



МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Торговля услугами



Если торговлю товарами можно определить, как перемещение самих товаров через границу, то с услугами немножко сложнее. В некоторых случаях для того, чтобы произошла торговля, необходимо перемещение самих людей.

Из всех услуг можно выделить финансовый сектор. Инвестирование финансовых ресурсов не является экспортом и импортом финансовых услуг. А вот брокерская услуга, к примеру, брокер другой компании предоставляет местной компании брокерскую услугу, то это уже считается импортом услуг. Также логистика, то есть транспортные услуги предоставляются транспортными компаниями различным сторонам, и это уже считается импортом услуг страной, которая платит за транспортные услуги компании, находящиеся в другой стране.

В некоторых случаях требуется перемещение персонала в другую страну для оказания непосредственной услуги на месте.

IT услуги. IT услуги могут оказываться удаленно. Например, создание программного обеспечения.

Также консультационные услуги могут оказываться онлайн, а также возможно перемещение консультантов непосредственно в страну, которая их пригласила.

Образовательные услуги. В образовательных услугах обычный студент перемещается в другую страну для получения образования, и уже при платеже в университет регистрируется импорт или экспорт услуг. В некоторых случаях, особенно сейчас развивается онлайн-образование, оказываются услуги, происходит торговля между странами, но не происходит перемещение людей.

Бизнес-услуги. Одним из примеров служит кол-центр. Многие американские компании имеют кол-центры в Индии. В данном случае индийские компании имеют сотрудников, которым не надо всем перемещаться, и звонок от американского клиента непосредственно поступает в Индию, и на него отвечает персонал индийской компании. В данном случае импорт услуг кол-центра или импорт бизнес-услуг американской компании.

Центры развлечений или туризм. Во многих случаях здесь требуется перемещение людей, то есть туристы из одной страны приезжают в другую, платят за услуги развлечения, ходят в театры и кинотеатры, и другие заведения, или же питаются и платят за посещение определенных туристических мест, то здесь идет импорт туризма из этой страны. В данном случае турист импортирует эти услуги в свою страну, а та страна, в которой они находятся, экспортирует данные виды услуг.

Если раньше страны развивались за счет промышленности и за счет индустрии. Например, если говорить о XIX в. – начале XX в., многие страны стали развитыми именно из-за того, что у них была развита индустрия промышленности, то есть они производили качественные товары, их экспортировали, происходила экспансия других рынков, и эти страны развивались. В данное время развитие страны идет за счет сектора услуг.

Если говорить о США, то 70 %, 50 % ВВП производится сектором услуг, а 75 % рабочих мест создается также за счет данного сектора, это рестораны, банки, образовательные учреждения, все это предоставляет 75 % рабочих мест. Также сформировались глобальные цепочки предоставления услуг, то есть услуга не предоставляется только в одной стране или в двух, иногда в предоставлении услуг могут участвовать несколько стран, например, кол-центр в Индии, программисты в какой-то другой стране, сама компания может находиться в Америке и так далее. То есть в производстве какой-то услуги могут принимать участие компании нескольких стран, и уже мы видим, что организовалась глобальная цепочка.

Также растет экспорт услуг. В 2014 году общемировой экспорт услуг составил 4,9 трлн долларов США.

На сегодняшний день в развивающихся странах Азии происходит очень быстрый рост экспорта товаров и услуг. Но когда касается роста услуг в слаборазвитых странах, в таких как Камбоджа и другие Африканские страны, экспорт услуг развивается быстрее, чем экспорт товаров, это происходит за счет услуг в сфере туризма. Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития 60–70 % бизнеса в странах-участниках связаны с сектором услуг. Также основными или потенциальными рынками для сбыта услуг США являются Япония, Европейский союз и Канада. Страны мира могут иметь конкурентные преимущества в предоставлении определенного вида услуг.



В книге приводится потенциал США в экспорте услуг. Здесь указываются некоторые сектора, например строительство и проектирование. Американские компании складываются или же участвуют в проектах по строительству нефтяных скважин, буровых скважин и других проектах. Также американские финансовые компании и страховые компании активно работают на международных рынках. То же самое можно сказать об юридических и бухгалтерских услугах. Основные 4 аудиторских компаний («BIG4») имеют происхождение из США, они предоставляют услуги по всему миру. Компьютерные и информационные услуги так же являются сектором, где у США имеется очень хороший экспортный потенциал.

Образовательные услуги. Мы все знаем об американских университетах и школах, то есть они предоставляют очень качественное образование. Так же бизнес и консалтинговые услуги, то есть в этих секторах Америка имеет конкурентное преимущество в сфере услуг.

