

DOI: 10.18721/JE.13104

УДК 339.13:004+339.54:061.1

ДОСТУП НА РЫНОК ИКТ-УСЛУГ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРЕГОВОРНЫХ ПОЗИЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ВТО

Е.С. Данилюк

Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь», Республика Беларусь

Интенсивный рост рынка ИКТ-услуг, высокий потенциал развития ИКТ-отрасли, ее значимость для конкурентоспособности и инновационного развития национальной экономики являются важными причинами для согласования максимально выгодных условий по доступу на рынок ИКТ-услуг. Цель исследования – определить факторы для обоснования переговорной позиции Республики Беларусь по доступу на рынок ИКТ-услуг в рамках ГАТС/ВТО. Изучены краткие секторальные отчеты ОЭСР об индексах ограничения торговли услугами (STRI), перечни специфических обязательств ЕС, Канады, США и Украины, которые входят в состав Рабочей группы по присоединению Республики Беларусь к ВТО, и с которыми идут переговоры по доступу на рынок услуг. Сравнительный анализ проведен в отношении трех секторов ИКТ-рынка: компьютерного, телекоммуникационного, аудиовизуального. Доступ на рынок компьютерных услуг наиболее открыт. Основные меры – ограничения доступа на рынок для физических лиц. Максимально открывают рынок Канада, США, Украина, ограничивая присутствие физических лиц горизонтальными обязательствами. В 8 странах ЕС установлены дополнительные требования к отдельным специальностям. Доступ на рынок телекоммуникационных услуг ограничен, в основном, барьерами для конкуренции. Канада, США, ЕС жестко регулируют доступ на рынок базовых услуг через ограничения иностранного капитала. Рынок Украины открыт максимально. Доступ на рынок расширенных услуг полностью открыт в Канаде, США и на Украине. ЕС принимает единые обязательства независимо от вида услуг. Доступ на рынок аудиовизуальных услуг наиболее закрыт. Основные меры – препятствия вхождению на рынок. ЕС, Канада, Украина не берут на себя обязательств по открытию рынка. США жестко регулируют доступ на рынок услуг по трансляции радио- и телевизионных передач. Позиция Республики Беларусь в двусторонних переговорах по доступу на рынок ИКТ-услуг должна основываться на секторальных (принятие во внимание наиболее распространенных в зарубежных странах мер торговой политики) и страновых рекомендациях (учет принципов регулирования подсекторов ИКТ-рынка в конкретной стране). Необходимо также учитывать национальную практику регулирования и перспективы развития ИКТ-рынка, иметь представления о возможных положительных и негативных результатах его открытия.

Ключевые слова: ИКТ-услуги, доступ на рынок услуг, ограничения в торговле услугами, индекс STRI, специфические обязательства, ГАТС, ВТО, Республика Беларусь

Ссылка при цитировании: Данилюк Е.С. Доступ на рынок ИКТ-услуг: сравнительный анализ факторов для формирования переговорных позиций Республики Беларусь в рамках ВТО // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2020. Т. 13, № 1. С. 43–54. DOI: 10.18721/JE.13104

Эта статья открытого доступа, распространяемая по лицензии CC BY-NC 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

ACCESS TO THE ICT SERVICES MARKET: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE FACTORS OF THE NEGOTIATING POSITION OF THE REPUBLIC OF BELARUS WITHIN THE WTO

E.S. Daniliuk

The Economy Research Institute of the Ministry of Economy, Republic of Belarus

The intensive growth of the ICT services market, the high potential of the ICT industry, its importance for the competitiveness and innovative development of the national economy are important reasons for agreeing the most favorable conditions for access to the ICT services market. The aim of the study is to identify factors to justify the negotiating position of the Republic of Belarus on access to the ICT services market within the GATS/WTO. Author has studied OECD's brief sector notes about services trade restrictiveness index (STRI) and the schedules of specific commitments of the EU, Canada, the USA and Ukraine. These states are in the Working Party on Belarus' Accession to the WTO and they are still negotiating access to the services market. The comparative analysis concerned three sectors of the ICT market: computer, telecommunications, audiovisual. Access to the computer services market is the most open. The main measures of limitations on market access are restrictions to movement of people. Canada, the USA, Ukraine open the market as much as possible, limiting presence of natural persons through their horizontal commitments. Eight EU's countries have additional requirements for some specialties. Barriers to competition are the main measures to restrict access to the telecommunications market. Canada, the USA, the EU strictly regulate access to the market of basic services through limitations of commercial presence. The Ukrainian market is open as much as possible. Canada, the USA and Ukraine fully open their markets to enhanced or value-added services. The EU makes the same commitments regardless of the type of service. Access to the audiovisual services market is most restricted. The main measures are restrictions of foreign entry. The EU, Canada, Ukraine do not undertake commitments to open their markets. The United States strictly regulates access to the market for radio and television broadcasting services. Sector and country recommendations should be the basis for the position of the Republic of Belarus in bilateral negotiations, concerning the access to its ICT services market. Sector recommendations take into account widespread trade policy measures in foreign countries. Country recommendations are about the principles of regulation of ICT market subsectors in a particular country. It is also necessary to take into account national regulatory practices and future development of the ICT market, to have an idea about positive and negative effects of its opening.

