

تجارت خدمات: سیاستها و استراتژیها



بررسی
اوضاع و احوال کلی

● ۵- نیاز به سیاستهای ملی خدماتی:

از تولید (نظیر بازاریابی و تبلیغات) را در سطح بین‌المللی افزایش داده است. بی‌ثباتی بیشتر بازارهای مالی، باعث افزایش تقاضا برای انواع خدمات مالی - که بیشترین بهره را از پیشرفتهای تکنولوژی مبادله اطلاعات و ارتباطات راه دور برده‌اند - شده است.

بطور کلی کشورهای در حال توسعه در تراز تجارت خدمات خود کسری دارند، البته، تورسم یک استثنای عمده بوده است. برای بزرگترین گروه کشورهای در حال توسعه، خدمات یک قلم کسری در تراز پرداختهاست، در حالیکه کالاها (عمدتاً صادرات محصولات کشاورزی)، به همراه کمک‌های رسمی برای توسعه در موارد خاص، تنها منبع درآمد ارزی خالص آنها را فراهم می‌کند. واردات خدمات در اکثر موارد

اهمیت استراتژیک خدمات در اقتصاد از محدوده‌های سنتی مربوط به امنیت، حاکمیت و هویت ملی و فراهم نمودن زیربنای اساسی جهت تقویت و تبدیل مؤسسات ملی بعنوان جزئی مهم در صحنه رقابت بین‌المللی و حفظ ارزش افزوده، فراتر رفته و پیشرفت تکنولوژیهای مبادله اطلاعات اثر مهمی در این رابطه داشته است. البته بنظر میرسد منافع بالقوه افزایش قابلیت تجارت خدمات ناشی از پیشرفت تکنولوژیهای مبادله اطلاعات، با گرایش به تمرکز در منابع اطلاعاتی، خدمات متکی بر تخصص‌های علمی و تصمیم‌گیری در مراکز بزرگ - چه در داخل مرزهای ملی، یا بین مناطق و یا در سطح جهانی - در تضاد باشد. رقابت شدید در سطح جهانی، تقاضا برای اینگونه خدمات و نیز برای سایر خدمات بعد

مازاد تجاری لازم جهت کسب ارز مورد نیاز، سیاست محدودیت واردات و توسعه صادرات را اتخاذ می‌کنند. واردات روزافزون خدمات نیز فشار اضافی بر تراز پرداختها تحمیل می‌نماید. بخشهای خدماتی این کشورها از نظر اشتغال سرعت در حال رشد هستند ولی کمبود سرمایه‌های انسانی و زیربنای حمایتی، باعث کاهش سهم خدمات در رشد و توسعه در این کشورها و فقدان خدمات حمایتی برای سایر بخش‌ها میشود و وابستگی به خدمات وارداتی را افزایش می‌دهد.

دومین گروه کشورهای در حال توسعه کشورهای هستند که وضعیت نسبتاً قوی از نظر درآمد حاصل از نیروی کار و تورسم دارند ولی وضعیتهای آنها از نظر تجارت کالاها و اکثر خدمات دیگر منفی است. به عبارت دیگر جایجایی افراد در عبور از مرزهای بین‌المللی برای اقتصاد آنها یک مسئله حیاتی بشمار میرود. البته بنظر میرسد که ترکیبی از عوامل اقتصادی و اجتماعی موانع جایجایی تولیدکنندگان خدمات در خارج را افزایش داده باشد. رقابت شدید در بخش تورسم، مشکل کسب ارزش افزوده، حساسیت تورسم به وقایع سیاسی و هزینه‌های اجتماعی ناشی از آن، محدودیتهای جدی برای استراتژیهای که بشدت بر تورسم متکی می‌باشند، ایجاد نموده است.

برای هر دو گروه فوق مسائل مربوط به

کمکی به تعادل تراز پرداختها نکرده و حتی فشارباز پرداخت بدهی این کشورها را سنگین‌تر نیز کرده است. با وجود گسترش شرایط اشتغال و تولید در کشورهای در حال توسعه و بالا رفتن سهم خدمات در ارزش تولیدات، بخشهای خدماتی آنها قادر به ارضای تقاضای سایر بخشها در زمینه دانش‌های تخصصی نبوده‌اند، این وضعیت منجر به لزوم اتکاء بر خدمات وارداتی یا بر شرکتهای خارجی که در اقتصاد داخلی سرمایه‌گذاری می‌کنند، شده است. بعلاوه، ضعف بخشهای خدمات داخلی آنها ممکن است مانعی برای قابلیت رقابت بین‌المللی آنها و نیز استفاده موثر از واردات خدمات پیشرفته از کشورهای توسعه یافته شود.

کشورهای در حال توسعه را براساس وضعیت حساب جاریشان می‌توان در سه گروه اساسی قرارداد:

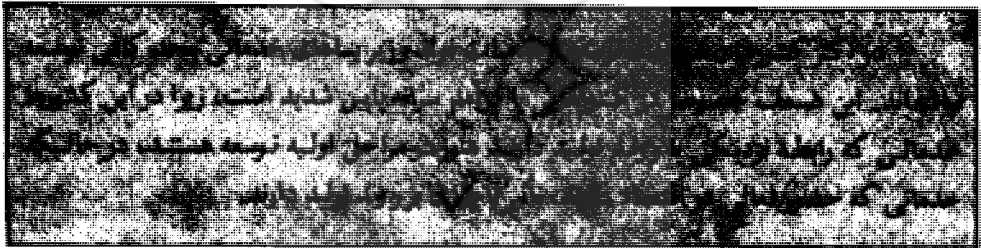
اولین گروه که شامل بیشترین تعداد از کشورهای در حال توسعه است، صادرکنندگان عمده مواد خام معدنی و کشاورزی هستند. وضعیت این گروه از نظر کالائی بطور نسبی مثبت و از نظر پرداخت بهره بسیار منفی است. این کشورها معمولاً در تجارت خدمات عملی‌رغم تلاش آشکارشان برای کسب مازاد در حساب جاری جهت تأمین پرداخت بهره - وضعیت منفی دارند. اکثر کشورهای این گروه زمانی‌که با مشکلات عمده باز پرداخت بدهی‌ها مواجه میشوند، عموماً به منظور حفظ

