

УДК: 339.923: 061.1

DOI: 10.18413/2409-1634-2017-3-2-12-20

Шкутько О.Н.

**ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ КАК УСЛОВИЕ
ФОРМИРОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ СТРАН**

Белорусский государственный экономический университет, пр. Партизанский 26, г. Минск, 222070 Республика Беларусь, *Oksana_shkutko@inbox.ru*

Аннотация

Актуальность темы определяется необходимостью формирования динамических преимуществ стран, основой которых выступает либерализация рынка услуг.

Предмет исследования – либерализация рынка услуг через расширение доступа на мировой рынок посредством использования потенциала развития, многосторонних переговоров, региональных и мегарегиональных торговых соглашений.

Цель исследования – развить теоретические основы либерализации рынка услуг, выявить особенности и возможности получения динамических преимуществ странами-экспортерами услуг, с учетом режима регулирования рынка услуг; обосновать возможность формирования динамических преимуществ стран.

Методологическая основа исследования – системный подход, методы анализа и синтеза, субъектно-объектного, количественного и качественного, исторического и логического анализа.

Результаты исследования – на основе выявления тенденций развития мирового рынка услуг, определены возможности либерализации рынка и предложены перспективные направления либерализации услуг с целью формирования динамических преимуществ стран.

Область применения результатов: разработка стратегических направлений либерализации рынка услуг с целью вхождения в глобальные цепочки стоимости и расширением доступа на мировой рынок услуг через участие в региональных и мегарегиональных соглашениях.

Ключевые слова: торговля услугами, инфраструктурные услуги, сервисификация производства, динамические преимущества, глобальные цепочки стоимости, многостороннее соглашение, региональное торговое соглашение, мегарегиональное соглашение.

Aksana N. Shkutsko

**LIBERALIZATION OF THE MARKET OF SERVICES AS A CONDITION
FOR FORMING THE DYNAMIC ADVANTAGES OF COUNTRIES**

Belarus State Economic University, 26 Partizanski Ave., Minsk, 220070, Republic of Belarus, *Oksana_shkutko@inbox.ru*

Abstract

The relevance of the topic is determined by the need to form the dynamic advantages of countries, the basis of which is the liberalization of the services market.

The subject of the study is the liberalization of the services market through expanding access to the world market with the use of development potential, multilateral negotiations, regional and mega-regional trade agreements.

The aim of the research is to develop the theoretical foundations for the liberalization of the services market, to identify the features and opportunities for obtaining dynamic advantages by services exporting countries, taking into account the regulatory regime of the services market; to substantiate the possibility of forming the dynamic advantages of countries.

The methodological basis of the research is a systematic approach, methods of analysis and synthesis, subject-object, quantitative and qualitative, a historical and logical analysis.

The results of the research are based on the identification of trends in the development of the world market of services, the opportunities for market liberalization are defined and prospective directions for the liberalization of services are proposed with the aim of forming the dynamic advantages of countries.

Scope of the results: development of strategic directions for the liberalization of the services market in order to enter global value chains and expand access to the global services market through participation in regional and mega-regional agreements.

Keywords: trade in services, infrastructure services, manufacture including services, dynamic advantages, global chains of cost, multilateral agreement, regional trade agreement, megaregional agreement.

Введение

Актуальность темы определяется необходимостью формирования динамических преимуществ стран, основой которых выступает либерализация рынка услуг. Либерализация торговли предполагает обеспечение лучшего доступа на рынок для иностранных фирм путем снижения торговых барьеров. Для товарного рынка это довольно простая концепция, где либерализация означает снижение импортных тарифов. Для рынка услуг содержание понятия является более сложным по содержанию и по видам барьеров, с которыми приходится сталкиваться. Существующие четыре режима торговли услугами отражают значительно большую потребность, по крайней мере, в определенном взаимодействии между потребителем и производителем услуг.

Выбор режима поставок услуг ее производителями определяется технической осуществимостью и наличием различных торговых барьеров для каждого из режимов. Доминирующим режимом оказания услуг для всех видов услуг, кроме транспортных и туристических является коммерческое присутствие; оказание услуг через границу (трансграничная торговля) является вторым по значимости режимом. Торговля услугами в режиме присутствия физических лиц обычно не значительна во всех секторах, а режим потребления услуг за рубежом значителен только в сфере туризма.