Keywords: ICT services, access to the market of services, trade services restrictions, STRI Index, specific commitments, GATS, WTO, the Republic of Belarus

Citation: E.S. Daniliuk, Access to the ICT services market: comparative analysis of the factors of the negotiating position of the Republic of Belarus within the WTO, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 13 (1) (2020) 43–54. DOI: 10.18721/JE.13104

This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Введение. В современных условиях развития отрасль ИКТ, объединяя в себе производство и торговлю ИТ-оборудованием, разработку программного обеспечения и цифровых товаров, различные сервисы и услуги проводной и беспроводной связи, доступ в Интернет, а также теле- и радиовещание, становится важнейшим условием обеспечения эффективного функционирования всех элементов экономической системы, а рынок услуг ИКТ – основой для вхождения страны в мировое информационное и экономическое пространство.

На протяжении десятилетия экспорт услуг ИКТ из Республики Беларусь демонстрировал интенсивный рост, в основном, за счет компьютерных услуг. В период с 2009 по 2018 гг. валютная выручка выросла с 307,5 до 1 840,5 млн долл. США или в 6,0 раз, а доля ИКТ-услуг в общем объеме экспорта – в 2,3 раза (с 9,3 % в 2009 г. до 21,2 % в 2018 г.) [1]. Объем ИКТ-услуг в мировом экспорте в 2018 г. по сравнению с 2009 г. увеличился в 2,9 р. и составил 395,8 млрд долл. США [2]. Очевидно, что ИКТ-услуги являются одними из самых быстрорастущих в мире и в ближайшей перспективе будут оказывать заметное влияние на рост международной торговли услугами. При этом следует отметить, что вклад ИКТ-отрасли в развитие экономики Республики Беларусь по-прежнему остается незначительным. За десять лет доля отрасли в ВВП увеличилась в 2,8 раза, однако по итогам 2018 г. составила лишь 5,9 %, что свидетельствует о потенциале роста отрасли. В большинстве развитых стран размер цифрового сектора без учета торговли ИКТ-товарами в среднем составляет 6-7 % ВВП, а вклад в мировой ВВП, по различным оценкам, – от 4,5 до 15,5 % [3, 4].

Учитывая потенциал развития ИКТ-отрасли, ее значимость для устойчивого развития страны, а также интенсивный рост рынка ИКТ-услуг, Республике Беларусь при формировании переговорной позиции в рамках ВТО важно согласовать наиболее выгодные условия по доступу на рынок услуг ИКТ. Решение этой задачи сохраняет свою актуальность вплоть до вступления страны в ВТО, так как, согласно правилам организа-

ции, заинтересованные члены могут инициировать переговоры с Республикой Беларусь на любом этапе переговорного процесса, и даже непосредственно перед итоговой консолидацией обязательств, принятых по результатам переговоров.

Объект исследования – меры торговой политики, применяемые зарубежными странами для регулирования рынка ИКТ-услуг. *Предмет исследования* – особенности регулирования зарубежными странами доступа иностранных поставщиков услуг на национальные ИКТ-рынки.

Цель исследования – определить факторы, которые необходимо учитывать при формировании переговорной позиции Республики Беларусь по доступу на национальный рынок ИКТ-услуг в рамках ВТО. Достижение поставленной цели обусловило необходимость решения следующих задач: изучить основные тенденции и особенности регулирования зарубежными странами доступа на национальные рынки ИКТ-услуг; провести сравнительный анализ перечней специфических обязательств отдельных стран в рамках ГАТС по доступу в телекоммуникационный, компьютерный и аудиовизуальный сектор; сформулировать общие рекомендации по выработке переговорной позиции Республики Беларусь по доступу на национальный рынок ИКТ-услуг.