اشتغال در درجه اول اهمیت قرار می‌گیرد. بخش خدمات در این کشورها عمدتاً دارای ویژگی نرخهای اشتغال فزاینده و مشاغل با کارآیی پایین است که اولین و آخرین پناه کسانی بشمار میرود که از سایر بخشهای تولیدی رانده شده‌اند.

گروه سوم کشورهای در حال توسعه فقط شامل کشورهای خاص آسیایی میشود که نرخهای رشد سریعی را ظرف چند سال اخیر نشان داده‌اند و دارای وضعیتی قوی از نظر تراز خدمات هستند که قبلاً نیز بوسیله آن کسریهای خود را در تجارت کالا جبران می‌کردند. وضعیت این کشورها از نظر تراز تجارت کالائی نیز در سالهای اخیر بهبود

مولد می‌تواند زمینه گسترده‌ای از امکانات را برای کشورهای در حال توسعه‌ای که مایل به طراحی استراتژیهای صادرات چنین خدماتی هستند فراهم سازد.

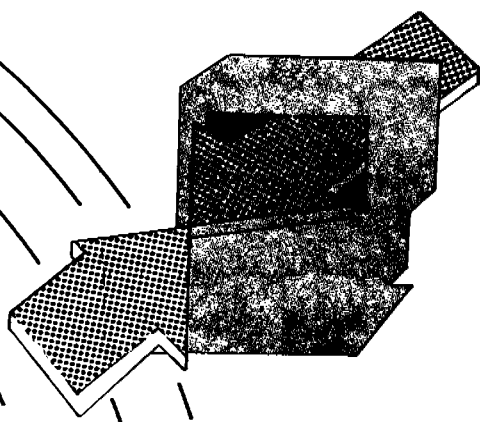
هزینه نیروی کار ممکن است مزیت‌هایی را برای کشورهای در حال توسعه فراهم سازد. البته این کشورها احتمالاً بدلیل وجود موانع جابجائی افراد در عبور از مرزها - خصوصاً در کشورهای توسعه یافته - با مشکلاتی روبه‌رو می‌شوند. موانعی که فاقد جنبه‌های تنظیم جابجائی افراد هستند و زمینه‌های خاصی از استراتژی شرکت‌های فراملیتی ممکن است تأثیر معکوس بر توان آنها جهت ورود به بازارهای جهانی



یافته که این امر نشانه افزایش قدرت رقابتی آنهاست. این گروه از کشورها قادرند هم از تقاضا برای کالاها (خصوصاً در کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری) و هم از تقاضا برای خدمات (خصوصاً در سایر کشورهای در حال توسعه) بهره ببرند.

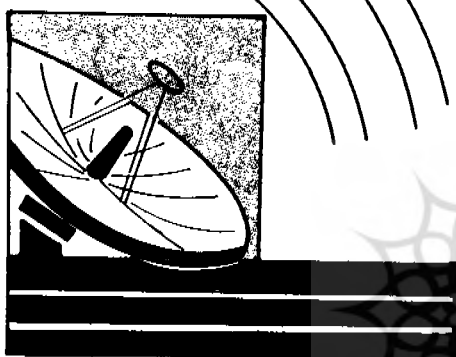
دولتهای این کشورها همواره بر توسعه سرمایه‌های انسانی و زیربنای حمایتی و نیز یک استراتژی منطقی و منسجم در بخش خدمات تأکید داشته‌اند. تنوع بسیار خدمات

و بهره‌وری مؤثر از افزایش قابلیت تجارت خدمات ناشی از تکنولوژیهای پیشرفته ارتباطی، داشته باشند. در صورت عدم وجود تکنولوژیهای پیشرفته ارتباطی، بعید است که کشورهای در حال توسعه قادر باشند به نحو مؤثری از سایر عوامل هزینه - که ممکن است به نفع آنها باشد - بهره‌مند شوند، بطوریکه به همان نسبت ^{کیفیت} _{هزینه} ممکن برای کشورهای توسعه یافته دست یابند. این ملاحظات، نظریه تخصیص منابع به توسعه



انفورماتیک و تشکیل سرمایه‌های انسانی مربوط به آن را تقویت می‌نماید.

وضعیت حساب جاری کشورهای در حال توسعه عدم انعطاف خاصی را نشان می‌دهد که می‌تواند ناشی از ترکیب بخشهای خدماتی آنان باشد. در اکثر کشورهای در حال توسعه، خدمات مولد و زیربنای خدماتی بحد کافی توسعه نیافته‌اند. این ضعف خصوصاً در کشورهایی با درآمد سرانه پایین شدید است، زیرا در این کشورها خدماتی که رابطه نزدیکی با روند تولید دارند هنوز در مراحل اولیه توسعه هستند، در حالیکه خدماتی که حضور فعالی در اقتصاد دارند، تأثیر ناچیزی بر روند تولید دارند. رشد اشتغال و تولید در خدمات کشورهای در حال توسعه بجای آنکه ناشی از تقاضای تولیدکننده و یا مصرف‌کننده نهایی باشد، عمدتاً به عرضه خدمات با کارایی پایین — که ناشی از رشد سریع شهرنشینی است — نسبت داده می‌شود.



