



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/21
27 July 1998

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам
Третья сессия
Женева, 28 сентября 1998 года
Пункт 4 предварительной повестки дня

**ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
В КОНКРЕТНЫХ СЕКТОРАХ УСЛУГ ВСЕМИ ПРЕДУСМОТРЕННЫМИ ГАТС
СПОСОБАМИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ С УЧЕТОМ ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ,
РОЛИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ И НОВОЙ ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКИ**

Записка секретариата ЮНКТАД

Исполнительное резюме

Глобализация, либерализация и новые информационные технологии открывают дополнительные возможности для торговли услугами. Однако эти технологии материализуются лишь в случае эффективного устранения препятствий, с которыми развивающиеся страны сталкиваются, пытаясь увеличить внутренний потенциал услуг и повысить конкурентоспособность услуг, предлагаемых на экспорт. Требуется более систематический подход к созданию условий, которые помогли бы предлагать на экспорт высококачественные услуги по конкурентоспособным ценам. Для того чтобы развивающиеся страны получали максимальные выгоды от повышения конкурентоспособности услуг, требуется благоприятный торговый и институциональный режим. Ключом к расширению экспорта услуг из развивающихся стран является соблюдение международных стандартов качества и признание профессиональной квалификации их специалистов, а также устранение в соответствии с положениями статьи IV ГАТС барьеров в представляющих для них экспортный интерес секторах и препятствующих передвижению физических лиц. Для улучшения качества требуются повышение конкурентоспособности рынков труда, а также совершенствование систем образования и стимулирование обучения кадров, в первую очередь компьютерной технике и современным методам управления. Благодаря субрегиональным соглашениям фирмы из развивающихся стран смогут попасть в условия более острой конкуренции, которая поможет налаживанию региональных связей между фирмами, консолидации и углублению специализации. Поскольку доступ на рынки услуг регулируется, при выработке стратегий расширения экспорта услуг особенно важно применять положения ГАТС, касающиеся внутренних норм регулирования, и разрабатывать новые нормы в соответствии с требованиями статьи VI (внутреннее регулирование) и статьи VII (признание).

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
Введение	1 - 4
I. Расширение торговли в конкретных секторах и роль отдельных способов предоставления услуг	5 - 55
А. Способы предоставления услуг и их взаимозависимость ...	12 - 30
В. Межсекторальные связи	31 - 32
С. Примеры по секторам	33 - 55
II. Роль информационной технологии и новых методов предпринимательской деятельности в расширении экспорта услуг из развивающихся стран	56 - 72
А. Информационная технология	56 - 69
В. Новые методы предпринимательской деятельности	70 - 72
III. Стратегия расширения экспорта услуг	73
А. Меры на национальном уровне по расширению потенциала и повышению конкурентоспособности	74 - 82
В. Меры на многостороннем уровне	83 - 93
IV. Политические рекомендации	94 - 97

ВВЕДЕНИЕ

1. Как было признано на ЮНКТАД IX, способность развивающихся стран, что касается услуг, успешно интегрироваться в глобальную торговую систему будет зависеть как от имеющихся у них возможностей для укрепления потенциала, необходимого для производства конкурентоспособных на международном рынке услуг, так и от масштабов либерализации секторов услуг, представляющих для них интерес с точки зрения экспорта.

2. На второй сессии Комиссии были представлены рекомендации Совещания экспертов по проблемам укрепления потенциала и расширения экспорта развивающихся стран в секторе услуг: услуги здравоохранения (TD/B/COM.1/7), в которых говорилось, что экспортные стратегии должны охватывать все способы предоставления услуг и в полной мере использовать возможности, открывающиеся благодаря прогрессу информационных технологий и методов предпринимательской деятельности. Комиссия постановила включить пункт по данной теме в предварительную повестку дня своей третьей сессии. При рассмотрении услуг здравоохранения и туризма (и документации, подготовленной для Совещания экспертов по укреплению потенциала развивающихся стран для развития их сектора экологических услуг) (TD/B/COM.1/EM.7/2) участники совещаний экспертов, созданных в соответствии с рекомендациями ЮНКТАД IX, выявили ряд проблем и возможностей, имеющихся у развивающихся стран для наращивания их потенциала предложения и расширения торговли в этих секторах. Авторы настоящего доклада пытаются ответить на вопрос, существуют ли некоторые из подобных проблем и возможностей в других секторах услуг. Еще один вопрос заключается в том, может ли прогресс информационной технологии, служащий мощным стимулом для торговли услугами, способствовать появлению у развивающихся стран новых экспортных возможностей.

3. С учетом быстрого развития телекоммуникационной и информационной технологий, возможностей для дальнейшей либерализации торгового и инвестиционного режимов в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), а также в контексте региональных и субрегиональных соглашений сектор услуг станет двигателем следующего этапа глобализации. Структура ГАТС, его позитивный подход к обязательствам о предоставлении доступа на рынок и национального режима, а также статьи IV и XIX Соглашения в принципе позволяют развивающимся странам постепенно либерализовать свои секторы услуг и требовать взаимных льгот в отношении доступа к секторам, представляющим для них интерес.

4. Новый раунд переговоров по услугам в рамках ГАТС начнется в 2000 году. В статье XIX ГАТС говорится, что этим переговорам будет предшествовать "общая оценка", целью которой является выявление переговорных проблем. Развивающимся странам необходимо определить сектора, представляющие для них потенциальный экспортный или иной коммерческий интерес, а также кандидатов для либерализации.

Этому процессу необходимо уделять пристальное внимание, поскольку именно торговая политика в области услуг будет определять, какие сектора услуг, будь то наукоемкие или трудоемкие, будут развиваться как национальные, что во многом предопределяет будущие инвестиционные структуры стран и, следовательно, их долгосрочный путь экономического развития.

г. РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЛИ В КОНКРЕТНЫХ СЕКТОРАХ И РОЛЬ ОТДЕЛЬНЫХ СПОСОБОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

5. Интернационализация услуг открывает для развивающихся стран новые экспортные возможности, в частности благодаря экспорту услуг на большие расстояния и привлечению ПИИ. В торговле услугами возможности расширились благодаря нескольким специфическим глобальным тенденциям: а) информационная технология наряду с телекоммуникациями расширили диапазон трансграничной торговли услугами; б) информационные технологии помогают также отделить производство от потребления, открывая возможности для большей специализации производственных услуг; в) производители как товаров, так и услуг выводят из своих структур единицы, оказывающие неосновные производственные услуги, или начинают закупать такие услуги на рынке в целях повышения своей конкурентоспособности, что открывает новые возможности на рынках производственных услуг.

6. Фирмы, работающие на рынке услуг развивающихся стран, главным образом МСП, сталкиваются с конкуренцией со стороны крупных транснациональных компаний, имеющих финансовую мощь, доступ к новейшей технологии, мировым сетям и сложной информационной инфраструктуре. Под влиянием потребительского спроса происходит концентрация взаимодополняющих услуг через различные формы стратегических союзов. Кроме того, требования потребителей к качеству и предсказуемости привели к увеличению числа различных форм комплексных глобальных сетей предложения (например, франшизные цепочки, многопрофильные управленческие компании в таких областях, как здравоохранение, компьютерные системы бронирования, глобальные системы распределения).

7. Для развивающихся стран экспортный интерес традиционно представляли туризм, транспорт и перемещение рабочей силы. В то же время частные предприятия сферы услуг в развивающихся странах предлагают широкий диапазон экспортных услуг, особенно когда появляется возможность оказывать услуги работающим на местном рынке зарубежным компаниям. Важное значение имеет также быстро растущая торговля услугами между странами Юга 1/. Одна из причин малой известности сектора услуг развивающихся стран заключается в том, что многие коммерческие услуги оказывает государственный сектор. Привлечение частного сектора к оказанию коммерческих услуг и их экстернализация помогут увеличить экспортный потенциал конкурентоспособных услуг.

8. Связанные с услугами региональные торговые соглашения, судя по всему, будут оказывать влияние на будущие многосторонние попытки расширить доступ на рынок услуг. Их успех зависит от того, насколько эффективно вопросы услуг будут решены в субрегиональных соглашениях между развивающимися странами. Подобные соглашения между развивающимися странами также помогают увеличению экспорта услуг благодаря либерализации доступа на рынок, распространению национального режима в рамках региона, обеспечению эффекта экономии за счет масштабов и охвата, повышению конкурентоспособности и профессиональных навыков, а также поощрению предприятий сферы услуг в развивающихся странах к созданию союзов.

9. Хотя возможности для расширения торговли существуют и в вышеуказанных традиционных секторах, наиболее динамично развивающимися рынками коммерческих услуг являются "прочие коммерческие услуги", такие, как финансовые, строительные, компьютерные и информационные услуги, а также услуги связи (см. таблицу 2 статистического приложения). Примерами самостоятельных ниш на рынке услуг являются: дешевые профессиональные услуги (например, архитектура, технический консалтинг, юридические исследования, изучение рынка); профессиональные услуги, связанные с новыми проблемами (например, устойчивый дизайн, судебно-медицинские заключения); техническая помощь другим развивающимся странам, связанная с традиционными низко- и среднетехнологичными производственными процессами (например, промышленный инжиниринг, промышленный дизайн, НИОКР); вспомогательные операции, создающие больше добавленной стоимости по сравнению с простым вводом данных (например, программирование, ввод и восстановление данных, разбор претензий, ведение медицинских электронных файлов); и услуги культурного или лингвистического характера (например, многоязыковой оффшорный центр связи). В то же время эти ниши быстро меняются отчасти под влиянием технического прогресса. В этой связи встает необходимость в быстрой и действенной адаптации к новым рыночным условиям. Например, на смену курьерским услугам, спрос на которые ранее быстро рос, приходит недорогостоящая передача электронной документации (особенно теперь, когда электронные подписи получили юридическое признание).

10. Для того чтобы продолжать пользоваться плодами либерализации торговли и процветать на глобальном рынке услуг, где конкуренция постоянно обостряется, предприятиям сферы услуг в развивающихся странах необходимо постоянно повышать свою квалификацию и идти в ногу с техническим и профессиональным прогрессом (сегодня, когда доступ к Интернету не требует больших затрат, решение этой задачи сильно упростилось), а также выполнять и даже перевыполнять международные стандарты качества услуг и использовать при их предоставлении информационную технологию. Расширение экспорта услуг из развивающихся стран зависит не только от национального потенциала, но и от качества телекоммуникационной инфраструктуры и новых рыночных возможностей. Успех возможен лишь при наличии телекоммуникационной инфраструктуры мирового уровня, возможностей для временного перемещения физических лиц (включая деловые поездки) на зарубежные рынки без визовых ограничений, а также сложного комплекса вспомогательных финансовых услуг и наличия квалифицированного персонала.

