

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГ МІЖ РІВНЯМИ ПРЕФЕРЕНЦІЙНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ УГОД

Розкрито економічні передумови лібералізації торгівлі послугами в контексті торгівельно-економічної інтеграції, визначено та здійснено порівняльний аналіз існуючих підходів щодо лібералізації. Зосереджено увагу на співставленні зобов'язань лібералізації торгівлі послугами в межах ГАТС та преференційних торгівельних угод, узагальнено систематизацію практично апробованих категорій преференційних зобов'язань в секторі послуг.

У сучасних умовах економічного розвитку послуги складають приблизно дві третини глобального ВВП, а частка їх доданої вартості у національному валовому внутрішньому продукті зростає паралельно із рівнем доходу країни. Разом з тим, протягом останніх років питома вага торгівлі послугами в структурі світової торгівлі є незмінною і складає біля 20% [4, с.3]. Таку істотну відмінність ролі послуг у національній економіці та міжнародній торгівлі можна певною мірою пояснити бар'єрами в міжнародній торгівлі послугами.

Неможливість швидкого усунення торгівельних обмежень у рамках багатосторонніх переговорів стала однією з головних причин виникнення та широкого розповсюдження регіональних торгівельних угод (РТУ) як механізму більш швидшого досягнення мети преференційної торгівлі з тими країнами і на тих умовах, які є прийнятними для обох партнерів. Зміст сучасних інтеграційних стратегій країн світу вказує на користь розповсюдження комплексних «всеохоплюючих» угод, що регулюють рух інших факторів виробництва (послуг, робочої сили, капіталу) та нових сфер регулювання (конкуренції, державних закупівель, взаємного визнання стандартів, питань демпінгу, субсидій, інтелектуальної власності тощо).

З огляду на буксування переговорного процесу по послугах в рамках раунду Доха, лібералізація міжнародної торгівлі послугами на преференційних засадах, тобто на основі торгівельних угод та регіональної інтеграції, стає провідною тенденцією сучасної торгівлі.

Проблематика розвитку та регулювання міжнародної торгівлі послугами досить часто зустрічається у вітчизняній науковій літературі. Однак, останніми роками питання співвідношення глобальних та регіональних (преференційних) ініціатив, підходів до лібералізації торгівлі послугами було темою плідних дискусій на різноманітних форумах СОТ та ЮНКТАД. Дана стаття спирається на аналіз наукового доробку таких експертів як Карстен Фінк, Мартін Рой, Бернард Хоукман, Алан Уінтерс, а також матеріали спеціалізованих міжнародних конференцій, що дозволяє подати теоретичну та емпіричну основу для майбутнього аналізу даної проблематики в українських реаліях.

Метою статті є дослідження економічних засад лібералізації торгівлі послугами в умовах торгівельно-економічної інтеграції, визначення та порівняльний аналіз існуючих підходів щодо лібералізації послуг, співставлення зобов'язань щодо лібералізації торгівлі послугами в межах ГАТС та преференційних торгівельних угод, систематизація практично апробованих категорій преференційних торгівельних зобов'язань по послугам.

Приблизно половина угод типу «Північ – Південь», нотифікованих СОТ, поширюються на сектор послуг, а більшість переговорів щодо утворення нових інтеграційних угруповань передбачають таку лібералізацію [5, с.13].

Цілком закономірно, що поряд із суттєвою тарифною лібералізацією та утворенням міжнародних виробничих мереж зростає важливість ефективної інфраструктурної компоненти – комунікацій, фінансів, логістики чи юридичних послуг. Таким чином, лібералізація торгівлі товарами сприяє лібералізації в секторі послуг та веде до утворення мультинаціональних мереж обслуговування. Під впливом технологічного прогресу суттєво розширюється перелік міжнародної торгівлі послугами, а перехід частки послуг державного сектору у приватний обумовив розширення іноземної участі на ринку послуг. Як наслідок, в останні роки обсяги прямого іноземного інвестування у послуги зростали швидше ніж сукупні прями іноземні інвестиції [4, с.2].

За розрахунками фахівців, лібералізація торгівлі послугами потенційно може забезпечити зростання добробуту в межах 5-10%, тоді як лібералізація в товарному секторі – приблизно 1% [6, с.5].

Аналіз співвідношення економічних ефектів преференційної та багатосторонньої лібералізації торгівлі послугами дозволяє сформулювати наступні економічні передумови зазначеного процесу.

