



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.4/42
28 July 1995

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Постоянный комитет по развитию секторов
услуг: содействие формированию
конкурентоспособных секторов услуг в
развивающихся странах
Третья сессия
Женева, 25 сентября 1995 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

**ПУТИ РАСШИРЕНИЯ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИОННЫМ СЕТЯМ И КАНАЛАМ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
I. ВВЕДЕНИЕ	1 - 5
II. ДОСТУП И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ	6 - 11
III. ЗНАЧЕНИЕ ДОСТУПА К СЕТЯМ И КАНАЛАМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ УСЛУГ ..	12 - 40
IV. ДОСТУП: ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ	41 - 55
V. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПА	56 - 74
VI. ВЫВОДЫ И ЗАМЕЧАНИЯ	75 - 82

г. ВВЕДЕНИЕ

1. Согласно пункту 3 е) своей программы работы Постоянный комитет в рамках усилий по содействию формированию конкурентоспособных секторов услуг в развивающихся странах и расширению их участия в мировой торговле услугами должен изучить пути и средства расширения доступа к каналам распределения и информационным сетям и возможностей их использования.

2. Хотя распределение услуг в известной мере осуществляется через более традиционные каналы, например при передвижении товаров или физических лиц, все более широкий ассортимент услуг может предоставляться через информационные сети, поскольку такая сеть не только является источником информации о предложении услуг, но и представляет собой канал распределения самих услуг. Исходя из того, что доступ к глобальным информационным сетям и каналам распределения стал одним из важнейших факторов расширения участия в международной торговле услугами, развивающиеся страны при проведении обзора на уровне министров в Монреале в 1988 году настойчиво добивались признания необходимости включения проблематики такого доступа в повестку дня переговоров Уругвайского раунда. Изучая феномен создания сети и "сетевой экономики", ЮНКТАД выявила целый ряд проблем, препятствующих доступу к информационным сетям и каналам распределения 1/. В Картахенских обязательствах закреплена договоренность о том, что все правительства должны оказывать поддержку в деле обеспечения доступа развивающихся стран к каналам распределения и информационным сетям 2/.

3. Положения статьи IV Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) предусматривают возможность содействия развитию процесса расширения участия развивающихся стран в мировой торговле услугами на основе согласованных конкретных обязательств, касающихся улучшения условий их доступа к каналам распределения и информационным сетям. Согласно статье XIX, развивающиеся страны имеют право, предоставляя доступ иностранным поставщикам, оговаривать условия, направленные на реализацию целей статьи IV, например условие о предоставлении доступа к информационным сетям и каналам распределения. В приложении по телекоммуникационным услугам также предусмотрено, что в случае использования телекоммуникационных транспортных сетей общего доступа могут вводиться условия, касающиеся экспорта телекоммуникационных услуг. Вместе с тем, для того чтобы иметь возможность реально пользоваться подобными положениями, развивающимся странам чрезвычайно важно определить, какова будет тематика предстоящих переговоров, с кем их следует проводить и каким образом они могут укрепить свои позиции на таких переговорах.

4. Принимая во внимание эти факторы, Генеральный секретарь ЮНКТАД постановил учредить группу экспертов, с тем чтобы помочь Постоянному комитету глубже понять суть проблем, связанных с расширением доступа к информационным сетям и каналам распределения и возможностей их использования. Совещание группы экспертов по доступу к информационным сетям и возможностям их использования было проведено 1-3 февраля

1995 года в Мадриде при поддержке Фонда содействия развитию систем электронной информации (ФУИНКА) 3/. Группа экспертов изучила проблемы доступа к каналам распределения и информационным сетям, сосредоточив внимание на тематике торговли деловыми, профессиональными и аудиовизуальными услугами и туризма. Группа экспертов особо проанализировала вопросы, связанные с: i) выявлением барьеров, препятствующих доступу к информационным сетям и каналам распределения и их использованию в секторах, где факторы использования таких сетей и каналов и доступа к ним играют решающую роль при расширении экспорта услуг; и ii) определением характера возможных мер с целью сокращения или ликвидации таких барьеров, в том числе на основе: а) межправительственных переговоров или переговоров с участием государственного и частного секторов, как это предусмотрено в статьях IV и XIX ГАТС, б) самостоятельных мер на национальном уровне, и с) мер поддержки со стороны международного сообщества.

5. Настоящий доклад подготовлен с использованием материалов упомянутого совещания группы экспертов и распространяется среди членов Постоянного комитета на предмет получения замечаний. Не претендуя на охват всего спектра проблем, связанных с доступом к информационным сетям и каналам распределения и с их использованием, составители доклада уделили основное внимание вопросам, имеющим особую актуальность для достижения цели расширения участия развивающихся стран в международной торговле услугами.

II. ДОСТУП И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

6. Распределение связано с доступностью того или иного товара для пользователей и потребителей. Информационная сеть может давать данные о конкретной предоставляемой услуге, в то время как сама такая услуга может оказываться производителем отдельно. Информационные сети все больше превращаются в каналы распределения целого ряда услуг. Кроме того, каналы распределения могут выступать и собственно средством производства услуг. Иногда это справедливо и в отношении информационных сетей, особенно сетей, связанных с компьютерными услугами и услугами программного обеспечения, причем в этом случае информационные сети выполняют также функции среды для хранения и передачи "готовой продукции" (программного обеспечения или данных). Для каналов распределения и информационных сетей все более характерной становится общая особенность, а именно их зависимость от средств телесвязи.

i. Каналы распределения на базе хозяйственной деятельности

7. Одним из самых традиционных каналов распределения является взаимодействие людей в рамках существующих социально-экономических сетей. В наше время трудно найти предприятие, которое бы полагалось исключительно на устные рекомендации, однако канал "человеческих отношений" по-прежнему не утрачивает своего значения. Такие информационные сети, как "Интернет" (о которой речь пойдет ниже), позволяют людям

поддерживать контакты, не требуя для этого физического перемещения в пространстве; на практике "Интернет" все шире применяется в развитых странах в деловых целях. Институциональной формой сетей распределения на основе контактов между людьми являются торговые организации, причем эта система реализуется через взаимодействия, основанные на осуществлении конкретной деятельности, например через деятельность торговых ярмарок, миссий, делегаций и выставок. Торговые ассоциации являются институциональным инструментом консолидации взаимодействий, имеющих в своей основе межличностные контакты. Существенно важную роль при этом играет аспект "участия" в сети. В документах, ранее подготовленных ЮНКТАД 4/, подчеркивалась связь услуг на этапе после производства продукции и соответственно услуг на этапе, предшествующем ее изготовлению (например, деятельности по разработке продукции), в тех случаях, когда информационная сеть является каналом распределения. Такие обратные связи могут формироваться весьма быстро, помогая поставщику услуг приспособлять свою продукцию к требованиям рынка.

ii. Многоточечная сеть распределения

8. Еще одним видом традиционных каналов распределения является сеть, которую можно назвать многоточечной сетью распределения и которая, как правило, создается в отраслях, находящихся на высокой степени развития. Многие из них носят секторальный характер и объединяют, например, банки, рестораны, прачечные, парикмахерские и т.д. В других случаях тот или иной канал распределения может носить многофункциональный или межсекторальный характер: например, система отелей является каналом распределения множества различных туристических и смежных услуг. Отдельные звенья канала распределения в рамках того или иного сектора могут быть объединены в единую сеть. Такие сети почти всегда создаются в системе филиалов цепного подчинения, однако возможны и менее жестко регламентируемые формы сетей, например в рамках франшизных соглашений, соглашений о сотрудничестве или торговых ассоциаций.

iii. Каналы распределения через средства массовой информации

9. Средства массовой информации являются важным инструментом коммуникации. Независимо от содержания передач, которые могут быть коммерческими (например, в случае трансляции новостей и рекламы) или некоммерческими (например, в случае литературно-художественных программ), глобальные средства массовой информации образуют в наши дни крупную сеть, через которую информация поступает почти во все уголки планеты. В силу самых разнообразных причин деятельность как печатных органов массовой информации (например, газет, журналов, профессиональных изданий), так и электронных средств массовой информации (например, телевидения и радио) является объектом регулирования. Средства массовой информации выступают каналом распределения услуг в форме демонстрации фильмов, радиовещания, трансляции литературных передач и программ новостей и т.д.

iv. Компьютеризированные информационные системы

10. Как отмечается ниже, компьютеризированные системы широко используются в настоящее время в большинстве секторов услуг, в частности для обслуживания глобальных операций ТНК. Чаще всего встречаются сети, которые можно объединить под общим названием "фирменных сетей". В свою очередь их можно подразделить на "внутрифирменные", "трансфирменные" и "межфирменные" сети. Первые из них призваны координировать повседневную деятельность, давая возможность конечным пользователям в рамках одной и той же фирмы совместно использовать информационные и обрабатывающие возможности сети, в то время как трансфирменные сети связывают ту или иную компанию с ее ближайшими поставщиками и партнерами. Межфирменные сети обеспечивают возможность для практической реализации соглашений о создании союзов корпораций, позволяя последним совместно использовать стратегически важную информацию и технологические ноу-хау, сотрудничать в рамках совместных предприятий и т.д.; они создаются с целью воздействия на общую среду, в которой работает та или иная группа фирм, в частности, в связи с введением и применением единого информационного стандарта 5/. Многие фирменные сети не являются общедоступными, как, например, компьютерные системы резервирования (КСР), сети электронных финансовых услуг и частные сети коммерческой информации. Нередко сеть становится элементом целого ряда отраслей, которые в свою очередь все шире объединяются в единый комплекс. Например, КСР, будучи компьютеризированными сетями, в то же время тесно связаны с авиакомпаниями, туристическими агентствами, отелями и предприятиями по обслуживанию конференций. Помимо своих функций как источника информации, эти сети нередко являются инструментом предоставления конкретных услуг. Так, КСР не только предоставляют информацию о работе авиакомпаний, но и одновременно позволяют бронировать билеты. Аналогичным образом банковская электронная сеть дает возможность не только получать подробные банковские данные, но и совершать банковские операции.

11. Для поставщиков иностранных услуг использование компьютеризированных информационных сетей порождает неодинаковые последствия, характер которых зависит от того, каким образом создавалась такая сеть. В тех случаях, когда каждый поставщик услуг должен разрабатывать и эксплуатировать собственную электронную распределительную сеть, зарубежные экспортеры, особенно экспортеры из развивающихся стран, могут оказаться в явно невыгодном положении, поскольку наличие подобных сетей становится необходимым условием полноправного участия в операциях на рынке и, таким образом, потенциальным барьером, препятствующим доступу на такой рынок. В то же время бывают случаи, когда небольшие и весьма отдаленные поставщики могут извлекать непропорционально большие преимущества благодаря наличию общедоступных или частных электронных распределительных сетей, ставящих всех поставщиков примерно в равное положение 6/. К другому типу электронных сетей относятся сети торговых данных, эксплуатируемые органами, занимающимися вопросами содействия развитию торговли. Эти сети в меньшей степени носят внутрифирменный характер и соответственно более открыты для пользователей; кроме того, в этом случае меньше вероятность того, что такие сети будут ограничиваться пределами того или иного сектора или допускать совершение деловых

операций. В настоящее время в качестве средства хранения информации и обмена ею появляются "информационные супермагистралы" 7/. Фактически, это – открытые сети независимых компьютеризированных баз данных, связанных средствами телесвязи; наиболее известна система "Интернет" – взаимосвязанная компьютеризированная сеть, которая может выполнять функции хранения или распределения практически любой информации. Кроме того, существует протокол World Wide Web, обеспечивающий доступ к информации, хранимой в одной из оконечных систем, с другого терминала.

