Всемирные процессы и тенденции

УДК 339.5

Международное регулирование торговли услугами

© 2010 г. Е. С. Лепендина*

Регулирование международной торговли услугами осуществляется на национальном, двустороннем и многостороннем уровнях. В связи с тем, что ряд услуг имеет материальный носитель, некоторые меры регулирования торговли товарами можно распространить и на сферу услуг (тарифные барьеры, квотирование и т.д.). Другие инструменты характерны только для сферы услуг или ее отдельных отраслей.

Наибольшее практическое значение имеют *национальные* меры. С их помощью государство получает, во-первых, возможность защитить национальные отрасли сферы услуг от иностранной конкуренции и, во-вторых, стимулировать экспорт услуг.

Двусторонние соглашения могут либо охватывать значительную часть сферы услуг (примером служит договор между США и Израилем от 1985 года о создании зоны свободной торговли товарами и услугами [1]), либо регулировать торговлю в определенных секторах. Отраслевые соглашения чаще всего распространяются на морские и авиаперевозки, а также телекоммуникации. В частности, Россия подписала со многими странами соглашения, подразумевающие осуществление авиаперевозок на паритетных началах. В двусторонних соглашениях могут также рассматриваться вопросы, касающиеся инвестирования в сферу услуг.

Многосторонние меры регулирования торговли услугами разрабатываются в межправительственных экономических организациях. Многосторонние соглашения могут носить международный, региональный или отраслевой характер. На региональном уровне регулирование рынка услуг обычно осуществляется в рамках интеграционных объединений (например, в Европейском Союзе сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами).

Помимо региональных объединений, разработку многосторонних соглашений осуществляют специализированные межправительственные организации отраслевого характера и международные экономические организации широкого профиля.

Отраслевые организации действуют во многих отраслях сферы услуг. В частности, Организация международной гражданской авиации (ИКАО) регулирует рынок авиатранспортных услуг (затрагивая проблемы безопасности, ответственности, порядка возмещения ущерба, технических усовершенствований в сфере авиаперевозок и т.д.) [2]. Конвенции Международной морской организации (ИМО) касаются вопросов безопасности международных морских перевозок и развития национальных торговых флотов [3]. Примерами отраслевых организаций служат также Международный союз электросвязи, Международный почтовый союз и Всемирная туристская организация [4–6].

К международным организациям широкого профиля относятся, прежде всего, Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В целом регулированием мирового рынка услуг в той или иной степени занимаются более 40 международных организаций. Целью их деятельности является установление общих правил, которых придерживались бы все страны-участники торговли.

На национальном уровне применяется множество методов регулирования внешней торговли услугами. Среди них можно выделить следующие:

- запрет для иностранных поставщиков заниматься определенными видами деятельности (например, страхование импортных грузов может осуществляться только национальными компаниями или выполнение местных авиарейсов исключительно национальными перевозчиками);

- количественные квоты на импорт иностранных услуг (ограничение объема услуг, разрешенных к производству, например установление в законодательном порядке гарантированного количества эфирного времени, которое отдается национальным вещателям);

- ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний, предоставляющих услуги (максимально допустимые доли иностранных поставщиков в уставном фонде предприятия, специальные правила учреждения компании с иностранным капиталом и пр. – эти меры часто используются в сфере банковского и страхового дела, рекламных и аудиовизуальных услуг);

* Е. С. Лепендина – аспирант экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

– ограничения на передвижение производителей и потребителей услуг (невыдача виз иностранным гражданам, квалификационные требования, система лицензирования для занятия определенной профессией);

– особые правила, регулирующие деятельность зарубежных компаний на рынке данной страны (например, дифференцированное налогообложение, т.е. введение дискриминационных налогов, дающих преимущества национальным поставщикам услуг) [7].

Кроме вышеперечисленных методов регулирования, ограничивающих деятельность иностранных производителей услуг, государство может также применять меры, непосредственно направленные на повышение конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем и мировом рынках. К ним относятся:

– использование системы государственных закупок, стимулирующей расширение национального производства услуг (государственные закупки в области транспорта, связи, строительства и т.д.);

– прочие льготы, предоставляемые национальным производителям (государственные субсидии, кредиты и гарантии и др.).

