

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования*
**«Кубанский Государственный Университет»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**
Кафедра мировой экономики и менеджмента

Курсовая работа

**Проблемы международной торговли услугами
в странах Латинской Америки**

Работу выполнила _____ М.А. Мурадян

Факультет _____ экономический курс _____ 1

Направление _____ 38.04.02 – Менеджмент

Руководитель
К.э.н., доцент _____ М.А.Половченко

Краснодар 2020

Содержание

Введение.....	3
1. Международная торговля услугами.....	5
1.1. Значение международной торговли услугами и её основные тенденции.....	5
1.2. Виды предоставляемых услуг на мировом рынке	7
2. Анализ существующих проблем региона в сфере торговли услугами	10
2.1. Структура экспорта и импорта услуг стран Латинской Америки	10
2.2. Методы, обеспечивающие измерения эффекта от введения торговых ограничений.....	14
2.3. Выводы о текущем состоянии и проблемах рынка услуг региона.....	18
3. Рекомендации по решению проблем в сфере торговли услугами для стран Латинской Америки.....	20
Заключение	24
Список используемой литературы	26

Введение

В последние годы наблюдается рост интереса к торговле услугами, это расширение обусловлено главным образом информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ), которые позволяют оцифровывать многие услуги и торговать ими на международном уровне. Эти "современные услуги", как их называют, включают в себя широкий спектр деловых, финансовых, информационных технологий, страховых и пенсионных услуг, а также профессиональных услуг, исследований и разработок (НИОКР) и телекоммуникаций. В свою очередь, более традиционные виды услуг, такие как строительство, государственные услуги, рекреационные услуги, а также транспорт и путешествия (для бизнеса и отдыха), расширились аналогичными темпами по сравнению с торговлей товарами.

Конкурентоспособность Латинской Америки в торговле услугами в последнее десятилетие стагнировала. Эта производительность является низкой по сравнению с конкурентами в Азии, такими как Китай, Индия и АСЕАН, которые все значительно расширили свою долю на рынке. Поэтому, Латинская Америка нацелена на смягчение данного отставания и развития, важного для экономики на сегодняшний день сектора, международной торговли услугами.

Цель исследования дипломной работы – изучить особенности торговли услугами в латиноамериканском регионе для выявления проблем, выявить проблемы и перспективные направления торгово-экономического потенциала. В соответствии с поставленной целью, были определены следующие задачи исследования:

- рассмотреть роль современного рынка услуг в экономике стран;
- изучить возможные виды услуг, предлагаемые на рынке;
- изучить современное состояние рынка услуг Латинской Америки;

- провести анализ мероприятий, уже используемых в регионе и нацеленных на развитие торговли услугами в экономике;
- провести анализ внешнеторгового комплекса и методов повышения товарооборота;
- охарактеризовать проблемы и перспективы внешнеэкономического сотрудничества региона;
- выявить тенденции и направления дальнейшего торгово-экономического сотрудничества стран Латинской Америки.

Предмет исследования – инструментарий оценки особенностей и перспектив развития международной торговли услугами в Латинской Америке.

Объектом настоящего исследования являются мировой рынок торговли услугами, рассматриваемый в контексте современных тенденций развития мирохозяйственных связей.

Данное исследование основывается на концепциях, теоретических постулатах, а также итогах анализа практической деятельности компаний, представленных в работах как зарубежных, так и отечественных ученых. На данное время в научной литературе представлены разнообразные точки зрения об определенности сущности торговли услугами в странах Латинской Америки и ее значимости на международном рынке.

1 Международная торговля услугами

1.1 Значение международной торговли услугами и её основные тенденции

Услуги являются основной частью мировой экономики, производя более двух третей мирового валового внутреннего продукта (ВВП), привлекая более трех четвертей прямых иностранных инвестиций в страны с развитой экономикой, используя большинство работников и создавая большинство новых рабочих мест во всем мире

Со временем достижения в области коммуникационных технологий принесли новые услуги в мировую экономику. Например, юридические, инженерные и другие профессиональные услуги, компьютерные услуги и телекоммуникации, и это лишь некоторые из них. Общее соглашение Всемирной торговой организации по торговле услугами (GATS) привносит определенность глобальной системы, основанной на правилах, на рынки услуг. Он определяет услуги как транзакцию между резидентом и нерезидентом. В зависимости от территориального присутствия поставщика и потребителя на момент совершения сделки, соглашение классифицирует торговлю услугами по способу их доставки, известному как «способы поставки».

В торговле услугами преобладают крупные страны с развитой экономикой (США, Великобритания, Япония и зона евро). На эти четыре страны приходится 50 процентов экспорта и 40 процентов импорта услуг, что превышает их долю в общем объеме производства и торговли товарами (около одной трети). В отличие от торговли товарами, где крупные страны с развитой экономикой являются чистыми потребителями, часто импортирующими промышленные товары из стран с развивающейся экономикой, крупные страны с развитой экономикой являются чистыми поставщиками услуг. Это часто высокоценные профессиональные и интеллектуальные услуги, экспортируемые в страны с развивающейся

экономикой. Страны с развитой экономикой также обмениваются большими объемами услуг друг с другом.