Вставка 1

"Интернет" и торговля

Ожидается, что в предстоящие годы масштабы использования системы "Интернет" в целях торговли резко возрастут. По имеющимся оценкам, в 2000 году "Интернет" будет использоваться для закупки во всем мире товаров и услуг на сумму в 600 млрд. долл., что составит 8% общего стоимостного объема товаров и услуг, которые будут куплены в указанном году. Крупные телекоммуникационные сети в Соединенных Штатах и Европе расширяют объем услуг, предоставляемых в рамках "Интернет". Например, Эм-Си-Ай и Би-Ти разрабатывают надежное программное обеспечение для коммерческих операций в рамках "Интернет", которое станет основой для делового обслуживания в режиме онлайн с использованием программы World Wide Web, а также обеспечение высокоскоростного и низкоскоростного доступа к системе "Интернет" и транспортных и консультационных услуг a/. Компания Эм-Си-Ай, на протяжении ряда лет предоставляющая в Соединенных Штатах основные услуги в системе "Интернет", объявила о создании Marketplace MCI – "электронного торгового центра, в котором мелкие и средние фирмы, уплачивая арендную плату в размере 2 000–3 000 долл. в месяц, смогут открывать "электронные магазины" b/. "Интернет" в силу ее стоимостных преимуществ будет все шире использоваться для передачи рекламных изображений потенциальным клиентам, поскольку система Multipurpose Internet Mail Extensions (MIME) позволяет объединять в сообщении "Интернет" факсимильные, аудио- и видеосредства. Виртуальные пространства "Интернет", в которых фирмы развивающихся стран смогут помещать информацию о своей продукции, в предстоящие десятилетия превратятся в важный потенциальный инструмент осуществления рекламы и продаж на международных рынках c/.

Другие виды коммерческого использования "Интернет" включают обеспечение связи с клиентами и поставщиками, а также доступа к конкретным услугам в режиме онлайн. Коммерческие пользователи могут также состоять в списке абонентов, с тем чтобы быть в курсе общих проблем своей отрасли через систему рассылки материалов по таким темам, как передача технологии и исследования по конкретным странам или отраслям, или использовать в режиме онлайн такие услуги, как USENET News d/ или Internet Relay Chat e/.

Однако, как представляется, в вопросе использования системы "Интернет" в качестве механизма для расширения торговли задействован ряд внешних факторов. Все более важное значение приобретает проблема стандартов, особенно в вопросах сближения систем обработки сообщений "Интернет", взаимосогласованности стандартов электронного обмена данными (ЭОД) и принятия общемирового комплекса стандартов для обеспечения надежного кодирования (шифрования) информации и подтверждения права на доступ пользователя. Кроме того, правительственные запреты на экспорт алгоритмов шифрования могут серьезно сказываться на потенциале создателей программного обеспечения, разрабатывающих прикладные варианты интенсивного использования сети, позволяющие работать в системе "Интернет" в интерактивном режиме с существующей инфраструктурой надежного программного обеспечения. Наконец, необходима информация о специализированных сетях, которые могут представлять непосредственный интерес для развивающихся стран, поскольку такая информация могла бы чрезвычайно облегчить участие развивающихся стран в системе "Интернет" f/.

Эти проблемы, возможно, необходимо решать многосторонними усилиями, поскольку серьезного внимания могут заслуживать вопросы использования международных стандартов, решения на многостороннем уровне проблем, возникающих в связи с ограничениями на экспорт шифрующего программного обеспечения, и достижения международных договоренностей относительно предоставления информации о специализированных сетях для развивающихся стран.

a/ Kenneth Hart, "Internet Envy: Carriers Seek A Piece in the Action", *Communications Week International*, issue 136, 12 December 1994.

b/ *Telecommunications Reports*, 28 November 1994.

c/ Jose Diaz, "Factors Influencing the Use of the Internet for Electronic Commerce in Developing Countries: The Case of the Dominican Republic", документ, представленный на совещании группы экспертов по вопросу о доступе к информационным сетям и каналам распределения, ЮНКТАД/ФУИНКА, Мадрид, 1-3 февраля 1995 года.

d/ USENET News является одной из крупнейших и наиболее полных по охвату систем "новостей" в мире. Члены соответствующих групп получают сообщения и информационные статьи по специализированному профилю группы.

e/ Internet Relay Chat является интерактивной системой реального времени.

f/ См. Jose Diaz, op. cit.

III. ЗНАЧЕНИЕ ДОСТУПА К СЕТЯМ И КАНАЛАМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ УСЛУГ

i. Деловые услуги

12. В секторе деловых услуг, помимо компьютерных услуг, которые будут обсуждаться ниже, существующие сети и каналы распределения носят по большей части внутрифирменный или в крайнем случае трансфирменный характер (т.е. соединяют ту или иную фирму с ее клиентами/поставщиками). Из всего ассортимента деловых услуг наиболее широкий круг специальных дисциплин охватывают, пожалуй, консультативные услуги по вопросам управления, которые затрагивают стратегические, оперативные, технологические и организационные аспекты предпринимательской деятельности клиентов. В силу своего наукоемкого характера информационные сети играют значительную роль в деятельности консультационных фирм, занимающихся вопросами управления 8/. Крупнейшие рекламно-сбытовые группы активно изучают возможности более оптимального использования новых информационных технологий и пытаются теснее увязать различные операции на основе внедрения новейшего оборудования и программного обеспечения с целью создания собственных электронных магистралей для обеспечения эффективного обмена опытом и знаниями между их сотрудниками, работающими в различных точках и выполняющими различные функции. Осуществляются крупные программы инвестиций в информационную технологию с целью повышения отдачи для рекламодателей и обеспечения эффективной и своевременной связи как в рамках компаний, так и с клиентами. На протяжении последнего десятилетия резко возросли темпы концентрации деятельности служб, занимающихся изучением рыночной конъюнктуры и проведением опросов общественного мнения. Ведущие компании, такие, как "А.К. Нильсен", группа Джи-эф-Кей, ИРИ и "Софрес", интенсивно используют возможности современной компьютерной и телекоммуникационной техники, а некоторые из них имеют собственные разветвленные сети. Благодаря последним клиенты получают прямой доступ к конъюнктурной информации и соответственно имеют возможность оперативно анализировать весь объем внешней и внутренней информации 9/.

- Компьютерные услуги

13. Информационные сети, особенно сети телесвязи, являются одной из форм предоставления услуг в области программного обеспечения. Использование сети может становиться инструментом расширения участия в международной торговле услугами в области программного обеспечения, поскольку при этом расширяются имеющиеся у фирм возможности для изменения характера производства и форм предоставления услуг, ускорения процесса предоставления услуг и интернационализации продукции и услуг. Услуги телесвязи типа программного обеспечения представляют собой промежуточные услуги, которые нередко являются в свою очередь вводимым ресурсом, потребляемым в процессе производства и предоставления других услуг. Услуги в области телесвязи и программного обеспечения связаны между собой и взаимоукрепляют друг друга: состояние сетей телесвязи может оказываться одним из решающих факторов в торговле услугами в

области программного обеспечения, последние же в свою очередь имеют немаловажное значение для функционирования служб телесвязи (как, например, в случае телефонных коммутаторов и систем "видеотекс"). Соответственно и трудности, встречающиеся в одном секторе, проявляются и в другом. Например, некоторые фирмы развивающихся стран, говоря о препятствиях, мешающих им шире использовать возможности дистанционного обслуживания и программного обеспечения в рамках информационных сетей, указывали на ненадежность линий телесвязи и высокие тарифы междугородной и международной телесвязи 10/.

14. Расширение использования информационных сетей для предоставления услуг открыло перед поставщиками услуг в секторах программного обеспечения и обработки данных из развивающихся стран новые рыночные возможности. В частности, такие возможности появились в таких областях, как дистанционный ввод данных, обработка данных и разработка программного обеспечения. Некоторые авиакомпании развитых стран переводят свои бухгалтерские и другие "конторские" службы в развивающиеся страны, используя для передачи информации спутниковую связь 11/. Аналогичным образом компании, занимающиеся оказанием финансовых услуг, изучают возможности перевода в развивающиеся страны своих оперативно-функциональных служб, например служб обработки операций с кредитными картами, а компании, занимающиеся торговлей товарами с доставкой по почте – служб обработки заказов 12/. В подобных случаях перевод соответствующих служб за границу позволяет воспользоваться преимуществами несовпадения временных поясов и низкими издержками на рабочую силу, в то же время при этом следует внимательно следить за достижениями технического прогресса, вследствие которых осуществление базовых операций по вводу данных становится ненужным.

15. Услуги в области программного обеспечения могут предоставляться через электронные и информационные сети, способствуя тем самым расширению трансграничной торговли как важной формы оказания услуг. Однако даже в случае пакетов программного обеспечения, дистанционного ввода данных или дистанционного программирования возможности трансграничной торговли ограничены. Это объясняется такими причинами, как:

а) важность доступа к местным сетям для дистрибьюторов: большая часть программного обеспечения во всем мире по-прежнему распределяется либо изготовителями, либо крупными независимыми фирмами, занимающимися разработкой и продажей программного обеспечения. Зачастую они отдают предпочтение собственной продукции или быстро реализуемым пакетам. Если какой-либо мелкой фирме удастся разработать удачный вариант программного обеспечения, более крупные фирмы обычно, не вступая в конкурентную борьбу, пытаются сразу купить его. Дискриминация со стороны крупных дистрибьюторов программного обеспечения и продавцов оборудования создает серьезные трудности для компаний развивающихся стран, стремящихся выйти на зарубежные рынки программного обеспечения. В силу воздействия всех этих факторов для эффективного функционирования фирм, занимающихся разработкой и продажей программного обеспечения, нередко требуется их коммерческое присутствие на соответствующих рынках в той или иной форме;

b) значение взаимоотношений между клиентами и производителями: в случае заказного программного обеспечения и создания специальных систем трансграничная торговля нередко не заменяет, а дополняет другие формы торговли. Объем производства в значительной степени зависит от прямого взаимодействия между клиентом и производителем и в отдельных случаях последний может даже работать непосредственно на компьютере клиента. Перенос осуществления операций за границу нередко требует предоставления услуг на местах, например уточнения функциональных требований, одобрения планов разработки и приемки продукции, ее испытания и подготовки кадров. Для экспортеров услуг в области программного обеспечения чрезвычайно важное значение имеет мобильность персонала, направляемого во временные командировки, и существующие на некоторых целевых рынках в развитых странах ограничения при выдаче виз и разрешений на работу рассматриваются некоторыми поставщиками услуг из развивающихся стран в качестве серьезных препятствий, сдерживающих торговлю услугами в области программного обеспечения 13/. Однако одним из вариантов решения этой проблемы может стать более широкое использование информационных сетей для предоставления услуг в области программного обеспечения. В случае таких развивающихся стран, как Индия, основным источником экспортных поступлений в секторе программного обеспечения становится уже не предоставление консультативных услуг на основе временного командирования сотрудников, а "офшорная" деятельность; в Индии выделены специальные каналы спутниковой связи для занимающихся программным обеспечением отечественных фирм, которые предоставляют в распоряжение зарубежного клиента группу специалистов по программному обеспечению, которые могут выполнять функции его подразделения и использовать его компьютерную систему, устраняя для такого клиента необходимость создания собственного предприятия в Индии 14/.