Барьеры в международной торговле услугами подразделяются на прямые и косвенные. И те, и другие по своему характеру могут быть дискриминационными и недискриминационными.

Под *дискриминацией* понимается применение разных мер регулирования в отношении одинаковых услуг или их поставщиков, происходящих из разных стран. Дискриминироваться могут следующие услуги или поставщики услуг.

1. Услуги или поставщики услуг из разных стран между собой

Существует группа стран, поставщики из которых пользуются более благоприятным режимом доступа на рынок услуг данной страны, чем все остальные. Им может предоставляться режим наибольшего благоприятствования (РНБ), в соответствии с которым страна-импортер берет на себя обязательство обеспечить им равные условия доступа на свой рынок на основе наилучшего режима. Если же государство-импортер не применяет РНБ в отношении каких-либо торговых партнеров, то услуги и поставщики услуг из таких стран пользуются худшим режимом доступа. В некоторых случаях страна-импортер руководствуется принципом взаимности (который может быть зафиксирован в национальном законодательстве), т.е. открывает свой рынок на тех же условиях, на которых для ее услуг и их поставщиков открывается рынок страны-партнера.

2. Иностранные поставщики услуг по сравнению с национальными

Иностранным услугам и их поставщикам предоставляется национальный режим (НР) с изъятиями.

Это значит, что на них распространяется действие законодательства, применяемого к национальным услугам и их производителям, но с определенными ограничениями. Такие изъятия, как правило, устанавливают более жесткий режим для импортеров, чем для отечественных производителей. В некоторых случаях возможна и обратная ситуация – иностранцы пользуются лучшими условиями доступа и деятельности на рынке, чем национальные поставщики. Возможна и комбинация этих способов – импортеры частично пользуются худшим режимом, а частично – лучшим.

3. Поставщики услуг между собой независимо от страны их происхождения

Такого рода дискриминация связана с предоставлением отдельным производителям индивидуальных льгот или эксклюзивных прав по сравнению со всеми остальными, что дает таким производителям дополнительные конкурентные преимущества. Напротив, в отношении других поставщиков могут применяться ограничения на индивидуальной основе.

Как правило, в практике любой страны сочетаются все три вышеперечисленных типа дискриминационных ограничений [8].

Прямые дискриминационные барьеры в торговле услугами обычно имеют форму четких внутренних законодательных или административных норм, определяющих объем иностранных услуг, который может быть реализован на внутреннем рынке страны. Иногда эти барьеры выражаются в запрете или ограничении на использование иностранных услуг в отдельных областях. В качестве примера можно привести запрет на работу иностранных граждан и на создание иностранных предприятий в области правовых услуг (юридическая и нотариальная службы), обязательную долю национальных программ на радио и телевидении, квотирование объема зарубежных инвестиций и числа иностранных работников в определенных отраслях производства услуг. В ряде случаев эти барьеры отсутствуют при предоставлении иностранным поставщикам национального режима, т.е. не менее благоприятных условий для деятельности, чем те, которыми пользуются национальные производители услуг. Однако многие из подобных ограничений вводятся для защиты жизненно важных культурных, социальных и политических интересов и редко становятся предметом переговоров.

Косвенные дискриминационные барьеры обычно выражаются в форме ограничения на перемещение иностранных факторов производства услуг (физических лиц, капиталовложений). Как правило, эти запреты и ограничения непосредственно не связаны с производством и сбытом услуг, а носят общий характер (регулирование миграции и т.п.). Поскольку данные барьеры серьезно влияют на международный обмен услугами, их либерализация, как правило, происходит путем заключения широких соглашений, в которых обмен услугами составляет лишь отдель-

ный пункт. Примерами могут служить Римский договор 1957 года о создании Европейского экономического сообщества, предусматривающий свободное движение товаров, услуг, рабочей силы и капиталов [9], или Кодекс ОЭСР по либерализации текущих «невидимых операций» [10]. Другой путь снятия косвенных дискриминационных барьеров – переговоры, непосредственно направленные на устранение препятствий в том или ином секторе услуг.