За последние несколько десятилетий экспорт услуг из стран с развивающейся экономикой вырос вдвое быстрее, чем экспорт из стран с развитой экономикой. Этот рост обусловлен азиатским регионом, в частности Китаем, который в настоящее время является четвертым по величине экспортером услуг в мире. В последние десятилетия технический прогресс и изменения в нормативной среде способствовали торговле более широким спектром услуг, включая финансовые и страховые услуги, сборы за интеллектуальную собственность, услуги связи и вычислительной техники, профессиональные и управленческие консультации и технические услуги. Эти более «современные» услуги увеличились с примерно одной четверти экспорта услуг в начале 1970-х годов до половины в 2018 году.

Рост мировой торговли услугами продолжал снижаться в конце 2019 года и в первом квартале 2020 года, согласно Барометру торговли услугами ВТО, выпущенному 11 марта 2020 года. Последнее значение 96,8 ниже 98,4, зафиксированных в сентябре прошлого года, и значительно ниже базовое значение индекса составляет 100, что говорит о снижении темпов роста мировой торговли услугами. Этот показатель еще не в полной мере отражает экономическое воздействие вируса COVID-19 и, вероятно, продолжит снижаться в ближайшие месяцы

Среди индексов компонентов наибольшее снижение произошло в пассажирских авиаперевозках (93,5) и контейнерных перевозках (94,3), рост которых уже замедлялся до вспышки COVID-19. Оба индекса охватывают события, произошедшие в течение января, и могут частично отражать ранние попытки остановить распространение болезни, которая усилилась к концу месяца. Падение индекса контейнерных перевозок было вызвано снижением объемов перевозок в Азии, в то время как замедление пассажирских авиаперевозок было более масштабным, охватывая также Северную Америку, Южную Америку и Европу. Индексы глобальных

финансовых транзакций (97,7) и услуг ИКТ (97,0) также опустились ниже тренда, в то время как индекс строительства (99,8), по-видимому, остается стабильным. Глобальный индекс менеджеров по закупкам услуг (96,1) является наиболее перспективным компонентом барометра,

Примерный показатель объема мировой торговли услугами показывает, что годовой рост торговли услугами уже упал с 4,7% в первом квартале 2019 года до 2,8% в третьем квартале.

Барометр торговли услугами выделяет поворотные моменты и изменяющиеся модели мировой торговли услугами. В отличие от аналога для товаров, колебания, регистрируемые индикатором услуг, совпадают с движениями в реальных торговых потоках, а не с прогнозированием их. Показания 100 указывают на рост в соответствии со среднесрочными тенденциями. Показания выше 100 предполагают рост выше тенденции, в то время как значения ниже 100 указывают на обратное.

1.2 Виды предоставляемых услуг на мировом рынке

1) Транспорт

В 1970-х годах на транспорт приходилось около трети всех услуг, которыми торгуют в мире. За последние несколько десятилетий транспортные расходы снизились, а объем торговли другими услугами значительно вырос. В результате доля транспорта в мировой торговле услугами снизилась до уровня ниже 20 процентов. Однако, несмотря на снижение доли, транспортные услуги имеют жизненно важное значение для развития глобальных цепочек создания стоимости и являются ключевым вкладом в торговлю товарами (Loungani et al 2017).

2) Бизнес-услуги

Рост многонациональных фирм и аутсорсинга привел к значительному увеличению экспорта бизнес-услуг за последние несколько десятилетий. Международная торговля деловыми услугами охватывает

широкий спектр коммерческих видов деятельности, включая технические и связанные с торговлей услуги (такие как инжиниринговые, лизинговые и торговые услуги); профессиональные и управленческие консалтинговые услуги (такие как юридические, бухгалтерские, рекламные и управленческие консалтинговые услуги); и услуги по исследованиям и разработкам (НИОКР) (которые включают первоначальную покупку или разработку интеллектуальной собственности).

3) Финансовые и страховые услуги

Финансовые и страховые (F & I) услуги представляют собой третью наиболее продаваемую услугу в мире, причем финансовые услуги составляют большую их часть. Экспортные услуги экспортируются сравнительно небольшой группой стран, которые являются крупными международными финансовыми и страховыми центрами. Импорт финансовых услуг сосредоточен в одной и той же группе стран, поскольку финансовые услуги обычно продаются через крупные финансовые центры. Трансграничная торговля услугами F & I начала быстро расти с 1990-х годов и увеличилась с 4 процентов всей торговли услугами в 1990 году до примерно 12 процентов в 2017 году. Этот быстрый рост в значительной степени объясняется финансовым дерегулированием, открытием финансовых секторов для международной конкуренции, аутсорсинг некоторых финансовых услуг и рост международных банков (ВТО 2019). В зоне евро, Торговля финансовыми услугами также выиграла от гораздо более тесной финансовой интеграции, такой как совместная валюта (Liebscher 2005).

4) Информация, телекоммуникации и вычисления

Самым быстрорастущим компонентом мировой торговли услугами были информационные, телекоммуникационные и вычислительные (ИТС) услуги. Эти услуги сильно выросли, потому что они все чаще используются для производства многих других товаров и услуг, отчасти из-за снижения затрат ИТЦ. Индия и Филиппины являются основными направлениями

аутсорсинга услуг, и в результате их экспорт услуг значительно увеличился. В Индии сектор ИТЦ является крупнейшим и наиболее быстро растущим сектором экономики и преимущественно ориентирован на экспорт, на него приходится почти треть общего объема экспорта услуг (Hyvonen and Wang 2012).