Если говорить о развивающихся странах или же слаборазвитых странах, то в основном сектора услуг, в которых они имеют конкурентное преимущество – это туризм. Многие развивающиеся страны являются популярными местами для посещения туристов из разных стран, и поэтому именно этот сектор вносит очень большой вклад в развитие экономики развивающихся стран.

Так же как и в торговле товарами, при международной торговле услугами существуют определённые барьеры, особенно эти барьеры устанавливаются странами для защиты и безопасности, а также выделяются определенные стратегические сектора. Многие страны имеют запрет на иностранное присутствие в банковском секторе, в образовательном или же в секторе безопасности. Иногда вместо запрета используется ограничение доли, к примеру, 50 % и плюс 1 акция должна принадлежать местной компании, иностранная компания может владеть только максимум 49 %.

В некоторых случаях устанавливаются требования к квалификации для иностранных рабочих. Эти требования так же являются барьером для торговли услугами, наличие таких ограничений требует международного регулирования, и при создании ВТО в 1994 году было принято Генеральное соглашение по торговле услугами. Миссия ГАТС заключается в повышении производительности и либерализации международной торговли услугами.

Если говорить о прозрачности, то ВТО призывает страны излагать, документировать и предоставлять всем иностранным партнерам четкие стабильные правила и положения, которые касаются предоставления услуг в данной стране. Принцип либерализации относится к сокращению препятствий к торговле услугами, особенно когда это касается доступа к определенным секторам услуг в экономике, а также требованиям квалификации иностранных рабочих.

В либерализации услуг требуется снижение национальных требований, особенно когда это касается требования к физическим лицам. Во многих государствах в юридических, медицинских и образовательных специальностях требуется признание дипломов и сертификатов, чтобы специалист из другого государства мог работать в стране, ему необходимо нострифицировать диплом. Это создает препятствия для торговли услугами и привлечения иностранной рабочей силы.

Также существуют требования к компаниям и самой процедуре оказания услуг, и здесь опять же легализация услуг, больше направленная на снижение такого рода требований, а также их гармонизацию. ВТО обычно требует гармонизацию стандартов, а также других правил и нормативов, которые касаются торговли услугами.

Принцип Генерального соглашения по торговле услугами схож с принципами генерального соглашения по тарифам и торговле. Здесь стоит выделить два из них: во-первых, это режим наибольшего благоприятствования, но когда это касается услуг, мы говорим о транспарентности и признаний. То есть государства должны предоставлять информацию всем партнерам, должны быть транспарентным в тех возможностях оказания услуг в своей стране. Если страна предоставила возможность или же преференцию другой стране, то данная преференция должна быть распространена на всех членов ВТО.

Во-вторых, это принцип национального режима, и здесь должны устраняться препятствия для оказания услуг компаниями из других стран. А также эти компании или этим компаниям должны предоставляться равные условия, такие же как и местным, особенно это касается предоставления услуг.



Также ВТО имеет специальный комитет по услугам, и компании или страны могут воспользоваться механизмом разрешения споров, который существует для международной торговли. Надо признать, что международное регулирование в сфере услуг не так развито, как в сфере регулирования торговли товарами. Даже Генеральное соглашение по товарам было принято в 1947 году после образования ВТО. Но сама процедура согласования при вступлении в ВТО похожи. То есть страны-участники дают обязательства перед остальными членами ВТО о предоставлении доступа к сфере услуг. То есть обязательства предоставления транспарентности и стабильного регулирования, а также обязательства предоставления доступа и равных условий для иностранных компаний, осуществляющих деятельность в сфере услуг. При предоставлении такого рода обязательств страны пытаются сохранить определенные ограничения для защиты сектора услуг в своих странах.

Казахстан при вступлении в ВТО пыталась сохранить определенные изъятия или же ограничения. Например, Казахстан вправе требовать долю казахстанского содержания в услугах, включая работы и в найме квалифицированных кадров до 50 % при предоставлении права недропользования. В данном случае недропользователей мотивирует нанимать местный персонал и привлекать местные кадры. Также в течение 6 лет после вступления Республики Казахстан в ВТО при проведении конкурсов по закупке услуг недропользователей, организаторы этих конкурсов при определении победителя должны условно уменьшить на 20 % цену конкурсной заявки, но только для тех участников конкурса, юридических лиц или поставщика услуг, в которой как минимум 75 % квалифицированных кадров являются гражданами Республики Казахстан. Через такие ограничения страна пытается защитить свой рынок труда. Иностранные компании, которые хотят работать в Казахстане, мотивированы привлекать местные кадры для того, чтобы получить преимущества, которые даются местным компаниям или же успешно выигрывать тендеры недропользователей. Так как недропользователи являются основными покупателями в нашей республике. Государство пытается защитить свой рынок труда по разным причинам. Во-первых, это снижение уровня безработицы, требования ставятся иностранным компаниям для привлечения местного персонала. Также такого рода требования обеспечивает приток знаний, если иностранная компания нанимает квалифицированных специалистов только из своего государства или из других иностранных государств, то не происходит приток знаний из этой компании другим местным компаниям.

