هو توفير المعلومات عن المناطق أو البلدان النامية على حدة عبر مداخل متخصصة. فلتلبية احتياجات التشييد على المستوى الإقليمي في الشرق الأوسط مثلاً، أنشئ مدخل <http://www.gulfbuildings.com/> لتوفير خدمات شاملة لجميع الجهات الفاعلة في صناعة التشييد، بما في ذلك معلومات عن المشاريع الدولية.

واو- إجراءات التأهيل والمعايير التقنية وشروط الترخيص

٣٠- يتعين على الشركات التي تسعى إلى النفاذ إلى الأسواق الأجنبية في مجال خدمات التشييد الامتثال لعدة لوائح، منها ما يتعلق باستخدام الأرض، ولوائح البناء والشروط التقنية، وتصاريح البناء والمعاينة، وتسجيل الملاك والمتعاقدين والمهنيين، ولوائح الرسوم والأجور، ولوائح البيئة، وتدابير السياسة الضريبية. والترخيص شرط شائع، وعلى الشركات الموردة لخدمات التشييد الامتثال لمعايير ما قبل التأهيل التي تغطي البيئة، وسلامة الموقع وقوة

الميزانية، وهي كلها معايير بالغة الصرامة في البلدان المتقدمة. ولا تطبق هذه التدابير على المستوى الوطني فحسب، وإنما تطبق في كثير من الحالات على المستوى دون الاتحادي أو على مستوى الحكومة المحلية. هذا فضلا عن تفويض الحكومات مهمة تحديد المعايير واعتماد المؤهلات والاعتراف بها، في كثير من الحالات، لهيئات مهنية متخصصة أو لرابطات القطاع الخاص؛ وعليه، قد تمنح سلطات الحكومة التراخيص المطلوبة على مستويات متعددة، بل قد تمنحها جمعيات صناعة التشييد. وهذا النظام يوجد مجموعة من التعقيدات المكلفة للموردين الأجانب، ويقلل الشفافية ويسر التواطؤ بين الموردين المحليين وغير ذلك من الممارسات المناهضة للمنافسة.

٣١- وبما أن الخدمات المعمارية والهندسية تدرج في فئة الخدمات "المعتمدة"، فإن اللوائح المتعلقة بالاعتراف بالمؤهلات والحصول على الألقاب المهنية والانتساب إلى الرابطات المهنية تثير صعوبات أمام المهنيين الأجانب، تتفاقم في حالات كثيرة بشروط الجنسية والإقامة، والشروط الخاصة الناجمة عن ممارسات الحكومة في مجال الشراء^(١٨).

زاي- القيود المفروضة على التنقل المؤقت للأشخاص

٣٢- هناك جانب آخر بالغ الأهمية هو قدرة الشركات على جلب الأشخاص ذوي الخبرة اللازمة على جميع مستويات المهارة إلى مواقع التشييد. فتقييد تنقل الأشخاص يمكن أن يؤثر من ثم على القدرة التنافسية للشركات؛ وقد حصلت بعض شركات البلدان النامية على مزايا تنافسية بفضل قدرتها على نقل أفرقة كاملة من العمال من جميع مستويات المهارة إلى مواقع التشييد، وفقدت هذه المزايا التنافسية عندما قيدت إمكانيات وصولها إلى هذه المواقع. وكثيرا ما يخضع تنقل الأجانب لشروط التأشيرة والإقامة، والتحقق من الاحتياجات الاقتصادية، حتى في حالة العمل في مشروع لمدة قصيرة، وكثيرا ما تكون المعايير المطبقة لإصدار التأشيرات وتصاريح العمل قليلة الشفافية، فيبدو ذلك في أحيان كثيرة معاقبة لمواطني البلدان النامية. وتمثل الهجرة "الأفقية" وتشريعات العمالة وما شابهها من تشريعات القيود الرئيسية المفروضة على تنقل الموظفين الأجانب وتواجههم المؤقتين.

حاء- التواجد التجاري

٣٣- إن توريد خدمات التشييد إلى الخارج لا يتطلب عادة تواجدا تجاريا طويل الأجل في ذلك البلد، غير أن انعدام هذا التواجد يمكن أن يشكل عائقا للحصول على العقود. وأما اللوائح الأكثر تحديدا في محتواها في قطاع التشييد فتتعلق أساسا بالتواجد التجاري للشركات الأجنبية. ومما يتسم بأهمية جوهرية القدرة على جلب رأس المال وغير ذلك من المعدات اللازمة أو استئجارها محليا أو في بلد آخر. وقد جرت سلسلة من عمليات الاحتياز للحصول على مكان في السوق، خاصة في الولايات المتحدة.

طاء- ممارسات الحكومة في مجال الشراء

٣٤- تقدر مشتريات الحكومة لخدمات التشييد على جميع المستويات بنسبة تصل إلى نصف إجمالي الطلب عليها^(١٩). فممارسات الحكومة في مجال الشراء التي تجذب الموردين المحليين إنما تؤثر تأثيرا كبيرا على التجارة في هذا القطاع. فمن جهة، تسعى الوكالات التي تنفذ عمليات الشراء الحكومية للحصول على أقصى ما يمكن مقابل ما تنفقه من الأموال العامة، فتهتم من ثم بدفع أقل ما يمكن لقاء الجودة. وقد تكون الوكالات الحكومية مهتمة في الوقت نفسه بقضايا اجتماعية أخرى، فتعطي الأفضلية لصغار المنتجين المحليين لمساعدتهم على اكتساب الخبرة وبناء قدراتهم وتوفير فرص عمل محلية في الوقت نفسه. ويمكن أن يكون البديل هو منح عقود شراء بشروط تتعلق مثلا باستخدام الموارد المحلية.

ياء- الدعم

٣٥- يشمل الدعم الحكومي المباشر وغيره من السياسات التي يمكن أن تدعم الصناعات دعما غير مباشر ما يلي: المعونة المالية المباشرة، ودعم تكاليف البحث والتطوير، ودعم السلع الرأسمالية، وائتمانات التصدير لدراسات الجدوى، والضمانات الحكومية لقروض المصارف الخاصة، وائتمانات التصدير لتمويل تكاليف تشغيل مشاريع بعينها، والضمانات العامة لقروض المصارف الخاصة، والإعفاءات الضريبية، وتقاسم المخاطر العامة، بما في ذلك ضمان نسبة مئوية من أرباح المتعاقدين^(٢٠). ولا تستطيع البلدان النامية مضاهاة الدعم المتاح لشركات البلدان المتقدمة التي كثيرا ما تتعزز بالمعونة المشروطة على نحو ما ورد وصفه أعلاه.

