

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.25/3  
2 March 2005

ARABIC  
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة  
للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

اجتماع الخبراء المعني بالجوانب التجارية والإئتمانية

للخدمات المهنية والأطر التنظيمية

جنيف، ١٧-١٩ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥

تقرير اجتماع الخبراء المعني بالجوانب التجارية والإئتمانية

للخدمات المهنية والأطر التنظيمية

المعقود في قصر الأمم، جنيف،

من ١٧ إلى ١٩ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥

## المحتويات

الصفحة	الفصل
٣	الأول- ملخص أعدة الرئيس .....
٢٩	الثاني- المسائل التنظيمية .....
	المرفق
٣١	الحضور .....

## الفصل الأول

### ملخص أعدده الرئيس

١ - عُقد اجتماع الخبراء المعني بالجوانب التجارية والإئتمانية للخدمات المهنية والأطر التنظيمية في جنيف في الفترة من ١٧ إلى ١٩ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥. وطرح الخبراء أثناءه وجهات نظرهم حول الكيفية التي يمكن بها لحكومات البلدان المتقدمة والنامية الاضطلاع بدور نشط، على الصعيد الوطني أو في المفاوضات المتعددة الأطراف، في تشجيع التجارة في الخدمات المهنية. وأثنوا على مذكرة المعلومات الأساسية التي أعدتها أمانة الأونكتاد بعنوان "الجوانب التجارية والإئتمانية للخدمات المهنية والأطر التنظيمية" وورقة المناقشة المعنونة "تنقل المهنيين عبر الحدود الوطنية: اتفاقات الاعتراف المتبادل والاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات"، كمساهمتين هامتين في المناقشات وإضافتين مفيدتين في مجال صياغة السياسة العامة المحلية، بما في ذلك في سياق المبادرات والمفاوضات الإقليمية والمتعددة الأطراف. وأبدت وجهات نظر متباينة حول القضايا التي تناولتها هاتان الوثيقتان. ويعكس هذا التقرير غنى الآراء والاقتراحات التي أبدت وتنوعها.

### أولاً - الخدمات المهنية والتنمية

#### اتجاهات السوق العالمية

٢ - بلغ حجم السوق العالمية لمختلف الخدمات المهنية في عام ٢٠٠٢ ما يزيد عن تريليون دولار أمريكي. والخدمات المهنية قطاع من أسرع القطاعات نمواً في اقتصادات العالم أجمع. وما زال التوظيف في هذه الخدمات ينمو بوتيرة أسرع من نمو قطاعات الاقتصاد الأخرى. غير أن الأهمية النسبية للتجارة في الخدمات المهنية في البلدان النامية ما فتئت تتراجع، بعكس البلدان المتقدمة التي بسطت شركاتها هيمنتها في جميع الأسواق العالمية لتجارة الخدمات. وثمة توجه نحو التركيز في الكثير من الخدمات المهنية بدأ يظهر على صعيدي الشركات والبلدان معاً. وفي الوقت نفسه، شهد مقدمو الخدمات المهنية تدويل الإنتاج، والأهمية المتزايدة للتجارة الإقليمية والتجارة فيما بين بلدان الجنوب، وللقضايا المتعلقة بالمنافسة. وبينما تسهم الخدمات إسهاماً متزايداً في الناتج المحلي الإجمالي في البلدان النامية، فإن حصتها من إجمالي التجارة ما زالت متدنية عن حصة السلع، خصوصاً بالمقارنة مع البلدان المتقدمة.

#### دور الخدمات المهنية

٣ - تطلع الخدمات المهنية بدور هام كجزء من البنية الأساسية لتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد. فهي بمثابة عوامل إنتاج في شتى الأنشطة التجارية، ويتوقف نطاق آثارها الجانبية على نوعيتها وقدرتها التنافسية.

ويكمن أحد الآثار الإنمائية البالغة الأهمية للخدمات المهنية في إسهامها في ما يُشار إليه عادةً باسم "اقتصاد المعرفة". وقد توصل الخبراء الاقتصاديون إلى وجود روابط وثيقة بين رأس المال البشري والقيمة المضافة والنمو الاقتصادي، وكثيراً ما تكون الخدمات المهنية في طليعة مقومات الابتكار. ولهذه الخدمات، خصوصاً في البلدان النامية وأقل البلدان نمواً، تأثير مباشر على تحقيق أهداف التنمية الاجتماعية الاقتصادية الواردة في إعلان الألفية، كالمضي في إقامة نظام تجاري ومالي يتسم بالانفتاح والتقيّد بالقواعد ويمكن التنبؤ به وغير تمييزي، وتوفير التعليم الابتدائي على الصعيد العالمي، والحدّ من معدل وفيات الأطفال، وتحسين صحة الأم والصحة العامة، ومعالجة وباء فيروس نقص المناعة البشري/الإيدز. وعلاوة على ذلك، فإن مسألة التجارة في الخدمات لها صلة مباشرة بالتزام إعلان الألفية بالقضاء على الفقر، وتحقيق الهدف ٨ ومساعيه المتعلقة بإقامة شراكة عالمية من أجل التنمية.

٤- وتشمل الخدمات المهنية *المهن المعتمدة*، كالحمامة والطب والمحاسبة والهندسة المعمارية والهندسة المدنية، والمهن غير المعتمدة أو الحرة. وتتفاوت نطاق الخدمات المهنية وتعريفها بين البلدان. وأغلب البلدان النامية تعرف الخدمات المهنية تعريفاً واسعاً يشمل الخدمات الجديدة المتصلة بالتجارة في السلع المحلية أو المتعلقة بالتجارة في خدمات أخرى، بما فيها الخدمات البحرية، ويغطي بشكل خاص خدمات الحاسوب وما يتعلق به من خدمات. وفي رواندا، على سبيل المثال، يُعتبر المصرفيون وموظفو التأمين مهنيين، إلى جانب أصحاب المهن التقليدية.

#### *التجارة في الخدمات المهنية والبلدان النامية*

٥- تبرز تجارب البلدان النامية بوضوح المكاسب الإنمائية التي يمكن أن تحققها من التجارة في الخدمات المهنية. فقد بلغت صادرات الخدمات المهنية ٢٧٠ بليون دولار في عام ٢٠٠٢، تمثل البلدان النامية نسبة ١٥ في المائة من مجملها. وبسبب الافتقار إلى بيانات تفصيلية ملائمة، يتعذر تقدير مسلك صادرات الخدمات المهنية من البلدان النامية ومنحى التجارة تقديراً مناسباً. ويبدو أن الفرص التجارية تتوفر بشكل أساسي للشركات المهنية عبر الوطنية الكبرى، المتواجدة في أسواق عديدة، والتي تقيم روابط مع شركات محلية وتشكل جزءاً من الشبكة العالمية. ويتيسر توريد الخدمات المهنية حيث توجد اتفاقات اعتراف متبادل. أما بالنسبة لموردي الخدمات المهنية الآخرين، فإن فرص تقديم خدماتهم في الخارج تكون محدودةً بعض الشيء. وقد أمكن تحديد أسواق متخصصة لشبكتي مقدمي الخدمات، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، لأن الخدمات المهنية تتيح فرصاً تجارية واسعة النطاق - تسهم الخدمات المهنية في المملكة المتحدة مثلاً بنسبة ١٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي - وليست حكراً على الشركات الكبيرة. ولا تزال صادرات الخدمات المهنية متواضعة بالنسبة لأغلب البلدان النامية، ولكن ثمة معدلات نمو هامة قد تحققت في بعض الحالات، ومنها حالة كولومبيا، على سبيل المثال، حيث سجّلت صادرات الخدمات التجارية معدل نمو سنوي نسبته ١٣ في المائة خلال السنوات الأخيرة، مع استئثار بلدان الأنديز بنسبة ٣١ في المائة من إجمالي هذه الصادرات. وفضلاً عن ذلك، فإن بلدان نامية، كالبرازيل

والهند، أصبحت تضطلع بدور عالمي في الخدمات المهنية. فحالة شركات التعاقد الخارجي في الهند مثال على الاندماج الناجح في السوق العالمية. ويتوقع أن يصل مبلغ التعاقد الخارجي على الخدمات على المستوى العالمي تريليون دولار أمريكي مع حلول عام ٢٠٠٦، دون أن تتجاوز نسبة التجارة الدولية منه ٢ في المائة. وتستحوذ السوق الأمريكية على نسبة ٦٠ في المائة من التعاقد الخارجي للهند، في الوقت الذي لا تشكل حصته من إجمالي واردات الولايات المتحدة من الخدمات سوى ١ في المائة. وقد ارتفعت قيمة التعاقد الخارجي على الخدمات في الهند من ٥٦٥ مليون دولار في الفترة ١٩٩٩-٢٠٠٠ إلى ٣,٦ بليون دولار في الفترة ٢٠٠٣-٢٠٠٤. وأصبحت المملكة المتحدة ثاني أكبر سوق للهند في التعاقد الخارجي على الخدمات، حيث أصبحت مقرّاً لـ ٤٨٠ شركة هندية أنشئت هناك لتسهيل وصولها إلى سوق الاتحاد الأوروبي. وقد تمخض ذلك عن تدفقات استثمارية ثنائية بين البلدين تكاد أن تكون متساوية مؤخرًا. وفي حالة البرازيل، تركز ٣٦ في المائة من إجمالي صادرات خدماتها في الخدمات التجارية والخدمات المهنية، ويتمثل الجزء الأكبر منها في خدمات الهندسة المدنية والهندسة المعمارية.

٦- وتترع البلدان النامية ذات الاقتصادات الصغيرة، مثل بلدان الجماعة الكاريبية وموريشيوس، إلى الاعتماد على قطاع الخدمات كأهم عنصر مساهم في الناتج المحلي الإجمالي والعمالة. وتميل البلدان النامية الجزرية الصغيرة إلى المحافظة على نظام تجاري منفتح تستأثر فيه الخدمات المالية والسياحية بالقسط الأوفر من التجارة، وتقوم بدور المحرك الأساسي للاقتصاد والتنمية، وتشكل الخدمات المهنية فيه عوامل إنتاج هامة. ومن الواضح أن تعزيز التجارة والتنمية يقتضي الاعتماد على الخدمات التي تمثل بالفعل ثلثي الناتج المحلي الإجمالي أو أكثر في البلدان النامية الجزرية الصغيرة. ونجاح بعض أقل البلدان نموًا في المحافظة على معدلات نمو اقتصادي مرتفعة، كما هو الحال في رواندا، يمكن عزوه بشكل كبير لا إلى الخدمات المتنامية في مجالات الاتصالات والسياحة والمواصلات فحسب، ولكن أيضاً إلى الخدمات المهنية، بما فيها الخدمات الاستشارية.

### تطورات جديدة: التعاقد الخارجي

٧- تمخض تطور قطاع التعاقد الخارجي في البلدان النامية عن مكاسب مباشرة وغير مباشرة للتنمية الاجتماعية الاقتصادية في تلك البلدان. ففي الهند، مثلاً، يُتوقع توظيف مليوني شخص في هذا القطاع في عام ٢٠٠٨، بالإضافة إلى الكثير من الوظائف الأخرى التي يُنتظر استحداثها كوظائف ثانوية بسبب الأثر المضاعف بمعدل ثلاث مرات. وقد نشط التعاقد الخارجي التجارة في قطاع التعليم الخاص الرامي إلى توفير التدريب في مجال الحاسوب عن طريق إنشاء مراكز مرخصة في بلدان أخرى. وقد تطورت هذه الخدمات لتشمل تقديم التدريب الأساسي والمتقدم في مجال الحاسوب، نظراً لبطء الجامعات الشديد في التكيف مع متطلبات التكنولوجيا الجديدة والاستجابة للسوق المتغيرة بسرعة كبيرة. وقد وفرت أنشطة التعاقد الخارجي وظائف بأجور أفضل، مما أدى إلى نمو الدخل وتنشيط الاستهلاك. وتزداد الأجرور في هذا القطاع سنوياً بمعدل ١٥ في المائة. ويشير معدل استنزاف

الموظفين المرتفع إلى أن قطاع التعاقد الخارجي على الخدمات يُنتج مهارات قابلة للنقل، مما يؤدي إلى انتقال هذه المهارات إلى القطاع المحلي. وكانت احتياجات قطاع التعاقد الخارجي على المستوى العالمي الدافع وراء التغييرات في التشريعات المتعلقة بالاتصالات وتحريرها، مما أدى إلى خفض تكاليف خدمات الاتصالات. وقد سعت الشركات في قطاع التعاقد الخارجي على الخدمات، من أجل تعزيز مكانتها في أسواق التصدير، إلى الحصول على شهادات عالية الجودة من شركات في أسواقها التصديرية بغية المحافظة على نوعية منتجاتها وتلبية متطلبات زبائنها في البلدان الغربية. وبما أن ٤٠-٦٠ في المائة من موظفي قطاع الخدمات هذا من النساء، فقد كان للتعاقد الخارجي أثرٌ بَيْنٌ على تمكين المرأة عن طريق توفير فرص توظيف ذات قيمة مضافة عالية، قلما توفر مثلها من قبل. وأدى هذا القطاع أيضاً إلى بروز شركات هندية متعددة الجنسيات، مثل شركات Infosys و TCS و Wipro، أصبحت ذات قدرة تنافسية على المستوى الدولي في طائفة واسعة من الخدمات ولم تنزل توسع نطاق عملياتها على هذا المستوى. وأخيراً، فإن النجاح الذي تحقّق في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أسهم في تشييد سمعة للهند كان لها أثر إيجابي على القطاعات الأخرى، كالسياحة والترفيه والخدمات المهنية وغيرها من الخدمات.