Методика исследования. В публикациях белорусских ученых и специалистов рассматриваются различные аспекты присоединения Республики Беларусь к ВТО. Например, в работах [5-7] сформулированы общие рекомендации по формированию условий присоединения страны к ВТО. В статье [8] исследован общий уровень применяемых ограничений в торговле услугами по секторам и способам их поставки. В публикациях [5, 9, 10] изучены особенности действующего белорусского законодательства в части регулирования доступа иностранных поставщиков на рынки страховых, банковских, образовательных, транспортных услуг и направления снижения негативных последствий от либерализации международной торговли этими услугами для Республики Беларусь. Наконец, в работе [11] изучены тенденции развития международной торговли услугами

и экспортный потенциал ИТ-сектора Республики Беларусь. Вместе с тем в актуальных публикациях белорусских авторов ощущается недостаток внимания к проблеме формирования основанных на научном подходе практических рекомендаций для обоснования переговорной позиции в рамках ВТО по доступу на рынок тех или иных услуг, в частности, на рынок ИКТ-услуг.

Информационной основой для оценки уровня либерализации в секторе ИКТ-услуг, формирования общего представления о тенденциях и особенностях регулирования данного сектора в зарубежных странах выступили база данных ОЭСР, содержащая различную информацию об ограничении торговли услугами по секторам ИКТ-рынка, а также перечни специфических обязательств отдельных стран в рамках ГАТС в таких секторах, как телекоммуникационный, компьютерный и аудиовизуальный (теле- и радиовещания).

Индекс ограничения торговли услугами (STRI – Service Trade Restrictiveness Index) применяется ОЭСР с 2014 г. Этот диагностический инструмент основан на фактических данных о нормах действующего законодательства и позволяет создавать целостное представление об актуальной картине мер регулирования, влияющих на торговлю услугами в 22 секторах по 45 странам (36 стран-членов ОЭСР, а также Бразилия, Китай, Коста-Рика, Индия, Индонезия, Малайзия, Россия и Южная Африка), на долю которых приходится более 80% мировой торговли услугами. В базе данных STRI меры политики организованы по пяти направлениям: ограничения для вхождения на рынок; доступ на рынок для физических лиц; другие дискриминационные меры в области налогообложения, субсидирования и государственных

закупок; барьеры для конкуренции; нормативная транспарентность. Количественная оценка качественных показателей базы STRI позволяет формировать сводные индексы, принимающие значения от 0 (полная открытость для торговли и инвестиций) до 1 (полное закрытие рынка для иностранных поставщиков услуг) [12].

Специфические обязательства стран по доступу на рынок услуг в рамках ГАТС делят на две группы: горизонтальные и секторальные обязательства и распределяют на две колонки: обязательства по доступу рынок услуг и по предоставлению поставщикам услуг национального режима. Обязательства формулируются в соответствии с четырьмя способами поставки услуг согласно ст. 1 ГАТС: № 1 (трансграничная поставка), № 2 (потребление за границей), № 3 (коммерческое присутствие) и № 4 (временное присутствие физических лиц). Сравнительный анализ перечней специфических обязательств в рамках ГАТС по сектору ИКТ-услуг проводится в отношении следующих участников из состава Рабочей группы по присоединению Республики Беларусь к ВТО (Рабочая группа): ЕС, Канада, США и Украина. В 2019 г. с этими странами-членами продолжались двусторонние переговоры по доступу на рынок услуг, в том числе для определения перечня допустимых ограничений [13].

Основной метод исследования – сравнительный анализ и сопоставление, обобщение, анализ и синтез.

Результаты исследования. На рынке ИКТ-услуг наиболее закрытым является сектор теле- и радиовещания (макс. балл – 0,71, средний – 0,30), наиболее открытым – сектор компьютерных услуг (макс. балл – 0,45, средний – 0,23) (табл. 1).

Таблица 1

Значения индексов STRI в ИКТ-секторе, 2018

Values of the STRIs in the ICT sector, 2018

Наименование показателя	Сектор		
	телекоммуникационный	компьютерный	теле-, радиовещание
Среднее значение индекса STRI	0,23	0,23	0,30
Кол-во стран выше / ниже среднего значения	14/31	20/25	17/28
Макс. / мин. значение STRI	0,68/0,11	0,45/0,12	0,71/0,15

Источники: составлено по данным [14–16].

