



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD(X)/PC/3
14 September 1999

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Сорок шестая сессия

Женева, 18-29 октября 1999 года

Доклад
о проведении в рамках подготовки к ЮНКТАД X Рабочего совещания по
обмену опытом между предприятиями в области электронной торговли,

проходившего во Дворце Наций в Женеве
17-18 июня 1999 года

Резюме

Настоящий доклад представляется в рамках основной работы по подготовке ЮНКТАД X. Он призван помочь Подготовительному комитету ЮНКТАД X полного состава выработать рекомендации относительно подхода Конференции к рассмотрению вопроса об электронной торговле и участии в ней развивающихся стран. Эксперты отметили, что, несмотря на быстрое расширение электронной торговли и значительные потенциальные выгоды, которые она открывает перед развивающимися странами и их малыми и средними предприятиями, в большинстве этих стран отсутствует необходимое оборудование и другие условия для участия в электронной торговле. Они определили ряд мер, принятие которых должно содействовать расширению участия развивающихся стран и их предприятий.

Такие меры включают расширение доступа к Интернету и телекоммуникационным сетям, снижение затрат, связанных с получением доступа к Интернету, дальнейшую либерализацию услуг сетевых операторов Интернета и провайдеров имен доменов, укрепление потенциала и содействие повышению доверия и безопасности. Эксперты подчеркнули также роль правительств, причем не только в содействии расширению использования услуг и систем, благоприятствующих электронной торговле, и международной унификации нормативных положений, но и в непосредственном осуществлении деятельности, связанной с электронной торговлей.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Пункты
Введение	1
I. Резюме основных обсуждений	2 - 25
A. Обзор существующего положения	5 - 17
1. Меры и определения	5 - 6
2. Накопленный опыт	7 - 11
3. Новые определения	12 - 17
B. Прогнозы	18 - 25
1. Улучшение доступа и снижение расходов . .	19 - 21
2. Укрепление местного потенциала, улучшение ноу-хау и повышение доли местных компонентов	22
3. Укрепление доверия	23 - 25
II. Общие замечания и выводы	26 - 29

Приложения

	Стр.
I. Программа работы	10
II. Заявления и доклады	13
III. Участники Рабочего совещания	17

Введение

1. Рабочее совещание было проведено 17 и 18 июня 1999 года во Дворце Наций в Женеве. Это Рабочее совещание, предложение о котором первоначально было высказано делегацией Японии, было создано в соответствии с согласованными выводами, принятыми на заключительном пленарном заседании третьей сессии Комиссии ЮНКТАД по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию 14 декабря 1998 года и в свете консультаций, которые были проведены Председателем Совета по торговле и развитию 30 апреля 1999 года и в ходе которых секретариату было поручено организовать четыре мероприятия в рамках подготовки ЮНКТАД X. Настоящее Рабочее совещание является первым из этих мероприятий. Выводы Рабочего совещания будут представлены Подготовительному комитету ЮНКТАД X.

I. РЕЗЮМЕ ОСНОВНЫХ ОБСУЖДЕНИЙ

2. В Рабочем совещании приняли участие эксперты, представлявшие широкий круг специалистов в области электронной торговли 1/. Они собрались для того, чтобы обменяться уже накопленным опытом и мнениями относительно перспектив развития электронной торговли и обсудить возможные пути для претворения идей в реальные практические решения. Особое внимание было уделено проблемам малых и средних предприятий (МСП), в частности в развивающихся странах. Цели Рабочего совещания заключались в: i) проведении оценки существующего положения и перспектив с точки зрения участия предприятий (в особенности МСП, в частности МСП развивающихся стран) в электронной торговле; ii) проведении обмена опытом между пользователями электронной торговли, в особенности в развивающихся странах; и iii) выявлении препятствий и новых возможностей для расширения участия предприятий развивающихся стран в электронной торговле.

3. С учетом указанных основных целей участники Рабочего совещания провели свои обсуждения по секциям 2/, в рамках которых были рассмотрены следующие подтемы: а) оценка и установление контрольных показателей; б) успешный опыт и препятствия, с которыми сталкиваются предприятия в области электронной торговли; в) вопрос об именах доменов; г) возможности снижения затрат предприятий, связанных с электронной торговлей, и накопленный в этой связи опыт; и е) практические решения для участия МСП в электронной торговле: обзор предложения.