11. Важнейшими факторами, определяющими экспортные возможности страны, является ее репутация (безопасность, уровень образованности, отношение населения), а также качество и надежность экспортируемых услуг (хорошее обслуживание, эффективные и безопасные воздушные перевозки, адекватные туристические объекты). Формированию спроса потребителей на услуги, предлагаемые развивающимися странами, могли бы помочь инициативы правительств и частного сектора, которые должны распространять информацию об услугах, оказываемых развивающимися странами, а также о культурных ценностях, о структуре потребления и образе жизни населения. Для этого требуется расширение потенциала аудиовизуальных услуг в развивающихся странах.

А. Способы предоставления услуг и их взаимозависимость

12. В ГАТС предусмотрены "четыре способа предоставления" услуг: трансграничная поставка, потребление за рубежом, коммерческое присутствие и перемещение физических лиц (вид обязательств, взятых в каждом из секторов и по каждому из способов предоставления услуг, см. таблицу 4 статистического приложения). В статистике платежных балансов мировая торговля коммерческими услугами фактически сводится к первым двум способам предоставления услуг. В 1996 году стоимостной объем такой торговли составил 1 260 млрд. долл. США, что соответствует одной пятой общемирового объема торговли. Определение торговли услугами не только охватывает физические реалии поставки услуг на экспортные рынки, но и отражает юридический статус каждого из способов предоставления услуг, определяемый комплексом законодательных мер в каждой из политических областей, т.е. в сфере коммуникаций, инвестиций, иммиграции и т.д. Поскольку барьеры для проникновения иностранцев, как правило, закрепляются во внутреннем законодательстве, включающем в себя как количественные, так и качественные меры, для улучшения условий доступа на рынок обычно требуются законодательные реформы. Регулирование секторов услуг вызвано теми проблемами, которые встают в связи с предоставлением универсальных услуг, защитой потребителей, пруденциальными соображениями и общеэкономическими внешними факторами. Из-за чувствительности многих секторов услуг правительства стараются осуществить превентивный, а не корректировочный контроль за предложением услуг. Это еще больше осложняет расширение объема экспорта и стимулирование либерализации торговли.

13. Таким образом, процесс либерализации в рамках ГАТС зависит от готовности правительств брать на себя многосторонние обязательства в этих различных политических областях, что ведет к неравномерной и селективной либерализации по каждому отдельному способу предоставления услуг. В свою очередь это сужает возможности экспортеров определять конфигурацию и способ предложения услуг. Тот или иной вид обязательств по предоставлению доступа на рынок (например, в отношении учреждения фирм или перемещения физических лиц поставщиков услуг) может оказывать различное воздействие в зависимости от того, какой способ поставки услуг на зарубежные рынки преобладает в том или ином конкретном секторе.

14. До сих пор основной акцент в рамках ГАТС делался на улучшение условий доступа на рынок для целей коммерческого присутствия. Развивающиеся страны отдают предпочтение этому способу предоставления услуг в целях стимулирования ПИИ, поскольку при соответствующих ограничениях и требованиях (требования к найму рабочей силы, местной доле, экспортной деятельности, передаче технологии, подготовки кадров), которые допускаются в ГАТС, коммерческое присутствие может способствовать наращиванию внутреннего потенциала и экспорта услуг. Этот способ облегчает также эффективное макроэкономическое управление, а также контроль и регулирование. Большинство развивающихся стран до сих пор не пользовались предусмотренными в пункте 2 статьи XIX возможностями налагать условия (например, требования о выполнении установленных показателей) на зарубежные услуги и поставщиков таких услуг. Открывая доступ на свои рынки, развивающимся странам необходимо в полной мере использовать эти возможности для наращивания потенциала в интересах расширения экспорта услуг.

15. Что касается расширения экспорта услуг, четыре способа их предоставления связаны между собой. Например, договорные работы, производимые в других странах (четвертый способ), зачастую практикуются для наращивания внутреннего потенциала посредством поощрения специалистов к выполнению краткосрочных заданий в тех странах, где существует более высокая специализация рабочей силы и возможности для профессиональной подготовки на производстве. По возвращении специалисты, повысившие свою квалификацию, могут заниматься трансграничным экспортом или более успешно обслуживать зарубежных посетителей. Деловые поездки (четвертый способ) также могут дополнять трансграничные поставки (первый способ) в целях удовлетворения потребностей клиентов в личных контактах. По аналогии с этим, третий способ предоставления услуг часто применяется в целях создания условий для использования второго или первого способа за счет передачи необходимых технологических знаний. Кроме того, привлекая целевые прямые иностранные инвестиции в такие области, как доработка программного обеспечения по заказу или управление работой служб здравоохранения, развивающиеся страны могут повышать свою репутацию поставщиков качественных услуг, которая может помочь им увеличить трансграничные поставки.

16. Концепция, лежащая в основе определения торговли услугами, позволяет развивающимся странам идти на уступки в вопросах поставки услуг через инвестиции и трансграничное предложение (речь главным образом идет о той категории поставок, которая получила в наше время название "электронной торговли") в обмен на преимущества в отношении других способов предоставления услуг (например, движение физических лиц) или иные преимущества в рамках ГАТС или в области доступа на рынок в товарной торговле. Инициативы по заключению отдельных соглашений по отдельным способам предоставления услуг (например, МАИ (коммерческое присутствие), Декларация министров по электронной торговле (трансграничное предложение)) следует рассматривать с учетом баланса прав и обязанностей в рамках ГАТС.

17. Трансграничное предложение (первый способ). В настоящее время объем трансграничной торговли быстро растет благодаря развитию телекоммуникационных сетей, прогрессу информационной технологии и появлению Интернета/электронной торговли. Ожидается, что новые технологии придадут еще больший импульс подобной торговле услугами даже в тех областях, где во время проведения переговоров Уругвайского раунда такая торговля считалась технически невозможной. Лишь в половине или даже в меньшей доле обязательств предусматривается полное открытие доступа на рынок для трансграничных торговых потоков; иногда это обосновывалось техническими препятствиями.

18. Информационная технология делает отдельные способы предоставления услуг взаимозаменяемыми; возможности для трансграничного оказания услуг при помощи электронных средств могут снизить зависимость от коммерческого присутствия (третий способ) или перемещения физических лиц (четвертый способ). С любой информацией, которую можно записать в цифровой форме, можно работать на расстоянии, и оперативные технологии Интернета открывают возможности для интерактивной связи и недорогостоящего видеоконференционного обслуживания. Экспортеры услуг все чаще используют первый способ для внутрифирменного оказания услуг, электронную связь – с клиентами, стратегическими партнерами или (в случае коммерческого присутствия) штаб-квартирами вне зависимости от фактического способа предоставления услуг. Открытие доступа для поставки услуг на рынок при помощи этого способа повлечет за собой как приток, так и отток капитала, связанный с оказанием услуг, например финансовых.

19. В то же время следует отметить, что трансграничная торговля связана и с транспортными услугами, на которые продолжают сохраняться довольно жесткие ограничения. Права на осуществление воздушных перевозок не охватываются нормами ГАТС (хотя Приложение по авиатранспортным услугам будет пересматриваться в следующем году), переговоры по морским перевозкам после окончания Уругвайского раунда провалились из-за проблем в крупнейших странах, а процесс либерализации наземных перевозок идет довольно трудно даже в контексте региональных соглашений 2/.

20. Потребление за рубежом (второй способ). В целом самым свободным доступом на рынок пользуются потребители, решившие приобрести услуги за рубежом (хотя на платежи и переводы сохраняются некоторые ограничения). Это – важный способ экспорта услуг, в первую очередь медицинских, туристических, транспортных и учебных. Хотя торговля ими напрямую и не регулируется, это не значит, что торговых барьеров вовсе не существует: требования, действующие в других секторах, например ограниченный географический охват медицинского страхования, могут препятствовать расширению торговли в смежных секторах.

21. В рамках этого способа предоставления услуг наиболее важную роль играют поездки отдельных потребителей на экспортные рынки в качестве туристов, а затем подготовка студентов или руководящих кадров за рубежом. В то же время благодаря недавнему прогрессу в развитии интерактивной связи через Интернет на смену очному приходит

трансграничное заочное обучение. Продажа услуг зарубежным фирмам, работающим на рынках развивающихся стран, также является разновидностью второго способа предложения (при условии, что основная доля пакета акций таких фирм принадлежит иностранцам), и это открывает для поставщиков услуг отличную и довольно недорогостоящую возможность приобрести опыт экспортной деятельности, а для стран – укрепить местный потенциал услуг.

22. Коммерческое присутствие (третий способ). Как отмечалось выше, коммерческое присутствие представляет собой тот способ оказания услуг, который чаще других упоминается в ГАТС, что свидетельствует о стремлении стран привлекать инвестиции для стимулирования передачи технологии, в том числе управленческих ноу-хау, создавать рабочие места и уменьшать размер валютных расходов в счет оплаты импорта услуг. Многие страны предоставляют ограниченный доступ, т.е. связывают предоставление иностранным коммерческим структурам доступа на свой рынок и национального режима с выполнением особых условий, в первую очередь мер, определяемых в статье XVI, где часто упоминаются требования в отношении определенных юридических форм организации предприятий и ограничения на участие иностранного капитала. Кроме того, некоторые страны, хотя их и немного, ссылаются на критерий экономической необходимости.

23. Согласно ГАТС продажи иностранными фирмами потребителям и производителям в принимающих странах и закупки у них представляют собой "торговлю" услугами. В 1996 году на услуги приходилось три пятых потоков ПИИ (потоки ПИИ составили в общей сложности 350 млрд. долл. США) и половина глобального объема размещенных ПИИ (общий объем достиг 3,2 трлн. долларов). Если верить оценкам, в 1995 году глобальный объем продаж товаров и услуг, произведенных примерно 280 000 зарубежными филиалами ТНК, составил 7 трлн. долларов. Таким образом, международное производство опережает экспорт в качестве основного способа поставки на зарубежные рынки как товаров, так и услуг 3/.