Таким образом, либерализация рынка услуг предусматривает снижение барьеров законодательного регулирования по доступу на рынок и упразднение дискриминационных правил в отношении иностранных лиц по всем четырем режимам обеспечения торговли услугами. Процесс либерализации рынка услуг не является процессом дерегулирования сферы услуг. Деревулирование сферы услуг направлено на сокращение общего вмешательства государства в какой-либо сектор слуг, тогда как либерализация рынка услуг обеспечивает недискриминацию существующим регулированием в стране иностранного участия на рынке услуг. Либерализация рынка услуг совместима с

государственным регулированием сферы услуг с целью защиты потребителей, сбалансированного управления экономикой, контроля за естественными монополиями или решения социальных задач и др. [2].

Материалы и методы исследования

В структуре международной торговли услуги занимают ключевую позицию и их совокупная доля в глобальной экономике постоянно увеличивается. По данным ЮНКТАД, сфера услуг, составляя 60% мирового производства и более 40% занятости населения и около 20% мировой торговли, является одной из наиболее быстрорастущих в мировой экономике. Согласно Докладу ВТО о мировой торговле за 2015 г., глобальный экспорт коммерческих услуг в 2014 г. возрос на 4%, при этом в ВТО были нотифицированы 123 соглашения, которые содержат главы по торговле услугами, что составляет 46% от общего числа заключенных региональных торговых соглашений (РТС). Примечательно, что положения о торговле услугами можно обнаружить не только в РТС между развитыми странами (12%), но и между развивающимися экономиками (41%) и все чаще между развитыми и развивающимися странами (47%) [1; 12].

Сектор услуг не только является основным источником дохода и местом трудоустройства. Эффективность данного сектора имеет ключевое значение для эффективности экономики в целом. Кроме того, все развивающиеся страны демонстрируют значительное расширение общего объема торговли услугами.

Развивающиеся страны показывают определенные сравнительные преимущества в сфере услуг, доказывают способность эффективно экспортировать широкий спектр услуг. Наиболее значительной экспортной услугой является туризм, составляющий большую часть доходов от экспорта в бедных странах. По таким трудоемким секторам услуг, как строительство, развивающиеся страны имеют явное сравнительное преимущество, однако торговля этими услугами ограничена торговыми барьерами, включая нежелание большинства стран распространить на менее квалифицированные профессии разрешения на

временный приток иностранной рабочей силы для оказания таких услуг [2].

Однако, развивающиеся страны также активны в секторах, которые требуют значительных затрат рабочей силы и физического капитала. Экспорт услуг программного обеспечения из Индии весьма наглядно это иллюстрирует. Другими примерами могут служить услуги, относящиеся к сфере информационных технологий, в том числе автоматизация конторских работ и создание центров обработки заказов. Одна из причин вступления развивающихся стран в эти сферы услуг состоит в том, что фирмы по оказанию услуг связи и транспорта способны встроиться в производственную цепочку, что позволяет развивающимся странам занять нишу трудоинтенсивных участков производственной цепочки. Другая причина состоит в том, что некоторые развивающиеся страны пользуются сравнительным преимуществом в секторах услуг по сравнению со своими еще менее развитыми соседними странами. Например, Южная Африка экспортирует полный набор финансовых и бизнес услуг в другие страны южноафриканского региона, что позволяет Южной Африке поддерживать положительный торговый баланс по счету услуг.

Развитие рынка услуг рассматривает необходимость формирования динамических преимуществ стран, основой которых являются элементы либерализации рынка услуг, способности адаптации к быстро меняющейся среде и получение экономической выгоды от изменений (концепция динамических способностей Д. Дж. Тиса, Г. Пизано, Э. Шуена [6; 7]). Отличительной особенностью рынка услуг, в сравнении с рынком товаров, стало объяснение механизма создания конкурентного преимущества как комбинации компетенций и процессов взаимодействия с внешней средой. Необходимо располагать динамическими способностями распознавания новых рыночных возможностей и извлечения из них экономической выгоды посредством расширения участия страны в глобальных цепочках создания стоимости, делая акценты на развитии инфраструктуры и рынка деловых услуг и с помощью построения эффективных преференциальных соглашений. Эти комбинации обеспечиваются специфическими процессами управления, являющимися ключевыми компетенциями, такими как, управление логистикой, качеством и т.д.