1/ Список участников см. в приложении III.

2/ Программу работы см. в приложении I.

4. Представленные доклады и обсуждение накопленного опыта позволили рассмотреть два основных аспекта, с точки зрения которых должно быть продолжено изучение темы электронной торговли и развития, а именно с точки зрения обзора существующего положения и определения возможных будущих мер.

А. Обзор существующего положения

1. Меры и определения

5. Согласно последней информации, электронная торговля характеризуется быстрым, но по-прежнему неравномерным ростом. Эксперты подчеркнули, что электронная торговля выступает в настоящее время движущей силой, стимулирующей инвестиции в деятельность, связанную с Интернетом. Она приобретает все большее значение и, по всей видимости, будет оказывать влияние на тенденции, касающиеся развития инфраструктуры и ее относительной стоимости. В ближайшие годы электронная торговля превратится в важный компонент международной торговли (ее объем достигнет 300 млрд. долл. США в 2002 году, и на нее будет приходиться до 25% общего объема мировой торговли в 2005 году). Большинство предприятий, участвующих в электронной торговле, находится в развитых странах, в особенности в Соединенных Штатах. Вместе с тем значительная часть таких предприятий по-прежнему занимается главным образом операциями "предприятие-потребитель" (Пр-Пп), которые вряд ли представляют собой будущее электронной торговли, поскольку операции "предприятие-предприятие" (Пр-Пр) стремительно превращаются в преобладающий компонент электронной торговли.

6. Значительная часть поступлений от электронной торговли носит косвенный характер (например, доходы от рекламы). Расширение электронной торговли бросает вызов многим устоявшимся экономическим и промышленным моделям, и появляются новые действующие лица (инфопосредники), что требует от МСП выработки надлежащих стратегий.

2. Накопленный опыт

7. Одна из задач Рабочего совещания заключалась в том, чтобы продемонстрировать, что электронная торговля не является деятельностью, резервированной за развитыми или "хорошо подключенными" странами и предприятиями. Это действительно стало очевидно из выступлений экспертов, рассказавших об опыте их стран, включая наименее развитые страны (НРС), такие, как Непал и Бенин.

8. Были отмечены преимущества, которыми могут воспользоваться некоторые "запоздавшие участники" в связи с радикальными изменениями в электронной торговле в тех случаях, когда пока еще не сформировалась телекоммуникационная инфраструктура: новое оборудование и технология предполагают гораздо лучшее соотношение результативности и затрат, о чем свидетельствует более высокая доля цифровых (в отличие

от аналоговых) линий во многих развивающихся странах (например, в Чили). Однако в этом контексте было отмечено важнейшее значение благоприятной нормативной среды для успешной реализации проектов.

9. Ряд экспертов поделились опытом относительно того, каким образом улучшение информированности о возможностях электронной торговли позволило убедить правительства (Шри-Ланки, Перу) в необходимости уделения приоритетного внимания охвату сельских районов. Были приведены примеры новых и успешных подходов к снижению расходов, связанных с получением доступа к Интернету.

10. Были отмечены многочисленные примеры успешных усилий по повышению доли местных компонентов (продуктов, языков).

11. Эксперты из развивающихся стран проявили значительный интерес к опыту развитых стран, создавших национальные целевые группы по вопросам электронной торговли (Франция) и использующих "социальный подход" к электронной торговле (Япония).

3. Новые определения

12. Электронная торговля ставит под вопрос некоторые традиционные определения таких концепций, как рынок, потребитель и производитель: по мере ее распространения потребители превращаются в производителей и наоборот, а информационные сети приводят к изменению структур существующих рынков.

13. Электронная торговля не является лишь средством поставки ограниченного круга сложных/высококачественных продуктов; благодаря оптимизации производственных и распределительных каналов она во все большей мере используется для неиндивидуализированных товаров и услуг, о чем свидетельствует опыт некоторых развитых стран (например, Франции). В области услуг электронная торговля может стать источником международной конкурентоспособности развивающихся стран, причем не только в секторах традиционных услуг (таких, как туризм и перевозки), но также и в отношении более сложных видов услуг с высокой добавленной стоимостью, таких, как издательское дело, проектирование и перевод.