Если говорить об урегулировании, то существует квотирование иностранной рабочей силы. Для Казахстана перед вступлением в ВТО была квота на привлечение иностранной рабочей силы равная 0,7 % численности экономически активного населения республики. Но после вступления в ВТО данная квота отменяется для лиц, переводимых в рамках внутрикорпоративных переводов. Если иностранная компания с головного офиса переводит рабочего в филиал Казахстана, то здесь уже не распространяется квота.

Также в Республике применяется тест на экономическую целесообразность. Международная компания хочет привлечь персонал из другой страны, то этот тест подразумевает – действительно ли это необходимо? Есть ли в стране специалист с такой же квалификацией? И если есть, то преимущество, конечно, отдается местному специалисту. И в случае, если такого специалиста нет, компания может привлечь иностранного рабочего. После вступления в ВТО квота отменяется для лиц, переводимых в рамках внутрикорпоративных переводов. Это уже произойдет к 2020 году.

Во многих случаях ВТО предоставляет для развивающихся стран переходный период. Этот переходный период помогает местным компаниям, а также специалистам, адаптироваться под новые условия международного регулирования. Даже после вступления в ВТО, Казахстан оставил пятидесяти процентные ограничения на количество иностранных менеджеров и специалистов в рамках одной компании.

Перейдем к доступу на рынок услуг. Это характерно не только для Казахстана, но и для многих стран. Доступ к сфере безопасности, финансовому сектору, медицинскому или же к образовательному сектору обычно ограничивается многими странами. В данном случае при вступлении в ВТО, но с учетом переходного периода к 2021 году, иностранным компаниям будет разрешено учреждать на территории Казахстана прямые филиалы, особенно это



касается банков и страховых компаний. Но опять сохраняются определенные ограничения для минимального размера активов. Родительский банк, который хочет открыть свой филиал в Казахстане, должен иметь минимальный размер активов, равный 20 млрд долл. США. А страховая компания, имеющая желание открыть филиал, должна иметь активы, равные 5 млрд долл. США. Эти ограничения говорят о том, что только очень крупные международные банки или же страховые компании могут открыть филиалы в нашей стране.

Также имеются требования к минимальному размеру депозита, который вправе принимать филиалы международных банков. Он равен 120 000 долларов США. Можно говорить о том, что основная масса населения всё-таки будет пользоваться услугами местных банков, и депозиты этих местных банков будут доступны, а 120 000 долларов США – это своего рода ограничения по тому, насколько могут входить иностранные банки на рынок, особенно на розничный рынок Казахстана.

Вступление в ВТО так же повлияло на рынок телекоммуникационных услуг, и было снято ограничение, равное 99 %, на иностранное участие в отношении компаний, оказывающих услуги международной и междугородной связи. Это затронет такие компании, как «Казахтелеком» и другие, которые оказывают такого рода услуги.

Конечно же, и вступление в ВТО, и либерализация торговли имеют разное влияние. Плюсом является то, что потребители получают выбор, а также им предоставляются более качественные услуги. Если говорить о банковском секторе или о других секторах, всегда потребителю лучше иметь доступ к более высокому качеству услуг по низкой цене, но что касается местной компании, то в новых условиях конкуренции некоторые из них могут и не выжить. Но наличие переходного периода в 3–5 лет или 6 лет дает этим компаниям достаточно времени для адаптации к этим новым конкурентным условиям. И многим из них придется привлекать инвестиции, усовершенствовать оказание услуг для того, чтобы конкурировать на равных с иностранными компаниями, которые могут войти уже после окончания данных переходных периодов.

На международном и национальном уровне пытаются регулировать не только вопросы доступа к рынкам или же передвижение рабочей силы, но также имеется тенденция к регулированию оказания услуг через интернет. Такие услуги, бизнес транзакции растут. Сейчас можно получить диплом или сертификат вуза онлайн. Также можно заказать IT услуги через фрилансеров и многие другие. С ростом такого рода бизнес транзакций, также растет и их регулирование.

Одним из примеров служит директива Европейского Союза о дистанционных контрактах. Эта попытка регулировать такого рода транзакции оказания услуг через интернет на региональном уровне.