



Международная торговля

Рита ЗАБЛОЦКАЯ

**ХАРАКТЕРИСТИКА И КЛАССИФИКАЦИЯ
ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ
НА РЫНКЕ УСЛУГ**

Резюме

Проанализированы наиболее современные методологии для определения торговых барьеров и их влияния на торговые ограничения. Подытожены основные инструменты экономической политики, используемые для содержания торговли услугами. Также сделан вывод, что торговые барьеры в сфере услуг существуют в различных формах – в зависимости от типов услуг.

Ключевые слова

Торговые ограничения, торговые барьеры, регуляторные барьеры, нерегуляторные барьеры, критерии, классификация и типы торговых барьеров, государственные закупки.

Классификация по JEL: F, F1, F18.

© Рита Заблоцкая, 2008.

Заблоцкая Рита, канд. экон. наук, доцент, докторант Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, Украина.

Общие методологические подходы

Всемирная экономическая интеграция, развитие технологий и либерализация торговли привели к расширению номенклатуры услуг на мировом рынке. Международные трансакции, которые когда-то были слишком дороги, стали достаточно распространенными. Например, падение стоимости международных воздушных перевозок в последние 25 лет сделало многие туристические услуги доступными для широких масс.

Однако многие правительства значительными торговыми ограничениями препятствуют эффективной работе сектора услуг и международной торговли вообще. Влиятельные местные промышленные группы лоббируют введение торговых барьеров, которые, в конце концов, тормозят развитие национальной экономики. В результате выигрывают несколько лиц или групп, а проигрывает общество в целом.

Анализ торговых ограничений помогает выяснить, как потери государства от проведения протекционистской политики, так и выигрыш от либерализации торговли, и обеспечивает толчок для реформирования торговой политики.

Исследование ограничений в секторе услуг является более сложным процессом, нежели в отношении торговли товарами. Международная торговля товарами – это обмен материальных продуктов между производителями и потребителями, и традиционные ограничения здесь имеют форму тарифов. Влияние таких ограничений на цену товаров измеряется относительно легко – величиной тарифа. Торговля же услугами не всегда предусматривает сугубо материальный обмен между производителем и потребителем, а ее ограничения приобретают формы государственного регулирования. Барьеры в сфере услуг более подобны на нетарифные, чем на тарифные инструменты, и их влияние зависит от того, какие методы использует государство в реализации своей торговой политики в отрасли услуг. Как отмечают Б. Хоэман и К. Примо Брага, использование такого инструмента торговой политики, как тарифа, для анализа барьеров в торговле услугами является достаточно проблематичным, потому что невозможно физически увидеть услуги, когда они пересекают границу [7].

Анализ торговых ограничений имеет важное значение для проведения переговоров по либерализации рынков услуг – как на многонациональном уровне, так и на региональном и двустороннем, результаты которых максимизируют выгоды и минимизируют нежелательные следствия либерализации торговли услугами. Для выяснения потерь торговых партнеров сравниваются протекционистские меры в разных странах, вычисляется влияние этих мер на национальную экономику, в частности на потребителя

в тех ее секторах, где барьеры делают внутренние цены более высокими, чем мировые.

Ныне услуги становятся все более важной частью торговых соглашений. Члены ВТО установили новые направления переговоров по торговле услугами, нацеленные на подписание дополнительных соглашений по либерализации рынков услуг. Региональные торговые соглашения также действуют в этом русле: так, в 2006 г. страны ЕС приняли директиву по созданию единого рынка услуг.

Исследователи измеряют влияние торговых барьеров на рынок посредством таких показателей, как граничная прибыль или граничная себестоимость, цены и затраты. Это обеспечивает необходимые данные для общих моделей равновесия, которые показывают глобальные выгоды от либерализации торговли услугами.

Барьеры могут быть *регуляторными* и *нерегуляторными*. Примером регуляторных барьеров служит любой закон, влияющий на конкуренцию: например жесткие нормы получения лицензии. Нерегуляторные барьеры ограничивают эффективную конкуренцию на рынке: это, скажем, эксклюзивные позиции поставщиков услуг, существующих на некоторых рынках. В отдельных случаях регулирование необходимо для исправления эффектов нерегуляторных барьеров и гарантирования эффективной конкурентной среды.

