

جایگاه خدمات در تجارت بین المللی

اوضاع و احوال کلی
بررسی

① - ۱- تعریف خدمات:

مدرن ارتباطات، ذخیره سازی کامپیوتری
جریانات آماری و غیره) تغییر کند.

درک بهتر مفهوم اقتصادی مشکلات
مربوط به تعریف و طبقه بندی خدمات به
تعریف دقیق تر آن نیازمند است. خدمت
می تواند به عنوان عملی تعریف شود که نتیجه
یک فعالیت فولد است و اثر آن تغییر حالت
یا موقعیت مصرف کننده آن خدمت می باشد.
محصول خدمت از روند تولید آن و نتیجه یا
اثر خدمت از مصرف کننده آن جدا نیست
و نمی تواند موضوع یک مبادله جدید باشد.
بنابراین طبقه بندی خدمات، طبقه بندی
فعالیتهاست (چرا که طبیعت فعالیتها
خدماتی مختلف قابل تعریف است) و نه
طبقه بندی محصولات (که تعریف و

در زندگی روزمره، تفکیک بین
کالا هایی که قابل خریداری هستند و
ویژگیهای مادی آنها دقیقاً قابل تعریف
است و خدماتی که جهت بهبود وضعیت
بهداشت، تعمیر یک وسیله نقلیه یا انجام
یک پرداخت یا سرمایه گذاری مالی طلب
می شوند، آسان می باشد. البته در تعریف
خدمات نباید آن را صرفاً با کالا های عینی^۱
مقایسه نمود. خصوصیات مانند غیرمادی
بودن، قابل ذخیره نبودن و همزمانی تولید و
مصرف، نسبی است و می تواند بخشی، یا
تمام آن بوسیله توسعه های تکنولوژیکی (از
قبیل تحویل خدمات از راه دور بوسیله ابزار

1) Material goods

اندازه گیری آنها مشکل است).

روند جاری نشان دهنده گسترش حلقه های تولید خدمات است که در نتیجه بهم پیوستگی فعالیتهای مختلف، روز بروز پیچیده تر می شود، بطوریکه بیش از ۵۰ درصد از بازده خدمات مولد^۱، توسط خود شرکتهای خدماتی مصرف میشود و ارزش افزوده یک کالا شامل خدمات بیشتری شده و محصول نهایی یک فعالیت برحسب ترکیب پیچیده ای از خدمات تعریف میشود که بار دیگر بهم پیوستگی خدمات و اقتصاد را روشن می سازد.

در طول این گزارش مکرراً عبارت خدمات مولد بکار میرود که منظور از آن خدمات مربوط به فعالیتهای تولیدی است که ترتیبات و بهینه سازی و شرایط تجاری تولید را تأمین می کند و یا با مراحل پایین دستی تولید^۲ (بعد از تولید) که مصرف کالاها و خدمات تولید شده را تعیین می کند، مرتبط می باشد.

امروزه تولید خدمات از محدوده مؤسسات نیز فراتر رفته است. این فراتر رفتن تولید خدمات از محدوده داخلی مؤسسات^۳ در دو سطح انجام گرفت: اولاً خرید

خدمات تخصصی از سایر شرکتهای بطور فزاینده ای جایگزین خدمات داخلی شد. ثانیاً این تمایل بوجود آمد که فعالیتهای خدماتی انجام شده در داخل شرکتهای مشتریان خارجی فروخته شود، که چنین روندی معمولاً منجر به ایجاد شعبات خارجی می شود که آنها خدمات را هم به شرکت اصلی و هم به بازار آزاد می فروشند. روند فراتر رفتن تولید خدمات از محدوده داخلی مؤسسات همچنین این خاصیت را نیز داشته است که برای مؤسسات کوچک و متوسط، دسترسی بیشتری به خدمات مولد تخصصی ایجاد کند که در نتیجه این کار تأسیس شرکتهای خدماتی تخصصی تری را تسهیل می نماید. شرکتهای خدماتی، خصوصاً در بخشهایی که حرکت عمومی بسوی خارج از محدوده شرکتهای وجود داشته، نرخهای رشد سریعی را نشان داده اند که بطور کلی باعث تشویق تحرک کل بخش خدمات و اقتصاد بوده است.

روند فوق، مؤسسات متوسط و کوچک را قادر می سازد تا به نحو مؤثرتری خود را با تکنولوژیهای جدید وفق دهند و کارایی و تخصص خود را بگونه ای افزایش دهند که

1) Producer Services.

2) Downstream Phases of Production.

3) Externalization of Services.