16. Многие развивающиеся страны используют для наращивания местного потенциала в области программного обеспечения свои связи с зарубежными фирмами. При этом можно сослаться на пример ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Республика Корея идет по пути создания совместных предприятий с участием международных и местных фирм, а в Индии практикуется осуществление субподрядных операций, командирование сотрудников и создание чисто экспортных филиалов иностранных фирм в целях повышения квалификации местных кадров и осуществления экспорта услуг.

17. В процессе обслуживания клиентов у "офшорных" поставщиков порой возникают трудности в связи с регулированием, действующим в стране клиента. Так, действующие в стране клиента высокие требования в отношении минимального размера собственного капитала могут затруднять оказание фирмами развивающихся стран "офшорных" информационных услуг компаниям, занимающимся финансовыми услугами, например услугами по хранению ценных бумаг. Поскольку это требование связано с ответственностью перед инвесторами, чьи активы обслуживаются, возможным решением этой проблемы стала бы замена требования в отношении минимального размера собственного капитала требованием об обязательном страховании. Правила, согласно которым обработка данных должна производиться в пределах конкретной страны, также препятствуют предоставлению услуг по дистанционной обработке данных. Изменения в

области технологии и в формах предоставления услуг обуславливают, быть может, необходимость полного переосмысления проблемы профессиональной ответственности. Кроме того, развивающимся странам придется ввести соответствующее регулирование по вопросам использования общих сетей данных 15/ и предотвращения правонарушений с использованием сетей 16/, с тем чтобы симметричный характер правил не оставлял возможности для барьеров в торговле.

Вставка 2

Развитие информационных услуг: пример Индии

Наблюдающийся на протяжении последних нескольких лет в Индии значительный рост объема услуг в области программного обеспечения послужил основой для развития различных информационных отраслей, и в частности учетных служб авиакомпаний, служб по оперативному функциональному обеспечению финансовых услуг, обработке заказов в торговле по почте и выпуску "офшорных" публикаций. Кроме того, начавшийся в Индии в 1991 году процесс экономических реформ стал причиной увеличения интереса к этой стране как к точке приложения инвестиций, и благодаря этому индийские предприниматели получили возможность представлять информацию об Индии в электронной форме. В качестве примеров достижения довольно успешных результатов можно упомянуть i) JURIS (юридическую базу данных о судебных решениях) и ii) CAPITALINE (базу данных о финансовых услугах корпораций в режиме онлайн). Развитие офшорных электронных информационных услуг сдерживается в первую очередь высокой стоимостью каналов передачи данных. Общие издержки использования таких каналов нередко составляют около 120 000 долл. США в год. Отмечают также, что еще одним фактором, сдерживающим развитие информационных услуг в Индии, выступают высокие тарифы телесвязи.

Развитие информационных услуг порождает ряд вопросов относительно таких юридических аспектов, как: каковы обязательства владельца сети при создании общих информационных сетей. Должен ли он нести ответственность перед поставщиком услуг за убытки, возникающие при использовании этой сети? Кто несет ответственность за получение пользователем неточной информации? Каковы последствия неправомерного использования сети, например, в случае кражи хакером пароля или номера кредитной карты? При отсутствии законодательного регулирования вопросов эксплуатации информационных сетей, т.е. возникающих при этом прав и обязанностей, подобные проблемы могут стать предметом многолетних судебных тяжб, а формирование соответствующей практики пойдет медленным и трудным путем судебных прецедентов. В то же время отмечают, что наряду с необходимостью принятия соответствующего законодательства следует также готовить специалистов для обнаружения правонарушений при эксплуатации сетей и создавать механизмы для выплаты возмещения и компенсации жертвам преступлений и мошенничества.

Хотя исходным материалом для данной вставки послужил опыт Индии, можно констатировать, что в большинстве стран недостаточно разработаны вопросы обязательств и прав, а также выплаты адекватного возмещения или компенсации потерпевшим. В странах ОЭСР идет пересмотр соответствующего законодательства, однако этот процесс находится в стадии развития. В развивающихся странах развитие информатики идет полным ходом и необходимость проработки законодательства по вопросам эксплуатации информационных сетей приобретает неотложный характер.

Источник: *Prakash Hebalkar, op. cit.*

ii. Профессиональные услуги

18. Как правило, предоставление профессиональных услуг предполагает наличие знаний и квалификации, отвечающих потребностям производителей или потребителей, или и тех и других одновременно, и круг лиц, оказывающих такие услуги, обычно ограничивается дипломированными специалистами (бухгалтерами, аудиторами, юристами и т.д.). Информационные сети активно используются крупными бухгалтерскими и инженерными консультативными фирмами, широко предоставляющими услуги в международных масштабах. Вместе с тем, как представляется, такие сети мало используются юридическими фирмами, за исключением нескольких крупных юридических фирм, осуществляющих свою деятельность в международных масштабах. Применение электронных компьютеризированных информационных сетей для целей организации электронных библиотек, проведения видеоконференций и электронной почты является одним из инструментов расширения деловых операций на основе установления связей между партнерами и клиентами внутри страны и за границей. Разветвленная внутрифирменная сеть помогает обеспечивать координацию деятельности и порождает эффект взаимного обучения специалистов, разбросанных по всему миру. Например, такая сеть позволяет им проверить, не решались ли аналогичные проблемы уже где-нибудь в другом подразделении компании, и если да, то каким образом. Фирмы могут получать информацию по различным вопросам из баз данных национальных и международных учреждений, например в библиотеке конгресса, Всемирном банке. Создание национальных информационных сетей станет крупным шагом вперед к достижению этапа, на котором фирмы, занимающиеся профессиональными услугами, смогли бы эффективно использовать возможности сетей. В ряде случаев правительствам следует осуществлять проекты создания национальных баз данных, обладающих необходимой "критической массой", или создавать соответствующие правовые условия, способствующие максимальному извлечению прибыли, с тем чтобы частный сектор мог включаться в конкурентную борьбу за создание таких национальных баз данных.

19. Основные трудности, с которыми развивающиеся страны сталкиваются в процессе оценки и использования информационных сетей и каналов распределения для расширения своего участия в мировой торговле профессиональными услугами, обуславливаются главным образом нехваткой технологических, финансовых и людских ресурсов. В случае ряда профессиональных услуг, таких, как бухгалтерское дело, юридическая консультативная деятельность и т.д., соглашения с ТНК остаются главным каналом передачи технологии и выхода на новые рынки 17/. Хотя аудиторские и бухгалтерские операции по существу относятся к компетенции местных предприятий и требуют детального знания местных норм и правил, ТНК, как представляется, имеют серьезные конкурентные преимущества по сравнению с местными фирмами. Отчасти это объясняется более высоким уровнем профессиональной квалификации их специалистов, в частности консультантов, и способностью таких компаний приобретать и внедрять информационную технологию, однако, по-видимому, немаловажную роль при этом играет их репутация (или торговая марка) 18/. В подобных случаях сотрудничество с этими фирмами может становиться для развивающихся стран инструментом получения доступа к каналам распределения. Особенно верно это в случае бухгалтерских услуг, в секторе которых крупные международные фирмы зачастую предоставляют свои услуги, передавая свое наименование местным продуктам и местным поставщикам, причем основную выгоду при этом получают местные партнеры (в форме разветвленной распределительной сети). Поскольку такое сотрудничество предполагает наем местного персонала, оно нередко сопровождается передачей технологии и навыков с их последующим распространением при смене сотрудниками места работы.

20. Даже еще более актуальный характер могут приобретать вопросы инфраструктуры телесвязи, поскольку многонациональные компании – поставщики профессиональных деловых услуг будут все шире обзаводиться собственными внутрифирменными системами связи со своими дочерними предприятиями или филиалами на рынках развивающихся стран, например с использованием спутниковой связи, тем самым избавляя себя от недостатков общедоступных систем телесвязи. Для того чтобы остаться на мировом рынке, развивающиеся страны, стремящиеся укрепить свои позиции в качестве экспортеров услуг, должны создать собственную телефонную инфраструктуру базового и повышенного уровня. Положение стран, позже других приступающих к созданию телекоммуникационных инфраструктур, имеет свои положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, мобильная телефонная связь налаживается быстрее и дешевле, чем наземные линии, и оптоволоконные кабели, при той же стоимости, что и медные, имеют значительно более высокую пропускную способность. С другой стороны, начальный этап создания информационной сети с такими новыми услугами телесвязи, как ЭОД и электронная почта, может оказаться слишком длительным и дорогостоящим 19/.

iii. Аудиовизуальные услуги

21. Кинематографическая промышленность особенно сильно зависит от доступа к каналам распределения. Практически все издержки возникают при выпуске первой копии фильма. Ввиду этого последующий доход практически полностью зависит от того, когда и где будет демонстрироваться такой фильм. Кинематографическая отрасль существует в 65 странах

мира, и ежегодно выпускается от 4 000 до 4 500 фильмов 20/. Более половины из них снимается студиями стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Основным экспортером фильмов в регионе является Гонконг, который поставляет свою продукцию в первую очередь на Сингапур, в Малайзию, провинцию Тайвань и Республику Корея. Организация проката фильмов предполагает участие нескольких сторон, а именно: представителей киностудии, кинопрокатчика, кинотеатров, получивших право проката этого фильма и экспортера/импортеров, если фильм поступает на международный рынок. Однако в общемировом экспорте фильмов ведущие позиции занимают Соединенные Штаты 21/. Будучи в состоянии контролировать момент и продолжительность показа фильмов, кинопрокатчики занимают в этой отрасли весьма прочные позиции.

22. С практической точки зрения наиболее трудно преодолимым барьером, препятствующим доступу киностудий развивающихся стран на новые рынки, возможно, является высокий уровень развития и интеграции средств массовой информации в западных странах. В данном случае вертикальная и горизонтальная интеграция производства и распределения выступает, по-видимому, наиболее серьезным препятствием для новых поставщиков, особенно из развивающихся стран, стремящихся получить доступ на рынки развитых стран для распространения продукции своих средств массовой информации. Компании Соединенных Штатов, занимающие доминирующие позиции на рынке распределения продукции средств массовой информации, в подавляющем большинстве случаев отдают предпочтение отечественной продукции, поскольку ее рынок является более емким и сопряжен с менее серьезным риском и поскольку зачастую речь идет об их собственной продукции. Кроме того, поскольку рынок кинопроката в Соединенных Штатах построен на системе авансов и гарантий, а не роялти, прокатчики, не получая никаких скидок или стимулов, не заинтересованы идти на риск, сопряженный с неопробованной иностранной продукцией 22/.

Вставка 3

Интеграция кинопроизводства и кинопроката

Кинематографическая промышленность характеризуется интеграцией систем кинопроизводства и проката (т.е. одна и та же фирма и производит фильм, и организует его прокат). По данным Национальной ассоциации кинотеатров США, в конце 80-х годов десять прокатных компаний владели приблизительно 65% кинотеатров страны. Концентрация их доходов значительно выше, поскольку большинство таких кинотеатров было расположено в дающих высокую прибыль городских районах. Кинопрокатчики также имеют неофициальное соглашение с независимыми кинотеатрами, с тем чтобы сохранить небольшое число связанных между собой кинотеатров, которые, располагая значительными резервами наличных средств, в состоянии платить кинопрокатчикам весьма крупные авансы. В Гонконге киностудия-производитель может распространять готовую продукцию на местном рынке через пять гонконгских кинопрокатных компаний, которые контролируют большую часть сети кинотеатров в Гонконге; или же такой фильм может показываться потенциальным покупателям всего мира на кинофестивалях или демонстрационных просмотрах. Как правило, международными киноторговыми фирмами являются компании, имеющие длительные традиционные связи и контракты с зарубежными производителями или дистрибьюторами. В некоторых случаях и производитель, и дистрибьютор, и торговая фирма принадлежат к одной и той же группе, обладающей собственной международной сетью, например гонконгская группа "Голден харвест". Поскольку в кинотеатрах невозможно демонстрировать неограниченное число фильмов, производителям приходится конкурировать друг с другом в борьбе за прокат своих фильмов. В Гонконге имеющаяся сеть кинотеатров позволяет демонстрировать около 300 фильмов в год.

