



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.4/23
27 August 1993

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Постоянный комитет по развитию секторов
услуг: содействие формированию
конкурентоспособных секторов услуг
в развивающихся странах
Вторая сессия
Женева, 11 октября 1993 года
Пункт 5 предварительной повестки дня

СОДЕЙСТВИЕ ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СЕКТОРОВ УСЛУГ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СЕКТОРОВ УСЛУГ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

(Пункт 3 а) программы работы)

Подготовлено секретариатом ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
Введение	1 - 3
Часть первая: Сравнительный анализ положения в области услуг в развитых и развивающихся странах	4 - 32
I. Стратегическая роль услуг в развитых и развивающихся странах	5 - 19
A. Традиционная роль услуг	5 - 7
B. Развитые страны и коренные преобразования в секторе услуг	8 - 15
C. Новая экономика услуг и развивающиеся страны	16 - 19
II. Услуги производственного назначения в развивающихся странах	20 - 32
A. Спрос на услуги производственного назначения	26 - 28
B. Основные особенности предложения услуг производственного назначения	29 - 32
Часть вторая: Элементы политики по укреплению секторов услуг в развивающихся странах	33 - 84
I. Внутренняя стратегия	33 - 59
A. Смежные факторы	33 - 46
B. Общая основа	47 - 51
C. Конкретные стратегии	52 - 59
II. Внешняя стратегия развития международно конкурентоспособных секторов услуг	60 - 84
A. Проникновение на мировые рынки: улучшение условий доступа на международный рынок	60 - 72
B. Увеличение доли развивающихся стран на международных рынках: элементы стратегии	73 - 84
Заключительные замечания	85

Вставки

1. Классификация услуг производственного назначения
по производственной функции
2. Центры производственного обслуживания: пример

ВВЕДЕНИЕ

1. В пункте 3 а) Программы работы Постоянному комитету предлагается провести "сравнительный анализ секторов услуг в развивающихся странах; в ходе такого анализа будет необходимо: i) изучить роль, которую играет сектор услуг в содействии росту и устойчивому развитию, включая анализ значения сектора услуг производственного назначения для повышения конкурентоспособности производственных секторов и экономики в целом; ii) оценить слабые места и имеющиеся возможности; и iii) определить политику в области оказания содействия развивающимся странам в развитии и укреплении их конкурентоспособных секторов услуг, включая инфраструктуру, связанную с услугами".

2. С тем чтобы оказать содействие Комитету в этой области, секретариат подготовил настоящую справочную записку, в которой излагаются главным образом результаты работы, проведенной в ЮНКТАД. Она отражает положения Картахенских обязательств, в которых признается, что развивающиеся страны должны проводить политику, направленную на создание надлежащих условий для развития своих национальных секторов услуг, и что международное сообщество должно поддерживать усилия правительств развивающихся стран, направленные на укрепление производственного и экспортного потенциала этих секторов. Настоящая записка служит отправной точкой для дальнейшей работы в рамках этого подпункта, а также для различных исследований, которые будут подготовлены в рамках других пунктов Программы работы Постоянного комитета. В результате предполагается определить политику, предусмотренную в пункте iii) выше.

3. Записка во многом основывается на результатах предыдущей работы, проведенной ЮНКТАД в рамках целого ряда национальных, региональных и отраслевых исследований по вопросам услуг. Хотя эти исследования не предполагали систематического изучения секторов услуг в развивающихся странах, они конкретно касались удовлетворения различных потребностей отдельных стран и регионов с учетом целей отдельных проектов и имеющихся финансовых ресурсов. Это находит отражение в записке. Высказанные рекомендации носят предварительный характер и направлены главным образом на оказание содействия Комитету в определении направлений будущей работы, касающейся анализа и возможных вариантов политики.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ УСЛУГ
В РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

4. С точки зрения своего вклада в экономический рост и устойчивое развитие и вклада, который вносят услуги производственного назначения в обеспечение конкурентоспособности производственных секторов и экономики в целом, услуги занимают одно из центральных мест в процессе структурной перестройки, позволяющей добиться конкурентоспособности на мировом рынке. В связи с этим услуги приобрели новую стратегическую роль, превратившись в важнейшие факторы создания добавленной стоимости и сравнительных преимуществ. В этой главе сравнивается положение в области услуг в развитых и развивающихся странах и определяются основные особенности, выявляющие сильные и слабые стороны развивающихся стран в этой области.

I. Стратегическая роль услуг в развитых и развивающихся странах

А. Традиционная роль услуг

5. Предоставление материальных услуг, таких, как связь, транспорт и основные коммунальные услуги, наряду с социальной инфраструктурой, такой, как здравоохранение, жилищное строительство и образование, а также наличие финансовых услуг традиционно являлись неотъемлемой частью национальных стратегий развития. Политика в этих секторах во многом определялась соображениями, касающимися национальной безопасности, реализации конкретных стратегических задач, обеспечения самого широкого доступа населения к основным услугам и создания необходимой инфраструктуры для различных видов экономической деятельности. Учитывая вышеуказанные соображения, правительства стали активно заниматься непосредственным оказанием услуг, а также регулированием этой деятельности. В связи с необходимостью увязки сложного комплекса задач с требованиями экономической эффективности встает определенная проблема.

6. Поскольку соображения экономической эффективности и международной конкурентоспособности выдвинулись на первый план, эта проблема приобрела еще более острый характер. Все больше осознается тот факт, что низкая эффективность при предоставлении каких-либо основных услуг обязательно отражается на конкурентоспособности фирм, пользующихся соответствующими услугами. Это заставило задуматься о роли и приоритетных задачах правительств и о необходимости использования новых форм государственного регулирования. Стремление обеспечить качество, разумные цены и адекватный охват услуг и в то же время адаптироваться к технологическим сдвигам побуждает поставщика услуг повысить эффективность управленческой и оперативной деятельности. Неспособность многих государственных монополий выполнить эту задачу приводит к приватизации государственных монополий и расширению участия иностранных компаний во владении и управлении производственными фондами.

7. Многие страны сталкиваются с необходимостью разработки политики, направленной на решение вышеуказанных вопросов. В этом отношении им во многом может помочь опыт стран, которые проводят политику сокращения государственного вмешательства в экономику и приватизации, предусмотренную в пунктах 3 b) и 3 c) Программы работы 1/ и Специальной группой по вопросам приватизации.

1/ См. ЮНКТАД, "Услуги в мировой экономике", UNCTAD/TDR/8 (отдельный оттиск), 1989 год.

В. Развитые страны и коренные преобразования в секторе услуг

8. В 70-е годы экономисты начали анализировать явление относительно более мощного роста занятости и, в меньшей степени, ВВП под воздействием услуг (по сравнению с обрабатывающей промышленностью и сельским хозяйством) в развитых странах.

9. Наряду с высокими темпами развития сектора услуг отмечается также увеличение добавленной стоимости, заложенной в экспортных товарах, и рост расходов на рабочую силу (образование и профессионально-техническую подготовку), включенных в стоимость товара. Торговля промежуточными услугами схожа с торговлей промежуточными товарами, поскольку оба эти промежуточных ресурса необходимы для производственного процесса и зачастую являются важными источниками сравнительных преимуществ при производстве экспортной продукции. Кроме того, промежуточными услугами пользуются все отрасли и их развитие тесно связано с наличием сравнительных преимуществ, обусловленных другими факторами 2/. Высокие темпы роста сектора услуг в некоторой степени можно объяснить эластичностью спроса на услуги, в частности потребительские услуги (индустрия развлечений, здравоохранение, транспорт, туризм и т.д.), по доходу, а также сравнительно низкой производительностью труда в секторе услуг 3/. Это вызывает беспокойство по поводу отрицательных последствий расширения сектора услуг для производительности экономической деятельности, перспектив экономического роста и стабильного увеличения реальных доходов (этот процесс часто называют "деиндустриализация").

10. Однако существует и второй, более динамичный, аспект развития сектора услуг в современной экономике, который касается радикальной перестройки производственного процесса, корпоративной стратегии и рынков труда. Одним из проявлений эволюции производственного процесса явилось возникновение сектора услуг производственного назначения как одного из секторов роста в промышленно развитых странах. В конце 70-х годов и в 80-е годы особенно высокими темпами развивались профессиональные деловые услуги. Это было довольно сильно выражено в Соединенных Штатах Америки, в которых значительная часть новых рабочих мест предполагала высокую квалификацию и хорошую заработную плату. Такое положение во многом объясняется использованием информационной технологии в экономике в целом. Нововведения внедрялись главным образом мелкими специализированными фирмами, обеспечивая высокие темпы их роста в этот период, что наиболее четко прослеживалось в Соединенных Штатах. Объем юридических услуг, например, возрос на 106% в 1980-1991 годах, а объем деловых услуг - на 67% 4/.

2/ H.G. Grubel, "Direct and Embodied Trade in Services", The Fraser Institute, Service project discussion paper 86-1, Vancouver, Canada, 1986.

3/ Technology, Trade Policy and the Uruguay Round, Papers and Proceedings of a round table held in Delphi, Greece, from 22 to 24 April 1989 (UNCTAD/ITP/23), Part II, report of the round table.

4/ T. Elfring, "An International Comparison of Service Sector Employment Growth", United Nations Economic Commission for Europe, Discussion Papers, Vol. 2, No. 1, Geneva, 1992.

11. В результате возникла обратная связь между технологическим прогрессом и специализацией. Возросшая конкуренция (которая, в свою очередь, обусловливается интернационализацией и сокращением государственного вмешательства в экономику) служит необходимым стимулом для технологического прогресса, направленного на развитие новых и более эффективных услуг, которые являются более наукоемкими и в большей степени отвечают требованиям процессов производства и распределения. Эти новые и более совершенные услуги - связанные, как правило, с новыми информационными технологиями - приводят к повышению производительности по товарам и другим услугам. Они также облегчают использование новых методов управления, укрепляют связь между различными этапами проектирования, производства и сбыта товаров и услуг, позволяют обслуживать клиентов "по заказу", содействуют достижению эффекта масштаба и способствуют действенной глобализации производственных и распределительных функций. Конкуренция, которая все больше основывается на возможностях получения и адаптации технологии, стимулирует рост спроса на услуги производственного назначения. Технологический прогресс открыл дорогу для расширения специализации, обеспечивая рационализацию оперативной и управленческой деятельности в рамках производственных единиц. Сектор услуг производственного назначения лежит между инфраструктурой и производителем. Роль услуг производственного назначения заключается в том, чтобы помочь производителю использовать инфраструктуру и адаптировать технологические преимущества к конкретным потребностям. Анализ занятости в секторе услуг в промышленно развитых странах выявил двухъярусную структуру, когда один уровень характеризуется низкой заработной платой и малоквалифицированным трудом в течение неполного рабочего дня, а другой уровень представляет сектор наукоемких услуг производственного назначения, которые предполагают высокую квалификацию и творчество, тесно связанные с потребностями обрабатывающего сектора.

