



بررسی اوضاع و احوال کلی خدمات و توسعه اقتصادی

خصوصاً کشورهای درحال توسعه که بسیاری از مقررات را در رابطه با خدمات جهت استراتژیهای توسعه خود ضروری می دانند.

✦ ارائه خدمات به بازار

برای انجام یک مبادله بین المللی خدمات، یک یا ترکیبی از چهار گروه زیر باید از مرزها عبور نمایند: ۱- کالاها، ۲- سرمایه، ۳- افراد، ۴- اطلاعات. هر یک از عوامل فوق میتواند برای دریافت یا ارائه یک خدمت از مرزها عبور کند.

کالاها می توانند برای دریافت یک خدمت (تعمیر و پردازش) یا برای ارائه یک خدمت (اجاره بین المللی ماشین آلات یا اجاره در بست وسایل حمل و نقل) از مرزها بگذرند. اغلب چنین مبادلات خدماتی با عنوان تجارت خدمات در تراز پرداختها

بین المللی کردن خدمات و استراتژیهای توسعه

موضوع تجارت خدمات توجه بسیاری را بخود جلب نموده و دلایلی جهت بررسی های مجدد و بیشتر در این زمینه را فراهم کرده است. پیشرفت تکنولوژیهای تشکیلاتی و مبادله اطلاعات، قابلیت تجارت خدمات را تسهیل نموده و شرکتهایی با مزایای رقابتی آشکار در بازار جهانی را در برخی از کشورها ایجاد کرده است. ابتکارات برخی از کشورها برای بهبود توان شرکتهایشان جهت نفوذ در بازارهای جهانی از طریق حذف یا تغییر و تبدیل قوانین ملی، نه تنها باعث افزایش مخالفت از جانب عرضه کنندگان مورد حمایت قبلی شده، بلکه مخالفت دولتهائی را که نگران ابعاد استراتژیک خدمات هستند را نیز افزایش داده است.

منعکس میشود.

افراد نیز می‌توانند برای دریافت و یا ارائه خدمات از مرزهای بین‌المللی بگذرند. وجوه ارسالی از جانب افرادی که در کشورهای خارجی بکار مشغولند (اعم از مهاجر و غیرمهاجر) بر طبق قانون ملی کشور مربوطه، در تراز پراختها به عنوان «درآمد نیروی کار»^۱، «انتقالات مهاجرین»^۲، «وجوه ارسالی کارگران»^۳، و «سایر انتقالات خصوصی»^۴، بحساب می‌آید. در حالی که جابجایی افراد در صادرات انواع خدمات مورد معامله (نظیر خدمات مشاوره‌ای، ساختمانی، حرفه‌ای، داخلی و غیره) نیز ضرورت تام دارد. طبقه‌بندی چنین جابجایی‌هایی تحت عنوان «تجارت» غالباً بستگی دارد به اینکه آیا در محدوده تشکیلات یک شرکت صورت می‌گیرد یا خیر. جابجایی‌های افراد همچنین می‌تواند شکل مسافرت به محل ارائه خدمات را داشته باشد (مانند توریست‌ها، بیمارانِ خواستار معالجه در خارج و دانشجویان در پی تحصیل در خارج). چنین جریاناتی بطور واضح به عنوان تجارت خدمات شناخته شده و در ستون بستانکار و بدهکار تراز پرداختها درج می‌شوند.

بسیاری از خدمات از طریق شعبات خارجی شرکتها به خارجیان ارائه میشود. در تراز پرداختها، فقط بخشی از منافع ناشی از فروش خدمات در خارج — که بوسیله شعب خارجی به کشور بازگردانده میشود — منعکس می‌گردد که سهم کوچکی از کل ارزش فروش را تشکیل میدهد. بعلاوه تفکیک بازده سرمایه‌گذاری در بخش خدمات از بازده سرمایه‌گذاری در سایر بخشها دشوار است. اهمیت نوعی حضور در بازار از بخشی به بخش دیگر متفاوت است. لازم به تذکر است که درآمدهای برخی از واسطه‌ها یا نمایندگی‌ها را میتوان به عنوان صادرات خدمات کشور اصلی بحساب آورد. تکنولوژیهای مبادله اطلاعات امکان تعامل مستقیم بین تولیدکننده و مصرف‌کننده را از راه دور بوسیله جریانات اطلاعات برون‌مرزی فراهم می‌سازند. جریانات اطلاعاتی برون‌مرزی علاوه بر آنکه خود یک خدمت است، یک عامل اساسی برای تسهیل بین‌المللی کردن بسیاری از فعالیتهای خدماتی دیگر نیز بشمار میرود. همانطور که قبلاً اشاره شد جریانات اطلاعاتی برون‌مرزی می‌توانند کاملاً جان‌نشین جابجایی کالاها، افراد و یا سرمایه شوند

(1): Labour Income

(2): Migrant Transfers

(3): Workers' Remittances

(4): Other Private Transfers

جریانات اطلاعاتی برون مرزی علاوه بر آنکه خود یک خدمت است، یک عامل اساسی برای تسهیل بین المللی کردن بسیاری از فعالیت‌های خدماتی دیگر نیز بشمار می‌رود.

آزادی‌های فردی و غیره باشند. چنین قوانینی ضمن آنکه برای اجرای اهداف سیاست ملی ضروری بنظر می‌رسند، ممکن است مانع تجارت خدمات نیز باشند. با توجه به این موضوع در دور مذاکرات اروگوئه مسئله قانون مناسب مطرح شد، بدین معنی که هدف از مذاکرات باید کاهش موانع تجارت خدمات ناشی از چنین قوانینی باشد بدون آنکه چنین امری مانع اجرای اهداف اصلی آنها گردد. در این زمینه، آزادسازی تجاری و کاهش کنترلها نباید با یکدیگر اشتباه شوند. در بخشهای خاصی، دسترسی بهتر به ارائه کنندگان خدمات خارجی، فشارهای شدید برای کنترلهای قانونی هر چه بیشتر را افزایش داده است تا اطمینان حاصل شود که حضور بیشتر خارجی در بازار داخلی به اجرای موثر هدف اولیه قانون آسیب نیرساند.

