

УДК 339.5(540)

DOI: 10.31249/kgt/2023.01.08

А есть ли выгоды? Результаты торговых соглашений с Индией для стран-партнеров в части торговли услугами

Екатерина Владимировна ВАСИЛЬЕВА

аспирант НИУ ВШЭ, консультант отдела системных условий секторального сотрудничества Департамента торговой политики

Евразийская экономическая комиссия

Смоленский бульвар, д. 3/5, стр. 1, г. Москва, Российская Федерация, 119002

E-mail: 95VKate@gmail.com

ORCID: 0009-0009-1643-5571

ЦИТИРОВАНИЕ: Васильева Е.В. А есть ли выгоды? Результаты торговых соглашений с Индией для стран-партнеров в части торговли услугами // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2023. Т. 16. № 1. С. 147–169.

DOI: 10.31249/kgt/2023.01.08

Статья поступила в редакцию 23.08.2022.

Исправленный текст представлен 13.11.2022.

АННОТАЦИЯ. Индия, являясь одним из крупнейших мировых экспортеров услуг, также имеет и значительный по размерам внутренний рынок их потребления как со стороны домохозяйств, так и со стороны компаний, что ожидаемо привлекает иностранных поставщиков услуг и инвесторов. Чтобы обеспечить своим национальным услугам (поставщикам услуг) преференциальные условия доступа на крупный рынок Индии, многие страны проявляют существенный интерес к заключению с ней всеобъемлющих торговых соглашений. В данной работе проанализированы выгоды, получаемые странами-партнерами от заключения торговых соглашений с Индией, охватывающих торговлю услугами. Рассмотрены

выгоды от соглашений по двум направлениям: в части наращивания доли присутствия национальных поставщиков услуг стран-партнеров на индийском рынке, а также по факту ощутимого улучшения условий доступа на индийский рынок. Для оценки выгод в части улучшения условий доступа на рынок выполнено сравнение условий доступа, зафиксированных Индией в рамках многосторонней торговой системы и для стран-партнеров как в разрезе отдельных соглашений, так и в секторальном разрезе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: торговля услугами, выгоды от торговых соглашений, торговые соглашения Индии, рынок услуг Индии, услуги в торговых

соглашениях, перечни специфических обязательств.

Введение

Среди развивающихся быстрыми темпами стран Индия отличается экономикой, в которой значимую роль играет сектор услуг. Если многие страны азиатского региона для наращивания своих экономик выбрали путь экспорта трудоемких товаров, Индия по большей части сосредоточилась на услугах [De, 2013; Roy, 2019].

Индия обладает масштабным потребительским рынком, который является шестым в мире по объему потребления (1,9 трлн долларов США в 2021 г.). Внутреннее потребление составляет около 60% ВВП страны¹. Кроме того, по оценкам Всемирного экономического форума, к 2030 г. потребительский рынок Индии займет третье место в мире с показателем 6 трлн долларов США [World Economic Forum, 2019]. Отдельно стоит отметить, что на потребление услуг приходится 52% от общего объема расходов домохозяйств на внутреннем рынке².

Такой перспективный по объему потребления услуг национальный рынок ожидаемо привлекает иностранных поставщиков услуг и инвесторов. По данным за 2021 г., Индия занимает десятое место в мире и третье среди развивающихся стран (после Китая и Сингапура) по объему импорта услуг из третьих стран – 196 млрд долларов США (около 3,5% от общемирового импорта услуг)³.

Услуги также являются сектором экономики, на который приходится наибольший объем прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) в экономику Индии – около 18% общего объема ПИИ в экономику страны⁴.

Чтобы обеспечить своим национальным услугам (поставщикам услуг) преференциальные условия доступа на крупный рынок Индии, многие страны проявляют существенный интерес к заключению с ней торговых соглашений. На данный момент Индия обладает достаточно обширной сетью заключенных соглашений о свободной торговле, охватывающих разделы по торговле услугами и инвестициями. Изучение опыта Индии по заключению соглашений о свободной торговле представляется актуальным в части выявления выгод, получаемых странами-партнерами Индии по таким соглашениям. Несмотря на динамичность развития национального сектора услуг, политика по отношению к иностранным поставщикам зачастую может носить достаточно протекционистский характер, что не позволит партнерам получить значимые выгоды от заключаемых соглашений.

Особую актуальность исследованию также придает прорабатываемая уже более 5 лет инициатива по заключению соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Индией⁵. И хотя торговля услугами отнесена к национальной компетенции государств – членов Евразийского экономического союза, а значит,

1 World Bank. Households and NPISHs Final consumption expenditure. – 2022. – URL: https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PRVT.CD?most_recent_value_desc=true&year_high_desc=true (дата обращения: 05.09.2022).

2 Ministry of Statistics and Programme Implementation. National Accounts Statistics 2020. – 2020. – URL: <https://www.mospi.gov.in/web/mospi/reports-publications/-/reports/view/templateFive/901?q=RPCAT> (дата обращения: 06.09.2022).

3 International Trade Centre. Trade Map. – 2021. – URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 07.07.2022).

4 Reserve Bank of India. Handbook of Statistics on Indian Economy. – 2020. – URL: <https://www.rbi.org.in/Scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook%20of%20Statistics%20on%20Indian%20Economy> (дата обращения: 20.04.2022).

5 В июне 2017 г. было подписано совместное заявление о начале переговоров по заключению Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Республикой Индия.

каждое государство-член принимает самостоятельно решение о целесообразности заключения двустороннего соглашения по торговле услугами с Индией, анализ выгод, полученных предыдущими партнерами по соглашениям Индии в части услуг, будет достаточно своевременным.

Целью данного исследования является оценка выгод для стран-партнеров от торговых соглашений, заключенных Индией, в части торговли услугами. Выгоды при этом будут рассмотрены с двух взаимосвязанных точек зрения: по объему наращивания экспорта услуг страны-партнера на национальный рынок Индии и по улучшению условий доступа на индийский рынок для услуг (поставщиков услуг) партнера по соглашению.

Торговля Индии со странами-партнерами услугами по соглашениям о свободной торговле

Для оценки результатов и выгод, полученных партнерами от заключения Соглашения о свободной торговле, показательным может быть анализ изменений в объемах и структуре торговли услугами за некоторое время до и через некоторое время после заключения такого Соглашения. По состоянию на июнь 2022 г. Индия является стороной восьми торговых соглашений, которые включают обязательства по торговле услугами⁶.

Трансграничные сделки по предоставлению услуг гораздо сложнее отследить, чем движение материальных товаров через границу; статистические данные по торговле услугами, особенно

на двусторонней основе, достаточно сложно найти. По информации ВТО, данные двусторонней торговли доступны по менее чем 70% мировой торговли услугами⁷.

Резервный банк Индии не публикует в открытом доступе статистику двусторонней торговли услугами со странами-партнерами.

А так как речь в данном исследовании идет об оценке изменений именно в двусторонних потоках, для статистического анализа объемов торговли услугами использована база данных, разработанная ВТО совместно с Организацией экономического сотрудничества и развития, в которой используются как официальные статистические данные национальных органов стран, так и эконометрические оценки недостающих данных. В настоящее время база данных содержит данные за 2005–2019 гг.

Данный временной интервал, с одной стороны, не дает возможности проанализировать последствия пандемии коронавирусной инфекции, которая привела к масштабным сдвигам в мировых торговых цепочках, для национального рынка услуг Индии; с другой стороны, принимая во внимание то, что фокусом исследования является влияние заключения торговых соглашений (а ряд соглашений Индии, включающих в свой охват торговлю услугами, заключен задолго до пандемии), интервал наблюдений, содержащийся в базе данных, можно считать достаточным.

Для проведения анализа влияния соглашений была рассмотрена статистика изменения экспорта услуг партнеров Индии за 5 лет до и в течение 5 лет после вступления в силу соглашений

6 World Trade Organization. Regional Trade Agreements Database. – 2022. – URL: <https://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMember-Result.aspx?membercode=356> (дата обращения: 25.06.2022).

7 World Trade Organization. WTO, OECD launch dataset on bilateral trade in services. – 2021. – URL: https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/stat_13jan21_e.htm (дата обращения: 23.06.2022).

Таблица 1. Изменение объемов экспорта услуг Южной Кореи на рынок Индии до и после вступления в силу Соглашения

Table 1. Changes in the exports of services from South Korea to the Indian market before and after the entry into force of the agreement

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт услуг из Южной Кореи в Индию, млрд долларов США	0,8	0,9	1,2	1,7	1,4	1,7	1,9	2,1	2	2,3	2,1
Рост экспорта услуг из Южной Кореи в Индию, %		19,9	31,4	40,3	-15,9	22,4	9,2	11,1	-2,2	11,9	-9,2
Доля Индии в общем экспорте услуг Южной Кореи в мир, %	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2,1	2,1	2	2	2	2,1
Доля Южной Кореи в общем импорте услуг Индии из мира, %	2,0	2,0	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1

Источник: составлено автором на основе WTO. WTO Stats. – URL: <https://stats.wto.org> (дата обращения: 03.07.2022).

