



Міжнародна торгівля

Ріта ЗАБЛОЦЬКА

**ХАРАКТЕРИСТИКА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ
ТОРГОВЕЛЬНИХ БАР'ЄРІВ
НА РИНКУ ПОСЛУГ**

Резюме

Проаналізовано найбільш сучасні методології для визначення торговельних бар'єрів та їх вплив на торговельні обмеження. Підсумовано основні інструменти економічної політики, які використовують для втримання торгівлі послугами. Також зроблено висновок, що торговельні бар'єри у сфері послуг існують у різних формах – залежно від типів послуг.

Ключові слова

Торговельні обмеження, торговельні бар'єри, регуляторні бар'єри, нерегуляторні бар'єри, критерії, класифікація та типи торговельних бар'єрів, державні закупівлі.

Класифікація за JEL: F, F1, F18.

© Ріта Заблоцька, 2008.

Заблоцька Ріта, канд. екон. наук, доцент, докторант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна.

Загальні методологічні підходи

Всесвітня економічна інтеграція, розвиток технологій і лібералізація торгівлі привели до розширення номенклатури послуг на світовому ринку. Міжнародні транзакції, які колись були надто дорогими, стали доволі поширеними. Наприклад, падіння вартості міжнародних повітряних перевезень в останні 25 років зробило безліч туристичних послуг доступними для широкого загалу.

Проте чимало урядів значними торговельними обмеженнями перешкоджають ефективній роботі сектора послуг і міжнародної торгівлі загалом. Впливові місцеві промислові групи лобіюють запровадження торговельних бар'єрів, які, зрештою, гальмують розвиток національної економіки. У результаті виграють декілька осіб або груп, а програє суспільство загалом.

Аналіз торговельних обмежень допомагає з'ясувати як втрати держави від проведення протекціоністської політики, так і вигрaш від лібералізації торгівлі, і забезпечує поштовх для реформування торговельної політики.

Дослідження щодо обмежень у секторі послуг є більш складним процесом, ніж стосовно торгівлі товарами. Міжнародна торгівля товарами – це обмін матеріальних продуктів між виробниками і споживачами, і традиційні обмеження тут мають форму тарифів. Вплив таких обмежень на ціну товарів вимірюється відносно легко – величиною тарифу. Торгівля ж послугами не завжди передбачає суто матеріальний обмін між виробником і споживачем, її обмеження набирають форми державного регулювання. Бар'єри у сфері послуг більш схожі на нетарифні, ніж на тарифні інструменти, і їхній вплив залежить від того, які методи використовує держава в реалізації своєї торговельної політики в галузі послуг. Як зазначають Б. Хоекман та К. Прімо Брага, використання такого інструмента торговельної політики, як тарифу, для аналізу бар'єрів у торгівлі послугами є дуже проблематичним, тому що неможливо фізично побачити послуги, коли вони перетинають кордон [7].

Аналіз торговельних обмежень має важливе значення для проведення переговорів щодо лібералізації ринків послуг – як на багатонаціональному рівні, так і на регіональному та двосторонньому, результати яких максимізують вигоди та мінімізують небажані наслідки лібералізації торгівлі послугами. Для з'ясування втрат торговельних партнерів порівнюють протекціоністські заходи в різних країнах, обчислюють вплив цих заходів на національну економіку, зокрема на споживача у тих її секторах, де бар'єри роблять внутрішні ціни вищими за світові.

Нині послуги стають дедалі важливішою частиною торговельних угод. Члени СОТ встановили нові напрями переговорів із торгівлі послугами, спрямовані на підписання додаткових угод щодо лібералізації ринків послуг.

Регіональні торговельні угоди також діють у цьому річці: так, у 2006 р. країни ЄС прийняли директиву зі створення єдиного ринку послуг.

Дослідники вимірюють вплив торговельних бар'єрів на ринок через такі показники, як граничний прибуток або гранична собівартість, ціни та витрати. Це забезпечує необхідні дані для загальних моделей рівноваги, які показують глобальні вигоди від лібералізації торгівлі послугами.