* موارد مربوط به تحرک سرمایه

در بخشهای خاصی، جابجایی سرمایه جهت حضور در بازار خارجی، ابزار متداولی برای ارائه خدمات به بازارهای خارجی است. قوانین مربوط به سرمایه گذاری

(مثلاً ارسال قراردادها، موافقتنامه‌های وام، طرحهای ترسیم شده و غیره). چنین تجارتي احتمالاً خیلی دست کم گرفته می‌شود، زیرا فقط زمانی که جریان اطلاعات موجب افزایش درآمدهای یک شخصیت حقوقی مستقر در خارج از کشور شود به عنوان تجارت بین المللی خدمات به حساب می‌آید. توسعه تکنولوژیهای پیشرفته مبادله اطلاعات، اهمیت جریانات اطلاعاتی را در ارائه خدمات به مشتریان خارجی و در افزایش محتوای اطلاعاتی خدمات ارتقاء داده است. این امر قابلیت تجارت برخی از خدمات را نه تنها با جایگزینی سایر روشهای ارائه، بلکه با تکمیل خدمات ارائه شده توسط این روشها افزایش داده است.

برخی قوانین ملی می‌تواند بر تجارت خدمات در رابطه با سرمایه، افراد، کالاها و اطلاعات تأثیر بگذارد. این قوانین می‌توانند اهداف مختلفی، نظیر: حمایت از مصرف کنندگان داخلی و یا موارد مربوط به ملاحظات استراتژیک (نظیر امنیت ملی، اداره اقتصاد ملی و حفظ فرهنگ ملی) را مدنظر داشته باشند و یا مربوط به اهداف کلی نری مثل: سرمایه گذاری خارجی، مهاجرت، سیاست تعرفه‌ای، حمایت از

مستقیم خارجی در خدمات - که در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه متداول است - از نظر برخی از ناظران و صاحب نظران مباحث خدمات می توانند از جمله «موانع تجارت» بشمار روند، زیرا که احتمالاً مانع برقراری «حضور تجاری» لازم جهت دستیابی مؤثر به بازار کشور وارد کننده و یا میزبان می شوند. با توجه به این نکات، موضوعات مربوط به سرمایه گذاری مستقیم خارجی در مذاکرات دور اروگوئه در مورد تجارت خدمات، عنوان شده که در آن دیدگاههای مختلف در رابطه با مرز بین تجارت خدمات و سرمایه گذاری تشریح شده است.

این حقیقت که برخلاف کالاهای جابجایی سرمایه بیش از آنکه راه دیگری برای تجارت خدمات باشد، مکمل آن است، از نظر مفهوم، تفکیک بین جابجایی سرمایه ضروری جهت صادرات خدمات به بازارهای خارجی و خود سرمایه گذاری مستقیم خارجی را مشکل میسازد. همانطور که اشاره شد، بسیاری از خدمات بوسیله سرمایه گذاری مستقیم خارجی به خارجیان عرضه می شود (نظیر شعبی که در خارج مستقر هستند). با توجه به کمبود آمار، تعیین اهمیت نسبی فروشهای خارجی بوسیله شعب شرکتهای فراملیتی در کل مبادلات بین المللی خدمات میسر نیست. البته بنظر میرسد که اهمیت آن زیاد و روزافزون باشد. حتی زمانی که از نظر تکنیکی ارائه محتوای

اطلاعاتی خدمات از طریق جریانهای اطلاعاتی برون مرزی امکان پذیر است، سایر خصوصیات مبادلات خدمات و خصوصاً ویژگی بخشهای خاصی، مانع اعتماد کامل به روش فوق میشوند. برای مثال، زمانی که بانکی از طریق ابزار اتوماتیک وامی به یک مشتری در کشورهای خارجی میدهد، مسائل مربوط به ارزش اعتباری افراد نیاز به آگاهی کامل از شرایط محلی دارد که صرفاً با حضور در بازار می توان آن را بدست آورد. بنظر میرسد که ملاحظات مشابهی در سایر خدمات متکی بر اطلاعات (نظیر حسابداری) نیز باید بکار رود.

سرمایه گذاری مستقیم خارجی در خدمات می تواند به گسترش خدمات جدید برای توسعه اقتصادی کمک نماید، چرا که ممکن است سریعترین و مؤثرترین (از جهت کاهش هزینه) ابزار دسترسی به خدمات فوق باشد. با ایجاد ضوابط و شرایط مناسب برای این نوع سرمایه گذاریها، می توان به اهداف کسب دانش خارجی و ارتقاء مهارتهای داخلی نائل آمد. کمکی که سرمایه گذاری مستقیم خارجی می تواند به اهداف توسعه نماید، تابع میزان انسجام چهار چوب قانونی است که سرمایه گذاری در آن صورت میگیرد.

سرمایه گذاری مستقیم خارجی در خدمات لزوماً به مفهوم ارائه خدمات به بازار نیست. بر طبق اظهارات کمیسیون سازمان ملل متحد در مورد شرکت های فراملیتی

(UNCTC) سهم عظیمی از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی در خدمات در کشورهای در حال توسعه یا در بانکداری است (در کشورهای که مراکز بانکداری خارجی شمرده می‌شوند)، نظیر صدور خدمات بانکی به کشورهای ثالث و یا در تجارت است (نظیر توزیع، عمده و خرده‌فروشی) که مربوط به مبادله کالاها می‌شود. سرمایه‌گذاری در خدمات ممکن است نیازی الزامی به حضور در بازار جهت ارائه یک خدمت خاص نداشته باشد، بلکه به عنوان محلی جهت ارائه برنامه خدمات و یا ارائه کالاها و خدمات عمل نماید. اکثر سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی در خدمات، در حقیقت برای کسب شبکه‌های توزیع است (حال چه برای خدمات و چه برای کالاها).