رابعا- خيارات واستراتيجيات السياسة العامة

٣٦- إن التحدي الذي تواجهه البلدان النامية في قطاع خدمات التشييد مماثل لذلك الذي تواجهه في قطاعات خدمية أخرى، فهو يتمثل في وضع سياسات وطنية لتعزيز قدرة القطاع على التنافس والقيام في الوقت ذاته بجعل مبادرات التحرير متعددة الأطراف أو الإقليمية مكتملة لتلك السياسات وسبيلا ذا شأن للوصول إلى الأسواق الدولية. وقد يود الخبراء التعليق على ما اقترح أدناه من خيارات محددة في مجال السياسة العامة الوطنية والمتعددة الأطراف.

ألف- تعزيز قدرة التنافس على الصعيد الوطني

٣٧- يمكن أن تدعم سياسات قطاعية محددة قدرة المنافسة في توريد خدمات التشييد في السوقين المحلية والدولية. ومن بين المكونات الرئيسية لهذه السياسات ما يلي:

(أ) تنمية الموارد البشرية تنمية تشدد على استخدام تكنولوجيا المعلومات. ويبدو أن ذلك هو أمر جوهري للبلدان التي تستهدف زيادة المشاركة في قطاع الخدمات المعمارية والهندسية، وهو قطاع حاسم في حد ذاته في الأجزاء اللاحقة من عملية التشييد. وتتسم تنمية المهارات الإدارية بأهمية مباشرة للبلدان النامية. ومن الجوانب الواجب النظر فيها "هجرة الأدمغة" من البلدان الأفقر إلى الأسواق الأكثر تقدماً.

(ب) تمويل البحث والتطوير. إن هذا التمويل ضروري للبلدان التي تستهدف تنمية خدمات التشييد في أسواق متخصصة. وبإمكان البلدان النامية أن تتنافس، خاصة في شكل الاتحادات التجارية، على احتلال مواقع متخصصة معينة في مجال التقدم التكنولوجي.

(ج) نقل التكنولوجيا. يمكن تشجيع نقل التكنولوجيا بلوائح حكومية ملائمة؛ ولقد أثبتت المشاريع المشتركة التي تم تنفيذها مع شركاء من البلدان المتقدمة وبمحتويات محلية واستيفاء شروط تدريب القوى العاملة أنها تشجع نقل التكنولوجيا إلى شركات البلدان النامية وحيازتها على الخبرة المتخصصة.

(د) السياسة التجارية المتسقة. إن هذه السياسة ضرورية لدعم شركات التشييد من خلال سياسة ضريبية وتعريفية ملائمة ترمي إلى تقليل العبء على مصدري الخدمات إلى أدنى المستويات.

(هـ) الأعمال المصرفية والتمويل. يبدو أن من العناصر الحاسمة في السياسة العامة مساعدة الشركات في الحصول على تمويل كاف بتعزيز القطاع المصرفي المحلي، ودعم الشركات للاستفادة من الأسواق المالية الدولية.

(و) التجارة الإلكترونية. يتوقف الأخذ بالتجارة الإلكترونية على توافر الهياكل الأساسية للاتصالات السلكية واللاسلكية وتسعير الخدمات تسعيراً تنافسياً. ومن الخطوات المهمة الواجب تشجيعها وتيسيرها خطوة تأمين وجود المعلومات المتعلقة بشركات البلدان النامية في ما يسمى "B2B" للمعاملات عبر شبكة إنترنت. كما يلزم وضع صيغ لمنح شركات البلدان النامية فرصاً أكبر للحصول على المشاريع الدولية وتنفيذها.

(ز) سياسات تستهدف تعزيز الصادرات في مجال خدمات التشييد. ينبغي للحكومات توعية الشركات بأهمية اعتماد استراتيجيات جزئية تستهدف تحقيق ما يلي:

- التنويع في المنتجات الجديدة أو في صنفاتها، بما يشابه الابتكارات التي أعادت تنشيط صناعة الخدمات المصرفية والمالية. ولا تتطلب هذه المنتجات أو الصفقات تطوير تكنولوجيات جديدة، وإنما تحتاج إلى تحسين التكنولوجيا القائمة لصالح الأسواق المتخصصة أو أجزاء منها وترشيد التكاليف.

• الابتكار في تطبيق أساليب إدارية جديدة وفي نشر التكنولوجيا (من شأن إنتاج المكونات في الموقع أن يخفض تكاليف النقل إلى حد كبير). ويتم ذلك بالجمع بين المهارات وتطبيقها بأساليب جديدة.

• تبني نظم خبرة جديدة بمساعدة الحاسوب. لقد تم تبني هذه النظم لخفض التكاليف وعرض التصاميم ونتائج تحليل التصاميم. وقد يعزز تبني شركات البلدان النامية لهذه النظم كفاءة العمليات دون حاجة إلى القيام باستثمارات كبيرة.

(ح) التكامل الإقليمي. قد يكون هذا التكامل خيارا لبناء القدرات الوطنية ومواقع متخصصة. ويمكن أن تعتمد اتفاقات التكامل دون الإقليمية بين البلدان النامية أحكاما للاعتراف المتبادل بالشهادات وحرية تنقل المهنيين وتحرير ممارسات الحكومات في مجال الشراء داخل منطقة التجارة الحرة أو الاتحاد الجمركي. وقد يكون ذلك واحدا من عناصر زيادة إدماج الخدمات في ترتيبات التكامل هذه بين البلدان النامية كوسيلة لتمكين شركاتها من بناء قدرة التنافس في الأسواق العالمية.

باء- قضايا المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف

٣٨- توجد أمام البلدان النامية فرصة لزيادة سبل وصولها إلى أسواق التشييد الأجنبية في جولة المفاوضات الجارية بشأن الاتفاق العام في تجارة الخدمات. وتتركز المناقشات حاليا على المبادئ التوجيهية أو على النهج في إجراء المفاوضات بشأن التجارة في الخدمات. وقد اقترحت بعض البلدان نهجا "تجميعيا" يمكن أن يضم مجموعة من القطاعات والقطاعات الفرعية التي تقابل الواقع التجاري^(١١). والهدف من تشكيل هذه التجمعات يمكن أن يكون السعي إلى إنشاء الحد الأقصى من الالتزام بالتحريم في مجال الخدمات داخل التجمع، وإخضاع التجارة داخل التجمع، أو إخضاع تنفيذ الالتزامات المحددة داخل التجمع، لشروط تنظيمية مشتركة متعددة الأطراف. ويعتمد هذا النهج على النجاح في المفاوضات بشأن خدمات الاتصالات الأساسية، حيث تضمن البروتوكول الختامي "ورقة مرجعية" حددت المبادئ التنظيمية لايجاد بيئة مؤاتية للتنافس في هذا القطاع. وقد اقترح في أثناء المفاوضات الحالية اتباع نهج مماثل في قطاع السياحة يمكن أن يشمل مبادئ مشتركة لمكافحة الممارسات المناهضة للمنافسة في هذا القطاع.