5) Интеллектуальная собственность

Торговля интеллектуальной собственностью (ИС) происходит, когда предприятия используют ИС, принадлежащую другой стране, и включают в себя плату за использование патентов, товарных знаков, авторских прав, франшиз и коммерческих секретов. ИС часто импортируется из стран, где производство было произведено на аутсорсинге из другой страны, а экспорт ИС обычно происходит из более развитых стран мира: зоны евро, Японии, США и Великобритании. Эти страны являются гораздо большими экспортерами, чем импортерами ИС, поскольку технологии и «ноу-хау» на чистой основе переносятся в страны с низким и средним уровнем дохода.

2 Анализ существующих проблем региона в сфере торговли услугами

2.1 Структура экспорта и импорта услуг стран Латинской Америки

Специализация отдельных субрегионов Латинской Америки сегодня неодинакова. В экспорте стран Южной Америки преобладают продовольствие, сырье и продукты их переработки. Мексика и центральноамериканские страны экспортируют готовую продукцию (текстиль, одежда, обувь, потребительская аппаратура и автомобили, собираемые на предприятиях иностранных компаний). Карибские страны специализируются на предоставлении услуг (туристических, банковских, административных и др.). Но общей причиной слабости их экспортных позиций является то, что их конкурентоспособность опирается на такие неустойчивые факторы, как сырье, неквалифицированная рабочая сила и низкий уровень используемых технологий, что минимизирует размер добавленной стоимости в процессе производства готовой продукции.

За последние десятилетия заметно расширился латиноамериканский экспорт услуг (более чем в семь раз по стоимости), хотя по темпам роста он уступал товарному экспорту. В то же время по своей динамике латиноамериканский экспорт услуг существенно отставал от мирового экспорта. В результате доля региона в мировом экспорте услуг, и без того незначительная, за период с 1980 г. по 2017 г. снизилась с 4,5% до 3,4%.

Баланс торговли услугами для Латинской Америки неизменно дефицитен. Качественный состав латиноамериканского экспорта услуг отражает недостаточный уровень развития данной сферы в регионе – преимущественно он представлен традиционными для развивающихся стран секторами туризма и транспорта.

На нетрадиционные высокотехнологичные секторы, бизнес-услуги, которые отражают продвижение стран по пути модернизации экономики, приходится менее 1/3 экспорта услуг из Латинской Америки. Они включают такие сферы, как инженерия, дизайн, информатика, архитектура, телекоммуникационная связь. Отставание в производстве и экспорте этих услуг неблагоприятно отражается прямо и косвенно на товарном экспорте и ослабляет конкурентоспособность региона на мировом рынке.

В экспорте и импорте услуг региона лидируют Бразилия, Мексика, Аргентина и Чили, на долю которых приходится свыше половины этого сегмента торговли. При этом 1/3 оборота услуг региона приходится на Бразилию. Динамично развивался экспорт услуг в 1990–2017 гг. из Уругвая, Коста-Рики, Доминиканской Республики и Чили. В целом же, в 1990–2017 гг. экспортно-импортные операции, связанные с движением товарных потоков, росли опережающими темпами по сравнению с торговлей услугами. В нескольких странах региона отмечается неторговый профицит традиционных услуг. Этот избыток отражает прежде всего его специализацию в сфере туризма и транспорта.

Латинская Америка и Карибский бассейн продолжают оставаться маргинальными участниками в мировой торговле услугами. В 2017 году его участие в мировом экспорте общих услуг составило всего 3,1% по сравнению с 6% мирового экспорта. Уровень экспорта традиционных услуг (4,4% в 2016 году) был выше, чем у современных услуг (1,8%). В рамках первой категории, наивысшие региональные показатели соответствуют туризму, который является специализацией передового опыта двух стран в Центральной Америке, Карибском бассейне и Мексике. Участие регионов в мировом экспорте транспорта меньше, чем в среднем.

В мировом экспорте современных услуг регион демонстрирует наибольшее участие в страховании и пенсиях и, во-вторых, в категории «прочие деловые услуги» (см. Диаграмму 1).