Вместе с тем, наибольшее количество стран (20) применяет ограничительные меры по доступу иностранных поставщиков на рынок компьютерных услуг. Это объясняется легкой торгуемостью услуг через границы за счет использования компьютерных сетей и, как следствие, высокого уровня конкуренции на рынке. Меньшее число стран (14) ограничивали действия иностранных конкурентов на рынке телекоммуникационных услуг. Отчасти это связано с усилением внутривострановой конкуренции среди телекоммуникационных операторов развитых стран ввиду либерализации национальных рынков в 1990-е гг. и развития новых технологий, снижающих капиталовложения в строительство новых сетей. Эти факторы стали причиной экспансии телекоммуникационных операторов на рынки развивающихся стран, где существовал неудовлетворенный спрос на услуги связи. Однако дальнейшее интенсивное развитие технологий привело к повышению уровня развития телекоммуникаций в самих развивающихся странах, которые для защиты от внешних конкурентов стали прибегать к более жестким ограничительным мерам. В 2018 г. максимально высокий уровень защиты от конкуренции имели Китай (индекс STRI 0,68) и Индонезия (0,64).

Рассмотрим основные меры торговой политики для ограничения доступа иностранных поставщиков услуг на их ИКТ-рынки.

Компьютерные услуги. Ограничения доступа на рынок для физических лиц являются основными мерами защиты национальных рынков в торговле компьютерными услугами. Они составляют одну треть от общего количества баллов в индексе STRI. Девять стран применяют квоты для специалистов; 35 стран – тест на экономическую целесообразность пребывания специалистов в стране сроком более 3–6 месяцев; в 37 странах продолжительность пребывания ограничивается тремя годами.

Наиболее часто применяемыми ограничениями вхождения на рынок являются: ограничение на открытие иностранных филиалов; требование наличия у определенного количества членов Со-

вета директоров гражданства принимающей страны; требование к инвесторам о получении чистой экономической выгоды в принимающей стране. Самая широко распространенная мера (37 стран) – более строгие условия передачи персональных данных, чем рекомендовано в Руководящих принципах ОЭСР по защите конфиденциальности и трансграничному потоку персональных данных.

Другие дискриминационные меры – преференции для местных поставщиков или ограничение недискриминационного доступа к госзакупкам рамками соглашений о свободной торговле или Соглашением ВТО о государственных закупках (23 страны).

Барьеры для конкуренции не получили широкого распространения, так как их воздействие на иностранных конкурентов весьма ограничено. Наиболее распространенной мерой являются минимальные требования к капиталу, установленные в 24 странах [14, 17].

Анализ перечней специфических обязательств Канады, ЕС, США, Украины в рамках ГАТС свидетельствует о том, что все они открывают доступ для иностранных поставщиков на рынок компьютерных услуг. При этом в рамках режимов № 1, № 2 и № 3 страны не вводят никаких ограничений в отношении иностранных поставщиков услуг. Основные ограничения касаются режима № 4, что объясняется трудоемким характером компьютерного сектора. При данном режиме поставки все страны не берут на себя обязательства по доступу на рынок, кроме установленных в горизонтальных перечнях: требование получения разрешения на работу или ограничение сроков пребывания физических лиц в стране. Следует отметить, что в Евросоюзе есть страны, занимающие диаметрально противоположные позиции по доступу на рынок. Мальта не принимает на себя никаких обязательств по доступу на рынок. Латвия полностью открывает рынок для иностранных поставщиков. Кроме того, ряд стран ЕС вводят дополнительные требования к уровню квалификации и наличию опыта работы у отдельных специалистов (Бельгия, Греция, Дания, Люксембург, Италия, Ни-

дерланды, Швеция), в Италии требуется тест на экономическую целесообразность [18].

Таким образом, основные меры ограничения на рынке компьютерных услуг касаются препятствий в доступе на рынок физических лиц, что объясняется высоким уровнем трудоемкости услуг в секторе и одновременно их трансграничным характером за счет использования электронных сетей. Среди стран из Рабочей группы максимально открывают доступ на рынок Канада, США, Украина. Уровень доступа на европейский рынок услуг в целом соответствует общей тенденции, однако в отдельных странах Евросоюза устанавливаются более жесткие ограничительные меры.

Телекоммуникационные услуги. Барьеры для конкуренции составляют 31 % от общего количества баллов в индексе STRI. Доступ к необходимым объектам, затраты на коммутацию, зависящие от действующих на рынке фирм, могут являться значительными входными барьерами в отрасль, даже в отсутствие явных внешних ограничений. Поэтому в случаях, когда действующий оператор обладает значительным рыночным влиянием, отсутствие законодательных мер защиты конкуренции оценивается как барьер. Для обеспечения честной конкуренции на рынке важно также наличие независимого регулятора. Однако в 15 странах национальный регулирующий орган не является независимым от правительства, в 19 странах в секторе присутствует государственная собственность.

