

Конференция Организации Объединенных Наций
по торговле и развитию

**ДОКЛАД ОБ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ
И РАЗВИТИИ, 2004 ГОД**

ОБЗОР



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

ДОКЛАД ОБ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ
И РАЗВИТИИ, 2004 ГОД

ОБЗОР



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2004 год

Примечание

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории, города или района или их властей или относительно делимитации их границ.

Материалы, содержащиеся в настоящем издании, можно свободно цитировать или перепечатывать, однако при этом необходимо делать соответствующую оговорку со ссылкой на номер документа. Экземпляр издания, содержащего цитируемый или перепечатываемый материал, следует направлять в секретариат ЮНКТАД по адресу: Palais des Nations, CH-1211, Geneva 10, Switzerland.

Версия полного доклада на английском языке, а также версии его Обзора на английском, испанском и французском языках в настоящее время имеются в Интернете по нижеуказанному адресу. Версии на других языках будут помещаться по мере их появления.

www.unctad.org/ecommerce

UNCTAD/SDTE/ECB/2004/1 (Overview)

ИЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Авторские права © Организации Объединенных Наций, 2004 год
Все права охраняются

Предисловие

Информационно-коммуникационные технологии таят немалые возможности для поощрения развития и экономического роста. Они могут способствовать новаторству и повышению производительности труда. Они могут снижать транзакционные издержки и в считанные секунды предоставлять доступ к мировым знаниям во всем их богатстве. Использование ИКТ развивающимися странами, и в первую очередь малыми и средними предприятиями, может дать впечатляющий эффект в плане роста занятости, обеспечения равноправия полов и повышения уровня жизни.

В последние годы международная торговля связанными с ИКТ товарами и услугами росла быстрее торговли в целом. Некоторые развивающиеся страны активно пользуются открывающимися благодаря ИКТ возможностями для расширения своей клиентуры и активизации своего участия в международной производственной кооперации. В то же время для того, чтобы ИКТ приносили пользу всем странам и реально влияли на их экономические перспективы, необходимо активизировать усилия по укреплению потенциала и созданию благоприятного климата как на национальном, так и на международном уровне.

Эти усилия должны быть направлены на решение как масштабных, глобальных задач, например задач управления Интернетом и защиты интеллектуальной собственности, так и более узких, конкретных вопросов, таких, как обеспечение доступа МСП к ИКТ. Для этого, по всей видимости, потребуются серьезные изменения на уровне как отдельных работников и компаний, так и экономики в целом. Для того чтобы добиться таких изменений с минимальным ущербом, соответствующие политические меры должны разрабатываться и применяться на основе коллегиального подхода. В то же время эти политические меры должны прочно увязываться с нашей общей борьбой, направленной на искоренение нищеты и решение других социальных задач.

GE.04-52706 (R) 171104 171104

В настоящем четвертом Докладе об электронной торговле и развитии рассказывается о влиянии ИКТ на экономику развивающихся стран и их предприятия, плюсах и минусах инвестирования в ИКТ и путях повышения отдачи от этих инвестиций для общества. Содержащиеся в докладе данные и анализ должны помочь обсуждению на глобальном уровне наилучших путей для претворения в жизнь Плана действий, согласованного на первом этапе Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества (Женева, декабрь 2003 года). Мы продолжаем прилагать усилия к тому, чтобы обеспечить более широкое и справедливое распределение создаваемых благодаря ИКТ благ, и я с большим удовольствием выношу настоящий доклад на рассмотрение широкой мировой аудитории.



Кофи А. Аннан
Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций

ОБЗОР

1. Информационно-коммуникационные технологии на службе экономического развития: темы для международного диалога

Распространение Интернета и рост электронной торговли

В конце 2003 года доступ к Интернету имели почти 676 млн. человек (или 11,8% от общей численности населения планеты). Таким образом, по сравнению с концом 2002 года число пользователей Интернета возросло на 49,5 млн. человек, или на 7,8%. На развивающиеся страны приходится свыше 36% всех пользователей Интернета в мире, и с 2000 по 2003 год их доля в общемировой численности пользователей Интернета возросла почти на 50%. В то же время в развивающихся странах основное число пользователей Интернета приходится всего лишь на несколько стран: 61,52% из них живет в Китае, Республике Корея, Индии, Бразилии и Мексике. Прирост числа пользователей Интернета в мире на 75% обеспечивают развивающиеся страны. Несмотря на быстрый рост показателей проникновения Интернета в развивающихся странах, они по-прежнему в десятки раз ниже среднего уровня развитых стран.

С января 2003 года по январь 2004 года число Интернет-хостов возросло на 35,8%, превысив в общей сложности 233 млн. хостов. Это свидетельствует об удвоении темпов роста по сравнению с 2002 годом. Что касается числа вебсайтов, то по состоянию на июнь 2004 года во всем мире насчитывалось 51 635 284 вебсайта - на 26,13% больше, чем годом ранее. С апреля 2003 по апрель 2004 года число вебсайтов, использующих протокол защищенных соединений (SSL) возросло на 56,7% и достигло 300 000.

ОРБИКОМ, сеть кафедр ЮНЕСКО по коммуникациям, комплексно подходит к количественному анализу распространения, внедрения и влияния ИКТ во всем мире. В основу модели ОРБИКОМ положена концептуальная схема, учитывающая не только соображения совместимости и готовности

к электронным операциям, но и соответствующие навыки работы с ИКТ и то, как пользуются ими физические лица и компании. В результате рассчитывается показатель "инфовойооруженности" (Infostate) каждой отдельной страны, включающей в себя как показатели "инфоплотности" (Infodensity) (сумма капиталовложений в ИКТ и численность занятой в этом секторе рабочей силы, включая информационные сети и навыки работы с ИКТ) и "инфопотребления" (Info-use) (внедрение и потребительские потоки ИКТ наряду с интенсивностью их использования). Применение такого подхода позволило еще раз подтвердить существование огромного разрыва между наиболее передовыми с точки зрения развития ИКТ странами, в которых показатель "инфовойооруженности" достигает 200, и наиболее отсталой группой, куда, главным образом, входят африканские и азиатские страны, и где этот показатель составляет всего 5. Хотя международной цифровой разрыв, по всей видимости, и сокращается, происходит это слишком медленно и главным образом за счет стран-середняков, в то время как наиболее отсталым странам не удастся добиться сколь-либо заметного прогресса. Несмотря на существование прямой связи между уровнем дохода и показателем "инфовойооруженности", существуют и заметные исключения: страны со схожим уровнем валового внутреннего продукта (ВВП) имеют сильно различающиеся показатели "инфовойооруженности", и наоборот. По всей видимости, это во многом, связано с выбором политики в области ИКТ.