* موارد مربوط به جریان‌ات اطلاعاتی برون‌مرزی

انواع از خدمات متکی بر اطلاعات از طریق جریان‌ات بین‌المللی اطلاعات و یا جریان‌ات آماری اطلاعاتی برون‌مرزی (خدمات بانکی، طراحی محصول، دسترسی به اطلاعات ذخیره شده در مراکز اطلاعات کامپیوتری) قابل ارائه به مشتریان خارجی می‌باشد. با تسهیل در قابلیت مبادله محتوای اطلاعاتی خدمات، آنها نقشی اساسی را در قابلیت رقابت بین‌المللی و

آرزش افزوده در کلیه بخش‌های خدماتی برعهده دارند. جریان‌ات اطلاعاتی برون‌مرزی نیز بصورت ابزاری اساسی برای کنترل و اداره نظام‌های تشکیلاتی پراکنده از نظر جغرافیایی درآمده است و بنابراین جنبه مهمی از روابط درون تشکیلاتی را بوجود می‌آورد. این رابطه درون تشکیلاتی، ارتباط بین جریان‌ات اطلاعاتی برون‌مرزی با موارد عمومی‌تر مربوط به فعالیتها و استراتژیهای شرکتهای فراملیتی را افزایش داده است. سیاستهایی که در این زمینه در کشورهای در حال توسعه مطرح می‌شود مربوط است به:

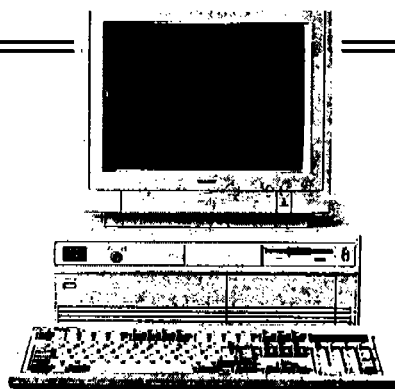
— واردات خدمات اطلاعاتی از طریق جریان‌ات اطلاعاتی برون‌مرزی در جهت تلاش برای گسترش ظرفیت خدمات آماری — اطلاعاتی داخلی.

— کمک زیربنایی گسترده‌تر جریان‌ات آماری — اطلاعاتی برون‌مرزی به قابلیت رقابت کشورهای در حال توسعه در تولید و صادرات کالاها و خدمات.

— نقش شرکتهای فراملیتی در توسعه بخش خدمات آماری — اطلاعاتی ملی (عمومی یا خصوصی) و سایر خدمات متکی بر تخصص‌های علمی.

— اهمیت یک زیربنای خدمات آماری — اطلاعاتی مناسب در جهت جذب بیشتر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی.

ظهور تکنولوژی مبادله اطلاعات نیز، شرکتهای کشورهای توسعه یافته را قادر



موارد مربوط به تحرک نیروی کار

از دسترسی به بازارهای بین‌المللی در بخشهای خدماتی که نیاز به حرکت تولیدکننده بسوی مصرف‌کننده دارد، بوسیله قوانین محدودکننده روادید و شرایط متفاوت مشاغل حرفه‌ای در کشورهای مختلف شدیداً ممانعت بعمل آمده است. موانع بر سر راه ورود موقت که برای ارائه خدمات ضروری است، می‌تواند یک مانع جدی خصوصاً برای صادرات شرکتهای کشورهای در حال توسعه‌ای باشد که قابلیت رقابتشان تا حد زیادی ناشی از هزینه‌های پایین‌تر نیروی کار حرفه‌ای ماهر و غیرماهر می‌باشد. شرکتهای کشورهای در حال توسعه نسبت به همکاران خود در کشورهای توسعه یافته در بخشهایی که قادر به استفاده گسترده از نیروی کار ملی در تجارت خدمات خود بوده‌اند، یک مزیت رقابتی را نشان داده‌اند. برای مثال: در مورد بخش ساختمان، چنین شرکتهایی دسترسی به نیروی کار ماهر با هزینه پایین را با قابلیت‌های طراحی و مدیریت ترکیب کرده‌اند.

ساخته است تا برخی از بخشهای کاربر فعالیتهای خدماتی خود را در کشورهای در حال توسعه خاصی که شرایط مناسبی پیشنهاد می‌کنند و دستمزدهای پایین‌تری را دارند مستقر کنند. این نوع صادرات خدمات می‌تواند در کسب درآمد ارزی و ایجاد اشتغال در برخی از کشورها نقش داشته باشد. یکی دیگر از این نوع صادرات خدمات — که بطور روزافزون اهمیت بسیار پیدا کرده — نرم‌افزار است. البته هزینه پایین نیروی کار بتهایی بنیان استواری برای صادرات خدمات آماری — اطلاعاتی فراهم نمی‌کند. هزینه‌های ارتباطات راه دور — که غالباً در مناطق در حال توسعه به علت حجم کمتر ارسال پیامها گرانتر است — نیز عامل اساسی در هزینه بشمار میرود. این استراتژی متکی بر تکنولوژیهای پیشرفته کاربر همچنین در مقابل پیشرفتهای تکنولوژی مبادله اطلاعات — که منجر به حذف ناگهانی بخشهای کاربر این رشته از فعالیت شده‌اند — آسیب پذیر است. البته این آسیب پذیری می‌تواند از طریق سرمایه‌گذارهای مشترک با شرکتهای درگیر انتقال تکنولوژی از کشورهای توسعه یافته، کاهش یابد.

یکی دیگر از دلایل وجود جریانات آماری — اطلاعاتی برون‌مرزی، اهمیت روزافزون شبکه‌های بین‌المللی به عنوان ابزار ارائه خدمات به بازارها و کمک به رقابت در تجارت کالاها می‌باشد.

صادرکنندگان خدمات در کشورهای در حال توسعه مزیت نسبی خود را از ترکیب مهارت‌های نسبتاً بالا با هزینه‌های نسبتاً پایین بدست می‌آورند و صادرات آنها می‌تواند با تعدیل قوانین مهاجرت و نیز با اجازه ورود شرکتها و افراد متخصص کشورهای در حال توسعه به کشورهای توسعه یافته برای ارائه خدمات خاص، تسهیل گردد. بنابراین تفکیک بین تجارت خدمات و مهاجرت نیز بصورت مسئله‌ای با اهمیت در مذاکرات تجاری چندجانبه دور اروگوئه درآمده است.