Важную роль для формирования динамических преимуществ играют инфраструктурные услуги, такие как транспорт, телекоммуникации, энергетика, финансовые и другие. Анализируя данные ЮНКТАД очевидно, что развивающиеся страны слабы в экспорте как раз таких услуг, поскольку они требуют значительного капитала и квалифицированного персонала. Можно, однако, выделить исключения: Кувейт (телекоммуникации), Южная Корея (транспорт), а также Сингапур, Гонконг и Китай (в области транспортных и финансовых услуг).

Следует отметить, что услуги являются неотъемлемой частью производственной сети и глобальных цепочек создания добавленной стоимости (ГЦС) и, стало быть, одним из важнейших факторов повышения эффективности и конкурентоспособности. Рост мировых цепочек создания добавленной стоимости объясняется уменьшением стоимости сервисных звеньев, так как цепочки создания добавленной стоимости зависят от наличия недорогостоящих и эффективных услуг, таких, как транспорт, логистика, коммуникации, финансы и бизнес, а также профессиональных услуг в целом. Признание стоимости, прямо или косвенно созданной услугами в процессе товарного производства, распределения и сбыта товаров, стало известно как «сервисификация» производства. Это означает, что при формировании промышленной политики необходимо учитывать составные части производства, которые включают как товары, так и услуги. Данные о добавленной стоимости демонстрируют «сервисификацию» производимых товаров в различных странах [8].

Производство товаров и услуг тесно переплетено и неразделимо, а на международные торговые потоки и модели также оказывают влияние инвестиционные решения. Сектор услуг играет ключевую роль в работе этих ГЦС и международных производственных сетей, особенно в области инфраструктурных и деловых услуг. Более того, услуги также могут формировать собственные цепочки создания стоимости.

До недавнего времени международная статистика приписывала полную коммерческую стоимость услуги последней стране в экспортной цепочке, таким образом, преувеличивая коммерческую важность конечного производителя в цепочке создания стоимости. Потребность в изменении статистических подходов в системе торговых отношений привела

к совместной инициативе ВТО и ОЭСР публиковать международную торговую статистику, основанную на добавленной стоимости, с ее разбивкой на каждом этапе производственной цепочки и измерением вклада каждого партнера.

Важность услуг в общей экономической деятельности значительно выше, чем показывает традиционная статистика. Например, в странах-членах ОЭСР 48% экспорта составляют услуги. Этот показатель достигает 40% в Бразилии, а в Мексике и Чили – 30%. Если анализировать долю услуг в валовом экспорте этих стран, подсчитанную с помощью стандартной статистики, она значительно ниже и колеблется между 6% и 14,5% [2].

Для расширения участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦС) и процессах «сервисификации» крайне важно развивать рынок деловых услуг (например, юридических, бухгалтерских, консультирования по вопросам управления, услуг по созданию баз данных и компьютерных услуг), которые являются ключевыми элементами многих ГЦС. Возможность развития предложения таких услуг зависит от наличия рабочей силы необходимой квалификации. Поддержка развития этой сферы, в том числе путем подготовки профессиональных кадров, – важная задача для экономик развивающихся стран.

Следует учитывать уже существующие классификации услуг с точки зрения поэтапного роста технологического или управленческого потенциала. Например, классификация, предложенная Хампри и Шмитцом (2004), относится к усовершенствованию продукта, производственного процесса, функциональности и межотраслевых связей. Пятиступенчатую траекторию усовершенствования предложили Фернандес-Старк, Бамбер и Гереффи (2011). Их модель включает следующие этапы: вход в цепочку создания стоимости, усовершенствование в сегменте аутсорсинга бизнес-процессов, предложение широкого спектра услуг, переход от аутсорсинга информационных технологий к аутсорсингу интеллектуальных ресурсов и специализация фирм в вертикальных отраслях. Кроме того, Доссани (2005) рассмотрел этапы усовершенствования в контексте роста офшорных операций, отметив при этом различные роли импортеров и экспортеров на разных этапах [8].

