

**УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
БЕОГРАД**

мр Иван М. Марковић

**„МЕЂУНАРОДНИ ТРГОВИНСКИ РЕЖИМ И МОДАЛИТЕТИ
ДАЉЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈЕ МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ
УСЛУГАМА”**

ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

Београд, 2012. године

МЕНТОР:

- др Предраг Бјелић – Економски факултет у Београду

ЧЛАНОВИ КОМИСИЈЕ:

- др Јелена Козомара – Економски факултет у Београду

- др Весна Кнежевић-Предић – Факултет политичких наука у Београду

ДАТУМ ОДБРАНЕ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ: _____

ДАТУМ ПРОМОЦИЈЕ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ: _____

ДОКТОРАТ НАУКА: _____

МЕЂУНАРОДНИ ТРГОВИНСКИ РЕЖИМ И МОДАЛИТЕТИ ДАЉЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈЕ МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА

АПСТРАКТ

У првом делу су проучене теоријске претпоставке за анализу међународне трговине услугама. Представљена су виђења важнијих међународних организација у погледу дефинисања и класификације услуга. Посвећена је пажња и проблемима у статистичком праћењу међународне трговине услугама и указано је на значај сектора услуга на привредни развој сваке земље и на развој међународне трговине.

У другом делу су анализирани међународни трговински и инвестициони токови у сектору услуга. Такође су размотрени и ефекти либерализације трговине услугама на друштвени бруто производ и кретања платног биланса.

Трећи део је посвећен међународном трговинском режиму за услуге. Размотрен је режим трговине услугама за време ГАТТ и правила СТО за трговину услугама. То подразумева анализу Општег споразума о трговини услугама и специфичности либерализације трговине услугама под окриљем СТО. На крају овог дела, идентификован је просечан ниво либерализације трговине услугама у оквиру СТО. Упореджени су нивои либерализације трговине услугама најутицајнијих чланица СТО и чланица које су у скорије време приступиле СТО.

У четвртом делу је анализиран процес даље либерализације трговине услугама у оквиру СТО. Посматран је досадашњи ток преговора у оквиру Доха рунде мултилатералних трговинских преговора, као и утицај регионалних интеграција и иницијатива на ове преговоре. Анализиран је и утицај различитих нивоа либерализације на домаћу привреду.

У петом делу су сазнања из претходног истраживања примењена на Србију. Пошто је Србија у процесу преговора о приступању СТО, најпре су идентификоване и објашњене карактеристике тог процеса. Након тога је анализиран досадашњи ток и тренутно стање у преговорима. Пре него што се приступило анализи утицаја различитих нивоа либерализације, размотрен је и значај сектора услуга за привреду Србије.

Кључне речи: Међународна трговина услугама, ГАТС, либерализација, ефекти, Србија.

Научна област: Међународна економија

INTERNATIONAL TRADE REGIME AND MODALITIES OF FURTHER INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES LIBERALIZATION

ABSTRACT

Theoretical preconditions for analysis of international trade with services are discussed in the first part. The definitions and classifications of services, set by the most important international organizations are presented. Attention is drawn to the problems in keeping statistical records of international trade with services and to the importance of services sector to national economies and development of international trade.

In the second part, international trade and investment flows are analyzed. Also, the effects of liberalization on GDP and balance of payment are discussed.

Third part is about international trade regime for services. It's origin is identified during GATT and WTO rules and regulations for international trade with services are taken into consideration. General Agreement for trade in Services and the level of liberalization of trade with services within WTO are analyzed.

In the fourth part there is a discussion about the process of further liberalization of international trade with services. Both parts of this process, regional and global and their interaction are analyzed. The influences of different levels of services trade liberalization on domestic economy are tested.

In the last part, everything that is previously mentioned is connected to Serbia. Before that, since Serbia is currently in the WTO Accession Process, main characteristics of the Process are explained. The analysis is then directed to current status in negotiations, importance of services sector for Serbian economy and the influences of different levels of services trade liberalization.

Key words: International trade with services, regime, liberalization, effects, Serbia.

САДРЖАЈ

УВОД.....	7
-----------	---

I део

ПОЈАМ МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА.....	11
---	-----------

1.1 Дефиниција услуга.....	12
1.1.1 Дефиниције услуга у економској литератури.....	12
1.1.2 Дефиниција услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама.....	14
1.1.3 Дефиниција услуга у складу са Системом националних рачуна.....	16
1.2 Класификација услуга.....	18
1.2.1 Класификација услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама.....	18
1.2.2 Класификација услуга у складу са Централном класификацијом производа.....	22
1.2.3 Класификација услуга у складу са Међународном стандардном индустријском класификацијом свих економских активности.....	22
1.2.4 Класификација услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција.....	23
1.2.5 Проширена верзија класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција.....	24
1.3 Статистичко обухватање међународне трговине услугама и проблеми обухватања.....	25
1.3.1 Трансакције између резидената и нерезидената.....	26
1.3.2 Трансакције филијала страних компанија.....	33
1.3.3 Статистичко праћење услуга по начинима пружања.....	38
1.3.4 Проблеми у статистичком обухватању међународне трговине услугама.....	42
1.4 Значај сектора услуга за националне привреде и међународну трговину.....	43

II део	
ТОКОВИ МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА.....	50
2.1 Реални токови у међународној трговини услугама.....	50
2.1.1 Увозно - извозни токови у сектору услуга.....	51
2.1.2 Токови прилива и одлива страних директних инвестиција у сектору услуга.....	65
2.2 Ефекти различитих нивоа либерализације у међународној трговини услугама.....	71
III део	
МЕЂУНАРОДНИ ТРГОВИНСКИ РЕЖИМ ЗА УСЛУГЕ.....	83
3.1 Трговина услугама за време ГАТТ.....	83
3.2 Правила Светске трговинске организације за међународну трговину услугама.....	89
3.2.1 Општи споразум о трговини услугама.....	89
3.2.2 Договор о обавезама у сектору финансијских услуга.....	98
3.2.3 Споразум о основним телекомуникационим услугама.....	100
3.2.4 Састављање Националне листе специфичних обавеза.....	102
3.3 Ниво либерализације међународне трговине услугама у Светској трговинској организацији.....	104
IV део	
МОДАЛИТЕТИ ДАЉЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА У ОКВИРУ СВЕТСКЕ ТРГОВИНСКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ.....	112
4.1 Рунда мултилатералних трговинских преговора иницирана у Дохи.....	113
4.1.1 Преговарачке теме у сектору услуга.....	117
4.2 Утицај регионалних интеграција на међународну трговину услугама.....	139
4.3 Варијабилност тржишног приступа за услуге у мултилатералним трговинским преговорима.....	154

V део	
ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА У ОКВИРУ	
ПРОЦЕСА ПРИСТУПАЊА СРБИЈЕ	
СВЕТСКОЈ ТРГОВИНСКОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ.....	164
5.1 Општа правила процеса приступања Светској	
трговинској организацији.....	165
5.1.1 Подношења званичног захтева за приступање	
од стране владе кандидата за чланство.....	165
5.1.2 Преговори у оквиру Радне групе за приступање.....	166
5.1.3 Одобрење приступања од стране Генералног савета	
или Министарске конференције СТО.....	171
5.1.4 Позитивне и негативне стране процеса приступања	
Светској трговинској организацији.....	172
5.2 Процес приступања Србије Светској	
трговинској организацији.....	177
5.3 Значај сектора услуга за привреду Србије.....	181
5.3.1 Увозно - извозни токови у сектору услуга Србије.....	186
5.4 Ефекти либерализације трговине услугама	
на привреду Србије.....	203
ЗАКЉУЧАК.....	210
ЛИТЕРАТУРА.....	231

УВОД

Уређење међународног трговинског режима започело је потписивањем Општег споразума о царинама и трговини (General Agreement on Tariffs and Trade) – ГАТТ, у Женеви 1947. године. ГАТТ се бавио искључиво међународном трговином индустријским производима и као облик регулисања међународне трговине, био је довољан све до 90-тих година XX века. Тада је уочено да је дошло до пораста значаја међународне трговине пољопривредним производима и услугама. То је захтевало успостављање трговинских правила у овим областима и, између осталог, довело до оснивања Светске трговинске организације (СТО). СТО је прва међународна организација чији је задатак да надгледа функционисање међународног трговинског система. Да би то било могуће она прописује правила и процедуре, које чланице морају да имају у виду приликом дефинисања својих спољнотрговинских политика.

СТО надгледа функционисање међународног трговинског система у целини и између осталог се бави и регулисањем међународне трговине услугама. У ту сврху је усаглашен и потписан текст Општег споразума о трговини услугама (General Agreement on Trade in Services) – ГАТС, који се примењује на мултилатералној основи. Споразум представља основу за даље преговоре о либерализацији међународне трговине услугама и за консултације у случају непоштовања његових одредби, односно за решавање трговинских спорова насталих у трговини услугама. На основу овог споразума се закључују билатерални и регионални споразуми о слободној трговини услугама, што има повратни утицај на мултилатерални трговински режим за услуге.

Услуге су данас постале доминантан сектор привреде по стварању бруто домаћег производа (БДП). У већини земаља света тај удео је преко 50%, а у развијеним земљама и преко 70%. Пораст значаја сектора услуга унутар већине земаља, довео је до пораста његовог значаја и на глобалном нивоу. Међутим, у међународној трговини услуге учествују данас са око 20%. Овакво релативно мало учешће услуга везано је за недореченост метода статистичког обухватања као и за рестриктивност режима међународне трговине услугама.

Постоје бројне специфичности међународне трговине услугама због чињенице да услуге немају материјалну форму, па их је врло тешко дефинисати. Оне су невидљиве, неопипљиве и немогуће их је складиштити. Због тога постоје и тешкоће у њиховом статистичком обухватању. Подаци о међународној трговини услугама се најчешће добијају на основу процене засноване на плаћањима за услуге која се региструју у платном билансу сваке земље. Дobar део те трговине једноставно није могуће регистровати и због тога је учешће услуга у међународној трговини потцењено. И поред тога, могуће је утврдити које су земље највећи пружаоци односно извозници услуга, а које су највећи

корисници односно увозници услуга. Такође је могуће утврдити и степен повезаности између нивоа развијености, учешћа услуга у стварању бруто домаћег производа, степена либерализације трговине услугама и ефеката либерализације на платни биланс.

У првом делу овог рада проучене су теоријске претпоставке за анализу међународне трговине услугама. Као што је познато, постоје одређена неслагања и различита виђења у погледу дефинисања и класификације услуга. Због тога су у овом делу представљена различита виђења појединих аутора и важнијих међународних организација. Од дефиниција ту су и Дефиниција услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама која се примењује у оквиру СТО и Дефиниција услуга у складу са Системом националних рачуна коју су усагласили Уједињене нације (УН), Европска унија (ЕУ), Међународни монетарни фонд (ММФ), Организација за економску сарадњу и развој (ОЕЦД) и Светска банка. Од класификација, на првом месту је Класификација услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама, а своје место у овом раду су нашле и Класификација услуга у складу са Централном класификацијом производа, Класификација услуга у складу са Међународном стандардном индустријском класификацијом свих економских активности, Класификација услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција и Проширена верзија класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција. Посвећена је пажња и статистичком обухватању и праћењу међународне трговине услугама. Указано је на проблеме праћења трансакција између резидената и нерезидената и трансакција филијала страних компанија као и праћења трговине услугама по начинима пружања. На крају, оцењен је значај сектора услуга за привредни развој сваке земље и за развој међународне трговине.

У другом делу анализирани су реални токови у међународној трговини услугама. У складу са ограничењима која су размотрена у првом делу, утврђене су правилности у токовима страних директних инвестиција у сектору услуга. Идентификовани су региони и сектори услуга са највећим приливом и одливом страних директних инвестиција. Анализирани су и увозно - извозни токови међународне трговине услугама. И овде су идентификовани региони и сектори, али и земље са највећим увозом односно извозом услуга. То је учињено за укупан увоз и извоз, као и за увоз и извоз за најважније секторе услуга. Такође, размотрени су и ефекти различитих нивоа либерализације трговине услугама на БДП, кретања платног биланса и запосленост.

Трећи део посвећен је међународном трговинском режиму за услуге. Размотрен је режим трговине услугама за време ГАТТ. Иако је ГАТТ првенствено био посвећен трговини робом, у појединим његовим члановима и у одредбама неких од пратећих споразума (Споразум о техничким препрекама трговини, Споразум о владиним набавкама, Споразум о тумачењу и примени чланова VI, XVI и XXIII ГАТТ и Споразум о трговини цивилним ваздухопловима), помињу се и правила за међународну трговину услугама. Било је и трговинских преговора по овим питањима, тако да се може рећи да је то представљало зачетак будућег режима. Највише пажње биће посвећено правилима СТО за

трговину услугама, што подразумева анализу ГАТС са анексима (Анекс о изузећима од третмана најповлашћеније нације, Анекс о кретању физичких лица која пружају услуге на основу ГАТС, Анекс о услугама ваздушног саобраћаја, Анекс о финансијским услугама, Други анекс о финансијским услугама, Анекс о преговорима о услугама у поморском саобраћају, Анекс о телекомуникационим услугама и Анекс о преговорима о основним телекомуникационим услугама) и анализу Договора о обавезама у сектору финансијских услуга и Споразума о основним телекомуникационим услугама. На крају овог дела, идентификован је просечан ниво либерализације трговине услугама у оквиру СТО. То је било неопходно како би се квантификовали резултати који су постигнути усвајањем споразума који уређују међународну трговину услугама под окриљем СТО. Упоредени су нивои либерализације трговине услугама најутицајнијих чланица СТО, развијених земаља и земаља у развоју.

У четвртом делу рада анализиран је процес даље либерализације трговине услугама у оквиру СТО. Завршетком Уругвајске рунде преговора процес уређења и либерализације међународне трговине услугама није завршен. Напротив, усвајањем ГАТС и пратећих споразума он је само добио на формалности и интензитету. Снажан подстицај даљој либерализацији дало је и покретање Доха рунде, у оквиру које се преговара и о услугама. Они се у суштини одвијају на два колосека: мултилатералном и билатералном. Мултилатерални преговори би требали да резултирају успостављањем правила и дисциплина у погледу домаћих прописа, заштитних мера, владиних набавки и субвенција. Ова правила би се односила на све чланице СТО и подразумевала би одређене погодности за земље у развоју и најмање развијене земље. Билатерални преговори се односе на побољшање приступа тржишту кроз преузимање вишег нивоа обавеза и примену принципа најповлашћеније нације. Преговарачке теме у сектору услуга су: услуге рачуноводства, услуге рекламирања, архитектонске услуге, аудиовизуелне услуге, пословне услуге изузев професионалних услуга, компјутерске услуге, грађевинске и инжењерске услуге, услуге пословног саветовања, услуге дистрибуције, услуге образовања, енергетске услуге, услуге заштите животне средине, финансијске услуге, адвокатске услуге, услуге логистике, пружање услуга кроз кретање физичких лица, поштанске и курирске услуге, професионалне услуге, спортске услуге, телекомуникационе услуге, туристичке услуге и услуге транспорта. Треба рећи да Светска трговинска организација није једини ниво на коме се преговара о даљој либерализацији трговине услугама. Велики број земаља учествује и преговара о билатералним и регионалним споразумима и интеграцијама. Иако се ови преговори у принципу воде на основама и у оквирима ГАТС, они имају и повратни утицај на преговоре под окриљем СТО. Што се тиче ефеката билатералних и регионалних споразума о трговини услугама они су различити, али се ипак може рећи да су у просеку ови споразуми либералнији од обавеза преузетих у оквиру СТО. Такође, отворено је и питање процене утицаја билатералних и регионалних споразума на мултилатералне преговоре о либерализацији трговине услугама у оквиру Доха рунде. На крају овог дела је јасно наглашена варијабилност тржишног приступа за услуге у

мултилатералним трговинским преговорима. Размотрени су ефекти либерализација трговине услугама на основу седам група земаља, односно анализиран је утицај три могућа сценарија либерализације на БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и реални доходак домаћинства. Уз помоћ статистичких метода корелације и линеарне регресије анализирана је међусобна повезаност у кретању извоза и увоза услуга и БДП по глави становника у пет највећих светских извозника и увозника услуга у периоду 2003-2008. година.

У петом делу рада су сазнања из претходног истраживања примењена на Србију. Пошто је Србија у процесу преговора о приступању СТО, најпре су идентификоване и објашњене карактеристике тог процеса. Након тога је анализиран досадашњи ток и тренутно стање у преговорима. Размотрен је и значај сектора услуга за привреду Србије, односно утицај на кретања БДП и платног биланса.

Поред тога, анализирани су и ефекти либерализације трговине услугама, у оквиру процеса приступања СТО, на Србију. Приступање Србије СТО подразумева велики обим реформи које су неопходне ради прилагођавања нашег система правилима и процедурама СТО. Ефекти приступања, позитивни и негативни, су бројни и вишеслојни па их је потребно детаљно проучити. То је посебно важно у сектору услуга који, можемо слободно рећи, чини не само изузетно значајан сегмент већ и везивно ткиво сваке привреде.

I део ПОЈАМ МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА

Сектор услуга постаје све доминантнији и значајнији у свим земљама света. Једна од емпиријски потврђених чињеница привредног развоја је да учешће услуга у БДП и запослености расте са порастом БДП по глави становника. Поред тога, конкурентност компанија у тржишно оријентисаним привредама је све више одређена приступом јефтиним и квалитетним телекомуникационим, финансијским и услугама транспорта.¹

Привредни раст је, између осталог и последица пораста продуктивности у коришћењу фактора производње и технолошког напретка. Значајну улогу у томе има финансијски сектор који треба да изврши прераспodelу капитала на најпродуктивнији начин и помогне у расподели ризика. Његова функција је и да прикупи слободну штедњу кроз развој нових финансијских инструмената и олакша размену добара и услуга.²

И други сектори услуга имају значајан утицај на привредни раст. Јефтине и квалитетне телекомуникације су од користи за целу привреду, пошто је њихова функција да брзо и тачно пренесу информације и знање. Оне су предуслов за ширење доступности интернета, који сам по себи доноси значајне предности и погодности у пословању. Услуге транспорта омогућавају пренос добара и радне снаге са једног места на друго и утичу на њихову цену и квалитет. Пословне услуге, као што су рачуноводствене, консултантске, инжењерске или адвокатске услуге, могу да допринесу да дође до значајног смањења трошкова пословања. Поред тога оне представљају канал кроз који се иновације у пословању преносе између компанија. Трговина је веома важна карика у ланцу дистрибуције између произвођача и потрошача и може утицати на конкурентност компанија на домаћем и међународном тржишту. Здравство и образовање су најважнији фактор у одржању и унапређењу квалитета људских ресурса.³

Услуге су веома хетерогене и обухватају велики број економских активности. Ова разноликост може да прикрије једну од основних функција коју имају у привреди – оне су важан инпут у производњи. Са једне стране оне омогућавају трансакције кроз простор (транспорт и телекомуникације) и време (финансијске услуге), а са друге

¹ Hoekman, B. and Mattoo, A., (2008), *Policy Research Working Paper 4461*, "Services Trade and Growth", World Bank, Washington DC.

² Calderon, C. and Liu, L., (2003), *Journal of Development Economics No. 72(1)*, "The Direction of Causality between Financial Development and Economic Growth", Reed Elsevier, London, pp. 321-334.

³ Hoekman, B. and Mattoo, A., (2008), *Policy Research Working Paper 4461*, "Services Trade and Growth", оп. цит.

представљају директан инпут за економске активности чиме утичу на продуктивност радне снаге и капитала. Здравство, образовање и истраживање и развој представљају пример услуга које су инпут за „производњу“ радне снаге.⁴

Раст и развој сектора услуга је важан за привредни раст у целини зато што услуге омогућавају специјализацију. Како компанија расте и радна снага се специјализује, потребно је посветити више пажње и времена координацији и организацији основне пословне активности. Ове додатне активности могу се делимично поверити и пружаоцима услуга који нису запослени у компанији. Пошто су и ти пружаоци услуга специјализовани за обављање ових послова, долази до снижавања цена и трошкова пословања компанија.⁵

1.1 Дефиниција услуга

Услуге имају одређене карактеристике којима се разликују од роба и које утичу на трговинске токове. Оне се не могу видети или додирнути што отежава праћење трговине услугама, посебно у међународним оквирима. Услуге се не могу складиштити, што значи да је њихова производња и потрошња везана за исти временски тренутак, односно мора бити истовремена. Услуге су веома промењиве и могу се прилагодити сваком појединачном кориснику. Такође, корисници услуга морају да учествују у њиховој производњи.

У овом делу пажња ће бити посвећена дефиницијама услуга Адама Смита, професора Хила, Николаидеса и Гримвејда, дефиницији у складу са Општим споразумом о трговини услугама и дефиницији услуга у складу са Системом националних рачуна.

1.1.1 Дефиниције услуга у економској литератури

Велики број аутора је са мање или више успеха покушавао да дефинише услуге. Адам Смит је још давне 1776. године дефинисао две врсте рада – продуктиван и непродуктиван. Продуктиван рад је рад радника у производњи који има за резултат стварање неког производа. Он ствара додатну вредност тиме што користећи сировине прави финални производ. Производ у себи садржи одређену вредност која траје онолико дуго колики је његов век трајања. Самим тим рад радника који је радио на производу има вредност и она се испољава са сваким поновним коришћењем производа. Са друге стране постоји непродуктиван рад. То је рад пружаоца услуга који не ствара никакву додатну вредност зато што се не материјализује кроз стварање одређеног производа. Његове услуге

⁴ Melvin, J., (1989), *Journal of Political Economy* No. 97, "Trade in Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach", University of Chicago Press, Chicago, pp. 1180-96.

⁵ Burgess, R. and Venables, A. J., (2004), *Policy Research Working Paper* 3257, "Toward a Microeconomics of Growth", World Bank, Washington DC.

практично нестану у тренутку пружања, не могу се поново користити и ретко остављају било какав траг или вредност иза себе.⁶

Професор Хил дефинише услуге као промене у карактеристикама неког производа или неке особе. Ова дефиниција је у складу са општим поимањем услуге као активности коју пружаоц чини у корист корисника, односно да пружаоц услужује корисника. Међутим, сама чињеница да се нека активност предузима, не значи аутоматски и да се ради о услузи. Професор Хил појам услуге везује само за промене односно за крајњи резултат. Активности које доводе до промене он не сматра саставним делом услуге. Ово је сличан приступ као код производа, где ми под производом посматрамо његове карактеристике и не узимамо у обзир производни процес. Из ове дефиниције се даље може извући закључак зашто је услуге немогуће складиштити. Погрешан је приступ рећи да је то зато што су оне непостојане односно немају век трајања. Баш супротно, већина услуга су трајне промене у карактеристикама производа или особа. Како су услуге промене, било би апсурдно очекивати да се промене могу складиштити. То значи да је немогућност складиштења логичка последица појма услуге, а не њихова физичка карактеристика. У највећем броју случајева промена у карактеристикама се утврђује посматрањем производа или особе пре и после пружања услуге. „Количина“ пружене услуге се мора мерити у складу са променама карактеристика, а не у складу са обимом активности које је извео пружаоц услуге.⁷

Професор Николаидес сматра да насупрот производима који су предмети, услуге можемо посматрати као процес. У складу са тим, услуге могу бити дефинисане као договор између пружаоца и корисника на основу којег ће пружаоц у неком тренутку предузети одређене активности. Крајњи резултат тих активности не мора да подразумева настајање било какве промене. Професор Николаидес сматра да оваква дефиниција има неколико предности. Прво, наглашава се потреба за договором између пружаоца и корисника. Друго, истиче се да услуга не мора по правилу да резултира неком променом. Треће, уклања се претпоставка о истовременом пружању и коришћењу услуге. Четврто, избегава се забуна коју узрокују услуге које приликом пружања подразумевају потрошњу одређених производа (примера ради угоститељске услуге и прехрамбени производи).⁸

Професор Најцел Гримвејд предлаже четири критеријума по којима је могуће препознати услуге и разликовати их од роба. То су неопипљивост, невидљивост, непостојаност и немогућност складиштења. За разлику од услуге, роба односно неки производ је предмет који поседује век трајања и могуће га је додирнути, видети и складиштити. И сам професор Гримвејд уочава недостатке ових критеријума и наводи случајеве у којима се не могу применити у потпуности. Примера ради, највећи број услуга јесте невидљив, али то

⁶ Smith, A., (2005), *The Wealth of Nations*, Pennsylvania State University, Harrisburg, pp. 270-272.

⁷ Hill, T., (1977), *Review of Income and Wealth* 23, "On Goods and Services", Wiley Blackwell, San Francisco, pp. 315-338.

⁸ Nicolaidis, P., (1989), *Liberalising Services Trade: Strategies for Success*, Chatman House Papers, Royal Institute for International Affairs and Routledge, London, p. 11.

није увек случај. Фризура је видљива уколико би пошли од претпоставке да се услуга идентификује и дефинише према резултату. Са друге стране трајност није карактеристика свих производа. Већина прехранбених производа имају краћи рок трајања од времена које је потребно да се пруже поједине услуге (нпр. изградња неког објекта). Одређени број услуга је ипак могуће складиштити. Примера ради, филмови или музика се могу сачувати или купити на било ком носачу података, а телевизијски програм је могуће меморисати и погледати касније. О интернету као месту где се у било ком тренутку може приступити огромном броју аудио и видео записа не треба посебно ни говорити.⁹

Може се приметити да се ове дефиниције међусобно разликују, али да свака од њих представља заокружену логичку целину. Управо те разлике представљају доказ комплексности питања о дефинисању појма услуге. Због тога су најважније међународне организације и приступиле усаглашавању како би се у комуникацији између њихових чланица користили појмови истог значења и обухвата.

1.1.2 Дефиниција услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама

Општи споразум о трговини услугама (ГАТС)¹⁰ представља први мултилатерални споразум којим се утврђују општи принципи и правила у међународној трговини услугама. Споразум пружа оквир за трговинске преговоре и за консултације у случају непоштовања његових одредби, односно за решавање трговинских спорова насталих у трговини услугама.

ГАТС не садржи дефиницију услуге, већ у члану I предвиђа четири начина пружања услуга.¹¹ Први начин је прекогранично пружање услуга. Он подразумева „кретање“ услуге између пружаоца и корисника који се налазе у различитим чланицама СТО. Значи, пружаоц који се налази у једној чланици, пружа услугу кориснику који се у том тренутку налази у другој чланици (нпр. међународни телевизијски преноси или телефонски позиви).

Други начин је коришћење услуга у иностранству. Овај начин дефинише ситуацију у којој корисник одлази на територију друге чланице и тамо користи неку услугу коју му на лицу места пружа пружалац. За разлику од прекограничног пружања услуге, у овом случају корисник је „физички присутан“ у иностранству приликом пружања услуге (нпр. туристичко путовање или студирање у иностранству). Под коришћењем услуга у иностранству се подразумева и ситуација када корисник услуге пошаље неку своју ствар или производ у иностранство ради сервисирања или одржавања (нпр. поправка брода или неке опреме).

⁹ Grimwade, N, (2001), *International Trade*, Routledge, London and New York, p. 360.

¹⁰ WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, “General Agreement on Trade in Services”, WTO Publications, Geneva, p. 284-321.

¹¹ Ибид, стр. 287.

Пружање услуга кроз трговинско присуство је трећи начин пружања услуга. Он представља околност у којој компанија из једне чланице СТО оснива филијалу, огранак или представништво у другој чланици ради пружања услуга корисницима у тој (другој) чланици (нпр. телекомуникациона компанија која је власништво компаније из друге чланице).

Четврти начин је пружање услуга путем присуства или кретања физичких лица. Овај начин описује ситуацију када нека особа, која је држављанин једне чланице, привремено борави на територији друге чланице у својству пружаоца услуга. Важно је напоменути да се ради о привременом боравку, а не о околности у којој та особа тражи држављанство, стални боравак или стално запослење.¹²

Постоје три категорије страних физичких лица које су обухваћене овим начином пружања услуга. То су пословни посетиоци, трансфери у оквиру компанија и пружаоци услуга по основу уговора.¹³

Пословни посетиоци су страна физичка лица која привремено бораве на територији неке земље без стицања накнаде, без тражења запослења и без директног ангажовања у пружању услуга у тој земљи. То могу бити особе ангажоване за оснивање неке компаније или особе ангажоване на понуди услуга.

Особе ангажоване за оснивање неке компаније су лица на вишим позицијама унутар стране компаније која учествују у преговорима о оснивању представништва те компаније на територији неке земље. Ове особе могу преговарати и о пружању услуга када компанија нема трговинско присуство у тој земљи.

Друга категорија пословних посетилаца су особе ангажоване на понуди услуга. То су страна физичка лица која су представници стране компаније и која траже привремени боравак на територији неке земље. Ова лица привремено бораве у тој земљи ради учествовања на пословним састанцима или преговорима о закључењу уговора о пружању услуга.

Трансфери у оквиру компанија се односе на физичка лица која су запослена у страним компанијама. Та лица су привремено премештена ради пружања услуге на територији неке земље унутар организационог дела (филијале, огранка или представништва) поменуте стране компаније. Она ефективно пружају исте или сличне услуге у тој земљи као и на свом првобитном радном месту у иностранству. То могу бити директори и виши руководиоци и специјалисти.

Директори и виши руководиоци су лица на вишим позицијама унутар страних компанија која су чланови управних, надзорних или извршних одбора тих компанија. То могу бити и чланови управних, надзорних или извршних одбора представништава, огранака односно филијала тих компанија. Треба нагласити да ова категорија не обухвата власнике компанија и лица запослена на управним или надзорним позицијама, која свакодневно управљају радом запослених.

¹² WTO, *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, "Annex on Movement of Natural Persons Supplying Services under the Agreement", оп. цит., стр. 309.

¹³ WTO, OECD and UN Statistic Division, (2005), *Background Note on GATS Mode 4 and its Information Needs*, UN Publications, New York, pp. 5-6.

Специјалисти су лица која раде у иностраној компанији и поседују специфична знања неопходна за пружање услуга те компаније.

Трећа категорија страних физичких лица које обухвата пружање услуга путем присуства или кретања физичких лица су пружаоци услуга по основу уговора. То су физичка лица запослена у иностраној компанији, која су на основу уговора о пружању услуга привремено ангажована на територији неке земље.

Као што се из Табеле бр. 1 може видети пружање услуга путем присуства или кретања физичких лица се односи искључиво на привремени боравак на територији неке земље прецизно дефинисаних категорија физичких лица (пословни посетиоци, трансфери у оквиру компанија, пружаоци услуга по основу уговора). Сва ова лица морају да поседују виши ниво стручности и образовања. Искључиви разлог њиховог боравака на тој територији су пословни разговори и пружање услуга.

Овај начин пружања услуга не подразумева подношење захтева или добијање трајног боравака, пребивалишта или држављанства на територији те земље. Он не подразумева трајно запослење или приступ локалном тржишту рада. Поред тога, не односи се на производњу добара, услуге које пружају владе, лица нижег нивоа стручности и образовања и страна лица запослена од стране домаћих компанија.

Табела бр. 1: Обухват пружање услуга путем присуства или кретања физичких лица

	ОБУХВАТА	НЕ ОБУХВАТА
ДУЖИНА БОРАВКА	Привремени боравак	Трајни боравак, пребивалиште, држављанство, трајно запослење
СВРХА БОРАВКА	Пословни разговори и пружање услуга	Приступ тржишту рада, производња добара, услуге које пружају владе
СТРУЧНОСТ И ОБРАЗОВАЊЕ	Виши нивои стручности и образовања	Нижи нивои стручности и образовања
КАТЕГОРИЈЕ ФИЗИЧКИХ ЛИЦА	Пословни посетиоци, трансфери у оквиру компанија, пружаоци услуга по основу уговора	Страна лица запослена од стране домаћих компанија

Извор: WTO, OECD and UN Statistic Division, (2005), *Background Note on GATS Mode 4 and its Information Needs*, UN Publications, New York, p. 7.

1.1.3 Дефиниција услуга у складу са Системом националних рачуна

Систем националних рачуна (System of National Accounts - SNA) усагласили су УН, ЕУ, ММФ, ОЕЦД и Светска банка. Овај документ представља пакет међународних статистичких стандарда за праћење свих економских активности. Он садржи макроекономске рачуне, билансе

и табеле које су засноване на међународно усаглашеним дефиницијама, класификацијама и рачуноводственим стандардима.¹⁴

Систем националних рачуна дефинише услуге као „резултат производне активности, који доводи до промене својстава неког потрошног добра или помаже размену производа или финансијских средстава“. Овом дефиницијом су услуге подељене у две групе. Прву групу чине услуге које доводе до промене својстава неког потрошног добра, а другу помоћне услуге.¹⁵

Услуге које доводе до промене својстава неког потрошног добра су резултат активности произвођача тог потрошног добра. Те активности су предузете на основу захтева потрошача за променом једне или више карактеристика потрошног добра. Пошто су директно везане за потрошно добро, оне не могу постати посебна „целина“ над којом је могуће утврдити право својине. Овим услугама се не може посебно трговати, одвојено од њихове производње. Услуге које доводе до промене својстава неког потрошног добра су у потпуности пружене завршетком процеса производње.

Постоје три врсте промена које потрошачи могу захтевати од произвођача одређеног потрошног добра, и то:

1. Промене својстава потрошног добра тако што произвођач ради директно на потрошном добру чији је власник потрошач и мења га кроз транспорт, чишћење, поправку или на било који други начин;

2. Промене „физичког стања“ потрошача тако што их произвођач превози, пружа им смештај, здравствене и хируршке третмане, побољшава њихов физички изглед и слично;

3. Промене „менталног стања“ потрошача тако што им произвођач пружа лицем у лице услуге образовања, информисања, саветовања, забаве или неке друге сличне услуге.

Ове промене могу бити привремене и трајне. Чишћење потрошног добра се може сматрати привременим, док би његова поправка била трајна промена (до следећег квара). Превоз и забава би се у одређеним околностима могли сматрати привременим, али образовање или медицински третман обично доводе до трајних промена у физичком или менталном стању потрошача.

По правилу, промене се сматрају побољшањем пошто се услуге пружају на захтев потрошача. Побољшања постају саставни део потрошног добра или личности потрошача, па самим тим представљају власништво потрошача, а не произвођача. Због тога се она не могу складиштити, нити се са њима може посебно трговати одвојено од самог процеса производње. Један процес производње може резултирати побољшањем једног потрошног добра односно личности потрошача или више њих. Примера ради, услуге образивања се могу пружати индивидуално или групно, у зависности од потреба потрошача и могућности произвођача.

Помоћне услуге су резултат пословне активности посредника ради промене власништва над потрошним добром, услугом или финансијским средствима између два клијента. Ове услуге се пружају кроз

¹⁴ EC, IMF, OECD, UN and WB, (2009), *System of National Accounts (SNA)*, UN Publications, New York.

¹⁵ Ибид, стр. 96-97.

велепродају, малопродају и активности финансијских институција. Као и услуге које доводе до промене својстава неког потрошног добра, помоћне услуге не могу постати посебна „целина“ над којом је могуће утврдити право својине. Овим услугама се не може посебно трговати, одвојено од њихове производње. И помоћне услуге су у потпуности пружене завршетком процеса производње.

1.2 Класификација услуга

Што се тиче утврђивања класификације услуга, овим послом су се најчешће бавиле међународне организације. Међусобне разлике у класификовању су последица различитих намена којима би те класификације требало да послуже. Пажња ће бити посвећена класификацији услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама, класификацији услуга у складу са Централном класификацијом производа, класификацији услуга у складу са Међународном стандардном индустријском класификацијом свих економских активности, класификацији услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција и проширеној верзији класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција.

1.2.1 Класификација услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама

Паралелно са преговорима око усаглашавања текста Општег споразума о трговини услугама (ГАТС), водили су се и преговори о услугама на које ће се он односити. Резултат тих преговора је Класификациона листа сектора услуга (Services Sectoral Classification List), која има сврху помоћног документа, односно наводи услуге чију међународну трговину ГАТС уређује.¹⁶

Према Класификационој листи сектора услуга постоји 12 основних сектора, док број подсектора достиже цифру између 155 и 160.

Први сектор обухвата пословне услуге. У овај сектор спадају професионалне услуге (правне услуге, књиговодство, рачуноводствене и ревизорске услуге, услуге пореских саветника, архитектонске услуге, урбано планирање, медицинске, зубарске и ветеринарске услуге, услуге које пружају бабице, медицинске сестре, физиотерапеути и санитетско особље итд.); компјутерске и сродне услуге (консултантске услуге у вези са инсталацијом хардвера, услуге увођења софтвера, услуге обраде података, услуге банке података итд.); услуге истраживања и развоја (услуге истраживања и развоја у природним наукама, услуге истраживања и развоја у друштвеним наукама и интердисциплинарне услуге истраживања и развоја); услуге у вези некретнина (услуге у вези

¹⁶ WTO, (1991), *Services Sectoral Classification List*, WTO Publications, Geneva.

са сопственом или изнајмљеном имовином и услуге на основу хонорара или уговора); услуге изнајмљивања/лизинга без оператера (у односу на бродове, у односу на авионе, у односу на друге машине и њихову опрему итд.) и остале пословне услуге (услуге рекламирања, услуге истраживања тржишта и јавног мњења, услуге менаџмент саветовања, услуге техничког тестирања и анализе, услуге везане за пољопривреду, лов и шумарство, услуге везане за рибарство, услуге повезане са рударством, услуге повезане са дистрибуцијом енергије, услуге које се односе на научно и техничко саветовање, услуге одржавања и поправке опреме, услуге чишћења зграда, фотографске услуге, услуге паковања, штампарске и издавачке услуге, услуге организовања конвенција итд.)

У други сектор спадају комуникационе услуге. Овде се убрајају следеће услуге: поштанске услуге; курирске услуге; телекомуникационе услуге (телефонске услуге, пренос података, телекс, телеграф, телефакс, електронска пошта, говорна пошта, електронска размена података итд.) и аудиовизуелне услуге (продукција, дистрибуција и пројекција филмова, производња и емитовање радио и телевизијског програма, снимање звука итд.).

Трећи сектор садржи грађевинске и сродне инжењерске услуге. Овде се налазе општи грађевински послови високоградње, општи грађевински послови нискоградње, услуге инсталације и монтаже, завршни радови у високоградњи итд.

Четврти сектор обухвата услуге дистрибуције. У овај сектор спадају комисионе услуге, услуге трговине на велико, услуге трговине на мало, услуге давања франшизе итд.

У пети сектор спадају услуге образовања. Овде се убрајају следеће услуге: услуге основног образовања, услуге средњег образовања, услуге високог образовања, образовање одраслих итд.

Шести сектор садржи услуге заштите животне средине. Овде се налазе услуге третмана отпадних вода, које одговарају канализационим услугама, услуге уклањања отпада, санитарне и сличне услуге итд.

Седми сектор обухвата финансијске услуге. У овај сектор спадају осигурање и услуге везане за осигурање (осигурање живота, здравља и осигурање против несрећног догађаја, неживотно осигурање, реосигурање и ретроцесија и помоћне услуге у осигурању) и банкарске и друге финансијске услуге (примање депозита, давање зајмова, финансијски лизинг, гаранције, трговање хартијама од вредности, емитовање хартија од вредности итд.).

У осми сектор спадају здравствене и друге социјалне услуге. Овде се убрајају следеће услуге: болничке услуге, остале услуге у вези са здрављем људи, социјалне услуге итд.

Девети сектор садржи туристичке услуге. Овде се налазе хотели и ресторани, туристичке агенције и услуге тур-оператора, услуге туристичких водича итд.

Десети сектор обухвата рекреативне услуге, спорт и културу. У овај сектор спадају: услуге културе укључујући и позориште, концерте уживо и циркус; услуге новинских агенција; услуге библиотека, архива, музеја и друге културне услуге; спортске и друге рекреативне услуге итд.

У једанаести сектор спадају услуге транспорта. Овде се убрајају: услуге поморског транспорта (транспорт путника, транспорт робе,

изнајмљивање пловила са посадом, одржавање и поправка пловила, услуге гурача и тегљача и помоћне услуге); услуге транспорта унутрашњим пловним путевима (транспорт путника, транспорт робе, изнајмљивање пловила са посадом, одржавање и поправка пловила, услуге гурача и тегљача и помоћне услуге); услуге авио транспорта (транспорт путника, транспорт робе, изнајмљивање авиона са посадом, одржавање и поправка авиона и помоћне услуге); услуге космичког транспорта; услуге железничког транспорта (транспорт путника, транспорт робе, одржавање и поправка возова, услуге гурања и вуче и помоћне услуге); услуге друмског транспорта (транспорт путника, транспорт робе, изнајмљивање возила са шофером, одржавање и поправка возила и помоћне услуге); услуге ценоводног транспорта (транспорт горива и транспорт друге робе); помоћне услуге за све врсте транспорта (услуге руковања теретом, услуге складиштења, услуге агенција за превоз терета итд.) итд.

Дванаести сектор садржи све остале услуге које нису поменуте на другом месту.

Због посебне осетљивости финансијских услуга чланице СТО имају могућност да обавезе преузимају у складу са ГАТС или у складу са Споразумом о преузимању обавеза у сектору финансијских услуга¹⁷. У случају да се одлуче за споразум, морају класификовати финансијске услуге у складу са Анексом о финансијским услугама.¹⁸ У складу са анексом, у финансијске услуге спадају услуге осигурања и банкарске и остале финансијске услуге. У услуге осигурања се убрајају: директно осигурање (животно и неживотно); реосигурање и ретроцесија; посредовање у осигурању и помоћне услуге у осигурању. Банкарске и остале финансијске услуге обухватају: пријем депозита и других средстава од становништва; давање зајмова свих врста укључујући потрошачки кредит, хипотеку, факторинг и финансирање комерцијалних трансакција; финансијски лизинг; све услуге плаћања и трансфера новца укључујући кредитне и дебитне картице, путне чекове и банкарске менице; гаранције и обавезе; трговање свим врстама хартија од вредности за свој рачун или рачун клијената на берзама, ванберзанским путем или на неки други начин; учешће у издавању свих врста хартија од вредности, укључујући услуге покровитеља емисије и послове агената (јавне или приватне) као и пружање услуга везане за ове случајеве; посредовање на новчаном тржишту; управљање капиталом, укључујући новчано или портфолио управљање, све врсте заједничког управљања инвестицијама, управљање пензионим фондовима, кастоди, депозитарне и поверилачке услуге; услуге поравнања и клиринга за финансијска средства укључујући хартије од вредности, финансијске деривате и друге инструменте; давање и трансфер финансијских података и обрада финансијских података и одговарајући софтвер пружалаца других финансијских услуга; саветодавне услуге и друге помоћне финансијске услуге за све наведене услуге, укључујући кредитне референце и

¹⁷ WTO, *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, "Understanding on Commitments in Financial Services", оп. цит., стр. 418-423.

¹⁸ WTO, *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, "Annex on Financial Services", оп. цит., стр. 310-313.

анализе, саветодавне и портфолио услуге у инвестицијама, саветодавне услуге о куповини и компанијском реструктурирању и стратегији.

Иако је Класификациона листа сектора услуга врло обимна и обухвата велики број сектора и подсектора услуга, од отпочињања Доха рунде преговора¹⁹ постоје предлози за њену измену. Овде ће бити представљене предложене измене за које се сматра да су практично већ прихваћене, пошто се преговори о даљој либерализацији међународне трговине услугама између чланица СТО у суштини воде на њиховим основама.

Класификација поштанских и курирских услуга била је базирана на претпоставци да се овим услугама искључиво баве државне компаније које имају монополски положај. Као последица развоја ових услуга, све је већи број приватних компанија које се баве овим пословима. Због тога је и класификација морала да претрпи одређене измене. Иако је постојало неколико предлога, већина чланица СТО су прихватиле предлог ЕУ за измену и допуну класификације који је достављен 23. марта 2001. године.²⁰ Измене подразумевају замену постојећих следећим подсекторима: руковање адресованом комуникацијом писаном на било којем физичком медију, руковање адресованим пошиљкама и пакетима, руковање адресованим штампаним производима, курирска достава, руковање неадресованим предметима и размена докумената.

Са порастом свести о важности очувања животне средине, дошло је до појаве нових врста услуга које су се тиме бавиле. Због тога је настала потреба за допуном Класификационе листе сектора услуга. Швајцарска је 23. марта 2001. године доставила свој предлог допуне класификације,²¹ који је у начелу прихваћен од стране чланица СТО. У складу са предлогом услуге заштите животне средине су допуњене следећим услугама: заштита ваздуха и климе, третман и чишћење контаминираних/загађених земљишта и вода, контрола буке и вибрација, и заштита биодиверзитета и пејзажа.

