



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/28  
17 August 1999

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами

и услугами и по сырьевым товарам

Четвертая сессия

Женева, 20-24 сентября 1999 года

Пункт 4 предварительной повестки дня

АНАЛИЗ ОПЫТА В ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРАХ УСЛУГ

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Способность развивающихся стран к расширению своего участия в мировой торговле услугами имеет колоссальное значение для получения ими выгод от процесса глобализации. Экспорт услуг обеспечивает развивающимся странам возможность использовать приобретенные знания и навыки для получения высокой экспортной выручки. Для более бедных развивающихся стран экспорт услуг может быть особенно важным с точки зрения диверсификации, помогающей преодолеть зависимость от одного или двух сырьевых товаров. Вместе с тем наиболее распространенный элемент этих стратегий – опора на такую отрасль услуг, как туризм, – может породить дополнительную уязвимость, и в этой связи комплексные стратегии развития секторов услуг должны быть направлены на постоянное развитие деятельности в более современных с технологической точки зрения и специализированных отраслях услуг. Для этого самое пристальное внимание необходимо уделять развитию конкурентоспособных секторов услуг, и прежде всего в сфере инфраструктуры. Ключом к успеху являются: привлечение инвестиций в секторы услуг и приобретение технологий для укрепления позиций поставщиков услуг в развивающихся странах. Стратегии должны предусматривать устранение фискальных и других институциональных факторов, препятствующих экспорту услуг. Фирмы развивающихся стран находятся в заведомо неблагоприятном положении в силу нехватки финансовых ресурсов и технологий, но разумное приложение знаний и навыков и эффективное использование преимуществ, связанных с низкими издержками труда, могут обеспечить им возможность для проникновения на мировые рынки. Развивающиеся страны испытывают трудности в выявлении барьеров на пути их потенциального экспорта услуг. Большая часть информации о таких барьерах, которые получают развивающиеся страны, поступает от ТНК, которые имеют дело с нормативными базами значительного числа стран. Следует приложить усилия для оказания развивающимся странам помощи в выявлении этих барьеров. Потенциал развивающихся стран в области экспорта услуг, и прежде всего трудоемких услуг через информационные сети, возрос благодаря расширению использования Интернета: вместе с тем предстоит преодолеть колоссальные технологические и финансовые

проблемы и решить целое новое "поколение" вопросов регулирования и конкуренции, часть из которых, возможно, придется урегулировать в рамках ГАТС.  
GE.99-52827 (R)

## СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Пункты
I. Расширение торговли в конкретных секторах услуг .....	1 - 23
A. Введение .....	1 - 2
B. Определение сравнительных преимуществ и стратегий обеспечения конкурентоспособности .....	3 - 5
C. Примеры на уровне стран .....	6 - 11
D. Примеры на уровне секторов .....	12 - 19
E. Усилия на региональном уровне .....	20 - 23
II. Барьеры на путях экспорта .....	24 - 43
A. Перемещение физических лиц .....	27 - 30
B. Перемещение потребителей .....	31 - 33
C. Коммерческое присутствие .....	34
D. Общесекторальные вопросы .....	35 - 43
III. Электронная торговля и услуги .....	44 - 55
A. Сдерживающие факторы .....	45 - 46
B. Предпосылки для успеха .....	47 - 48
C. Вопросы, требующие дальнейшего рассмотрения .....	49 - 55
Выводы .....	56 - 60
	<b>Стр.</b>
Вставка :	
1. Тематическое исследование, посвященное индустрии услуг по разработке программного обеспечения в Индии .....	24 - 26

## **Г. РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЛИ В КОНКРЕТНЫХ СЕКТОРАХ УСЛУГ**

### **А. Введение**

1. На своей третьей сессии Комиссия постановила включить в свою повестку дня пункт: "Анализ отдельных секторов услуг, в том числе анализ успешного опыта в этих секторах, в частности в секторах, содействующих укреплению экспортного потенциала развивающихся стран (таких, как профессиональные и деловые услуги и доступ к транспортным услугам), включая влияние электронной торговли на процесс развития".

2. Настоящая справочная записка была подготовлена в качестве вклада в дискуссию по этой теме. В главе I анализируется успешный опыт применения стратегий в отраслях услуг как с точки зрения укрепления отечественного сектора услуг, так и с точки зрения наращивания их экспорта. В главе II определяются барьеры, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в деле расширения своего участия на мировом рынке услуг и которые могут помешать реализации этих стратегий. В главе III рассматривается вопрос о том, каким образом рост электронной торговли порождает новые проблемы и возможности для развивающихся стран в области разработки таких стратегий и проникновения на мировые рынки в торговле услугами, а также изучаются вытекающие из этого новые вопросы, которые могут стать предметом переговоров.

### **В. Определение сравнительных преимуществ и стратегий обеспечения конкурентоспособности**

3. Процессы глобализации, приватизации и совершенствования информационных технологий расширяют глобальные рынки услуг и открывают более благоприятные коммерческие возможности для поставщиков из развивающихся стран. Однако эти возможности материализуются только в том случае, если будут присутствовать следующие ключевые элементы: i) если правительства будут уделять самое пристальное внимание секторам услуг, обладающим экспортным потенциалом, совершенствовать инфраструктуру сферы услуг и заниматься укреплением человеческого и институционального потенциала и проведением реформ в сфере регулирования; ii) если фирмы частного сектора будут располагать достаточными возможностями для создания "критической массы" услуг, которая требуется для налаживания их экспорта; iii) если эти услуги будут конкурентоспособными с точки зрения их себестоимости; iv) если производимые услуги будут иметь приемлемое качество международного уровня; v) если фирмам – поставщикам услуг будут обеспечиваться достаточная поддержка и стимулы для развития рыночных связей; и vi) если фирмы будут иметь доступ на рынки, которые они стремятся освоить. Как это прямо признается в статье IV Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), доступ к технологии имеет колоссальное значение для создания экспортного потенциала в секторах услуг развивающихся стран, которые должны решать проблемы, связанные с нехваткой капитала и с наличием "узких мест" в сфере предложения. Эти факторы создают огромные проблемы для многих развивающихся стран, но некоторые развивающиеся страны все же добились значительных успехов в налаживании

экспорта технических услуг, и ключом к их успеху стало наличие у них высококвалифицированных специалистов. Наличие инфраструктурных услуг, включая финансовые, транспортные и высокотехнологичные коммуникационные услуги, может привести к укреплению экспортного потенциала в других секторах, в том числе через привлечение частных инвестиций.

4. Во многих странах первая проблема, которую было необходимо решить при выработке стратегий развития сферы услуг, заключалась в устранении нормативных и налоговых "антистимулов", действие которых приводило к поощрению экспорта товаров, но явно сдерживало экспорт услуг. Поскольку услуги традиционно не рассматривались в качестве части экспортного сектора, механизмы, использовавшиеся для стимулирования экспорта товаров, были недоступны для поставщиков услуг. Производители услуг сталкиваются с проблемой высоких уровней тарифной защиты от импорта капитальных товаров и других ресурсов, необходимых для эффективного производства услуг. Экспортеры услуг нередко не имеют доступа к экспортным кредитам и не могут получить льгот по косвенным налогам на экспорт, которые предоставляются экспортерам товаров. В то же время некоторые страны, такие, как Колумбия, начали проводить политику, позволяющую экспортерам услуг в таких секторах, как туризм, медицинские услуги и наземный транспорт, пользоваться скидками с пошлин на импортируемые товары, которые используются для производства услуг, предназначенных для экспорта.

5. Развитие экспортного потенциала в секторе услуг занимало центральное место в усилиях некоторых развивающихся стран по диверсификации экспорта в интересах преодоления чрезмерной зависимости от экспорта сырьевых товаров. Показательным в этом плане является пример Маврикия. Первоначальная стратегия 80-х годов была направлена на развитие сектора туризма за счет инвестиционных ресурсов, полученных благодаря непредвиденным прибылям из-за высоких мировых цен на сахар, существовавших в то время. Однако Маврикий продолжал неуклонно проводить свою политику диверсификации в сфере услуг, создав свободную портовую зону, которая стала играть роль магистрального порта, обслуживавшего южную и восточную части Африки. В качестве институциональной предпосылки для расширения поставок услуг в эти страны были заключены соглашения о региональном развитии и экономическом сотрудничестве. Капитал был мобилизован благодаря правительственным долевым инвестициям и займам, а также благодаря помощи многосторонних финансовых учреждений. Были организованы международные конкурсные торги, и в результате иностранная фирма стала поставщиком консультационных услуг по разработке и осуществлению проекта (импорт услуг), поскольку на местном уровне необходимые ноу-хау отсутствовали. В настоящее время портовые услуги приносят значительную выручку.