Прямые недискриминационные барьеры в торговле услугами также широко распространены. Они представляют собой особые системы организации некоторых видов производства и поставки услуг, например государственная монополия на телевизионную систему или железнодорожные перевозки. Другой пример подобных ограничений – установление фиксированных тарифов на телевизионные передачи на таком уровне, при котором значительная часть потенциальных производителей услуг (как иностранных, так и национальных) окажется неконкурентоспособной. Эти меры не направлены против зарубежных поставщиков: в равной степени они ограничивают поставку услуг национальными производителями. Устранение таких барьеров требует кардинального изменения внутренних административно-правовых основ организации производства услуг в отдельных странах, вследствие чего эти ограничения особенно устойчивы. В ходе переговоров о либерализации рынка услуг рассматриваемая группа барьеров обычно не становится предметом переговоров.

Косвенные недискриминационные барьеры в торговле услугами охватывают большую группу внутренних регулирующих мер. Они заключаются в том, что действующие в странах различные технические нормы, стандарты, административные правила и предписания, прямо не направленные на ограничение зарубежных поставок услуг, заставляют иностранных производителей нести дополнительные расходы, связанные с сертификацией их услуг и приведением их в соответствие с национальными стандартами и требованиями. Основной путь либерализации этой группы барьеров – гармонизация и унификация национальных требований путем выработки соответствующих международных правил и стандартов или взаимного признания норм, а также дипломов и свидетельств о квалификации физических лиц из различных стран.

Еще одним фактором, препятствующим международной торговле услугами, является недостаточная транспарентность государственных мер (например, иммиграционных правил и процедур). До недавнего времени в сфере услуг отсутствовала универсальная и систематизированная база данных, которая содержала бы достаточно полную информацию о барьерах в торговле услугами. Но в настоящее время в рамках ВТО и ЮНКТАД создается автоматизированная база данных по мерам, затрагивающим торговлю услугами (МАСТ) [11]. Она содержит информацию о правилах регулирования доступа на национальные рынки услуг. Создание МАСТ позво-

лит обеспечить доступ к соответствующим данным широкому кругу пользователей, в особенности в развивающихся странах, в том числе правительствам, региональным организациям, экспортерам услуг и научным кругам. База данных МАСТ будет способствовать повышению транспарентности режимов, регулирующих торговлю услугами.

Перечисленные выше барьеры препятствуют проникновению иностранных поставщиков услуг на национальные рынки и тем самым замедляют формирование глобального рынка услуг. Однако особенно острые противоречия в данной области возникают при столкновении интересов стран, находящихся на разных уровнях развития.

С одной стороны, государства с передовой экономикой имеют конкурентоспособные секторы услуг и в большей степени заинтересованы в либерализации международной торговли, тогда как развивающиеся страны в целях защиты национальных отраслей услуг вынуждены прибегать к политике протекционизма. Например, около 30 развитых стран сочли возможным принять на себя специфических обязательств в соответствии с Договоренностью об обязательствах по финансовым услугам [12]. Эта Договоренность предусматривает более значительную либерализацию внутреннего рынка финансовых услуг, чем Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Так, она запрещает ухудшение действующего режима, предусматривает сокращение монопольных прав, предоставление РНБ и НР в области государственных закупок, либерализацию барьеров для всех способов поставки услуг и даже ограничивает возможности применения недискриминационных мер [13].

В то же время развитые страны обладают значительно большей финансовой мощью и могут оказывать существенную поддержку национальным производителям услуг в виде субсидий и инвестиционных льгот в тех сферах, где конкурентоспособность поставщиков из развивающихся государств выше (строительство, сфера транспорта, образовательные услуги). Кроме того, экспорту услуг из развивающихся стран часто мешают особые технические требования и стандарты, устанавливаемые передовыми экономиками. Если развивающиеся государства не являются участниками соответствующих соглашений, развитые страны могут, например, не признавать выданные ими дипломы и квалификационные сертификаты и т.д. Наконец, поставщики из развивающихся государств часто подвергаются дискриминации при доступе к глобальным системам распределения [14]. Низкая переговорная сила таких стран часто не позволяет им добиться снижения торговых ограничений, вводимых передовыми экономиками. Все это неблагоприятным образом сказывается на поставщиках из развивающихся государств, так как препятствует развитию и без того относительно слабых секторов услуг.