Бар'єри можуть бути *регуляторними* та *нерегуляторними*. Прикладом регуляторних бар'єрів слугує будь-який закон, що впливає на конкуренцію: наприклад жорсткі норми отримання ліцензії. Нерегуляторні бар'єри обмежують ефективну конкуренцію на ринку: це, скажімо, ексклюзивні позиції постачальників послуг, які існують на деяких ринках. В окремих випадках регулювання необхідне для виправлення ефектів нерегуляторних бар'єрів та гарантування ефективного конкурентного середовища.

Регуляторні та нерегуляторні бар'єри в торгівлі послугами впливають на вільний рух потоків міжнародної торгівлі. Такі обмеження часто мають на меті *дискримінацію* іноземного постачальника послуг і більш прихильне ставлення до національного. Проте обмеження можуть бути й *недискримінаційними*, коли вони стосуються і місцевих, і зарубіжних продавців послуг, маючи на меті забезпечення якості та безпеки послуг в інтересах споживачів.

За переважання недискримінаційних бар'єрів у регулюванні торгівлі послугами відрізнити легітимні урядові заходи від інших умисних або неумисних заходів доволі складно. Більшість дискримінаційних заходів спрямовані на обмеження торгівлі, хоча деякі з них є законними. Уряди регулюють ринки з метою утримання певної їхньої структури або захисту екології, а також для вирішення соціальних проблем, які економіка не може вирішити самостійно [1]. Торговельні обмеження, використовуючи найефективніші методи регулювання, допомагають розв'язати ці проблеми та досягти оптимальних економічних результатів.

Зазвичай торговельні бар'єри приймають форму засобів державного регулювання національних і міжнародних транзакцій із надання послуг. Ці засоби впливають на вхід на ринок та функціонування як національних, так і іноземних постачальників, що, у свою чергу, відбивається на вартості й ціні послуг.

Інструменти державного регулювання послуг є специфічними для кожного з типів послуг і відтак дуже різноманітні, що значно ускладнює класифікацію бар'єрів у міжнародній торгівлі послугами. Однак існують *два критерії*, які використовуються майже до всіх видів послуг і торговельних бар'єрів у цій сфері.

Перший критерій – *об'єкт регулювання*, тобто :

- *присутність на ринку, в тому числі комерційна присутність (вхід на ринок);*
- *діяльність постачальника послуг (національний режим) після його входу на ринок.*

Другий критерій – *характер регулювання*:

- *недискримінаційний*: місцевих і зарубіжних постачальників послуг обмежують однаково;
- *дискримінаційний*: обмежують тільки зарубіжних постачальників послуг.

Наприклад, основні торговельні бар'єри міжнародної торгівлі банківськими послугами можуть бути унаочнені за допомогою табл. 1, яка, проте, не враховує тих випадків, коли торговельна політика може бути дискримінаційною на користь іноземних агентів задля стимулювання припливу конкурентних іноземних постачальників послуг [2].

Таблиця 1

Класифікація бар'єрів у торгівлі банківськими послугами

	Вхід на ринок	Національний режим
	Спосіб торгівлі послугами: комерційна присутність	Спосіб торгівлі послугами: транскордонна, споживання за кордоном, переміщення фізичних осіб
Недискримінаційні	Кількість банківських ліцензій обмежена	Заборона на збільшення статутного капіталу банків
Дискримінаційні	Кількість іноземних банківських ліцензій обмежена	Заборона на збільшення статутного капіталу іноземних банків

Диференціація торговельних бар'єрів має значення при їх застосуванні в загальній моделі економічної рівноваги [3]. Відмінність між бар'єрами «*вхід на ринок*» та «*національний режим*» полягає в тому, що перші можуть моделюватись як податки на рух капіталу, а другі – як податки на виробництво послуг. Це робить можливим аналіз результатів зняття певних видів обмежень, як, наприклад, вигід від зняття недискримінаційних обмежень на комерційну присутність.

Регуляторні засоби, що забороняють або перешкоджають *входу на ринок* нових постачальників послуг, зменшують не лише кількість компаній на ньому, а й обсяг послуг, наданих за будь-яку ціну. Прикладами таких засобів є обмеження частки каботажних перевезень, які виконують іноземні транспортні компанії; встановлення квоти на в'їзд іноземних фізичних осіб –

виробників послуг; обмеження на діяльність іноземних виробників послуг у певних галузях або в окремих географічних районах країни.