* خدماتی که نیاز به تحرک مصرف‌کننده دارد

بسیاری از خدمات از طریق جابجایی افراد بعنوان مصرف‌کننده، فراهم می‌شوند. بسیاری از کشورهای در حال توسعه برای درآمدهای ارزی خود بشدت به توریسم متکی هستند. کاهش هزینه‌های حمل و نقل، قابلیت دسترسی حتی به مناطق دورافتاده را افزایش داده است. عواملی که به قابلیت رقابت بین‌المللی در توریسم کمک می‌نمایند، نشانگر این است که چگونه ترکیبی از روشهای ارائه خدمات می‌تواند منجر به گسترش صادرات و کسب ارزش افزوده بیشتر شود، بخصوص در مواردی که تعامل (ارتباطات متقابل) مستقیم بوسیله جریانات آماری - اطلاعاتی برون‌مرزی امکان پذیر شده باشد.

با توسعه خدمات ارتباطات راه دور جهانی (شامل خدمات آماری - اطلاعاتی، تله فاکس و شبکه‌های اطلاعاتی بین‌المللی خاص) که دسترسی فوری آژانس‌های مسافرتی به اطلاعاتی در مورد برنامه‌ها، قیمت‌ها، موجود بودن پرواز و هزینه‌های هتل و کرایه اتومبیل را فراهم می‌آورد، نحوه اداره صنعت جهانی توریسم بطور بنیادی تغییر کرده است. اکنون نقل و انتقال اطلاعات و اسناد سریعتر و مطمئن‌تر گشته است. مراکز اطلاعات کامپیوتری و برنامه‌های خاص می‌توانند جریان ترافیک اطلاعات، رزرو کردن‌ها یا درخواست‌ها برای خدمات جدید را کنترل و تحلیل نموده و سریعاً آنها را به اطلاع دفتر مرکزی شرکت یا هیأت ملی جهانگردی کشور برسانند.

تأثیر این تغییرات بر صنعت توریسم در کشورهای در حال توسعه پیچیده است. از یکسو افزایش بالقوه کارایی و تماس بین‌المللی برای صنعت توریسمی که از مشتریان خود دور است، امری حیاتی می‌باشد. زیرا که شبکه‌های ارتباطی برای مشتری و هتل اطمینان و امنیت ایجاد میکنند. نقاط توریستی - که قادر به دریافت اطلاعات از شبکه‌های ارتباطی نیستند - متوجه خواهند شد که توریستها بسوی سایر مراکز کشانده می‌شوند. از سوی دیگر ممکن است هزینه ارزی شرکت در این شبکه‌های ارتباطی بالا باشد که بصورت یک هزینه اضافی در مقابل درآمدهای بالقوه

تهیه کالاهاى جاذب براى توريستها، خصوصاً اگر با معافيت گمركى در كشورشان همراه باشد، ميتواند درآمدهاى توريستى را افزايش دهد.

محتواى اطلاعاتى آنها ارتباط دارد. براى برخى از كشورهاى در حال توسعه امكانات واقعى جهت گسترش نفوذشان در بازار وجود دارد. با دسترسى به نيروى انساني با مهارت بالا، حمايت كافى تكنولوژيكي و يك ساختار دستمزد قابل رقابت از نظر قيمت و غالباً وجود يك زيربنا براى توريسم و جاذبه هاى توريستى، مزيت رقابتي ايجاد مى شود. همكارى بين المللى در زمينه خدمات مربوطه، نظير: پوشش بيمه، شناخت صلاحيت ها و غيره نيز به گسترش تجارت كشورهاى در حال توسعه در زمينه چنين خدماتى كمك مى نمايد.

تجارت خدمات و توسعه

نقش تجارت خدمات در فرايند توسعه و تاثير آزادسازى تجارت خدمات بر چنين فرايندى از مقوله هاى اساسى و مهم مى باشد. رشد اقتصادى و توسعه اقتصادى مترادف يكدگر نيستند. رشد اقتصادى غالباً از طريق افزايش كل درآمد ملّى يا درآمد ملّى سرانه تعيين و يا ارزيايى ميشود. اما توسعه اقتصادى فقط به معناى افزايش درآمد سرانه ملّى نيست بلكه بايد با کاهش فقر، نابرابرى و بيكارى همراه باشد، به نحوى كه در

قرار ميگيرد. شبكه هاى ارتباطى احتمالاً تسلط هتلها و گردانندگان تورهاى بزرگتر را بر بازار تقويت مى كنند، زيرا سيستم هاى مديريت يكپارچه آنها و مشاركتشان در مالكيت خطوط هوايى و گردانندگان شبكه هاى اطلاعاتى به آنها موقعيت برترى را مى بخشد.

كشورهاى در حال توسعه مى توانند بصورت منفرد يا با مشاركت يكدگر شبكه هاى اطلاعاتى ملّى و منطقه اى خود را به منظور حداكثر نمودن درآمد خويش از توريسم، تاسيس كنند. توسعه كنفرانسهائى تجارى و تسهيلات نمايشگاهى با خدمات تكنولوژيكي پيشرفته كه قبلاً برخى از كشورها در جهت آن گامهاى برداشته اند، يكي ديگر از منابع بالقوه درآمدهاى ارزى مى باشد كه زمينه نزديكى با توريسم دارد. تهيه كالاهاى جاذب براى توريستها، خصوصاً اگر با معافيت گمركى در كشورشان همراه باشد، مى تواند درآمدهاى توريستى را افزايش دهد.

برخى خدمات تخصصى (خصوصاً درمانى و آموزشى) مى توانند از طريق ورود مصرف كننده به كشور توليد كننده آن خدمات، صادر شوند. قابليت رقابت اين خدمات نيز تا حد زيادى به قابليت مبادله

شرایط زندگی اکثریت مردم بهبودی ایجاد شود. علاوه توسعه اقتصادی صرفاً مربوط به تخصیص منابع نیست، بلکه اگر نگوئیم بیشتر، لااقل به میزان تخصیص منابع، به بهره‌برداری از منابع، بسیج منابع و ایجاد منابع می‌پردازد.

