

# Торговля услугами в Дохийском раунде: многостороннее соглашение для избранных?

О.В. Бирюкова

---

**Бирюкова Ольга Владимировна** – к.э.н., старший преподаватель кафедры международных экономических организаций и европейской интеграции, научный сотрудник Института торговой политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; E-mail: obiryukova@hse.ru

*Расширение доступа на зарубежные рынки услуг стало приоритетной задачей торговой политики развитых стран – членов Всемирной торговой организации (ВТО), но вместе с тем не нашло поддержки среди большинства развивающихся стран-участниц. В статье анализируются факторы, затрудняющие переговорный процесс по торговле услугами в Доха-раунде, раскрывается взаимосвязь между торговле-политическими интересами стран и предлагаемыми возможными вариантами подписания нового соглашения по торговле услугами как под эгидой ВТО, так и за ее рамками.*

Ключевые слова: торговля услугами, Дохийский раунд, ВТО, торговые переговоры

Keywords: trade in services, Doha Round, WTO, trade negotiations

В течение последних десятилетий растет значение сектора услуг в мировой экономике. Доля услуг в ВВП как развитых стран, так и многих развивающихся стран значительно превышает 50%. Эффективный сектор услуг оказывает кумулятивное воздействие на развитие многих отраслей экономики и ускоряет экономический рост. В то же время в международной торговле услугами в силу их специфических характеристик и важного значения для национальной экономической безопасности сохраняется широкий спектр барьеров, поэтому на торговлю услугами приходится только 19% [17] всей мировой торговли.

Взаимодействие вопросов либерализации торговли услугами и защиты национальных рынков занимает важное место в повестке международных торговых переговоров, в том числе в рамках Дохийского раунда переговоров Всемирной торговой организации (ВТО).

## Развитие многосторонней правовой базы торговли услугами

Из-за сложности и специфичности сферы услуг в течение долгого времени не существовало многостороннего межгосударственного соглашения по торговле ими, были подписаны только отраслевые межгосударственные соглашения. Изначально попытки разработки принципов и правил мировой торговли услугами предпринимались еще в конце 1940-х годов в связи с подготовкой к созданию Международной торговой организации (МТО). Уже тогда в проекте устава МТО отмечалось, что услуги, такие как транспорт, связь, страхование и банковское дело, являются важным элементом международной торговли. Однако, как известно, устав МТО не был подписан, а в текст ГАТТ

(Генеральное соглашение по тарифам и торговле), заключенного вместо нее, эти положения не вошли. Данный факт можно объяснить сравнительно небольшим объемом мировой торговли услугами в то время. Интерес к созданию многостороннего соглашения по торговле услугами возродился в 1970-е годы. Услуги упоминались на переговорах в рамках Токийского раунда ГАТТ (1973–1979 гг.) в качестве объекта, подлежащего рассмотрению в будущем [7]. В 1982 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) включила вопрос о либерализации торговли услугами в свою рабочую программу на 1980-е годы как один из приоритетных. На Министерской конференции ГАТТ в 1986 г. было решено отдельно провести переговоры по торговле услугами для разработки международных принципов и правил торговли ими, включая выработку норм для отдельных секторов, с целью расширения торговли в условиях постепенной либерализации и содействия экономическому росту всех партнеров. В результате по итогам Уругвайского раунда переговоров ГАТТ (1986–1994 гг.) было принято решение о создании ВТО, в пакет соглашений которой, кроме обновленного ГАТТ, входили ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности) и ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами). Замена ГАТТ на ВТО и подписание ГАТС отражали усложнение международной торговли и беспрецедентный рост объема торговли услугами.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) содержит «встроенную программу», предоставляя членам полномочия возобновлять переговоры по дальнейшей либерализации торговли услугами с 1 января 2000 г. Согласно статье XIX:3 ГАТС, члены одобрили «Переговорные руководящие принципы и процедуры» для этих переговоров. В марте 2001 г. Декларация Министерской конференции в Дохе называет Руководящие принципы «основой для продолжения переговоров» и гласит, что «переговоры должны быть нацелены на последовательное достижение высокого уровня либерализации торговли услугами через сокращение или устранение мер, оказывающих негативное воздействие на торговлю услугами с целью обеспечения эффективного доступа на рынки [8]. Переговоры должны добиваться «расширения участия развивающихся стран в торговле услугами», а также обеспечивать «должную гибкость для каждой развивающейся страны – члена ВТО».

## Выигрыши и потери свободной торговли услугами

Согласно экономической теории, барьеры в международной торговле услугами приводят к снижению эффективности сервисных отраслей и увеличению издержек для фирм, оказывающих услуги, что отрицательно отражается на их производительности и конкурентоспособности, поскольку они в значительной степени зависят от размера издержек, качества транспортных, дистрибьюторских, телекоммуникационных и финансовых услуг. Продуктивность, в свою очередь, оказывает значительное влияние на экономический рост.