٣٩- ومن ثم، يمكن أن يكون أحد أهداف المفاوضات الجارية في قطاع التشييد إزالة الحواجز التنظيمية التي تعترض سبيل زيادة صادرات البلدان النامية من خدمات التشييد بحيث تترجم الجهود الرامية إلى زيادة القدرة على التنافس إلى زيادة في صادرات البلدان النامية، ومن هذه الجهود مثلا تلك التي ورد ذكرها في الفقرات السابقة. وأحد الجوانب الرئيسية الواجب التصدي لها التحديد الواضح لأسباب العجز الظاهر لدى شركات التشييد في

البلدان النامية عن الحصول على عقود في أسواق البلدان المتقدمة. وليس من شأن اتباع نهج عام إزاء تحرير "مجموعة" من خدمات التشييد أن يؤدي إلى زيادة في مشاركة البلدان النامية في التجارة العالمية في خدمات التشييد إلا إذا عينت وحررت فعليا في أثناء المفاوضات الحواجز التي تعوق سبل وصول البلدان النامية إلى أسواق التشييد في البلدان المتقدمة.

٤٠ - والمرجح أن يطلب إلى البلدان النامية في أية مفاوضات تعقد في المستقبل زيادة فتح أسواقها بوصفها مستوردة رئيسية لخدمات التشييد. وسيطلب ذلك النظر في شروط استيراد خدمات التشييد التي سوف تزيد إلى أقصى حد فرص تحقيق أهداف سياستها الوطنية، مثل تشجيع الموردين على إنشاء مشاريع مشتركة، والتمسك بشروط المحتوى المحلي، وشروط تدريب القوى العاملة، وما إلى ذلك. وقد يكون من المفيد أيضا تعيين مبادئ تنظيمية مشتركة (أي نهج الورقة المرجعية) يمكن أن تصاحب عملية التحرير الموجهة إلى رفع المستوى العام للالتزامات المحددة. فهذه المبادئ الممكنة قد تكون محاولة لإضفاء طابع تنفيذي أكثر تحديدا على أحكام المادة الرابعة التي تشمل حكما للتفاوض على التزامات تتصل بتعزيز قدرة الخدمات المحلية في البلدان النامية، وذلك بطرق منها الحصول على التكنولوجيا على أساس تجاري، وتحسين سبل وصولها إلى شبكات المعلومات وتحرير طرائق التوريد المفيدة لها. ومما يتسم بأهمية خاصة في هذا الصدد أحكام الفقرة ٢ من المادة التاسعة عشرة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، التي يمكن بموجبها وضع شروط للوصول إلى الأسواق تحقيقا لأهداف المادة الرابعة.

٤١ - وبالإضافة إلى ذلك، يمكن تكملة الالتزامات المحددة في قطاع التشييد بأحكام مشجعة للتنافس وموجهة نحو تدابير تتعلق تحديدا بقطاع التشييد، أو تدابير اعتبر أن لها أثرا سلبيا على التجارة في هذا القطاع. ومن المواضيع التي يمكن أن تتناولها الأحكام الخاصة بقطاعات محددة الشفافية في سياسات الحكومة في مجال الشراء، والترخيص، وشروط وإجراءات التأهيل والمعايير التقنية. ولا بد من ثم أن يكون اهتمام الخبراء، عند الإعداد للمفاوضات الخاصة بالاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، منصبا على تعيين الحواجز التي تعترض صادرات شركات البلدان النامية من خدمات التشييد، وتقدير أهمية هذه الحواجز، واقتراح تدابير والتزامات ممكنة للتحرير. وفي هذا الصدد، يمكن مراعاة القضايا التالية:

(أ) تمثل القيود المفروضة على التواجد المؤقت للأشخاص الطبيعيين في الخارج حاجزا أمام مشاركة شركات البلدان النامية في الأسواق الدولية. ويمكن أن يشمل التحرير المحتمل التزامات على مستوى القطاعات الفرعية أو على المستوى المهني، أو أحكاما على مستوى القطاع بشأن التأشيرات والتحقق من الاحتياجات الاقتصادية. وأحد النهج التي يمكن اتباعها في هذا الصدد اختيار المهن والوظائف ذات الصلة بقطاع خدمات التشييد^(٢٢) وتحديد الشروط التي يسمح بها للأجانب توريد خدماتهم.

(ب) لقد ركزت التزامات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أساسا على التواجد التجاري، أي على شروط الاستثمار في الخارج. والتجارة من خلال الفروع الأجنبية للشركات تجري عادة بالتعاون مع الشركاء المحليين، ويمكن أن تؤدي التزامات التواجد التجاري إلى نقل التكنولوجيا وتعزيز قطاع التشييد في البلدان النامية إذا وجد الإطار التنظيمي الملائم. يضاف إلى ذلك تحول اتجاهات التجارة نحو توسيع نطاق التعاون بين الشركات، بما في ذلك الأحلاف الاستراتيجية لعرض المناقصات، التي تجتمع فيها اتحادات الشركات الصغيرة من البلدان النامية والبلدان المتقدمة لعرض مناقصات بشأن مشاريع كبيرة أو بشأن مشاريع ذات متطلبات أكثر تخصصا. ويمكن أن يتشارك القطاع الخاص مع القطاع العام ومع المنظمات غير الحكومية في إقامة اتحادات لتحقيق وفورات الحجم الفعالة لبعض المشاريع.

(ج) قد يكون تحرير الحواجز القائمة في سبيل تأجير واستئجار المعدات مهما للبلدان النامية، فرأس المال المطلوب للإيجار أقل من ذلك المطلوب لحيازة المعدات والآلات اللازمة لتنفيذ مشاريع التشييد. وقد تختار الشركات استئجار هذه المعدات ومشغليها من الخارج لتنفيذ مشروع التشييد في البلد الثالث.