رابطه بین خدمات و توسعه پیچیده است و هر دو متقابلاً بر یکدیگر تأثیر می‌گذارند. در اکثر مباحث مطروحه در این مورد تمرکز بر نقش و کمک احتمالی بخش خدمات در فرآیند توسعه بوده است و هنوز این مسئله که ماهیت توسعه و فرآیند رشد بر بخش خدمات تأثیری حداقل به همان اندازه مهم دارد، درست شناخته شده است. برای درک کامل، توجه به هر دو بُعد موضوع ضروری است.

ابتدا کمک خدمات به توسعه اقتصادی را مورد توجه قرار می‌دهیم: در مرحله اول، بخش خدمات مستقیماً در شکل آموزش، بهداشت یا مسکن و غیرمستقیم بصورت ایجاد اشتغال یا تولید درآمد، نیازهای اساسی را برآورده می‌سازد. در مرحله دیگر، بخش خدمات نهاده‌های لازم برای تولید مادی در کشاورزی و صنعت را فراهم می‌سازد، زیربنایی جهت رویارویی با نیازهای استراتژیک یا توسعه ملی ایجاد می‌کند و به عنوان کاتالیزوری در پدید آمدن بازارها عمل می‌نماید. این نقش ملموس خدمات با مفهوم توسعه — که قبلاً بدان اشاره شد — سازگاری دارد، تا جائیکه بخش خدمات برخی از

نیازهای اساسی انسانی را مثلاً، از طریق خدمات اجتماعی یا ایجاد اشتغال، برآورده می‌کند، خصوصاً اگر بیکاری یا فقر را کاهش دهد، می‌تواند مستقیماً به بهبود شرایط زندگی کمک نماید. زمانیکه توسعه اقتصادی مفهومی فراتر از تخصیص منابع داشته باشد، بخش خدمات به بسیج منابع از طریق خدمات مالی (نظیر بانکداری و بیمه) به بهره‌برداری از منابع از طریق خدمات زیربنایی (نظیر حمل و نقل، ارتباطات راه دور و انفورماتیک) و به ایجاد منابع از طریق خدمات تکنولوژیکی — که بازدهی تولید را افزایش می‌دهد یا منابع جدید را کشف می‌کند — کمک می‌نماید. همچنین خدمات بازاریابی ایجاد تقاضا می‌کند و خدمات اجتماعی منابع انسانی را توسعه داده و یا بازده تولید نیروی کار را افزایش می‌دهد.

اکنون تأثیر توسعه بر بخش خدمات را مورد توجه قرار می‌دهیم: در کشورهای در حال توسعه غالباً به بخش خدمات از نظر اولویت‌ها و یا منابع در مرحله آخر توجه میشود و شاید از همه مهمتر به آن به عنوان آخرین پناه برای اشتغال نگریسته میشود. چنین برداشتی ممکن است باعث شود که ما از بخش خدمات انتظار سهم پایینی در تولید و سهم بالایی در اشتغال را داشته باشیم. البته بنظر میرسد که واقعیت مشهود، عکس این نظر را نشان می‌دهد. شاید بدلیل اهمیت روزافزون اداره عمومی کشور و مخارج دفاعی و یا شبه نظامی در اکثر کشورهای در

آنچه در بخش خدمات رخ میدهد تا حدی در نتیجه توسعه اقتصاد است که خود تحت تأثیر عواملی نظیر انباشت سرمایه، تغییرات تکنولوژی، آموزش و کمیت و ماهیت مداخله دولت می باشد.

بنابراین آنچه که در بخش خدمات رخ میدهد، تا حدی در نتیجه ماهیت توسعه اقتصادی است که خود تحت تأثیر عواملی نظیر: انباشت سرمایه، تغییرات تکنولوژیکی، اصلاحات ارضی، آموزش یا میزان و ماهیت مداخله دولت می باشد. البته اهمیت نسبی این عوامل در بین کشورهای مختلف و در طول زمان، متفاوت است.

تجارت خدمات برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه یک منبع ارزی فراهم نموده و بصورت ابزاری برای رهایی از مشکلات تراز پرداختها درآمده است. برای اکثر کشورهای در حال توسعه دریافتهای توریستی منبع اصلی درآمدهای صدور خدمات بوده است، اگر چه تنها معدودی از آنها، قادر به بهره برداری از ویژگیهای خاص جغرافیایی خود در رابطه با تسهیلات بندری، کانال و تعمیر کشتی، و یا به عنوان مراکز بانکی خارجی بوده اند و مازادی در تراز تجارت خدمات خود بدست آورده اند.

برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه ارسال وجوه دستمزد از سوی نیروی کار شاغل در خارج توأم با سایر خدمات خاصی که بوسیله این اتباع در خارج از کشور ارائه میشود، عامل عمده مازاد در

حال توسعه، سهم بخش خدمات در تولید معمولاً بالاست. علاوه بر این در مراحل اولیه توسعه، سهم بخش خدمات در اشتغال معمولاً پائین است، زیرا علی رغم اهمیت روزافزون بخش غیررسمی، این بخش بیش از آنکه با کل اقتصاد، یکپارچه و منسجم باشد از آن جداست. این وضعیت نسبتاً عجیب بخش خدمات منعکس کننده یک شکست اساسی در فرآیند توسعه در بسیاری از کشورهای در حال توسعه است. زیرا در این کشورها جذب نیروی کار در فعالیتهای صنعتی و یا در مشاغل روستایی غیرکشاورزی با روند افزایش نیروی کار هماهنگی ندارد و این خود مازاد نیروی کاری، بوجود می آورد. در یک مفهوم کلی تر چنین اوضاعی نشانگر شکست در رابطه با بسیج منابع انسانی و بهره وری از آن نیز می باشد. بنابراین در مراحل اولیه توسعه و صنعتی شدن، سهم متعادل بخش خدمات در تولید و اشتغال و همچنین ارتباط نزدیک بین این دو سهم، میتواند نشان دهنده موفقیت در جذب نیروی کار در سایر بخش ها در فرآیند توسعه باشد. تجربه کشورهای سوسیالیستی، خصوصاً آنهاییکه در سطوح پایین تری از توسعه هستند در این زمینه قابل توجه می باشد.