14. Значение вопроса об электронных операциях (в особенности это касается платежей), связанных со значительным риском и ненадежностью, как правило, преувеличивается с точки зрения покупателей и недооценивается с точки зрения продавцов (в частности, МСП).

15. Электронная торговля, получающая все более широкое международное распространение, не должна превращаться в сектор, предназначенный для ограниченного числа крупных участников: благодаря надлежащим стратегиям и союзам МСП всех стран (включая НРС) могут участвовать в ней. Как следует из многих выступлений в ходе Рабочего совещания, быстро увеличивается число и масштабы таких успешных проектов.

16. Интернет быстро переходит из рук технических экспертов в руки предпринимателей. Его социальное назначение в значительной мере будет определяться его ценностью, в частности с точки зрения торговли и развития. Такое изменение характера Интернета проявляется особенно наглядно в области электронной торговли: многие предприятия, работающие с потребителями (например, Amazon.com), пока еще не получают прибыли, тогда как все большее число компаний, обслуживающих предприятия (например, Cisco), ускоряют процесс перехода к операциям с использованием Интернета.

17. Для предприятий развивающихся стран это открывает новые возможности на глобальных рынках (например, для участия в международных торгах при распределении государственных заказов) и создает новые риски, связанные с маргинализацией, в частности для стран в районах с недостаточно развитой телекоммуникационной инфраструктурой или для стран, по-прежнему сталкивающихся с чрезвычайно высокими расходами (при подключении к общедоступным телекоммуникационным сетям и Интернету).

В. Прогнозы

18. Участники Рабочего совещания определили ряд приоритетных направлений действий, а также соответствующие практические подходы.

1. Улучшение доступа и снижение расходов

19. Многие эксперты подчеркнули, что одной из ключевых концепций является критическая масса: опыт некоторых стран, таких, как Гана, показывает, что расширение использования приводит к снижению цен. В этом отношении национальная политика по содействию развитию электронной торговли может способствовать налаживанию самоподдерживающегося процесса и привлечению инвесторов, вкладывающих ресурсы в информационную инфраструктуру.

20. Во многих случаях существующие практические решения и инструменты могут частично удовлетворить потребности развивающихся стран в области электронной торговли; вместо того, чтобы "изобретать колесо", менее развитые страны и их предприятия должны уметь использовать последнюю информацию об имеющемся предложении, т.е. о продуктах, предлагаемых различными поставщиками (таких, как программное обеспечение, включая бесплатное программное обеспечение).

21. Различные препятствия и проблемы, связанные с участием предприятий в электронной торговле, должны рассматриваться на местном уровне (тарифы, налоги, конкуренция), тогда как другие вопросы требуют международного подхода (стоимость арендуемых линий, плата, взимаемая с пользователей за полное подсоединение). Обмен практическим опытом должен рассматриваться в качестве одного из средств, способствующих повышению эффективности усилий развивающихся стран в обоих контекстах. Лучшее знакомство с опытом других стран позволяет предприятиям и правительствам находить решения с

низкими затратами. Примеры, обсужденные в ходе Рабочего совещания (многокабинные системы в Перу, опыт компании "ПИПЛинк" в использовании дешевого оборудования, предложение Лозаннского федерального политехнического института в отношении "Терминоудз"), продемонстрировали целесообразность созыва таких рабочих совещаний, в том числе на региональном уровне. Аналогичным образом более широкое распространение знаний содействует укреплению возможностей развивающихся стран для активного участия в международных прениях по проблематике электронной торговли (в том числе в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Международного союза электросвязи и других форумов, таких, как Корпорация Интернета присвоенных имен и номеров (КИПИН)).