Таким образом, существует ряд возможностей для повышения потенциала и

увеличения добавленной стоимости при наличии усиливающихся связей между глобальной цепочкой добавленной стоимости и торговлей. Этот набор вариантов еще больше расширяется, если рассматривать четыре способа поставки услуг. Торговля услугами может играть более важную роль в уменьшении масштабов нищеты, обеспечивая рост эффективности, увеличение числа рабочих мест, рост доходов, расширение имеющегося у потребителей выбора и улучшение качества жизни. При правильном понимании роли услуг важно сформировать национальные динамические преимущества на рынке услуг в национальной экономике, в том числе за счет либерализации торговли услугами.

Новая реальность рынка приведет к изменению спроса на услуги, в рамках которой товары, услуги и механизмы регулирования должны работать вместе и системно. Более того, ГЦС подразумевают, что такая систематичность должна будет проявляться среди различных национальных режимов. В этой связи такие механизмы, как взаимное признание, оценка соответствия или «сервисификация» производства, становятся ключевыми.

Активность данного процесса связана с другим ключевым моментом – наличием соответствующего режима регулирования торговли услугами. Регулирование является существенной частью развития внутренней и международной конкуренции в секторе услуг. Это подразумевает наличие адекватной системы регулирования, которая вместе с правилами международной торговли, конкуренцией, глобальными цепочками поставок и «сервисификацией» играет ключевую роль в достижении конкурентоспособности, повышая существующий потенциал и устанавливая баланс между различными коммерческими и социальными целями.

Стимулом для расширения экспорта услуг и либерализации торговли услугами может послужить изменение правил международной торговли. На многостороннем уровне услуги регулируются сравнительно недавно: Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) возникло в ходе Уругвайского раунда. В рамках ВТО либерализация сектора услуг осуществляется в контексте Доха раунда многосторонних торговых переговоров.

В рамках многосторонних торговых переговоров следует определить эффективные инструменты политики торговли услугами и оценить, как выбор политики в этой области на

национальном уровне может быть поддержан через многосторонние переговоры. Странам необходимо учесть возможные эффекты приватизации сектора услуг, находящегося в государственной собственности, последствия конкуренции, открытия рынков для иностранных инвестиций. Растет понимание того, что каждый из этих элементов желателен, однако, очень редки случаи, когда в какой-либо стране осуществлялись сразу все эти направления.

Международной торговле услугами препятствуют регуляторные меры, например, технические стандарты и правила, регулирующие создание компаний и временное перемещение физических лиц. Некоторые из этих мер, однако, могут быть оправданы протекционистскими мерами национальной политики (например, защита прав потребителей или охрана окружающей среды). Поэтому для снижения негативного воздействия на торговлю необходима многосторонняя гармонизация торговых мер, взаимное признание и эквивалентность стандартов, сотрудничество между импортирующей и экспортирующей сторонами, разработка сбалансированной политики, укрепление регуляционной среды, усиление участия развивающихся стран в формировании международных стандартов, и обеспечение доступа к важнейшим услугам в самых бедных регионах.

На фоне медленной многосторонней гармонизации торговых мер увеличивается количество преференциальных соглашений, выдвигаемых на региональном уровне. Их рост обусловлен неспособностью ВТО обновить правила международной торговли в переговорах Доха раунда, невозможностью достижения результатов на международном уровне в краткосрочной перспективе. Страны все в большей степени начинают рассматривать региональные торговые соглашения (РТС) как элемент национальной торговой политики и пытаются либерализовать торговлю в рамках преференциального торгового сотрудничества.

Положения, касающиеся торговли услугами, стали одним из основных элементов региональных торговых соглашений (РТС), ориентированных в первую очередь на углубление интеграции и придание ей всеобъемлющего характера, а также делающих акцент на вопросах регулирования, в том числе в контексте торговли в рамках глобальных производственных цепочек. Эти соглашения посвящены трансграничным мерам, касающимся услуг, инвестиций, политики в области конкуренции, движения капитала, прав интеллектуальной собственности,

государственных закупок, стандартов, рабочей силы и окружающей среды

Обобщая условия либерализации рынка услуг в рамках региональных торговых соглашений следует отметить три возможные направления создания правил торговли услугами. Это правила на основе договоренностей ГАТС, правила НАФТА или правила Европейского союза.