(د) تلزم المادة الخامسة عشرة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات الأعضاء على الدخول في مفاوضات لوضع ضوابط ترمي إلى تجنب الآثار المشوهة للتجارة الناتجة عن دعم التجارة في الخدمات. ويقصد بترتيب منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بشأن ائتمانات التصدير الجاري التفاوض عليه الآن تغطية الممارسات في هذا المجال والحد من اللجوء إلى تمويل الصادرات المدعومة، بما في ذلك ائتمانات المعونة المشروطة للسلع والخدمات^(٢٣). وقد يكون من المفيد النظر في بعض العناصر في سياق الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

(هـ) المشتريات الحكومية. تعفي المادة الثالثة عشرة جميع الخدمات التي تقوم المؤسسات الحكومية بشرائها لأغراض حكومية، وليس لإعادة بيعها تجاريا، أو استخدامها في توريد خدمات يعاد بيعها تجاريا، من شرط الدولة الأكثر رعاية، ومن أحكام الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية المنصوص عليها في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتنص نفس المادة على إجراء مفاوضات متعددة الأطراف بشأن المشتريات الحكومية لخدمات في غضون عامين من بدء عمل منظمة التجارة العالمية (أي في أوائل عام ١٩٩٧)، ولكن هذه المفاوضات لم تحقق بعد أية نتائج ملموسة. ونظرا إلى أهمية المشتريات العامة في قطاع التشييد، تستبعد هذه الأحكام بالفعل جزءا كبيرا من التجارة في القطاع من ضوابط الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. ومع ذلك، أدرجت خدمات التشييد في الجداول الزمنية بموجب الاتفاق المتعدد الأطراف للمشتريات الحكومية، الذي انضمت إلى عضويته قلة من البلدان النامية^(٢٤) (أثير مؤخرا أمام هيئة تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية موضوع نزاع بشأن تنفيذ هذا الاتفاق في قطاع التشييد). ولم ترغب البلدان النامية في المشاركة في برنامج العمل

العالمي، وقد رفضت تبني مبادرة زيادة الشفافية في العملية التي سبقت انعقاد مؤتمر سياتل. وقد استند رفضها هذا إلى الاعتقاد العام بأن فتح باب مشترياتها الحكومية أمام العطاءات الدولية سيسمح للشركات الأجنبية بالامساك بجزء كبير من أعمالها التجارية المحلية، ويمنع ذلك شركاتها في الوقت ذاته من الوصول إلى الأسواق الأجنبية للمشتريات الحكومية بسبب نقاط الضعف المالية والتكنولوجية أو بسبب مختلف الحواجز الأخرى التي ستواجهها (تلك التي وردت الإشارة إليها أعلاه)^(٢٥). ونظرا إلى أهمية المشتريات الحكومية في التأثير على التجارة في خدمات التشييد، يمكن النظر في هذه القضية من زاوية تتعلق بقطاع محدد.

(و) يمكن أن يتيح التمويل المتعدد الأطراف والتمويل الثنائي موقعا مخصصا لتصدير الخدمات من البلدان النامية، إذا أريد للتوجه وجهة مؤاتية للتنمية (كتلك القائمة لدى البنك الدولي حاليا) أن يمكن شركات التشييد المحلية من اكتساب الخبرة وتحسين قدراتها بالتعاقد من الباطن على تنفيذ هذه المشاريع. ويحتاج بعض المراقبين في هذا السياق، رغم ما يثيره ذلك من خلاف، بأن الأحكام المتعلقة بالمحتوى المحلي ونقل التكنولوجيا يمكن أن تكون، وسيلة لمواجهة الآثار الضارة التي تطال المستوردين والمصدرين من البلدان النامية بفعل المعونة المشروطة. ويمكن تحرير المبادئ التوجيهية المتعلقة بالمعونة الثنائية بحيث يزداد تأثير البلد المتلقي لها في إنجاز المشاريع ويفتح باب "المعونة المشروطة" أمام العطاءات التنافسية الدولية.

(ز) التنظيم المحلي. يشترط الوصول المجدي إلى أسواق خدمات التشييد التناول الفعال للتدابير المتعلقة بشروط تأهيل الشركات، وبالإجراءات والمعايير التقنية أيضا، وبشروط الترخيص. وبصدد قطاع التشييد، يمكن تكثيف العمل الجاري في سياق أفقي في إطار منظمة التجارة العالمية وفقا للمادة السادسة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وبالتالي يمكن أن تقرن أية "مجموعة" تشييد بأحكام محددة للتعامل في إطار اللوائح والمعايير المتعددة التي تنطبق على سائر مستويات الحكومة ضمانا لعدم إحباطها لفرص الوصول إلى الأسواق وللالتزامات المتعلقة بالمعاملة الوطنية. وفي هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات ينطبق على الحكومات والسلطات الإقليمية أو المحلية وعلى الهيئات غير الحكومية عند ممارستها السلطات التي تنيطها بها الحكومات أو السلطات المركزية أو الإقليمية أو المحلية.

(ح) الاعتراف بمؤهلات المهنيين. يمكن للرابطات المهنية الوطنية في البلدان النامية أن تشجع وضع معايير دولية للمهن التي توجد بشأنها مصالح مشتركة مع البلدان المتقدمة. وبالإضافة إلى ذلك، قد تود القيام بدور نشط في هذه العملية بحيث يحقق أي اتفاق يتم التوصل إليه ما هو متوقع منه ولا يصبح حاجزا جديدا. ويمكنها أيضا إبرام اتفاقات بشأن الاعتراف المتبادل^(٢٦) باستخدام حقوقها بموجب المادة السابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات.

جيم- الالتزامات المحددة المنصوص عليها في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات

٤٢- لقد اتخذ ٧٨ من أعضاء منظمة التجارة العالمية البالغ عددهم ١٣٧ عضوا التزامات معينة في خدمات التشييد تحدد الحواجز التي يواجهها موردو الخدمات من الأجنبي عند دخول أسواق هذه البلدان وبصدد المعاملة الوطنية. وجميع هذه البلدان البالغ عددها ٧٨، بلدا منها البلدان الرئيسية في الأسواق الدولية حددت تحديدا كاملا أو خاضعا لبعض القيود التجارية التي تعترض التواجد التجاري. و لا يفرض ٤٤ من هذه البلدان أية تدابير تحد من تجارة الشركات الموردة لخدمات التشييد.

الحواجز التي تعترض التواجد التجاري الأجنبي^(٢٧)

المعاملة الوطنية	الوصول إلى الأسواق	
استخدام تفضيلي للخدمات المحلية؛ يلزم الحصول على موافقة الحكومة؛ توظيف وتدريب الموظفين التنفيذيين المحليين؛ الترخيص صالح لمدة ٣ سنوات؛ الاشتراك في العمل مع شركة محلية تكون عضوا في رابطة المتعاقدين؛ تقتصر الملكية الأجنبية للأسهم على نسبة ٤٩ في المائة؛ يجب أن يمثل المواطنون ثلث أعضاء مجلس إدارة الشركة المساهمة و ٥٠ في المائة من الموظفين.	التحقق من الاحتياجات الاقتصادية؛ التصريح؛ الإذن؛ سبل متاحة فقط لمشاريع تتعدى قيمتها ١٠٠ مليون دولار أمريكي؛ مطلوب إقامة المشاريع المشتركة، والشراكات، والصلات التعاقدية؛ الملكية الأجنبية للأسهم تتراوح بين ٤٩ و ٥١ في المائة؛ نظام التعاقد من الباطن الإلزامي.	البلدان النامية
ينبغي لغير المقيمين إيداع مبلغ من المال أو كفالة بموجب العقد (بنسبة ٤ أو ٦ في المائة من قيمة العقد).	الإدماج المحلي مطلوب؛ حقوق خالصة لتشديد وإدارة وصيانة الطرق العامة والمطارات؛ شرط الجنسية لأعضاء مجلس الإدارة.	البلدان المتقدمة

