



ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ НА БАГАТОСТОРОННЬОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Ріта ЗАБЛОЦЬКА

Розкрито особливості регулювання торгівлі послугами в рамках регіональних торговельних угод та Генеральної угоди з торгівлі послугами ГАТС. З'ясовано, що на регіональному рівні забезпечено функціонування ефективних механізмів щодо регулювання та лібералізації торгівлі послугами, тоді як ГАТС перебуває у процесі доопрацювання спірних питань у сфері регулювання світового ринку послуг.

In this article author compares the treatment of services trade in regional trade agreements in the General Agreement on Trade in Services (GATS). Regional initiatives have generated useful experiments with various approaches to rule making and market opening in the area of services trade, while the GATS itself remains incomplete, with negotiations pending in a number of key areas.

Упродовж останнього десятиліття спостерігалось стрімке збільшення кількості регіональних торговельних угод у галузі торгівлі послугами та інвестиціями. Такі угоди, розкриваючи справжні причини підвищеного інтересу до сфери послуг, сприяють зростанню інтенсивності світової економіки та глобальному розвитку загалом, а також підвищенню ефективності від торгівлі та інвестицій у сфері послуг.

Наразі можна провести паралель між регіональними торговельними угодами та зусиллями СОТ у створенні цілісної системи регулювання послуг у рамках інтеграційних об'єднань та Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). Йдеться насамперед про скоординованість спільних організаційних питань, а також про регіональні та багатосторонні спроби законодавчого врегулювання процесів у сфері послуг, що тісно пов'язані.

Досвід, набутий у процесі розробки положень регіональних торговельних угод (РТУ) у сфері послуг, сприяв співробітництву країн-учасниць, підвищенню їхньої компетентності у вирішенні певного кола питань.

Швидке зростання кількості регіональних ініціатив змушує уряди країн-членів шукати різноманітні підходи до торговельного режиму в сфері послуг. Регіональна інтеграція дає можливість урядам вдаватися до заходів, які не цілком підпадають під регуляторний режим ГАТС. З огляду на те, що ГАТС перебуває у стадії доопрацювання з деяких питань (страхування, субсидії, державні закупівлі, місцеве регулювання тощо), такі регіональні угруповання чинять помітний політичний вплив під час ведення переговорів на багатосторонньому рівні.

У пропонованій статті проаналізовано особливості регіональних угод з торгівлі по-

слугами та їх зв'язок із формуванням правил регулювання на багатосторонньому рівні. Наведено чимало тлумачень результатів, цілей та досягнень регіональних угод, проте головна мета – порівняти положення регіональних угод з торгівлі послугами (РТУ) з відповідними положеннями СОТ.

Регіональний аспект лібералізації торгівлі послугами ретельно розглянуто у наукових працях вітчизняних авторів – В. Будкіна, О. Шниркова, Б. Данилишина, Р. Сіденка, В. Чужикова. Дослідженню основних тенденцій регіоналізації торгівлі послугами присвячені роботи таких сучасних зарубіжних науковців, як Р. Стерн, Б. Хокман, А. Маттоо, П. Сов'є, П. Брага, П. Брентон, Ж. Ніколетті, П. Конвай, Р. Монтізаан, Ф. Кох.

Регіональні угоди з торгівлі послугами охоплюють послуги різних видів і обсягів, визначають основні форми регулювання торгівлі та інвестицій у сфері послуг, які також містяться в ГАТС, хоча і з різними обсягами зобов'язань. Сфери найбільшої конвергенції норм багатостороннього і регіонального регулювання належать до основних принципів регулювання (транспарентність, національний режим, режим найбільшого сприяння), а також до норм регулювання платежів і трансферів, монополій, виключних постачальників послуг і загальних виключень. Також існує значна подібність між багатосторонніми і регіональними рівнями у питаннях необхідності врахування галузевих особливостей ринку послуг (тобто галузей, щодо яких у додатках вимагається застосування особливих режимів). Менший рівень конвергенції (і обмеженіший регіональний прогрес) можна спостерігати у сферах визначення норм, які створили труднощі в переговорному процесі в рамках ГАТС, а саме: недискримінаційні кількісні обмеження (доступ до ринку у ГАТС), національне регулювання, захисні заходи у випадку надзвичайних ситуацій та субсидії.