### **С. Примеры на уровне стран**

#### **1. Оффшорная деятельность**

6. Проводившаяся Маврикием политика диверсификации привела к развитию оффшорной деятельности. Был создан весь комплекс регулятивных, законодательных и фискальных

механизмов для поддержки развития офшорного сектора, в частности инвестиционных фондов, инвестиционных холдингов и международного трейдинга. Были приняты положения о защите инвесторов и тем самым обеспечены необходимые гарантии для поддержания репутации этой страны как заслуживающей доверия и имеющей надежную юрисдикцию. Чтобы не отставать от новшеств, принимаемых на вооружение в других офшорных зонах, и обеспечить более эффективные инвестиционные рычаги для инвесторов, законодательство в этой области регулярно подвергалось пересмотру. В качестве регулирующего, лицензирующего и надзорного органа, отвечающего за весь комплекс небанковских офшорных деловых операций, было создано Управление по вопросам офшорной коммерческой деятельности Маврикия (МОБАА). Офшорные банки были оставлены под надзором Центрального банка, но были освобождены от выполнения требований к резервам и пруденциальных нормативов, хотя для них был установлен 15-процентный налог с прибыли. Общее число зарегистрированных офшорных фирм в 1998 году составило 8 150 единиц, а их валовые доходы в 1997 году были равны 77 млн. долларов. Общие прямые и косвенные выгоды от создания офшорного сектора были оценены в размере 2,5% от ВВП. Совокупная занятость в офшорном секторе была невелика (0,15% от численности рабочей силы), но ее потенциал с точки зрения создания добавленной стоимости и доходов был высоким.

7. Заключение соглашения об избежании двойного налогообложения с Индией, которое совпало по времени с либерализацией индийской экономики и с развертыванием офшорного бизнеса на Маврикии, открыло уникальные возможности для направления инвестиций в Индию и внесло вклад в успешную работу офшорного сектора на Маврикии. Маврикий, который является юрисдикционной зоной с эффективным налоговым планированием, построил развитие своего офшорного центра на использовании расширяющейся сети соглашений об избежании двойного налогообложения, благодаря чему к этой стране стали относиться со всей серьезностью как к офшорной юрисдикционной зоне с эффективным налоговым режимом для структурирования инвестиций за рубежом. Различные преимущества системы договоров о налогах привлекли инвесторов, стремившихся свести к минимуму свои издержки при репатриации доходов от своих инвестиций в стране – участнице такого договора, где они разместили свои средства. Согласно оценкам, через Маврикий в Индии были размещены средства на сумму 6 млрд. долларов, что составляет 32% совокупного притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и иностранных портфельных инвестиций в Индии.

8. Стратегия Маврикия заключается в том, чтобы на втором этапе развития офшорного сектора сделать упор на использовании накопленного опыта для расширения поставок услуг в Африку и Азию, а также на наращивании потенциала в других секторах услуг. Среди новых направлений коммерческой деятельности МОБАА поощряет развитие "кэптивного" страхового бизнеса, а также регистра воздушных судов и финансового центра для ипотечных операций и лизинга воздушных судов и запчастей к ним. Одним из важнейших факторов, обусловивших успех этой политики, стало то обстоятельство, что Маврикий удалось сохранить прекрасный международный "имидж", в частности благодаря экспорту услуг туризма. Важными ингредиентами успеха являются также удобное географическое

положение страны, ее участие в региональных блоках и ее достижения в качестве офшорной юрисдикционной зоны с безупречной репутацией.

## **2. Портовые услуги**

9. Шри-Ланка успешно воспользовалась своими естественными преимуществами в деле развития сектора портовых услуг, создав ведущий магистральный порт для обслуживания контейнерных перевозок в регионе Южной Азии. Благодаря наращиванию внутреннего потенциала ей удалось создать специализированные контейнерные терминалы, что привело к повышению производительности труда и к увеличению экспортных поступлений. За период с 1979 по 1997 год пропускная способность ее контейнерных терминалов выросла почти в 100 раз, в 1993 году страна заняла по этому показателю 31-е место в мире, и спрос превысил возможности порта Коломбо по обслуживанию контейнерных перевозок. Чтобы усилить позиции страны в конкурентной борьбе в условиях высокого спроса на рынке, была предусмотрена программа дальнейшего расширения и модернизации портов, и финансирование этого расширения обеспечивалось за счет прямых бюджетных вливаний, дополнявшихся частными инвестициями по схеме заключения в рамках открытых международных торгов контрактов типа "строительство-эксплуатация-передача" и "строительство-эксплуатация-владение". Для приватизации были открыты также вспомогательные портовые службы, включая службы по ремонту судов. На институциональном уровне в целях поощрения честной конкуренции между частными и государственными поставщиками услуг было создано независимое управление по регулированию деятельности портов. Повышение квалификации кадров рассматривалось в качестве важного элемента повышения эффективности и производительности портовых операций, и были приняты меры для налаживания международного сотрудничества в целях обучения ключевых специалистов использованию современной технологии, информации и компьютерных систем. В результате этого сектор транспорта играет в Шри-Ланке все более важную роль: чистая прибыль от предоставления услуг в области воздушных и морских перевозок, а также портовых услуг в последние годы увеличивалась годовыми темпами на уровне 13%.

## **3. Инжиниринговые консалтинговые услуги**

10. Индия создала мощный потенциал в секторе специализированных инжиниринговых консалтинговых услуг, который превратился в важный экспортный сектор; совокупные экспортные поступления двух профессиональных ассоциаций этого профиля в 1997-1998 годах достигли 330 млн. долларов. Сначала инжиниринговые консалтинговые услуги экспортировались в Африку и Азию, затем на Ближний Восток, а в последнее время и на другие рынки. В связи с ростом обеспокоенности по поводу состояния окружающей среды большинство индийских фирм, специализирующихся на инжиниринговых услугах, стали в той или иной форме предоставлять консультационные услуги по экологическим вопросам и вопросам энергоэффективности. Хотя в центре их деловых интересов находится прежде всего поставка услуг на внутренний рынок, некоторые фирмы приняли на вооружение стратегии экспортной ориентации. В результате этого 17% всех инжиниринговых консалтинговых фирм стали получать более половины своих доходов от продаж услуг за рубеж. Важным элементом, обусловившим их успех, стало наличие

представительств и отлаженных сетей связей за рубежом, в том числе в форме совместных предприятий. Тем не менее на международных конкурсных торгах индийские фирмы добились лишь ограниченных успехов, поскольку нередко они оказываются не в состоянии выполнить требований процедуры проведения торгов, не связанных с техническими элементами, например предоставить банковские гарантии. С скромными успехами Индии в области экспорта консультационных услуг позволяют проиллюстрировать трудности, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в области экспорта их интеллектуальных услуг в связи с дефицитом доверия к их компетентности и к уровню, достигнутому в области науки и техники и в других областях, требующих высокого уровня знаний. Для преодоления этой предвзятости необходимо развернуть через профессиональные журналы и электронные информационные сети активную кампанию по распространению информации об их успехах и достижениях, и следует поощрять многосторонние финансовые учреждения к включению компетентных консалтинговых фирм из развивающихся стран в их базу данных о консультантах. С другой стороны, реализованные Индией сравнительные преимущества в сфере инженеринговых консалтинговых услуг побудили правительство открыть рынки страны для конкуренции посредством отмены мер контроля за участием иностранного капитала и распространения в полном объеме национального режима на иностранные фирмы, поставляющие свои услуги в Индию, для стимулирования дальнейшего внедрения новшеств.

#### **4. Телекоммуникационные сетевые услуги**

11. В Чили в начале 80-х годов состояние телекоммуникационной отрасли характеризовалось нехваткой доступных телефонных линий и дефицитом необходимых инвестиционных средств для развития нужной инфраструктуры. Этот сектор был открыт для внутренних и международных частных инвестиций в качестве единственного осуществимого решения задачи привлечения необходимого финансирования, и к началу 90-х годов ни одна национальная телекоммуникационная компания уже не принадлежала государству. Государство оставило за собой вспомогательную роль в содействии развитию телекоммуникационных услуг в тех областях, где они являются менее прибыльными, но желательными с социальной точки зрения, и в поощрении более сбалансированного развития регионов страны. В Чили была внедрена самая современная технология, включая цифровые сети, оптико-волоконную технику и спутниковое оборудование. В условиях роста отраслевого рынка среднегодовыми темпами 20% ожидалось, что число телекоммуникационных компаний в стране на душу населения достигнет самого высокого показателя в мире, и этот сектор превратился во второго по величине получателя ПИИ из всех отраслей услуг в Чили. Создание стационарных и мобильных телефонных линий при снижении тарифов и общей платы за их пользование шло в русле глобальных тенденций и отвечало растущему спросу со стороны населения. Наличие эффективной телекоммуникационной инфраструктуры содействовало привлечению ПИИ в экономику в целом и позволило Чили заключить соглашения с Перу и Аргентиной о поставке услуг телефонных компаний в приграничный регион и создать тем самым основу экспортного

потенциала на региональном уровне. Это помогло также заложить хороший фундамент для участия чилийских поставщиков услуг в международной электронной торговле услугами.