24. С учетом высоких расходов на организацию коммерческого присутствия за рубежом считается, что многие развивающиеся страны не в состоянии воспользоваться открытием рынка для этого способа предоставления услуг; однако уже сегодня имеются примеры того, как развивающиеся страны обслуживают транснациональные корпорации в таких секторах, как гостиничное дело, розничная торговля, проектно-конструкторские работы и строительство. Кроме того, обязательства о либерализации третьего способа предоставления услуг были взяты в тот период, когда связь через Интернет и электронная торговля только появились. Благодаря электронной трансграничной торговле через Интернет (первый способ) потребность в коммерческом присутствии может снизиться. В результате зарубежные фирмы могут потребовать права работать "без присутствия", что может отрицательно сказаться на передаче ноу-хау, связанной с коммерческим присутствием (например, как это предусматривается в НАФТА).

25. Перемещение физических лиц (четвертый способ). В общих словах, либерализация этого способа предоставления услуг свелась к горизонтальным обязательствам о разрешении временного перемещения управленческого персонала и специалистов в связи с коммерческим присутствием. Некоторые страны взяли на себя также обязательства по конкретным секторам и категориям, обставив их в то же время серьезными ограничениями (например, срок пребывания ограничивается тремя месяцами в течение любого 12-месячного периода при условии наличия экономической необходимости, признания квалификации и соблюдения лицензионных требований). Важнейшим фактором, снижающим предсказуемость доступа на рынок, является отсутствие конкретности в охватываемых секторах и профессиональных категориях.

26. В основе ГАТС лежит концепция симметричности обязательств в отношении движения капиталов (третий способ) и движения рабочей силы (четвертый способ) 4/. Четвертый способ предоставления услуг особенно важен для развивающихся стран с учетом их сравнительных преимуществ в секторах трудоемких услуг. Общемировая сумма переводов оценивается в 30 млрд. долл. США, однако даже эта цифра недооценивает важность перемещения физических лиц для развивающихся стран. Барьеры, возводимые против предоставления услуг данным способом, и в первую очередь жесткие и дискреционные визовые требования, лицензионные требования и критерий экономической необходимости, препятствуют участию технического персонала и предпринимателей из развивающихся стран в различных видах деятельности, важных для проникновения на мировые рынки услуг.

27. Как уже отмечалось, важнейшим препятствием для данного способа предоставления услуг является критерий экономической необходимости (КЭН). Данный критерий позволяет соответствующим правительственным учреждениям, зачастую даже не на федеральном уровне, решать вопрос о предоставлении доступа на рынок, руководствуясь своей собственной оценкой экономических потребностей населения или же их способностью предлагать подобные услуги или спросом на них. Соответствующие условия могут носить как качественный, так и количественный характер в зависимости от местной рыночной конъюнктуры и наличия местных поставщиков услуг, демографических характеристик или каких-либо иных критериев, которые зачастую не указываются. В силу своего дискреционного характера (особенно когда критерии четко не разъясняются) КЭН представляет собой серьезный барьер в торговле услугами и вносит сильную неопределенность в отношении уровня обязательств о предоставлении доступа на рынок. Обязательства, обусловливаемые соблюдением критерия экономической необходимости, не гарантируют доступа на рынок; их экономическая и юридическая ценность является минимальной. КЭН ограничивает тот потенциальный вклад, который ГАТС могло бы внести в дело облегчения перемещения физических лиц в условиях процесса глобализации. Поскольку страны часто ссылаются на КЭН, когда речь заходит о многих секторах услуг, а также о таком способе их предоставления, как коммерческое присутствие, согласование графиков применения, а в конечном счете и устранения конкретных критериев, особенно что касается четко выраженных категорий профессий или видов деятельности, станет ключом к успеху будущих усилий по либерализации торговли услугами.

28. Многие страны разрешают для восполнения дефицита рабочей силы въезд высококвалифицированных кадров, с тем чтобы экономический рост не сдерживался из-за недостатка квалифицированной рабочей силы, либо в целях расширения доступа к мировым интеллектуальным ресурсам и знаниям. В настоящее время сформировался глобальный рынок квалифицированной рабочей силы. Обязательства в рамках ГАТС о допущении межфирменных перемещений (например, руководителей, управляющих или высококвалифицированных специалистов) наглядно демонстрируют, что движение физических лиц тесно связано с движением капиталов 5/. Проект многостороннего соглашения по инвестициям (МСИ) также разрешает временный въезд, пребывание и работу инвесторов и основного персонала (например, управляющих, руководителей или специалистов, чья работа важна для предприятий). Ссылки на конъюнктуру рынка труда, другие критерии экономической необходимости или на количественные требования национальных законодательных и подзаконных актов не могут служить основанием для отказа от разрешения на временный въезд и пребывание.

29. Тем не менее между желанием привлекать или допускать в страну квалифицированную рабочую силу и стремлением сохранить рабочие места для местных кадров существует определенное противоречие, что объясняет отсутствие конструктивного диалога по вопросу о временном перемещении всех категорий физических лиц. Конкретные обязательства по такому способу предоставления услуг, как движение физических лиц, демонстрируют, что на данный момент очень немногие страны обязались связать действующее иммиграционное законодательство и нормы регулирования; в этой связи существуют широкие возможности для расширения доступа на рынок услуг, предоставляемых этим способом, без внесения изменений в соответствующее законодательство 6/.

30. Непризнание профессиональной квалификации и требования к получению лицензий также мешают физическим лицам оказывать услуги на экспортных рынках. В рамках статьи VI.4 (внутреннее регулирование) близятся к завершению переговоры по нормам, которые призваны обеспечить, чтобы меры, касающиеся квалификационных требований и процедур, технических стандартов и лицензионных требований и процедур в бухгалтерской профессии, не создавали ненужных барьеров в торговле. Эти требования должны отвечать критерию "необходимости", т.е. они не должны быть более обременительными, чем это необходимо для достижения законной цели – предоставления услуг высокого качества. Эта работа особенно важна, поскольку благодаря ей делаются попытки разграничить меры, регулируемые нормами статьи VI и статьями XVI (доступ на рынок) и XVII (национальный режим), которые могут стать предметом следующего раунда переговоров. Кроме того, нормы регулирования помогут открыть реальный доступ на рынок для специалистов сферы услуг 7/.

В. Межсекторальные связи

31. Межсекторальные связи также играют важную роль в контексте либерализации в рамках ГАТС. При нынешнем подходе к либерализации в рамках ГАТС потенциальными проблемами являются неравномерность обязательств о либерализации или антиконкурентная

практика в различных секторах. Например, туристические компании могут предлагать вполне конкурентоспособные услуги, однако на рынке они будут утрачивать свои позиции из-за практики ценообразования транспортных монополий, занимающихся перевозкой туристов. Экспортные возможности в секторе услуг здравоохранения могут ограничиваться в том случае, если медицинское страхование будет иметь лишь местный географический охват или если для электронных медицинских досье не будет выработано единых стандартов.

32. Производство и доступ на рынок товаров и услуг зачастую также связаны между собой. Например, существует связь между консультационными инжиниринговыми услугами и последующим экспортом инвестиционных товаров; в рамках предлагаемых комплексных пакетов, включающих в себя как товары, так и услуги, как в случае экспорта экологических товаров и услуг; и между экспортом товаров и их последующим обслуживанием. Этот последний пример особенно характерен для рынков высокотехнологичных товаров, на которых специализированная подготовка персонала и обслуживание могут осуществляться посредством временного перемещения физических лиц или при помощи телеграфической связи. Кроме того, роль производственных услуг возросла в связи с потребностью в доработке товаров и услуг в соответствии с индивидуальными требованиями заказчиков. Более того, услуги транспорта и распределения крайне важны для торговли любыми товарами. Все эти особенности, вместе взятые, повышают значение согласованной политики и нормативной основы для работы различных секторов услуг как по отдельности, так и во взаимодействии с товарными секторами.

C. Примеры по секторам

33. Зависимость между различными способами предоставления услуг и секторами, а также возможности и барьеры для расширения экспорта иллюстрируются ниже на примере пяти секторов: компьютерных услуг, вспомогательных услуг, экологических услуг, услуг здравоохранения и туристических услуг.

34. Компьютерные услуги. В 1998 году глобальный рынок компьютерных услуг (за исключением программного обеспечения и услуг, связанных с Интернетом), по оценкам, превысил 243 млрд. долл. США, из которых примерно 71,2 млрд. долл. приходилось на оплату различных услуг, связанных с информационной технологией (ИТ). Что касается программного обеспечения (за исключением особого ограниченного по времени спроса на программы конверсии кодов в 2000 году, оцениваемого примерно в 600 млрд. долл.), лишь один рынок выполняемого по индивидуальным заказам программного обеспечения ежегодно растет более чем на 20% и, по прогнозам, достигнет к 2000 году 250 млрд. долл.

35. Рост спроса на компьютерные услуги сдерживается: а) отсутствием у потребителей достаточно современного компьютерного оборудования; и б) слабостью вспомогательной телекоммуникационной инфраструктуры. Однако быстрое снижение цен на компьютерное

оборудование позволяет предприятиям отраслей, ранее не отличавшихся большой насыщенностью информационной технологии, быстро преодолевать отставание и приобретать сравнительно недорогостоящие, но мощные системы. Кроме того, те ограничения, которые присущи современным телекоммуникационным системам, передающим сигналы по проводам, вскоре могут уйти в прошлое с развитием конкурентоспособной инфраструктуры радио- и спутниковой связи, услуги которой становятся все более дешевыми, а также в результате обострения конкуренции благодаря появлению телефонной связи через Интернет. Сегодня основными барьерами для экспортеров из развивающихся стран являются отсутствие международной репутации на экспортном рынке, потенциальный дефицит современного оборудования и дешевого доступа к средствам связи, а также отсутствие неукоснительно соблюдаемого законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности (что открывает возможность для нарушения авторских прав и других аналогичных злоупотреблений). Для удовлетворения потребностей клиентов производители программного обеспечения могут объединяться с другими фирмами в стратегические союзы, совместно вести сбытовую деятельность и заключать эксклюзивные дилерские соглашения, а также образовывать совместные предприятия. В то же время практика создания подобных союзов ведет к уменьшению общего числа потенциальных поставщиков, что чревато опасностью ограничительной практики 8/.