بسیاری از کشورهای در حال توسعه به تاکید برخدمات سنتی (نظیر توریسم) و جابجایی اتباعشان جهت ارائه خدمات در کشورهای خارجی، ادامه خواهند داد. البته ممکن است این کشورها با پیگیری استراتژیهای مناسب‌تر در رابطه با اینگونه خدمات، قادر به بهبود اثرات آنها بر توسعه و درآمدهای ارزی ناشی از آنها باشند.

در ربع قرن گذشته، افزایش قابل ملاحظه‌ای در تولید سرانه کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری بوجود آمده است. اگر چه رشد مذکور در هر کشور ناشی از عوامل مختلفی است، لکن عامل مهم و

در اقتصاد سوسیالیستی نیز که نقش خدمات قبلاً نادیده گرفته می شد اکنون سهم آن در کمک به کارآیی و رقابت بین المللی شتاب گرفته است.

بعنوان یک عامل پویا در مشارکتشان در اقتصاد جهانی را نداشته اند. نقش خدمات در این رابطه تنها در قالب کمک مستقیم به بهبود موقعیت تراز پرداختها از طریق افزایش صادرات خدمات نیست، بلکه شامل موارد زیر نیز می باشد:

• کمک بخش های خدماتی به کارآیی، بهره وری و رقابت بین المللی سایر بخشها.

• ایجاد موقعیت های بهتر اشتغال از جهات کیفی و کمی (بطور مثال از طریق ایجاد مهارتها).

• کمک به اهداف اجتماعی و سایر اهداف ملی نظیر بهداشت، آموزش و شرکت اقشار حاشیه ای جمعیت در جریانات مهم اقتصادی.

تحت شرایط فعلی، رشد بخش خدمات مولد در کشورهای در حال توسعه خودبخود اتفاق نمی افتد و اقداماتی لازم است تا این بخش به عنوان ابزار تشویق تولیدات صنعتی، تجارت، فرصت های اشتغال با مهارتهای بالاتر و توسعه تکنولوژیکی — از طریق سیاستهایی که بدین منظور طراحی می شوند — ظاهر شود.

ایجاد فرصت های شغلی بیشتر و با کیفیت بالاتر (متکی بر تخصص های

مشترک در آن افزایش قابل ملاحظه سهم تولید و اشتغال بخش خدمات می باشد. روند گسترش بخش خدمات در کشورهای توسعه یافته بعد از جنگ جهانی دوم همسوبا گسترش صنایع تولیدی بوده و این فرآیند از جانب تقاضا بوسیله محیطی با رقابت روزافزون و از جانب عرضه بوسیله پیشرفتهای تکنولوژیکی و سایر تحولات زیربنایی تشویق شده است. گسترش اخیر ارزش افزوده بخش خدمات مولد، به عنوان انگیزه ای برای کارآیی بیشتر و یک منبع اشتغال، به اوج خود رسیده است.

در اقتصادهای سوسیالیستی نیز که نقش خدمات قبلاً نادیده گرفته می شد اکنون سهم آن در کمک به کارآیی و رقابت بین المللی شناخته شده است. این کشورها سیاستهایی در جهت تشویق خدمات مولد و خدمات برای مصرف کننده را اتخاذ کرده اند. این سیاستها همچنین به نقش قابل توجه خدمات به عنوان یک منبع درآمد ارزی کمک می نمایند.

بررسی های انجام شده نشان می دهد که در اکثریت قریب به اتفاق کشورهای در حال توسعه، ظرفیت بالقوه خدمات برای کمک به توسعه، هنوز شناخته نشده است و این کشورها در مقایسه با کشورهای پیشرفته سرمایه داری توان بکارگیری خدمات

علمی) در کشورهای در حال توسعه احتمالاً هسته مرکزی سیاست‌های توسعه آنها خواهد بود. در حالیکه گسترش بخش صنعت در کشورهای مشخص تا حدی قادر به جذب نیروی کار بوده است، رشد آن با توسعه بخش خدمات مولد که منبع مهم فرصت‌های شغلی با مهارت‌های بالا می‌باشد، رابطه متقابل دارد. توسعه سرمایه‌های انسانی می‌تواند با آموزش عمومی بهتر دنبال شود (بخصوص در زمینه آموزش‌های حرفه‌ای - تخصصی). بررسی ابعاد عرضه بخش خدمات و تقاضای ناشی از نیازهای رقابتی سایر بخشها می‌تواند به شناخت اولویت‌ها در این رابطه کمک نماید.

تشکیل سرمایه‌های انسانی و بکارگیری مؤثر آن در صنایع خدماتی نیاز به یک زیربنای مؤثر و کارآ دارد. از آنجا که پیشرفت تکنولوژی‌های مربوط به ارتباطات، تسریع شده و اهمیت بیشتری در توسعه اقتصادی و ارائه خدمات یافته است، رشد کند در ایجاد زیر بناهای حمل و نقل و ارتباطات بطور روزافزون یک عامل منفی در روند توسعه بشمار می‌آیند. یک سیستم ارتباطات راه دور پیشرفته برای کارایی حمل و نقل، آموزش، امور مالی، انفورماتیک و سایر امور زیربنایی، اساسی بنظر میرسد.