#### **Д. Примеры на уровне секторов**

##### **1. Морской транспорт**

12. Успехи или неудачи развивающихся стран в торговле недорогостоящими товарами, которые трудно поддаются дифференциации, но вполне могут быть заменены другой продукцией, во многом определяются развитостью и стоимостью услуг транспорта. В 1996 году доля фрагового компонента в стоимостном объеме импорта развивающихся стран составляла 8,1%. Это – высокий показатель по сравнению со средней долей данного компонента в стоимостном объеме импорта развитых стран с рыночной экономикой, которая составляет лишь 4,2%. Потенциальные проблемы в области транспорта усугубляются разбалансированностью торговли, которая сказывается на стоимости и доступности услуг транспорта; эта проблема может быть особенно острой для стран, торгующих дешевой сырьевой продукцией. Примером являются торговые маршруты в Азии, где по данным некоторых операторов морского транспорта соотношение исходящих и входящих морских грузопотоков, свидетельствующее о разбалансированности торговли, составляет 3:1.

13. Компании ряда развивающихся стран взяли на себя роль лидеров в мировых морских перевозках. В их числе – Китайская провинция Тайвань, Республика Корея, Китай, Сингапур, Малайзия и Кувейт. Другие страны, такие, как Мексика, Колумбия и Чили, играют ведущую роль в перевозках на региональном уровне. Кроме того, из 20 ведущих (по таким показателям, как число судов и общая провозная способность) операторов контейнерных перевозок восемь являются операторами из развивающихся стран. Становление некоторых из этих крупных морских держав стало возможным благодаря массированному вмешательству правительств. Альтернативные варианты включают в себя создание региональных совместных предприятий для предоставления конкретных категорий услуг на отдельных торговых маршрутах, сосредоточение внимания на внутрирегиональной торговле или предоставление фидерных услуг в сотрудничестве с мировыми магистральными перевозчиками. Либерализация режима доступа на рынок и глобализация производства услуг в области морских перевозок в принципе привели к ситуации, когда прибыли более не являются гарантированными, а рыночные ниши не защищаются от иностранной конкуренции. Однако, поскольку давление сил конкуренции не ограничивается сектором магистральных перевозок, а нарастает и в других секторах, нахождение рыночной ниши не в состоянии подменить для перевозчиков из развивающихся стран мер по повышению эффективности, а способно лишь дополнить такую деятельность.

14. Развивающиеся страны являются основными поставщиками рабочей силы для мирового торгового флота. Доля Филиппин, которые являются крупнейшим в мире поставщиком рабочей силы для укомплектования экипажей судов, составляет порядка 20% от совокупного плавсостава мирового флота (т.е. 200 000 человек). Примерно 50% членов экипажей



судов, плавающих под флагами стран – членов ОЭСР, являются гражданами стран, не входящих в ОЭСР.

## **2. Строительные и проектно-конструкторские услуги**

15. На международном рынке строительных услуг растет число новых участников из развивающихся стран. После взрыва цен на нефть в 1975 году Ближний Восток стал крупнейшим из региональных рынков по спросу на строительные услуги; вопросы финансирования не создавали здесь никаких проблем для международных фирм, поставляющих строительные услуги. Несколько таких фирм из небольшой группы развивающихся стран воспользовались возможностями, открывшимися благодаря образованию этого выгодного рынка, и сосредоточили свое внимание на строительстве объектов инфраструктуры, направляя в этот регион конструкторов, проектировщиков и рабочих-строителей из стран своего базирования, а также из других развивающихся стран с дешевой рабочей силой. В начале 80-х годов их доля на международном рынке приблизилась к 20%, однако с ухудшением конъюнктуры на ближневосточном рынке их рыночная доля в 90-х годах упала намного ниже 10%. Тем не менее несколько таких фирм из Китая, Республики Корея, Бразилии, Сингапура, Индонезии, Аргентины, Мексики и Филиппин продолжают фигурировать в списке 250 ведущих международных подрядчиков.

16. Значительное число развивающихся стран добились большого прогресса в подготовке специалистов разного профиля, таких, как инженеры, архитекторы, дизайнеры, экономисты, финансовые аналитики и специалисты по экологии. Кроме того, многие из этих стран добились успехов в создании управленческого и организационного потенциала, что – в сочетании с низкой стоимостью квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы в строительной отрасли в этих странах – помогло строительным фирмам проникнуть на международные рынки. С другой стороны, расширение международного межфирменного сотрудничества с участием строительных компаний из развивающихся стран внесло вклад в развитие потенциала и повышение конкурентоспособности. Оно осуществлялось в основном на эпизодической основе и было сконцентрировано в сфере производства и торговли. В частности, субподряды оказались важным каналом для выхода малых и средних предприятий (МСП) на международный рынок в этом секторе.

17. Использование строительными фирмами развитых стран системы субподрядов на глобальном уровне, в том числе в поиске более дешевых проектно-конструкторских услуг, оборудования и строительных материалов, с одной стороны, и заинтересованность развивающихся стран в приобретении иностранной технологии – с другой, стали факторами, обусловившими мощный рост числа соглашений о сотрудничестве между Севером и Югом. Это помогло развить систему международных субподрядов на поставки технологии и повысило эффективность практики маркетинга и управления в развивающихся странах-партнерах, улучшив тем самым их экспортные показатели. Вместе с тем, несмотря на эти позитивные факторы, строительные фирмы развивающихся стран продолжают сталкиваться с проблемами в деле расширения своего экспорта. Одним из важных факторов является рост значимости финансирования при получении подрядов на экспортных рынках и низкая эффективность использования развивающимися странами

международных финансовых рынков. Другими не менее важными факторами являются сохраняющиеся препятствия на пути движения рабочей силы между странами и ограниченный доступ фирм из развивающихся стран на рынки развитых стран, в частности в связи с политикой и процедурами государственных закупок на этих рынках и с действием различных других типов нетранспарентных нетарифных барьеров.

18. Сложные экологические нормы и требования к технике безопасности, процесс стандартизации, процедуры регистрации, требования к профессиональной квалификации и к получению лицензий выступают факторами, сдерживающими развертывание деятельности на зарубежном рынке, и, как правило, действуют против иностранных компаний. В случае некоторых стран эта проблема усугубляется еще и тем, что в разных штатах или регионах в них действуют разные процедуры. В связи с проблемой закупок и предпочтения "всего отечественного" можно было бы рассмотреть вопрос о путях и средствах перехода на более либеральную и транспарентную политику в области государственных закупок. Особенно важное значение в отрасли строительных и проектно-конструкторских услуг имеет более широкое распространение информационной технологии.

19. Следует особо отметить слабые позиции развивающихся стран в рыночном сегменте проектно-конструкторских услуг. Фактически более 95% международного рынка проектно-конструкторских услуг контролируется фирмами развитых стран. Это обусловлено интеллектоемким характером таких услуг и исключительно широким использованием информационной технологии (ИТ) при их производстве и поставке, главным образом в развитых странах. Эта технология позволяет сберегать время, снижать затраты труда и быстро приспосабливаться к изменениям в рыночных условиях. Благодаря этому была достигнута значительная экономия на чертежных работах, а также повысилась скорость и точность проектирования. Эта технология породила новые проблемы, которые проектно-конструкторские фирмы развивающихся стран вынуждены решать сегодня в условиях глобализации и либерализации экономики. Вложение средств в информационную технологию является дорогостоящим и рискованным мероприятием, отчасти в силу необходимости мобилизации значительного капитала, обилия стандартов в области ИТ и быстрого устаревания систем ИТ. Отрадно отметить, что, невзирая на слабые позиции в этом подсекторе, небольшой группе проектно-конструкторских фирм из развивающихся стран все же удалось пробиться на международный рынок проектных услуг.

#### **Е. Усилия на региональном уровне**

20. Хотя, как отмечалось выше, некоторые развивающиеся страны оказались в состоянии успешно реализовать стратегии экспорта услуг на мировой рынок, для многих развивающихся стран экспортными рынками по большинству категорий услуг выступают их соседи. Таким образом, региональная и субрегиональная интеграция, как представляется, открывает прекрасные возможности для расширения торговли услугами и для укрепления фирмами из развивающихся стран своего потенциала в области осуществления экспортных поставок на мировой рынок. Однако развивающиеся страны не спешат включить услуги в региональные и субрегиональные интеграционные соглашения; более того, в большинстве

случаев обязательства по ГАТС явились первыми обязательствами для многих участников таких схем.

21. Переговоры по либерализации торговли услугами ведутся на различных форумах и на разных уровнях – двухстороннем, региональном и многостороннем. Вместе с тем все эти переговоры взаимосвязаны, поскольку обязательства, принимаемые на одном уровне, оказывают влияние на ход переговоров на других уровнях, делая весь переговорный процесс довольно сложным. Чем выше уровень обязательств, принимаемых на многостороннем уровне, и чем шире их охват, тем меньше свободы для маневра в проведении преференциальной либерализации в рамках двухсторонних или региональных соглашений. Следовательно, участникам субрегиональных интеграционных соглашений необходимо определить общую позицию по тем секторам, где доступ к услугам иностранных поставщиков мог бы оказать наибольшее позитивное воздействие на их экономику и на достижение их целей в области развития. Самая приоритетная задача для субрегиональных группировок заключается в укреплении и обеспечении скоординированности регулирующих структур, определяющих и корректирующих контрольный перечень приоритетных секторов услуг. Как явствует из приведенных выше примеров, доступ на региональный рынок и наличие региональной или субрегиональной институциональной структуры могут обеспечить определенную рамочную основу для использования инвестиций в качестве отдельного сектора услуг с экспортной ориентацией. Новый экспортный потенциал может быть увеличен за счет предоставления преференциального доступа на рынки для соседних развивающихся стран, а возможности такого доступа могут быть в свою очередь расширены благодаря действию культурных и языковых факторов.