Регуляторные и нерегуляторные барьеры в торговле услугами влияют на свободное движение потоков международной торговли. Такие ограничения часто нацелены на *дискриминацию* иностранного поставщика услуг и более доброжелательное отношение к национальному. Однако ограничения могут быть и *недискриминационными*, когда они относятся и к местным, и к зарубежным продавцам услуг, имея целью обеспечить качество и безопасность услуг в интересах потребителей.

По преобладанию недискриминационных барьеров в регулировании торговли услугами отличить легитимные правительственные меры от других намеренных или ненамеренных мер достаточно сложно. Большинство дискриминационных мер нацелено на ограничение торговли, хотя некоторые из них являются законными. Правительства регулируют рынки с целью удержания определенной их структуры или защиты экологии, а также для решения социальных проблем, которые экономика не может решить самостоятельно [1]. Торговые ограничения, используя наиболее эффективные методы регулирования, помогают решить эти проблемы и достичь оптимальных экономических результатов.

Обычно торговые барьеры принимают форму средств государственного регулирования национальных и международных транзакций по предоставлению услуг. Эти средства влияют на выход на рынок и функционирование как национальных, так и иностранных поставщиков, что, в свою очередь, отражается на стоимости и цене услуг.

Инструменты государственного регулирования услуг являются специфическими для каждого из типов услуг и поэтому очень разнообразны, что значительно усложняет классификацию барьеров в международной торговле услугами. Однако существуют *два критерия*, которые применяются почти ко всем видам услуг и торговым барьерам в этой сфере.

Первый критерий – *объект регулирования*, то есть:

- *присутствие на рынке, в том числе коммерческое присутствие (выход на рынок);*
- *деятельность поставщика услуг (национальный режим) после его выхода на рынок.*

Второй критерий – *характер регулирования*:

- *недискриминационные:* местные и зарубежные поставщики услуг ограничиваются одинаково;
- *дискриминационные:* ограничиваются только зарубежные поставщики услуг.

Например, основные торговые барьеры международной торговли банковскими услугами могут быть наглядными с помощью табл. 1, которая, однако, не учитывает тех случаев, когда торговая политика может быть дискриминационной в пользу иностранных агентов для стимулирования притока конкурентных иностранных поставщиков услуг [2].

Таблица 1

Классификация барьеров в торговле банковскими услугами

	Выход на рынок	Национальный режим
	Способ торговли услугами: коммерческое присутствие	Способ торговли услугами: трансграничный, потребление за границей, перемещение физических лиц
Недискриминационные	Количество банковских лицензий ограничено	Запрет на увеличение уставного капитала банков
Дискриминационные	Количество иностранных банковских лицензий ограничено	Запрет на увеличение уставного капитала иностранных банков

Дифференциация торговых барьеров имеет значение для их применения в общей модели экономического равновесия [3]. Различие между барьерами «*выход на рынок*» и «*национальный режим*» заключается в том, что первые могут моделироваться как налоги на движение капитала, а другие – как налоги на производство услуг. Это делает возможным анализ результатов снятия определенных видов ограничений, например, выгод от снятия недискриминационных ограничений на коммерческое присутствие.

Регуляторные средства, запрещающие или препятствующие *выходу на рынок* новых поставщиков услуг, уменьшают не только количество компаний на нем, но и объем услуг, предоставляемых за любую цену. Примером таких средств является ограничение доли каботажных перевозок, которые выполняются иностранными транспортными компаниями; установление квоты на въезд иностранных физических лиц – производителей услуг; ограничение на деятельность иностранных производителей услуг в определенных отраслях или в отдельных географических районах страны.

С другой стороны, средства, ограничивающие предоставление *национального режима*, не уменьшают количества поставщиков услуг, однако увеличивают затраты иностранных агентов, вынуждая их поставлять установленное количество услуг на рынок за более высокими ценами.

Барьеры, связанные с ограничением национального режима, делятся на *две группы*. Первая – это создание таких условий, при которых затраты иностранных производителей услуг повышаются при затрате национальных предпринимателей (налоги, субсидии, кредиты, тарифы на транспорт, энергосвязь и т. п.). Вторая – это различные меры содействия национальным производителям услуг для снижения их затрат и получения преимуществ в ценовой конкуренции при поставке услуг. Например, отечественные банки могут иметь меньший размер резервного капитала, нежели иностранные, или уровень налогов для отечественных банков устанавливается ниже, чем для иностранных.