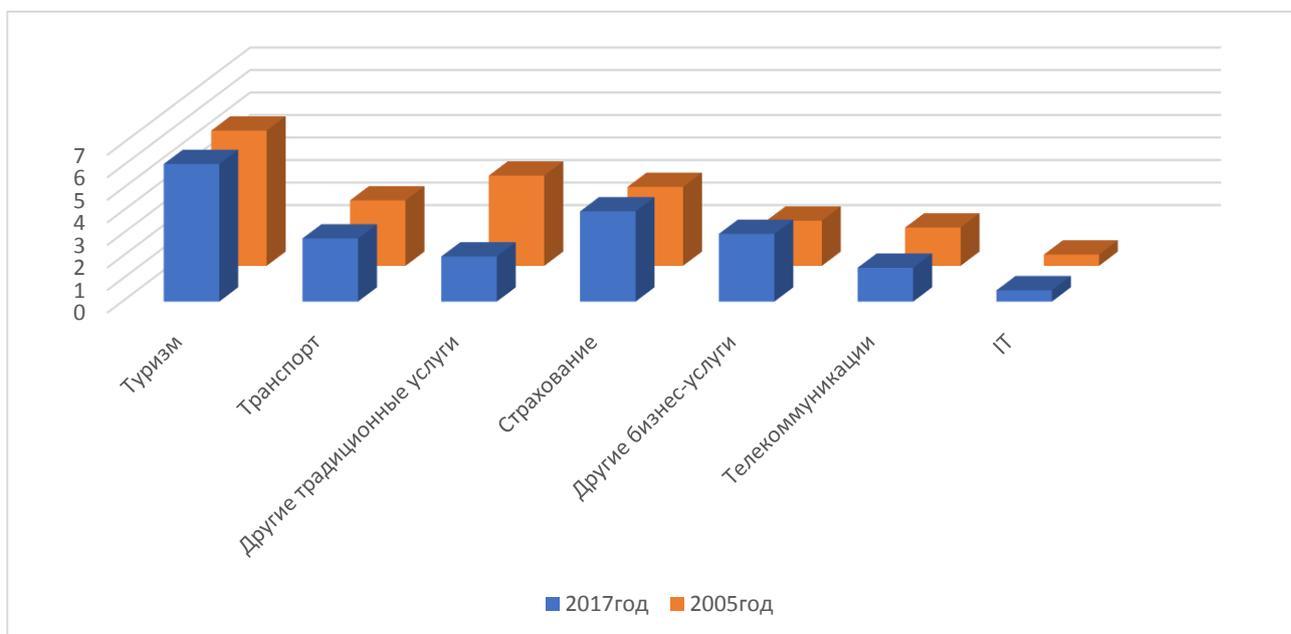


Диаграмма 1 Латинская Америка и Карибский бассейн: участие в мировом экспорте различных услуг, 2005 и 2017 годы (составлено по материалам [4])

Согласно Федеральному доходу Бразилии, услуги из-за рубежа оказываются в импортирующей стране или за границей, но результаты проверяются в импортирующей стране.

Важно отметить, что все бразильские компании, импортирующие услуги, должны быть зарегистрированы в Интегрированной системе внешней торговли услугами, нематериальными активами и другими операциями, производящими изменения в капитале (Siscoserv). Это позволяет правительству выявлять сделки, заключенные бразильскими компаниями.

Налоги, которые нацелены на Импорт Услуг:

Налог на финансовые операции - IOF : он связан с импортом услуг и взимается с биржевого контракта, налоговым случаем является закрытие самой биржи, обычно со ставкой 0,38% от уплаченной суммы, доступной ,

Программа социальной интеграции - PIS и импорт и вклад в финансирование социального обеспечения - COFINS - Импорт: взносы от обоих налогов взимаются с импорта услуг, предоставляемых на территории

Бразилии, и за предоставление услуг, предоставляемых за пределами национальной территории, но которые имеют экономические последствия в Бразилии. Налогооблагаемое событие происходит при переводе ценностей поставщику услуг, расположенному за границей. Эта сумма должна облагаться ставками 1,65% и 7,60% для PIS и COFINS соответственно.

Вклад и вмешательство в экономическую сферу - CIDE : цель CIDE - стимулировать бразильское технологическое влияние. Оперативным событием является подписание договоров, которые создают техническую и административную помощь и аналогичные цели, которые должны быть предоставлены резидентами или местожительства за границей, а также юридическими лицами, которые выплачивают, нанимают или переводят роялти любым способом бенефициарам, проживающим или проживающим за границей. Подоходный налог - IR добавляется в основу расчета. В целом ставка составляет 10% от скорректированной базы.

Подоходный налог, удерживаемый у источника - IRRF: некоторые из услуг, которые удерживаются, включают роялти, технические, административные услуги и другие. Ст. 28 Закона № 9,249/1995 стандартизировал ставку до 15%. Закон 9.779/99 объединил новую ставку 25% для налоговых гаваней.

2.2 Методы, обеспечивающие измерения эффекта от введения торговых ограничений

Важной задачей представляется измерение ограничений в торговле услугами, так как оно позволяет выявить негативные экстерналии регулятивных мер, оказывающих непосредственное влияние на соответствующие отрасли. Оно упрощает поиск более эффективных решений с точки зрения достижения социально-политических целей правительства, которые бы в меньшей степени препятствовали внешнеэкономической деятельности. Вступление в силу Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) в 1995 г. дало мощный импульс изучению вопросов либерализации соответствующих рынков. Вместе с тем методология оценки ограничений в торговле услугами остается недостаточно разработанной. В современной экономической литературе выделяются два основных подхода в этой области. В основе первого подхода лежат косвенные методы ценки, в первую очередь гравитационные модели. Они показывают, какой объем торговли был бы возможен в отсутствие введенных ограничений. Этот подход стал широко применяться, но он не позволяет проанализировать разницу между ценами и издержками.

Поскольку статистика по торговле услугами публикуется неравномерно по странам (в различных временных промежутках и с разной степенью детализации) и лишь с 1980-х годов стала рассматриваться как самостоятельный сектор международной торговли, развитие гравитационных моделей имеет сравнительно небольшую историю. Исследователи Сапир и Лутц впервые использовали агрегированные данные, которые, наряду с торговлей товарами, фиксируют еще и суммарные объемы торговли услугами.