#### مقاييس التجارة والتنمية

٨- يمكن في مجال الخدمات المهنية وضع مقاييس للتجارة والتنمية (موضحة فيما يلي) من أجل تقييم مدى فعالية اندماج البلدان النامية في النظام التجاري الدولي والمفاوضات التجارية ومدى استفادتها منها، استناداً إلى إسهامها المتوقع في التنمية.

• القدرة التوريدية والتنافسية للبلدان النامية في قطاع الخدمات المهنية. تتوقف هذه القدرة إلى حد بعيد على نوعية التعليم العالي والتعليم الفني وانتشارهما. وبخلاف الحال في بعض قطاعات الخدمات الأخرى، تتمثل الميزة النسبية لهذا القطاع في مزيج من الكلفة والنوعية والعمالة التنافسية والقدرة على توليد المعارف المتخصصة في المجالات ذات الصلة وتطبيقها ونشرها. وفي سياق اقتصاد المعرفة الناشئ، تمثل هذه الخدمات، التي تشمل، في جملة أمور، الخدمات الاستشارية التجارية، وخدمات تكنولوجيا المعلومات، وأنشطة البحث والتطوير، وخدمات التصميم والهندسة، عوامل أساسية في تحديد القدرة التنافسية. والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية متضررة بشكل خاص بسبب حجمها وصعوبة حصولها على رأس مال وقروض مناسبة، وكذلك عدم قدرتها على تحمل مجازفات تجارية كبرى، لا سيما بسبب الافتقار إلى البرامج الخاصة وتدابير الدعم العام على المستوى الوطني في البلدان النامية، وهي برامج وتدابير تتوفر للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان المتقدمة.

• زيادة حصة تجارة البلدان النامية في الخدمات المهنية وتعزيز مشاركتها في القطاعات الجديدة والحديثة للحياوية للتجارة الدولية. من الجدير بالملاحظة أنه في الوقت الذي ازدادت مشاركة البلدان النامية ليس فقط في استيراد الخدمات المهنية بل في تصديرها أيضاً، فإنها لا تزال تعتبر بلدان مستوردة صافية. فالصادرات تقتصر على عدد قليل من البلدان النامية وتنحصر في أنشطة مهنية تقليدية محدودة، وأغلبها يتم تقديمه بواسطة أسلوبي التوريد ٤ و ١. بيد أن شركات البلدان النامية باتت تطور تخصصات تستطيع التنافس فيها، من قبيل الخدمات الصحية المتخصصة، وخدمات البحث والتطوير، بما فيها التكنولوجيا البيولوجية وخدمات الحاسوب والهندسة المدنية.

• انفتاح الأسواق لصادرات البلدان النامية وانفتاحها للآخرين. أشارت دراسة قامت بها لجنة الإنتاجية الاسترالية مؤخراً للمقارنة بين مستوى التقييد في مختلف المهن والبلدان، إلى أن التجارة في المهن المعتمدة لا تزال تواجه تقييدات لا يستهان بها حول العالم. ويبدو أن مقدمي الخدمات المهنية يواجهون قيوداً في مجال الإقامة أكثر مما يواجهونه في مجال العمليات الجارية. وأفيد بأن الخدمات القانونية هي الأكثر تعرضاً للتقييد من بين المهن المعتمدة، تليها خدمات المحاسبة والهندسة المعمارية والهندسة المدنية. بيد أن الأكثر تضرراً هو تنقل المهنيين من البلدان النامية جراء العراقيل القائمة أمام الوصول إلى الأسواق ودخولها، بما في ذلك أثر التشريعات المحلية فيما يتعلق باشتراطات التسجيل والترخيص والتصديق والاعتراف والاعتماد، وكذلك الإقامة أو الجنسية أو المواطنة. وقد أدركت البلدان المتقدمة ما للممارسات المنافية للمنافسة، من قبيل تحديد الأسعار والقيود على الإعلانات، من أثر سلبي على قدرتها التنافسية وصادراتها من الخدمات. وبالإضافة إلى ذلك، هناك حواجز ناجمة عن الممارسات المنافية للمنافسة التي يتبعها أصحاب المصلحة والمنظمون المهيمون في أسواق البلدان المتقدمة لها انعكاسات على موردي البلدان النامية ومن شأنها، في جملة أمور، إبطال الآثار الإيجابية لتحرير التجارة، خصوصاً بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وللمستهلكين. وفيما يتعلق بتحرير البلدان النامية لتجارها، لئن كان المجال مفتوحاً على صعيد السياسة العامة لتعزيز القدرة التوريدية والتنافسية المحلية والوصول إلى الخدمات الأساسية، فإن نقل المهارات وتشجيع الاستثمار والارتباط بالشبكات العالمية تعدّ شروطاً ضرورية لتعظيم إسهام التجارة في النمو والتنمية

• الحد من الفقر، والمساواة بين الجنسين والرفاه، والمصلحة العامة، وإيجاد الوظائف، وتطوير المهارات والقيمة المضافة، وتعميم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والابتكار التكنولوجي. من شأن الخدمات المهنية، بخلاف الصورة النخبوية المرسومة لها، أن تنتشر الناس من الفقر، كما أن نشر هذه الخدمات بفعالية وعلى نطاق واسع يسهم هو الآخر في خدمة المصلحة العامة وتخفيف

الآثار الضارة للفقير عن طريق أمور منها، مثلاً، الوصول إلى خدمات صحية وتعليمية واجتماعية أفضل. ويشكل تطوير الخدمات المهنية مصدراً لإيجاد وظائف جديدة وإضافية رسمية ومرتفعة الأجر في البلدان النامية. وهو يتحقق بتنمية المهارات ويسهم في إيجاد القيمة المضافة في إنتاج السلع والخدمات والتجارة. وتراعي الخدمات المهنية في معظم البلدان النامية المنظور الجنساني إلى حد كبير ولها طابع إيجابي. فالنساء مثلاً ينخرطن بنشاط في قطاعات التمريض والتدريس والخدمة الاجتماعية، على الصعيدين المحلي والدولي معاً. ويُنظر إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، فضلاً عن كونها خدمة مهنية بحد ذاتها، كأداة لعصرنة المجتمع. كما تسهم الخدمات المهنية، وخاصة أنشطة البحث والتطوير وخدمات الهندسة، في حفز الابتكار.

### ثانياً - ظهور أطر تنظيمية جديدة والتحديات التي تواجه البلدان النامية

٩- كثيراً ما تختلف أساليب تنظيم الخدمات المهنية بين البلدان وأحياناً حتى في البلد الواحد. وقد يشمل نطاق التنظيم مقدّم الخدمة والخدمة نفسها، وقد يتراوح بين اشتراطات المؤهلات التعليمية للمهنيين واشتراطات الترخيص للشركات أو شهادات اعتمادها، ووضع معايير إلزامية لتأدية الخدمة وبشأن إلى المنتج النهائي نفسه. ويتباين نطاق اللوائح التنظيمية وشكلها بشكل واسع بين البلدان. فبعض الأنشطة المهنية قد تخضع للتنظيم في بلد دون آخر. والأنشطة التي يمكن أن يمارسها المهنيون في أحد البلدان قد يقيدتها القانون في بلدان أخرى، أو قد تمارسها فئة منفصلة تماماً من المهنيين. وفي أغلب البلدان، يتم تقاسم السلطات التنظيمية بين الهيئات العامة والخاصة (الجمعيات المهنية عادةً) ولكن التوازن بينهما يتفاوت إلى حد كبير بين البلدان. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المهن قد تخضع للتنظيم على الصعيد الوطني في بعض البلدان وعلى الصعيد دون الوطني في بلدان أخرى.

١٠- وتواجه الجهات التنظيمية في شتى البلدان تحديات في التكيف مع السوق والتطورات التكنولوجية، لا سيما في البلدان النامية. فحتى أفضل اللوائح التنظيمية يجب أن تكون في حالة حركة دائمة كي تتكيف مع الحقائق الجديدة. وتضطرع معظم البلدان مع الإصلاح التنظيمي. فما بدأ برفع الضوابط التنظيمية وتحرير التجارة تحول تدريجياً إلى إعادة تنظيم للخدمات المهنية. وهذه العملية طويلة ومعقدة جداً، فضلاً عن استنزافها الشديد للموارد. وتتزايد الروابط بين المهنيين على المستوى العالمي، ويتجلى هذا الاتجاه في تزايد عدد الممارسات والمعايير المتفق عليها واتفاقيات الاعتراف المتبادل وتنامي الاهتمام بها. وتقوم الاتحادات الدولية/الإقليمية للجمعيات المهنية، بصورة متزايدة، بوضع معايير متسقة وممارسات فضلى ومبادئ توجيهية لمهن محددة. ويبدو أن ثمة تحركاً نحو التحكيم التنظيمي الدولي. فظهور معايير دولية تضبط مختلف الخدمات المهنية، والكثير منها معايير خاصة، والابتكار التكنولوجي والتجارة الإلكترونية، فضلاً عن المستوى المتزايد من الالتزامات الملزمة دولياً، كل ذلك يحدّ من المرونة السياسية المتاحة للحكومات لتصميم وتطبيق أنواع معينة من القواعد المحلية، ويزيد من صعوبة إنفاذها.

وفي هذا السياق، قد يجدي النظر في ما إذا كان يمكن اعتبار هيئات وضع المعايير شاملة ومثلة بحق لمصالح البلدان على اختلاف مستوياتها التنموية. وثمة مشكلة أخرى قد تتمثل في السعي إلى اعتماد نهج تنظيمية قياسية ومنسقة دون مراعاة الخصائص المؤسسية والوطنية والاحتياجات الإنمائية للبلدان المعنية حق المراعاة. فعملية وضع المعايير يجب أن تشمل البلدان النامية وأن تعكس احتياجات هذه البلدان وظروفها. لذا ينبغي تشجيع وضمان عضوية البلدان النامية في هيئات ومؤسسات وضع المعايير ومشاركتها الفعالة فيها.

١١- ويزداد تحمس الحكومات لتنظيم المهن بغية ضمان نوعية وسلامة العرض، والوصول العام إلى الخدمات الأساسية، وضمان استقلالية الموردين ونزاهتهم، ضمن أهداف عامة أخرى. ويبرز اتجاه نحو تبني لوائح تنظيمية تعزز المنافسة وتراعي السوق. بيد أنه يتعين إقامة توازن بين ضمان نوعية الخدمات وضمان توفر عدد كافٍ من مقدمي الخدمات في أي سوق تنافسية. ومع ذلك، فإن السعي إلى تحقيق هذا الهدف ينطوي على مجازفة الإفراط في التنظيم. ويمكن للاتحادات الدولية للجمعيات المهنية، المنخرطة في وضع معايير وممارسات فضلى لمهن محددة، أن تساعد الحكومات في تحقيق التوازن بين تلبية متطلبات السوق والاعتبارات العامة.

١٢- وهناك عدد من البلدان النامية تطورت فيها الخدمات المهنية في فراغ قانوني وتنظيمي، لا تضبطها إلا المبادئ التوجيهية العامة التي تشمل اقتصاد الخدمات ككل. ويتمثل التحدي الذي يواجه العديد من البلدان النامية في وضع السياسات والأطر التنظيمية الملائمة، وتعزيز قدرات المؤسسات على إنفاذ اللوائح التنظيمية في مجال الخدمات المهنية. وقد لوحظ تفاوت شاسع أيضاً بين البلدان النامية في مستوى الطابع المؤسسي المفضى على الجمعيات المهنية. فبعض البلدان النامية، خصوصاً أقل البلدان نمواً، ليست لديها جمعيات مهنية أساساً. وغالبية البلدان المنتمة إلى فئة أقل البلدان نمواً هذه ليس لديها أي إجراءات أو اتفاقات بشأن الاعتراف بالمؤهلات المهنية. كما أنها في الغالب لا تنتمي إلى جمعيات مهنية دولية. وفي العديد من البلدان النامية، تعتمد الجمعيات المهنية، التي قد تكون غير إلزامية، أو هيئات تنظم نفسها بنفسها، أو قد تكون أو لا تكون لديها سلطات مفوضة، إلى وضع اشتراطات لدخول المهنة، وإصدار شهادات ممارستها، ومعالجة القضايا التأديبية، ووضع المعايير، بما فيها المعايير الأخلاقية. وفي هذا السياق، يكمن أحد التحديات التي تواجهها البلدان النامية في ضمان استقلالية الهيئات التنظيمية بحيث تكون مستقلة عن أي من موردي الخدمات وغير خاضعة لمساءلته. وثمة تحدٍ آخر يتمثل في ضمان امتثال المهنيين الأجانب الذين يقدمون خدمات في بلدانهم للقواعد والتنظيمات التأديبية والأخلاقية التي تستلزمها هيئاتهم المهنية.