موقعیت یک کشور در اقتصاد جهانی بیشتر انعکاسی از وضعیت رقابتی شرکتهای آن کشور است.

تراز پرداخته‌ایشان می باشد.

کلاً کشورهای در حال توسعه در تراز تجارت خدمات و اکثر آنها در تراز حساب جاری دارای کسری هستند. اقلام کسری تا حد زیادی با عدم مالکیت خدمات کلیدی توام با تجارت کالاها (نظیر کشتیرانی و سایر خدمات حمل و نقل، بیمه، بانکداری و غیره) ارتباطی نزدیک دارد.

تغییرات اخیر اقتصاد جهانی که در آن تجارت، تحولات تکنسولوژیکی، سرمایه گذاری و خدمات بصورت یک سیستم یکپارچه درآمده اند، نقش سنتی تر خدمات در فرآیند توسعه و کمکی که تجارت می تواند به این فرایند نماید را تغییر داده است. علاوه بر کمک تجارت خدمات به توسعه، بنظر میرسد که خدمات مولد و یا خدمات متکی بر تخصص های علمی که قبلاً تشریح شدند، در قادر ساختن یک کشور به پذیرش و بکارگیری تکنولوژیهای پیشرفته در فرآیند تولید، در ابداع و نوآوری، در تولید کارآتر و در انطباق با نیروهای رقابتی در بازار جهانی، نقش کلیدی داشته باشند. در جهانی که بنظر میرسد توسعه سرمایه های انسانی و زیربنای حمایتی برای آن در فرآیند توسعه، اصلی تراز تخصیص منابع باشد، لزوم گسترش چنین بخشهای خدماتی

در داخل و برخورد با سیاستهای تجاری بخش خدمات به عنوان ابزار پیشبرد این فرآیند و نه صرفاً به عنوان ابزار کسب درآمد ارزی، بطور گسترده تری مورد توجه قرار میگیرد.

صحبت در باره قابلیت رقابت بین المللی یک «اقتصاد» مفهوم چندانی ندارد، بلکه موقعیت یک کشور در اقتصاد جهانی بیشتر انعکاسی از وضعیت رقابتی شرکتهای آن کشور است. قابلیت رقابت شرکتهای ملی تابعی از میزان دسترسی آنها به قابل رقابت ترین نهاده های کالائی و خدماتی و نیز توان آنها برای تلفیق کالاها و خدمات در فرآیند تولید می باشد. بنظر میرسد که چنین تلفیقی نیازمند کنترل بر خدمات اساسی — که برای گسترش فعالیتهای آنان نقش استراتژیک دارد — می باشد. کنترل خدمات بعد از تولید (نظیر بازاریابی، توزیع و عملیات کسب آگاهی و پسخور - Feedback - اطلاعاتی وابسته به آنها) جزء اساسی چنین استراتژیهای بنظر می آیند. اگر چه می توان انتظار داشت که شرکتهای سودآور بهسولت به خدمات مالی دسترسی داشته باشند، اما شرکتهای صادراتی عمده تمایل آشکاری جهت حرکت بسمت خدمات مالی دارند. در واقع از آنجا که بخش خدمات مولد، سهم رو

عرضه کنندگان داخلی و سایر شرکتهای خارجی حاضر در بازار.
* عدم محدودیت جریان اطلاعات بین شرکت حاضر در بازار و مراکز اصلی آن و سایر شعب به منظور حداکثر کردن قابلیت رقابت آن در کشورهای واردکننده و در سطح جهانی.

* کاهش آزادی عمل و فعالیتهای انحصارات دولتی - که بر بسیاری از بخشهای خدماتی تسلط دارند - به منظور ایجاد یک فضای اقتصادی وسیع تر برای رقابت.

* دسترسی به سیستم های توزیع داخلی کشور واردکننده (میزبان)

بنظر میرسد این پیشنهادها تا حد زیادی منعکس کننده تمایل به کاهش و یا حذف آن گروه از قوانین دولتی است که با آنچه که شرکتهای فراملیتی به عنوان کارآترین روش عمل بدان توجه میکنند، تداخل دارد و بنابراین عمدتاً منعکس کننده مزیت شرکتهای فراملیتی در روشهای ارائه خدمات متکی بر اطلاعات و یا سرمایه / پول به بازار می باشد. همچنانکه تشریح خواهد شد، پیشنهادهای فوق عمدتاً به نفع کشورهایی است که جایگاهی برای مؤسساتی با سرمایه های انسانی و مالی قوی

به افزایشی از ارزش افزوده را بوجود می آورد، شرکتهای نسبت به گسترش مالکیت خود بر چنین خدماتی تمایل پیدا کرده اند. در این حالت شرکتهای خود را از تأسیسات واقعی تولید دور می سازند اگر چه ممکن است از طریق ارائه خدمات و تکنولوژی، کنترل خود را بر تولید حفظ کنند.

این افزایش محتوای خدماتی تولید بر وضعیت تراز پرداختها اثر می گذارد تا آنجا که اگر ظرفیتهای داخلی بهبود کمی و کیفی نیابند، کشورهای در حال توسعه خود را همیشه نیازمند واردات رونه افزایش خدمات به منظور صدور میزان معینی از کالاها خواهند دید. امکان بیشتر تبعیض قیمت در تجارت خدمات نسبت به تجارت کالاها، می تواند این عدم تعادل را تشدید نماید.

روشها و کیفیت آزادسازی تجارت خدمات

طرفداران اصلی آزادسازی تجارت خدمات بر روشهای زیر تاکید دارند:

* دسترسی به بازار بصورت حضور تجاری (حق تأسیس)، که برای حفظ تماس مستقیم با خریدار بمنظور مبادله خدمات ضروری بنظر می رسد.

* «برخورد یکسان»^۱ جهت قادر ساختن شرکت خارجی به رقابت در شرایط مساوی با

و شبکه‌های اطلاعاتی گسترده فراهم می‌سازند.

