آمادگی برای خدمات 2000

بهتر است به جای اشارهء دایم به دستور کار«داخلی» سازمان تجارت جهانی که مجموعه دوره‏های آزادسازی‏ تجاری در خدمات را اجباری می‏سازد،به سراغ رویداد قریب‏الوقوع«خدمات 2000»برویم:

1.در حالی که مترصد آغاز مبارزه برای آزاد کردن‏ خدمات مالی(از جمله شناساندن این عبارت)در سراسر جهان،به منزلهء موضوعی تجاری هستیم،کمی از آنچه در این مدت زمان کوتاه به دست آمده است در شگفتیم.این که، این امر آزادسازی تجارت در خدمات مالی است یا نامنظم‏ ساختن خدمات مالی،که در واقع نتیجه یکی است ولی‏ راهکارهای متفاوتی دارد،عرصه‏های تحرکی هستند که‏ وزارتخانه‏های دولتی در بهترین وجه به کندی در آن به‏ حرکت در می‏آیند.

وقتی مسائل مالی مطرح می‏شوند،اغلب کشورها فکر می‏کنند که به دیگران ربطی ندارد تا به آن‏ها بگویند که‏ باید با تأمین کنندگان خدمات مالی خارجی و داخلی، یکسان رفتار کرد.اغلب مسأله را به نحو دیگری می‏بینیم، چرا رفتار ملی نداشته باشیم؟آن‏هایی که طرفدار آزادسازی‏ خدمات هستند در بازار پیروز می‏شوند و من در مورد نتیجهء جلسهء مذاکرات جاری سازمان تجارت جهانی،با وجود متزلزل بودن بسیاری از بازارهای مالی آسیایی‏ خوشبین هستم.پس چرا موضوع را به بازار واگذار نکنیم؟ مزیتی که سازمان تجارت جهانی به این مسأله می‏دهد این‏ است که یک رشته مقررات را که شناخته شده هستند و امیدواریم در دسترس و مورد تبعیت همه باشند طرح‏ کنیم.راهکار بازار به سمت به وجود آوردن نور چشمی‏هایی‏ گرایش دارد که ممکن است برای مدتی کوتاه حاکم بر بازار باشند.راه سازمان تجارت جهانی برای همه خوب است. اشتباه نکنید،مؤسسات مالی بزرگ از کشورهای توسعه‏ یافته در این جداول برنده خواهند شد.برای ما شایسته‏ است که بگذاریم این کار زیر نظر سازمان تجارت جهانی‏ انجام گیرد. تغییر اصلی زمانی رخ خواهد داد که تأمین کنندگان‏ غیر سنتی خدمات مالی،مسائل مورد مذاکره را تغییر دهند و میزگرد وسیع‏تری برای پرداخت کنندگان هر دو طرف‏ تدارک ببینند.

پی بردن به این امر که بخش عمده‏ای از مازاد تجاری‏ ایالات متحدهء امریکا در خدمات مالی عمدتا ناشی از مدیریت دارایی‏ها،درآمد کارت اعتباری و دیگر منابع‏ غیر سنتی است،برای من مسحور کننده بود.این منابع‏ غیر سنتی برای امریکا بیش از بانک‏ها،شرکت‏های بیمه و مؤسسات اوراق بهادار،مازاد تجاری کسب می‏کنند.چون‏ این واقعیت به مذاکرات رسوخ پیدا می‏کند و بازیگران‏ جدید خود را بیشتر می‏قبولانند،احتمالا بحث شدیدا با تأمین کنندگان خدمات خواهد بود؛تمامی خدمات مالی. تعریف«خدمات مالی»نیز انفجاری است.

2.حال اگر به موضوع اصلی یعنی خدمات2000 بپردازیم،دورنمای مذاکرات عمدهء برخی از رشته‏های‏ خدمات وحشتناک است.ما طرفدار این مسأله هستیم‏ که«دور»خدمات هرچه زودتر شروع شود و زمان‏های‏ قطعی خاتمه داشته باشد.ما فکر می‏کنیم که بزرگ‏ترین‏ ستیزه‏ها در مورد تصمیماتی خواهد بود که چه چیزهایی‏ باید در موضوع مورد بحث دور خدمات و هم‏چنین تعریف‏ بخش‏های فرعی خدمات گنجانده شود.موضوع عمدهء سوم‏ رشته‏های جدید خدمات،باید خارج از چتر سازمان‏ تجارت جهانی،مانند هواپیمایی(مسافران و بار)باشد. معتقدیم که بخش‏های خصوصی و مستقل از سراسر جهان‏ باید در مورد این که بر سر میز مذاکره چه می‏گذرد اظهار عقیده کنند ولی این‏ها چه کسانی هستند؟فقط صاحبان‏ منافع تجاری؟پس نیروی کار چه؟در مورد گروه‏های‏ طرفدار محیط زیست چه کنیم؟و این گروه‏ها(صاحبان‏ منافع تجاری،یا نیروی کار یا هر گروهی که باشند)به چه‏ نحوی باید پشت این میز مذاکره نمایندگی داشته باشند؟ شاید یک نظریهء ویژهء امریکایی‏ها باشد:درگیری نزدیک در تمام مراحل مذاکرات تجاری که عادت آن‏هاست.به خاطر می‏آوریم که بیش از 200 نفر از بخش خصوصی ایالات‏ متحدهء امریکا در اختتامیهء مذاکرات دور اوروگوئه در دسامبر 1993 حضور داشتند.