12. Это явление находит отражение в "экстернализации" целого ряда услуг, которые являются вводимыми факторами производства и распределения товаров. Вплоть до настоящего времени указанные услуги обеспечивались исключительно по внутренним каналам. Экстернализация характеризуется двумя моментами. Во-первых, для удовлетворения своих потребностей в услугах фирмы все чаще обращаются к внешним поставщикам (закупают специализированные услуги у других фирм). Во-вторых, предприятия продают услуги, обеспечиваемые за счет собственных средств, сторонним клиентам, что привело к созданию дочерних компаний, которые реализуют свои услуги головному предприятию и на открытом рынке (сопутствующий эффект, который основывается на знаниях и опыте, накопленных в рамках головного предприятия). Эта тенденция стимулируется следующими факторами: а) сторонние фирмы могут добиться более высокой эффективности путем специализации; б) сокращение штатов и побочное производство приводят к снижению постоянных эксплуатационных затрат предприятия, в том числе затрат на подготовку персонала по вопросам использования новых технологий; в) фирмы занимаются приобретением лицензий или закупкой технологии, с тем чтобы добиться экономии на исследованиях и разработках (НИОКР) 5/. Информационная технология облегчает функционирование мелких и более специализированных производственных единиц и фирм.

13. В большинстве развитых стран технологический прогресс и повышение конкурентоспособности явились одновременно причиной и следствием тенденции, связанной с сокращением государственного вмешательства в экономику и/или

5/ Услуги в мировой экономике, UNCTAD/TDR/8 (отдельный оттиск), в цит. ист.

упрощением и совершенствованием нормативной основы, обеспечивая возможность более гибкой и более полной интеграции услуг в процесс производства. Кроме этого, по мере того, как обслуживание становится все более сложным, правительства утрачивают свою роль поставщиков основных услуг; на их место приходят частные компании. В этих новых условиях правительства сохраняют за собой роль контрольных органов 6/, обеспечивая эффективное функционирование рынков и защиту потребителей 7/. В результате меняются отношения между поставщиками и пользователями услуг. Во-первых, это способствует появлению целого ряда новых услуг, которые вплоть до последнего времени были гораздо меньше представлены на рынке (поскольку они обеспечивались по внутренним каналам); во-вторых, это порождает новый спрос на те услуги, которые в настоящее время обеспечиваются по внешним каналам. Указанный момент является одной из основных особенностей экстернализации услуг и развития специализированных фирм, способных поставлять эффективные и новые услуги по более приемлемым ценам и предлагать более высокое качество и надежность. Новые фирмы, предоставляющие такие услуги, в свою очередь, могут добиться максимальной прибыли за счет эффекта масштаба и возможностей, обусловленных различной формой их организации 8/.

14. Новые информационные технологии привели к расширению торговли многими услугами. Обмен наукоемкими услугами может осуществляться через сети связи. Все больше и больше людей перемещаются через границы, с тем чтобы оказать или получить услуги. Открытие отделений и филиалов сервисных фирм или предоставление услуг путем заключения контрактов, предусматривающих исключительные торговые права и другие управленческие функции, стимулируется усовершенствованиями в международной информационной сети (в передаче данных по сети). Мало что из этого находит отражение в традиционной международной торговой статистике. Многие операции остаются незарегистрированными, несмотря на то, что они являются важным компонентом совокупных доходов предприятий и частных лиц. В результате создания международных сетей обеспечивается значительный эффект масштаба, увеличивается размер добавленной стоимости и исчезают многие из ранее существовавших ограничений, вызванных необходимостью прямых личных контактов между пользователями и поставщиками 9/.

6/ G. Russell Pipe, "Telecommunications Services: Considerations for Developing Countries in Uruguay Round negotiations", Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 49-111.

7/ ЮНКТАД VIII: Аналитический доклад секретариата ЮНКТАД Конференции (TD/358), глава IV.

8/ Sieh Lee Mei Ling, "Producer Services Development and Trade: Malaysia and ASEAN in the Uruguay Round. July 1991.

9/ Albert Bressand, "Access to Networks and Services Trade: Uruguay Round and beyond", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 215-247.

15. Вышеуказанные изменения во многом способствовали развитию двух новых особенностей сектора услуг: во-первых, должное использование современных и эффективных услуг производственного назначения в рамках производственного процесса является одним из ключевых элементов конкурентоспособности как отдельных фирм, так и экономики в целом; во-вторых, услуги производственного назначения превратились в важный, если не основной источник добавленной стоимости. Этот факт отчасти находит отражение в национальных счетах, в частности, развитых стран, в которых прослеживается увеличение доли услуг производственного назначения в ВВП. Эти два фактора лежат в основе коренных преобразований в секторе услуг 10/.

С. Новая экономика услуг и развивающиеся страны

16. Учитывая состояние платежного баланса, страны могут быть подразделены на три категории с точки зрения роли услуг во внешнеэкономических связях. Первая группа включает значительное число экспортеров сырья, которые обычно имеют положительное сальдо в торговле товарами и дефицит в торговле услугами. Вторая группа включает страны, которые обычно имеют дефицит в торговле товарами и в торговле большинством "прочих услуг", но положительное сальдо по статьям денежные "переводы рабочих-мигрантов на родину" и "путешествия", зависящим от международного перемещения физических лиц. Третья группа является небольшой и включает ряд азиатских стран, в которых отмечаются быстрые темпы экономического роста. Раньше их положительное сальдо в торговле услугами компенсировало их дефицит в торговле товарами, однако в последние годы быстрый рост экспорта продукции обрабатывающей промышленности продемонстрировал взаимодополняемость между указанными двумя потоками: экспорт услуг стимулирует экспорт товаров, а экспорт товаров стимулирует экспорт услуг 11/.

17. С учетом вышесказанного можно сделать следующий общий вывод: во многих развивающихся странах услуги вносят позитивный вклад во внешнеэкономические связи только в том случае, если имеет место активное перемещение физических лиц, при котором их граждане оказывают услуги (денежные "переводы рабочих-мигрантов на родину") или когда граждане других стран выступают в роли потребителей их услуг ("путешествия"). Кроме этого, страны, в которых отмечаются высокие темпы роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности, традиционно занимают прочные позиции в торговле услугами. Особенности международной торговли развивающихся стран в области услуг, как представляется, отражают слабые стороны их секторов товаров и услуг. Неадекватная инфраструктура, в частности связи, и нехватка квалифицированного персонала препятствуют использованию новых технологий, мешают созданию структур, посредством которых распространяются знания и "ноу-хау" и предоставляются услуги, отвечающие конкретным потребностям предприятий. Такое

10/ Услуги производственного назначения предоставляются на различных этапах экономической деятельности: на начальном этапе к их числу можно отнести такие услуги, как технико-экономическое обоснование, изучение конъюнктуры рынка и проектирование изделий; на промежуточном этапе к их числу можно отнести такие услуги, как контроль качества, аренда оборудования, бухгалтерский учет и кадровая работа; на конечных этапах к их числу можно отнести такие услуги, как маркетинг, распределение, транспортировка, рекламная деятельность, послепродажное обслуживание и другие.

11/ UNCTAD/TDR/8, отдельный оттиск, глава II.

положение сдерживает развитие многих услуг производственного назначения в указанных странах, приводя ко все большей их ориентации на импорт услуг (который зачастую осуществляется через филиалы или отделения транснациональных корпораций), если для этого есть необходимые валютные средства.

18. Другой аспект проблемы касается медленных темпов процесса "экстернализации" многих услуг производственного назначения и явного отсутствия наукоемких услуг, произведенных на внутреннем рынке. Чрезмерная централизация в деятельности корпораций или же наличие закрытых внутрифирменных связей препятствует созданию динамичного спроса на такие услуги. Кроме этого, знания о некоторых услугах и доступ к ним ограничиваются рамками крупных корпораций. Соккрытие накопленных знаний равносильно растрачиванию ресурсов, поскольку оно препятствует эффективному использованию позитивных внешних факторов остальными секторами экономики. Медленные темпы "экстернализации" означают изоляцию этих функций от рыночных сигналов. Движущие силы предложения и спроса игнорируются, что снижает потенциальные возможности развития услуг производственного назначения, ориентированного на повышение производительности, укрепление конкурентоспособности и увеличение добавленной стоимости как на уровне фирм, так и на национальном уровне.

19. В отличие от развитых стран, многие развивающиеся страны еще не приступили к коренным преобразованиям в секторе услуг. В связи с этим повышение конкурентоспособности услуг в развивающихся странах является вопросом преодоления проблем, вызванных нехваткой финансовых средств, слабым использованием рыночных механизмов, недостаточно квалифицированными кадрами и ограниченным доступом к новым технологиям.

II. Услуги производственного назначения в развивающихся странах

20. Разросшая конкуренция, основанная на либерализации торговли, наряду с технологическими сдвигами, порождает спрос на эффективные услуги инфраструктурного характера (отмеченные выше) и услуги производственного назначения. В развитых странах сектор услуг производственного назначения развивается автономно, при этом деятельность в нем регулируется самими фирмами под воздействием спроса, определяемого конкуренцией, и предложения, определяемого технологией.

Спрос, таким образом, стимулирует необходимость адаптироваться к конкуренции на внутреннем рынке и использовать экспортные возможности. Предложение услуг производственного назначения исходит от компетентных лиц, которые способны внедрить технологию и использовать инфраструктуру. Предложение услуг в развитых странах в значительной степени обеспечивается обрабатывающей промышленностью и агропромышленным сектором за счет процесса экстернализации.

21. Значение, которое имеют услуги производственного назначения для конкурентоспособности производственных секторов и всей экономики в развивающихся странах, вполне может зависеть от того, насколько быстро эти страны начинают сталкиваться с более острой конкуренцией на международном рынке. Большинство развивающихся стран, которые провели программы структурной перестройки, включая либерализацию торгового и инвестиционного режимов, оказались в таком положении за сравнительно короткий период времени и под давлением извне. Это ограничило адаптацию внутреннего предложения к новым

потребностям в услугах производственного назначения и возможности их оказания национальными фирмами. Это отличается от положения, наблюдающегося в развитых странах, в которых автономная структурная перестройка, проводившаяся в течение ряда десятилетий, привела к развитию и обеспечению сопутствующего эффекта услуг производственного назначения, о чем говорилось выше. Аналогичным образом фирмы могли бы постепенно самостоятельно включить услуги производственного назначения в свои операции наравне с технологическими сдвигами и преобразованиями в организационной и управленческой структурах производства, которые обусловлены усилением конкуренции.

22. Возросшая конкуренция, в условиях которой действуют развивающиеся страны, служит главным образом стимулирующим фактором спроса на услуги производственного назначения. Из-за отсутствия достаточно квалифицированного персонала, предубежденного отношения управленческих кадров к экстернализации, неадекватной инфраструктуры, неадекватного доступа к технологии и (правильного или неправильного) мнения о том, что отечественные поставщики услуг по тем или иным причинам не соответствуют выдвигаемым требованиям, предложение таких услуг на внутреннем рынке не всегда могло удовлетворить растущий спрос. Это заставило предприятия обратиться к импорту услуг. В таком положении снижаются возможности удержания добавленной стоимости, обеспечиваемой услугами производственного назначения, в частности в товарных секторах, в которых оказание эффективных и конкурентоспособных услуг имеет решающее значение для успешной экономической деятельности.

23. ЮНКТАД способствовала проведению ряда национальных и региональных исследований по вопросу об услугах производственного назначения в различных развивающихся странах. В некоторых из этих исследований анализируется спрос на услуги производственного назначения, который обеспечивается определенной производственной деятельностью, представляющей конкретный интерес для соответствующей страны 12/, тогда как в других рассматриваются различные аспекты предложения услуг производственного назначения 13/. Остальные исследования основывались на принципе изучения как предложения, так и спроса 14/. Однако все эти исследования служат лишь отправной точкой для рассмотрения вопроса об услугах производственного назначения в конкретных условиях. Анализ мог бы быть более тщательным благодаря методологическим разработкам, совершенствованию статистических данных и осуществлению конкретных исследовательских проектов.