22. Естественная тенденция ориентации в экспортных поставках на страны своего региона может быть подкреплена, например, отменой визовых требований и ограничений в отношении перемещения физических лиц; установлением в странах – членах региональной группировки единых требований к учебной программе, которые значительно облегчат взаимное признание дипломов и других свидетельств о профессиональной квалификации; ослаблением жесткости требований относительно получения необходимых разрешений и лицензий на осуществление различных операций иностранными фирмами в принимающей стране; а также открытием системы государственных закупок для фирм из других стран региона.

23. Во многих странах проводятся в жизнь стратегии интеграции городов в глобальную экономику путем создания определенной конфигурации секторов услуг. Территориально услуги все более концентрируются в относительно небольшой группе "глобальных" или региональных городов, где упор в коммерческой деятельности делается на производстве специализированных информационных услуг, таких, как финансовые услуги, услуги в сфере массовой информации, образования, здравоохранения и туризма, включая деловой туризм. Значение города возрастает, если он эффективно и оперативно осуществляет ряд функций, которые могут быть сориентированы на обслуживание субрегиона. Решающее значение имеет связь с международными транспортными и коммуникационными сетями.

## **II. БАРЬЕРЫ НА ПУТЯХ ЭКСПОРТА**

24. Усилия развивающихся стран по развитию сектора услуг в качестве одного из ведущих экспортных секторов, вносящих вклад в процесс развития, и по проникновению на мировой рынок услуг наталкиваются на значительные препятствия. К ним относятся барьеры в областях доступа на рынки и национального режима, которые определяются в статьях XVI и XVII ГАТС, а также трудности с проникновением на рынок, обусловленные использованием антиконкурентной практики, субсидий и т.п. Следующий раунд переговоров по торговле услугами в соответствии со статьей XIX ГАТС, который будет направлен на дальнейшую постепенную либерализацию торговли услугами, запланировано начать до конца 1999 года, и он может обеспечить развивающимся странам возможность поставить вопрос об этих барьерах.

25. Матрицы, составленные с целью проиллюстрировать объем обязательств участников ГАТС, как правило, указывают на то, что развитые страны приняли на себя обязательства в гораздо большем числе секторов, чем развивающиеся страны. Однако при проведении таких сравнений игнорируются следующие обстоятельства: а) многие из обязательств, принятых развитыми странами, попросту закрепляют статус-кво в существующих торговых режимах, не обеспечивая значимого расширения доступа на рынки; б) до сих пор не было принято существенных обязательств по способу поставки услуг, имеющему самое важное значение для развивающихся стран, т.е. по перемещению физических лиц; в) развивающиеся страны в большинстве случаев не обладают потенциалом для того, чтобы воспользоваться доступом, предоставляемым на рынки самих же развивающихся стран; и г) антиконкурентное поведение, наличие господствующих сил на рынке, ограничительная деловая практика (ОДП), субсидии и т.п. препятствуют эффективной конкуренции фирм из развивающихся стран на зарубежных рынках. Кроме того, особые географические или культурные факторы (например, единодушное неприятие иностранных аудиовизуальных материалов на, казалось бы, "открытом" рынке) также могут по сути закрывать доступ к рынкам.

26. Архитектура ГАТС позволяет развивающимся странам принимать на себя обязательства в области либерализации торговли в тех секторах услуг, где доступ к иностранным услугам и иностранным инвестициям, как считается, способен с наибольшей степенью вероятности оказать позитивное воздействие на экономику. Например, большинство развивающихся стран приняли на себя обязательства в отношении коммерческого присутствия в секторе туризма, с тем чтобы поощрить вложения иностранного капитала в объекты индустрии туризма. ГАТС допускает также использование требований к показателям деятельности для обеспечения максимальных выгод от такого иностранного присутствия. В некоторых секторах, таких, как услуги в области природоохранной деятельности, главный интерес развивающихся стран в настоящее время заключается в получении доступа к иностранным услугам, поскольку для них это является предварительным условием обеспечения большей готовности к решению экологических проблем и, в конечном итоге, к превращению в поставщиков услуг в этом секторе. Таким образом, участие в переговорах ГАТС должно рассматриваться как логическое продолжение национальной стратегии в сфере услуг.

Обязательства могут приниматься с целью привлечь иностранные инвестиции, повысить эффективность и решить другие задачи в области устойчивого развития, а предложения в отношении обязательств партнеров могут касаться тех мер и практики зарубежных стран, которые препятствуют доступу поставщиков развивающихся стран на мировые рынки или уменьшают выгоды, связанные с участием этих фирм в торговле услугами.

#### **А. Перемещение физических лиц**

27. Перемещение физических лиц имеет ключевое значение для участия развивающихся стран в деятельности мирового рынка услуг. Присущие развивающимся странам преимущества с точки зрения стоимости рабочей силы побудили их к заострению внимания на обязательствах, касающихся четвертого способа поставки по ГАТС, – перемещения физических лиц. Обязательства по этому способу поставки в основном увязываются с коммерческим присутствием, что по сути обеспечивает транснациональным корпорациям (ТНК) гибкость в вопросах перемещения руководящих и технических работников по всему миру в рамках их глобальных корпоративных сетей. Вместе с тем и фирмы развивающихся стран, не обеспечившие такого коммерческого присутствия, и независимые профессиональные специалисты из этих стран оказываются в неблагоприятном положении в связи с действующими визовыми ограничениями и с применением критериев экономической необходимости (КЭН). Это рельефно проявляется в отраслях услуг, использующих низкоквалифицированный труд (например, рабочие-строители и домашняя прислуга) и высококвалифицированный труд (специалисты по разработке индивидуализированного программного обеспечения), а также при осуществлении различных международных проектов, требующих использования множества специалистов самой разной квалификации и профиля. Кроме того, в обязательствах ГАТС по перемещению физических лиц нет секторальной конкретизации, что подчеркивает важное значение установления обязательств по способу № 4 в этих секторах.

28. КЭН используются исключительно часто при принятии оговорок к обязательствам в отношении перемещения физических лиц и – в силу их дискреционного и нетранспарентного характера – создают значительные препятствия в торговле услугами, а также сводят на нет возможности доступа на рынки, которые в принципе предусматриваются в обязательствах. Использование этих критериев подразумевает, что соответствующее правительственное учреждение будет предоставлять доступ на рынок при выполнении определенных условий, которые отражают спрос на услуги или способность собственных граждан обеспечить поставку таких услуг. Эти условия могут иметь форму количественных или качественных требований, устанавливаемых в учете конъюнктуры местного рынка и наличия местных поставщиков услуг, характеристик населения или любых иных критериев. Из этого следует, что дальнейшее открытие доступа на рынки для физических лиц будет зависеть от того, в какой степени применение КЭН может быть ограничено или сделано более предсказуемым. Усиливающаяся динамичность рынков означает, что сроки, отпущенные на решение той или иной проблемы, становятся все короче, а это, в свою очередь, требует обеспечения назамедлительности при поставке профессиональных услуг. Все задержки, вызываемые действием визовых режимов или

соблюдением иных формальностей, негативно сказываются на поставке профессиональных услуг иностранцами.

29. Непризнание дипломов и свидетельств о профессиональной квалификации чрезвычайно затрудняет перемещение физических лиц, из чего следует, что принятие согласованных учебных программ или взаимное признание квалификации выступает предварительным условием для успешного перемещения физических лиц и для их обоснования за рубежом. Профессиональные ассоциации также могут устанавливать правила, ограничивающие способность иностранных специалистов поставлять свои услуги за рубежом. В последние годы заключаемые между странами соглашения о взаимном признании дипломов или профессионального опыта стали более популярными. Несколько стран уведомили о заключенных ими соглашениях относительно взаимного признания квалификации в соответствии с пунктом 4 статьи VII ГАТС. В странах, участвующих в форуме Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), началась работа над подготовкой справочника по требованиям, предъявляемым при оказании профессиональных услуг, в том числе в области бухгалтерского дела, проектно-конструкторских работ и архитектуры. В регионе было заключено также большое число двусторонних соглашений о признании стандартов профессиональной практики. В июне 1999 года была завершена разработка текста рамочного соглашения между Соединенными Штатами и Европейским союзом (ЕС) для проведения переговоров по взаимному признанию квалификации, хотя его еще предстоит одобрить правительствам. Этим соглашением для всех секторов услуг будут установлены условия лицензирования, аккредитации и сертификации поставщиков услуг.