باعث پویائی کلی اقتصاد شود.

ابعاد استراتژیک بخش خدمات که با وجود اهمیت آن در ارقام تجارت، تولید و اشتغال خدمات منعکس نمی‌شود عبارتند از:

- حق حاکمیت، هویت و امنیت ملی
- زیربنای اساسی برای نیازهای مردم و اداره امور اقتصادی.
- توسعه سرمایه انسانی و ارتقاء فرصتهای اشتغال.
- قابلیت رقابت شرکتهای داخلی در بازارهای جهانی.
- جایگاه آن در فعالیتهای تولیدی و تصمیم گیری.

۲- نقش خدمات در سیاست ملی:

سیاستهای بخش خدمات همواره عامل مهمی در کل استراتژی ملی بوده است. برای مثال، اعمال موثر سیاست پولی و مالی به تنظیم سیستم بانکی داخلی و مشارکت خارجی در آن نیاز دارد. همچنین، بدلائل امنیت ملی و تضمین توزیع مساوی خدمات و ملاحظات تجاری، خدمات کلیدی ارتباطات و حمل و نقل، تحت کنترل دولت گسترش یافته‌اند. سایر اهداف ملی نظیر حفظ هویت و فرهنگ ملی و یا تضمین

حداقل کیفیت زندگی برای مردم نیز، خدمات اجتماعی (بهداشت، آموزش) را بصورت یکی از مسئولیتهای بخش عمومی درآورده و توجهی برای مالکیت یا نظارت دولت بر وسایل ارتباط جمعی گردیده است.

در گذشته این فرض وجود داشت که چون دولتهای ملی نسبت به چنین خدماتی مسئول هستند، خود نیز باید به عنوان انحصارات دولتی، فراهم کننده این خدمات باشند. مالکیت دولت به عنوان تنها راه تضمین کنترل و افزایش سرمایه لازم برای سرمایه گذاریهای انبوه در امور زیربنایی بنظر میرسید. در بعضی موارد مالکیت دولت، ارائه خدمات کافی و با کیفیت بالا و دسترسی یکسان به آنها تضمین می‌نمود، در حالیکه در سایر موارد، انحصارات دولتی سیستم های غیرکارآ ایجاد می‌کرد که به دلیل سایر اهداف ملی این عدم کارآیی تا حدودی نادیده گرفته می‌شد.

با توجه به وابستگی متقابل و روزافزون در اقتصاد بین المللی، شرکتهای در حال حاضر با دامنه گسترده تری از رقبا (اعم از داخلی و خارجی و عمومی و خصوصی) روبرو هستند. عدم کارآیی ها در هر خدمت اساسی ضرورتاً قابلیت رقابت کلیه شرکتهای وابسته به آن خدمت را کاهش می‌دهد و بنابراین آنها را ناچار به پذیرش هزینه های عدم کارآیی می‌کند. در نتیجه، نقش دولت از

یک تأمین کننده خدمات اساسی به یک تنظیم کننده تغییر می یابد که به تضمین دسترسی یکسان به خدمات قابل رقابت، کمک می نماید. از سوی دیگر همین وابستگی متقابل، اثر تصمیمات دولت در رابطه با خدمات استراتژیک (مانند وسایل ارتباط جمعی، خدمات مالی و ارتباطات) را افزایش می دهد.

— نقش تکنولوژی های مبادله اطلاعات:

دولت معمولاً مسئولیت اصلی - اگر نه کامل - را در تأمین خدمات زیربنایی اساسی - که می توان آنها را زیربنایی اجتماعی برای فعالیتهای اقتصادی نامید - پذیرفته است. این خدمات زیربنایی بعنوان عامل تسهیل کننده کل فعالیتهای اقتصادی و قابلیت رقابت بین المللی شرکتها درآمده و اهمیت روزافزونی یافته اند. این امر خصوصاً در مورد تکنولوژی ارتباطات با توجه به پیشرفتهای اخیر آن صادق است. در خدمات، فوریت و فراگیر بودن تکنولوژیهای مبادله اطلاعات، باعث رشد انواع صنایع جدید خدماتی شده است. تکنولوژیهای مبادله اطلاعات، امکان انتقال - با صرفه - میزان وسیعی از اطلاعات را از طریق