Прямые дискриминационные барьеры в торговле услугами образуются обычно в форме четких внутренних административных или законодательных норм, определяющих долю иностранных услуг, которые могут быть использованы в отдельных отраслях производства услуг. Иногда эти барьеры выражаются в запрете или ограничении использования иностранных услуг в отдельных секторах экономики. Примерами таких барьеров является: запрет на работу иностранных граждан и иностранных предприятий в сфере правовых услуг (юридических и нотариальных); обязательная доля национальных программ на радио и телевидении; ограничение капиталовложений и найма иностранных граждан в определенных отраслях производства услуг. Многие из этих барьеров применяются с целью защиты жизненно важных национальных, культурных, социальных и политических интересов и, как правило, не являются предметом торговых переговоров.

Непрямые дискриминационные барьеры выражаются в форме ограничений перемещения иностранных факторов производства услуг (физические лица, информационные потоки, капиталовложения). Как правило, эти барьеры непосредственно не связаны с производством и сбытом услуг и имеют общий характер.

Прямые недискриминационные барьеры являются достаточно распространенным инструментом торговой политики. Это могут быть сложные системы организации некоторых видов производства и торговли услугами: например, государственная монополия на телевидение или железные дороги. Другой вид таких барьеров – установление такого уровня фиксированных тарифов на телепередачи, при котором многие потенциальные производители услуг оказываются неконкурентоспособными. Эти меры в равной степени ограничивают обеспечение услуг и национальными, и иностранными производителями.

Непрямые недискриминационные барьеры охватывают большую группу внутренних регуляторных мер. Они заключаются в том, что действующие в разных странах технические нормы, стандарты, административные правила и распоряжения прямо не направлены на ограничение международной торговли услугами, однако в то же время вынуждают иностранных производителей нести дополнительные затраты, связанные с сертификацией их услуг, приведением их в соответствие с национальными стандартами и требованиями.

На основе классификации нетарифных барьеров в международной торговле товарами Б. Хозкман и К. Примо Брага различают такие типы барьеров в обеспечении услуг [6]:

- количественные ограничения;
- ценовые инструменты;
- стандарты, лицензирование и правила государственных закупок;
- дискриминационный доступ к дистрибьюторским и инфраструктурным сетям.

Количественные ограничения

Для защиты внутреннего рынка от чрезмерного импорта услуг обычно используются количественные ограничения в разных формах. При этом такие характеристики услуг, как неосязаемость и несохраняемость, являются причиной того, что квоты чаще применяются к поставщикам услуг, а не к самим услугам. Меры регулирования трансграничной торговли услугами имеют черты нетарифных мер относительно внешней торговли товарами,

поскольку операции в некоторых секторах (например, на транспорте) могут контролироваться таможенными органами при пересечении границы. Другие аналогичные или «невидимые» услуги могут регулироваться лишь в местах их производства или потребления.

Регулирование импорта услуг, воплощенных в товары, сталкивается с определенными трудностями оценки стоимости таких услуг: в большинстве стран таможенным сбором облагается лишь материал, в который воплощена услуга, а не ценность, скажем, созданного кинофильма или записанного музыкального произведения.

Наглядные примеры количественных барьеров – это двусторонние соглашения, которые регулируют международные воздушные услуги транспортирования, и соглашения по предоставлению услуг по грузовым морским перевозкам, которые регулируются Кодексом судоходства, принятым под эгидой ЮНКТАД. Двусторонние соглашения по предоставлению международных воздушных услуг транспортировки определяют такие моменты: перечень авиалиний, имеющих право осуществлять полеты по определенному маршруту; тип авиалайнеров, обеспечивающих выполнение расписания в определенный период; количество полетов авиакомпаний третьих стран на конкретном маршруте. Вообще подобные соглашения основаны на принципе взаимности. Кодекс судоходства придерживается такого же принципа. Он предоставляет национальным компаниям равные права относительно условий фрахтования, объема перевозок на базе масштабов двусторонней торговли, регулирует вопрос допуска к этому виду услуг компаний из третьих стран и т. д.