Второй подход основан на обобщении информации, связанной с применяемыми мерами торговой политики [Берулава 2012]. Она представляется в форме количественных показателей, которые

используются в качестве переменных, призванных объяснять изменение уровня цен и издержек. В 1995 г. Бернанд Хоэкман опубликовал работу, в которой впервые использовались индексы для измерения барьеров в секторе услуг. Основываясь на перечнях обязательств стран по ГАТС, автор разработал метод приблизительных оценок. В соответствии с ним каждому обязательству страны по сектору услуги приписывался балл (1 – нет доступа; 0,5 – ограничения с оговорками; 0 – полный доступ). В настоящее время данный подход представляется слишком упрощенным. Во-первых, он не предполагал реальной оценки экономической значимости от того или иного ограничения, поскольку барьеры, имеющие разный экономический эффект, получали одинаковые веса. Во-вторых, исследование строилось на информации только из перечней специфических обязательств стран, а текущая ситуация на рынках в нем не отражалась. В экономической литературе принято относить методы исследования барьеров, в которых используется различного рода индексы, к частотному типу измерения ограничений. В них при помощи системы баллов и весов качественная информация преобразуется в хорошо обрабатываемые количественные оценки. В части разработки индексов наблюдается значительный прогресс, так как расширяется список анализируемых барьеров, информация о которых собирается из всё новых источников. Параллельно развиваются методы измерения. Например, А. Хардин и Л. Холмс разработали частотный индекс для измерения размера барьеров в сфере прямых иностранных инвестиций, опираясь на метод приблизительных оценок Б. Хоэкмана. В качестве источника данных исследователи использовали информацию об ограничениях на инвестиции данного типа (ПИИ) из индивидуальных планов действий стран–участниц Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), более адекватно отражающих существующие барьеры, чем обязательства в рамках ВТО.

Наиболее сложным и полезным из разработанных инструментов стал индекс торговых ограничений в сфере банковских услуг. Его особенность в

том, что в нем были отдельно рассчитаны оценки на ограничения, применяемые к иностранным банковским услугам, и на внутренние ограничения – используемые для всех банковских услуг, вне зависимости от их происхождения. Разница между коэффициентами («foreign index» и «domestic index») выявляла уровень дискриминации иностранных банков (Рис. 1). Для наглядности результатов была предложена сравнительная таблица, в которой отражался индекс ограничений на банковские услуги (измерение от 0 до 1, где 0 – наименьшее значение). Одним из значимых результатов работы стало выявление больших ограничений на торговлю услугами в развивающихся странах по сравнению с развитыми.

Индекс STRI основан на системе баллов и весов, преобразующей собранную качественную информацию в количественные данные. Ограничениям присваиваются баллы в зависимости от их строгости, по принципу: чем жестче ограничение, тем выше приписываемый балл. Используемая шкала варьирует от 0 до 100. Большой открытости рынка соответствуют более низкие значения индекса.

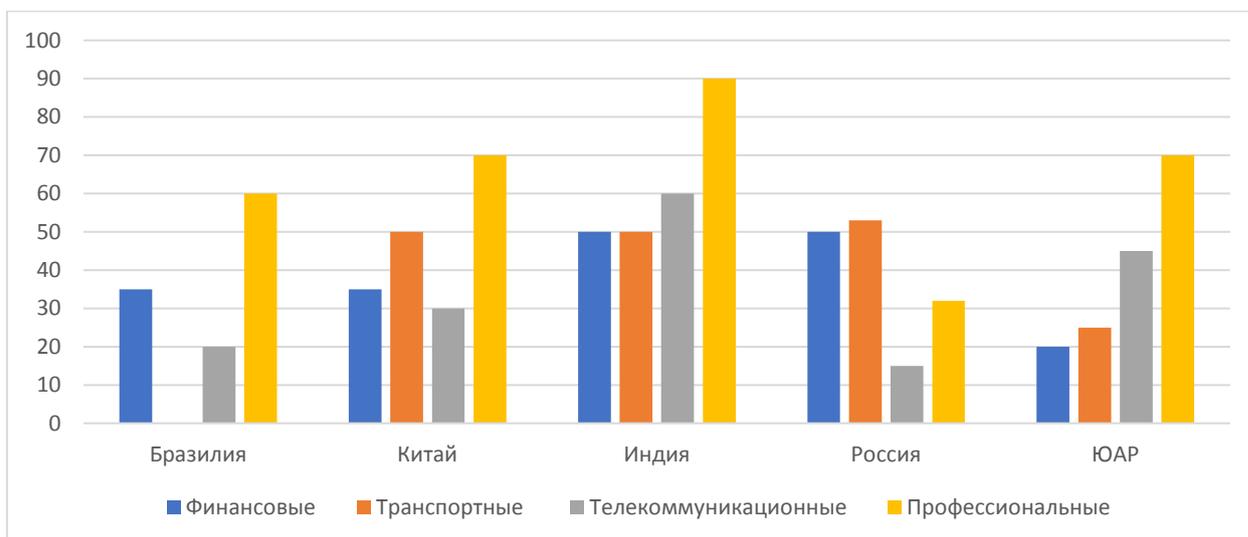


Диаграмма 2 STRI по некоторым секторам услуг в странах БРИКС
(составлено по материалам [3])

Например, применение индекса STRI для оценки некоторых секторов услуг стран БРИКС демонстрирует Диаграмма 2. Согласно которой мы видим, что все крупные развивающиеся экономики характеризуются схожим уровнем ограничений на финансовые услуги, составляющим в среднем 36 пунктов. Будучи одним из важнейших составляющих экономики любого государства, финансовый сектор, как правило, остается относительно закрытым.