24. В настоящее время проводятся исследования по группе наименее развитых стран, для которых характерны трудности, в том что касается связи, людских ресурсов, физической инфраструктуры и, в некоторых случаях, даже неблагоприятного географического положения. Результаты этих исследований можно было бы использовать для подготовки всеобъемлющего доклада в будущем 15/.

12/ Исследования были проведены для Андской группы, Мексики, Бразилии, Чили, Аргентины, Доминиканской Республики, Туниса, Китайской Народной Республики, Кабо-Верде и Малайзии. Обследованиями, проведенными в ходе этих исследований, было охвачено более 6 000 фирм.

13/ Sieh Mei Ling, op. cit.; исследования по Танзании и Кабо-Верде.

14/ Исследования по Мексике, Доминиканской Республике, Тунису и Китаю.

15/ В настоящее время в рамках проекта КАПАС проводятся исследования по Бенину, Бурунди, Кабо-Верде, Танзании и Уганде.

25. Анализ количественных и качественных аспектов предложения услуг производственного назначения и спроса на них в различных производственных секторах дает информацию в отношении степени интернализации и экстернализации услуг; их рыночной структуры; конкурентоспособности; внутренних и внешних препятствий, с которыми сталкиваются поставщики и потребители на внутреннем рынке. Методы, используемые в рамках этих исследований, далеко не единообразны, что затрудняет сравнительный анализ. Существенные различия отмечаются по таким факторам, как размер выборки, классификация фирм, секторов и характер полученных ответов.

A. Спрос на услуги производственного назначения

26. Услуги производственного назначения развиваются главным образом под воздействием спроса, обуславливаются потребностями других секторов экономики, включая сектора услуг. Спрос на услуги производственного назначения зависит от того, будут ли сектора, использующие такие услуги, достаточно эффективными и конкурентоспособными, чтобы испытывать в них потребность. Исследования, подготовленные ЮНКТАД, свидетельствуют о двойственном развитии услуг производственного назначения в развивающихся странах. В большинстве из этих стран ряд секторов экономической деятельности, опирающихся на технологический прогресс и обычно конкурирующих на международных рынках, функционируют одновременно с другими секторами, являющимися технологически отсталыми и традиционными с точки зрения управленческих и иерархических структур. В секторах, отнесенных ко второй из вышеуказанных групп, традиционно существовал протекционизм и не произошло производственных сдвигов, необходимых для достижения конкурентоспособности на международных рынках.

27. Было установлено, что многие предприятия, являющиеся потенциальными потребителями услуг, выступают противниками изменений и сохраняют высокую степень интернализации услуг. Это объясняется различными причинами, включая следующие: низкий уровень конкурентоспособности предприятий; мнение фирмы о том, что ее сотрудники понимают ее потребности лучше, чем внешние поставщики; неспособность понять экономические преимущества экстернализации; низкий уровень освоения новых технологий; беспокойство по поводу конфиденциальности; недостаточная уверенность в надежности внешних поставщиков; высокая стоимость и/или неадекватное качество предоставляемых услуг производственного назначения; отсутствие политики, стимулирующей предпринимателя к экстернализации конкретных услуг. Однако даже с учетом этого многие фирмы выразили желание обеспечивать по внешним каналам некоторые услуги, в частности следующие: НИОКР, изучение конъюнктуры рынка, юридические услуги, ремонт, техническое обслуживание и аренду оборудования, контроль качества, информационные, инженеринговые и консультативные услуги, транспорт, финансовые услуги и подготовку кадров 16/.

28. Производители в обследованных развивающихся странах руководствуются различными подходами к услугам производственного назначения. Экстремальными подходами при этом являются следующие: а) придерживаться практики интернализации многих услуг (это возможно в основном для крупных фирм); и б) занимать пассивную позицию и позволять иностранным фирмам поставлять все услуги производственного назначения с последующей потерей автономии, добавленной стоимости и преимуществ с точки зрения освоения или передачи

16/ UNCTAD, "Producer Services: China's Light Industry" (draft paper, March 1993).

технологии. Фирмы, сталкивающиеся с международной конкуренцией, в значительной степени зависят от зарубежных поставщиков услуг, в том что касается получения высококачественных услуг. Они приобретают услуги через международные сбытовые сети, посредством внутрифирменных соглашений, через отделения транснациональных корпораций или через своих собственных клиентов в рамках субподряда. В качестве одного из экстремальных случаев ориентации на импорт услуг можно привести ряд отраслей, занимающихся текстильной промышленностью и переработкой цитрусовых и ананасов, в которых производитель занимает по существу пассивную позицию и зачастую полностью зависит от услуг, предоставляемых покупателем его продукции 17/. Услуги, получаемые от такого единоличного покупателя, включают проектирование, контроль качества, международный маркетинг и консультирование по управленческим вопросам.

В. Основные особенности предложения услуг производственного назначения

29. Спрос на услуги производственного назначения в развивающихся странах удовлетворяется главным образом зарубежными поставщиками услуг, что объясняется вялым предложением отечественных услуг производственного назначения в обследованных развивающихся странах. Интегрированные системы услуг производственного назначения не получили соответствующего развития, а связи между услугами и другими секторами, как правило, отсутствуют 18/. Мелкие и средние предприятия по некоторым категориям услуг производственного назначения зачастую считаются слабыми в отношении их способности 19/:

а) учитывать потребности рынка и удовлетворять их за счет предоставления более эффективных услуг по более низким ценам, чем конкуренты; б) проектировать, адаптировать и осуществлять свои операции с более высокой эффективностью и производительностью; с) брать на работу и подготавливать высококвалифицированные кадры; d) осваивать, адаптировать и применять новые технологии, которые позволят им достичь более высокой эффективности, производительности и конкурентоспособности; е) выявлять подлежащие экспорту услуги и иностранные рынки; f) мобилизовывать финансовые ресурсы и оборотный капитал за счет собственных или заемных средств; g) противостоять мощной конкуренции со стороны зарубежных поставщиков или государственных или полугосударственных монополий. Кроме этого, иногда они функционируют в условиях неадекватного регулирования и неблагоприятной экономической обстановки. По вышеуказанным причинам эти предприятия зачастую выживают за счет обслуживания "второклассных" клиентов на отечественных рынках и не имеют возможности конкурировать на международных рынках.

17/ Примеры, иллюстрирующие такое положение, приводятся в исследованиях, которые касаются свободных зон в Доминиканской Республике и мукомольной промышленности в Мексике.

18/ Yu Wei-Chiang, He Mao-Chun, Zhou Lin, Yang Yulong and Lin Xiaomao, "China's Tertiary Industry: Problems and Prospects" (UNCTAD, draft paper, March 1993).

19/ Эти особенности определяются главным образом в рамках исследований, которые касаются услуг производственного назначения в Малайзии, Мексике и Тунисе.

Вставка 1

Классификация услуг производственного назначения
по производственной функции

В рамках административной функции, включающей бухгалтерский учет, аудиторские услуги, юридические услуги и планирование, интернализация усиливается по мере увеличения размеров предприятия. Во многих случаях, в частности, на крупных предприятиях, это объясняется стратегией и соображениями конфиденциальности. Мелкие предприятия, как правило, в меньшей степени используют практику интернализации таких услуг, поскольку это сопряжено со значительными расходами; они обычно эксплуатируются одним лицом. Крупные (и некоторые средние) предприятия имеют специализированные производственные подразделения.

Технические услуги включают инженеринг, НИОКР, контроль качества, техническое обслуживание и хранение. Эти функции, имеющие крайне важное значение независимо от размера предприятия, отсутствуют на многих мелких и средних предприятиях. В некоторых случаях они осуществляются частично, и это делают сами работники. Отдельный случай представляют крупные предприятия, на которых такие услуги хорошо развиты. НИОКР и контроль качества во многих секторах не проводятся или являются неэффективными из-за нехватки квалифицированных кадров. Некоторые предприятия сообщают, что такое положение отражается на их способности адаптировать предложение своей продукции к потребностям спроса как на местном, так и на зарубежном рынках. В секторах, в которых действуют иностранные партнеры, эти услуги, обеспечиваемые по внутренним каналам, оказываются под руководством сторонних фирм. Характерным примером в этой связи служит субподряд при осуществлении оффшорных производственных операций. Таким образом, складывается тип "пассивного" предпринимателя, когда многие функции практически полностью осуществляются субподрядчиком. Схожее положение наблюдается при продаже инженеринговых услуг, которые оказываются предприятием, продающим машины или оборудование, как "послепродажные" услуги.

Услуги, связанные с реализацией продукции на рынке, включают, в частности, маркетинг, экспортные услуги и транспорт. Транспорт служит исключением, остальные услуги обеспечиваются в значительной степени по внутренним каналам, в частности, в тех случаях, когда производство ориентировано на отечественный рынок. Экспортные услуги обнаруживают противоречия. На некоторых крупных и средних предприятиях маркетинг осуществляется в рамках самого предприятия при поддержке государственных учреждений; на других предприятиях, как в случае субподряда и предприятий с иностранным участием, маркетинг включен в цепочку партнеров, занимающихся торговлей. Одной из основных проблем доступа на зарубежные рынки мелкие и средние предприятия считают нехватку коммерческой информации и подготовку персонала, который мог бы осуществлять сбор коммерческой информации на зарубежных рынках. В некоторых странах этот пробел заполняется торговыми компаниями.

Источник: "Tunisia: National Study on Services" (mimeo).

30. Более половины обследованных фирм созданы менее пяти лет назад, функционируют, как правило, с низкой эффективностью и производительностью и вынуждены конкурировать с небольшим числом крупных фирм, имеющих значительную долю на рынке и, как правило, некоторый иностранный капитал. Вышеуказанные крупные фирмы, таким образом, могут предоставлять высококачественные услуги по сравнительно низкой цене. Это касается бухгалтерского учета и аудиторских услуг, рекламной деятельности, услуг по предоставлению информации о добавленной стоимости, специализированных консультативных и финансовых услуг, а также услуг по разработке и эксплуатации информационных сетей. Многие из этих крупных фирм являются отделениями иностранных предприятий или национальных предприятий, функционирующих на основе различных соглашений, в частности, касающихся исключительных торговых прав, использования зарегистрированных фабричных марок, патентов и т.д.

31. Один из моментов, представляющих особый интерес с точки зрения расширения предложения услуг, наблюдался в ряде перерабатывающих и других отраслей, связанных с добычей природных ресурсов. В этих случаях основные производители создали свои собственные сервисные предприятия, которые, наряду с удовлетворением потребностей основной фирмы и других компаний на отечественном рынке, начали заниматься также экспортом 20/.

32. Сектор услуг производственного назначения может обеспечить занятость для квалифицированных специалистов, в частности специалистов, освоивших новые информационные технологии.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ЭЛЕМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ПО УКРЕПЛЕНИЮ СЕКТОРОВ УСЛУГ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

I. Внутренняя стратегия

A. Смежные факторы

33. В рамках политики, направленной на формирование конкурентоспособных секторов услуг в развивающихся странах и повышение их доли в международной торговле услугами, должны учитываться вопросы: а) финансовых ресурсов, б) использования рыночных механизмов, с) людских ресурсов, д) доступа к новым технологиям и е) участия иностранных поставщиков. Эти вопросы рассматриваются в последующих пунктах.