о свободной торговле, включающих обязательства по торговле услугами.

Так, в связи с ограниченностью представленных данных временным промежутком с 2005 по 2019 г., изменения в объемах экспорта услуг были проанализированы для следующих соглашений: Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между Индией и Южной Кореей (вступило в силу в январе 2010 г.) (далее – Соглашение Индия – Южная Корея), Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между Индией и Малайзией (вступило в силу в июле 2011 г.) (далее – Соглашение Индия – Малайзия), Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между Индией и Японией (вступило в силу в августе 2011 г.) (далее – Соглашение Индия – Япония) и Соглашение о свободной торговле между Индией и Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (в части торговли услугами вступило в силу с июля 2015 г.) (далее – Соглашение Индия – АСЕАН).

Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между

Индией и Сингапуром вступило в силу в 2005 г., что не позволяет проследить тенденцию изменения объемов торговли услугами между партнерами до подписания Соглашения. Последние же три соглашения о свободной торговле Индии с Маврикием, ОАЭ и Австралией подписаны совсем недавно – в 2021 и 2022 гг., что также пока не дает возможности сделать какие-либо выводы об их влиянии на торговлю услугами между сторонами.

Из таблицы 1 видно, что экспорт услуг Южной Кореи на индийский рынок в год вступления в силу Соглашения Индия – Южная Корея вырос на 22%, или 300 млн долларов США в стоимостном эквиваленте. В последующие несколько лет рост не носил значимого характера. Если рассматривать изменения в страновой структуре экспорта услуг Южной Кореи в мир, то можно сказать, что доля экспорта в Индию не показала существенных изменений. После вступления в силу Соглашения на Индию стабильно приходилось 2-2,1% от общего объема экспорта услуг Южной Кореи в мир (до вступления в силу Соглашения

Таблица 2. Изменение объемов экспорта услуг Малайзии на рынок Индии до и после вступления в силу Соглашения

Table 2. Changes in the exports of services from Malaysia to the Indian market before and after the entry into force of the agreement

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт услуг из Малайзии в Индию, млрд долларов США	0,6	0,9	0,9	0,8	1	1,1	1,1	1,2	1,1	1	1,1
Рост экспорта услуг из Малайзии в Индию, %		39,1	4,7	-7,9	25	8,2	3	5,2	-4,4	-8,7	9,2
Доля Индии в общем экспорте услуг Малайзии в мир, %	2,9	2,93	2,9	2,9	2,96	2,86	2,82	2,86	2,73	3	3,22
Доля Малайзии в общем импорте услуг Индии из мира, %	0,67	0,66	0,67	0,60	0,62	0,66	0,69	0,67	0,73	0,69	0,67

Источник: составлено автором на основе WTO. WTO Stats. – URL: <https://stats.wto.org> (дата обращения: 03.07.2022).

Таблица 3. Изменение объемов экспорта услуг Японии на рынок Индии до и после вступления в силу Соглашения

Table 3. Changes in the exports of services from Japan to the Indian market before and after the entry into force of the agreement

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт услуг из Японии в Индию, млрд долларов США	1,3	1,5	1,7	1,5	1,6	1,7	1,7	1,7	2	2	2,2
Рост экспорта услуг из Японии в Индию, %		10,6	15,8	-13	10,6	3,8	-2,4	-0,7	21,2	0	11,5
Доля Индии в общем экспорте услуг Японии в мир, %	1,22	1,22	1,21	1,23	1,22	1,21	1,21	1,22	1,22	1,23	1,27
Доля Японии в общем импорте услуг Индии из мира, %	2,93	2,86	2,84	2,86	2,87	2,95	3,00	2,84	2,80	2,83	2,92

Источник: составлено автором на основе WTO. WTO Stats. – URL: <https://stats.wto.org> (дата обращения: 03.07.2022).

показатель составлял от 1,5 до 1,9%). Также незаметно заключение Соглашения прошло и в части структуры потребления иностранных услуг на национальном рынке Индии; доля Южной Кореи в общем объеме импортируемых из мира Индией услуг стабильно составляла около 2% на протяжении всего периода наблюдения.

Таблицы 2 и 3 не свидетельствуют и о значимых успехах Малайзии и Японии на национальном рынке услуг Индии вследствие заключения торговых соглашений. Экспорт услуг Малайзии в Индию в год вступления в силу Соглашения вырос на 8%, при этом доля Индии в общем экспорте услуг Малайзии начала сокращаться. Экспорт услуг Японии

Таблица 4. Изменение объемов экспорта услуг из стран АСЕАН на рынок Индии до и после вступления в силу Соглашения

Table 4. Changes in the exports of services from ASEAN member states to the Indian market before and after the entry into force of the agreement

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт услуг из стран АСЕАН в Индию, млрд долларов США	5,5	6,3	6,7	7,3	6,8	7,7	8,2	9,3	9,1	10,8
Рост экспорта услуг из стран АСЕАН в Индию, %		14,8	6,3	9,6	-7,3	12,4	6,6	13,6	-2,2	19
Доля Индии в общем экспорте услуг стран АСЕАН в мир, %	2,6	2,5	2,4	2,4	2,2	2,4	2,4	2,5	2,1	2,5
Доля стран АСЕАН в общем импорте услуг Индии из мира, %	4,8	5,1	5,2	5,8	5,3	6	6,1	6	5,2	6

Источник: составлено автором на основе WTO. WTO Stats. – URL: <https://stats.wto.org> (дата обращения: 03.07.2022).

в Индию в год вступления в силу Соглашения вырос на 3,8%, а последующие 2 года изменения объема и вовсе демонстрировали отрицательные значения. Доля Индии в общем экспорте услуг Японии в мир осталась неизменной после вступления в силу Соглашения – на уровне 1,2%. На рынке импортируемых Индией иностранных услуг Японии также не удалось достичь существенно-го увеличения своей доли.

Относительно Соглашения с АСЕАН отметим, что в год вступления в силу Соглашения в части услуг экспорт услуг стран АСЕАН в Индию вырос на 12%, или чуть менее чем на 1 млрд долларов США; доля услуг стран АСЕАН на рынке Индии в этот год также возросла с 5,3 до 6% всех импортируемых услуг (таблица 4). Однако стоит отметить, что тенденция роста объема экспорта услуг стран АСЕАН в Индию началась еще с 2010 г., когда вступило в силу Соглашение между АСЕАН и Индией в части торговли товарами. Данная закономерность является логичной, так как многие виды услуг (транспортные услуги в части грузоперевозок, финансовые услуги, услуги страхования грузов, услуги по исследованию рынка, реклама и др.) можно

рассматривать в качестве сопроводительных к торговле товарами.

Таким образом, хотя рассмотренные статистические данные демонстрируют некоторые положительные тенденции в торговле стран – партнеров по соглашениям с Индией, о получении существенных стабильных выгод в части наращивания экспорта услуг или доли присутствия на национальном рынке Индии вследствие заключения Соглашения говорить сложно. Учитывая, что одной из целей заключения соглашений о свободной торговле является упрощение условий (либерализация) торговли с партнером, которое должно привести к наращиванию объемов экспорта национальных поставщиков на рынок третьей страны, целесообразность заключения соглашений, не показавших существенных результатов по данному параметру, может оказаться под вопросом.

Среди причин отсутствия ощути-мо крупного прироста в торговле может быть, например, то, что партнеры по соглашениям Индии изначально не специализируются на экспорте услуг (отдельных видов услуг, на которые есть спрос на рынке услуг Индии) или их услуги являются недостаточно кон-

курентоспособными на национальном рынке Индии. Однако если для Малайзии и некоторых других стран АСЕАН такое предположение еще может оказаться верным, то для Японии, которая в 2011 г. (год вступления в силу Соглашения) по объему экспорта своих услуг в мир опережала саму Индию, оно вряд ли является релевантным.

Другой причиной может являться недостаточная степень либерализации условий доступа на рынок услуг для поставщиков партнеров по Соглашению, а также наличие скрытых ограничений в торговле (требований по найму местной рабочей силы, сложных процедур открытия банковских счетов или признания квалификаций зарубежных специалистов, предоставление субсидий, льгот для собственных поставщиков услуг, работающих на национальном рынке и др.).

Уровень доступа к рынку услуг Индии, закрепленный в соглашениях о свободной торговле

Чтобы определить степень либерализации доступа к национальному рынку Индии, необходимо провести анализ обязательств Индии, принятых в рамках многосторонней торговой системы (в перечне специфических обязательств к Генеральному соглашению по торговле услугами (далее – ГАТС)) и соглашений о свободной торговле, в части торговли услугами.