30. В контексте обеспечения выгод от перемещения физических лиц для стран-экспортеров актуальное значение имеет вопрос об "утечке умов". Позитивными сторонами этого феномена являются денежные переводы, осуществляемые такими лицами в родную страну, а также обретение ими опыта работы в новых условиях, которые нередко требуют большей динамичности и более высокого уровня знания технологии; вместе с тем "исход" квалифицированного персонала из нуждающихся стран в более богатые страны представляет собой серьезную проблему. Кроме того, в большинстве стран подготовка квалифицированного персонала субсидируется государством и требует значительных вложений средств. Отток специалистов-профессионалов по сути представляет собой субсидию принимающей стране, которая никак не компенсируется. В этой связи важное значение имеют меры, направленные на обеспечение того, чтобы профессиональные специалисты после временного пребывания за рубежом возвращались в страны своего происхождения.

## **В. Перемещение потребителей**

31. Примерами секторов услуг, где возможность их получения потребителями за рубежом имеет особенно актуальное значение, являются туризм, здравоохранение и образование. Перемещение потребителей в секторе туризма в некоторых случаях затрудняется проблемами, связанными с получением виз, с правилами валютного регулирования, а также с недостаточной развитостью или неадекватностью воздушных сообщений между странами происхождения потребителей-туристов и странами туризма. Для достижения успеха в сфере туризма решающее значение имеет "имидж" страны; одним из главных

барьеров для развития экспорта услуг туризма во многих развивающихся странах является негативный "имидж", который им создают средства массовой информации. Предупреждения о нежелательности посещения той или иной страны, которые в одностороннем порядке делают правительства стран происхождения основных потоков туристов, подчеркивают риски и иногда остаются в силе после устранения причин, по которым делались такие предупреждения. Еще одна связанная с этим проблема для некоторых развивающихся стран заключается в односторонней сертификации аэропортов в странах, принимающих туристов, которая может ставить под угрозу туристические потоки в эти страны и, следовательно, подрывать жизнеспособность авиалиний этих стран.

32. В секторе услуг здравоохранения отсутствие трансграничной силы у полисов медицинского страхования представляет собой важнейшую проблему, затрудняющую оказание медицинских услуг развивающимися странами иностранным пациентам. Это находит отражение в обязательствах, включенных в свои перечни Болгарией, Польшей и Соединенными Штатами, которые прямо установили ограничения на применение схем государственного страхования за пределами своей территории. Однако эта же проблема возникает и в тех странах, которые допускают получение услуг здравоохранения за рубежом без каких-либо ограничений. ЕС принял меры для решения проблемы отсутствия трансграничной силы схем государственного медицинского страхования с помощью системы, при которой реальные медицинские услуги предоставляются в соответствии с законодательством страны, в которой гражданин ЕС пребывает или находится, как если бы он был застрахован в этой стране. После получения услуги счет представляется страховой фирме страны базирования пациента для оплаты. В некоторых других странах (например, в Коста-Рике, Египте, Иордании) пациентам может разрешаться прохождение лечения за рубежом за счет национальной системы здравоохранения (НСЗ), когда сама НСЗ не в состоянии предоставить требуемые медицинские услуги. Некоторые страны подписали двусторонние соглашения, обеспечивающие полную или частичную трансграничную силу государственных полисов медицинского страхования. Значительным подспорьем здесь могло бы стать многостороннее урегулирование этой проблемы.

33. Что касается услуг сферы образования, то перемещение студентов для получения вузовского и послевузовского образования происходит между странами на всех уровнях развития: из развивающихся в промышленно развитые страны, между промышленно развитыми странами, а также между развивающимися странами. Ограничения в отношении получения услуг образования за рубежом встречаются крайне редко во всех подсекторах. Вместе с тем любые горизонтальные меры, ограничивающие мобильность учащихся, например требования иммиграционного режима или меры валютного контроля, создают препятствия для получения услуг за рубежом. Еще одним косвенным барьером является проблема эквивалентности дипломов, т.е. трудности, с которыми могут сталкиваться выпускники вузов в вопросах приравнивания дипломов, полученных за рубежом, к дипломам учебных заведений их родной страны. Вопрос о признании дипломов или об установлении согласованных на международном уровне учебных программ, вероятно, заслуживает внимания и развитых, и развивающихся стран.

### **С. Коммерческое присутствие**

34. Либерализация торговли услугами, прежде всего через способ поставки № 3 по ГАТС (коммерческое присутствие), может внести весомый вклад в достижение целей развития и в решение социальных задач. Однако для получения позитивного эффекта от либерализации обычно требуется соблюдение определенных предварительных условий. Например, практика ясно показала, что либерализации в секторе финансовых услуг должно предшествовать принятие эффективного пруденциального законодательства. В секторе здравоохранения присутствие иностранных поставщиков может приводить к укреплению или ослаблению системы здравоохранения в зависимости от структуры отечественного сектора. В секторе природоохранных услуг иностранные поставщики могут вносить позитивный вклад в охрану окружающей среды, если в развивающейся стране действует адекватное с технической точки зрения и эффективное законодательство и если она располагает средствами для оплаты таких импортируемых услуг. Развитие туризма может и не принести позитивного эффекта, если этот сектор не интегрирован в местную экономику. Особые социальные и этнические факторы могут порождать потребность в специальных стратегиях, примером которых является позиция Малайзии по вопросу о финансовых услугах. Многие страны считают, что для сохранения культурной самобытности необходимо применять особенно осмотрительный подход к либерализации сферы аудиовизуальных услуг.

### **Д. Общесекторальные вопросы**

35. Для обеспечения положительного эффекта от либерализации требуется, чтобы при выработке обязательств в отношении либерализации четко признавались специфика соответствующего национального сектора услуг и взаимосвязей между секторами. Ожидаемые выгоды от либерализации режима торговли в секторе услуг могут остаться нереализованными при неадекватности внутренней политики и при отсутствии четкой внутренней системы регулирования. Для предотвращения злоупотреблений на дерегулированных рынках и защиты отечественных потребителей и в то же время для обеспечения передачи технологии и развития внутреннего потенциала в области поставок конкурентоспособных услуг требуется соответствующая нормативно-правовая база.

36. Надлежащая структура регулирования необходима, например, исходя из соображений благоразумия, чтобы обеспечить соблюдение технических стандартов или требований к профессиональной квалификации. Для получения максимальных выгод от выполнения обязательств по либерализации для национальной экономики огромное значение будет иметь процесс, предусмотренный статьей VI ГАТС. При принятии решений о том, по каким секторам принимать такие обязательства, необходимо будет учитывать возможные социальные или экологические "дивиденды" либерализации.

37. Проведенный ЮНКТАД анализ ситуации в конкретных секторах услуг показал, что существуют области, в которых механизмы регулирования имеют особенно важное значение. В секторе воздушного транспорта четкие внутренние нормы в рамках политики поощрения



конкуренции являются необходимыми для недопущения нечестной практики установления цен и для противодействия отрицательному влиянию на торговлю слияний, картельных соглашений и злоупотребления господствующим положением отдельными авиакомпаниями и консорциумами. Это имеет особенно важное значение для развивающихся стран, которые не имеют собственной национальной авиакомпании. Альянсы между авиакомпаниями стали распространенным явлением, и им предоставляются секторальные изъятия из касающихся антиконкурентного поведения норм, содержащихся в антitrustовском законодательстве, что сказывается на международных рынках. Очевидно, что изъятия этого типа необходимо тщательно проанализировать в контексте применения норм политики защиты конкуренции в отрасли. Регулирующие органы сталкиваются с проблемами в случае создания таких альянсов, поскольку они вынуждены регулировать с национальных позиций явление, которое имеет последствия за пределами национальных границ.

38. Нормы, которые гарантировали бы нормальную среду для конкуренции в каждой развивающейся стране, выступают важнейшими условиями для успешного протекания либерализации режимов доступа к рынкам. Наличие механизма чрезвычайных защитных мер в качестве варианта временных отступлений также может подкрепить усилия развивающихся стран в деле дальнейшего открытия для конкуренции их рынков авиатранспортных услуг. В секторе туризма на возможности развивающихся стран в деле получения выигрыша от торговли услугами значительное влияние может оказать антиконкурентное поведение, в частности включение в контракты между туроператорами и гостиницами в развивающихся странах оговорок об исключительных условиях сделок или включение во франшизинговые контракты требований, касающихся импорта и поставок.

39. Необходимо также принять соответствующее законодательство, чтобы свести к минимуму риск направления ПИИ только в наиболее прибыльные сегменты рынка. Некоторые развивающиеся страны уже вводят в действие необходимые механизмы для противодействия этой практике. Бразилия, например, разрешает иностранным страховым компаниям осуществлять операции в области страхования жизни и работать с пенсионными фондами только в том случае, если они активно действуют также в секторе здравоохранения. В других случаях создание и обеспечение работы механизмов регулирования необходимы для формирования спроса на конкретные услуги. Например, на рынке природоохранных услуг основными факторами, генерирующими спрос, выступают внутренние законы об охране окружающей среды, рыночные стимулы и налоговая политика.