Рост электронной торговли

Имеющиеся данные по Соединенным Штатам и Европейскому союзу (ЕС) говорят о том, что число коммерческих предприятий, подключающихся к Интернету, растет быстрее, чем стоимостной объем операций онлайн.

В Соединенных Штатах электронная торговля между предприятиями (B2B), на которую в 2002 году приходилось почти 93% всей электронной торговли, составляла 16,28% всех коммерческих операций между предприятиями. Несмотря на общее сокращение объема операций между предприятиями (как в электронной, так и в неэлектронной форме) в 2002 году, годовые

темпы роста электронной торговли B2B составляли 6,1%. Что же касается электронной торговли между предприятиями и потребителями, на долю электронных операций в первом квартале 2004 года пришлось 1,9% от общего объема розничных продаж, т.е. почти вдвое больше, чем в 2001 году. Годовые темпы роста розничной электронной торговли в Соединенных Штатах за год до конца первого квартала 2004 года составили 28,1%, в то время как общий объем розничной торговли в тот же период вырос лишь на 8,8%.

Стоимость продаж через Интернет в ЕС составила в 2001 году 86 млрд. долларов. Стоимостной объем электронного обмена данными и других электронных операций, осуществляемых не через Интернет, был в четыре раза выше по сравнению с объемом продаж через Интернет; в результате суммарная стоимость электронной торговли в ЕС составила в 2001 году примерно 430 млрд. долл. США.

Хотя некоторые развивающиеся страны и начали собирать данные по ИКТ в рамках систем официальной статистики, эти данные не всегда сопоставимы между отдельными странами или в сравнении с развитыми странами. На международном уровне требуются коллективные усилия по координации методологической работы и созданию глобальной базы данных для расчета показателей в области ИКТ. Секретариат ЮНКТАД начал новый проект сбора статистических данных об электронных коммерческих операциях в развивающихся странах, с которыми можно будет ознакомиться в ежегодном *Докладе об электронной торговле и развитии*. С результатами этого проекта можно ознакомиться в главе 1.

Диалог о роли ИКТ в процессе развития: некоторые предложения

Вопрос управления Интернетом

Проходившие в ходе Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества (ВВИО) обсуждения показали, что, по мнению большинства развивающихся стран, сохранение статуса-кво в этой области не отвечает их интересам и

что такое положение дел следует изменить. Прозвучали предложения создать некий межправительственный механизм. Высказывалась, например, озабоченность в связи с тем, что основные ресурсы Интернета находятся под контролем небольшой группы стран. Правовые механизмы, обеспечивающие выполнение частных контрактов (речь в первую очередь идет о национальной судебной системе стран), не всегда являются оптимальными для урегулирования разногласий в сфере публичной международной политики. Некоторые страны рассматривают Интернет как некое международное общественное достояние, в использовании которого они не играют той роли, на которую они могут по праву претендовать.

Помимо понимания необходимости дать ответ на вопросы, подобные выше перечисленным, нужно и признание того, что вряд ли можно назвать много конкретных политических областей, где для решения таких вопросов требуется создание новых международных институтов, занимающихся Интернетом, особенно с точки зрения экономической конкурентоспособности. Действительно, при наличии политического стремления решать имеющиеся проблемы, возможно, существующих систем международной координации сотрудничества или директивной деятельности достаточно для урегулирования если не большинства, то очень многих проблем управления, возникающих в связи с развитием Интернета.

Первым шагом к классификации ждущих решения вопросов общественной политики и соответствующих возможных мер могло бы стать разграничение между управлением Интернетом как глобальным общественным достоянием и теми проблемами международного управления, которые возникают в силу того, каким образом люди пользуются этим достоянием.

Что касается той группы вопросов, которая может относиться ко второй категории, инструменты международного управления либо уже существуют, либо могут быть легко созданы. Вопрос об уровне "управления" (от поиска консенсуса и сотрудничества и до директивной деятельности) и выборе инструментов должен решаться исходя из существа стоящей проблемы, а не того факта,

что Интернет является средой, где осуществляется порождающая эту проблему деятельность.

Что касается другой группы вопросов, таких, как управление системой имен доменов и функционирование системы рутового сервера, многие развивающиеся страны не удовлетворены тем, что правительства имеют весьма ограниченное влияние на структуры, в которых разрабатывается и осуществляется политика. Выработка общего определения интересов международного сообщества, которым должна служить система управления Интернетом, и достижение договоренности о формах участия правительств, возможно, являются важнейшим аспектом предстоящей работы. Хотя на данном этапе обсуждений еще не пришло время для институциональных предложений, некоторые их характеристики можно назвать уже сейчас.

Во-первых, любые предлагаемые реформы будут серьезно восприниматься лишь тогда, когда будут веские основания полагать, что эти реформы обеспечат стабильность и качество работы Интернета, предотвратят его фрагментацию и обеспечат сохранение процедуры разработки стандартов и политических мер по принципу "снизу вверх".

Во-вторых, вряд ли следует надеяться на универсальные решения. Вопросы, в которых технологические и политические аспекты переплетаются особенно тесно, по всей видимости, лучше всего решать на основе международного сотрудничества и координации.

В-третьих, эволюционный путь скорее принесет желаемые результаты, чем волюнтаристские методы работы "сверху вниз". Нынешняя система сформировалась за очень короткое время и еще не достигла той зрелости, которую хотели бы видеть в ней все заинтересованные стороны.

Развивающимся странам необходимо оценивать последствия различных моделей управлений Интернетом, в том числе с точки зрения способности экономики их стран получать отдачу от внедрения методов электронной торговли и электронного бизнеса. Требуются также непрерывные усилия по укреплению

директивного потенциала в области Интернета с тем, чтобы большинство развивающихся стран могли действенно участвовать в системах руководства и управления, которые, возможно, сформируются в процессе ВВИО.

ИКТ и экономическое развитие в преддверии следующего этапа ВВИО

В плане действий ВВИО подчеркивается роль национальных электронных стратегий как важнейшего инструмента построения информационного общества в развивающихся странах. В нем содержится также призыв поощрять разработку ориентированных на обеспечение развития ИКТ и, в частности, использование ИКТ малыми и средними предприятиями (МСП) в интересах новаторства, повышения производительности, уменьшения транзакционных расходов и борьбы с нищетой. Решение этих задач в контексте ВВИО должно способствовать формированию консенсуса по вопросам национальной политики, благодаря которой, а также международному климату ускоренное внедрение и использование ИКТ способствовали бы повышению темпов более равномерного экономического роста.

По имеющимся данным в последние годы международная торговля товарами и услугами ИКТ росла быстрее общего объема международной торговли и сохраняет свою динамику и по сей день. В то же время, для того чтобы обеспечить позитивное воздействие ИКТ на экономический рост большинства развивающихся стран, необходимо создать благоприятную среду для ИКТ на национальном и международном уровнях. В этой связи важную роль призваны сыграть также меры по поощрению и стимулированию внедрения ИКТ на предприятиях и, в первую очередь, на МСП.