Почему же либерализация торговли услугами, которая сулит высокие потенциальные выигрыши для экономики, на практике так неохотно проводится странами – членами ВТО?

Во-первых, торговля услугами относится к наиболее контролируемой государством сфере внешнеэкономических отношений, которая не только во многом определяет финансово-экономическую стабильность, но и поддерживает благоприятную социальную обстановку в странах. Особое внимание правительства уделяют ограниче-

нию свободы регулирования финансовыми и транспортными услугами, снятию ограничений на доступ к информационной службе [9].

Во-вторых, механизм открытия доступа на внутренний рынок, разработанный на основе практики применения ГАТТ, не работает в ГАТС. Сам характер торговой политики, регулирующей невидимую торговлю, вытекает из особенностей услуги как объекта международной торговли: купля-продажа услуг, как правило, требует непосредственного взаимодействия продавца и покупателя. Поэтому торговлю услугами принято рассматривать, прежде всего, в ГАТС, через четыре способа поставки:

- 1) *трансграничная поставка* (поставка с территории одной страны на территорию другой страны);
- 2) *потребление за рубежом* (поставка на территории одной страны резиденту – потребителю услуг другой страны);
- 3) *коммерческое присутствие* (поставка поставщиком услуг одной страны посредством коммерческого присутствия на территории другой страны);
- 4) *перемещение физических лиц* (поставка поставщиком услуг одной страны посредством присутствия физических лиц на территории другой страны).

В отличие от торговли товарами, либерализация торговли услугами осуществляется не путем снижения таможенно-тарифных барьеров, а путем изменения внутреннего регулирования и снятия ограничений на движение иностранных инвестиций. Поэтому регулирование торговли услугами требует эффективного взаимодействия различных министерств и ведомств (например, между финансовым регулятором, миграционной службой и органами надзора за конкурентной политикой), что на практике сопряжено с определенными трудностями.

Не последнюю роль в низкой динамике переговоров по услугам сыграло отсутствие острого интереса в многосторонней либерализации со стороны бизнес-структур. В настоящее время происходит усиление взаимозависимости между компаниями – поставщиками аутсорсинговых услуг из развивающихся стран, с одной стороны, и компаниями стран ОЭСР, осуществляющими инвестиции и ноу-хау в такие сектора развивающихся стран, как транспорт, телекоммуникации и финансы, – с другой стороны. Таким образом, достигнут некий баланс открытости международной торговли услугами между бизнес-структурами этих групп стран, которые не заинтересованы в увеличении рисков, связанных с трансформацией проводимой экономической политики.

Развивающиеся страны также не проявляют большого интереса к многосторонним переговорам, поскольку либерализация сервисных отраслей может быть сопряжена с возможными провалами рынка. При этом проведение либерализации на основе положений ГАТС, которые направлены на отмену ограничений доступа на рынок и устранение дискриминации в отношении национального режима для всех четырех способов поставки услуг, еще не дает гарантии автоматического увеличения благосостояния экономики, если отсутствует конкурентная среда, равный доступ к услугам для различных регионов и домохозяйств, а также эффективное регулирование провалов рынка. В результате развивающиеся страны предпочитают открывать свои рынки услуг в одностороннем порядке, поскольку так легче просчитать вероятные выгоды и издержки от реформирования регулятивной практики сектора.

Существенное различие между положениями ГАТС и проводимой политикой стран не в последнюю очередь вызвано распространением региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле. В настоящее время около 100 нотифицированных в ВТО соглашений о свободной торговле широко охватывают регулирование сферы услуг. При этом более половины из них проводят либерализацию по «негативному

списку». Этот подход предусматривает автоматическую либерализацию секторов услуг, не включенных в список, в отличие от позитивного списка, используемого в ГАТС (распространение режима только на сектора, по которым достигнута договоренность), и предполагает более жесткое и амбициозное открытие своих рынков услуг [10].

Наконец, следует отметить, что ни в ГАТС, ни в самой ВТО нет действующих механизмов, позволяющих оказывать давление на страны с целью создания универсальной и комплексной базы данных в сфере торговли услугами [15, р. 99–100]. Обзоры торговой политики стран содержат некоторые данные о применяемых странами мерах в различных секторах услуг, однако эту информацию нельзя считать достаточной и систематизированной, так как она не дает полного представления о торговых барьерах и не позволяет проводить сравнительный анализ политики стран в области торговли услугами. В то же время всеобъемлющая база, содержащая актуальную статистику торговли услугами и данные об инвестиционной политике, имеет важное значение для разработки эффективной системы инструментов регулирования торговли услугами. Ответственность за ведение подобной базы данных для сбора и распространения информации о мерах, затрагивающих доступ на рынок услуг и поставщиков услуг, должна взять на себя ВТО.