36. Возможности для экспорта компьютерных услуг можно использовать, комбинируя все четыре способа предоставления услуг. Некоторые развивающиеся страны уже сейчас конкурентоспособны на рынке трансграничной оперативной поддержки и услуг технической помощи, а также в доработке программного обеспечения, управлении базами данных, а также в создании и ведении сайтов на Интернете. Для расширения и повышения эффективности компьютерных консультационных услуг и технической помощи необходима также организация поездок квалифицированного персонала на рынки потребителей. В рамках стратегии укрепления международной репутации и внутреннего потенциала некоторые развивающиеся страны ведут также подготовку технических кадров из других развивающихся стран как на своих ("потребление за рубежом"), так и на целевых рынках. Неиспользуемый до сих пор потенциал роста открывается в лицензировании услуг, успешно предоставляемых развивающимися странами в таких областях, как доступ к Интернету или поиск данных.

37. Вспомогательные услуги. Расширению возможностей развивающихся стран способствует развитие трансграничной поставки (на большие расстояния) вспомогательных услуг. Начав с простых услуг по регистрации данных в 80-х годах, развивающиеся страны расширили диапазон оказываемых ими вспомогательных услуг, в число которых входят сегодня электронные публикации, разработка и ведение Интернет-сайтов, центры связи с потребителями, ведение медицинских досье, бронирование гостиничных мест, обработка расчетов при помощи кредитных карточек, дистанционное секретариатское

обслуживание, ведение списков рассылки, техническая интерактивная помощь, составление алфавитных указателей и аннотаций, подготовка научной и технической документации и ее копирование. Кроме того, производители все чаще поручают разработку товаров, управление материально-техническим обеспечением, исследования и разработки и обслуживание потребителей зарубежным офшорным подрядчикам.

38. Основываясь на прогнозах ОЭСР 9/ и на данных о спросе на конверсию компьютерных кодов в 2000 году, можно сказать, что в 1998 году глобальный рынок вспомогательных услуг, которые могли оказывать развивающиеся страны, составлял порядка 438 млрд. долларов. Эта цифра эквивалентна не менее 38% совокупного экспорта развивающихся стран в 1996 году, и она в 2,8 раза превышает стоимость экспорта "прочих услуг" развивающимися странами за 1996 год. Например, мировой спрос на медицинскую документацию составляет порядка 200 млн. долл., на юридическую документацию – 400 млн. долл., а на конверсию компьютерных кодов в 2000 году – от 300 до 600 млрд. долларов. Лишь корпорации Соединенных Штатов ежегодно расходуют на обработку информации 50 млрд. долл., причем по крайней мере 20% этих услуг могут оказываться во вспомогательном режиме.

39. К числу тех предприятий, которые все чаще и чаще пользуются вспомогательными услугами своих дочерних компаний в развивающихся странах, относятся авиакомпании, брокерские фирмы, компании по обработке расчетов при помощи кредитных карточек, финансовые учреждения, страховые, сбытовые и прочие компании с большим объемом операций. Работа таких дочерних компаний служит примером торговли услугами через коммерческое присутствие; в то же время все большее число таких компаний успешно диверсифицируются и переходят от обслуживания своих материнских компаний к оказанию услуг корпоративным клиентам в целом ряде других стран. Спрос на их услуги носит главным образом коммерческий (производственный), а не потребительский характер. В случае вспомогательных услуг местный эффект экономической мультипликации гораздо больше, чем в случае временной миграции на зарубежные рынки.

40. Экологические услуги. Мировой рынок экологических услуг составляет порядка 65% глобальной экологической отрасли (оцениваемой в 452 млрд. долл. США) и спрос на них в настоящее время превышает 250 млрд. долларов. При оказании подобных услуг акцент переносится с конечных очистных операций на экологически безопасные технологии (ЭБТ) и с соблюдения установленных норм на повышение продуктивности ресурсов. В 1996 году на долю развивающихся стран приходилось лишь 13% совокупного размера поступлений 10/. Технический уровень, цена, качество и надежность услуг представляют собой основные факторы, определяющие конкурентоспособность экологической отрасли, хотя географическая и культурная близость, а также способность оказывать многоотраслевые услуги также влияют на конкурентоспособность компаний. К числу стратегий, направленных на создание или расширение коммерческих возможностей, могут относиться: i) предложение комплексных пакетов товаров и услуг или многоотраслевых услуг; ii) предложение специализированных услуг; iii) работа на целевых региональных рынках и iv) налаживание связей с зарубежными компаниями.

41. Опыт говорит о том, что налаживание партнерских связей с фирмами из развитых стран может помочь компаниям из развивающихся стран приобрести дополнительные знания, опыт и технологию. В экологическом секторе, и особенно в сфере водоснабжения и удаления отходов, активно применяется система "строительство – эксплуатация – передача в собственность". Экспортные возможности в основном связаны с заказами правительств и международных финансовых учреждений, выступающих в качестве кредиторов или клиентов. Для того чтобы получить такие заказы, у экспортеров из развивающихся стран может возникнуть потребность в налаживании партнерских связей с местными фирмами.

42. Расширение коммерческих возможностей у фирм из развивающихся стран может сдерживаться следующими факторами: i) спросом (например, недостаток финансовых ресурсов для оплаты экологических товаров и услуг; отсутствие гарантий платежа; отсутствие надежной правовой системы, гарантирующей выполнение сторонами взятых на себя обязательств); ii) предложением (например, отсутствие квалифицированного персонала или финансовых ресурсов для подготовки кадров); iii) политикой (например, предпочтение местных фирм; отсутствие государственной поддержки с точки зрения развития предприятий, финансирования и обусловленной помощи); iv) законодательством (например, препятствия для передвижения физических лиц, собственности и контроля; чрезмерно обременительные документарные требования, процедуры испытаний и требования к сбору информации; ответственность).

43. Хотя на самом рынке экологических услуг и нет серьезных ограничений, отсутствие доступа на рынок смежных строительных, профессиональных (технический консалтинг, дизайн) и аналитических услуг может создавать серьезные барьеры для торговли. Кроме того, все чаще потребители требуют, чтобы экологические услуги сопровождалась передачей вспомогательной технологией, экспорту которой могут препятствовать нормативные ограничения, связанные с устаревшими технологиями.

44. Фирмы развивающихся стран, накопившие опыт решения конкретных экологических проблем, могут предлагать свои услуги другим странам, сталкивающимся со схожими проблемами. В числе примеров можно назвать охрану тропических лесов, экологически безопасную добычу полезных ископаемых, сохранение биологического разнообразия экосистем и снижение уровня загрязненности воздуха в крупных городах. На этом рынке существует целый ряд конкретных ниш, например в сфере переработки и предварительной обработки бытовых промышленных отходов, создания систем использования чистых и сточных вод в целях решения проблем засухи и наводнений, планирования землепользования и целого ряда вспомогательных услуг.

45. При оказании экологических услуг чаще всего используются такие способы их предоставления, как коммерческое присутствие и перемещение физических лиц. Информационные технологии позволяют использовать трансграничный способ полной или частичной поставки некоторых услуг, главным образом вспомогательных услуг, например

услуг по анализу природоохранного законодательства в принимающей стране. Это сокращает время, которое необходимо провести в стране при оказании услуг, что позволяет их поставщикам избегать многих ограничений на поездки за рубеж. Возможности для потребления подобных услуг за рубежом, судя по всему, являются ограниченными за исключением некоторых услуг образовательного характера.

46. Услуги здравоохранения 11/. У развивающихся стран существуют возможности для предоставления подобных услуг всеми четырьмя предусмотренными способами при условии преодоления следующих барьеров: требования к квалификации специалистов и стандарты качества в медицинских учреждениях; взаимное признание профессиональной квалификации; ограниченный географический охват медицинского страхования; отсутствие стандартов ведения электронных медицинских архивов; проблемы с охраной врачебной тайны и конфиденциальности пациентов при заочном оказании медицинских услуг; и трудности юрисдикционного характера с привлечением к ответственности за недобросовестную практику.

47. Ограничение конкуренции во многих секторах в целях обеспечения равноправия, а также по социальным и культурным соображениям и в интересах развития, безусловно, существуют в секторе здравоохранения, где речь идет о жизни людей. Преимущества от расширения торговых возможностей, например от увеличения денежных переводов и повышения квалификации медицинского персонала, временно уезжающего за рубеж для оказания услуг, должны сопоставляться с возможными негативными последствиями, такими, как утечка мозгов и отток передовой технологии за рубеж. При изучении странами возможностей для торговли услугами здравоохранения необходимо обеспечивать необходимый баланс между стимулированием торговли и соответствующими нормативными рамками, помогающими универсальному оказанию услуг и выполнению целей национальной политики в области здравоохранения, например с точки зрения равенства и устойчивости.

48. Благодаря трансграничному предложению услуг (телемедицина) у квалифицированных специалистов по вопросам здравоохранения в развивающихся странах появилась возможность проводить консультации на расстоянии, поскольку медицинские и рентгеновские снимки, МР-томография и т.д. могут переводиться в цифровые сигналы и передаваться по компьютеру. К числу других вариантов дистанционного предоставления услуг относятся подготовка кадров и постоянное повышение профессиональной квалификации работников сферы здравоохранения, специализированное информационное обеспечение медицинских работников в более отдаленных районах, создание и ведение интерактивных учебных баз данных по вопросам здравоохранения и дистанционное ведение медицинских архивов.

49. Что касается потребления за рубежом, ряд развивающихся стран делают акцент на развитие "оздоровительного туризма", и опыт показывает, что пациенты готовы путешествовать за границу для специализированного лечения с применением передовой технологии или особых методов (таких, как традиционная китайская медицина), реабилитации и более дешевого, но качественного амбулаторного лечения. Либерализация

в рамках субрегиональных соглашений может оказаться довольно эффективной. Европейский союз также заключил двусторонние соглашения о медицинском обслуживании с некоторыми развивающимися странами в тех случаях, когда в Европе потенциал подобных услуг является ограниченным. Большой потенциал кроется также в подготовке зарубежных медицинских кадров, в первую очередь из других развивающихся стран.