المرفق (٢٨)

الجدول ١

التوزيع الإقليمي للإيرادات الأجنبية لأكبر شركات التصميم الدولية
(بملايين الدولارات الأمريكية)

السنة	أفريقيا	آسيا	أمريكا اللاتينية	الشرق الأوسط	أوروبا	أمريكا الشمالية	العالم
١٩٨٦	٨٥٥	٩٨٢	٣٢١	٩٠٧	٣١٤	١٦١	٣٥٤٠
١٩٨٧	٩٤٩	١١٣٤	٤٣٥	٧٤٢	٥٣٢	٢٣١	٤٠١٧
١٩٨٨	٨٢٤	١١٥٨	٣٢٢	٨٠٩	٦٢٢	٤٢٩	٤٢٠٠
١٩٨٩	٩٣٨	٢٠٠٠	٤٤٤	٨٠٣	١٧٧٠	١٤٣٤	٧٤٢٢
١٩٩٠	٨٩٤	٢٣٤٠	٦٤٨	١٢١٠	٢٣٤٠	١٣٧٠	٨٨٢٩
١٩٩٤	١١٧٨	٣٣٢٧	٨٧٢	١٠٢٠	٣١٧١	١٥٩٠	١١١٨٣
١٩٩٥	٩٦٧	٣٥٢٣	٨٢٦	١٠٤٥	٣٤٢٠	١٢٦١	١١٠١٢
١٩٩٦	١١٦٩	٤٥٠٧	١١٠٠	١٢٩٣	٤٤١٤	١٩٥٤	١٤٤٥٨
١٩٩٧	١١٧٥	٥٢٨٢	١١٣٣	١٣٥٧	٥٠٣٦	١٨٣٠	١٦٠٣١
١٩٩٨	١٣٩٩	٥٠٠٦	١٦٠٨	١٧٠١	٥٤٤٣	١٧٨٠	١٦٩٧٢

الجدول ٢

حصة السوق الوطنية في صادرات التصميم الدولية
(بملايين الدولارات الأمريكية)

١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	١٩٩٤	١٩٩٠	١٩٨٥	١٩٨٣	البلد
٧٣٥٩	٧٠١٢	٥٨٠٨	٤٦٨٧	٣٥٢٥	٣٧٢٨	١١٦٥	١٢٠٤	الولايات المتحدة الأمريكية
٧٧٢	٦٣١	٥٢٣	٤٩٤	٥٣٣	٤٢٥	٢٣٩	٣٦١	فرنسا
٧٥٩	٦٢٤	٦٩٩	٤٨٣	٧٠٨	٤٢٢	٢٣٠	٢٥٣	ألمانيا
١١٣٣	٢٠٨٨	١٩٥٠	٨٣٢	٢١١٤	١٥٣٩	٤٦٣	٥٩٢	المملكة المتحدة
١٣١٤	١٢٢٢	١٠٧٧	٨٤٢	٦٦٨	٥١٠	٢٦٦	٢٦٩	كندا
٩٩٣	٥٩٨	٦١٢	٤٥٢	٤٢٤	٢٨٥	٢٢٥	١٢٧	اليابان
٢١٩٤	١٧٨٥	١٧٠٥	١٤١٧	١٥٦٢	٥٨٩	٢١٩	٢٠٣	هولندا
٢٣٤٦	١٩٧٥	١٨٣٤	١٥٧٥	٤٩٣	١٣٢٩	٨٣٢	٨٤١	بلدان أخرى
١٢٨٨	١١٣٢	٩٦٠	١٠١٨					أوروبا
١٠٥٨	٨٤٣	٨٧٤	٥٥٧					بلدان أخرى
١٦٩٧٢	١٦٠٣١	١٤٤٥٨	١١٠١٢	١١١٨٣	٨٨٢٩	٣٦٤٠	٣٨٥٠	المجموع

الجدول ٣

أكبر ١٠ شركات تصميم دولية
(بحسب الإيرادات الدولية في ١٩٩٨ - بملايين الدولارات الأمريكية)

المرتبة*	الشركة	البلد	النوع*	الإيرادات	النسبة المئوية الأجنبية
١	فلور دانييل	الولايات المتحدة الأمريكية	عقد هندسي	٧٩٧	٣٢
٢	نثكونسالت	هولندا	هندسة	٧٧٧	٥٠
٣	كيلوغ، براون وروت	الولايات المتحدة الأمريكية	عقد هندسي	٧٠٤	٣٩
٤	بكتيل	الولايات المتحدة الأمريكية	عقد هندسي	٦٨٨	٣٦
٥	س.ن.سي - لافالين	كندا	هندسة	٦١٩	٣٨
٦	أ.ب.ب. لوموس	الولايات المتحدة الأمريكية	عقد هندسي	٦٠٦	٤٦
٧	فوغرو	هولندا	بيئة	٦٠٠	٤٧
٨	فوستير ويلر	الولايات المتحدة الأمريكية	عقد هندسي	٥٠١	٣٥
٩	ياكو بويري	فنلندا	هندسة	٤٤٠	٤٦
١٠	ج.غ.س	اليابان	عقد هندسي	٣٦٢	٤٥

* وضعت الرتب بعد ذلك على أساس إيرادات الأعمال الهندسية لأكثر ٢٢٥ شركة.

الجدول ٤

أكبر ١٠ شركات تصميم دولية في البلدان النامية
(بحسب الإيرادات الدولية في ١٩٩٨، بملايين الدولارات الأمريكية)

المرتبة	الشركة	البلد	النوع*	الإيرادات	النسبة المئوية الأجنبية
١٣	دار الهندسة	مصر	عقد معماري	٣٠٦	٥٠
٣٥	ديليم	جمهورية كوريا	عقد هندسي	١١٨	٤٨
٤٩	سامسونغ	جمهورية كوريا	عقد هندسي	٩٧	٣٦
٥٨	شركة الصين للكيماويات	الصين	عقد هندسي	٧٠	٣٨
٦٥	هيونداي	جمهورية كوريا	عقد هندسي	٦٠	٣٥
٨٠	س.ك. الهندسية	جمهورية كوريا	عقد هندسي	٣٩	٢٧
٨٨	الخطيب والعلمي	لبنان	عقد معماري	٣٤	٣٥
١٢٩	تاهاال	إسرائيل	هندسة	١٧	٣٦
١٥٢	شركة الصين للمياه	الصين	عقد هندسي	١١	٣٧
١٥٤	موري وروبرتس	جنوب أفريقيا	عقد هندسي	١١	٣٠