١٣- وقد أدّى الاعتراف المتزايد بأهمية الخدمات المهنية والتجارة في الخدمات، وكذلك التكامل الإقليمي المتنامي بين البلدان النامية والمبادرات الإقليمية، إلى استحداث جمعيات مهنية إقليمية. وأسهمت الإمكانات التكنولوجية في إنجاح أعمال هذه المنظمات. كما أن تشييد مراكز وطنية وإقليمية للمهن بغية تعزيز المشاركة

الفعالة للبلدان النامية في التجارة الدولية والمفاوضات التجارية في منظمة التجارة العالمية لعب دور المحرك في هذا الشأن.

١٤ - وتم التأكيد على أهمية اعتماد نهج قائم على تعدد أصحاب المصلحة وعلى المشاركة في صياغة السياسات والأطر التنظيمية الملائمة وعلى إشراك المفاوضين التجاريين والجهات التنظيمية والمشرعين والجمعيات المهنية والمجتمع المدني، وذلك لضمان أخذ الشواغل الخاصة لهذه الجهات في الاعتبار، بما في ذلك فيما يتعلق بفتح السوق أمام المنافسة الأجنبية.

### ثالثاً - التجارب الوطنية على صعيد التجارة في الخدمات المهنية

١٥ - تم أثناء الاجتماع تبادل الخبرات الوطنية بين الخبراء وإبراز أهم الاتجاهات والمشاكل التي تواجه البلدان النامية في مجال الخدمات المهنية. واعتبرت الروابط فيما بين أساليب التوريد والقطاعات ذات أهمية حاسمة في مجال تصدير الخدمات المهنية.

### المعوقات الداخلية

١٦ - يعاني تطوير وتصدير الخدمات المهنية في البلدان النامية من عراقيل داخلية وقيود دولية معاً. فعلى الصعيد الداخلي، تشمل عقبات تصدير الخدمات العوامل التالية:

(أ) إن الخدمات بشكل عام، والخدمات المهنية بشكل خاص، لم يتم إدماجها بشكل كامل في صلب السياسات التجارية الوطنية، وليس هناك تشجيع مناسب ولا سياسات واستراتيجيات ترافقه.

(ب) إن السياسات الضريبية وسياسات سعر الصرف والائتمان، في بعض الحالات، لا تفضي إلى تسهيل العرض المحلي للخدمات وتصديرها بشكل تنافسي، وليست هناك آليات تمويل مناسبة تدعم الصادرات، خصوصاً صادرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. كما أن البلدان النامية، وخصوصاً أقل البلدان نمواً، ليست في الغالب أطرافاً في المعاهدات الضريبية الرامية إلى تجنب الازدواج الضريبي. والنتيجة أن مقدمي الخدمات التابعين لهذه البلدان يخضعون للضريبة مرتين - في البلدان المضيفة وفي البلدان الأم - وهي تكلفة تعتبر بمثابة رسم على المعاملة مفروض على مقدمي الخدمات.

(ج) ثمة افتقار إلى البنية الأساسية الملائمة، خصوصاً خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية.

(د) ثمة افتقار إلى الوعي التصديري ومعايير الجودة الدولية لدى شركات القطاع الخاص والجمعيات المهنية.

(هـ) ثمة افتقار إلى تغطية قانونية للمسؤولية والمخاطرة. فالمسؤولية تمثل عقبة أساسية في توريد العديد من الخدمات المهنية، لا بد من معالجتها. وتتضمن العقبات التي تعترض تقديم الخدمات المهنية: مساءلة مقدمي الخدمات الأجانب ومسؤوليتهم؛ ومدى سريان القانون المحلي على مقدمي الخدمات الأجانب؛ وتقاسم المخاطر بين مقدمي الخدمات الأجانب والمستهلك؛ ومسائل الخصوصية والأمان.

(و) ثمة افتقار إلى دعم واسع النطاق من الدولة لمؤسسات التعليم العالي، وهو دعم ضروري لبناء القدرات المحلية وتعزيز القدرة التنافسية في مجال الخدمات المهنية.

ويلزم معالجة هذه القضايا على سبيل الأولوية في جدول الأعمال الداخلي للبلدان النامية بغية زيادة مشاركتها في التجارة الدولية في الخدمات المهنية.

١٧- وفي كينيا، لم يكن يولى اهتمام يذكر، حتى عهد قريب، بالتجارة في الخدمات خارج نطاق الخدمات البديهية جداً، كالسياحة والاتصالات والمواصلات والخدمات المالية. بيد أن الأمر أخذ يتغير مع إدراك كينيا أنها يمكن أن تحقق مكاسب كبيرة عن طريق تنظيم وتيسير قطاع الخدمات. وخلال العقد الماضي تقريباً، صدرت كينيا كميات هائلة من الخدمات المهنية تحت أسلوب التوريد ٤، خصوصاً إلى بلدان أفريقيا الجنوبية والبلدان النامية. والحالات التي تم فيها ذلك على المستوى الرسمي قليلة جداً، وجميع الموردين الذين يتحركون في هذا الاتجاه يفعلون ذلك من تلقاء أنفسهم وبدون أي دعم يذكر. وهذا يعني أن التجارة في الخدمات المهنية، من ضمن قطاعات خدماتية أخرى، تعاني من تجاهل تام تقريباً في السياسة التجارية لكينيا. وقد تم الاعتراف بأن التحويلات المالية من الكينيين العاملين في الخارج تشكل نسبة هامة من إيرادات القطع الأجنبي، إذ تجاوزت قيمتها عوائد الصادرات التقليدية للبن.

١٨- وفي بوتان، نظراً إلى حجم الاقتصاد ومستوى نموه، لم تُوضع حتى الآن صكوك قانونية تنسجم مع البيئة الاقتصادية الجديدة في مجال الخدمات المهنية إلا لتنظيم المهن الطبية والصحية. وهنا أيضاً، لا يزال التنفيذ معلقاً. والهدف الأساسي من هذه اللوائح التنظيمية هو ضمان نوعية الخدمة وتحديد معايير السلوك المهني ومبادئ التصرف وأخلاقيات المهنة التي تنبغي مراعاتها من جميع المهنيين في مجال الطب والصحة.

١٩- وفي حالة مدغشقر، واجه مقدمو الخدمات المهنية صعوبات في تلبية معايير وتوقعات عملائهم الأجانب. ولا بد من بناء القدرات البشرية وتوفير الموارد المالية للتغلب على هذا الوضع. وتتبع الصعوبات الحالية من ضعف النظام التعليمي في مدغشقر، مما يتمخض عن نوعية متدنية نسبياً من المهنيين. وتزيد العزلة الثقافية هذا الوضع سوءاً. كما أن البنية الأساسية غير الملائمة، والافتقار إلى معدّات المختبرات ووسائل الاتصالات، بين أمور أخرى، قد عرقلت أيضاً تنمية القدرات المحلية في هذا البلد.

### أهمية جميع أساليب التوريد والروابط بين القطاعات

٢٠- بالرغم من أن الأسلوبين ١ و ٤ هما اللذان يتيحان بالدرجة الأولى زيادة مشاركة البلدان النامية في التجارة الدولية في الخدمات المهنية، فإن ثمة أدلة تشير إلى أن الأسلوبين ٢ و ٣ يضطلعان أيضاً بدور هام ومتزايد في مشاركة البلدان النامية في التجارة في هذا المجال. فالصادرات تتم بواسطة تشكيلة متنوعة من أساليب التوريد، والافتقار على أسلوب واحد منها قد يجعل جهود موردي البلدان النامية عديمة الفعالية. فنمو أنشطة التعاقد الخارجي على المستوى العالمي، مثلاً، يرتبط ارتباطاً وثيقاً بحركة الأشخاص الطبيعيين الذين يقدمون الخدمات في سوق التصدير. ويمكن أن يحل أحد هذين الأسلوبين لتوريد الخدمات محل الآخر، إلى حد ما. فعلى سبيل المثال، فإن العمل الذي تقوم به الشركات الهندية المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات في الموقع تضاعل من ٦٢ إلى ٣٩ في المائة مؤخرًا، فيما ارتفعت نسبة الأعمال المنقولة إلى الخارج من ٣٠ إلى ٥٢ في المائة. وفي الوقت ذاته، فإن طبيعة العلاقة بين الأسلوبين ١ و ٤ قد تغيرت على نحو يجعل الأسلوب ٤ أكثر حرجاً في الغالب، إذ أصبح العمل في الموقع أقصر مدة وأكثر تواتراً، ويستلزم تقديم الخدمات بشكل أسرع. ونمو التجارة في الخدمات عبر التعاقد الخارجي على الصعيد العالمي أضفى زخماً قوياً للاتجاه نحو تأسيس تواجد تجاري في أسواق التصدير أو انضمام شركات أجنبية إلى شركات هندية في الهند. وإن إدامة نمو تجارة الخدمات عن طريق التعاقد الخارجي ستتوقف إلى حد كبير على ضمان قدرة شركات البلدان النامية على اختيار الأسلوب الأنسب لتوريد الخدمات استناداً إلى اعتباراتها التجارية الخاصة.

٢١- وبالرغم من حقيقة أن العديد من أقل البلدان نمواً تشهد عجزاً كبيراً في تجارة الخدمات - فعوائد الصادرات في رواندا مثلاً لا تزيد نسبتها عن ٣٠ في المائة من الواردات - فإن مقدمي الخدمات من هذه البلدان ما برحوا يصدرون خدماتهم المهنية بواسطة الأسلوبين ١ و ٤ إلى بلدان أخرى في المنطقة. فسوقا صادرات رواندا، مثلاً، هما بوروندي وجمهورية الكونغو الديمقراطية. ومن جهة أخرى، فإن الأسلوبين ٣ و ٤ هما الوسيلتان الرئيسيتان لاستيراد هذه الخدمات من الخارج.

٢٢- وفي موريشيوس، أدت التجارة المتنامية في الخدمات المالية إلى تزايد الطلب على خدمات الحاسبة، مما أصبح عاملاً حافزاً لتحسين قدرتها التنافسية على الصعيد الدولي. وبما أن الشركات المحلية مضطرة إلى حوض منافسة صعبة في الأسواق الخارجية، فقد تعين أن تكون خدمات الحاسبة المقدمة إلى هذه الشركات متسقة مع المعايير الدولية وموازية لأفضل الممارسات على المستوى العالمي.

### التصدي للحواجز القائمة أمام التجارة

٢٣- تواجه صادرات الخدمات المهنية من البلدان النامية قيوداً ثقيلة تعترض وصولها إلى الأسواق الخارجية ودخولها إليها. ففي أسواق البلدان المتقدمة، تواجه هذه الصادرات حواجز معقدة أمام الدخول إلى الأسواق يصعب تخطيطها.

وتعرقل هذه القيود أيضاً التجارة في الخدمات المهنية بين بلدان الجنوب. وتشمل القيود الأساسية على الوصول إلى الأسواق والتي تمّ تحديدها كعوامل ذات أثر كبير على الإمكانيات التصديرية للبلدان النامية: قضايا الاعتراف والمؤهلات، واحتبارات الحاجات الاقتصادية، واحتبارات سوق العمل، ومتطلبات التأشيرات والترخيص المكلفة، والإجراءات غير الشفافة، والحاجة إلى رخص عمل، والقيود المفروضة على تأسيس الشركات وتواجدها محلياً، واشترطات المواطنة والإقامة. كما أن البيئة التنظيمية غير الشفافة، والقضايا المتعلقة بالضريبة والمسؤولية هي عوامل أخرى تمّ تحديدها كحواجز إضافية أمام دخول الأسواق تواجه موردي الخدمات المهنية من البلدان النامية. وتقضي زيادة مشاركة البلدان النامية في التجارة في الخدمات المهنية على الصعيد الدولي وضمان تحقيقها مكاسب إنمائية من هذه التجارة معالجة فعالة لمسألة الحواجز القائمة أمام الدخول إلى الأسواق، فضلاً عن إزالة القيود المتعلقة بالوصول إلى الأسواق.