В настоящее время главным международным соглашением, призванным решить проблемы, стоя-

щие на пути формирования глобального рынка услуг, является ГАТС, которое преследует следующие важнейшие цели:

- создание многосторонней системы принципов и правил в торговле услугами, обеспечивающей ее расширение в условиях гласности и способствующей экономическому росту всех торговых партнеров;
- скорейший прогресс в либерализации торговли услугами путем проведения переговоров, основанных на взаимной выгоде и учитывающих национальные интересы стран-участниц [8].

Международная торговля услугами может осуществляться одним из четырех способов, нашедших отражение в ГАТС (ст. I):

- трансграничная поставка;
- потребление за рубежом;
- коммерческое присутствие;
- присутствие физических лиц, предоставляющих услугу [15].

При трансграничной поставке продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу – ее пересекает только услуга. Этот способ поставки в наибольшей степени приближен к продаже товаров за рубеж и характерен, например, для транспортных услуг (перевозка грузов). К трансграничной торговле можно отнести и предоставление юридических (медицинских, образовательных и т.д.) консультаций из-за границы посредством телефонной или почтовой связи.

Потребление за рубежом подразумевает перемещение потребителя услуги в страну ее производителя (например, выезд за рубеж для обучения или лечения). Сама услуга при этом не пересекает границу.

Наконец, два последних способа поставки связаны с приездом производителя в страну потребителя для оказания последнему услуг. В случае коммерческого присутствия иностранная фирма открывает в данной стране филиал, через который и осуществляет предоставление услуг. Присутствие физических лиц имеет место, когда услуга заключена непосредственно в деятельности людей, приезжающих в данную страну. Они могут оказывать услуги либо самостоятельно, либо на основе контрактов с иностранными фирмами.

ГАТС предусматривает две группы обязательств по либерализации торговых барьеров:

1. Общие – принимаемые всеми государствами и распространяющиеся на все виды услуг;
2. Специфические – действующие в конкретных странах в отношении отдельных отраслей, производящих и поставляющих услуги.

Рассмотрим сначала общие обязательства.

Основополагающим принципом ГАТС является *режим наибольшего благоприятствования* (most favoured nation treatment). Члены ВТО обязаны предоставлять одинаковый режим всем иностранным поставщикам услуг, независимо от страны их происхождения, если эта страна – участник Соглашения (т.е. фактически РНБ подразумевает отсутствие какой-либо дискри-

минации между участниками ВТО). Тем не менее страна может сохранять меры, несовместимые с РНБ, внося их в список изъятий. Однако ГАТС предусматривает необходимость периодического пересмотра этих списков.

Другим принципом ГАТС является гласность (открытость): вся информация, законы и административные положения, касающиеся регулирования торговли услугами, подлежат опубликованию. Учитывая описанные выше трудности, с которыми сталкиваются поставщики услуг из развивающихся стран, развитые страны-члены ВТО обязуются по возможности предоставлять им доступ к каналам распределения, информационным сетям и технологиям. Кроме того, развитые страны должны раскрывать информацию, касающуюся регистрации, признания и получения профессиональной квалификации. Особое внимание уделяется трудностям наименее развитых стран: в ходе переговоров должны учитываться их особое экономическое положение и потребности в области развития, финансов и торговли.

В соответствии с ГАТС, страны-участники должны создать судебные, арбитражные и административные органы, осуществляющие надзор за исполнением обязательств данного государства по линии ГАТС. Решение спорных и конфликтных ситуаций осуществляется посредством системы урегулирования споров, общей для ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле) и ГАТС, в соответствии с Договоренностью о разрешении споров [16].

Кроме того, ГАТС содержит положения, касающиеся:

- участия стран в интеграционных объединениях с целью либерализации торговли услугами (соответствующие соглашения должны охватывать значительное число секторов и не быть дискриминационными);
- функционирования на национальных рынках монопольных поставщиков услуг (запрещение злоупотреблений);
- ограничений в целях защиты платежного баланса (должны быть временными и недискриминационными);
- общих исключений и исключений по соображениям безопасности (так, члены могут сохранять меры, несовместимые с принципами ГАТС, если таковые необходимы для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, поддержания общественного порядка и защиты морали, а также, если они вводятся во время чрезвычайных ситуаций и т.п.).

Приложение к тексту ГАТС устанавливают определенные изъятия, затрагивающие финансовые услуги, авиатранспорт, телекоммуникации и перемещение физических лиц, связанных с поставкой услуг.