В качестве примера использования правил ГАТС могут выступить правила, лежащие в основе предоставления услуг Японии, Китая, Кореи, АСЕАН и ЕАСТ. Страны используют «позитивные перечни» специфических обязательств и понимают под торговлей услугами поставку услуг всеми четырьмя способами. По аналогии с ГАТС гарантируют услугам и поставщикам услуг национальный режим и доступ на рынок только в секторах и на условиях, зафиксированных в перечнях обязательств, которые являются составной частью соглашений. При формировании перечней страны и интеграционные группы, как правило, берут за основу свои перечни ВТО. При этом либерализация торговли услугами между ними достигается путем увеличения количества секторов, в отношении которых берутся обязательства, или смягчения существующих ограничений.

Инвестиции не распространяется на сферу услуг, либо в ней четко прописано, какие из положений об инвестициях применяются к услугам (как правило, это положения о защите и поощрении капиталовложений).

Следует обратить внимание на то, что в рамках данного подхода, аналогично ГАТС, национальный режим предоставляется по критерию «аналогичности» услуг и поставщиков услуг, а доступ на рынок – в соответствии с условиями, которые предусмотрены в перечнях специфических обязательств, а также в статье XVI ГАТС. Данная модель чаще всего используется развивающимися странами (преимущественно в Азиатском регионе) и практически никогда не применяется между развитыми странами.

Построенные по аналогии с ГАТС правила могут быть наиболее удобными и менее трудозатратными, поскольку сами правила, и вся техническая работа по составлению перечней специфических обязательств уже была проделана в ходе присоединения к ВТО [13].

Среди приверженцев правил регулирования рынка услуг по аналогии с НАФТА, помимо подписавших Соглашение НАФТА США, Канады

и Мексики, можно также выделить Панаму, Чили и Коста-Рику.

В соглашениях этих стран глава «Трансграничная торговля услугами» регулирует поставку услуг тремя способами (в главе не прописано коммерческое присутствие). Фиксация обязательств осуществляется на основе «негативных перечней» специфических обязательств: доступ на рынок и национальный режим гарантируются в отношении всех секторов услуг, за исключением указанных в перечнях. Считается, что «негативные перечни» содержат более широкий охват секторов услуг, в отношении которых применяется РТС. Однако следует внимательно оценивать включенные в перечень ограничения, поскольку возможна ситуация, при которой «негативные перечни» обязательств будут по смыслу равноценны «позитивным перечням».

Данные правила имеют отличительную особенность по осуществлению третьего способа поставки услуг (коммерческое присутствие), данные услуги регулируются главой по инвестициям, которая содержит как статьи о режиме наибольшего благоприятствования (РНБ) и национальном режиме, так и положения о защите и поощрении капиталовложений. Национальный режим в рамках данного подхода базируется на концепции «аналогичных обстоятельств», на практике это соответствующие критерии, что и в ГАТС. Можно наблюдать длительное отсутствие положения об условиях доступа услуг и поставщиков услуг на рынок, определяемые через ограничения, зафиксированные в статье XVI ГАТС, и лишь декларация стремления сторон уведомлять или обсуждать подобные ограничения. При этом в последних соглашениях США включена статья о доступе на рынок, которая аналогична соответствующей статье ГАТС, тогда как, например, в соглашениях между Японией и Чили или Японией и Мексикой подобное положение по-прежнему отсутствует [11].

Третий подход (на основе соглашений Европейского союза) отличается уникальной структурой, поскольку в них сочетаются подходы ГАТС и НАФТА. Первые два способа поставки услуг (трансграничная поставка услуг и потребление за рубежом) в Европейском союзе были заменены концепцией «свободы предоставления услуг», а такой способ поставки услуг как коммерческое присутствие, регулировался главой «учреждение», в сферу охвата которой входили все виды экономической деятельности как в сфере услуг, так и товаров.