٢٤- وقد أشير الإشارة إلى أنه في حين تشكل أنواع التدابير المذكورة أعلاه حواجز فعلية أمام دخول صادرات البلدان النامية إلى الأسواق، فإن المصدرين من البلدان المتقدمة إلى أسواق في بلدان نامية كثيراً ما يجدون طرقاً للتحايل على التدابير الوطنية. ففي رواندا، مثلاً، يشترط الحصول على تأشيرة ورخصة عمل ويتمّ منحها لمدة ثلاث سنوات، يتعين أثناءها تدريب مهني مواطن لاكتساب المؤهلات ذات الصلة. ورخصة العمل هذه قابلة للتجديد، كما أنه حالما يحصل الشخص على وظيفة فإنه يُعامل معاملة وطنية كاملة. وفي الوقت ذاته، يحتاج صاحب العمل، كي يوظف مهنيّاً أجنبياً، إلى أن يثبت عدم توفر رواندي مؤهل لتقلد الوظيفة. ولكن رغم هذه التدابير التنظيمية، فإن مقدّمي الخدمات الأجنبيات يسيطرون على العديد من المهن في رواندا. ويتّسم الإطار القانوني في مجال التجارة في الخدمات المهنية بالتححرر على نحو يتيح أي شكل من أشكال التأسيس، وللسوق مطلق الحرية في تحديد أسعارها. وبشكل خاص، ليست هناك تشريعات محددة لمعالجة المسائل التي تنظم المنافسة. وثمة مثال آخر على التحايل على أي قيود على الوصول إلى أسواق البلدان النامية وهو التواجد عبر أنشطة المانحين من خلال برامج المساعدة التي تتضمن مهنيين من بلدان متقدمة.

٢٥- وتوسّع البلدان النامية إلى الارتقاء بسلسلة القيمة كوسيلة مثلى لتحقيق أقصى حد من المكاسب من المشاركة في التعاقد الخارجي على الخدمات على المستوى العالمي. وقد ثبت أن التعاقد الخارجي على المستوى العالمي يعود بالربح على جميع الأطراف، ويفضّي إلى مكاسب في الإنتاجية، وإلى تعزيز القدرة التنافسية والنمو الإجمالي في فرص العمل. أما المخاوف المتعلقة بفقدان الوظائف في البلدان المتقدمة والتي تمخضت مؤخراً عن ردود فعل عكسية مناوئة لأنشطة التعاقد الخارجي ومساعٍ لتضييق نطاقها فيما يتعلق باستخدام الأموال العامة، فليس لها أساس من الصحة ولها في المقابل مضار اقتصادية. وقد أكدت دراسات عديدة على الفوائد الاقتصادية لجميع الأطراف المشتركة في التجارة. وتوصلت دراسة حديثة لمكيثري، على سبيل المثال، إلى أن شركات الولايات المتحدة عندما تنقل أنشطتها إلى الهند، فإن كل ١,٤٥ دولار يتمّ إنتاجها يبقى منها ٣٣ سنتاً في الهند ويحوّل الباقي إلى الولايات المتحدة. ويرتبط الأثر الممكن لسوق الأيدي العاملة بالتروح الطبيعي للعمال، والذي يحدث في جميع الأحوال من خلال الابتعاد عن الصناعات الأكثر نضجاً. وفي الوقت ذاته، فإن التدابير الرامية إلى تقييد التجارة عن طريق التعاقد الخارجي إلى بلدان أخرى حرمت الشركات الهندية من فرص

تجارية وأدت إلى خسارة عقود في أسواق تصدير محتملة. والشركات الهندية محرومة أيضاً من فرص التصدير إلى البلدان الأوروبية التي تعتمد قوانين لحماية الخصوصية تمنع نقل البيانات الشخصية إلى خارج أوروبا ما لم تستوف ضمانات صارمة. وفي نفس الوقت، فإن الشركات الهندية تفتش عن فرص جديدة في الأسواق الإقليمية وتقوم بخطوات تدريجية لإشراك بلدان نامية أخرى في المنطقة في خبرتها الناجحة.

٢٦- وتقتضي الدراسة في الخارج جهوداً بشرية ومالية كبيرة. والطلاب القادمون من بلدان نامية والذين تُتاح لهم الفرصة للدراسة في جامعات بلدان متقدمة قد يتضررون من جهتين. الأولى، أنهم حاملوا ينهون دراستهم قد يضطرون إلى مغادرة البلد الذي درسوا فيه لأنهم في الغالب لن يستطيعوا استيفاء شروط التأهيل من خلال التدريب وخبرة العمل، وبالتالي فهم محرومون من فرص العمل في مثل هذه البلدان. والثانية، أنهم قد يواجهون مشاكل عند سعيهم للاندماج في السوق المهنية لبلدهم الأصلي، لأن فرص العمل والأجور قد تكون دون توقعاتهم إلى حد كبير.

#### القضايا المتصلة بالمنافسة

٢٧- تعمل الجمعيات المهنية في كثير من الأحيان على تقييد المنافسة والمحافظة على الفرص التجارية لمقدمي الخدمات المحليين. وتلك هي بشكل خاص حالة المهن التي تنظم نفسها بنفسها. ولكن في بعض الحالات، تهدف القيود التي تُمسّ مقدمي الخدمات الأجانب إلى المحافظة على نوعية الخدمات بشكل أساسي. وهذه هي حالة تايلند على سبيل المثال، حيث لا يُسمح بتمثيل موكلين في المحاكم إلا لمحامين تايلنديين، بغية ضمان التمكن التام من القانون واللغة التايلنديين. بيد أن ثمة محامين أجانب يعملون في تايلند منذ أكثر من أربعة عقود، إذ يقدمون الاستشارات القانونية ويساعدون الزبائن في صياغة العقود دون أن يواجهوا أي حواجز في تقديم هذه الأنواع من الخدمات القانونية. وفي الاتحاد الأوروبي، يواجه مقدمو الخدمات المهنية في المهن المعتمدة خمس فئات من التنظيمات ذات الطابع التقييدي، وهي: تحديد الأسعار، والأسعار الموصى بها، والتنظيمات الخاصة بالإعلانات، والاشتراطات المتعلقة بالدخول إلى السوق، والحقوق المحفوظة، والتشريعات التي تنظم الهياكل التجارية والممارسات المتعددة التخصصات. ومن شأن مثل هذه التنظيمات أن تقتضي على المنافسة بين مقدمي الخدمات أو أن تحد منها، وأن تترك أثراً سلبياً على المستهلكين، وأن تقلص فعالية الكلفة وتصرف المهمة عن خفض الأسعار وعن الابتكار.

٢٨- ويواجه مقدمو الخدمات المهنية من البلدان النامية متطلبات مالية صارمة وباهظة كشرط للدخول إلى الأسواق، وهي متطلبات يصعب عليهم استيفاؤها بسبب محدودية الموارد المالية. وثمة تدابير أخرى قد تبخس حق مقدمي الخدمات المحليين الأصغر بالمقارنة مع الشركات الدولية الناشطة على المستوى العالمي. ففي رواندا، مثلاً، لا يُسمح للشركات الوطنية بالإعلان عن خدماتها محلياً، بينما تتحايل الشركات الدولية على هذا القيد عن طريق استخدام منفذها إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات الدولية. كما تواجه الشركات المحلية في البلدان النامية ممارسة التسعير التحويلي، وهو أن

تحدد الشركات الدولية مركزياً رسوم الخدمات التي تقدمها على الصعيد الدولي. وهذا الترتيب ليس في صالح البلدان النامية، إذ يحدّ من قدرتها على المناورة.

٢٩- وتنطوي المشاريع الهندسية الكبرى على مخاطر جسيمة، وبالتالي على مسؤولية لا يمكن إلا للشركات الكبرى تحملها. وهذا ما أدى إلى تقلص شديد في عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تقدم خدمات هندسة مدنية، بالمقارنة بالوضع قبل عقد من الزمن عندما كان العديد من هذه الشركات متواجداً في السوق. وفي الوقت ذاته، فإن حجم الشركات ازداد بشكل كبير، إذ أصبح بعضها يضم ٥٠.٠٠٠ موظف مهني. ومن نافلة القول إن المنافسة مع مثل هذه الشركات أمر صعب للغاية، حتى بالنسبة لأكبر الشركات في البلدان النامية، ناهيك عن الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، والتي تمثل الجزء الأكبر من شركات البلدان النامية. فضلاً عن ذلك، فإن مقدمي الخدمات يضطرون بشكل متزايد إلى تقديم عروض متكاملة من الخدمات المتنوعة أو عروض تتضمن سلعاً وخدمات معاً. ومرة أخرى، فإن الشركات الكبرى هي المؤهلة بشكل أساسي لاستيفاء هذه المتطلبات. وقد لاحظ الخبراء أن السياسات العامة على الصعيد الوطني والدولي بحاجة إلى أن تشجع بشدة مشاركة شركات البلدان النامية في تصميم وتنفيذ مشاريع البناء في أسواقها. ويجب على المؤسسات المالية المتعددة الأطراف والبلدان المانحة أن تدعم السياسات المحلية الرامية إلى تطوير القدرات الوطنية، بما في ذلك عن طريق جمعيات الشركات، وأن تقدم شتى الحوافز المطلوبة من خلال برامج محددة تعنى بنقل التكنولوجيا.

### المشتريات الحكومية

٣٠- إن لممارسات الشراء الحكومية، التي تمارس التمييز عادةً لصالح الموردين المحليين، أثراً هاماً على التجارة في الخدمات المهنية. فالوكالات التي تنفذ المشتريات الحكومية تسعى للحصول على أقصى ما يمكن الحصول عليه بالأموال العامة، وهي بالتالي تهتم بأقل كلفة ممكنة بالنسبة للنوعية. وفي الوقت نفسه، فإن الوكالات الحكومية قد تشغلها قضايا اجتماعية أخرى، مما يحدو بها لتفضيل صغار المنتجين المحليين لمساعدتهم على تحصيل الخبرة وتنمية القدرات وتوفير فرص توظيف محلية في الآن ذاته. وبالمقابل، قد تُعطى عقود شراء وفق شروط معينة، من قبيل استخدام الموارد المحلية مثلاً. ويقدر أن حوالي ٥٠ في المائة من سوق الخدمات الهندسية تتألف من الخدمات التي تزود بها الحكومات عن طريق الشراء العام. ويرجح أن يكون الوضع مماثلاً في أسواق الخدمات المهنية الأخرى. وللحكومات معاييرها الخاصة في اختيار الموردين، إذ تؤثر الاستعانة بموردين محليين عادةً. بيد أن الاتجاه يبدو معاكساً في حالة البلدان النامية. ففي الواقع، قلما ينجح الموردون المحليون في هذه البلدان في الفوز بمناقصات لتقديم خدمات تتعلق بالمشتريات الحكومية؛ الأمر الذي يؤدي إلى إنفاق مبالغ ضخمة من المال لتوظيف مهنيين أجانب. كما أن الشروط التي تضعها مؤسسات الإقراض المتعددة الأطراف قد تتنافى هي الأخرى مع مصالح مقدمي العروض المحليين.

٣١- ورغم أن الشركات الكبيرة في البلدان النامية تمتلك في معظم الحالات الدراية الفنية والإسنادية اللازمة لتقديم الخدمات التي قد تكون مطلوبة في شتى أنحاء العالم، فإنها تفتقر إلى عنصر المعرفة المحلية. وبعبارة أخرى، إنها ليست ملمة بالاحتياجات المجتمعية والثقافية والبيئية والاحتياجات الأخرى من هذا القبيل التي لها دور هام في تشكيل المنتج النهائي المطلوب. فمثلاً، في الوقت الذي قد لا يختلف مطار عن آخر في أي مكان في العالم من الناحية الفنية، فإن احتياجات وتوقعات مستخدمي المطار قد تختلف من بلد إلى آخر. وفي هذا المجال بالذات يمكن للشركات المحلية أن تسهم إسهاماً جوهرياً وفريداً، مما يقتضي الاستفادة من القدرات المهنية المحلية إلى أقصى حد ممكن.