Во многих странах мира существует прямой запрет в отношении иностранных поставщиков услуг. Примерами такого запрета является предоставление национальным агентам эксклюзивных прав на осуществление всех транспортных перевозок и телекоммуникационных услуг на территории страны. Некоторые страны предусматривают предоставление юридических, страховых, образовательных, консультационных услуг исключительно собственными гражданами или резидентами.

Такие ограничения чаще всего применяются для защиты внутреннего рынка транспортных услуг и секторов, связанных с передачей информации. Примерами могут служить резервирование грузов за отечественным поставщиком услуг, двусторонние соглашения в отрасли воздушного транспорта, квоты на демонстрацию иностранных кинофильмов и программ телевидения, требование определенной доли отечественной продукции в программных и рекламных услугах и т. д.

Например, в США за национальными судовладельцами резервируются перевозки 100% военных и 50% гражданских правительственных грузов. Во Франции за национальным торговым флотом зарезервированы перевозки почти 70% нефти и 40% угля. В Испании за национальным флотом резервируется транспортировка нефти, хлопка и табака. Подобное практи-

куется и в развивающихся странах, в частности в Аргентине, Бразилии, Перу, Уругвае – до 50%. Даже в африканских странах, не имеющих собственного морского флота, половина экспортно-импортных грузов обязательно перевозится фрахтовыми судами.

Наиболее распространенными средствами резервирования грузов за национальными фирмами являются:

- издание соответствующих нормативных документов о монопольном или преференциальном праве перевозок национальных грузов отечественным тоннажем;
- заключение межправительственных соглашений о распределении тоннажа по договорным сторонам; выдача свидетельств на право деятельности лишь определенным компаниям, продолжение термина действия таких документов, прекращение их действия или отзыв. При выдаче таких свидетельств авиаперевозчикам часто используются три критерия: соответствие техническим, экономическим и правовым требованиям. Особо тщательно рассматриваются предложения иностранных инвесторов о капитало-вложении в фонды компании с целью предотвратить несанкционированное усиление их влияния на производственные и финансовые связи компании.

Иногда запрет поставки услуг иностранными агентами выступает инструментом осуществления внешней политики страны в виде экономических санкций.

Ограничения на трансграничную передачу данных в любом случае не ограничиваются эпизодами экономических санкций, а используются многими странами в контексте политики импортозамещения в рамках индустриализации экономики [10]. Это приобрело особую актуальность в условиях экспансии Интернета, а именно с распространением телеконференций в режиме он-лайн, созданием электронных библиотек, доски объявлений с участниками разных стран, в которых действуют неомогенные регуляторные режимы. Проблемы конфиденциальности информации, защиты интеллектуальной собственности в киберпространстве должны отражаться в национальной информационной политике стран. При этом необходимо подчеркнуть, что главное в реализации такой политики – не эволюционировать к непрямым торговым барьерам, которые генерируют существенные трансакционные затраты и ограничивают доступ к рынку поставщиков услуг.

Ценовые инструменты

Эти меры могут иметь форму денежных сборов за получение визы, входных и исходных налогов, дискриминационных сборов портов. По действию они аналогичны специфическим тарифам. В большинстве стран мира уровень таких барьеров низок, потому что количественные ограничения и иммиграционная политика уже выступают основными преградами доступа на рынок. Ценовые инструменты могут быть существенными барьерами в торговле товарами, воплощающими услуги (например, кинофильмы, телевизионные программы, компьютерное программное обеспечение), или товарами, используемыми в процессе производства услуг (компьютеры, телевизионное оборудование, рекламные материалы).

Контроль за ценами также существует в практике регулирования рынка услуг. Это происходит путем создания государственных органов, осуществляющих мониторинг цен определенных видов услуг. Иногда такой контроль ведется из-за поставки тех или иных услуг государственными предприятиями или национальными монополиями. Контроль цен часто используется вместе с количественными ограничениями, гарантируя то, что цены будут соответствовать уровню рыночных, когда поставщики определенных услуг имеют существенную власть на рынке.