Для того чтобы активнее заниматься экономическими аспектами информационного общества на втором этапе ВВИО, можно было бы постараться найти ответы на следующие вопросы:

- Какое влияние, позитивное или негативное, ИКТ оказывают на экономические перспективы

развивающихся стран? Какие уроки, вынесенные из накопленного опыта, можно было бы использовать в директивной деятельности по вопросам ИКТ, влияющей на торговлю, развитие предпринимательства или занятость?

- Какие стратегии оказались успешными, помогая предприятиям, особенно МСП, становиться более конкурентоспособными за счет использования ИКТ?
- Как можно использовать ИКТ в интересах облегчения участия МСП из развивающихся стран в национальной и международной производственной кооперации?
- Как вызванные ИКТ изменения на уровне фирм и всей экономики отразятся на рынках труда? Какие политические меры помогли бы добиться справедливых результатов в ходе этих процессов?

2. Электронный бизнес и малые и средние предприятия

В последние несколько лет темпы внедрения ИКТ на предприятиях заметно возросли, и все больше фирм подключается к Интернету. Они используют ИКТ для автоматизации внутренних операций, например конторских и производственных процессов, для работы с клиентами и материально-технического снабжения или для управления сетями распределения или логистики. Использование Интернета может начинаться с простого создания вебсайта и кончатся полной интеграцией бизнес-процессов. В то же время такая интеграция для МСП в развивающихся странах представляет собой очень серьезный шаг, требующий наличия управленческих и технических кадров, а также организационных изменений и инвестиций, которые предприятия зачастую не могут себе позволить. В Докладе анализируется внедрение ИКТ на МСП развивающихся стран на основе данных проведенных обзоров и исследований. Таким образом, в нем обобщаются сведения об использовании ИКТ и электронного бизнеса на МСП и предлагаются политические меры, которые способствовали бы внедрению ИКТ на предприятиях.

Вначале в Докладе рассказывается о том, как ИКТ меняют традиционные коммерческие процессы, такие, как маркетинг, реализация и покупка продукции, контроль за производством и товарно-материальными запасами, финансирование и управление людскими ресурсами. На примере статистики развитых стран видно, что крупные компании, как правило, шире пользуются ИКТ, хотя наибольшие возможности повысить производительность труда за счет внедрения электронных коммерческих операций существуют у МСП. Однако для того, чтобы воспользоваться этими возможностями, фирмы должны располагать также хорошим управленческим, техническим и инновационным потенциалом, который далеко не всегда могут себе позволить МСП в развивающихся странах.

Оценка использования ИКТ МСП в развивающихся странах Азии и Африки показала, что многие фирмы уже подключились к Интернету и активно используют его для поддержания контактов с поставщиками и клиентами. Это особенно характерно для компаний, расположенных в городских районах, в то время как из-за цифрового разрыва между городом и деревней многие МСП, расположенные вне крупных городов, оказываются за бортом этого процесса. В то же время часто Интернетом пользуются лишь владельцы или руководители предприятий, что не позволяет в полной мере использовать те возможности, которые открываются благодаря новым технологиям. Результаты исследований говорят о том, что прибыльность является решающим критерием, определяющим желание МСП работать в режиме онлайн. Хотя в целом ряде исследований и делается вывод о существовании прямой связи между внедрением ИКТ и прибылью/производительностью на уровне компаний, одна из основных причин неиспользования ИКТ заключается в том, что, по мнению владельцев компаний, такие технологии оказывают весьма ограниченное влияние на прибыльность бизнеса. При этом они ссылаются также на то, что в режиме онлайн работают очень немногие поставщики и клиенты. С другой стороны, когда компании видят плюсы для своего бизнеса, например возможность увеличить число клиентов, они готовы вкладывать деньги в оборудование и подключение к электронным сетям. Иными

словами, готовность МСП инвестировать в ИКТ не всегда является функцией расходов.

Обследование МСП в пяти латиноамериканских странах (Чили, Колумбия, Коста-Рика, Мексика и Венесуэла), проведенное ЮНКТАД совместно с ФУНДЕС, дает представление об использовании ИКТ и Интернета на уровне фирм. Его результаты свидетельствуют о том, что расположенные в городских районах компании активно используют персональные компьютеры (ПК), Интернет и ИКТ, причем с точки зрения доступа к Интернету и его использования (например, электронная почта) между малыми и средними предприятиями нет большой разницы. В то же время МСП гораздо реже применяют более сложные процессы, в частности автоматизацию и интеграцию коммерческих операций. Электронная торговля по-прежнему развита слабо, и мелкие компании для продажи своей продукции онлайн чаще пользуются электронными рынками, а средние - вебсайтами компаний (своими собственными или третьих сторон). Активнее всего ИКТ и Интернетом пользуются компании, работающие в сфере услуг, за ними следуют торговые и промышленные предприятия (наименее активно использующие эти возможности). Это совпадает с выводами, сделанными по итогам изучения положения дел в других развивающихся регионах, и отчасти объясняется тем фактом, что такие функции, как маркетинг и реализация услуг онлайн, требуют лишь наличия доступа к Интернету и вебсайту и в меньшей степени предполагают интеграцию систем, как, например, в случае управления материально-техническим обеспечением или производством в промышленности.

Фирмы как в развитых, так и в развивающихся странах называют одни и те же основные препятствия для использования Интернета. Фирмы, которые уже пользуются Интернетом, считают важнейшей проблемой незащищенность сети, а также медленное и негарантированное соединение. Еще одним важным выводом является то, что многие компании не работают в режиме онлайн вовсе не из-за отсутствия необходимых технических кадров. Часто это зависит от управленческого звена и общей осведомленности владельцев компаний о возможностях ИКТ.

В Докладе утверждается, что получение доступа к Интернету для большинства фирм не является серьезным препятствием даже в случае медленного соединения с ними. Гораздо сложнее полностью интегрировать коммерческие операции компаний на основе ИКТ, и особенно для МСП в развивающихся странах. Результаты обследований подтверждают также, что, внедряя ИКТ, все компании должны пройти определенный эволюционный путь. Для МСП сравнительно несложно начать использовать ПК, затем подключиться к Интернету и электронной почте и потом создать свой вебсайт. В то же время это отнюдь не означает автоматического перехода на осуществление коммерческих операций (внутренних или внешних, включая электронную торговлю) через Интернет, причем крупные компании имеют больше возможностей автоматизировать свои коммерческие процессы (и сделать на более ранних этапах), чем менее крупные компании.