23. Несмотря на существование серьезных барьеров, препятствующих выходу на рынки промышленно развитых стран, особенно в Соединенных Штатах, которые являются крупнейшим отдельно взятым рынком, международный рынок расширяется быстрыми темпами, и его конъюнктура характеризуется возросшим спросом на продукцию средств массовой информации. Способность выйти на такие развивающиеся международные рынки определяется, скорее, не национальной принадлежностью, а масштабами деятельности. Для выхода на зарождающиеся рынки необходимы посредники, которые могут обеспечить капитал и доступ к более мелким производителям. Следует рассмотреть вопрос об объединении в той или иной форме производителей развивающихся стран для создания таких посреднических механизмов.

24. В секторе телевидения также просматривается общая тенденция к тому, что дистрибьюторы предпочитают сами производить собственные программы, которые, как правило, используются или продаются через распределительные системы. Разрабатывая собственные программы, дистрибьюторы могут обеспечивать их показ через собственные сети и продавать их другим системам без дополнительных затрат, получая, таким образом, дополнительную выгоду, в то время как в случае импортной продукции они несут

дополнительные издержки при каждом показе фильма или программы. Таким образом, даже при наличии потенциального рынка для импорта передач с целью заполнения "окон" в программном времени, этому, как представляется, препятствует интеграция производства и распределения 23/. Вместе с тем увеличение числа телеканалов с ориентацией на обширные сегменты рынка, например на испано- или китайскоговорящее население Соединенных Штатов, может открывать дорогу для новой импортной продукции. Расширение потенциальных международных рынков для реализации продукции развивающихся стран обусловлено и сегментацией зарубежных рынков, и наличием спроса на специализированные программы. Кроме того, внедрение цифровой технологии в секторе телекоммуникаций открывает новые возможности для доведения фильмов до зрителей: речь идет о службах заказа видеопрограмм с передачей последних по телефонным линиям.

25. Наиболее важным элементом стратегии развивающихся стран в этой области являются спутники прямого вещания, передающие цифровой сигнал непосредственно в дома зрителей, поскольку они охватывают обширные географические районы и обеспечивают международную трансляцию видеопрограмм. Кроме того, спутники работают во взаимодействии с кабельными системами, позволяя без больших затрат объединять в сети тысячи кабельных систем. В Азии спутниковые системы все шире используются для организации телевещания на частные дома, предприятия и отели в масштабах всего региона. Ввиду масштабов языковых общин в Азии разработчики программ вынуждены ориентироваться конкретно на такие группы населения, в результате чего для стран региона могут открываться дополнительные возможности экспорта телепрограмм. В Латинской Америке с годами происходит все более широкий обмен телепрограммами как в пределах региона, так и с выходом за его рамки.

26. Рынок спутникового вещания развивается чрезвычайно быстрыми темпами и, по всей вероятности, студии, транслирующие свои программы через спутники, будут учитывать спрос, существующий на сегментированных рынках, а также спрос на специальные программы. Для производителей программ это означает возможность охватить аудиторию, которую было трудно достичь через обычный кинопрокат. Для того чтобы воспользоваться открывающимися возможностями, производителям из развивающихся стран следует предпринимать усилия с целью формирования нишевых рынков.

27. Многие считают, что оптико-волоконная технология станет базовой системой будущих информационных систем и систем доведения до пользователя продукции средств массовой информации. Это объясняется возможностью получения высокого дохода (абонентная плата, доходы от рекламы и система платных программ), а также их потенциальные интерактивные возможности. В данном случае также инфраструктуры телесвязи крайне важны для развития сектора телевидения. В этой связи перед развивающимися странами встают следующие основные проблемы:

- поощрение и регулирование инвестиций дистрибьюторов продукции средств массовой информации с целью повышения доходов, которые могут использоваться для осуществления инвестиций в базовую инфраструктуру, в том числе на основе дифференцированных региональных инициатив, и
- создание многоцелевых инфраструктур, способных заниматься широким кругом операций в области услуг, в том числе в сфере финансовых услуг.

28. Возможности производства аудиовизуальной продукции должны развиваться параллельно с быстро расширяющимися возможностями распределительной системы. В этой связи развивающимся странам следует уделять внимание созданию достаточного производственного потенциала, чтобы не отстать от международных дистрибьюторов.

iv. Туризм

29. Туризм представляет собой комплексное сочетание целого ряда отраслей услуг. Залогом успеха предприятий туристического обслуживания является понимание ожиданий клиентов и возможность предложить правильно составленный пакет услуг, эффективно сократив разрыв между поставщиками услуг и потребителями. Последнее достигается на основе применения информационной технологии в форме компьютеризированных глобальных распределительных систем, позволяющих получать на экране компьютера информацию о наличии билетов, бронировать их и выписывать билеты с охватом возможностей международного туризма 24/. Для эффективного участия в операциях во многих сегментах рынка туризма производителям туристических услуг все важнее иметь доступ к таким распределительным системам. Поскольку глобальные системы распределения развиваются и конкурируют друг с другом, ассортимент предлагаемых ими услуг постоянно расширяется. Начав с бронирования авиабилетов и перейдя затем к осуществлению резервации номеров в отелях и мест на паромах, организации групповых поездок и предоставлению других услуг, эти системы нередко оказывают туристическим агентствам услуги в области учета и управления.

30. Существуют поставщики услуг информационных сетей, которые обслуживают клиентуру в различных связанных с туризмом секторах. Например, SITA эксплуатируют одну из крупнейших в мире международных сетей данных, предоставляя обширный ассортимент телекоммуникационных и информационных услуг широкому кругу клиентов, к числу которых относятся международные авиакомпании, крупные системы резервирования, крупные системы отелей, экскурсионные бюро, аэропорты, транспортные компании, многонациональные организации и фирмы по прокату автомобилей. При этом предлагается широкий ассортимент телекоммуникационных услуг, мобильная связь "воздух-земля" и услуги аэропортов.

31. Компьютерные системы резервирования (КСР) позволяют туристическим агентствам бронировать и выписывать авиабилеты, работая в режиме он лайн. Эти системы принадлежат нескольким международным авиакомпаниям. Первые КСР начали создаваться

в Соединенных Штатах после дерегулирования сектора авиаперевозок в 1978 году. Будучи сложным современным каналом распределения, КСР создают информационную сеть, позволяющую повысить конкурентоспособность отрасли. Эти системы произвели настоящую революцию, повысив качество и ускорив осуществление всех операций, включая бронирование авиабилетов, аренду автомобилей, организацию поездок, резервацию номеров в отелях и другие смежные туристические услуги. Слияние КСР с сетью туристических агентств означает для потребителя расширение выбора и повышение эффективности и качества обслуживания. По мнению предприятий этой отрасли, результаты КСР совершенно однозначны: их внедрение дало положительный эффект и позволило повысить число клиентов, увеличить доли рынка и размеры поступлений, а также повысить эффективность деятельности подсекторов отрасли. В процессе функционирования КСР постоянно разрабатываются новые продукты и услуги 25/.

32. Вместе с тем на заре использования КСР имелись и случаи антиконкурентной практики, например предпочтительное выведение на экран компьютера информации, благоприятной для авиакомпаний-владельцев. Хотя нередко авиакомпании и КСР юридически не связаны, на практике КСР контролируются крупными авиакомпаниями и системами отелей. ИКАО относит к числу возможных торговых барьеров, которые могут возникать вследствие дискриминационной практики КРС, следующие:

- приоритетное выведение на экран компьютера информации некоторых авиакомпаний;
- злоупотребления при совместном использовании кодов;
- неоправданные условия договоров с некоторыми туристическими агентствами в отношении выведения на экран информации об их предложениях; и
- технические и коммерческие препятствия, используемые для ограничения информации по некоторым странам 26/.

33. В Соединенных Штатах в 1992 году, а в Европейском сообществе в 1993 году введено законодательство, призванное обеспечить нейтральность информации, представляемой компьютерными системами резервирования. Однако проведенные в последующий период исследования показывают, что при всей нейтральности такой информации КСР создают эффект "ореола" вокруг авиакомпаний-владельцев; этот эффект порождается объемом дополнительных деловых операций КСР и использованием учебных методов с предпочтением осуществления резерваций через определенную компанию 27/.

34. Мега-компании (например, "Американ экспресс"), имеющие широко разветвленную сеть филиалов, безусловно, оказываются в лучшем положении при проведении переговоров об использовании КСР. В результате они нередко договариваются о более низких ставках, и их информации отдается предпочтение на экранах КСР. В случае мелких компаний

положение совершенно иное. Еще острее эта проблема будет стоять для мелких фирм в развивающихся странах, где из-за отсутствия капитала и технологии они не могут пробиться к КСР и эффективно использовать эти системы.

35. Местные поставщики, лишенные доступа к международным сетям распределения, оказываются при ведении конкурентной борьбы в крайне невыгодном положении. Например, наглядным примером являются случаи, когда мелкие отели не могут включить информацию о своих предприятиях в базы данных туристических агентств. Туристические агентства используют компьютерные базы данных для нахождения контрагентов, от которых они получают комиссионные. Фирмы, информация которых не включена в базу данных, не заслуживают того, чтобы на них тратить время, поскольку от них агентство комиссионных не получает.

Вставка 4

Постановление Комиссии (ЕС) № 3652/93 о компьютерных системах резервации услуг в секторе воздушных перевозок

Целью постановления (ЕС) № 3652/93 является недопущение дискриминации в вопросах доступа, выведения на экран информации, ввода информации, гонораров, условий участия в компьютерных системах резервирования (КСР) и прекращения такого участия в отношениях между перевозчиками – владельцами системы, участвующими перевозчиками и охватываемыми системой продавцами услуг. Кроме того, оно направлено на обеспечение конкуренции между КСР на олигополистическом рынке, а также возможности перехода абонентов из одной системы в другую без предварительного уведомления и без уплаты в этом случае какого-либо штрафа. Предусмотренные положения включают, в частности, следующие основные моменты: i) возможность для любой авиакомпании участвовать в КСР на равноправной и недискриминационной основе; ii) запрещение выдвижения необоснованных условий при заключении каких-либо контрактов с участвующим перевозчиком; iii) возможность для участвующего перевозчика прекратить договорные отношения с входящим в систему продавцом, представив соответствующее уведомление; iv) обеспечение того, чтобы информация представлялась компьютерной системой резервации в ясной и недискриминационной форме; v) охватываемые системой продавцы обязаны предоставлять в распоряжение любого абонента все каналы распределения КСР на недискриминационной основе; vi) входящий в систему продавец услуг не имеет права вступать с другими входящими в систему продавцами в какое-либо соглашение, имеющее целью или следствием раздел рынка.

Постановление вступило в силу 1 января 1994 года и срок его действия истекает 30 июня 1998 года.