### المعلومات والبيانات والتحديات الإحصائية

٣٢- أكدت جميع التجارب الوطنية على الافتقار إلى معلومات إحصائية وذات صلة فيما يتعلق بقياس الخدمات المهنية والتجارة. فواضعو السياسات والمهنيون والمفاوضون التجاريون على السواء بحاجة إلى جمع البيانات وتوليد المعلومات بصورة أفضل وأسرع. وقد كان هذا النقص عقبة أساسية أمام وضع الاستراتيجيات الوطنية وتقييم شتى البدائل المتاحة للبلدان النامية على صعيد السياسة العامة، بما في ذلك في إطار المفاوضات التجارية. ومن أجل التوصل إلى فهم أفضل لأسواق الخدمات المهنية، وللقيود التي تحول دون تحقيق نمو مستدام، ولنقاط القوة والضعف لدى مقدمي الخدمات المهنية في البلدان النامية، لا بد من توفر معلومات أكثر تفصيلاً. وهذه المعلومات ضرورية أيضاً للتعرف على السياسات العامة والنهج التنظيمية التي من شأنها تعزيز النمو وتشجيع أداء تصديري أفضل للخدمات المهنية. ومن شأن مراكز التنسيق المنشأة وفقاً للمادة الرابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أن تيسر وصول موردي الخدمات من البلدان النامية إلى المعلومات ذات الصلة بأسواقهم، ومنها المعلومات المتعلقة بالجوانب التجارية والفنية من توريد الخدمات، وإجراءات التسجيل، والاعتراف بالمؤهلات المهنية والحصول عليها، وتوفير تكنولوجيا الخدمات.

### رابعاً - تجارب اتفاقات التكامل والاعتراف المتبادل الإقليمية

#### أهمية التكامل الإقليمي في مجال الخدمات

٣٣- تتوفر اليوم إمكانات هائلة للتجارة الإقليمية في الخدمات المهنية في البلدان النامية. ويتضح ذلك من تزايد الضغط الذي يمارسه المهنيون في بلدان عديدة لإيجاد بيئة أكثر تحراً. ويمكن أن يؤدي مثل هذا التطور إلى تحقيق وفورات كبيرة، علاوة على أن مقدمي الخدمات في نفس المنطقة يمكن أن يستخدموا نفس اللغة وأن يعملوا وفقاً لأطر قانونية متماثلة وأن يكونوا مطلعين عموماً على الأسلوب الذي تدار به الأعمال التجارية في المنطقة. وينبغي، بالتالي، تشجيع التجارة الإقليمية وتيسيرها. ولقد أدركت البلدان الأعضاء في الاتفاقات التجارية الإقليمية هذا

الأمر، فأخذت بضوابط لتحرير التجارة في الخدمات فيما بينها. وعولجت الخدمات المهنية من خلال مجموعة من الأحكام المختلفة التي تتناول (أ) إزالة القيود أمام الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك الوصول إلى التواجد التجاري الأجنبي؛ (ب) زيادة حراك الأشخاص الطبيعيين؛ و(ج) تشجيع الاعتراف بالمؤهلات والتراخيص. وحققت مختلف الاتفاقات التجارية الإقليمية درجات متباينة من النجاح في تحرير التجارة في الخدمات المهنية. ومع ذلك، توجد العديد من هذه الاتفاقات برامج عمل لتحقيق المزيد من التقدم في هذا الشأن.

### تيسير حركة المهنيين

٣٤- أبرز تحليل تجارب جماعة الأنديز والجماعة الكاريبية والسوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي نهجاً مختلفة لتحرير التجارة في الخدمات المهنية على المستوى الإقليمي. وتهدف كل هذه الاتفاقات إلى تحقيق تحرير كامل للتجارة في الخدمات، بما في ذلك تحرير الخدمات المهنية. ونفذت تدابير تسمح بانتقال الأشخاص الطبيعيين عبر الحدود وتيسير إجراءات الدخول. فعلى سبيل المثال، وضعت تأشيرة الدخول الخاصة بالسوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي بهدف تيسير التنقل المؤقت لمقدمي الخدمات، وهي تتيح عمليات دخول متعددة. وفي هذا السياق، ألغت السوق تطبيق "اختبارات الحاجات الاقتصادية"، واشترطات رخصة العمل المسبقة، واشترط التناسب من حيث الجنسية، فضلاً عن اشتراطات تكافؤ الأجور. واتخذ كل من الجماعة الكاريبية وجماعة الأنديز، إلى جانب تيسير الدخول، خطوات أبعد تكفل لمواطني الدول الأعضاء الإقامة في إقليم الدول الأعضاء الأخرى، فأسهمت بذلك إسهاماً كبيراً في زيادة حراك مُوردي الخدمات المهنية. ولا بد من الإشارة، في هذا الصدد، إلى المخطط المتعلق بتنقل المهارات في الجماعة الكاريبية وإلى الصك المتعلق بالهجرة في جماعة الأنديز. ووضعت في هذين الاتفاقين التجاريين الإقليميين برامج للإزالة التدريجية لجميع القيود القائمة أمام الوصول إلى الأسواق: الجماعة الكاريبية وجماعة الأنديز من خلال القائمة السلبية، والسوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي من خلال القائمة الإيجابية، مع وضع أطر زمنية طموحة جداً ينبغي أن يتحقق ضمنها هذا الهدف. وحدث بعض التأخير في التفاوض على إزالة القيود في الجماعة الكاريبية وجماعة الأنديز. أما البروتوكول المتعلق بالخدمات الذي وضعته السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، فلم يدخل بعد حيز النفاذ، في انتظار أن تصدق عليه ثلاث دول أعضاء، إلا أن العمل تقدم، من خلال خمس جولات من المفاوضات، بشأن اعتماد التزامات تحرير سيتم تنفيذها حالما يدخل البروتوكول أخيراً حيز النفاذ.

### قضايا الاعتراف

٣٥- تُعتبر قضايا الاعتراف العقبة الرئيسية القائمة على وجه التحديد أمام التجارة في الخدمات المهنية، وتتضمن معظم الاتفاقات التجارية الإقليمية أحكاماً تقضي بتناول هذه القضية من أجل جعل حرية التجارة في الخدمات المهنية حقيقة واقعة. وحالة جماعة الأنديز، فيما يتعلق بالاعتراف، جديرة بالملاحظة. فوفقاً للوائح

التنظيمية للجماعة، يعترف كل بلد عضو بالتراخيص والشهادات والمؤهلات المهنية وصكوك الاعتماد التي تمنحها البلدان الأعضاء الأخرى بشأن أي نشاط خدمي يخضع لمثل هذه الاشتراطات. وبالتالي، فإن الاعتراف هو التزام عام ملزم للبلدان الأعضاء. وستكون البلدان الأعضاء مسؤولة عن ذلك الالتزام متى تم وضع قرار ينشئ معايير اعتراف على الصعيد الإقليمي موضع التنفيذ. ويجري العمل حالياً في هذا الاتجاه. وتم التخلي عن المحاولات الأصلية الرامية إلى إنشاء نظام لمعادلة المؤهلات من أجل الاعتراف بها، وذلك بسبب تعقد هذا الأمر وما يستغرقه من وقت ويتطلبه من تكاليف. وتنظر جماعة الأنديز حالياً في نهج مغاير يعتمد على سمات مختلف الخدمات المهنية، بما في ذلك أشكال تقديم الخدمات - من قبل فرد أو شركة - ونوع المعارف المطلوبة - عالمية أو قطرية - والعملاء الرئيسيون - المستهلكون أو المنشآت التجارية؛ كما يعتمد على مستوى المخاطر بالنسبة للمجتمع. وينظر هذا النهج إلى الاعتراف من خلال الاعتماد والتقييم على السواء. وتم إطلاق مشروع نموذجي بشأن المحاسبة والاقتصاد الزراعي. في السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي، فتتبع البلدان الأعضاء نهج المعادلة: فهي تقوم بتشجيع الجمعيات المهنية على الانخراط في وضع النظم والمعايير اللازمة للاعتراف بصكوك الاعتماد وبالتراخيص. وتعمل الجماعة الكاريبية، من ناحيتها، على إنشاء مكتب اعتماد إقليمي.

#### *التجربة في مجال خدمات المحاسبة*

٣٦- إن إحراز تقدم محدود في تحقيق الاعتراف، حتى على المستوى الإقليمي، يدل على تعقد هذه العملية. ففي حالة اتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة، مثلاً، احتاج الأمر إلى أكثر من ١٠ سنوات لإبرام اتفاق اعتراف متبادل بشأن المحاسبة. وهذا الاتفاق هو، في الوقت الحاضر، الاتفاق الوحيد الساري المفعول بين كندا والولايات المتحدة والمكسيك. ويرجع هذا التعقيد إلى تغيير نظم الاعتراف والاعتماد الوطنية، واختلاف أدوار الدولة والجمعيات المهنية الخاصة، وتباين مسؤوليات مختلف مستويات الحكومة. وفي الدول الاتحادية، كالولايات المتحدة وأستراليا، ثمة حاجة إلى اتفاقات اعتراف متبادل تمكن الموردين المحليين من ممارسة مهنتهم في ولاية غير الولاية التي حصلوا فيها على مؤهلاتهم الجامعية والمهنية.

٣٧- وفي أيلول/سبتمبر ٢٠٠٢، وقّعت المكسيك والولايات المتحدة وكندا، في إطار اتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة، اتفاق اعتراف متبادل بشأن المحاسبين. وكانت إحدى المشاكل الرئيسية التي واجهها المتفاوضون قبل إبرام هذا الاتفاق أن الجهة المسؤولة عن الامتحانات في الولايات المتحدة وكندا هي الجمعيات المهنية، في حين أن هذه الامتحانات تقع، في المكسيك، ضمن اختصاص الجامعات، وبعبارة أخرى، الدولة. وتعيّن على المكسيك، بالتالي، أن تنشئ نظام امتحانات مهنية مماثلاً تحت إشراف المعهد المكسيكي للمحاسبين العموميين. ويشبه الامتحان إلى حد كبير الامتحانات القائمة في كندا والولايات المتحدة. وفي الوقت الحاضر، يشترط على محاسبي

البلدان الأعضاء في اتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة الذين يرغبون في ممارسة مهنتهم في بلد آخر من البلدان الأعضاء في الاتفاق أن ينجحوا في اختبار يثبت اطلاعهم على نظام قطاع المحاسبة في البلد المضيف.

### *التجربة في مجال الخدمات القانونية*

٣٨- تبرز خبرة الجماعة الأوروبية، وخاصة فيما يتصل بالخدمات القانونية، حقيقة أنه عندما تتوفر الإرادة للمضي قدماً في ميدان الاعتراف المتبادل، فإنه يمكن إيجاد الوسائل والسبل التي تسمح بتحقيق تكامل فعلي بين أسواق الخدمات المهنية. وقد قطع الاعتراف المتبادل بالمحاميين أشواطاً كبيرة على طريق التقدم في الاتحاد الأوروبي، بالرغم من الاختلاف القائم بين النظم القانونية الوطنية. وهناك توجيهان ينظمان تنقل المحامين بين الدول الأعضاء. فبموجب التوجيه المتعلق بالخدمات القانونية، الذي دخل حيز النفاذ في عام ١٩٧٧، يمكن للمحاميين تقديم خدماتهم في بلدان الاتحاد الأوروبي الأخرى تحت نفس اللقب المستخدم في بلد الموطن ودون أن يكونوا ملزمين بأن يتسجلوا في البلد المضيف. ويشمل هذا التوجيه الخدمات القانونية المقدمة عرضاً، من دون إنشاء كيان. أما التوجيه الثاني، فيتعلق بالمحاميين الذين يرغبون في الإقامة في دولة عضو أخرى في الاتحاد الأوروبي من أجل ممارسة مهنتهم. ودخل هذا التوجيه حيز النفاذ في عام ١٩٩٩. وهو يشترط أن يتسجل المحامون في البلد المضيف وأن يمارسوا مهنتهم، خلال السنوات الثلاث الأولى، تحت اللقب المستخدم في بلد الموطن. ويجوز للبلد المضيف أن يشترط أن يساعدهم محام محلي لدى تمثيل موكلهم والدفاع عنهم في المحاكم. بيد أن المحامين يكتسبون، بعد أن يعملوا ثلاث سنوات على هذا الأساس، الحق في أن يمارسوا مهنتهم ممارسة كاملة تحت اللقب الخاص بالبلد المضيف دون أن يطلب منهم بإجراء امتحان تأهيلي. وقد كان لكلا التوجيهين أثر بالغ على تنقل المحامين، بما في ذلك تنقلهم من مدينة أوروبية كبيرة إلى مدينة أخرى، وإقامتهم في مناطق حدود تفصل بين بلدين متجاورين وممارستهم مهنتهم فيهما. وعلى الرغم من أن التفاوض على هذين التوجيهين تم على المستوى الحكومي، فقد ساندت الجمعيات الوطنية للمحاميين العملية وشجعتها إلى حد كبير. وقد يصبح الأسلوب الذي يجري به تنقل المحامين الآن الأساس الذي ينظم تنقل غيرهم من المهنيين داخل الاتحاد الأوروبي. وبعبارة أخرى، يمكن توسيع المبدأ القائل بأنه يمكن للمهنيين ممارسة مهنتهم في البلد المضيف تحت اللقب المستخدم في بلد الموطن - دونما أية حاجة إلى موافقة المناهج الدراسية أو إلى التدريب أو التسجيل - ليشمل مهناً أخرى. وسيكون هذا المبدأ موازياً للمبدأ الذي ينظم حركة السلع داخل الاتحاد الأوروبي.