Класификација услуга поморског транспорта је такође постала предмет преговора. Измене су усвојене још 1996. године²² и добиле назив Модел обавезивања за услуге поморског транспорта (*Model Schedule on Maritime Transport Services*). Модел је прихваћен као основа за преговоре у Доха рунди у мају 2001. године.²³ Обухвата три групе услуга: међународни поморски транспорт (међународни транспорт робе и путника); помоћне услуге за међународни поморски транспорт (руковање теретом, услуге складиштења, услуге царињења, складиштење контејнерског терета, услуге поморских агенција и

¹⁹ Прва рунда мултилатералних трговинских преговора у оквиру СТО која је покренута 14. новембра 2001. године. WTO, (2001), *Doha Declarations, Ministerial Conference, Doha, 9-14 November 2001*, WTO Publications, Geneva,

²⁰ WTO, (2001), *Council for Trade in Services*, "Communication from the European Communities and their Member States, GATS 2000: Postal/Courier Services, March 23rd 2001 (S/CSS/W/61)", WTO Secretariat, Geneva.

²¹ WTO, (2001), *Council for Trade in Services*, "Communication from Switzerland, GATS 2000: Environmental Services, May 4th 2001 (S/CSS/W/76)", WTO Secretariat, Geneva.

²² WTO, (1996), *Decision on Maritime Transport Services*, July 3rd 1996 (S/L/24), WTO Secretariat, Geneva.

²³ WTO, (2001), *Negotiating Proposal for Maritime Transport Services*, May 11th 2001 (S/CSS/W/87), WTO Secretariat, Geneva.

шпедитерске услуге) и приступ и коришћење услуга у лукама (пилотирање, услуге гурача и тегљача, услуге навигације, поправке, усидрење).

1.2.2 Класификација услуга у складу са Централном класификацијом производа

Централну класификацију производа (Central Product Classification – CPC)²⁴ дефинисало је статистичко одељење Уједињених нација. Први пут је објављена 1991. године. Она садржи детаљан преглед свих производа и услуга. Поред тога, садржи и свеобухватан опис активности у оквиру сваког подсектора услуга, односно јасно дефинише шта спада а шта не у неки конкретан подсектор. То практично значи да нека активност може да спада само у један подсектор услуга, односно да су они међусобно искључиви. Због ове чињенице Централна класификација производа је постала стандард у дефинисању обухвата сектора услуга за све остале класификације.

Централна класификација производа има пет хијерархијских нивоа у структури: главе, одељке, групе, класе и подкласе. Постоји 10 глава од којих је првих пет резервисано за робе (од 0 до 4), а последњих пет за услуге (од 5 до 9). Услуге су подељене по следећим главама: грађевинске услуге; дистрибуција, трговина, смештај и исхрана; транспорт и комуналне услуге; пословне и производне услуге; социјалне и личне услуге.

На основу ове класификације сачињена је Класификациона листа сектора услуга.

1.2.3 Класификација услуга у складу са Међународном стандардном индустријском класификацијом свих економских активности

Међународну стандардну индустријску класификацију свих економских активности (The International Standard Industrial Classification of all Economic Activities)²⁵ сачиниле су Уједињене нације у складу са међународним дефиницијама, правилима и стандардима. У пракси се користи да би се обезбедио сталан и несметан проток информација које су неопходне за праћење, анализу и оцену функционисања економских токова.

Међународна стандардна индустријска класификација свих економских активности дефинише 21 основну и 99 изведених економских активности. У оквиру сваке од основних активности дефинисане су и врсте услуга које она обухвата. То су: помоћне услуге у пољопривреди, шумарству и рибарству; помоћне услуге у рударству; помоћне услуге у производњи; производња, пренос и дистрибуција електричне енергије;

²⁴ UN, (1998), *Central Product Classification 1.0*, UN Publications, New York.

²⁵ UN, (2008), *The International Standard Industrial Classification of all Economic Activities, Revision 4*, UN Publications, New York.

услуге водоснабдевања, канализације, третмана отпада и пречишћавања; грађевинарство; трговина и поправка моторних возила и моторцикала; транспорт и складиштење; смештај и ресторанске услуге; информисање и комуникација; финансије и осигурање; услуге у вези некретнина; професионалне, научне и техничке услуге; административне и помоћне услуге; јавна администрација, одбрана и обавезно осигурање; образовање; здравствене и социјалне услуге; култура, забава и рекреација; остале услуге; услуге које пружају домаћинства; и услуге међународних организација.

На основу Међународне стандардне индустријске класификације свих економских активности сачињен је списак Категорија за стране филијале у услугама (ISIC Categories for Foreign Affiliates in Services – ICFA²⁶). Овај документ се користи у Статистици страних филијала (Foreign Affiliates Statistics - FATS) за праћење трансакција филијала страних компанија.²⁷ Категорије за стране филијале у услугама не обухватају активности које нису релевантне са аспекта страних директних инвестиција и пословања страних филијала, и то: јавна администрација, одбрана и обавезно осигурање; услуге које пружају домаћинства; и услуге међународних организација.

1.2.4 Класификација услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција

Упутство за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција (Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition – BPM6)²⁸ објавио је ММФ почетком 2010. године. Прво издање оваквог упутства изашло је још 1948. године. Све до петог издања, Упутство се бавило само давањем смерница за праћење међународних трансакција у складу са усаглашеним међународним начелима. У последњем, шестом издању, додато је и поглавље које се бави праћењем међународних инвестиционих токова.

Упутство за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција прихвата дефиницију услуга у складу са Системом националних рачуна. Што се тиче класификације услуга, она је дефинисана као подршка у примени Упутства и обухвата 12 сектора услуга: производне услуге над физичким добрима која су у туђем власништву; услуге одржавања и поправке; услуге транспорта; туризам; услуге грађевинарства; услуге осигурања и пензија; финансијске услуге; накнаде за коришћење права интелектуалне својине; телекомуникационе услуге, компјутерске и информационе услуге; остале пословне услуге; личне, културне и услуге рекреације; услуге које пружају владе.²⁹

²⁶ UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, UN Publications, New York, p. 139. Видети детаљније у наставку овог рада.

²⁷ Видети детаљније у наставку овог рада.

²⁸ IMF, (2010), *Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition (BPM6)*, IMF Publications, Washington DC.

²⁹ Ибид, стр. 220.

Класификација услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција је састављена на основу Централне класификације производа, али није толико детаљна пошто обухвата само међународне трансакције. Такође, туризам и услуге које пружају владе не постоје у Централној класификацији производа.

Класификација услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција је готово идентична Класификационој листи сектора услуга која је дефинисана у складу са ГАТС, али постоје и одређене разлике.

Прво, Класификациона листа сектора услуга не обухвата услуге које пружају владе, зато што су оне искључене из ГАТС³⁰.

Друго, Класификација услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција не обухвата услуге veleпродаје и малопродаје, пошто се у складу са упутством оне урачунавају у вредност робе.

Треће, одређени делови Класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција, нарочито туризам и грађевинарство, обухватају и трансакције робом.

Четврто, Класификациона листа сектора услуга не обухвата накнаде за коришћење права интелектуалне својине, зато што су у оквиру СТО оне регулисане Споразумом о трговинским аспектима права интелектуалне својине (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS)³¹.

1.2.5 Проширена верзија класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција

Проширена верзија класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција (Extended Balance of Payments Services Classification - EBOPS)³² дефинисана је како би послужила за статистичко обухватање међународне трговине услугама на основу Упутства за статистичко праћење међународне трговине услугама.³³ Она садржи већи број подсектора од Класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција, како би се додатно прилагодила Централној класификацији производа и потребама праћења међународне трговине услугама и спровођења трговинских преговора у складу са ГАТС.

³⁰ Видети детаљније у наставку овог рада.

³¹ WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, "Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights", оп. цит., стр. 321.

³² IMF, OECD, EUROSTAT, (2010), *Extended Balance of Payments Services Classification*, IMF Publications, Washington DC.

³³ Видети детаљније у наставку овог рада.

Проширена верзија класификације дефинише девет подсектора услуга транспорта, за разлику од „стандардне“ која предвиђа три. То су: поморски транспорт, ваздушни транспорт, железнички транспорт, друмски транспорт, транспорт унутрашњим водотоковима, цевоводни транспорт, пренос електричне енергије, остале помоћне услуге у транспорту, поштанске и курирске услуге.

Проширена верзија класификације дели сектор туризма на два подсектора: пословна путовања (куповина роба и услуга од стране сезонских радника и радника у пограничним подручјима и остала пословна путовања) и лична путовања (потрошња у вези са здрављем, потрошња у вези са образовањем и остала лична путовања).

Од поменутих, у овом раду ће бити коришћена класификација услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама, односно Класификациона листа сектора услуга.

1.3 Статистичко обухватање међународне трговине услугама и проблеми обухватања

У поређењу са статистичким праћењем увоза и извоза робе, статистичко праћење међународне трговине услугама је доста комплексније. Пошто не постоји прецизна дефиниција услуге самим тим се поставља питање како пратити њено кретање. За разлику од робе, која мора физички прећи границу између две земље и коју том приликом прати сва неопходна документација, код услуга то већ није увек случај.

Због свега тога се на међународном нивоу приступило дефинисању потребних статистичких процедура. Као резултат, Комисија за статистику Уједињених нација (United Nations Statistical Commission) је 2002. године усвојила Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама (Manual on Statistics of International Trade in Services - MSITS).³⁴ У овом тренутку примењује се побољшана верзија Упутства која је на снази од 2010. године.

Упутство је засновано на ГАТС који се спроводи под окриљем СТО, Систему националних рачуна, Упутству за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција, Проширеној верзији класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција и Статистици страних филијала.

Статистику страних филијала усагласиле су УН, ММФ, ОЕЦД, УНКТАД и СТО. Она је саставни део Упутства за статистичко праћење међународне трговине услугама и даје упутства за статистичко праћење економских активности компанија у страном власништву, односно филијала мултинационалних компанија основаних на територији неке земље.

Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама дели статистичко обухватање међународне трговине услугама у две

³⁴ UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит.

основне групе. У прву групу спадају трансакције између резидената и нерезидената док се у другу убрајају трансакције филијала страних компанија.

1.3.1 Трансакције између резидената и нерезидената

Трансакције између резидената и нерезидената се прате у складу са поменутиим Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција. У билансу плаћања се региструју све економске трансакције неке земље са остатком света у одређеном временском периоду. Да би то било могуће потребно је дефинисати шта се подразумева под појмовима резидент и трансакција.

Појам резидента је важно дефинисати зато што је потребно обухватити само трансакције између резидената и нерезидената. Резидент на некој економској територији је оно лице (правно или физичко) које на тој економској територији има преовлађујући економски интерес. Свако лице може бити резидент на само једној економској територији. Економска територија је територија која је под ефективном контролом неке владе. То значи да економска територија може бити једнака, већа или мања од државе. Већа, ако се ради о економској или монетарној унији неколико земаља (ЕУ), а мања уколико се ради о засебном царинском простору унутар неке земље (Хонг Конг – Кина). Лице има преовлађујући економски интерес на некој економској територији ако са те економске територије ступа у највећи део својих економских трансакција.³⁵

Трансакција представља споразумни однос два лица који има за резултат стварање, промену, размену, пренос или нестанак економске вредности и подразумева промене у количини, структури или вредности имовине и обавеза тих лица. Она обухвата куповину робе или услуга, набавку имовине, исплату запослених, дивиденди и друге трансфере (плаћање пореза, опрост дугова, лични трансфери и слично).³⁶

Приликом евидентирања трансакција потребно је водити рачуна о вредности трансакције, валути у којој ће се трансакција евидентирати и времену када је трансакција извршена.³⁷

Вредност трансакције се у највећем броју случајева евидентира по тржишној цени. Ову цену није тешко утврдити када се трансакција обавља на тржишту између два независна лица. У случају када се трансакција обавља између међусобно зависних лица, може се очекивати да вредност трансакције одступа од тржишне цене. Пример за то су трансакције између филијала мултинационалних компанија. Цене по којима се ове трансакције обављају се утврђују у централама мултинационалних компанија и готово по правилу одступају од тржишних. Смер и ниво одступања зависи од пословне политике

³⁵ ЕС, IMF, OECD, UN and WB, (2009), *System of National Accounts (SNA)*, оп. цит., стр. 62.

³⁶ IMF, (2010), *Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition (BPM6)*, оп. цит., стр. 52.

³⁷ Ибид, стр. 47 - 58.

компаније. У таквим случајевима, ради прецизне евиденције, потребно је ту књиговотствену цену заменити тржишном ценом.

Табела бр. 2: Фактори који утичу на вредност трансакције

СЕКТОР УСЛУГА	ФАКТОРИ КОЈИ УТИЧУ НА ВРЕДНОСТ ТРАНСАКЦИЈЕ
1. Производне услуге над физичким добрима која су у туђем власништву	- исплаћена накнада за обављени посао, - трошкови додатног искоришћеног материјала
2. Услуге одржавања и поправке	- исплаћена накнада за обављени посао, - трошкови додатног искоришћеног материјала
3. Услуге транспорта	- исплаћена накнада за обављени посао, - сви плаћени трошкови и таксе
4. Туристичке услуге	- тржишна цена купљених роба и услуга
5. Грађевинске услуге	- тржишна цена купљених роба и услуга, - сви остали трошкови изградње, - остварени профит
6. Услуге осигурања и пензија	- наплаћене премије и исплаћени осигурани износи, - плаћања реосигуравачу и исплате од стране реосигуравача, - исплаћена накнада за обављени посао, - уплате средстава и исплате пензија
7. Финансијске услуге	- исплаћена накнада за обављени посао, - куповна и продајна вредност финансијских инструмената, - трошкови управљања средствима и прираст вредности финансијских инструмената, - активна и пасивна каматна стопа
8. Накнаде за коришћење права интелектуалне својине	- исплаћена накнада за коришћење
9. Телекомуникационе, компјутерске и информационе услуге	- исплаћена накнада за обављени посао
10. Остале пословне услуге	- исплаћена накнада за обављени посао
11. Личне, културне и услуге рекреације	- исплаћена накнада за коришћење услуге
12. Услуге које пружају владе	- исплаћена накнада за коришћење услуге - тржишна цена купљених роба и услуга

Извор: UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 36 - 72.

Што се тиче валуте у којој ће се трансакција евидентирати, присутне су две могућности. Уобичајена је пракса да се користи или национална валута пружаоца услуга или нека валута која је међународно прихватљива као средство плаћања. У оба случаја, потребно је придржавати се међународних рачуноводствених стандарда и праксе, како би евентуалне промене курса минимално утицале на вредност трансакције.

Као време када је трансакција извршена увек треба узимати тренутак када је завршено пружање услуге, односно када је услуга пружена „до краја“. Чак и када се ради о услугама које се пружају у дужем временском периоду (изградња неког објекта), којом приликом су можда уговорене и исплате по фазама, Упутство за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција препоручује да се те исплате евидентирају на посебним подрачунима и да се тек по коначном завршетку, укупна вредност трансакције евидентира у билансу плаћања.

Због специфичности сваког сектора Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама даје посебне секторске смернице за статистичко обухватање трансакција између резидената и нерезидената. Ове смернице наводе факторе који утичу на вредност трансакције у сваком појединачном сектору услуга и они су приказани у Табели бр. 2.

Производне услуге над физичким добрима која су у туђем власништву

Ове услуге обухватају активности или поступке као што су прерада, склапање, паковање, обележавање и сличне услуге које једно лице извршава односно спроводи над физичким добром које је власништво другог лица.

Пошто не долази до промене власништва над физичким добром у вредност трансакције улази само исплаћена накнада за обављени посао. На висину накнаде могу да утичу и трошкови додатног искоришћеног материјала. Висина накнаде може бити једнака промени вредности физичког добра до које је дошло након извршене услуге, али то није увек случај.

Услуге одржавања и поправке

Услуге одржавања и поправке обавља једно лице над физичким добром које је у власништву другог лица. У ове услуге спадају и услуге одржавања и поправке свих врста превозних средстава и опреме (авиони, бродови, камиони, локомотиве, вагони, приколице). Оне не обухватају услуге чишћења превозних средстава које спадају у услуге транспорта, услуге одржавања и поправке грађевинских објеката које су део услуга грађевинарства и услуге одржавања и поправке компјутера које су укључене у компјутерске услуге.

Као и код производних услуга над физичким добрима које су у туђем власништву, у вредност трансакције улази само исплаћена накнада за обављени посао, која може укључивати и трошкове додатног искоришћеног материјала.

Услуге транспорта

Под транспортом се подразумева процес преноса или превоза путника или робе са једног места на друго и помоћне транспортне услуге. У ове услуге се убрајају и поштанске и курирске услуге. Изнајмљивање превозних средстава са посадом није обухваћено услугама транспорта већ спада у остале пословне услуге.

Превоз путника у међународном транспорту обухвата услуге превоза нерезидената од стране резидента (извоз услуга) и услуге превоза резидената од стране нерезидената (увоз услуга). Превоз нерезидената од стране резидента унутар економске територије резидента и крстарења спадају у туризам.

У вредност трансакције улазе сви трошкови и таксе као што су цена карте, додатно плаћање за вишак пртљага, таксе које путници плаћају на станицама и аеродромима, таксе које превозници плаћају на станицама и аеродромима, таксе које се плаћају туристичким агенцијама и сва остала слична плаћања.

Превоз робе у међународном транспорту обухвата услуге превоза када долази до промене власништва над робом и када не долази до промене власништва над робом. У првом случају може се превозити роба произведена на економској територији на којој је превозник резидент (домаћа роба) и роба која је произведена на некој другој економској територији (увозна роба). Домаћу робу може да превози резидент изван „своје“ економске територије (извоз услуга) или нерезидент унутар економске територије на којој је произведена (увоз услуга). Увозну робу може да превози резидент изван „своје“ економске територије (извоз услуга) или нерезидент унутар економске територије на коју се роба увози (увоз услуга).

У случају када не долази до промене власништва над робом говори се о транзиту, транспорту робе између трећих економских територија, слању робе на дораду и сличним пословима.

Табела бр. 3: Извоз и увоз услуга транспорта

	ИЗВОЗ УСЛУГА	УВОЗ УСЛУГА
ДОМАЋА РОБА	Резидент превози изван „своје“ економске територије	Нерезидент превози унутар економске територије на којој је произведена
УВОЗНА РОБА		Нерезидент превози унутар економске територије на коју се роба увози

Извор: UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 39 - 48.

Као и код превоза путника у међународном транспорту, у вредност трансакције улазе сви плаћени трошкови и таксе. При томе треба водити

рачуна да ли је у купопродајном уговору наведена ознака „CIF“ или „FOB“³⁸.

Помоћне транспортне услуге обухватају руковање теретом, складиштење, паковање, чишћење транспортне опреме и сличне услуге. Ове услуге не обухватају осигурање путника и терета које спада у услуге осигурања и пензија.

Код помоћних транспортних услуге у вредност трансакције улази само исплаћена накнада за обављени посао.

Поштанске и курирске услуге обухватају доставу писама, брошура, часописа, пошиљака, пакета и слично. Овде не спада достава телеграма, која је део телекомуникационих услуга.

Као и код превоза робе у међународном транспорту, у вредност трансакције улазе сви плаћени трошкови и таксе. При томе такође треба водити рачуна да ли је у уговору наведена ознака „CIF“ или „FOB“.

Туристичке услуге

Туристичке услуге обухватају све робе и услуге које је нерезидент купио на некој економској територији. При томе није важно да ли су робе или услуге купљене за сопствене потребе нерезидента или као поклон за нерезидента или чак резидента на тој економској територији. Битно је само да је нерезидент извршио плаћање. У ове услуге не спадају куповина вредности (накит и уметничка дела), трајних потрошних добара, као и куповина свих роба и услуга од стране дипломатско-конзиларних представника.

Разлог и дужина боравка нерезидента могу бити различити: посета, разгледање, студирање, медицински третман или сезонски рад. Оно што је овде важно је да се ради о нерезиденту који ће у неком тренутку напустити ту економску територију. Робе и услуге које нерезиденти најчешће купују су: смештај, храна, пиће, остале потрошштине, транспорт унутар економске територије, поклони, сувенири и слично.

Вредност трансакције код туристичких услуга се рачуна сабирањем тржишних цена купљених роба и услуга.

Грађевинске услуге

Грађевинске услуге обухватају све врсте грађевинских и инжењерских радова на земљи и на објектима. У прву групу између осталог спадају припремни радови, изградња путева, мостова, брана, бушење и прокопавање тунела и слично, а у другу изградња и

³⁸ CIF (Cost, Insurance, Freight) - Продавац робе сноси трошкове осигурања и транспорта до одређене луке коју одреди купац. FOB (Free on Board) - Продавац робе сноси трошкове до момента укрцавања на брод. Ове дефиниције су прописане од стране Међународне трговинске коморе (International Chamber of Commerce – ICC). International Chamber of Commerce, (19/10/10), Интернет, <http://www.iccwbo.org/incoterms>.

реновирање свих врста објеката, уградња инсталација, рушење и остале активности. Ове услуге не обухватају грађевинске и инжењерске радове на објектима у власништву других економских територија (дипломатско-конзуларна представништва, базе и сви остали објекти) који спадају у услуге које пружају владе.

О увозу грађевинских услуга говори се када грађевинска компанија нерезидент обавља грађевинске и инжењерске радове на економској територији клијента резидента. Грађевинске услуге се извозе када грађевинска компанија резидент обавља грађевинске и инжењерске радове на економској територији клијента нерезидента. У исто време, у увоз грађевинских услуга улазе све робе и услуге које грађевинска компанија резидент купује од нерезидентата приликом извоза грађевинских услуга. Такође, у извоз грађевинских услуга улазе све робе и услуге које грађевинска компанија нерезидент купује од резидентата приликом увоза грађевинских услуга.

У вредност трансакције улазе све робе и услуге које су купљене од стране грађевинске компаније и запослених у грађевинској компанији ради коришћења током изградње или по било ком другом основу. Поред тога, додају се и сви остали трошкови изградње и остварени профит грађевинске компаније.

Услуге осигурања и пензија

Ове услуге обухватају директно осигурање (животно и неживотно осигурање), реосигурање, помоћне услуге у осигурању, услуге пензионих фондова и стандардне гаранције (гаранције за извозне и студентске кредите).

Вредност трансакције код директног осигурања и стандардних гаранција обухвата разлику између наплаћене премије и исплаћеног осигураног износа.

Да би се утврдила вредност трансакције код реосигурања, разлику између наплаћене премије и исплаћеног осигураног износа треба кориговати за додатна плаћања реосигуравачу и исплате од стране реосигуравача.

У вредност трансакције за помоћне услуге у осигурању улази само исплаћена накнада за обављени посао.

Код услуга пензионих фондова, вредност трансакције се добије када се уплате средстава умање за исплате пензија.

Финансијске услуге

Финансијске услуге обухватају све услуге које су у вези за финансијским инструментима. Између осталог овде спадају примање, држање, купопродаја, посредовање и услуге саветовања. У финансијске услуге се не убрајају услуге осигурања и пензија.

Приликом рачунања вредности трансакције узимају се у обзир следећи фактори:

- а) исплаћена накнада за обављени посао,
- б) разлика између куповне и продајне вредности финансијских инструмената,
- в) разлика између трошкова управљања средствима и прираста вредности финансијских инструмената (капитална добит) и
- г) разлика између активне и пасивне каматне стопе.

Накнаде за коришћење права интелектуалне својине

Интелектуална својина обухвата ауторска права, жигове и трговинске марке, ознаке географског порекла, индустријски дизајн, патенте, шеме односно нацрте дизајна интегрисаних кола, пословне тајне и слично.

Вредност трансакције рачуна се на основу исплаћене накнаде за коришћење права интелектуалне својине.

Телекомуникационе, компјутерске и информационе услуге

Телекомуникационе услуге обухватају емитовање и пренос звука, слика, података или неких других информација телефоном, телексом, радиом, телевизијом, мобилним телефоном, интернетом или на било који други начин.

Компјутерске услуге садрже услуге развоја, инсталације и одржавања софтвера и инсталације и одржавања хардвера.

Информационе услуге подразумевају услуге новинских агенција, формирање и одржавање база података и архива и сличне услуге.

У вредност трансакције улази само исплаћена накнада за обављени посао. Важно је напоменути да код телекомуникационих и информационих услуга у вредност трансакције не улази вредност информације, вести, звука, податка или слике која је пренесена.

Остале пословне услуге

Ове услуге обухватају широк спектар професионалних услуга (адвокатске услуге, услуге рачуновођа и ревизора и слично), саветодавних и консултантских услуга, техничких услуга (архитектонске, инжењерске и сличне услуге) и услуга истраживања и развоја.

Вредност трансакције код осталих пословних услуга рачуна се на основу исплаћене накнаде за обављени посао.

Личне, културне и услуге рекреације

У ове услуге спадају аудиовизуелне услуге, услуге свих нивоа и врста образовања, здравствене услуге, културно наслеђе (услуге библиотека, музеја и других установа културе) и услуге рекреације.

У вредност трансакције улази само исплаћена накнада за коришћење услуге.

Услуге које пружају владе

Постоје две групе услуга које пружају владе. У прву групу спадају услуге које владе пружају директно владама других економских територија или резидентима на тим територијама на основу међународних уговора. Другу групу чине услуге које пружају дипломатско-конзуларна представништва, агенције или војне базе на другим економским територијама и запослени у њима.

У вредност трансакције улази исплаћена накнада за коришћење услуге, као и вредност робе која је купљена од стране дипломатско-конзуларног представништва, агенције или војне базе или запослених у њима.

1.3.2 Трансакције филијала страних компанија

Међународна трговина услугама се обавља не само кроз трансакције између резидената и нерезидената, већ и кроз оснивање филијала компанија у иностранству. Овај начин је изузетно важан пошто постоји велики број услуга које се једино тако могу пружати. Са друге стране овако је омогућен и трајан контакт између пружаоца и корисника услуге.

Као последица глобализације, оснивање филијала је све заступљенији начин пословања мултинационалних компанија. Постоје бројни фактори који утичу на све већу примену ове пословне стратегије. Један од њих је снижавање трошкова пословања кроз приступ јефтинијим сировинама, технологијама, изворима финансирања, транспортним мрежама или радној снази. Остваривање разних врста економија обима или избегавање трговинских баријера су такође међу заступљенијим факторима. Без обзира на појединачне разлоге, огроман број компанија је проширио своје пословање ван економских територија на којима су резиденти.

Оснивање филијале подразумева инвестиционе токове, што за неку економску територију представља прилив страних директних инвестиција. Сваки прилив страног капитала не може се по дефиницији окарактерисати као страна директна инвестиција. Сходно томе свака страна директна инвестиција не представља оснивање филијале стране компаније. Да би неки прилив страног капитала представљао страну

директну инвестицију, мора за резултат да има прибављање најмање 10% власништва и управљачких права. Пошто оснивање филијале подразумева и ефективну контролу, предуслов за то је да у страном власништву остане најмање 50% управљачких права.³⁹

Поред тога, члан XXVIII ГАТС наводи да је правно лице:

- „у власништву лица неке чланице СТО ако је више од 50% капитала тог правног лица у власништву лица из те чланице, а циљ тог власништва је стицање материјалне добити;

- контролисано од стране лица неке чланице СТО, ако таква лица имају право да именују већину његових директора или на неки други начин легално управљају његовим пословањем;

- повезано са другим лицем, у случају када контролише или када њега контролише то друго лице; или када су и ово и то друго лице заједно контролисани од стране истог лица.“⁴⁰

Као што је већ поменуто, трансакције филијала страних компанија се прате на основу Статистике страних филијала коју су усагласиле УН, ММФ, ОЕЦД, УНКТАД и СТО. Она је саставни део Упутства за статистичко праћење међународне трговине услугама и даје упутства за статистичко праћење економских активности компанија у страном власништву, односно филијала мултинационалних компанија основаних на територији неке земље.

Може се рећи да су темељ Статистике страних филијала поставиле САД још 50-тих година прошлог века. Тада се, због економског развоја, указала потреба да се прикупљају подаци о спољнотрговинским активностима страних компанија. У почетку су се подаци односили само на међународну трговину робом, да би се касније почели прикупљати и подаци о међународној трговини услугама. Искуства из овог периода су била веома важна у процесу усаглашавања Статистике страних филијала.⁴¹

Статистика страних филијала обухвата две врсте трансакција: трансакције филијале стране компаније унутар економске територије у којој је основана и трансакције које се обављају са субјектима који се налазе изван економске територије у којој је филијала основана. У првом случају ради се практично о трансакцијама између два резидента, док се у другом говори о трансакцијама између резидента и нерезидента. У том смислу увоз услуга обухвата све активности филијала страних компанија на некој економској територији, док извоз услуга подразумева све активности филијала домаћих компанија на другим економским територијама.

Да би статистичко праћење трансакција филијала страних компанија имало смисла, Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама препоручује да се оно спроводи по економским територијама и по врстама услуга. На овај начин би се добили одговори на питања са ким се тргује и чиме се тргује. Активности неке филијале

³⁹ OECD, (2008), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 4th edition, OECD Publications, Paris, p. 49-53.

⁴⁰ WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, "General Agreement on Trade in Services", оп. цит., стр. 305.

⁴¹ Whichard, O., (2008), *A Handbook of International Trade in Services*, "Measuring Trade in Services: The U.S. Statistical Practices", Oxford University Press, Oxford, pp. 174-177.

стране компаније се приписују оној економској територији чији резидент има више од 50% власништва и управљачких права у тој филијали. Власништво је нешто теже утврдити уколико се ради о повезаним компанијама, холдинг компанијама или заједничким улагањима, али се ипак треба придржавати овог основног правила.⁴²

Табела бр. 4: Утврђивање власништва односно управљачких права у филијали

Редни број	Компанија	Власништво	Компанија	Власништво	Компанија
1.	А	100%	Б	/	/
2.	А	80%	Б	80%	В
3.	А	40%	Б	90%	В
4.	А	100%	Б	40%	В
5.	А	50%	Б	/	/
6.	А	50%	В	/	/
	Б	50%			
7.	А	60%	В	/	/
	Б	40%			

Извор: UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 84.

Полази се од претпоставке да су компаније А, Б и В резиденти на различитим економским територијама. У варијанти број 1 компанија А има 100% власништва над компанијом Б. Све активности компаније Б представљају увоз услуга са економске територије на којој је компанија А резидент.

У варијанти број 2 све активности компанија Б и В представљају увоз услуга за економске територије на којима су ове компаније резиденти са економске територије на којој је компанија А резидент.

Варијанта број 3 представља ситуацију у којој компанија А има 40% власништва над компанијом Б, а компанија Б 90% власништва над компанијом В. Пошто компанија А има мање од 50% власништва над компанијом Б, све активности компаније В представљају увоз услуга са економске територије на којој је компанија Б резидент.

У обрнутом случају (варијанта број 4) у којем компанија А има 100% власништва над компанијом Б, а компанија Б 40% власништва над компанијом В само активности компаније Б представљају увоз услуга са економске територије на којој је компанија А резидент.

Уколико је власништво подједнако подељено између резидента и нерезидента (варијанта број 5), тада се активности те компаније не могу третирати као увоз и нису обухваћене Статистиком страних филијала.

У варијанти број 6 власништво над компанијом В је равномерно распоређено између страних компанија А и Б. Све активности компаније

⁴² UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 83.

В представљају увоз услуга који се равномерно распоређује на економске територије на којима су компанија А и Б резиденти.

У варијанти број 7 у којој компанија А има више од 50% власништва над компанијом В, све активности компаније В представљају увоз услуга са економске територије на којој је компанија А резидент.

Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама препоручује да се статистичко праћење трансакција филијала страних компанија по врстама услуга спроводи у складу са Проширеном верзијом класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција. Уколико није могуће организовати прикупљања толико детаљних података, минимални стандард би требало да буде праћење по активностима у складу са Категоријама за стране филијале у услугама.

Што се тиче врсте података, минимални препоручени стандард је да се прикупљају следећи подаци: продаја (приход), број запослених, додата вредност, извоз услуга, увоз услуга и број компанија. Ови подаци би требало да дају јасну слику о трансакцијама филијала страних компанија.

Висина продаје односно прихода рачуна се на исти начин као и вредност трансакције између резидената и нерезидената. У највећем броју сектора приход је једнак исплаћеној накнади за обављени посао. У трговини приход није једнак укупном оствареном промету, већ разлици у куповној и продајној вредности робе односно трговачкој маржи. У финансијским услугама приход се рачуна на основу исплаћене накнаде за обављени посао, разлике између куповне и продајне вредности финансијских инструмената, разлике између трошкова управљања средствима и прираста вредности (капиталне добити) или разлике између активне и пасивне каматне стопе. Приход код осигурања обухвата разлику између наплаћене премије и исплаћеног осигураног износа.

Приликом рачунања приход би требало умањити за све директне и индиректне порезе и таксе. Укупан приход филијале стране компаније настаје на основу три врсте трансакција односно продаја: продаја у оквиру економске територије где је филијала основана, продаја на економској територији где је оснивач филијале резидент и продаја на трећој економској територији. У смислу пружања услуга кроз трговинско присуство (у складу са ГАТС) треба узети у обзир само продају у оквиру економске територије где је филијала основана.

Број запослених у филијалама страних компанија представља број људи који су на платном списку тих филијала. Тај број би требало да буде репрезентативан за временски период у коме се посматра, што значи да би требало да укључи и сезонске и све друге промене у том периоду. У зависности од праксе на одређеној економској територији може се узимати и број на крају посматраног периода. Уколико је могуће, може се вршити и пондерација са бројем радних сати који су индивидуално одрађени у оквиру филијала страних компанија. Корисно би било одвојено посматрати резиденте и нерезиденте.

Табела бр. 5: Предложени формат обрасца којим се подаци о трансакцијама страних филијала достављају међународним организацијама

Економска активност	Продаја/ приход	Број запослених	Додата вредност	Извоз услуга	Увоз услуга	Број компанија
Помоћне услуге у пољопривреди, шумарству и рибарству						
Помоћне услуге у рударству						
Помоћне услуге у производњи						
Производња, пренос и дистрибуција електричне енергије						
Услуге водоснабдевања, канализације, третмана отпада и пречишћавања						
Грађевинске услуге						
Трговина и поправка моторних возила и моторцикала						
...						

Извор: UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 88.

Подаци о броју запослених у филијалама страних компанија могу бити од велике користи. На тај начин може се уврдити учешће филијала страних компанија у укупној запослености на некој економској територији, да ли они представљају конкуренцију или допуњују тржиште рада на тој економској територији, утицају филијала страних компанија на запосленост у појединим секторима као и разлике у управљању људским ресурсима између домаћих и страних компанија.

Додата вредност у суштини представља разлику између вредности сировина и вредности финалног производа. Када су услуге у питању, мало је теже уврдити вредност сировина односно шта се под тим појмом подразумева. И поред тога овај показатељ је веома битан, можда и најважнији, зато што показује колике су користи за неку економску територију, у смислу пораста БДП, зато што на њој послују филијале страних компанија. Уколико је потребно, може се применити и други метод израчунавања, када се сабирају приходи ангажованих фактора производње: камата, рента, плате запослених и профит.

Квантитативни подаци о извозу и увозу услуга могу се добити из неколико извора. Националне банке прате кретања платног биланса, већина економских територија има институције које се баве статистиком на националном нивоу, привредне коморе и струковна удружења прате

активности својих чланова, а користе се и упитници које филијале страних компанија директно попуњавају. У складу са могућностима, требало би користити Категорије за стране филијале у услугама, а уколико је могуће Проширену верзију класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција. Податке о извозу филијала страних компанија би минимално требало поделити у следеће категорије: извоз ка компанији која је власник филијале, извоз ка економској територији на којој је власник филијале резидент и извоз на треће економске територије. Сличне категорије би требало успоставити и за податке о увозу.

Број компанија односно број филијала страних компанија је податак до кога је у принципу најлакше доћи. Сам по себи, овај податак не говори много, али у комбинацији са осталима може бити изузетно користан. Од посебног значаја могу бити и поређења са компанијама које су у власништву резидената, па се тако може утврдити утицај нерезидената на домаће економске токове као и утицај власничке структуре на ефикасност и продуктивност.

Поред поменутих (приход, број запослених, додата вредност, извоз услуга, увоз услуга и број компанија) могу се прикупљати и бројни други подаци о филијалама страних компанија: вредност имовине, накнаде запосленима, профит, плаћени порези, улагања у истраживање и развој, набавке добара и услуга и слично.

1.3.3 Статистичко праћење услуга по начинима пружања

Као што је већ споменуто, ГАТС не садржи дефиницију услуге, већ предвиђа четири начина пружања услуга: прекогранично пружање услуга, коришћење услуга у иностранству, трговинско присуство и присуство физичких лица. У складу са тим, поставља се питање да ли је могуће укупан увоз или извоз одређене врсте услуга поделити на ова четири начина. Тешкоћу у том послу може представљати чињеница да се већина услуга може пружати на неколико начина.

Примера ради, доктор који пружа своје услуге страном пацијенту преко интернета (прекогранично пружање услуге), може затражити од пацијента да допутује ради хитног прегледа (коришћење услуга у иностранству) или да отпутује код њега због истог разлога (присуство физичког лица). Он може да отвори ординацију у иностранству (трговинско присуство) и да привремено ради у тој ординацији (трговинско присуство и присуство физичког лица).

Грађевинска фирма, да би пружала услуге у страниој земљи, мора основати филијалу, што подразумева и присуство стручњака и запослених на територији те земље (трговинско присуство и присуство физичког лица).

Све врсте финансијских услуга и услуга осигурања могу бити пружане од стране филијала финансијских институција (трговинско присуство), страних физичких лица која су запослена у финансијским институцијама које имају или немају филијале у некој земљи (присуство

физичког лица) или путем интернета (прекогранично пружање услуге и коришћење услуге у иностранству).

Као што се може видети, начини пружања услуга се дефинишу на основу држављанства пружаоца и корисника услуге и њиховог места пребивалишта односно оснивања. Чак и када су ови елементи познати, понекад може бити тешко утврдити одакле се услуга пружа, коме се пружа и на који начин. Ово је посебно изражено код прекограничног пружања услуга и коришћења услуга у иностранству, пошто у оба случаја пружаоц услуге није физички присутан на економској територији на којој је корисник услуге резидент. Разлика постоји једино у томе да ли се услуга пружа унутар или ван економске територије на којој је корисник услуга резидент. Имајући у виду тренутни развој модерних технологија које су омогућиле пружање и коришћење услуга било где у свету и без контакта пружаоца и корисника услуга, ову разлику је све теже уочити.

Поред тога, присуство страних физичких лица на територији неке земље је изузетно осетљиво политичко питање. Поред чињенице да постоје одређене социолошке и културолошке разлике које треба превазићи, важније питање представља утицај на стопу незапослености домаће радне снаге.

Статистичко праћење услуга које су пружене кроз присуство страних физичких лица на територији неке земље не обухвата све услуге пружене на овај начин. Важно је уочити разлику између кретања физичких лица у складу са начином четири ГАТС и кретања физичких лица на основу уговора о раду. У првом случају, кретање физичких лица је последица закљученог уговора између стране и домаће компаније, док се у другом ради о кретању на основу закљученог уговора о раду (привременом или сталном запослењу) између страног физичког лица и домаће компаније. Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама бави се само првим случајем, када је страном физичком лице још увек запослено у страном компанији и долази на територију неке земље привремено, ради пружања одређене услуге, након чега се враћа у своју земљу.⁴³

Такође, постоје и разлике у обухвату категорије физичких лица у Упутству за статистичко праћење међународне трговине услугама од дефиниције у складу са ГАТС. ГАТС обухвата три категорије страних физичких лица (пословни посетиоци, трансфери у оквиру компанија и пружаоци услуга по основу уговора) док Упутство обухвата само једну и то пружаоце услуга по основу уговора. У складу са дефиницијом, пословни посетиоци су страна физичка лица које привремено бораве на територији неке земље без стицања накнаде и без тражења запослења у тој земљи. Са друге стране, трансфери у оквиру компанија обухватају физичка лица која су запослена у страном компанији која су привремено премештена ради пружања услуга на територији неке земље унутар организационог дела (филијале, огранка или представништва) поменуте стране компаније, која ефективно пружају исте или сличне услуге у тој земљи. У складу са методологијом Упутства за статистичко праћење међународне трговине услугама, пословни посетиоци се уопште не региструју (пошто нема накнаде нема ни увоза ни извоза услуга), док се

⁴³ Ибид, стр. 21.

трансфери у оквиру компанија третирају у оквиру пружања услуга кроз трговинско присуство (зато што је пружалац услуге у ствари филијала стране компаније, а не они лично)⁴⁴.

Због свега наведеног, Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама предлаже да се за статистичко праћење услуга по начинима пружања користи методологија Статистике страних филијала за пружање услуга кроз трговинско присуство, односно Упутства за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција за пружање услуга кроз прекогранично пружање услуга, коришћење услуга у иностранству и присуство физичких лица. Иако то неће дати апсолутно тачне податке, омогућиће се континуитет у њиховом прикупљању и међусобна упоредивост.

Табела бр. 6: Методологија за статистичко праћење услуга по начинима пружања

ТЕРИТОРИЈАЛНА ЛОКАЦИЈА		НАЧИН ПРУЖАЊА УСЛУГЕ	МЕТОДОЛОГИЈА
Корисник услуге (или његова имовина)	Пружаоц услуге		
Ван економске територије на којој је резидент	Ван економске територије на којој је корисник услуге резидент	Коришћење услуге у иностранству	Упутство за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција
На економској територији на којој је резидент	Физичко лице које је присутно на економској територији на којој је корисник услуге резидент	Прекогранично пружање услуге	
		Трговинско присуство на економској територији на којој је корисник услуге резидент	Присуство физичких лица

Извор: UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 106-108.

Предлог се базира на територијалној локацији пружаоца и корисника услуга (где се они физички налазе) у тренутку пружања услуге, као и на томе да ли је пружаоц услуге физичко или правно лице.

Теоретски требало би да се свака врста услуга наведена у Проширеној верзији класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција прати по сва четири начина пружања. Пошто у пракси то није могуће, укупан обим трансакција за сваку појединачну услугу, умањен за трансакције филијала страних компанија, требало би приписати оном начину пружања који је доминантан или најзаступљенији за ту конкретну услугу. Ово је илустровано у Табели бр. 7.

⁴⁴ Ибид, стр. 105.

Табела бр. 7: Расподела укупног обима трансакција по појединачним секторима на начине пружања услуга

Сектор	Трговинско присуство	Прекогранично пружање услуга	Коришћење услуге у иностранству	Присуство физичких лица
Производне услуге над физичким добрима које су у туђем власништву	X		x	
Услуге одржавања и поправке	X		x	
Транспорт	X	x		
Туризам	X		x	
Грађевинарство	X			x
Услуге осигурања и пензија	X	x		
Финансијске услуге	X	x		
Накнаде за коришћење права интелектуалне својине	X	x		
Телекомуникације и информационе услуге	X	x		
Компјутерске услуге	X	x		x
Остале пословне услуге	X	x		x
Личне, културне и услуге рекреације	X	x		x
Помоћне услуге у пољопривреди	X			x
Помоћне услуге у рударству	X			x
Услуге истраживања и развоја	X	x		x
Пословне и саветодавне услуге	X	x		x
Третман отпада и пречишћавања	X		x	x
Архитектонске, инжењерске, научне и друге техничке услуге	X	x		x
Трговина	X	x		

Извор: UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, оп. цит., стр. 107-118.

Све трансакције у оквиру транспорта; телекомуникација; информационих услуга; осигурања и пензија; финансијских услуга; трговине и накнада за коришћење права интелектуалне својине треба рачунати као прекогранично пружање услуга.

Производне услуге над физичким добрима која су у туђем власништву; услуге одржавања и поправке и туризам се у целости приписују коришћењу услуга у иностранству.

Помоћне услуге у пољопривреди и помоћне услуге у рударству спадају у присуство физичких лица.

Компјутерске услуге; услуге истраживања и развоја; пословне и саветодавне услуге; архитектонске, инжењерске, научне и друге техничке услуге; остале пословне услуге и личне, културне и услуге рекреације могу бити третиране као прекогранично пружање услуга и присуство физичких лица.

Третман отпада и пречишћавање спада у коришћење услуга у иностранству и присуство физичких лица.

Уколико је потребно, део грађевинарства може бити приписан присуству физичких лица, иако је трговинско присуство доминантно као начин пружања ових услуга.

Услуге које пружају владе не треба посматрати у овом контексту.

1.3.4 Проблеми у статистичком обухватању међународне трговине услугама

Један од основних проблема у статистичком обухватању међународне трговине услугама је то што је оно у највећој мери засновано на одређеним статистичким методама, а не на егзактним подацима. Узрок овог проблема свакако лежи у свему што је претходно речено о карактеристикама услуга и недоумицама у погледу њиховог дефинисања и класификовања. Последица тога је да није могуће прецизно праћење па су расположиви подаци потцењени у односу на реалне. Колики је степен те потцењености такође није могуће прецизно утврдити.

Не мање важан проблем може представљати чињеница да је примена поменутих статистичких метода за праћење међународне трговине услугама веома скупа и компликована. Потребно је набавити неопходну компјутерску опрему и програме, развити неопходне процедуре, обучити довољан број службеника, пратити функционисање система и отклањати уочене недостатке. Све то изискује време и новац који су изузетно ограничени ресурси.⁴⁵

Са техничке стране, могу се издвојити бројни проблеми који прате статистички обухват трансакција између резидената и нерезидената, трансакција филијала страних компанија и статистичко праћење услуга по начинима пружања. Код праћења трансакција између резидената и нерезидената истиче се велики број фактора који утиче на вредност

⁴⁵ Марковић, И., (2011), *Положај и перспективе Србије у европској и светској привреди*, „Карактеристике спољнотрговинске размене Србије у сектору услуга“, Научно друштво економиста Србије и Економски факултет у Београду, Београд, стр. 155-165.