نهادها و کارکنان عادی سازمان تجارت جهانی‏ فوق‏العاده کار می‏کنند و باید بار عمدهء تأمین کارکنان دور جدید خدمات را بر دوش گیرند.در هر صورت تعداد آن‏ها کم است.بسیاری از کشورهای عضو در مذاکرات خدمات‏ نمایندگی کافی و حرفه‏ای نخواهند داشت.در هر صورت‏ افراد قلیلی،خدمات را به شکل موضوعی تجاری حقیقتا درک می‏کنند.خدمات با این دید،گرچه به عقیده اغلب افراد نامأنوس نیست به نظر بسیاری از افراد چنین است.مذاکره‏ کنندگان حرفه‏ای به مسائلی مانند تعرفه‏ها،سهمیه‏ها، موضوعات فنی فیزیکی تجارت و نظیر آن عادت دارند.آن‏ عده از ما که با بخش خدمات و مسائل خدمات تجاری آشنا هستیم وظیفه داریم که گام به پیش نهیم و در محیط اجتناب‏ ناپذیر با استعداد کمیاب به این فراگرد کمک کنیم.وظیفهء اصلی پشتیبان،اغلب دادن اطلاعات خوب و قابل اعتماد است.

چند نکتهء نهایی

1.مخاطرهء عمده‏ای که موافقت‏نامهء عمومی تجارت‏ و خدمات(گات)دارد فقدان تعهدات به ثبت رسیدهء کشورهای عضو است و وقتی تعهدات سپرده می‏شود اغلب برگشتی و راکد هستند.اگر تمام کشورها را وادار کنیم تا سطح تعهدات خود را در گات دو برابر کنند موفق خواهیم شد.همین کار،موفقیتی تاریخی‏ خواهد بود.

2.مطمئنا در این مورد که آیا یک دور عمدهء جدید تجارت،جانشین دور اوروگوئه و دورهای قبلی آن در سال‏ 2000 باید آغاز شود یا خیر،و این که دور خدمات که قبلا قانونی شده است باید در یک دور بزرگ‏تر گنجانیده شود یا نه،مباحثه‏ای به وجود خواهد آورده ما مخالف آن هستیم. ما معتقدیم که می‏توانیم مذاکرات همزمان داشته باشیم.ما نمی‏خواهیم خدمات به مدت یک دهه،مثلا به علت بحث در مورد کشاورزی،بلاتکلیف بماند.دور اوروگوئه از بسیاری جهات موفق بود ولی هفت سال مذاکره و تقریبا 3 سال تصویب قانونی...آیا این چیزی است که برای خدمات‏ می‏خواهیم؟

3.وقتی در مورد یک دور جدید تجارت خدمات فکر می کنیم،سه حوزهء عمده‏ای را که در آن تجارت در قوانین خدمات مورد مذاکره قرار می‏گیرند نباید فراموش‏ یا در مورد آن‏ها غفلت کنیم.آن‏ها عبارتند از:الف)در موافقت‏نامه‏ای منطقهء تجاری؛ب)در مباحثات در داخل خود سازمان جهانی تجارت؛پ)کشورهای داوطلب‏ دیگر.انسان می‏تواند به درستی استدلال کند که‏ دستیابی چین و روسیه و دیگران بیش از هر ترکیب‏ ممکن دیگری از موافقت‏نامه‏های جدیدا توافق‏ شدهء تجارت،قانون تجارت را گسترش خواهد داد.

در خاتمه عقیدهء ما این است که در جنبش تجارت در خدمات فرصت بی‏سابقه‏ای داریم.ما می‏توانیم یک دور کامل تجارت مختص به خدمات را شکل دهیم.ما به جای‏ این که دست روی دست بگذاریم تا این فرصت از دست‏ برود می‏توانیم فعالانه در این فراگرد به طریقی سازنده‏ شرکت کنیم.

مأخذ

:سیزدهمین سمینار بین‏المللی در مورد آزادسازی خدمات‏ مالی،22 سپتامبر 1997،ژنو.