Проблема предоставления субсидий национальным поставщикам услуг пока не нашла отражения в ГАТС. Этот вопрос должен стать предметом последующих переговоров. То же самое касается услуг, закупаемых правительством в процессе осуществления им управленческих функций. В настоя-

щее время РНБ и другие принципы ГАТС к ним не применяются.

Помимо общих обязательств, члены ВТО по итогам переговоров принимают на себя специфические обязательства, в том числе горизонтальные (касающиеся всех отраслей услуг) и секторальные (затрагивающие отдельные сектора). Каждое правительство указывает в своем национальном перечне обязательств те отрасли и способы поставки услуг, в отношении которых предоставляются уступки. Изменение или отмена уступок могут быть произведены только на условиях компенсации тем странам, которых это затронет.

В рамках ГАТС торговые ограничения делятся на три группы:

Меры, затрагивающие доступ на рынок;

Меры, касающиеся национального режима;

Прочие меры (как правило, связанные со стандартами, лицензированием, признанием квалификации).

Соответственно, в своем списке специфических обязательств страна подробно перечисляет те ограничения, которые она считает нужным сохранить в каждой из трех перечисленных областей.

Предоставив иностранным поставщикам *доступ на рынок* (market access) в каком-либо секторе услуг, член ВТО обязуется не сохранять или не вводить следующие меры:

– ограничения числа поставщиков услуг (в виде количественных квот, монополий, назначения исключительных поставщиков услуг или требования проверки экономической целесообразности);

– ограничения общей стоимости операций по предоставлению услуг или общей стоимости капитала (в форме количественных квот или требования проверки экономической целесообразности);

– ограничения общего числа операций с услугами или общего объема производства услуг, выраженные в конкретных количественных показателях (в виде квот или требования проверки экономической целесообразности);

– ограничения общего числа физических лиц, которые могут быть заняты в определенном секторе услуг, или числа физических лиц, которых поставщик услуг может нанять и которые имеют непосредственное отношение к поставке определенной услуги (в форме количественных квот или требования проверки экономической целесообразности);

– меры, которые ограничивают перечень или требуют особых форм юридического лица или совместного предприятия, посредством которого производитель может поставить услугу;

– ограничения на участие иностранного капитала в виде лимита максимальной доли иностранного акционерного капитала или общей стоимости индивидуального или совокупного иностранного инвестирования.

Что же касается *национального режима* (national treatment), то страны, взявшие на себя соответствующие обязательства, должны предоставлять

иностранному услугам и их поставщикам не менее благоприятный режим, чем тот, которым пользуются в пределах их территории национальные услуги и их производители.

ГАТС предусматривает необходимость периодического проведения переговоров в рамках ВТО с целью постепенной либерализации торговых ограничений в различных секторах услуг. Нужно подчеркнуть, что, хотя РНБ исключает возможность дискриминации иностранных производителей услуг между собой, его обеспечение вовсе не означает, что зарубежные поставщики будут допущены на рынок услуг данной страны [17], поэтому наибольшее значение с точки зрения либерализации торговых барьеров имеют обязательства в сфере доступа на рынок и НР.

Анализ обязательств, принятых членами ВТО, показывает, что в настоящее время более двух третей участников сохраняют изъятия из РНБ (на конец 2004 года было зафиксировано около 480 таких оговорок). Большая часть изъятий касается различных видов транспорта (33 %) и аудиовизуальных услуг (20 %) [12]. Несмотря на то, что по правилам ГАТС срок действия изъятий обычно не должен превышать 10 лет, подавляющее большинство стран не указали дату их отмены. Это создает дополнительные препятствия на пути либерализации мирового рынка услуг.

Нужно также заметить, что большинство специфических обязательств, касающихся предоставления иностранным поставщикам услуг доступа на рынок и НР, лишь закрепили режим, действующий в той или иной стране на момент вступления ГАТС в силу. Но это в основном касается государств, которые были участниками Генерального соглашения по тарифам и торговле еще до момента образования ВТО. В отличие от них страны, присоединившиеся к ВТО после 1995 года (в особенности государства с переходной экономикой из Восточной Европы и Центральной Азии), приняли существенное число обязательств, обеспечивающих доступ на рынок в полном объеме и НР без изъятий [18]. Приведенные в **таблице** данные показывают, что по числу секторов, охватываемых специфическими обязательствами, страны с переходной экономикой не уступают развитым государствам.