50. Коммерческое присутствие, как правило, осуществляется через совместные предприятия и на основе соглашений с местными партнерами, что позволяет получить доступ к местному рынку дипломированной и достаточно подготовленной рабочей силы. В сфере больничного лечения основным способом обеспечения коммерческого присутствия являются контракты на управление и лицензирование. Важной особенностью коммерческого присутствия в сфере больничного обслуживания является привлечение в эту сферу управленческих компаний, которые ранее не специализировались на услугах здравоохранения. Другой тенденцией является заключение контрактов на оказание второстепенных услуг с компаниями, не связанными с сектором здравоохранения. Еще одним методом проникновения на зарубежные рынки считается "управляемое обслуживание", включающее в себя управление и страхование. Подобные системы в различной степени увязывают финансирование и медицинское обслуживание на основе контрактов на оказание услуг здравоохранения с отдельными врачами и больницами, а также связей со страховыми компаниями. Это свидетельствует о том, что развитие информационной технологии и появление новых методов предпринимательской деятельности стирают границы между многими секторами услуг.

51. По оценкам, 56% всех докторов-мигрантов являются выходцами из развивающихся стран. В настоящее время спрос главным образом удовлетворяется при помощи временной миграции квалифицированных специалистов на те рынки, где ощущается их недостаток, однако в будущем дополнительный спрос, судя по всему, будет удовлетворяться путем откомандирования сотрудников фирм, работающих на рынке услуг здравоохранения в развивающихся странах. Примерами открывающихся возможностей служит подготовка кадров на местах и повышение квалификации специалистов, консультации с органами здравоохранения (например, в отношении профилактики СПИД), уход за престарелыми и инвалидами или за пациентами учреждений по лечению от наркомании и алкоголизма, медицинское обслуживание в отдаленных районах и оказание медицинской помощи в экстренных условиях или в обстановке боевых действий на основе договоров с международными организациями.

52. Туристические услуги 12/. Во многих развивающихся странах туризм являлся двигателем роста. В период с 1990 по 1995 год глобальные поступления от экспорта туристических услуг (за исключением платы за проезд) в среднем за год возрастали на 7%. Росту этого сектора препятствуют главным образом внутренние факторы (ограниченный доступ к финансированию, отсутствие возможностей для согласования выгодных условий с туроператорами, неадекватная инфраструктура связи и транспорта, а также некоторые внешние факторы, например, колебания валютных курсов или рост цен на авиаперевозки,

соображения безопасности, степень дружелюбности местного населения, политическая стабильность в стране и отдача от израсходованных средств. Кроме того, препятствиями для развития туризма в развивающиеся страны являются проблемы "утечки" 13/ и равного доступа к глобальным сетям распределения. Возможности для дальнейшего развития туризма кроются в новых нишах на рынке (например, экотуризм, оздоровительный туризм, поездки, связанные с дополнительными стимулами), а также в таких более прибыльных областях, как коммерческий туризм и международные конвенции.

53. Новым видом деловой практики на рынке воздушных перевозок является создание стратегических глобальных союзов. Эти союзы стремятся благодаря объединению сетей своих членов охватить перевозками весь мир благодаря снижению издержек и повышению эффективности за счет совместного использования ресурсов, эффекта синергизма и "сетевых эффектов", т.е. более широкого охвата обслуживаемых перевозчиками и их партнерами направлений без необходимости физического расширения операций. Основным недостатком таких союзов является то, что они могут ограничивать конкуренцию и тем самым сводить на нет некоторые из указанных выгод, особенно если им коллективно удастся занять господствующее положение на том или ином направлении перевозок.

54. Глобальные системы распределения (ГСР), прототипом которых послужили компьютерные системы бронирования (КСБ) крупных авиакомпаний, в настоящее время предлагают разнообразные услуги, такие, как хранение информации на глобальной основе, подготовка билетов, маркетинг или реализация товаров и услуг, таких, как наземные услуги, предлагаемые туристам, туристические пакеты, гостиничные номера и автомобили напрокат. ГСР снижают также стоимость подобных услуг и необходимость в прямом коммерческом присутствии благодаря созданию стратегических союзов или слияниям с другими компаниями на важнейших рынках. Они повысили также эффективность работы турагентов и превратились в важнейший маркетинговый и сбытовой инструмент в сфере международного туризма, а также в важнейший источник доходов для перевозчиков, которым они принадлежат. В то же время эти системы рассматриваются в качестве одного из основных барьеров для проникновения на рынок, стоящих на пути развивающихся стран, главным образом в связи с тем, что они контролируются крупнейшими перевозчиками, навязывающими невыгодные условия доступа конкурентам, например МСП, которые несут чрезмерно высокие расходы.

55. В то время как некоторые развивающиеся страны Восточной Азии приняли участие в создании крупных ГСР ("Абакус", который дополняется стратегическим союзом с "Уорлд спен"), другим развивающимся странам не удалось сделать этого, и они сталкиваются с трудностями в реализации своих туристических услуг. В Соединенных Штатах, Европейском союзе и Канаде был установлен контроль за антиконкурентной практикой ГПС в целях обеспечения их нейтральности, а ИКАО разработала специальный кодекс, который, однако, не носит обязательного характера. В то же время этих усилий недостаточно для полного искоренения подобной практики. В рамках ГАТС было принято очень мало

обязательств в отношении доступа на рынок КСБ, причем даже в них ничего не говорится об антиконкурентной практике. Справочный документ, аналогичный документу по основным телекоммуникационным услугам, мог бы помочь делу защиты конкуренции, и его следовало бы включить в список обязательств ГАТС в качестве дополнительного обязательства.

II. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ И НОВЫХ МЕТОДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАСШИРЕНИИ ЭКСПОРТА УСЛУГ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

A. Информационная технология

56. Непрерывающийся прогресс информационной технологии коренным образом изменил условия торговли услугами. В настоящее время необходимым условием конкурентоспособности является наличие компьютеризованных систем, объединенных между собой на глобальном уровне. Такие системы не только помогают дистанционному оказанию услуг, но и играют все более важную роль в сфере маркетинга, бронирования или продаж, подготовки кадров и совершенствования более традиционных услуг, таких, как туризм. Например, сегодня желающие отдохнуть жители развитых стран хотят иметь интерактивный доступ к информации по различным туристическим направлениям, осуществлять бронирование при помощи электронных средств и путешествовать по электронному "бумажному" билету.

57. В условиях развития электронной торговли (ЭТ) значение трансграничного способа экспорта услуг резко возросло. Тот бум, который переживает Интернет (как утверждается, число его пользователей ежегодно удваивается), объясняется использованием уже существующих сетей связи на базе открытых незапатентованных стандартов. Интернет облегчает оказание многих профессиональных, коммерческих, медицинских и учебных услуг, а также услуг по организации поездок и подготовке билетов, составлению программного обеспечения, равно как и развлекательных и финансовых услуг. Интернет позволяет вести коммерческую деятельность без высоких расходов на создание и хранение товарных запасов, а также облегчает налаживание рыночных связей. ЭТ будет оказывать сильное воздействие и на государственные услуги. Барьерами для развития Интернета как инструмента ЭТ являются отсутствие доверия, неопределенность в отношении нормативной основы, а также проблемы доступа и материально-технического обеспечения 14/.

58. Серьезным препятствием для быстрого развития трансграничной торговли услугами при помощи электронных средств, в том числе вспомогательными услугами, может стать уровень развития и несовместимость телекоммуникационной инфраструктуры. В настоящее время в мире существует свыше 800 млн. основных телефонных линий, дополняемых сетями сотовой и спутниковой связи 15/. Однако во многих развивающихся странах плотность телефонной сети по-прежнему не достигает полутора линий на сто жителей, а 2 млрд. человек на планете вообще никогда не пользовались телефоном 16/.

59. Экспортеры услуг сталкиваются с монопольными ценами на телефонную связь, которые зависят от расстояния, что ставит в невыгодное положение развивающиеся страны, наиболее удаленные от прибыльных развитых рынков. В странах с конкурентным телекоммуникационным рынком насчитывается в среднем в пять раз больше пользователей Интернетом, чем в странах, где такая конкуренция отсутствует, причем в первом случае расходы на подключение к Интернету вдвое меньше. Эксперты прогнозируют, что благодаря нынешней тенденции глобализации ценообразования на рынке телекоммуникационных услуг (например, в отношении радиоволн) стоимость связи выровняется гораздо быстрее, чем можно себе представить, и в результате развивающиеся страны с дешевой рабочей силой превратятся в весьма конкурентоспособных поставщиков широкого спектра услуг, основанных на информационной технологии.

60. Интернет дает развивающимся странам возможность получить прежде недоступную и чрезмерно дорогую информацию. Такой приток ноу-хау может стимулировать расширение экспорта услуг из развивающихся стран и помочь их интеграции в мировую торговую систему. Однако многие развивающиеся страны не имеют адекватной инфраструктуры и информационной технологии. Необходимо обеспечивать беспрепятственный доступ развивающихся стран к трансграничным потокам данных, поскольку информация превращается во все более важный фактор производства.

61. Для ЭТ необходимы два инфраструктурных компонента, т.е. оборудование и программное обеспечение, и доступ к сетям связи. На те возможности, которые открываются благодаря ЭТ, оказывают влияние технический прогресс и государственная политика. Они предопределяют, смогут ли поставщики услуг воспользоваться преимуществами ЭТ, и если да, то на каких условиях 17/. Кроме того, поскольку Интернет позволяет передавать на расстояние товары и услуги, которые могут преобразоваться в цифровые сигналы, он стирает различие между товарами и услугами и тем самым требует действенного трансграничного контроля и наблюдения. Другой проблемой является сложность с определением того, имела ли место та или иная сделка или нет, что ставит на повестку дня вопросы юрисдикционного характера. Эти проблемы могут с особой остротой встать для развивающихся стран с учетом слабости их нормативной основы и правоприменительного механизма.

62. Главная возможность, которая открывается благодаря электронной торговле услугами, заключается в том, что жители развивающихся стран смогут предлагать свои услуги на мировых рынках, не покидая при этом территорию своих стран; это дает им сравнительные преимущества, заключающиеся в способности оказывать высокотехнологические услуги по низкой цене 18/, а также позволяет избегать утечки мозгов. Интернет представляет им также возможность рекламировать свои услуги. Действительно, Интернет может коренным образом изменить сложившееся мнение о том, что сравнительными преимуществами в большинстве секторов услуг обладают лишь промышленно развитые страны.