транзакције, валуту у којој ће се транзакција евидентирати и време када је транзакција извршена.

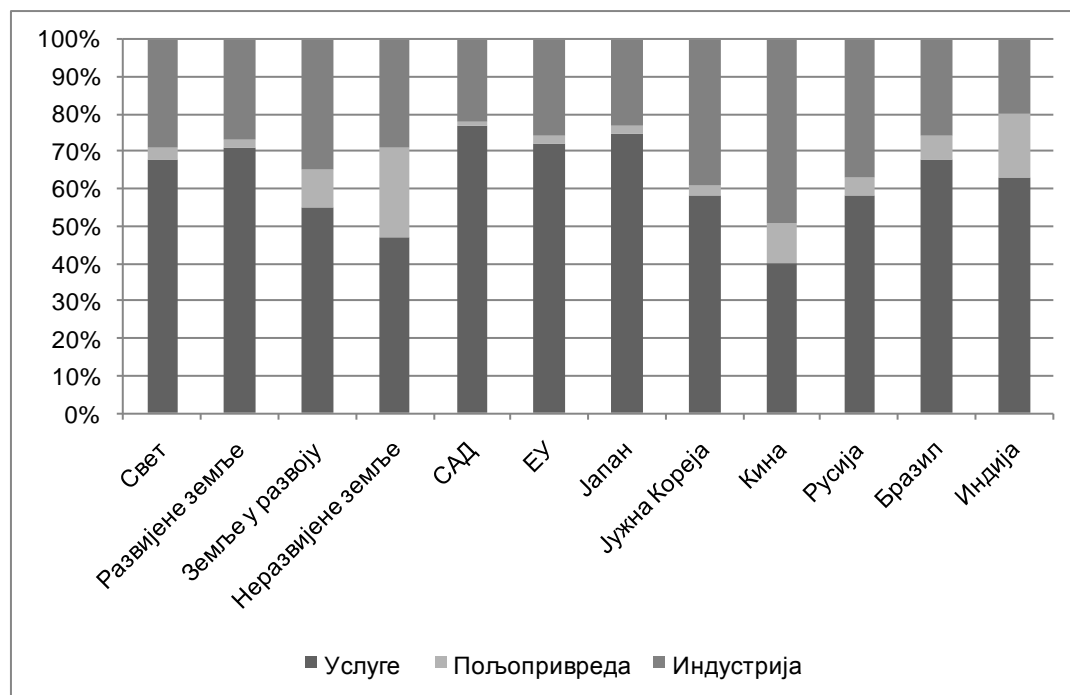
Приликом примене Статистике страних филијала чак и први корак, односно утврђивање власништва и управљачких права у филијали може престављати проблем. Поред тога, да би примена ове методе уопште имала смисла потребно је прикупити велики број података из различитих извора што може довести у питање њихову међусобну упоредивост и компатибилност.

Проблеми у статистичком праћењу услуга по начинима пружања могу настати због тога што методологија Упутства за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција не омогућава потпуно раздвајање прекограничног пружања услуга и пружање услуга кроз присуство физичких лица. У одређеном броју сектора (компјутерске услуге; остале пословне услуге; личне, културне и услуге рекреације; услуге истраживања и развоја; пословне и саветодавне услуге; третман отпада и пречишћавања; архитектонске, инжењерске, научне и друге техничке услуге) није могуће утврдити доминантан начин пружања услуга. Поред тога, туризам обухвата и вредност купљених производа па је самим тим нереално приказан.

1.4 Значај сектора услуга за националне привреде и међународну трговину

Услуге имају значајан утицај на привредни раст и ефикасност функционисања сваке привреде.

График бр. 1: Учешће сектора у формирању БДП у 2010. години (у процентима)



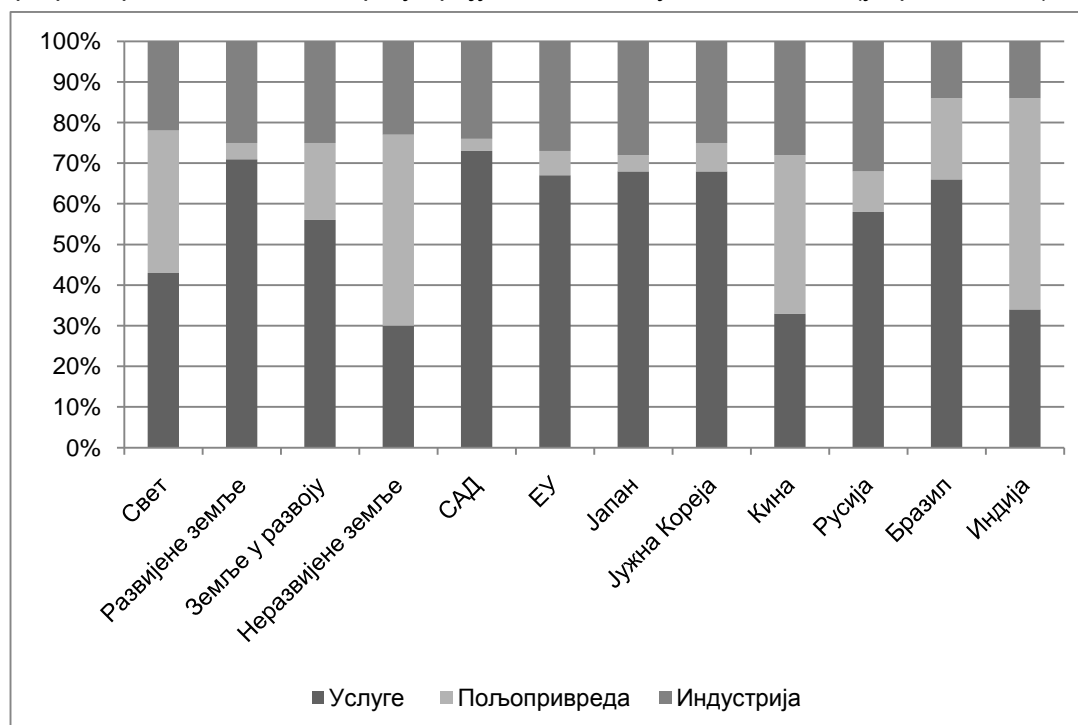
Извор података: World Bank, (20/12/10), *World Development Indicators Online Database*, Интернет, <http://web.worldbank.org/wbsite/external/datastatistics.html> .

Инфраструктурни сектори услуга као што су транспорт, телекомуникације и финансије су међу главним детерминантама за слободан проток роба, радне снаге и капитала. Са друге стране постоје и услуге заштите животне средине које подржавају одрживи развој кроз спречавања настајања или отклањање негативних ефеката економског развоја на животну средину. Може се рећи да важност сектора услуга унутар неке земље директно зависи од степена развоја те земље мереног висином БДП. Као што се из Графика бр. 1 може видети, просечно учешће услуга у формирању БДП на светском нивоу износи 68%. Код развијених земаља учешће је 71%, земаља у развоју 55%, а неразвијених земаља 47%. Овај однос се често узима и као мерило степена економске развијености неке земље, односно што је веће учешће услуга у формирању БДП, сматра се да је земља развијенија.

Подаци по одабраним земљама и групама земаља говоре у прилог претходном закључку. Највеће учешће услуга у формирању БДП имају САД (77%), Јапан (75%) и ЕУ (72%). Следе их Бразил (68%), Индија (63%), Јужна Кореја и Русија (са по 58%). На зачељу се налази Кина са 40%.

Што се тиче учешћа услуга у укупном броју запослених, оно је у свету око 43%. Код развијених земаља учешће је 71%, земаља у развоју 56%, а неразвијених земаља 30%. Највеће учешће услуга у укупном броју запослених имају САД (73%), Јапан и Јужна Кореја (по 68%) и ЕУ (67%). Следе их Бразил (66%) и Русија (58%). На зачељу се налазе Индија (34%) и Кина са 33%.

График бр. 2: Учешће сектора у броју запослених у 2009. години (у процентима)

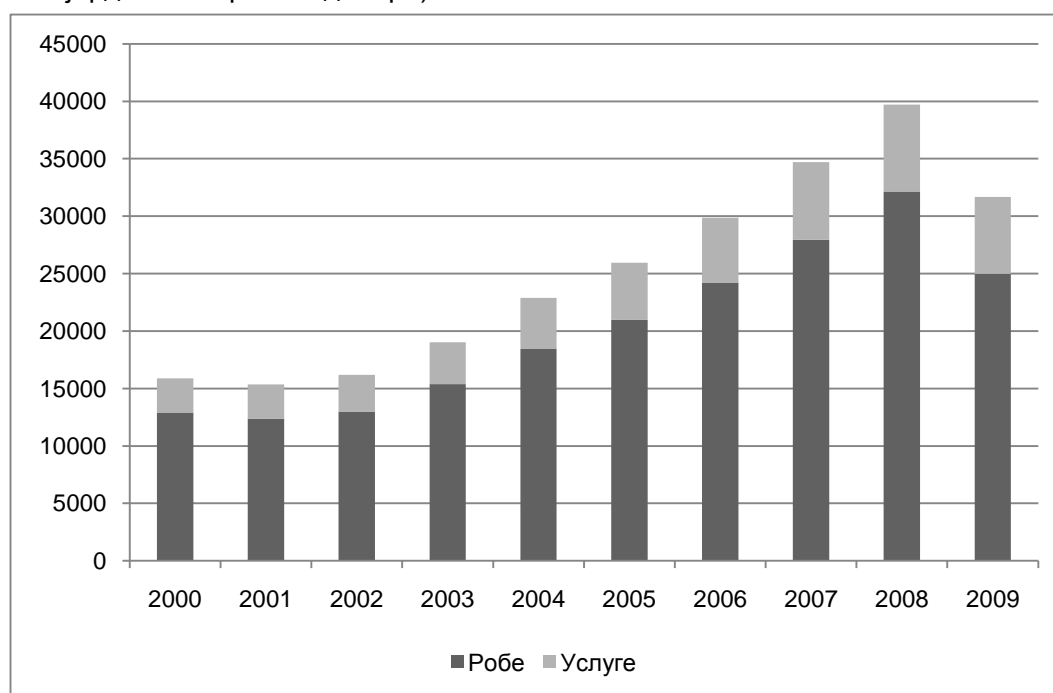


Извор података: ILO, (2010), *Global Employment Trends*, ILO Publications, Geneva, p. 24-42.

Имајући у виду сва ограничења везана за статистичко праћење услуга, ипак се могу извући неки закључци на основу расположивих података.

Као што се из Графика бр. 3 може видети, обим међународне трговине робом је у периоду 2000-2008. година порастао са 12912 на 32140 милијарди америчких долара, а међународне трговине услугама са 2962 на 7556 милијарди америчких долара. На основу ових података може се закључити да су међународна трговина робом и међународна трговина услугама забележиле подједнак раст, пошто је индекс раста у оба случаја 2,5. Као последица светске економске кризе, у 2009. години је дошло до значајног пада међународне трговине у целини.

График бр. 3: Међународна трговина на светском нивоу 2000 - 2009. године (у милијардама америчких долара)

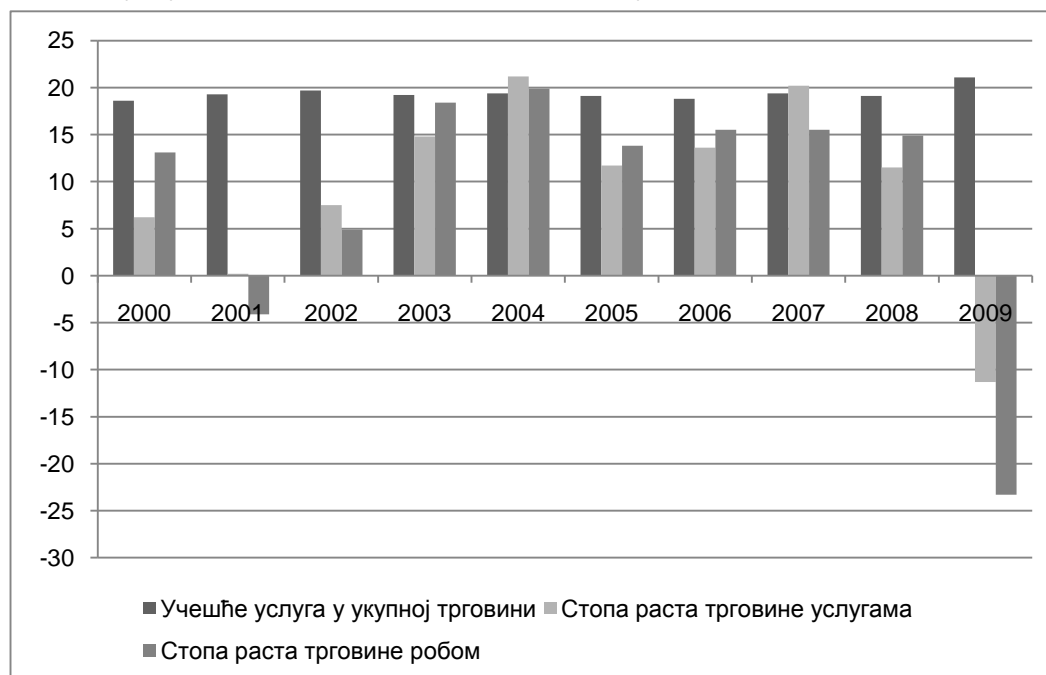


Извор података: WTO, (2011), *International Trade Statistics 2010*, WTO Publications, Geneva, p. 179-180 и WTO, (2010), *International Trade Statistics 2009*, WTO Publications, Geneva, p. 180-194.

На основу Графика бр. 4 може се закључити да међународна трговина услугама има умерен значај пошто се њено учешће у укупној међународној трговини у свету у периоду 2000-2009. година креће око 20%. У периоду од 2000. до 2008. године међународна трговина услугама је расла по приближно једнаким стопама као међународна трговина робом. Занимљиво је да је у 2001. години међународна трговина робом забележила пад од 4,1% док је међународна трговина услугама ипак забележила раст од 0,2%. У 2000., 2003., 2005., 2006. и 2008. години међународна трговина услугама је расла спорије, а у 2001., 2002., 2004. и 2007. години брже од међународне трговине робом. Највише стопе раста међународне трговине услугама забележене су 2004. (21,2%) и 2007. године (20,2%). Као још једна потврда изузетне динамике раста међународне трговине, може се уочити да међународна трговина робом

и међународна трговина услугама од 2003. године бележе двоцифрене стопе раста. Са друге стране, услед светске економске кризе, међународна трговина робом и међународна трговина услугама су у 2009. години забележиле пад од 23,3% односно 11,3%. Овај податак, заједно са податком о расту учешћа трговине услугама у међународној трговини наводи на закључак да је међународна трговина услугама много боље „поднела“ светску економску кризу у 2009. години од међународне трговине робом.

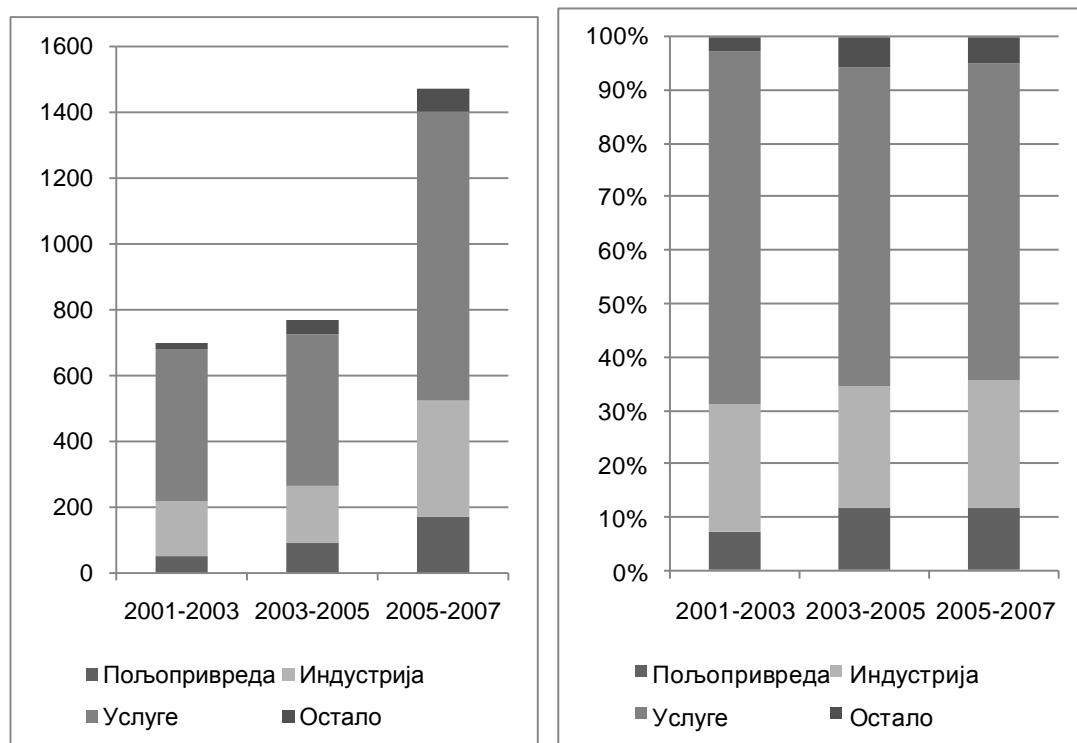
График бр. 4: Учешће услуга у укупној међународној трговини у свету и стопе раста трговине услугама и робом 2000 - 2009. године (у процентима)



Извор података: График бр. 3.

Ако се погледа учешће сектора у приливу страних директних инвестиција у периоду 2001-2007. године може се доћи до два закључка. Сектор услуга је у овом периоду био најатрактивнији за стране инвеститоре. Просечан годишњи ниво страних директних инвестиција у сектор услуга у периоду 2001-2003 био је 461,6, а у периоду 2005-2007. године 877,1 милијарду америчких долара, што чини 66,1% односно 59,6% свих страних директних инвестиција у тим периодима. На основу чињенице да је дошло до благог пада учешћа прилива страних директних инвестиција у сектор услуга у укупном приливу страних директних инвестиција у свету, може се закључити да је дошло до благог пада интересовања за улагање у сектор услуга у свету.

График бр. 5: Учешће сектора у приливу страних директних инвестиција 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

Извор података: UNCTAD, (2009), *World Investment Report*, UN Publications, New York, p. 220; UNCTAD, (2007), *World Investment Report*, UN Publications, New York, p. 227; UNCTAD, (2005), *World Investment Report*, UN Publications, New York, p. 262.

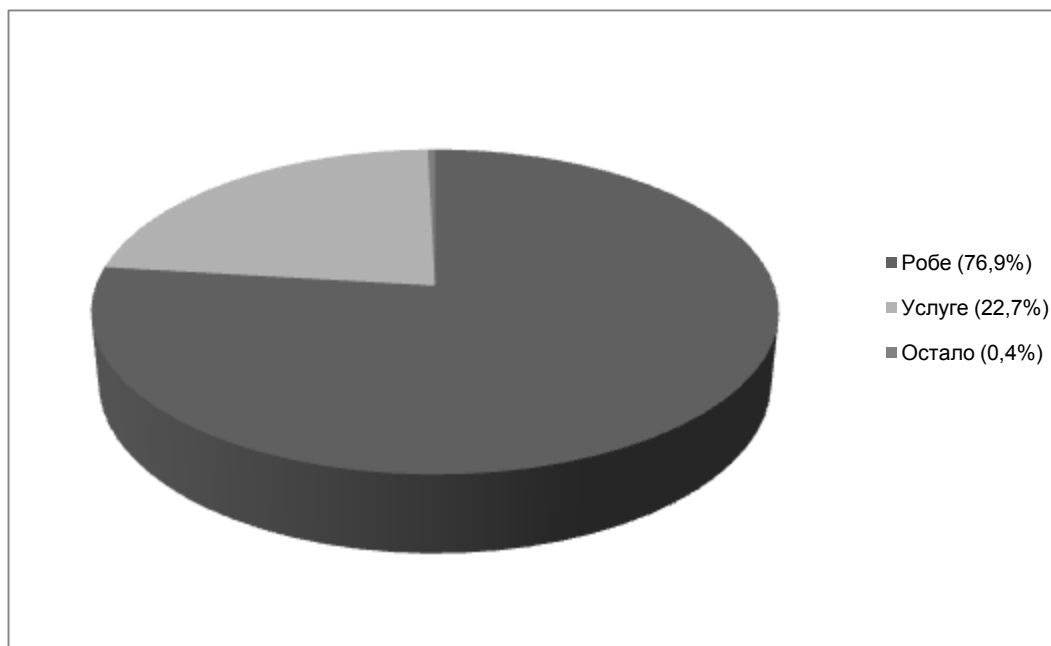
На основу анализе података о међународној трговини и о кретању страних директних инвестиција може се закључити да је сектор услуга мање значајан за међународне економске токове од сектора роба (пољопривреда и индустрија). Ако се пође од претпоставке да збир међународне трговине и кретања страних директних инвестиција може да представља укупне међународне економске токове, онда је овај закључак очигледан гледајући График бр. 6.

Податак о међународној трговини у периоду 2001-2007. година обухвата и увоз и извоз, где је увоз по дефиницији једнак извозу. Податке о просечним годишњим приливима страних инвестиција за период 2001-2003. година и 2003-2005. година требало би дуплирати и сабрати са утрострученом вредношћу за период 2005-2007. година како би се добила укупна висина прилива страних директних инвестиција у свету у периоду 2001-2007. година. Дуплирањем тог броја добија се вредност која може бити узета као мерило укупних токова страних директних инвестиција за поменути период, пошто је прилив страних директних инвестиција по дефиницији једнак одливу.

Имајући ово у виду, у периоду 2001-2007. година међународни економски токови робе износили су 137401,6 милијарди америчких долара, а услуга 40554,6 милијарди америчких долара, односно 76,9% и 22,7% од укупних економских токова у свету респективно. На основу овога може се закључити да су у међународној економији робе 3,4 пута важније од услуга. Ипак утицај услуга се не може окарактерисати као

занемарљив, пошто је њихово учешће у међународним економским токовима нешто веће од 1/5.

График бр. 6: Учешће сектора у међународним економским токовима у периоду 2001-2007. година (у процентима)

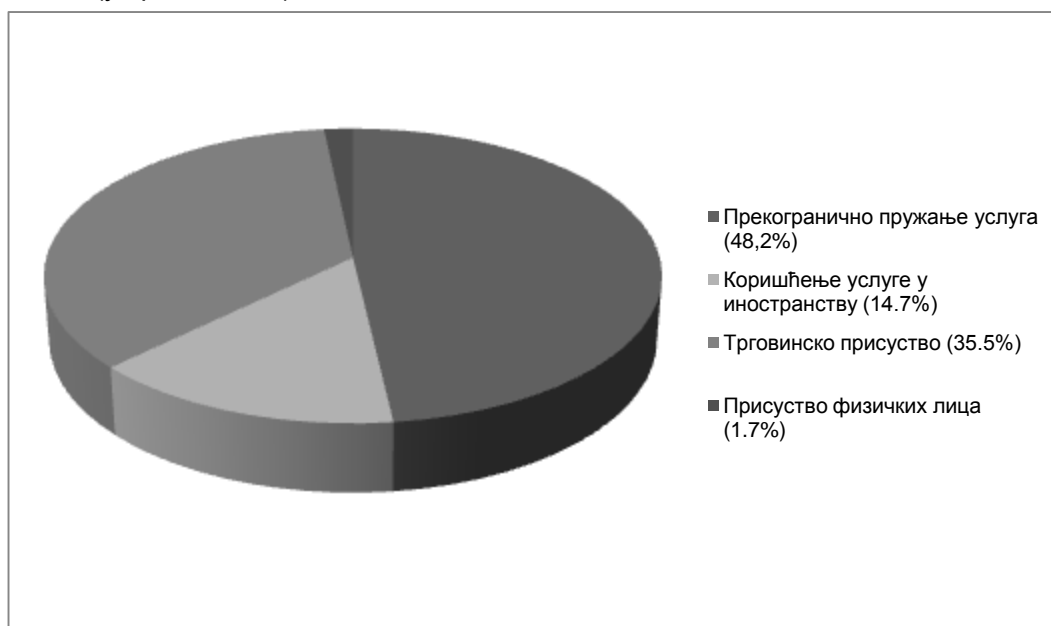


Извор: Анализа на основу података СТО и УНКТАД

На крају, требало би нешто рећи и о учешћу начина пружања услуга у укупном обиму трансакција у овом сектору. У 2009. години, према подацима СТО учешће прекограничног пружања услуга било је 48,2%, пружања услуга кроз трговинско присуство 35,5%, коришћења услуга у иностранству 14,7% и пружања услуга кроз присуство физичких лица 1,7% (График бр. 7). То значи да су за највећи број услуга прекогранично пружање и пружање услуга кроз трговинско присуство најважнији. Другим речима највећи број контаката између пружаоца и корисника услуга се обавља на ове начине. Разлоге за то треба тражити у развоју информационо-комуникационих технологија са једне стране и природи појединих услуга које захтевају непосредан контакт између пружаоца и корисника са друге стране.

Статистичко праћење међународне трговине услугама није на задовољавајућем нивоу и има доста простора за побољшања. Веома мали број земаља је у стању да прати трговину услугама у потпуности у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција. Према подацима СТО, највећи број доставља податке о извозу услуга транспорта, туризма, комуникација, осигурања и осталих пословних услуга. Око 60% земаља доставља и податке о извозу грађевинских, финансијских и компјутерских и информационих услуга.

График бр. 7: Учешће начина пружања услуга у укупном обиму трансакција у 2009. години (у процентима)



Извор података: WTO, (2010), *International Trade Statistics 2009*, оп. цит., стр. 178-181.

Сумња у веродостојност, потпуност и тачност ових података је више него оправдана. Ретко се доставља и пратећа документација која би требало да објасни обухват података и одступања од усвојених стандарда. Статистика страних филијала је још у почетној фази, а земље изван ОЕЦД је тренутно не примењују нити имају планове када би почеле. Чак и када би се отклонили проблеми везани за укупно статистичко праћење међународне трговине услугама, велики проблем остаје праћење трансакција по земљама порекла. Због свега наведеног међусобна упоредивост података је доведена у питање, а њихово сабирање како би се добили подаци на светском нивоу је врло проблематично. И поред тога то су за сада једини доступни подаци и они ипак могу да пруже увид у кретања међународне трговине услугама.

II део ТОКОВИ МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА

Као што је већ речено, међународну трговину услугама не прати стандардизована документација, као што је то случај код трговине робом. Због тога се подаци о међународној трговини услугама најчешће добијају на основу процене. Ова процена је заснована на плаћањима за услуге која се региструју у платном билансу сваке земље. Дobar део те трговине једноставно није могуће регистровати („невидљива“ трговина) и због тога је учешће услуга у међународној трговини потцењено. И поред тога, могуће је утврдити које су земље највећи пружаоци односно извозници услуга, а које су највећи корисници односно увозници услуга. Такође је могуће утврдити и степен повезаности између степена развоја неке земље, учешћа услуга у стварању БДП, степена либерализације трговине услугама и ефеката либерализације на платни биланс.

У складу са ограничењима која су размотрена у првом делу, у овом делу ће бити идентификоване карактеристике реалних токова у међународној трговини услугама. Такође, биће размотрени и ефекти различитих нивоа либерализације на БДП и кретања платног биланса.

2.1 Реални токови у међународној трговини услугама

Да би се анализирали реални токови у међународној трговини услугама морају се узети у обзир увоз и извоз у овом сектору и прилив и одлив страних директних инвестиција.

Код извозно увозних токова, треба размотрити кретања у свету и идентификовати десет најзначајнијих извозника и увозника услуга. Интересантан је податак о разлици између извоза и увоза услуга (трговински биланс сектора услуга) по регионима у свету и за десет најзначајнијих земаља. На крају, требало би утврдити и ко су најзначајнији извозници и увозници услуга транспорта, туристичких услуга, телекомуникационих услуга, грађевинских услуга, финансијских услуга и компјутерских и информационих услуга. На овај начин би се добила јаснија и потпунија слика о секторском и географском распореду и кретању извозно – увозних токова у сектору услуга.

Потребно је посматрати прилив и одлив страних директних инвестиција у свету, као и прилив и одлив страних директних инвестиција у развијене земље, земље у развоју и земље Југоисточне Европе и Заједнице независних држава, укупно и по секторима. Као и у случају увозно-извозних токова, на тај начин би се добила јаснија и потпунија слика о секторском и географском распореду и кретању страних директних инвестиција у сектору услуга.

2.1.1 Увозно - извозни токови у сектору услуга

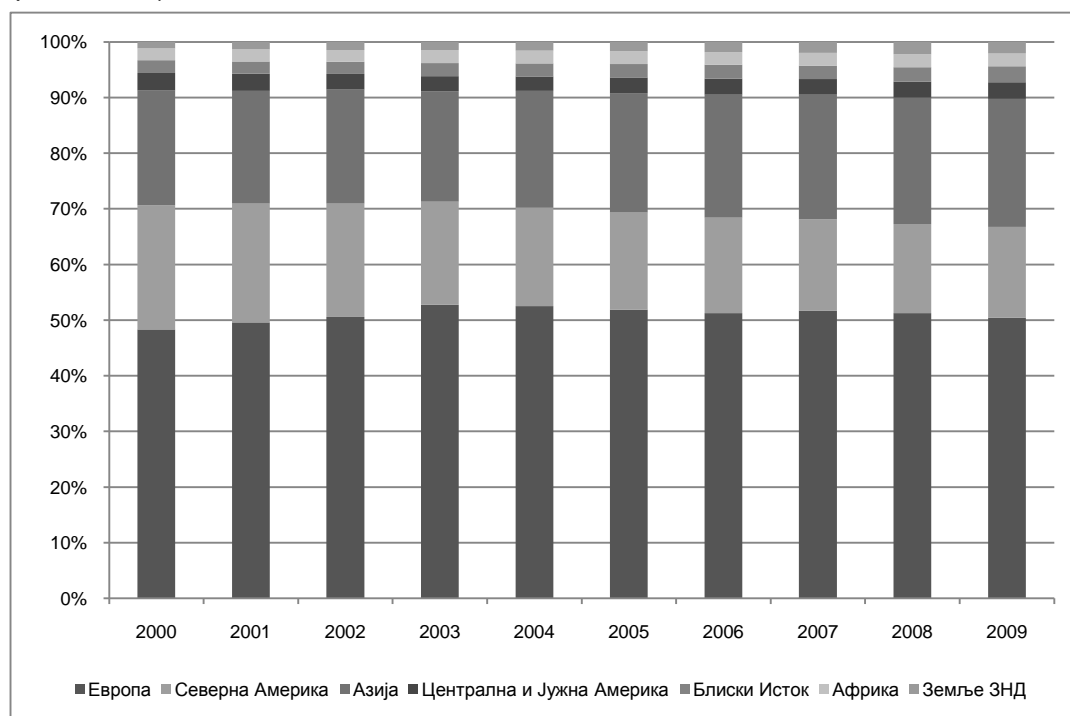
Гледано по регионима на убедљиво првом месту по извозу услуга налази се Европа.

Табела бр. 8: Извоз услуга по регионима у периоду 2000-2009. године (у милијардама америчких долара)

Регион/ година	Европа	Северна Америка	Азија	Централна и Јужна Америка	Блиски Исток	Африка	Земље ЗНД	Укупно
2000	716,4	330,9	304,9	46,7	33,8	31,5	17,6	1481,8
2001	736,1	317,1	301,2	45,7	32,9	32,2	19,8	1485
2002	807,3	325,2	326,8	44,6	34,8	34,3	23,2	1596,2
2003	966,2	339,8	363,7	49,5	43,8	42,6	26,9	1832,5
2004	1166,2	393,2	466,2	57,4	51,4	51,6	34,7	2220,7
2005	1286,6	432,7	532,4	70	60,2	56,4	41,8	2480,1
2006	1443,9	484	622,4	79,6	71,8	63,6	51,6	2816,9
2007	1743,3	553,9	755,9	94	81,6	77,9	65,5	3372,1
2008	1936,9	604,6	858,7	108,3	97,4	87,8	83,7	3777,4
2009	1690,5	546,8	770,8	100,1	94,5	78,3	69,3	3350,3
Укупно	12493,4	4328,2	5303	695,9	602,2	556,2	434,1	24413

Извор података: WTO, (2010), *International Trade Statistics 2009*, стр. 180-194 и WTO, (2011), *International Trade Statistics 2010*, оп. цит., стр. 189-191.

График бр. 8: Извоз услуга по регионима у периоду 2000-2009. године (у процентима)



Извор података: Табела бр. 8.

У периоду од 2000. до 2009. године европске земље су извезле услуге у вредности од 12493,4 милијарде америчких долара (51,2% од укупног светског извоза услуга). На другом месту налази се Азија са извозом од 5303 милијарде (21,7%), а на трећем Северна Америка са извозом од 4328,2 милијарде (17,7%). Извоз ова три региона износи 90,6% од укупног светског извоза услуга. Централна и Јужна Америка су извезле услуга у вредности од 695,9 милијарди (2,8%), Блиски Исток за 602,2 милијарде (2,5%), Африка за 556,2 милијарде (2,3%) и Земље ЗНД за 434,1 милијарду (1,8%).

Ако се посматра учешће у укупном извозу у 2000. и 2009. години може се приметити да је дошло до пада учешћа Северне Америке (са 22,3% на 16,3%), Централне и Јужне Америке (са 3,1% на 3%), а до раста учешћа Европе (са 48,3% на 50,5), Азије (са 20,6% на 23%), Блиског Истока (са 2,3% на 2,8%), Африке (са 2,1% на 2,3%) и Земаља ЗНД (са 1,2% на 2%).

Табела бр. 9: Извоз услуга у периоду 2000-2009. године - 10 најзначајнијих извозника (у милијардама америчких долара)

Извозник година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно
ЕУ	274	283,1	308,5	369,9	438,5	486,4	548,4	668,3	743,2	651,7	4772
САД	278,1	266,7	273,2	284,2	330,2	362,1	408,7	472,7	521,4	473,9	3671,2
Кина	93,6	97,6	110,2	121,5	150,8	171,6	203,4	251,6	290,4	264	1754,7
Јапан	69,4	64,8	66	71,8	89,7	102,1	115,1	127,1	146,4	125,9	978,3
Сингапур	28,1	27,3	29,4	36,2	46,7	53,1	64	80,5	82,9	87,8	536
Индија	16	16,8	19,1	23,6	37,9	52,2	70,9	87,5	102,6	87,4	514
Канада	39,2	37,8	39,5	43,1	49,1	54,4	59	63,7	64,8	57,5	508,1
Јужна Кореја	29,7	28,1	27,3	31,7	40,5	43,7	48,3	61,7	74,1	57,3	442,4
Аустралија	19,4	17,7	19,2	23,2	27,8	30,4	32,4	39,7	45,6	41,2	296,6
Русија	9,5	11,2	13,4	16,1	20,5	24,7	30,9	39,1	50,7	41,2	257,3

Напомена: Кина обухвата и Хонг Конг, Макао и Тајван. ЕУ обухвата само извоз ван ЕУ (до 2003. ЕУ15 од 2004. ЕУ27)

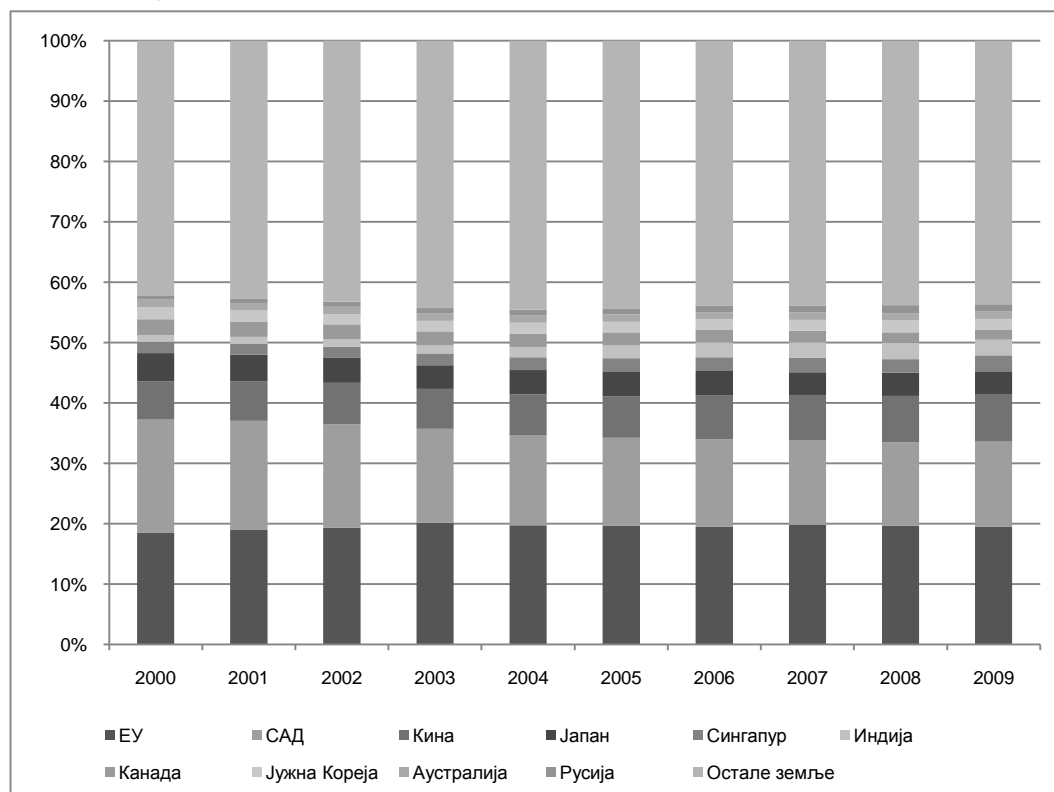
Извор података: WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, стр. 180-194 и WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 189-191.

У овом периоду 10 највећих извозника је извезло услуга у вредности од 13730,6 милијарди америчких долара (56,2% од укупног светског извоза услуга). Највећи светски извозних услуга је ЕУ са извозом од 4772 милијарде (19,5% од укупног светског извоза услуга), на другом месту су САД са извозом од 3671,2 милијарде (15%), а на трећем Кина са извозом од 1754,7 милијарди (7,2%). Следе Јапан са 978,3 милијарде (4% од укупног светског извоза услуга), Сингапур 536 милијарде (2,2%), Индија са 514 милијарде (2,1%), Канада са 508,1 милијарди (2,1%), Јужна Кореја са 442,4 милијарде (1,8%), Аустралија са

296,6 милијарди (1,2%) и на десетом месту Русија са 257,3 милијарде америчких долара (1% од светског извоза).

Уколико се посматра учешће у укупном светском извозу услуга у 2000. и 2009. години може се приметити да је дошло до пада учешћа САД (са 18,8% на 14,1%), Јапана (са 4,7% на 3,8%), Јужне Кореје (са 2% на 1,7%), Канаде (са 2,6% на 1,7%) и Аустралије (са 1,3% на 1,2%), а до раста учешћа ЕУ (са 18,5% на 19,4%), Кине (са 6,3% на 7,9%), Русије (са 0,6% на 1,2%), Сингапура (са 1,9% на 2,6%) и Индије (са 1,1% на 2,6%).

График бр. 9: Извоз услуга у периоду 2000-2009. године - 10 најзначајнијих извозника (у процентима)



Напомена: Кина обухвата и Хонг Конг, Макао и Тајван. ЕУ обухвата само извоз ван ЕУ (до 2003. ЕУ15 од 2004. ЕУ27)

Извор података: Табела бр. 9.

Што се тиче увоза услуга у свету, гледано по регионима на убедљиво првом месту се такође налази Европа. У периоду од 2000. до 2009. године европске земље су увезле услуге у вредности од 10881,1 милијарду америчких долара (47,1% од укупног светског увоза услуга). На другом месту налази се Азија са 5648 милијарде (24,4%), а на трећем Северна Америка са 3560,7 милијарди (15,4%). Увоз услуга ова три региона износи 86,9% од укупног светског увоза услуга. Земље Блиског Истока су увезле услуга у вредности од 960,4 милијарде (4,1%), Централна и Јужна Америка 747,4 милијарде (3,2%), Африка 715,1 милијарду (3,1%) и Земље ЗНД 600,7 милијарди (2,6%).

Ако се посматра учешће у укупном увозу у 2000. и 2009. години може се приметити да је дошло до пада учешћа Северне Америке (са 18,4% на 13,7%), Централне и Јужне Америке (са 3,8% на 3,5%), а до раста учешћа Европе (са 45,4% на 45,5%), Азија (са 24,8% на 25,3%),

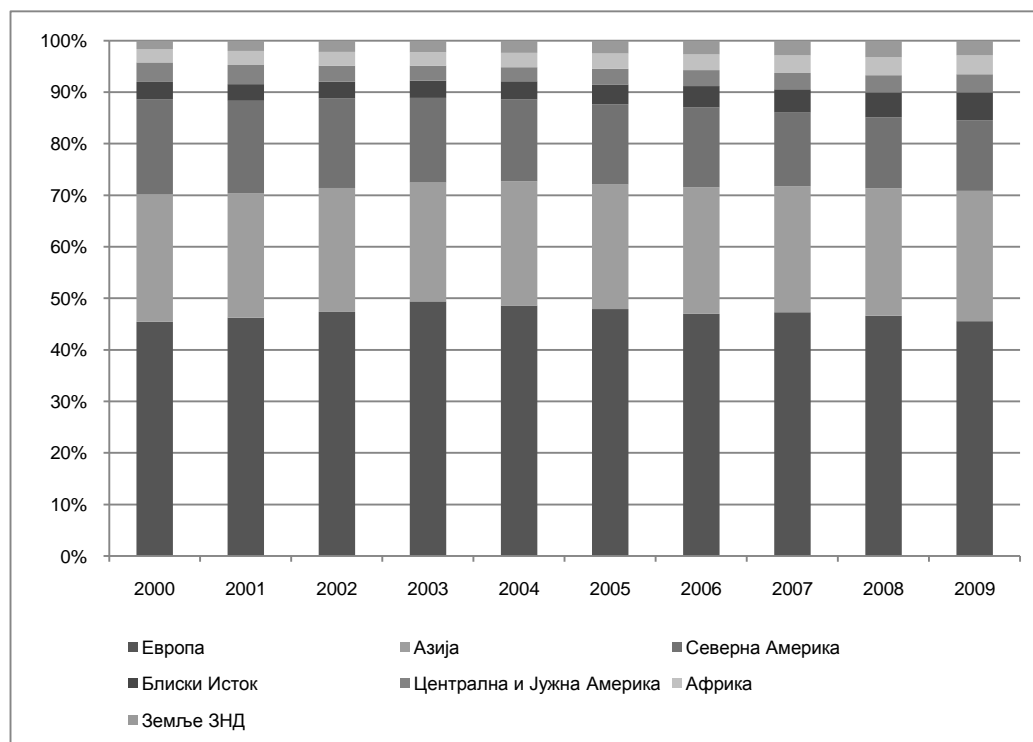
Блиског Истока (са 3,3% на 5,4%), Африке (са 2,6% на 3,6%) и земаља ЗНД (са 1,6% на 2,9%).

Табела бр. 10: Увоз услуга по регионима у периоду 2000-2009. године (у милијардама америчких долара)

Регион/ година	Европа	Азија	Северна Америка	Блиски Исток	Централна и Јужна Америка	Африка	Земље ЗНД	Укупно
2000	660,7	360,5	268,2	48,8	54,9	37,6	24	1454,7
2001	681,8	356,2	264,2	46,9	55,1	40,2	29,5	1473,9
2002	738,7	375,6	270,9	51,1	48,8	41,4	33,9	1560,4
2003	879,6	411,8	291,7	60,5	51,2	47,1	39,6	1781,5
2004	1030,5	510,3	335,9	75	58,6	58,7	50,3	2119,3
2005	1126,6	569,4	365,9	89,5	71,3	69,9	59,4	2352
2006	1234,5	644,3	408,7	108,6	81,3	80,4	69,8	2627,6
2007	1472	759,9	446,7	141,4	98,2	104,7	90,1	3113
2008	1625,5	864	479,3	167,9	117,5	120,9	113,3	3488,4
2009	1431,2	796	429,2	170,7	110,5	114,2	90,8	3142,6
Укупно	10881,1	5648	3560,7	960,4	747,4	715,1	600,7	23113,4

Извор података: WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 180-194 и WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 192-194.

График бр. 10: Увоз услуга по регионима у периоду 2000-2009. године (у процентима)



Извор података: Табела бр. 10.