а) Финансовые ресурсы

34. Правительствам и предприятиям в развивающихся странах в целом не хватает финансовых ресурсов, необходимых для совершенствования услуг, а схемы внешнего финансирования, соответствующие существующим потребностям, как правило,

20/ Исследования по вопросу услуг производственного назначения в Доминиканской Республике, Мексике и Тунисе, подготовленные в рамках национальных проектов в области услуг.

отсутствуют. Эти проблемы приобретают более острый характер в развивающихся странах с большой внешней задолженностью, в которых программы структурной перестройки приводят к дальнейшему истощению и до того уже дефицитных ресурсов, имеющихся для расширения и обновления базовой инфраструктуры, и в которых фирмы сталкиваются с определенными трудностями при мобилизации ресурсов на внешних рынках. Хроническая нехватка финансовых ресурсов в развивающихся странах серьезно отражается на их инвестиционном потенциале, который предназначен для развития секторов услуг, совместимых с требованиями современной и эффективно функционирующей экономики. Положение еще хуже в тех секторах, в которых на основе передовых технологий проведены соответствующие преобразования и в которых необходимы крупные капиталовложения, с тем чтобы усовершенствовать оперативную и управленческую деятельность, включая модернизацию необходимой инфраструктуры. Это можно проиллюстрировать на следующих примерах: на морском транспорте контейнеризация предполагает модернизацию предприятий, занимающихся обработкой грузов 21/; в секторе банков и финансовых услуг международные сделки зависят от капиталовложений в видеографические технологии, а для расширения обслуживания клиентов необходимо совершенное электронное оборудование 22/; в области связи развитие услуг, обеспечивающих добавленную стоимость, предполагает расширение базовой сети и использование волоконно-оптических кабелей; развитие воздушного транспорта и туризма стимулируется разработкой систем электронной резервации билетов, созданием необходимых условий для смешанных перевозок и расширением и совершенствованием инфраструктуры в аэропортах, с тем чтобы облегчить пассажирооборот и обработку грузов 23/. Другой аспект этой проблемы касается управления финансовой деятельностью многих сервисных предприятий, как государственных, так и частных. Фирмы не способны мобилизовать свои собственные ресурсы, если они не могут поддерживать рентабельность своих текущих операций; фирмы в странах с большой внешней задолженностью не имеют возможности использовать внутренние ресурсы, которые позволили бы им покрыть свои потребности в инвестиционном и оборотном капитале. Что касается государственных предприятий, то многие правительства проводят политику приватизации, направленную на совершенствование управления при одновременном сокращении бюджетных расходов 24/. Новым сервисным фирмам, в частности

21/ L.M.S. Rajwar, "Trade in Shipping Services: India, Malaysia and Thailand" in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/IP/51), vol.2, pp. 177-210.

22/ ЮНКТАД VIII: Аналитический доклад секретариата ЮНКТАД Конференции (TD/358), глава IV.

23/ Christopher Findlay and Peter Forsyth, "ASEAN Interests in Air Transport Services in the Uruguay Round", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 321-362; см. также Mexico: A Service Economy (UNCTAD/ITP/58).

24/ По данным ПРООН, 80 стран проводят программы приватизации, в ходе которых за последние 12 лет в частные руки перешло примерно 8 500 государственных предприятий, главным образом в странах восточной Европы и бывшем Советском Союзе. Согласно сообщениям из различных источников, в 1992 году в общей сложности приватизировано производственных фондов на сумму 53 млрд. долл. США.

фирмам, предоставляющим наукоемкие услуги, обычно не хватает материальных активов, которые могут служить залогом при получении банковских кредитов. Такие предприятия, как правило, считают своим основным капиталом свои людские ресурсы 25/.

b) Использование рыночных механизмов

35. Развитие эффективных и конкурентоспособных услуг может быть обеспечено с помощью лучшего использования рыночных механизмов, в том что касается распределения ресурсов, определения цен и соответствующего использования факторов предложения и спроса при установлении равновесия на рынке. Это содействовало бы повышению рентабельности многих услуг. Во многих странах эти механизмы находят пока еще ограниченное использование в отношении ряда услуг. Причины, объясняющие недостаточное использование рыночных механизмов, носят разнообразный и сложный характер. В некоторой степени они отражают приверженность правительств сложным и грандиозным задачам комплексного развития. В связи с этим они создают значительный разрыв между личной и общественной отдачей по многим услугам. Многие развитые страны сократили этот разрыв за счет широкого использования перекрестных субсидий применительно ко многим основным услугам. Развивающиеся страны не всегда могут использовать такие средства.

36. В других случаях слабое использование рыночных механизмов находит отражение в концентрации спроса в рамках небольшого числа крупных, как правило, монополистических, предприятий-пользователей. Кроме этого, посредством вертикальной интеграции крупные предприятия становятся производственными единицами, функционирующими по принципу самообеспечения. Эффективная рыночная структура не обязательно связана с государственной собственностью на конкретные услуги или с монополистическим характером спроса на них. Многие услуги, оказываемые частным сектором, наглядно свидетельствуют о рыночной концентрации на стороне предложения, что не всегда способствует лучшей и более эффективной интеграции услуг с производственным процессом. Это касается таких деловых услуг, как реклама, бухгалтерский учет и аудиторские услуги 26/, компьютерные услуги и программное обеспечение 27/, страхование и банковское дело 28/.

37. Более эффективного использования рыночных механизмов можно добиться за счет изменений в нормативных положениях, которые затрагивают доступ на рынок, поведение фирм и создание монополий. Регулирующие механизмы в различных странах и в различных секторах неодинаковы. Положения, регулирующие доступ на

25/ Sieh Lee Mei Ling, "Producer Services Development and Trade...", op. cit.

26/ Sieh Lee Mei Ling, "Professional Business Services in ASEAN and the Uruguay Round Trade Negotiations", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 35-76.

27/ Mexico: A Service Economy (UNCTAD/ITP/58).

28/ Un Hoe Park, "Trade in insurance in Korea, in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 177-211.

рынок, касаются многих вопросов: от установления стандартов в отношении профессиональной квалификации до ограничения доступа операторов путем предоставления лицензий (например, на воздушном транспорте) или создания государственных или частных монополий (например, служб связи общего пользования). Нормативные положения, затрагивающие поведение фирм, могут включать следующее: практику установления цен на коммунальные услуги (электричество и воду), ограничение круга оказываемых услуг (банковское дело и страхование) или сужение географического охвата деятельности поставщиков услуг (автомобильный и городской транспорт, банковское дело) 29/.

с) Людские ресурсы

38. Нехватка квалифицированных кадров во многих развивающихся странах представляет одно из основных препятствий на пути развития и укрепления конкурентоспособных секторов услуг. Надлежащая система образования имеет существенное значение для удовлетворения потребностей в персонале, обусловленных технологическими преобразованиями по многим услугам, в частности в области высшего технического образования. Различные исследования выявляют насущную необходимость расширить объем капиталовложений на цели образования, привести учебные программы в соответствие с требованиями производственных секторов и повысить качество оборудования и вспомогательных средств, используемых в системе образования 30/.

39. Хотя во многих развивающихся странах существует сравнительно высокий уровень грамотности и зачастую значительное число высококвалифицированных специалистов 31/, в них по-прежнему ощущается нехватка персонала, должным образом подготовленного для выполнения ряда производственных задач. Это касается разнообразных услуг, таких, как гостиничное обслуживание и перевозки пассажиров, реклама, аудиторские услуги, страхование, банковские и другие финансовые операции и вычислительные услуги 32/. Применительно ко многим услугам единственной возможностью является подготовка кадров без отрыва от производства. Это означает, что подготовка кадров должна осуществляться децентрализованно, с тем чтобы адаптировать ее к условиям местного рынка, содействуя распространению знаний и навыков на уровне промышленности и в то же время реализуя экспортный потенциал указанных ресурсов, который должным образом не используется.

29/ Это позволяет им оказывать услуги в таких областях, как связь, водоснабжение, энергоснабжение и даже транспорт и банковское дело по ставкам, которые доступны пользователям, находящимся в отдаленных районах, без ущерба для финансовых результатов деятельности предприятий.

30/ Dorothy Riddle, "Fostering the growth of new service exports from developing countries, in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51, vol. 2, pp. 292-340, и Thierry Noyelle, "Computer software ..." op. cit.

31/ В развивающихся странах насчитывается множество юристов и других высококвалифицированных специалистов, которые вынуждены работать таксистами или заниматься аналогичной деятельностью, с тем чтобы заработать себе на жизнь.

32/ Chow Kit Boey, "International Trade in Tourism in ASEAN Region", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 363-395.

40. Учитывая эти соображения, некоторые развивающиеся страны пользуются услугами транснациональных корпорации и включают обязательства о подготовке местной рабочей силы в соглашения, которые они заключают с этими корпорациями. Совместные предприятия, управленческие контракты и т.д. оказались эффективным средством поощрения подготовки кадров без отрыва от производства в области туризма 33/, вычислительных 34/, строительных и других услуг. Кроме этого, ряд стран стали успешно экспортировать указанные услуги, пользуясь своими связями с зарубежными предприятиями путем установления функциональных требований, способствующих повышению квалификации их собственной рабочей силы. Следует отметить, что роль совместных предприятий в стимулировании развития сектора услуг в развивающихся странах, поощрении торговли услугами и их доступа к технологии будет рассматриваться в рамках пункта 3 е) Программы работы Постоянного комитета 35/.

41. В некоторых исследованиях анализируется вклад транснациональных сервисных корпораций в развитие людских ресурсов, и необходимость в проведении тщательных исследований по этому вопросу представляется совершенно очевидной 36/. Другие традиционные проблемы развивающихся стран в области людских ресурсов возникают в связи с утечкой умов. В большинстве случаев эта проблема влечет значительные издержки для развивающихся стран. Отчасти она может быть решена за счет создания стимулов, предотвращающих эмиграцию высокообразованных людей, а в других случаях за счет создания достаточно благоприятных условий для привлечения квалифицированных зарубежных специалистов как одного из средств наращивания национального "человеческого капитала" 37/.

d) Доступ к новым технологиям

42. Достижения в области технологии позволяют обеспечить новые сравнительные преимущества. Например, в области морского транспорта, и в частности применительно к контейнеризации, новые технологии позволяют развивать функции, определяющие общую конкурентоспособность, такие, как компьютерный контроль за

33/ Chow Kit Boey, op.cit.

34/ Thierry Noyelle, "Business services and the Uruguay Round negotiations on trade in services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26).

35/ Yehia Soubra, "Construction and Engineering Design Services: Issues Relevant to Multilateral Negotiations on Trade in Services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 185-214.

36/ UNCTC, Transnational Corporations in World Development Trends and Prospects (ST/CTC/89).

37/ Paul Chan Tuck Hoong, "Trade in Services in Malaysia: Construction, Engineering and Medical Services", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, pp. 127-176.