По-перше, преференційна лібералізація послуг викликає статичні переваги. При цьому основна різниця торгівлі послугами в порівнянні торгівлі товарами полягає у відсутності тарифного захисту, і, відповідно, фіскального доходу. Таким чином, ефект відхилення торгівлі при лібералізації послуг не спричиняє збитків державному доходу.

По-друге, в цілому багатостороння лібералізація призводить до більшого економічного зростання, ефекту масштабу, трансферу ноу-хау, ніж преференційна лібералізація. У той же час, преференційна лібералізація готує національних постачальників послуг до конкуренції в глобальному середовищі і характерна для торгівельних угод між країнами, що розвиваються.

По-третє, високі затрати, обумовлені специфікою місця розташування, та екстерналії мережі постачання можуть забезпечити довготермінові переваги для тих постачальників послуг, що скористалися перевагами преференційної лібералізації та першими вийшли на ринок країни-члена інтеграційного угруповання.

При торгівлі товарами *правилами походження* чітко визначається ступінь переробки (відсоткове співвідношення виробництва доданої вартості), якої зазнається товар, для експорту до країни-члена інтеграційного угруповання за преференційним тарифом.

В рамках інтеграційного об'єднання країн правила походження постачальників послуг можуть визначатися по наступним критеріям:

1. *Юрисдикція приналежності економічного суб'єкта*. Зокрема, у випадку зон вільної торгівлі, компанії, на які розповсюджуються преференції, мають бути зареєстровані у юрисдикціях країн-інтегрантів, а фізичні особи мають бути громадянами чи резидентами члена інтеграції.

2. *Географія діяльності постачальника послуг*. Наприклад, може висуватися вимога до компанії здійснювати «істотну бізнесову діяльність» в рамках регіону, тоді як фізичні особи повинні мати «центр економічного інтересу» в регіоні.

3. *Вимоги до форми власності та контролю над підприємством* [4, с.7].

Наслідком дії обмежувальних правил походження є невелике коло постачальників послуг за преференційними умовами та очевидні ефекти відхилення торгівлі. І, навпаки, – ліберальні правила походження обумовлюють велике коло постачальників, причому рівень дискримінації в цьому випадку залежить від: відкритості країн-інтегрантів до іноземного інвестування з боку третіх країн; здійснення діяльності постачальника послуг з третьої країни на території інтеграційного об'єднання; податків та транзакційних витрат, пов'язаних із відхиленням від звичайної міжнародної корпоративної структури [4, с.7-8].

Як і в ГАТС преференційні торгівельні угоди передбачають розклади поступок, що деталізують обмеження для чотирьох способів постачання послуг – на основі підходу «позитивного списку» (модель ГАТС) чи «негативного списку» (модель НАФТА).

У відповідності до підходу «позитивного списку», країни-інтегранти поетапно обговорюють ті групи товарів (послуг), які вони готові розглядати в ході переговорного процесу один за одним. Таку модель лібералізації використано в преференційних торгівельних угодах ЄС та ЕЗВТ.

При застосуванні підходу «негативного списку», обговорюються групи, за якими існують принципові суперечності. Крім того, для угод моделі НАФТА характерним є регулювання торгівлі послугами для 1, 2 та 4-го способів постачання відповідним розділом щодо міжнародної торгівлі послугами, тоді як регламентування 3-го способу постачання, як правило, у двох розділах: по послугам та руху капіталу відповідно. Положення про рух фізичних осіб також, зазвичай, врегульовано в окремому розділі [7, с.9].

Проте варто зауважити, що велика кількість сучасних преференційних торгівельних угод поєднує обидві моделі лібералізації. Основна мета комбінування підходів «позитивного» та «негативного» списків при розробці угод – запобігання дискримінації торгівлі послугами в залежності від способу їх постачання.

Таким чином, третя так звана «комбінована модель», у багатьох випадках являє собою поступки за підходом «негативного списку» та регулювання 3-го способу постачання послуг як в розділі щодо торгівлі послугами (недискримінаційні кількісні обмеження по типу ГАТС), так і в розділі щодо загальних умов інвестування [7, с.10].