Принципи найбільшого сприяння та національного режиму – два основоположних елементи будь-якої торговельної угоди, у

т. ч. і у сфері торгівлі товарами. Як і у випадку ГАТС, лише незначна кількість регіональних угод з торгівлі послугами у повній мірі систематизують основні торговельні принципи у безумовній формі, незалежно від того, чи визначені вони як загальні зобов'язання (у випадку режиму найбільшого сприяння фактично в усіх угодах; для національного режиму в угодах, які базуються на переліку виключень зі сфери лібералізації (negative list); чи як зобов'язання, які застосовуються виключно у галузях, де використовується перелік конкретних зобов'язань лібералізації торговельного режиму (positive list).

Враховуючи характер та інтенсивність зростання торгівлі послугами, зауважимо, що принцип транспарентності є загальним для всіх регіональних торговельних угод, які стосуються сфери послуг. Це, звісно, обумовлює, як і у випадку ГАТС, зобов'язання публікувати чинні законодавчі норми та сповіщати про нові чи зміни до існуючих заходів, що впливають на торгівлю послугами, та створювати національні інформаційні центри щодо забезпечення інформацією про заходи, які впливають на торгівлю послугами. Нововведенням порівняно з ГАТС є положення, що деякі регіональні торговельні угоди, зокрема, у західній півкулі, дозволяють країнам-членам (до певної міри) робити попередні зауваження щодо запропонованих змін до регулювання сфери послуг.

У той час, як регіональні торговельні угоди, зазвичай, стосуються недискримінаційних кількісних заходів, що обмежують доступ на ринку послуг (стаття XVI ГАТС), багато угод, які укладені в західній півкулі на прикладі НАФТА, є ліберальнішими, ніж ГАТС; вони зобов'язують сторони виключно до забезпечення повної прозорості таких заходів у додатках угоди, де подається перелік заходів та найкращий підхід стосовно швидкого зменшення недискримінаційних кількісних обмежень у майбутньому. На противагу цьому, згідно з ГАТС, члени СОТ беруть зобов'язання доступу на ринок на рівні секторів, підсекторів та способів торгівлі по-

слугами. Багато інших регіональних торговельних угод (таких, як МЕРКОСУР та інші інтеграційні угруповання між членами ЄС), вводять заборону на запровадження нових недискримінаційних кількісних обмежень, що відображається також у статтях ГАТС.

На користь регіональних торговельних угод у сфері послуг свідчить аргумент, що вони забезпечують простір для створення "оптимальних гармонізованих зон", оскільки сукупні витрати регуляторної конвергенції і політики гармонізації ймовірно є меншими, коли закордонні регуляторні режими та інститути країн-членів є у значній мірі схожими. Такі уніфіковані умови найімовірніше отримати серед країн, які мають тісні взаємозв'язки з точки зору економічної системи і/або культурних/історичних умов. Однак на практиці помітно, як взаємозв'язок між внутрішнім регулюванням і торгівлю послугами призводить до певних непорозумінь між різними підгрупами країн-членів регіональних торговельних угод.

У багатьох аспектах регіональні торговельні угоди регламентують національне регулювання так само, як і стаття VI ГАТС, тобто забезпечують принцип транспарентності та лібералізації торговельної й інвестиційної політики у сфері послуг. За винятком ЄС та угод між ЄС і країнами Центральної і Східної Європи, підписаними в період підготовки їх до вступу в це інтеграційне об'єднання, жодна регіональна торговельна угода не досягла відчутного прогресу в окресленні обов'язкового виконання тесту на економічну доцільність, який може забезпечити масштабну пропорційність між регуляторними заходами та економічними і політичними цілями угруповання.

Відтак, на сьогодні досвід співпраці у галузі конвергенції регуляторних систем на регіональному рівні не свідчить про досягнення згоди щодо доцільності гармонізації регіональних систем регулювання.