کشورهایی که دارای چنین مؤسسه‌هایی نیستند، دریافته‌اند که درآمدهای ناشی از صادرات خدمات آنها عمدتاً مربوط به خدمات متکی بر جابجایی کالاها و افراد می‌باشد. خدماتی که از طریق کالاها دریافت میشوند (مانند پردازش و تعمیرات) برای بسیاری از کشورها — چه توسعه یافته و چه در حال توسعه — یک قلم عمده صادراتی می‌باشد. بعلاوه جنبه‌های تکمیلی تجارت کالاها و خدمات (مثلاً در زمینه ارتباطات راه دور) مورد تأکید کشورهای فعال در مباحثات بین‌المللی در زمینه تجارت خدمات قرار گرفته است، اگر چه جریان‌های کالایی بعنوان یک موضوع عمده در بحث‌های مربوط به چهارچوب تجارت خدمات، وارد نشده است.

برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه، جابجایی افراد در طول مرزها روش اصلی ارائه خدمات است، چه برای خدماتی که در خارج ارائه میشود و چه برای خدماتی که در کشور خودشان ارائه میگردد (توریسم). کشورهای در حال توسعه برای آزادسازی قوانین مهاجرت که مانع ورود افراد ارائه دهنده خدمت میباشد — چه افراد با مهارت بالا (خدمات حرفه‌ای) و چه افراد با مهارت پایین (مستخدمین داخلی) یا ترکیبی از هر دو که اغلب شامل کالاها نیز می‌شود (نظیر کارهای ساختمانی) و

همچنین برای شناخت صلاحیت‌های تخصصی آنها — تمایل خود را ابراز داشته‌اند.

خصوصیات ویژه خدمات که آنها را از کالاها متمایز میکند، تلاش جهت ایجاد مکانیسمی برای مذاکره در مورد دسترسی بهتر به بازارهای خدماتی را مشکل می‌سازد. در اکثر موارد، حمایت گمرکی عملی نیست و بنابراین مذاکره کنندگان باید به قوانین ملی متفاوتی که بسیاری از آنها اساساً در ارتباط با تجارت خدمات تدوین نشده‌اند، توجه نمایند. در چهارچوب موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) آزادسازی تجارت کالاها از دوروش زیر حاصل شده است: الف) شناخت مشروعیت یکی از انواع ضوابط حمایتی (مثلاً تعرفه گمرکی) و کاهش کاربرد آن از طریق مذاکرات متقابل. ب) محدودیت بکارگیری سایر ضوابط غیرتعرفه‌ای که ارزش معافیت‌های تعرفه‌ای را خنثی می‌نماید. بنظر میرسد که در تلاش برای مذاکره جهت آزادسازی تجارت خدمات نیز باید به روشهای ایجاد مکانیسمهای مشابهی توجه شود.

تجارب قابل توجهی در سطح منطقه‌ای در زمینه آزادسازی تجارت خدمات — هر چند که همیشه تحت این عنوان بکار نرود — وجود دارد. ابزار سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) برای آزادسازی جابجایی سرمایه، سیادلات جاری نامرئی، مؤسسات چند ملیتی، شرایط یکسان برای

شرکتها و جریانات آماری باعث افزایش دسترسی به بازارهای خدماتی در بین کشورهای توسعه یافته شده است. اگر چه چنین دسترسی به میزان قابل ملاحظه‌ای بدلیل تحفظ قائل شدن معدودی از بخش‌ها (مثلاً بخشهای بیمه و بانکداری) محدود شده است. معاهده رم چهارچوبی تنظیم کرده است که در آن تجارت خدمات در محدوده جابجائی آزادانه و حق اقامت سرمایه و افراد، شرایط یکسان برخورد با شرکت‌ها و پذیرش شرایط معمول، آزاد گشته و در نتیجه با انتقال عظیم منابع به مناطق عقب افتاده‌تر جامعه اقتصادی اروپا همراه بوده است. ترتیبات منطقه‌ای در بین کشورهای در حال توسعه معمولاً تجارت خدمات را نادیده گرفته‌اند و بنظر میرسد که این امر مانعی در راه تلاشهای آنان جهت یکپارچگی بوده است، اگر چه گروه‌بندیهای مشخص در بخشهای خاصی موجب پیشرفتهائی بوده است.

این نکته کاملاً روشن است که قوانین مربوط به خدمات می‌توانند خود به عنوان موانع تجارت خدمات بشمار آیند. در اکثر کشورها، بخش خدمات بدلائل متعددی که تشریح شد، تحت قوانین گسترده‌ای قرار دارد. چنین قوانینی فقط در موارد محدودی با واردات خدمات سر و کار دارند (مثلاً خرید

خدمات از اتباع خارجی). توانائی خارجیان جهت نفوذ در بازارهای بیگانه، آشکارا تحت تأثیر قوانین کلی ناظر بر تأسیس شرکت‌های خارجی و یا ورود افراد جهت ارائه خدمات در بازار داخلی قرار دارد. قوانینی که بطور خاص بر بخش خدمات نظارت دارند غالباً با فراتر گذاشته و به تنظیم قیمت‌ها، استانداردها، مکان و حق ورود می‌پردازند. چنین قوانینی در غالب کشورهای از زمانهای نسبتاً طولانی وجود داشته‌اند و محدوده کامل فعالیتهای خدماتی اعم از خدمات مالی (بیمه و بانکداری)، خدمات زیربنایی (کشتیرانی، سمل و نقل و ارتباطات)، تا خدمات حرفه‌ای (مهندسی، معماری، حقوقی و پزشکی) را شامل می‌شوند. این قوانین برای حفظ اهداف مختلف ملی تدوین شده‌اند و در ارتباط با خریدی که اتباع داخلی می‌توانند از خدمات عرضه شده توسط خارجیان بنمایند، با محدود نمودن جابجایی افراد، سرمایه / پول، کالاها و غیره، می‌توانند مانع خرید خدمات از خارجیان شوند. چنین ضوابطی صرفاً در موارد معدودی قصد محدود نمودن تجارت بین‌المللی خدمات را دارد که در این صورت اغلب با اصل «مصرف خدمات داخلی»^۱ که شبیه به اصل «خرید کالاهای داخلی»^۲ است، همراه می‌باشند.