ترکیب سرمایه‌های انسانی و زیر بناهای مناسب از نظر تکنولوژی‌های پیشرفته مبادله

اطلاعات پیش شرطی برای ارتقاء «دارائی‌های اطلاعاتی»^۱ یک کشور بشمار می‌رود. توسعه بخش خدمات متکی بر تخصص‌های علمی می‌تواند به مفهوم افزایش بازدهی تولید و قابلیت رقابت باشد و به ایجاد محیطی که در آن خدمات پیشرفته قابل گسترش‌اند، کمک نماید. حتی پیشرفته‌ترین کشورها از نظر تکنولوژیکی، سیاست‌هایی را برای افزایش چنین دارائی‌های اطلاعاتی و کمک به بخش خدمات متکی بر تخصص‌های علمی، اتخاذ کرده‌اند. با اجرای برنامه‌های آموزشی ویژه به منظور تأمین نیاز بخش‌های صنعت و کشاورزی به خدمات مولد، کمک‌های بخش خدمات به این بخشها بیش از پیش تسهیل می‌گردد. وجود مؤسسات خدماتی مستقل از واحدهای صنعتی، علاوه بر آنکه رابطه بین بخش خدمات و صنعت را تقویت می‌نماید، بلکه قابلیت دستیابی مؤسسات کوچک و متوسط به خدمات مولد را نیز افزایش می‌دهد.

همانگونه که هر یک از شرکتها نیاز به گسترش یکسری فعالیت‌های جدید خدمات داخلی جهت کسب سود کافی از داده‌های خدماتی خارج از شرکت را دارند، کشورها نیز نیاز به یک بخش خدمات مولد قوی دارند تا به کارایی خدمات پیشرفته وارداتی کمک شود. در کشورهای در حال توسعه، گسترش بخش‌های خدمات مولد داخلی، آنها

را قادر می‌سازد که با تکنولوژیهای پیشرفته آشنا شده و آنها را از کشورهای توسعه یافته جذب نمایند، در درازمدت این امر باعث افزایش تجارت بین‌المللی خدمات می‌شود.

سیاستهای دولت می‌تواند دستیابی تولیدکنندگان به خدمات را تضمین نماید، به این طریق که مؤسساتی ایجاد شوند که خدماتی را که در کشور قابل دسترسی نیست و یا برطبق اهداف ملی نمیتوان و یا نباید از خارج فراهم نمود، ارائه دهند. ایجاد انگیزه برای تأسیس مراکز خدماتی باعث تمرکز خدمات در یک مکان جغرافیایی خاص می‌شود بطوریکه امکان کمک متقابل آنها و دسترسی سایر بخشها به آنها را حداکثر می‌نماید. این امر از سوی برخی کشورها مورد توجه قرار گرفته است. چنین طرحهایی (مثلاً مراکز تجاری - خدماتی) می‌تواند برای سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی جاذبه ایجاد نماید.

سیاستهای تدارکاتی دولت به منظور تشویق بخش خدمات داخلی و از آن جمله رشد مؤسسات خدماتی کوچکتر، بکاررفته است. قوانینی که استانداردها و کیفیت کار عرضه‌کنندگان خدمات را تضمین نمایند نیز می‌توانند به ارتقاء بخش خدمات داخلی و تقویت کارایی و کمک این بخش به سایر بخشها و افزایش توانایی بخش خدمات در رویارویی با رقابت خارجی و جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی در صنعت، کمک نمایند.

فقدان دسترسی افراد به خدمات می‌تواند مانع رفاه آنها شده و سهم ایشان در رشد اقتصادی را کاهش دهد. برای مثال، عدم کفایت خدمات اجرایی و قانونی می‌تواند روند سرمایه‌گذاری را بطور جدی کند نموده و افرادی را که در شرایط مناسب مولد هستند، دلسرد کند و مانع توسعه مؤسسات خدماتی کوچک و متوسط شود. در صورتیکه تولیدکنندگان کوچک محصولات کشاورزی توان دستیابی به منابع مالی با شرایطی معقول را نداشته باشند و در نتیجه تحت فشار بدهی‌هایی با نرخهای بشدت نامطلوب - رایج در بخش‌های غیررسمی - قرار بگیرند و یا اگر در دریافت سهم عادلانه‌ای از ارزش افزوده محصولشان و یا کسب اطلاعات لازم برای استفاده مؤثر از پیشرفتهای تکنولوژیکی ناتوان باشند، هرگونه تلاش در جهت ارتقاء ظرفیت تولید آنان، بی‌فایده خواهد بود.

● ۶ - استراتژیهای صدور خدمات:

بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیاز به تدوین استراتژیهای خاص جهت افزایش درآمدهای ارزی ناشی از بخش خدمات را تشخیص داده‌اند. توسعه بازارهای صادراتی برای خدمات نه تنها به تعادل تراز پرداختها کمک می‌نماید بلکه انگیزه‌ای برای بهبود شرایط اشتغال و تقویت بخش خدمات داخلی بشمار میرود. این امر خصوصاً برای

صدور خدمات، ارائه مهارت‌های نسبتاً بالا با قیمت‌های تقریباً پائین است. مشکل در ارائه چنین خدماتی به مشتریان است. در بسیاری از موارد مقررات مربوط به روادید - به خصوص - مانع از صدور خدماتی می‌شود که به حجم بالایی از نیروی کار نیاز دارد (نظیر کارهای ساختمانی و خدمات حرفه‌ای) که در این زمینه شرکت‌های برخی از کشورهای در حال توسعه توان رقابتی خود را نشان داده‌اند.

کشورهایی صادق است که امکانی برای افزایش درآمدهای خود از طریق صادرات کالاها ندارند و پایه‌ریزی یک استراتژی توسعه حول بخش صنعت را نویدبخش نمی‌بینند. به‌رحال باید به استراتژیهای صدور خدمات نه تنها به عنوان منبع درآمد ارزی، بلکه به عنوان روشهای تقویت شرکت‌های خدمات داخلی و ارتقاء پایه علمی عمومی توجه شود.