40. Как это ни парадоксально, в определенных обстоятельствах либерализация торговли услугами может порождать опасность сужения доступа к услугам первой необходимости и уязвимость. Например, некоторые развивающиеся страны, проводившие либерализацию в секторе воздушного транспорта в рамках политики поощрения туризма, оказались в полной зависимости от одной-двух иностранных авиакомпаний. При пересмотре Приложения к ГАТС по авиатранспортным услугам внимание международного сообщества будет сосредоточено на необходимости создания такой системы, которая позволит развивающимся

странам вести эффективную конкурентную борьбу на мировом рынке авиатранспортных услуг.

41. Либерализация аудиовизуальных услуг может порождать уязвимость в том случае, если она приводит к пропаганде образов и вкусов, которые способствуют расширению потребления иностранных товаров и услуг, и подрывает усилия в области развития. Раньше в теоретической литературе подчеркивалось, что, поскольку большинство услуг производится и потребляется синхронно и, таким образом, фактически нет возможности опробовать услугу без ее потребления, "имидж" поставщика услуг имеет важнейшее значение для его конкурентоспособности. Следовательно, аудиовизуальные услуги имеют значимость, выходящую за рамки их культурного аспекта, и играют стратегическую роль в процессе развития.

42. Продуманная внутренняя политика в области туризма в развивающихся странах может снизить риск "утечки" средств, т.е. низкой доли оставляемой внутри страны выручки от совокупных продаж услуг иностранным туристам. Утечка поступлений, которая отчасти нейтрализует выгоды от туризма в развивающихся странах для их экономики и процесса развития, может быть обусловлена такими факторами, как импорт материалов и оборудования для строительства и потребительских товаров, в частности продуктов питания и напитков, для удовлетворения потребностей международных туристов; репатриация доходов и прибылей, получаемых иностранцами; расходы на рекламно-пропагандистскую деятельность за рубежом и т.п.

43. Транспарентность практики государственных закупок может оказывать особенно сильное влияние на некоторые сектора услуг. Отсутствие транспарентности в системе государственных закупок может порождать неоправданные расходы и задержки и снижать заинтересованность иностранных фирм в том, чтобы предлагать свои услуги. В секторе природоохранных услуг, где большинство развивающихся стран все еще опираются на иностранных поставщиков, "непрозрачность" рынков развивающихся стран может ограничивать доступность таких услуг.

### **III. ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И УСЛУГИ**

44. Хотя возможности экспорта услуг через информационные сети получили признание еще в 80-х годах, большинство развивающихся стран вырабатывали свои стратегии в сфере услуг и принимали обязательства в рамках ВТО, не предвидя колоссального расширения возможностей электронной торговли. Развивающиеся страны в различных географических регионах в настоящее время осуществляют в режиме "онлайн" поставки рабочих чертежей, проектов, результатов конструкторских работ, набросков и карт, профессиональных и деловых услуг, услуг в области здравоохранения и образования, туризма и резервирования билетов, рекламируют компьютерные услуги, услуги индустрии развлечений и финансовые услуги. Наблюдается тенденция расширения трансграничной торговли архитектурными и проектно-конструкторскими услугами при углублении специализации и усложнении услуг, которые связаны с сектором строительства, где многие фирмы Азии и Латинской Америки

способны предлагать широкий ассортимент работ и услуг по дальнейшему техническому обслуживанию на основе специализированного программного обеспечения. Программные средства для компьютеров входят в число крупнейших сегментов блока услуг, поставляемых трансграничным способом, и все больше развивающихся стран используют Интернет для маркетинга и поставки таких услуг; ниже, во вставке 1, описывается состояние индийской индустрии программного обеспечения. Все более важное экономическое значение приобретает трансграничная поставка услуг здравоохранения из развивающихся стран: в настоящее время растет число коммерческих линий связи по оказанию услуг телемедицины в Азии и Латинской Америке; Китай предлагает "онлайновые" диагностические услуги потребителям различных стран Южной Азии; в Мексику поступают медицинские пробы для диагноза из стран Центральной Америки. Во многих медицинских учреждениях Северной Америки медицинская документация и записи бесед с пациентами в настоящее время проходят электронную цифровую обработку в Бангладеш, Индии и Пакистане, на Филиппинах и в Зимбабве. Согласно оценкам, стоимость услуг, предоставляемых на базе Интернета, составляет более 300 млрд. долларов. На Соединенные Штаты приходится более 90% глобальных поступлений от электронной торговли, и это, разумеется, напрямую связано с объемом их внутреннего рынка. Вместе с тем основными экспортерами по показателю доли экспортных поступлений от электронной торговли являются Канада, Австралия и Новая Зеландия, а также ЕС, и прежде всего Соединенное Королевство.

---

#### **Вставка 1**

##### **Тематическое исследование, посвященное индустрии услуг по разработке программного обеспечения в Индии**

Быстрое развитие индийской индустрии услуг в области программного обеспечения, которая имеет ярко выраженную экспортную ориентацию, объясняется стратегией правительства, наличием дешевой, но высококвалифицированной рабочей силы, а также политикой, направленной на развитие телекоммуникационной инфраструктуры. За последние семь лет темпы роста индийского экспорта программных средств составили 50–60%, а его стоимостной объем оценивается в 1 млрд. долларов. В ноябре 1986 года правительство Индии впервые обнародовало задачи своей политики в области производства программного обеспечения, указав, что эта политика будет направлена на содействие комплексной разработке программных средств для внутреннего и экспортного рынков, на освоение значительной части экспортных рынков, а также на упрощение действующих процедур в целях ускорения роста индустрии программного обеспечения. В период с 1985 по 1990 год, поскольку внутренний рынок для программного обеспечения был очень незначительным, а телекоммуникации были развиты относительно слабо, индийские компании по производству программного обеспечения сосредоточивали свое внимание на предоставлении услуг зарубежным клиентам на местах, обеспечивая за счет этого 80% экспортных поступлений. Кульминацией процесса либерализации режима импорта

компьютерного оборудования и программных средств стало введение режима беспошлинного ввоза в 1996 году. Были открыты двери для иностранных инвестиций и разрешен импорт технологий. В качестве специальных таможенных зон для поощрения производства на экспорт были созданы технологические парки для электронного оборудования и программных средств, и был разрешен беспошлинный ввоз оборудования при условии принятия определенных обязательств в области экспорта. Законом об авторских правах, принятым в 1994 году, был установлен режим защиты программных средств, и индустрия программного обеспечения была освобождена от налогов с прибылей, связанных с экспортной деятельностью. Для поощрения динамичного роста были приняты дополнительные меры, включая фискальные льготы, которые предусматривали стимулирование создания фондов венчурного капитала, предоставление работникам опционов на акции, на которые был распространен ослабленный режим налогообложения на реализованный прирост капитала при продажах акций, а также предоставление прав на индексированные вычеты в размере 125% от расходов на НИОКР. Кроме того, было предусмотрено освобождение от подоходного налога тех разработчиков программного обеспечения, которые сами, возможно, и не экспортируют программные средства, но вносят вклад в развитие экспортирующих компаний.

Индийские разработчики программных средств занимались в основном разработкой программного обеспечения по индивидуальным заказам для специфических видов использования, а не пакетов программного обеспечения для стандартного применения (в частности для контроля за движением товарно-материальных запасов), производство которых не только приносит более высокую прибыль, но и обеспечивает преимущества с точки зрения размеров рынка и объема операций. Разработчики создавали подсистемы, которые включались в конечную продукцию для ведущих продавцов телекоммуникационного/информационного оборудования. Они освоили также производство системного программного обеспечения и встроенных сегментов программных средств, что может позволить им выйти на уровень полного интегрирования систем и разработки продуктов. ВИПРО сосредоточивает также свое внимание на таких областях, как здравоохранение, финансы, розничная торговля и коммунальные услуги, стремясь увеличить долю работ с более высокой добавленной стоимостью. "Пентафор груп" освоила деятельность в таких областях, как банковское дело и страхование, и выступает со стороны Индии одним из главных партнеров ведущих компьютерных компаний Соединенных Штатов, таких, как ИБМ, ЕДС и "Компьютер ассошиэйтс". Компания "Инфосис технолоджис" строит свои будущие стратегии на возможностях Интернета, делая особый акцент на электронной торговле. Фирма "Сатьям компьютерс" диверсифицировала свою деятельность, выйдя на такие сегменты рынка услуг, которые связаны с методикой принятия предпринимательских решений, Интернетом, интеграцией, системами планирования ресурсов предприятий (ПРП), с консультированием по различным процессам и с разработкой продуктов. Две ведущие компании, специализирующиеся на вопросах образования в сфере информатики (НИИТ и АПТЕК), начали осваивать разработку программного обеспечения. В НИИТ услуги в области программного обеспечения в 1998-1999 годах принесли 42% совокупных доходов, составивших 6 484 млн. рупий (152,6 млн. долл.), а АПТЕК стремится увеличить долю

программного обеспечения в своем обороте с 10% на данном этапе до 30% через три-четыре года. Доходы от продаж АПТЕК в 1998 году составили 65,3 млн. долларов.