(1): Use National

(2): Buy National

برای مثال در کشتیرانی، شرکتهای ملی غالباً از مزایای ترجیحی برخوردار می‌شوند، در حالیکه شرکتهای خارجی به طرق مختلف مورد تبعیض واقع می‌گردند. در مورد هواپیمایی داخلی، از طرق مختلف به خطوط هوایی ملی امکان فعالیت بیشتری نسبت به خطوط هوایی خارجی داده می‌شود. در بیمه، شرکتهای داخلی اغلب دسترسی انحصاری به بازار داخلی دارند، زیرا محدودیتهایی در مورد بیمه‌نامه‌ها و سایر مواردی که در خارج اخذ شود، وجود دارد. گذشته از اینها، محدودیتهای دولتی بر تجارت خدمات نیروی کار وجود دارد که در بطن سیاستهای مهاجرت و یا اقدامات کنسولی است که می‌تواند حتی جابجایی موقت نیروی کار در طول مرزها را محدود سازد. از سوی دیگر محدودیتهای مربوط به سرمایه‌گذاری بین‌المللی در زمینه خدمات (همچون قوانین مربوط به سرمایه‌گذاری خارجی در خدمات) در پی نظم بخشیدن، هم، به ورود شرکتهای خارجی و هم، به فعالیتهای شرکتهای قبلاً تأسیس شده می‌باشد.

برای مداخله دولت در بخش خدمات — که غالباً بین شرکتهای خارجی و داخلی تفاوتی قائل نمیشود — سه نوع دلیل را می‌توان تشخیص داد: اولاً، بنظر میرسد که در خدمات خصوصاً خدمات عمومی (آب، برق، تلفن و...)، ملاحظات رفاه اجتماعی حاکم است، بهمین دلیل کنترل‌های قانونی

بر ورود، استانداردها و قیمت خدمات وجود دارد. ثانیاً، حمایت از مصرف‌کننده یک هدف اساسی است که منجر به ایجاد محدودیتهایی در بخش خدمات میشود، زیرا این تصور وجود دارد که مصرف‌کنندگان اطلاعات چندانی ندارند و دارای هیچگونه قدرت چانه‌زنی نیستند و اختیار زیادی نیز در انتخاب تولیدکنندگان ندارند. ثالثاً، بخش خدمات ممکن است بگونه‌ای تنظیم شود که بکارگیری قدرت انحصاری را محدود نماید و از بروز اقدامات محدودکننده تجارت، خصوصاً در بخشهایی که صرفه‌جویی‌های مقیاس یا ادغام شرکتهای شرایط یک قطبی یا چندقطبی را بوجود می‌آورند، جلوگیری کند. لازم به توضیح است که چنین قوانینی که ممکن است بخشی از آن خاص شرکتهای خارجی باشد، نه تنها در کشورهای در حال توسعه بلکه در کشورهای صنعتی نیز مشاهده میشود. بعلاوه کشورهای در حال توسعه جهت بهبود و گسترش بخشهای خدماتی نوپای خود، تنظیم وضعیت تراز پرداختها، حفظ حق حاکمیت ملی و عدم وابستگی اقتصادی، بدنبال تنظیم مبادلات بین‌المللی خدمات می‌باشند. قابل ذکر است که بسیاری از کشورهای صنعتی در مراحل اولیه توسعه خود، روشهای مشابهی را جهت محدود نمودن مبادلات بین‌المللی در خدمات دنبال کرده‌اند.

مقررات ملی بخش خدمات بخشی از مداخله دولت در پیگیری اهداف سیاست

ملی - که جزء حق حاکمیت دولتها بشمار می آید - می باشد. در واقع متن اعلامیه وزرا در دور مذاکرات اروگوئه بیان میدارد که یک چهارچوب چندجانبه اصول و مقررات برای تجارت خدمات باید اهداف سیاستها و قوانین و مقررات ملی بخش خدمات را محترم شمارد. مقررات در حالیکه برای اجرای اهداف سیاست ملی ضروری بنظر میرسد، ممکن است مانع تجارت خدمات نیز باشد. از همین رو بحث مقررات مناسب در دور مذاکرات اروگوئه مطرح شد و پیشنهاد گردید که هدف از این مذاکرات کاهش موانعی باشد که چنین مقرراتی در تجارت خدمات بوجود می آورند. در این زمینه، آزادسازی و کاهش مقررات نباید با یکدیگر اشتباه شوند. در بخشهای خاصی دسترسی بهتر ارائه کنندگان خدمات خارجی موجب فشارهای شدید برای تنگ تر کردن کنترلهای

قانونی شده است به نحوی که تضمین نماید حضور بیشتر خارجی در بازار داخلی به اجرای مؤثر هدف اولیه مقررات لطمه نمیزند. یک چهارچوب چندجانبه توافق شده، میتواند دستورالعملی برای موافقتنامه های بخشی فراهم سازد که لزوماً نیاز به تغییرات اساسی در قانونگذاری ملی در رابطه با مهاجرت، سرمایه گذاری یا اهداف توسعه ندارد. یک موافقتنامه بخشی فرضی، می تواند اجازه ورود افراد و شرکتهای مرتبط با تجارت در آن بخش را بدهد. یعنی تا زمانیکه آنها خود را به یکسری فعالیتهای توافق شده که می تواند در موافقتنامه بخشی مشخص شود، محدود کنند، مجازند به ارائه یا دریافت یک خدمت خاص بپردازند. این دستورالعمل ها تا جایی که برای انجام تعهد بخشی ضروری باشد، در قوانین ملی مورد تأکید قرار میگیرد.

مآخذ:

UNCTAD, *Trade and Development Report*. New York: UN pub., 1988, pp. 178 - 184

UNCTAD, *Services, Issues Raised in the Context of Trade in Services*. Geneva: UN pub., 1989, pp. 4 - 10.