باید به استراتژیهای صدور خدمات نه تنها به عنوان منبع درآمد ارزی، بلکه به عنوان روشهای تقویت شرکت‌های خدمات داخلی و ارتقاء پایه علمی عمومی توجه شود.

با استفاده از مزیت قابلیت بیشتر جابجائی کالاها و افراد به نقاط مختلف، می‌توان به بهترین وجه از «خدمات متکی بر نیروی کار»^۱، درآمد ارزی کسب نمود. روش ارائه «خدمات متکی بر اطلاعات» در کشورهای بکار میرود که مؤثرترین پیشرفت‌ها در قابلیت انتقال کالاها و افراد تحقق یافته باشد، و در حال حاضر برخی از کشورهای در حال توسعه مشغول یافتن جایگاهی در بازار برای خدمات اطلاعاتی یا داده‌پردازی - خصوصاً در بخشهای متکی بر نیروی کار - می‌باشند، درحالی‌که سایر کشورها بدنبال بکارگیری «جریان‌ات اطلاعاتی برون‌مرزی»^۲ به عنوان ابزار نفوذ در بازارهای

در تدوین استراتژی نفوذ در بازارهای خارجی خدمات، باید ویژگیهای خاص خدمات در نظر گرفته شود. از جمله اینکه نفوذ در بازار از طریق بکارگیری یکی از روشها و یا ترکیبی از روشهای ارائه خدمات امکان‌پذیر است. همانطور که قبلاً اشاره شد، برای ارائه خدمات باید حداقل یک عامل و معمولاً ترکیبی از چهار عامل (افراد، کالاها، سرمایه و اطلاعات) از مرزها بگذرند. موانع قانونی یا فیزیکی در مقابل چهار عامل فوق، بر توان نفوذ در بازارهای خارجی نیز اثر خواهد گذاشت. با توجه به محتوای بالای سرمایه‌های انسانی در خدمات، کلید بسیاری از استراتژیهای

(1): Labour - Intensive Services

(2): Transborder Information Flows

خارجی خدمات هستند.

ویژگی دیگر، رابطه بین خدمات و تجارت کالاهاست. صادرات کالاها خارجی میتواند منجر به صادرات خدمات شود و بالعکس. بنظر میرسد این «خدمات تابع کالا» در مورد کالاهایی با تکنولوژی بالا که فراگیری آموزشهای تخصصی مربوطه و نگهداری و تعمیرات آن ضروری است و غالباً بدلیل تکنیکی یا قراردادی، ارائه این خدمات صرفاً بوسیله تولیدکننده کالا امکان پذیر می باشد، بیشترین کارایی را دارند. هدف از سیاستهای کشورهای در حال توسعه می تواند حداکثر کردن کاربرد خدمات تولید شده داخلی در کالاها تا قبل از صدور آنها باشد و از افزایش مداوم خدمات وارداتی موردنیاز برای صدور همان حجم از کالاها، اجتناب گردد. برای نافع بودن چنین شیوه ای، خدمات تولید شده در داخل باید قابل رقابت باشند.

برخی از کشورهای در حال توسعه قادر به توسعه استراتژی «کالا تابع خدمات»^۲ بوده اند و متعاقب صادرات خدمات مشاوره ای صدور کالاهای سرمایه ای خود را با آن پیوند داده اند. البته در این زمینه نحوه تأمین مالی طرح، بسیار مهم است. کشورهای در حال توسعه عرضه کننده خدمات - که توان رقابتی بیشتری دارند -

غالباً در مقابل کشورهای توسعه یافته رقیب - که قادر به ارائه برنامه جامع تأمین مالی خدمات و کالاها هستند - در وضعیت نامناسبی قرار می گیرند.

توانایی های صادراتی خدمات غالباً درون بخشهای صنعت، کشت و صنعت و معادن محدود شده است و تنها وقتی خدمات قابل صدور خواهد شد که بتواند در واحدهائی جداگانه و مستقل ارائه گردد. با توجه به تقاضای روزافزون برای خدمات مولد، استراتژیهای مبتنی بر استقلال واحدهای خدمات از دیگر بخش ها و تشکل آنها بطوریکه در بازارهای صادراتی بصورت گسترده تری نفوذ نمایند، شیوه نویدبخشی بنظر می رسد. کل برنامه های خدماتی می تواند در یک مکان جغرافیایی خاص (مثلاً یک مرکز خدمات) از طرق زیر تأمین گردد:

الف) تضمین حداکثر قابلیت جابجایی عواملی که در بالا بدان اشاره شد از طریق تسهیلات برای جابجایی افراد (فرودگاهها)، کالاها (بنادر)، اطلاعات (مراکز مبادله اطلاعات) و سرمایه (قوانین مناسب).

ب) ایجاد زیر بناهای خدماتی ضروری (ارتباطات، آموزش و تأمین مالی).
کلیه موارد فوق می تواند در مرکز مذکور تمرکز یابد.

(1): Services - Following Goods.

(2): Goods - Following - Services.