Ограничения для вхождения на рынок. Основные меры торговой политики: ограничения на иностранный капитал – 6 стран; функционирование на рынке только через создание совместных предприятий – 1; ограничения на открытие иностранных филиалов – 8; требования к наличию гражданства принимающей страны не менее чем у половины членов Совета директоров компании – 4 (у большинства членов Совета директоров – 6); получение иностранным инвестором чистой экономической выгоды в принимающей стране – 12; ограничение трансграничных слияний и поглощений – 6; контроль над потоками

иностранного капитала в той или иной форме – 5 стран. Наконец, 37 стран имеют более строгие условия передачи персональных данных, чем рекомендовано в Руководящих принципах ОЭСР по защите конфиденциальности и трансграничному потоку персональных данных.

Доступ на рынки для физических лиц ограничивают все страны. Однако, учитывая, что с технической точки зрения телекоммуникации легко поддаются трансграничной торговле, вклад в оценку ограничений на передвижение физических лиц составляет незначительную долю в общем балле STRI. Основными мерами являются: установление квот для специалистов – 9 стран; применение теста на экономическую целесообразность пребывания длительностью более 3–6 месяцев – 35 стран; ограничение продолжительности пребывания тремя годами – 37 стран.

Другие дискриминационные меры. Ограничения национального режима по налогам или субсидиям – 3 страны; предоставление льгот местным поставщикам или ограничение недискриминационного доступа к госзакупкам для партнеров соглашениями о свободной торговле или Соглашением ВТО о государственных закупках – 23 страны. Также меры политики разграничиваются в зависимости от вида предоставляемой связи. В 5 странах при регулировании тарифов на услуги фиксированной связи иностранные поставщики не получают никаких выгод. В 9 странах при предоставлении услуг мобильной связи иностранным поставщикам не дается никаких гарантий на получение выгод от регулируемых тарифов [15].

Анализ специфических обязательств в рамках ГАТС позволил сделать вывод о том, что страны используют два различных подхода в установлении специфических обязательств по доступу на рынок услуг. Обязательства принимаются по отношению ко всему сектору услуг (ЕС и Украина). Степень вводимых ограничений зависит от вида предоставляемых услуг: базовые или расширенные (Канада, США). Расширенные услуги (с добавленной стоимостью) означают, что при их осуществлении поставщик добавляет стоимость к информации, предоставляемой кли-

ентом, путем увеличения ее формы или содержания либо путем обеспечения ее поиска и хранения. Технологически предоставление дополнительных услуг невозможно без наличия базовых услуг связи.

В целом ограничительные меры касаются режимов поставок № 1 и 3, включая, в последнем случае, способность владеть и эксплуатировать независимую инфраструктуру телекоммуникационной сети, и распространяются на базовые телекоммуникационные услуги.

Базовые телекоммуникационные услуги. Трансграничные поставки (режим № 1) ограничены в Канаде и ряде стран ЕС. В Канаде маршрутизация базовых услуг возможна только при использовании канадских средств передачи данных, кроме маршрутизации услуг спутниковой связи. Все страны ЕС, за исключением Кипра и Мальты, которые не берут на себя никаких обязательств, не ограничивают доступ на рынок, также как США и Украина.

Коммерческое присутствие иностранных компаний (режим № 3) ограничивают Канада, ЕС и США. В основном, это ограничение касается доли иностранного капитала в местной компании-операторе, при этом на отдельные виды услуг некоторые страны снимают ограничения. Канада допускает 100 % иностранного капитал для компании, имеющей лицензии на подводный кабель, а также в фиксированные и мобильные спутниковые системы. При этом Канада вводит ограничение национального режима, предъявляя требования к гражданству членов Совета директоров компаний. В отдельных странах Евросоюза вводятся ограничения на иностранный капитал (Польша – до 49 %, Словения – до 99 %) или требования к наличию статуса резидента у учредителей, членов Совета директоров, а также управляющего директора (Финляндия). США имеют самое жесткое ограничение доли иностранного капитала в компании – до 20 %. Ограничение касается только условий получения права собственности на лицензию в компаниях, предоставляющих беспроводные услуги общего пользования. Вместе с тем, исключительное право доступа к спутниковой связи корпораций

Intelsat и Inmarsat имеет только американская корпорация Comsat. Украина не вводит ограничений на коммерческое присутствие.