Одно из объяснений этому заключается в том, что большинство МСП не имеют четко сформулированной стратегии электронного бизнеса. Для создания более комплексных замкнутых или открытых систем ведения электронных операций и подсоединения их к компьютерным системам поставщиков и потребителей требуются не только технические знания, но и углубленный анализ расходов и отдачи от необходимых инвестиций, а также убедительные аргументы в пользу последних. С другой стороны, преимуществом МСП является то, что стратегические и организационные изменения они могут осуществлять гораздо быстрее (и дешевле), чем крупные компании. Такая гибкость должна быть их конкурентным преимуществом, когда речь заходит о переходе на электронные коммерческие операции.

В Докладе выделяются несколько стратегических направлений деятельности. Во-первых, МСП требуется надежное, дешевое соединение, и для этого зачастую достаточно услуг, оказываемых по телефону. Поэтому, а также для преодоления разрыва между городскими и сельскими районами акцент следует сделать на обеспечении всеобщего качественного доступа к основным услугам. За этим, конечно же, должно последовать

соединение через скоростные каналы, что позволит компаниям двигаться вперед по пути полной интеграции электронного бизнеса. Во-вторых, для ведения электронных коммерческих операций необходимо доверие к нормативно-правовой системе регулирования Интернета. В-третьих, если МСП хотят совершить скачок от простого (и дешевого) использования Интернета, например электронной почты и поиска, к построению таких систем электронного бизнеса, которые были бы в полной мере интегрированы с системами клиентов и поставщиков, потребуются дополнительные инвестиции, а также необходимые технические и управленческие навыки, позволяющие планировать и успешно претворять в жизнь электронные бизнес-стратегии. Именно в этих областях поддержка МСП государственными и частными учреждениями может оказаться решающей.

Наконец, анализ обзоров электронного бизнеса показывает, насколько трудно на основе имеющихся статистических и иных данных сравнивать положение в отдельных странах даже с точки зрения таких простых показателей, как использование Интернета и электронной почты или наличие вебсайтов у компаний. Для того чтобы иметь сопоставимую и представительную информацию о готовности к работе с ИКТ и их практическому использованию, требуется непрерывный сбор данных через официальные статистические каналы.

3. Креативные отрасли и цифровые и Интернет-технологии: пример музыкальной индустрии

Создание музыкальных произведений требует таланта и труда. С точки зрения технологии развитые страны были впереди, однако благодаря общему прогрессу в вычислительной технике и Интернет-технологиях этот разрыв быстро сокращается. Развивающимся странам необходимо серьезно подумать об использовании технологий для развития и популяризации своего музыкального потенциала и получения прибыли от его использования. В последнее время глобальный сектор развлечений больше обеспокоен борьбой с незаконным использованием авторских прав, и его тенденции вряд ли могут служить ориентиром для соответствующей индустрии и артистов в развивающихся странах.

Цифровые и Интернет-технологии и музыка прекрасно совместимы. Музыка вышла из-под контроля компаний звукозаписи и издательств, и сегодня музыкальные произведения свободно обмениваются и предлагаются в одноуровневых межузловых сетях (p2p) Интернета. Музыкальная индустрия осознала всю эпохальность развития ширококанального Интернета и технологий p2p и пытается ограничить возможный ущерб до тех пор, когда ситуация полностью не прояснится. Происходит поляризация точек зрения и аргументации. Представители музыкальной индустрии утверждают, что как и физическое пиратство обмен файлами также наносит ущерб продажам, а следовательно и доходам авторов песен и исполнителей и конечно же их собственной корпоративной прибыли. Научные круги, ассоциации потребителей и либеральные группы зачастую утверждают обратное, однако часто даже они вынуждены признать очевидную противозаконность обмена файлами с информацией, защищенной авторскими правами.

Тем не менее индустрия развлечений успешно добивается от правительств и международных организаций ужесточения защищающего авторские права законодательства и правоприменительных механизмов. Одновременно она пытается создать платную альтернативу незаконной загрузке p2p. За одним ничтожным исключением, ни один из этих порталов не работает в режиме p2p, и поэтому они могут оказаться отвергнуты большинством потребителей. Их популярность будет обратно пропорциональна эффективности и разнообразию защищающих от копирования технологий и количеству стандартов защищенных файлов. Творческий и коммерческий потенциал Интернета ощутимо возрастет тогда, когда артисты, индустрия и слушатели найдут способ коммерциализации обмена файлами в сетях p2p. Решения для других проблемных технологий уже находились: достаточно вспомнить о радио FM, аудиокассетах и видеомагнитофонах. В то же время в нынешней ситуации крупные музыкальные компании вряд ли могут возглавить этот процесс, поскольку они еще только привыкают к бурному развитию Интернета. Это предоставляет широкую свободу действий для

технологических компаний, которые вряд ли испытывают непреодолимый страх перед лицом технического прогресса.

Открывающиеся благодаря развитию технологий возможности требуют внесения изменений в бизнес-модели как от артистов, так и от всей отрасли. Изменение бизнес-моделей само по себе является довольно рискованным делом. Однако музыкальной индустрии не привыкать к риску. Лишь 5-10% ее продуктов приносят прибыль, хотя и колоссальную. С точки зрения артистов цифровые и Интернет-технологии открывают возможность для большей независимости и контроля за результатами своей работы. Во-первых, Интернет открывает доступ к информации о коммерческих механизмах традиционного музыкального бизнеса, позволяя артистам анализировать, какая структура поступлений (запись, написание песен, исполнение и т.д.) и соответственно какие инвестиции обеспечат им максимальную прибыль при том или ином уровне художественной и коммерческой свободы. Во-вторых, потенциал современных технологий цифровой записи и производства музыкальной продукции поистине неограничен: возможности Интернета представлять артистов аудитории, распространять их музыкальные произведения и служить каналом для личных контактов не имеют исторических аналогов. С точки зрения публики, хотя современное законодательство разрешает ей лишь "использовать" изданные или опубликованные музыкальные произведения, большинство слушателей интеллектуально и эмоционально "присваивают" себе те или иные музыкальные произведения: поэтому в обмене музыкальными произведениями онлайн они не усматривают, хотя и ошибочно, нарушения лицензионных или имущественных прав. Как бы то ни было, сами музыканты страдают от таких правонарушений довольно редко: компании звукозаписи или издательства, как правило, приобретают у артистов авторские права в обмен на заранее известные лицензионные платежи. В отличие от издательств, которые, как правило, возмещают лицензионные платежи, доходы от звукозаписи являются менее стабильными.

В развитых странах существуют зрелые музыкальные рынки, и их будущий рост будет зависеть от того, насколько успешными окажутся попытки убедить аудиторию отказаться от использования

своего досуга на поиски в Интернете, просмотр фильмов на DVD или на игру в компьютерные игры. Успех таких попыток отнюдь не очевиден. Поэтому музыкальные рынки крупных развивающихся стран, которые имеют большой потенциал роста, будут и впредь привлекать внимание ведущих компаний при условии, что на этих рынках удастся создать или улучшить и поддерживать нормальное положение с защитой авторских прав. Международная музыкальная индустрия будет продолжать добиваться устранения любых возможных торговых ограничений на импорт культурных товаров и услуг. В то же время развивающимся странам следует пересмотреть свою позицию по отношению к предусмотренному в ГАТС четвертому способу предложения услуг за счет перемещения физических лиц, с тем чтобы улучшить условия для коммерческих поездок своих артистов.