Много видов услуг подлежат ценовому контролю, в частности авиационные перевозки, финансовые и телекоммуникационные услуги. При этом правительственные органы определяют минимальные или максимальные цены, устанавливают формулу расчета цены либо требуют использования общепринятых подходов к ценообразованию.

Иногда сектор услуг поддерживается государством через явные или неявные субсидии, особенно строительство, телекоммуникации, транспорт. Согласно данным ОЭСР, приблизительно от 2/5 до 3/5 бюджетных субсидий выделяются с целью уменьшения доли таких отраслей экономики, как сталелитейная, судостроительная и горная, и поддержки других. Наиболее субсидированным государством является железнодорожный транспорт: уровень субсидий здесь колеблется между 15 и 180% общей добавочной стоимости продукции этого сектора.

Стандарты, лицензирование и правила государственных закупок

В регулировании внутреннего рынка услуг используются такие инструменты торговой политики, как *лицензирование* и *сертификация*. Это делается преимущественно с целью ограничения иностранных поставщиков профессиональных и деловых услуг, в частности юридических, аудиторских и медицинских. Требования лицензирования определяются правительством страны или профессиональными ассоциациями определенных видов услуг. *Экологические стандарты* применяются главным образом в сферах транспорта и туризма. Транспортные услуги регулируются путем обязательного выполнения поставщиками норм охраны окружающей среды и стандартов эффективного использования энергии. Что же касается туристических компаний, то они должны не только придерживаться экологических предписаний, но и соответствовать установленным требованиям к размещению туристических предприятий, количеству посетителей разрешенных территорий страны и т. д.

Как отмечалось, регулирование торговли услугами призвано ограничивать вход на рынок иностранных поставщиков и, таким образом, поддерживать высокие цены на услуги. Лицензирование профессиональных услуг часто относится как к национальным, так и к иностранным поставщикам. Барьерами для них могут быть такие, как непризнание услуг, полученных за границей (дипломы вузов), непризнание сертификатов или уровня профессиональной квалификации иностранных поставщиков услуг. Относительно последних существуют дискриминационные стандарты, более жесткие, по сравнению с требованиями к национальным провайдером аналогичных услуг. В общем, отсутствие унифицированных и взаимно признанных стандартов и правил можно рассматривать как защиту национального сектора услуг, но это, в итоге, отрицательно отражается на благосостоянии потребителей.

Политика в отрасли *государственных закупок* также применяется с целью защиты национального производителя от иностранной конкуренции. Дискриминация иностранных поставщиков имеет место при выдаче контрактов на строительство, предоставлении консультаций по управлению, в отрасли бухгалтерского и рекламного дела. Поскольку правительства являются значительными покупателями на некоторых рынках услуг, влияние дискриминационной политики в сфере государственных закупок имеет большие последствия для функционирования этих рынков. Например, в Великобритании приблизительно 30% всех заказов на услуги управленческих консультантов приходится на государственные органы. Также во многих странах мира правительство является главным заказчиком на рынке строительных услуг.

Сущность политики в отрасли государственных закупок отличается между странами. Так, известный лозунг правительства США «Покупай американское!» предоставляет 6% преференций в цене местным поставщикам товаров и услуг и 12% преференций малому бизнесу, который расположен в регионах с высоким уровнем безработицы. Кроме того, в США существует полный запрет на поставку определенных услуг иностранными провайдерами для гарантирования экономической и политической безопасности. Другие страны не применяют такого специфического критерия определения цен на приобретение услуг для государственных целей, как ценовая маржа, однако прибегают к менее прозрачным методам в пользу местных компаний. Например, многие страны имеют «неписанные правила», согласно которым аудиторские и рекламные услуги являются прерогативой национальных компаний.

Дискриминационный доступ к дистрибьюторским и инфраструктурным сетям

Для предоставления некоторых видов услуг поставщикам необходим доступ к коммуникационным системам другой страны. Здесь ограничения иностранных пользователей в отрасли телекоммуникации, почтово-курьерских и маркетинговых каналов имеют формы завышения стоимости аренды таких систем, выдвигание особых условий относительно стандартов и технических норм, которые не всегда достаточно обоснованы, и т. д. Государственные или частные владельцы дистрибьюторских и инфраструктурных коммуникаций могут дискриминировать иностранных агентов путем применения ограничений на использование определенных видов оборудования или принуждая их строить дополнительные элементы инфраструктуры. Регуляторное вмешательство здесь необходимо для того, чтобы монополист гарантировал передачу необходимой информации для всей сети и поддерживал надлежащую взаимосвязь между всеми ее пунктами.