В сфере телекоммуникаций наименьшим уровнем барьеров характеризуется Бразилия, у которой, согласно экспертной оценке Мирового банка, отсутствуют ограничения в этой сфере услуг. Высокая степень либерализации также присуща ЮАР, в которой значение индекса составляет 25 пунктов. Остальные страны (Китай, Индия, Россия) представляют собой рынки с большим числом ограничений на сектор телекоммуникаций: уровень закрытости рынка данного типа услуги доходит до 50%. Число ограничений в транспортном секторе Бразилии, Китая и России незначительно в отличие от Индии и ЮАР. Индия также характеризуется высоким уровнем закрытости в сфере профессиональных услуг. Все остальные страны–участницы БРИКС, кроме России, также сохраняют немалые ограничения в этой области. Описанный тип исследований ограничений в торговле услугами часто дополняется методами, используемыми для измерения эффектов ограничений в сфере услуг. Подобное сочетание востребовано, поскольку выявление самих барьеров не способно охарактеризовать их экономическое значение для определения цены и объемов производства и потребления, а также масштабов международной торговли. Кроме того, оно не дает представления о последствиях продления или снятия существующих ограничений. В качестве способов дальнейшего измерения эффектов от сохранения барьеров в сфере услуг выделяются следующие [Nielson, Taglioni 2004]:

– преобразование индекса торговых ограничений в секторе услуг в тарифный эквивалент;

– косвенные методологии: определение зависимости текущих цен и барьеров путем приписывания ограничениям разницы между контрольным и реальным значением цен;

– прямые методологии: анализ влияния барьеров на цены и издержки поставщиков.

2.3 Выводы о текущем состоянии и проблемах рынка услуг региона

Несмотря на низкие темпы роста рынка услуг в последнее время, страны Латинской Америки предпринимают меры по его развитию и повышению конкурентоспособности.

Например, Чили дважды осуществляла стратегию поощрения глобального экспорта услуг: первая-с 2006 по 2010 год, а вторая-с 2015 года. Чили намерена увеличить свой экспорт современных услуг с 4 млрд. долл. США в 2015 году до 10 млрд. долл. США в 2023 году.

В 2014 году Мексика представила публично-частный план под названием PROSOFT 3.0, ориентированный на четыре раза на ее продажи и экспорт к 2024 году. Эта общая цель будет достигнута с помощью восьми стратегий, каждая из которых имеет свои конкретные цели (Hualde and López, 2017). При финансовой поддержке Межамериканского банка развития (МБР) в 2015 году Уругвай разработал программу поддержки глобальных экспортных услуг, осуществление которой осуществляется главным образом агентством по содействию экспорту страны.

Другие страны также установили среднесрочные экспортные цели. В Программу Преобразования Производства введенного в эксплуатацию в 2009 году в Колумбии, например, поставлена цель к 2021 году развить два сектора современных услуг: экспорт 3300 млн. долларов, программного обеспечения и услуг информационных технологий, и 6 400 млн. долларов в офшорные услуги в области аутсорсинга бизнес-процессов, аутсорсинг

услуг в области информационных технологий и аутсорсинг процессов познания. В инициативе, поддерживаемой в основном комиссией по продвижению Перу по экспорту и туризму (ПРОМПЕРУ), в 2015 году Перу поставила цель увеличить экспорт бизнес-услуг с 540 миллионов долларов до 3,6 миллиарда долларов к 2025 году (Quindimil, 2017).

Доступность и стоимость человеческого капитала, вероятно, являются одним из наиболее важных факторов успеха экспорта в современных услугах. Это включает в себя наличие квалифицированных рабочих по разумной цене. В целях более эффективного удовлетворения потребностей экспортеров современных услуг некоторые страны региона, такие, как Коста-Рика, создали государственный и частный академический комитет для мониторинга потребностей мировой сферы услуг и создания новых университетских профессий и более коротких курсов, а также адаптации существующих.

Другие страны, такие, как Аргентина и Чили, поставили конкретные задачи по подготовке специалистов университетов в таких областях, которые особенно необходимы, например, программисты (111 000 в Аргентине и 2000 в Чили в 2016 и 2017 годах) (López, 2016). Учащиеся, обучающиеся на этих курсах, получают специальные стипендии или освобождаются от обучения. С программой PROSOFT 3.0, Мексика предлагает удовлетворить 90% спроса таланта предприятий информационных технологий до 2024 года, за счет увеличения учащихся на учебных курсах, связанных с компьютерными технологиями, связи стажировки с университетами, увеличением регистраций на онлайн-курсы массово открытые (СЕМА) и профессиональной подготовке рабочей силы для зачисления на сектор информационных технологий.

3 Рекомендации по решению проблем в сфере торговли услугами для стран Латинской Америке

Рассмотрев современную ситуацию на рынке услуг Латинской Америки, можно предложить ряд мероприятий, которые способствовали бы его улучшению.

Во-первых, необходимо провести более подробный анализ конкурентоспособности региона, его субрегионов и стран с использованием различных видов показателей.

Главной целью должны стать наиболее динамичные сегменты современных сервисов, которые являются крупными пользователями цифровых платформ. Несмотря на некоторый прогресс в измерении торговли этими услугами, подавляющее большинство стран региона не публикуют данные по торговым партнерам, и почти ни одна из них не регистрирует торговлю услугами по способам поставок.