З іншого боку, засоби, які обмежують надання *національного режиму*, не зменшують кількості постачальників послуг, але збільшують витрати іноземних агентів, змушуючи їх постачати встановлену кількість послуг на ринок за вищими цінами.

Бар'єри, пов'язані з обмеженням національного режиму, поділяються на *дві групи*. Перша – це створення таких умов, за яких витрати іноземних виробників послуг стають вищими за витрати національних підприємців (податки, субсидії, кредити, тарифи на транспорт, енергозв'язок тощо). Друга – це різні заходи сприяння національним виробникам послуг задля зниження їхніх витрат та отримання переваг у цінній конкуренції при постачанні послуг. Наприклад, вітчизняні банки можуть мати менший розмір резервного капіталу, ніж іноземні, або рівень податків для вітчизняних банків установлюють нижчий, ніж для іноземних.

Прямі дискримінаційні бар'єри в торгівлі послугами створюють зазвичай у формі чітких внутрішніх адміністративних або законодавчих норм, що визначають частку іноземних послуг, які можуть бути використані в окремих галузях виробництва послуг. Іноді ці бар'єри виражаються в забороні або обмеженні використання іноземних послуг в окремих секторах економіки. Прикладами таких бар'єрів є: заборона на працю іноземних громадян та іноземних підприємств у сфері правових послуг (юридичних і нотаріальних); обов'язкова частка національних програм на радіо і телебаченні; обмеження капіталовкладень і наймання іноземних громадян у певних галузях виробництва послуг. Чимало з цих бар'єрів застосовують з метою захисту життєво важливих національних, культурних, соціальних і політичних інтересів і, як правило, не є предметом торговельних переговорів.

Непрямі дискримінаційні бар'єри виражаються у формі обмежень переміщення іноземних факторів виробництва послуг (фізичні особи, інформаційні потоки, капіталовкладення). Як правило, ці бар'єри безпосередньо не пов'язані з виробництвом та збутом послуг і мають загальний характер.

Прямі недискримінаційні бар'єри є значно поширенішим інструментом торговельної політики. Це можуть бути складні системи організації деяких видів виробництва і торгівлі послугами: наприклад, державна монополія на телебачення або залізниці. Інший вид таких бар'єрів – установлення такого рівня фіксованих тарифів на телепередачі, за якого чимало потенційних виробників послуг виявляться неконкурентоспроможними. Ці заходи в однаковій мірі обмежують постачання послуг і національними, й іноземними виробниками.

Непрямі недискримінаційні бар'єри охоплюють велику групу внутрішніх регуляторних заходів. Вони полягають у тому, що чинні в різних країнах технічні норми, стандарти, адміністративні правила і розпорядження прямо не направлені на обмеження міжнародної торгівлі послугами, але

водночас змушують іноземних виробників нести додаткові витрати, пов'язані із сертифікацією їхніх послуг, приведенням їх у відповідність із національними стандартами і вимогами.

На основі класифікації нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі товарами Б. Хоекман та К. Прімо Брага розрізняють такі типи бар'єрів у постачанні послуг [6]:

- кількісні обмеження;
- цінові інструменти;
- стандарти, ліцензування та правила державних закупівель;
- дискримінаційний доступ до дистриб'юторських та інфраструктурних мереж.

Кількісні обмеження

Для захисту внутрішнього ринку від надмірного імпорту послуг зазвичай використовують кількісні обмеження в різних формах. При цьому такі характеристики послуг, як невідчутність та незберігальність, є причиною того, що квоти частіше стосуються постачальників послуг, а не самих послуг. Заходи регулювання транскордонної торгівлі послугами мають риси нетарифних заходів щодо зовнішньої торгівлі товарами, оскільки операції в деяких секторах (наприклад на транспорті) можуть контролювати митні органи при перетині кордону. Інші аналогічні або «невидимі» послуги можуть регулюватися лише в місцях їх виробництва або споживання.

Регулювання імпорту послуг, утілених у товари, стикається з певними труднощами оцінки вартості таких послуг: у більшості країн митним збором обкладають лише матеріал, у який послуга втілена, а не цінність, скажімо, створеного кінофільму або записаного музичного твору.