операциями и применение новых организационно-административных методов, которые возможны лишь в случае беспрепятственного доступа к современным технологиям связи. Конкурентоспособность и эффективность деятельности операторов морских перевозок во многом определяются наличием таких технологий в областях, в которых они функционируют. Хотя развивающиеся страны активно пользуются результатами контейнеризации, их доля как поставщиков этих услуг является весьма скромной 38/. Существенное значение для конкурентоспособности аудиовизуальных услуг имеет доступ к новым технологиям, используемым при снабжении кино- и телефильмов субтитрами, к методам копирования фильмов и системам передачи сигналов, основанным на использовании волоконной оптики, кабельного телевидения, ТВЧ и других средств 39/. Крайне важное значение для конкурентоспособности предприятий, оказывающих аудиторские услуги, имеет доступ к новым методам ревизования и бухгалтерского учета 40/. Многие мелкие фирмы из развивающихся стран не могут получить такие технологии и, таким образом, оказываются слабо подготовленными к конкуренции на рынке. Некоторые страны попытались преодолеть эту проблему путем откомандирования своих сотрудников за границу и осуществления программ на оборудовании, принадлежащем пользователям их услуг в других странах 41/. Все больше осознается тот факт, что конкурентоспособность в области страхования основывается на проектировании высокосложной продукции, разработке новых методов оценки экономических рисков, совершенствовании потенциала по организации схем перестрахования и улучшении систем обработки данных и распределения. Все эти функции во многом зависят от новых технологий. В ряде развивающихся стран недостатки в этой области препятствуют развитию страховых компаний 42/.

43. Некоторым развивающимся странам удается получить доступ к новым технологиям на основе специальных соглашений, которые заключаются с транснациональными корпорациями, функционирующими на их территории. При наличии у принимающих стран возможностей для освоения, адаптации и распространения новых технологий доступ к этим новым технологиям может быть облегчен путем включения соответствующих положений в соглашения о совместных предприятиях. Однако во многих случаях ситуация осложняется из-за высокой сегментации рынка, когда крупные сервисные ТНК являются исключительными поставщиками для услуг ТНК. Это касается многих профессиональных и деловых услуг, таких, как банковские, страховые, транспортные и другие услуги.

38/ L.M.S. Rajwar, "Trade in Shipping Services: India, Malaysia and Thailand", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, pp. 177-210.

39/ Malati Tambay Vaidya, "Trade in Media Services: Asia and the Pacific Region" in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 269-320.

40/ Thierry Noyelle, op. cit. pp. 309-363.

41/ Thierry Noyelle, op. cit.

42/ J.F. Outreville, "Trade in Insurance Services", Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26) pp. 153-184; Un Hoe, op. cit.; и Mexico: A Services Economy, op. cit.

е) Участие иностранных поставщиков:

44. Расширение участия иностранных поставщиков услуг может способствовать преодолению финансовых трудностей, укреплению конкурентоспособности на внутренних рынках, подготовке и повышению квалификации кадров, поощрению передачи технологий в области услуг и стимулированию доступа к международным информационным сетям и системам распределения. Однако в некоторых случаях деятельность иностранных фирм может противоречить макроэкономическим и социальным задачам правительства и его политике, касающейся конкретных секторов услуг. Развивающиеся страны стремятся не допустить, чтобы иностранные предприятия завоевали господствующее положение на местных рынках и, таким образом, сдерживали развитие местных предприятий, особенно в том, что касается наукоемких услуг, использовали несправедливую торговую практику, оказывали неблагоприятное воздействие на состояние платежного баланса (из-за репатриации прибыли, внутрифирменных сделок, покупки производственных ресурсов за рубежом и/или использования трансфертных цен в отношениях между различными отделениями и филиалами). Например, может оказаться необходимым ограничить реинвестирование страховых премий, полученных на внутреннем рынке 43/, за границу и компенсировать воздействие иностранных аудиовизуальных услуг 44/, особенно в тех случаях, когда их оказание связано с созданием картелей и антиконкурентной практикой. Следует разработать конкретные меры, направленные на устранение возможных противоречий между целями транснациональных корпораций и принимающих стран.

45. Вышеуказанные замечания свидетельствуют о необходимости в тщательном анализе позитивных последствий расширения либерализации на международных рынках услуг. Следует предпринять усилия в целях обеспечения того, чтобы иностранное участие не ограничивалось монополизацией наиболее прибыльных секторов национальных рынков, препятствуя развитию эффективных отечественных услуг, а способствовало модернизации рынков услуг в развивающихся странах.

46. Генеральное соглашение по торговле услугами, предусмотренное в рамках Уругвайского раунда, содержит условия, в соответствии с которыми иностранные поставщики услуг могут получить беспрепятственный доступ на рынок и пользоваться национальным режимом с учетом оговоренных обязательств, включенных в положения об обязательствах. Эти условия также позволяют развивающимся странам предоставлять льготы только в тех секторах, в которых деятельность иностранных поставщиков соответствует программам развития, и добиться конкретных обязательств со стороны поставщиков, имеющих такой доступ, а также ответных льгот от своих торговых партнеров.

43/ K. Sauvart and Z. Zimny, "Foreign direct Investment in Services: the neglected dimension in international services negotiations", in Services and Development Potential: the Indian Context (UNCTAD/ITP/22), pp. 71-112.

44/ S. Christopherson and S. Ball, "Media Services: Considerations relevant to Multilateral trade negotiations", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26).

В. Общая основа

47. Правительства имеют в своем распоряжении ряд инструментов, с помощью которых можно стимулировать развитие конкурентоспособных секторов услуг. Некоторые из этих инструментов, такие, как валютная, торговая, налоговая и кредитная политика, являются элементами макроэкономической политики. В связи с использованием других инструментов требуется изменить институциональную и нормативную основу, тогда как для реализации более конкретных задач необходимо разработать конкретные стратегии, касающиеся проникновения национальных предприятий на международный рынок.

48. Одним из важнейших инструментов стимулирования конкурентоспособности любого экономического сектора является регулирование обменных курсов. Услуги, будучи нематериальными активами, в гораздо большей степени уязвимы по отношению к непродуманной валютной политике и, следовательно, в значительной степени могут испытывать на себе отрицательные последствия завышения или занижения обменных курсов. Во многих случаях это способствует процветанию черного рынка иностранной валюты, серьезно отражается на экономической деятельности, подрывает конкурентоспособность отечественных услуг и благоприятствует трансграничному оказанию таких услуг или их потреблению за рубежом. Крайне неустойчивые обменные курсы, в свою очередь, препятствуют осуществлению такой деятельности на внутреннем рынке, поскольку приносят большой элемент риска. Одним из видов экономической деятельности, который в особой степени зависит от колебаний обменных курсов, является туризм 45/.

49. Важным элементом политики развития может также быть ориентация на импорт услуг, с тем чтобы содействовать реализации задач устойчивого развития путем охраны окружающей среды 46/, облегчения доступа к новым технологиям, информационным сетям и каналам распределения или за счет расширения возможностей по подготовке кадров и накоплению отечественных "ноу-хау". Примерами этому служат соглашения о совместных предприятиях в целях развития строительного сектора в некоторых развивающихся странах, способствовавшие как временному перемещению рабочей силы, так и передаче технологии на льготных условиях 47/. В данном случае между иностранным инвестором и принимающей страной существуют взаимовыгодные связи, при которых оговаривается финансовый и эксплуатационный режим предприятий, частично или полностью принадлежащих иностранному партнеру. Значительное воздействие на развитие услуг оказывает также политика, касающаяся торговли товарами. Импорт машин и производственных ресурсов для различных секторов услуг, в частности импорт высокосложной продукции и оборудования связи, предполагает достаточно либерализованный режим, с тем чтобы не препятствовать развитию услуг, которые зависят от таких производственных ресурсов 48/.

45/ Françoise Vellas, "Approche du secteur de tourisme international" (Consultant's report), UNCTAD, April 1993.

46/ Paolo Bifani, "Services and Environmental Protection" (draft paper), UNCTAD, May 1993.

47/ Yehia Soubra, "Construction and Engineering Design Services: Issues Relevant to Multilateral Negotiations on Trade in Services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 185-214.

48/ Thierry Noyelle, op. cit.

50. Регулирование деятельности по оказанию многих услуг в развивающихся странах не всегда носит адекватный характер. Некоторые секторы услуг развиваются устойчивыми темпами, поскольку для них были разработаны определенные стандарты и правила. Например, на развитии таких услуг, как аудиторские услуги и бухгалтерский учет, благоприятно сказываются правила статистической отчетности, установленные государством для предприятий в налоговых и других целях. Использование услуг по контролю за качеством часто стимулируется применением стандартов качества, устанавливаемых государством или отраслевыми торговыми ассоциациями для экспортеров конкретной продукции. Еще одним регулирующим фактором, который может содействовать развитию и использованию отечественных услуг, является соответствующий правовой режим охраны интеллектуальной собственности 49/. Расширению спроса на услуги, которыми в развивающихся странах по существу являются услуги производственного назначения, содействуют также положения об охране окружающей среды 50/. Вопрос о нормативных положениях будет подробно изучен на более позднем этапе в рамках пункта 3 b) Программы работы Комитета.

51. Позитивный опыт 51/, накопленный в некоторых секторах услуг, особенно услуг, которые являются наукоемкими и, следовательно, зависят от технологических факторов, свидетельствует о важной роли, которую играют правительства в развитии этих видов деятельности как на внутреннем, так и на международном рынках 52/. В этой связи правительства используют прямые субсидии, государственные закупки, налоговые стимулы и другие механизмы. С целью преодоления проблем, которые касаются обеспечения гарантий по займам некоторых фирм, имеющих недостаточное количество материальных активов, может потребоваться налоговая или кредитная поддержка.

С. Конкретные стратегии

52. Укрепление сектора услуг предполагает разработку и осуществление конкретных стратегий, направленных на устранение недостатков в базовой инфраструктуре и услугах производственного назначения в развивающихся странах.

а) Модернизация инфраструктуры связи

53. Большинство развивающихся стран проводят политику, с тем чтобы обновить и улучшить базовую инфраструктуру (например, связь, морские порты, воздушные порты, автомагистрали, ирригационные сооружения, энергетические системы и т.д.), развивать услуги по охране окружающей среды, такие, как очистка сточных вод или сокращение выбросов загрязняющих веществ автомобильным и

49/ Arturo Borja T., Antonio Gonzáles Vargas, Lourdes Hernández and Alvaro García Oramas, "Servicios de Software y Computación", México: una economía de servicios (UNCTAD/ITP/58).

50/ Bafini, op. cit.

51/ Например, инженеринговые и строительные услуги в Республике Корея, программирование ЭВМ и разработка программных средств в Индии.

52/ Overseas Construction Act of 1975, Republic of Korea.

воздушным транспортом 53/, и укрепить национальный кадровый потенциал путем совершенствования системы образования. Для этого необходимо создать современную и эффективную инфраструктуру связи, при помощи которой с небольшими затратами можно стимулировать развитие таких разнообразных услуг, как банковские, транспортные и другие услуги 54/. Отсутствие такой инфраструктуры ограничивает возможность увеличения доли конкретной страны в мировой торговле услугами, причем это касается как экспорта на внешние рынки, так и доступа к передовым зарубежным услугам. Одной из стратегий, осуществляющихся некоторыми странами с целью расширения объема капиталовложений в инфраструктуру связи (финансирование, оборудование и научно-технические знания), является применение системы 55/, в рамках которой ответственность за создание и эксплуатацию таких сетей несут национальные или иностранные частные предприятия.

54. Некоторые страны используют новые схемы приватизации предприятий связи, предполагающие привлечение иностранного капитала 56/. Согласно имеющейся информации, это обеспечивает применение новых методов управления, технологические усовершенствования, снижение затрат и расширение охвата соответствующих услуг 57/.