Во-вторых, можно было бы также приложить дополнительные усилия для более глубокого понимания различий в деятельности отдельных стран. Отчасти это может быть связано с активизацией государственных и частных инициатив по содействию производству и экспорту некоторых видов современных услуг. Было бы полезно тщательно изучить национальные стратегии развития конкретных навыков в области человеческого капитала и привлечения и удержания ПИИ в конкретных секторах.

В-третьих, необходимо сосредоточиться на ключевых областях для экспортеров современных услуг, таких как сертификация и развитие человеческого капитала, налоговый режим, содействие экспорту и цифровым рынкам. Также стоит провести более тщательный обзор барьеров для импорта промежуточных услуг, поскольку они играют ключевую роль в экспорте всех секторов экономики. Большинство инициатив,

осуществляемых различными странами в этих областях, по-прежнему довольно просты.

Также стоит отметить, что страны региона могут осуществлять различные политические меры для повышения производительности, конкурентоспособности и качественной занятости в сфере услуг. Это требует нескольких шагов.

Во-первых, каждое правительство может создавать союзы с частными объединениями основных служб. Эти союзы будут служить для анализа текущих показателей основных секторов услуг в таких областях, как рост, тип и качество занятости, формализация, экспорт, импорт, доступ к кредитам, прямые внутренние и иностранные инвестиции, инновации и использование цифровых технологий. Кроме того, стоило бы диагностировать связи с другими секторами экономики. Альянсы также играют ключевую роль в анализе будущих внутренних и международных тенденций и возможностей в рамках так называемых глобальных цепочек создания стоимости, что, в свою очередь, должно привести к определению стратегий продуктивной трансформации в секторах с более высокой добавленной стоимостью, производительностью, интенсивностью торговли и прежде всего лучшее качество занятости.

Во-вторых, разрывы между целями на будущее и основными текущими специализирующимися отраслями в каждом секторе должны определять дорожную карту с точки зрения необходимой государственной и частной политики. Несомненно, обновление и улучшение образования и подготовки рабочей силы в соответствии с потребностями сервисных компаний является основной проблемой в этой области в каждой стране. Эта проблема еще более актуальна в контексте, когда автоматизация и искусственный интеллект вызывают все более быстрые изменения в услугах.

Особенно важно адаптировать существующую политику к особенностям услуг. Например, во многих странах сервисные компании

имеют ограниченный доступ к кредитам по причине того, что они не производят материальные товары. В целом, существует острая необходимость в обслуживании большинства сервисных компаний, которые являются МСП и, как правило, являются неформальными, имеют низкий уровень производительности и страдают от плохих условий труда. Этим компаниям требуются меры для облегчения их формализации и доступа к обучению и кредитам. Наконец, страны должны анализировать и продвигать услуги не изолированно, а как деятельность, которая также поддерживает другие сектора экономики.

В нескольких латиноамериканских странах правительства проводят успешную политику поддержки сектора услуг, особенно в целях содействия его интернационализации: Аргентина прилагает значительные усилия для улучшения предложения рабочей силы для сферы услуг с высоким уровнем знаний. Бразилия выделяется своими усилиями по улучшению качества информации о своих компаниях-экспортерах услуг. В свою очередь, Чили была примером в формировании государственно-частного комитета для стимулирования экспорта различных видов услуг. Коста-Рика выделяется своим акцентом на адаптацию своей образовательной системы к потребностям компаний, а также за свою активность в привлечении многонациональных компаний в свою страну в качестве катализатора технологических и деловых изменений. Перу привлекает внимание к своим усилиям по содействию интернационализации своих компаний и предоставлению налоговых льгот для экспорта.

В целом, модернизация ключевых секторов услуг, таких как телекоммуникации, финансовые услуги и различные бизнес-услуги, была достигнута в нескольких странах. Большой проблемой остается разработка политики и инструментов для улучшения положения самостоятельно занятых и (неформальных) МСП, которые составляют основную часть сектора услуг в Латинской Америке.

В дополнении ко всему стоит также упомянуть о том, что в настоящее время одним из основополагающих моментов экономики, связанной с услугами, является именно Соглашение о торговле услугами (TISA), целью которого является дерегулирование сектора и которое подвергается резкой критике за гомогенизацию стран с очень разными экономическими характеристиками.

Возможное соглашение TISA будет иметь различные потенциальные положительные и отрицательные последствия для стран-членов и стран, не являющихся членами в Латинской Америке и Карибском бассейне. Для стран-членов (Чили, Колумбия, Коста-Рика, Мексика и Перу) адаптация к высоким стандартам TISA может быть очень дорогой. Тем не менее, соглашение также открывает новые деловые возможности для других стран-участниц соглашения за счет лучшего доступа к их рынкам.

Кроме того, эти страны могли бы выиграть от увеличения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в результате их более совершенных нормативных стандартов и перемещения услуг в некоторых глобальных цепочках создания стоимости. Тем не менее, возможное соглашение может существенно ограничить пространство государственной политики в некоторых областях. Отчасти это связано с тем, что страны не могут вводить новые правила после подписания соглашения, за исключением секторов, которые страны исключают из этого соглашения. Для стран, не подписавших Соглашение, соглашение TISA может привести к отвлечению бизнеса и ПИИ в другие подписавшие страны.