Наочні приклади кількісних бар'єрів – це двосторонні угоди, які регулюють міжнародні повітряні послуги транспортування, та угоди з надання послуг із вантажних морських перевезень, які регулюються Кодексом судноплавства, прийнятим під егідою ЮНКТАД. Двосторонні угоди з надання міжнародних повітряних послуг транспортування визначають такі моменти: перелік авіаліній, що мають право здійснювати польоти за певним маршрутом; тип авіалайнерів, які забезпечують виконання розкладу в певний період; кількість польотів авіакомпаній третіх країн на конкретному маршруті. Взагалі такі угоди засновані на принципі взаємності. Кодекс судноплавства дотримується такого самого принципу. Він надає національним компаніям рівні права стосовно умов фрахтування, обсягу перевезень на базі масштабів двосторонньої торгівлі, регулює питання допуску до цього виду послуг компаній із третіх країн тощо.

У багатьох країнах світу існують прямі заборони щодо іноземних постачальників послуг. Прикладами таких заборон є надання національним агентам ексклюзивних прав на здійснення всіх транспортних перевезень і телекомунікаційних послуг на території країни. Деякі країни передбачають надання юридичних, страхових, освітніх, консультаційних послуг виключно власними громадянами або резидентами.

Такі обмеження найчастіше застосовують для захисту внутрішнього ринку транспортних послуг і секторів, пов'язаних із переданням інформації. Прикладами можуть слугувати резервування вантажів за вітчизняними постачальниками послуг, двосторонні угоди в галузі повітряного транспорту, квоти на демонстрацію іноземних кінофільмів і програм телебачення, вимоги певної частки вітчизняної продукції у програмових і рекламних послугах тощо.

Наприклад, у США за національними судновласниками резервується перевезення 100% військових і 50% цивільних урядових вантажів. У Франції за національним торговельним флотом зарезервовані перевезення майже 70% нафти і 40% вугілля. В Іспанії за національним флотом резервується транспортування нафти, бавовни і тютюну. Подібне практикується і в країнах, що розвиваються, зокрема в Аргентині, Бразилії, Перу, Уругваї – до 50%. Навіть в африканських країнах, які не мають власного морського флоту, половину експортно-імпорتنих вантажів обов'язково перевозять зафрахтовані судна.

Найпоширенішими засобами резервування вантажів за національними фірмами є:

- видання відповідних нормативних документів про монопольне або преференційне право перевезення національних вантажів вітчизняним тоннажем;
- укладення міжурядових угод про розподіл тоннажу за договірними сторонами; видача свідоцтв на право діяльності лише певним компаніям, подовження терміну дії таких документів, припинення їхньої дії або відклик. При видачі таких свідоцтв авіаперевізникам часто застосовують три критерії: відповідність технічним, економічним і правовим вимогам. Особливо ретельно розглядають пропозиції іноземних інвесторів про капіталовкладення до фондів компанії з метою запобігання несанкціонованого посилення їхнього впливу на виробничі й фінансові зв'язки компанії.

Іноді заборона постачання послуг іноземними агентами виступає інструментом здійснення зовнішньої політики країни у вигляді економічних санкцій.

Обмеження на транскордонне передання даних у жодному випадку не зводяться до епізодів економічних санкцій, а використовуються багатьма країнами в контексті політики імпортозаміщення в рамках індустріалізації економіки [10]. Це набуло особливої актуальності в умовах експансії Інтер-

нету, а саме з поширенням телеконференцій у режимі он-лайн, створенням електронних бібліотек, дощок оголошень з учасниками різних країн, у яких діють негомогенні регуляторні режими. Проблеми конфіденційності інформації, захисту інтелектуальної власності у кіберпросторі мають відображатись у національній інформаційній політиці країн. При цьому необхідно підкреслити, що головне в реалізації такої політики – не еволюціонувати до непрямих торговельних бар'єрів, які генерують істотні трансакційні витрати та обмежують доступ на ринок постачальників послуг.

Цінові інструменти

Ці заходи можуть мати форму грошових зборів за отримання візи, вхідних та вихідних податків, дискримінаційних зборів портів. За дією вони аналогічні специфічним тарифам. У більшості країн світу рівень таких бар'єрів низький, бо кількісні обмеження та імміграційна політика вже виступають основними перепонами доступу на ринок. Цінові інструменти можуть бути істотними бар'єрами в торгівлі товарами, які втілюють послуги (наприклад, кінофільми, телевізійні програми, комп'ютерне програмне забезпечення), або товарами, що використовуються у процесі виробництва послуг (комп'ютери, телевізійне устаткування, рекламні матеріали).