В то же время развивающиеся страны в целом взяли на себя меньше обязательств, чем развитые. Такой подход позволяет сделать ГАТС приемлемым для государств, находящихся на различных ступенях экономического развития, и для стран, выступающих за различные формы и пути либерализации торговли услугами. Однако новые члены находятся в менее выгодном положении, чем страны, являвшиеся участниками ГАТТ еще до образования ВТО. Действующие члены ВТО предъявляют к государствам, желающим вступить в Организацию, повышенные требования, вследствие чего последние вынуждены в существенно большей степени открывать свои внутренние рынки услуг.

Число секторов, охваченных специфическими обязательствами (по группам стран) на конец 2005 года		
Группы стран	Среднее число секторов услуг, охваченных обязательствами	Наименьшее и наибольшее число секторов, охваченных обязательствами
Наименее развитые	24	1–111
Развивающиеся и с переходной экономикой	52 (104)*	1–147 (58–147)*
Развитые	105	87–115
Присоединившиеся к ВТО после 1995 года	102	37–147
Все члены	50	1–147

* Только страны с переходной экономикой [12].

Рассмотрим распределение специфических обязательств по отраслям и способам поставки услуг. В настоящее время наивысшая степень либерализации характерна для мирового рынка туризма, финансовых, деловых и телекоммуникационных услуг (от 100 до 140 стран взяли на себя обязательства хотя бы в одном секторе, относящемся к какой-либо из перечисленных групп). Наименее открытыми остаются сфера морских перевозок, здравоохранение и образование (менее 60 государств сочли возможным принятие обязательств по предоставлению иностранцам доступа на рынок и НР) [12]. Это можно объяснить исключительной социальной значимостью медицинских и образовательных услуг*. Обращает на себя внимание и нежелание развитых стран предоставлять уступки в сфере аудиовизуальных услуг.

В отношении четырех способов поставки услуг наибольшее число обязательств касается потребления за рубежом (половина уступок, связанных с этим способом торговли, предусматривает отсутствие всяких ограничений доступа на рынок и НР). В то же время способность правительства обеспечить выполнение таких обязательств представляется сомнительной, так как импорт услуг путем потребления за рубежом происходит на территории иностранного государства, т.е. за пределами юрисдикции данной страны.

Анализ мер, затрагивающих трансграничную торговлю, показывает, что полную либерализацию данного способа поставки услуг в терминах доступа на рынок и НР предполагает 33 % обязательств [12]. Многие из существующих ограничений ставят своей целью защиту национальных монопольных поставщиков услуг (телекоммуникации) или сохранение контроля над отдельными отраслями (некоторые виды деловых услуг и страхование). Также многие страны не предоставили своим торговым партнерам уступок по линии трансграничной поставки в тех секторах, где считают ее технически недостижимой (например, услуги отелей и ресторанов).

Очень небольшое число государств отказались от введения ограничений на поставку услуг, про-

изводимую путем коммерческого присутствия. Тем не менее около 80 % уступок заключается в предоставлении иностранным поставщикам определенного уровня доступа на рынок.

Наибольшие трудности возникли при определении обязательств в сфере передвижения физических лиц. Относительная либерализация этого способа поставки услуг была достигнута лишь в отношении ограни-

ченного числа категорий персонала: прежде всего, бизнесменов, приезжающих в страну на короткий срок и не нанимающихся на работу с оплатой за нее в принимающей стране. Многие члены ВТО разрешили внутрифирменные перемещения работников, обладающих специфической квалификацией, но ограничили срок их пребывания в стране. Более того, осуществление таких перемещений часто требует предварительного проведения *теста на экономическую целесообразность* (economic needs test). Это означает, что иностранные поставщики услуг допускаются на внутренний рынок только в случае, если это необходимо для восполнения недостатка национальных производителей.

Переговоры по всем секторам услуг включены в повестку Дохийского раунда, начавшегося в 2001 году. Многие страны представили свои предложения, направленные на дальнейшее сокращение барьеров в области международной торговли услугами [20]. Однако уже состоявшиеся переговоры были в основном посвящены другим вопросам, в то время как сфере услуг пока не было уделено достаточного внимания.