الجدول ٥

التوزيع الإقليمي لعقود التشييد الأجنبية^(٢٩)
(بمليارات الدولارات الأمريكية)

السنة	أفريقيا	آسيا	أمريكا اللاتينية	الشرق الأوسط	أوروبا	أمريكا الشمالية	العالم
١٩٨٦	١٣,٢	١٧,٣	٥,٢	١٦,١	١١,٩	١٠,٤	٧٣,٩
١٩٨٧	٩,٠	١٥,٥	٧,٤	١٣,٤	١٧,٢	١١,٥	٧٣,٩
١٩٨٨	١٠,١	٢٠,٥	٧,٥	١٧,٤	١٩,٤	١٩,٢	٩٤,١
١٩٨٩	١٤,٣	٢٤,٥	٧,٦	١٧,٨	٢٥,٤	٢٢,٧	١١٢,٥
١٩٩٠	١٥,٢	٢٧,١	٥,٨	١٩,٩	٣٠,٤	٢١,٦	١٢٠,٠
١٩٩٤	٩,١	٣١,٠	٦,٤	١١,٠	٢١,٢	١٣,٤	٩٢,٢
١٩٩٥	٩,٢	٣٨,٠	٧,٢	١٠,٢	٢٨,١	١٢,٢	١٠٥,٠
١٩٩٦	٩,٤	٣٦,٤	٨,٤	١٠,٣	٢٨,٨	١٤,٠	١٠٧,٦
١٩٩٧	٩,٥	٣٤,٨	٩,٦	١٠,٥	٢٩,٥	١٥,٨	١١٠,٢
١٩٩٨	١١,٢	٣٣,٨	١٠,٦	١٤,٣	٣٠,٧	١٥,٧	١١٦,٤

الجدول ٦

حصة السوق الوطنية في عقود التشييد الأجنبية^(٣٠)
(بمليارات الدولارات الأمريكية)

١٩٩٨	١٩٩٧	١٩٩٦	١٩٩٥	١٩٩٤	١٩٩٠	١٩٨٥	١٩٨٠	البلد
٢٨,٢	٢٤,٦	٢١,٠	١٧,٤	١٤,٩	٤٣,٦	٢٨,٢	٤٨,٣	الولايات المتحدة الأمريكية
١٥,٤	١٦,٥	١٦,٤	١٦,٣	١١,٦	١٠,٤	٦,٧	٨,١	فرنسا
١٣,٨	٩,٤	١٠,٦	١١,٨	١٠,٢	٩,٢	٥,٤	٨,٦	ألمانيا
٤,٥	١٢,٧	٨,٩	٥,١	١١,٤	١٢,٥	٥,٦	٤,٩	المملكة المتحدة
٠,٣	٠,٩	٠,٨	٠,٧	٠,٢				كندا
١٦,٤	١٢,٩	١٧,٧	٢٢,٤	١٨,٨	١٦,٨	١١,٦	٤,١	اليابان
٥,٢	١,٥	٢,٤	٣,٢	٣,٣				هولندا
٤,٩	٦,٣	٨,١	٩,٩	٧,٥	١٣,٤	٨,٧	٦,٢	إيطاليا
٥,٠	٤,٩	٣,٩	٣,٠	٢,٩				الصين
٤,٧	٤,٩	٤,٨	٤,٦	٣,٠	لا شيء	٤,٨	٩,٥	كوريا
١٧,٩	١٦,٣	١٣,٥	١٠,٦	٨,٥	١٤,٢	١٠,٦	١٨,٢	بلدان أخرى
١٠,١	٩,٩	٨,١	٦,٣	٤,٦	٦,٥	٦,٢	٩,٢	أوروبا
٧,٨	٦,٧	٥,٥	٤,٣	٣,٩	٧,٧	٤,٤	٩,٤	بلدان أخرى
١١٦,٤	١١٠,٢	١٠٧,٦	١٠٥,٠	٩٢,٢	١٢٠,٠	٨١,٦	١٠٨,٣	المجموع

الجدول ٧

أكبر عشرين شركة تشييد أجنبية دولية
(بحسب الإيرادات الدولية في عام ١٩٩٨، بملايين الدولارات الأمريكية)

المرتبة	الشركة	البلد	الإيرادات
١	بكتيل	الولايات المتحدة الأمريكية	٦ ٠٢٢
٢	فلور دانيال	الولايات المتحدة الأمريكية	٥ ٣٤٣
٣	بويغ	فرنسا	٥ ٢٨٠
٤	سكانسكا	السويد	٤ ٨٢٥
٥	كيلوغ، براون وروت	الولايات المتحدة الأمريكية	٤ ٧٧٢
٦	هولانديش بيتون غروب	هولندا	٣ ٥٤٠
٧	غروب ج.ت.م	فرنسا	٣ ٤٣٨
٨	س.ج.أ	فرنسا	٣ ٣٥٩
٩	هوكتيف أ.ج	ألمانيا	٣ ٣١٢
١٠	فيليب هولزمان	ألمانيا	٣ ٢٢٩
١١	بيلفينغر وبرجير	ألمانيا	٣ ٠٦٩
١٢	فوستير ويلر	الولايات المتحدة الأمريكية	٢ ٢٠٥
١٣	AMEC	المملكة المتحدة	٢ ١٨٠
١٤	JGC	اليابان	٢ ٠٥٤
١٥	تكنيب غروب	فرنسا	١ ٩٤٣
١٦	شيودا	اليابان	١ ٨٩٠
١٧	هيونداي للهندسة والتشييد	جمهورية كوريا	١ ٨٤٧
١٨	أوباياشي	اليابان	١ ٧٣٣
١٩	تويو للهندسة	اليابان	١ ٦٨٢
٢٠	نيشيماتسو للتشييد	اليابان	١ ٦٤٣

الجدول ٨

أكبر ١٠ شركات تشييد من البلدان النامية
(بحسب الإيرادات الدولية في عام ١٩٩٨، بملايين الدولارات الأمريكية)