Контроль над цінами також присутній у практиці регулювання ринку послуг. Це відбувається шляхом створення державних органів, які здійснюють моніторинг цін певних видів послуг. Іноді такий контроль ведеться через постачання тих чи інших послуг державними підприємствами або національними монополіями. Контроль цін часто використовують разом із кількісними обмеженнями, гарантуючи те, що ціни відповідатимуть рівню ринкових, коли постачальники певних послуг мають істотну владу на ринку.

Чимало видів послуг підлягають ціновому контролю, зокрема авіаційні перевезення, фінансові й телекомунікаційні послуги. При цьому урядові органи визначають мінімальні або максимальні ціни, встановлюють формулу розрахунку ціни або вимагають використання загальноприйнятих підходів до ціноутворення.

Іноді сектор послуг держава підтримує через явні або неявні субсидії, особливо будівництво, телекомунікації, транспорт. Згідно з даними ОЕСР, приблизно від 2/5 до 3/5 бюджетних субсидій виділяють з метою зменшення частки таких галузей економіки, як сталеливарна, суднобудівна та гірнична, та підтримки інших. Найбільш субсидованим державою є залізничний транспорт: рівень субсидій тут коливається між 15 і 180% загальної доданої вартості продукції цього сектора.

Стандарти, ліцензування та правила державних закупівель

У регулюванні внутрішнього ринку послуг використовують такі інструменти торговельної політики, як *ліцензування* та *сертифікація*. Це роблять переважно з метою обмеження іноземних постачальників професійних і ділових послуг, зокрема юридичних, аудиторських і медичних. Вимоги ліцензування визначає уряд країни або професійні асоціації певних видів послуг. *Екологічні стандарти* застосовують головним чином у сферах транспорту й туризму. Транспортні послуги регулюють шляхом обов'язкового виконання постачальниками норм охорони навколишнього середовища та стандартів ефективного використання енергії. Що ж до туристичних компаній, то вони повинні не лише дотримувати екологічних приписів, а й відповідати встановленим вимогам до розміщення туристичних підприємств, кількості відвідувачів дозволених територій країни тощо.

Як зазначалося, регулювання торгівлі послугами покликане обмежувати вхід на ринок іноземних постачальників і таким чином підтримувати високі ціни на послуги. Ліцензування професійних послуг часто стосується як національних, так і іноземних постачальників. Бар'єрами для них можуть бути такі, як невизнання послуг, отриманих за кордоном (дипломи вузів), невизнання сертифікатів або рівня професійної кваліфікації іноземних постачальників послуг. Щодо останніх існують дискримінаційні стандарти, більш жорсткі, порівняно з вимогами до національних провайдерів аналогічних послуг. Загалом відсутність уніфікованих та взаємовизнаних стандартів і правил можна розглядати як захист національного сектора послуг, але це, зрештою, негативно позначається на добробуті споживачів.

Політика в галузі *державних закупівель* також застосовується з метою захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Дискримінація іноземних постачальників має місце при видачі контрактів на будівництво, наданні консультацій з управління, в галузі бухгалтерської та рекламної справи. Оскільки уряди є значними покупцями на деяких ринках послуг, вплив дискримінаційної політики у сфері державних закупівель має великі наслідки для функціонування цих ринків. Наприклад, у Великій Британії приблизно 30% усіх замовлень на послуги управлінських консультантів припадає на державні органи. Так само у багатьох країнах світу уряди є головними замовниками на ринку будівельних послуг.

Сутність політики в галузі державних закупівель різниться між країнами. Так, відоме гасло уряду США «Купуй американське!» надає 6% преференцій у ціні місцевим постачальникам товарів і послуг та 12% преференцій малому бізнесу, який розташований у регіонах із високим рівнем безробіття. Крім того, у США існує повна заборона на постачання певних послуг іноземними провайдерами задля гарантування економічної та політичної безпеки. Інші країни не застосовують такий специфічний критерій визначення цін

на придбання послуг для державних цілей, як цінова маржа, але вдаються до менш прозорих методів на користь місцевих компаній. Наприклад, чимало країн мають «неписані правила», згідно з якими аудиторські та рекламні послуги є прерогативою національних компаній.