Кроме того, четвертый способ поставки услуг (присутствие физических лиц) содержался в обеих главах и выходил за рамки ГАТС, предоставляя возможность координации социальной политики, касался вопросов трудоустройства.

В современных соглашениях ЕС, например, с Кореей или Украиной, можно наблюдать заимствования у ГАТС определения торговли услугами через способы поставки услуг, однако они рассматриваются в разных разделах соглашения. Трансграничная поставка услуг и потребление за рубежом регулируются положениями раздела «Трансграничная торговля услугами», к которой также относятся «позитивные перечни» специфических обязательств. Раздел «Учреждение» распространяется на все виды экономической деятельности с формированием «позитивных» (ЕС – Корея) или «негативных» (ЕС – Украина) перечней обязательств, в то время как положения, регулирующие временное пребывание физических лиц, вынесены в отдельный раздел [15].

Следует учитывать и тот факт в мировой экономике, что группа государств, на которые приходится около 70% глобальной торговли услугами, начала переговоры о заключении нового соглашения по торговле услугами, известного как ТИСА. В частности, прорабатываются вопросы прозрачности рынка услуг, внутреннего регулирования, телекоммуникационных услуг, электронной коммерции, финансовых, образовательных и транспортных услуг, передвижения физических лиц и возможной степени открытости секторов услуг. Эти переговоры ведутся вне рамок ВТО, что ставит под вопрос будущую интеграцию ТИСА в систему ВТО, а также соотношение этой договоренности с ГАТС. Есть вероятность того, что национальный режим будет применяться горизонтально, т.е. распространяться на все секторы и способы поставок. Есть предположение, что, пока не сформируется большое количество членом ВТО, присоединившихся к этому соглашению, не будет предприниматься никаких усилий по его автоматической «универсализации» на основе принципа наиболее благоприятствованной нации. Это означает, что ТИСА может стать одним из преференциальных соглашений, предусмотренных статьей V ГАТС. Переговоры о будущих положениях ТИСА ведут 23 участника (50 членом ВТО, с учетом того, что ЕС представляет 28 стран), среди которых как развитые, так и развивающиеся страны [13].

Кроме того, вопросы либерализации рынка услуг являются важным аспектом переговоров по Трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству между США и ЕС. Наиболее проблемные моменты связаны с финансовыми услугами и национальным регулированием. Следовательно, региональное сотрудничество в сфере услуг может сыграть важную роль в развитии внутри региональной торговли услугами и обеспечении доступа к рынкам, а также в укреплении региональной инфраструктуры.

Меры по либерализации рынков и развитию сотрудничества на региональном уровне в сфере инфраструктурных услуг, при условии их надлежащей координации и согласования с национальной политикой и режимами регулирования, могут стать катализаторами интеграционных процессов, способствующих использованию странами выгод от интеграции в сфере торговли для обеспечения инклюзивного и устойчивого развития. Работа, проводимая ЮНКТАД в сфере услуг, в том числе в рамках рассчитанного на несколько лет совещания экспертов, обзоров политики в сфере услуг и Глобального форума по услугам, служит той интеллектуальной платформой, на которую могут опираться развивающиеся страны в своих усилиях по стимулированию интеграционных процессов в интересах развития за счет развития сектора услуг и торговли услугами [11].

Думая о возможности либерализации рынка услуг Беларуси, следует отметить, что комплексное понимание основ стратегии участия Беларуси в глобальных цепочках добавленной стоимости пока отсутствует, а универсальных рецептов быть не может, поскольку даже в условиях глобализации сохраняется страновая специфика развития национальных экономик. Однако можно говорить о некоторых универсальных инструментах, которые могут помогать государствам, в том числе Беларуси, эффективно встраиваться в ГЦС, участвовать в преференциальных соглашениях и формировать динамические преимущества [5].