Заключение

В ходе исследования международного рынка услуг на пример стран Латинской Америки, для достижения поставленных целей данной работы, были выполнены следующие задачи: во-первых, ознакомиться с общей характеристикой рынка, его потенциальных возможностей; произвести анализ мероприятий, уже используемых в регионе и нацеленных на развитие торговли услугами в экономике; а также подробно изучить возможные виды услуг, предлагаемые на рынке на сегодняшний день.

Латинская Америка в XXI в. вышла на новый уровень экономического и развития в сфере торговли услугами. Регион впервые за последние двадцать лет достиг сочетания высокого роста ВНД, макроэкономической стабильности и более равномерного распределения доходов среди населения. Происходит изменение имиджа стран Латинской Америки, среди которых выделяются быстроразвивающиеся государства, претендующие на роль мировых лидеров. Регион проявил высокую устойчивость в период кризиса 20015 г. и все больше вовлекается в международные экономические отношения и укрепляет свои позиции на мировой арене.

Однако возникает необходимость в повышении уровня экономических отношений Латинской Америки со странами мира. Несмотря на значительные улучшения во многих экономических и социальных показателях, регион сталкивается с рядом проблем. Латинская Америка по-прежнему имеет недостаток в высоких технологиях и инновациях. Политические и экономические элиты региона рассматривают данные проблемы как возможности для нового сотрудничества с мировыми лидерами и быстроразвивающимися странами, что способствует повышению конкурентоспособности Латинской Америки за счет обмена инновациями и расширению торговли между ними.

Таким образом, в курсовой работе был проанализирован мировой рынок услуг, а также место и роль в нем стран Латинской Америки, рассмотрены

основные проблемы рынка услуг в регионе и возможные пути их решения. В целом, на сегодняшний день, данный сегмент стабильно развивается. Однако для лучшего его функционирования в некоторых развивающихся странах, все же необходимо проведение активной государственной политики для решения наиболее важных проблем.

Список используемой литературы

- 1) URL: cia.gov.
- 2) <https://borgenproject.org/how-international-trade-benefits-latin-american-development/>
- 3) CARICOM (Caribbean Community) (2017), “CARICOM studies show the CSME operating at about 64% level of compliance” , Georgetown, 23 January/
Available at: <http://caricom.org>
- 4) Services Trade Restrictions Database, World Bank –
<http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/home.htm>
- 5) Comisiyón Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organizaciyón Mundial del Comercio (OMC), Statistics database [en línea]
<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>.
- 6) World Development Indicators, World Bank. URL: data.worldbank.org
- 7) ALADI (Asociaciyón Latinoamericana de Integraciyón) (2017), Estadísticas del comercio internacional de servicios: diagnóstico sobre la compilación y difusión en los países miembros de la ALADI, Montevideo.
- 8) Beaton K., Cebotari A., Ding X. and Komaromi A. Trade Integration in Latin America: A Network Perspective. IMF Working Paper, WP/17/148, 2017. 33 стр.
- 9) Kent R. B. Latin America: Regions and People. New York; Washington: The Grulford Press, 2014.
- 10) Restuccia D. The Latin America development problem // ECLAC. — 2009.
- 11) Statistical Review of World Energy // British Petroleum, 2012. // www.bp.com
- 12) Sustainability and Equity: A Better Future for All // Human Development Report 2017.
- 13) United Nations Development Programme //
http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Complete.pdf.
- 14) The World Factbook // Central Intelligence Agency, 2012 // www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook

- 15) World Bank Data, World Development Indicators & Global Development Finance // World Bank, 2011//<http://databank.worldbank.org>
- 16) Toward a Renewal of Economic Integration in Latin America. International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2017. 199 стр.
- 17) Trewin R. A Price-Impact Measure of Impediments to Trade in Telecommunication Services // Impediments
- 18) Trade in Services: Measurement and Policy Implication / ed. by C. Findlay, T. Warren. New York: Routledge, 2000. P. 101–118.
- 19) UNCTAD (2015) Key Statistics and Trends in Trade Policy. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d1_en.pdf
- 20) Warren T. The Impact on Output of Impediments to Trade and Investment in Telecommunications Services // Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implication / ed. by C. Findlay, T. Warren. New York: Routledge, 2000. P. 85-100.
- 21) Шеров-Игиатьев В. Г. Таможенные союзы в интегрирующемся мире. СПб.: СПбГУ, 2012.
- 22) Костюнина Г.М. Интеграция в Латинской Америке // Международная экономическая интеграция. Под ред. Н.Н. Ливенцева. М., Экономистъ, 2006. С.261-296. (Kostyunina G.M. Integratsiya v Latinskoy Amerike. Mejdunarodnaya ekonomicheskaya integratsiya. Podred. N.N. Liventseva. M., Ekonomist, 2016 (стр 261-296).
- 23) Кузнецова Г.В. Международная торговля товарами и услугами. – М.: Юрайт, 2017
- 24) А.Макаров, А. Пахомов. Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2018 г. URL: <http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/ruserr/378Pakhomov.pdf>
- 25) Международная торговля услугами в общей системе международных экономических отношений 2019 URL: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Mezhdunarodnaya-torgovlya-uslugami-v-obshei-sisteme-mezhdunarodnyh-ekonomicheskikh-otnoshenii.php>

- 26)Мировая экономика и международные экономические отношения. / под ред. Л.С. Шаховской. – М.: Кнорус, 2017.
- 27)Шимко П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2017.
- 28)Шлёнская С.М. Объединенная Республика Танзания. – М.: Институт Африки РАН, 2014.