2. Укрепление местного потенциала, улучшение ноу-хау и повышение доли местных компонентов

22. Эксперты определили следующие приоритетные направления усилий, призванные содействовать укреплению местного потенциала в области электронной торговли и расширению участия в ней предприятий развивающихся стран:

- a) Обеспечение увязки информационных потоков (в частности, в рамках Интернета) с каналами поставки продукции (системами логистического обеспечения торговли) имеет важное значение для всех стран, которые по-прежнему в значительной степени зависят от экспорта сырьевых товаров и продукции обрабатывающей промышленности; благодаря этому они могут также добиться более значительного синергического эффекта между их стратегиями в области электронной торговли и их усилиями по повышению эффективности торговли/упрощению торговых процедур.
- b) Важное значение имеет производство местных компонентов (языков), и необходимо содействовать сбору и распространению информации об успешных примерах таких усилий.
- c) Национальная политика в области электронной торговли, направленная на мобилизацию усилий всего общества, уже продемонстрировала свои преимущества. Необходимо продолжить усилия в этом направлении с целью формирования соответствующей культуры поведения в области электронной торговли как среди государственных органов, так и среди предприятий.

3. Укрепление доверия

23. Была представлена информация об успешном опыте некоторых стран (таких, как Венесуэла) в расширении использования инструментов, повышающих надежность электронной торговли (процедуры сертификаций, документы в электронной форме, такие, как цифровые счета-фактуры, и цифровые подписи), в связи с чем была проявлена общая

заинтересованность в дальнейшем обмене опытом, в том числе на региональной основе. Подобный опыт содействует укреплению взаимного уважения между предприятиями и правительством.

24. Развивающиеся страны и их предприятия могут вносить более активный вклад в процесс принятия и распространения надлежащих норм и стандартов в электронной торговле, таких, как версия XML стандарта ЭДИФАКТ (электронный обмен данными в управлении, торговле и на транспорте).

25. Были обсуждены конкретные трудности, с которыми сталкиваются МСП развивающихся стран в связи с торговыми марками, в частности эти трудности были проанализированы в свете докладов, с которыми выступили эксперты ВОИС, КИПИН и Международного общества авиационной электросвязи (МНПО) по вопросам торговых марок и имен доменов в Интернете. Эксперты высказались за более активное участие развивающихся стран в обсуждениях по этой теме.

II. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ И ВЫВОДЫ

26. В заключение эксперты отметили, что поставленные перед Рабочим совещанием задачи были полностью решены, в частности, при обсуждении вопросов, касающихся электронной торговли и предприятий развивающихся стран, удалось перейти от представления отрывочной информации к изучению накопленного опыта. В отличие от отрывочных сведений, допускающих лишь экстраполяцию, накопленный опыт включает достаточно разнообразную и достаточно сопоставимую информацию, позволяющую внимательному наблюдателю извлечь уроки из поддающихся оценке фактических результатов. В конечном счете подобные уроки могут способствовать определению стратегических целей и осуществлению надлежащих мер. Другой успешно решенной задачей стало проведение разграничения между мечтой и реальностью и выявление тех элементов нынешних реалий, которые могут быть использованы в стратегиях развития развивающихся стран и их предприятий.

27. Для обеспечения успеха в стратегиях, касающихся электронной торговли, необходимо в полной мере учитывать многогранный и межсекторальный характер электронной торговли. Стратегии, ориентированные исключительно на один из аспектов электронной торговли (такой, как надежность, платежи, многосторонние торговые переговоры или аспекты интеллектуальной собственности), могут привести к тому, что будет упущена из виду конечная цель политики в области электронной торговли, которая должна заключаться в укреплении эффективности и конкурентоспособности экономики и повышении уровня жизни и благосостояния всего общества.

28. Во многих отношениях электронная торговля открывает значительные возможности перед развивающимися странами в условиях экономики, действительно основывающейся на знаниях. В рамках этого процесса может быть улучшен доступ к информации и знаниям,

а глобализация может приобретать более конструктивное значение во многих частях мира. Социальные аспекты электронной торговли могут найти отражение в использовании концепции "электронной торговли на службе развития".