## ГАТС: проблемные вопросы

Учитывая глубинный смысл ГАТС, наиболее противоречивыми обязательствами являются не общие, которые охватывают такие элементы, как режим наибольшего благоприятствования (РНБ) или транспарентность, а специфические обязательства по доступу на рынок (ст. 16), национальному режиму (ст. 17) и дополнительным обязательствам.

Важным вопросом в контексте пересмотра положений ГАТС является возможность использования соглашения для регулирования национального сектора услуг. Финансовый кризис 2007–2008 гг., начавшийся в развитых странах, распространился и на развивающиеся из-за трансграничного движения капитала. В то же время для членов ГАТС, которые приняли на себя обязательства по либерализации финансового сектора по поставкам способом 1 и 3, оказалось затруднительным осуществлять контроль за ним. Текст ГАТС не содержит точного определения данных способов, поэтому очевидно, что оно будет дано только в будущем при разрешении споров. Для сохранения гибкости регулирования финансового сектора необходимо тесное взаимодействие представителей торговых переговоров и финансовых регуляторов в каждой стране.

Статья 16 ГАТС запрещает странам-членам устанавливать барьеры на пути доступа на рынок, если данные барьеры не оговорены в списке дополнительных обязательств страны. Это требует от страны понимания не только мер, которые используются в данный момент времени, но и их просчета для возможного использования в будущем.

Неоднозначность толкования ст. 16 была наглядно продемонстрирована прецедентными решениями Органа по разрешению торговых споров ВТО в 2004–2005 гг. В первом случае США запретили поставки азартных игр по Интернету зарубежными поставщиками (спор Антигуа и Барбуда против США), но апелляционный суд ВТО принял решение, что ограничения, согласно ст. 16, возможны, но квота не может быть вообще равна нулю, и не поддержал решение США, т. е., по сути, ст. 16 уже стала регулировать не только количественные барьеры, но и качественные или социально-этические вопросы.

Второй случай связан с мексиканским телекоммуникационным рынком. В подписанном к ГАТС Приложении по телекоммуникациям указывается, что развивающаяся страна – член ВТО может регулировать условия доступа на свой рынок. Мексика в соответствии с этим положением ввела протекционистские меры для защиты национального телекоммуникационного рынка. Однако апелляционный орган ВТО не поддержал ее позицию, так как в том же Приложении указывается, что условия, при которых возможны дополнительные барьеры, должны быть перечислены в Списке специфических обязательств страны, чего Мексика не сделала. Это показывает, что при вступлении в ВТО страна должна учитывать не только защитные меры, которые она использует сейчас, но и прогнозировать дополнительные меры, которые можно было бы использовать в будущем, что достаточно сложно. Поэтому ГАТС закрепляет определенные возможности по защите рынка, но не всегда позволяет использовать дополнительные меры [14].

Еще один проблемный вопрос заключается в том, что обязательства стран в рамках ГАТС являются квазинеизменными. Статья 21 поддерживает перечень условий и механизмов для модификации и выхода из обязательств. Но к настоящему времени только три члена ВТО (ЕС, США и Боливия) осуществляли подобную процедуру. Возможно, должен быть предусмотрен более гибкий механизм отказа от обязательств. Также, возможно, следует предусмотреть возможность изменения регулирования в технологичных секторах, где из-за быстрого развития научно-технического прогресса происходит создание новых подсекторов услуг, требующих специального торгового режима.

ГАТС не охватывает ряд важных аспектов торговли услугами – до сих пор на многостороннем уровне не удалось согласовать применение чрезвычайных защитных мер, субсидий, правительственных закупок. Соответствующие положения содержатся в тексте ГАТС, но либо являются декларативными, либо говорят о намерении стран провести дополнительные переговоры, либо являются неполными.

*Чрезвычайная защитная мера* представляет собой временную меру, которая принимается в случае, если исполнение обязательств ГАТС членом ВТО ведет к непредсказуемым последствиям, при которых импорт услуг настолько велик, что отечественные поставщики аналогичных услуг ощущают угрозу серьезных потерь. Такие меры уже имеют место в других соглашениях, таких как ГАТТ и Соглашение по сельскому хозяйству.

Уже в начальной стадии переговоров страны столкнулись с проблемами определения не только самих «чрезвычайных защитных мер в торговле услугами», но и критериев определения чрезвычайных защитных мер ко всем четырем способам поставки услуг и решения таких вопросов, как техника расследования, увеличение поставки услуги, понятие ущерба и т.д. Неясным также становится применение режима наибольшего благоприятствования и национального режима в отношении третьего и четвертого способов поставки услуг, поскольку иностранные компании, зарегистрированные на национальной территории, приобретают внутренние права и могут использовать национальный режим [1, с. 43–44].