Перечни специфических обязательств по торговле услугами большинства членов ВТО были зафиксированы еще в конце прошлого века. На практике же с учетом существенной активизации

трансграничной торговли услугами и общемирового тренда к либерализации торговли за это время внутреннее регулирование, которое и служит основой доступа для иностранной услуги (поставщика услуги) на национальный рынок, могло существенно смягчиться. Ограничения, зафиксированные в перечнях специфических обязательств членов ВТО, в основном служат некоторыми предельными ориентирами, обеспечивающими неухудшение доступа иностранных услуг (поставщиков услуг), а также определенную долю транспарентности.

Индия является членом ВТО с 1995 г. Перечни специфических обязательств Индии к ГАТС датированы 1994 г. (с изменениями (в части перемещения физических лиц в 1995 г., телекоммуникационных услуг – в 1997 г. и финансовых услуг – в 1998 г.), связанными с дополнительными протоколами к ГАТС)⁸.

Обязательства, принятые Индией в части торговли услугами, нельзя назвать существенными. В рамках своего перечня специфических обязательств Индия взяла на себя обязательства только в 6 из 11 укрупненных секторов услуг по Классификатору услуг ГАТС. Никакие обязательства по таким укрупненным секторам, как дистрибьютерские услуги, услуги в области образования, услуги, связанные с защитой окружающей среды, услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий, а также транспортные услуги, не взяты, соответственно, никаких гарантий по доступу в данные сектора иностранных услуг (поставщиков услуг) не предоставляется. При этом в большинстве подсекторов услуг, которые зафиксиро-

8 World Trade Organization. India-Schedule of Specific Commitments. GATS/SC/42, GATS/SC/42/Suppl.1, GATS/SC/42/Suppl.2, GATS/SC/42/Suppl.3, GATS/SC/42/Suppl.4. – URL: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_5006.aspx?Query=\(@Symbol=%20gats/sc/*\)%20and%20\(\(%20@Title=%20india%20\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20india\)\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_5006.aspx?Query=(@Symbol=%20gats/sc/*)%20and%20((%20@Title=%20india%20)%20or%20(@CountryConcerned=%20india))&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#) (дата обращения: 25.04.2022).

рованы в перечне, при трансграничной поставке и потреблении за рубежом (1-й и 2-й способы поставки) обязательства не приняты, а для коммерческого присутствия зафиксированы существенные ограничения по максимальному объему иностранного участия в капитале компаний (по большинству подсекторов – не более 51%).

В рамках исследования проанализированы семь из восьми заключенных Индией торговых соглашений, включающих режимные положения по торговле услугами⁹:

1. Соглашение Индия – Южная Корея.
2. Соглашение Индия – Япония.
3. Соглашение Индия – Малайзия.
4. Соглашение Индия – АСЕАН.

Интересной деталью данного Соглашения является то, что Индия сформировала три отдельных перечня специфических обязательств в торговле услугами (в соответствии со статьей 21 Соглашения): единый перечень для восьми стран АСЕАН (Брунея, Камбоджи, Лаоса, Малайзии, Мьянмы, Сингапура, Таиланда и Вьетнама) (далее – Индия – АСЕАН-8) и по отдельному перечню обязательств для Индонезии (далее – Индия – Индонезия) и Филиппин (далее – Индия – Филиппины).

5. Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве и парт-

нерстве между Индией и Маврикием, вступившее в силу в апреле 2021 г. (далее – Соглашение Индия – Маврикий).

6. Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между Индией и Объединенными Арабскими Эмиратами, вступившее в силу в мае 2022 г. (далее – Соглашение Индия – ОАЭ).

7. Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве между Индией и Австралией, подписанное в апреле 2022 г. (далее – Соглашение Индия – Австралия).

При первом ознакомлении с торговыми соглашениями Индии, охватывающими торговлю услугами, можно отметить следующие особенности: Индия всегда фиксирует свои специфические обязательства в торговле услугами в позитивном формате¹⁰. Позитивный формат перечней используется Индией даже в последнем Соглашении с Австралией, которая для своего перечня обязательств использовала негативный формат. По общей практике стороны одного соглашения придерживаются одинакового формата перечней специфических обязательств. Однако в статье 8.11 («Переходный период») Соглашения Индия – Австралия зафиксировано, что Индия должна предоставить перечень обязательств, сформированный в негативном форма-

9 Agreement on Trade in Services under the Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation between the Republic of India and the Association of Southeast Asian Nations. – URL: https://commerce.gov.in/wp-content/uploads/2020/12/MOC_636040205325835433_ServicesAgreement.pdf; Australia-India Comprehensive Economic Cooperation Agreement. – URL: <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/negotiations/aifta/australia-india-ecta-official-text>; Comprehensive Economic Cooperation and Partnership Agreement (CECPA) between the Republic of Mauritius and the Republic of India. – URL: <https://www.mauritiustrade.mu/ressources/pdf/cecpa-trade-agreement.pdf>; Comprehensive Economic Partnership Agreement between India and Korea. – URL: <https://commerce.gov.in/wp-content/uploads/2020/05/INDIA-KOREA-CEPA-2009.pdf>; Comprehensive Economic Partnership Agreement between Japan and the Republic of India. – URL: <https://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/india/epa201102/index.html>; Comprehensive Economic Partnership Agreement between the Government of the Republic of India and the Government of the UAE// https://www.moec.gov.ae/documents/20121/1347101/Final+Agreement_UAE+India+CEPA.pdf; Malaysia-India Comprehensive Economic Cooperation Agreement. – URL: <https://fta.miti.gov.my/index.php/pages/view/malaysia-india?mid=44> (дата обращения для всех указанных документов: 30.05.2022).

10 Позитивный формат закрепления обязательств по торговле услугами предполагает, что перечни специфических обязательств формируются по аналогии с перечнями специфических обязательств членов ВТО, где фиксируются ограничения в отдельных секторах по отдельным способам поставки, при этом никакие гарантии доступа на рынок и национального режима в секторах, не включенных в перечень, не предоставляются.

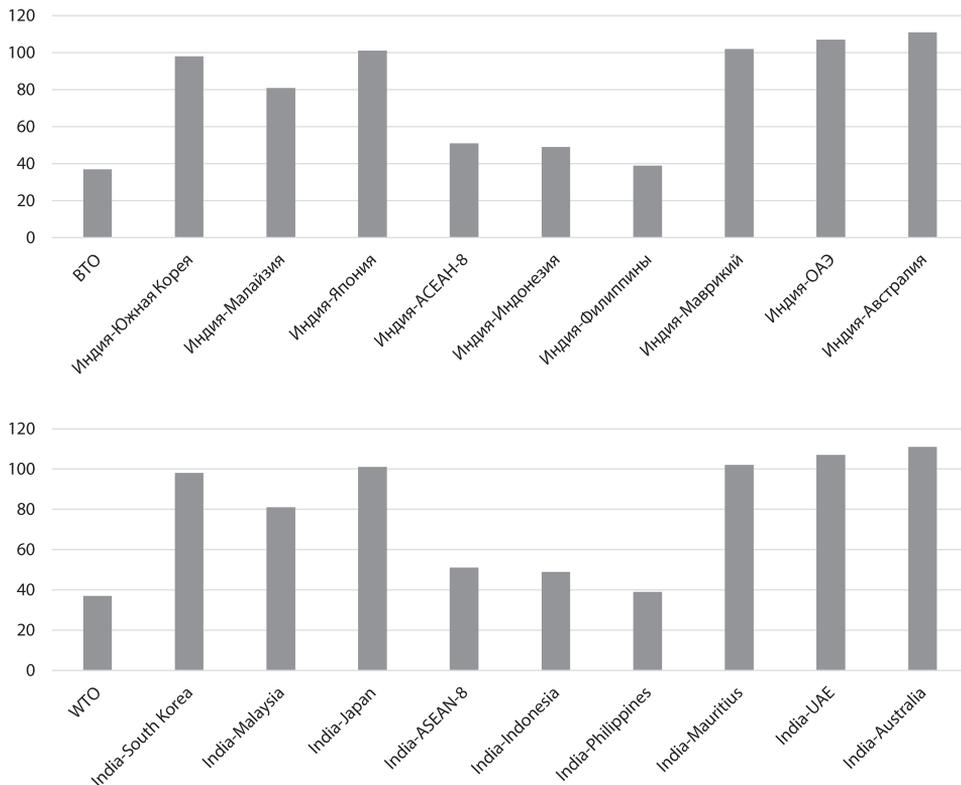


Рисунок 1. Количество подсекторов, по которым приняты обязательства в перечнях специфических обязательств Индии в ВТО и торговых соглашениях

Figure 1. Number of subsectors for which India made commitments in the schedules of commitments in the WTO and its trade agreements

Источник: составлено автором на основе перечней специфических обязательств Индии и Классификатора услуг ГАТС.