29. В области, где технологический прогресс и инновационная деятельности вызывают постоянные изменения в существующих условиях, обмен опытом по-прежнему остается ценным и наиболее простым инструментом для менее крупных участников. Эксперты выразили надежду на то, что проведенные ими обсуждения и сформулированные выводы найдут отражение в ходе и результатах работы ЮНКТАД X. Они выразили намерение продолжить свое сотрудничество, в том числе в рамках региональных рабочих совещаний, которые будут организованы ЮНКТАД в ближайшие месяцы по проблематике электронной торговли и развития.

Приложение I

ПРОГРАММА РАБОТЫ

Четверг, 17 июня 1999 года

10 час. 00 мин. - Приветственное слово - Жан Гюрюнльян, директор, Отдел ЮНКТАД по инфраструктуре услуг для развития и эффективности торговли

10 час. 30 мин. - "Предприятия, электронная торговля и развитие"
Бруно Ланвен, руководитель, секция электронной торговли, ЮНКТАД/ОИУЭТ

11 час. 15 мин. - Короткий перерыв

11 час. 30 мин. - Секция 1: Какие предприятия участвуют в электронной торговле?
Оценка и установление контрольных показателей

- * Бен Петрадзини, Группа стратегического планирования, Международный союз электросвязи
- * Бернар Стован, Президент, СИМПРОФРАНС, Франция
- * Проф. Жан-Пьер Юбо, Лозанский федеральный политехнический институт и ИКА, Швейцария

12 час. 30 мин. - Общие обсуждения

13 час. 00 мин. - Перерыв на обед

15 час. 00 мин. - Секция 2: Предприятия, использующие электронную торговлю: успешный опыт и препятствия (часть 1)

- * Проф. Нагааки Охияма, Токийский технологический институт, председатель Государственной исследовательской группы по электронной торговле, Япония
- * Хавьер Бакеро, Президент, "Корпорасьон текникофинансьера", Эквадор
- * Д-р Лалит Гамидж, Исполнительный директор, "ТрейдНет СЛ", Шри-Ланка

16 час. 00 мин. - Общие обсуждения

16 час. 30 мин. - Короткий перерыв

16 час. 45 мин. - Секция 3: Силовые структуры в киберпространстве - вопрос об именах доменов

- * Крис Гибсон, Руководитель, электронная торговля, ВОИС
- * Изуми Айзу, Руководитель, "Эйша нетуорк рисерч", Малайзия
- * Роса Дельгадо, Международный отдел, МНПО, Швейцария

17 час. 30 мин. - Общие обсуждения

18 час. 00 мин. - Совещание прерывает свою работу

Пятница, 18 июня 1999 года

10 час. 00 мин. - Секция 4: Предприятия, использующие электронную торговлю: успешный опыт и препятствия (часть 2)

- | | |
|-----------------------|--|
| * Филипп Моннье, | Генеральный директор, "Эврика", Швейцария |
| * Абдул-Вахаб Бакари, | Управляющий директор, "КОБУКО Интернэшнл",
Бенин |
| * Джеймз Кайниях, | Управляющий директор, "Джем Кей энтерпрайз",
Гана |
| * Тед Джонсон, | Технический координатор, "ПИПЛинк",
Соединенные Штаты |

10 час. 45 мин. - Общие обсуждения

11 час. 15 мин. - Короткий перерыв

11 час. 30 мин. - Секция 5: Снижение затрат предприятий, связанных с электронной торговлей: опыт и возможности

- | | |
|------------------|---|
| * Хосе Сорияно, | Главный координатор, "Ред съентифика Перуана", Перу |
| * Нии Каянор, | Главный исполнительный директор, "Нетуорк комьютер системз", Гана |
| * Шашанк Кансал, | Старший вице-президент, "УорлдЛинк комьюникейшнз", Непал |

12 час. 15 мин. - Общие обсуждения

13 час. 00 мин. - Перерыв на обед

15 час. 00 мин. - Секция 6: Обзор предложения/решения для участия МСП в электронной торговле

- * Джудит Пейн, Главный директор, "Американ менеджмент системз",
Соединенные Штаты
- * Хосе Али Вивас, Директор, "Кавеком-э", Венесуэла

* Шериф Хашем, Управляющий, проект по созданию информационных магистралей в Египете, Египет