Дискримінаційний доступ до дистриб'юторських та інфраструктурних мереж

Для надання деяких видів послуг постачальникам потрібний доступ до комунікаційних систем іншої країни. Тут обмеження іноземних користувачів у галузі телекомунікацій, поштово-кур'єрських і маркетингових каналів мають форми завищення вартості оренди таких систем, висування особливих вимог відносно стандартів і технічних норм, які не завжди достатньо обґрунтовані, тощо. Державні або приватні власники дистриб'юторських та інфраструктурних комунікацій можуть дискримінувати іноземних агентів шляхом застосування обмежень на використання певних видів устаткування або примушуючи їх будувати додаткові елементи інфраструктури. Регуляторне втручання тут потрібне для того, щоб монополіст гарантував передавання потрібної інформації для всієї мережі та підтримував належний взаємозв'язок між усіма її пунктами.

В авіатранспортній сфері дискримінація щодо надання допоміжних послуг може істотно знизити конкурентоспроможність авіакомпаній на ринку. Невнесення до комп'ютеризованої системи бронювання послуг місцевих туристичних агенцій призводить до неефективної конкуренції; неадекватні послуги з обслуговування пасажирів на землі спричиняють затримання рейсів. Обмеження доступу до маркетингових та рекламних мереж тут подібні до випадку з телекомунікаційними системами, оскільки іноземні постачальники втрачають можливість конкурувати з місцевими провайдерами послуг.

Варто зауважити, що в разі торгівлі брендовими товарами (наприклад, автомобілями) дистриб'юторські угоди виступають у ролі непрямих бар'єрів доступу на ринок. Відповідно, проникнення на ринок нових виробників потребує істотних інвестицій у розбудову дилерських мереж, що означається на вартості кінцевих товарів.

Обмеження в торгівлі послугами мають *секторальні ознаки* та часто базуються на характеристиках певної послуги. Таким чином, у кожній частині табл. 1 ми можемо зробити додаткові розрізнення, характерні саме для певного сектора послуг.

Для прикладу секторальної класифікації бар'єрів наведемо спробу, що представлена в дослідженні Г. МакГвайра та М. Шуеле [9]. Табл. 2 показує групи торговельних бар'єрів, які особливо часто використовують у торгі-

влі банківськими послугами способами 3 та 4 (комерційна присутність і рух фізичних осіб). Автори ділять усі бар'єри на дві групи: «Обмеження комерційної присутності» та «Інші обмеження». Вони зазначають: «Класифікація бар'єрів у торгівлі послугами через комерційну присутність включає такі бар'єри, як обмеження на видачу ліцензій, створення дочірніх компаній шляхом прямого інвестування, обмеження частки іноземного партнера у статутному капіталі або в сукупному капіталі галузі, обмеження на міграцію іноземних спеціалістів. Група «Інші обмеження» включає обмеження на мобілізацію капіталу та отримання позик, обмеження поєднання банківської та страхової діяльності, лімітування кількості банківських відділень, складу рад директорів та тимчасовий рух працівників» [8]. Для кожного типу обмежень окремі колонки табл. 2 показують, належать вони до іноземних чи до вітчизняних фірм, що визначає їхній дискримінаційний або недискримінаційний характер.

Кожний вид бар'єрів у торгівлі послугами має свою підкласифікацію, яка залежить від мети використання бар'єрів. Ця проблематика детальніше аналізується у праці А. Хардіна та Л. Холмс у контексті впливу бар'єрів на торгівлю послугами через рух ПІІ [5]. Автори визначають такі бар'єри, як «вимір державної політики, яка впливає на прийняття рішень про місце та форму інвестування». Беручи до уваги способи класифікації бар'єрів на рух ПІІ, вони пишуть: «Відповідна система класифікації може варіюватися залежно від цілі завдання... Бар'єри руху ПІІ можуть порушувати умови та структуру міжнародної торгівлі. Також вони можуть спотворювати розподіл капіталу між різними країнами, між іноземними та вітчизняними капіталовкладеннями, між різними галузями та між портфельними і прямими інвестиціями... Система класифікації... має висвітлювати ключові характеристики бар'єрів, які визначають їхні розміри та вплив. Доступ до ринку та національний режим – важливі категорії з точки зору розподілу ресурсів... Політика національного режиму зазвичай належить до інструментів, які впливають на діяльність компанії після її створення. Отже, спосіб класифікації бар'єрів... залежить від їхнього впливу на процес заснування компанії, питання власності та контролю або на її діяльність».