وضعیت رقابتی میتواند براساس استراتژی‌هایی بنا شود که مزیت‌های خاص کشور را از نظر علمی و تجربه — که بدلائل تاریخی، جغرافیایی و فرهنگی توسعه یافته است — در نظر بگیرد. غالباً عواملی که به چنین مزیت‌هایی کمک می‌نماید در گذشته یا تشخیص داده نشده و یا حتی بعنوان عدم مزیت در نظر گرفته شده‌اند. در این زمینه توسعه یک بخش خدمات مولد در رابطه با بخش‌های صنعت یا کشت و صنعت می‌تواند بخودی خود ظرفیتی برای صدور خدمات ایجاد نماید. در کشورهایی که بخش‌های فوق در ابعادی نیستند که امکان اجرای چنین شیوه‌ای را فراهم سازند، مزیت‌ها می‌توانند براساس سایر خدمات سنتی تر (نظیر حمل و نقل، تورسم)، خدمات جدید اطلاعاتی و ارتباطات راه دور و یا براساس مهارت‌های خاص و عوامل فرهنگی و جغرافیایی بنا شوند.

افزایش قابلیت مبادله خدمات، ابزارهایی را برای عرضه آنها از مناطق جغرافیایی دوردست فراهم می‌سازد و بنابراین در تئوری باید به کشورهای در حال توسعه امکان شرکت مؤثرتر در بازار جهانی خدمات را بدهند. این حقیقت باید در نظر گرفته شود که شرکتهای فراملیتی (TNC) بازیگران مهمی (اگر نگوئیم بازیگران غالب) در بازارهای بین‌المللی خدمات جدید هستند. تجمع نیروی کار بسیار ماهر که بوسیله زیربنای ارتباطات راه دور پیشرفته

حمایت می‌شود قادر به جذب صنایع خدماتی متکی بر تخصص‌های علمی می‌باشد. ترکیب زیرکانه‌ای از سیاست‌های مربوط به سرمایه‌های انسانی و توسعه زیربنایی و چهارچوب قانونی خاص برای خدمات شرکتهای فراملیتی، می‌تواند عناصر اصلی سیاست تجارت و توسعه خدمات را تشکیل دهد.

نمونه‌هایی از استراتژیهای صادراتی که بوسیله کشورهای در حال توسعه بکار رفته‌اند شامل موارد زیر می‌باشند:

• استفاده از تجارب بدست آمده در بازارهای پویای داخلی جهت حرکت بسوی بازارهای منطقه‌ای و یا جهانی (نظیر: صنایع مهندسی برزیل و صنعت ساختمان کره جنوبی و مکزیک که در پروژه‌های عظیم داخلی تجربه‌هایی کسب نموده‌اند.)

• پایه‌ریزی جهت استقلال خدماتی که در تولید کالاها مشارکت دارند (مثال: صادرات خدمات تونس در رابطه با صنایع نفت و فسفات).

• صدور ظرفیت خدماتی که در ابتدا بدلائل اجتماعی داخل توسعه یافته بود (مثال: صادرات خدمات آموزشی و پزشکی کلمبیا).

• مینا قراردادن عوامل خاص فرهنگی و زبانی (مثال: صادرات نرم‌افزار به زبان عربی از تونس، خدمات دوزبانه چینی — انگلیسی در سنگاپور).

• معافیت ورود تجهیزات اساسی از حقوق و عوارض.

• تأسیس شرکتهای تجارت خدمات، و نیز کنسرسیومهایی که دستورالعمل های کالاهای سرمایه ای و خدمات مربوطه را صادر میکنند.

• پوشش قبول خطر (ریسک) کافی برای چنین صادراتی.

• ایجاد امکانات جهت مشارکت بیشتر خدمات در قراردادهای تجاری دوجانبه و موافقتنامه های یکپارچگی منطقه ای و ناحیه ای.

۷- سیاستهای ورود خدمات:

سیاستهای مربوط به ورود خدمات تحت تأثیر ابعاد استراتژیک خدمات خصوصاً در رابطه با سیاست پولی (بانکداری و بیمه)، حمل و نقل و ارتباطات، آموزش و رسانه های گروهی قرار داشته است و با ظهور روشهای پیشرفته مبادله اطلاعات از راه دور، ممکن است ابعاد استراتژیک برخی از خدمات افزایش یافته باشد.

در زمینه واردات، سیاستهای تجارت خدمات باید ویژگیهای گروه «سایر خدمات» و تجارت آنها را در نظر بگیرند. این ویژگیها شامل نقش استراتژیک آنها در موارد زیر است:

• تأثیرگذاری بر مکان جغرافیائی تصمیم گیری

• توسعه جایگاهی برای خدمات داده پردازی در بازارها (مثال: خدمات اداری خارجی در باربادوس).

• گسترش بخشهای خدمات سنتی برای پوشش فعالیتهای جدید یا جذب گروههای دیگری از مشتریان (مثال: مراکز ویژه برگزاری سمینارها در کلمبیا، فیلیپین و مراکز بهداشتی و نقاشیگاهها در جامائیکا).

• برآوردن نیازها به خدمات مولد در مناطق یا نواحی (مثال: صادرات خدمات بازرگانی و فنی - کشاورزی از سنگاپور).

• ایجاد مراکز خدماتی (نظیر: منطقه آزاد خدمات در جمهوری دومینیکن برای پردازش کالاها و داده پردازی).

• تعمیرات و مونتاژ (مثال: تعمیرات کشتی در سنگاپور).

• ترکیبات مختلف موارد فوق، برای مثال ترکیب تورسم با خدمات خاص فرهنگی یا آموزشی و یا پزشکی با مشارکت سایر خدمات نظیر بیمه در موارد مناسب.

همچنین استراتژیهای صدور خدمات نیازمند آن هستند که صادرات خدمات از همان درجه کمک مالی و اجرائی برخوردار باشند که صدور کالاها از آن برخوردارند. این قبیل ضوابط کمکی که بوسیله برخی از دول کشورهای در حال توسعه ارائه شده شامل موارد زیر است:

• دسترسی به برنامه های تأمین مالی صادرات.
• برخورد مالیاتی مطلوب.