Будущее создание единого рынка услуг ЕАЭС позволит поставщикам оказывать услуги в любой стране-члене ЕАЭС на условиях национального режима и режима наибольшего благоприятствования. Анализ преимуществ, которыми обладает национальный рынок услуг для реализации экспортного потенциала, позволяет сформулировать следующие практические направления качественного

развития рынка услуг: повышение информированности и усиление позиционирования Республики Беларусь как части ЦВЕ с одной стороны и части ЕАЭС с другой стороны, для более полной реализации страновых и региональных конкурентных преимуществ рынка услуг; повышение специализации экспортируемых услуг в отраслевом аспекте и переориентация части экспорта услуг по аутсорсингу на экспорт продуктов; расширение кооперационных связей между предприятиями, в т.ч. родственными и поддерживающих отраслей; расширение присутствия Республики Беларусь в страновых рейтингах экспортеров услуг посредством построения устойчивых отношений с соответствующими международными структурами и своевременного предоставления полной публичной англоязычной информации об уровне развития экспорта услуг [9; 10; 3; 4].

Приоритетное внимание при выработке стратегии участия в глобальных цепочках добавленной стоимости и возможной «сервисификации» производства должно отдаваться тем видам услугам, в которых у страны есть существенный потенциал, сравнительные преимущества и за которыми будущее. Трансформация сферы услуг в Беларуси предусматривает сдвиг в направлении ускоренного развития деловых и профессиональных услуг. Динамично развиваются маркетинг, страхование, лизинг, риэлтерская деятельность, консалтинг. В то же время значительная часть деловых услуг все еще выполняется собственными силами организаций. Медленно развивается аутсорсинг, особенно в части оказания юридических, бухгалтерских услуг, услуг по обслуживанию технологического оборудования и разработки новых видов продукции. Среди перспективных направлений – развитие банковских и страховых услуг. Поэтому развитие и либерализация рынка услуг, заслуживает самого активного внимания.

Заключение

Основой обеспечения устойчивого спроса на национальные услуги в условиях изменяющейся внешней среды являются динамические способности распознавания новых рыночных возможностей и извлечения из них экономической выгоды посредством расширения участия страны в глобальных цепочках создания стоимости. Это включает развитие инфраструктуры и рынка деловых услуг, рост их

предложения, наличие рабочей силы необходимой квалификации.

Возможности расширения доступа на мировой рынок услуг расширяются через многосторонние переговоры. Для снижения негативного воздействия на торговлю необходима гармонизация торговых мер, взаимное признание и эквивалентность стандартов, сотрудничество между импортирующей и экспортирующей сторонами. Повышение уровня либерализации торговли услугами заложены в мандате раунда Доха. Среди них: временное перемещение физических лиц, трансграничное оказание услуг, что важно для развития аутсорсинга, франчайзинга др.

Прогресс по открытию рынков услуг более ощутим в рамках существующих преференциальных торговых соглашений, но он далек от завершения и до сих пор неравномерно охватывает различные секторы. Предоставление странам соответствующего особого режима в рамках региональных и мегарегиональных соглашений оказывает серьезное влияние на национальные режимы регулирования и является существенной частью развития внутренней и международной конкуренции в секторе услуг.

Информация о конфликте интересов: авторы не имеют конфликта интересов для декларации.

Conflicts of Interest: authors have no conflict of interests to declare.

Список литературы

1. База данных ОЭСР и ВТО по торговле и добавленной стоимости. 2016. URL: <http://bit.ly/1u1ZIKY>.
2. Джеймс Ходж, Либерализация торговли услугами в развивающихся странах. 2016. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Handbook_rs_Hodge_ch24.pdf
3. Ожигина, В. В. Союзное государство России и Белоруссии: тенденции и проблемы развития экономической интеграции// Мир перемен. 2011. № 3. С. 165-178.
4. Ожигина, В. В. Международное межрегиональное сотрудничество как форма экономической интеграции в условиях глобализации мировой экономики: возможности для Республики Беларусь / В.В. Ожигина// Беларусь и мировые экономические процессы. Сборник научных статей / Научное издание. Минск: БГУ. 2008. С. 97-106.
5. Праневич, А. А. Теоретические основы и мировой опыт институционального строительства конкурентных отношений / А.А. Праневич // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2013. №21-1. С. 176-182.
6. Тис, Д. Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: новая экономика», рынки ноу-

хау и нематериальные активы // Российский журнал менеджмента. Том 2. 2004. № 1. С.95-120.

7. Тис, Д. Дж., Пизано, Г., Шуен, Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». 2003. № 32.