Вопрос о порядке *субсидирования* в сфере услуг также остался открытым по итогам Уругвайского раунда переговоров. Статья XV ГАТС призывает членов к проведению переговоров о разработке необходимых многосторонних норм и правил для избежания искажающих торговлю последствий субсидирования и для оценки допустимости компенсационных процедур. При этом «переговоры должны признавать роль субсидий в отношении программ развития развивающихся стран и принимать во внимание потребности членов, в особенности развивающихся стран-членов, в гибкости в этой области (ст. XV, п. 1).

В целом ГАТС разрешает субсидии так таковые, и на них распространяется режим РНБ, поскольку они подпадают под определение «меры». Во включенных в перечень отраслях также применяются обязательства по национальному режиму, если только из них специально не исключаются субсидии.

На практике большинство членов ГАТС ввели ограничения на действие принципа предоставления иностранным поставщикам услуг национального режима, который относится ко всем видам предоставляемых субсидий. Некоторые члены ГАТС сделали это только по отношению к определенным способам поставки услуг и специфическим секторам. Страны не смогли выработать единую позицию в вопросе о том, следует ли обязательство о предоставлении национального режима распространять на все способы поставки услуг, или страны – члены ГАТС должны сохранить за собой право проводить различие между идентичными услугами, оказываемыми по различным способам поставки на том основании, что такие поставщики находятся не в «аналогичных» условиях или они не являются «поставщиками аналогичных услуг».

Еще одна группа вопросов по субсидированию связана с тем, как измерить «негативное влияние субсидии на торговлю услугами» (ст. XV, п. 1). Проблематичной оказалась выработка единой методики определения воздействия субсидии на цену предоставляемой услуги и выделение цены услуги из цены товара, так как в большинстве случаев они взаимосвязаны.

Секретариат ВТО не отражает объективную статистику масштабов субсидий в странах-членах, на практике их применение в секторе услуг значительно шире. Использование субсидий приводит к искажению торговли, нарушению принципов свободы торговли и, таким образом, несколько ограничивает влияние ГАТС. Тем не менее вероятность того, что страны договорятся об отмене их использования, мала.

Наконец, странам не удалось согласовать единый подход к регулированию правительственных закупок в сфере услуг на многостороннем уровне. В контексте текущих переговоров по услугам возникает вопрос о том, следует ли включать в ГАТС существующие отдельные разрозненные положения из Соглашения о государственных закупках (устанавливает процедуры допуска иностранных компаний к национальным системам закупок для государственных нужд), или лучше выработать более общий подход, охватывающий как торговлю товарами, так и торговлю услугами. Другими словами, можно ли с высокой степенью надежности воплотить правила о государственных закупках в систему ГАТС? Странам так и не удалось прийти к консенсусу в решении этих вопросов.

## Формат нового соглашения по торговле услугами

Разногласия стран по содержанию нового соглашения также усугубляются отсутствием единого подхода к его формату. В текущих переговорах участникам придется выбрать один из следующих вариантов: новое Соглашение по торговле услугами (СТУ) заключается в рамках ВТО и входит в пакет его универсальных и обязательных для присоединения новых членов документов; новое Соглашение не является обязательным для всех членов (как, например, Соглашение по правительственным закупкам); новое Соглашение становится отсылкой ст. V ГАТС как некое «соглашение об экономической интеграции» или соглашение о зоне свободной торговли [11, р. 34].

Первый вариант, связанный с попыткой договориться по вопросу проведения многосторонней либерализации рынков, учитывая безуспешный десятилетний опыт

развитых и развивающихся членов ВТО, можно рассматривать как наименее вероятный сценарий.

В случае возобновления многосторонних переговоров с целью достижения общих минимальных целей, их закрепление в ограниченном соглашении по услугам может привести к отказу от уже ранее принятых обязательств по услугам среди развивающихся стран.

Другой вариант – заключение нового Соглашения в системе ВТО как приложения к ГАТС. Важным преимуществом такого подхода могло бы стать прямое включение положений СТУ в механизм по разрешению споров ВТО и, как следствие, отсутствие необходимости обсуждать и встраивать отдельный механизм, что сократит издержки, связанные с дополнительными переговорами.

Поскольку участники СТУ вряд ли смогут принять режим наибольшего благоприятствования (РНБ) в отношении третьих стран, его включение в пакет соглашений ВТО становится возможным лишь при условии использования изъятий из него. Но в таком случае Генеральное соглашение по торговле услугами будет включать уже три приложения, которые предполагают принцип взаимности без предоставления РНБ. И если условия доступа на рынок услуг одинаково распространяются на все страны, в том числе на развивающиеся, то могут ли последние быть заинтересованы в расширении доступа на свой рынок услуг для участников СТУ в будущем? Иными словами, вопрос взаимности здесь является ключевым, но он не может быть решен, если новое соглашение по торговле услугами будет иметь статус необязательного.