Расширенные телекоммуникационные услуги. Подсектор услуг является полностью открытым в Канаде, США и на Украине. Евросоюз сохраняет те же страновые ограничения, что и на поставку базовых услуг.

Все страны списка при режиме поставки № 2 не вводят никаких ограничений, при режиме № 4 не берут на себя обязательства по доступу на рынок услуг, кроме установленных в горизонтальных перечнях [19].

Таким образом, ввиду того, что телекоммуникации представляют собой капиталоемкую сетевую отрасль, имеющую стратегическое значение для экономики, многие страны часто ограничивают здесь иностранные инвестиции и деятельность. В телекоммуникационном секторе основные ограничительные меры касаются создания барьеров для конкуренции и условий вхождения на рынок. Наиболее жестко регулируется доступ в подсектор базовых телекоммуникационных услуг. Основная мера ограничения доступа на рынок – установление определенного процента присутствия иностранного капитала в национальных компаниях (Канада, США, ЕС). При этом США имеют самые жесткие ограничительные меры, в том числе по доле иностранного капитала. Из Рабочей группы только рынок Украины является максимально открытым для иностранных поставщиков.

Услуги теле- и радиовещания. Ограничения для вхождения на рынок составляют 63 % в общей сумме баллов индекса STRI. В 20 странах установлены ограничения на иностранный капитал. Восемь стран требуют, чтобы большинство членов Совета директоров имели гражданство принимающей страны, а 14 стран – чтобы они были ее резидентами. Вводят ограничения на содержание телевизионных программ (экранные квоты) 38 стран, в основном, за счет выделения определенной части эфирного времени под местный контент. В 3 странах существуют квоты на количество иностранных телеканалов. У не-

которых стран есть общие ограничения на трансграничные потоки данных, но в большинстве случаев (37 стран) существуют более строгие условия передачи персональных данных, чем рекомендуется в Руководстве ОЭСР по защите конфиденциальности и трансграничного потока персональных данных. Кроме того, 22 страны в качестве условия для получения разрешения на трансграничное вещание требуют, чтобы иностранные телеканалы имели коммерческое присутствие в принимающей стране.

Ограничения на перемещение физических лиц вводят все страны: 9 – устанавливают квоты на въезд специалистов; 35 – применяют тест на экономическую целесообразность пребывания, длящегося более 3–6 месяцев, в 37 странах продолжительность пребывания ограничена тремя годами. Однако, как и в случае с телекоммуникационными услугами, телевидение и радиовещание с технической точки зрения являются относительно легко торгуемыми через границы, поэтому вклад мер, ограничивающих передвижение физических лиц, незначителен.

Другие дискриминационные меры. Основные ограничения касаются непредоставления национального режима зарегистрированным в стране иностранным фирмам в отношении субсидий и возможности участия в госзакупках.

Барьеры для конкуренции. Основная мера – наличие одного или нескольких государственных вещателей, пользующихся конкурентными преимуществами, связанными с финансированием или другими благоприятными условиями.

В области нормативной открытости и прозрачности для всех подсекторов ИКТ-сектора в 28 странах получение деловой визы является длительной, дорогостоящей и сложной процедурой. Также 21 страна из базы STRI не входит в число 40 наиболее эффективных по времени, стоимости и количеству процедур, необходимых для открытия компании (согласно Обзору Всемирного банка по вопросам ведения бизнеса) [16].

Анализ перечней обязательств в рамках ГАТС показал, что Евросоюз, Канада и Украина сохраняют действующий в них национальный правовой режим. США принимают обязатель-

ства по доступу на рынок с некоторыми ограничениями. В наибольшей степени они открывают подсекторы, в которых осуществляется производство и распространение услуг киноиндустрии, радио и телевидения, а также звукозаписи. В отношении режимов поставки услуг № 1, 2 и 3 какие-либо ограничения отсутствуют за исключением доступа иностранных компаний и лиц к грантам Национального фонда искусств. В соответствии с режимом № 4 США берут на себя обязательства по доступу на рынок этих услуг, кроме установленных в горизонтальном перечне. Подсектор услуг по трансляции радио- и телевизионных передач контролируется в части коммерческого присутствия (режим № 3) иностранных компаний на рынке. Ограничения касаются владельцев лицензий на воспроизведение передач, в частности, устанавливаются требования к доле иностранного капитала в компании (до 20 %) или гражданства США у директоров компании, аналогичные требования предъявляются и к иностранным компаниям, контролирующим американских владельцев лицензий. Кроме того, одной компании запрещается одновременно владеть газетами, радио и (или) телевизионными вещательными станциями [20].