63. По оценкам, экспортные возможности развивающихся стран оказывать дистанционные трудоемкие услуги (например, обслуживание компьютерного оборудования и программное обеспечение, включая вспомогательные услуги) могут удвоить совокупную стоимость экспорта коммерческих услуг из развивающихся стран по сравнению с 1993 годом, когда он составил 180 млрд. долл. (см. таблицу 5 статистического приложения) 19/. Большие возможности открываются на рынке информационной технологии, который в среднем за год растет на 8%. Рынком движут следующие основные силы: процесс глобализации, вызвавший к жизни глобальный дефицит квалифицированной рабочей силы и тенденцию приобретения услуг на внешних рынках, а также структурную перестройку и изменение методов планирования ресурсов на уровне предприятий в целях наращивания их сравнительных преимуществ; Европейский валютный союз; развитие Интернета; и переходная проблема 2000 года 20/.

64. Последствия прогресса информационной технологии, по всей видимости, будут довольно значительными, в частности для финансовых и телекоммуникационных услуг. Многие финансовые операции уже сейчас осуществляются в интерактивном режиме, что устраняет необходимость в посредниках. В этой связи многие финансовые компании могут предпочесть трансграничный способ предоставления услуг коммерческому присутствию. Что касается телекоммуникаций, телефонная и факсимильная связь через Интернет обходится дешевле, чем традиционные услуги, поскольку Интернет позволяет более эффективно использовать всю ширину полосы. Расширение потребления этих услуг приведет к сокращению поступлений развивающихся стран от торговли услугами связи.

65. Другая важная особенность ЭТ кроется в тех возможностях, которые открываются у МСП для проникновения на глобальные рынки в качестве поставщиков и покупателей. Появление виртуального рыночного пространства означает, что размер предприятия перестает служить показателем географического охвата клиентов и видов деятельности. Отдельные МСП выходят на глобальный уровень уже в момент своего создания, открывая свои сайты на Интернете. На некоторых товарных рынках такие сайты позволяют компаниям найти на рынках массовой продукции свои конкретные ниши. Кроме того, информация, предназначенная для внутреннего использования, может перерабатываться и предоставляться потребителям и общественности в целом в интересах укрепления доверия и повышения лояльности клиентов 21/.

66. ГАТС уже сейчас охватывает широкий спектр операций, осуществляемых в режиме электронной торговли. К их числу относятся услуги на Интернете, товары, которые могут поставяться в цифровой форме (например, финансовые услуги; электросвязь, компьютерные услуги и программное обеспечение; коммерческие услуги, развлекательные услуги, почтовые и курьерские услуги; и воздушные перевозки). Наиболее важными способами предоставления услуг являются трансграничные поставки и потребление за рубежом. Либерализация обязательств в секторах услуг, дополняющих электронную торговлю, а также всех четырех способов их предоставления может способствовать развитию ЭТ. В то же время следует отметить, что предпочтение трансграничного

способа поставки коммерческому присутствию может ограничить потоки ПИИ, передачу технологии и управленческих методов, а также возможности для трудоустройства населения.

67. Некоторые положения ГАТС касаются упрощения ЭТ: i) обязательства в отношении доступа на рынок и предоставления национального режима в сфере телекоммуникационных услуг, а также нормы регулирования основных услуг электросвязи равно как и положения о защите конкуренции открывают возможность для постепенной либерализации торговли этими услугами; ii) в Приложении ГАТС по телекоммуникациям предусматривается доступ к государственным телекоммуникационным сетям и услугам и их использование (в тех случаях, когда услуги включены в перечень ГАТС по соответствующей импортирующей стране); в нем предусматривается также техническое сотрудничество в целях укрепления телекоммуникационной инфраструктуры развивающихся стран и расширения их торговли телекоммуникационными услугами; iii) в статье IV содержатся положения об укреплении внутреннего потенциала услуг, повышении эффективности и конкурентоспособности (в частности, через доступ к технологии), а также о расширении доступа этих стран к каналам распределения и информационным сетям; и iv) статья XIX.

68. Для того чтобы развивающиеся страны могли воспользоваться возможностями, открывающимися благодаря электронной торговле, важно, чтобы положения статьи IV и XIX.2 и положение о техническом и финансовом сотрудничестве, закрепленные в Приложении по телекоммуникациям, претворялись в жизнь добросовестно. Соглашение по информационной технологии (СИТ) устраняет целый ряд тарифов на информационную технологию, которая крайне важна для инфраструктуры электронной торговли и Интернета. Кроме того, хотя государствам и будет довольно сложно ограничить доступ к Интернету, на многие услуги, оказываемые через Интернет, будут распространяться внутренние нормы регулирования в целях защиты качества, обеспечения ответственности поставщиков и по пруденциальным соображениям. Статья VI ГАТС будет применяться к электронной торговле.

69. Высокая стоимость инфраструктуры в электронной торговле представляет собой серьезный барьер для расширения экспорта. Для стран, пока не имеющих доступа к Интернету, способность оказывать услуги в интерактивном режиме разграничивает экспортеров на две группы: равных среди равных или маргиналов. Международные механизмы, регулирующие и унифицирующие трансграничные правовые вопросы, пока отсутствуют, однако какими бы нормами не регулировалось функционирование Интернета, они должны защищать конкуренцию от возможности появления монополий. Уже сегодня компании "Микрософт" и "Нетскейп" конкурируют за монопольное положение в сфере информации. Производители программного обеспечения совершенствуют контрольные программы и разрабатывают платформы наблюдения, позволяющие им блокировать доступ к отдельным серверам. Телекоммуникационные стандарты определяются лишь несколькими

операторами. Вполне возможно, что в будущем на услуги, оказываемые через Интернет, будут установлены различные категории ставок, которые позволят в приоритетном порядке обслуживать привилегированных пользователей, готовых платить повышенную цену. В результате развивающиеся страны могут оказаться в невыгодном положении.

В. Новые методы предпринимательской деятельности

70. Новые методы предпринимательской деятельности помогают повысить конкурентоспособность новых услуг и способов их поставки, с тем чтобы обслуживать клиентов на глобальных рынках, достигать экономии за счет масштабов и повышать конкурентоспособность услуг за счет улучшения репутации их поставщиков. Новые методы коммерческой деятельности направлены также на налаживание более тесных контактов между поставщиками и потребителями услуг, будь то физические лица или промышленные предприятия, а также на то, чтобы как можно чаще предоставлять им товары и услуги в пакете. Развивающимся странам необходимо добиться того, чтобы их поставщики услуг также использовали подобные методы и тем самым избегали опасность маргинализации.

71. Предприятия сферы услуг в развивающихся странах могут повысить свою конкурентоспособность благодаря присоединению к той или иной глобальной сети. Такие связи придадут им международную репутацию, доступ к НИОКР и возможности быстрее перейти к предложению более дорогостоящих продуктов, вести подготовку кадров и пользоваться плодами передачи технологии, а также посылать своих специалистов для работы в рамках сети на другие рынки. С другой стороны, вместе со своими единомышленниками из других развивающихся стран они могут создавать свои собственные глобальные сети, конкурирующие в рамках конкретных ниш с транснациональными компаниями, давно закрепившимися на рынке услуг. По мере глобализации рынков фирмам-одиночкам будет все сложнее добиваться успехов, не вступая в стратегические союзы.

72. В то же время стратегические союзы могут трансформироваться в наукоемкие сети, охватывающие различные рынки, и тем самым превращаться в фактических законодателей, устанавливающих общеотраслевые стандарты. Если такие сети будут подменять на рынке тех стабильных лидеров, которые некогда шли во главе процесса промышленного развития, их способность формировать товарные рынки и устанавливать технические стандарты повлечет за собой возможность появления новых торговых барьеров. Это чревато последствиями для национальных, региональных и глобальных рыночных структур, а также для глобальной конкуренции. Таким образом, возможность появления наукоемких сетей следует принимать во внимание в процессе выработки и осуществления национальной и международной политики в области конкуренции 22/.

III. СТРАТЕГИИ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТА УСЛУГ

73. Расширению экспорта услуг из развивающихся стран могут помочь меры на национальном уровне по наращиванию потенциала и оказанию помощи национальным поставщикам в повышении конкурентоспособности в условиях появления новых методов предпринимательской деятельности и возможной антиконкурентной практики. О мерах в этих областях речь идет ниже. Кроме того, для стимулирования непрерывного роста торговли услугами потребуются меры и на многостороннем уровне. В этой связи ниже приводятся также некоторые предложения.

A. Меры на национальном уровне по расширению потенциала и повышению конкурентоспособности

74. Развитие людских ресурсов и наращивание технического потенциала. Повышение уровня образования, особенно в сфере новых технологий, представляет собой основную предпосылку повышения конкурентоспособности и привлечения зарубежных инвестиций. Государственные ассигнования на образование и исследования должны возрастать и направляться на развитие местного технологического исследовательского потенциала в интересах повышения конкурентоспособности и адаптации зарубежной технологии к конкретным национальным условиям.

75. Телекоммуникационная инфраструктура. Доступ к услугам через "информационную супермагистраль" (включая Интернет) превращается в новое направление международной конкуренции в сфере экспорта услуг. Совершенствование телекоммуникационной инфраструктуры представляет собой ключ к использованию возможностей трансграничной торговли. Недавнее соглашение о либерализации основных телекоммуникационных услуг, СИТ и новаторские стратегии развития помогут такому совершенствованию инфраструктуры.

76. Последовательная внутренняя нормативная основа. Для увеличения экспорта услуг правительствам необходимо выработать согласованную внутреннюю нормативную основу для регулирования торговли товарами и услугами и инвестиций, а также предложить стимулы, повышающие конкурентоспособность предприятий сферы услуг. К их числу относятся, в частности: i) распространение действующих налоговых льгот и освобождение от пошлин предприятий сферы услуг, в первую очередь на рынке основного конторского оборудования (например, компьютерное и программное обеспечение, аппараты для факсимильной связи и т.д.); ii) выработка соответствующих требований к работе зарубежных коммерческих представительств и глобальных сетей по оказанию услуг, например в отношении закупок местных услуг, экспортных поступлений, передачи технологии, подготовки кадров; iii) либерализация коммерческих структур, с которыми работают предприятия сферы услуг; и iv) модернизация норм регулирования банковской деятельности и укрепление контрольного механизма.