8. Харша Вардхала, С. Будущие вызовы для торговли услугами: что нужно знать развивающимся странам? 2016. URL: <http://www.ictsd.org/bridges-news/>

9. Шкутько, О. Н. Международный франчайзинг: современные тенденции и мировой опыт / О.Н. Шкутько // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2015. №26-1. С. 100-106.

10. Шкутько, О. Н. Экспортный потенциал Республики Беларусь: направления совершенствования и оптимизации / О.Н. Шкутько// Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2013. №21-1. С. 141-149.

11. PTA policies for development: a handbook / ed. by J. Chauffour, J. Maur / World Bank. Washington D.C.: World Bank. 2011. 536 p.

12. RTA Database// WTO. 2016. URL: <http://rtais.wto.org>.

13. Services rules in regional trade agreements. How diverse and how creative as compared to the GATS multilateral rules. Staff Working Paper ERSD-2012-19. WTO. 2016. URL: <http://rtais.wto.org>.

14. The Interaction between Investment and Services Chapters in selected regional trade agreements in International Investment Law: Understanding Concepts and Tracking Innovations. 2008. OECD.

15. World trade report 2011: WTO and PTAs: from co-existence to coherence / WTO. Geneva: WTO. 2012. 256 p.

References

1. Database the OECD and WTO on trade and value added. 2016. URL: <http://bit.ly/1u1ZIKY>. Russian.
2. Hodge, James, Liberalization of trade in services in developing countries. 2016. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Handbook_rs_Hodge_ch24.pdf. Russian.
3. Origi, V. Union state of Russia and Byelorussia: tendencies and problems of development of economic integration// World of change. 2011. № 3. Pp.165-178. Russian.
4. Origina, V. V. Interregional cooperation as a form of economic integration in the conditions of globalization of the world economy: opportunities for Belarus / V. Ozhigina// Belarus and international economic processes. Collection of scientific articles / Scientific publication. Minsk: BSU. 2008. Pp. 97-106. Russian.
5. Pranevich, A. A. Theoretical foundations and international experience in institution-building competitive relations / A. Pranevich// Economic Bulletin of the University. Collection of scientific works of scientists and graduate students. 2013. №21-1. Pp. 176-182. Russian.

6. Teece, D. J. The economic benefits from knowledge assets: the new economy», markets for knowhow and intangible assets // Russian management journal. T. 2. 2004. № 1. Pp.95-120. Russian.

7. Teece, D. J., Pisano G., E. Shuen Dynamic capabilities of the firm and strategic management // Vestnik of Saint Petersburg University. Episode 8 «Management». 2003. № 32. Russian.

8. Harsha, S. Vardhana the challenges ahead for services trade: what you need to know to developing countries? 2016. URL: <http://www.ictsd.org/bridges-news>. Russian.

9. Shkutko, O.N. International franchising: current trends and world experience / O. Shkutko // Economic Bulletin of the University. Collection of scientific works of scientists and graduate students. 2015. №26-1. Pp. 100-106. Russian.

10. Shkutko, O.N. The export potential of the Republic of Belarus: directions of improvement and optimize / O. Shkutko // Economic Bulletin of the University. Collection of scientific works of scientists and graduate students. 2013. №21-1. Pp. 141-149. Russian.

11. PTA policies for development: a handbook / ed. by J. Chauffour, J. Maur / World Bank. Washington D.C.: World Bank. 2011. 536 p.

12. RTA Database// WTO. 2016. URL: <http://rtais.wto.org>.

13. Services rules in regional trade agreements. How diverse and how creative as compared to the GATS multilateral rules. Staff Working Paper ERSD-2012-19. WTO. 2016. URL: <http://rtais.wto.org>.

14. The Interaction between Investment and Services Chapters in selected regional trade agreements in International Investment Law: Understanding Concepts and Tracking Innovations. 2008. OECD.

15. World trade report 2011: WTO and PTAs: from co-existence to coherence / WTO. – Geneva: WTO. 2012. 256 p.

Шкутько Оксана Николаевна, доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики

Aksana N. Shkutsko, Associate Professor, PhD in Economics, Associate Professor Department of International Economy