те, на рассмотрение Австралии не позднее чем через 5 лет с даты вступления в силу Соглашения.

Предварительно использование позитивного формата перечней может указывать на менее либеральный подход, чем при использовании негативного формата. Однако полноценные выводы о достигнутой степени либерализации можно будет сделать только после проведения содержательного анализа принятых в перечнях обязательств.

Учитывая то, что все перечни специфических обязательств по торговле

услугами Индии сформированы в позитивном формате, важным является количество подсекторов, зафиксированных в таких перечнях, так как гарантии по режиму доступа предоставляются страной только в данных подсекторах. Соответственно, чем больше количество подсекторов, по которым в перечне зафиксированы какие-либо обязательства, тем в большую часть экономики будут иметь гарантии по доступу услуги (поставщики услуг) страны-партнера по Соглашению.

Как видно из рисунка 1, наименьшее количество подсекторов зафиксирована

но Индией в перечнях специфических обязательств к ГАТС (37 из 155 подсекторов Классификатора ГАТС). Количество подсекторов в перечнях специфических обязательств, сформированных Индией для 8 стран АСЕАН, Индонезии и Филиппин, лишь немногим превышает количество подсекторов в перечне к ГАТС. При этом в соглашениях с Южной Кореей, Малайзией и Японией, заключенных раньше Соглашения с АСЕАН, охват секторов существенно больше.

Дальнейшее расширение охвата подсекторов прослеживается в последних двух торговых соглашениях Индии с ОАЭ и Австралией, где условия доступа зафиксированы более чем в 100 подсекторах услуг. В частности, в сравнении с уровнем доступа в перечне специфических обязательств Индии к ГАТС в последних соглашениях Индии 1) увеличено количество подсекторов деловых и строительных услуг, в которые зафиксированы условия доступа, 2) предоставлен доступ в подсектора дистрибьюторских услуг, услуг в области образования, услуг, связанных с защитой окружающей среды, услуг по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий, транспортных услуг (преимущественно в сфере морского транспорта).

Стоит отметить, однако, что охват подсекторов в соглашениях 2010–2011 гг. (с Южной Кореей и Японией) не так уж существенно отличается от охвата в соглашениях, заключенных спустя 10 лет (в 2021–2022 гг.).

Чтобы говорить о степени либерализации в торговле услугами, необходимо провести сравнение конкретных обязательств, взятых в том или ином подсекторе, по тому или иному способу поставки. Такой анализ выполнен для трансграничной поставки (1-й способ поставки), потребления услуг за рубежом (2-й способ постав-

ки) и коммерческого присутствия (3-й способ поставки). Для перемещения физических лиц (4-й способ поставки) обязательства по категориям допускаемых лиц фиксируются в горизонтальной части перечней или в отдельных приложениях к соглашениям; в перечнях специфических обязательств по 4-му способу поставки, как правило, фиксируется, что обязательства не приняты.

Так как количество подсекторов, в которые предоставлен доступ, существенно различается в анализируемых перечнях, для проведения сравнения уровня предоставленного доступа рассматривается доля тех или иных условий доступа по каждому способу поставки в общем количестве подсекторов, зафиксированных в каждом отдельном Соглашении.

Основными категориями сравнения условий доступа являются следующие:

1. Без ограничений. Предусмотрено полное отсутствие каких-либо барьеров по доступу услуг (поставщиков услуг) страны-партнера по Соглашению в данный подсектор услуг.

2. Ограничения. Предусмотрено наличие некоторых ограничений по доступу на рынок для услуг (поставщиков услуг) страны-партнера, что может снизить выгодность входа и ведения деятельности на рынке. Однако фиксация в перечне конкретных ограничений обеспечивает определенную долю транспарентности и обязательство по неухудшению доступа.

3. Обязательства не приняты. Предусмотрено отсутствие каких-либо гарантий по недискриминационным условиям доступа услуг (поставщиков услуг) страны-партнера по Соглашению в данный подсектор услуг.

Для начала рассмотрим, как изменялись условия доступа на рынок услуг Индии для партнеров при трансграничной поставке (1-й способ постав-

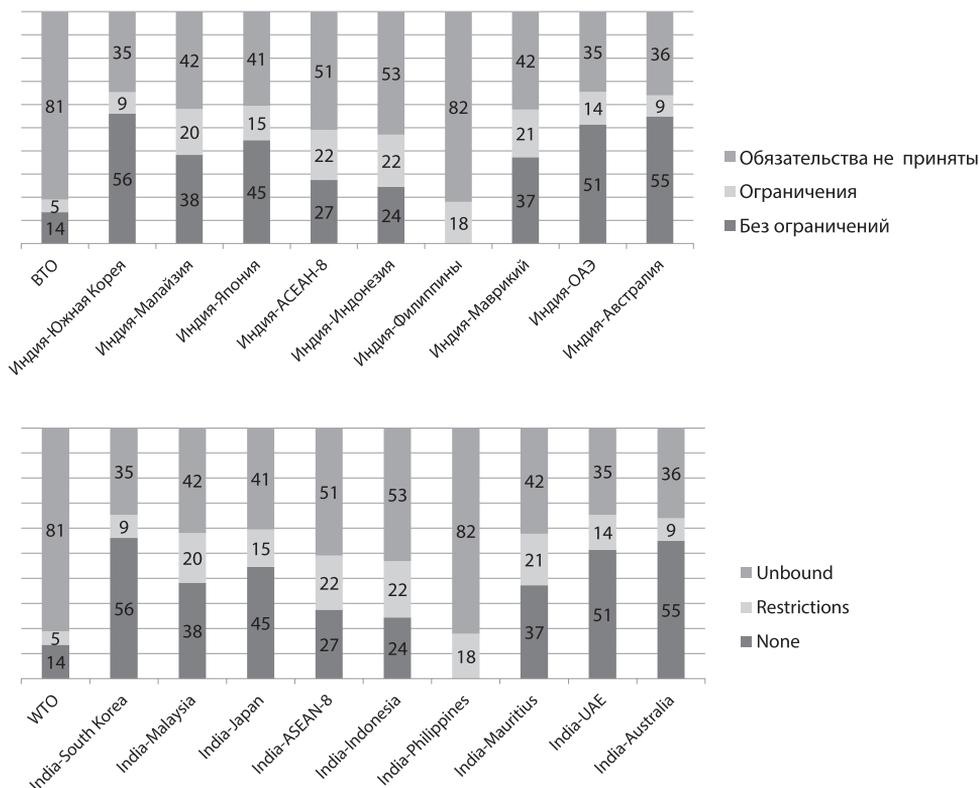


Рисунок 2. Режим, зафиксированный по 1-му способу поставки в ВТО и торговых соглашениях Индии, % от общего количества подсекторов, по которым предоставлен доступ в каждом соглашении

Figure 2. Commitments of India for Mode 1 in the WTO and trade agreements, percent of number of subsectors for which India made commitments in the agreement

Источник: составлено автором на основе перечней специфических обязательств Индии.

ки), предполагающей предоставление своих услуг иностранными поставщиками, находящимися за пределами Индии, физическим и юридическим лицам, находящимся в Индии. Как видно на рисунке 2, условия доступа на рынок Индии при данном способе поставки были существенно либерализованы с момента присоединения Индии к ВТО. Если в перечнях специфических обязательств Индии к ГАТС по более чем 80% зафиксированных подсекторов услуг условия доступа никак не были урегулированы (то есть, по сути, Ин-

дия могла применять любые дискриминирующие условия доступа иностранных поставщиков при трансграничной поставке), то в последующих торговых соглашениях Индии с Южной Кореей, ОАЭ и Австралией доля таких подсекторов с неурегулированными условиями доступа сократилась до 35–36%. Основную их часть составляют подсектора, где трансграничная поставка физически невозможна (складские услуги в портах, услуги по обработке морских грузов и другие виды вспомогательных услуг морского транспорта), и стратеги-

чески важные сектора для экономики Индии (телекоммуникационные услуги, страхование, большая часть банковских услуг).

Также стоит отметить, что существенно увеличилась доля подсекторов, доступ к которым для иностранных услуг (поставщиков услуг) предоставлен без ограничений. Для торговых соглашений с Южной Кореей, ОАЭ и Австралией доля таких подсекторов превышает 50%. Данная тенденция предположительно объясняется растущей значимостью трансграничного импорта деловых услуг для аутсорсинга бизнес-процессов индийского производственного сектора. Именно на подсектора деловых услуг приходится основной прирост свободного доступа на рынок услуг Индии, тогда как такие крупные сектора, как банковский и страховой, продолжают сохранять значительную неопределенность в условиях доступа для иностранных поставщиков. Интересным фактом также является то, что Соглашение с Южной Кореей, хотя и охватывало чуть меньшее количество секторов услуг, чем последние два соглашения Индии, не уступало им по степени либерализации доступа услуг на индийский рынок, тогда как было заключено более чем 10 годами ранее.