Развивающиеся страны, имеющие крупные национальные рынки и многочисленную диаспору, такие, как Бразилия, Индия и Китай, будут активнее использовать технологии и, безусловно, увеличивать как продажу компакт-дисков на международном рынке, так и платную загрузку музыкальных произведений онлайн. В артистических и культурных кругах должны хорошо понимать коммерческие особенности работы индустрии на международном уровне, с тем чтобы добиваться оптимальной структуры доходов (запись, написание музыкальных произведений, исполнение). Важнейшими станут требования к экономии за счет масштабов коммерческой деятельности и к выбору соответствующих технологий. Если помнить о том, что большинство предлагаемых на рынке произведений не приносят прибыли, амбиции должны быть реальными. С учетом малой статистической вероятности получения крупных доходов от звукозаписи артисты, возможно, будут заинтересованы в более активном продвижении своих произведений онлайн, тем самым помогая публике оценить свой талант и обеспечивая себе дополнительные доходы от концертов или написания музыкальных произведений для других исполнителей. Поскольку как традиционные авторские права, так и лицензии открытого типа для представителей творческих профессий нуждаются в законодательном оформлении и защите, развивающиеся страны должны располагать для этих целей

соответствующей правовой основой и органами, которые могли бы взыскивать причитающиеся платежи. Это поможет формированию мощных национальных рынков, а также налаживанию контактов и деловых отношений с международной индустрией развлечений. В то же время артистам не следует отказываться от использования открытых лицензий, исходя из того, что они отдают плоды своей работы и музыкальные произведения бесплатно. Существуют широкие возможности для выбора, причем контракты, предлагаемые ведущими студиями избранному меньшинству, и бесплатное распространение произведений являются лишь двумя крайними случаями.

4. Высшее образование онлайн: тема для развивающихся стран

Высшее образование онлайн, обеспечивающее распространение учебных материалов, доступ к ним и использование высшего образования, включая исследовательскую деятельность через Интернет, изучается и внедряется в рамках стратегии предоставления доступа к образованию и технологии национальным и международным студентам. Оно используется также для развития навыков работы с ИКТ, получения дополнительных поступлений (или дополнительных финансовых ресурсов) и повышения конкурентоспособности учреждений и физических лиц как на национальном, так и на международном уровне.

Например, в Индии студенты могут получить через Интернет степень бакалавра по информационной технологии (ИТ) в Открытом университете им. Индиры Ганди (ОУИГ). Опираясь на уже существующую структуру, ОУИГ превращается в университет, предлагающий заочное образование. Имея бюджет в 200 000 долл. США, он предлагает образование онлайн 10 000 студентов на основе учебных курсов, часть которых разработана самим университетом, а часть куплена в Соединенном Королевстве.

В Докладе изучаются эффект и потенциальная отдача от высшего образования онлайн в развивающихся странах на основе анализа того влияния, которое Интернет оказывает на высшее

образование и международный рынок образовательных услуг. В нем описываются нынешние инициативы и некоторые основные моменты, которые следует учесть, с тем чтобы понять, является ли высшее образование онлайн разумной альтернативой для студентов, учреждений, предприятий и правительств в развивающихся странах, и если да, то при каких условиях.

Сегодняшний рынок высшего образования онлайн по-прежнему невелик (по сравнению с традиционным очным образованием) и раздроблен (многочисленность поставщиков и разработчиков образовательных программ обеспечивает гибкость, новаторство и плюрализм и в то же время вносит некоторую неразбериху). Этот рынок является более зрелым в развитых странах, где существует мощная система образования, конкурентный рынок и инфраструктура ИКТ. Эти страны являются и крупнейшими экспортерами услуг высшего образования. В развивающихся странах Интернет начинает постепенно проникать в систему высшего образования, доступ к которому открыт далеко не для всех. В режиме онлайн обучение предлагается наиболее популярным и пользующимся спросом на рынке профессиям (управление бизнесом, ИКТ и сфера образования) главным образом на английском языке.

Программы, подобные программам ОУИГ, предлагаются во всем мире - на малых островах Тихого океана, в Африке, Южной Америке и в других регионах. Высшее образование онлайн принимает различные очертания и формы, начиная от практически новых виртуальных университетов и кончая традиционными учреждениями, внедряющими Интернет, с тем чтобы дополнить предлагаемые услуги. В Докладе определяются пять моделей высшего образования онлайн в развитых и развивающихся странах, каждая из которых, безусловно, связана с конкретным экономическим, образовательным и политическим контекстом, а также с конкретными потребностями и возможностями учебных заведений, которые должны придумывать новаторские и прогрессивные механизмы использования Интернета. Учебные заведения в развивающихся странах могут избрать различные стратегии организации высшего образования онлайн, включая адаптацию программ к местным условиям, расширение своего

места на рынке или укрепление своего регионального лидерства и/или использование опыта других учреждений, например посредством налаживания партнерских связей для обмена учебными программами и технологией или взаимного признания дипломов.

Инвестиции студентов, учреждений или национальных правительств в высшее образование онлайн необходимо соизмерять с другими приоритетами и потребностями. В Докладе указывается, что инвестиции в высшее образование онлайн определяются не только возможной экономией за счет масштабов, но и остротой потребностей в новых источниках финансирования, возможностями повышения эффективности за счет специализации и "модуляризации", а также новыми коммерческими моделями и необходимостью конкурировать с другими поставщиками.

Интернет еще более усиливает нынешние тенденции в сфере образования, способствуя расширению партнерских связей между частным и государственным секторами, привлечению частных компаний к работе в сфере образования и интернационализации высшего образования. Он позволяет также дробить услуги образования и повышать степень специализации различных поставщиков, включая преподавателей, поставщиков ИТ, разработчиков учебных материалов и программ и управляющих учебными заведениями. Особенно важно то, что Интернет бросает вызов нынешним коммерческим моделям и открывает дополнительные возможности для получения доступа к материалам и программному обеспечению и их использования, создания международных сетей, а также персонализации и постановки на поток услуг высшего образования. В частности, он будоражит нынешние модели академической исследовательской и издательской деятельности, а также существующую юридическую систему и практику с точки зрения гарантий качества, аккредитации и признания дипломов, а также защиты прав интеллектуальной собственности.