Согласно правилам ВТО, исключение из РНБ юридически возможно при условии, что такое решение будет принято большинством в три четверти членов в «исключительных обстоятельствах» [2]. Важное правовое ограничение заключается в том, что такие отказы должны носить временный характер: «Решение об освобождении от обязательства на период более одного года вновь рассматривается Конференцией министров не позднее чем через один год после его принятия, а затем ежегодно до его отмены». Исключение из обязательства об РНБ страны – участницы СТУ не может быть постоянным и будет зависеть от периодических запросов на обновление.

Привлекательным выглядит вариант автономного Соглашения по торговле услугами, независимого от ВТО, но действующего под эгидой другого института. Многие страны, в первую очередь промышленно развитые, предпочли бы увидеть в качестве альтернативы ВТО Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Для ОЭСР это было бы неплохим реваншем за провал переговоров по заключению Многостороннего соглашения по инвестициям 15 лет назад. Но здесь возникает риск неприятия развивающимися странами (за исключением Мексики и Турции) соглашения, разработанного странами «золотого миллиарда», без учета их национальной специфики и интересов. Подобная ситуация уже имела место с Конвенцией ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок, к которой подавляющее большинство развивающихся стран, за исключением Аргентины, Бразилии, России и ЮАР, так и не присоединились.

Другой возможной институциональной основой мог бы стать форум стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) – объединение развитых и развивающихся стран, созданное для обсуждения вопросов экономического взаимодействия. В то же время такой вариант невыгоден ЕС, который не входит в АТЭС, но является активным сторонником нового Соглашения торговли услугами.

Формат АТЭС также позволяет включить широкие обязательства по услугам, однако имеет те же недостатки, что и предыдущие институты, – участники будут разра-

батывать положения об открытии рынка услуг с учетом своих торгово-политических интересов.

Представляется, что наиболее нейтральным вариантом нового Соглашения по торговле услугами может стать формат регионального торгового соглашения, заключаемого в рамках ст. V ГАТС «Соглашение об экономической интеграции» и подотчетного Совету по торговле услугами ВТО.

Статья V (экономическая интеграция) ГАТС вводит исключение для участников экономической интеграции из общего принципа наиболее благоприятствующей нации с определенными условиями. Во-первых, соглашения должны покрывать «существенное число секторов». Под секторами понимается как число самих секторов, так и объем торговли и способы поставки. Во-вторых, необходимо отсутствие или исключение любой дискриминации посредством предоставления иностранным поставщикам услуг национального режима в секторах, на которые распространяется «соглашение о либерализации торговли». Кроме того, соглашения должны быть задуманы так, чтобы облегчить торговлю между государствами-членами и не увеличить в отношении третьих стран общий уровень барьеров в торговле услугами.

Таким образом, ст. V ГАТС предоставляет потенциально действующий механизм для либерализации торговли услугами для стран, заинтересованных в расширении доступа на рынок посредством снижения входных барьеров.

## Этапы проведения переговоров по торговле услугами

Переговоры по либерализации торговли услугами в рамках Дохийского раунда ведутся по нескольким основным направлениям: доступ на рынок, внутреннее регулирование, развитие правовых норм ГАТС в отношении чрезвычайных защитных мер, правительственных закупок и субсидий в сфере услуг, принятие положений в отношении наименее развитых стран.

В 2000–2005 гг. в рамках Дохийского раунда страны – члены ВТО использовали двусторонний формат переговоров, предполагающий предоставление запросов и ответ на запросы офертами (метод запрос – предложение). Однако странам не удалось преодолеть значительную асимметрию в интересах, поэтому переговоры по либерализации торговли услугами зашли в тупик.

В 2006 г. страны – члены ВТО предприняли новые усилия для достижения поставленных задач, и в дополнение к двустороннему формату запрос – оферта начинает использоваться на многосторонней основе «коллективный» подход, который подразумевает, что группы стран, представляющие различные интересы, должны добиться полного согласия хотя бы по общему «минимальному набору обязательств» для отдельного сектора [20]. Как показала практика, формат многосторонних переговоров между странами также продемонстрировал достаточно скромные результаты.

В 2011 г. странам наконец удалось достичь согласия в отношении исключения из национального режима для наименее развитых стран (НРС). Соглашение для наименее развитых стран в переговорах по торговле услугами позволяет странам – участникам ВТО, несмотря на положения ст. II:1 ГАТС, предоставлять преференциальный режим услугам и поставщикам услуг из группы НРС в отношении мер, определяемых ст. XVI [21, р. 26], и будет действовать в течение 15 лет со дня вступления Соглашения в силу. В настоящее время 31 страна – член ВТО относится к категории НРС и готова ис-



пользовать льготы для содействия торговле в выбранных ими секторах услуг и способах поставки.