За деякими винятками, регіональні торговельні угоди дуже мало зробили у вирішенні питань створення масштабного і ді-

євого механізму лібералізації торгівлі послугами, які, до речі, сьогодні дискутуються і в рамках ГАТС. Найяскравішим прикладом є механізм надзвичайних захисних заходів та субсидій у сфері послуг. У цій галузі держави стикаються з технічними проблемами та політичною реакцією як на регіональному рівні, так і на світовому. Наприклад, варто зазначити, що країни Південно-Східної Азії, які були серед найбільш палких прихильників прийняття механізму надзвичайних захисних заходів, не включили ці положення до Угоди про торгівлю послугами, підписаної в рамках АСЕАН (АФАС). На сьогодні лише країни-члени КАРИКОМ у західній півкулі прийняли (але ще не застосовували) цей механізм. Тому залишається відкритим питання – чи є практично діючим механізм надзвичайних захисних заходів у торгівлі послугами? Угода про НАФТА також містить положення про застосування вищезазначених заходів у сфері фінансових послуг у якості експерименту.¹ Лише угода про ЄС (разом з угодами, підписаними між ЄС та країнами Центральної і Східної Європи до їхнього вступу в це інтеграційне утворення) та АНЦЕРТУ прийняли регіональні норми регулювання надання субсидій у сфері торгівлі послугами. Подібні положення в усіх інших угодах виявилися нечіткими, особливо ті, що були підписані країнами з федеральним державним устроєм, у яких особливо помітний вплив чинить субнаціональна (регіональна) політика на формування політичної позиції країни з питань міжнародної регіональної інтеграції. Тоді як декілька регіональних торговельних угод (наприклад, МЕРКОСУР), так само як і

¹ За умовами договору НАФТА стосовно регулювання сфери фінансових послуг, Мексиці було дозволено вводити квоти на ринку, якщо частка власності іноземних компаній – 25% для банків і 30% для страхових компаній – буде досягнута до 2004 року. Мексика може протягом 2000–2004 років лише одного разу використати подібне обмеження на ринку, впровадивши його на трирічний період. За жодних умов подібні обмеження не можуть діяти після 2007 року. Зазначається, що Мексика на момент підписання договору не використовувала права запровадження подібних обмежень, незважаючи на те, що частка присутності іноземного капіталу в її фінансовій системі значно перевищує вищеписану квоту [2, 326–335].

ГАТС, закликають до прийняття подальших норм регулювання субсидій у торгівлі послугами, інші, такі як НАФТА та подібні до неї угоди західної півкулі, не розглядають у порядку денному питання надання субсидій.

Більшого успіху вдалося досягти на регіональному рівні щодо відкриття ринків державних закупівель для послуг, хоча здається, що цьому більше сприяли переговори щодо державних закупівель як таких (наприклад, Угода державних закупівель в рамках СОТ), аніж ті, що стосувалися виключно послуг.² Прийнятий підхід регулювання державних закупівель у регіональних торговельних угодах є характерним і для СОТ, а саме – недискримінація країн-членів у рамках прийнятих зобов'язань та процедур щодо розширення транспарентності в цьому процесі.

НОРМИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СФЕРІ ПОСЛУГ:

Зі створенням НАФТА в 1994 році зростає кількість регіональних угод, які намагалися охопити не тільки транскордонну торгівлю послугами, а також вводили всесторонні правила регулювання інвестицій (захист інвестицій, лібералізація інвестицій у виробництві товарів та послуг) та тимчасового руху робочої сили у сфері послуг. Важлива відмінність у підходах регулювання торгівлі послугами в регіональних торговельних угодах та ГАТС полягає у взаємодії транскордонної торгівлі послугами та інвестиціями в цій сфері. На багатосторонньому рівні в рамках ГАТС не містяться норми стосовно регулювання інвестиційних режимів (наприклад, у ГАТС немає положень щодо захисту інвестицій), але ця угода визначає інвестиції у послуги (“комерційну присутність”) як одну з чотирьох способів торгівлі послугами.

² Незважаючи на значний прогрес у РТУ, державні закупівлі в більшості випадків вважаються дискримінаційною практикою. Наприклад, у випадку з НАФТА, хоча масштаб таких закупівель збільшився в чотири рази порівняно з 1987 роком у канадсько-американській зоні вільної торгівлі, розмір їх становив десяту частину ринку державних закупівель Північної Америки на момент вступу угоди у дію [3, 203–221].