15 час. 45 мин. - Общие обсуждения

16 час. 30 мин. - Резюме обсуждений в ходе Рабочего совещания и предварительные выводы, которые должны быть доведены до сведения Подготовительного комитета ЮНКТАД X

17 час. 00 мин. - Заключительное слово Генерального секретаря ЮНКТАД г-на Рубенса Рикуперу

17 час. 30 мин. - Завершение работы Совещания

Приложение II

ЗАЯВЛЕНИЯ И ДОКЛАДЫ 3/

А. Заявления

Директор Отдела инфраструктуры услуг для развития и эффективности торговли отметил в своем вступительном заявлении, что в свое время электронная торговля была мечтой для одних и кошмаром для других, однако сегодня она оказалась ни тем и ни другим: буквально за несколько лет электронная торговля превратилась из фантазии в практически осязаемую реальность. Уже не обсуждается вопрос о том, будет ли существовать электронная торговля, поскольку она уже осуществляется и будет расширяться еще быстрее в ближайшие годы.

Вместе с тем напрашивается вопрос о том, кто сможет воспользоваться преимуществами электронной торговли и будет ли она выступать инструментом, содействующим повышению справедливости и эффективности, или же она приведет лишь к усилению существующих различий между богатыми и бедными. Эти вопросы нельзя считать теоретическими. Для того чтобы их изучить в практической плоскости, требуется как можно более пристальная и объективная оценка, позволяющая определить, кто именно фактически участвует в электронной торговле в настоящее время или сможет участвовать в ней ближайшие годы.

Работа с гражданским обществом, и в частности с предпринимательским сектором, теперь прочно вошла в методы деятельности ЮНКТАД. Участие в нынешнем Рабочем совещании значительного числа представителей деловых кругов является еще одним свидетельством, подтверждающим, что предприятия и международные организации, такие, как ЮНКТАД, могут проводить взаимообогащающий обмен мнениями и опытом, и это является обнадеживающим признаком в контексте процесса подготовки ЮНКТАД X.

В своих заключительных замечаниях **Генеральный секретарь ЮНКТАД** подчеркнул важное значение, которое ЮНКТАД придает проблематике электронной торговли, в особенности в контексте подготовки ЮНКТАД X. Эти методы ведения торговли затрагивают широкий круг видов деятельности и секторов, причем не только в сфере услуг, но и в обрабатывающих секторах и даже на сырьевых рынках. Во многих из этих областей деятельности электронная торговля не только является более рациональным и

3/ С этими докладами можно ознакомиться на веб-сайте ЮНКТАД по адресу www.unctad.org/en/special или через г-на Бруно Ланвена, руководителя, секция электронной торговли Отдела ИУЭТ ЮНКТАД, электронная почта: bruno.lanvin@unctad.org.

эффективным способом осуществления операций, но и предлагает совершенно иные методы создания стоимости, обслуживания клиентов и рынков, установления связей и обеспечения синергизма между странами. Вместе с тем большинство из этих изменений осуществляется гораздо быстрее по сравнению с усилиями, предпринимаемыми правительствами с целью принятия норм и правил и создания механизмов гарантий. Если одни считают, что правительствам не следует даже предпринимать попыток в этом направлении, то другие настаивают на незаменимой роли государственного сектора.

Во всех частях мира предприятия и правительства объединяют усилия с целью лучшего определения возможностей и специфики электронной торговли, а также того, каким образом она может оказать влияние на их экономику. Начал обсуждаться вопрос о возможном включении электронной торговли в число тем нового раунда многосторонних торговых переговоров.

На данном этапе пока еще слишком рано говорить о том, в какой мере и как быстро ВТО сможет добиться прогресса в распространении торговых норм на электронную торговлю. Вместе с тем совершенно ясно, что улучшение информированности развивающихся стран по вопросам электронной торговли сможет облегчить достижение сбалансированных и взаимовыгодных результатов в этой области. Вопрос заключается в том, как мы понимаем знания в области, в которой технологические изменения происходят практически ежедневно и в которой бросается вызов устоявшимся экономическим, промышленным и нормативно-регулирующим моделям? Ответ состоит в том, что в сфере электронной торговли знания накапливаются с практическим опытом, а не по учебникам; поэтому ЮНКТАД стремится в максимально возможной степени использовать знания практических участников электронной торговли в своей работе и исследовательской деятельности. Конкретным проявлением этого подхода является присутствие на нынешнем Рабочем совещании многих практических участников электронной торговли как из государственного, так и из предпринимательского сектора.