Потребление за рубежом (2-й способ поставки) предполагает ситуацию, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу, находясь на территории другой страны. В рамках перечней специфических обязательств Индии в ВТО практически во всех подсекторах услуг никакие обязательства по 2-му способу поставки не приняты. В последующих торговых соглашениях, начиная с Соглашения с Южной Кореей, в большую часть подсекторов (более 60% подсекторов для всех рассматриваемых перечней обязательств, кроме перечня для Филиппин)

доступ для потребления за рубежом предоставлен без ограничений.

Обязательства по потреблению за рубежом не принимаются в подсекторах страховых и банковских услуг, некоторых видов дистрибьютерских услуг. Стоит отметить, однако, что в части страховых и банковских услуг практика непринятия обязательств является достаточно распространенной, что связано как с экономическими интересами (с точки зрения поддержки национальных страховщиков и поставщиков банковских услуг), так и с интересами национальной безопасности и социальных гарантий. Тенденция достаточно высокой степени совпадения уровня доступа, закрепленного в соглашениях 2010-2011 гг. и последних соглашениях Индии, также сохраняется и для данного способа поставки.

Коммерческое присутствие (3-й способ поставки) зачастую является наиболее востребованным для поставщиков услуг способом поставки для выхода на зарубежные рынки. При данном способе поставки компания, поставщик услуги, открывает представительство, дочернюю компанию или филиал, через которые предоставляет услугу потребителю другой страны. Так как коммерческое присутствие предусматривает непосредственное нахождение и ведение деятельности иностранной компании на национальном рынке и в рамках национального правового поля, зачастую наибольшее количество ограничений в перечнях специфических обязательств стран сосредоточено именно на данном способе поставки. Для более детального анализа природы ограничений, зафиксированных для 3-го способа поставки, помимо предыдущих категорий сравнения были выделены следующие:

1. Ограничения на иностранное участие в капитале компании. В международной практике данный

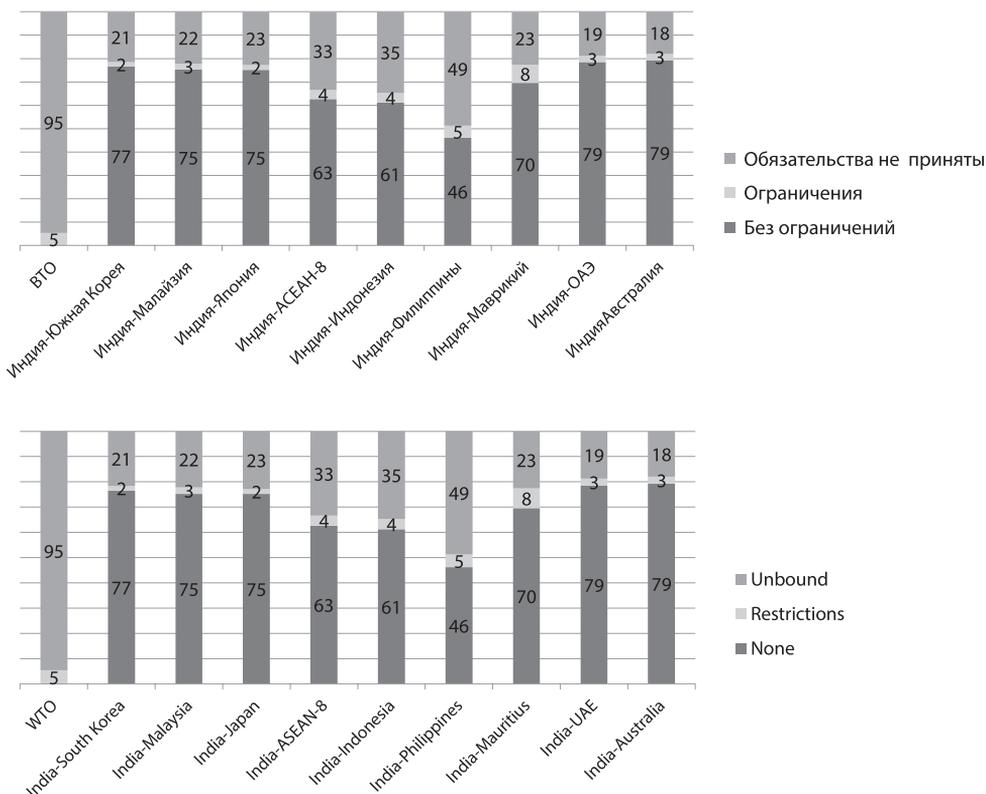


Рисунок 3. Режим, зафиксированный по 2-му способу поставки в WTO и торговых соглашениях Индии, % от общего количества подсекторов, по которым предоставлен доступ в каждом соглашении

Figure 3. Commitments of India for Mode 2 in the WTO and trade agreements, percent of number of subsectors for which India made commitments in the agreement

Источник: составлено автором на основе перечней специфических обязательств Индии.

вид ограничений является наиболее распространенным для 3-го способа поставки, так как предполагает ограничения на долю вложений иностранных инвесторов в капитал компании на территории принимающей страны. Такое ограничение может существенно лимитировать свободу деятельности для иностранной компании, а также вынуждает ее искать дополнительных национальных инвесторов принимающей страны. Чем ниже порог допустимого иностранного капитала, тем ниже экономическая целесообраз-

ность для компании учреждать свою дочернюю компанию в принимающей стране.

2. Ограничения на иностранное участие в капитале компании + другое(ие) ограничение(я). Предполагает наличие не только ограничения на иностранное участие в капитале, но и дополнительного(ых) ограничения(й) другого характера (это могут быть ограничения на состав руководителей компаний, форму юридического лица, необходимость получения дополнительных разрешений, лицензий на учреждение

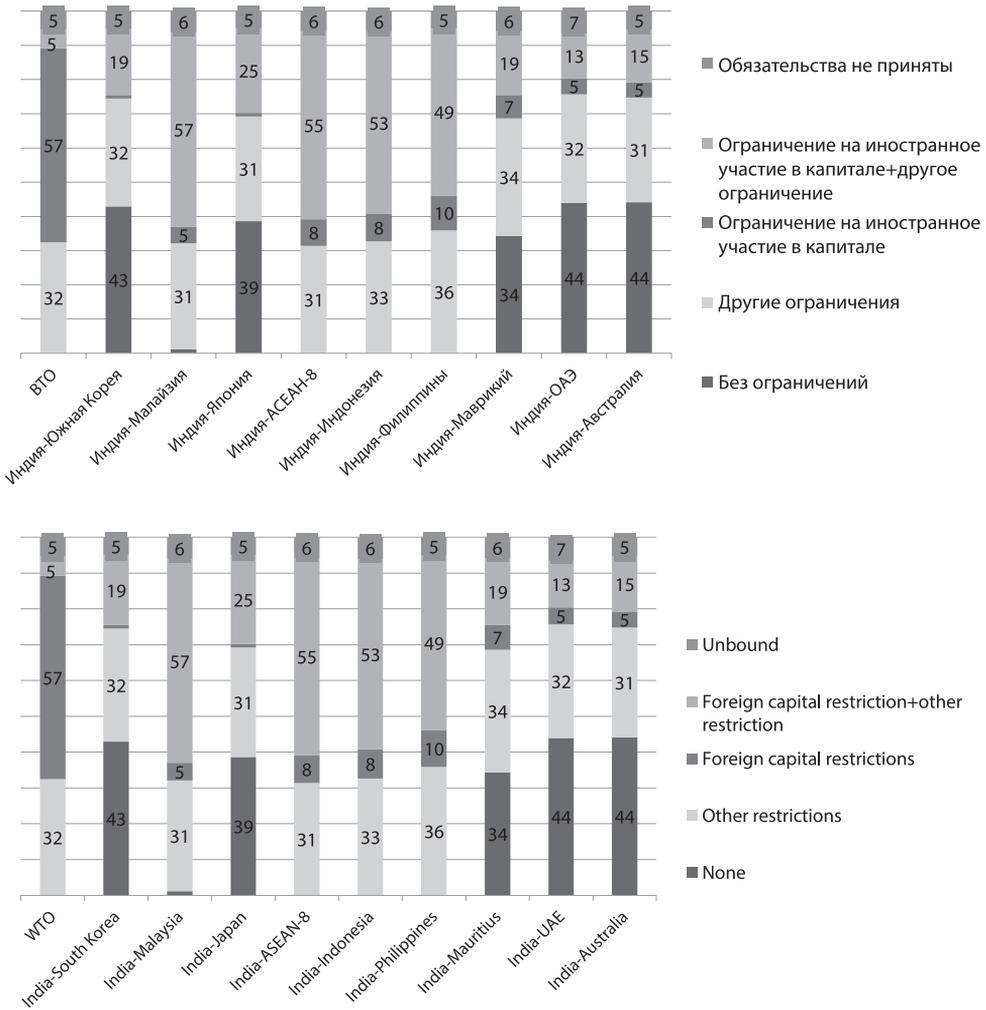


Рисунок 4. Режим, зафиксированный по 3-му способу поставки в ВТО и торговых соглашениях Индии, % от общего количества подсекторов, по которым предоставлен доступ в каждом соглашении

Figure 4. Commitments of India for Mode 3 in the WTO and trade agreements, percent of number of subsectors for which India made commitments in the agreement

Источник: составлено автором на основе перечней специфических обязательств Индии.