Підхід, сформульований у рамках ГАТС, був використаний багатьма регіональними торговельними угодами, особливо членами МЕРКОСУР. Багато регіональних торговельних угод були підписані, наприклад, Рамкова угода АСЕАН щодо послуг, зона вільної торгівлі між США та Йорданією. Такий підхід суттєво відрізняється від того, що став основою для створення НАФТА та інших подібних угруповань, де інвестиційні правила та режими, включаючи такі аспекти, як захист інвестицій (що зазвичай регулюються у двосторонніх угодах про захист інвестицій), так і лібералізацію (стосовно питань, що виникають до та після заснування) у поєднанні із забезпеченням матеріально-правової бази регулювання міждержавних відносин і відносин між інвесторами та державою, застосовуються в загальних рисах до товарів і послуг та містяться в окремій главі. Останні угоди, відповідно, містять статті, які регулюють транскордонну торгівлю послугами у доповненні з окремими статтями, що стосуються руху капіталу (інвестицій), з одного боку, та тимчасової мобільності робочої сили, з іншого³. Деякі регіональні торговельні угоди, такі, наприклад, як Угода про економічне співробітництво між Японією та Сінгапуром, КАРИКОМ, а також зони вільної торгівлі між Європейською асоціацією вільної торгівлі з Мексикою та Сінгапуром, визначають інвестиції у послуги у формі комерційної присутності (у главах, присвячених сфері послуг), а також в окремих статтях, які стосуються руху капіталу та права на здійснення інвестицій або на переміщення капіталу.

Натомість регіональні торговельні угоди із загальними інвестиційними режимами (generic investment regimes) не вимагають обов'язкової комерційної присутності постачальника послуги і розглядаються як спосіб заохочення транскордонної торгівлі послугами.

³ Зазвичай під такий рух підпадають чотири категорії, до яких застосовуються тимчасові преференційні умови вступу: бізнес-подорожуючі, трейдери та інвестори, внутрішньокорпоративні трансфери та індивідуальні консультанти.

За деякими незначними винятками (переважно в секторальному плані), регіональні торговельні угоди в сфері послуг зазвичай використовують “правило походження” (на відміну від “відмова у вигодах” – denial of benefits). Тобто в рамках регіональних торговельних угод у вигодах відмовляють юридичним особам, які не здійснюють своєї основної діяльності в країні-учасниці. На практиці прийняття ліберального правила походження передбачає, що норми, які регулюють діяльність іноземних постачальників послуг і в багатьох випадках здійснюють свої трансакції через іноземне інвестування, та є найголовнішою формою споживання послуг на іноземних ринках, не є преференційними для інвесторів з третіх країн стосовно прийнятих в рамках лібералізації зобов'язань. Маючи інший статус у контексті ліберального правила походження послуг та інвестицій, інвестори з третіх країн у більшості випадків можуть у повному обсязі використовувати можливості розширеного ринку, що з'явилися завдяки створенню РТУ в межах регіону. Адже головна мета регіональних торговельних угод – залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з третіх країн. Пільги для юридичних осіб, що є резидентами країни-члена регіональної торговельної угоди, є дуже обмеженими у сфері фінансування. Проте серед усіх регіональних торговельних угод лише МЕРКОСУР та Антська Спілка дотримуються встановлених вимог.

Вищезазначений підхід лише частково може пояснити наявну готовність деяких урядів-учасників регіональних торговельних угод до подальшого розширення регіональних преференцій на основі режиму найбільшого сприяння, що має місце в рамках ГАТС. Це може призвести до того, що преференційний режим ускладнить ведення переговорів у сфері торгівлі послугами, з одного боку, та з іншого – до того, що багатостороння лібералізація надасть більше можливостей для захисту доступу до найефективніших постачальників, особливо в тих галузях інфраструктури, які здатні зумовити значні еконо-

мічні ефекти в масштабах країни. Готовність розширювати преференції в рамках регіональних торговельних угод на базі режиму найбільшого сприяння (або поширювати такі преференції на договори, укладені між РТУ та третіми країнами) найбільше спостерігається серед країн західної півкулі, більшість яких тяжіє до збереження того статус-кво, що домінував у їхніх інвестиційних режимах, шляхом прийняття списку виключень з лібералізації в рамках регіональних торговельних угод, партнером яких вони є.

МОДЕЛІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

У рамках регіональних торговельних угод та СОТ сформувалися два головні підходи до лібералізації торгівлі та інвестицій у сфері послуг:

1. Перелік конкретних зобов'язань лібералізації торговельного режиму (positive list approach) – національні списки, у яких країна зазначає сектори, підсектори та/або способи постачання послуг, що підлягають лібералізації. Цей підхід притаманний ГАТС.

2. Перелік виключень у сфері лібералізації (negative list approach), у яких країна відмічає сектори, підсектори та/або способи постачання послуг, що не підлягають лібералізації. Ця модель лібералізації вперше була використана в рамках НАФТА.

Хоча обидві моделі можуть призвести (а в деяких випадках вже призвели) до неоднозначних наслідків лібералізації торгівлі, вони є наочним прикладом генерації якісно-потенційних змін як у національному, так і міжнародному масштабах. Дискусія, яка триває в нинішніх переговорах у рамках СОТ щодо підходів чи способів лібералізації торгівлі послугами та інвестицій, сприятиме удосконаленню архітектури ГАТС.

Згідно з переліком конкретних зобов'язань лібералізації торговельного режиму (positive list approach) в рамках ГАТС, країни погоджуються гарантувати національний режим та вільний доступ на ринок, уточнивши (через виключення з переліку зобов'язань)

сферу застосування національного режиму та доступу на ринок для іноземних послуг або іноземних постачальників послуг. Відповідно до такого підходу країни зберігають повне право не брати на себе певні зобов'язання. У такому випадку вони не зобов'язані інформувати своїх торговельних партнерів про природу дискримінаційних або обмежувальних заходів, які залишаються на внутрішньому ринку. Особливість підходу ГАТС до лібералізації торгівлі послугами, яка має тенденцію повторюватись у деяких регіональних торговельних угодах, полягає в наданні країнам можливості брати такі зобов'язання, які не відображають існуючий або встановлений статус-кво (це повторює тривалу практику тарифних переговорів у рамках ГАТТ).

Альтернативний підхід до лібералізації торгівлі та інвестицій у сфері послуг, так званий перелік виключень сфер лібералізації (negative list approach), базується на концепції негативного списку, за якого всі сектори та способи надання послуг, не відображені в переліку зобов'язань та подані в додатках до угоди, мають бути лібералізовані. Такий перелік виключень згодом лібералізується шляхом консультацій або у процесі подальших переговорів, як це прописано у ГАТС. Варто зазначити, що, незважаючи на помітну опозицію до цього підходу під час першого його обговорення в рамках Уругвайського раунду переговорів, щодо лібералізації у сфері торгівлі послугами його останнім часом усе частіше використовують під час підписання багатьох регіональних торговельних угод щодо торгівлі послугами. З часу створення НАФТА Мексика відіграла значну роль у поширенні використання цього підходу з метою лібералізації торговельного режиму в сфері послуг в інших регіональних торговельних угодах, які ця країна підписала з державами Південної та Центральної Америки.

Основні відмінні риси моделі лібералізації сфери послуг на основі переліку виключень (negative list approach) можна систематизувати таким чином:

– по-перше, такий підхід зберігає та підтверджує попередню згоду країн взяти на себе повний набір загальних зобов'язань. Сьогодні такий порядок регламентується лише угодою ГАТС в її положеннях щодо режиму найбільшого сприяння (стаття II) та транспарентності (стаття III). Всі інші зобов'язання застосовуються частково до секторів та способів поставки на умовах, зазначених країнами у національних переліках зобов'язань;

– по-друге, найпрактичніша характеристика цього підходу полягає в його здатності забезпечувати стабільність торговельних режимів, не приймати нові нормативні акти, що обмежують торгівлю (положення "stand still"), тобто створювати міцну основу для лібералізації торгівлі шляхом закріплення статус-кво в законодавчому чи інструктивному порядку. Таким чином, можливо уникнути прогалин ГАТС і не допустити виникнення серйозних протиріч між практичною реалізацією лібералізації та зв'язаними зобов'язаннями, закріпленими в законодавчих чи регуляторних положеннях;