Згідно із дослідженням експертів СОТ, в якому проаналізовано 28 торговельних угод із зобов'язаннями по послугам¹ та існуючі домовленості країн-членів СОТ в рамках Генеральної угоди по торгівлі послугами, частка нових та більш ліберальних домовленостей більша саме в торговельних угодах. Результати дослідження вказують і на міжкраїнові розбіжності. Наприклад, суттєво лібералізували торгівлю послугами країни, що підписали торговельні угоди зі Сполученими Штатами, а саме Бахрейн, Центральньоамериканські країни, Чилі, Колумбія, Домініканська Республіка, Марокко, Оман, Перу та Сінгапур. Якщо розклади поступок ГАТС за 1-им і 3-ім способами постачання в зазначених угодах передбачали відкриття менше половини секторів, то поступки в межах преференційних торговельних угод сягають позначки більш ніж 80% [7, с.20].

Серед інших показових прикладів розширення преференційних зобов'язань можна виділити Мексику, де за 3-ім способом постачання в ГАТС охоплювалось 65% секторів, тоді як у торговельних угодах – до 91%. Зобов'язання ГАТС Панами за 1-им способом постачання послуг розповсюджувалися на 42% підсекторів, тоді як в умовах преференційної лібералізації країна зобов'язалась підвищити доступ до 91% [7, с.24].

З метою узагальнення практики лібералізації торгівлі послугами в контексті преференційних торговельних угод, у таблиці 1 запропоновано розмежування п'яти окремих категорій відповідних торговельних зобов'язань.

Таблиця 1

Торговельні преференції регіональних торговельних угод у секторі послуг [4, с.10]

	Тип зобов'язань	Природа преференцій	Приклад	Дискримінація
1.	Зобов'язання РТУ повторюють зобов'язання в рамках ГАТС	Сторони можуть вдаватися до механізму вирішення суперечок в рамках РТУ для забезпечення виконання торговельних зобов'язань	Зобов'язання Камбоджі та В'єтнама в угоді торгівлі послугами АСЕАН - Китай	Відсутня
2.	Зобов'язання РТУ йдуть далі ніж ГАТС, проте не обумовлюють фактичної лібералізації	Зниження ризику зміни політики щодо постачальників послуг з інших країн	Зобов'язання Індонезії в рамковій угоді щодо послуг АСЕАН	Відсутня
3.	Зобов'язання РТУ запроваджують фактичну лібералізацію, що здійснюється на недискримінаційній основі	Зниження ризику зміни політики щодо постачальників послуг з інших країн	Зобов'язання Чилі допустити філії страховиків в рамках угоди про вільну торгівлю Чилі – США	Відсутня
4.	Зобов'язання РТУ передбачають фактичну лібералізацію, правила походження є ліберальними	Постачальники послуг з країн РТУ виграють від полегшення доступу на ринок, широкое коло постачальників послуг	Зобов'язання Китаю в угоді тіснішого економічного партнерства Мейнленд – Гонконг	Невисокий рівень дискримінації
5.	Зобов'язання РТУ передбачають фактичну лібералізацію, правила походження носять обмежувальний характер	Постачальники послуг з країн РТУ виграють від полегшення доступу на ринок, вузьке коло постачальників послуг	Відміна Таїландом обмежень на участь в будівництві та трансляції в угоді про вільну торгівлю між Таїландом і Австралією	Високий рівень дискримінації

Як бачимо, перша категорія зобов'язань частково чи повністю повторює положення ГАТС та забезпечує можливість звернення до механізму вирішення суперечок в рамках інтеграційного

¹ Авторами аналізувалися 28 діючих угод, що були нотифіковані СОТ після початку переговорного процесу щодо послуг, станом на 1 травня 2006 року. Об'єктом аналізу виступали зобов'язання по 3-му та 1-му способам постачання послуг, оскільки на них припадає 80% світової торгівлі послугами.

угруповання. Однак на міждержавному рівні вже існує орган розв'язання торгівельних спорів СОТ, тому зобов'язання першої категорії передбачають невеликий рівень преференцій.

Друга категорія зобов'язань охоплює більше ніж ГАТС, проте не передбачає відкриття нових ринків. Наприклад, для деяких інфраструктурних проектів, коли розмір інвестицій для входу на ринок окупається лише через декілька років, гарантування стабільного економічного курсу є фактором покращення інвестиційного клімату в країні.

Зобов'язання в рамках *третьої категорії* передбачають вихід на нові ринки, проте зміни в регулювання вносяться на недискримінаційній основі таким чином, що постачальники послуг з країн поза інтеграційним об'єднанням користуються однаковими перевагами лібералізації.