У овом периоду 10 највећих увозника је увезло услуга у вредности од 12502,9 милијарди америчких долара (54,1% од укупног светског увоза услуга). Највећи светски увозник услуга је ЕУ са увозом од 4141 милијарду америчких долара (17,9% од укупног светског увоза услуга), на другом месту су САД са увозом од 2737,4 милијарде (11,8%), а на трећем Кина са увозом од 1516,7 милијарди (6,6%). Следе Јапан са 1241 милијарду (5,4%), Канада са 623,8 милијарде (2,7%), Јужна Кореја са 490,9 милијарди (2,5%), Сингапур са 456,8 милијарди (2,3%), Индија са 565,9 милијарди (2,4%), Русија са 390,7 милијарди (1,7%) и на десетом месту Аустралија са 289,5 милијарди америчких долара (1,2% од укупног светског увоза услуга).

Табела бр. 11: Увоз услуга у периоду 2000-2009. године 10 најзначајнијих увозника (у милијардама америчких долара)

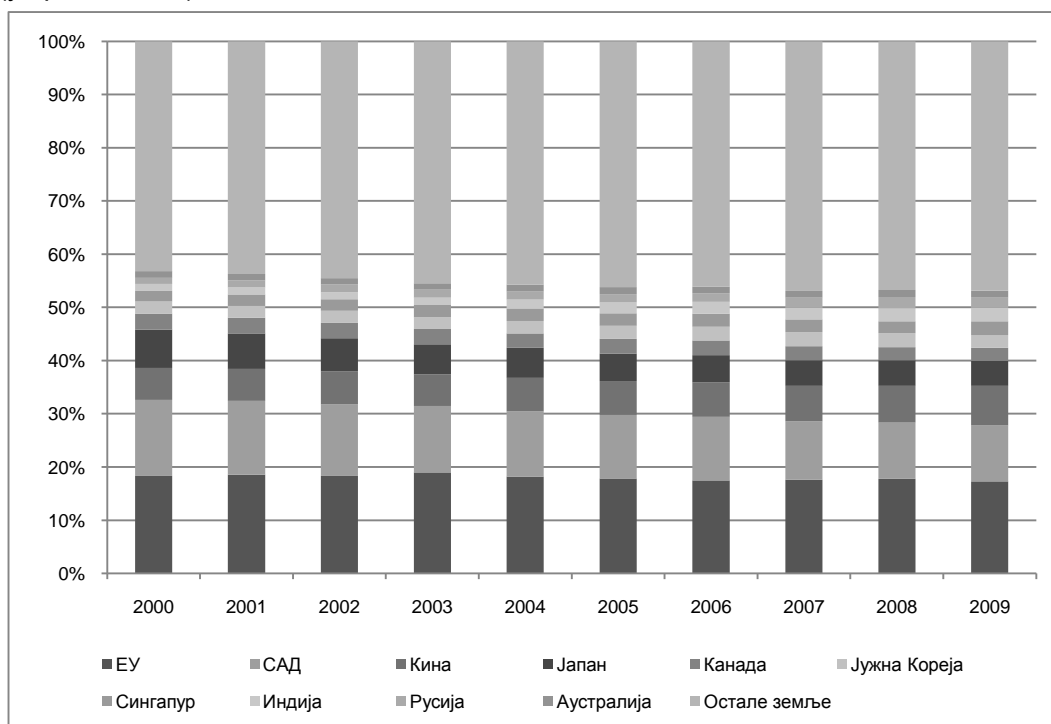
Увозник/ година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно
ЕУ	266,8	273,6	286	338	386	419,9	459,1	548	620,7	542,9	4141
САД	207,8	204,5	209,4	222,3	258,7	280,1	314,4	341,7	367,9	330,6	2737,4
Кина	86,8	88,1	96,8	106,6	133,8	149,9	170,7	208,6	240,6	234,8	1516,7
Јапан	105,2	98,8	97,9	99,9	119,9	122,4	133,9	148,7	167,4	146,9	1241
Канада	43,6	43,2	44,4	51,8	58	64,9	71,9	81,8	86,6	77,6	623,8
Јужна Кореја	33	32,5	36,1	39,9	49,4	58,1	68	82,1	91,8	75	565,9
Сингапур	29,4	31,6	33,3	39,9	49,6	54,9	64,5	74,7	78,9	81,3	538,1
Индија	18,9	19,8	20,8	24,7	35,3	47	58,2	70,7	83,6	79,8	458,8
Русија	16,2	19,8	22,8	26,5	32,2	37,8	43,7	57,7	74,6	59,4	390,7
Аустрала- лија	18,6	17	18	21,5	27,4	29,9	31,6	38,6	45,5	41,4	289,5

Напомена: Кина обухвата и Хонг Конг, Макао и Тајван. ЕУ обухвата само увоз из земаља које су изван ЕУ (до 2003. ЕУ15 од 2004. ЕУ27).

Извор података: WTO, (2009), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 180-194 и WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 192-194.

Уколико се посматра учешће у укупном светском увозу услуга у 2000. и 2009. години може се приметити да је дошло до пада учешћа ЕУ (са 18,3% на 17,3%), САД (са 14,3% на 10,5%), Јапана (са 7,2% на 4,7%), и Канаде (са 3% на 2,5%).

График бр. 11: Увоз услуга у периоду 2000-2009. године - 10 најзначајнијих увозника (у процентима)

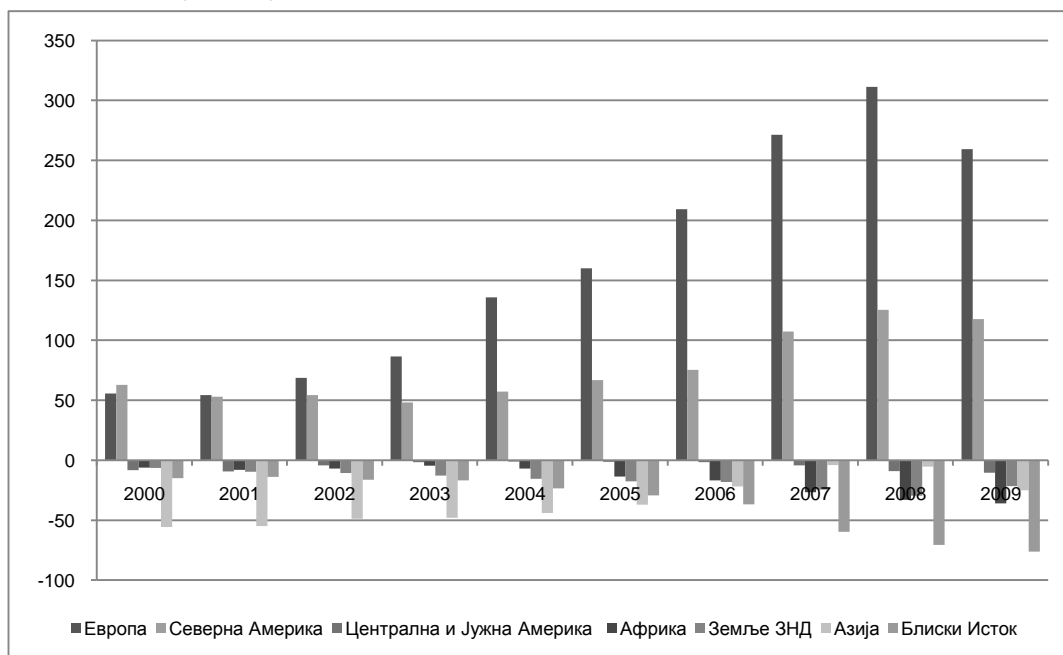


Напомена: Кина обухвата и Хонг Конг, Макао и Тајван. ЕУ обухвата само увоз из земаља изван ЕУ (до 2003. ЕУ15 од 2004. ЕУ27)

Извор података: Табела бр. 11.

У истом периоду забележен је раст учешћа Кине (са 6% на 7,5%), Јужне Кореје (са 2,3% на 2,4%), Сингапура (са 2% на 2,6%), Русије (са 1,1% на 1,9%), Индије (са 1,3% на 2,5%) и Аустралије (са 1,2% на 1,3%).

График бр. 12: Спољнотрговински биланс услуга по регионима у периоду 2000-2009. године (у милијардама америчких долара)



Извор података: Табеле бр. 8 и 10.

Посматрано по регионима, у периоду од 2000. до 2009. године само су Европа и Северна Америка оствариле позитиван резултат у међународној трговини услугама, што их чини нето извозницима услуга. Европа је остварила суфицит од 1612,3, а Северна Америка од 767,5 милијарди америчких долара. Остали региони су нето увозници услуга. Блиски Исток је забележио дефицит у међународној трговини услугама од 358,2, Азија од 345, Земље ЗНД од 166,6, Африка од 158,9 и Централна и Јужна Америка од 51,5 милијарде америчких долара.

У периоду 2000-2009. године суфицит у трговини услугама оствариле су САД (933,8 милијарди америчких долара), ЕУ (631 милијарду америчких долара), Кина (238 милијарди америчких долара), Индија (55,2 милијарде америчких долара) и Аустралија (7,1 милијарду америчких долара). Са друге стране дефицит су забележили Јапан (262,7 милијарди америчких долара), Русија (133,4 милијарде америчких долара), Јужна Кореја (123,5 милијарди америчких долара), Канада (115,7 милијарди америчких долара) и Сингапур (2,1 милијарду америчких долара).

Табела бр. 12: Спољнотрговински биланс услуга за 10 најзначајнијих земаља у периоду 2000-2009. године (у милијардама америчких долара)

Земља/ година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно
САД	70,3	62,2	63,8	61,9	71,5	82	94,3	131	153,5	143,3	933,8
ЕУ	7,2	9,5	22,5	31,9	52,5	66,5	89,3	120,3	122,5	108,8	631
Кина	6,8	9,5	13,4	14,9	17	21,7	32,7	43	49,8	29,2	238
Индија	-2,9	-3	-1,7	-1,1	2,6	5,2	12,7	16,8	19	7,6	55,2
Аустралија	0,8	0,7	1,2	1,7	0,4	0,5	0,8	1,1	0,1	-0,2	7,1
Сингапур	-1,3	-4,3	-3,9	-3,7	-2,9	-1,8	-0,5	5,8	4	6,5	-2,1
Канада	-4,4	-5,4	-4,9	-8,7	-8,9	-10,5	-12,9	-18,1	-21,8	-20,1	-115,7
Јужна Кореја	-3,3	-4,4	-8,8	-8,2	-8,9	-14,4	-19,7	-20,4	-17,7	-17,7	-123,5
Русија	-6,7	-8,6	-9,4	-10,4	-11,7	-13,1	-12,8	-18,6	-23,9	-18,2	-133,4
Јапан	-35,8	-34	-31,9	-28,1	-30,2	-20,3	-18,8	-21,6	-21	-21	-262,7

Напомена: Кина обухвата и Хонг Конг, Макао и Тајван. ЕУ обухвата само спољну трговину са земљама које су изван ЕУ (до 2003. ЕУ15 од 2004. ЕУ27)

Извор података: Табеле бр. 9 и 11.

Ако се посматра по секторима услуга, у периоду од 2004. до 2008. године највише су се извозиле туристичке услуге 3860 милијарди америчких долара (27,3% укупног извоза услуга у свету) и транспортне услуге 3340 милијарди (23,7%).

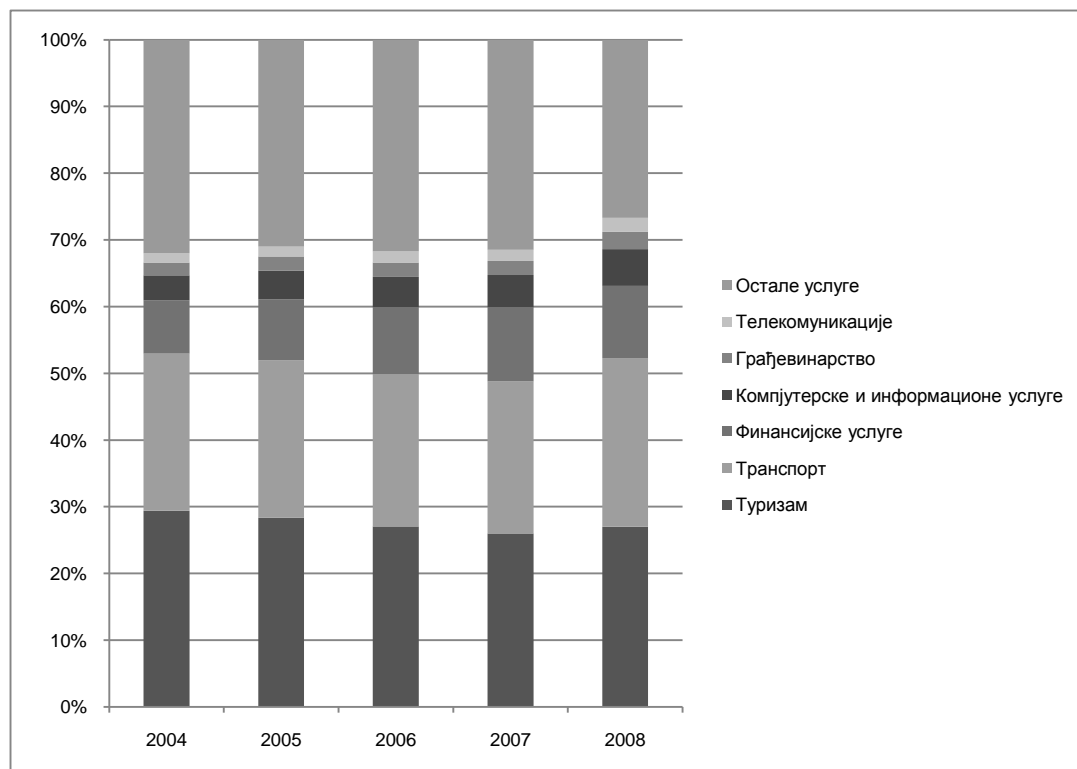
Следе их финансијске услуге са 1410 милијарди (10%), компјутерске и информационе услуге са 665,1 милијарду (4,7%), грађевинске услуге са 310 милијарди (2,2%) и на крају телекомуникационе услуге са 239 милијарди америчких долара (1,7% укупног извоза услуга у свету).

Табела бр. 13: Извоз услуга по секторима у периоду 2004-2008. године (у милијардама америчких долара)

Сектор/година	2004	2005	2006	2007	2008	Укупно
Туристичке услуге	625	685	745	855	950	3860
Транспортне услуге	500	570	630	750	890	3340
Финансијске услуге	170	220	275	365	380	1410
Компјутерске и информационе услуге	80	105,1	125	160	195	665,1
Грађевинске услуге	40	50	60	70	90	310
Телекомуникационе услуге	30	35,9	46,1	55,1	71,9	239
Остале услуге	680	749	873,9	1034,9	940	4277,8

Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, WTO Publications, Geneva, p. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, WTO Publications, Geneva, p. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, WTO Publications, Geneva, p. 181-188; WTO, (2006), International Trade Statistics 2005, WTO Publications, Geneva, p. 183-191; WTO, (2005), International Trade Statistics 2004, WTO Publications, Geneva, p. 158-165.

График бр. 13: Извоз услуга по секторима у периоду 2004-2008. године (у процентима)

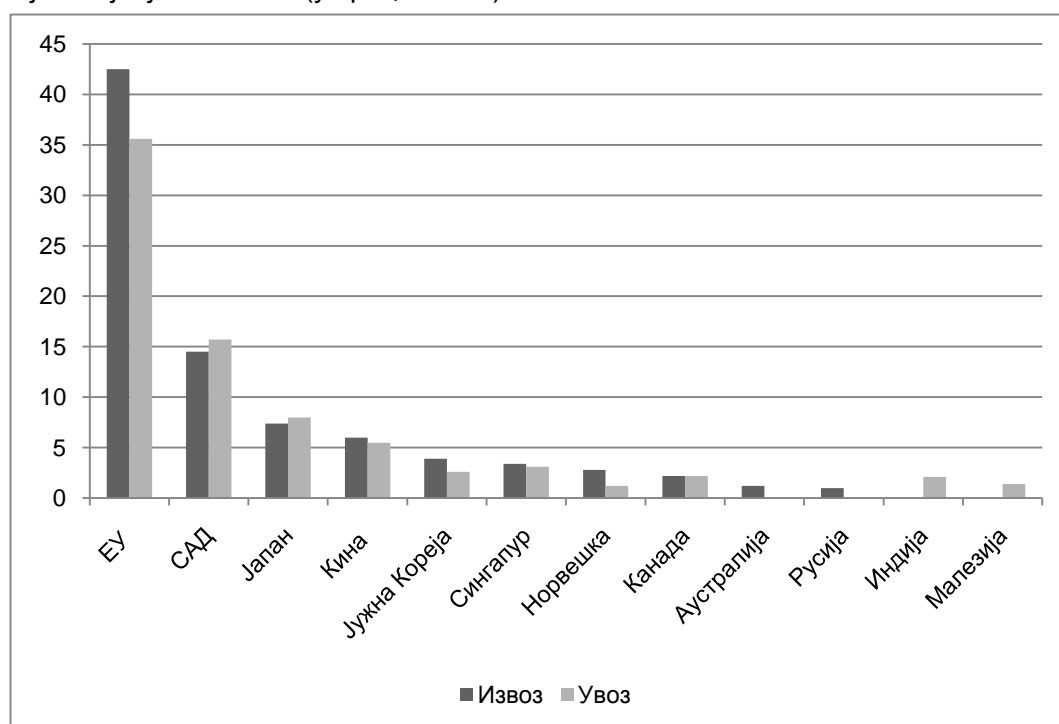


Извор података: Табела бр. 13.

Ако се пореде 2004. и 2008 година дошло је до раста учешћа телекомуникационих услуга (са 1,4% на 2%), грађевинских услуга (са 1,9% на 2,6%), финансијских услуга (са 8% на 10,8%), компјутерских и информационих услуга (са 3,8% на 5,5%) и транспортних услуга (са 23,5% на 25,3%) у укупном извозу услуга, а до пада учешћа туристичких услуга (са 29,4% на 27%).

У посматраном периоду на туристичке и транспортне услуге отпада око половина укупног светског извоза услуга. Заједно са телекомуникационим услугама, грађевинским, финансијским услугама и компјутерским и информационим услугама, ових шест сектора услуга имају учешће од близу 70% у укупном светском извозу услуга.

График бр. 14: Извоз и увоз услуга транспорта у периоду 2004-2008. године - 10 најзначајнијих земаља (у процентима)



Напомена: ЕУ укључује и извоз и увоз услуга између чланица ЕУ. Кина обухвата и Хонг Конг и Тајван.

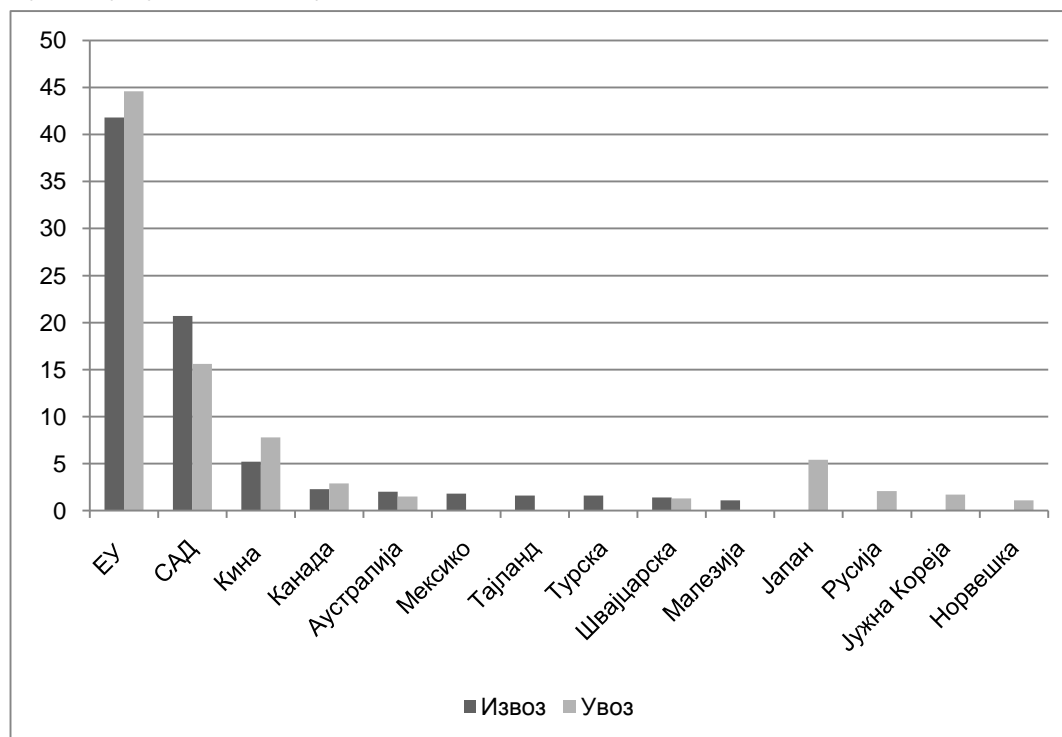
Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, оп. цит., стр. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, оп. цит., стр. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, оп. цит., стр. 181-188.

Највећи извозници услуга транспорта од 2004. до 2008. године били су ЕУ (42,6% укупног светског извоза услуга транспорта), САД (14,4%), Јапан (7,6%), Кина (6%), Јужна Кореја (3,7%), Сингапур (3,4%), Норвешка (2,7%), Канада (2,2%), Аустралија (1,3%) и Русија (1%). Ових 10 извозника заједно чине 84,9% укупног светског извоза услуга транспорта у овом периоду.

Највећи увозници услуга транспорта били су ЕУ (42,4% укупног светског извоза услуга транспорта), САД (14,3%), Јапан (7,5%), Кина

(6%), Јужна Кореја (3,8%), Сингапур (3,7%), Норвешка (2,7%), Канада (2,2%), Аустралија (1,1%) и Русија (1%). Ових 10 увозника заједно чине 77,2% укупног светског увоза услуга транспорта у овом периоду.

График бр. 15: Извоз и увоз услуга туризма у периоду 2004-2008. године - 10 најзначајнијих земаља (у процентима)



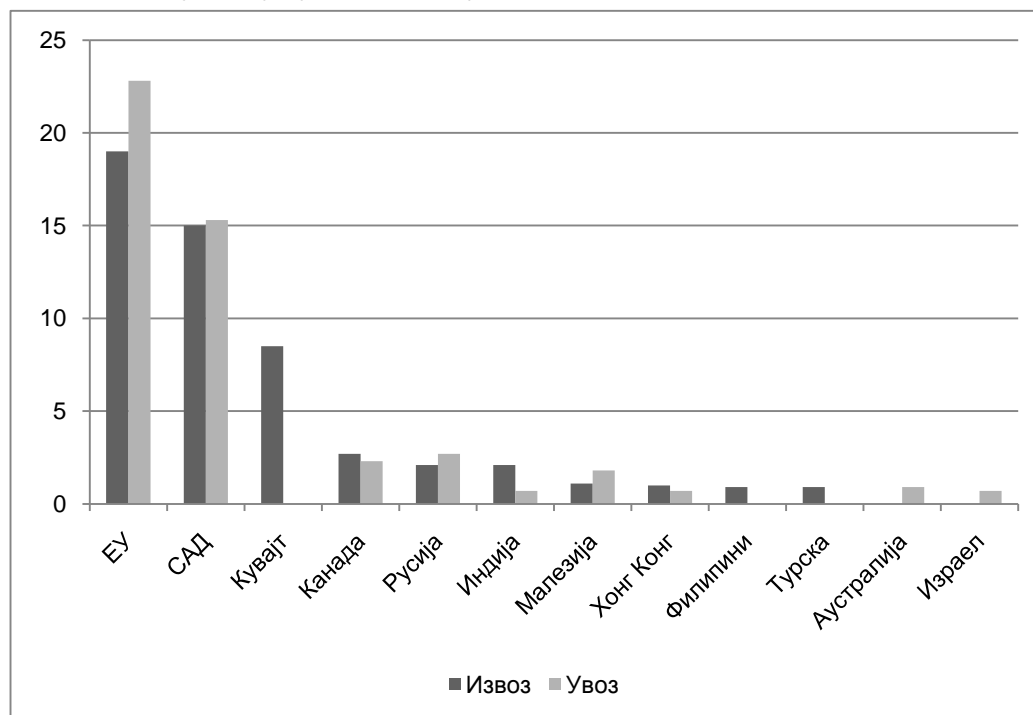
Напомена: ЕУ укључује и извоз и увоз услуга између чланица ЕУ. Кина обухвата и Хонг Конг, Тајван и Макао.

Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, оп. цит., стр. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, оп. цит., стр. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, оп. цит., стр. 181-188.

Највећи извозници услуга туризма од 2004. до 2008. године били су ЕУ (41,9% укупног светског извоза услуга туризма), САД (20,5%), Кина (5,2%), Канада (2,2%), Аустралија (2,1%), Мексико (1,7%), Тајланд (1,6%), Турска (по 1,5%), Швајцарска (1,3%), и Малезија (1,1%). Ових 10 извозника заједно чине 79,1% укупног светског извоза услуга туризма у овом периоду.

Највећи увозници услуга туризма били су ЕУ (44,6% укупног светског увоза услуга туризма), САД (15,6%), Кина (7,8%), Јапан (5,4%), Канада (2,9%), Русија (2,1%), Јужна Кореја (1,8%), Аустралија (1,5%), Швајцарска (1,3%) и Норвешка (1,1%). Ових 10 увозника заједно чине 84,1% укупног светског увоза услуга туризма у овом периоду.

График бр. 16: Извоз и увоз телекомуникационих услуга у периоду 2004-2008. године - 10 најзначајнијих земаља (у процентима)



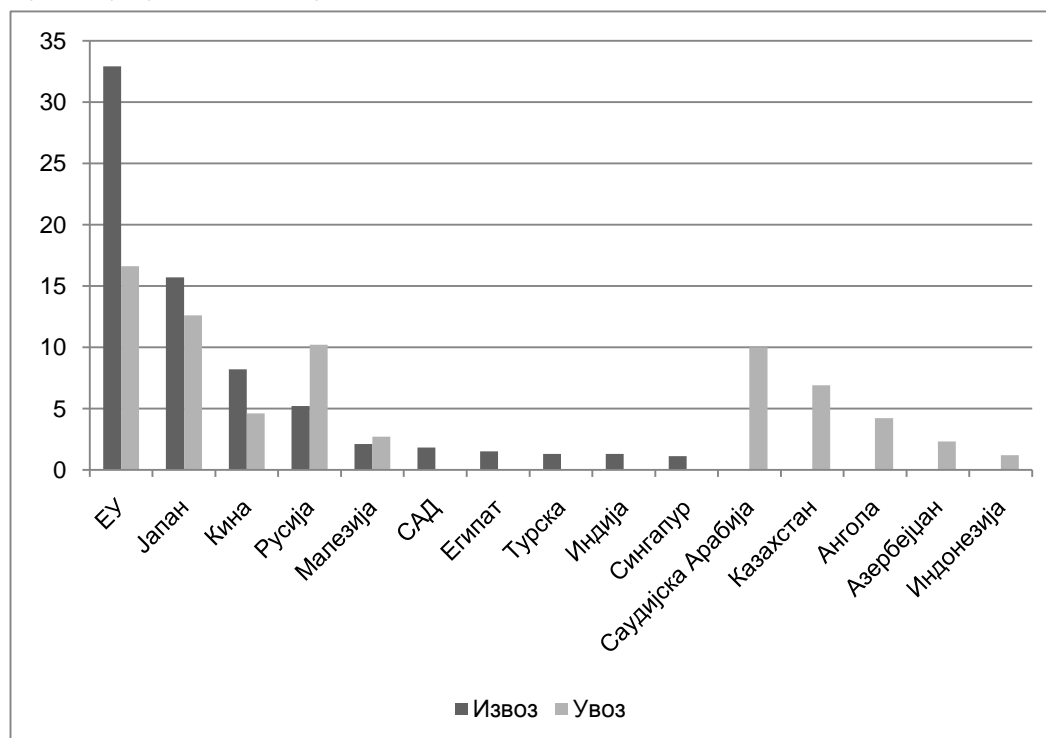
Напомена: ЕУ обухвата само извоз и увоз ван ЕУ.

Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, оп. цит., стр. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, оп. цит., стр. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, оп. цит., стр. 181-188.

Највећи извозници телекомуникационих услуга од 2004. до 2008. године били су ЕУ (19,1% укупног светског извоза телекомуникационих услуга), САД (15%), Кувајт (8,6%), Канада (2,7%), Русија (2,1), Индија (2%), Малезија (1,1%), Хонг Конг (1%) и Филипини и Турска (по 0,9%). Ових 10 извозника заједно чине 53,4% укупног светског извоза телекомуникационих услуга у овом периоду.

Највећи увозници телекомуникационих услуга били су ЕУ (22,6% укупног светског увоза телекомуникационих услуга), САД (15,4%), Русија (2,8%), Канада (2,3%), Малезија (1,8), Јужна Кореја (1,4%), Аустралија (1,1%), Израел (по 0,9%) и Хонг Конг и Индија (по 0,7%). Ових 10 увозника заједно чине 49,5% укупног светског увоза телекомуникационих услуга у овом периоду.

График бр. 17: Извоз и увоз грађевинских услуга у периоду 2004-2008. године - 10 најзначајнијих земаља (у процентима)



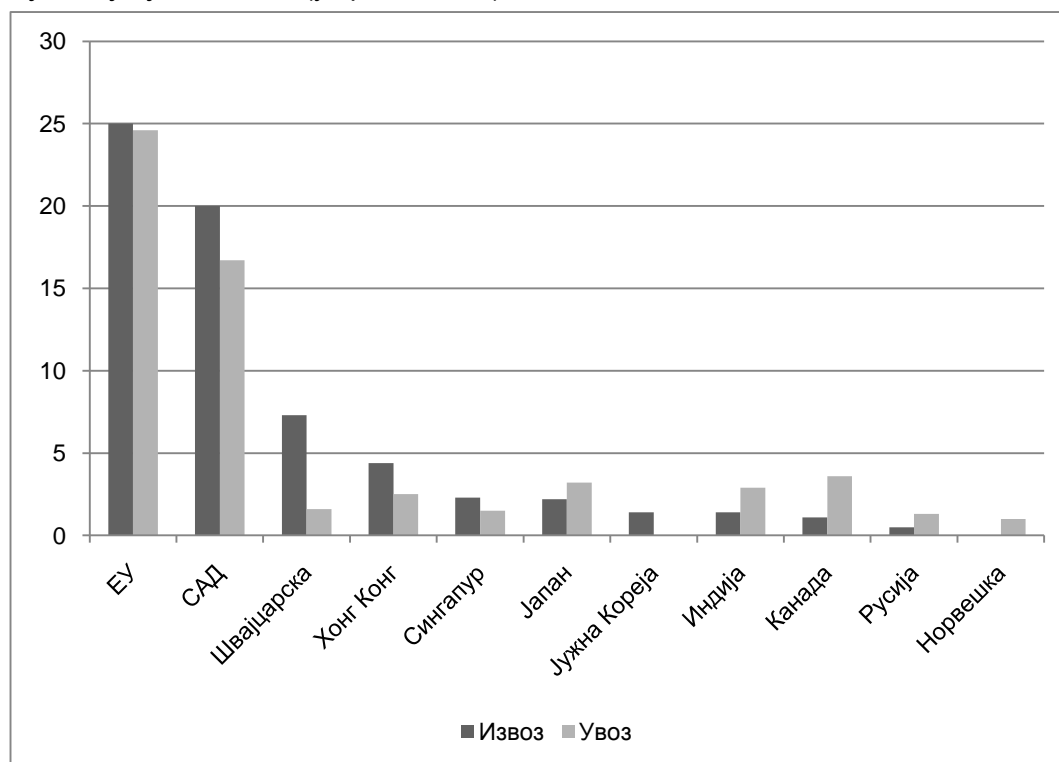
Напомена: ЕУ обухвата само извоз и увоз ван ЕУ.

Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, оп. цит., стр. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, оп. цит., стр. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, оп. цит., стр. 181-188.

Највећи извозници грађевинских услуга од 2004. до 2008. године били су ЕУ (32,9% укупног светског извоза грађевинских услуга), Јапан (15,5%), Кина (8,1%), Русија (5,4%), Малезија (2,1%), САД (1,9%), Египат (1,6%), Турска (по 1,4%), Индија (по 1,3%) и Сингапур (1,1%). Ових 10 извозника заједно чине 71,3% укупног светског извоза грађевинских услуга у овом периоду.

Највећи увозници грађевинских услуга били су ЕУ (16,6% укупног светског увоза грађевинских услуга), Јапан (12,9%), Русија (10,1%), Саудијска Арабија (10,2%), Казахстан (6,7%), Кина (4,6%), Ангола (4,3%), Малезија (2,6), Азербејџан (2,3%) и Индонезија (1,1%). Ових 10 увозника заједно чине 71,4% укупног светског увоза грађевинских услуга у овом периоду.

График бр. 18: Извоз и увоз финансијских услуга у периоду 2004-2008. године - 10 најзначајнијих земаља (у процентима)



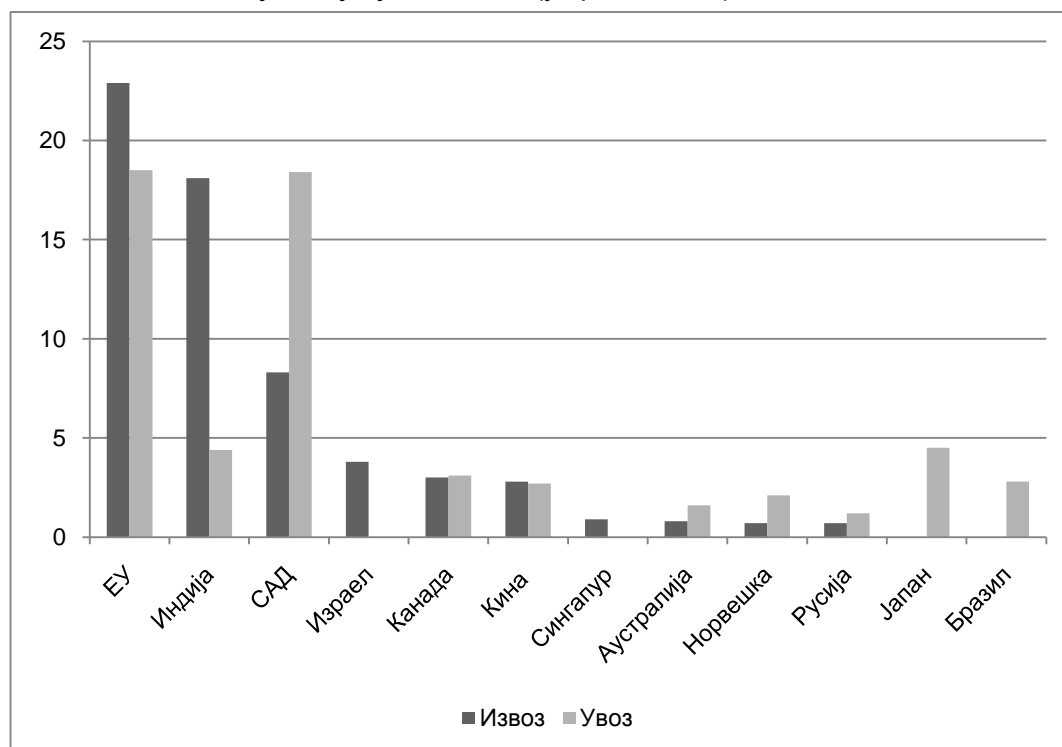
Напомена: ЕУ обухвата само извоз и увоз ван ЕУ.

Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, оп. цит., стр. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, оп. цит., стр. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, оп. цит., стр. 181-188.

Највећи извозници финансијских услуга од 2004. до 2008. године били су ЕУ (25,1% укупног светског извоза финансијских услуга), САД (20,1%), Швајцарска (7,2%), Хонг Конг (4,4%), Сингапур (2,2%), Јапан (2,3%), Јужна Кореја (1,5%), Индија (1,4%), Канада (1,1%) и Русија (0,6%). Ових 10 извозника заједно чине 71,4% укупног светског извоза финансијских услуга у овом периоду.

Највећи увозници финансијских услуга били су ЕУ (24,5% укупног светског увоза финансијских услуга), САД (16,9%), Канада (3,6%), Јапан (3,3%), Индија (2,9%), Хонг Конг (2,4%), Швајцарска (1,6%), Сингапур (1,5%), Русија (1,4%) и Норвешка (1%). Ових 10 увозника заједно чине 59,1% укупног светског увоза финансијских услуга у овом периоду.

График бр. 19: Извоз и увоз компјутерских и информационих услуга у периоду 2004-2008. године - 10 најзначајнијих земаља (у процентима)



Напомена: ЕУ обухвата само извоз и увоз ван ЕУ. Кина обухвата и Хонг Конг и Тајван.

Извор података: WTO, (2011), International Trade Statistics 2010, оп. цит., стр. 117-160; WTO, (2010), International Trade Statistics 2009, оп. цит., стр. 121-155; WTO, (2009), International Trade Statistics 2008, оп. цит., стр. 123-156; WTO, (2008), International Trade Statistics 2007, оп. цит., стр. 117-152; WTO, (2007), International Trade Statistics 2006, оп. цит., стр. 181-188.

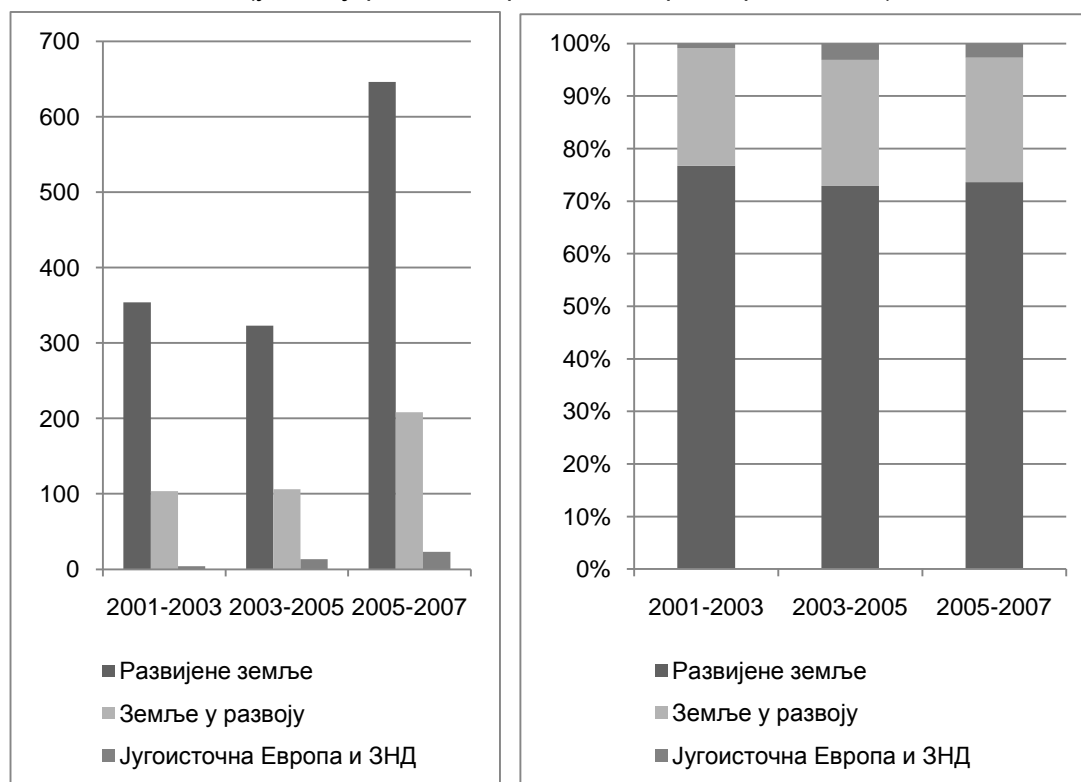
Највећи извозници компјутерских и информационих услуга од 2004. до 2008. године били су ЕУ (22,8% укупног светског извоза компјутерских и информационих услуга), Индија (18,3%), САД (8,3%), Израел (3,9%), Канада (3%), Кина (2,7%), Сингапур (0,9%), Аустралија (0,8%) и Норвешка (0,7%) и Русија (0,6%). Ових 10 извозника заједно чине 62% укупног светског извоза компјутерских и информационих услуга у овом периоду.

Највећи увозници компјутерских и информационих услуга од били су ЕУ (18,7% укупног светског увоза компјутерских и информационих услуга), САД (18,5%), Јапан (4,4%), Индија (4,4%), Канада (3,2%), Бразил (2,8%), Кина (2,6%), Норвешка (2,1%), Аустралија (1,6%) и Русија (1,2%). Ових 10 увозника заједно чине 59,5% укупног светског увоза компјутерских и информационих услуга у овом периоду.

2.1.2 Токови прилива и одлива страних директних инвестиција у сектору услуга

Уколико се погледају просечне годишње вредности токова прилива и одлива страних директних инвестиција у сектору услуга за периоде 2001-2003. година, 2003-2005. година и 2005-2007. година, може се закључити да се ова кретања капитала у највећој мери дешавају између развијених земаља. У периоду од 2001. до 2007. године 74,3% страних директних инвестиција је ушло у сектор услуга развијених земаља, 23,4% у услуге земаља у развоју, а 2,3% у Југоисточну Европу и ЗНД. Највећи прилив остварен је од 2005. до 2007. године када је у сектор услуга развијених земаља просечно годишње пласирано 646 милијарди америчких долара (73,6% од укупног прилива), земаља у развоју 208,1 милијарди (23,7%) и Југоисточну Европу и ЗНД 22,9 милијарди (2,7%).

График бр. 20: Прилив страних директних инвестиција у сектору услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

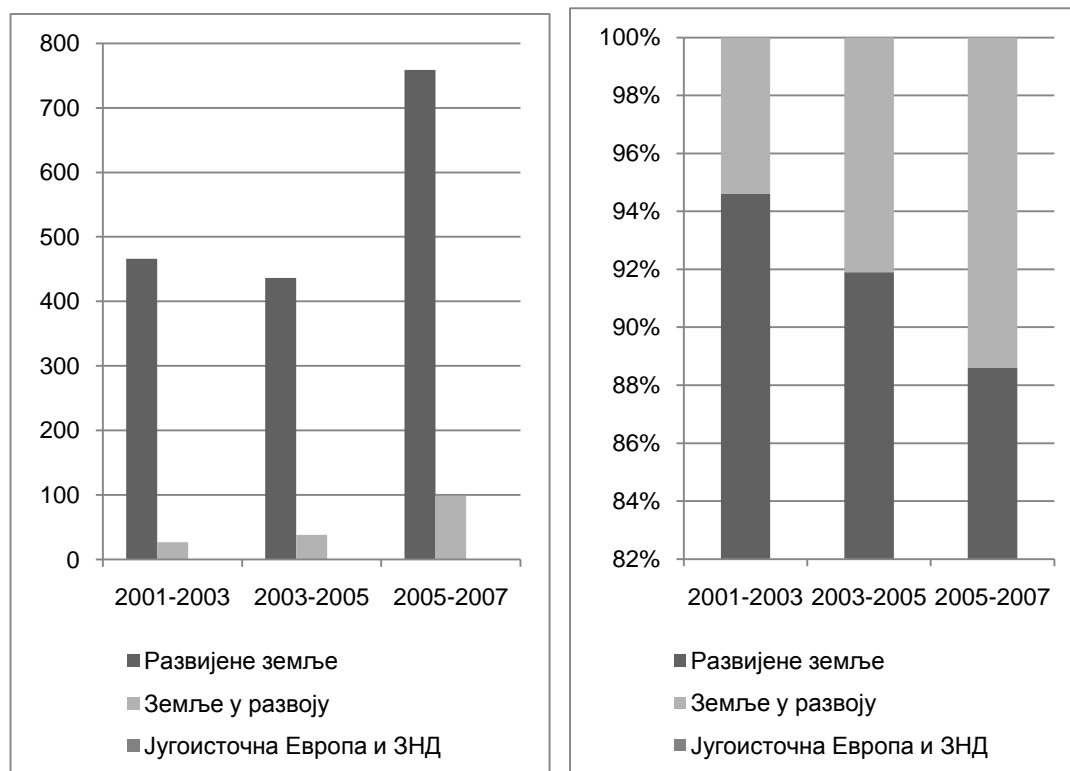
Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 220; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 227; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 262.

Посматрано по периодима, дошло је до пада учешћа развијених земаља са 76,7% (2001-2003) на 73,6% (2005-2007), а до раста учешћа земаља у развоју са 22,4% (2001-2003) на 23,7% (2005-2007) и земаља Југоисточне Европе и ЗНД са 0,9% (2001-2003) на 2,7% (2005-2007).

У истом периоду од укупног одлива страних директних инвестиција у свету у сектору услуга развијене земље су пласирале 91%, земље у

развоју 8,95%, а Југоисточна Европа и ЗНД 0,05%. Највећи одлив остварен је од 2005. до 2007. године и то из развијених земаља 758,5 милијарди америчких долара (88,46%), земаља у развоју 98,4 милијарди (11,47%) и Југоисточне Европе и ЗНД 0,6 милијарди (0,07%).