На правительствах лежит важная обязанность устранять препятствия в области финансов, технологий и развития и содействовать повышению образованности населения. Они играют ключевую роль в обеспечении максимальной отдачи от высшего

образования онлайн и в создании условий для того, чтобы инициативы в этой области помогали преодолевать, а не углублять цифровой разрыв и отвечали местным требованиям и культурным особенностям. Предложения в этой области сводятся к следующему: вести информационно-просветительскую работу и поощрять сотрудничество и диалог между различными субъектами; поощрять тягу к знаниям; добиваться согласованности между стратегиями в области образования и ИКТ; поддерживать использование открытых технологий и незащищенной информации в сфере высшего образования; стимулировать инвестиции в электронное обучение и высшее образование онлайн в интересах максимально эффективного решения учебных задач; создавать прозрачные механизмы гарантирования качества, аккредитации и признания дипломов и отслеживать и количественно оценивать все экономические, образовательные и социальные плюсы и минусы.

В заключение можно сказать, что применимость высшего образования онлайн к условиям развивающихся стран в первую очередь определяется финансовыми возможностями и общим потенциалом, необходимым для решения конкретных задач в области образования и развития. Своими действиями правительства могут помочь сделать высшее образование онлайн разумной альтернативой, создавая учебный и политический климат, который открывает доступ к высшему образованию для тех, кто раньше отсекался от него, стимулирует использование адекватных и актуальных учебных материалов и процессов, поощряет новаторство и инвестиции в образование и обеспечивает признание студенческих нужд и усилий.

5. Электронное управление: электронные закупки и развитие потенциала электронного бизнеса

ИКТ и, в особенности, Интернет открывают возможности для реорганизации и создания сетей государственных служб, позволяющих сделать их более эффективными, прозрачными и чуткими к потребностям клиентов. Один из важных путей реализации этих потенциальных возможностей заключается в

развитии электронных закупок, благодаря которым государственные организации при помощи Интернета приобретают/закупают товары и услуги у частного сектора, распространяют информацию о своих потребностях, выбирают продавцов, следят за исполнением контрактов на обслуживание и выполнение работ и производят расчеты.

О мировом рынке электронных закупок нет полных статистических данных, хотя в целом можно утверждать, что правительства, как правило, являются крупнейшими покупателями и что масштабы этого рынка очень важны для национальной экономики. Например, в странах - членах ОЭСР суммарная доля закупок на всех уровнях государственного управления, по оценкам, составляла в 1998 году почти 20% ВВП (4,7 трлн. долл. США), а в странах, не входящих в ОЭСР, порядка 14% (816 млрд. долл. США).

Хотя электронные закупки и позволяют ощутимо снизить цены и операционные издержки, окупаемость инвестиций в проекты в области электронных закупок оценить очень сложно. Компании-пионеры в этой области заявляли, что их экономия на электронных закупках составляла от 8 до 15%, а окупаемость инвестиций - меньше года. Однако, по мере того как закупки из стратегических источников приобретают устойчивый характер и связанные с ними расходы превращаются в факторы производства, размер такой экономии снижается. При использовании электронных закупок экономию в краткосрочном плане можно максимально повысить за счет неполного развертывания соответствующих систем и акцентирования внимания в первую очередь на мелких категориях (например, канцелярские товары) и поддержке поставщиков, например посредством оплаты их поставок сразу же после получения уведомления об отгрузке товаров.

Другие плюсы электронных закупок лежат в области управления и администрирования. Что касается управления, электронные закупки повышают прозрачность государственной директивной деятельности, способствуют выполнению принятых решений и помогают бороться с коррупцией. Что же касается административных процессов, они могут снижать

бюрократические препоны (в том числе накладные расходы или средства, расходуемые на управленческую деятельность в сфере услуг, а не на их реальное оказание) и обеспечивать экономию средств и времени. Электронные закупки благоприятно влияют и на навыки работы с ИКТ всех пользователей этой системы.

Кроме того, эффективные операции онлайн с государственными учреждениями могут подталкивать коммерческие предприятия всевозможных размеров к внедрению ИКТ и электронных коммерческих операций. Действительно, стратегии электронных закупок должны конкретно поощрять потенциальных поставщиков к использованию Интернета и систем электронного бизнеса.

Залогом успешной практики государственных электронных закупок служат широкие консультации с представителями государственных учреждений и частного сектора. Одна из основных стратегических целей для всех стран заключается в том, чтобы добиться последовательного использования методов электронных закупок на всех уровнях государственного управления и свести к минимуму расходы для поставщиков. Кроме того, процесс разработки стратегии электронных закупок должен включать в себя целый ряд этапов, каждый из которых требует тщательной проработки. Этот процесс начинается с определения задач и общей направленности проекта, за которыми следуют анализ и реформа нормативно-правовой основы и действующих процедур, их реинжиниринг, выбор возможных решений и платформ, а также составление и претворение в жизнь соответствующего плана, включая выделение достаточных ресурсов и управление ими, подготовку кадров, а зачастую и наделение низшего управленческого звена полномочиями принимать решение.

Первоначально стратегия электронных закупок для развивающихся стран необязательно должна включать в себя весь комплекс процедур электронной закупки, таких, как электронная система торгов, электронный рынок для закупки товаров и услуг онлайн или единый правительственный вебсайт для всех коммерческих операций с государственным сектором. Внедрение

системы электронных закупок может начинаться с небольших шагов, таких, как выставление онлайн обновленной информации для торгов.

Любая система электронных закупок требует высокого уровня совместимости, с тем чтобы ни один потенциальный участник не оказался исключенным из торгов лишь потому, что он использует не такую компьютерную систему и программное обеспечение, как правительство. Этого можно добиться за счет использования открытых технологий. Кроме того, свободно доступное программное обеспечение с открытыми исходными кодами (FOSS) не требует от поставщиков адаптировать свои данные к защищаемому авторскими правами формату или конвертировать их в такой формат, поскольку это чревато повышением издержек для поставщиков и сопряжено с трудностями для менее крупных компаний. Помимо этого, использование FOSS может стимулировать местные компании к вложению средств в ИКТ и поддерживать местные МСП, работающие в секторе ИКТ. Кроме того, FOSS легко адаптируется к местным языкам.

Тем не менее защищаемые авторскими правами системы электронных закупок остаются для правительств одной из альтернатив. Соглашения с продавцами таких технологий могут упростить для них заказ и приобретение товаров и лицензий. В то же время они смогут контролировать процесс приобретения лицензионного программного обеспечения по подтвержденным заказам и сводкам в режиме онлайн. Приобретение оригинального, защищенного авторскими правами программного обеспечения и лицензий открывает правительствам доступ к консультациям продавцов и новейшей технологии.