В 2011 г. по инициативе США была сформирована неформальная группа «по-настоящему хороших друзей либерализации торговли услугами» (“Really Good Friends for Liberalization of Trade in Services”). Ей удалось согласовать общие подходы к новому Соглашению по торговле услугами (СТУ), которое должно определить архитектуру невидимой торговли и стимулировать проведение значительного открытия национальных рынков услуг. Группа «по-настоящему хороших друзей» аккумулирует около 40% всей мировой торговли и объединяет ряд стран: США, ЕС, Австралию, Канаду, Чили, Колумбию, Коста-Рику, Гонконг, Израиль, Японию, Мексику, Новую Зеландию, Норвегию, Пакистан, Перу, Сингапур, Южную Корею, Швейцарию и Тайвань. Позже Сингапур вышел из состава этой группы.

В 2012 г. группа «по-настоящему хороших друзей» предложила заключить новое Соглашение по торговле услугами как необязательное для участия всех членов ВТО многостороннее торговое соглашение (они включаются в Приложение 4 к Марракешскому соглашению). Но этот сценарий не был приведен в исполнение из-за консолидированного сопротивления группы стран БРИКС и последующего влияния этого отказа на другие развивающиеся страны. В качестве альтернативного сценария, предлагаемого группой «по-настоящему хороших друзей», СТУ может утвердиться в качестве Соглашения об экономической интеграции в рамках ст. V ГАТС.

Страны БРИКС официально выступают против протекционистских тенденций и поддерживают содействие развитию международной торговли как двигателя экономического роста при «соблюдении последовательной политики ВТО, которая позволяет развивающимся странам достигать своих законных целей развития и стабильности». Страны БРИКС объясняют свой отказ тем, что положения СТУ удобны и выгодны только для стран, принявших его, а не для всех членов ВТО, а его необязательность подрывает такие фундаментальные принципы, как транспарентность, недискриминация и многосторонность, и настаивают на подписании обязательного многостороннего соглашения, с тем чтобы режим наибольшего благоприятствования распространялся на все страны – участницы ВТО [6]. Таким образом, страны БРИКС фактически заблокировали принятие нового Соглашения по торговле услугами, поскольку группа «по-настоящему хороших друзей» не набрала 90% всей торговли услугами, что было необходимым условием для принятия соглашения, консенсуса по которому достичь невозможно. Следует отметить, что 90% всего мирового экспорта услуг приходится на 27 стран (ЕС как один член), доля БРИКС в 2011 г. составила 13,5 % (табл. 1).

В январе 2013 г. США, заручившись поддержкой ЕС, после некоторой паузы вновь выступили с инициативой разработать новое Соглашение по торговле услугами и объявили о начале активных переговоров, которые продлятся 90 дней.

Профицит США в торговле услугами в 2011 г. составил 178,5 млрд долл., в секторе услуг работает около 80% американцев. Такие виды прочих коммерческих услуг, как юридические, бухгалтерские или услуги ландшафтного дизайна, создают примерно четверть всех рабочих мест в частном секторе США [16]. США видят в новом соглашении источник экономического роста, новых рабочих мест и средство для устранения барьеров, препятствующих реализации потенциала страны в торговле услугами.

Таблица 1. Страны – ведущие экспортеры в международной торговле услугами

	2011 г.		2005 г.	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%
ЕС (внешний экспорт)	784	24,7	480	27,1
США	581	18,3	354	14,7
Китай	182	5,8	74	3,1
Япония	142	4,5	108	4,5
Индия	137	4,3	56	2,3
Сингапур	129	4,1	45	1,9
Гонконг	121	3,8	62	2,6
Швейцария	94	3	44	1,8
Южная Корея	94	3	44	1,8
Канада	75	2,3	52	2,2
Россия	53	1,7	24	1,0
Австралия	51	1,6	28	1,1
Тайвань	46	1,5	26	1,1
Норвегия	42	1,3	29	1,2
Таиланд	41	1,3	21	0,8
Макао	40	1,2	9	0,4
Турция	38	1,2	26	1,1
Бразилия	37	1,2	15	0,6
Малайзия	35	1,1	19	0,8
Израиль	27	0,8	17	0,7
Индонезия	20	0,6	8	0,3
Египет	19	0,6	15	0,6
Украина	19	0,6	9	0,4
Ливан	18	0,6	10	0,4
Филиппины	15	0,5	5	0,2
Мексика	15	0,5	16	0,7
Южная Африка	14	0,5	10	0,4
Всего	2869	90,6	1604	73,8
Всего в мире	3170	100	2415	100