### *التجربة في مجال خدمات التمريض*

٣٩- أثارت الاتجاهات الجديدة التي شهدتها الأطر التنظيمية اهتماماً مهنيًا متزايداً لدى العاملين في التمريض، بما في ذلك في مجال ترويج اتفاقات الاعتراف المتبادل، بينما كانت الحكومات تخطو صوب وضع تشريعات من نوع التشريعات الجامعة. ولا تزال جميع الجهات ذات المصلحة المعنية بمهنة التمريض ملتزمة بالحفاظ على كفاءة مقدمي

الخدمات وبضمان هذه الكفاءة، بوصف ذلك إحدى القضايا الأساسية. وفي هذا الصدد، يولى كل من التعليم وبيئات الممارسة المزيد من الاهتمام. كما أن اللوائح التنظيمية تميل إلى التطور صوب تنظيم الممارسة المتخصصة والمتقدمة، متيحة المجال لغير المختصين للمشاركة على نحو أكبر في التنظيم. وبوجه عام، حدث تركيز أكبر على الكفاءات منه على وثائق الاعتماد. وتشمل محركات التغيير التنظيمي الرئيسية النقص العالمي في مهنيي التمريض، وبيئات الممارسة، وتزايد التوقعات والطلبات من جانب الجمهور عامة، والتغير الجاري في نظرة الحكومات إلى كيفية تنظيم المهنة، وندرة التمويل العام للخدمات الصحية، واهتمام المهنة بالمنظور العالمي وبتوفر فرص للتجارة ولتقديم خدمات التمريض على المستوى العالمي، وظهور روح المبادرة في المهنة، واستعداد المهنيين لتقديم خدمات التمريض في الخارج وقدرتهم على ذلك.

٤٠ - والتمريض، شأنه شأن المهن الأخرى، ما انفك يتغير من جراء إضافة معارف وتكنولوجيا جديدة، وهذا التغيير يتمشى مع احتياجات المستهلكين، وبعبارة أخرى، المرضى. وتواجه الحكومات في جميع البلدان تحدياً يتمثل في ضمان نهج تنظيمي على درجة كافية من الاتساع والمرونة تسمح بجرية الابتكار وبالنمو والتغيير، وفي اتباع مبادئ سليمة في عملية التنظيم؛ واتخاذ ما يلزم من تدابير لتوفير معاملة عادلة لأولئك الذين تم تنظيمهم. ويمكن، من خلال القيام بتنظيم قانوني مناسب يتيح للمهنة درجة كبيرة من التنظيم الذاتي، مساعدة الحكومات على الوفاء بمسؤولياتها التنظيمية، واستهداف حماية الجمهور وتحسين الرعاية. ويتوقع من هيئات التنظيم الذاتي المهنية أن تحافظ على معايير عالية من الشفافية والمساءلة. وفي هذا الشأن، يمكن أن تستفيد البلدان النامية إذا قامت البلدان المتقدمة التي توجد لديها أطر قوية بتقديم المساعدة إليها في مجال تعزيز هيكلها التنظيمي الأساسي. ومن الأمور المهمة ضمان ألا يؤدي الإصلاح التنظيمي إلى إضعاف الهيكل الأساسي للمهنة والحقوق والشروط المتعلقة بالخدمات، ومن ثم، إبطاء وتيرة التقدم والتطور على صعيد الممارسة.

#### **العوامل التي تؤثر على إحراز تقدم بشأن اتفاقات الاعتراف المتبادل**

٤١ - أبرز الدور الاستباقي الذي تضطلع به الجمعيات المهنية في السعي إلى تعزيز تحرير التجارة في الخدمات المهنية والتنسيق اللازم مع هيئات اتخاذ القرار في الدولة بوصفها عاملاً حاسماً يجعل في الإمكان تحقيق تقدم بشأن الاعتراف بالمؤهلات والتراخيص. وثمة مسألة أخرى تستحق أن تولى قدراً كافياً من الاهتمام فيما يتعلق بقضايا الاعتراف، وهي اعتماد هيئات الاعتماد. وتنطوي هذه المسألة على تحديات مثيرة للاهتمام على الصعيدين الوطني والإقليمي.

٤٢ - إن التفاوض على اتفاقات الاعتراف المتبادل يكون، في أغلب الأحيان، عملية طويلة ومعقدة ومكلفة وتستغرق الكثير من الوقت. ولذا، لا يمكن التفاوض على هذه الاتفاقات في فراغ بل يجب أن يستند هذا التفاوض إلى الثقة المتبادلة. ويبرم الكثير من اتفاقات الاعتراف المتبادل بين بلدان متجاورة وتمثل هذه الاتفاقات عنصراً من

عناصر مبادرات تعاون إقليمي أوسع، تشمل في بعض الأحيان بلداناً متقدمة وبلداناً نامية على السواء. وهناك اتفاقات أخرى تشكل جزءاً من اتفاقات ثقافية وكثيراً ما تعكس صلات لغوية وغير ذلك من الصلات الثقافية بين البلدان المعنية. وينبغي توحي أقصى درجة من الحذر لدى التعامل مع ثقافة المهن، نظراً إلى أن هذه الثقافة قد تختلف اختلافاً كبيراً بين البلدان. فكثيراً ما تعترف آحاد البلدان بمؤهلات المهنيين القادمين من بلدان أخرى توجد معها علاقة تاريخية، لانسجام هذه المؤهلات مع البيئة القانونية والتجارية القائمة لديها. ومن الأمور الهامة الاعتراف بمؤهلات مهنيي البلدان النامية في تلك الحالات، كما تنص على ذلك المادة السابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. وتعترف بعض البلدان، من جانب واحد، بمؤهلات المهنيين المنتمين في الغالب إلى بلدان تعتبر النظام التعليمي القائم فيها مماثلاً من حيث الصرامة لنظامها.

٤٣ - وتبين تجربة الاتحاد الأوروبي واتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة أنه يمكن التوصل، حتى بين البلدان ذات البيئات الثقافية والتنظيمية والقانونية المختلفة، إلى اتفاقات تتيح للمهنيين الأجانب ممارسة مهنتهم في إطار الولايات القضائية المعنية. ويمكن للحكومات والجمعيات المهنية على السواء أن تعمل بوصفها الكيانات الرئيسية المسؤولة عن إطلاق المفاوضات المتعلقة باتفاقات الاعتراف المتبادل وعن إبرام هذه الاتفاقات. ففي حالة الاتحاد الأوروبي، مثلاً، انخرطت حكومات الدول الأعضاء انخراطاً مباشراً في عملية الاعتراف المتبادل. أما في حالة الاتحاد أمريكا الشمالية للتجارة الحرة، فإن الجمعيات المهنية هي المحرك الرئيسي لاتفاقات الاعتراف المتبادل. بيد أنه يتعين أن تعرض نتائج مفاوضاتها على السلطات الحكومية الدولية للاتفاق (أي على لجنة التجارة الحرة) لإقرارها. وعلى نفس المنوال، تقوم الدولة في بعض البلدان، عن طريق الجامعات مثلاً، بتنظيم الامتحانات التي تؤهل للحصول على حق ممارسة المهنة، أما في بلدان أخرى، فإن الجمعيات المهنية هي الجهة المسؤولة عن تلك الامتحانات. واختلاف الأساليب التي تنظم بها البلدان الوصول إلى الممارسة قد يخلق صعوبات في التفاوض على اتفاقات الاعتراف المتبادل.

٤٤ - وتعد "المبادئ التوجيهية لمنظمة التجارة العالمية بشأن الاعتراف المتبادل في قطاع المحاسبة" مثلاً على الجهود التي بذلتها الدول الأعضاء في المنظمة بموجب المادة السابعة - ٥ من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. ولكن، على الرغم من بعض الجهود الأولية التي بذلت لمد نطاق المبادئ التوجيهية إلى مهن أخرى، لم يتم التوصل حتى الآن إلى نتائج ملموسة. وعلاوة على ذلك، لم تنفذ المبادئ التوجيهية تنفيذاً فعلياً بما يتيح للبلدان النامية الوصول بسهولة إلى اتفاقات الاعتراف المتبادل القائمة؛ ولهذا الأمر أثر على المزايا الممنوحة بموجب حكم الدولة الأكثر رعاية. ولا تملك البلدان النامية القوة السوقية اللازمة للتفاوض على اتفاقات من هذا القبيل على المستوى الثنائي. ويتعين، بالتالي، تحقيق تكافؤ الفرص في هذا المجال. وقد شجعت الحكومات على تعزيز التقدم في مجال اتفاقات الاعتراف المتبادل من أجل زيادة تجارة البلدان النامية في الخدمات المهنية.

#### خامساً - الخدمات المهنية في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، ومصصلحة البلدان النامية

٤٥ - تشمل الجهود الأولية المبذولة في المفاوضات المستمرة المتعلقة بالاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات فئات مختلفة من الخدمات المهنية. ولا تشير هذه الجهود، حتى الآن، إلا إلى تحقيق تحسن محدود من حيث زيادة فرص وصول البلدان النامية إلى الأسواق. أما الفرقة العاملة المعنية بالتنظيم المحلي التابعة لمنظمة التجارة العالمية وبالعمل الذي تقوم به، فقد ذكر أن لديها إمكانات لأن تكون بمثابة أداة لتحسين تنظيم وتيسير الوصول الفعلي إلى الأسواق، ولأن تحقق في نهاية المطاف فوائد لرجال الأعمال والمستهلكين ودافعي الضرائب، ولأن تساهم مساهمة إيجابية في القضايا الأوسع المتعلقة بحسن الإدارة. وقد أبدت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية استعداداً لإحراز تقدم في وضع ضوابط بشأن التنظيم المحلي على نحو عملي وملمس وموضوعي، كما يدل على ذلك عدد الطلبات المقدمة، وفي بعض الحالات، عدد المقترحات الملموسة. وأعرب عن آراء مختلفة بشأن ما إذا كان ينبغي أن يقتصر تطبيق هذه الضوابط على التزامات محددة أم ينبغي تطبيقها على جميع قطاعات الخدمات، وما إذا كان ينبغي وضعها على أساس كل قطاع على حدة أم على أساس أفقي.

#### التقدم المحرز بشأن الأسلوب ٤ لتقديم الخدمات المهنية

٤٦ - تشعر البلدان النامية بالقلق لأن الضوابط المرتبطة بالأسلوب ٤ (بما في ذلك القضايا المتعلقة بالاعتراف والمؤهلات وتأشيرات الدخول)، التي يفترض أن تتيح فرصة فعلية للوصول إلى الأسواق، هي العنصر المفقود في المفاوضات حتى الآن. وتشمل القضايا التي ذكرت في هذا السياق تسهيل تنقل الأشخاص ذوي المهارات العالية (لزيادة نقل التكنولوجيا)، وتسهيل التنقل على المستوى الإقليمي (للاستفادة من الخصائص الثقافية المشتركة ومن القرب الجغرافي). وتم التشديد على أن الاعتبارات الأمنية وغيرها من الاشتراطات الإدارية (بما في ذلك رخص العمل وتأشيرات الدخول واختبار الحاجات الاقتصادية) ينبغي ألا تُستخدم كأدوات حمائية. كما نوقش أثر الاشتراطات والإجراءات المتعلقة بالمؤهلات على الاعتراف - كيف أهما تقف كحواجز أمام التجارة في الخدمات المهنية (بسبب تعدد الجهات الحكومية، وإجراءات ومواضيع الامتحانات) - وعناصر الضوابط المقبلة التي يمكن أن تعالج هذه المسائل.

٤٧ - ويمكن أن تشمل هذه العناصر ما يلي: وضع آليات للتحقق من المؤهلات التعليمية والكفاءة المهنية؛ ربط الاشتراطات المتعلقة بالامتحانات بمواضيع تتعلق بممارسة المهنة؛ وضع معايير للاعتراف بالمؤهلات الأجنبية تقوم على أساس المعادلة؛ وضع الاشتراطات بصورة مسبقة؛ إجراء اختبار ضرورة؛ وضع أحكام بشأن شفافية القواعد الإدارية/الإجرائية؛ الحاجة إلى إجراء الامتحانات المطلوبة على نحو عادل وعلى فترات متواترة بشكل معقول؛ إمكانية إجراء الامتحانات في البلد الأم أو بوسائل إلكترونية؛ الحاجة إلى ضمان فتح باب الاشتراك في الامتحانات أمام جميع المتقدمين المؤهلين (بمن فيهم الأجانب)؛ والاقتراح الداعي إلى أن تكون الرسوم متصلة مباشرة

بالتكاليف الإدارية من دون أن تُستخدم بذاتها كحواجز. وأشار إلى أفكار أخرى من قبيل ضمان أطر زمنية معقولة للتحقق من كفاءة المهنيين الأجانب، وإتاحة إمكانية إعادة تقديم الطلبات وإنشاء آلية للطعن في عدم الاعتراف أو لإعادة النظر فيه. ويعتبر العمل في إطار البند ٤ من المادة السادسة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أحد الأساليب لإحراز تقدم بشأن هذه المسائل؛ ولكن قد تكون هناك وسائل أخرى، بما في ذلك الالتزامات الإضافية بموجب المادة الثامنة عشرة من الاتفاق المذكور.