Головні типи бар'єрів у торгівлі послугами через рух ПІІ визначені в дослідженнях ЮНКТАД (1996) і поділені на три групи, перша з яких стосується обмежень входу на ринок, а останні дві – надання національного режиму (табл. 3) [11].

Детальна інформація обмежень ПІІ, особливо в економіці країн АПЕК, наведена у згаданій праці А. Хардіна та Л. Холмс. Вони, зокрема, зазначають такі тенденції: «застосування певних форм відбору або реєстрації, в тому числі різні ступені труднощів для іноземного інвестора; обмеження рівня або частки іноземного права володіння, особливо у процесі приватизації; значно поширене рішення case-by-case, яке часто базується на критерії національного інтересу; значно поширене використання обмежень на власність та контроль (наприклад, обмеження на членство у раді); та відносно обмежене використання вимог до робочих характеристик вхідного контролю у галузях надання послуг» [5].

Таблиця 2

Класифікація торговельних бар'єрів у торгівлі банківськими послугами

Торговельні обмеження	Оцінка ІДод	Вага	Значення для національного індексу	Вага
<i>Обмеження комерційної присутності</i>				
Ліцензування банківської діяльності	Так	0,200	Так	0,190
Видача нових банківських ліцензій здійснюється тільки за виконання диктованих вимог				
Прямі іноземні інвестиції	Так	0,200	Так	0,190
Визначення максимальної частки участі іноземного інвестора у статутному капіталі національних банків				
Спільна діяльність	Так	0,100	Ні	–
Входження нового іноземного банку тільки через створення спільного підприємства з національним банком				
Рух фізичних осіб	Так	0,020	Ні	–
Визначення терміну обіймання посади певною категорією спеціалістів				
<i>Інші обмеження</i>				
Мобілізація капіталу банками	Так	0,100	Так	0,143
Обмеження на створення депозитів за рахунок коштів державних та добровільних фондів ринку капіталів країни, що приймає				
Кредитна політика банку	Так	0,100	Так	0,143
Обмеження видів або розмірів та сфери кредитування				
Інша комерційна діяльність банків – страхові та фондові послуги	Так	0,200	Так	0,095
Обмеження діяльності на страховому та фондовому ринках				
Розширення кількості банківських філій	Так	0,050	Так	0,048
Визначення кількості філій				
Склад рад директорів банків	Так	0,020	Ні	–
Обмеження частки іноземців у складі рад директорів банків				
Тимчасовий рух фізичних осіб	Так	0,010	Ні	–
Обмеження терміну перебування у країні іноземних фахівців				

Складено автором на основі: McGuire and Schuele (2000), pp. 204–205, 208.

Таблиця 3

Обмеження руху ПІІ в секторі послуг

Обмеження входу на ринок	Заборона ПІІ в деяких секторах
	Кількісні обмеження (наприклад, лімітування частки іноземної власності в секторі)
	Обмеження юридичної форми підприємств з іноземними інвестиціями
	Відбір постачальників послуг
	Мінімальні вимоги до капіталу
	Регламентування географічного розміщення ПІІ
	Податки на отримання дозволу здійснення ПІІ
Обмеження власності	Примусова організація СП з місцевими компаніями
	Лімітування кількості іноземних членів правління
	Призначення урядом членів правління
	Погодження певних рішень з урядом
	Обмеження прав іноземних акціонерів
Обмеження економічної діяльності	Обов'язкове передання власності місцевим органам протягом визначеного періоду
	Вимоги до діяльності
	Вимоги до обов'язкового використання місцевих компонентів
	Обмеження імпорту робочої сили, капіталу та сировини
	Ліцензування діяльності
	Обмеження рівня роялті
Обмеження репатріації капіталу та прибутків	

Джерело: UNCTAD (1996).