или осуществление деятельности и др.), что соответственно будет усложнять возможность доступа иностранной дочерней компании (филиала) к рынку принимающей страны.

3. Другие ограничения. Предполагает наличие любых других огра-

ничений доступа к данному подсектору помимо ограничения на размер иностранного капитала.

Как видно из рисунка 4, более чем в 60% подсекторов в перечне Индии в ВТО присутствуют ограничения на иностранное участие в капитале. Ни

в один подсектор доступ без ограничений не предоставлен.

На примере режима, зафиксированного по коммерческому присутствию, явно виден существенный дисбаланс предоставленных условий в соглашениях Индии с ОАЭ, Австралией, Южной Кореей, Японией (где, в частности, доступ без ограничений предоставлен в 39–44% от общего количества подсекторов, по которым приняты обязательства) и условий в соглашениях Индии со странами АСЕАН (Индия – АСЕАН-8, Индия – Индонезия, Индия – Филиппины, где доступ без ограничений не предоставлен).

В целом условия доступа по коммерческому присутствию в соглашениях со странами АСЕАН практически равнозначны условиям, зафиксированным в перечне специфических обязательств Индии к ГАТС. Отличием в условиях доступа является лишь то, что если в перечне специфических обязательств Индии к ГАТС наибольшую часть ограничений (57% от всех ограничений в подсекторах, в которых Индией приняты обязательства), зафиксированных по коммерческому присутствию, составляют ограничения на иностранное участие в капитале, то во многих подсекторах в перечнях Индии для стран АСЕАН к таким ограничениям было также добавлено условие о необходимости получения разрешения регулирующего органа в случае повторного осуществления инвестиций в экономику Индии.

Для коммерческого присутствия так же, как и для 1-го и 2-го способов поставки, сохраняется тенденция сопоставимости степени либерализации в соглашениях с Японией и Южной Кореей и новейших соглашениях с ОАЭ и Австралией.

Таким образом, исходя из сравнения уровней доступа, предоставленных Индией партнерам по соглашениям, можно сделать следующие выводы:

1. Условия доступа на рынок услуг Индии, зафиксированные в рамках многосторонней торговой системы, являются достаточно протекционистскими. Гарантии условий доступа предоставлены в менее чем половину подсекторов по Классификатору услуг ГАТС. В части трансграничной поставки и потребления за рубежом в более чем половине подсекторов, включенных в перечень, обязательства не принимаются, то есть гарантии доступа опять же отсутствуют. По коммерческому присутствию ни в один подсектор доступ без ограничений не предоставлен, более чем в половине подсекторов зафиксированы ограничения на иностранный капитал (51%). Так, можно с уверенностью сказать, что изначальный ориентир сравнения (обязательства, закрепленные в перечне Индии к ГАТС) находится на достаточно низком уровне, то есть достичь уровня «ВТО+», который де-юре указывает на наличие либерализации доступа для страны-партнера, в дальнейших договоренностях достаточно легко.

2. При сравнении перечня специфических обязательств Индии к ГАТС и договоренностей, достигнутых в последующих торговых соглашениях Индии, включающих в свой охват торговлю услугами, прослеживается увеличение количества подсекторов, в которые предоставлен доступ, а также снятие ряда ограничений.

3. Наименьшие выгоды в части снятия ограничений по доступу на национальный рынок отмечаются в перечнях специфических обязательств Индии к Соглашению с АСЕАН. Причиной закрепления гарантий доступа на рынок для услуг (поставщиков услуг) стран АСЕАН на уровне ниже достигнутого в предыдущих соглашениях и в некоторых аспектах близком к уровню ВТО может быть то, что данное Соглашение является первым (и на сегодняшний

день единственным) соглашением Индии с крупным блоком стран. Как было указано в таблице 4, на страны АСЕАН приходилось 5% импортируемых Индией услуг, что превышало доли на национальном рынке предыдущих партнеров Индии по соглашениям. Индия в этом случае могла воздержаться от активной либерализации условий доступа, чтобы избежать угрозы интересам национальных поставщиков услуг со стороны поставщиков услуг сразу 10 стран, входящих в объединение.

4. Условия доступа на национальный рынок услуг, закрепленные в перечнях специфических обязательств в последних соглашениях Индии с ОАЭ и Австралией, сопоставимы с условиями доступа в соглашениях с Южной Кореей и Японией, заключенных десятью годами ранее. Данный факт не позволяет сделать вывод о том, что ОАЭ и Австралии удалось существенно улучшить условия доступа на национальный рынок Индии в сравнении с соглашениями Южной Кореи и Японии.

Еще одним заслуживающим внимания аспектом рассматриваемых соглашений Индии является режим наибольшего благоприятствования в торговле услугами (далее – РНБ), который, согласно статье 2 ГАТС, предусматривает предоставление услугам и поставщикам услуг страны-партнера по соглашению режима не менее благоприятного, чем тот, который предоставляется для аналогичных услуг или поставщиков услуг любой другой страны.

В Соглашении по услугам между Индией и АСЕАН обязательства по предоставлению РНБ не предусмотрены. С учетом того, что даже внутри Соглашения Индией составлены три разных перечня обязательств, а также того, что зафиксированные условия доступа во многом являются менее преференциальными, чем в соглашениях

Индии с Южной Кореей и Японией, заключенных до данного соглашения, отсутствие обязательств по РНБ является объяснимым.

Статья 6.3 Соглашения между Индией и Южной Кореей фиксирует обязательства сторон по предоставлению РНБ, однако формулировку статьи нельзя назвать стандартной. В частности, статья предусматривает, что, если после даты вступления в силу Соглашения одна из его сторон заключит какое-либо соглашение о торговле услугами с третьей страной, такая сторона рассмотрит запрос другой стороны о предоставлении ей режима не менее благоприятного, чем тот, который предусмотрен в новом соглашении с третьей страной. Данная формулировка оставляет достаточно высокую степень свободы партнеров в распространении будущих договоренностей о режиме доступа услуг и поставщиков услуг третьих стран на стороны Соглашения. Кроме того, обязательства по предоставлению режима не хуже, чем предоставляемый услугам и поставщикам услуг других стран на момент заключения Соглашения, отсутствуют. Такой же подход к фиксации обязательств по РНБ предусмотрен и в соглашениях Индии с Японией, Маврикием и ОАЭ.

В Соглашении Индии с Австралией подход к обязательствам по РНБ модифицирован, в частности, зафиксировано следующее:

1. Стороны Соглашения оставляют за собой право принимать или сохранять любые меры, предоставляющие услугам и поставщикам услуг стороны, не являющейся участником данного Соглашения, более благоприятный режим в соответствии с любым другим международным соглашением, действующим или подписанным до даты вступления в силу данного Соглашения.

2. В части любого двустороннего или многостороннего международного

соглашения, которое Индия может заключить после даты вступления в силу данного Соглашения, Индия оставляет за собой право принимать или сохранять любые меры, которые обеспечивают более благоприятный режим для любой услуги, поставщика услуги стороны такого соглашения во всех секторах, за исключением зафиксированных в приложении. Другая сторона данного Соглашения может запросить консультации для обсуждения возможности распространения режима, предоставленного третьей стороне.

3. Приложение к главе 8 Соглашения фиксирует секторальный охват РНБ для Индии. По отношению к секторам, включенным в данный перечень, Индия принимает обязательства предоставлять услугам и поставщикам услуг другой стороны режим не менее благоприятный, чем тот, который она предоставляет аналогичным услугам и поставщикам услуг третьей стороны, не являющейся участником данного Соглашения. В перечень включена 31 позиция, среди которых 25 подсекторов деловых услуг, аудиовизуальные услуги, строительные и связанные с ними инженерные услуги, услуги в области высшего образования и образования для взрослых, услуги, связанные с защитой окружающей среды, услуги по страхованию, банковские и другие финансовые услуги, услуги больниц, туризм и услуги, связанные с путешествиями. Таким образом, не охваченными в перечне остаются некоторые подсектора деловых услуг, услуги в области связи, дистрибуторские услуги, услуги по организации досуга и транспортные услуги.