٤٨- إن رخص العمل وتأشيرات الدخول التي تؤثر في القدرة على توريد الخدمات تقف كحاجز أولي أمام تنقل المهنيين الذين يقدمون الخدمات في الأسواق الإقليمية، لا بل وبدرجة أكبر أمام مقدمي الخدمات على المستوى العالمي. ويتوفر عدد من الفرص لتقديم الخدمات المهنية من البلدان النامية. ويمكن أن يتم ذلك على الصعيد الدولي أو الصعيد الإقليمي، وأن يشمل التجارة بين الجنوب والجنوب أو بين الشمال والجنوب، أو الاثنين معاً. على أن هناك حواجز قائمة أمام وصول البلدان النامية إلى أسواق البلدان المتقدمة من حيث الترخيص، ورخص العمل والإقامة، وتوفر قدرة محدودة لدى موردي البلدان النامية على إقامة تواجد تجاري في السوق المستهدفة. ويتعين إزالة هذه الحواجز بغية زيادة مشاركة البلدان النامية في الخدمات المهنية، كي يتسنى تنفيذ المادة الرابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات تنفيذاً فعلياً.

#### *التقدم المحرز بشأن الضوابط في مجال اللوائح التنظيمية المحلية*

٤٩- إن الضوابط التي يمكن أن توضع في المستقبل بشأن اللوائح التنظيمية المحلية ينبغي أن تستند إلى الأحكام القائمة في الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات وأن تشكل إضافة لها. وفيما يتعلق بأسلوب مقارنة الضوابط المقبلة، أبدت آراء مختلفة بشأن ما إذا كانت هذه الضوابط ينبغي أن تنطبق على التزامات محددة دون سواها، أم أن تنطبق على نطاق أوسع. وبالمثل، يبدو أن بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تفضل اتباع نهج أفقي، بينما تفضل دول أخرى العمل على أساس كل قطاع على حدة، أو الجمع بين هذين النهجين. ويمكن تكييف النهج القطاعي ليلتزم على وجه التحديد خصائص كل مهنة، ومن شأن ذلك أن يسهل ضمان موافقة الجهات الوطنية المعنية. وفي إطار النهج القطاعي، تعتبر مهن الهندسة المعمارية والهندسة المدنية أنسب المهن لإحراز تقدم في هذا الشأن (يمكن أن تكون ضوابط المحاسبة بمثابة نقطة مرجعية في هذا السياق). ولكن، نظراً إلى ديناميات التفاوض وإلى عمليات المبادلة المتوقعة من البلدان النامية، فإن الاعتماد على هذا النهج قد يؤدي إلى التزامات جديدة توازن الفوائد المتوقعة. وقد يكون هذا النهج غير عملي بالنسبة لبعض البلدان نظراً إلى عدد المهن المرخص لها. وفيما يتعلق بالنهج الأفقي، تشمل مجالات التقدم الممكنة وضع ضوابط أفقية بشأن الشفافية. وأعرب أيضاً عن رأي يقول إن الضوابط الأفقية يمكن أن تشمل الجوانب المتعلقة بالشفافية والضرورة على السواء. ومن

منظور أوسع، من شأن الضوابط الأفقية المتعلقة باللوائح التنظيمية المحلية أن تنشئ خط أساس لتمكين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من إحراز تقدم في مجالات وقطاعات محددة، متى اختتمت جولة الدوحة.

٥٠ - وتنشأ التحديات من وجود مصلحة لدى البلدان في المحافظة على حقها في التنظيم مع إتاحتها، في الوقت ذاته، إمكانية للوصول فعلاً إلى الأسواق في مجال أساليب التوريد والقطاعات ذات الأهمية التصديرية بالنسبة لها. وقد عززت قضايا تسوية المنازعات التي نشأت مؤخراً في منظمة التجارة العالمية في مجال الخدمات تلك المواجهات. ويبدو، في الواقع، أن اجتهادات منظمة التجارة العالمية تعطي الالتزامات المتعلقة بالوصول إلى الأسواق وزناً أكبر من الوزن الذي تعطيه لحق الدول الأعضاء في التنظيم.

٥١ - ويتخطى دور الحكومات مسألة تصميم الأنظمة ويتعداها إلى حسن إدارة هذه الأنظمة لضمان الوصول إلى الخدمات الأساسية، وكفاءة الأنظمة (من خلال التنظيم المشجع للمنافسة مثلاً)، وشفافيتها وقابليتها للتكيف واتساقها. وعلى الرغم من أن اتفاقات الاعتراف المتبادل قد تكون أداة مثلى، فإنه يلزم أن تكون قائمة على الطلب وعلى كثافة الموارد كي يتم التفاوض عليها (الأمر الذي قد يفسر لماذا ظلت نادرة نسبياً حتى الآن). وقد تم تسليط الضوء على ضرورة الإخطار بجميع اتفاقات الاعتراف المتبادل وتمكين البلدان النامية من الوصول إلى اتفاقات الاعتراف المتبادل القائمة، بوصف ذلك عنصراً هاماً في تسهيل صادرات هذه البلدان من الخدمات.

٥٢ - وقد سلّم بأهمية التنقل المؤقت لآحاد المهنيين. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن للشركات أو لشبكاتهما تقديم الخدمات المهنية. ويتعين أن تتناول المفاوضات كلا المجالين.

٥٣ - وأثيرت تساؤلات حول أهمية الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، وخاصة حيثما يكون التقدم بطيئاً وحيثما تتخطى حقائق السوق قواعد التجارة الدولية. ويوفر العمل المتعدد الأطراف، بما في ذلك مبدأ الدولة الأكثر رعاية، الفوائد، وبخاصة للبلدان النامية. وأخيراً، أبرزت الحاجة إلى فهم كل مهنة بعينها (بما في ذلك خاصيتها في كل بلد): فبلورة المسائل على المستوى المهني وبناء الثقة فيما بين المهنيين يشكّلان خطوة أولية وأساسية صوب تسهيل تنقل المهنيين.

#### سادساً - استنتاجات وتوصيات بشأن السياسة العامة

٥٤ - إن السياسات الرسمية المتبعة في البلدان، بصرف النظر عن مستوى التنمية في كل منها، لم تعترف حق الاعتراف بأهمية قطاع الخدمات والتجارة الدولية في الخدمات وبتعقيدهما. وبالتالي، فإن المفاوضين التجاريين والمهنيين وواضعي السياسات في جميع البلدان يقفون الآن أمام منعطف حاسم على صعيد التعلم ويسعون إلى تحسين فهمهم للقضايا والروابط فيما يتصل بالتجارة في الخدمات المهنية.

٥٥ - وقطاع الخدمات المهنية هو مجال يفترض أن يكون فيه للبلدان النامية جدول أعمال إيجابي وألا يقتصر فيه دور هذه البلدان على تلبية طلبات التحرير الواردة من شريكاتها البلدان المتقدمة. وبالتالي، هناك مجال كبير لأن تقوم البلدان النامية بوضع جدول أعمال "متجاوب" يفضي إلى نتائج رابحة في جميع الأحوال للبلدان النامية والبلدان المتقدمة، على السواء. وفي هذا السياق، من الأمور الجوهرية احترام الحق في التنظيم، فضلاً عن ضرورة تجريب نهج تنظيم مختلفة، ولا سيما في البلدان النامية. والواقع أن البلدان النامية تحتاج إلى اتباع مزيج من السياسات العامة الناشطة بغية تنمية قطاعها الخاص. فتتمية القطاع الخاص أمر جوهري لزيادة القدرات الداخلية للبلدان النامية والقادرة التنافسية الدولية لخدماتها المهنية، على حد سواء. وعلى الحكومات في البلدان النامية الإقرار بأهمية تعزيز تجارة الخدمات واستكمال هذا الأمر باستراتيجيات محددة وبدعم مالي ودعم على مستوى الميزانية.

٥٦ - ويجب تيسير تنقل المهنيين المؤقت عبر البلدان من أجل تحسين الكفاءات في البلدان المتلقية والمرسلة. وقد سُلّم بأن المهنيين الذين يتنقلون بموجب الأسلوب ٤ لا يدخلون إلى سوق العمل الدائمة أو يسعون إلى الهجرة إلى البلدان المتلقية. وشُدّد على أهمية جعل إجراءات منح تأشيرات الدخول شفافة وربطها باختبار ضرورة، مع الاعتراف في الوقت ذاته بضرورة مراعاة الاعتبارات الأمنية. وأعربت بعض الشكوك حول ضرورة إخضاع تنقل المهنيين بالأسلوب ٤ لشرط الحصول على رخصة عمل، وهو شرط من الأنسب أن يطبق على المهنيين الذين يدخلون بصورة دائمة إلى سوق العمل. وفيما يتعلق بتنقل المهنيين ذوي المهارات العالية، لا ينبغي تطبيق اختبارات الحاجات الاقتصادية واختبارات سوق العمل. ولما كان المهنيون يتنقلون بالأسلوب ٤ من أجل تقديم خدمة متخصصة لفترة قصيرة من الزمن، فإن تكافؤ الأجور ينبغي ألا يشكل قضية. بيد أنه يلزم النظر في الآثار المترتبة على الاشتراكات في الضمان الاجتماعي، نظراً إلى أن القوانين والصكوك المستخدمة لهذا الغرض تختلف بين بلد وآخر.

٥٧ - وينبغي إزالة الحواجز غير الضرورية التي تعترض توريد الخدمات المهنية، وذلك من خلال المفاوضات المتعددة الأطراف والإقليمية والثنائية، وأن تشكل المفاوضات الجارية في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أحد السبل للقيام بذلك. ويلزم أن تتخذ البلدان المتقدمة على عاتقها التزامات ذات معنى من الناحية التجارية لفتح أسواقها أمام صادرات الخدمات المهنية من البلدان النامية. وقد تستفيد البلدان النامية كل الاستفادة من تحرير أسواق خدماتها المهنية إذا جرى هذا التحرير بالسرعة المناسبة وإذا ارتبط ارتباطاً وثيقاً بتنميتها البشرية وبناء قدراتها الداخلية في مجال الخدمات وبتعزيز أطرها التنظيمية والمؤسسية الداخلية. ومن بين أساليب مجابهة هذا التحدي الأمور التالية:

- يتعين إقامة توازن بين ضمان نوعية الخدمات وتعزيز المنافسة (مثلاً، عن طريق ضمان توفر عدد كاف من موردي الخدمات في السوق).
- ينبغي إقامة صلة واضحة بين الاعتراف بالمؤهلات الأكاديمية والحق في الممارسة، وخاصة فيما يتعلق بالمهنة القائمة على المعارف العالمية.
- يلزم إنشاء آليات تكفل منح الطلاب الأجانب، بعد إتمام برامجهم التعليمية، نفس الفرص الممنوحة للطلاب المحليين فيما يتعلق بممارسة المهنة.
- ينبغي تشجيع المشروعات المشتركة والعطاءات المشتركة الخاصة بالمشاريع (بما في ذلك الشركات من البلدان النامية والبلدان المتقدمة) لأنها توفر أدوات مهمة لمقدمي الخدمات لاكتساب معارف وتكنولوجيا تكميلية.
- يلزم وضع آليات لمعالجة قضايا المسؤولية (لأن من شأن ذلك تيسير التجارة في الخدمات المهنية من خلال جميع الأساليب، وخاصة الأسلوب ١).
- يمكن للهيئات المهنية التي تنظم نفسها بنفسها أن تسعى إلى وضع نظم معلومات أفضل.
- إن إنشاء أطر تنظيمية داخلية مناسبة للخدمات المهنية في البلدان النامية، ولا سيما أقل هذه البلدان نمواً، يتطلب بذلك جهود خاصة. وفي الوقت ذاته، يشكل وضع نظم تنظيمية سليمة خطوة أولى على طريق تعزيز قدرة التوريد المحلية. وعلى هذه البلدان أيضاً أن تدعم دور الهيئات المهنية. وبالتالي، يلزم تقديم دعم في هذا السياق.