* جذب سرمایه گذاری در تولید کالاها و خدمات.

* ایجاد موقعیتهای شغلی متکی بر تخصص های علمی.

* کمک به بازدهی تولید و ابداع در سایر بخشها.

تمایل مشهود شرکتهای فراملیتی به ورود خدمات نیز عاملی است که باید بدان توجه شود.

بر اساس درک عمیق تر عرضه و تقاضای خدمات در اقتصاد ملی، چهارچوب سیاست کلی برای دسترسی به بازارهای خدمات ملی را (از طریق هر نوع روش ارائه) می توان تنظیم کرد. دسترسی به بازار داخلی برای خدمات می تواند بر اساس ملاک کمک عرضه کنندگان خدمات به اهداف توسعه، ارزیابی شود. در چنین سیستمی موارد زیر احتمالاً تشویق می گردند:

* انتقال تکنولوژی خصوصاً از طریق برنامه های کارآموزی.

* کمک به زیربناها، خصوصاً زیربناهای اطلاعاتی و مبادلات آن از راه دور.

* افزایش رقابت و کارایی.

* فراهم نمودن موقعیتهای شغلی بامهارتهای بیشتر.

* دسترسی به شبکه های اطلاعاتی

بین المللی و شرکت در آن.

* جایگاه منابع اطلاعاتی و فرآیندهای تصمیم گیری در کشور.

* دسترسی به خدمات بعد از فرآیند تولید جهت توزیع، بازاریابی و کسب اطلاعات از بازار برای صادرات کالاها و خدمات ملی.

* تمایل در بکارگیری خدمات مولد محلی.

نتیجه مطلوب چنین سیاستهایی، تأسیس یک بخش خدمات قوی تر خواهد بود که به تنهایی جاذبه قابل ملاحظه ای برای سرمایه گذاران داخلی و خارجی خواهد داشت.

۸- ملاحظات سیاسی

منطقه ای^۱ و ناحیه ای^۲:

تلاش برای افزایش یکپارچگی اقتصادی بین کشورهای در حال توسعه در سطوح منطقه ای و ناحیه ای، با توجه بیشتر به نقش خدمات در روند آن، می تواند موثرتر واقع شود. همکاری در بخشهای خدماتی که مستقیماً به تجارت کالاها کمک می نماید (تأمین مالی صادرات، بیمه، حمل و نقل) می تواند دامنه گسترده تری یابد بطوریکه ایجاد شرایط لازم برای گسترش تجارت

(1): Regional

(2): Subregional

خدمات مستقیم بین اعضای چنین طرح‌های، یکپارچگی را نیز شامل شود.

موافقتنامه‌های منطقه‌ای و ناحیه‌ای بمنظور افزایش تجارت متقابل خدمات می‌تواند - همانگونه که در ناحیه آسیای غربی مشاهده می‌شود- بر پایه تخصص‌های موجود و زمینه‌های تکمیلی در میان گروه‌های کشورهای در حال توسعه صورت گیرد. همکاری‌های ناحیه‌ای در جهت ایجاد شبکه‌های زیربنایی مناسب برای تسهیل حمل و نقل و جریان‌های خدماتی (خصوصاً خدمات اطلاعاتی و ارتباطی) به منظور توسعه زیربنای خدماتی یکپارچه‌تر، در بین کشورهای معینی در حال اجرا شدن است.

همکاری‌های منطقه‌ای می‌توانند به هدایت تقاضای داخلی بسوی خدمات مولد ناحیه‌ای یا منطقه‌ای کمک نمایند. خدماتی با

بر تشویق عرضه تأکید داشته باشد. هدف از ترتیبات فوق گسترش زیربنای خدمات مولد منطقه‌ای است که از تولید صنعتی، پردازش محصولات کشاورزی و خدمات صادراتی حمایت نماید.

صدور خدمات به کشورهای خارج از منطقه می‌تواند از طریق مکانیسم‌های همکاری مشترک، توسعه یابد. کشورهای در حال توسعه با مشارکت در منابعشان احتمالاً قادر به ورود در شبکه‌های توزیع کالاها و خدمات در کشورهای توسعه یافته خواهند بود. رویه عمل مشترک و یا حتی ساختارهای قانونی مشترک می‌تواند به کشورهای یک منطقه کمک نماید تا جهت کسب شرایط مناسب‌تر در دسترسی به خدمات بعد از تولید در کشورهای توسعه یافته و به منظور حداکثر کردن امکانات انتقال

موافقتنامه‌های منطقه‌ای و ناحیه‌ای بمنظور افزایش تجارت متقابل خدمات می‌تواند - همانگونه که در ناحیه آسیای غربی مشاهده می‌شود- بر پایه تخصص‌های موجود و زمینه‌های تکمیلی در میان گروه‌های کشورهای در حال توسعه صورت گیرد.

تکنولوژی و حصول سایر اهداف توسعه - که قبلاً ذکر آن رفت- با عرضه کنندگان خدمات خارجی - که شامل شرکت‌های فراملیتی نیز می‌باشند- به نحو مؤثرتری وارد مذاکره شوند. موافقتنامه‌های منطقه‌ای و ناحیه‌ای می‌توانند سایر روش‌های ارائه خدمات را از طریق ترتیبات مربوط به سرمایه‌گذاری منطقه‌ای یا ناحیه‌ای، انتقال

محتوای بالای فرهنگی می‌تواند در آن مناطق و نواحی که دارای فرهنگ مشترک بوده و مایل به حفظ و یا تقویت آن هستند، موفق باشند. ترتیبات منطقه‌ای برای توسعه متقابل یک بخش خدمات مولد می‌تواند با تسهیل بکارگیری خدمات مولد در منطقه، بر بعد تقاضا و از طریق تلاش‌های مشترک جهت توسعه سرمایه‌های انسانی و زیربنای لازم

افراد و اطلاعات، مورد توجه قرار دهند.