Одна из проблем, с которой сталкиваются специализирующиеся на программном обеспечении индийские компании, стремящиеся подняться вверх по "лестнице эффективности и качества" и увеличить свой оборот, связана с высокой текучестью высококвалифицированных профессиональных кадров. Из 11 000 сотрудников – специалистов по программному обеспечению, числящихся в штате фирмы "Тата консалтанси сервисез", которая является ведущей индийской фирмой, специализирующейся на программном обеспечении, ежегодно выбывают до 2 500 человек. Примерно 90% из увольняющихся уезжают за рубеж, главным образом в "Силиконовую долину" (Соединенные Штаты) и Соединенное Королевство. В качестве багажа они увозят с собой богатый опыт, накопленный в среднем за три-семь лет работы в фирме. В переводе на количество человеко-лет потери интеллектуального потенциала при такой текучести кадров становятся гораздо более значительными, поскольку вновь нанимаемым работникам требуется проработать пару лет, чтобы накопить такой же опыт работы и выйти на сопоставимый профессиональный уровень. Для восполнения этих потерь учебным заведениям, таким, как научно-технические колледжи и школы бизнеса, необходимо увеличить выпуск высокообразованных кадров. Одним из главных препятствий на пути проникновения в подсектора, обеспечивающие более высокую добавленную стоимость, является недостаточное "знание предмета", т.е. знание бизнеса потенциального клиента, заказчиков, продавцов и финансовых тонкостей – информации, которой ведущие иностранные компании могут и не пожелать делиться с индийской компанией по производству программного обеспечения. Преодолеть эту проблему можно только через завоевание авторитета, а одним из путей решения этой задачи является наращивание масштабов своего бизнеса. Успешно наладив экспорт в Соединенные Штаты, которые являются крупнейшим в мире рынком для программных средств, и обеспечив котировку акций своего последнего выпуска в системе НАСДАК, фирма "Инфосис технолоджис" сделала стратегический шаг в направлении завоевания авторитета во всем мире.

Развитию индийского экспорта программного обеспечения благоприятствовали следующие факторы: i) наличие компетентных англоязычных профессионалов в области математики, технических и экономических наук наряду с хорошо подготовленными специалистами, имеющими дипломы по специальности информатики; ii) ярко выраженная экспортная ориентация индийских фирм, специализирующихся на программном обеспечении; iii) благоприятная платформа для работы, обеспеченная мерами, принятым правительством в рамках своей политики, таким, как создание технологических парков в области программного обеспечения и зон экспортной переработки, в которых предприятия, ориентирующиеся на экспорт, на беспопшлинной основе получают доступ к компьютерному оборудованию и программным средствам; iv) предоставление скидок с налогов на прибыли компаний, специализирующихся на программном обеспечении, от обслуживания "портов"; v) укрепление телекоммуникационной инфраструктуры, как наземной, так и спутниковой, с использованием цифровых коммутаторных/оптико-волоконных/радиокommunikационных устройств; vi) либерализация режима импорта компьютерного оборудования и программных средств посредством отмены количественных ограничений и снижения пошлин в соответствии с обязательствами, принятыми Индией в

качестве страны, подписавшей многостороннее Соглашение по информационным технологиям (СИТ) под эгидой ВТО; vii) расширение использования компьютеров во внутренней торговле, промышленности и в других секторах услуг, сопровождающееся ростом спроса на услуги программной поддержки; viii) расширение экспорта "продуктов" программного обеспечения с поставками стандартизированных пакетов для широкомасштабного применения, а также активное развитие деятельности по вводу и обработке данных в нижнем сегменте рынка компьютерных услуг, например обработка авиабилетов, квитанций о платежах, производимых кредитными картами, и т.д., а также освоение выпуска системных программных средств.

---

#### **А. Сдерживающие факторы**

45. Возможности, обеспечиваемые электронной торговлей, включают в себя доступ на новые рынки, экономию средств (например, более низкие затраты на персонал, более низкая стоимость электронной почты Интернета), экономию времени (например, более быстрое реагирование на сигналы рынков) и выигрыш в качестве. Однако эти возможности значительно ограничиваются уровнем развитости и совместимости систем телекоммуникационной инфраструктуры. Следует отметить, что 65% всего населения мира не имеют телефонов, а в странах с низким уровнем доходов имеется лишь 2,5 линии на 100 человек по сравнению с 54 линиями на 100 человек в развитых странах. Это привело к тому, что 96% хост-компьютеров Интернета сосредоточено в странах с высокими уровнями доходов. К другим сдерживающим факторам относятся монопольные цены на дальнюю телефонную связь и система установления цен в зависимости от расстояния, которая ставит в невыгодное положение страны, в большей степени удаленные от выгодных рынков развитых стран; калькуляция затрат для Интернета по "полному пакету"; дефицит доверия; неопределенность, связанная с режимами регулирования; и нехватка людских ресурсов. В этих неблагоприятных обстоятельствах возможности, которые открывает сегодня электронная торговля, сильно ограничиваются.

46. В настоящее время для получения доступа на зарубежные рынки с целью поставки услуг Интернетом пользуются лишь несколько развивающихся стран. Это обусловлено, в частности, недостаточным пониманием компаниями развивающихся стран значимости "электронной цифровой экономики" и высокими расходами (от 250 000 до 2 млн. долларов), связанными с созданием крупного сайта для электронной торговли (хотя такие расходы могут быть ниже капитальных затрат при использовании традиционных каналов торговли). Ведение гипертекстового сайта, его постоянное обновление и изменение его дизайна также связано со значительными расходами. В этой связи на данный момент развивающиеся страны выступают в основном потребителями услуг Интернета, используют Интернет для получения доступа к потребительской и маркетинговой информации и пользуются электронной почтой для связи с клиентами и другими компаниями или для рекламы своих услуг. К другим видам использования относятся управление людскими

ресурсами, финансовые операции, связи с общественностью и диалоговые аналитические инструменты, такие, как оценка кредитоспособности и обслуживание клиентов.

### **В. Предпосылки для успеха**

47. Основными элементами, из которых складывается успех развивающихся стран, осуществляющих или способных осуществлять экспорт через каналы электронной торговли, являются следующие государственные меры: i) придание высокоприоритетного значения политике, направленной на развитие информационной технологии, телекоммуникационной инфраструктуры и Интернета; ii) совершенствование сетевой инфраструктуры общего пользования через поощрение конкуренции, в том числе через либерализацию; iii) пропаганда среди населения услуг пунктов доступа к Интернету и выделение специального канала телефонной связи для обеспечения благоприятного местного тарифа за пользование услугами Интернета; iv) создание состязательных рынков для провайдеров услуг Интернета; и v) введение тарифной системы на арендуемых линиях для предоставления услуг Интернета.

48. Необходимо приложить усилия к тому, чтобы доступ развивающихся стран к технологии и трансграничным потокам данных не ограничивался, поскольку информация представляет собой все более важный фактор производства. Асимметрия в массивах информации, которыми располагают поставщики из развитых и из развивающихся стран, является особенно значительной в сфере услуг, и необходимо найти пути и средства для улучшения доступа к информации. Лидирующие технологические позиции развитых стран в этой области обеспечивают им динамические сравнительные преимущества и могут привести к укреплению господствующего положения на рынке тех стран, которые уже вырвались вперед в сфере технологии.

### **С. Вопросы, требующие дальнейшего рассмотрения**

49. Главное внимание необходимо будет сосредоточить на создании надлежащей правовой и финансовой инфраструктуры для урегулирования вопросов, связанных с коммерческими кодексами, правами интеллектуальной собственности, именами доменов, конфиденциальностью, безопасностью, таможенными пошлинами, налогообложением и электронными платежами, а также на развитии людских ресурсов путем повышения качества образования по вопросам информационных технологий и развития компьютерных и языковых навыков; на улучшении содержания и предоставлении рыночного доступа поставщикам из развивающихся стран. Для обеспечения выигрыша развивающихся стран от электронной торговли решающее значение будет иметь доступ к самым последним достижениям в технологии (включая высокоскоростной доступ к сетям).

50. Среди других вопросов, требующих дальнейшего рассмотрения, можно отметить вопрос о влиянии конкуренции, и прежде всего со стороны доминирующих торговых марок развитых стран, на рыночный доступ МСП из развивающихся стран. Эти МСП страдают от низких уровней производительности, плохого качества продукции и ограниченности доступа к кредиту и каналам профессиональной подготовки, но тем не менее играют

важную роль в создании рабочих мест. Пристального внимания заслуживает также вопрос о последствиях оттока капитала из развивающихся стран в связи с развитием электронной торговли. До достижения в ВТО какой-либо политической договоренности о продолжении использования нынешней практики невзимания таможенных пошлин при осуществлении электронных операций и до принятия каких-либо решений, которые могут затронуть доступ развивающихся стран на рынки и гибкость их политики, особое внимание необходимо будет также уделить нижеследующим вопросам.

51. Электронная торговля влияет на структуру рынков, и в интересах обеспечения условий честной конкуренции для МСП из развивающихся стран необходимо разработать в этой области нормы, касающиеся политики в области конкуренции. Необходимо обеспечить гарантии того, что доминирующие поставщики не будут злоупотреблять своими позициями на рынке. Внимания заслуживает также вопрос о последствиях замены традиционных каналов распределения прямыми контактами между поставщиком и потребителем или новыми каналами, создаваемыми "инфопосредниками", хорошо известными фирмами и доменами в Интернете.