Источник: [12; 13]

## Значение текущих переговоров по услугам для России

Значение для России результатов текущих переговоров по торговле услугами в рамках Дохийского раунда сложно переоценить, поскольку сектор услуг обладает исключительной важностью для национальной экономической безопасности страны. В секторе

услуг России занято свыше 60% экономически активного населения [19], в 2011 г. экспорт услуг составил 54025 млн долл. США, что практически более чем в 2 раза превышает стоимость всего российского экспорта машиностроения (25717 млн долл. США). Таким образом, доход от экспорта услуг уступает только доходам от вывоза минеральной продукции, причем эта структурная особенность внешней торговли за последнее десятилетие только усилилась (рис. 1). Получается, что рост поставок услуг в ближайшие годы становится практически единственной возможностью для диверсификации российского экспорта с выраженным доминированием энергосырьевых товаров.

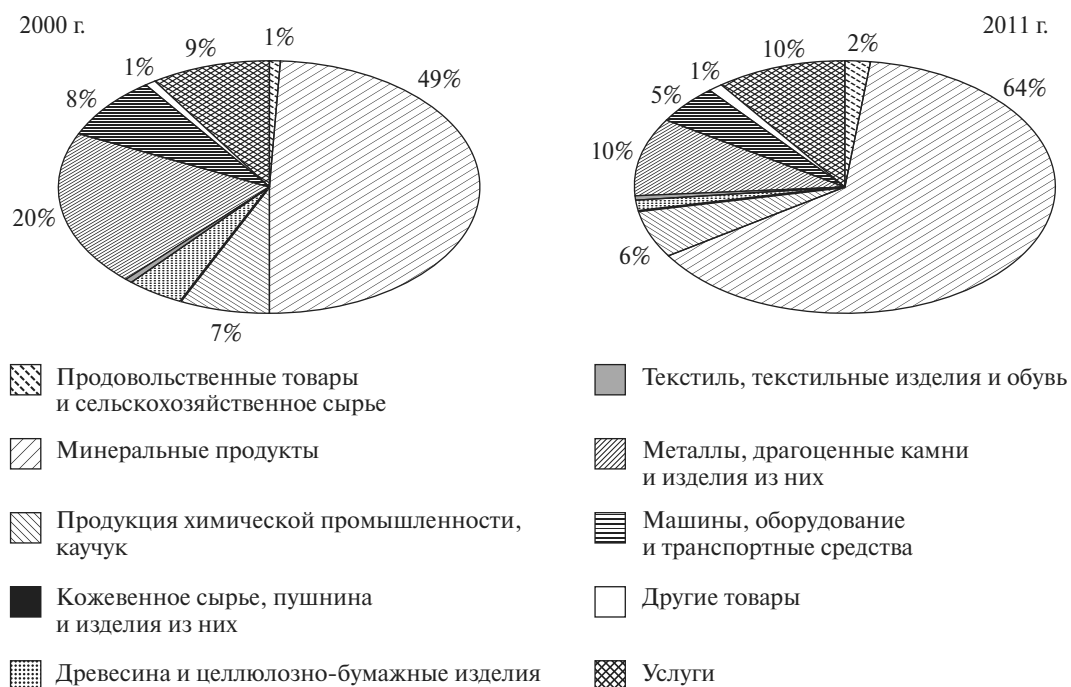


Рис. 1. Структура совокупного российского экспорта

Источник: составлено по данным [5].

Вступление России в ВТО может иметь для развития сферы услуг различные последствия в зависимости от того, в какой степени при этом будут использованы возможности ГАТС, допускающего временное введение протекционистских мер в отдельных секторах услуг.

Так, в ходе присоединения к ВТО Россия приняла на себя обязательства по 116 секторам услуг из 155 (в соответствии с классификацией ВТО). Россия увеличила квоту в банковском секторе, ограничивающую участие иностранных инвестиций в совокупном уставном капитале российской банковской системы, до уровня 50%. Также иностранцы не смогут открывать прямые филиалы, но имеют право учреждать дочерние банки как российские юридические лица [18]. В соответствии с обязательствами России в страховом секторе квоту необходимо будет увеличить до 50%, через девять лет с момента присоединения снимается запрет на открытие прямых филиалов иностранных страховых компаний [4].

В сфере телекоммуникационных услуг в течение четырех лет будет действовать нынешнее ограничение на участие иностранных провайдеров в капитале компаний, предоставляющих такие услуги (49%), затем оно подлежит отмене. К этому времени режим регулирования в данном секторе услуг должен быть приведен в полное соответствие с соглашением ГАТС по телекоммуникациям [3, с. 60–61].