55. Одним из вопросов, вызывающих беспокойство, является возможное увеличение существующего разрыва между развивающимися и развитыми странами в области связи. Тогда как развивающиеся страны еще не освоили значительные технологические усовершенствования, обусловленные использованием цифрового кодирования в области связи, развитые страны уже создают новые волоконно-оптические сети, которые позволят им передавать гораздо больше информации и гораздо более сложную информацию с помощью световых импульсов. Таким образом, может передаваться практически любая цифровая информация, представленная в виде изображения, звука или текста, включая информацию из быстродействующих компьютеров. Скорость и объем оказания информационных услуг в развитых и развивающихся странах будут неодинаковыми из-за существования различий в базовой инфраструктуре связи.

b) Услуги производственного назначения

56. Нестабильное внутреннее предложение услуг производственного назначения и, в меньшей степени, неспособность обеспечить спрос на такие услуги ограничивают возможности адаптации внутриэкономической деятельности к требованиям эффективности и конкурентоспособности в условиях устойчивого развития и все большей глобализации экономики. Услуги производственного назначения являются

53/ Paolo Bifani, *op. cit.*

54/ На развивающиеся страны, в которых проживает 70% населения мира и производится 20% мирового ВВП, приходится не более 7% общего числа телефонов, установленных во всех странах мира. В Токио установлено больше телефонов, чем на всем африканском континенте.

55/ BOT: "Build, operate, transfer".

56/ Robert Devlin, "El proceso de privatización y el bienestar social" (mimeo, March 1993). ECLAC, Santiago, Chile.

57/ *Ibid.*

ключевым звеном в цепочке, обеспечивающей производство добавленной стоимости 58/. Учитывая это, предприятия разрабатывают целенаправленные стратегии конкурентной борьбы. Эти стратегии основываются на таких факторах, как структура отрасли, в которой они действуют, их положение в этой отрасли и четкое определение конкретных источников сравнительных преимуществ. Они должны раскрывать возможности обеспечения сравнительных преимуществ с учетом потенциала новых технологий, новые и меняющиеся требования своих клиентов, возникновение новых сегментов или "ниш" в отрасли, изменения в стоимости и запасах производственных ресурсов и изменения в нормативных положениях. Кроме этого, стратегии должны быть ориентированы на своевременный выбор позиции, с тем чтобы использовать структурные сдвиги, разрабатывать и внедрять нововведения и не утрачивать преимущества с течением времени.

57. Развивающиеся страны начали проводить программы структурной перестройки, направленные на создание благоприятных условий для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности своих предприятий; однако в рамках многих из этих программ уделяется недостаточное внимание взаимосвязи между услугами производственного назначения и перестройкой в обрабатывающем и сельскохозяйственном секторах. Роль услуг производственного назначения сводится к оказанию предприятиям помощи в достижении необходимой гибкости, с тем чтобы приспособиться к условиям возросшей конкуренции и неопределенности.

58. Стратегии структурной перестройки, направленные на развитие и повышение конкурентоспособности отечественных услуг производственного назначения, включают конкретные меры по стимулированию как спроса на такие услуги, так и их предложения. Поскольку в основе спроса лежат потребности других секторов, положение этих других секторов с точки зрения регулирования и конкурентоспособности будет определять характер спроса на услуги, в частности, со стороны секторов, вовлеченных в международную конкуренцию. Кроме этого, структурные сдвиги, которые затрагивают экономическую деятельность и обуславливаются необходимостью охраны окружающей среды, связаны не только с технологическими преобразованиями в рамках такой деятельности, но также с расширением спроса на смежные услуги, такие, как маркетинг, рациональное природопользование, аудиторские услуги, оценка технологических факторов и степени риска, контроль за состоянием окружающей среды и другие вспомогательные услуги, такие, как аттестация продукции 59/. Этот растущий спрос во многом удовлетворяется внешними поставщиками. Следовательно, основная задача заключается в стимулировании предложения услуг, оказываемых национальными фирмами в целях удовлетворения этих потребностей.

59. Опыт показывает, что для стимулирования предложения отечественных услуг правительство использует различные инструменты. К ним относятся прямая финансовая поддержка (например, с тем чтобы восполнить нехватку "рискового"

58/ Sieh Lee Mei Ling, "Producer services Development and Trade...", op. cit.

59/ Paolo Bifani, "Services and Environmental Protection", Draft paper, UNCTAD, May 1993.

капитала) 60/; фискальные и кредитные стимулы (например, освобождение от уплаты пошлин при импорте оборудования, освобождение от уплаты налогов по арендной плате, схемы ускоренной амортизации или субсидируемые займы) 61/; изменения в системе регулирования, с тем чтобы сгладить или устранить барьеры между различными услугами (например, интеграция телефонной сети, вычислительных услуг и кабельного телевидения для оказания комплексных информационных услуг с использованием волоконно-оптических средств) 62/; конкретные меры в целях предотвращения разрушительной конкуренции или монополизации рынка иностранными поставщиками 63/. Среди других элементов стратегии, касающейся поощрения предложения таких услуг, можно отметить

Вставка 2

Центры производственного обслуживания: пример

Интересным примером эффективной увязки предложения и спроса служат центры производственного обслуживания, созданные в северной части центрального района Италии в поддержку текстильной и швейной промышленности. Во многих случаях эти центры создаются при совместном участии местных органов государственной власти и ассоциаций предприятий, выступающих пользователями услуг. Благодаря существованию таких центров оказалось возможным сохранить традиционную структуру производства в вышеуказанных отраслях (как правило, основывающихся на семейном подряде) и в то же время добиться повышения конкурентоспособности производимой ими продукции.

Источник: Flavia Martinelli, "Productive Organization and Service Demand in the Italian Textile and Clothing Districts: A Case Study", in UNCTAD, Services and Development Potential: The Indian Context (UNCTAD/ITP/22), pp. 275-322.

60/ Правительство Колумбии разработало "план Вальехо", который, в частности, предусматривает развитие сервисных предприятий на основе льготного финансирования при закупке оборудования, международной рекламной деятельности и приобретении технологий.

61/ The Singapore Economy: New Directions, Report of the Committee, Ministry of Trade and Industry. Singapore, February 1986. Правительство Сингапура разработало программу, направленную на поддержку различных секторов услуг производственного назначения, таких, как вычислительные услуги, услуги по контролю за качеством, профессиональные услуги и управление гостиницами.

62/ "Eyes on the Future", Newsweek, 31 May 1993.

63/ Flavia Martinelli, "Services, Trade and Development", Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2.

стимулы к экстернализации засекреченных знаний 64/ и создание сервисных центров или центров профессионально-технической подготовки, предназначенных для обучения национальных специалистов по вопросам оказания услуг производственного назначения. В некоторых странах эти центры превращаются в подлинную "кузницу кадров" для новых предприятий, занимающихся предоставлением услуг производственного назначения.

Внешняя стратегия развития международно конкурентоспособных услуг

А. Проникновение на мировые рынки: улучшение условий доступа на международный рынок

60. В процессе проникновения на мировые рынки развивающиеся страны сталкиваются с рядом проблем, которые они должны преодолеть с тем, чтобы увеличить свою долю в мировой торговле услугами. Для решения этих проблем требуется соответствующая стратегия проведения переговоров с правительствами других стран в рамках многосторонних, региональных или двусторонних механизмов 65/ и с транснациональными корпорациями. Основные препятствия, возникающие в этой связи, перечисляются ниже.

а) Рыночная концентрация и транснациональные корпорации

61. Повышение роли транснациональных корпораций, как правило, приводит к тому, что господствующее положение на многих рынках услуг занимают сравнительно небольшое число фирм. Например, 41% рынка перестрахования контролируется лишь восьмью компаниями, базирующимися в развитых странах 66/. В области инженеринговых и проектно-конструкторских услуг 70% спроса концентрируется в развивающихся странах, однако 90% предложения таких услуг приходится на развитые страны 67/. Только шесть фирм из развивающихся стран входят в список 20 ведущих предприятий воздушного транспорта. На развитые страны приходится 10 крупнейших в мире рекламных компаний, 20 крупнейших консультационно-управленческих компаний, 15 крупнейших ревизорских фирм и 15 крупнейших предприятий, разрабатывающих программное обеспечение. Из 20 крупнейших в мире сетей гостиниц лишь одна принадлежит развивающейся стране. Аналогичная ситуация отмечается в области аудиовизуальных услуг, при этом большинство предприятий, которые занимаются финансовой или торговой деятельностью в индустрии развлечений, расположены в Соединенных Штатах 68/.

64/ Это касается, например, компании "Тунис инженеринг э конструкторсьон андустриэль", созданной в целях использования накопленных знаний в области строительства рудников, на которых добываются фосфаты и сырье для удобрений.

65/ Ряд группировок экономической интеграции, такие, как ЕЭС, МЕРКОСУР и Андская группа, а также соглашения о свободной торговле, такие, как НАФТА и АСЕАН, предусматривают механизмы либерализации торговли услугами.

66/ ReActions, March 1988.

67/ Engineering News Record, vol.223, № 6, 10 August 1989.

68/ ЮНКТАД VIII: Аналитический доклад, в цит. ист.

В 1988 году на Соединенные Штаты, Японию, Германию, Францию, Италию, Соединенное Королевство, Канаду и Швейцарию приходилось 63% из 1 000 крупнейших банков и 78% их совокупных активов. Более 80% общемирового объема доходов от туризма приходится на Западную Европу и Соединенные Штаты. Кроме этого, несколько фирм из развитых стран занимают господствующее положение в гостиничном и экскурсионном бизнесе 69/. Рекламная деятельность контролируется несколькими фирмами из Соединенных Штатов, Соединенного Королевства и Японии, тогда как аудиторские и бухгалтерские услуги обеспечиваются "большой шестеркой". В области аудиовизуальных услуг на одни Соединенные Штаты приходится более 50% передач, выходящих в эфир во всех странах мира. Семь крупнейших американских компаний контролируют 85% выручки театральных касс и 66% всех средств, поступающих от продажи и проката кассет. Эти предприятия действуют в рамках картеля "Мошен пикчез ассошиэйшн оф Америка". Вслед за Соединенными Штатами Америки идут Франция и Италия, доля которых на мировом рынке указанной продукции составляет 13% 70/. Такая высокая степень концентрации зачастую объясняется накоплением огромных капиталов и наличием сложных организационных связей, необходимых для сохранения технологических преимуществ и одновременного использования нескольких продуктов. Так, для ряда услуг, таких, как реклама, аудиторские услуги и консультирование по управленческим вопросам, отношения между фирмой и клиентами устанавливаются на общемировой основе, что затрудняет доступ предприятий из развивающихся стран на мировые рынки.