Стоимость коммерческих технологий электронных закупок зависит от того, ориентированы ли они на поиск (получение заявок, регистрация поставщиков, управление торгами) и/или на закупку (выставление электронных счетов и оплата) или на то и другое. При создании системы электронных закупок следует учитывать расходы на лицензии (считается, что стоимость программного обеспечения составляет лишь 10% от общей стоимости проекта), внешние и внутренние ресурсы, установку и обслуживание, увязку

с действующими механизмами планирования ресурсов, разработку, конфигурацию и наладку системы в соответствии с индивидуальными потребностями, профессиональную подготовку и связь, внутренние системы и частоты, совершенствование программного обеспечения и реорганизацию. В то же время с точки зрения инфраструктуры системы электронных закупок могут существовать самостоятельно, обмениваясь данными лишь с системами функциональных служб. Зачастую это рассматривается в качестве промежуточного решения, предшествующего полной интеграции платформ планирования ресурсов, которая обеспечивает наибольшую экономию на транзакционных расходах.

Одним из вариантов финансирования системы электронных закупок является схема "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП), подобная той, которая использовалась правительством Малайзии при создании системы электронных закупок "Э-Перолехан". Эта система финансировалась в рамках схемы СЭП с участием совместного предприятия электронной торговли, в состав которого вошли "Пункак семангат сдн. бхд." и "НТТ дейта корпорейшн" и которое в полном объеме финансировало проект в обмен на эксклюзивные права на обслуживание малазийских предприятий-поставщиков. К концу 2004 года стоимость операций, по оценкам, достигла 1 млрд. малазийских ринггитов (260 млн. долларов), причем по мере расширения системы эта цифра, как ожидается, будет продолжать расти. Средний размер расходов на одну операцию удалось снизить с 250 до 17 долларов.

Системы электронных закупок лучше всего использовать для приобретения тех товаров и услуг, в которых нуждаются все подразделения организаций. Речь, как правило, идет о таких товарах, как канцелярские принадлежности, компьютеры и смежное оборудование, о техническом обслуживании, а также о помещениях, например для проведения совещаний, и поездках. Потребности конкретных департаментов, например в инженерно-строительных услугах при строительстве новой дороги, являются более специфичными и специализированными, и использование системы электронных закупок для их удовлетворения вряд ли обеспечит такую экономию за счет масштабов, которая оправдывает расходы на ее внедрение.

Правительства в развивающихся странах должны понимать, что технологии электронных закупок не обязательно предполагают создание комплексной системы. Они открывают возможность улучшить процедуру закупок при невысоких затратах, что не может не стимулировать государственные ведомства к внедрению технологий электронной закупки с учетом имеющихся ресурсов. Например, заказы могут размещаться по электронной почте или в рамках интегрированной онлайн-системы управления заказами, охватывающей все звенья цепочки материально-технического снабжения.

Для того чтобы оценить пригодность той или иной стратегии электронных закупок, развивающимся странам необходимо анализировать не только то, какие выгоды сулят эти стратегии с точки зрения повышения эффективности, но и насколько государственный и частный секторы готовы работать с электронными технологиями и насколько частичная или полная интеграция электронных закупок согласуется с их стратегиями электронного управления и развития бизнеса.

С другой стороны, можно утверждать, что было бы бессмысленно предлагать внедрение электронных закупок в странах, где воспользоваться ими сможет лишь небольшое число поставщиков или где МСП, возможно, не представлены на рынке государственных закупок (офлайн и онлайн). С другой стороны, электронные закупки могут способствовать развитию ИКТ и транзакционного потенциала государственных органов и деловых кругов, которые могут быть применены и в других сферах. Можно было бы предусмотреть промежуточные меры, с тем чтобы не оставить за бортом местных поставщиков, которые на начальном этапе, возможно, будут не в состоянии получить доступ к системам электронных закупок.

Как бы то ни было, развивающимся странам следует помнить, что внедрение систем электронных закупок может происходить поэтапно, позволяя бороться с неэффективным использованием ограниченных ресурсов и помогая пользователям постепенно расширять свои возможности. Для того чтобы изначально добиться максимально широкого внедрения таких систем, проекты должны ориентироваться в первую очередь на те

учреждения и на тех поставщиков, у которых есть возможности сразу же перейти на электронные закупки. При этом необходимо заручиться их поддержкой и учитывать соображения государственных служащих, чья роль может измениться в результате подобных нововведений. Вышесказанное касается всех проектов электронного управления.

Со временем окупаемость инвестиций будет обеспечена благодаря сокращению расходов и увеличению поступлений. В рамках стратегий электронного управления и вне зависимости от своего транзакционного потенциала развивающимся странам, которые еще не изучали возможность внедрения электронных закупок, следует проанализировать целесообразность расширения взаимодействия по линии G2B, предлагая информацию и формуляры для участия в торгах в режиме онлайн, проводя информационную работу среди деловых кругов и регистрируя потенциальных поставщиков. Одной из долгосрочных задач может стать создание портала транзакционных услуг в рамках общего процесса реформ, что поможет консолидировать и упростить государственные закупки и смежные процедуры и сделать их более прозрачными.

6. Защита прав на конфиденциальность в онлайн-мире

В Докладе анализируются нормативно-правовые режимы, цель которых заключается в контроле за использованием личных данных, т.е. данных, прямо или косвенно идентифицирующих человека, а также в профилактике злоупотреблений в этой области. В информационной экономике, особенно с развитием Интернета и электронной торговли, личные данные становятся все более ценным активом. Вследствие этого во многих развитых странах для контроля за использованием таких данных приняты законодательные и подзаконные акты, которые обобщенно именуется законами о защите данных. В различных юрисдикциях существуют разные подходы к проблеме защиты данных, в связи с чем встает задача координации, особенно когда речь идет о трансграничных потоках данных. Законодательство, требующее

соблюдать конфиденциальность при обработке личных данных, является особенно комплексным в Европе. В большинстве европейских стран запрещено передавать данные туда, где они недостаточно хорошо защищаются. Такое положение об "адекватной защите" может наносить ущерб странам, не обеспечивающим подобного уровня защиты в их деловых отношениях с европейскими партнерами. Поэтому развивающимся странам, желающим участвовать в глобальной информационной экономике и с этой целью облегчать свободный поток информации из развитых в развивающиеся страны, необходимо рассмотреть возможность принятия подобных законодательных и подзаконных актов для защиты частной жизни людей.

В Докладе рассматриваются различные виды личных данных, которые раскрываются как в ходе наших собственных операций в Интернете, так и в результате использования Интернета третьими сторонами, сообщающими о нас известные им данные. Подобные данные делятся на все категории: данные, которые мы сами предоставляем собирающим и использующим их сторонам (добровольно предоставленные данные), и данные, касающиеся нашей деятельности, доступ к которым может быть получен помимо нашей воли или без нашего согласия (недобровольно предоставленные данные). Еще одной категорией данных, на которые законодательство большинства стран распространяет особый режим, различающийся в зависимости от традиций, являются "чувствительные" данные.