В авиатранспортной сфере дискриминация относительно предоставления вспомогательных услуг может существенно снизить конкурентоспособность авиакомпаний на рынке. Невнесение в компьютеризированную систему бронирования услуг местных туристических агентств ведет к неэффективной конкуренции; неадекватные услуги по обслуживанию пассажиров на земле вызывают задержку рейсов. Ограничение доступа к маркетинговым и рекламным сетям здесь подобно случаю с телекоммуникационными системами, поскольку иностранные поставщики утрачивают возможность конкурировать с местными провайдерами услуг.

Следует отметить, что в случае торговли брендовыми товарами (например, автомобилями) дистрибьюторские соглашения выступают в роли не прямых барьеров доступа на рынок. Соответственно, проникновение на

рынок новых производителей требует существенных инвестиций в развитие дилерских сетей, что отражается на стоимости конечных товаров.

Ограничения в торговле услугами имеют *секторальные признаки* и часто базируются на характеристиках определенной услуги. Таким образом, в каждой части табл. 1 мы можем сделать дополнительные различия, характерные именно для определенного сектора услуг.

Для примера секторальной классификации барьеров предпримем попытку, представленную в исследовании Г. МакГвайра и М. Шуеле [9]. Табл. 2 показывает группы торговых барьеров, которые особенно часто используются в торговле банковскими услугами способами 3 и 4 (коммерческое присутствие и движение физических лиц). Авторы делят все барьеры на две группы: «Ограничения коммерческого присутствия» и «Другие ограничения». Они отмечают: «Классификация барьеров в торговле услугами из-за коммерческого присутствия включает такие барьеры, как ограничение на выдачу лицензий, создание дочерних компаний путем прямого инвестирования, ограничение доли иностранного партнера в уставном капитале или в совокупном капитале отрасли, ограничение на миграцию иностранных специалистов. Группа «Другие ограничения» включает ограничение на мобилизацию капитала и получение займов, ограничение сочетания банковской и страховой деятельности, лимитирование количества банковских отделений, состава советов директоров и временное движение работников» [8]. Для каждого типа ограничений отдельные колонки табл. 2 показывают, касаются ли они иностранных или отечественных фирм, что определяет их дискриминационный или недискриминационный характер.

Каждый вид барьеров в торговле услугами имеет свою подклассификацию, которая зависит от цели использования барьеров. Эта проблематика более подробно анализируется в работе А. Хардина и Л. Холмс в контексте влияния барьеров на торговлю услугами путем движения ПИИ [5]. Авторы определяют такие барьеры, как «измерение государственной политики, влияющей на принятие решений о месте и форме инвестирования». Принимая во внимание способы классификации барьеров на движение ПИИ, они пишут: «Соответствующая система классификации может варьироваться в зависимости от цели задачи. Барьеры движения ПИИ могут нарушать условия и структуру международной торговли. Также они могут исказить распределение капитала между разными странами, между иностранными и отечественными капиталовложениями, между различными отраслями и между портфельными и прямыми инвестициями. Система классификации должна освещать ключевые характеристики барьеров, определяющие размеры их влияния. Доступ к рынку и национальный режим – важные категории с точки зрения распределения ресурсов. Политика национального режима обычно принадлежит к инструментам, влияющим на деятельность компании после ее образования. Следовательно, способ классификации барьеров зависит от их влияния на процесс учреждения компании, вопросы собственности и контроля или на ее деятельность».