62. Один из основных факторов обеспечения лидирующего положения развитых стран в секторе услуг связан с ролью транснациональных корпораций, базирующихся в этих странах. Условия конкуренции в таких странах препятствуют возникновению олигополии, когда проводится далеко не транспарентная торговая практика, преобладают сложные внутрифирменные связи и имеются значительные барьеры для доступа на рынок. Например, Соединенные Штаты, в которых существует емкий и сравнительно однородный внутренний рынок, успешно используют нововведения, поскольку отдача от них обеспечивается быстрее и является потенциально более высокой. Крупный внутренний рынок создает возможности для достижения эффекта масштаба. Фирмы могут быстрее получить более высокую прибыль от внедрения нововведений. Это труднее сделать на рынке Европейского сообщества, который является раздробленным из-за наличия различных языков, обычаев, нравов и законов и на котором развитие местных факторов производства происходит медленнее и предполагает большие затраты. В случае развивающихся стран проблемы приобретают еще более выраженный характер. Крупные рентабельные фирмы, использующие эффект масштаба, становятся практически неуязвимыми после достижения определенной "критической массы" на международном уровне. Это, как представляется, является определяющим фактором господства ТНК и приводит к созданию совершенной организационной структуры, с которой трудно конкурировать фирмам, недавно проникшим на рынок, и в особенности фирмам, расположенным в развивающихся странах. Например, крупные американские ТНК, занимающиеся обрабатывающей промышленностью или предоставлением финансовых услуг, на зарубежных рынках пользуются высококачественными услугами тех фирм, с которыми они имеют дело на

69/ Francisca Carner, "América Latina y el Caribe: El Comercio de Servicios en Turismo y las Negociaciones de la Ronda Uruguay" (mimeo).

70/ Francisca Carner, "El Comercio de Servicios Audiovisuales de América Lantina" (mimeo).

внутреннем рынке, независимо от того, функционируют ли они на высокоразвитых рынках, таких, как Европейское сообщество, или в развивающихся странах. В условиях быстрого совершенствования услуг, вызванного применением новых технологий и "ноу-хау", крупному поставщику легче обеспечить их в комплексе по внутрифирменным каналам, чем приобретать у целого ряда мелких фирм и соединять воедино.

63. Во многих случаях фирмы развитых стран пользуются финансовой поддержкой со стороны правительств стран своего происхождения. В частности, на торговле строительными услугами явно отражается действие ряда отрицательных факторов, таких, как значительные государственные дотации предприятиям-экспортерам, обусловленная помощь, внешнее финансирование, политическое и другое давление.

b) Антиконтентная практика

64. Высокая концентрация, прослеживающаяся на рынках услуг, создает возможность для антиконтентной торговой практики, которая проводится самими корпорациями. Эта практика мешает функционированию рынков и затрудняет доступ новых фирм, в частности фирм из развивающихся стран, на мировые рынки. Она препятствует здоровой конкуренции и сводит на нет ее преимущества. Указанная практика отражается, в частности, на пользователях таких услуг и затрудняет деятельность конкурентов на рынках. Аналогичным образом антиконтентная практика некоторых транснациональных корпораций может идти вразрез с целями принимающих стран в области развития, поскольку ограничивает возможности проведения эффективной налоговой и валютной политики и предполагает дискриминационные меры в отношении цен.

65. Это можно наилучшим образом проиллюстрировать на примере морского и воздушного транспорта. Некоторые виды ограничительной торговой практики рассматриваются в Кодексе поведения линейных конференций, хотя в силу структурных недостатков развивающиеся страны по-прежнему лишены возможности расширить свою долю в перевозках массовых грузов. Сильный контроль, осуществляемый транснациональными корпорациями, обуславливается вертикальной интеграцией их операций или выдвижением требования о том, чтобы контракты заключались исключительно на условиях фоб 71/. На воздушном транспорте своим господствующим положением злоупотребляют бюро путешествий и авиакомпании, при этом для устранения конкурентов используются грабительские тарифы. Множество злоупотреблений обнаружилось в связи с использованием системы электронной резервации билетов, после чего Европейское сообщество разработало правила использования такой системы, устанавливающие более четкую границу между требованиями доступа к информационным сетям и несправедливой конкуренцией. Аналогичные меры были приняты в Соединенных Штатах, а Международная организация гражданской авиации (ИКАО) разработала кодекс поведения в этой области 72/.

71/ Peter Faust, "Shipping Services", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 113-151.

72/ Philippe Brusick, Murray Gibbs and Mina Mashayekhi, "Anti-Competitive Practices in the Service Sector", in Uruguay Round: Further papers on Selected Issues (UNCTAD/ITP/42), pp. 122-156.

66. Соглашения картельного типа, предусматривающие установление премий и раздел рынков, широко используются в страховании. Некоторые транснациональные корпорации, предоставляющие услуги предприятиям, ограничивают охват услуг, оказываемых клиентам одного из своих отделений, с тем чтобы предотвратить конфликты с клиентами другого из своих отделений в другой стране 73/.

67. Проблемы рыночной концентрации и использования ограничительной торговой практики рассматриваются, хотя и несоответствующим образом, в Генеральном соглашении по торговле услугами. Опыт показывает, что такая практика может подорвать саму идею многосторонних торговых соглашений. В связи с этим существует необходимость во всеобъемлющем решении вышеуказанных проблем путем создания действенных механизмов компенсации ущерба и урегулирования споров.

с) Доступ к информационным сетям и каналам распределения

68. Определяющая роль инфраструктуры связи и доступа к каналам распределения при предоставлении многих услуг уже отмечалась. Важное значение для развития конкурентоспособных финансовых услуг имеет создание информационных сетей, которые позволяют внедрить новые финансовые инструменты и содействуют использованию новых методов управления и работы с фирмами, расположенными за рубежом. В области аудиовизуальных услуг, например, доступ к каналам распределения во многом определяет возможности рекламирования продукции других стран по внутренней сети, по которой распространяются кино- и телепрограммы 74/. Развитие услуг, связанных с туризмом, в значительной степени зависит от доступа к информационным сетям и каналам распределения, которые контролируются авиакомпаниями, бюро путешествий и фирмами, владеющими сетью гостиниц, в тех случаях, когда сегментация рынков туристических услуг препятствует доступу многих поставщиков услуг из развивающихся стран к таким сетям и каналам 75/.

69. Беспрепятственный доступ к информационным сетям является ключевым фактором развития экспорта в таких секторах, как банковские операции, некоторые профессиональные услуги, воздушные перевозки и вычислительные услуги 76/. Доступ к каналам распределения представляет еще более сложную проблему, поскольку поставщики все больше развивают международные связи, создавая свои собственные интегрированные сети, которые охватывают как проектирование изделий или услуг, так и реализацию продукции конечному потребителю, где бы он ни находился. Такие сети несут в себе очень значительные сравнительные преимущества. Кроме этого, из-за ограниченного доступа к таким каналам невозможно проникнуть на рынки аудиовизуальных услуг, программных средств, профессиональных услуг, банковских операций, страхования и т.д. Расширение доступа сервисных предприятий, базирующихся в развивающихся странах, к информационным сетям и каналам распределения является необходимым

73/ Thierry Noyelle, op. cit., pp. 309-363.

74/ Susan Christopherson and Stephen Ball, "Media Services: Considerations relevant to Multilateral Trade Negotiations", in Trade in Services: Sectoral Issues (UNCTAD/ITP/26), pp. 249-308.

75/ México: Una Economía de Servicios (UNCTAD/ITP/58).

76/ F. Vellas, op.cit.

элементом любой стратегии, направленной на увеличение доли этих стран в мировой торговле услугами. Возможность для развивающихся стран требовать доступа к информационным сетям и каналам распределения у иностранных поставщиков в качестве одного из условий предоставления доступа на внутренний рынок и национального режима предусматривается в статьях IV и XIX: 2 Генерального соглашения по торговле услугами. Вопросы, связанные с доступом к информационным сетям и каналам распределения, будут рассматриваться в рамках пункта 3 е) программы работы Постоянного комитета.

d) Доступ на рынки и ограничение международного перемещения физических лиц

70. Обязательства в отношении различных нормативных положений, препятствующих доступу на рынки услуг, обсуждаются в рамках Уругвайского раунда. Они рассматриваются также во многих региональных торговых соглашениях. На переговорах, проводящихся в рамках Уругвайского раунда, развивающиеся страны уделяют особое внимание вопросу об обязательствах, касающихся перемещения физических лиц для оказания услуг.

71. Как и в торговле товарами, услуги, которые развивающиеся страны могут экспортировать, являются трудоемкими. Один из возможных путей использования такого преимущества заключается в экспорте услуг путем временного перемещения поставщиков услуг. Средства, получаемые за счет денежных переводов рабочих-мигрантов на родину, представляют довольно значительную долю совокупного экспорта многих развивающихся стран 77/. Это охватывает различные уровни квалификации, включая управленческие, профессиональные и технические навыки. Ограничение перемещения лиц, которые не проживают за рубежом (например, специалистов по вопросам программного обеспечения и т.д.), может также отразиться на экспорте услуг развивающимися странами. Перемещение физических лиц с целью оказания услуг на внешних рынках является единственным возможным путем расширения участия многих развивающихся стран в международной торговле. Устранение препятствий, которые затрагивают экспорт услуг, осуществляющийся путем временного перемещения физических лиц из развивающихся стран, имеет существенное значение 78/.

72. В области профессиональных услуг барьерами для экспорта услуг могут также служить проблемы, связанные с признанием профессиональной квалификации 79/. Пункт 3 h) программы работы Постоянного комитета касается анализа и определения возможностей более эффективного использования указанного потенциала развивающимися странами 80/.

77/ См. TD/B/CN.4/24.

78/ Pang Eng Fong, "Labour Mobility, Trade in Services and the Uruguay Round: The Perspective of ASEAN Countries", in Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, pp. 141-175.

79/ Paul Chan Tuck Hoong, op. cit.

80/ См. TD/B/CN.4/27.

В. Увеличение доли развивающихся стран на международных рынках: элементы стратегии

а) Общая основа

73. На многостороннем уровне в рамках переговоров Уругвайского раунда о Генеральном соглашении по торговле услугами рассматриваются положения, которые касаются обязательств внешних поставщиков услуг, получающих доступ на рынки развивающихся стран, в отношении передачи технологии, подготовки кадров и предоставления доступа к своим информационным сетям и каналам распределения 81/. На этой основе развивающиеся страны добиваются устранения препятствий нормативного характера, затрагивающих экспорт их услуг.

74. Услуги уже включены в различные региональные программы интеграции развивающихся стран. Взаимодополняющие факторы и культурная общность могут стимулировать торговлю и конкурентоспособность в области услуг. Экспорт за пределы региона может быть расширен с помощью совместных ассоциаций. Согласованные подходы могут содействовать укреплению позиции участников на переговорах, а объединение ресурсов может способствовать улучшению условий доступа к информационным сетям, каналам распределения и оборудованию, необходимому для совершенствования инфраструктуры.

б) Варианты стратегий

75. Развивающиеся страны осознают необходимость стимулирования экспорта своих услуг, с тем чтобы не только увеличить поступления иностранной валюты, но и расширить занятость, повысить квалификацию национальных специалистов и укрепить отечественный сектор услуг в целом. Экспорт некоторых товаров, как правило, способствует экспорту услуг, а экспорт некоторых услуг помогает расширить экспорт товаров.

76. Стратегия расширения экспорта услуг, таким образом, предполагает меры в целях создания конкурентоспособных сервисных предприятий на национальном уровне, а также устранение барьеров для доступа на мировые рынки. Конкурентоспособность сектора услуг можно повысить за счет стратегий, направленных на: а) стимулирование услуг, по которым отмечаются некоторые сравнительные преимущества; б) расширение присущих им сравнительных преимуществ путем осуществления конкретных мер и с) улучшение условий доступа на зарубежные рынки путем проведения многосторонних, региональных и двусторонних переговоров с правительствами и транснациональными корпорациями о препятствиях, которые ограничивают экспортные возможности.