На наш погляд, доцільною є система класифікації бар'єрів з точки зору основних способів торгівлі послугами. Торговельні бар'єри у кожному з цих способів зазвичай виступають у формі інструментів регулювання, які або обмежують доступ на ринок, або роблять послуги дорожчими. Обмеження у торгівлі послугами з урахуванням усіх способів представлено в табл. 4.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що торговельні бар'єри у сфері послуг існують у різних формах – залежно від типів послуг, рівня економічного розвитку країни, на яку покладається той чи інший бар'єр, та галузі, до якої він застосовується.

Таблиця 4

Бар'єри у торгівлі послугами

Спосіб постачання послуг	Види бар'єрів та їхня спрямованість		
	Обмеження доступу на ринок	Обмеження національного режиму	Інші види обмежень
Транскордонна торгівля	Кількісні обмеження доступу на ринок послуг шляхом установавання квот для іноземних послуг та їх постачальників	Обмеження, що використовують механізм ціноутворення: різного роду податки, збори, субсидії внутрішнім постачальникам послуг тощо	Урядові закупівлі Нерівний доступ до розподільчих мереж Права інтелектуальної власності
Переміщення споживачів послуг у країну їх виробництва	Вимоги відносно документів, необхідних для переміщення: візні та виїзні візи; посвідчення на проживання, медичні сертифікати про щеплення та ін.	Ліміти на вивезення валюту Податки і збори, пов'язані з виїздом і в'їздом Медичне страхування Визнання дипломів про освіту Обмеження праці за наймом Обмеження свободи пересування Обмеження на володіння землею	Заходи, які регулюють споживчий попит іноземців
Комерційна присутність іноземних постачальників послуг	Повна заборона іноземних капіталовкладень, часткова їх заборона або заборона в окремих галузях Географічні обмеження розміщення іноземних підприємств Обмеження кількості іноземних фірм у сфері послуг	Обмеження видів ділових операцій і доступу до місцевого фінансування Правила щодо переказу коштів за кордон Нормативи, що регулюють ділову активність	Протекціоністські заходи щодо капіталовкладень у сферу послуг Регулювання сфери послуг або окремих її галузей Права у сфері інтелектуальної власності
Рух фізичних осіб – виробників послуг у країну споживача	В'їзні та виїзні візи, дозвіл працювати за наймом, ліцензування і квотування в'їзду з метою роботи за наймом, критерії економічної необхідності	Обмеження цивільних і майнових прав емігрантів Обмеження на в'їзд членів сім'ї Обмеження трансферів зарплати в інші країни Оподаткування іноземців Обмеження на отримання кредитів для іноземців	Правила в'їзду та виїзду іноземних працівників Культурні бар'єри Система визнання кваліфікації

Джерело: ЮНКТАД. Справочник по торгівлі послугами. – Женева, 1994.

Для подальшого розуміння цієї проблематики необхідно систематизувати наявну інформацію по країні та галузі згідно з чотирма способами міжнародних транзакцій із надання послуг та визначити сутність і природу торговельних обмежень (чи є вони протекціоністськими, чи ні). Наступний крок полягає у вимірюванні різноманітних бар'єрів та застосуванні цих вимірів для оцінки їхнього економічного ефекту. Способи національного регулювання торгівлі послугами, що стихійно склалися у світі, дуже різноманітні та мають сильний відбиток лобювання вітчизняних підприємців, які зацікавлені в обмеженні діяльності іноземних конкурентів. Разом із тим, у багатьох випадках бачимо вміле маневрування допущенням іноземних поставальників послуг на внутрішній ринок в інтересах споживачів.

Загалом широке використання традиційних і специфічних нетарифних заходів стримує розвиток міжнародної торгівлі послугами, ускладнює з'ясування ступеня протекціонізму в національних системах регулювання і виявлення необґрунтованих торговельних бар'єрів. Усе це спонукало спочатку окремі країни, а потім і міжнародне співтовариство до пошуків вирішення цих проблем на багатосторонній основі. Прагнення найбільш розвинутих країн-експортерів повніше використовувати глобальний ринок послуг і переваги міжнародного поділу праці в цій сфері привело, врешті-решт, до досягнення колективних домовленостей. У цьому сенсі складний досвід укладення ГАТС, розробки її основних положень має важливе значення для України в контексті набуття членства у СОТ.

Література

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.

Стаття надійшла до редакції 24 квітня 2008 р.