На противагу цьому, *четверта та п'ята категорії* зобов'язань передбачають відкриття ринків на дискримінаційній основі. Більш *ліберальний підхід* розповсюджує переваги преференційної торгівельної угоди на всі компанії, що зареєстровані в країнах-членах угруповання та ведуть діяльність на його території. *Обмежувальний підхід* обмежує переваги компаніями, якими володіють чи контролюються внутрішніми суб'єктами.

Вимоги до форми власності та контролю над компанією можуть суттєво зменшувати коло постачальників послуг за преференційним режимом, посилюючи чи послаблюючи форми дискримінації.

Підсумовуючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що переважна більшість сучасних інтеграційних угод, окрім ГАТС, містять додаткові зобов'язання та преференції, що останніми роками в багатьох літературних джерелах дістало назву «СОТ+» або «ГАТС+», а при застосуванні правил походження переважає ліберальний підхід [2]. Отже, можна констатувати, що більшість торгівельних угод щодо сфери послуг підпадає під категорії 2, 3 і 4 (див. табл. 1).

Потрібно також зауважити, що інша важлива риса багатьох преференційних торгівельних угод – це *передбачення режиму найбільшого сприяння щодо третіх країн*, а це суттєво послаблює дискримінацію в секторі послуг. Наприклад, відповідна стаття є у дванадцяти із двадцяти п'яти регіональних торгівельних угодах по торгівлі послугами в Східній Азії, більшості угод, щодо яких ведуться переговори Європейською асоціацією вільної торгівлі, Японією та США [4, с.5].

Крім того, глибина преференційних зобов'язань по послугам більша в сферах, де ширші поступки в рамках ГАТС. Чутливі сектори, такі як охорона здоров'я, транспорт та фінансові послуги, як і безпосередній рух постачальників послуг (четвертий спосіб постачання послуг у міжнародній торгівлі), менш лібералізовані.

Дослідження світових тенденцій міжнародної торгівлі послугами виявило посилення зобов'язань країн-членів СОТ щодо лібералізації торгівлі послугами як на багатосторонній основі, так і подальше їх поглиблення та розширення на рівні преференційних торгівельних угод.

Слід зауважити, що Україна прийняла одні із найбільш ліберальних зобов'язань по доступу іноземних постачальників послуг серед членів СОТ та зобов'язалася гарантувати певний рівень доступу до свого внутрішнього ринку в усіх 12 можливих секторах послуг.

З огляду на те, що 16 травня 2008 року Україна офіційно стала 152-м членом Світової організації торгівлі, а, згідно із попередніми заявами, нова угода про асоціацію вільної торгівлі із ЄС носитиме поглиблений та всеохоплюючий формат, аналіз поступок України в рамках її вступу до СОТ являє собою сферу подальших наукових досліджень. При цьому, аналіз ключових позицій вітчизняних поступок допоможе обґрунтувати переговорні позиції щодо угоди про вільну торгівлю із Європейським Союзом, сформувані оптимальний для держави пакет «ГАТС+».

Література

1. Baldwin Richard, Evenett Simon and Low Patrick (2007). *Beyond Tariffs: Multilateralising Deeper RTA Commitments*. – Presented at WTO-HEI Conference on Multilateralising Regionalism. – 10-12 September 2007, WTO, Geneva.
2. Fink Carsten and Martin Molinuevo. (2007). *East Asian Free Trade Agreements in Services: Roaring Tigers or Timid Pandas?* Washington DC: World Bank.
3. Fink Carsten, Deunden Nikomborirak. (2007). *Rules of Origin in Services: A Case Study of Five ASEAN Countries*. – Forthcoming in Marion Panizzon, Nicole Pohl and Pierre Sauv  (eds). *Trade in Services: New Perspectives on Liberalization, Regulation, and Development*. (Cambridge: Cambridge University Press).
4. Fink Carsten, Jansen Marion (2007). *Services provisions in regional trade agreements: stumbling or building blocks for multilateral liberalization?* – Conference on Multilateralising Regionalism. – 10-12 September 2007, WTO, Geneva.

5. Fiorentino Roberto V., Verdeja Luis and Toqueboeuf Christelle (2007) *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*. – Discussion Paper №12, WTO, Geneva.
6. Hoekman Bernard, Winters L. Alan (2007). *Multilateralizing “Deep Regional Integration”: A Developing Country Perspective*. – Conference on Multilateralising Regionalism – 10-12 September 2007, WTO, Geneva.
7. Roy Martin, Juan Marchetti and Hoe Lim. (2006). *Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements: How Much Further than the GATS?”* WTO Staff Working paper ERSD-2006-07. September 2006, WTO, Geneva.