کانالهای ارتباطات راه دور، فراهم ساخته است. برای خدماتی که اساساً متکی به استفاده از اطلاعات^۱ هستند، این مشکل قدیمی وجود داشته که تولید کننده و مصرف کننده اینگونه خدمات لزوماً باید در یک منطقه جغرافیائی قرار داشته باشند. با پیشرفت تکنولوژیهای انتقال اطلاعات از راه دور، این مشکل حل شده است. برای مثال، این پیشرفتها می تواند باعث افزایش شدید قابلیت تجارت برخی از خدمات نظیر حسابداری و تبلیغات شود و یا از آنجا که قابلیت تجارت زمینه های اطلاعاتی، شرایط رقابتی را تغییر می دهد لذا بر خدماتی نظیر توریسم و کشتیرانی نیز اثر گذارد. پیشرفت تکنولوژیهای مبادله اطلاعات اهمیت روش ارائه^۲ خدمات اطلاعاتی را بشدت افزایش می دهد. توان ارائه خدمات به بازارها، یک عامل کلیدی در قابلیت رقابت در خدمات است و یک زیربنای خدماتی مدرن می تواند عاملی اساسی در رشد بخش خدمات داخلی و موقعیت رقابتی آن در سطح بین المللی باشد.

همچنین تکنولوژی مبادله اطلاعات اثرات مختلفی بر موانع ورود به بازار داشته است. در جاییکه از زیربنای خدماتی

1) Information - Intensive

2) Mode of Delivery.

۳- رشد «خدمات متکی بر تخصص های علمی»^۲

رقابت روزافزون در بازارهای ملی و جهانی تقاضا برای یک تخصص ویژه را بوجود آورده است. این تخصص ویژه بطور روزافزونی در ارتباط با بخش خدمات مولد است که وظیفه آن تبدیل کردن پیشرفتهای تکنولوژیکی به ظرفیت تولید و قابلیت رقابت بین المللی می باشد.

بررسیهای انجام شده نشان داده که تقاضای اصلی برای خدمات مولد از جانب شرکتهایی است که مایل به بهبود یا متنوع ساختن محصولات خود می باشند تا توان مبارزه یا رقابت های جدید در بازارهای قبلی یا توان نفوذ در بازارهای جدید را داشته باشند. این تقاضای مداوم برای خدمات تخصصی به عنوان داده هایی Inputs در فرآیند تولید، با عرضه روزافزون و متنوع چنین خدماتی روبرو شده که با پیشرفت تکنولوژیهای اطلاع رسانی امکان پذیر گشته است.

حفظ این نقش در اقتصاد نیاز به فرآیند آموزش مداوم و انطباق دانشی با تکنولوژیهای جدید و عکس العمل نسبت به

برای فروش و یا توزیع خدمات استفاده شود - خصوصاً زمانی که دسترسی به شبکه ارتباطی و هزینه آن بین تمام مصرف کنندگان مشترک باشد- موانع ورود می توانند کاهش یابند. دسترسی به چنین شبکه ارتباطی می تواند عامل تعیین کننده ای نه تنها در تجارت خدمات بلکه در تأمین خدمات ضروری لازم برای تجارت کالاها باشد.

یک مانع اساسی بر سر راه افزایش نقش خدمات در فرآیند توسعه، توزیع بشدت ناهماهنگ سیستم ها و زیربنای لازم برای افزایش بازدهی خدمات و خدمات حمل و نقل به بازارهای جهانی می باشد. این ناهماهنگی از نظر کیفی در سطوح مختلف مهارت و سیستم های تشکیلاتی منعکس شده است. انقلاب اطلاعاتی، خود علت تراکم سرمایه انسانی^۱ - که بوسیله پیشرفتهای انفورماتیک شتاب یافته - نیست بلکه معلول آن می باشد. خدمات بصورت مکانیسمی برای سازماندهی سرمایه انسانی درآمده اند تا بنحوی پیشرفتهای تکنولوژیکی را منطبق بر نیازهای تجاری و سایر اهداف ملی بکار گیرند.

1) Human Capital

2) Knowledge - Intensive Services

نیازهای مصرف کننده دارد. بهمین دلیل عجیب نیست که بیشترین میزان خدمات متکی بر تخصص های علمی در بخش خدمات مولد یافت می شود.

رقابت بین شرکتها موجب وابستگی روزافزون به کیفیت و حجم داده های خدماتی بکار رفته شده است. در زمینه ارائه ابداعات مداوم، کیفی و سازگار - به منظور برآورده ساختن نیاز مشتریان به کالاها و خدمات و تضمین تداوم ارائه خدمات برای کالاهای بادوام - رقابت شدیدی در جریان است. ظرف چند دهه گذشته تغییرات بصورتی اتفاق افتاده است که نقش خدمات در تولید از مرحله استخراج مواد اولیه تا تحویل نهایی و خدمات مربوط به کالای نهایی را شامل می گردد.