График бр. 21: Одлив страних директних инвестиција у сектору услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



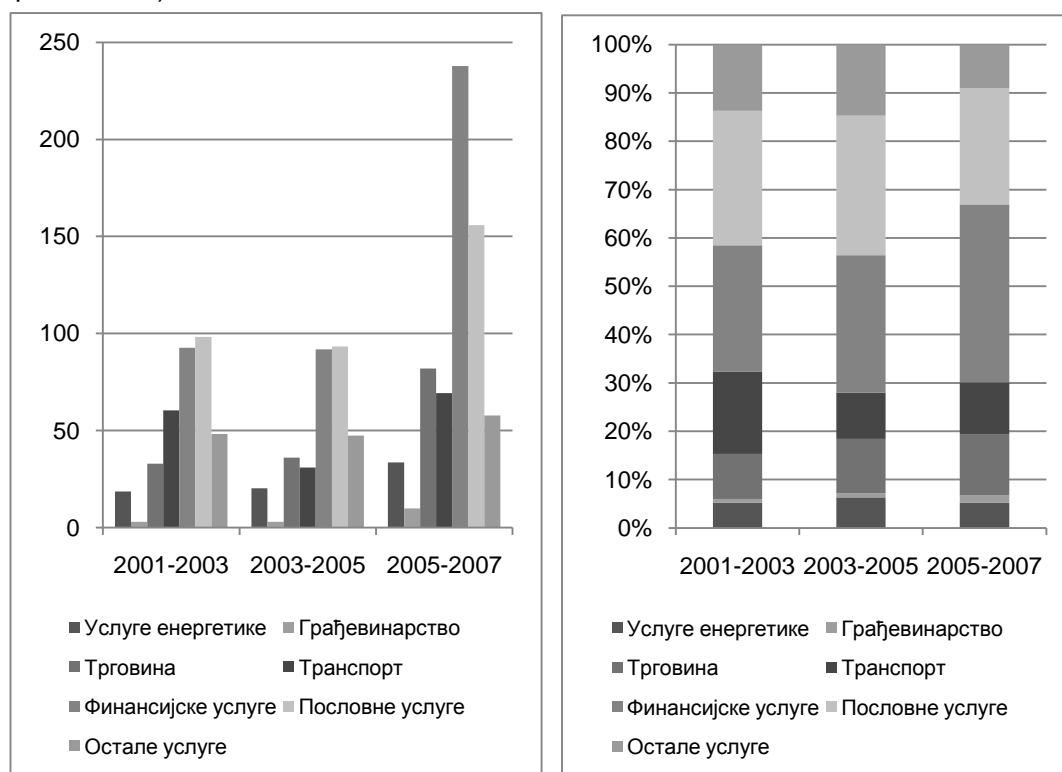
Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 221; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 228; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 263.

Гледано по периодима, дошло је до пада учешћа развијених земаља са 94,6% (2001-2003) на 88,6% (2005-2007), а до раста учешћа земаља у развоју са 5,4% (2001-2003) на 11,4% (2005-2007).

Посматрано по секторима, највећи прилив страних директних инвестиција у развијеним земљама у периоду 2001-2007. година забележен је у финансијским услугама (31,9% од укупног прилива) док су на другом месту пословне услуге (26,3% од укупног прилива). Ова два сектора су најатрактивнија за стране инвеститоре пошто заједно привлаче више од половине од укупних страних директних инвестиција (58,2%). Од преосталих услуга, најатрактивнији је транспорт (12,1% од укупног прилива), а следе га трговина (11,4%) и услуге у области енергетике (5,5%). Најмање атрактиван сектор за улагање је грађевинарство са 1,2% од укупног прилива.

График бр. 22: Прилив страних директних инвестиција у развијене земље по секторима услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



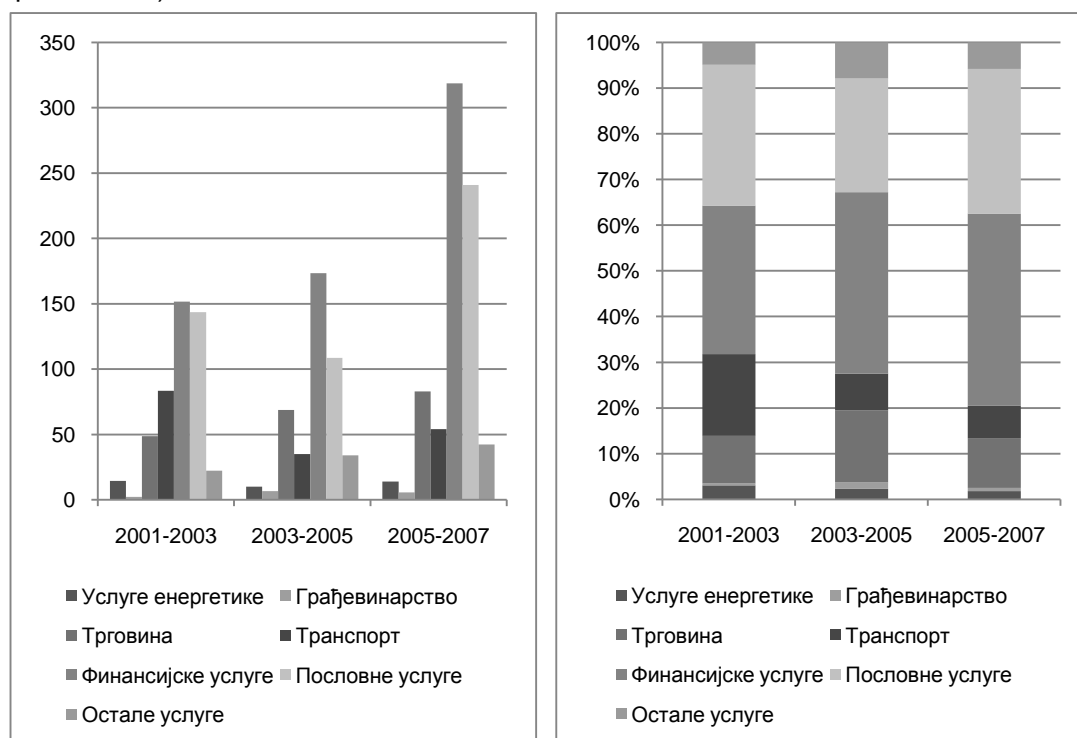
Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 220; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 227; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 262.

Гледано по периодима (2001-2003 и 2005-2007), дошло је до пада учешћа пословних услуга (са 27,8% на 24,1%) и транспорта (са 17% на 10,7%), а до раста учешћа финансијских услуга (са 26,2% на 36,8%), трговине (са 9,3% на 12,7%) и грађевинарства (са 0,8% на 1,5%). Услуге у вези са енергетиком су се задржале на 5,2% у оба периода.

Највећи одлив страних директних инвестиција из развијених земаља у овом периоду забележен је у финансијским услугама (38,7% од укупног одлива) и пословним услугама (29,7%). Ова два сектора су најинтересантнија за улагање у иностранство компанијама из развијених земаља пошто заједно заузимају више од две трећине укупног одлива страних директних инвестиција (68,4%). Од преосталих услуга, најатрактивнији су трговина (12,1%) и транспорт (10,4%). Најмање интересантни сектори су услуге у области енергетике (2,3%) и грађевинарство (0,9%).

График бр. 23: Одлив страних директних инвестиција из развијених земаља по секторима услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



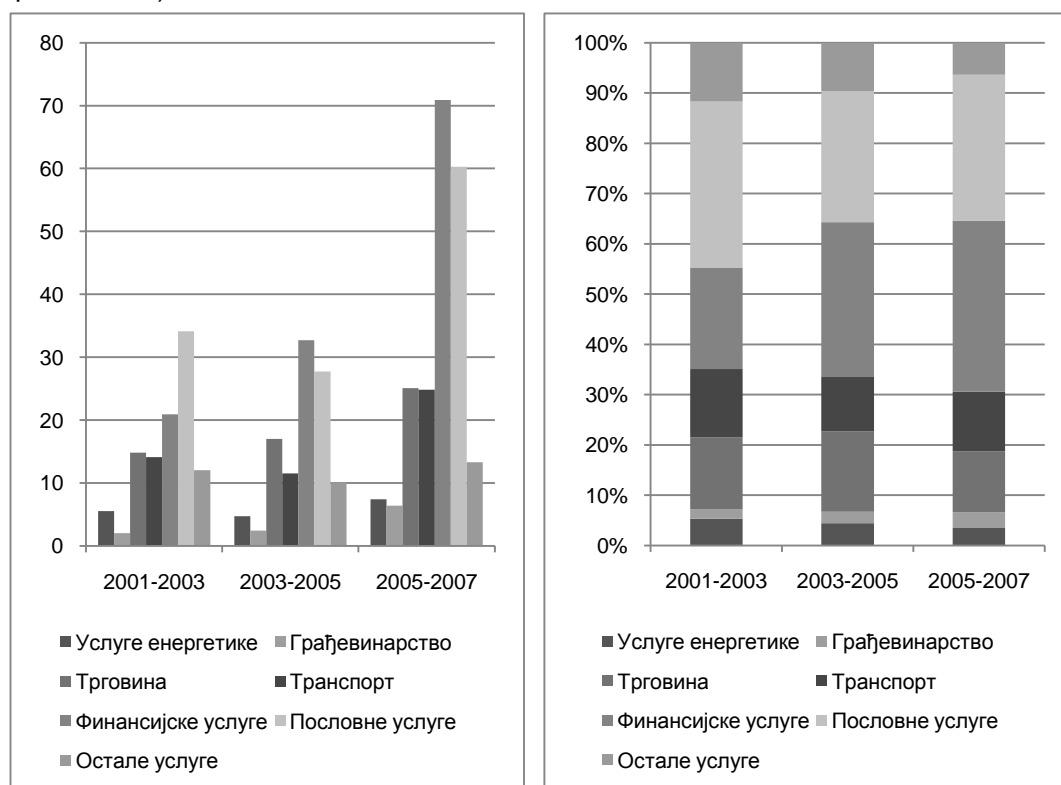
Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 221; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 228; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 263.

Гледано по периодима, дошло је до пада учешћа услуга у вези са енергетиком са 3,1% (2001-2003) на 1,8% (2005-2007) и транспорта са 17,9% (2001-2003) на 7,1% (2005-2007), а до раста учешћа грађевинарства са 0,4% (2001-2003) на 0,7% (2005-2007), трговине са 10,4% (2001-2003) на 10,9% (2005-2007), финансијских услуга са 32,5% (2001-2003) на 42% (2005-2007) и пословних услуга са 30,8% (2001-2003) на 31,7% (2005-2007).

Највећи прилив страних директних инвестиција у земљама у развоју остварен је у финансијским услугама (29,8% од укупног прилива). На другом месту су пословне услуге (29,2%). И у земљама у развоју су ова два сектора најатрактивнија за стране инвеститоре пошто заједно привлаче више од половине од укупних страних директних инвестиција (59%). Од преосталих услуга, најатрактивнија је трговина (13,6%), а следе је транспорт (12,1%) и услуге у области енергетике (4,2%). Најмање атрактиван сектор за улагање је грађевинарство (2,6%).

График бр. 24: Прилив страних директних инвестиција у земље у развоју по секторима услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



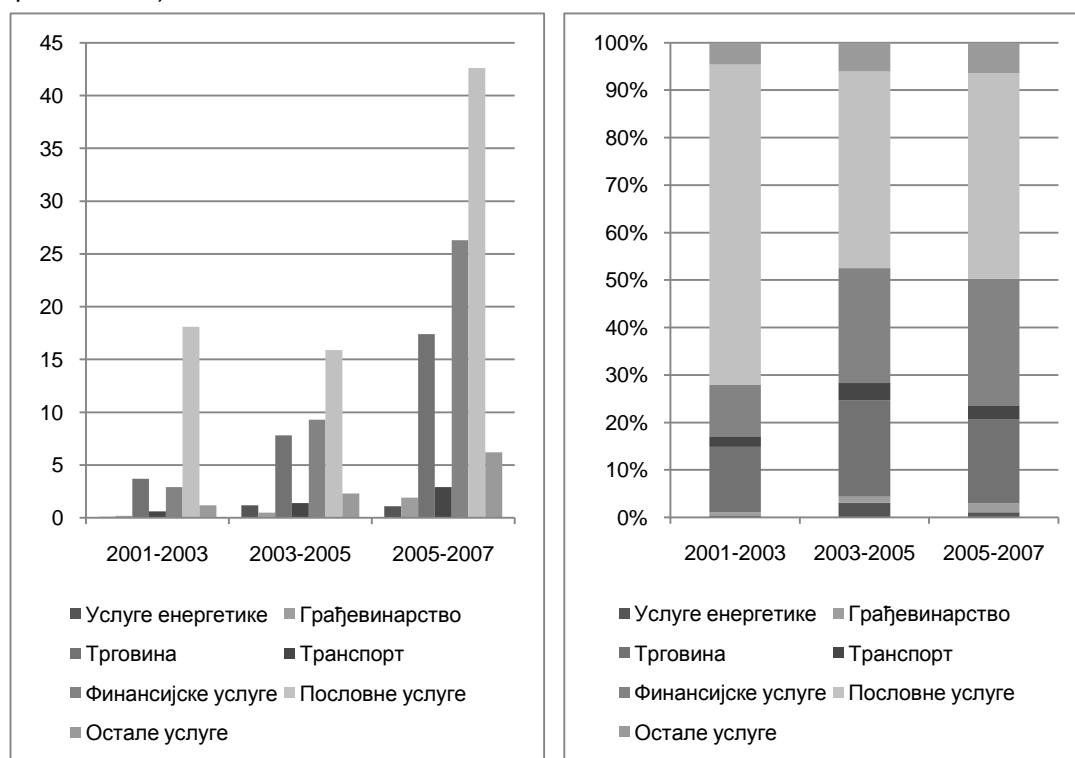
Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 220; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 227; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 262.

Гледано по периодима (2001-2003 и 2005-2007), дошло је до пада учешћа пословних услуга (са 33% на 29%), транспорта (са 13,6% на 11,9%), трговине (са 14,3% на 12,1%) и услуга у вези са енергетиком (са 5,3% на 3,5%), а до раста учешћа финансијских услуга (са 20,2% на 34%) и грађевинарства (са 1,9% на 3,1%).

Када инвестирају у иностране секторе услуга, компаније из земаља у развоју то најчешће чине у сектору пословних услуга (46,8%) и у финансијским услугама (23,5% од укупног одлива). То значи да су, као и у случају развијених земаља ова два сектора заслужна за више од две трећине укупног одлива страних директних инвестиција (70,3%). Следе их трговина (17,7%), транспорт (3%), грађевинарство (1,6%) и услуге у области енергетике (1,5%).

График бр. 25: Одлив страних директних инвестиција из земаља у развоју по секторима услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



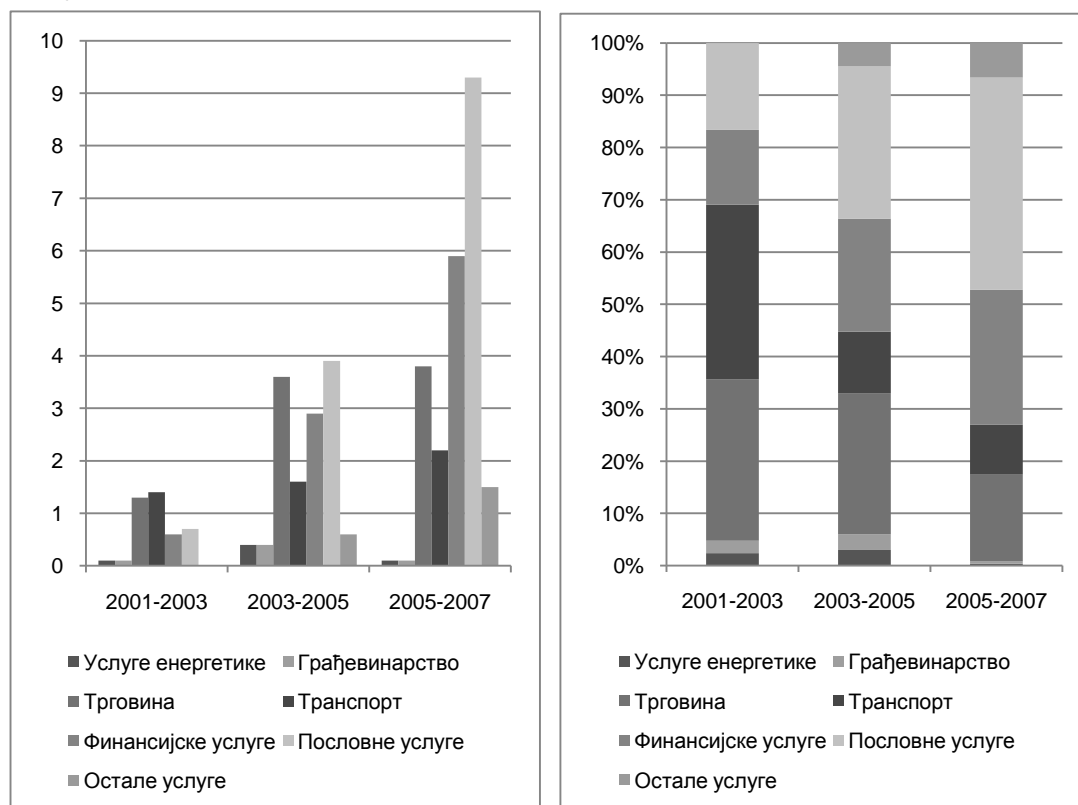
Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности

Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 221; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 228; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 263.

Гледано по периодима, дошло је до пада учешћа пословних услуга са 67,5% (2001-2003) на 43,3% (2005-2007), а до раста учешћа услуга у вези са енергетиком са 0,4% (2001-2003) на 1,1% (2005-2007), грађевинарства са 0,7% (2001-2003) на 1,9% (2005-2007), трговине са 13,8% (2001-2003) на 17,7% (2005-2007), финансијских услуга са 10,8% (2001-2003) на 26,7% (2005-2007) и транспорта са 2,2% (2001-2003) на 2,9% (2005-2007).

У случају земаља Југоисточне Европе и ЗНД, највећи прилив страних директних инвестиција забележен је у пословним услугама (34,3% од укупног прилива). На другом месту су финансијске услуге (23,2%). И у земљама Југоисточне Европе и ЗНД су ова два сектора најатрактивнија за стране инвеститоре пошто заједно привлаче више од половине од укупних страних директних инвестиција (57,5%). Од преосталих услуга, најатрактивнија је трговина (21,5%), а следе је транспорт (12,8%), услуге у области енергетике и грађевинарство са по 1,5%.

График бр. 26: Прилив страних директних инвестиција у земље Југоисточне Европе и Заједнице независних држава по секторима услуга у периоду 2001-2007. године (у милијардама америчких долара и процентима)



Напомена: Подаци се односе на просечне годишње вредности
 Извор података: UNCTAD, (2009), World Investment Report, оп. цит., стр. 220; UNCTAD, (2007), World Investment Report, оп. цит., стр. 227; UNCTAD, (2005), World Investment Report, оп. цит., стр. 262.

Гледано по периодима (2001-2003 и 2005-2007), дошло је до пада учешћа услуга у вези са енергетиком (са 2,4% на 0,4%), грађевинарства (са 2,4% на 0,4%), трговине (са 30,9% на 16,6%) и транспорта (са 33,4% на 9,6%), а до раста учешћа финансијских услуга (са 14,3% на 25,8%) и пословних услуга (са 16,6% на 40,6%).

2.2 Ефекти различитих нивоа либерализације у међународној трговини услугама

У теоријским моделима утицај либерализације трговине на економски раст је или немерљив или нејасан. У традиционалном неокласичном моделу раста, трговина не утиче на раст производње зато што је претпоставка да на раст утиче само технолошки напредак. Трговина може само да доведе до побољшања у алокацији фактора производње између сектора. Ова промена може да утиче на ниво производње, али не и на економски раст.⁴⁶

⁴⁶ Hoekman, B. and Mattoo, A., (2008), "Services Trade and Growth", оп. цит.

У ендогеним моделима раста ефекат либерализације трговине на економски раст може бити позитиван или негативан. Уколико алокација фактора производње иде у прилог сектора који имају израженији раст онда је ефекат позитиван и обрнуто. На пример, уколико либерализација доведе до алокације фактора производње из пољопривреде у индустрију то може да има позитивне ефекте на укупан економски раст. Ово је последица тога што индустрија по правилу расте брже од пољопривреде, а и њено учешће у креирању БДП је по правилу значајније.⁴⁷

Што се тиче услуга, одређени сектори такође имају изражене потенцијале за генерисање економског раста. Посебно се истичу сектори као што су телекомуникације, компјутерске услуге, финансијске услуге и транспорт. У њима постоји велики простор за учење кроз рад и усавршавање, унапређење знања, повећање разноврсности производа и квалитета.

Једна од важних разлика у међународној трговини робом и услугама је то што за разлику од трговине робом, одређени проценат услуга ипак мора бити „произведен“ на територији увозника услуге. Због тога увоз робе, због ефекта супституције, има у одређеним случајевима негативан утицај. Са друге стране, уколико је увоз услуга повезан са порастом конкуренције и економске активности он може имати изражен позитиван утицај на економски раст. У најгорем случају, долази само до увоза нових технологија које такође представљају важан фактор економског раста.

Емпиријски подаци, засновани на упоредним анализама сектора и земаља потврђују да, (*ceteris paribus*) земље које имају отвореније секторе телекомуникација и финансија имају више стопе раста БДП, у просеку за 1%. Уколико је присутна потпуна либерализација ових сектора раст је био израженији за 1,5%.⁴⁸ Поред тога реформе и либерализација у секторима финансија, телекомуникација, транспорта и енергетских услуга имају директан утицај на прилив страних директних инвестиција.⁴⁹ Прилив страних инвестиција доводи до пораста конкуренције и квалитета и пада цена што има изражене позитивне ефекте на пословање свих компанија које користе ове услуге.⁵⁰ Због проблема у долажењу до података, досадашња истраживања су се бавила само финансијским услугама, транспортним услугама, трговином и телекомуникационим услугама.

У сектору финансијских услуга либерализација се може обавити на два начина. Први начин је да се дозволи слободан проток новца и капитала са иностранством без значајнијег учешћа страног капитала у домаћем финансијском сектору. Други начин подразумева обрнуте претпоставке, односно да се дозволи улазак страног капитала у

⁴⁷ Ибид.

⁴⁸ Mattoo, A., Randeep, R. and Subramanian, A., (2006), *Journal of Economic Integration*, 21, "Measuring Services Trade Liberalization and its Impact on Economic Growth: An Illustration", Sejong University, Seoul, pp. 64-98.

⁴⁹ Eschenbach, F. and Hoekman, B., (2006), *Review of World Economics*, 142(4), "Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies, 1990-2004", Kiel Institute for the World Economy, Kiel, pp. 746-64.

⁵⁰ Arnold, J., Javorcik, B. and Mattoo, A., (2007), *Policy Research Working Paper 4109*, "The productivity effects of services liberalization: Evidence from the Czech Republic," World Bank, Washington DC.

финансијски сектор уз делимично ограничавање протока новца и капитала са иностранством. Први начин за последицу може имати и негативан утицај на економски раст због могућег одлива капитала и притиска на платни биланс и курс. Супротно томе, други начин има израженији позитиван утицај због пораста активности у домаћем финансијском сектору.⁵¹

Транспорт, трговина и телекомуникације представљају посреднике између произвођача и потрошача и имају значајан утицај на пословне активности. Одсуство квалитета и конкуренције у овим секторима може да направи значајну трговинску баријеру. Поред тога, долази и до успоравања протока робе на унутрашњем тржишту што може да утиче на економски раст.⁵² На основу истраживања утврђено је да су ове услуге најзначајније за успостављање директних пословних веза између компанија у различитим земљама, па самим тим и да значајно утичу на увозно извозне токове.⁵³

Користећи модел опште равнотеже (Computable General Equilibrium Model – CGE Model) могу се утврдити бројни позитивни ефекти либерализације трговине услугама.

Уклањање трговинских баријера у сектору услуга, кроз пораст конкуренције, доводи до најмање два позитивна ефекта. Прво, умањује се могућност за постојање картела и монопола. То значајно умањује простор домаћим компанијама да држе више цене и тако остваре екстра профит. Друго, долази до пораста продуктивности и ефикасности. Ово се дешава зато што пад цена смањује могућност да се све неефикасности у производњи пребаце на кориснике услуга кроз више цене. Ови директни ефекти имају значајне индиректне последице зато што користи од њих осећају сви корисници услуга. То доводи до индиректног преношења користи на целу привреду, па самим тим и на финалне кориснике услуга – домаћинства. Позитиван ефекат либерализације услуга на реалан доходак домаћинства је шест до седам пута већи од позитивног ефекта снижавања царина. Управо због ефекта ланчаног преношења користи, пораст конкуренције у сектору услуга увећава реални доходак за 6 - 8% док либерализација трговине робом има исти ефекат али за 0,5 - 1%.⁵⁴

Уколико се у обзир узму и ефекти повећаног прилива страних директних инвестиција разлика је нешто мања, али је још увек значајна. У овом случају ефекат пораста реалног дохотка домаћинства од либерализације тржишта услуга је 5,3%, а од либерализације тржишта роба 2%.⁵⁵

⁵¹ Eschenbach, F. and Francois, J., (2006), "Capital Movement and Financial Services Trade," Sciences Po University, Paris.

⁵² Francois, J. and Wooton, I., (2007), *Policy Research Working Paper 4151*, "Market Structure and Market Access," World Bank, Washington DC.

⁵³ Francois, J. and Reinert, K., (1996), *Asia-Pacific Economic Review*, 2, "The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized facts from Cross-Country Analysis", Australian National University, Canberra, pp. 35-43.

⁵⁴ Konan, D. and Maskus, K., (2006), *Journal of Development Economics*, 81, "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country", Reed Elsevier, London, pp.142-62.

⁵⁵ Rutherford, T., Tarr, D. and Shepotylo, O., (2008), *Policy and Research Working Paper 3473*, "Poverty Effects of Russia's WTO Accession: modeling "real households" and endogenous productivity effects", World Bank, Washington DC.

Уклањање ограничења у трговини услугама у највећем броју случајева доноси веће користи од уклањања ограничења у трговини робом. У случају САД, либерализација услуга је имала позитиван утицај на раст БДП од 1,68 до 4,3 процената док је уклањање ограничења у трговини робом утицало од 0,03 до 0,1 процената.⁵⁶ У земљама Источне Европе и бившег СССР дошло је до пораста БДП од 5% као последица либерализације трговине услугама.⁵⁷ Већина земаља у развоју такође може да извуче доста користи од либерализације трговине услугама. Примера ради, у случају Индије либерализација трговине услугама у оквиру СТО доводи до пораста БДП од 1,6%, а либерализација трговине робом од 0,4%.⁵⁸ Пораст БДП Египта би у случају додатне либерализације трговине робом износио 1,17%, а у случају додатне либерализације трговине услугама чак 12,91%.⁵⁹ Ово је последица већих баријера међународној трговини услугама као и већег учешћа услуга у стварању БДП.⁶⁰ Баријере трговини робом су у највећој мери уклоњене док су баријере трговини услугама изузетно високе. Према подацима ОЕЦД просечна царинска стопа за робу у земљама ОЕЦД је око 6,2%, а у земљама у развоју око 13,5%. У случају услуга, уколико би се препреке трговини изразиле као царински еквивалент, у већини сектора она се креће између 25 и 50 процената, а у неким осетљивим, као што су транспорт, складиштење и комуникације између 100 и 200 процената.⁶¹

Поред закључка да су позитивни ефекти израженији, применом модела опште равнотеже долази се и до закључка да су негативни ефекти много нижи код либерализације трговине услугама него код либерализације трговине робом. Једна од последица технолошког напретка је да он омогућава прекогранично пружање услуга и коришћење услуга у иностранству. И поред тога, значајан део услуга се пружа кроз трговинско присуство што доводи до пораста запослености.⁶²

Према истраживању из 2001. године либерализација трговине услугама је имала двоцифрени утицај на промену БДП у четири земље: Индонезији (16,9%), Канади (14,9%), Хонг Конгу (13,45) и Новом Зеланду (10,5%). Висок утицај је примећен код Филипина (8,3%), Тајвана (7,7%), Кине (6%), Аустралије (4,9%), Малезије (4,7%), Тајланда (4,4%) и

⁵⁶ Robinson, S., Wang, Z. and Martin, W., (2002), *Economic Systems Research* 14(1), "Capturing the implications of services trade liberalization", International Input-Output Association, Vienna, pp. 3–33.

⁵⁷ Broadman, H., (2006), *Services Trade and Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union*, "From Disintegration to Reintegration: Eastern Europe and the Former Soviet Union in International Trade", World Bank, Washington DC, pp. 281-335,

⁵⁸ Brown, D., Deardorff, A. and Stern, R., (2003), *India and the WTO*, "Computational analysis of multilateral trade liberalization in the Uruguay Round and Doha Development Round", World Bank and Oxford University Press, Washington DC.

⁵⁹ Konan, D. and Kim, K., (2003), "Beyond Border Barriers: The Liberalization of Services Trade in Tunisia and Egypt", International Conference on Policy Modeling, Istanbul.

⁶⁰ Anderson, K., Martin, W. and Mensbrugghe, D. (2006), *Policy Research Working Paper 3848*, "Doha merchandise trade reform: What's at stake for developing countries?" World Bank, Washington DC.

⁶¹ Deardorff, A. and Stern, R., (2004), *A Handbook of International Trade in Services*, "Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the Consequences of Liberalization", Oxford University Press, Oxford, pp. 169-221.

⁶² Konan, D. and Maskus, K., (2006), *Journal of Development Economics*, 81, "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country", оп. цит., стр. 142-62.

Сингапура (4,3%). Значајан утицај је забележен код САД (3,1%) Чилеа (2,7%) и ЕУ (2,5%), а благ код Јужне Кореје (1,4%), Јапана (0,5%) и Мексика (0,2%). Просечно, код ових 17 земаља (16+ЕУ) позитиван утицај либерализације трговине услугама на раст БДП износио је 6,3%.

Табела бр. 14: Утицај либерализације трговине услугама на БДП (у процентима)

Земља/ Група земаља	Промена БДП	Земља/ Група земаља	Промена БДП
Индонезија	16,9	Тајланд	4,4
Канада	14,9	Сингапур	4,3
Хонг Конг	13,4	САД	3,1
Нови Зеланд	10,5	Чиле	2,7
Филипини	8,3	ЕУ	2,5
Тајван	7,7	Јужна Кореја	1,4
Кина	6	Јапан	0,5
Аустралија	4,9	Мексико	0,2
Малезија	4,7		

Извор: Brown, D., Stern, M., (2001), Review of International Economics 9, "Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco, pp. 262-286.

Либерализација трговине услугама доводи до пораста конкуренције што за последицу има раст продуктивности и ефикасности. Није тешко претпоставити да ефикаснији сектор услуга има много позитивних ефеката на функционисање привреде. Ефикасан и добро регулисан сектор финансијских услуга доводи до ефикасније трансформације штедње у инвестиције. Он осигурава да су средства пласирана на начин који доноси највише приносе. Такође, убрзава развој финансијског тржишта и инструмената и боље распоређује ризике финансирања и пословања у привреди. У случају телекомуникација ефекти су присутни у свим привредним гранама. То је зато што су телекомуникације значајан инпут у производњи и доприносе преносу и ширењу знања. Услуге транспорта доприносе ефикаснијој дистрибуцији производа унутар земље и способности земље да учествује у међународној трговини. Пословне услуге, нарочите рачуноводствене, адвокатске и саветодавне доприносе смањењу трошкова. Информационе услуге су основа данашњег пословања, док су образовање и здравствене услуге неопходан чинилац развоја људских ресурса који је основа за дугорочан економски раст.⁶³

Упркос великим потенцијалним користима од либерализације трговине услугама, преговори у оквиру Доха рунде су највише усмерени на индустријске и пољопривредне производе. Досадашњи преговори су махом били концентрисани на одржавање тренутног стања и садрже веома мали напредак у либерализацији. Другим речима већина чланица СТО је понудила да преузме обавезе које су на нивоу тренутне законске регулативе. То значи да би преузимање тих обавеза уклонило неке од

⁶³ Hoekman, B. and Mattoo, A., (2008), "Services Trade and Growth", оп. цит.

постојећих преговарачких маргина, али не би водило до додатне либерализације.⁶⁴

Разлика у напретку у преговорима и очекиваним економским користима је последица неколико фактора. Циљеви либерализације трговине услугама нису тако очигледни као код индустријских и пољопривредних производа. Преговори о снижавању царина или износа субвенција су веома директни, а њихове ефекте је релативно лако измерити и утврдити. Насупрот томе, комплексност регулативе у сектору услуга ствара проблеме код преговарача по питању тумачења понуђених концесија трговинских партнера. Они су често у недоумици у погледу процене да ли је стварно дошло до побољшања приступа тржишту. Многе земље не виде користи од либерализације трговине услугама већ само трошкове прилагођавања, нарочито тржишта радне снаге. У пракси, трошкови прилагођавања тржишта радне снаге приликом либерализације трговине услугама често су нижи од трошкова прилагођавања приликом либерализације трговине робом. Разлог томе је то што и након либерализације значајан проценат услуга ипак мора да буде „произведен“ локално па ће то наставити да позитивно утиче на тражњу за радном снагом. Либерализација трговине робом доводи до повећаног увоза робе која је произведена у другој земљи што обично има негативан утицај на тражњу за радном снагом.⁶⁵

Постоји више начина на које либерализација трговине услугама може да утиче на домаћу привреду. Услуге су један од инпута у производњи и самим тим имају утицај на продуктивност. Може се очекивати да приступ јефтинијим и квалитетнијим услугама доводи до пораста продуктивности и до боље алокације ресурса.⁶⁶

Други начин на који нека земља може да извуче користи од либерализације трговине услугама је кроз мењање својих компаративних предности. Истраживања су потврдила да технолошки напредак и снижавање цена у комуникационим услугама утичу на значајно снижавање трошкова производње индустријских и пољопривредних производа.⁶⁷

Трећи начин је трансфер знања до кога долази кроз стране директне инвестиције. Важна разлика између трговине робом и трговине услугама је да су стране директне инвестиције један од значајнијих начина за пружање услуга страним корисницима. За разлику од робе, већина услуга захтева непосредан контакт између корисника и пружаоца, односно карактеристика услуга је да не могу бити произведене,

⁶⁴ Gootiiz, B. and Mattoo, A., (2009), *Policy Research Working Paper 4903*, “Services in Doha: What’s on the table?”, World Bank, Washington DC.

⁶⁵ Konan, D. and Maskus, K., (2006), *Journal of Development Economics* 81, “Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country”, оп. цит., стр. 142–162.

⁶⁶ Hoekman, B. and Javorcik, B., (2006), *Global integration and technology transfer*, “Lessons from empirical research on international technology diffusion through trade and foreign direct investment”, World Bank, Washington, DC.

⁶⁷ Fink, K., Mattoo, A. and Neagu, I., (2002), *Policy Research Working Paper 2929*, “Assessing the impact of communication costs on international trade”, World Bank, Washington DC.

упаковане и извезене из једне земље у другу.⁶⁸ Либерализација режима страних директних инвестиција и омогућавање страним компанијама пружање пословних услуга кроз трговинско присуство може имати и значајне ефекте на раст БДП, који се крећу од 3 до 15 процената.⁶⁹

Четврти начин се односи на пораст међународне конкуренције који доводи до раста квалитета и конкуренције и пада цена услуга. Ова тенденција је веома корисна у елиминисању монопола, што је једна од карактеристика телекомуникационих услуга.⁷⁰

Пети начин се односи на пораст продуктивности у осталим привредним гранама и секторима. Услуге телекомуникација, транспортне и пословне услуге имају јак утицај на целу привреду и напредак у овим услугама даје многе позитивне ефекте.⁷¹

Емпиријски подаци потврђују позитивне ефекте либерализације трговине услугама. Примера ради, у Чешкој је либерализација довела до побољшања перформанси и пословања свих произвођача који користе услуге као инпут. Либерализацију су пратили процес приватизације и олакшан приступ тржишту страним пружаоцима услуга што је довело до пораста конкуренције. Ови процеси, потпомогнути регулаторним реформама у сектору услуга довели су до побољшања пословања индустријског сектора.⁷²

До сличних закључака се дошло и у истраживањима која су обухватала земље источне Европе и централне Азије,⁷³ као и посебно истраживање о Чилеу.⁷⁴ И у овим земљама либерализација трговине услугама и режима страних директних инвестиција довела је до побољшања у пословању услужног сектора и делова индустријског сектора који се ослања на услуге.

Анализа која је обухватала афричке земље дошла је до закључка да либерализација телекомуникационих услуга, финансијских услуга и услуга дистрибуције електричне енергије има значајан позитиван утицај на пословање целе привреде.⁷⁵

⁶⁸ Javorcik, B., (2004), *The American Economic Review* 94, "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages", American Economic Association, Pittsburgh, pp. 605–627.

⁶⁹ Markusen, J., Rutherford, T. and Tarr, D., (2000), *NBER Working Paper 7700*, "Foreign direct investment in services and the domestic market for expertise", National Bureau of Economic Research, Cambridge.

⁷⁰ Konan, D. and Assche, A., (2007), *Economic Modelling* 24, "Regulation, market structure and service trade liberalization", Reed Elsevier, London, pp. 895–923.

⁷¹ Deardorff, A., (2001), *Policy Research Paper 2548*, "International provision of trade services, trade and fragmentation", World Bank, Washington DC.

⁷² Arnold, M., Javorcik, B. and Mattoo, A., (2006), *Policy Research Working Paper 4109*, "Does services liberalization benefit manufacturing firms? Evidence from the Czech Republic", World Bank, Washington DC.

⁷³ Fernandes, A., (2007), *Economics of Transition* 17, "Structure and performance of the services sector in transition economies", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco, pp. 467–501.

⁷⁴ Fernandes, A. and Paunov, C. (2008), *Policy Research Working Paper 4730*, "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity growth: Evidence for Chile", World Bank, Washington DC.

⁷⁵ Arnold, J., Mattoo, A. and Narciso, G., (2006), *Policy Research Working Paper 4048*, "Services inputs and firm productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from firm-level data", World Bank, Washington DC.

Транспорт, комуникације и дистрибуција су важни сектори услуга и значајно утичу на трошкове. Израчунато је да је један дан кашњења испоруке еквивалентан порасту царинске стопе од 0,8%. Потенцијалне користи од либерализације ових услуга су веома значајне зато што оне имају важан удео у укупним трошковима. Процес производње одређеног производа се не завршава у фабрици већ његовом испоруком купцу.⁷⁶ У сличном истраживању, које је обухватило 126 земаља, закључено је да су ови сектори најважнија детерминанта конкурентности извоза. Резултати анализе су показали да сваки дан кашњења у испоруци смањује трговину за најмање 1%. Кашњења имају још већи утицај на извоз земаља у развоју.⁷⁷

Либерализација трговине као и режима страних директних инвестиција у финансијском сектору имају позитиван утицај на економски раст. Истраживање које је обухватило 130 земаља, укључујући и 26 земаља у транзицији утврдило је јасну везу између развоја финансијског сектора, конкуренције у банкарском сектору и раста БДП.⁷⁸

Позитивни ефекти од либерализације финансијског сектора могу бити директни и индиректни. Директни ефекти се односе на могућност приступа јефтинијим и ефикаснијим изворима финансирања, док се индиректни ефекти везују за трансфер знања и пораст конкуренције. Обе врсте ефеката имају позитиван утицај на економски раст што је и статистички потврђено.⁷⁹

Сектор телекомуникација значајно учествује у трошковима трговине и може утицати на трговинска кретања. Узимајући цену једног минута телефонског разговора у међународном саобраћају као приближну вредност телекомуникационих трошкова, може се доћи до закључка да је утицај ових трошкова на трговину диференцираним производима (роба широке потрошње) за једну трећину већи од утицаја на трговину хомогеним (индустријским) производима. Чак и мало повећање телекомуникационих трошкова имаће значајан утицај на трговину робом и услугама.⁸⁰

Приликом разматрања ефеката либерализације трговине услугама не би требало занемарити ни утицај домаћих прописа на трговину услугама. Домаћи прописи утичу на фиксне трошкове уласка на одређено тржиште и на варијабилне трошкове пружања услуга на том тржишту. Они значајно утичу на извоз пословних и финансијских услуга. Поред тога што могу да спрече стране компаније да пружају услуге на домаћем тржишту, они могу да ограниче и способност домаћих компанија да пружају услуге на страним тржиштима. Насупрот томе, добро избалансирани прописи могу да доведу до пораста конкурентности домаћих пружаоца услуга и квалитета пружених услуга. Степен у коме

⁷⁶ Hummels, D., (2001), *Working Paper*, "Time as a trade barrier", Purdue University, West Lafayette.

⁷⁷ Djankov, C. and Pham, C., (2006), *Policy Research Working Paper 3909*, "Trading on time", World Bank, Washington DC.

⁷⁸ Eschenbach, F. and Francois, J., (2005), *Working Paper*, "Finance and growth: A synthesis of trade and investment related transmission mechanisms", Tinbergen Institute, Amsterdam.

⁷⁹ Bayraktar, N. and Wang, Y., (2008), *Journal of Applied Economic Research* 2, "Banking sector openness and economic growth", Stanford University, Palo Alto, pp. 145–175.

⁸⁰ Fink, K., Mattoo, A. and Neagu, I., (2002), *Policy Research Working Paper 2929*, "Assessing the impact of communication costs on international trade", оп. цит.

домаћи прописи утичу на фиксне и варијабилне трошкове може да утиче на величину компанија у том сектору. Високе баријере уласку и рестриктивни прописи спречавају мала и средња предузећа да се укључе у тржишну утакмицу. Са друге стране, прописи који се концентришу на хармонизацију, интеграцију и међусобно признавање докумената имају супротан ефекат. Технолошки напредак у сектору телекомуникација такође има позитиван ефекат на трговинске токове што не умањује вредност претходних закључака.⁸¹

У многим истраживањима су, употребом модела опште равнотеже, потврђени закључци засновани на емпиријским истраживањима. Примера ради, утврђено је да би либерализација трговине услугама довела до пораста БДП Индије од 1,6% што је више него двоструко више од пораста од 0,7% који би био последица либерализације трговине робом. Резултат је заснован на претпоставци да је могуће утврдити и израчунати царински еквивалент који би обухватио сва ограничења за трговину услугама.⁸²

У случају Туниса утврђено је да је царински еквивалент ограничења у трговини услугама у већини сектора од 10 до 50 процената, а случају комуникационих услуга чак 200%. Другим речима, цене услуга у овој земљи су више за тај проценат од нивоа цена који би омогућио нормалан профит. У овим околностима, насупрот уобичајеном порасту БДП од 0,5 до 1% због либерализације трговине робом, БДП Туниса би након либерализације трговине услугама порастао за читавих 6 до 8%. Ефекат либерализације трговине услугама би се могао третирати као ефекат елиминисања картела, пораста конкуренције, примене нових технологија и уклањања неефикасности код пружаоца услуга. Један од важнијих чинилаца либерализације трговине услугама морао би бити и елиминисање баријера за стране директне инвестиције.⁸³

На примеру Русије утврђено је да би уклањање ограничења за стране директне инвестиције у сектору услуга довело до пораста БДП од чак 11 процената.⁸⁴

Либерализација трговине услугама би требало да буде координисана и праћена реформом домаћих прописа. На тај начин би се заједно са појавом нових пружаоца услуга, побољшали и услови пословања за постојеће. У случају Танзаније доказано је да се највеће користи постижу уклањањем недискриминаторних баријера, односно баријера које погађају све учеснике на тржишту. Уклањањем ограничења у сектору пословних услуга долази до раста продуктивности радне снаге и капитала у целој привреди. На дуги рок долази до повећане

⁸¹ Koh, H. and Nordås, H., (2007), *Trade Policy Working Papers 49*, "Services trade and domestic regulation", OECD Publishing, Paris.

⁸² Chadha, R., Brown, D. and Deardorff, A., (2000), "Computational analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the forthcoming WTO trade negotiations", University of Michigan, Ann Arbor.

⁸³ Konan, D. and Maskus, K., (2006), *Journal of Development Economics 81*, "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country", оп. цит., стр. 142–162.

⁸⁴ Jensen, J., Rutherford, T. and Tarr, D., (2007), *Review of Development Economics 11*, "The impact of liberalizing barriers to foreign direct investment in services: The case of Russian accession to the World Trade Organization", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco, pp. 482–506.

акумулације капитала и до експанзије производње.⁸⁵ До истог закључка се дошло и у анализирању случаја Кеније.⁸⁶

Према анализи ефеката либерализације пружања услуга кроз присуство физичких лица, која је урађена 2002. године, ова либерализација је имала различит утицај по регионима. У развијеним земљама дошло је до пада плата квалификоване и неквалификоване радне снаге за 1,02% односно 0,61%. У исто време дошло је до раста цене капитала за 0,78% и до раста БДП за 1,05%. У земљама у развоју је био забележен раст плата и то 5,13% за квалификовану и 0,12% за неквалификовану радну снагу. Цена капитала је пала за 0,52%, али је и БДП пао за 0,91%.