36. Мелкие поставщики туристических услуг, особенно из развивающихся стран, пытаются получить доступ к глобальным системам распределения, сталкиваются с многочисленными трудностями. Во-первых, в силу размеров "критической" массы, необходимой для эксплуатации системы с реализацией эффекта масштаба, компании развивающихся стран, с опозданием выходящие на этот рынок, практически лишены возможности создать какую-либо новую систему глобального распределения. При создании подобной системы решающую роль играет опыт в области резервирования билетов и других услуг, полное овладение современной технологией и наличие финансовых возможностей. Во-вторых, несмотря на то, что, согласно действующему регулированию, информация в КСР должна представляться в нейтральной форме, как правило, отдается предпочтение крупным авиакомпаниям с большим числом авиарейсов. Информация об авиакомпаниях развивающихся стран и в целом о более мелких авиакомпаниях реже появляется на экранах КСР. Кроме того, мелкие авиакомпании и туристические агентства вынуждены оплачивать услуги компьютерных систем резервирования по высоким тарифам, поскольку они не могут пользоваться скидками, предоставляемыми при увеличении числа заказов. В данном случае важную роль могут сыграть посредники - либо собственно посреднические фирмы, либо ассоциации мелких пользователей, - подключаясь к системе резервирования и выполняя все поручения от имени своих абонентов и тем самым получая возможность осуществления резерваций по сниженным тарифам, которые вступают в действие при увеличении числа заказов. Правительства могут вводить соответствующее законодательство с целью поощрения развития ассоциированных фирм или, по мере необходимости, субсидирования отдельных аспектов их деятельности. Такие ассоциированные фирмы могут совместно организовывать региональные рекламные кампании в порядке конкуренции с кампаниями, проводимыми в промышленно развитых странах, где полностью доминируют крупные фирмы.

37. Производители туристических услуг все шире используют национальные распределительные сети, которые в свою очередь связаны с глобальными системами распределения. Это позволяет снизить издержки, и туристические агентства получают доступ к информации через многофункциональные терминалы (благодаря которым пользователь с помощью одного и того же терминала имеет доступ к широкому кругу источников информации). Примерами таких систем являются "Старт" в Германии и "Савиа" в Испании. Создание национальных каналов распределения станет для многих развивающихся стран важным шагом к обеспечению реального доступа к международным информационным сетям в этой области.

38. В настоящее время продажа конечных туристических услуг в ряде развивающихся стран осуществляется главным образом международными туристическими агентствами, которые снимают номера в отелях и частные квартиры на курортах заблаговременно до сезонного наплыва туристов. Владельцы отелей не располагают средствами для проведения международных рекламных кампаний и полностью зависят от туристических агентств при бронировании номеров на международном рынке. Благодаря этому последние могут вести переговоры с позиции силы, и, как правило, именно они устанавливают цены и

определяют условия при заключении контрактов. Благодаря информационным сетям развивающиеся страны могут получать возможность самостоятельно рекламировать и продавать свои услуги на международном рынке. Поскольку в настоящее время конечные пользователи все шире выходят непосредственно на поставщиков услуг через универсальные интерфейсы, роль посредников начинает падать. Используя существующие в рамках "Интернет" виртуальные прикладные системы туристических услуг, потенциальный клиент получает возможность согласовывать свои туристические планы через сеть, работающую в режиме онлайн; благодаря этому владельцы мелких отелей в развивающихся странах могут получать возможность установления прямых контактов с любым клиентом "Интернет". Однако для обеспечения эффективного использования таких новых торговых возможностей необходимо изменить отношение к сетям, а также внести коррективы в политику поощрения и стимулирования. И в этом случае полезную роль могут сыграть посредники – собственно посреднические фирмы или торговые ассоциации.

39. Для обеспечения эффективного участия в операциях международного рынка туризма на основе использования информационных сетей и каналов распределения развивающимся странам, возможно, необходимо учитывать следующие требования:

- необходимость расширения ассортимента туристических услуг, которые могут продаваться через глобальные системы распределения, в том числе на основе качественного улучшения необходимой инфраструктуры и развития людских ресурсов;
- необходимость заключения коммерческих соглашений с глобальными системами распределения на основе создания товариществ с участием местных фирм, например местных авиакомпаний, хорошо знакомых с условиями местного рынка и с местными предприятиями;
- необходимость изыскания на международном уровне путей решения проблемы высоких тарифов на услуги по резервированию (один из возможных вариантов мог бы предусматривать оплату резерваций туристическими агентствами с правом поставщиков туристических услуг возмещать эти расходы через систему комиссионных);
- необходимость установления прямых связей с авиакомпаниями через систему продажи "сквозных" билетов в тех случаях, когда предлагаются такие услуги, и
- необходимость поощрения деятельности фирм или ассоциаций, которые, действуя в качестве посредников, облегчают для мелких туристических компаний участие в глобальных системах распределения 28 / .

40. Одной из областей, в которых необходимы многосторонние усилия, является стандартизация электронных средств распределения туристических услуг. Явно ощущается потребность в стандартизации интерфейсов и систем с целью снижения издержек, возникающих при подключении к той или иной глобальной системе распределения. Стандартизация необходима и в вопросах качества обеспечиваемых системами распределительных услуг. Для того чтобы на деле добиться глобализации систем распределения, потребуются многосторонние усилия, которые позволили бы сделать такие системы доступными для стран с более низкой покупательной способностью.

IV. ДОСТУП: ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ

i. Возможности

41. Глобализация производства открывает новые возможности, позволяющие развивающимся странам, используя информационные сети, шире участвовать в мировой торговле услугами. Глобализация означает, что в настоящее время в глобальных масштабах происходит "экстернализация" производства услуг (этот вопрос уже изучался ранее в исследованиях ЮНКТАД) 29/. Этот процесс открывает перед многими развивающимися странами возможности для участия в производстве, в частности, широкого ассортимента "канторских услуг". Сравнительные преимущества указанных стран объясняются в этой связи их способностью предоставлять услуги, получившие в предыдущих документах ЮНКТАД название "дешевой высокой технологии" 30/, а также постоянно повышать как уровень квалификации персонала, так и качество технической инфраструктуры по мере того, как вследствие технологического процесса отпадает необходимость в выполнении относительно простых функций по вводу данных. Целесообразно отметить, что, согласно прогнозу Европейской комиссии, в предстоящем десятилетии подавляющая часть новых рабочих мест, по всей вероятности, будет создаваться в секторах, обслуживающих информационную инфраструктуру 31/. Повышение профессиональной квалификации рабочей силы и передача технологии выступают и необходимым условием, и результатом эффективного доступа к сетям и участия в них. По мере расширения транснациональными корпорациями своих сетей во всем мире в качестве инструмента проникновения на рынки развивающихся стран и осуществления контроля над ними развивающимся странам, для того чтобы воплотить потенциальные преимущества глобализации в конкретную экономическую выгоду, крайне важно найти средства получения доступа к таким сетям, с тем чтобы иметь возможность поставлять собственные услуги через эти же сети. Вместе с тем "Интернет" и информационные супермагистрали могут создавать для развивающихся стран возможности экспорта услуг вне рамок внутрифирменных сетей.

42. Поставка услуг через сети с использованием трансграничной формы торговли позволяет развивающимся странам экспортировать трудоемкие услуги, избегая сложностей, возникающих при перемещении рабочей силы через национальные границы. Вместе с тем, как отмечалось выше, перемещение физических лиц нередко является существенно важным

дополнением при поставке услуг в рамках сетей, и постепенная либерализация этой формы поставки услуг чрезвычайно важна для того, чтобы развивающиеся страны могли эффективно пользоваться плодами процесса глобализации 32/.

43. Представляется, что предприятия, даже в Соединенных Штатах, не торопятся вносить коррективы в свой стиль управления, с тем чтобы реализовывать возможности сетей и использовать открытые сети, такие, например, как "Интернет", не просто для распространения информации об ассортименте своих услуг, а для их поставки 33/. Те фирмы развивающихся стран, которым удастся оперативно перестроиться в этих обстоятельствах, возможно смогут воспользоваться новыми возможностями на рынке.

ii. Барьеры

44. Одной из главных проблем, с которыми сталкиваются развивающиеся страны во многих секторах услуг, выходя на мировые рынки, является доминирующее положение и комплексный характер ТНК. Целесообразно отметить, что вследствие постепенной интеграции производителей, посредников и сбытовых компаний в промышленно развитых странах наблюдается рост барьеров в каналах распределения аудиовизуальных и компьютерных услуг. Это порождает в упомянутых подсекторах острые проблемы для компаний развивающихся стран, которые не располагают финансовыми возможностями для создания собственных каналов распределения в указанных странах.

45. Классической проблемой для органов, занимающихся вопросами конкурентной политики и антitrustовского законодательства, являются возможности осуществления антиконкурентной практики в тех случаях, когда каналы распределения находятся в руках производителей распределяемых продуктов или услуг 34/. Новые проблемы возникают в тех случаях, когда каналами распределения становятся информационные сети. Как отмечалось выше, впервые это явление стало прослеживаться в процессе эксплуатации компьютерных систем резервирования. Правительства в законодательном порядке пытаются обеспечить добросовестную конкуренцию компьютерных систем резервирования и равные возможности для всех участников этих систем 35/. Представляется, что в результате принятия законодательных актов по обеспечению добросовестной конкуренции, а также создания ассоциациями авиакомпаний крупных международных сетей данных в настоящее время перед развивающимися странами открываются более широкие возможности доступа к компьютерным системам резервирования и использования таких систем. Вместе с тем аналогичные проблемы, по-видимому, начинают возникать в других секторах, например в секторе компьютерных услуг, где доступ к сети может становиться одним из элементов покупаемого пакета программного обеспечения 36/.

46. Одним из главных препятствий для эффективного использования информационных сетей является ограниченный телекоммуникационный потенциал развивающихся стран. Серьезные трудности в этой связи порождаются ненадежностью линий телесвязи и высокими тарифами междугородной и международной телесвязи. Это мешает фирмам развивающихся стран более оптимальным образом использовать возможности дистанционной обработки

данных и услуг в области программного обеспечения, которые предоставляются на основе информационных сетей. В то же время в силу дефицита ресурсов развивающиеся страны оказываются перед нелегким выбором между модернизацией технологической инфраструктуры для более оптимального использования новых торговых возможностей, открываемых информационной технологией, с одной стороны, и, с другой – расширением обслуживания населения базовыми телекоммуникационными услугами, хотя и то и другое необходимо для того, чтобы развивающиеся страны могли эффективно реализовывать многообещающие возможности упоминавшихся выше информационных супермагистралей. В то же время дальнейшее технологическое развитие сдерживается слабостью финансового сектора. Этот фактор приобретает особое значение при создании инфраструктуры телесвязи. В связи с регулированием в секторах телесвязи и информационных услуг могут возникать такие проблемы, как практика дискриминации при предоставлении доступа к базовой инфраструктуре телесвязи иностранным и местным поставщикам услуг, в результате которой иностранные поставщики услуг подпадают под действие несправедливых ограничений в вопросах использования оборудования, стоимости аренды оборудования, более жестких требований лицензирования, выливающих в применение несправедливых стандартов, ограничения взаимодействия с отечественными сетями. Существуют также барьеры на пути трансграничных информационных потоков, такие, как ограничения, вводимые в интересах защиты данных, ограничения торговли программным обеспечением и введение требований чрезмерно усложненных протоколов доступа. Такое регулирование направлено на достижение вполне законных целей обеспечения национальной безопасности и качества телекоммуникационных и информационных услуг. Однако оно связывает руки владельцам информационных сетей и пользователям ими.