– по-третє, відмінна риса, яка водночас розширює владні повноваження переліку виключень сфер лібералізації (negative list approach), передбачає вищий рівень прозорості торговельних режимів, який досягається завдяки йому. Інформація, подана у переліках застережень, є важливою для потенційних інвесторів, які отримують повну інформацію про всі можливі обмеження на іноземних ринках торговельних партнерів, що міститься в одному документі. Така ситуація вигідна і приймаючим країнам, котрим легше ранжувати торговельні бар'єри для подальшого розгляду під час майбутніх переговорів. У свою чергу, прозорий торговельний режим є придатнішим для ефективної лібералізації, наприклад, шляхом заохочення держав-членів на погодження скоротити чи поступово припинити застосування заборонених заходів, котрі можуть бути подібними в різних країнах, як, скажімо, кількісні обмеження та частка іноземних

власників у капіталі авіакомпаній. Створення негативного переліку зобов'язань також стимулює конструктивний діалог у межах внутрішньої політики між договірними сторонами та керівними органами, стимулюючи в такий спосіб країни здійснити всеохоплюючий перегляд існуючих заходів, що обмежують торгівлю та інвестиції, адаптувати найкращий міжнародний досвід до своїх внутрішніх режимів регулювання, а також переосмислити цілі та завдання національної політики та найефективніші засоби їх досягнення.

У результаті вивчення основних моделей лібералізації торгівлі послугами на основі переліку виключень сфер лібералізації були виявлені два недоліки цього підходу.

По-перше, він може бути обтяжливим в адміністративному забезпеченні, особливо для країн, що розвиваються. Однак ці труднощі можна подолати, якщо дозволити поступове складання країнами-членами зобов'язань, які не регулюються торговельною угодою (наприклад, у НАФТА, національним урядам було надано додатково два роки для гармонізації своїх заходів у сферах регулювання послуг та інвестицій на основі принципів цього регіонального об'єднання). Ефект конвергенції національного законодавства треба також брати до уваги, незважаючи на вигоди від використання такого підходу в процесі лібералізації торгівлі послугами та інвестиціями, які були розглянуті вище.

По-друге, застосування переліку виключень сфер лібералізації означає у майбутньому повну відмову урядів від застосування дискримінаційних заходів або таких, що обмежують доступ на ринки, включаючи навіть ті галузі, які на момент укладення угод не існували або не підпадали під дію такої угоди. З метою спрощення останніх застережень, було запропоновано заохотити членів інтеграційних угруповань до застосування специфічних зобов'язань (на прикладі ГАТС, Антської спілки та МЕРКОСУР).

У результаті проведеного дослідження і висвітлення проблем регулювання торгівлі

послугами в рамках регіональних торговельних угруповань та ГАТС, приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. Регіональні торговельні угоди мають низку спільних особливостей (в т.ч. і з ГАТС) щодо шляхів прогресивної лібералізації ринку послуг. Проте в деяких питаннях ГАТС випереджає відповідні регіональні угоди, наприклад, у питаннях застосування недискримінаційних кількісних обмежень, національного регулювання).

2. Зі створенням НАФТА в 1994 році зросла кількість регіональних угод, які намагалися охопити не тільки транскордонну торгівлю послугами, а також вводили правила регулювання інвестицій (захист інвестицій, лібералізація інвестицій у виробництві товарів та послуг) та тимчасового руху робочої сили в сфері послуг.

3. На відміну від ГАТС, регіональні торговельні угоди запроваджують такий інвестиційний режим, де умова місцевої присутності провайдера послуг не є обов'язковою, що сприяє успішному розвитку електронної торгівлі в рамках інтеграційних угруповань.

4. За винятком декількох випадків (переважно галузевого характеру), регіональні торговельні угоди дотримуються ліберального "правила походження", тобто поширення преференційного режиму всім постачальникам послуг, що здійснюють основний вид діяльності у країні-члені угруповання).