المرتبة	الشركة	البلد	الإيرادات
١٧	هيونداي للهندسة والتشييد	جمهورية كوريا	١ ٨٤٧
٣٥	جوانو باراسكيفايدس	قبرص	٨٢٩*
٤٥	موراي وروبرتس	جنوب أفريقيا	٥٦٥
٥٩	شركة الصين للهندسة	الصين	٤٨٣
٦٠	سامسونغ	جمهورية كوريا	٤٦٨
٦٢	شركة الصين لهندسة الموانئ	الصين	٤٦٥
٦٣	Paul Y-ITC	الصين	٤٦٣
٧٢	Enka	تركيا	٣٧٨
٧٥	كونستروتورا	البرازيل	٣٤٠
٧٧	شركة الصين للهندسة الكهربائية	الصين	٣٢٢
٧٨	Ssangyong	جمهورية كوريا	٣٠٦
٨٠	POSCO	جمهورية كوريا	٢٦١
٨٥	Tekfen Construction	تركيا	٢٤٣
٨٨	شركة الصين للطرق والجسور	الصين	٢٣٦
٩٠	STFA Group	تركيا	٢٣٣
٩٤	Bufete Industrial	المكسيك	٢٢٥
٩٥	Daelim	جمهورية كوريا	٢٢٤
٩٨	هيونداي إنجينيرنج	جمهورية كوريا	٢٠٥
١٠٠	دونغ فانغ إليكترونيك	الصين	٢٠٣
١٠١	شركة الصين الدولية للمياه والكهرباء	الصين	١٩٩

* نسبة الإيرادات من الأعمال في الخارج ١٠٠ في المائة.

الحواشي

- (١) انظر منظمة التجارة العالمية: "Construction and Related Engineering Services" (S/C/W/38).
- (٢) .Engineering News Record, 5 June 2000
- (٣) غير أن شركات من عدة بلدان نامية كانت نشطة في عام ١٩٩٧ في أسواق البلدان المتقدمة، وهي شركات صينية وكورية وبرازيلية عملت في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، .Engineering News Record, 1998
- (٤) في أثناء عملية خصخصة شركة السكة الحديد المكسيكية في عام ١٩٩٦، اشترت شركة النقل البحري المكسيكية TMM نسبة ٥١ في المائة من رأس المال والصناعات الجنوبية في مدينة كانزاس ٤٩ في المائة من رأس المال لطرح عطاء مشترك للحصول على امتياز في الفروع الشمالية الشرقية من شبكة السكة الحديد.
- (٥) تعاونت شركات ماليزية مع شركات من جمهورية كوريا والهند ومقاطعة تايوان الصينية وسنغافورة في تصميم وتشيد مشاريع استثمارية، خاصة مشاريع البنى التحتية مثل الترتيب الماليزي - الكوري لبناء جسر بينانغ في ماليزيا البالغ طوله ١٣,٥ كيلومترا. وفي القطاعات الصناعية مثل صناعة النسيج، أتاح مشروع هندي - ماليزي مشترك تدريب موظفين تقنيين من ماليزيا على بناء مصانع نسيج حديثة.
- (٦) على سبيل المثال، سعت شركات تشييد إسبانية، في عقد التسعينات، إلى تنويع أنشطتها وزيادة حجم أعمالها التجارية الدولية. ونتيجة لذلك، زاولت مجموعة دراغادوس، سان سيباستيان دي لوس رييس، Grupo Dragados, San Sebastian de los Reyes, ٢٥ في المائة من أعمالها في عام ١٩٩٨، خارج أسبانيا، وذلك غالبا في أمريكا اللاتينية، حيث قامت بتنويع أنشطتها في مشاريع النقل وخدمات البيئة الحضرية، كما شرعت في تحديث شركة السكة الحديد الكولومبية وإدارتها، في حين استثمرت شركة فومينتو دي كونستروكسيونيس إي كونتراتاس، مدريد، Fomento de Construcciones y Contratas SA في محطات فحص السيارات وفي خدمات جمع النفايات في المدن الرئيسية في الأرجنتين.
- (٧) نجحت شركة تعاقد رئيسية في تايلند، هي شركة التنمية الإيطالية - التايلندية، في تنويع أنشطتها خارج المنطقة وفي سوق الشرق الأوسط، وبلغت نسبة إيرادات أعمالها هناك ٣٠ في المائة من إجمالي إيراداتها.

الحواشي (تابع)

(٨) وجدت شركة بكتيل "Bechtel" (الولايات المتحدة الأمريكية)، وهي واحدة من أكبر شركات التعاقد في العالم، أن إنشاء مراكز تنفيذ متدنية الكلفة في الهند والمملكة العربية السعودية وتشغيلها على يد مهنيين محليين ومهنيين من بلدان أخرى أكثر فائدة من التعاقد من الباطن على أعمال التصميم الهندسي مع شركات في المملكة المتحدة.

(٩) Y. Soubra, "International Competitiveness and Corporate Strategies in the Construction Sector" in Coalitions and Competition: The Globalisation of Professional Business Services, eds. Yaharoni, Routledge, London, U.K., 1993

(١٠) في عام ١٩٩٩، كانت ٦٠ في المائة من الشركات في بيرو تدير أعمالها بربع طاقتها فقط وكانت تطرح عطاءاتها بأقل من التكاليف التي تتحملها لمجرد الاستمرار في العمل، بينما سجل قطاع التشييد بأكمله نموا استثنائيا بلغت نسبته ١١,٩ في المائة.

(١١) تجدر الإشارة إلى عدم إمكانية إجراء مقارنات دقيقة بين أرقام "التجارة" (الخاصة بالمطالبات الأجنبية) للخدمات المعمارية والهندسية و(العقود الأجنبية) للخدمات التشييد.

(١٢) لدى مؤسسات بكتيل Bechtel Enterprises Inc. (الولايات المتحدة الأمريكية) مثلا عقد قيمته ٢٧ مليون دولار أمريكي لتفكيك منصات القذائف التسيارية العابرة للقارات في أوكرانيا.

(١٣) تبين حالة جمهورية كوريا كيف أدت قلة الموارد المالية إلى هبوط كبير في حصائلها منذ عقد الثمانينيات. ففي أوائل الثمانينيات، كانت جمهورية كوريا ثاني بلد مصدر لخدمات التشييد تسبقها الولايات المتحدة فقط التي بلغت حصتها في السوق العالمية ١١ في المائة. فلتنفيذ مشاريع في الشرق الأوسط، كان يتم توفير التمويل بسرعة في هذه السوق لصالح الشركات الكورية. وقد نتج عن اشتداد المنافسة وارتفاع تكاليف اليد العاملة فقدانها المرتبة الأولى في هذه السوق. وبحلول عام ١٩٩٠، كان نصيبها فيها قد بات ضئيلا، ولم تستعد مركزها في هذه السوق إلا ببطء. على أنه تم الاعتراف الآن بأهمية تمويل صناعة التشييد. وتتخصص حاليا أربع شركات محاماة كورية في ترتيب التمويل لمشاريع التشييد التي تشمل مشروع إنشاء مصنع للطاقة الحرارية في الصين، ومصنع للطاقة المائية في جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية، وعدة مشاريع محلية وأجنبية طاقة أخرى. المركز الدولي للقانون التجاري، كوريا: <http://www.icclaw.com/as500/edit/sk16.htm>.