ويمكن أن تقوم الهيئات المهنية بدور رئيسي لدى وضع الأطر التنظيمية والمؤسسية. ويمكن أن تستجيب هذه الهيئات لتزايد تعقيدات السوق، وأن تتخذ ما يلزم لتنمية القدرة المحلية وأن تجعل الصادرات، في نهاية المطاف، قادرة على المنافسة. وعلى الرغم من أن الجمعيات المهنية قد تتبع المعايير الأخلاقية التي تحرص على الصالح العام وقد تسهم في وضع المعايير العالية وأفضل الممارسات للمهنة عبر الحدود، فإن هذه الجمعيات لا تُنشأ فقط أو بصورة رئيسية لذلك الغرض. وفي بعض الحالات، يمكن اعتبارها هيئات منشأة للدفاع عن مصالح أعضائها والحفاظ على ندرتهم.

٥٨ - وثمة قضية أخرى تتعلق بالالتزامات القانونية الناشئة عن اتفاقات الاعتراف المتبادل التي تتفاوض عليها هيئات مهنية لا تتمتع بسلطة حكومية. ويلزم تناول هذه المسألة، وكذلك قدرة البلدان النامية على الانضمام إلى اتفاقات من هذا القبيل.

٥٩ - وكثيراً ما يواجه واضعو السياسات في البلدان النامية جدولاً واسعاً من الأولويات المتضاربة، التي تتراوح ما بين الاعتبارات السياسية والاقتصادية والإصلاح الاجتماعي. وتحول القدرات البشرية المحدودة لدى الحكومات، في كثير من الأحيان، دون إجراء تحليلات كاملة قبل صياغة نهج السياسة العامة. كما أن نقص الموارد المالية والمؤسسية والتنظيمية يعقد تنفيذ السياسات. ويجب أن تعطى الأولوية للسياسات التنظيمية التي يمكن أن تفضي إلى مكاسب أوسع والتي تصب في التنمية البشرية. وتعد النهج التنظيمية التي تعالج التخفيف من الفقر واللامساواة في الدخل والتي تزيد من الفرص، ولا سيما للفئات المحرومة في المجتمع، ذات أهمية جوهرية في هذا السياق.

٦٠ - وتُحث البلدان المتقدمة على التعاون من أجل زيادة اشتراك البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، في التجارة الدولية. ويمكن أن تتراوح الترتيبات التعاونية ما بين الانتداب للعمل والاعتراف المتبادل أو الأحادي بالمؤهلات وإزالة الحواجز التجارية في الأسواق ذات الأهمية التصديرية. ولتشجيع نقل المعارف والتكنولوجيا، ينبغي للشركات الدولية استخدام أكبر عدد ممكن من المهنيين المحليين لدى تنفيذ المهام المحلية. ويلزم تشجيع إبرام معاهدات الأزواج الضريبي بين الشركاء التجاريين. وينبغي زيادة عدد المنح الدراسية للطلاب من البلدان النامية. ويمكن دعوة الشركات التي تستخدم طلاباً رعتهم حكومات البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، إلى دفع رسم للمساعدة في تعليم مهنيين آخرين.

٦١ - وينبغي تشجيع البلدان ذات الأطر التنظيمية والمؤسسية القوية على مساعدة البلدان النامية في تعزيز لوائحها التنظيمية الداخلية، نظراً لأن إنشاء نظم تنظيمية ومؤسسية سليمة شرط ضروري لإحراز تقدم بشأن الإصلاحات المقبلة. والأطر النموذجية الدولية يمكن أن تساعد من خلال توجيه البلدان في جهودها الرامية إلى تحسين القدرة التنظيمية المحلية. وينبغي أن يراعي العمل المتعلق بضوابط التنظيم المحلي والجاري في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات حقيقة أن البلدان التي يوجد لديها هيكل تنظيمي أساسي قوي هي وحدها التي ستكون في وضع يسمح لها بتطبيق تلك الضوابط المقبلة وأن البلدان النامية سوف تتطلب درجة مناسبة من المرونة فيما يتصل بتنفيذ تلك الضوابط. وفي الوقت نفسه، ينبغي لأية ضوابط متعددة الأطراف يمكن أن توضع في المستقبل أن تحافظ على الاستقلال التنظيمي على المستوى الوطني وينبغي ألا تؤدي، بأي شكل من الأشكال، إلى تعطيل الارتقاء بالمعايير أو إضعاف الهياكل الأساسية المهنية القائمة أو الحقوق وأوضاع الخدمات.

٦٢ - ومن الأمور الهامة أن تحول وكالات التنمية المتعددة الأطراف والثنائية اهتمامها نحو الخدمات وتجارة الخدمات إذا كان المجتمع الدولي ملتزماً على نحو حقيقي بتحقيق الأهداف الإنمائية للألفية، وبخاصة في مجال معالجة قضايا الفقر.

٦٣ - ولكي تزيد البلدان النامية صادراتها من خلال التعاقد الخارجي على الخدمات على المستوى العالمي، لا بد من استيفاء عدد من الشروط المسبقة. ومن بين هذه الشروط إنشاء بنية أساسية للاتصالات تتصف بالكفاءة؛ ووضع نظام تعليمي يتمشى مع حاجات السوق؛ وزيادة الوعي من جانب الشركات فيما يتعلق بتوفر شهادات تصديق الخدمات في أسواقها التصديرية (وخاصة للبلدان المتقدمة)؛ ومتابعة التطورات والاتجاهات العالمية عند معالجة الخصوصية وأية قضايا أخرى ذات صلة في البلدان ذات الأهمية التجارية الرئيسية. وبما أن المفاوضات

الجارية في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات تكتسب زخماً، فإن من الأمور الهامة استباق الاتجاهات الحمائية عن طريق المحافظة ببالغ الحرص على الانفتاح الذي تتصف به حالياً التجارة في الخدمات عبر الحدود، وضمان النمو المستمر للتجارة في الخدمات من خلال أسلوب التوريد هذا.

### سابعاً - مساهمة الأونكتاد والعمل المقبل

٦٤ - ينبغي أن يواصل الأونكتاد ويعزز عمله بشأن الخدمات المهنية في عدد من المجالات. ولتحقيق الأهداف الإنمائية للألفية، ينبغي أن يقوم الأونكتاد، على سبيل المثال، بما يلي:

- تيسير تقييم الخدمات المهنية على مستوى القطاعات الفرعية. ومن شأن ذلك أن يساعد البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً، على صياغة خيارات السياسة العامة المحلية وتحديد المواقف والاستراتيجيات التفاوضية في إطار المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف والإقليمية والثنائية، وأن يسمح بأخذ ضرورة تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية في الحسبان؛
- المساعدة على تحسين فهم تصنيف المعلومات والبيانات الإحصائية ذات الصلة وتوفرها وجودتها؛
- مواصلة عمله في استحداث مؤشرات قياس للتجارة والتنمية بشأن الخدمات المهنية. وسيتيح هذا الأمر إمكانية تقييم مدى فعالية اندماج البلدان النامية في النظام التجاري الدولي والمفاوضات التجارية الدولية واستخلاصها الفوائد منهما، استناداً إلى مساهمتها المتوقعة في التنمية؛
- القيام، استناداً إلى المناقشات والتحليلات السابقة، بتحديد عناصر ضوابط بشأن الاشتراطات والإجراءات المتعلقة بالمؤهلات والاشتراطات والإجراءات المتعلقة بالترخيص، ومعايير تقنية فيما يتعلق بالخدمات المهنية. وسيمكّن ذلك من إبراز مصالح البلدان النامية وشواغلها، والمساهمة في بناء توافق الآراء، بما في ذلك بشأن التنظيم المحلي والمفاوضات في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات؛
- ضمان عدم إعاقة تنقل المهنيين بإجراءات تقييدية، وبحث العناصر التي تتكون منها هذه الإجراءات، وتحليل طريقة تيسير تنقل المهنيين بالأسلوب ٤ من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، وكذلك في سياق الترتيبات التجارية الإقليمية؛
- تحليل الفرص التجارية الناشئة عن التعاقد الخارجي على الخدمات المهنية على المستوى العالمي، وسبل ووسائل تيسير هذه التجارة بغية زيادة صادرات البلدان النامية؛
- تحليل أفضل الممارسات القائمة من أجل تعزيز القدرة المحلية في مجال الخدمات المهنية، بما في ذلك من خلال التعاقد الخارجي، وزيادة التجارة الدولية في البلدان النامية في هذا القطاع؛
- تحليل الحواجز التي يواجهها موردو الخدمات المهنية التابعون للبلدان النامية فيما يتعلق بالدخول إلى الأسواق.

## الفصل الثاني

### المسائل التنظيمية

#### ألف - عقد اجتماع الخبراء

٦٥- عقد اجتماع الخبراء المعني بالجوانب التجارية والإئتمانية للخدمات المهنية والأطر التنظيمية في قصر الأمم، جنيف، في الفترة من ١٧ إلى ١٩ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٥.

#### باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٦٦- انتخب اجتماع الخبراء، في جلسته الافتتاحية، أعضاء مكتبه التالية أسماؤهم:

الرئيس: سعادة السيد فرناندو دي ماتيو (المكسيك)

نائب الرئيس - المقرر: السيدة كلير كيلبي (نيوزيلندا)

#### جيم - إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

(البند ٢ من جدول الأعمال)

٦٧- وأقر اجتماع الخبراء، في الجلسة نفسها، جدول الأعمال المؤقت الذي عمم في الوثيقة TD/B/COM.1/EM.25/1 وعليه، كان جدول الأعمال كما يلي:

١- انتخاب أعضاء المكتب

٢- إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

٣- الجوانب التجارية والإئتمانية للخدمات المهنية والأطر التنظيمية

٤- اعتماد تقرير الاجتماع.

## دال - الوثائق

٦٨- عُرضت على اجتماع الخبراء، لغرض النظر في البند الموضوعي من جدول الأعمال، مذكرة أعدتها أمانة الأونكتاد بعنوان "الجوانب التجارية والإئتمانية للخدمات المهنية والأطر التنظيمية" (TD/B/COM.1/EM.25/2).

## هاء - اعتماد تقرير الاجتماع

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٦٩- أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية، للمقرر بأن يعد التقرير النهائي للاجتماع.

## مرفق

### الحضور\*

١ - حضر الاجتماع خبراء من الدول التالية الأعضاء في الأونكتاد:

السلفادور	الاتحاد الروسي
سلوفينيا	إثيوبيا
السنغال	الأردن
السودان	إسبانيا
سويسرا	أستراليا
شيلي	إكوادور
الصين	أندورا
غانا	إندونيسيا
غواتيمالا	أوكرانيا
الفلين	إيران (جمهورية - الإسلامية)
كندا	إيطاليا
كولومبيا	باكستان
كينيا	البرازيل
ليتوانيا	بربادوس
ليسوتو	بنغلاديش
مالي	بنما
مدغشقر	بوتان
المكسيك	بولندا
المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وآيرلندا الشمالية	بيرو
موريشيوس	تايلند
نيبال	ترينيداد وتوباغو
نيوزيلندا	جمهورية تنزانيا المتحدة
الهند	الجمهورية الدومينيكية
هندوراس	جمهورية كوريا
الولايات المتحدة الأمريكية	جنوب أفريقيا
اليابان	رواندا
اليمن	زامبيا

\* للاطلاع على قائمة المشتركين، انظر TD/B/COM.1/EM.25/INF.1.

- ٢- وكانت المنظمات الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:  
السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا  
المفوضية الأوروبية  
منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي  
المنظمة الدولية للفرانكوفونية  
مركز الجنوب
- ٣- وكانت المنظمة التالية ممثلة أيضاً في الاجتماع:  
منظمة التجارة العالمية
- ٤- وكانت المنظمتان غير الحكوميتين التاليتان ممثلتين في الاجتماع:  
الهيئة العامة  
الاتحاد الدولي لنقابات العمال الحرة  
شبكة العالم الثالث.

### أعضاء فريق المناقشة

- Mr. Greg McGuire, External Trade Adviser, UNSFIR  
Mr. Peter Boswell, International Federation of Consulting Engineers  
Mr. Bamrung Tanchittiwatana, Director, Business Law Committee, Board of Trade,  
Bangkok, Thailand  
Mr. James A. Scheeler, Union Internationale des Architectes  
Mr. Salvador Ruiz De Chavez, Director General, Grupo Mexicano de Consultores en  
Educación, Mexico  
Ms. Judith Oulton, International Council of Nurses  
Mr. Mariano Jordan, "Architectural services in Mercosur"  
Ms. Maria Esperanza Dangond, ANDEAN  
Mr. Ramesh Chaitoo, Caribbean Regional Negotiating Machinery  
Mr. Hans-Jürgen Hellwig, President, Council of the Bars and Law Societies of Europe

### الأشخاص الذين وجهت إليهم دعوة خاصة

- Mr. Charles P. Heeter, Deloitte & Touche, United States  
Mr. Elliott Paige, Organisation of Eastern Caribbean States  
Mr. Roderick Sanatan, University of the West Indies, Bridgetown, Barbados

-----