5. Регіональні торговельні угоди у сфері послуг використовують дві моделі щодо лібералізації торгівлі послугами та інвестиціями. Деякі регіональні торговельні угоди використовують вже перевірений підхід ГАТС – перелік конкретних зобов'язань лібералізації торговельного режиму (positive list approach) – національні списки, у яких країна зазначає сектори, підсектори та/або способи постачання послуг, що підлягають лібералізації. Друга модель лібералізації ринків послуг базується на переліку виключень сфер лібералізації (negative list approach), у яких країна зазначає сектори, підсектори та/або способи постачання послуг, що не

підлягають лібералізації. Обидві моделі теоретично можуть генерувати еквівалентний вигравш від лібералізації, проте на практиці другий підхід є ефективнішим та амбіційним щодо лібералізації торгівлі послугами. Загалом моделі лібералізації відрізняються між регіональними торговельними угодами залежно від способів реформування торговельної політики та галузевого масштабу, що є актуальним для країн, які розвиваються, і країн з транзитивною економікою.

6. Більшість країн-членів регіональних торговельних угод у сфері послуг, а саме ті, що надають перевагу другій моделі лібералізації, продемонстрували готовність поступово розширити регіональні преференції на основі принципу найбільшого сприяння, який є характерним для ГАТС. Реалізація цієї позиції може призвести до проблем з отриманням преференцій у галузі послуг (що є економічно небажаним щодо інвестицій), а багатостороння лібералізація надає більшого доступу до ефективних постачальників послуг, особливо у сфері інфраструктурних послуг, що матиме вагомий вплив на економічну систему загалом.

7. Зазвичай регіональні торговельні угоди розглядаються як спосіб отримання більших можливостей та інтенсифікації співпраці в галузі регулювання торгівлі послугами (особливо стосовно таких питань, як стандартизація видів послуг, а також визнання ліцензій і професійних та освітніх кваліфікацій). Незважаючи на значну схожість підходів до регулювання та збільшення транскордонної торгівлі між географічно близькими країнами, прогрес у сфері конвергенції національного регулювання є.

8. За винятком лише деяких випадків, регіональні торговельні угоди зробили незначний крок уперед у вирішенні деяких “незавершених” питань, що стоять на порядку денному ГАТС. Це передусім стосується питань субсидій та надзвичайних захисних заходів стосовно послуг, і саме ці проблеми актуальні для держав як на регіональному

рівні, так і на багатосторонньому. Більшого прогресу все ж було досягнуто на регіональному рівні у відкритті ринку державних закупівель послуг (procurement markets), проте він був досягнутий у більшій мірі в процесі переговорів щодо державних закупівель, ніж у сфері послуг.

Література

1. Fink, C. and A. Mattoo. (2002), “Regional Agreements in Services: Some Conceptual Issues”, mimeo, The World Bank, Washington, D.C.
2. Sauvé, P. “Completing the GATS Framework: Safeguards, Subsidies and Government Procurement” in Hoekman, Bernard, Aaditya Mattoo and Philip English, (eds), *Development, Trade and WTO: A Handbook*, The World Bank, Washington, D.C.
3. Hart, M. and P. Sauvé (1999), “Does Size Matter? Canadian Perspectives on the Development of Government Procurement Disciplines in North America”, in Hoekman, Bernard and Petros Mavroidis, (eds.), *Law and Policy in Public Purchasing*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
4. Pena, M. (2000), “Services in MERCOSUR: The Protocol of Montevideo”, in Stephenson, Sherry M., (ed.), *Services Trade in the Western Hemisphere: Liberalisation, Integration and Reform*, Trade Unit of the Organisation of American States and Brookings Institution Press, Washington, D.C.
5. Stephenson, S. M. (2001b), “Services”, in Salazar-Xirinachs, Jose-Manuel and Maryse Robert, (eds.), *Toward Free Trade in the Americas*, Trade Unit of the Organisation of American States and Brookings Institution Press, Washington, D.C.
6. Stephenson, S. M. (2002), “Regional Versus Multilateral Liberalisation of Services”, in *World Trade Review*, Vol, 1, No. 2, (July).
7. Stephenson, S. (2001a), *Deepening Disciplines for Trade in Services*, OAS Trade Unit Studies: Analyses on Trade and Integration in the Americas, Organisation of American States, Washington, D.C. (March).
8. Hoekman, B. and P. Sauvé (1994), *Liberalising Trade in Services*, World Bank Discussion Paper No. 243, The World Bank, Washington, D.C.