



ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ

Distr.  
LIMITED

A/CONF.191/L.15  
19 May 2001

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

Третья Конференция Организации Объединенных Наций  
по наименее развитым странам  
Брюссель, Бельгия, 14-20 мая 2001 года

**Параллельное мероприятие**

**ДИГИТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ИНТЕГРАЦИЯ НРС В ДИГИТАЛЬНУЮ  
ЭКОНОМИКУ**

Резюме, подготовленное секретариатом Конференции

1. Участники параллельного мероприятия признали, что технология и инфраструктура - это не самые сложные проблемы, стоящие перед компаниями НРС, начинающими заниматься электронной коммерцией. Главная трудность заключается в изменении культуры и методов ведения деловых операций, для того чтобы привести их в соответствие с успешными стратегиями в сфере электронного бизнеса. Для этого необходимо отказаться от прежних стереотипов и изменить представления о том, каких результатов способны добиться компании НРС в сфере электронной коммерции. Как показали представленные примеры успешного опыта, компании из НРС способны добиться много большего в сфере электронной коммерции, чем многие от них ожидали.
2. Главный вызов, стоящий перед такими компаниями, - это не технологические аспекты электронной коммерции, а формирование культуры бизнеса и изменение деловой практики, позволяющие таким компаниям построить успешную стратегию электронной коммерции, а это, в свою очередь, требует активности и инициативы, исходящих с самого верха.

3. Широкое распространение частных Интернет-кафе стало для многих неожиданностью и позволило получить доступ к сети компаниям/отдельным лицам, не обладающим собственной компьютерной и телекоммуникационной базой.
4. Несколько из представленных компаний уже оказывали услуги через Интернет, особенно на небольших рынках специфических товаров в промышленно развитых странах. Успех пришел к таким компаниям НРС, которые постепенно завоевали к себе доверие со стороны клиентов либо путем создания базы постоянных подписчиков, либо путем формирования агентских сетей на целевых рынках.
5. В качестве потенциальных примеров оказания компаниями НРС дистанционных услуг с использованием сети были упомянуты медицинская транскрибция в режиме офлайн и онлайн-очистка данных. Офлайновое оказание дистанционных услуг клиентам открывает и другие привлекательные перспективы перед компаниями НРС. Это - услуги в области транскрибции, ввод данных, разработка программных пакетов, дистанционное обслуживание серверов, создание сайтов, разработка баз данных, перевод в цифровой формат старых документов (например, чертежей), перевод, редактирование и т.д.
6. Физическая инфраструктура электронной коммерции НРС налагает определенные ограничения, но отнюдь не является непреодолимым барьером. Доступность и качество телекоммуникаций в НРС значительно улучшились, хотя в большинстве из них по-прежнему существуют сравнительно высокие расценки на местную телефонную связь. Однако даже в такой ситуации компании из НРС способны развивать электронную коммерцию. Новые технологии (использование мобильной телефонии для подключения к сети) открывают большие новые возможности совершить прорыв в области развития местной инфраструктуры электронной коммерции.
7. Лишь крайне незначительное число НРС располагают собственной политикой в области электронной коммерции. В некоторых странах работа по созданию стратегии в области электронной коммерции и ИТ только начинается. Еще отсутствует нормативная база в сфере электронной коммерции (например, законов о признании дигитальных подписей, компьютерной преступности, защите баз данных, по вопросам авторских прав и т.д.). Отсутствие электронной коммерции в самих НРС главным образом объясняется недоступностью кредитных карточек, смарт-карт и других средств онлайн-оплаты.
8. Компаниям (и особенно экспортерам) срочно необходимо заняться самообразованием в области электронной коммерции, изучить возможности ведения международного межкорпоративного бизнеса. Значение электронной коммерции пока

еще недооценивается представителями деловых кругов. Поэтому пока еще отсутствует достаточная заинтересованность в развитии электронной коммерции со стороны высшего руководства, особенно в отраслях-экспортерах, которые могут больше всего выиграть или больше всего потерять от участия или неучастия в электронной коммерции из-за ее прямой связи с международной конкурентоспособностью. Основными носителями знаний об Интернете, ИТ и электронной коммерции являются многие национальные университеты в НРС. Степень развития навыков в области ИТ в НРС связана с наличием на местах спроса на такие навыки и со степенью информированности о потенциальных возможностях в этой сфере.

9. Большинство африканских НРС не в состоянии самостоятельно интегрироваться в Интернет-экономику. Поэтому учреждениям по вопросам развития крайне необходимо помочь НРС подключиться к деятельности в этой области, с тем чтобы не допустить дальнейшего ослабления их позиций в глобальной экономике.

10. В настоящее время осуществляются многочисленные инициативы по проведению в африканских НРС оценок их готовности к освоению Интернет-технологий. Во многих из них такие оценки проводились уже не единожды, хотя многие из результатов так и не были опубликованы или распространены на широкой основе. Анализ показывает, что в одних странах имело место значительное дублирование усилий, а в других странах эта работа не принесла сколь-нибудь полезных результатов.

11. Многообещающие события в области применения низкочастотной мобильной телефонии, такие, как "передача коротких сообщений" (СМС), высокочастотная передача информации, платформы интерфейса между мобильными телефонами и компьютерами/базами данных, а также системы осуществления оплаты по мобильной связи, способны превратить нынешние сети GSM в НРС в ту местную инфраструктуру электронной коммерции, которая им требуется. Бурный рост сотовой связи привел к расширению телекоммуникационных систем и превратил тысячи людей в пользователей мобильных телефонов. Таким образом, в НРС уже существуют тысячи потенциальных пунктов "доступа" к электронной коммерции.

12. Разработка стандартов XML (расширяемого языка разметки) позволит продавцам и покупателям в НРС получить более широкий доступ к межкорпоративным рынкам и обменам ("B2B") в Интернете. Это обстоятельство имеет важное значение для НРС, поскольку нынешние системы ЭОД являются вотчиной крупных компаний, так как стоимость приобретения специализированного программного обеспечения и управления информационными технологиями непозволительно высока для небольших фирм.

13. Наиболее важное значение для НРС в сфере электронной коммерции имеют события в сфере межкорпоративного бизнеса ("B2B"). Надежно действующие порталы "B2B" открывают большие возможности перед развивающимися электронную коммерцию компаниями НРС, позволяя им стать участниками высокоэффективной международной торговой системы без больших затрат на маркетинг и создание рынка сбыта и расширяя их потенциал проникновения на новые рынки.

14. Несомненно, будущее бизнеса за электронной коммерцией. По оценкам, объем электронной коммерции в 2003 году составит от 3,6 до 6 трлн. долл. США. Естественно, онлайн-бизнес развивается стремительными темпами. Компании НРС не могут позволить себе отстать в этой области.

15. Ряд компаний и международных организаций сообщили о мероприятиях, которые напрямую связаны с развитием электронной коммерции в НРС.

16. В заключение, участники совещания подчеркнули необходимость создания партнерств между правительствами, деловыми кругами и гражданским обществом. Кроме того, в части политического и нормативно-правового регулирования многим правительствам все еще необходимо разработать национальные стратегии, позволяющие использовать возможности электронной коммерции. Необходимо в срочном порядке отменить запретительные нормы, например в сфере валютного регулирования и телекоммуникаций, которые сдерживают развитие электронной коммерции. Развитие электронной коммерции в НРС напрямую связано с их обширной базой людских ресурсов, но требует инвестиций в образование, подготовку кадров и всю информационно-просветительскую деятельность, с тем чтобы обеспечить создание необходимого экспертного потенциала.

-----