В сравнении с подходом, зафиксированным в предыдущих рассматри-

ваемых соглашениях Индии, подход, используемый Индией в Соглашении с Австралией, предоставляет Австралии значимое преимущество в наличии гарантий РНБ, по крайней мере, в части секторов и подсекторов, перечисленных в перечне.

Секторальный разрез доступа на внутренний рынок услуг Индии

Чтобы более детально изучить доступ на национальный рынок Индии, который получают ее партнеры по соглашениям, рассмотрим конкретные секторальные условия и ограничения, зафиксированные в ее перечнях специфических обязательств. Так как перечни охватывают существенное количество секторов, за основу возьмем сектора, преобладающие в структуре импорта услуг Индии из мира: транспорт, деловые услуги телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, страхование (35; 31,5; 7; 4% от общего объема импорта услуг Индии из мира в 2020 г. соответственно¹¹).

1. Транспортные услуги. В рамках ВТО никакие обязательства по доступу на рынок транспортных услуг Индии не приняты. В Соглашении с Австралией¹² предоставлен доступ к достаточно существенному количеству подсекторов вспомогательных услуг морского транспорта, однако к ним применяется горизонтальное ограничение в необходимости учреждения компании в Индии для коммерческого присутствия и соблюдения всех требований, предусмотренных внутренним законодательством. Такая оговорка оставляет возможность закреплять в националь-

11 International Trade Centre. Trade Map. – 2021. – URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 07.07.2022).

12 Для сравнения взят уровень доступа, зафиксированный в соглашении Индия – Австралия, так как данное соглашение является последним из заключенных на текущий момент и, исходя из предыдущего анализа, условия доступа в нем являются одними из наиболее преференциальных.

ном законодательстве (как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных штатов) меры регулирования и требования, являющиеся существенными ограничениями для входа в отрасль.

2. Деловые услуги. Спектр подсекторов деловых услуг, охваченных перечнями обязательств, достаточно обширен. В связи с этим разберем условия доступа лишь к некоторым ключевым подсекторам.

В подсектор юридических услуг доступ ни в рамках ВТО, ни в Соглашении с Австралией не предоставлен.

Пунктом 24 Закона об адвокатах Индии закреплено, что физическое лицо может получить статус адвоката при условии выполнения ряда требований, в том числе при наличии гражданства Индии и степени в области права в одном из признанных Советом адвокатов Индии университетов. Для учреждения юридической фирмы также необходимо иметь статус адвоката. Однако в части наличия гражданства Индии зафиксирована оговорка, что заявитель, не являющийся гражданином Индии, может получить статус адвоката, в случае если граждане Индии с соответствующей квалификацией могут быть признаны адвокатами в стране происхождения данного заявителя. Признание степеней университетов, находящихся вне территории Индии, рассматривается Советом адвокатов Индии.

Так, хотя формально в национальном законодательстве содержится определенный зазор для участия иностранных поставщиков услуг на рынке Индии, гарантии доступа на рынок в торговых соглашениях не закрепляются. На практике вход на индийский рынок предоставления юридических услуг для иностранных поставщиков также закрыт [Subhadarsi, 2015; Office of the United States Trade Representative, 2022].

К рынку услуг в области архитектуры доступ в рамках ВТО не был предо-

ставлен. В Соглашении с Австралией хотя подсектор и присутствует в перечне, однако по всем трем способам поставки содержится оговорка о необходимости наличия статуса архитектора, получение которого регулируется в соответствии с национальным законодательством и на условиях взаимности. Наличие таких оговорок в колонке ограничений на предоставление национального режима оставляет определенной степень возможности контроля за входом на рынок иностранных поставщиков услуг путем установления обременительных требований для признания их квалификации, а также затягивания процесса признания.

В части услуг в области составления отчетности и бухгалтерского учета в рамках ВТО доступ не предоставлен, в рамках Соглашения с Австралией по коммерческому присутствию обязательства по доступу на рынок не приняты, при трансграничной поставке необходимо получение статуса бухгалтера в соответствии с национальным законодательством и на условиях взаимности. Так, фактически никаких гарантий для учреждения филиалов и дочерних компаний не предоставляется, а для трансграничной поставки опять же остается оговорка, которая позволяет контролировать количество ведущих деятельность на национальном рынке специалистов/компаний.

Доступ к услугам в инженерных областях и компьютерным услугам можно назвать либерализованным. Хотя данные подсектора были включены в перечень специфических обязательств Индии к ГАТС, по трансграничной поставке и потреблению за рубежом обязательства не были приняты, а по коммерческому присутствию был зафиксирован максимальный объем иностранного участия в капитале на уровне 51%, в то время как в Соглашении с Австралией к обоим данным подсекторам

доступ предоставлен без ограничений по всем способам поставки.

1. Телекоммуникационные услуги. Телекоммуникационный сектор Индии является вторым по количеству абонентов в мире [Telecom Regulatory Authority of India, 2021], в связи с чем обладает высокой привлекательностью для иностранных компаний.

В рамках перечня специфических обязательств к ГАТС доступ предоставлен к небольшому количеству подсекторов телекоммуникационных услуг. Условия доступа предусматривают отсутствие обязательств в части трансграничной поставки и потребления за рубежом, а также в части предоставления национального режима по всем трем способам поставки. Для доступа на рынок посредством коммерческого присутствия зафиксированы различные ограничения, включая необходимость получения лицензии, ограничение на иностранное участие в капитале в размере 25%.

В Соглашении с Австралией количество подсекторов телекоммуникационных услуг, по которым приняты обязательства, расширено, требования по получению лицензии сохраняются, предел иностранного участия в капитале компаний повышен до 74% (для некоторых подсекторов предел не зафиксирован) с необходимостью получения одобрения правительства от 49%. Для существенного количества включенных подсекторов зафиксированы ограничения национального режима по коммерческому присутствию в части требований к составу совета директоров и некоторых категорий персонала.

Относительно ограничения на иностранное участие в капитале компаний в сфере телекоммуникационных услуг необходимо отметить, что Консолидированная политика в области прямых иностранных инвестиций [Department

for Promotion of Industry and Internal Trade..., 2020] предусматривает возможность иностранных инвестиций в капитал компаний до 100% (с необходимостью получения одобрения Правительства Индии от 49%), тогда как перечнем Индии в Соглашении с Австралией для большинства подсекторов телекоммуникационных услуг предусмотрена возможность ПИИ только до 74%.

Так, в целом по сектору телекоммуникационных услуг ряд ограничений, зафиксированных в рамках многосторонней торговой системы, был снят в рамках Соглашения с Австралией, однако доступ и ведение деятельности на рынке в данном секторе остался под контролем правительства в части выдачи лицензий на осуществление деятельности, а также в части назначения управляющего состава компаний. Кроме того, было выявлено некоторое несоответствие в установленном пределе иностранного капитала в Соглашении с Австралией и национальном законодательстве в сфере ПИИ.

2. Услуги страхования. В перечне специфических обязательств Индии к ГАТС по услугам страхования в части доступа на рынок и предоставления национального режима по трансграничной поставке (за исключением некоторых случаев страхования грузов), потреблению за рубежом и коммерческому присутствию обязательства не приняты. По услугам перестрахования некоторые обязательства по доступу на рынок принимаются, но не обеспечивают открытого доступа на национальный рынок.

В Соглашении с Австралией обязательства по доступу на рынок для трансграничной поставки и потребления за рубежом также не принимаются, национальный режим не гарантируется по всем трем способам поставки. Для доступа на рынок при коммерческом присутствии доля

иностранный капитал ограничена 49% (для оказания посреднических услуг в области страхования доля инвестиций не ограничена). Данные условия доступа можно назвать достаточно ограниченными.

На практике рынок страхования Индии нельзя назвать высококонкурентным. На рынке страхования жизни доминирует государственная компания *Life Insurance Corporation of India*, которой принадлежит около 66% доли рынка. На рынке общего страхования частным компаниям принадлежит около 55% доли рынка [WTO, 2020]. До 2015 г. создание филиалов иностранных компаний, оказывающих услуги в сфере перестрахования, было запрещено; функционировала только одна компания по перестрахованию – *General Insurance Corporation of India* (большая часть акций принадлежит Правительству Индии).