У Централној и Источној Европи либерализација пружања услуга кроз присуство физичких лица довела је до раста плата квалификоване радне снаге за 4,4% и пада плата неквалификоване радне снаге за 0,48%. Цена капитала је снижена за 0,7%, а БДП је пао за 1,03%. У Источној и Југоисточној Азији дошло је до раста плата за обе категорије радне снаге, али је раст плата квалификоване радне снаге (4,94%) био много већи од раста плата неквалификоване радне снаге (0,02%). Цена капитала и БДП су пали за 0,49% и 0,88% респективно.

Табела бр. 15: Ефекат либерализације пружања услуга кроз присуство физичких лица (у процентима)

Региони	Промена плата квалификоване радне снаге	Промена плата неквалификоване радне снаге	Промена цене капитала	Промена БДП
Развијене земље	- 1,02	- 0,61	0,78	1,05
Земље у развоју	5,13	0,12	- 0,52	- 0,91
Централна и Источна Европа	4,4	- 0,48	- 0,7	- 1,03
Источна и Југоисточна Азија	4,94	0,02	- 0,49	- 0,88
Јужна Азија	5,92	0,6	0,59	- 0,48
Латинска Америка	4,67	- 0,21	- 0,63	- 0,88
Африка	5,75	0,2	- 1,02	- 1,39

Извор: Walmsley, T.L. and Winters, L.A., (2002), Discussion Paper 3719, "An Analysis of the Removal of Restrictions on the Temporary Movement of Natural Persons", Center for Economic and Policy Research, Washington DC.

Раст плата квалификоване радне снаге је забележен још и у Јужној Азији (5,92%), Латинској Америци (4,67%) и Африци (5,75%). Што се тиче плата неквалификоване радне снаге, оне су пале у Латинској

⁸⁵ Jensen, J., Rutherford, T. and Tarr, D., (2008), *Policy Research Working Paper 4801*, "Modeling services liberalization: The case of Tanzania", World Bank, Washington DC.

⁸⁶ Balistreri, E., Rutherford, T. and Tarr, D., (2008), *Policy Research Working Paper 4544*, "Modeling services liberalization: The case of Kenya", World Bank, Washington DC.

Америци за 0,21%, а порасле у Јужној Азији за 0,6% и Африци за 0,2%. Цена капитала је порасла само у Јужној Азији и то за 0,59%, док је у Латинској Америци пала за 0,63% а у Африци за 1,02%. Либерализација пружања услуга кроз присуство физичких лица је довела до пада БДП од 0,48% у Јужној Азији, 0,88% у Латинској Америци и 1,39% у Африци.

Према анализи ефеката либерализације трговине услугама на платни биланс, која је урађена 2003. године, свет у целини и сви региони појединачно би имали позитивне промене у платном билансу. Поврх тога, на основу ове анализе може се закључити да што је већа либерализација то је већи позитиван утицај на платни биланс.

Табела бр. 15: Нето ефекат либерализације трговине услугама на платни биланс (у милионима долара)

Земља/ група земаља	Либерализација од 50%			Потпуна либерализација		
	Укупно	ОЕЦД	Остале земље	Укупно	ОЕЦД	Остале земље
ЕУ 15	5883	4908	975	12687	10636	2051
Централна и Источна Европа	505	372	133	970	623	347
Земље Медитерана	1176	1002	174	2525	2146	379
Северна Америка	7015	6334	681	16261	14805	1456
Јужна Америка	1907	647	1260	4110	1258	2852
Кина	742	-280	1022	1524	-93	1617
Индија	2016	55	1961	4657	132	4525
Развијене азијске земље	2031	1967	64	4257	3960	297
Остале азијске и земље Пацифика	751	630	121	1522	1252	270
Аустралија и Нови Зеланд	736	715	21	1569	1523	46
Јужна Африка	461	93	368	1086	196	890
Централна Африка	184	153	31	394	332	62
Остале земље света	728	630	98	1493	1277	216
Укупно	24135	17226	6909	53055	38047	15008

Извор: Francois, J., Meijl, H. and Tongeren, F., (2003), Discussion Paper 4032, "Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round", Centre for Economic Policy Research, London.

Оно што се може на први поглед уочити то је да би позитиван утицај потпуне либерализације трговине услугама на платни биланс био више него дупло већи од позитивног ефекта либерализације од 50%.

Укупно гледано у првом случају би позитиван ефекат био нешто преко 53 милијарде америчких долара, а у другом око 23,1 милијарду. И подаци за већину региона иду у прилог овог закључка.

Либерализација трговине услугама од 50% би највише користи донела ЕУ (5,9 милијарди америчких долара), Северној Америци (7 милијарди), Индији и развијеним азијским земљама (по 2 милијарде). Побољшање платног биланса би могле да очекују и Јужна Америка (1,9 милијарди); земље Медитерана (1,2 милијарде); Кина, остале азијске и земље Пацифика и Аустралија и Нови Зеланд (по 0,7 милијарди); Централна и Источна Европа и Јужна Африка (по 0,5 милијарди). Најмање користи би имале земље Централне Африке (0,2 милијарде америчких долара).

Нето ефекат потпуне либерализације трговине услугама на платни биланс Северне Америке био би највећи и износио би 16,3 милијарде америчких долара. ЕУ би имала позитиван ефекат од 12,7 милијарди, Индија од 4,7 милијарди, развијене азијске земље од 4,3 милијарде, Јужна Америка 4,1 милијарду, земље Медитерана 2,5 милијарди, Аустралија и Нови Зеланд 1,6 милијарди, Кина и остале азијске и земље Пацифика по 1,5 милијарди, Јужна Африка 1,1 милијарди, Централна и Источна Европа 0,9 милијарди и земље Централне Африке 0,4 милијарде америчких долара.

III део

МЕЂУНАРОДНИ ТРГОВИНСКИ РЕЖИМ ЗА УСЛУГЕ

Основна функција Светске трговинске организације је уређење система међународне трговине. Самим тим она дефинише и међународни трговински режим за услуге. Због свега што је до сада поменуто у вези специфичности услуга и међународне трговине услугама, логично је закључити да је ово питање комплексније од уређења међународне трговине робом.

Успостављање и дефинисање међународног трговинског режима за робе је отпочело још средином прошлог века. Поставља се питање зашто је овај посао када су услуге у питању у суштини почео тек са оснивањем СТО. Одговор је крајње једноставан. До тада је међународна трговина услугама била готово занемарљива. Није било потребе да се нешто ради по том питању. Са развојем услуга и појавом нових врста услуга, расла је и међународна трговина. Самим тим, потреба се појавила.

Ипак треба рећи да је и пре оснивања СТО међународна трговина услугама спомињана у мултилатералним трговинским преговорима. Иако малобројни, закључци до којих се дошло у тим преговорима, нашли су своје место у појединим споразумима под окриљем ГАТТ. Може се рећи да су они представљали зачетак будућег међународног трговинског режима за услуге.

Као што је већ речено, уређењем система међународне трговине услугама под окриљем СТО бави се Општи споразум о трговини услугама – ГАТС. Анализа овако дефинисаног система не би имала практичан значај уколико се не анализира ниво либерализације трговине услугама у оквиру СТО. Тек са идентификовањем конкретног утицаја на међународну трговину услугама, може се говорити о резултатима одређених усвојених решења.

3.1 Трговина услугама за време ГАТТ

ГАТТ из 1947. године се бавио искључиво међународном трговином робом, што је и наведено у преамбули Споразума. Он ниједним својим чланом није експлицитно помињао нити уређивао међународну трговину услугама.⁸⁷ Ипак се може рећи да се он индиректно бавио услугама у мери у којој се услуге користе у производњи и размени роба.

⁸⁷ WTO, (1999), *WTO Agreements Series, GATT 1994 and 1947*, WTO Publications, Geneva.

ГАТТ се такође односио и на робе које су „физичка подршка“ пружању услуга. Предвиђао је додатне обавезе за кинематографију и снимање и емитовање филмова. Те додатне обавезе су се односиле на захтеве за одређеним процентуалним учешћем домаће продукције у укупно емитованим и приказаним филмовима. Члан III (став 10.) и члан IV су предвиђали да уколико постоји законом утврђени проценат учешћа домаће продукције он мора бити предмет преговора па је самим тим подложен промени, смањењу или елиминацији.

Чињеница да су услуге коришћене у производњи и трговини робом утицаће и на цену те робе. Пошто утичу на цену, самим тим ће утицати и на царинско вредновање приликом увоза. Члан VII дозвољава да се вредност таквих услуга, као што су осигурање и транспорт укључи у царинску вредност увезене робе.

ГАТТ се бавио и помоћним услугама у трговини робом. Члан III је предвиђао да се мора обезбедити национални третман у плаћању пореза и такси између осталог и у погледу трговине, транспорта и дистрибуције. Члан V је обезбеђивао слободу транспорта и транзита преко територија Страна уговорница и налагао поштовање принципа најповлашћеније нације. У члану VIII је наложено да се све накнаде и таксе у вези са увозом и извозом наплаћују у складу са стварном висином трошкова пружених услуга. Уколико би се наплаћивало више за ове услуге то би претстављало меру индиректне заштите домаћих произвођача и производа.

У члану XVII, који се односи на државна трговинска предузећа, поред трговине робом наводи се и да пружање услуга ових предузећа мора бити на недискриминаторној основи и засновано на комерцијалним принципима. Пошто је немогуће спречити утицај државних трговинских предузећа на трговинске токове роба и услуга, Стране уговорнице су у обавези да о томе редовно извештавају и да преговарају о висини односно степену утицаја.

Услуге су у одређеном степену ипак биле предмет мултилатералних трговинских преговора у оквиру ГАТТ. У табели бр. 16 дат је преглед захтева за уклањање препрека у трговини услугама. Препреке су идентификоване у пет области. Прва област се односила на царине односно таксе. Стране уговорнице су идентификовале одређена плаћања која су имала негативан утицај на међународну трговину услугама.

Друга област су била квантитативна ограничења која су ограничавала домаће кориснике да користе услуге страних пружаоца.

Трећу област су чиниле мере које су правиле разлику између домаћих и страних пружаоца услуга. Ове мере су стављале у повољнији положај домаће компаније.

У четврту су спадале техничке препреке. Овде су се убрајале оне мере које су правиле непотребну разлику између међународних и домаћих стандарда. Тим мерама је непосредно ограничавана могућност страним компанијама да пружају своје услуге на тржишту неке Стране уговорнице.

У пету област су била укључена остала идентификована ограничења.

Табела бр. 16: Препреке у трговини услугама чије је уклањање захтевано током мултилатералних трговинских преговора

ОБЛАСТ	ПРЕПРЕКЕ
Царине/таксе	<ol style="list-style-type: none"> 1. Таксе у лукама, 2. Поморска трговинска такса, 3. Поморска теретна такса, 4. Поштанска такса за пошилјке, 5. Такса за стране консултантске услуге, 7. Царина на поправке обављене у иностранству, 8. Царина на изнајмљену опрему, 9. Такса за копирање филмова и 10. Максималне дозвољене цене за изнајмљивање филмова.
Квантитативна ограничења	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ограничења за коришћење страних услуга осигурања, 2. Дискриминација у погледу коришћења застава у поморском транспорту, 3. Дискриминација у друмском транспорту и захтеви за коришћење услуга домаћих превозника, 4. Забрана коришћења страних пловила, 5. Додатни захтеви у погледу копирања домаћих филмова, 6. Забрана рекламирања на радију, 7. Квоте за рекламирање на ТВ, 8. Дискриминација у издавању дозвола за филмове, 9. Ограничења за коришћење услуга страних штампарија, 10. Ограничења за рекламирање филмова и часописа.
Национални третман	<ol style="list-style-type: none"> 1. Захтев за домаћим садржајем у осигурању, 2. Захтев за домаћим садржајем за радио и ТВ рекламе, 3. Обавезно патентирање, 4. Дискриминација у процедурама регистравања патената, 5. Дискриминација у погледу курса националне валуте.
Техничке препреке	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контејнери који се користе у домаћим пловилима, 2. Обавеза коришћења националних представништава.
Остало	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ограничења у погледу ангажовања домаћих пружаоца услуга и радне снаге, 2. Ограничења за оснивање локалних представништава, 3. Ограничења у кредитирању увоза.

Извор: GATT, (1981), Background Paper, "Trade in Services and the GATT, March 6th 1981, CG.18/W/49", GATT Secretariat, Geneva.

Резултати преговора су били укључени у Споразум о техничким препрекама трговини који је усвојен за време Токијске рунде преговора⁸⁸.

За време Токијске рунде преговора, између осталих, усвојена су још три споразума у којима се спомињу услуге. То су Споразум о владиним набавкама, Споразум о тумачењу и примени чланова VI, XVI и XXIII ГАТТ и Споразум о трговини цивилним ваздухопловима.

Споразум о владиним набавкама није обухватао набавку услуга. Он је у чланом I дефинисао да се поред роба односи и на помоћне

⁸⁸ GATT, (1979), *Agreement on Technical Barriers to Trade, LT/TR/A/5, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva.

услуге које се пружају приликом набавке роба од стране влада и државних институција.⁸⁹

Анекс Споразума о тумачењу и примени чланова VI, XVI и XXIII ГАТТ садржао је листу извозних субвенција. Ова листа је, поред осталих, обухватала и таксе на транспорт робе која се извози, помоћне услуге у производњи, извозне кредите и осигурање извоза.⁹⁰

Споразум о трговини цивилним ваздухопловима односио се и на услуге поправки и одржавања ваздухоплова и предвиђао је уклањање свих царина и такси на увоз ових услуга.⁹¹

И поред тога што велики број услуга посредно и непосредно утиче на међународне трговинске токове роба и њихову цену, Стране уговорнице су се ретко бавиле овим питањима.

Прво питање које је покренуто у оквиру ГАТТ било је питање осигурања у транспорту. На састанку Радне групе за осигурање у транспорту, који је одржан 29. новембра 1955. године, предложено је усвајање Препоруке за уклањање ограничења у вези са осигурањем у транспорту⁹². Предлог је обухватао препоруку да се не усвајају већа ограничења од постојећих и да се иде ка уклањању постојећих ограничења у вези са осигурањем у транспорту. Пошто су постојале велике несугласице по овом питању, 21. новембра 1958. године је представљена измењена верзија препоруке. Она је позивала Стране уговорнице да настоје да не усвајају прописе у овој области који би ограничавали међународну трговину.⁹³ Чак и овако „мека“ формулација наишла је на велики отпор и усвојена је тек 9. јуна 1959. године.⁹⁴

Пошто је ово питање решено, дуго након тога се трговина услугама уопште није спомињала. Тек 10. октобра 1980. године, Секретаријат ГАТТ је први пут Странама уговорницама доставио информацију о међународној трговини услугама.⁹⁵ Информација је идентификовала проблеме везане за праћење међународне трговине услугама, који су обухватили дефиницију услуга и међународне трговине услугама и статистичко праћење увоза и извоза услуга. Информација је садржала и одређене податке о међународној трговини услугама. Ови подаци су били засновани на обављеним трансакцијама између резидената и нерезидената које су регистроване у билансима плаћања Страна уговорница.

⁸⁹ GATT, (1979), *Agreement on Government Procurement, LT/TR/PLURI/2, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva.

⁹⁰ GATT, (1979), *Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade, LT/TR/A/3, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva.

⁹¹ GATT, (1979), *Agreement on Trade in Civil Aircraft, LT/TR/PLURI/1, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva.

⁹² GATT, (1955), *Report by the Working Party*, "Recommendation for elimination of restrictions in regard to transport insurance, November 29th 1955, L/462", GATT Secretariat, Geneva.

⁹³ GATT, (1958), *Report by the Working Party*, "Draft recommendation for limitation of restrictions in regard to transport insurance, Freedom of contract in transport insurance, November 21st 1958, L/923", GATT Secretariat, Geneva.

⁹⁴ GATT, (1959), *Summary record of the ninth meeting of the Working Party*, "Freedom of contract in transport insurance, June 9th 1959, SR. 14/9", GATT Secretariat, Geneva.

⁹⁵ GATT, (1980), *Note by the Secretariat*, "International Trade in Services, October 10th 1980, CG.18/W/45", GATT Secretariat, Geneva.

Што се тиче министарских декларација услуге се први пут спомињу у Министарској декларацији која је усвојена 29. новембра 1982. године. У декларацији се Стране уговорнице позивају да идентификују секторе услуга за које су посебно заинтересоване и да почну да прикупљају релевантне податке у тим областима.⁹⁶ На основу ове декларације 20. децембра 1984. године је донета одлука да Стране уговорнице почну да размењују прикупљене податке уз подршку Секретаријата ГАТТ.⁹⁷ Секретаријат ГАТТ је 19. априла 1985. године дистрибуирао Странама уговорницама први Преглед информација које су размењене између Страна уговорница.⁹⁸ Он је садржао информације о значају услуга у домаћим привредама и у свету, претпоставке за обављање трговине услугама, анализу националних и међународних правила у појединим секторима услуга, идентификоване проблеме у трговини услугама по секторима, предлоге за отпочињање преговора о услугама и статистичке податке о трговини услугама. Достављање оваквих прегледа је постала редовна активност Секретаријата ГАТТ. Поред тога, почев од 16. септембра 1985. године Секретаријат ГАТТ је редовно дистрибуирао и Преглед информација које су достављале друге међународне организације које се баве услугама.⁹⁹

Најважније је ипак што су услуге нашле своје место у Министарској декларацији из Пунта дел Естеа, којом је лансирана Уругвајска рунда мултилатералних трговинских преговора.¹⁰⁰ Декларацијом је предвиђено формирање преговарачке групе која би била састављена од представника свих заинтересованих Страна уговорница, отпочињање преговора о либерализацији међународне трговине услугама и успостављање мултилатералног оквира са дефинисаним правилима и принципима за трговину услугама. На инсистирање групе земаља у развоју ови преговори су били правно одвојени од осталих преговора, зато што ове земље нису хтеле да прихвате да услуге буду у оквиру ГАТТ.

Преговарачка група за услуге је одржала свој први састанак 27. октобра 1986. године.¹⁰¹ На састанку који је одржан 2. фебруара 1987. године усвојен је Програм за почетну фазу преговора. Програм је садржао пет преговарачких тема:

- 1) Питање дефиниција и статистике,
- 2) Оквири на којима ће се заснивати правила и принципи за трговину услугама, укључујући и правила за поједине секторе,
- 3) Обухват мултилатералног оквира за трговину услугама,

⁹⁶ GATT, (1982), *Ministerial Declaration, November 29th 1982, L/5424*, GATT Secretariat, Geneva, p. 14,

⁹⁷ GATT, (1984), *Report from Fortieth Session of the Contracting Parties on Services*, "Action taken on November 30th 1984, L/5762", GATT Secretariat, Geneva.

⁹⁸ GATT, (1985), *Note by the Secretariat*, "Services, First analytical summary of information exchanged among Contracting Parties, April 19th 1985, MDF/7", GATT Secretariat, Geneva.

⁹⁹ GATT, (1985), *Note by the Secretariat*, "Services, Summary of information made available by relevant international organizations, September 16th 1985, MDF/17", GATT Secretariat, Geneva.

¹⁰⁰ GATT, (1986), *Ministerial Declaration on the Uruguay Round, September 20th 1986, MIN.DEC*, GATT Secretariat, Geneva, p. 10.

¹⁰¹ GATT, (1986), *Summing-up by the Chairman*, "Group of Negotiations on Services, Meeting of October 27th 1986, MTN.GNS/1", GATT Secretariat, Geneva.

4) Постојећа међународна правила и споразуми и

5) Мере и праксе које ограничавају раст трговине услугама, укључујући и све баријере на које се могу применити принципи транспарентности и прогресивне либерализације.¹⁰²

До средњерочног пресека стања и министарског састанка у Монреалу у децембру 1988. године, практично није било никаквог напретка у преговорима. Велики број чланица преговарачке групе је изнео своје предлоге по свих пет тема, али није дошло до приближавања ставова. Скоро цео садржај Извештаја преговарачке групе се налази у средњим заградама, што означава да се о тим питањима још увек преговара.¹⁰³

Тек у јулу 1990. године председавајући преговарачке групе је послао извештај Комитету за трговинске преговоре у коме се налазио нацрт споразума сачињен на основу дотадашњих предлога.¹⁰⁴ Овај нацрт је требало да буде разматран на предстојећем министарском састанку у Бриселу у децембру 1990. године.

Пропаст министарског састанка у Бриселу је добро дошао преговорима о услугама који су каснили за осталим преговорима. Додатно време је послужило за уобличавање споразума и преговоре о концесијама.

У децембру 1991. године дошло се до верзије споразума која се нашла у нацрту Финалног акта тзв. Дункеловом тексту¹⁰⁵ који је садржао компромисне предлоге по одређеним осетљивим питањима.

Билатерални преговори о концесијама су интензивирани након договора четири најзначајније трговинске силе у оквиру ГАТТ¹⁰⁶ у Токију јула 1993. године. Они су били готово свакодневни, мада су све Стране уговорнице чекале да се постигне договор између ЕУ и САД, који је коначно био постигнут тек у новембру 1993. године. Усаглашавање текста споразума и листи концесија је у суштини трајало су све до последњег дана предвиђеног за преговоре (15. децембар 1993. године), када је председавајући Комитета за трговинске преговоре објавио да је Уругвајска рунда преговора успешно завршена.

¹⁰² GATT, (1987), *Report by the Chairman*, "Group of Negotiations on Services, Programme for the initial phase of negotiations, February 2nd 1987, MTN.GNS/5", GATT Secretariat, Geneva.

¹⁰³ GATT, (1988), *Report to the Trade Negotiations Committee meeting at Ministerial level*, "Group of Negotiations on Services, Montreal, December 1988, MTN.GNS/21", GATT Secretariat, Geneva.

¹⁰⁴ GATT, (1990), *Introductory note by the Chairman on the GNS Negotiations on a framework agreement*, "Group of Negotiations on Services, Draft Multilateral Framework for Trade in Services, July 23rd 1990, MTN.GNS/35", GATT Secretariat, Geneva.

¹⁰⁵ Председавајући Комитета за трговинске преговоре, Артур Дункел, је децембра 1991. године поднео предлог Финалног акта, који је садржао и предлоге свих споразума; GATT, (1992), *Uruguay Round, The Draft Final Act of the Uruguay Round - Press Summary, December 3rd 1992*, GATT Secretariat, Geneva.

¹⁰⁶ Четворку (Квадратералу – QUAD) чине САД, ЕУ, Јапан и Канада; Бјелић, П., (2002), *Светска трговинска организација*, Прометеј, Београд.

3.2 Правила Светске трговинске организације за међународну трговину услугама

Пошто је уочена све већа важност трговине услугама за раст и развој светске привреде, настала је потреба да се успостави мултилатерални оквир принципа и правила за трговину услугама. Циљ оваквог оквира био би раст међународне трговине услугама у условима транспарентности и прогресивне либерализације, што би поспешило привредни раст свих чланица СТО.

Требало је постићи прогресивно виши степен либерализације трговине услугама уз поштовање појединачних интереса свих учесника у преговорима. Другим речима, потребно је обезбедити општу равнотежу права и обавеза, уз истовремено уважавање циљева националних економских политика.

При томе је требало, као и у свим преговорима до тада, повећати учешће земаља у развоју у међународној трговини, њихов извоз и способност, ефикасност и конкурентност њихових привреда, овога пута у сектору услуга. Нарочито је требало водити рачуна о озбиљним тешкоћама најмање развијених земаља с обзиром на њихову специјалну економску ситуацију и њихове развојне, трговинске и финансијске потребе.

Имајући све ово у виду усвојена су три споразума који уређују међународну трговину услугама под окриљем Светске трговинске организације. То су Општи споразум о трговини услугама, Договор о обавезама у сектору финансијских услуга и Споразум о основним телекомуникационим услугама.

3.2.1 Општи споразум о трговини услугама

Општи споразум о трговини услугама (General Agreement on Trade in Services - GATS)¹⁰⁷ представља први мултилатерални споразум којим се утврђују правила и општи принципи у међународној трговини услугама. Споразум даје оквир за мултилатералне трговинске преговоре и за консултације у случају непоштовања његових одредби, односно за решавање трговинских спорова насталих у трговини услугама.

ГАТС се састоји из седам делова: обухват и дефиниције; опште обавезе и правила; специфичне обавезе; прогресивна либерализација; институционалне одредбе; завршне одредбе и анекси који чине његов саставни део.

Што се тиче обухвата, ГАТС се примењује само на оне мере чланица СТО које се односе на трговину услугама. При томе се не прави разлика да ли те мере доноси централна, регионална или локална управа и органи или невладина тела на која су ови органи пренели извршне функције или овлашћења.

¹⁰⁷ WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, "General Agreement on Trade in Services", оп. цит., стр. 284.

Као што је већ речено, ГАТС не садржи дефиницију услуге, већ предвиђа четири начина пружања услуга (прекогранично пружање услуга, коришћење услуга у иностранству, пружања услуга кроз трговинско присуство и пружање услуга кроз присуство физичких лица).

Под појмом услуге су обухваћене све услуге у било којем сектору осим услуга које се пружају у поступку вршење власти. Оне подразумевају услуге које се не пружају нити на комерцијалној основи, нити под условима конкуренције једног или више пружаоца услуга.

У другом делу наведене су опште обавезе и правила којих се морају придржавати све чланице СТО. Једна од њих је третман најповлашћеније нације. Њиме се свака чланица обавезује да ће одобрити услугама и пружаоцима услуга било које друге чланице третман не мање повољан од третмана који одобрава сличним услугама и пружаоцима услуга било које друге земље. Третман најповлашћеније нације не спречава давање предности суседним земљама у циљу олакшавања трговине ограничене на зоне пограничног промета услуга које се локално и производе и користе.

Принцип транспарентности подразумева објављивање и доступност свих релевантних домаћих прописа и међународних уговора који се односе на трговину услугама. Уведена је и обавеза редовног обавештавања Савета за трговину услугама о измени постојећих и увођењу нових закона, прописа или административних упутстава која утичу на трговину услугама. Свака чланица СТО такође треба да успостави један или више информационалних пунктова за пружање конкретних информација другим чланицама о свим питањима у вези сектора услуга и трговине услугама. Ова обавеза се не односи на поверљиве информације чије би откривање ометало извршавање закона, на неки други начин било противно јавном интересу, или би нанело штету трговинском интересу неке компаније.

Обавеза стварања услова за раст учешћа земаља у развоју у међународној трговини услугама треба да се спроведе кроз јачање способности, ефикасности и конкурентности њихових домаћих услужних сектора (нпр. кроз приступ новим технологијама); побољшање њиховог приступа каналима дистрибуције и информативним мрежама и кроз либерализацију приступа тржишту у секторима који су од извозног интереса за њих. Развијене земље треба да успоставе контакт пунктове како би омогућиле доступност информација о својим тржиштима пружаоцима услуга из земаља у развоју, у вези са комерцијалним и техничким и техничким условима за пружања услуга и регистрацијом, признавањем и добијањем професионалних квалификација. Најмање развијене земље би требало да у свему овоме имају посебан приоритет, имајући у виду њихову привредну ситуацију и развојне, трговинске и финансијске потребе.

Одредбе ГАТС не забрањују закључивање билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама, под одређеним условима. Такви споразуми морају да имају знатан секторски обухват у смислу броја сектора, обима трговине и начина пружања услуга и да се о њиховом закључењу обавести Савет за трговину услугама. Слична права и обавезе постоје и у случају споразума о потпуној интеграцији тржишта радне снаге.

Свака чланица СТО може да омогући признавање образовања, искуства, дозвола или сертификата издатих у другој земљи. Један од разлога за овај корак може бити и потпуно или делимично испуњење стандарда или критеријума за давање овлашћења, дозвола или сертификата за пружање одређене врсте услуга. У том случају се под равноправним условима морају омогућити слична права и за пружаоце услуга из осталих чланица СТО. Када год је то могуће, признавање би требало да буде засновано на мултилатерално договореним критеријумима. СТО ће настојати да ради у сарадњи са релевантним међувладиним и невладиним организацијама на успостављању и усвајању заједничких међународних стандарда и критеријума за овакву врсту признавања. Поред тога, пажња ће бити посвећена и дефинисању заједничких међународних стандарда примењивих на обављање одговарајућих услужних делатности и професија.

ГАТС не забрањује постојање монопола и ексклузивних пружаоца услуга, али они не смеју злоупотребљавати свој положај и умањивати ефекат прузетих обавеза. Такође он се не примењује на законе, прописе или захтеве на основу којих државна тела врше набавке услуга које служе за потребе државе, а не за комерцијалну препродају нити за пружање услуга у циљу комерцијалне продаје.

Чланице СТО не смеју ограничавати међународне трансфере и плаћања за текуће трансакције, који се односе на преузете специфичне обавезе. Изузетак је ако се то чини у складу са правилима Међународног монетарног фонда и у случају озбиљних тренутних или будућих платнобилансних и финансијских тешкоћа. Ограничења не смеју да праве дискриминацију међу чланицама СТО; треба да избегавају непотребну штету трговинским, економским и финансијским интересима осталих чланица; не треба да буду већа него што је неопходно да би се савладале околности због којих су уведена; морају да буду привремена и да се прогресивно укидају у складу са побољшањем ситуације. О томе мора бити обавештен Генерални савет СТО и Комитет за платнобилансна ограничења. Министарска конференција ће успоставити поступак за периодичне консултације са циљем да се чланица која је увела ограничења омогући пружање одговарајућих препорука.

Постоје и одређена изузећа од примене ГАТС. Она се односе на заштиту јавног морала или одржавање јавног реда; заштиту живота или здравља људи, животиња или биљака; спречавање праксе лажног представљања и превара; заштиту приватности појединаца у вези са обрадом и дистрибуцијом личних података и заштиту поверљивости личних података и рачуна; обезбеђивање сигурности; давање података чије је откривање у супротности са основним безбедносним интересима; предузимање корака који су неопходни за заштиту основних безбедносних интереса; пружање услуга које се обавља директно или индиректно са циљем снабдевање сталне војске; поступке у вези са нуклеарним материјалима; поступке предузете у време рата или других ванредних околности међународних размера и извршавање обавеза на основу Повеље Уједињених нација ради одржавања међународног мира и сигурности.

Специфичне обавезе подразумевају омогућавање приступа тржишту, давање националног третмана и преузимање додатних

обавеза. Омогућавање приступа тржишту не дозвољава дискриминацију било које чланице СТО или примену ограничења на стране услуге или њихове пружаоце ако њихова примена није јасно назначена у Листи специфичних обавеза. Ограничења приступа тржишту представљају мере којима се смањује могућност да пружаоц услуге или сама услуга из неке чланице СТО уђе на домаће тржиште. Постоји шест категорија мера које утичу на слободан приступ тржишту: ограничења броја пружалаца услуга било у форми квантитативних квота, монопола, ексклузивних пружалаца услуга или захтева за проверу економске неопходности (тзв. тест економске потребе¹⁰⁸); ограничења укупне вредности услужних трансакција или средстава у форми квота или захтева за проверу економске неопходности; ограничења укупног броја услужних трансакција или укупног обима оствареног резултата услужне делатности у форми квота или захтева за проверу економске неопходности; ограничења броја лица која могу бити запослена у појединим секторима или од стране пружаоца услуга у форми квота или захтева за проверу економске неопходности; мере којима се ограничава или захтева пружање услуге кроз посебну форму правног лица или заједничких улагања и ограничења процентуалног учешћа страног капитала, или ограничења укупне вредности страног улагања.

Давање националног третмана подразумева једнак третман страних и домаћих услуга и пружаоца услуга. Ограничења националног третмана представљају мере које стварају разлику у третману између домаћих и страних услуга и домаћих и страних пружаоца услуга и могу се примењивати само уколико се наведу у Листи специфичних обавеза.

Преузимање додатних обавеза даје могућност чланицама СТО да преговарају о обавезама у односу на мере које утичу на трговину услугама а које не спадају у омогућавање приступа тржишту и давање националног третмана, укључујући и мере у вези са стручним квалификацијама, стандардима или дозволама.

Свака чланица СТО има своју Листу специфичних обавеза која у односу на секторе у којима су преузете овакве обавезе садржи информације о условима, роковима и ограничењима у вези са омогућавањем приступа тржишту; условима за давање националног третмана; преузимању додатних обавеза; временским оквирима за примену ових обавеза и датуму ступања на снагу преузетих обавеза. Листе специфичних обавеза свих чланица СТО се налазе у анексу ГАТС и чине његов саставни део.

Чланице СТО имају право да, по истеку рока од три године од дана ступања обавеза на снагу, измене или повуку било коју своју посебну обавезу наведену у Листи специфичних обавеза. Чланица која мења посебне обавезе треба о својој намери да обавести Савет за трговину услугама најкасније три месеца пре планираног дана ступања на снагу измене или повлачења. Пре тога она мора да обави преговоре и

¹⁰⁸ Тест економске потребе (economic needs test) је механизам који користе влада, индустрија или професионална удружења да одреде да ли је улазак нових страних или домаћих фирми на одређено тржиште оправдан по економским основама; Гуд, В., (2005), *Речник термина међународне трговинске политике*, Министарство за међународне економске односе Србије и Црне Горе и Центар за европско право Правног факултета у Крагујевцу, Београд, стр. 117.

постигне споразуме о надокнади за евентуално насталу штету са свим чланицама СТО чији трговински интереси могу бити угрожени планираним изменама. У овом споразуму мора бити задржан општи ниво обавеза, који са становишта трговинске размене не би био мање повољан у односу на обавезе утврђене Листом специфичних обавеза пре уласка у преговоре. Надокнада штете ће се вршити на основу третмана најповлашћеније нације. Уколико споразум није постигнут у периоду предвиђеном за преговоре, било која чланица СТО која сматра да су јој трговински интереси угрожени може покренути поступак арбитраже чије су одлуке обавезујуће. Ако чланица која мења своје обавезе уводи своје предложене измене супротно налазима арбитраже, свака „оштећена“ чланица, која је учествовала у арбитражи, може да измени или повуче суштински еквивалентне концесије у складу са тим налазима. Оваква измена односно повлачење, може се применити искључиво према чланици која мења своје обавезе.

Четврти део је увео обавезу чланицама СТО да кроз будуће рунде преговора наставе процес либерализације међународне трговине услугама најкасније пет година од дана ступања на снагу Споразума из Маракеша о оснивању СТО. Ови преговори би требало да буду усмерени на смањење или укидање негативних ефеката на трговину услугама са циљем постизања ефикаснијег приступа тржиштима. У процесу преговора би требало да се води рачуна о интересима свих учесника и да се обезбеди општи ниво равнотеже права и обавеза. Процес либерализације би требало да се одвија уз уважавање циљева националних политика и нивоа развоја свих чланица СТО, како на општем нивоу тако и у појединачним секторима. Посебан третман за земље у развоју би се огледао кроз флексибилност у смислу отварања мањег броја сектора, либерализације мањег броја различитих врста трансакција и кроз усклађивање омогућавања приступа тржишту нивоу развоја националних привреда. Преговори би се спроводили под окриљем Савета за трговину услугама који ће утврђивати смернице и поступке за преговарање, вршити процену међународне трговине услугама на општем нивоу као и по секторима, установити начине на које ће се третирати мере либерализације које су чланице СТО једнострано преузела у међувремену, као и смернице за спровођење у дело посебног третмана за најмање развијене земље. Процес прогресивне либерализације би се развијао по рундама преговора путем билатералних или мултилатералних преговора усмерених ка повећању општег нивоа специфних обавеза које су чланице СТО презеле у складу са ГАТС.

Што се тиче институционалних одредби, овај део се бави питањима консултација између чланица СТО, решавања спорова и спровођења одлука, функционисања Савета за трговину услугама, техничке сарадње и односа са осталим међународним организацијама.

Свака чланица СТО треба да пружи прилику било којој другој чланици за консултације у вези са тумачењем које та чланица може имати о било ком питању које утиче на примену ГАТС. Ове консултације ће се обавити у складу са одредбама Договора о правилима и процедурама за решавање спорова. На захтев чланице СТО, Савет за трговину услугама или Тело за решавање спорова може отпочети

консултације са било којом чланицом о свим питањима за која нису нађена задовољавајућа решења кроз билатералне консултације.

У случају да не постоји сагласност међу чланицама СТО по питању неке конкретне мере која је предмет међународног споразума о избегавању двоструког опорезивања, свака чланица има право да уз сагласност обе стране потписнице таквог споразума то питање изнесе пред Савет за трговину услугама. Савет ће упутити предмет арбитражи, чија је одлука коначна и обавезујућа.

Ако нека чланица СТО сматра да нека друга чланица не испуњава своје обавезе или обавезе у складу са ГАТС, она може да се позове на одредбе Договора о правилима и процедурама за решавање спорова.

Савет за трговину услугама се стара о спровођењу ГАТС. Он може да, по потреби, оснује одговарајућа помоћна тела. У раду Савета и помоћних тела могу учествовати представници свих чланица СТО. Они бирају председавајућег Савета. Савет за трговину услугама може донети одлуку о пружању техничке помоћи земљама у развоју коју ће обезбеђивати Секретаријат СТО на мултилатералном нивоу.

У складу са ГАТС, Генерални савет СТО има овлашћење да склопи одговарајуће споразуме о сарадњи и о консултацијама, који се тичу услуга, са Уједињеним нацијама и њеним специјализованим телима као и са другим међународним организацијама.

Завршне одредбе садрже услове за ускраћивање концесија и дефиниције појединих појмова који се помињу у ГАТС.

Свака чланица СТО може да ускрати концесије по основу ГАТС ако утврди да се услуга пружа са територије или на територији земље која није чланица СТО, или ако је пружалац услуге из земље која није чланица СТО. У случају пружања услуга у поморском саобраћају, чланица СТО може да ускрати концесије ако установи да се ради о услузи која се пружа са пловног објекта регистрованог по закону земље која није чланица СТО или од стране лица које управља односно користи (у целости или делимично) пловни објекат који потиче из земље која није чланица СТО.

Седми део ГАТС обухвата анексе који чине његов саставни део. То су Анекс о изузећима од третмана најповлашћеније нације, Анекс о кретању физичких лица која пружају услуге на основу ГАТС, Анекс о услугама ваздушног саобраћаја, Анекс о финансијским услугама, Други анекс о финансијским услугама, Анекс о преговорима о услугама у поморском саобраћају, Анекс о телекомуникационим услугама и Анекс о преговорима о основним телекомуникационим услугама.

Анексом о изузећима од третмана најповлашћеније нације се утврђују услови под којима чланице СТО могу да остваре изузећа од обавеза по основу третмана најповлашћеније нације. Савет за трговину услугама би требало да изврши преглед свих изузећа одобрених на период од преко пет година. Први такав преглед треба да се обави најкасније пет година од ступања на снагу Споразума из Маракеша о оснивању СТО. Савет за трговину услугама треба да испита да ли су околности које су условиле увођење тог изузећа још увек присутне и да утврди датум обављања наредног прегледа.

Изузеће чланице СТО од третмана најповлашћеније нације престаје да важи са даном који је наведен у конкретном изузећу. У

принципу, примена таквих изузећа не треба да прелази рок од 10 година. У сваком случају, она ће бити предмет преговора у наредним рундама преговора о либерализацији трговине услугама. По истеку периода трајања изузећа, свака чланица СТО ће обавестити Савет за трговину услугама о томе да је мера која је била у супротности, усаглашена са третманом најповлашћеније нације.

Анекс о кретању физичких лица која пружају услуге на основу ГАТС се односи на мере које утичу на пружаоце услуга који су физичка лица као и на физичка лица која запошљава пружалац услуга у вези пружања услуга. Он се не односи на мере које утичу на физичка лица која траже приступ тржишту рада, нити на мере које се тичу држављанства, боравка или сталног запошљавања. Чланице СТО могу да преговарају о посебним обавезама које се односе на кретање свих категорија физичких лица која пружају услуге у складу са ГАТС.

Одредбе овог анекса не спречавају чланице СТО да примењују мере којима регулишу улазак или привремени боравак физичких лица, укључујући и оне мере које су потребне ради заштите интегритета граница и обезбеђења кретања физичких лица преко граница. Услов је да се такве мере не примењују на начин којим би се понишtile или умањиле концесије наведене у Листама специфичних обавеза. Сама чињеница да се за физичка лица појединих чланица СТО тражи виза, а за друге не, неће се сматрати као поништавање или умањивање концесија.

Анекс о услугама ваздушног саобраћаја, се односи на све мере које утичу на трговину услугама у ваздушном саобраћају, било да су наведене у Листи специфичних обавеза или не, као и помоћним услугама. Потврђује се да ни једна специфична обавеза или обавеза по основу ГАТС, неће умањити нити утицати на обавезе које било која чланица СТО има на основу билатералних или мултилатералних споразума који важе на дан ступања на снагу Споразума из Маракеша о оснивању СТО. ГАТС се неће примењивати на мере које се односе на саобраћајна права призната по било ком основу и на услуге директно повезане са применом саобраћајних права, већ само на мере које се односе на услуге поправке и одржавања ваздухоплова, продају и маркетинг услуга ваздушног саобраћаја и услуге компјутерских система резервација. Савет за трговину услугама треба периодично да преиспитује (најмање на сваких пет година) развој у сектору ваздушног саобраћаја као и спровођење одредби овог анекса, са циљем да се утврди могућност шире примене ГАТС у овом сектору.

Анекс о финансијским услугама се односи на мере које утичу на пружање финансијских услуга. У финансијском сектору „услуге које се пружају у поступку вршења власти“ обухватају активности које спроводи централна банка, монетарна власт или друго јавно тело у извршавању монетарне политике или политике девизног курса; активности које су саставни део система обавезног социјалног осигурања или јавног пензионог осигурања и друге активности које обављају јавна тела за рачун или уз гаранцију државе или уз коришћење финансијских средстава државе.

Ако чланица СТО дозволи да неку од услуга које се пружају у поступку вршења власти обављају домаћи пружаоци финансијских

услуга у конкуренцији са јавним телом, појам „услуге“ ће обухватити и такве услуге.

Чланицама СТО неће бити ускраћено право да доносе мере из пруденцијалних разлога (укључујући заштиту инвеститора, депонената и власника полиса) или са циљем одржања целовитости и стабилности финансијског система. У случају када су овакве мере у супротности са одредбама ГАТС, оне се неће користити као средство за избегавање општих или преузетих обавеза.

Одредбе ГАТС и овог анекса не намећу обавезу откривања информација које се тичу послова и рачуна појединачних клијената или било које поверљиве или приватне информације којом располаже јавно тело.

Други анекс о финансијским услугама наводи да свака чланица СТО може да у року од 60 дана почев од четири месеца након ступања на снагу Споразума из Маракеша о оснивању СТО, наведе у том анексу списак мера које се односе на финансијске услуге, а које нису у складу са третманом најповлашћеније нације. Чланица СТО може да, у року од 60 дана почев од четири месеца након ступања на снагу Споразума из Маракеша о оснивању СТО, да побољша, измени или повуче (у целости или делимично) специфичне обавезе преузете у сектору финансијских услуга које су наведене у њеној Листи специфичних обавеза. Савет за трговину услугама треба да утврди поступке за спровођење ових одредби.

Анекс о преговорима о услугама у поморском саобраћају наводи да ће третман најповлашћеније нације као и одредбе Анекса о изузећима од третмана најповлашћеније нације ступити на снагу у сектору поморског саобраћаја, помоћних услуга и приступ и употребу лучких капацитета, само под условом да се датум примене утврди у складу са Одлуком Министарске конференције о преговорима о услугама поморског саобраћаја¹⁰⁹, која је саставни део Финалног акта који садржи резултате Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора, или у случају неуспеха преговора, од датума коначног извештаја Преговарачке групе за услуге поморског саобраћаја како је утврђено поменутом Одлуком. Ово се неће примењивати на специфичне обавезе у услугама поморског саобраћаја наведене у Листи специфичних обавеза. Од закључења преговора, а пре датума примене, чланица СТО може да побољшава, измени или повуче, у целости или делимично, посебне обавезе које је преузела у овом сектору без пружања надокнаде.

Анекс о телекомуникационим услугама се односи на све мере које утичу на приступ и употребу јавних телекомуникационих преносних мрежа и услуга. Овај анекс се не односи на мере које утичу на дистрибуцију радио и телевизијских програма путем емитовања или кабловским путем. Њиме се не захтева од било које чланице СТО да дозволи пружаоцу услуга друге чланице да оснује, изгради, откупи, закупи, обавља делатност или пружа услуге телекомуникационе преносне мреже осим под условима предвиђеним у њеној Листи

¹⁰⁹ WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, оп. цит., стр. 405.

специфичних обавеза или да чланица обавезе пружаоце услуга под њеном надлежношћу да оснују, изграде, откупе, закупе, обављају делатност или пруже услуге телекомуникационе преносне мреже које нису понуђене широј јавности.