Несмотря на то, что в результате проводимой с начала 2000-х годов торговой политики были сформированы достаточные условия для интеграции России в систему мировых хозяйственных связей и создана приемлемая законодательная база, на текущий момент многие услуги российских поставщиков являются неконкурентоспособными, что не только не позволит отечественным поставщикам услуг полностью использовать преимущества от участия нашего государства в ВТО, но и, в отдельных случаях, может привести к существенному ухудшению их положения. Поэтому Россия не должна ограничиваться ролью пассивного наблюдателя при обсуждении нового соглашения по торговле услугами как в компетенции ВТО, так и за рамками организации. Необходимо попытаться внести свои предложения по наиболее важным для нас областям. В противном случае российские поставщики услуг будут вынуждены принимать дополнительные обязательства по либерализации торговли услугами, разработанные по инициативе развитых стран, что создаст дополнительные риски для экспорта услуг страны, только что присоединившейся к организации. Показательным здесь является пример ЕС, США и Японии, отстаивающих право на широкий набор инструментов поддержки национальных производителей сельскохозяйственной продукции (главным образом переговоры идут по мерам, оказывающим искажающее влияние на торговлю). То есть когда речь идет о защите чувствительных секторов экономики, прагматизм в торговой политике стран – лидеров мировой торговли берет верх над официальной приверженностью принципам свободной торговли.

Председательство России в «Группе двадцати» дает уникальную возможность внести свой вклад в разработку новой архитектуры международной торговли услугами. Целесообразно выработать единые со странами БРИКС подходы к новому соглашению по торговле услугами, имеющего целью определение принципов рационального использования инструментов регулирования торговли услугами для повышения степени открытости экономики при уменьшении негативных последствий от неизбежного обострения конкуренции с иностранными поставщиками. Странам БРИКС необходимо выработать «дорожную карту» по положениям своего варианта нового Соглашения по торговле услугами, которое позволило бы учитывать цели национальной политики и соответствовать уровню развития отдельных стран-членов, их регулятивной и институциональной готовности к либерализации.

## Литература

1. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М.: Экономика, 2003.
2. Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации. Статья IX (3).
3. Оболенский В. Россия в ВТО: обязательства, возможности, риски // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 6.
4. Россия ничего не потеряет, а ВТО откроет внешние рынки // РИА «Новости». 14.11.2011. Цит. по: Официальный сайт «Россия и Всемирная торговая организация». 16.11.2011. URL: [http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg\\_id=28639](http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=28639) (дата обращения: 18.05.2013).

5. Российский статистический ежегодник – 2012. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012.
6. Chakravarthi R. The Plurilateral Service Agreement Game at the WTO // *The Economic and Political Weekly*. 2012. Vol. 47. No. 43. October 27.
7. Cooper W.H. Trade in services: The Doha Development Agenda Negotiations and U.S. Goals. Washington, DC: Congressional Research Services, 2011.
8. Doha Round Briefing Series: Trade in Services // International Institute for Sustainable Development and the International Centre for Trade and Sustainable Development, 2003. URL: <http://www.iisd.org/publications/pub.aspx?id=518> (date of access: 18.05.2013).
9. Hoekman B., Mattoo A. Services Trade Liberalisation and Regulatory Reform: Re-invigorating International Cooperation // *VoxEU.org*. 24.12.2012.
10. Hosuk Lee-Makiyama. The International Services Agreement (ISA) – from the European vantage point // European Centre for International Political Economy. 2012.
11. Hufbauer G.C., Bradford Jensen J., Stephenson S. Framework for the International Services Agreement // Peterson Institute Policy Brief. 2012. PB12–10. April.
12. International Trade Statistics // World Trade Organization. 2012.
13. International Trade Statistics // World Trade Organization. 2006.
14. Mashayekhi M. Services, Trade and Development // UNCTAD / M. Mashayekhi, M. Olarreaga, G. Porto (eds.). N. Y.; Geneva, 2011.
15. Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21<sup>st</sup> Century World Trade Report // World Trade Organization. 2012.
16. U.S. Trade Representative Ron Kirk Notifies Congress of Intent to Negotiate New International Trade Agreement on Services // Office of the United States Trade representative. 01.15.2013. URL: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2013/january/ustr-kirk-notifies-congress-new-itas-negotiations> (date of access: 18.05.2013).
17. UNCTAD Handbook of Statistics // United Nations Organization. N. Y.; Geneva, 2012.
18. Working Party Seals the Deal on Russia's Membership Negotiations // World Trade Organization. 10.11.2011. URL: [http://www.wto.org/english/news\\_e/news11\\_e/acc\\_rus\\_10nov11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm) (date of access: 18.05.2013).
19. World Development Indicators // The World Bank. 2010.
20. World Trade and the Doha Round: Final Report of the High-Level Trade Experts Group, 2011.
21. World Trade Organization Annual Report. 2012.