— توسعه منابع انسانی با مهارت‌های لازم.

— توجیه مجدد نیروی کار ماهر که از

خارج باز می‌گردند به نحوی که کمک آنها به درآمدهای ارزی ادامه یابد.

— ورود به بازارهایی که قبلاً بر روی

شرکت‌های کشورهای در حال توسعه بسته بوده است.

مذاکرات جاری دورار و گوته هدف تأسیس یک چهارچوب چندجانبه اصول و مقررات جهت تجارت خدمات را، به منظور گسترش آن تحت شرایط آگاهی از بازار و آزادسازی روزافزون تجارت، (به عنوان ابزاری برای بهبود رشد اقتصادی کلیه شرکای تجاری و توسعه کشورهای در حال توسعه) دنبال می‌کند.

در این زمینه، امکان گسترش ظرفیت بالقوه صدور خدمات کشورهای در حال توسعه می‌تواند مورد توجه قرار گیرد. در چنین چهارچوبی هرگونه ضوابط آزادسازی تجارت می‌باید در مورد روش‌های ارائه خدماتی که شرکت‌های کشورهای در حال توسعه در آن موقعیت رقابتی دارند نیز بطور مشابه اعمال گردد (تظیر جابجایی افراد در بین مرزها و دسترسی به قابل مبادله‌ترین روش اطلاعاتی). چنین چهارچوبی ممکن است جهت کمک به شرکت‌های کشورهای در حال توسعه برای فائق آمدن بر موانع ورود به بازارهای جهانی خدمات، الویتهایی را قائل شود. همچنین این چهارچوب باید به اثرات

۹- ملاحظات سیاسی بین‌المللی:

بین‌المللی شدن روزافزون فعالیتهای خدماتی برای کشورهای در حال توسعه منافعی را در بردارد، زیرا امکان دسترسی به خدمات در بردارندهٔ تکنولوژیهای پیشرفته را به میزان ظرفیت استفاده آنها از این خدمات، فراهم می‌سازد. در اهداف بلندمدت‌تر کشورهای در حال توسعه باید بهبود ظرفیت آنها برای جذب سهم قابل ملاحظه‌ای از ارزش افزوده ناشی از خدمات در اقتصاد جهانی — که سرعت در حال افزایش است — و نیز توسعه صنایع خدماتی مبتنی بر تخصص‌های علمی خودشان — بطوریکه توانایی حفظ یک ظرفیت تولید قابل رقابت، قابل انعطاف، مبتکر و مستقل را در هر دو زمینه کالاها و خدمات داشته باشد — مدنظر قرار گیرند.

در همکاری‌های بین‌المللی باید نقش متفاوت و خاص خدمات را در اقتصاد کشورهای در حال توسعه و درگیریهای خاصی که این کشورها با آن روبرو هستند، تشخیص داد.

این امر نیاز به تحقق موارد زیر دارد:

— گسترش بخش خدمات مولد داخلی وزیربنای حمایتی تکنولوژیهای پیشرفته مبادله اطلاعات.

توسعه خدمات در کشورهای در حال توسعه باید بر مبنای ظرفیت آنها برآورد شود. سهم خدمات در تولید ناخالص داخلی (GDP) در حال افزایش است. به نظر می‌رسد که سرعت در حال افزایش است. به نظر می‌رسد که توانایی حفظ تولید قابل‌توانی، قابل‌انطباق، مبتکر و مستقل را در هر دوره‌ی کالاهای و خدمات خواهد بود. بنابراین قرار گرفته است.

سهم کلی خدمات در توسعه حفظ شود و کمک‌های مثبت شرکت‌های فراملیتی در این فرآیند به حداکثر برسد.

باید توجه کرد که باز پرداخت تعهدات مالی خارجی و برنامه‌های تعدیل ساختارهای داخلی باعث تضعیف تلاش‌های ملی در زمینه تشکیل سرمایه‌های انسانی و هم‌بستگی توسعه یک زیربنای حمایتی از تکنولوژی‌های پیشرفته ارتباطی نشود. در عمل، افزایش شدید مخارج دولت برای آموزش و تکنولوژی ارتباطات راه دور، مستحق حمایت مؤسسات وام‌دهنده چندجانبه و برنامه‌های همکاری فنی می‌باشد.

ورود خدمات بر توسعه توجه نماید و روشن سازد که انجام این عمل از نظر کمکی که به توسعه می‌نماید، می‌باید از چه ضوابط خاصی برخوردار باشد.

یکی از اهداف چهارچوب چندجانبه مورد توافق می‌تواند تدوین یکسری از اصول و مقررات باشد که از اجرای ضوابط مطروحه جهت افزایش سهم ورود و صدور خدمات در فرآیند توسعه حمایت نماید و امکان بحث و جدل بین شرکای تجاری در امور خدماتی را کاهش دهد، که این امور شامل کنترل تضاد بالقوه منافع بین کشورهای در حال توسعه و شرکت‌های فراملیتی نیز می‌باشد به نحوی که

مآخذ:

UNCTAD, *Trade and Development Report, 1988* (New York: U.N. Pub., 1988) p.p. 137, 173- 178, 211- 214.

UNCTAD, *Services, Issues Raised in the Context of Trade in Services*, (Geneva: U.N. pub. 1989).