Присутствие также многих экспертов из столиц является еще одним важным признаком, подтверждающим не только значительную заинтересованность, действительно проявляемую странами-членами к проблематике электронной торговли, но и тот факт, что работа, проделанная ЮНКТАД в данной области после Симпозиума по эффективности торговли, проведенного Организацией Объединенных Наций в октябре 1994 года, получила солидную международную поддержку.

В связи с подготовкой ЮНКТАД X и накануне нового тысячелетия проблематика электронной торговли приобрела весьма символическое значение. Во-первых, в этой области имеет место передача технологии: несмотря на по-прежнему неравномерный доступ, в принципе доступны интегрированные средства обработки и передачи данных, Интернет и большинство базовых инструментов, облегчающих международную электронную торговлю; однако для успеха информационной революции требуются дополнительные усилия, при этом они должны основываться не на технологических достижениях, а на укреплении человеческого потенциала. Во-вторых, быстрое расширение электронной торговли является экономическим проявлением процесса формирования общества,

основанного на знаниях, т.е. общества, в котором рост, развитие, занятость и повышение уровня жизни все в большей степени зависят от информации, образования и людских ресурсов.

Электронная торговля отражает в себе совокупное влияние всех потенциальных рисков и преимуществ процесса глобализации. Пока еще слишком рано оценивать ее воздействие с точки зрения увеличения или сокращения разрыва между теми, кто имеет доступ к информации, и теми, кто лишен такого доступа. Вместе с тем совершенно очевидно, что способность предприятий (в особенности МСП) развивающихся стран использовать возможности электронной торговли будет выступать одним из ключевых компонентов действительно глобального общества, основанного на знаниях.

В. Доклады

- Бруно Ланвен "Обмен опытом между неравными партнерами"
- Бен Петрадзини "Обзор деятельности в области электронной торговли в странах с формирующейся экономикой"
- Хавьер Бакеро "Электронная торговля"
- Д-р Лалит Гамидж "Участник киберторговли: E-Business Centre@EDB"
- Крис Гибсон "Имена доменов и коммерческие предприятия"
- Изуми Айзу "Регулирование в Интернете: действительно ли можно обеспечить функционирование такого глобального механизма?"
- Роса Дельгадо "Силовые структуры в Интернете и электронной торговле: система доменов"
- Тед Джонсон "ПИПЛинк: успешный опыт и трудности некоммерческой организации в маркетинге продукции кустарных промыслов в интересах местных ремесленников"
- Нии Каянор "Развитие Интернета в Гане"
- Шашанк Кансал "Снижение издержек, связанных с электронной торговлей: реальность и возможности"
- Джудит Пейн "Имеющиеся в настоящее время средства, позволяющие помочь МСП развивающихся стран добиться успеха в электронной торговле"
- Абдул-Вахаб Бакари "Опыт компании "Ко.Бу.Ко интернэшнл" в области электронной торговли"
- Джеймс Кайниях "Предприятия, использующие электронную торговлю: успешный опыт и трудности"

Приложение III

УЧАСТНИКИ РАБОЧЕГО СОВЕЩАНИЯ

1. В Рабочем совещании приняли участие тридцать семь экспертов из следующих государств - членов ЮНКТАД:

Бангладеш	Саудовская Аравия
Бенин	Соединенное Королевство
Бразилия	Соединенные Штаты Америки
Венесуэла	Тунис
Вьетнам	Турция
Египет	Филиппины
Индонезия	Франция
Китай	Чешская Республика
Кот д'Ивуар	Швейцария
Куба	Шри-Ланка
Ливийская Арабская Джамахирия	Эквадор
Перу	Япония
Российская Федерация	

2. На заседаниях Рабочего совещания присутствовали 11 представителей учреждений и организаций системы Организации Объединенных Наций и межправительственных организаций.

3. В Рабочем совещании приняли участие также 23 других эксперта.