در مراحل مختلفی از فرآیند تولید به داده های خدماتی مولد نیاز است که در ذیل شرح داده می شود:

• داده های خدماتی قبل از فرآیند تولید^۱:
چنین خدماتی شامل بررسی توجیهی اقتصادی - فنی^۲ پروژه، سرمایه گذاریهای

جدید و پرمخاطره، طرح و تصویر کالا، تحقیق در بازار می باشد.

• داده های خدماتی حین فرآیند تولید^۳: نظیر کنترل کیفی، اجاره تجهیزات، تأمین مواد، نگهداری و تعمیرات.

• خدماتی که به موازات تولید مورد نیازند^۴: این خدمات برای انجام امور جاری هر نوع شرکتی ضروری می باشند نظیر حسابداری، مدیریت پرسنلی، گزینش افراد، آموزش، نرم افزار، ارتباطات راه دور، موارد حقوقی، بیمه، امور مالی، امور نظافت، امنیت، تأمین غذا و مستغلات.

• داده های خدماتی بعد از فرآیند تولید^۵: خدماتی که برای فروش نهایی ضروری هستند نظیر تبلیغات، حمل و نقل، توزیع و غیره. در بسیاری از صنایع، سود عمده از تدارک بعدی خدمات که به همراه کالا ارائه میشود (نظیر تعمیرات، نگهداری، آموزش مشتری و غیره) بدست می آید و غالباً چنین خدماتی باید برای قابل رقابت بودن کالا ارائه شود.

کلید حفظ یک موقعیت رقابتی در

- 1) Upstream Services Inputs.
- 2) Feasibility Studies.
- 3) Onstream Production Services Inputs.
- 4) Onstream Parallel Services Inputs.
- 5) Down stream Services Inputs.

بازارهای جهانی، حفظ رفت و برگشتهای اطلاعاتی بین خدمات قبل از تولید، حین تولید و بعد از تولید است. چنین رفت و برگشتهایی به تضمین مقبولیت و افزایش فروش کمک می‌نماید، ضمن اینکه هزینه‌های انبارداری را از طریق کوتاه کردن دوره انبارداری کالا کاهش میدهد و به تسریع چرخش کالا و تحویل آن کمک می‌کند. شرکتهایی که قادرند بین داده‌های خدمات مولد در سه مرحله تولید ارتباط برقرار کنند، موقعیت خود را در بازار جهانی به اثبات رسانده‌اند، زیرا می‌توانند روند مداوم ابداع و تطبیق (شامل تطبیق مداوم با نیازهای مصرف‌کننده) را حفظ نمایند، روندی که ضرورت‌های بازار جهانی آنرا ایجاب می‌نماید.

باید توجه داشت که امروزه خدمات بصورت یک منبع اساسی ارزش افزوده درآمده است. خصوصاً خدمات بعد از تولید عاملی است که هم به توان رقابتی کمک می‌نماید و هم منبع ارزش افزوده می‌باشد. خطوط تفکیک بین کالاها و خدمات هر روز مبهم‌تر می‌شود بطوریکه برخی تحلیل‌گران آندورا اجزاء غیرقابل تفکیک یک مجموعه می‌دانند. در واقع یک عامل اساسی مؤثر در موقعیت رقابتی عرضه‌کنندگان کالاهای مصرفی و سرمایه‌ای، همراه بودن کالا با خدمات گسترده بعد از فروش می‌باشد.

صادرات کالاهایی با تکنولوژی پیشرفته، صادرات خدمات متکی بر دانش را تشویق می‌کند و بالعکس. برای مثال، صادرات خدمات مشاوره‌ای می‌تواند باعث صادرات کالاهای سرمایه‌ای و نیز صادرات هواپیما باعث انعقاد قراردادهای نگهداری و آموزش آن شود.

خدمات مولد در این نظام‌ها سهم فزاینده‌ای را در ارزش افزوده دارا هستند. به همان ترتیبی که شرکتها می‌توانند خدمات مولد خارجی را با فرآیند تولید همراه نمایند، خدمات داخلی نیز غالباً می‌توانند از محدوده شرکتها فراتر رفته و در بازار آزاد بفروش برسند. بنظر میرسد شرکتهایی که قبلاً به عنوان سازنده مصنوعات تلقی میشدند، اکنون نه تنها هیچ کالاهایی را تولید نمی‌کنند، بلکه صرفاً فراهم‌کننده انواع خدمات با ارزش افزوده بالا هستند. وقتی ارزش افزوده ناشی از خدمات بیش از ارزش افزوده ناشی از کار و مواد اولیه باشد، این سؤال که یک کالا در کجا تولید می‌شود نسبت به این سؤال که چه کسی چنین خدماتی را عرضه می‌کند — که جزء با اهمیت و روزافزونی از ارزش افزوده را تشکیل میدهد — اهمیت کمتری پیدا میکند.