Таблица 2

Классификация торговых барьеров в торговле банковскими услугами

Торговые ограничения	Оценка ИДОД	Вес	Значение для национального индекса	Вес
<i>Ограничения коммерческого присутствия</i>				
Лицензирование банковской деятельности	Да	0,200	Да	0,190
Выдача новых банковских лицензий осуществляется только при выполнении продиктованных требований				
Прямые иностранные инвестиции	Да	0,200	Да	0,190
Определение максимальной доли участия иностранного инвестора в уставном капитале национальных банков				
Совместная деятельность	Да	0,100	Нет	–
Вхождение нового иностранного банка только путем создания совместного предприятия с национальным банком				
Движение физических лиц	Да	0,020	Нет	–
Определение термина занятия должности определенной категорией специалистов				
<i>Другие ограничения</i>				
Мобилизация капитала банками	Да	0,100	Да	0,143
Ограничение на создание депозитов за счет средств государственных и благотворительных фондов рынка капиталов принимающей страны				
Кредитная политика банка	Да	0,100	Да	0,143
Ограничение видов или размеров и сферы кредитования				
Другая коммерческая деятельность банков – страховые и фондовые услуги	Да	0,200	Да	0,095
Ограничение деятельности на страховом и фондовом рынках				
Расширение количества банковских филиалов	Да	0,050	Да	0,048
Определение количества филиалов				
Состав совета директоров банков	Да	0,020	Нет	–
Ограничение доли иностранцев в составе советов директоров банков				
Временное движение физических лиц	Да	0,010	Нет	–
Ограничение срока пребывания в стране иностранных специалистов				

Составлено автором на основе: McGuire and Schuele (2000), с. 204–205, 208.

Главные типы барьеров в торговле услугами путем движения ПИИ определены в исследованиях ЮНКТАД (1996) и разделены на три группы, первая из которых касается ограничений входа на рынок, а последние две – предоставления национального режима (табл. 3) [11].

Таблица 3

Ограничение движения ПИИ в секторе услуг

Ограничение выхода на рынок	Запрет ПИИ в некоторых секторах
	Количественные ограничения (например, лимитирование доли иностранной собственности в секторе)
	Ограничение юридической формы предприятий с иностранными инвестициями
	Отбор поставщиков услуг
	Минимальные требования к капиталу
	Регламентирование географического размещения ПИИ
	Налоги на получение разрешения осуществления ПИИ
Ограничение собственности	Принудительная организация СП с местными компаниями
	Лимитирование количества иностранных членов правления
	Назначение правительством членов правления
	Согласование определенных решений с правительством
	Ограничение прав иностранных акционеров
	Обязательная передача собственности местным органам в течение определенного периода
Ограничение экономической деятельности	Требования к деятельности
	Требования к обязательному использованию местных компонентов
	Ограничение импорта рабочей силы, капитала и сырья
	Лицензирование деятельности
	Ограничение уровня роялти
	Ограничение репатриации капитала и прибыли

Источник: UNCTAD (1996).

Подробная информация ограничений ПИИ, особенно в экономике стран АПЭК, приведена в вышеупомянутой работе А. Хардина и Л. Холмс. Они, в частности, отмечают такие тенденции: «применение определенных форм отбора или регистрации, в том числе различная степень трудностей для иностранного инвестора; ограничение уровня или доли иностранного права владения, особенно в процессе приватизации; очень распространено решение case-by-case, часто базирующееся на критерии национального интереса; очень распространено использование ограничений на собственность и контроль (например, ограничение на членство в совете) и относительное ограничение в использовании требований к рабочим характеристикам входного контроля в отраслях предоставления услуг» [5].

На наш взгляд, целесообразной является система классификации барьеров с точки зрения основных способов торговли услугами. Торговые барьеры в каждом из этих способов обычно выступают в форме инструментов регулирования, которые либо ограничивают доступ к рынку, либо делают услуги более дорогими. Ограничение в торговле услугами с учетом всех способов представлено в табл. 4.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что торговые барьеры в сфере услуг существуют в различных формах – в зависимости от типов услуг, уровня экономического развития страны, на которую возложен тот или иной барьер, и отрасли, к которой он применяется.

Для дальнейшего понимания этой проблематики необходимо систематизировать имеющуюся информацию по стране и отрасли согласно четырем способам международных транзакций по предоставлению услуг и определить сущность и природу торговых ограничений (являются ли они протекционистскими, или нет). Следующий шаг заключается в измерении разнообразных барьеров и применении этих измерений для оценки их экономического эффекта. Способы национального регулирования торговли услугами, стихийно сложившиеся в мире, очень разнообразны и имеют сильный отпечаток лоббирования отечественных предпринимателей, которые заинтересованы в ограничении деятельности иностранных конкурентов. Вместе с тем во многих случаях видим умелое маневрирование допуском иностранных поставщиков услуг на внутренний рынок в интересах потребителей.