77. Национальная стратегия экспорта услуг. Для того чтобы экспорт услуг стал рассматриваться в качестве одной из основ экономического развития, необходима последовательная стратегия повышения роли сферы услуг и ее экспорта в национальной экономике. В этом отношении важны такие инициативы, как Скоординированная африканская программа помощи в области услуг, которые должны укрепляться и расширяться. Эти инициативы могут быть нацелены на повышение качества услуг и акцентирование внимания на отличиях этих услуг от услуг конкурентов. Соблюдению международных стандартов качества (таких, как ИСО 9000) может помочь подготовка кадров по вопросам качества услуг и обслуживания потребителей, зарубежные учебные поездки на ведущие предприятия, информация о том, как можно сопоставлять свои услуги с международными стандартами, совместные предприятия с участием иностранных фирм, услуги которых отличаются высоким качеством, или пропаганда в средствах массовой информации и решение проблем качества услуг. Национальные бюро стандартизации могли бы стимулировать "культуру высокого обслуживания" как в государственном, так и в частном секторе, устанавливая для них высокие стандарты и выявляя основные препятствия для повышения качества услуг.

78. Государственная помощь МСП в овладении новыми технологиями и методами управления, в том числе передовым опытом сбытовой деятельности, разработки различных видов продукции и экспортного планирования, может облегчаться благодаря созданию системы информационной поддержки для распространения информации о торговых и деловых возможностях. Правительства могут помогать МСП и стимулируя их экспорт, например путем организации мероприятий, помогающих МСП налаживать деловые связи и партнерские контакты, а также разработки связанных между собой систем баз данных, помогающих МСП изучать деловую конъюнктуру в каждом регионе и искать потенциальных партнеров для расширения своей деятельности. Помощь может оказываться и посредством организации учебных программ по вопросам эффективного использования информационной технологии, культурных аспектов новаторства в сфере услуг, а также ведения переговоров и налаживания действенных партнерских связей в рамках деловых союзов. Подобная поддержка может опираться на широкий комплекс политических инструментов, таких, как валютно-финансовая, торговая, налоговая и кредитная политика; прямые субсидии, государственные закупки и налоговые льготы, а также допуск иностранных специалистов.

79. Планы расширения экспорта услуг должны увязываться в процесс общенационального планирования развития и включать в себя следующие стратегии: i) своевременное распространение торговой и коммерческой информации среди МСП и различных государственных органов; ii) реклама национального экспортного потенциала в сфере услуг на национальном Интернет-сайте; iii) распространение информации об успешных примерах экспорта услуг, включая статистику услуг, среди политических лидеров для использования в своих выступлениях; iv) расширение охвата предприятий сферы услуг в справочниках экспортеров; v) размещение информации об экспортерах услуг в коллективных базах данных, в том числе на домашней странице экспортеров услуг Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО; vi) выявление и расширение

возможностей региональных рынков; vii) заключение соглашений о взаимном признании (СВП) и согласование условий временного въезда поставщиков услуг и предпринимателей на ключевые целевые рынки; и viii) изменение нормативной основы, обеспечивающей контроль за доступом на рынок, деятельностью компаний и формированием монополий.

80. Финансирование компаний в сфере услуг. В большинстве развивающихся стран фирмы в сфере услуг могут занимать средства под обеспечение личными, а не корпоративными активами. Основные финансовые учреждения, как правило, кредитуют лишь "надежные сектора", к числу которых не относится большинство предприятий сферы услуг. Экспортерам услуг требуются следующие виды финансирования: кредитные лимиты под дебиторскую задолженность, проектное финансирование, контрактные гарантии и мобилизационные платежные гарантии, корпоративные кредитные карточки с лимитом, достаточным для международных поездок, а также арендные и заемные опционы для финансирования покупок и модернизации конторского оборудования.

81. Меры по борьбе с антиконкурентной практикой. На многих рынках услуг доминирует сравнительно небольшое число фирм, и тенденция слияний, поглощений и создания стратегических союзов лишь усугубляет такое положение. Необходимы национальные нормы защиты конкуренции, а также многосторонние механизмы, которые позволили бы органам по защите конкуренции более активно сотрудничать в борьбе с трансфертным ценообразованием, эксклюзивными дилерскими соглашениями, союзами, слияниями и поглощениями, а также с экспортными картелями. В деле защиты конкуренции можно было бы в качестве образца взять на вооружение справочный документ по основным телекоммуникационным услугам и перенести его в плоскость других секторов услуг.

82. Ассоциации в сфере услуг. Правительства могут поддерживать экспортеров услуг путем укрепления национальных ассоциаций сферы услуг, которые должны устанавливать и обеспечивать соблюдение кодексов поведения и профессиональных стандартов. Ассоциации могут также помогать налаживанию контактов членов с потенциальными партнерами на целевых экспортных рынках и доводить до сведения правительства нужды всего сектора услуг (включая экспортеров). Кроме того, правительства могут содействовать созданию коалиции предприятий сферы услуг и налаживанию ее связей с другими подобными коалициями.

В. Меры на многостороннем уровне

83. Коллективные усилия. Для содействия непрерывному росту торговли услугами государства-члены должны взаимодействовать в следующих областях: i) статистике торговли услугами, включая согласование единого определения таких отраслей, как туризм и экологические услуги, при одновременной разработке по мере необходимости вспомогательных счетов; ii) выработке международных стандартов электронной торговли услугами, включая совместимость сетей связи, и анализе последствий изменений в сфере защиты прав интеллектуальной собственности для доступа к базам данных;

iii) обеспечении эффективного доступа к соглашениям о взаимном признании профессиональной квалификации и к соглашениям по вопросам трансграничной профессиональной ответственности, которые в настоящее время сдерживают дистанционное оказание услуг, например услуг телемедицины.

84. Международные финансовые учреждения. Поддерживая экономическое развитие, международные финансовые учреждения могут стимулировать расширение торговли услугами двумя путями: i) путем оперативного совершенствования инфраструктуры электросвязи и Интернета в развивающихся странах, в том числе путем приватизации государственных телекоммуникационных компаний, привлечения иностранных инвестиций и создания независимого органа регулирования; ii) путем формирования межправительственными организациями и международными финансовыми учреждениями "резервов" за счет процентных отчислений от стоимости контрактов на обслуживание в целях финансирования предприятий сферы услуг в развивающихся странах.

85. Меры в контексте ГАТС. Со времени окончания Уругвайского раунда развивающиеся страны как самостоятельно, так и по итогам продолжительных переговоров по финансовым и телекоммуникационным услугам взяли на себя серьезные обязательства, не требуя при этом взаимных уступок. Таким образом, может возникнуть необходимость в восстановлении общего равновесия прав и обязанностей по секторам и способам предоставления услуг, а также в зачете развивающимся странам тех уступок, на которые они пошли в процессе либерализации после окончания Уругвайского раунда.

86. В пункте 3 статьи XIX ГАТС говорится, что для каждого раунда должны устанавливаться ориентиры переговоров, причем для этих целей должна проводиться оценка торговли услугами в целом и в разрезе секторов с учетом целей ГАТС, в том числе тех из них, которые закреплены в пункте 1 статьи IV. Эта оценка должна помочь накоплению знаний, необходимых для принятия решений по ходу либерализации. В этой связи требуется совершенствовать статистику услуг.

87. Оценка ГАТС. Поскольку предполагается, что положения пункта 1 статьи 4 должны выполняться путем согласования конкретных обязательств, неравенство сил на переговорах между развитыми и развивающимися странами осложнили для последних возможность использования этих положений в своих интересах. Данный вопрос следует решать в ходе оценки и следующего раунда многосторонних переговоров по торговле услугами. Для претворения в жизнь пункта 1 b) статьи 4 ГАТС потребуются восстановить равновесие между четырьмя способами предоставления услуг и обеспечить включение услуг, представляющих экспортный интерес для развивающихся стран, в перечни обязательств развитых стран. Необходимо оценить влияние электронной торговли и новых технологий на торговлю услугами и расширение возможностей развивающихся стран осуществлять экспорт услуг при помощи трансграничного способа поставки (первый способ), а также на ход выполнения целей национальной политики. В этой связи было бы полезно оценить, насколько широкий доступ к технологии, каналам распределения и информационным сетям предоставляют развивающимся странам развитые страны в перечнях своих обязательств.

Одна из возможностей заключается в определении конкретных мер и критериев, которые помогли бы предоставить развивающимся странам преференциальный доступ к сетям и новым технологиям. Что касается пересмотра Приложения по авиатранспортным услугам, необходимо оценить последствия появления новых методов предпринимательской деятельности для воздушных перевозок.

88. Что касается трансграничного способа предоставления услуг (первый способ), то его дальнейшей либерализации, равно как и либерализации электронной торговли, должны предшествовать создание нормативной основы, выработка политики в области конкуренции, а также создание механизмов оказания технической помощи и построение инфраструктуры. Для того чтобы брать на себя новые обязательства в отношении трансграничного способа предоставления услуг, развивающимся странам необходимо увязать коммерческое присутствие с трансграничным способом поставки, с тем чтобы обеспечить выполнение положений статьи IV и эффективно решать проблемы, касающиеся ответственности, юрисдикции и контроля качества, а также передачи ноу-хау и введения требований к производственным показателям.

89. Что касается коммерческого присутствия (третий способ), было бы полезно собрать информацию о том, в какой степени приток инвестиций в развивающиеся страны возрос благодаря их обязательствам о предоставлении доступа на рынок, которые дали инвесторам дополнительные гарантии и обеспечили большую предсказуемость. Полезным ориентиром для будущих переговоров мог бы стать справочник по антиконкурентной практике. Что касается перемещения физических лиц, можно сопоставить, какой доступ в настоящее время предоставляют национальные законодательства развитых стран для временного перемещения поставщиков услуг с тем, что предлагается в перечнях конкретных обязательств, а также выявить те критерии, на которых основаны КЭН. Требуется внимания также и то, какое влияние СВП оказывают на экспортные поставки развивающихся стран этим способом. С учетом важности информации как производственного фактора необходимо изучить, снабжают ли контактные центры развитых стран актуальной рыночной информацией экспортеров услуг из развивающихся стран, которая помогает им в разработке и осуществлении экспортных стратегий.