У складу са анексом свака чланица треба да обезбеди да се пружаоцима услуга из других чланица обезбеди приступ и коришћење јавних преносних телекомуникационих мрежа и услуга под разумним и недискриминаторним условима, за пружање услуга које је навела у својој Листи специфичних обавеза. Тим пружаоцима услуга треба да се дозволи да купе или закупе и прикључе терминалну или другу опрему која се повезује са мрежом и која је потребна за пружање њихове услуге; да се изврши интерконекија приватно закупљеног или сопственог кола са јавном преносном телекомуникационом мрежом и услугама или са колима која су закупили или су у поседу неког другог пружаоца услуга и да употребљавају радне протоколе по избору пружаоца услуге у пружању било које услуге, осим ако је потребно да се широј јавности обезбеди доступност јавних преносних телекомуникационих мрежа и услуга.

Свака чланица СТО ће обезбедити да пружаоци услуга других чланица могу да користе јавне преносне телекомуникационе мреже и услуге за пренос информација у оквиру и преко граница, укључујући и интра-корпоративне комуникације таквих пружалаца услуга, као и за приступ информацијама које се налазе у базама података или су сачуване на неки други начин. Све нове или измењене мере чланице које значајније утичу на такву употребу, ће бити објављене и предмет консултација.

Чланица СТО може да донесе мере које су неопходне за осигурање безбедности и поверљивости порука, под условом да се такве мере не примењују на начин да представљају средство за произвољну или неоправдану дискриминацију или представљају прикривена ограничења трговине услугама.

Свака чланица ће обезбедити да се не постављају никакви услови за приступ и коришћење јавних преносних телекомуникационих мрежа, осим оних који су потребни да би се обезбедила обавеза јавних услуга пружалаца јавних преносних телекомуникационих мрежа и услуга, а посебно њихове могућности да своју мрежу или услуге пруже широј јавности; за заштиту техничке целовитости јавних преносних телекомуникационих мрежа или услуга или да би се обезбедило да пружаоци услуга друге чланице не пружају услуге ако то није дозвољено у складу са обавезама из Листе специфичних обавеза.

Услови за приступ и коришћење јавних преносних телекомуникационих мрежа и услуга могу да обухвате ограничења за препродају или заједничко коришћење таквих услуга; захтеве за употребу конкретних техничких повезивања, укључујући протоколе за повезивање и интерконекију са таквим мрежама и услугама; захтеве, где је то потребно, за међусобном координацијом таквих услуга; атестирање терминала или друге опреме која се повезује са мрежом и технички захтеви у вези са прикључивањем такве опреме на ту мрежу; ограничења за интерконекију приватно закупљених кола или кола у приватном поседу са таквом мрежом или услугама или са колима која је

закупио или поседује други пружалац услуга или обавештавање, регистрација и дозволе.

Земље у развоју могу да, у складу са својим нивоом развоја, поставе разумне услове за приступ и коришћење јавних преносних телекомуникационих мрежа и услуга, потребних за јачање домаће телекомуникационе инфраструктуре и услужних капацитета и за повећање њиховог учешћа у међународној трговини телекомуникационим услугама.

Посебна пажња ће се посветити да најмање развијене земље добију прилику како би се подстакли страни пружаоци телекомуникационих услуга да помогну у трансферу технологије, обуци и осталим активностима којима би се подржао развој њихове телекомуникационе инфраструктуре и експанзија њихове трговине телекомуникационим услугама.

Анекс о преговорима о основним телекомуникационим услугама наводи да ће третман најповлашћеније нације као и одредбе Анекса о изузећима од третмана најповлашћеније нације ступити на снагу у области основних телекомуникационих услуга од дана примене који ће бити утврђен у складу са Одлуком Министарске конференције о преговорима у сектору основних телекомуникација¹¹⁰, која је саставни део Финалног акта који садржи резултате Уругвајске рунде мултилатералних трговинских преговора, или у случају неуспеха преговора, од дана коначног извештаја Преговарачке групе за основне телекомуникације на основу наведене Одлуке.

3.2.2 Договор о обавезама у сектору финансијских услуга

Чланице СТО имају могућност да преузимају специфичне обавезе у финансијским услугама у складу са ГАТС или у складу са Договором о обавезама у сектору финансијских услуга. Договорено је да се ова додатна могућност примењује под условом да није у супротности са одредбама ГАТС; да не спречава ни једну чланицу СТО да своје обавезе преузима у складу са ГАТС; да се обавезе примењују у складу са третманом најповлашћеније нације и да се не постављају никакви додатни услови у погледу степена либерализације.

Сви услови, ограничења и квалификације у обавезама биће ограничени на постојеће мере које нису усклађене са одредбама ГАТС.

Поред поштовања правила о постојању и пословању монопола које прописује ГАТС, свака чланица СТО треба да наведе у својој Листи специфичних обавеза (у делу који се односи на финансијске услуге) постојећа монополска права и да настоји да их укине или да смањи њихов обухват.

У погледу јавних набавки, свака чланица треба да обезбеди да се свим пружаоцима финансијских услуга било које друге чланице, који су основани на њеној територији, одобри третман најповлашћеније нације и национални третман.

¹¹⁰ Ибид, стр. 405.

Свака чланица треба да дозволи нерезидентним пружаоцима финансијских услуга да под условима којима се даје национални третман обезбеђују (као принципал, преко посредника или као посредник) услуге осигурање од ризика у вези са поморским транспортом, комерцијалним ваздухопловством и свемирским лансирањем и теретом (укључујући сателите). Таквим осигурањем треба да буде покривено нешто или све од следећих категорија: роба која се транспортује, возило које робу транспортује и одговорност која из тога произлази; робу у међународном транзиту; реосигурање, ретроцесију и помоћне услуге у осигурању; пружање и пренос финансијских информација и обраде финансијских података и саветодавне и остале помоћне услуге, осим посредовања, повезане са банкарством.

Свака чланица треба да дозволи својим резидентима да користе на територији било које друге чланице све финансијске услуге.

У погледу трговинског присуства свака чланица треба да одобри пружаоцима финансијских услуга било које друге чланице право на оснивање или на проширивање на њеној територији трговинског присуства, укључујући и путем преузимања постојећих предузећа. Чланица може да постави услове и процедуре за одобравање оснивања и проширивања трговинског присуства у оној мери у којој они не представљају избегавање ових обавеза.

Чланица треба да одобри пружаоцима услуга других чланица које су присутне на њеној територији да нуде на њеној територији све нове финансијске услуге.

Ниједна чланица не треба да предузима мере којима се спречава пренос информација или обрада финансијских информација, укључујући пренос података електронским путем, или, под условима који важе за увоз у складу са међународним споразумима, спречавати трансфер опреме. Услов који треба да буде испуњен је да је такав трансфер информација, обрада података или трансфер опреме, неопходан за обављање редовног пословања пружаоца финансијске услуге. Овим се не ограничава право чланица да заштите личне податке, приватност и поверљивост индивидуалних података и рачуна све док се такво право не користи за избегавање обавеза.

Свака чланица треба да дозволи привремени улазак на своју територију за следеће кадрове пружаоца финансијских услуга било које друге чланице, који оснива или је већ основао неку форму трговинског присуства на територији те чланице:

а) виших управљачких кадрова који поседују информације од пресудног значаја за оснивање, контролу и рад на пружању услуга тог пружаоца и

б) специјалиста за рад пружаоца финансијских услуга.

Свака чланица треба да дозволи, уважавајући расположивост квалификованих кадрова на својој територији, привремени улазак на своју територију следећих лица повезаних са трговинским присуством пружаоца финансијских услуга било које друге чланице:

а) специјалиста за компјутерске услуге, телекомуникационе услуге и књиговодство пружаоца финансијске услуге и

б) актуара и правних стручњака.

Свака чланица треба да укине или да ограничи све значајне негативне ефекте на пружаоца финансијских услуга било које друге чланице које имају недискриминаторне мере које спречавају пружаоце финансијских услуга да нуде све врсте финансијских услуга на територији те чланице; недискриминаторне мере којима се ограничава експанзија активности пружаоца финансијских услуга на читаву територију чланице; мере чланице, када та чланица примењује исте мере на пружање и банкарских и услуга у вези са хартијама од вредности, а пружалац финансијских услуга било које друге чланице концентрише своје активности на пружање услуга у вези са хартијама од вредности и остале мере које, мада поштују одредбе ГАТС, утичу негативно на могућност пружаоца услуга неке друге чланице да ради, конкурише или да уђе на тржиште чланице под условом да све акције које се предузимају не врше неправичну дискриминацију према пружаоцима финансијских услуга чланице која овакву акцију предузима.

Под условима којима се одобрава национални третман, свака чланица треба да одобри пружаоцима финансијских услуга било које друге чланице, основаним на њеној територији, приступ систему плаћања и обрачуна којим управљају јавна тела, као и званичним фондовима и могућностима рефинансирања расположивим у нормалним токовима редовног пословања. Ако чланица захтева чланство или учешће у било којем телу које ради аутономно, на берзи хартија од вредности или терминских послова или тржишту, обрачунској агенцији или некој другој организацији или удружењу, као услов за пружаоце финансијских услуга неке друге чланице, да би ова могла да на равноправној основи са њеним сопственим пружаоцима пружа услуге, или ако чланица директно или индиректно обезбеђује таква тела, привилегије или предности у пружању финансијских услуга, чланица ће обезбедити да таква тела одобре национални третман пружаоцима услуга било које друге чланице који на њеној територији имају статус резидената.

3.2.3 Споразум о основним телекомуникационим услугама

Споразум о основним телекомуникационим услугама (Agreement on Basic Telecommunication Services) се такође третира као резултат Уругвајске рунде преговора иако је закључен 15. фебруара 1997. године. Преговори су вођени на основу Одлуке Министарске конференције о преговорима у сектору основних телекомуникација.

Споразум о основним телекомуникационим услугама не постоји као јединствен текст већ се под њим подразумевају, односно он обухвата Четврти протокол уз ГАТС (The Fourth Protocol to the General Agreement on Trade in Services), Листе специфичних обавеза и Листе изузећа од третмана најповлашћеније нације, Референтни документ¹¹¹ и два упутства за састављање Листи специфичних обавеза и Листи изузећа од

¹¹¹ WTO, (1996), *Basic Telecommunications Reference Paper*, April 24th 1996, WTO Secretariat, Geneva.

третмана најповлашћеније нације (Note for Scheduling Basic Telecom Services Commitment, S/GBT/W/2 Rev.1 и Market Access Limitations on Spectrum Availability, S/GBT/W/3)¹¹².

Четврти протокол уз ГАТС је званично потврдио да су преговори успешно окончани и да се испреговаране концесије придодају Листама специфичних обавеза и Листама изузећа од третмана најповлашћеније нације. У њему се наводи да ће концесије ступити на снагу 1. јануара 1998. године.

Референтни документ даје дефиниције и принципе за успостављање регулаторног оквира за основне телекомуникационе услуге. Појам „корисници“ се односи и на кориснике и на пружаоце услуга. „Основни уређаји“ су они уређаји или услуге јавне телекомуникационе мреже које ексклузивно или доминантно пружа један или ограничени број пружалаца и чија замена ради пружања услуга није технички или економски изводљива. „Главни пружалац услуга“ је онај који има способност да (у погледу цене и понуде) материјализује своју позицију на тржишту основних телекомуникационих услуга као резултат контроле над основним уређајима или своје доминантне позиције.

Како би се спречила злоупотреба доминантног положаја на тржишту од стране понуђача или групе понуђача који имају позицију главног пружаоца услуга, чланице морају да предузимају мере против унакрсног субвенционисања (преливање прихода из профитабилнијих у мање профитабилне врсте услуга, односно задржавање нереално високих цена једне врсте услуга како би се покрили губици на основу друге); коришћења информација добијених од конкуренције против конкурентских компанија и ограничавања приступа информацијама о основним уређајима и другим комерцијално релевантним информацијама неопходним за пружање услуга.

Интерконекција са главним пружаоцем услуге мора бити омогућена на било ком технички изводљивом месту на мрежи у реалном времену и под недискриминаторним ценама (које су засноване на трошковима, транспарентне, разумне у погледу економске изводљивости и формиране за сваку појединачну услугу тако да не мора да се плаћа она услуга која се не користи) и условима (укључујући техничке стандарде и карактеристике) и у квалитету који није испод оног који важи за његове услуге или за било ког другог пружаоца услуга. Уколико је потребно, интерконекција ће бити омогућена и додатном изградњом уређаја по цени која ће бити заснована на трошковима изградње тог уређаја. Све процедуре које се примењују на интерконекцију са главним пружаоцем услуге и закључени уговори о интерконекцији или услови за закључивање уговора о интерконекцији морају бити доступни јавности.

Свака чланица има право да на транспарентан и недискриминаторан начин утврди и спроводи обавезу универзалног пружања услуга.

Уколико је за пружање одређене врсте услуга потребно прибављање дозволе сви услови, критеријуми и временски рокови за њено добијање ће бити доступни јавности. Пуна транспарентност и

¹¹² WTO, (2005), *Agreement on Basic Telecommunication Services*, WTO Secretariat, Geneva.

објективост важи и за поступке расподеле ограничених ресурса (нпр. фреквенције) осим за ресурсе које користе државни органи.

Чланице имају обавезу да успоставе регулаторно тело које ће бити одвојено и независно од било ког пружаоца основних телекомуникационих услуга.

Упутства за састављање Листе специфичних обавеза и Листе изузећа од третмана најповлашћеније нације садрже техничка разјашњења појединих питања. Основне телекомуникационе услуге обухватају локалне, међуградске и међународне услуге, могу бити пружане сопственим или изнајмљеним уређајима и на било који технички и технолошки изводљив начин. Уколико не постоји одређена потреба, није неопходно раздвајати фиксну и мобилну телефонију у посебне секторе. Пошто се подразумева да постоји ограниченост у ресурсима, то није неопходно наводити.

3.2.4 Састављање Националне листе специфичних обавеза

Узимајући у обзир ове најважније принципе свака чланица СТО саставља „Националну листу специфичних обавеза” која садржи Листу специфичних обавеза и Листу изузећа од третмана најповлашћеније нације. Она се саставља у складу са Упутством за навођење специфичних обавеза у складу са ГАТС (Guidelines for the Scheduling of Specific Commitments under the GATS)¹¹³.

Национална листа се саставља по принципу позитивне листе, тј. специфичне обавезе које су преузете односе се само на оне секторе који су наведени у њој. Све специфичне обавезе су предмет преговора и морају се усагласити са осталим чланицама СТО пре него што постану део националне листе и тиме правно обавезујуће и непроменљиве.

Листа специфичних обавеза показује ниво отворености тржишта услуга сваке чланице СТО. Она је стандардног формата и садржи сва ограничења приступа тржишту и националног третмана, која ће важити за сваки сектор или подсектор услуга и за сва четири начина пружања услуга.

Свака листа специфичних обавеза има две целине: хоризонталне обавезе и секторске обавезе. Хоризонталне обавезе се налазе у првом делу листе специфичних обавеза. Оне садрже ограничења која важе за све секторе услуга који су наведени у листи. Због тога се каже да се та ограничења примењују хоризонтално на све секторе. Други део листе специфичних обавеза садржи секторске обавезе које се односе на сваки сектор појединачно.

Листа специфичних обавеза је подељена у четири колоне. Прва колона је колона сектора и подсектора. Она садржи јасан опис сектора, подсектора или активности на коју се односи преузета обавеза. Редослед набрајања сектора је у складу са Класификационом листом

¹¹³ WTO, (2001), *Council for Trade in Services*, “Guidelines for the Scheduling of Specific Commitments under the GATS, March 28th 2001, S/L/92”, WTO Secretariat, Geneva.

сектора услуга, а обухват сваког сектора се углавном одређује према Централној класификацији производа УН.

Друга колона је колона ограничења приступа тржишту. Када чланица СТО преузме обавезу у сектору или подсектору, мора да наведе за сваки начин пружања услуга да ли постоје и ако постоје, које су то мере које ограничавају приступ тржишту. Мере обухватају четири врсте квантитативних ограничења и ограничења у погледу форме правног лица и учешћа страног капитала у власничкој структури. Квантитативна ограничења се морају навести прецизно (тачан број, износ или проценат) док се за евентуални тест економске неопходности морају навести критеријуми. Квантитативна ограничења се наводе само ако постоје као максимална, док се минимална (минималан потребан капитал за оснивање компаније и слично) не сматрају ограничењима и не наводе. Услови за добијање лиценци или дозвола се наводе само уколико су дискриминаторни према страним пружаоцима услуга.

Трећа колона је колона ограничења националног третмана. Чланица која не примењује национални третман, односно примењује мере које за стране пружаоце услуга или услуге значе различит третман од оног који се даје домаћим, мора то и да наведе у овој колони Листе специфичних обавеза.

Четврта колона је колона додатних обавеза. Уписи у ову колону нису обавезни. Уколико чланица СТО одлучи да у неком сектору преузме додатне обавезе, поред оних које су наведене у колонама ограничења приступа тржишту и националног третмана, то ће навести у овој колони.

Ограничења приступа тржишту и националног третмана се уносе у листу специфичних обавеза за сваки сектор и подсектор посебно. Унутар сваког сектора и подсектора упис у колоне ограничења врши се за сва четири начина пружања услуга. Том приликом користе се стандардни термини. Тамо где нема никаквих ограничења за приступ тржишту и национални третман уписује се „Нема ограничења“ (на енглеском “None”). Треба напоменути да и поред тога могу постојати релевантна хоризонтална ограничења која се односе на све секторе. Ако чланица жели да задржи право да уводи или одржава на снази мере које ограничавају, или онемогућавају страним пружаоцима услуга приступ домаћем тржишту и национални третман, треба да упише „Не обавезујемо се“ (на енглеском “Unbound”). Када поједини начин пружања услуге није остварив, користи се појам „Не обавезујемо се због техничке неизводљивости“ (на енглеском “Unbound due to lack of technical feasibility”).

Третман најповлашћеније нације је општа обавеза која се примењује на све мере које се односе на трговину услугама. Међутим, договорено је да поједине мере које нису у складу са овим третманом могу бити задржане, у принципу не више од десет година, и под условом да се преиспитају најкасније након пет година. Те мере чине садржај Листе изузећа од третмана најповлашћеније нације. За разлику од компликоване природе Листе специфичних обавеза, ове листе су углавном јасне и једноставне структуре. Свака чланица мора да осигура пет врста података за свако изузеће, и то: опис једног или више сектора на које се оно односи; опис мере и објашњење зашто она није у складу

са третманом најповлашћеније нације; списак чланица на које се мера односи; очекивано трајање мере односно изузећа и услове који су изазвали потребу за изузећем. У складу са третманом најповлашћеније нације, у секторима у којима су преузете обавезе, последица изузећа може бити само давање повољнијег третмана чланици на коју се односи изузеће него што се даје свим осталим чланицама. У секторима у којима нису преузете обавезе, овим изузећем може бити одређен и мање повољан третман.¹¹⁴

3.3 Ниво либерализације међународне трговине услугама у Светској трговинској организацији

За разлику од Листи специфичних обавеза за робе које садрже царинске стопе (квантитативне податке) и самим тим су међусобно упоредиве, Листе специфичних обавеза за услуге садрже квалитативне податке и самим тим су теже упоредиве. Због тога се морају применити одређени методи како би се квантификовале преузете обавезе. Пошто по Класификационој листи сектора услуга постоји 155 подсектора услуга и 4 начина пружања услуга, то значи да теоретски постоји:

(1) $155 \times 4 = 620$ потенцијалних обавеза.

Обавезе се примењују на ограничења приступа тржишту и ограничења националног третмана што значи да постоји:

(2) $620 \times 2 = 1240$ података.

Преузете обавезе се могу класификовати у три групе. У прву групу спадају обавезе за које стоји „Нема ограничења“ било у колони приступ националном тржишту или у колони ограничења националног третмана или у обе колоне. У другој су све обавезе за које стоји „Не обавезујемо се“, а у трећој све остале обавезе које наводе одређене врсте ограничења. Приликом квантификације, обавезама из прве групе је давана вредност 1, из друге 0, а из треће 0,5.¹¹⁵

Приликом оснивања СТО 96 чланица је имало Листе специфичних обавеза за услуге. Од тог броја, према висини БДП, а не према статусу у СТО, било је 78 земаља у развоју и 18 развијених земаља.

У групи земаља у развоју најмање обавеза су преузели Алжир, Бангладеш, Фиџи и Танзанија. Са друге стране, највише обавеза су преузеле Мађарска, Словачка и Чешка.

Код развијених земаља најмање обавеза су преузели Хонг Конг, Сингапур и Мексико, а највише Јапан, ЕУ и САД.

¹¹⁴ Марковић, И., (2009), *Развој Светске трговинске организације*, Задужбина Андрејевић, Београд, стр. 53.

¹¹⁵ Hoekman, B., (1995), *Policy Research Working Paper*, “Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services”, World Bank, Washington DC.

Табела бр. 17: Број преузетих обавеза за време Уругвајске рунде

Земље у развоју						Развијене земље	
Чланица	Број преузетих обавеза	Чланица	Број преузетих обавеза	Чланица	Број преузетих обавеза	Чланица	Број преузетих обавеза
Алжир	4	Куба	120	Јамајка	128	Аустралија	360
Антигва и Барбуда	68	Кипар	36	Кенија	84	Аустрија	412
Аргентина	208	Холандија	144	Кувајт	176	Канада	352
Аруба	140	Чешка	304	Макао	76	ЕУ	392
Бахреин	16	Доминика	20	Мадагаскар	8	Финска	328
Бангладеш	4	Доминиканска Република	264	Малезија	256	Хонг Конг	200
Барбадос	24	Салвадор	92	Малта	28	Исланд	372
Белизе	8	Египат	104	Маурицијус	43	Јапан	408
Бенин	44	Фици	4	Мароко	144	Кореја	311
Боливија	24	Габон	44	Мозамбик	48	Мексико	252
Бразил	156	Гана	100	Мијанмар	12	Нови Зеланд	276
Брунеји	76	Гренада	20	Намибија	12	Норвешка	360
Буркина Фасо	8	Гватемала	40	Нова Каледонија	24	Сингапур	232
Камерун	12	Гвајана	72	Никарагва	196	Шведска	320
Чиле	140	Хондурас	64	Нигер	20	Швајцарска	400
Колумбија	164	Мађарска	336	Нигерија	96	Линхенштајн	312
Конго	16	Индија	132	Пакистан	108	Турска	276
Костарика	52	Индонезија	140	Парагвај	36	САД	384
Обала Слоноваче	56	Израел	180	Перу	96		
Филипини	160	Јужноафричка Република	288	Тунис	52		
Пољска	212	Шри Ланка	8	Уганда	8		
Румунија	176	Суринам	16	Венецуела	156		
Света Луција	32	Свазиленд	36	Замбија	64		
Свети Винсент	32	Танзанија	4	Зимбабве	72		
Сенегал	104	Тајланд	260				
Словачка	308	Тринидад и Тобаго	68				

Напомена: Максималан број преузетих обавеза је 620

Извор: Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, "Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", оп. цит., стр. 47.

Табеле бр. 18 и 19 представљају обухват преузетих обавеза за приступ тржишту и национални третман. Израчуната су три показатеља. Први показатељ је број преузетих обавеза (у складу са објашњеном методологијом), а други просечан обухват Листе специфичних обавеза дефинисан као аритметичка средина датих вредности (0; 0,5 и 1) по секторима. Трећи показатељ је учешће обавеза за које стоји „Нема ограничења“ у односу на укупне обавезе чланице и у односу на укупан број подсектора у Класификационој листи сектора услуга.

Табела бр. 18: Секторски обухват преузетих специфичних обавеза за приступ тржишту (у процентима)

Показатељ	Развијене земље	Земље у развоју	Развијеније земље у развоју
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга	53,3	15,1	29,6
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга, пондерисано вредностима 0; 0,5 и 1	40,6	9,4	17,1
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе вредности 0,5 и 1 у укупном броју подсектора у којима су преузете обавезе	76,2	62,3	57,7
Учешће подсектора у којима „Нема ограничења“ у укупном броју подсектора у којима су преузете обавезе	56,4	47,3	36,7
Учешће подсектора у којима „Нема ограничења“ у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга	30,5	6,7	10,9

Извор: Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, “Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services“, оп. цит., стр. 18.

Развијене земље су преузеле обавезе за 53,3% подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга, у поређењу са 15,1% код земаља у развоју. Код већих, односно развијенијих земаља у развоју овај проценат је 29,6%. Ово одсликава чињеницу да су многе земље у развоју преузеле врло мало обавеза. Преко једне четвртине земаља у развоју су преузеле обавезе за мање од 3% подсектора (22 од 78 земаља). Четири земље су преузеле обавезу у само једном, а њих пет у само два подсектора. Међу земље са највећим бројем обавеза убрајају се Чешка, Словачка и Мађарска које имају више од 300 преузетих обавеза.

Просечан обухват обавеза за приступ тржишту код развијених земаља је 40,6%, земаља у развоју 9,4%, а развијенијих земаља у развоју 17,1%. Ако би се посматрао само број подсектора где су преузете обавезе (вредности 0,5 и 1), може се приметити да су развијене земље либералније. Овај однос је код развијенијих земаља у развоју нижи за готово 20% у односу на развијене земље. За 56% обавеза развијених земаља стоји „Нема ограничења“, у поређењу са 36,7% обавеза развијенијих земаља у развоју. Иако су многе земље у развоју преузеле врло мало обавеза, за чак 47,3% њих стоји „Нема ограничења“. У односу на укупан број подсектора овај показатељ је 30,5% код развијених земаља, 6,7% код земаља у развоју, а код развијенијих земаља у развоју 10,9%.

Табела бр. 19: Секторски обухват преузетих специфичних обавеза за национални третман (у процентима)

Показатељ	Развијене земље	Земље у развоју	Развијеније земље у развоју
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга	53,3	15,1	29,6
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга, пондерисано вредностима 0; 0,5 и 1	42,4	10,2	18,8
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе вредности 0,5 и 1 у укупном броју подсектора у којима су преузете обавезе	79,5	67,5	63,5
Учешће подсектора у којима „Нема ограничења“ у укупном броју подсектора у којима су преузете обавезе	65,1	60,4	49,3

Извор: Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, “Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services“, оп. цит., стр. 18.

Слични показатељи су рачунати и за ограничења националног третмана. Поређењем показатеља се долази до закључка да су земље либералније у погледу националног третмана страних пружаоца услуга и да је мања разлика између група земаља.

Табела бр. 20: Секторски обухват преузетих специфичних обавеза за приступ тржишту и за национални третман (у процентима)

Показатељ	Развијене земље	Земље у развоју	Развијеније земље у развоју
Учешће подсектора у којима „Нема ограничења“ у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга	35,3	8,5	14,6
Учешће подсектора у којима „Нема ограничења“ и за приступ тржишту и за национални третман у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга	28	6,4	10
Учешће подсектора у којима су исти уноси за приступ тржишту и за национални третман у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга	89,3	96,1	/

Извор: Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, “Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services“, оп. цит., стр. 18.

Важан показатељ је и учешће обавеза код којих „Нема ограничења“ и за приступ тржишту и за национални третман. За развијене земље то важи за 28% обавеза, за земље у развоју 6,4%, а за развијеније земље у развоју 10%. То говори о спремности чланица СТО да стварно либерализују међународну трговину услугама. Постоји велика корелација између преузетих обавеза за приступ тржишту и национални третман. Код развијених земаља то је случај за 89% посектора, а код земаља у развоју чак 96%.

Претходни показатељи не узимају у обзир значај појединачних сектора услуга за формирање БДП, односно значај појединих чланица СТО у светској економији. Што се првог фактора тиче следећа Табела бр. 21 даје процењено учешће појединих сектора услуга у укупном БДП услуга које су дали УНКТАД и Светска банка.

Као што се може видети пословне услуге (29%) и услуге дистрибуције (24%) заједно стварају више од половине БДП који се остварује у сектору услуга. Имајући у виду да је код већине земаља учешће услуга у стварању БДП веће од 50% , а код развијених земаља и веће од 65%, може се закључити да ова два сектора креирају више од четвртине БДП у свим земљама света. Финансијске услуге и услуге транспорта креирају по 9,8%, а грађевинске и инжењерске услуге 7%. Комуникационе услуге 5,4% БДП, а здравствене и социјалне услуге 4,7%. Од преосталих сектора ту су услуге образовања са 4,6%, туризам са 3,4%, рекреационе, културне и спортске услуге са 1,2% и услуге заштите животне средине са 0,7%.

Табела бр. 21: Процењено учешће појединих сектора услуга у укупном БДП услуга (у процентима)

Назив сектора (по Класификационој листи сектора услуга)	Учешће
1. Пословне услуге	29
2. Комуникационе услуге	5,4
3. Грађевинске и инжењерске услуге	7
4. Услуге дистрибуције	24
5. Услуге образовања	4,6
6. Услуге заштите животне средине	0,7
7. Финансијске услуге	9,8
8. Здравствене и социјалне услуге	4,7
9. Туристичке услуге	3,4
10. Рекреационе, културне и спортске услуге	1,2
11. Услуге транспорта	9,8
12. Остале услуге	0,4
Укупно	100

Извор: UNCTAD and World Bank, (1994), Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook, UN Publications, Geneva.

Табела бр. 22 даје показатеље секторског обухвата преузетих обавеза за приступ тржишту пондерисаних поменутих факторима. Када се то узме у обзир види се да секторски обухват значајно расте. Код развијених земаља он расте за 10,6 процентних поена (26%) на 51,2%, а код земаља у развоју за 1,8 процентних поена (око 17%). То значи да су обавезе преузимане у секторима који су значајни за формирање БДП. Када се дода и други фактор, преузете обавезе развијених земаља се односе на 49% светског тржишта, а земаља у развоју на само 4,8%, што је у складу са ниским учешћем земаља у развоју у светском БДП (процена УНКТАД и Светске банке - 13,7%).

Табела бр. 22 такође даје податке о секторском обухвату преузетих обавеза узимајући у обзир значај појединих начина пружања услуга као и учешће појединих сектора услуга у стварању БДП. Да би то било могуће прво су преузете обавезе пондерисане учешћем сектора у стварању БДП и онда су расподељене на начине пружања услуга у складу са процењеним учешћем сваког посебног начина у укупној трговини. Било је потребно да се ураде и додатне процене пошто велики број чланица СТО искључује одређене активности из обухвата појединачних сектора услуга. Примера ради, услуге истраживања и развоја се обично односе само на друштвене науке; услуге образовања само на поједине активности; услуге осигурања у великом броју случајева не обухватају животну осигурање; поморски транспорт не укључује каботажу и линијски превоз; авио транспорт је ограничен само на неколико помоћних услуга; друмски транспорт се односи само на међународни друмски транспорт. Као што се може видети, ове додатне измене не утичу значајније на секторски обухват. Код развијених земаља 2,7, а код земаља у развоју 0,2 процентна поена.

Табела бр. 22: Секторски обухват преузетих обавеза за приступ тржишту пондерисан значајем појединачних сектора услуга за формирање БДП и појединих чланица СТО у светској економији

Показатељ	Развијене земље	Земље у развоју
Учешће подсектора у којима су преузете обавезе у укупном броју подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга, пондерисано вредностима 0; 0,5 и 1	40,6	9,4
Претходни показатељ пондерисан значајем појединачних сектора услуга за формирање БДП	51,2	11,2
Претходни показатељ пондерисан значајем појединих чланица СТО у светској економији	49,4	4,8
Показатељ број 2 пондерисан значајем појединих начина пружања услуга и изузећима одређених активности из обухвата појединачних сектора услуга	48,5	11,4
Учешће у формирању БДП у свету	82	13,7

Извор: Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, "Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", оп. цит., стр. 19-20.

Табела број 23 открива да постоје разлике у секторима када је реч о броју преузетих обавеза. Развијене земље су преузеле мали број

обавеза у водном транспорту, а земље у развоју у свим секторима осим код услуга хотела и ресторана. Са друге стране, развијене земље су преузеле велики број обавеза у компјутерским, грађевинским и пословним услугама. У овим секторима земље у развоју имају извозни потенцијал.

Табела бр. 23: Број преузетих обавеза

Назив сектора	Максимални број обавеза	Просечан број преузетих обавеза		Учешће (у процентима)	
		Развијене земље	Земље у развоју	Развијене земље	Земље у развоју
Пословне услуге	108	62,9	11,3	58,3	10,5
Телекомуникационе услуге	56	23,3	5,7	41,6	10,2
Грађевинске услуге	20	13,6	2,9	68,1	14,2
Трговина на велико и мало	16	9,8	1,2	61,2	7,5
Услуге образовања	20	6,3	1	31,3	5,2
Услуге заштите животне средине	16	9,2	1	57,6	6,3
Финансијске услуге	60	35,4	11,7	59	19,5
Здравствене и социјалне услуге	24	5,4	1,8	22,3	7,6
Услуге хотела и ресторана	4	3,3	2,7	81,9	68,3
Рекреационе, културне и спортске услуге	48	14,9	4,3	31,1	9
Копнени транспорт	40	10,9	2	27,2	5
Водни транспорт	48	6,1	2,6	12,7	5,5
Ваздушни транспорт	20	4,5	1,3	22,4	6,6
Компјутерске услуге	20	15,6	4,3	78,1	21,4

Напомена: Максимални број обавеза = број подсектора x 4 начина пружања услуга.
Извор: Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, "Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", оп. цит., стр. 24.

Обавезе које су преузеле развијене земље у секторима у којима земље у развоју имају компаративне предности су врло ограниченог обима. Ово се односи и на услуге које су доминантно радно интензивне и где је потребан привремени боравак ради њиховог пружања. И поред тога, реципрочне мере не би биле у интересу земаља у развоју. Већина њих је сувише мала да би могла да утиче на трговинске политике развијених земаља. Протекционизам трговинских партнера може да умањи користи од либерализације, али их не може елиминисати. Анекс о

кретању физичких лица захтева да се дозволи пружаоцу услуга или физичком лицу запосленом од стране пружаоца услуга да пружа услуге у складу са преузетим специфичним обавезама. Ограничења у кретању физичких лица могу да буду хоризонтална, односно да се односе на сва страна физичка лица и секторска, када се односе на конкретан сектор или подсектор услуга. Већина чланица СТО дозвољава привремени боравак на својој територији само специјалистима и управљачким структурама. Такође, за велики број професионалних услуга потребно је поседовање лиценце, а један од услова за њено добијање је пребивалиште или држављанство.

Већина користи за земље у развоју ће бити последица либерализације приступа њиховим тржиштима. Познато је да је добар број проблема у функционисању домаћег тржишта и привреде последица неадекватних секторских политика и стратегија развоја привреде. Владе би требало да се концентришу на раст продуктивности, ефикасности, квалитета и конкуренције. Услуге су врло често помоћни инпути у производњи добара, па би њихов квалитет и доступност уз нижу цену утицао и на конкурентност домаћих производа на светском тржишту. Имајући у виду претходну анализу, може се закључити да земље у развоју нису искористиле прилику да либерализацијом трговине услугама убрзају свој економски развој.¹¹⁶

¹¹⁶ Hoekman, B., (1995), Policy Research Working Paper, "Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", оп. цит.

IV део

МОДАЛИТЕТИ ДАЉЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА У ОКВИРУ СВЕТСКЕ ТРГОВИНСКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Као што је већ речено, преговори о услугама у оквиру Уругвајске рунде су се водили на два колосека. Први је био посвећен уређењу међународног режима за трговину услугама, а други трговинским концесијама и либерализацији. И једни и други преговори су успешно завршени формирањем Светске трговинске организације.

То не значи да је процес уређења и либерализације међународне трговине услугама завршен. Напротив, усвајањем ГАТС и пратећих споразума он је само добио на формалности и интензитету.

Треба рећи да Светска трговинска организација није једини ниво на коме се преговара о даљој либерализацији трговине услугама. Велики број земаља учествује и преговара о билатералним и регионалним споразумима и интеграцијама. Иако се ови преговори у принципу воде на основама и у оквирима ГАТС, они имају и повратни утицај на преговоре под окриљем СТО.

Снажан подстицај даљој либерализацији дало је и покретање Доха рунде, у оквиру које се преговара и о услугама. Преговарачке теме у сектору услуга су: услуге рачуноводства, услуге рекламирања, архитектонске услуге, аудиовизуелне услуге, пословне услуге изузев професионалних услуга, компјутерске услуге, грађевинске и инжењерске услуге, услуге пословног саветовања, услуге дистрибуције, услуге образовања, енергетске услуге, услуге заштите животне средине, финансијске услуге, адвокатске услуге, услуге логистике, кретање физичких лица, поштанске и курирске услуге, професионалне услуге, спортске услуге, телекомуникационе услуге, туристичке услуге и услуге транспорта.

Поред тога, у овом делу је јасно наглашена варијабилност тржишног приступа за услуге у мултилатералним трговинским преговорима. Ефекти либерализације трговине услугама размотрени су на основу седам група земаља: развијене земље, земље у развоју, земље Централне и Источне Европе, земље Источне и Југоисточне Азије, земље Јужне Азије, земље Латинске Америке и афричке земље. Анализиран је утицај три могућа сценарија либерализације на БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и реални доходак домаћинства. Три одабрана сценарија либерализације су либерализација од 30%, либерализација од 50% и либерализација од 100%. Уз помоћ статистичких метода корелације и линеарне регресије утврдићемо да ли постоји међусобна повезаност у кретању извоза и увоза услуга и БДП по глави становника у пет највећих светских извозника и увозника услуга у периоду 2003-2008. година.

4.1 Рунда мултилатералних трговинских преговора иницирана у Дохи

Члан XIX ГАТС наводи да преговори о даљој либерализацији међународне трговине услугама треба да почну најкасније пет година од његовог усвајања. У складу са тим преговори су покренути у првој половини 2000. године под окриљем Савета за трговину услугама.

Крајем марта 2001. године Савет за трговину услугама је испунио кључни елемент преговарачког мандата усвајањем Правила и процедура за преговоре о трговини услугама¹¹⁷. У документу је наведено да је циљ преговора постизање вишег нивоа либерализације трговине услугама кроз смањење или елиминацију препрека у трговини, ради убрзања привредног раста свих чланица СТО. Преговори би требало да имају у виду интересе свих, а посебно земаља у развоју и да обезбеде равнотежу права и обавеза. Сви подсектори и начини пружања услуга су укључени у преговоре, односно не би требало да буде резерви и искључивања по овом питању. Преговори треба да се воде у оквиру Савета за трговину услугама, који треба да редовно подноси извештаје Генералном савету. Преговори су требали да почну на основу тадашњих Листи специфичних обавеза и да се одвијају на основу захтева и понуда на билатералном или мултилатералном нивоу. Чланице СТО би требало да шаљу захтеве директно својим трговинским партнерима и да наведу која побољшања очекују у третману услуга и својих компанија које се баве пружањем услуга. У одговору на ове захтеве, шаљу се понуде у којима је наведено који су захтеви и у ком обиму прихватљиви.

Почетком новембра исте године, у Дохи (Катар), одржана је четврта Министарска конференција. Она је за резултат имала усвајање Министарске декларације којом је покренута прва рунда мултилатералних трговинских преговора у оквиру Светске трговинске организације – Доха рунда¹¹⁸.

Министарска декларација из Дохе је предвиђала да ће преговарачке теме бити подељене у три групе. Главне области преговора биле су питања спровођења усвојених споразума, пољопривреда, услуге, приступ тржишту за непољопривредне производе, правила СТО о антидампингу и субвенцијама и креирање мултилатералног система географских ознака. Поред тога преговори су требали бити настављени и у вези трговине и инвестиција, трговине и политике конкуренције, транспарентности владиних набавки, олакшавања трговине и трговине и животне средине. Трећа група тема обухватала је електронску трговину, малу привреду, трговину, дугове и финансије, трговину и трансфер технологије, техничку сарадњу и

¹¹⁷ WTO, (2001), *Special Session of the Council for Trade in Services*, "Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services, March 28th 2001, S/L/93", WTO Secretariat, Geneva.

¹¹⁸ WTO, (2001), *Doha Declarations, Ministerial Conference, Doha, 9-14 November 2001*, оп. цит.

изградњу капацитета, третман најмање развијених земаља и посебан и повољнији третман за земље у развоју.¹¹⁹

На захтев земаље у развоју, Доха рунда би требало да буде концентрисана на развојна питања и због тога се Министарска декларација из Дохе и сви документи који иду уз њу називају и Развојни план из Дохе (Doha Development Agenda).¹²⁰

Преговори би требало да се спроводе у оквиру посебног Комитета за трговинске преговоре под надзором Генералног савета. По завршетку свих преговора, што је било планирано за 1. јануар 2005. године, било би одржано посебно заседање Министарске конференције како би се донеле потребне одлуке за примену постигнутих договора и закључених споразума.

Са изузетком преговора о унапређењу Договора о правилима и процедурама за решавање спорова, спровођење и закључивање преговора као и ступање на снагу усаглашених споразума требало је да буде у складу са методом тзв. јединственог подухвата. Он подразумева да преговори нису успешно окончани уколико се не постигну договори по свим преговарачким питањима. Уколико се неки од споразума постигне у раној фази преговора, он би могао условно да се примењује и пре окончања рунде.

У преговорима могу учествовати све чланице СТО и све државе и царинске територије које су у процесу приступања СТО, односно за чије приступање је формирана Радна група.

На Министарској конференцији у Дохи прецизирано је да је рок за подношење иницијалних захтева 30. јун 2002. године, а иницијалних понуда 31. март 2003. године, што је сматрано значајним импулсом за убрзање преговора. Савет за трговину услугама је остао надлежан за спровођење преговора.

Секретаријат СТО је, на основу захтева великог броја чланица, 20. фебруара 2002. године објавио упутство у погледу техничких аспеката преговора на основу захтева и понуда¹²¹. У упутству је наведено да постоји четири типа захтева који могу бити упућени једној или групи чланица СТО: захтев за укључивање односно додавање једног или више сектора услуга у листу специфичних обавеза; захтев за умањивање или уклањање ограничења; захтев за преузимање додатних обавеза и захтев за уклањање изузећа од третмана најповлашћеније нације. Што се тиче формата, чланицама СТО се оставља избор да ли ће захтев послати у форми обичног писма или у некој другој форми. Са друге стране, понуде се достављају у стандардизованој форми у складу са Упутством за навођење специфичних обавеза у складу са ГАТС.

У складу са ГАТС, Министарском декларацијом из Дохе и Правилима и процедурама за преговоре о трговини услугама, Савет за трговину услугама је 10. марта 2003 године усвојио Модалитете за

¹¹⁹ Марковић, И., (2009), *Економске теме 1-2*, „Доха рунда мултилатералних трговинских преговора“, Економски факултет у Нишу, Ниш,

¹²⁰ Hoekman, B., (2002), „Strengthening the global trade architecture for development: the post Doha agenda“, The World Bank and CEPR, Washington DC, p. 14.

¹²¹ WTO, (2002), *Summary of Presentation by the Secretariat*, „Technical Aspects of Requests and Offers, February 20th 2002“, WTO Secretariat, Geneva.

третман аутономне либерализације¹²², који су требали да дају одговор на питање третмана мера либерализације које су чланице СТО предузеле од завршетка Уругвајске до почетка Доха рунде преговора. У ове мере спадају само оне које су дефинисане у ГАТС, у складу са третманом најповлашћеније нације, предузете једнострано у поменутом временском периоду и које се примењују у једном или више сектора. У процени вредности ових мера треба узимати у обзир следеће критеријуме: секторски обухват, на шта се мера конкретно односи (нпр. уклањање ограничења за приступ тржишту, уклањање мера које нису у складу са националним третманом или третманом најповлашћеније нације), датум ступања на снагу и трајање мера, учешће сектора у укупној трговини трговинског партнера, учешће трговинског партнера у укупној трговини унутар сектора, значај и утицај сектора на привреду, тржишни потенцијал сектора, могућности за раст страног учешћа у сектору након либерализације, да ли је мера већ наведена у Листи специфичних обавеза и ако није да ли ће бити. За процену критеријума могу се користити квантитативни и квалитативни методи, који се могу примењивати билатерално или мултилатерално. Признавање ових мера ће бити предмет билатералних преговора. Чланица СТО која је предузела неку меру аутономне либерализације нема обавезу да ту меру наведе у Листи специфичних обавеза, као што и трговински партнери немају обавезу да признају ту меру као концесију у преговорима.

У склопу припрема за одржавање пете Министарске конференције, која је одржана од 10. до 14. септембра 2003. године у Канкуну (Мексико), Савет за трговину услугама је усвојио Модалитете за посебан третман најмање развијених земаља¹²³. Овај документ је давао смернице за конкретно спровођење начелне намере о давању повољнијег третмана најмање развијеним земљама у преговорима. Иако се конференција завршила неуспехом, пошто су преговори настављени и после утврђених рокова, активности на приближавању ставова чланица СТО су настављене.

Генерални савет СТО је 1. августа 2004. године усвојио документ који је требало да отклони застој до кога је дошло у преговорима – Јулски пакет¹²⁴. Он говори о потреби да чланице појачају напоре како би дошло до успешног окончања преговора у свим областима и садржи конкретне препоруке у вези преговора о услугама:

- Чланице које још увек нису предале иницијалне понуде морају то да учине у најкраћем року;

- Ревидиране понуде морају бити поднете најкасније до маја 2005. године;

¹²² WTO, (2003), *Council for Trade in Services*, "Modalities for the Treatment of Autonomous Liberalization, March 10th 2003, TN/S/6", WTO Secretariat, Geneva.