الحواشي (تابع)

(١٤) Niosi, Jorge 1995 (1995) "Technology transfer to developing countries through engineering firms - the Canadian Experience", World Development, Vol.23 No.10, pp.1815-24

(١٥) في الحالات التي لا تقل فيها نسبة السلع المصنعة في البلد الذي ينفذ فيه العمل والمستخدم في المشروع عن ٣٠ في المائة، يستطيع طارح العطاء أن يخفض العطاء بنسبة ١٥ في المائة أو أكثر إذا كانت تعريفات الاستيراد الواجبة التطبيق تزيد على ١٥ في المائة. وبالمثل، تعطى الأفضلية للتوريد المحلي وتركيب المصانع والمعدات بأيد محلية. ويحظى المتعاقد المحلي على الأشغال الهندسية بأفضلية نسبتها ٧,٥ في المائة على المتعاقد الأجنبي. وهذه الأفضلية الأخيرة لا تتوفر إلا للبلدان ذات الدخل المنخفض.

(١٦) قدمت جنوب أفريقيا مثلاً خدمات لمشاريع نفذت في أوغندا وموزامبيق وليسوتو؛ وقدمت السلفادور خدمات لمشروع نفذ في نيكاراغوا؛ وكذلك قدمت ترينيداد وتوباغو خدمات لمشروع نفذ في غيانا؛ وقدمت تركيا خدمات لمشروع نفذ في لبنان؛ وقدمت هونغ كونغ الصينية خدمات لمشروع نفذ في فييت نام؛ وقدمت إيران خدمات لمشروع نفذ في تترانيا؛ وقدمت الجزائر خدمات لمشروع نفذ في مالي؛ وقدمت تايلند خدمات لمشروع نفذ في كمبوديا.

(١٧) يمكن الاطلاع على هذا المحتوى في <http://www.construction.com/>

(١٨) انظر وثيقة منظمة التجارة العالمية: "Architectural and Engineering Services"، S/C/W/44,1998

(١٩) وثيقة منظمة التجارة العالمية S/C/W/38, 1998 "Construction and Engineering Services".

الحواشي (تابع)

(٢٠) بدأ نفاذ اتفاق صفقة كنايين لعام ١٩٩٧ بشأن المبادئ التوجيهية لتحديد المنح والشروط ذات الصلة في ١ نيسان/أبريل ١٩٩٩. ومن بين مكوناته الرئيسية ما يلي: (١) نموذج اقتصاد قياسي لتقدير المجازفة التي يمثلها البلد؛ (٢) تخصيص علامات إسناد أولية دنيا للمنح لسبع فئات من البلدان التي تمثل مجازفة؛ (٣) بعض الفوارق في النسب الدنيا التي يتعين تطبيقها وفقا لنوعية التغطية المتاحة ونسبتها المثوية (على سبيل المثال، تعكس نسب المنح شروطا مختلفة ذات صلة لتوفير أساس منصف من وجهة نظر المصدر)؛ (٤) إجراءات للاستعراض تضمن توافق النسب على مر الزمن مع مقدار الخطر وتضمن ألا تكون هذه النسب غير كافية لتغطية تكاليف وخسائر التشغيل في الأجل الطويل؛ (٥) تبادل إلكتروني شامل للمعلومات حفاظا على أقصى شفافية ممكنة بين المشاركين. وتنطبق القواعد على جميع ائتمانات التصدير المدعومة رسميا سواء كان ذلك بتمويل مباشر، أو بإعادة التمويل، أو بالتأمين أو بالضمانات.

(٢١) يمكن، بدلا من ذلك، إدراج خدمات التشييد المعماري والهندسي في مجموعات لها صلة بقطاعات أخرى، مثل خدمات الطاقة أو الخدمات البيئية. انظر: Rachel Thompson, "Integrating Energy Services: انظر: *into the World Trading System*", Washington, D.C. Energy Services Coalition, April 2000.

(٢٢) إن الدليل المفيد في هذا الصدد هو التصنيف المعياري الدولي للوظائف لمنظمة العمل الدولية لعام ١٩٨٨.

(٢٣) انظر الحاشية رقم ٢١.

(٢٤) وافق عدد من البلدان النامية التي انضمت مؤخرا إلى منظمة التجارة العالمية على الدخول في مفاوضات للانضمام إلى برنامج العمل العالمي.

(٢٥) إن النقطة المقابلة لهذه الحجة هي أن الخدمات التي يتم الحصول عليها بهذه الطريقة يمكن أن تتاح بأسعار أكثر منافسة للأسعار التي يمكن للشركات المحلية أن تعرضها (وإلا حصلت الشركات المحلية على العقود) وبذلك تحفز التنمية والنمو في مجالات أخرى في الاقتصاد. وعلى كل بلد أن يقدر التوازن بين هذه الاهتمامات.

الحواشي (تابع)

(٢٦) جرت مفاوضات ثنائية بشأن اتفاقات الاعتراف المتبادل مثلاً بين كندا والولايات المتحدة بشأن اعتماد المهندسين المعماريين، كما جرت مفاوضات متعددة الأطراف بشأن اتفاقات مثل "اتفاق واشنطن" بشأن المؤهلات الهندسية التي تشمل عدة بلدان متقدمة ونامية. وتشجع منظمات مثل الاتحاد الدولي للمهندسين المعماريين والاتحاد الأوروبي للرابطة الوطنية للمهندسين على الاعتراف المتبادل بالمؤهلات. وتقدم مراكز الاتصال التي قامت البلدان المتقدمة بإنشائها بموجب المادة الرابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات معلومات تتعلق بتسجيل المؤهلات المهنية والاعتراف بها والحصول عليها. وقد تود البلدان النامية تعيين المجالات والأسواق التي تهتم بالتصدير إليها وطلب نشر هذه المعلومات الشاملة بصورة منتظمة وبصيغة يسهل استخدامها.

(٢٧) استناداً إلى الجداول الوطنية للالتزامات المحددة بموجب الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات في قطاع خدمات التشييد.

(٢٨) وضعت الجداول على أساس البيانات التي وردت في أعداد مختلفة من *Engineering News Record*.

(٢٩) ملاحظة: معادلات التسلسل الزمني هذه غير قابلة للمقارنة المباشرة. فبيانات الفترة ١٩٨٠-١٩٩٠ تشمل أكبر ٢٥٠ شركة تعاقد، وأما بيانات الفترة اللاحقة فلا تشمل سوى أكبر ٢٢٥ شركة. هذا فضلاً عن أن بيانات الفترة الأولى قد وضعت على أساس العقود بينما وضعت بيانات الفترة اللاحقة على أساس سنوي. وبيانات عام ١٩٩٦ هي بيانات تقديرية.

(٣٠) كما سبق.