Таким образом, сектор аудиовизуальных услуг является наиболее закрытым. Такая ситуация объясняется рядом причин. Структура рынка телевидения и радиовещания существенно изменилась с развитием новых информационных технологий. Телевизионные услуги все чаще становятся связанными с телекоммуникационными услугами. Операторы связи нередко предлагают телевидение по интернет-протоколу (IPTV) как часть так называемых пакетов с тройным или четырехкратным воспроизведением (широкополосный доступ, телевидение и телефон, добавление мобильной связи для четырехкратного воспроизведения), а в некоторых случаях вещательные компании становятся операторами связи. Тесная взаимосвязь с другими подсекторами увеличивает важность влияния данного сектора не только на экономику, но и на гражданское общество в целом. Основные ограничения касаются препятствий для вхождения на рынок.

Из стран Рабочей группы обязательства по открытию рынка для иностранных поставщиков принимают на себя только США, наиболее жестко регулируя доступ иностранных поставщиков на рынок услуг по трансляции радио- и телевизионных передач. ЕС, Канада, Украина не принимают на себя никаких обязательств по открытию рынка аудиовизуальных услуг.

Выводы. При ведении страной переговоров в рамках ВТО о доступе на национальный рынок услуг необходимо учитывать секторальные и страновые факторы формирования переговорной позиции. *Секторальные факторы* позволяют учитывать распространенную практику регулирования в том или ином секторе услуг, отражающую их чувствительность к определенным мерам воздействия. Важным аналитическим инструментом для определения секторальных факторов являются базы данных ОЭСР по ограничению торговли в секторах услуг (база данных STRI).

Анализ базы данных STRI показал, что на рынке ИКТ-услуг наиболее открытым является подсектор компьютерных услуг, максимально закрытым – аудиовизуальных услуг. При этом на рынке компьютерных услуг основные меры ограничения касаются доступа на рынок физических лиц. Доступ на рынок телекоммуникационных услуг ограничен, в основном, барьерами для конкуренции. Основными мерами ограничения доступа на рынок аудиовизуальных услуг являются препятствия вхождению компаний на рынок. Таким образом, выработка секторальных или отраслевых рекомендаций является основой формирования общего стратегического подхода при обосновании позиций по доступу в тот или иной сектор услуг.

Страновые факторы позволяют формировать представление о практике применения мер торговой политики по ограничению доступа на тот или иной рынок услуг в конкретной стране. Важным инструментом для решения этой задачи являются перечни специфических обязательств стран в рамках ГАТС, с которыми страна проводит двусторонние переговоры по доступу на рынок услуг.

Сравнительный анализ перечней специфических обязательств ЕС, Канады, США и Украины на рынке ИКТ-услуг, с которыми Республика Беларусь продолжает двусторонние переговоры по доступу на рынок услуг, показал следующее. Рынок компьютерных услуг максимально открывают Канада, США, Украина, ограничивая присутствие физических лиц горизонтальными обязательствами. В отдельных странах ЕС устанавливаются дополнительные требования к специалистам. Доступ на рынок базовых телекоммуникационных услуг Канада, США, ЕС жестко регулируется через ограничения иностранного капитала, при этом рынок Украины является максимально открытым. Доступ на рынок расширенных телекоммуникационных услуг полностью открыт в Канаде, США и на Украине. ЕС принимает единые обязательства независимо от вида услуг, т. е. вводит те же ограничения, которые действуют на рынке базовых телекоммуникационных услуг. ЕС, Канада, Украина не берут на себя обязательств по открытию рынка аудиовизуальных услуг, а США жестко регулируют доступ на рынок услуг по трансляции радио- и телевизионных передач. Таким образом, выработка страновых рекомендаций позволяет обосновать четкие позиции в переговорах с конкретной страной на базе формирования представлений о ее секторальной стратегии на том или ином рынке услуг.

Учет в двусторонних переговорах по доступу на рынок услуг секторальных (принятие во внимание наиболее распространенных в зарубежных странах мер торговой политики) позволяет выработать общий стратегический подход. Учет страновых факторов (учет принципов регулирования в секторах услуг в конкретной стране) позволяет обосновать определенные позиции в переговорах с конкретной страной.