48. В качестве одного из ограничений отмечается отсутствие надлежащей охраны прав интеллектуальной собственности, поскольку информация, циркулирующая в электронных сетях, нередко имеет большую коммерческую ценность. Отсутствие охраны прав интеллектуальной собственности, как с точки зрения проводимой политики, так и в практической жизни, ограничивает использование информационных сетей и сдерживает их расширение на международном уровне, в том числе с охватом развивающихся стран. Существует мнение, что во многих странах, как в развитых, так и развивающихся, авторское право не обеспечивает надлежащей защиты в условиях внедрения новой цифровой технологии.

49. Охрана информации может обеспечиваться техническими средствами кодирования (шифрования), благодаря которым доступ к содержанию сообщений и файлов, передаваемых или хранимых на информационных магистралах, могут иметь исключительно их отправители и определенный круг пользователей 37/. Однако такие средства обеспечения безопасности могут оказывать воздействие на торговлю 38/.

50. Еще одним немаловажным фактором эффективности использования информационных сетей являются финансовые соображения. Цены, как правило, оказываются слишком высокими для мелких пользователей. Например, мелким авиакомпаниям и туристическим

агентствам нередко приходится платить за резервации по запретительно высоким тарифам. Крупные информационные сети в финансовом секторе устанавливают высокую абонентскую плату. Кроме того, предоставлению "офшорных" информационных услуг компаниями развивающихся стран фирмам, занимающимся финансовыми услугами, могут препятствовать действующие в стране клиента высокие требования в отношении минимального размера собственного капитала. Поскольку в развивающихся странах речь идет в основном о мелких пользователях, подобные финансовые ограничения выступают препятствием для эффективного участия компаний развивающихся стран в информационных сетях и, соответственно, в операциях на международных рынках.

51. Еще одним барьером для развивающихся стран выступает отсутствие квалифицированных сотрудников и оборудования, необходимого для использования появляющихся открытых информационных сетей и предоставляемой ими информации. Например, возможности, открывающиеся благодаря созданию системы "Интернет", могут эффективно использоваться лишь при наличии надлежащих возможностей для подготовки специалистов в области информационной технологии.

52. Сдерживающим фактором выступает и недостаточная транспарентность, причем необязательно в вопросах общего регулирования, но и с точки зрения возможности получения информации, касающейся каналов распределения и информационных систем, а также доступа к ним. В практическом смысле невозможность получения информации нередко становится первым барьером, с которым сталкивается поставщик услуг при выходе за пределы своей страны. У развивающихся стран возникают трудности в связи с получением информации о стандартах, а также из-за несовпадения стандартов, применяемых в различных странах и регионах. Как отмечалось выше, это особенно актуально в случае алгоритмов и правил кодирования, применяемых при шифровании информации.

53. Отмечается, что серьезным препятствием при получении информации о стандартах является контроль, осуществляемый зарубежными странами над экспортом компьютерного оборудования и программного обеспечения, включая технологию шифрования. Ощущается и недостаточное развитие международного сотрудничества в области создания международных сетей повышенного уровня и нехватка опыта регулирования этой деятельности.

54. На практике многим поставщикам услуг очень нелегко преодолеть языковой барьер. Например, неиспользование некоторыми компаниями возможностей электронной почты для связи со своими филиалами в Китае объясняется, в частности, отсутствием программного обеспечения на китайском языке 39/.

55. Как отмечалось выше, предложение услуг через сети не устраняет потребности в перемещении физических лиц, в частности высококвалифицированных экспертов. Ограничение временного перемещения лиц в целях подготовки кадров и представителей торговых ассоциаций может неблагоприятно сказываться на деятельности экспортеров услуг из развивающихся стран.

v. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПА

56. В отличие от товарного сектора, где распределение является вопросом физического присутствия, в случае услуг под распределением следует понимать использование распределительной сети, и, таким образом, доступ к информационным сетям и каналам распределения означает не только преодоление барьеров, препятствующих выходу на рынок, но и возможность эффективно пользоваться системой. Этот момент особенно актуален для развивающихся стран, поскольку упомянутые в предыдущем разделе барьеры касаются не только "доступа" к информационным сетям и каналам распределения, но и их "использования".

57. В связи с вопросом о поощрении экспорта услуг из развивающихся стран на основе обеспечения доступа к информационным сетям и каналам распределения и их использования следует выделить три аспекта:

- эффективный доступ к каналам распределения и информационным сетям;
- установление определенного равновесия между игрой рыночных сил и регулируемым развитием отрасли телесвязи, информационных сетей и каналов распределения;
- отказ от узкосекторальной перспективы в пользу "рыночного" подхода и подхода "деловых возможностей".

58. Эти аспекты лягут в основу стратегии обеспечения доступа в целях содействия расширению торговли услугами развивающихся стран. Подобная стратегия включает два аспекта, а именно:

- варианты решений, которые могут проводиться в жизнь автономно в пределах конкретной развивающейся страны либо ее правительством, либо частным сектором или их совместными усилиями;
- варианты решений, вырабатываемых на основе переговоров с другими сторонами, в том числе на основе международных и многосторонних торговых переговоров с участием представителей как частного, так и государственного секторов.

59. Соответственно подобная стратегия будет охватывать следующие основные области:

- i) создание телекоммуникационной инфраструктуры;
- ii) укрепление национального потенциала;

- iii) обеспечение более эффективного доступа к каналам распределения и информационным сетям на основе многосторонних переговоров в рамках ГАТС или по линии региональных соглашений;
- iv) развитие международного сотрудничества в целях решения конкретных проблем.

А. Инфраструктура телесвязи

60. Вследствие двойственного характера телесвязи, которая одновременно является и собственно услугой и инфраструктурой для предоставления других услуг, включая дополнительные услуги телесвязи, вопрос расширения доступа к каналам распределения и информационным сетям трудно отделить от вопроса развития инфраструктуры телесвязи. Для многих развивающихся стран сложной проблемой политики является вопрос о том, в какой степени следует допускать иностранный капитал к развитию сектора телесвязи. Представляется, что основной проблемой политики развивающихся стран в области телесвязи является достижение определенного баланса в решении следующих задач:

- привлечение иностранного капитала в национальную отрасль телесвязи на основе предоставления определенных преимуществ, например, участия в акционерном капитале;
- сохранение контроля над отечественной отраслью телесвязи;
- поощрение передачи технологии;
- обеспечение того, чтобы созданная таким образом инфраструктура телесвязи была свободна от дискриминации пользователей и предоставляла равные возможности доступа и использования как иностранным, так и местным пользователям 40/.

Вставка 5

Услуги, облегчающие пользование сетями

По мере расширения использования информационных сетей в целях торговли услугами возникает новый ассортимент услуг, призванных реально облегчить конечным пользователям доступ к таким сетям. Развитие таких услуг играет решающе важную роль в качестве средства расширения имеющихся у развивающихся стран возможностей создания сетей и инструмента, позволяющего им полнее использовать новые возможности сбыта, открывающиеся благодаря использованию информационных сетей в целях предоставления услуг.

Местные сети телесвязи и телефонные сети в большинстве стран также выполняют функцию содействия обеспечению доступа к сетям. Компания "Франс Телеком" создала современную публичную сеть телесвязи, призванную облегчить образование сетей частных предприятий, которые могут "надстраиваться" над сетями общего пользования. В Коста-Рике в целях создания соответствующего рынка и коммерциализации дополнительных услуг, включая сетевые услуги, государственная компания телесвязи создала дочернее предприятие "Радиографика Костарисенсе С.А." (РАКСА)*. РАКСА обеспечивает доступ к системе "Интернет" по преференциальным ставкам для представителей научных и деловых кругов, а также для правительства и облегчает такой доступ средствами программного обеспечения, упрощающими доступ к системе и ориентацию в ней. Уругвайская фирма "Урунет", используя инфраструктуру государственных сетей, наладила систему информационного обслуживания по вопросам торговли в режиме онлайн между Уругваем и Чили. Экспортеры и производители в различных секторах при разработке сбытовой стратегии пользуются услугами "Урунет", предоставляемыми в режиме онлайн. Компания имеет "обоюдную договоренность" с правительством Уругвая, в соответствии с которой государственные органы представляют "Урунет" информацию о затрагивающих торговлю постановлениях, также внешнеторговую статистику; затем информация обрабатывается и оперативно поступает в компьютерную сеть. Кроме того, "Урунет" выполняет посреднические функции при обработке и обновлении информации различных баз данных общего пользования и служб торговой информации.

Примеры оказания услуг, облегчающих создание сетей, можно найти и в секторе туризма. Если такие компьютерные системы резервирования, как "Сейбр", "Галилео", "Апполо" и "Абакус", обеспечивают продажу туристических услуг на основе передачи электронной информации, то ряд компаний, занимающихся оказанием промежуточных услуг, таких, как "Эстрель" во Франции и "Сапия" в Испании, предоставляют в распоряжение пользователя многофункциональный терминал, позволяющий получать доступ к нескольким сетям. Существуют фирмы, предоставляющие сетевые услуги глобальным системам распределения. Так, например, СИТА эксплуатирует одну из крупнейших в мире международных сетей данных, предоставляя большой ассортимент телекоммуникационных и информационных услуг широкому кругу клиентов, к числу которых относятся международные авиакомпании, основные системы резервирования, крупные системы отелей, туристические агентства, аэропорты, транспортные компании, многонациональные организации и фирмы по прокату автомобилей. Для развивающихся стран создание потенциала для оказания услуг, облегчающих доступ к сетям, может

стать важнейшим инструментом политики в вопросах облегчения доступа поставщиков услуг к информационным сетям и каналам распределения и использования ими таких сетей и каналов. При этом возможны два варианта:

сетевые услуги предоставляются государственными или торговыми ассоциациями, и отдельные фирмы могут пользоваться ими для получения доступа к информации по вопросам торговли, например к информации, содержащейся в базах данных, предоставляющих в режиме онлайн информацию по торговым вопросам, а также о потенциальных рынках и клиентах; и

- услуги могут предоставляться посредническими фирмами, которые обеспечивают на коммерческих условиях доступ к информационным сетям и каналам распределения для других фирм, получающих таким образом возможность для связи с клиентами и их обслуживания. Например, в случае компьютерных систем резервирования, устанавливающих высокие тарифы для поставщиков услуг, посреднические фирмы или торговые ассоциации могут оказывать содействие, позволяя мелким фирмам пользоваться преимуществами более низких тарифов при возрастании объема заказов.

* Alvarado Hugo, "El Fenómeno Internet en Costa Rica, Antecedentes y Situación Actual". РАКСА подписала соглашение о сотрудничестве со всеми центральноамериканскими странами и Панамой, которое предусматривает использование сетевых возможностей инфраструктуры РАКСА для оказания дополнительных услуг, а также предоставления в режиме онлайн специализированных пакетов данных, таких, как МАУАРАQ (с участием ГУАТЕЛЪ) в Гватемале и NISAPAS в Никарагуа.