90. Руководящие принципы ГАТС. Те проблемы, которые возникают в ходе осуществления ГАТС, должны решаться на основе согласованных руководящих принципов. Действенного претворения в жизнь статьи IV, требующей повышения конкурентоспособности секторов услуг развивающихся стран, можно добиться благодаря передаче имеющей коммерческую ценность технологии на преференциальных условиях, в первую очередь в области телекоммуникаций и информационной технологии; это потребует полного осуществления Приложения по телекоммуникациям (например, положений о технической и финансовой помощи). Можно было бы предложить развитым странам стимулировать свои компании и учреждения к передаче технологии.

91. В руководящих принципах должен учитываться тот факт, что до начала следующего этапа либерализации трансграничного предоставления услуг развивающиеся страны могут потребовать технической и финансовой помощи на цели создания инфраструктуры, а также для выработки необходимой нормативной основы и политики по защите конкуренции. Для выполнения целей статьи IV развивающимся странам потребуется увязать вопрос доступа на рынок при трансграничном способе предоставления услуг с вопросами коммерческого присутствия. Такая связь позволила бы им эффективно решать проблемы, касающиеся ответственности, юрисдикции и защиты потребителей, а также создавать необходимые условия для доступа, включая, например, требования к показателям работы.

92. Что касается четвертого способа предоставления услуг, можно составить перечень категорий лиц, в отношении которых страны согласились бы не применять КЭН, а также критерии применения КЭН к тем категориям, которые не включены в этот список. Можно было бы также рассмотреть возможность связывания тех условий доступа, которые закреплены в действующем иммиграционном законодательстве, а также целесообразность выработки соглашения о либерализации доступа по конкретным категориям лиц наряду с возможностью отмены тех требований, которые мешают развивающимся странам оказывать профессиональные услуги. Можно создать механизм стимулирования и контроля эффективного доступа развивающихся стран к СВП применительно ко всем профессиональным услугам.

93. К числу других проблемных областей, которые можно было бы охватить руководящими принципами для переговоров, утвержденными в соответствии с пунктом 3 статьи XIX, относятся ускорение работы над экстренными защитными мерами, позволяющими странам расширять обязательства в отношении доступа на рынок применительно ко всем способам предоставления услуг и всем секторам, распространение на субсидии в развитых странах норм в контексте переговоров по статье XV, укрепление положений статьи IX посредством обеспечения контроля со стороны импортирующих и экспортирующих стран за случаями злоупотребления господствующим положением на рынке, а также разработка процедур уведомления о случаях ограничительной деловой практики. Можно было бы также согласовать справочные документы по защите конкуренции и по практике частного сектора, например, в отношении ГСР и КСБ.

VI. ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

94. По итогам анализа, проведенного в предыдущих главах настоящего документа, на рассмотрение государств-членов выносятся следующие политические рекомендации.

A. Рекомендации национальным правительствам

95. На национальном уровне могут быть предприняты следующие политические инициативы: i) выявление барьеров для экспорта услуг, например путем распространения среди представителей частного сектора вопросников по проблемам с получением виз или

разрешений на работу; ii) укрепление производственных услуг, в частности путем экстернализации и либерализации доступа на рынок; iii) формирование на предприятиях, экспортирующих трудоемкие услуги, такой структуры, которая позволяла бы оказывать услуги в пакете, увязывать продолжительность временного пребывания персонала с конкретным проектом и четко определенными профессиональными требованиями; iv) подготовка справочников тех видов деятельности, которой занимаются работающие за рубежом граждане, с тем чтобы определить те области, где у страны имеются сравнительные преимущества, и сделать соответствующие запросы в ходе следующего раунда переговоров по ГАТС; и v) ускорение включения тематики услуг и программ их либерализации в субрегиональные соглашения и укрепление сотрудничества на основе таких соглашений в целях подготовки к следующему раунду переговоров по ГАТС.

В. Рекомендации международному сообществу

96. Международное сообщество могло бы предпринять следующие инициативы:

i) обеспечение эффективного осуществления статей IV и XIX ГАТС в контексте разработки руководящих принципов переговоров по ГАТС; ii) подготовка перечня конкретных требований для применения критериев экономической необходимости в целях прекращения в конечном счете их использования в первую очередь в отношении четко определенных категорий профессий, iii) создание условий, благоприятствующих передаче технологии компаниями из развитых стран фирмам в развивающихся странах, а также распространение технологий в государственном секторе развивающихся стран; iv) оказание секретариатам ЮНКТАД и ВТО помощи в совершенствовании статистики услуг в интересах удовлетворения потребностей директивных органов и участников торговых переговоров в ходе следующего раунда переговоров по ГАТС.

С. Рекомендации ЮНКТАД

97. ЮНКТАД можно было бы предложить принять следующие меры: i) созвать совещание экспертов по вопросам влияния электронной торговли на торговлю услугами в развивающихся странах, а также по видам экономической инфраструктурной политики, которая станет одной из составляющих экспортной стратегии в области дистанционных услуг/коммерческих услуг; ii) систематический анализ иммиграционного законодательства в целях выявления его профессиональной специфики, с тем чтобы помочь развивающимся странам определить возможности для расширения торговли и облегчить подготовку запросов для переговоров по ГАТС; iii) составление справочника наиболее распространенных видов антиконкурентной практики в секторах услуг; и iv) продолжение работы по базе данных МАСТ (меры, затрагивающие торговлю услугами).

Примечания

1/ Многие экспортеры услуг не пользуются никакой официальной поддержкой со стороны национальных учреждений по стимулированию экспорта. Их малая известность усугубляется неадекватностью статистики торговли услугами, и таким образом вклад сектора услуг в экономику развивающихся стран по-прежнему недооценивается. В результате государственные ресурсы направляются в другие сектора, которые считаются более важными для экономического развития; при этом тот факт, что конкурентоспособность этих секторов зависит от высококачественных услуг, не получает должного признания.

2/ Geza Feketekuty, "Setting the Agenda for Services 2000: the Next Round of Negotiations on Trade in Services", WTO Series, Graduate Institute of International Studies, Geneva 1998.

3/ *World Investment Report 1997*, UNCTAD/ITE/IIT/5.

4/ Доклад о торговле и развитии, 1994 год, добавление.

5/ Saskia Sassen, *The mobility of Labour and Capital*, Cambridge University Press, 1988. Robyn Iredale, "Analysis of factors generating international migration", paper presented to the Technical Symposium on International Migration and Development, July 1998. K. Malhotra, "Globalisation and the economic growth paradigm: Some implications for labour migration and mobility, paper presented at the Conference on Labour Migration and Mobility in China and Asia, Asia Pacific Institute, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing, 17-19 April 1998. G.W. Stahl, "Explaining international migration in global population movements and their implications for Australia, Australian Government Publishing Service, 1993.

6/ В ряде эмпирических исследований подчеркивается, что перемещение физических лиц выгодно для экономики принимающих стран, в первую очередь с точки зрения повышения международной конкурентоспособности, технологического новаторства, уровня образования и подготовки кадров. В ряде случаев ежегодный размер выгод может вполне превысить нынешний глобальный ВВП, создаваемый в условиях ограничений на перемещение рабочей силы. В исследовании Боба Хамильтона и Джона Уэйли утверждается, что устранение таких барьеров ведет к перетоку рабочей силы и повышению эффективности. "Efficiency and distributional implications of global restrictions on labour mobility", *Journal of Development Economics*, Vol. 14, Nos. 1-2, Jan/Feb 1984, pp. 60-75.

7/ В работе Тремпа рекомендуется внести изменения в иммиграционную программу Канады в целях изменения подхода к временной рабочей силе: от прямого государственного контроля предлагается перейти к процедуре утверждения, которая была бы реалистичной с коммерческой точки зрения, а также исходить из добросовестных намерений работодателей, а не критериев рынка труда. R. Trempe, S. Davis, and R. Kunin, "Not just Numbers - A Canadian Framework for Future Immigration", Ottawa, 1997.

8/ Robert Grosse, "Restrictive Business Practices in international service industries: Examples from Latin America", Transnational Corporation, Vol. VI, No. 2, August 1996.

9/ См. OECD, The World in 2020: Towards a New Global Age, 1997.

10/ См. ЮНКТАД "Укрепление потенциала развивающихся стран для развития их сектора экологических услуг" TD/B/COM.1/EM.7/2, 12 мая 1998 года.

11/ См. ЮНКТАД "Международная торговля услугами здравоохранения: трудности и возможности для развивающихся стран (TD/B/COM.1/EM.1/2), 7 апреля 1997 года.

12/ См. ЮНКТАД "Международная торговля услугами, связанными с туризмом: проблемы и возможности для развивающихся стран (TD/B/COM.1/EM.6/2), 2 апреля 1998 года; и ЮНКТАД "Укрепление потенциала для расширения сектора туризма в развивающихся странах" (TD/B/COM.1/EM.6/L.1), 11 июня 1998 года.

13/ Под "утечкой" понимается уменьшение размера поступлений от туризма из-за расходов на импорт оборудования и запасов, рекламных расходов за рубежом, репатриации прибыли, погашения иностранных займов и т.д.

14/ См. "A global framework for electronic commerce" available at: <http://www.iitf.nist.gov/eleccom>.

15/ См. "Emerging-market indicators: Telephone access and teledensity", The Economist, 4 April 1998, p. 114.

16/ См. ЮНКТАД "Позитивные меры для содействия устойчивому развитию, в частности для достижения целей многосторонних экологических соглашений" (TD/B/COM.3/EM.3/2), 1 июля 1997 года.

17/ "Electronic commerce and the role of the WTO", WTO Special Studies 2, 1998.

18/ См. Доклад о торговле и развитии, 1988 год

19/ World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1995, chapter 3, p. 51.

20/ В Соединенных Штатах такая нехватка оценивается в 346 000 человек, а в Европе - в 165 000 человек. Она не может быть удовлетворена из-за визовых ограничений.

21/ OECD Discussion Paper, "Dismantling the Barriers to Global Electronic Commerce", November 1997. G. Shaw, "E-commerce expected to be 21st century's mall", Vancouver Sun, 25 May 1998, C1.

22/ См. *World Investment Report 1997*, pp. 12-16.