77. Эти стратегии должны обеспечить расширение экспорта услуг, по которым развивающиеся страны имеют или могут создать сравнительные преимущества. Сравнительные преимущества в области услуг могут основываться на факторах, которые не всегда связаны с естественными условиями; многие из них обуславливаются характером исторического развития. Конкурентоспособность многих услуг на внутреннем и международном рынках определяется количеством и качеством ресурсов, выделенных на НИОКР, подготовкой кадров, уровнем развития технологии и промышленности, накоплением производственных знаний, размером национального рынка и особенностями системы государственного регулирования.

81/ ВНКТАД VIII: Аналитический доклад, в цит. ист.

В результате перед развивающимися странами встает проблема выбора путей развития конкурентоспособных секторов услуг в условиях, в которых сравнительные преимущества развивающихся стран в указанной области являются результатом их исторического развития.

i) Стимулирование развития услуг, по которым имеются или могут быть созданы сравнительные преимущества

78. В том что касается сравнительных преимуществ, услуги незначительно отличаются от товаров. Цена, качество и своевременная поставка являются общими факторами, определяющими конкурентоспособность как товаров, так и услуг. В обоих случаях страны могут использовать "врожденные" сравнительные преимущества (обусловленные местонахождением или обеспеченностью ресурсами); они могут также добиваться конкурентоспособности путем осуществления конкретных стратегий.

79. В основе сравнительных преимуществ развивающихся стран в области услуг, как правило, лежат следующие факторы: а) "врожденные" сравнительные преимущества, обусловленные географическими, историческими или культурными особенностями (от этих условий во многом зависят такие услуги, как туризм, некоторые транспортные услуги, переводческие услуги, услуги в области образования и даже медицинские услуги); сравнительно низкая стоимость квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы в развивающихся странах является также одним из источников "врожденных" сравнительных преимуществ и, следовательно, обеспечивает перспективы для оказания услуг, связанных с интенсивным использованием указанного фактора (это касается, например, строительных услуг, услуг по ведению домашнего хозяйства, услуг сезонных сельскохозяйственных рабочих, услуг в гостиницах и ресторанах и многих деловых и профессиональных услуг, которые являются трудоемкими) 82/. Некоторые страны разработали конкретную политику экспорта услуг, связанных с использованием рабочей силы 83/. Они предусматривают дополнительные меры, которые направлены на повышение качества экспортируемых услуг, связанных с использованием рабочей силы, совершенствование подготовки кадров, создание информационных сетей и развитие экспорта новых услуг, связанных с использованием рабочей силы 84/,

82/ Эти факторы хорошо используются, в частности, в некоторых странах Карибского бассейна, в которых сравнительным преимуществом является не только низкая стоимость рабочей силы, но также английский язык и географическая близость к рынкам, представляющим особый интерес.

83/ Индия, Пакистан и Филиппины разработали такую политику в целях стимулирования экспорта услуг, связанных с использованием рабочей силы на договорной и индивидуальной основе, путем принятия законодательства, которое охватывает критерии найма, срок работы, предоставляемые льготы, заработную плату и штрафные санкции, порядок выдачи разрешений и другие необходимые правила.

84/ Заработная плата специалистов, занимающихся машинной обработкой данных, в странах Карибского бассейна в 5-10 раз меньше, чем в Соединенных Штатах Америки. Одна индийская фирма разрабатывает программные средства калькуляции затрат для компании "Люфтганза".

при проникновении на новые рынки 85/. Определение конкретных возможностей оказания узкоспециализированных услуг на конкурентоспособных условиях имеет также важное значение для развития экспорта таких услуг, как дубляж и снабжение фильмов субтитрами, цифровое кодирование данных, типографские услуги, некоторые профессиональные услуги и т.д.

ii) Развитие сравнительных преимуществ

80. Доля поставщиков услуг в торговле услугами во многом зависит от их способности наращивать сравнительные преимущества. Основными факторами, определяющими конкурентоспособность, являются следующие: а) финансовый потенциал, б) возможности эффективного использования средств связи и информационных технологий, с) накопленные знания, опыт и репутация, d) возможности создания сетей, e) сложившиеся связи между поставщиками и покупателями, f) деятельность на основных рынках, g) способность оказывать комплексные услуги, h) размер внутреннего рынка и i) соответствующие стимулы со стороны государства 86/.

81. Многие из этих преимуществ обеспечивают экспортные возможности только в случае проведения специальных мер, позволяющих предприятиям: диверсифицировать предложение услуг; получить доступ на зарубежные рынки путем создания своих собственных каналов распределения 87/; приобретать технологии, необходимые для эффективной конкуренции; расширять и совершенствовать свою деятельность, приобретая современное (зачастую дорогостоящее) оборудование.

82. Создание сравнительных преимуществ может основываться на знаниях, накопленных в обрабатывающем и сельскохозяйственном секторах или в отраслях добывающей промышленности. Такие знания могут стать экспортным товаром, если степень их экстернализации позволяет обеспечить доступ на внешние рынки за счет создания соответствующих информационных сетей и каналов распределения 88/.

85/ Zhang Nigxiang, Chu Changyou, and Xu Dansong, "Labour Service Exports from China: Present Situation and Future Potential" (mimeo), Research Institute for International Cooperation, Ministry of Foreign Economic Relations and Trade, Beijing, November 1992.

86/ M. Gibbs and M. Hayashi, "Sectoral issues and the multilateral framework for trade in services: an overview". in Trade in Services: Sectoral Issues, UNCTAD/ITR/26, pp. 1-48.

87/ В Китае, например, экспорт услуг, связанных с использованием рабочей силы, осуществляется национальными компаниями, занимающимися вопросами экономического и технического сотрудничества.

88/ Децентрализация, проведенная в компании "Петролуос де Венесуэла", стимулировала экспорт услуг конечного назначения в области проектирования, бурения и эксплуатации нефтяных скважин, а также услуг по строительству дорожных объектов. "Коделько", чилийское горнодобывающее предприятие, дало начало предприятиям, специализирующимся на передовой технологии добычи медных руд, которая также экспортируется.

Другим путем создания сравнительных преимуществ является экспорт комплексных услуг из конкретных географических районов, осуществляющийся в форме оффшорных операций, или из современных центров связи или свободных экономических зон. Это позволяет странам с неадекватной структурой связи преодолевать указанные ограничения, не вкладывая средства на модернизацию всей национальной сети. Кроме того, многие услуги, связанные с использованием квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, можно экспортировать в рамках трансграничной торговли, таким образом обходя ограничения, которые существуют при других формах оказания услуг, таких, как временное перемещение персонала. Концентрация высококвалифицированных кадров при наличии хорошей инфраструктуры связи может способствовать привлечению ресурсов на цели развития наукоемких услуг, как в "Силикон-Вэлли" ^{89/}. Некоторые страны постепенно переориентируются с экспорта товаров на экспорт услуг, стимулируя развитие деятельности в целях удовлетворения потребностей узкоспециализированных секторов на международном рынке ^{90/}. Другие страны стимулируют экспорт товаров, основывающихся главным образом на использовании национальных услуг, и разрабатывают стратегии расширения экспорта товаров за счет экспорта услуг ^{91/}.

83. Важным источником сравнительных преимуществ служит улучшение доступа к новым технологиям. Как традиционные услуги (финансовые и транспортные услуги), так и новые вычислительные услуги предполагают все более интенсивное использование новых технологий. Они сильно влияют на конкурентоспособность многих услуг, хотя в некоторых случаях в связи с их использованием необходимо вкладывать значительные средства на подготовку кадров или приобретение специального оборудования (например, для обработки транспортных контейнеров).

^{88/} Децентрализация, проведенная в компании "Петролиос де Венесуэла", стимулировала экспорт услуг конечного назначения в области проектирования, бурения и эксплуатации нефтяных скважин, а также услуг по строительству дорожных объектов. "Коделько", чилийское горнодобывающее предприятие, дало начало предприятиям, специализирующимся на передовой технологии добычи медных руд, которая также экспортируется.

^{89/} "Пирамид-Вэлли" в Египте функционирует на этой основе и планирует стать крупнейшим поставщиком вычислительных услуг в регионе. Схема разрабатывается совместно при участии транснациональных корпораций.

^{90/} Основное внимание уделяется профессиональным услугам, таким, как организация торговых ярмарок и выставок, консультативные и управленческие услуги, проектно-конструкторские разработки, научно-технические знания, электроника и проекты "под ключ" для стран, осуществляющих модернизацию своей технологической базы. The Singapore Economy, op. cit.

^{91/} Экспорт инженеринговых услуг, как правило, способствует экспорту средств производства; примером этому может служить деятельность компании "Мендес джуниор оф Бразил" в рамках проекта, предусматривающего создание линий телефонной связи в Лагосе.

84. Еще одним фактором, определяющим сравнительные преимущества, является развитие людских ресурсов. Квалификация рабочей силы имеет существенное значение для осуществления новой и традиционной производственной деятельности 92/. Одним из методов освоения знаний, накопленных транснациональными корпорациями, является подготовка национальных кадров без отрыва от производства. Это можно стимулировать с помощью налоговых льгот или с помощью увязки условий доступа на национальный рынок с вкладом, вносимым транснациональными корпорациями в повышение квалификации национальной рабочей силы 93/.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

85. При проведении сравнительного анализа секторов услуг в развивающихся странах с целью определения политики, направленной на оказание содействия развивающимся странам в развитии и укреплении их конкурентоспособных секторов услуг (пункт 3 а) программы работы), Постоянный комитет будет учитывать итоги предыдущей работы, проведенной ЮНКТАД (информация на этот счет кратко излагается в настоящей записке), а также результаты конкретных исследований, проводимых в соответствии с пунктами 3 b)-3 k) программы работы. С тем чтобы систематизировать свою работу в рамках настоящего пункта, Постоянный комитет, возможно, пожелает увязать будущую работу в рамках настоящего пункта с работой, проводимой в рамках других пунктов своей программы работы, а также выделить приоритетные вопросы из программы работы.

- ° Постоянный комитет, возможно, пожелает рассмотреть стратегии и политику, осуществляющиеся странами в целях повышения конкурентоспособности их секторов услуг, на основе докладов государств-членов, включая развитые и развивающиеся страны, и дальнейших исследований, проводимых секретариатом.
- ° Учитывая аналитические аспекты, изложенные в пунктах 3 а)-3 k) программы работы, Постоянный комитет, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о сильных и слабых сторонах развивающихся стран в конкретных секторах услуг на основе исследований, проводимых секретариатом, и информации, представленной государствами-членами, а также частными фирмами и неправительственными организациями. Основное внимание при этом можно было бы уделить секторам, играющим важную роль в процессе развития, а также секторам, в которых развивающиеся страны могут располагать сравнительными преимуществами и экспортным потенциалом.

92/ The Singapore Economy, op. cit.

93/ Было установлено, что люди запоминают примерно 10% из того, что они видят, примерно 20% из того, что они слышат, 50% из того, что они видят и слышат, и 80% из того, что они видят, слышат и делают. Newsweek, 31 May, 1993.

- Увязывая работу в рамках настоящего пункта с работой, проводимой в рамках других пунктов своей программы работы, Постоянный комитет, возможно, пожелает уделить особое внимание оценке влияния постепенной либерализации и импорта услуг на развитие конкурентоспособных секторов услуг, а также рассмотрению трудностей, с которыми сталкиваются развивающиеся страны и которые мешают им расширить свое участие в мировой торговле услугами, о чем говорится в пункте 3 г).