61. Приложение к ГАТС по телекоммуникационным услугам имеет серьезные последствия для развития отраслей телесвязи в развивающихся странах. В нем признается двойственная роль данного сектора. Предусмотренные в упомянутом приложении положения касаются телесвязи как формы поставки услуг и распространяются на любые меры того или иного участника, которые влияют на условия доступа к телекоммуникационным транспортным сетям и услугам общего пользования и на условия пользования такими сетями и услугами. Приложение имеет целью обеспечить, чтобы любому поставщику услуг предоставлялось право доступа к телекоммуникационным транспортным сетям и услугам общего пользования и право пользования такими сетями и услугами на разумных и недискриминационных условиях для поставки той или иной услуги, включенной в перечень обязательств соответствующего участника. В приложении учитываются как потребности пользователей в доступе на равноправных условиях, так и потребности регулирующих органов и операторов общедоступных сетей телесвязи в сохранении функционирующей системы, отвечающей целям государственной политики. В приложении также оговаривается, что та или иная развивающаяся страна-участница может

с учетом своего уровня развития выдвигать разумные условия в отношении доступа к телекоммуникационным транспортным сетям и услугам общего пользования, а также в отношении использования таких сетей и услуг, когда это необходимо для укрепления отечественной инфраструктуры телесвязи и потенциала услуг, а также для расширения участия страны в международной торговле услугами телесвязи. К числу таких условий могут относиться и условия, необходимые для укрепления отечественной инфраструктуры телесвязи и потенциала соответствующей страны в секторе услуг и увеличения объема ее внешней торговли услугами телесвязи. Эти условия должны оговариваться в перечне обязательств участника.

62. Весьма важным для большинства развивающихся стран является глобальный характер услуг телесвязи. В этой связи следует выделить важный аспект, связанный с проблемой стандартов на продукцию и оборудование. Согласованные на международном уровне стандарты предпочтительнее национальных и местных стандартов, поскольку последние крайне усложняют задачу обеспечения эффективного доступа.

63. Директивные органы должны быть готовы решать самые разнообразные юридические проблемы и проблемы регулирования, которые могут возникать на национальном, региональном и международном уровнях и которые будут оказывать свое влияние на ход перестройки сектора телесвязи, а также на положение в других смежных областях, таких, как авторские права на программное обеспечение, защита данных, правонарушения с использованием компьютерной техники, электронная передача данных и предоставление дополнительных услуг.

64. Следует расширять международное сотрудничество в целях передачи технологии и взаимного обмена опытом. Необходимо шире использовать региональные и многосторонние форумы в целях обмена опытом по вопросам планирования, создания и эксплуатации инфраструктуры телесвязи и развития людских ресурсов 41/.

В. Создание национального потенциала

65. В связи с созданием потенциала для использования развивающимися странами информационных сетей и каналов распределения следует высказать два основных соображения:

- 1) поскольку в конечном счете технология определяется потребностями рынка, именно рынок будет диктовать, какие средства следует развивать для создания международных электронных сетей. Вопрос состоит в том, следует ли, и если да, то в какой степени, ускорять этот процесс рычагами государственного вмешательства и регулирования. Хотя многое говорит в пользу создания и эксплуатации информационных сетей частным сектором (поскольку такие сети сами являются отраслью услуг), из "инфраструктурного" характера таких сетей вытекает и возможность наличия определенных оснований для активного участия государственного сектора в создании и эксплуатации упомянутых информационных систем 42/;

2) в контексте торговли услугами в процессе создания информационных сетей и каналов распределения важно привлекать необходимый иностранный капитал и технологию, а это предполагает укрепление позиций отечественных фирм на переговорах с иностранными поставщиками.

66. Решение проблемы эффективного доступа заложено в самой концепции эффективного доступа, то есть речь идет о содействии обеспечению доступа, а не о создании новых каналов доступа. В качестве примера можно сослаться на то, что в секторе туризма глобальные компьютерные сети резервирования нередко оказываются для мелких фирм слишком дорогим удовольствием, причем, получив доступ к таким сетям, этим фирмам трудно использовать их возможности. Одним из вариантов решения этой проблемы может стать выделение в качестве представителя какого-либо агентства, которое бы проводило переговоры от имени группы мелких фирм, выторговывая для них предоставление доступа на более льготных условиях и предоставление услуг по подготовке кадров, с тем чтобы облегчить для пользователей процесс подключения к сети и использования ее возможностей.

67. Правительствам развивающихся стран и производителям услуг следует уделять особое внимание созданию многофункциональных сетей распределения, которые позволят сохранять преимущества знания местных условий и стремлений поставщиков услуг и доводить местную продукцию до международных сетей.

68. В частности, правительствам развивающихся стран и производителям аудиовизуальных услуг необходимо уделять внимание созданию мощностей для коммерческого производства в условиях быстрого расширения глобальных распределительных сетей кабельных и спутниковых систем и добиваться использования таких сетей распределения для распространения продукции их собственных средств информации.

69. Ряд финансовых трудностей, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, могут решаться усиленными торговыми ассоциациями, которые будут проводить переговоры с владельцами информационных сетей с дополнительными услугами о заключении соглашений, предусматривающих систему оплаты конкретных использованных услуг, и договариваться о замене обязательного требования в отношении минимального размера собственного капитала в стране клиента альтернативными финансовыми механизмами, например механизмом страхования в той или иной форме. Другим возможным вариантом для компаний развивающихся стран, сталкивающихся с трудностями при получении доступа к сетям и в процессе их использования, может стать поощрение деятельности компаний, предоставляющих промежуточные услуги, которые облегчали бы для них доступ к глобальным информационным сетям и каналам распределения. В последнем случае речь может идти о сетях, создаваемых правительствами или торговыми ассоциациями; в других случаях доступ к информационным сетям и каналам распределения может обеспечиваться для других фирм на коммерческих условиях посредническими фирмами. Число таких фирм, облегчающих доступ к сетям, быстро возрастает в развитых странах 43/. Создаются они и в развивающихся странах, где для этого нередко необходима государственная поддержка 44/.

70. В этой связи особое значение приобретает развитие людских ресурсов на основе расширения возможностей системы образования и профессиональной подготовки, а также передачи технологии. Правительствам стран следует впредь прилагать усилия для развития системы высшего образования и укрепления компьютерной базы университетов. Правительствам и компаниям частного сектора следует использовать возможности, открывающиеся в процессе приобретения квалификации и технологии на основе установления связей с передовыми зарубежными фирмами в секторе услуг. На уровне частного сектора торговые ассоциации могли бы изучать пути для расширения возможностей организации подготовки кадров небольших фирм, с тем чтобы последним было легче получать доступ к информационным сетям и пользоваться ими. Деятельность упомянутых выше "фирм-помощников" (как частных, так и государственных) могла бы стимулироваться в качестве одной из основных "производственных услуг" при оказании помощи предприятиям, с тем чтобы они могли эффективно использовать информационные сети не только для получения информации, но и в качестве инструмента экспорта услуг.

С. Обеспечение доступа путем переговоров

71. Переговоры в рамках ГАТС являются надлежащим форумом для обсуждения вопросов обеспечения эффективного доступа в тех случаях, когда последнему препятствует государственное регулирование; например, трудности, возникающие у персонала из развивающихся стран при въезде в ту или иную страну в целях оказания дополнительных услуг при экспорте программного обеспечения, могут устраняться в ходе переговоров по вопросу перемещения физических лиц 45/. Кроме того, возможно, имеются возможности для ослабления иммиграционных и визовых ограничений на временный въезд сотрудников для обучения по вопросам информационных сетей и каналов распределения. При составлении таких заявок, возможно, потребуются дополнительные усилия по выявлению соответствующих мер. Полезную роль в этом отношении может сыграть база данных ЮНКТАД МАСТ.

72. Касаясь вопроса об эффективном применении статьи IV, статьи XIX и приложения к ГАТС по услугам телесвязи в интересах расширения доступа развивающихся стран к информационным сетям и каналам распределения и возможностей их использования, следует отметить, что согласно основной концепции переговоры по обсуждению конкретных обязательств должны позволить развивающимся странам создать собственный потенциал в секторе телесвязи и информационных сетей и каналов распределения и облегчить для них доступ к сетям и системам распределения в качестве одного из условий получения доступа на их рынки. Возможен целый ряд подобных условий, особенно применительно к рассмотренным выше секторам. Например, могут предусматриваться условия, обязывающие поставщиков программного обеспечения и аудиовизуальных услуг распространять в рамках своих глобальных сетей национальную продукцию, а системы отелей – оказывать услуги по резервации помещений от имени отечественных отелей и т.д. Ввиду слабых позиций большинства развивающихся стран на переговорах с иностранными инвесторами проблема состоит не в том, чтобы сформулировать условия, а в том, чтобы добиться их практического осуществления, особенно в тех случаях, когда подобные условия могут встречать сопротивление со стороны стран базирования инвесторов в контексте ГАТС.

73. Одно из слабых мест статьи IV:1(b) ГАТС состоит в том, что, согласно ее положениям, развитые страны не обязаны предоставлять такой доступ: речь идет лишь о согласовании конкретных обязательств. Правительства развитых стран могут утверждать, что они не в силах обязать частные фирмы предоставлять доступ к их собственным внутрифирменным системам, однако они могли бы согласиться признать право всех развивающихся стран требовать предоставление такого доступа в качестве одного из условий доступа на рынок, независимо от того, что может быть записано в перечнях обязательств 46/, и поощрять "свои" фирмы к сотрудничеству. В другом варианте развивающиеся страны могли бы оговаривать в перечнях своих обязательств увязку вопроса доступа с созданием совместных предприятий, через которые отечественные партнеры будут иметь доступ к сети своих зарубежных партнеров.

74. Чаще барьером становится деловая практика компаний развитых стран. В ряде случаев такая практика может противоречить законодательству по вопросам конкуренции и антитрестовскому законодательству, и в этой связи возникает необходимость предусмотреть соответствующие положения относительно "нового поколения" видов антиконкурентной практики, связанной с сетями. Вместе с тем существуют и другие формы, которые могут не относиться к упомянутой категории и с которыми придется бороться с использованием мер по укреплению позиций отечественных экспортеров услуг. В качестве примера можно сослаться на компьютерные системы резервирования, с которыми практические работники из развивающихся стран могут вести переговоры через посредников, например через торговые ассоциации, которые представляли бы коллективные интересы мелких и средних предприятий. К правительствам развитых стран можно было бы обратиться с просьбой обеспечивать "честную и добросовестную практику", в то время как предприятия частного сектора в свою очередь могли бы разработать собственные кодексы практики по вопросам получения доступа к КСР.

VI. ВЫВОДЫ И ЗАМЕЧАНИЯ

75. Возросшие возможности реализации услуг через информационные сети открывают перед развивающимися странами реальные перспективы в плане поставки услуг в рамках трансграничной торговли. Развивающиеся страны могут использовать свои сравнительные преимущества в секторе трудоемких услуг, избегая трудностей, возникающих при перемещении физических лиц. При этом возникают и потенциальные возможности использования доступа на рынок, предоставляемого иностранным поставщикам, в качестве инструмента получения права на использование собственной сети иностранного поставщика для экспорта услуг. Вместе с тем проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, пытаясь получить более широкий доступ к информационным сетям и каналам распределения, весьма сложны, поскольку они связаны с внутренним и зарубежным законодательством, правами собственности и техническими и финансовыми аспектами.

76. Развитие телекоммуникационной и компьютерной инфраструктуры по-прежнему остается одной из первоочередных задач. Национальным правительствам следует постоянно держать в поле зрения концепцию "адекватной инфраструктуры", которая охватывает проблемы привлечения иностранного капитала, сохранения надлежащего контроля над отечественной отраслью телесвязи и поощрения передачи технологии. Требуется изучения и понятие "адекватной нормативной среды". Директивные органы должны быть готовы к тому, что им придется столкнуться с целым комплексом юридических и нормативных проблем, которые могут возникать на национальном, региональном и международном уровнях и которые будут влиять на ход перестройки сектора телесвязи, а также на положение в таких смежных областях, как авторские права на программное обеспечение, защита данных, правонарушения с использованием компьютерной техники и электронный перевод средств.