۴- تجارت خدمات:

تا اواسط دهه ۱۹۷۰ در مطالب اقتصادی عبارت تجارت خدمات بکار نسیرفت و تنها پس از اقداماتی از سوی موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT) در زمینه انجام مذاکرات چند جانبه در مورد خدمات بود که این عبارت متداول گشت. البته هنوز تعریف عمومی پذیرفته شده‌ای در مورد اینکه تجارت خدمات شامل چه مواردی می‌باشد، وجود ندارد. در ابتدای مذاکرات بین‌المللی در مورد جنبه‌های اقتصادی تجارت خدمات، به خدمات بصورت «عامل» و «غیرعامل»^۱ استناد می‌شد، لکن با درک بیشتر موضوع، «خدمات عامل» از این طبقه‌بندی حذف شد و تجارت خدمات بدلائیل آماری شامل سه گروه اصلی از خدمات غیرعامل که در تراز پرداختها منظور می‌گردد، در نظر گرفته شد. این سه گروه عبارتند از: توریسم، حمل و نقل و سایر خدمات. در رابطه با پرداختهایی که مشمول گروه سایر خدمات می‌شوند، اختلافات قابل ملاحظه‌ای بین کشورها وجود دارد. در تلاش برای درک بهتر پدیده تجارت خدمات و کمک به روند مذاکرات در این

زمینه، انکتاد (UNCTAD) توجه به این نکته را ضروری دانست که خدمات قابل فروش به اتباع خارجی، باید بوسیله یکی از چهار صورت ارائه خدمات و یا ترکیبی از آنها و گذر از مرزهای بین‌المللی قابل تشخیص باشد. این چهار صورت عبارتند از: نقل و انتقال کالاها، افراد، سرمایه یا پول و اطلاعات. این جابجایی‌ها برای دستیابی به هرگونه اهداف ملی پی‌آمدهای مختلفی را دارا هستند و تلاشهای موفقیت‌آمیز برای آزادسازی تجارت خدمات در قراردادهای بین‌المللی و قوانین اجرایی داخلی در رابطه با این چهار نحوه تجارت خدمات منعکس میشود.

در مورد هر یک از چهار صورت ارائه خدمات، مشکل تعیین حدود جابجایی‌هایی که مشمول تجارت می‌شوند و جابجایی‌هایی که به عنوان مهاجرت یا سرمایه‌گذاری بشمار می‌آیند، پیش می‌آید. این مشکل از نظر آماری نیز وجود دارد. برای مثال تفکیک بین تجارت خدمات و برگشت درآمد نیروی کار در تراز پرداختهای کشورهای مختلف، به صورتهای متفاوتی منعکس میشود. ساختار شرکتها یکی از عواملی است که این تفکیک را مشکل می‌سازد، زیرا زمانی که افراد به عنوان بخشی از فعالیتهای یک شرکت به

1) Factor and Non - Factor Services

درآمدهای صادراتی در مقابل بازده سرمایه گذاری. این مشکل با توجه به این حقیقت که درصد بالایی از مبادلات بین المللی خدمات در درون یا بین شرکتهای فراملیتی (TNC'S) ^۱ صورت میگیرد، پیچیده تر می شود.

در رابطه با تلاش جهت تعریف قلمرو تجارت خدمات، باید امکان ذکر جابجایی های مربوط به افراد یا سرمایه و پول (جابجایی عوامل) به نحو مشابهی وجود داشته باشد. بر طبق یک ضابطه مشابه باید تجارت خدمات از مهاجرت و سرمایه گذاری جدا شود.

خارج سفر می کنند، درآمدهای ارزی ناشی از این فعالیتها غالباً جزء گروه سایر خدمات بشمار می آید حال آنکه در صورت فعالیت مستقل افراد در خارج از کشور، چنین نیست. بطور کلی باید مرزهای بین تجارت و درآمد ناشی از اموال و نیروی کار مشخص گردد.

مشکل دیگر، تعیین مرز بین تجارت و سرمایه گذاری است. این مسئله که آیا درآمدهای یک شرکت به عنوان درآمدهای صادراتی و یا درآمدهای برگشتی از شعبات خارج از کشور گزارش شود، تابعی است از چگونگی برخورد سیستم مالی کشور مبدأ با

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

1) Trans - National Corporations