Заключение

Таким образом, регулирование международного обмена услугами осуществляется на национальном, двустороннем и многостороннем уровнях. Главной международной организацией, регулирующей торговлю услугами, является ВТО, однако в рамках отдельных секторов услуг существуют отраслевые организации, которые вырабатывают нормы, непосредственно касающиеся тех или иных видов услуг.

На практике государствами применяется множество методов регулирования внешней торговли услугами – как дискриминационных, так и недискриминационных. Одни меры непосредственно затрудняют доступ иностранных поставщиков на национальный рынок, другие – ограничивают его путем предоставления иностранным производителям услуг менее благоприятных условий по сравнению с отечественными. Препятствуя проникновению зарубежных поставщиков услуг на национальные рынки, эти барьеры замедляют формирование глобального рынка услуг. Особенно ощутимо неблагоприятное воздействие торговых ограничений на производи-

* О проблемах регулирования международных морских перевозок см. [19].

телей услуг из стран с формирующимися рынками и развивающихся государств.

В настоящее время ведущая роль в процессе либерализации торговых барьеров принадлежит ГАТС. Это Соглашение создает правовую базу международной торговли услугами, фиксируя обязательства участников ВТО по предоставлению иностранным поставщикам услуг доступа на рынок и национального режима. В настоящее время наибольшее число уступок касается туризма, финансовых, деловых и телекоммуникационных услуг. Секторы морских перевозок, здравоохранения и образования, напротив, остаются в высшей степени закрытыми. Что же касается способов поставки услуг на мировой рынок, то наиболее либерализовано потребление за рубежом, тогда как присутствие физических лиц-поставщиков услуги подвержено максимальному числу ограничений.

Учитывая сложность и изменчивость структуры сферы услуг, а также ее растущую значимость для экономики всех стран, можно сказать, что создание ГАТС само по себе явилось значительным прорывом в области международного регулирования торговли услугами. Тем не менее либерализация многих видов услуг находится на начальной стадии, и в этом направлении придется приложить еще немало усилий. В то же время полное устранение торговых барьеров не представляется возможным, так как поддержка определенных видов стратегических услуг (например, транспортных и образовательных) необходима для обеспечения экономической безопасности государств.

Библиографический список

1. Israel Free Trade Agreement // Trade Compliance Center. http://tcc.export.gov/Trade_Agreements/All_Trade_Agreements/exp_005439.asp.
2. International Conventions and Protocols // International Civil Aviation Organization. http://www.icao.int/eSHOP/conventions_list.htm#Conventions.
3. Maritime Safety Conventions // International Maritime Organization. <http://www.imo.org/home.asp>.
4. International Telecommunication Union. <http://www.itu.int/net/home/index.aspx>.
5. Universal Postal Union. <http://www.upu.int/>.
6. World Tourism Organization. <http://www.unwto.org/index.php>.
7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учеб. пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 2002. – 416 с.
8. Данилова Е.В. ВТО: регулирование торговли услугами. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 95 с.
9. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community // Official Journal of the European Communities. С. 325/33, 24 December 2002. – 152 pages. http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/12002E/pdf/12002E_EN.pdf.
10. Code of Liberalisation of Current Invisible Operations 2008 // Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/dataoecd/41/21/2030182.pdf>.
11. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003. – 315 с.
12. Adlung R. Services Negotiations in the Doha Round: Lost in Flexibility? // Journal of International Economic Law. Vol. 9, No. 4, December 2006. Pp. 865 – 893.
13. Understanding on Commitments in Financial Services // World Trade Organization. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/54-ufins.pdf.
14. Лепендина Е.С. Мировой рынок туристических услуг: тенденции развития и регулирования // Экономика в промышленности. 2009. № 2. С.81–87.
15. General Agreement on Trade in Services // World Trade Organization. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf.
16. Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes // World Trade Organization. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/28-dsu.pdf.
17. Services: Rules for Growth and Investment // World Trade Organization. http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm#commitments.
18. Protocols of Accession for New Members since 1995, Including Commitments in Goods and Services // World Trade Organization. http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm.
19. Лепендина Е.С. Международные перевозки: тенденции рынка // Мир транспорта. 2009. № 2. С. 74–82.
20. Proposals for the New Negotiations // World Trade Organization. http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_propnewnegs_e.htm.