77. Представляется, что возможности расширения доступа к сетям и каналам распределения на основе межправительственных переговоров довольно ограничены. Главная прикладная роль ГАТС состоит в том, чтобы обеспечить, чтобы вводимые оговорки по своему характеру не препятствовали эффективному осуществлению статей IV и XIX и положений приложения по услугам телесвязи и усиливали позиции правительств и национальных фирм на переговорах с зарубежными фирмами. При этом главной задачей правительств развивающихся стран, возможно, является принятие мер с целью укрепления позиций отечественных фирм на переговорах, в том числе путем создания национальных или субрегиональных сетей поставщиков услуг, которые могли бы выступать на переговорах с зарубежными фирмами в качестве единой группы. В любом случае одним из способов обхода преград, существующих во внутрифирменных сетях, может оказаться эффективное применение "информационных магистралей" для целей предоставления услуг.

78. С другой стороны, отдельные проблемы могут решаться на основе добросовестного осуществления ГАТС, в частности в контексте статей VI (Внутреннее регулирование) и IV:2 (Создание контактных пунктов). Нельзя исключать и того, что в сфере распределения компьютерных услуг через информационные сети рождается антиконкурентная практика и ОДП совершенно нового поколения. Трудно представить себе, каким образом такие проблемы могли бы эффективно преодолеваются без дальнейшего развития структурной основы международного сотрудничества, возможно в рамках статьи IX.

79. В процессе согласования обязательств в различных секторах услуг в рамках ГАТС необходимо держать в поле зрения следующие цели: i) необходимость создания в развивающихся странах учреждений, облегчающих пользование информационными сетями; ii) приоритетный характер развития системы образования и подготовки кадров по вопросам телекоммуникационной и компьютерной технологии; iii) возможность создания механизмов взаимного сотрудничества в форме обучения персонала и передачи технологии; iv) полезность арендных соглашений и соглашений на условиях "сооружение - эксплуатация - передача"; v) введение оговорок в связи с обязательствами о

национальном режиме в пользу отечественных малых и средних предприятий;
vi) создание контактных пунктов, располагающих, в частности, информацией о доступе к каналам распределения и информационным сетям.

80. Для расширения доступа развивающихся стран к информационным сетям и каналам распределения и возможностей их использования необходима поддержка со стороны международного сообщества по следующим направлениям:

- 1) разработка стратегий создания национального потенциала для эффективного участия в информационных сетях, в частности на основе осуществления учебных программ;
- 2) изучение стратегии поощрения деятельности компаний, предоставляющих промежуточные услуги, в целях облегчения для фирм развивающихся стран доступа к глобальным информационным сетям и каналам распределения;
- 3) дальнейший анализ финансовых трудностей, с которыми развивающиеся страны сталкиваются в процессе получения доступа к информационным сетям и каналам распределения и использования таких сетей и каналов, и изучение возможности уменьшения финансового бремени;
- 4) оказание помощи развивающимся странам в целях обеспечения их участия в разработке глобальных стандартов по вопросам информационных сетей повышенного уровня и электронного обмена данными и обеспечения соблюдения таких стандартов;
- 5) изучение возникающих для развивающихся стран последствий расширения областей коммерческого применения информационных сетей повышенного уровня, например "Интернет";
- 6) принятие комплекса принципов, который бы облегчал достижение целей в области развития, предусмотренных в статьях IV и XIX ГАТС и приложении к ГАТС по услугам телесвязи, в порядке признания более слабых позиций развивающихся стран на переговорах.

81. Необходимо, чтобы международное сообщество создавало возможности, позволяющие развивающимся странам обмениваться информацией и опытом в процессе создания "надлежащей" телекоммуникационной и компьютерной инфраструктуры, включая аспекты нормативной среды в этих странах.

82. Необходимо, чтобы Постоянный комитет при осуществлении будущей работы по вопросам расширения доступа развивающихся стран к информационным сетям и каналам распределения и возможностей их использования главное внимание уделял перечисленным выше моментам. Ввиду сложности проблемы Постоянный комитет, возможно, сочтет целесообразным дать указания относительно того, какие конкретные ее аспекты требуют углубленного анализа.

Сноски

1/ ЮНКТАД, Доклад о торговле и развитии за 1988 год, Часть II: Услуги в мировой экономике, UNCTAD/TDR/8 (vol. II), стр. 54. В частности, в этом документе отмечалось: "Информационная технология оказывает различное влияние на барьеры, препятствующие доступу на рынок. Такие барьеры могут понизиться, когда для маркетинга или для распределения услуг используется инфраструктура, в особенности в тех случаях, когда доступ к информационной сети или связанные с этим расходы поделены между всеми пользователями. Доступ к таким сетям может быть определяющим фактором не только в торговле услугами, но и в предоставлении услуг, необходимых для торговли товарами".

2/ TD/364/Rev.1, стр. 61.

3/ ФУИНКА является испанской неправительственной организацией, имеющей целью осуществление деятельности по содействию предоставлению электронных информационных услуг в Испании с учетом как возможностей единого европейского рынка, созданного в 1992 году, так и сотрудничества с латиноамериканскими странами. Соглашение о сотрудничестве с ЮНКТАД подписано 19 июля 1994 года.

4/ ДТР ЮНКТАД, цит. документ.

5/ Промежуточный доклад секретариата об осуществлении программы работы Постоянного комитета, TD/B/CN.4/25, 1 сентября 1993 года.

6/ Albert Bressand, "Access to Networks", в UNCTAD, *Trade in Services: Sectoral Issues*, United Nations Publication, UNCTAD/ITP/26.

7/ См. UNCTAD Multimodal Transport Newsletter, No. 7, May 1995, pp. 5-7.

8/ "Professional and Business Services", Paul Luyten, документ, представленный на совещании группы экспертов по вопросу о доступе к информационным сетям и каналам распределения ЮНКТАД/ФУИНКА, Мадрид, 1-3 февраля 1995 года.

9/ Ibid.

10/ Prakash Hebalkar, "Access to and Use of Information Networks and Distribution Channels: Current Experiences, Future Concerns", документ, представленный на совещании группы экспертов по вопросу о доступе к информационным сетям и каналам распределения, ЮНКТАД/ФУИНКА, Мадрид, 1-3 февраля 1995 года.

11/ World Investment Report 1993, p. 122, UNCTAD, ST/CTC/156.

12/ Ibid.

13/ См. записку, подготовленную по пункту 4 повестки дня, TD/B/CN.4/43.

14/ S K "Juggy" Pandit, "Wired to the Rest of the World", *Financial Times*, February 1995.

15/ Основные моменты таких правил проанализированы в Исполнительном резюме Международной торговой палаты (МТП), Position Paper, Doc. No. 373 - 30/450.

16/ См. American Scientific Magazine, February-March 1995.

17/ См. World Investment Report 1994, UNCTAD/DTC/10.

18/ Paul Luyten, *op. cit.*

19/ Ibid.

20/ Malati Tambay Vaidya, "Trade in Media Services: Asia and The Pacific Region", в *Services in Asia and The Pacific, Selected papers, Volume One*, United Nations, New York, 1990.

21/ "Media Services: Considerations Relevant to Multilateral Trade Negotiations", Susan Christopherson and Stephen Bell, в Trade in Services: Sectoral Issues, UNCTAD/ITP/26, January 1990, см. также TD/14/Supplement.

22/ В силу, в частности, этого фактора в последнюю минуту в ходе Уругвайского раунда возник кризис на переговорах по аудиовизуальным услугам, см. TDR/14/Supplement.

23/ Susan Christopherson, "Current Developments and Trade Issues in Audiovisual Services", документ, представленный на совещании группы экспертов по вопросу о доступе к информационным сетям и каналам распределения, ЮНКТАД/ФУИНКА, Мадрид, 1-3 февраля 1995 года.

24/ "Les GDS dans l'industrie touristique", исследование, подготовленное для МОТ Оливье Вьялем, 1994 год.

25/ См. Frank Co, "The Role of Computerized Reservation Systems in the Hospitality Industry", в *Tourism Management*, March 1992, и Patricia Lindsay, "New Hospitality and Tourism Products: CRS supply and Demand", *Tourism Management*, March 1992.

26/ ИКАО, Кодекс поведения в отношении регулирования и эксплуатации компьютерных систем резервирования, Совет ИКАО, 17/12/91, цитируется по Francois Vellas, "Les systems d'informations et de distribution informatiques dans le secteur du tourisme et du transport aerien et les pays en developpement", (документ, представленный на совещании группы экспертов по вопросу о доступе к информационным сетям и каналам распределения, ЮНКТАД/ФУИНКА, Мадрид, 1-3 февраля 1995 года.

27/ Министерство транспорта Соединенных Штатов, цитируется по "Les GFDS dans l'industrie touristique", op. cit.

28/ Ibid.

29/ См., в частности, TDR/8.

30/ Там же.

31/ См. В. Gallagher, "The Information Highway: Racetrack or Ring Road?", APT Journal, Vol. 7 No. 1, Bangkok, January 1995.

32/ См. документ TD/B/CN.4/24.

33/ См. Business Week, 26 June 1995, pp. 46-49, и Вставку 2 выше.

34/ См. P. Brusick, M. Gibbs, M. Mashayekhi, "...Anticompetitive Practices in the Services Sector" в Uruguay Round: Further Papers on Selected Issues UNCTAD/ITP/42, Geneva, 1990.

35/ U.S. Department of Transportation Rule under 14 CFR Part 255, September 1992; Commission Regulation (EC) No. 3089/93, 29 October 1993, No. 3652/93, 22 December 1993; Code of Conduct for regulation and operation of computer reservation systems (CRS), Council of ICAO, 17 December 1991.

36/ См. "Oh Microsoft, poor Microsoft" Business Week 26 June 1995. Также см. "Court Revives Microsoft Antitrust Settlement", the Wall Street Journal Europe, 19 June 1995.

37/ См. "Background on Canadian Information Highway Policy", News Release Government of Canada, 16 March 1994.

38/ Ibid. "Clipper" представляет собой технический стандарт, в котором используется секретный алгоритм, нанесенный на кремниевый кристалл, встроенный непосредственно в аппаратуру терминала ввода данных и речевого терминала. Например, считают, что при широком распространении стандарта "Clipper" производители программного обеспечения и оборудования Соединенных Штатов могут получить неоправданные преимущества.

39/ По данным неопубликованного обследования "Использование малыми и средними предприятиями средств телесвязи в Гонконге", проведенного сотрудниками Проекта исследований в секторе телесвязи, Центр азиатских исследований, Гонконгский университет, 1994 год.

40/ Международная практика последних лет и отраслевые исследования свидетельствуют о том, что без нормативной помощи новые поставщики услуг вряд ли смогут договариваться с существующими операторами о подключении к системам на разумных условиях. The APT Yearbook 1995, "Privatization and Deregulation", p. 116.

41/ Например, сотрудничество в рамках АПЕК по линии подгруппы по развитию людских ресурсов Рабочей группы АПЕК по вопросам телесвязи.

42/ ICC Position Paper, op. cit.

43/ См. Business Week, 26 June 1995.

44/ См. вставку 6.

45/ См. TD/B/CN.4/24, цит. документ.

46/ Учитывая, что впервые в таком многостороннем документе, как ГАТС, признается право стран базирования поддерживать "свои" созданные за рубежом предприятия (т.е. предприятия, которые им принадлежат или над которыми они осуществляют контроль) в рамках многостороннего механизма по регулированию споров, то представляется возможным добиться того, чтобы такие страны базирования несли ответственность за надлежащее поведение упомянутых предприятий.