Направления дальнейших исследований. В целом для формирования обоснованной переговорной позиции по доступу на рынок любого из 12 секторов услуг необходимо изучить гораздо большее число факторов и обстоятельств как внешнего, так и внутреннего характера. Важно,

- [9] **I. Tochickaya**, Vstuplenie Belarusi v VTO: liberalizovat' li bankovskie uslugi? [Belarus joining the WTO: should liberalize banking services?]. Issledovatel'skij centr IPM. URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2003r01.pdf> (accessed December 20, 2019).
- [10] **V. Volchok, R. Dzhuchchi**, Vstuplenie Belarusi vo Vsemirnyuyu torgovuyu organizaciyu: liberalizaciya sektora strahovyh uslug [Belarus joining the World Trade Organization: liberalization of the insurance service sector]. Issledovatel'skij centr IPM. URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2004r16.pdf> (accessed December 20, 2019).
- [11] **G.V. Turban**, Razvitie sektora uslug kak faktor i vozmozhnost' ekonomicheskogo rosta [Development of the service sector as a factor and opportunities for economic growth], Belorusskij ekonomicheskij zhurnal, 3 (2017) 113–123.
- [12] OECD Trade policy papers. World Trade Organisation. URL: https://www.wto.org/english/res_e/research_e/gtdw_e/wkshop16_e/nordas_e.pdf (accessed October 20, 2019).
- [13] Peregovory o prisoyedinenii Belarusi k VTO [Negotiations on Belarus joining the WTO]. Ministry of Economy of the Republic of Belarus. URL: <https://www.economy.gov.by/ru/peregovory-ru/> (accessed November 28, 2019).
- [14] Computer Services Trade. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> (accessed November 21, 2019).
- [15] Telecommunications. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> (accessed November 28, 2019).
- [16] Television and broadcasting. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> (accessed November 28, 2019).
- [17] **E.S. Daniliuk**, Dostup na rynek kompyuternykh uslug: faktory dlya formirovaniya peregovornoy pozitsii Respubliki Belarus v ramkakh VTO [Access to the computer services market: factors of the negotiating position of the Republic of Belarus within the WTO]. Babkin A.V. (Ed.), Tsifrovye tekhnologii v ekonomike i promyshlennosti. Proceedings of conference with international participation. St. Petersburg, SPbPU, (2019) 249–257.
- [18] Computer and Related Services. I-TIP Services Database. World Trade Organization. URL: <https://i-tip.wto.org/services/SearchResultGats.aspx> (accessed 21 November 28, 2019).
- [19] Telecommunication services. I-TIP Services Database. World Trade Organization. URL: <https://i-tip.wto.org/services/SearchResultGats.aspx> (accessed December 03, 2019).
- [20] Audiovisual services. I-TIP Services Database. World Trade Organization. URL: <https://i-tip.wto.org/services/SearchResultGats.aspx> (accessed December 03, 2019).
- [21] **S.I. Kichko, F.A. Ushchev**, Posledstviya otkrytiya torgovli mezhdru razvitymi i razvivayushchimisya stranami [The consequences of opening trade between developed and developing countries], Ekonomicheskij zhurnal VShE, 21–1 (2017) 9–31. URL: <https://ej.hse.ru/data/2017/04/03/1168591821/%D0%9A%D0%B8%D1%87%D0%BA%D0%BE.pdf> (accessed November 04, 2019).
- [22] Prabir De assessing barriers to trade in services in India: An empirical investigation, Journal of Economic Integration, 28–1 (2013) 108–143. URL: https://www.e-jei.org/upload/JEI_28_1_109_143_2013600006.pdf (accessed November 04, 2019).
- [23] **N. Bolshova**, Vysokokvalifitsirovannaya migratsiya kak resurs konkurentosposobnosti gosudarstv [Highly skilled migration as a source and a challenge for competitiveness of state], Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 61–8 (2017) 67–77. URL: [https://www.imemo.ru/jour/meimo/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/08_2017/0067_0077_\(7\)_Bolchova_ID9311.pdf](https://www.imemo.ru/jour/meimo/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/08_2017/0067_0077_(7)_Bolchova_ID9311.pdf) (accessed November 04, 2019).
- [24] **A. Nevskaya**, Torgovlya uslugami: novoye v otnosheniyakh Rossii i Yevropeyskogo soyuza [Trade in services: new features in economic interaction of Russia and the European Union], Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, 63–3 (2019) 49–58. URL: https://www.imemo.ru/jour/meimo/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/03_2019/07_NEVSKAYA.pdf (accessed November 04, 2019).
- [25] **Ch.P. Bown**, Mega-regional trade agreements and the future of the WTO. Global Policy, 8–1 (2017) 107–112. DOI: 10.1111/1758-5899.12391 (accessed December 20, 2019).

DANILIUk Elena S. E-mail: daniluk@niei.by