52. Через каналы электронной торговли уже заключается широкий диапазон сделок по купле-продаже услуг, и тем самым они уже охватываются ГАТС и некоторыми перечнями обязательств. В ходе будущих переговоров в рамках ГАТС необходимо будет рассмотреть некоторые вопросы, связанные с электронной торговлей, в том числе вопросы сбыта через Интернет услуг, по которым не принято никаких обязательств в отношении доступа к рынкам, вопросы внутреннего регулирования и разграничения между товарами и услугами. С другой стороны, есть широкий круг вопросов регулирования электронной торговли, в которых новые многосторонние правила могут и не дать должного решения. Такие вопросы необходимо будет проанализировать в ходе будущей работы по проблематике электронной торговли.

53. Возможности трансграничного предоставления услуг в электронном формате могут снизить зависимость торговли и от коммерческого присутствия (способ поставки № 3), и от перемещения физических лиц (способ поставки № 4). Любая информация, которая может быть переведена в цифровую форму, может стать объектом управления и дистанционной обработки по заказу. Хотя в ходе Уругвайского раунда основной акцент делался на получении доступа к рынкам через канал коммерческого присутствия, ожидается, что в ходе следующего раунда внимание будет сосредоточено на трансграничном способе поставки. Потребность в коммерческом присутствии в результате развития трансграничной торговли через электронные каналы уменьшится. С другой стороны, учитывая значительные ограничения на перемещение физических лиц, электронная торговля может обеспечить широчайшие возможности для поставки трудоемких услуг трансграничным способом. Установление грани между способами поставок № 1 и 2 породило некоторые трудности. Были выдвинуты предложения либо полностью ликвидировать классификацию способов поставок в ГАТС, либо зафиксировать пятый способ. Другие обсуждающиеся подходы сводятся к закреплению классификации на основе того критерия, на кого направлена эта мера, либо на основе фактора присутствия поставщика или потребителя на соответствующем



рынке, либо по признаку места конечного потребления. Влияние этих подходов на архитектуру ГАТС и действующих обязательств нуждается в тщательном рассмотрении.

54. В связи с существующими обязательствами в области услуг широко обсуждался вопрос о технологической нейтральности. В контексте вопроса об основных телекоммуникационных каналах было достигнуто понимание, сводящееся к тому, что любая базовая телекоммуникационная услуга, включенная в перечни обязательств, может предоставляться с использованием любых технических средств, например с помощью кабельной, беспроводной или спутниковой связи, если в соответствующем секторальном столбце не указывается иное. Это не означает, что концепция технологической нейтральности и доступа автоматически распространяется на все сектора и способы поставок без каких-либо специфических обязательств в области электронной поставки услуг. В ходе Уругвайского раунда и отдельных переговоров по базовым телекоммуникационным вопросам обязательства с прицелом на электронную торговлю приняли лишь немногие страны, если отбросить обязательства, принятые по трансграничному способу поставки в отдельных секторах. В ходе будущего раунда переговоров обязательства в области электронной торговли могут быть уточнены, а ограничения в отношении способов поставок услуг могут быть систематизированы на горизонтальной основе или закреплены в качестве ограничения в рамках национального режима.

55. В связи с вопросом о надлежащей роли правительства в управлении процессом электронной торговли были предложены различные подходы. Большинство развитых стран относит мощный рост электронной торговли на счет отсутствия ограничительного режима регулирования и государственного вмешательства. Вместе с тем определенной координации и регулирования не избежать, и, исходя из соображений благоразумия, этот вопрос нельзя оставлять на усмотрение лишь частных операторов. Правительствам необходимо будет сотрудничать с соответствующими организациями системы Организации Объединенных Наций и специализированными учреждениями в целях разработки соответствующих механизмов регулирования по таким вопросам, как налогообложение, охрана конфиденциальности, управление именами доменов, юрисдикционные вопросы, охрана интеллектуальной собственности и криптография. Для обеспечения соблюдения стандартов правительствам необходимо будет сотрудничать друг с другом в целях согласования и взаимного признания стандартов и квалификационных требований. В области электронной торговли обеспечение системы оценки соответствия будет особенно затруднительным, поскольку в техническом отношении создать контрольные механизмы в области трансграничных поставок услуг очень сложно.

## **Выводы**

56. Некоторые развивающиеся страны приняли на вооружение эффективные стратегии диверсификации в секторах услуг, имеющих экспортную ориентацию. Неотъемлемыми элементами таких стратегий были: обеспечение устранения регулятивных и фискальных препятствий, формирование четкого представления о факторах, способствующих обеспечению конкурентоспособности, включая имеющуюся кадровую базу и преимущества с

точки зрения издержек труда, как это имеет место в товарных секторах, о роли климатических и географических характеристик, а также культурных факторов. Для этого обычно требуется создание подкрепляющей институциональной структуры на национальном, двухстороннем и региональном уровнях. Для успешной реализации стратегий требуется приоритетное внимание к развитию инфраструктуры, особенно информационной/телекоммуникационной инфраструктуры; необходим также непрерывный процесс модернизации технологии, развития людских ресурсов и повышения добавленной стоимости, прежде всего для того, чтобы не оказаться выбитым из колеи в результате технологического прогресса. Жизненно важное значение для сохранения конкурентоспособности и удержания позиций на рынке фирмами, действующими в сфере услуг, имеет доступ к финансовым ресурсам или механизмам финансирования. Необходимо обеспечивать соблюдение стандартов качества и культивировать привлекательный "имидж" страны.

57. Доступ к услугам, особенно к "услугам для производителей", имеет колоссальное значение для приобретения технологий и повышения эффективности в деле развития и товарных секторов, и секторов услуг. Товарный сектор, включая сельское хозяйство, обрабатывающую промышленность и добычу полезных ископаемых, может обеспечивать обретение специализированных знаний и опыта, которые впоследствии могут подвергаться "экстернализации" и экспортироваться. Внутренняя система регулирования может сказываться на конкурентоспособности услуг и фактически "выпестовывать" новые услуги. В телекоммуникационном секторе приватизация и либерализация способны значительно поднять экспортный потенциал. Установление более жестких и высоких с технической точки зрения норм может создавать новые возможности для страны, как это произошло в секторе природоохранных услуг, где законодательство, введенное в действие в странах ОЭСР, привело к созданию нового сектора, который в настоящее время активно выходит на рынки развивающихся стран. В некоторых развивающихся странах, таких, как Бразилия, в связи с принятием новых норм и развитием контактов с иностранными поставщиками услуг этот процесс повторяется на новом витке.

58. Эффективные стратегии развития экспорта услуг нередко требуют применения многосекторального подхода. Например, экспорт услуг здравоохранения через каналы перемещения пациентов может затрудняться отсутствием трансграничной силы у страховых полисов, а экспорт медицинских услуг через перемещение физических лиц – поставщиков услуг может сдерживаться в связи с проблемами, сопряженными с признанием профессиональной квалификации. Стратегии развития услуг могут требовать трудного выбора между целями, которые оказываются несовместимыми; могут, например, возникать противоречия между политикой в области регулирования воздушного транспорта и политикой, направленной на обеспечение максимального притока туристов.

59. Для того, чтобы следующий раунд многосторонних переговоров по торговле услугами мог оказать стимулирующее воздействие на развитие развивающихся стран, необходимо признать, что дальнейшая либерализация режима торговли услугами откроет реальные экспортные возможности для развивающихся стран только в том случае, если параллельно с этим будут приниматься меры по оказанию помощи этим странам в укреплении их

экспортного потенциала. Решающее значение имеет эффективное осуществление положений статьи IV, в том числе в преломлении к доступу к технологиям. Будущие переговоры в рамках ГАТС обеспечат развивающимся странам возможность для решения проблемы барьеров на путях экспорта их услуг. Одна из ключевых целей развивающихся стран заключается в обеспечении управляемой либерализации режимов доступа на рынки для их физических лиц посредством сужения сферы действия критериев экономической необходимости и обеспечения их большей предсказуемости, упорядочения процесса выдачи виз и облегчения признания профессиональной квалификации. Либерализация торговли услугами, особенно через каналы коммерческого присутствия, может внести огромный вклад в достижение целей развития и решение социальных задач при соблюдении определенных предварительных условий. Обязательства в области либерализации должны вырабатываться с тщательным учетом специфики соответствующего национального сектора услуг и взаимосвязей между секторами. Перед проведением либерализации необходимо создать надлежащую структуру регулирования. При принятии решений о том, в каких секторах следует брать на себя такие обязательства, следует учитывать возможные социальные, экологические "дивиденды" или "дивиденды" в области развития.

60. Хорошим подспорьем с точки зрения оказания содействия развивающимся странам в выявлении возможностей в области экспорта услуг и в определении их интересов на предстоящих многосторонних переговорах по торговле услугами могло бы стать проведение более глубокого секторального анализа секретариатом ЮНКТАД.

-----