Выводы

Таким образом, оценив изменения в количественных показателях торговли услугами стран-партнеров по торговым соглашениям с Индией, а также проанализировав условия доступа, предоставленные Индией на свой рынок, можно сделать следующие выводы:

1. Исходя из рассмотренных статистических данных, нельзя сделать уверенный вывод о наличии существенных выгод в части наращивания присутствия на национальном рынке услуг Индии партнеров за счет заключения торговых соглашений. Среди проанализированных стран наибольший прирост экспорта в Индию в процентном соотношении получила Южная Корея, что согласуется с выводом о получении ею наиболее преференциальных условий доступа на рынок Индии, полученным в ходе сравнения перечней специфических обязательств.

2. Условия доступа на рынок услуг Индии, зафиксированные в рамках многосторонней торговой системы, являются достаточно жесткими, что делает не таким сложным достижение уровня «ВТО+» в дальнейших договоренностях с партнерами по соглашениям.

При сравнении перечня специфических обязательств Индии к ГАТС и договоренностей, достигнутых в последующих торговых соглашениях Индии, прослеживается увеличение количества подсекторов, в которые предоставлен доступ, а также снятие ряда ограничений.

3. Наименьшие выгоды в части снятия ограничений по доступу на национальный рынок отмечаются в перечнях специфических обязательств Индии к Соглашению с АСЕАН.

Наиболее преференциальные условия доступа на рынок услуг Индии получили Южная Корея, Япония, ОАЭ и Австралия.

4. Последнее Соглашение Индии с Австралией можно рассматривать в качестве определенной переломной точки в стандартной политике Индии по фиксации обязательств по торговле услугами в своих соглашениях. В частности, в Соглашении зафиксировано обязательство Индии предоставлять РНБ по ряду секторов и подсекторов (чего не было в предыдущих соглашениях). Также в текст Соглашения включено обязательство Индии в течение определенного переходного периода сформировать обновленный перечень специфических обязательств в негативном формате. В перечне, сформированном в таком формате, Индии будет труднее сохранить неопределенность условий доступа в некоторые подсектора услуг. Данный кейс может стать отправной точкой и для будущих партнеров Индии по соглашениям.

5. Индия предпочитает сохранять за собой определенную степень контро-

ля за важными для ее экономики и рынка труда секторами (транспортные, телекоммуникационные, страховые услуги, некоторые виды деловых услуг) посредством непринятия обязательств по некоторым из способов поставки, применения механизма лицензирования, необходимости получения одобрения ПИИ, необходимости наличия взаимных договоренностей по признанию квалификации и др. Кроме того, особая осторожность Индии к фиксации каких-либо обязательств по предоставлению РНБ услугам и поставщикам услуг стран-партнеров по соглашениям вкупе с наличием в перечне более жестких ограничений в некоторых секторах, чем закрепленные на законодательном уровне, указывают на сохранение определенной степени протекционизма, которая не позволяет партнерам по соглашениям значительно нарастить свое присутствие на внутреннем рынке услуг.

В дальнейшем для более детального анализа влияния заключенных соглашений на экспортные и импортные потоки услуг стран-партнеров Индии, а также на ряд других взаимосвязанных показателей (таких как ПИИ, потоки рабочей силы) интересным будет перейти к инструментам эконометрического анализа и *ex-post* моделирования. В данном же исследовании заложен существенный базис для понимания качественных характеристик уступок, предоставляемых Индией в рамках заключаемых торговых соглашений, охватывающий торговлю услугами.

Список литературы

De P. Assessing barriers to trade in services in India: An empirical investigation // *Journal of Economic Integration*. – 2013. – Vol. 28, N 1. – P. 108–143. – DOI: 10.11130/jei.2013.28.1.108.

Department for Promotion of Industry and Internal Trade. Ministry of Commerce and Industry. Government of India. Consolidated FDI Policy Circular of 2020. – 2020. – October 15. – 111 p. – URL: <https://static.investindia.gov.in/2020-10/FDI-PolicyCircular-2020.pdf> (дата обращения: 30.05.2022).

Office of the United States Trade Representative. 2022 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. – 2022. – 517 p. – URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/2022%20National%20Trade%20Estimate%20Report%20on%20Foreign%20Trade%20Barriers.pdf> (дата обращения: 15.07.2022).

Roy M. Elevating services: Services trade policy, WTO commitments, and their role in economic development and trade integration // *WTO Staff Working Paper*. – 2019. – N 1. – 57 p. – DOI: 10.30875/9ac21df6-en.

Subhadarsi A. The Indian Legal Services Market and GATS // *Akademike. Articles on Legal Issues*. – 2015. – February 3. – URL: https://www.lawctopus.com/akademike/indian-legal-services-market-gats/#_edn6 (дата обращения: 06.09.2022).

Telecom Regulatory Authority of India. Annual Report 2020–21. – 2021. – 196 p. – URL: https://www.trai.gov.in/sites/default/files/Annual_Report_06042022_0.pdf (дата обращения: 06.09.2022).

World Economic Forum. Future of Consumption in Fast-Growth Consumer Markets: INDIA. – 2019. – January. – 36 p. – URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Consumption_Fast-Growth_Consumers_markets_India_report_2019.pdf (дата обращения: 05.09.2022).

World Trade Organization. Trade Policy Review: India. Report by Secretariat. – 2020. – November 25. – 175 p. – URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s403_e.pdf (дата обращения: 06.09.2022).

DOI: 10.31249/kgt/2023.01.08

Are There Any Benefits? Results of Trade Agreements with India for Partner Countries in Terms of Trade in Services

Ekaterina V. VASILEVA

PhD Student of HSE University, Consultant of the Division of Systemic Conditions for Sectoral Cooperation, Department of Trade Policy

Eurasian Economic Commission

Smolensky Boulevard, 3/5, bldg. 1, Moscow, Russian Federation, 119002

E-mail: 95VKate@gmail.com

ORCID: 0009-0009-1643-5571

CITATION: Vasileva E.V. (2023). Are There Any Benefits? Results of Trade Agreements with India for Partner Countries in Terms of Trade in Services. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*. vol. 16, no. 1, pp. 147–169 (in Russian). DOI: 10.31249/kgt/2023.01.08

Received: 23.08.2022.

Revised: 13.11.2022.

ABSTRACT. *Being one of the world largest exporters of services, India also has a significant domestic consumption market, including households and companies, that attracts foreign services suppliers and investors. Many countries express significant interest in concluding comprehensive trade agreements with India to provide their national services (services suppliers) with preferential access to large national market of India. The paper provides analysis of the benefits accruing by partner countries from trade agreements with India that include trade in services. Consideration of the benefits of the agreements is carried out in two aspects: in terms of increasing the share of the presence of national services providers of partner countries in the Indian market, as well as in terms of having tangible improvement in the conditions of access to the Indian market. To assess the benefits in terms of market access conditions, a comparison of market access commitments taken by India in the framework of multilateral trading*

system and of preferential trade agreements with partner countries is carried out. The comparison is fulfilled both in the context of specific trade agreements and of specific services sectors.

KEYWORDS: *trade in services, benefits of trade agreements, trade agreements of India, services market of India, services in trade agreements, schedules of commitments.*

References

De P. (2013). Assessing barriers to trade in services in India: An empirical investigation. *Journal of Economic Integration*. Vol. 28, no. 1, pp. 108–143. DOI: 10.11130/jei.2013.28.1.108.

Department for Promotion of Industry and Internal Trade. Ministry of Commerce and Industry. Government of India (2020). *Consolidated FDI Policy Circular of 2020*. October 15, 111 pp. Available at: <https://>

static.investindia.gov.in/2020-10/FDI-PolicyCircular-2020.pdf, accessed 30.05.2022.

Office of the United States Trade Representative (2022). *2022 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*. 517 pp. Available at: <https://ustr.gov/sites/default/files/2022%20National%20Trade%20Estimate%20Report%20on%20Foreign%20Trade%20Barriers.pdf>, accessed 15.07.2022.

Roy M. (2019). Elevating services: Services trade policy, WTO commitments, and their role in economic development and trade integration. *WTO Staff Working Paper*. No. 1, 57 pp. DOI: 10.30875/9ac21df6-en.

Subhadarsi A. (2015). The Indian Legal Services Market and GATS. *Akademike. Articles on Legal Issues*. February 3. Available at: <https://www.lawctopus.com/>

academike/indian-legal-services-market-gats/#_edn6, accessed 06.09.2022.

Telecom Regulatory Authority of India (2021). *Annual Report 2020-21*. 196 pp. Available at: https://www.trai.gov.in/sites/default/files/Annual_Report_06042022_0.pdf, accessed 06.09.2022.

World Economic Forum (2019). *Future of Consumption in Fast-Growth Consumer Markets: INDIA*. January, 36 pp. Available at: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Consumption_Fast-Growth_Consumers_markets_India_report_2019.pdf, accessed 05.09.2022.

World Trade Organization (2020). *Trade Policy Review: India. Report by Secretariat*. November 25, 175 pp. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s403_e.pdf, accessed: 06.09.2022.