В общем, широкое использование традиционных и специфических нетарифных мер сдерживает развитие международной торговли услугами, усложняет выяснение степени протекционизма в национальных системах регулирования и выявления необоснованных торговых барьеров. Все это стимулировало вначале отдельные страны, а потом и международное содружество к поискам решения этих проблем на многосторонней основе. Желание наиболее развитых стран-экспортеров более полно использовать глобальный рынок услуг и преимущества международного раздела труда в данной сфере привело, наконец, к достижению коллективных договоренностей. В этом смысле сложный опыт заключения ГАТС, разработки ее основных положений имеет важное значение для Украины в контексте приобретения членства во ВТО.

Таблица 4

Барьеры в торговле услугами

Способ поставления услуг	Виды барьеров и их направленность		
	Ограничения доступа на рынок	Ограничения национального режима	Другие виды ограничений
Трансграничная торговля	Количественные ограничения доступа на рынок услуг путем установления квот для иностранных услуг и их поставщиков	Ограничения, использующие механизм ценообразования: разного рода налоги, сборы, субсидии внутренним поставщикам услуг и др.	Правительственные закупки Неравный доступ к распределительным сетям Права интеллектуальной собственности
Перемещение потребителей услуг в страну их производства	Требования относительно документов, необходимых для перемещения: въездные и выездные визы; свидетельства на проживание, медицинские сертификаты о прививках и др.	Лимиты на вывоз валюты Налоги и сборы, связанные с выездом и отъездом Медицинское страхование Признание дипломов об образовании Ограничение труда по найму Ограничение свободы передвижения Ограничение на владение землей	Меры, регулирующие потребительский спрос иностранцев
Коммерческое присутствие иностранных поставщиков услуг	Полный запрет иностранных капиталовложений, частичный их запрет или запрет в отдельных отраслях Географические ограничения размещения иностранных предприятий Ограничение количества иностранных фирм в сфере услуг	Ограничение видов деловых операций и доступа к местному финансированию Правила относительно перевода средств за границу Нормативы, регулирующие деловую активность	Протекционистские меры по капиталовложениям в сферу услуг Регулирование сферы услуг или отдельных ее отраслей Права в сфере интеллектуальной собственности
Движение физических лиц – производителей услуг в страну потребителя	Въездные и выездные визы, разрешение на работу по найму, лицензирование и квотирование въезда с целью работы по найму, критерии экономической необходимости	Ограничение гражданских и имущественных прав эмигрантов Ограничение на въезд членов семьи Ограничение трансферов зарплаты в другие страны Налогообложение иностранцев Ограничение на получение кредитов для иностранцев	Правила въезда и выезда иностранных работников Культурные барьеры Система признания квалификации

Источник: ЮНКТАД. Справочник по торговле услугами. Женева, 1994.

Литература

1. Coghlan P. Measuring Barriers to Market Access for Services: A Pilot Study on Accountancy Services // Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. London; New York, 2000.
2. Deardorff A., Stern R. Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the Consequences of Liberalization // A Handbook on International Trade in Services. Oxford: Oxford University Press, 2006.
3. Dee P., Hardin A., Holmes L. Issues in the Application of CGE Models to Services Trade Liberalization // Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. London; New York, 2000.
4. Hardin A., Holmes L. Op. cit. P. 40, 45–55.
5. Hardin A., Holmes L. Services Trade and Foreign Direct Investment // Research Paper, Industry Commission. Canberra, 1997.
6. Hoekman B., Primo Braga C.A. Op. cit. P. 285–308.
7. Hoekman B., Primo Braga C. A. Protection and Trade in Services: A Survey // Open Economies Review. № 8. P. 288.
8. Ibid. P. 206.
9. McGuire G., Schuele M. Restrictiveness of International Trade in Banking Services Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. London; New York, 2000.
10. Sauvant K. International Transactions in Services: The Politics of Transborder Data Flows. Boulder: Westview Press, 1996 a, b.
11. World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. New York; Geneva, 1996.

Статья поступила в редакцию 24 апреля 2008 г.