Принципы конфиденциальности или добросовестной обработки информации разрабатывались различными международными организациями для защиты прав физических лиц на конфиденциальность их личных данных. Об этих принципах говорится в Докладе. На международном уровне в целом согласованы все те вопросы, которые требуется решать, в том числе в области сбора, использования и раскрытия данных перед третьими сторонами. Режим защиты данных, построенный на четко сформулированных принципах, позволяет избежать технологического дублирования на уровне как компьютерных систем, так и Интернета.

Несмотря на единодушную поддержку тех принципов, которые должны лежать в основе законодательства о защите данных, в Докладе рассматриваются три различных подхода к этому вопросу: всеобъемлющее регулирование, секторальное регулирование и само- или совместное регулирование. В первом случае требуется создание органа регулирования для наблюдения за тем, как соблюдается режим защиты данных, а также для обеспечения соблюдения прав физических лиц от их имени. Секторальный подход предполагает разработку норм с учетом специфики конкретных отраслей или видов торговой практики, причем этот подход наиболее распространен в секторе банковских и финансовых услуг, а также среди таких профессиональных групп, как врачи и адвокаты. Само- или совместное регулирование ориентировано на тех, кто собирает и обрабатывает личные данные и стремится к утверждению и соблюдению принципов их защиты.

Все три подхода затрагивают и вопросы регулирования трансграничных потоков данных, поскольку легкость передачи информации, включая личные данные, через национальные границы открывает потенциальные возможности для того, чтобы обходить нормативно-правовой режим, в рамках которого первоначально собирались личные данные, или не подпадать под него. Контроль за трансграничными потоками личных данных из развитых стран может стать барьером в торговле с развивающимися странами. В Докладе рассматриваются различные правовые механизмы, при помощи которых можно избежать таких барьеров: адекватные или сопоставимые режимы контроля, контракты или механизмы "безопасной гавани".

Обследование государств-членов продемонстрировало недоступную степень понимания характера и важности режимов защиты данных и, следовательно, необходимость информационно-просветительской работы, которая должна помочь развивающимся странам в решении этой проблемы.

Наконец, в Докладе содержится ряд принципиальных рекомендаций по таким вопросам, как расходы на меры регулирования для государственного и частного секторов, а также способы их снижения за счет секторальных механизмов и

механизмов саморегулирования и за счет сотрудничества с региональными торговыми партнерами.

7. Оценка конкурентоспособности сектора ИКТ: пример Туниса

Согласно недавно опубликованным экономическим показателям Тунис занимает одно из ведущих мест среди развивающихся стран по уровню развития ИКТ и конкурентоспособности. Отчасти это стало следствием проводимой тунисским правительством инфраструктурной, институциональной, законодательной и образовательной политики, направленной на развитие ИКТ и создание благоприятных для внедрения ИКТ условий. Правительство этой страны, готовясь принять второй этап Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества, исполнено решимости превратить Тунис в наукоемкое общество.

От условий для развития ИКТ в наибольшей степени зависит сам сектор ИКТ. В Тунисе в последние пять лет этот сектор рос высокими темпами, особенно в сегменте программного обеспечения и услуг ИТ. Признавая ведущую роль этого сектора в технологическом развитии страны, правительство в качестве одного из приоритетных направлений провозгласило создание мощного и конкурентоспособного сектора ИКТ. В Докладе анализируется тунисский сектор ИКТ и выявляются связи между политическими мерами по развитию ИКТ, национальным и международным деловым климатом, корпоративными стратегиями и результативностью работы предприятий. Кроме того, в нем изучается вопрос о том, в какой степени национальная политика в области ИКТ помогает работающим с ИКТ компаниям повышать свою конкурентоспособность, особенно на зарубежных рынках.

С опорой на модель конкурентоспособности Портера в Докладе проводится анализ спроса и конъюнктуры рынков факторов производства, смежных и вспомогательных отраслей, а также структуры и стратегий компаний, которые позволяют охарактеризовать тот деловой климат, в котором работает сектор ИКТ. Благодаря этому анализу дается также критическая оценка национальной стратегии развития ИКТ, в частности с точки зрения

инфраструктуры ИКТ, поддержки развития бизнеса, а также технической и учебной подготовки, необходимых для работы с ИТ. В Докладе делается вывод о том, что, несмотря на усилия правительства по расширению доступа к Интернету, масштабы его использования в стране остаются довольно низкими. Несмотря на увеличение предложения высококвалифицированных кадров в связанных с ИКТ областях, общий уровень грамотности среди взрослого населения остается невысоким. Политические меры именно в этих важных областях могут помочь развитию тунисского информационного общества.

По итогам обследования сервисных компаний на рынке ИТ в Докладе делается вывод о том, что для того, чтобы перейти от разового использования существующих возможностей к стратегической работе, компаниям необходимо вести тщательную подготовительную работу. Это, в первую очередь, касается фирм, планирующих расширять свою экспортную деятельность. Результаты обследования говорят о том, что компаниям для того, чтобы сохранять свои конкурентные преимущества, необходимо четко определять стратегии и успешно претворять их в жизнь. Эти стратегии должны быть ориентированы на целевые рынки компаний. Например, компаниям, ориентирующимся на региональный рынок (главным образом, арабский регион и Африка), необходимо развивать свои конкурентные преимущества, исходя из своих специфических ресурсов и той деловой среды, в которой им предстоит работать. Такие основные факторные преимущества, как низкая стоимость рабочей силы, на этом региональном рынке не действуют. В то же время важную роль здесь играет фактор культурной близости. Напротив, фирмы, ориентирующиеся на экспортные рынки (например, Западная Европа), должны развивать основные факторные преимущества и стремиться выполнять более высокие технические требования, в то время как культурная близость здесь не имеет решающего значения.

В Докладе говорится также, что диапазон предлагаемых фирмами решений и услуг слишком широк и что углубление специализации может помочь компаниям повысить свою производительность, а следовательно, и конкурентоспособность.

Компаниям, начинающим работать на региональном рынке или на рынках развивающихся стран, следует в большей степени ориентироваться на повышение доли добавленной стоимости в своих товарах и услугах, в то время как фирмам, обращающим свои взоры на европейский или североамериканский рынок, следует использовать свои конкурентные преимущества, вытекающие из имеющихся в Тунисе базовых факторов производства (таких, как низкий уровень заработной платы).

Что же касается вопроса о том, насколько благоприятным является деловой климат и насколько успешны действия правительства по стимулированию развития этого сектора, в Докладе указывается на необходимость активизации работы с целью удовлетворения специфических потребностей фирм в секторе ИКТ. Речь идет о политических мерах, способствующих развитию инфраструктуры ИКТ, в частности в плане доступа, ценообразования и местной доли, а также о финансировании и технической и учебной подготовке не только в связанных с ИТ областях, но и в области управления проектами и развития бизнеса.