¹²³ WTO, (2003), *Council for Trade in Services*, "Modalities for the Special Treatment for Least-Developed Country Members in the Negotiations on Trade in Services, September 3rd 2003, TN/S/13", WTO Secretariat, Geneva.

¹²⁴ WTO, (2004), *July Package – General Council's post-Cancun decision adopted August 1st 2004*, WTO Secretariat, Geneva.

- Ради омогућавања ефективног приступа тржишту, чланице ће се трудити да понуде буду са што већим обухватом сектора услуга;

- Чланице ће се трудити да омогуће прогресивну либерализацију трговине услугама без искључивања било ког сектора или начина пружања услуга;

- Морају се појачати напори како би се привели крају преговори о домаћој регулативи, заштитним мерама у ванредним околностима, владиним набавкама и субвенцијама;

- Посебну пажњу треба посветити потребама земаља у развоју и најмање развијених земаља;

- Посебна техничка помоћ ће бити пружена земљама у развоју и најмање развијеним земљама како би им се олакшало активно учешће у преговорима;

- Савет за трговину услугама ће припремити детаљан извештај који ће поднети Комитету за трговинске преговоре пре одржавања следеће Министарске конференције.

Шеста Министарска конференција је одржана од 13. до 18. децембра 2005. године у Хонг Конгу. Усвојеном Министарском декларацијом¹²⁵ је од чланица СТО тражено да преузму обавезе на основу постојећих домаћих прописа у свим подсекторима и за све начине пружања услуга за које њихови спољнотрговински партнери покажу интересовање. Како би се побољшала трговина услугама кроз прекогранично пружање, тражено је укидање захтева за трговинским присуством и преузимање обавеза за коришћење услуга у иностранству уколико су преузете обавезе за прекогранично пружање услуга. Код пружања услуга кроз трговинско присуство требало би повећати максимално учешће страног капитала у власништву, уклонити или значајно умањити захтеве за тестом економске неопходности и повећати флексибилност у погледу врста правних лица чије је оснивање и пословање дозвољено. Код пружања услуга кроз присуство физичких лица тражена је већа могућност за улазак и привремени боравак свих категорија. Поред тога, од чланица СТО се очекивало и значајно смањење броја изузетака од третмана најповлашћеније нације, као и наставак преговора о заштитним мерама, владиним (јавним) набавкама и субвенцијама у сектору услуга. Утврђени су и рокови за завршетак друге рунде достављања ревидираних понуда (31. јул 2006. године) и достављање нацрта Коначних листа специфичних обавеза (31. октобар 2006. године). Преговори о либерализацији трговине услугама треба да се одвијају у складу са начелом подстицања привредног развоја свих чланица СТО уз пуно поштовање положаја земаља у развоју и најмање развијених земаља. Они треба да буду настављени у складу са ГАТС, Министарском декларацијом из Дохе, Правилима и процедурама за преговоре о трговини услугама, Модалитетима за посебан третман најмање развијених земаља и одлукама садржаним у Јулском пакету.

¹²⁵ WTO, (2005), *Hong Kong Ministerial Declaration*, WTO Secretariat, Geneva.

У периоду од 27. јула 2006. године до 18. децембра 2007. године преговори у оквиру Доха рунде су били суспендовани.¹²⁶ У мају 2008. године председавајући Савета за трговину услугама је објавио извештај у којем је навео елементе који су потребни за завршетак преговора о услугама.¹²⁷ Елементи су засновани на предлозима седам група чланица СТО који су до тада поднети. Прву групу чине Аустралија, Канада, ЕУ, Јапан, Јужна Кореја, Нови Зеланд, Тајван, Швајцарска и САД, а другу Бразил, Кина, Индија, Пакистан и Јужноафричка Република. У трећу групу спадају Чиле, Перу, Сингапур, Турска и Хонг Конг, а у четврту 76 чланица СТО из Африке, карипског и пацифичког региона. Чланице АСЕАН чине пету, чланице СТО са малим и осетљивим привредама (small and vulnerable economies) шесту и земље које су скоро постале чланице СТО седму групу. Елементи у суштини представљају позив да се убрзају и што је могуће пре заврше преговори по свим питањима.

4.1.1 Преговарачке теме у сектору услуга

Преговори о услугама у оквиру Доха рунде се у суштини одвијају на два колосека: мултилатералном и билатералном. Мултилатерални преговори би требали да резултирају успостављањем правила и процедура у погледу домаћих прописа, заштитних мера, владиних набавки и субвенција. Ова правила би се односила на све чланице СТО и подразумевала би одређене погодности за земље у развоју и најмање развијене земље. Билатерални преговори се односе на побољшање приступа тржишту кроз преузимање вишег нивоа обавеза и примену принципа најповлашћеније нације.

На почетку преговора чланице СТО су изнеле предлоге за либерализацију у одређеним секторима услуга.

До краја јуна 2008. године 71 чланица СТО је поднела иницијалну, а 31 ревидирану понуду. За сада су „на столу“ 22 преговарачке теме у сектору услуга, и то: услуге рачуноводства, услуге рекламирања, архитектонске услуге, аудиовизуелне услуге, пословне услуге изузев професионалних услуга, компјутерске услуге, грађевинске и инжењерске услуге, услуге пословног саветовања, услуге дистрибуције, услуге образовања, енергетске услуге, услуге заштите животне средине, финансијске услуге, адвокатске услуге, услуге логистике, кретање физичких лица, поштанске и курирске услуге, професионалне услуге, спортске услуге, телекомуникације, туризам и услуге транспорта.

¹²⁶ WTO, (2007), *General Council*, "Report by the Chairman of the Trade Negotiations Committee, December 18th 2007", WTO Secretariat, Geneva.

¹²⁷ WTO, (2008), *Report by the Chairman of the Council for Trade in Services*, "Elements required for the completion of the services negotiations, May 26th 2008, TN/S/33", WTO Secretariat, Geneva.

Услуге рачуноводства

Што се тиче услуга рачуноводства само су две чланице СТО поднеле предлоге за преговоре. САД су то учиниле крајем 2000. године¹²⁸. Предлог најпре даје преглед препрека и проблема на које наилазе пружаоци ових услуга. Међу значајнијим препрекама истичу се: захтев за оснивањем предузећа, ограничења броја запослених и броја издатих лиценци, поседовање држављанства или боравишта као предуслов за пружање услуге, ограничења у располагању профитом, разлике у третману домаћих и страних рачуновођа, захтев за обавезним ангажовањем локалних рачуновођа, обавеза заједничког улагања са локалним рачуновођама и слично.

САД су предложиле да све чланице СТО преузму обавезе у овом сектору у погледу приступа тржишту и националног третмана, као и да преузму додатне обавезе у вези транспарентности, критеријума и процедура за издавање лиценци, критеријума и процедура за стицање квалификација и техничким стандардима. Додатне обавезе би тиме биле усклађене са Дисциплинама о домаћим прописима у сектору рачуноводства које је усвојио Савет за трговину услугама 1998. године¹²⁹.

Аустралија је у марту 2001. године доставила свој предлог. Акцент је стављен на елиминисање ограничења приступу тржишту, олакшано кретање физичких лица и додатне обавезе у складу са Дисциплинама о домаћим прописима у сектору рачуноводства.¹³⁰

Услуге рекламирања

Само су САД, у јулу 2001. године, изнеле свој предлог у вези ових услуга. Тражиле су преузимање пуних обавеза за приступ тржишту и национални третман.¹³¹

Архитектонске услуге

У сектору архитектонских услуга, једино је Аустралија крајем марта 2001. године доставила свој предлог¹³². Он подразумева

¹²⁸ WTO, (2000), *Communication from the United States, Accounting Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/20*, WTO Secretariat, Geneva.

¹²⁹ WTO, (1998), *Disciplines on domestic regulation in the accountancy sector, Council for Trade in Services, December 17th 1998, S/L/64*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³⁰ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Accountancy Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/62*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³¹ WTO, (2001), *Communication from the United States, Advertising and Related Services, Council for Trade in Services, July 10th 2001, S/CSS/W/100*, WTO Secretariat, Geneva.

уклањање свих баријера за приступ тржишту. Поступци за издавање лиценци и регистрацију страних архитеката требало би да што мање ометају трговину услугама. Чланице СТО би требало да што више раде на закључивању споразума о међусобном признавању квалификација архитеката. Требало би олакшати процедуре за добијање улазних виза за архитекте које су претходно добиле дозволу за пружање услуга на тржишту те чланице. На крају, предложено је и да се у овом сектору утврде додатне обавезе које би преузеле све чланице СТО, које би биле сличне додатним обавезама за услуге рачуноводства наведене у Дисциплинама о домаћим прописима у сектору рачуноводства.

Аудиовизуелне услуге

Овај сектор је нарочито интересантна и осетљива преговарачка тема. Због тога је већи број чланица СТО показао интересовање за додатне преговоре. САД су средином децембра 2000. године изнеле свој предлог у вези ових услуга¹³³. Предлог се састоји из три међусобно повезана дела.

Чланице СТО треба да размотре све различите активности које тренутно чине аудиовизуелни сектор и да усагласе јасан, прецизан и свеобухватан договор о томе у који подсектор би сваку од њих требало класификовати. Постојећа класификација, коју користи већина чланица СТО, не обухвата неке од ових услуга и може да доведе до неспоразума у погледу обухвата преузетих обавеза. Са друге стране, поједине активности су наведене у више сектора. Будући договор треба да буде технолошки неутралан и да не мења ниво раније преузетих обавеза ни у позитивном ни у негативном смислу. САД су предложиле да већина активности везаних за филмску индустрију, телевизију, кућну забаву, емитовање и музичку индустрију нађе своје место у овом сектору.

Правила ГАТС би у потпуности требало применити на овај сектор. Аудиовизуелне услуге би требало третирати као све остале услуге и дефинисати јасно, поуздано и предвидиво окружење за међународну трговину, чиме би се умањила осетљивост овог сектора.

Требало би размотрити могућност усаглашавања споразума о субвенцијама у овом сектору који би узимао у обзир националне потребе за очувањем културног идентитета. Суштина споразума би била да ове мере што мање утичу на трговину аудиовизуелним услугама.

Швајцарска је почетком маја 2001. године предложила усвајање посебног анекса о аудиовизуелним услугама¹³⁴. Овим анексом би се чланице СТО обавезале да ће све мере које се односе на заштиту културне разноликости, субвенционисање производње аудиовизуелних

¹³² WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Architectural Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/63*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³³ WTO, (2000), *Communication from the United States, Audiovisual and Related Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/21*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³⁴ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Audiovisual Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/74*, WTO Secretariat, Geneva.

садржаја, прописивање обавезног садржаја програма и заштиту јавног морала, бити донете и примењиване на начин који најмање омета трговину.

Бразил је у јулу 2001. године доставио свој предлог Савету за трговину услугама¹³⁵. Чланице СТО се позивају да преузму специфичне обавезе у сектору аудиовизуелних услуга на начин који би повећао учешће земаља у развоју у међународној трговини овим услугама. Посебну пажњу би требало посветити оним подсекторима у којима земље у развоју имају велике потенцијале као што је на пример телевизија. Преговори би требало и да се концентришу на заштиту конкуренције и субвенције за промоцију и очување културног идентитета и различитости.

Група земаља предвођена Хонг Конгом доставила је средином 2005. године заједничку изјаву о преговорима о аудиовизуелним услугама којом се у највећој мери подржавају раније изнети ставови САД¹³⁶.

Пословне услуге изузев професионалних услуга

У сектору пословних услуга изузев професионалних услуга, заинтересованост за наставак преговора су показале ЕУ, Канада и Аустралија. ЕУ је крајем 2000. године доставила свој предлог за ове услуге¹³⁷. Код прекограничног пружања услуга захтев за поседовањем пребивалишта би требало свести на најмању могућу меру, док би за коришћење услуга у иностранству требало укинути сва ограничења. Ограничења трговинског присуства у погледу власништва, удела и правне форме за оснивање предузећа би такође требало елиминисати, а захтеви за држављанством и пребивалиштем би могли бити замењени захтевом за именовањем овлашћеног представништва или поседовањем осигурања од одговорности што много мање ремети трговинске токове. Требало би релаксирати прописе у вези привременог боравка како би се олакшало пружање услуга кроз присуство физичких лица.

Канада је средином марта 2001. године доставила свој предлог¹³⁸. Тражила је од чланица СТО да размотре преузимање већег нивоа обавеза, уклањање ограничења за прекогранично пружање услуга, трговинско присуство и кретање физичких лица, као и побољшање нивоа транспарентности у погледу домаћих прописа.

¹³⁵ WTO, (1999), *Communication from Brazil, Audiovisual Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/99*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³⁶ WTO, (2005), *Communication from Hong Kong China, Japan, Mexico, The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and United States, Joint Statement on the Negotiations on Audiovisual Services, Council for Trade in Services, June 30th 2005, TN/S/W/49*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³⁷ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Business Services (Other than Professional Services), Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/34*, WTO Secretariat, Geneva.

¹³⁸ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Business Services (Other than Professional Services and Computer and Related Services), Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/55*, WTO Secretariat, Geneva.

Аустралија је почетком марта 2002. године предложила уклањање ограничења за трговинско присуство; побољшање транспарентности домаће регулативе ради веће предвидљивости и смањења ризика пословања; јачу контролу у области заштите конкуренције; редовно прилагођавање домаће регулативе модерним условима пословања; закључивање споразума о међусобном признавању квалификација; олакшавање пружања услуга кроз кретање физичких лица¹³⁹.

Компјутерске услуге

Због значаја компјутерских услуга за развој и коришћење савремених технологија већи број чланица СТО је показао спремност за даљу либерализацију. Канада је средином марта 2001. године предложила отварање преговора о либерализацији приступа тржишту.¹⁴⁰

Земље МЕРКОСУР (Аргентина, Бразил, Парагвај и Уругвај) су у јулу 2001. године предложиле да се због наглог развоја информативних технологија прво дефинише које услуге спадају у овај сектор па након тога да се приступи преговорима о значајној либерализацији.¹⁴¹

Костарика је крајем 2001. године предложила да се паралелно са утврђивањем обухвата сектора преговара и о уклањању баријера трговини.¹⁴² Индија¹⁴³, ЕУ¹⁴⁴ и Тајван¹⁴⁵ су до почетка 2003. године подржале овај став.

Крајем фебруара 2005. године група земаља предвођених Аустралијом изнела је мишљење да би све недоумице у погледу обухвата овог сектора и развоја нових технологија могле да буду отклоњене ако би се обавезе преозимале на нивоу сектора у целини, а не посебним навођењем свих подсектора. Тиме би и све будуће новонастале компјутерске услуге биле укључене у Листе специфичних обавеза¹⁴⁶.

¹³⁹ WTO, (2002), *Communication from Australia, Negotiating Proposal on Business Services (Other than Professional Services), Council for Trade in Services, March 7th 2002, S/CSS/W/135*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴⁰ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Computer and Related Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/56*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴¹ WTO, (1995), *Communication from MERCOSUR, Computer and Related Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/95*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴² WTO, (2001), *Communication from Costa Rica, Computer and Related Services, Council for Trade in Services, November 30th 2001, S/CSS/W/129*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴³ WTO, (2002), *Communication from India, Negotiating Proposal on Computer and Related Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002, S/CSS/W/141*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴⁴ WTO, (2002), *Communication from the European Communities and their Member States, Coverage of CPC 84 - Computer and Related Services, Council for Trade in Services, October 24th 2002, S/CSS/W/35*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴⁵ WTO, (2003), *Communication from Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Computer and Related Services, Council for Trade in Services, January 8th 2003, S/CSS/W/37*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴⁶ WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, Chile, the European Communities, Hong Kong China, India, Japan, Korea, Mexico, New Zealand, Norway, Singapore, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and United States, Joint*

Крајем јануара 2007. године 15 чланица СТО предложило је усвајање посебног споразума о обухвату компјутерских услуга¹⁴⁷. У складу са овим споразумом компјутерске услуге би обухватале консултантске услуге у вези инсталације компјутерског хардвера; све услуге у вези развоја и примене софтвера; услуге обраде података; услуге формирања и одржавања база података; услуге одржавања и поправке канцеларијске опреме укључујући и компјутере; остале компјутерске услуге.

Ову иницијативу и сам споразум су до почетка октобра 2007. године подржали Нови Зеланд, Сингапур, Израел и Костарика¹⁴⁸.

Грађевинске и инжењерске услуге

У области грађевинских и инжењерских услуга предлоге су поднеле ЕУ, Аустралија, Јужна Кореја, Нови Зеланд, Бразил и Куба. ЕУ је крајем 2000. године доставила свој предлог за отпочињање преговора у овом сектору¹⁴⁹. Иако је већина чланица СТО навела да је прекогранично пружање грађевинских услуга технички неизводљиво, ЕУ је изнела мишљење да би због технолошког развоја у телекомуникацијама требало размотрити преузимање обавеза у одређеним подсекторима. Требало би размислити колико смисла имају ограничења за коришћење услуга у иностранству. Што се тиче пружања услуга кроз трговинско присуство, који је преовлађујући начин пружања ових услуга, требало би уклонити сва ограничења у погледу правне форме у којој предузеће треба да буде основано. Потребно је олакшати и пружање услуга кроз присуство физичких лица, а нарочито додатно либерализовати трансвере унутар компанија и пружање услуга по основу уговора. На крају, треба учинити транспарентним и предвидивим све поступке у погледу издавања дозвола за коришћење земљишта, грађевинских дозвола, инспекцијског надзора, регистрације, заштите животне средине и наплате такси.

Statement on the Negotiations on Computer and Related Services, Council for Trade in Services, February 25th 2005, TN/S/W/38, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁴⁷ WTO, (2007), *Communication from Albania, Australia, Canada, Chile, Colombia, Croatia, the European Communities, Hong Kong China, Japan, Mexico, Norway, Peru, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Turkey and United States, Understanding on the scope of coverage of CPC 84 - Computer and Related Services, Council for Trade in Services, January 26th 2007, TN/S/W/60, WTO Secretariat, Geneva.*

¹⁴⁸ WTO, (2007), *Communication from Albania, Australia, Canada, Chile, Colombia, Croatia, the European Communities, Hong Kong China, Japan, Mexico, Norway, Peru, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Turkey and United States, Understanding on the scope of coverage of CPC 84 - Computer and Related Services, Council for Trade in Services, September 27th 2007, TN/S/W/60, Add. 4, WTO Secretariat, Geneva.*

¹⁴⁹ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/36, WTO Secretariat, Geneva.*

Аустралија је крајем марта 2001. године доставила свој предлог¹⁵⁰. Навела је да је потребно укинути све баријере за пружање услуга кроз трговинско присуство. Сви поступци који претходе признавању квалификација страних инжењера требало би да буду транспарентни и да што мање утичу на пружање ових услуга. Чланице СТО би требало да у што већем броју потписују споразуме о међусобном признавању квалификација инжењера. Требало би олакшати процедуре и убрзати поступак за издавање привремених боравишних виза за инжењере који имају дозволу за пружање услуга. И у овом сектору Аустралија је предложила да се утврде додатне обавезе које би преузеле све чланице СТО, које би биле сличне додатним обавезама за услуге рачуноводства наведене у Дисциплинама о домаћим прописима у сектору рачуноводства.

Јужна Кореја је у мају 2001. године предложила уклањање свих ограничења за пружање услуга кроз трговинско присуство, елиминисање свих ограничења за учешће страних компанија у јавним надметањима, смањивање обавеза за коришћење домаћих сировина и уклањање ограничења за располагање профитом и дискриминације у пореском третману¹⁵¹.

Нови Зеланд је крајем јуна 2001. године предложио смањење или потпуно уклањање ограничења у погледу страног власништва и оснивања трговинског присуства¹⁵².

Бразил је почетком октобра 2001. године доставио свој предлог Савету за трговину услугама¹⁵³. Истакао је да је због велике међусобне повезаности, либерализацију у овом сектору потребно усагласити са либерализацијом у сектору архитектонских услуга. Захтеви за уклањање ограничења за приступ тржишту и национални третман би требало да буду нешто блажи за земље у развоју, нарочито у погледу оснивања заједничких предузећа и ангажовања домаћих подизвођача што има значајан утицај на развој домаћих малих и средњих предузећа. Развијене земље би требало да ограниче субвенције у овом сектору. Питање признавања квалификација такође би требало да буде једна од преговарачких тема.

Куба је крајем марта 2002. године доставила свој предлог који је био врло сличан предлогу Бразила¹⁵⁴.

¹⁵⁰ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/64*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵¹ WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Construction Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/84*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵² WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/91*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵³ WTO, (2001), *Communication from Brazil, Construction and Related Services, Council for Trade in Services, October 5th 2001, S/CSS/W/113*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵⁴ WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal for Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002, S/CSS/W/145*, WTO Secretariat, Geneva.

Услуге пословног саветовања

Код услуга пословног саветовања, само је Нови Зеланд почетком новембра 2001. године поднео свој предлог¹⁵⁵. Због великог развоја овог сектора, што је довело до тога да многе услуге пословног саветовања нису садржане у његовом обухвату, предложено је да се дода нови подсектор који би имао врло широку дефиницију и обухватао све услуге саветовања, организовања, вођења и помоћи у вези са било којим другим сектором услуга. Тако би се превазишао проблем појединачног навођења свих нових врста активности везаних за пословно саветовање.

Услуге дистрибуције

Одређени број чланица СТО је показао интересовање за преговоре у области услуга дистрибуције. САД су средином децембра 2000. године изнеле свој предлог у коме траже потпуну либерализацију свих начина пружања услуга за приступ тржишту и национални третман у овом сектору¹⁵⁶.

ЕУ је крајем 2000. године доставила свој предлог за отпочињање преговора¹⁵⁷. У њему је констатовано да све чланице СТО имају извесна ограничења у погледу дистрибуције одређених осетљивих производа као што су фармацеутски и медицински производи, живе животиње, храна, пиће, дуван или драгоцени метали. Требало би уклонити што је могуће више тих ограничења, а услуге дистрибуције би требало да се односе на све производе изузев на веома мали број врло осетљивих. Требало би либерализовати прекогранично пружање услуга и коришћење услуга у иностранству. Код пружања услуга кроз трговинско присуство, а нарочито у услугама малопродаје, требало би јасно и на недискриминаторској основи дефинисати критеријуме за тест економске неопходности. Потребно је олакшати и пружање услуга кроз присуство физичких лица, а нарочито додатно либерализовати трансвере унутар компанија и пружање услуга по основу уговора.

Канада је средином марта 2001. године предложила уклањање ограничења за прекогранично пружање услуга. Пружање услуга кроз трговинско присуство не би требало условљавати оснивањем одређене врсте правног лица, а требало би и повећати транспарентност домаће регулативе.¹⁵⁸

¹⁵⁵ WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Consulting Services, Council for Trade in Services, November 6th 2001, S/CSS/W/116*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵⁶ WTO, (2000), *Communication from the United States, Distribution Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/22*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵⁷ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Distribution, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/37*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁵⁸ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Distribution Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/57*, WTO Secretariat, Geneva.

Земље МЕРКОСУР¹⁵⁹ и Јужна Кореја¹⁶⁰ су почетком маја 2001. године такође предложиле потпуну либерализацију свих начина пружања услуга за приступ тржишту и национални третман у овом сектору.

Швајцарска је почетком маја 2001. године, у документу који је дистрибуиран свим чланицама СТО, подржала предлог ЕУ.¹⁶¹

Колумбија је крајем новембра 2001. године предложила укидање ограничења у погледу учешћа страног капитала у власничкој структури; теста економске неопходности у велепродаји и малопродаји; укупног броја пружалаца услуга; захтева за поседовањем држављанства или боравишта као предуслова за пружање услуга кроз кретања физичких лица; искључивања појединих подсектора из обухвата обавеза; услуга електронске трговине.¹⁶²

Аустралија је почетком марта 2002. године изнела предлог који је у највећој мери сличан предлогу ЕУ.¹⁶³

Услуге образовања

До сада је само пет чланица СТО изнело став да постоји простор за даљу либерализацију услуга образовања. САД су средином децембра 2000. године изнеле свој предлог који се односио само на високо образовање, образовање одраслих и усавршавање¹⁶⁴. Пошто је разумљива жеља свих влада да контролишу услуге образовања, САД су предложиле да се потпуно либерализују само ова три подсектора.

Нови Зеланд је крајем јуна 2001. године поднео свој предлог¹⁶⁵. Такође је делио мишљење о осетљивости овог сектора. Због тога је предложио да се класификација допуни новим подсектором који би обухватао све остале услуге образовања укључујући и кратке курсеве усавршавања, језика, компјутерских вештина, управљања ресурсима и производњом и вожње. У овом новом подсектору чланице СТО би могле да преузму висок ниво обавеза.

¹⁵⁹ WTO, (2001), *Communication from MERCOSUR, Distribution Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/80*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶⁰ WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal on Distribution Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/85*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶¹ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Distribution Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/77*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶² WTO, (2001), *Communication from Colombia, Distribution Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/120*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶³ WTO, (2002), *Communication from Australia, Negotiating Proposal: Distribution Services, Council for Trade in Services, March 7th 2002, S/CSS/W/136*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶⁴ WTO, (2000), *Communication from the United States, Higher (Tertiary) Education, Adult Education and Training, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/23*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶⁵ WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Education Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/93*, WTO Secretariat, Geneva.

Аустралија је почетком октобра 2001. године такође изнела предлог.¹⁶⁶ Тражила је да чланице СТО преузму обавезе у подсекторима средњешколског образовања, високог образовања и осталих услуга образовања. Поред тога заложила се да преговори у оквиру Доха рунде ни на који начин не смеју да утичу на стратегије и планове развоја образовних система појединих чланица СТО.

Јапан је средином марта 2002. године предложио потпуну либерализацију свих начина пружања услуга за приступ тржишту и национални третман у овом сектору.¹⁶⁷ Изнео је став да се сва осетљива питања везана за образовни систем могу решити мерама које не утичу на трговину овим услугама.

Швајцарска је почетком априла 2005. године предложила да чланице СТО преузму обавезе у подсекторима средњешколског образовања, високог образовања и образовања одраслих.¹⁶⁸

Енергетске услуге

САД, Канада, ЕУ, Венецуела, Јапан и Куба су изнеле своје предлоге за преговоре у сектору енергетских услуга. САД су то учиниле средином децембра 2000. године¹⁶⁹. Истакле су да преговори не би требало да се баве питањем власништва над ресурсима пошто су све земље, укључујући и САД, задржале власништво над одређеним природним ресурсима. Позвале су чланице СТО да имајући у виду своје националне интересе, преузму највиши могући ниво обавезивања за све начине пружања услуга. Требало би дозволити и несметани проток информација, улазак технологије, опреме и алата, пословних људи и специјалиста. Поред тога могао би се усвојити и референтни документ који би се бавио питањима као што су транспарентност прописа и техничких стандарда, недискриминација у интерконекцији са енергетским мрежама и постројењима, успостављање регулаторног система који је независан од било ког пружаоца енергетских услуга, недискриминација у поступку добијања дозвола за транспорт и пренос енергије и заштита конкуренције. Потребно је такође и да се усагласи нова односно допуњена класификација подсектора услуга у овом сектору.

Канада је средином марта 2001. године предложила уклањање ограничења за све начине пружања услуга. Истакла је да не види потребу за мењање или допуну постојеће класификације.¹⁷⁰

¹⁶⁶ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Education Services, Council for Trade in Services, October 1st 2001, S/CSS/W/110*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶⁷ WTO, (2002), *Communication from Japan, Negotiating Proposal on Education Services, Council for Trade in Services, March 15th 2002, S/CSS/W/137*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶⁸ WTO, (2005), *Communication from Switzerland, Education services and the GATS: the Experience of Switzerland, Council for Trade in Services, April 4th 2005, TN/S/W/39*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁶⁹ WTO, (2000), *Communication from the United States, Energy Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/24*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷⁰ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Oil and Gas Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/58*, WTO Secretariat, Geneva.

ЕУ је крајем марта 2001. године такође позвала све чланице СТО да имајући у виду своје националне интересе, преузму највиши могући ниво обавезивања за све начине пружања услуга¹⁷¹. Потребно је олакшати и пружање услуга кроз присуство физичких лица, а нарочито додатно либерализовати трансвере унутар компанија и пружање услуга по основу уговора. ЕУ је пружила подршку и предлогу о допуни класификације.

Венецуела је крајем марта 2001. године подржала предлоге САД.¹⁷²

Јапан је почетком октобра 2001. године подржао предлоге САД, ЕУ и Венецуеле у погледу класификације и преузимања обавеза за приступ тржишту и национални третман.¹⁷³

Куба је крајем марта 2002. године доставила свој предлог који је био врло сличан предлогу Јапана¹⁷⁴. Изузетак представља мишљење да би захтеви за уклањање ограничења за приступ тржишту и национални третман требало да буду нешто блажи за земље у развоју.

Венецуела је почетком јуна 2003. године доставила свој предлог класификације који је обухватао услуге за откривање и развој извора енергије (геолошка истраживања, бушење и формирање извора нафте и гаса, услуге у вези са производњом нафте и гаса), услуге дизајнирања, изградње, пуштања у рад и одржавања енергетских постројења и мрежа (дизајнирање и изградња постројења за производњу и доставу енергије, пуштања у рад и управљање енергетским постројењима и мрежама, одржавања енергетских постројења, опреме и мрежа, заштита животне средине), услуге продаје енергије (велепродаја и малопродаја) и консултантске услуге.¹⁷⁵

Услуге заштите животне средине

Значајан број чланица СТО је изнело своје предлоге у овој области. САД су средином децембра 2000. године предложиле преузимање обавеза за пружање услуга кроз трговинско присуство и кретање физичких лица¹⁷⁶.

¹⁷¹ WTO, (2001), *Communication from the European Communities and their Member States, Energy Services, Council for Trade in Services, March 23rd 2001, S/CSS/W/60*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷² WTO, (2001), *Communication from Venezuela, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, March 29th 2001, S/CSS/W/69*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷³ WTO, (2001), *Communication from Japan, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, October 4th 2001, S/CSS/W/42/Suppl. 3*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷⁴ WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002, S/CSS/W/144*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷⁵ WTO, (2003), *Communication from Venezuela, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, June 4th 2003, S/CSS/W/69/Add. 2*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷⁶ WTO, (2000), *Communication from the United States, Environmental Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/25*, WTO Secretariat, Geneva.

ЕУ је крајем 2000. године доставила свој предлог за отпочињање преговора¹⁷⁷. Позвала је све чланице СТО да преузму обавезе за све начине пружања услуга. Код пружање услуга кроз присуство физичких лица требало би додатно либерализовати трансвере унутар компанија и пружање услуга по основу уговора. Предложила је и допуна класификације услугама заштите ваздуха и климе, контроле звука и вибрација и заштите биодиверзитета и пејзажа.

Канада је средином марта 2001. године предложила уклањање ограничења за све начине пружања услуга.¹⁷⁸

Швајцарска је почетком маја 2001. године подржала предлог Канаде.¹⁷⁹

Аустралија је почетком октобра 2001. године подржала предлог ЕУ о допуни класификације.¹⁸⁰ Позвала је на преузимање обавеза за пружање услуга кроз трговинско присуство и појачану транспарентност прописа и процедура за издавање дозвола на централном, регионалном и локалном нивоу власти.

Колумбија је крајем новембра 2001. године изнела свој предлог.¹⁸¹ Предлог ЕУ о допуни класификације би требало проширити услугама примене и надзора над системима управљања заштитом животне средине, процене и смањења утицаја на животну средину и саветовања у дизајнирању и примени чистих технологија. Све чланице би требало да преузму виши ниво обавезивања за пружање услуга кроз трговинско присуство, а развијене земље и за пружање услуга кроз присуство физичких лица.

Почетком фебруара 2005. године Аустралија, ЕУ, Јапан, Нови Зеланд, Тајван и САД су изнеле заједнички предлог осталим чланицама СТО¹⁸². Затражиле су преузимање обавеза за прекогранично пружање услуга и изразиле подршку предлогу ЕУ о допуни класификације. Позвале су на отварање преговора о преузимању обавеза у инфраструктурним услугама заштите животне средине као што су управљање отпадом и управљање отпадним водама.

¹⁷⁷ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Environmental Services, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/38*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷⁸ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Environmental Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/51*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁷⁹ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Environmental Services Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/76*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸⁰ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Environmental Services, Council for Trade in Services, October 1st 2001, S/CSS/W/112*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸¹ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Environmental Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/121*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸² WTO, (2005), *Communication from Australia, the European Communities, Japan, New Zealand, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and the United States, Joint report on informal discussion on environmental services in the context of the DDA, Council for Trade in Services, February 11th 2005, TN/S/W/28*, WTO Secretariat, Geneva.

Финансијске услуге

За даљу либерализацију финансијских услуга интересовање је показао велики број чланица СТО. САД су средином децембра 2000. године предложиле преузимање обавеза које би за резултат имало значајну либерализацију и скренуле пажњу на питање транспарентности¹⁸³. Значајна либерализација би била постигнута омогућавањем отварања свих форми трговинског присуства (филијала, огранака или заједничког улагања) уз слободу избора учешћа у власничкој структури; уклањањем ограничења за прекогранично пружање услуга посебно за саветодавне услуге, реосигурање и ретроцесију, осигурање у поморском транспорту, авио транспорту и осигурање терета (тзв. МАТ - marine, aviation, and transport), посредовање у осигурању и помоћне услуге у осигурању; уклањањем ограничења у укупном броју пружалаца услуга; олакшавањем кретања физичких лица; уклањањем дискриминације између домаћих и страних пружалаца услуга; заштитом стечених права. Транспарентност је важно питање у сектору финансијских услуга посебно у области развоја, усвајања и примене прописа и процедура за издавање дозвола.

ЕУ је крајем 2000. године затражила од свих чланица СТО да преузму обавезе у складу са Договором о обавезама у сектору финансијских услуга.¹⁸⁴

Канада је средином марта 2001. године предложила уклањање ограничења за све начине пружања услуга.¹⁸⁵ Земље у развоју би имале могућност постепеног преузимања обавеза кроз транзиционе периоде. Требало би посветити пажњу и питању транспарентности.

Аустралија је крајем марта 2001. године такође предложила уклањање ограничења за све начине пружања услуга.¹⁸⁶ Требало би омогућити веће учешће страних пружаоца услуга у власничкој структури и укупном броју пружаоца услуга; уклонити обавезу заједничког улагања са домаћим пружаоцима услуга; смањити државну контролу токова новца и капитала; олакшати кретање физичких лица и признавање квалификација.

Швајцарска је почетком маја 2001. године предложила да се због убрзаног развоја финансијских услуга и инструмената, као и због велике повезаности услуга осигурања и банкарства размотри могућност допуне постојеће класификације.¹⁸⁷ Као минимални ниво либерализације

¹⁸³ WTO, (2000), *Communication from the United States, Financial Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/27*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸⁴ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Financial Services, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/39*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸⁵ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Financial Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/50*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸⁶ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Financial Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/66*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸⁷ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Financial Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/71*, WTO Secretariat, Geneva.

предложила је преузимање обавеза у складу са Договором о обавезама у сектору финансијских услуга.

Јужна Кореја је у мају 2001. године предложила уклањање ограничења за прекогранично пружање услуга и пружање услуга кроз трговинско присуство, елиминисање додатних захтева за пружање услуга који постоје на регионалном и локалном нивоу унутар чланица, уклањање већине изузетака од третмана најповлашћеније нације и повећање транспарентности¹⁸⁸.

Колумбија је почетком јула 2001. године затражила уклањање изузетака од третмана најповлашћеније нације, посебно услова реципроцитета; прецизно дефинисање разлике између прекограничног пружања услуга и коришћења услуга у иностранству; либерализацију пружања услуга кроз трговинско присуство; коначан договор о коришћењу само једне класификације у овом сектору пошто поједине чланице користе класификацију из Анекса о финансијским услугама, док друге користе Класификацију у складу са ГАТС.¹⁸⁹

Куба је крајем марта 2002. године доставила свој предлог у којем тражи да се посебна пажња посвети подсекторима у којима земље у развоју имају извозне интересе. Резултат либерализације међународне трговине финансијским услугама треба да буде пораст учешћа земаља у развоју у укупној трговини¹⁹⁰.

Почетком јуна 2005. године група од 12 чланица је изнела заједнички предлог осталим чланицама СТО¹⁹¹. Затражиле су да у наставку преговора чланице СТО користе класификацију из Анекса о финансијским услугама; уклоне дискриминацију између домаћих и страних пружаоца услуга; потпуно либерализују пружање услуга кроз трговинско присуство; преузму значајне обавезе за прекогранично пружање услуга и коришћење услуга у иностранству; побољшају транспарентност нарочито у развоју и усвајању закона и прописа и издавању дозвола.

¹⁸⁸ WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Financial Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/86*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁸⁹ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Financial Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/96*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹⁰ WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal for Financial Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002, S/CSS/W/143*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹¹ WTO, (2005), *Communication from Australia, Bahrain, Canada, the European Communities, Japan, Norway, Oman, Panama, Singapore, Switzerland, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Liberalization of Financial Services, Council for Trade in Services, June 8th 2005, TN/S/W/43*, WTO Secretariat, Geneva.

Адвокатске услуге

САД су средином децембра 2000. године предложиле преузимање обавеза за пружање услуга путем трговинског присуства и присуства физичких лица¹⁹².

Аустралија је крајем марта 2001. године изнела свој предлог.¹⁹³ Затражила је омогућавање пружања адвокатских услуга за домаће, међународно и право трећих земаља; либерализацију пружања услуга кроз трговинско присуство; транспарентност и недискриминацију у поступку издавања дозвола за пружање адвокатских услуга у земљи домаћина; омогућавање страним компанијама да без ограничења запошљавају домаће адвокате. У допуни овог предлога затражено је да се успостави систем делимичних дозвола који не би посматрао ове услуге као једну целину већ би се за сваку врсту услуга издавала посебна дозвола.¹⁹⁴

Крајем фебруара 2005. године група од 11 чланица је изнела заједнички предлог осталим чланицама СТО¹⁹⁵. Подржан је предлог Аустралије о увођењу система делимичних дозвола и предложено је да се за те потребе адвокатске услуге поделе на саветодавне услуге; услуге заступања; арбитража и медијација; домаће право (право чланице у којој је адвокат стекао квалификације); право земље домаћина (у којој страни адвокат пружа услуге); међународно право и право трећих земаља.

Услуге логистике

Услуге логистике су такође нашле место у преговарачким темама о даљој либерализацији међународне трговине услугама. Хонг Конг је крајем марта 2001. године предложио да се одређени број услуга из различитих сектора посматра заједнички и да се таква целина назове услуге логистике¹⁹⁶. У услуге логистике спадају све активности које омогућавају да се роба транспортује са једног на друго место између осталог то су: транспорт, манипулација теретом, складиштење, царинење, шпедиција, евидентирање, процесуирање наруџбина,

¹⁹² WTO, (2000), *Communication from the United States, Legal Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/28*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹³ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Legal Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/67*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹⁴ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Legal Services-Supplement, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/67/Suppl.1*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹⁵ WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, Chile, the European Communities, Japan, Korea, New Zealand, Singapore, Switzerland, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Liberalization of Financial Services, Council for Trade in Services, February 24th 2005, TN/S/W/37*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹⁶ WTO, (2000), *Communication from Hong Kong, China, Logistics and Related Services, Council for Trade in Services, March 28th 2000, S/CSS/W/68*, WTO Secretariat, Geneva.

планирање и контрола производње. Затражио је значајну либерализацију ових услуга.

Крајем јуна 2004. године група од 8 чланица је подржала захтев за либерализацију и допунила предложени обухват услуга логистике изнајмљивањем возила са и без оператера, техничким тестирањем, велепродајом и малопродајом¹⁹⁷.

Овај предлог је 18. фебруара 2005. године подржала 21 чланица и предложила га осталим чланицама СТО за усвајање.¹⁹⁸

Пружање услуга кроз кретање физичких лица

Шест чланица СТО је поднело иницијативе за преговоре у вези пружања услуга кроз кретање физичких лица. Индија је крајем новембра 2000. године изнела свој предлог. У њему је предложена потпуну или максимално могућа либерализација пружања услуга кроз кретање физичких лица. Ова либерализација би се односила на све секторе.¹⁹⁹

САД су средином децембра 2000. године предложиле да се побољша транспарентност у приступу информацијама и процедурама за добијање дозвола неопходних за привремени боравак физичких лица на територији неке чланице²⁰⁰.

Канада је средином марта 2001. године затражила уклањање ограничења за категорију пословних посетилаца и за пружање услуга по основу уговора. Подржала је и предлог САД о побољшању транспарентности.²⁰¹

ЕУ је средином марта 2001. године изнела свој предлог у коме је затражила либерализацију режима за категорију трансверери унутар компанија. Поред тога истакла је и потребу за уклањањем ограничења за пружање услуга по основу уговора.²⁰²

Јапан је почетком јула 2001. године својим предлогом обухватио три питања. Предложио је либерализацију трансвера унутар компанија,

¹⁹⁷ WTO, (2004), *Communication from Australia, Hong Kong, China; Liechtenstein; Mauritius; New Zealand; Nicaragua; Switzerland and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Logistics Services, Council for Trade in Services, June 25th 2004, TN/S/W/20*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹⁸ WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, Chile, Djibouti, the European Communities, Hong Kong China, Iceland, Japan, Korea, Liechtenstein, Mauritius, New Zealand, Nicaragua, Norway, Panama, Peru, Singapore, Switzerland, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Joint Statement on Liberalization of Logistics Services, Council for Trade in Services, February 18th 2005, TN/S/W/34*, WTO Secretariat, Geneva.

¹⁹⁹ WTO, (2000), *Communication from India, Proposed Liberalisation of Movement of Professionals under General Agreement on Trade in Services (GATS), Council for Trade in Services, November 24th 2000, S/CSS/W/12*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰⁰ WTO, (2000), *Communication from the United States, Movement of Natural Persons, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/29*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰¹ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Temporary Movement of Natural Persons Supplying Services under the GATS (Mode 4), March 14th 2001, S/CSS/W/48*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰² WTO, (2001), *Communication from the European Communities and their Member States, Temporary Movement of Service Suppliers, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/45*, WTO Secretariat, Geneva.

побољшање транспарентности процедура за добијање привременог боравка за пружаоце услуга и уклањање захтева за тестом економске неопходности.²⁰³

Колумбија је почетком јула 2001. године затражила либерализацију пружања услуга кроз присуство физичких лица у секторима професионалних услуга, грађевинских и инжењерских услуга, компјутерских услуга, социјалних услуга, помоћних услуга у пољопривреди и шумарству, здравствених услуга, туристичких услуга, рекреационих, културних и спортских услуга, услуга чишћења и распоређивања радне снаге.²⁰⁴ Позвала је све чланице да посвете више пажње закључивању споразума о међусобном признавању квалификација.

Поштанске и курирске услуге

Поједине чланице СТО су се изјасниле у корист отварања преговора у сектору поштанских и курирских услуга. САД су средином децембра 2000. године предложиле да се овај сектор допуни активностима експресних курирских услуга чију би дефиницију и обухват утврдиле чланице СТО²⁰⁵.

ЕУ је крајем марта 2001. године изнела свој предлог.²⁰⁶ Затражила је либерализацију свих начина пружања услуга. Поред тога, предложила је и измене постојеће класификације активностима обраде адресираних писаних преписки на било којој врсти физичког материјала, укључујући мешане поштанске услуге и директну пошту; обраде адресираних комада и пакета; обраде адресираних медијских производа; експресне курирске услуге за поменуте артикле; обраде неадресираних артикала и размене докумената.

Швајцарска је почетком маја 2001. године такође подржала потпуну либерализацију овог сектора.²⁰⁷ По питању класификације у највећој мери је била сагласна са предлогом ЕУ.

Земље МЕРКОСУР и Боливија су изнеле заједнички предлог крајем септембра 2001. године.²⁰⁸ Оне су предложиле да курирске услуге више не буду самостални подсектор већ да постану део поштанских услуга.

²⁰³ WTO, (2001), *Communication from Japan, Movement of Natural Persons-Supplement, Council for Trade in Services, July 6th 2001, S/CSS/W/42/Suppl.2*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰⁴ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Proposal for the Negotiations on the Provision of Services Through Movement of Natural Persons, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/97*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰⁵ WTO, (2000), *Communication from the United States, Express Delivery Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/26*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰⁶ WTO, (2001), *Communication from the European Communities and their Member States, Postal/courier services, Council for Trade in Services, March 23rd 2001, S/CSS/W/61*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰⁷ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Postal and Courier Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/73*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁰⁸ WTO, (2001), *Communication from MERCOSUR and Bolivia, Postal Services, Council for Trade in Services, September 26th 2001, S/CSS/W/108*, WTO Secretariat, Geneva.

Нови Зеланд је почетком новембра 2001. године подржао предлог ЕУ за измену класификације²⁰⁹.

ЕУ је средином јануара 2005. предложила да се усвоји и референтни папир за поштанске и курирске услуге који би послужио као основа за преузимање додатних обавеза у погледу заштите конкуренције, обавезе универзалног пружања услуга, транспарентности критеријума и поступака за издавање дозвола, оснивања независног регулаторног тела.²¹⁰

Средином фебруара 2005. године група од 6 чланица је изнела заједнички став по питању класификације²¹¹. Подржани су сви дотадашњи предлози и истакнуто је да чланице СТО имају слободу да се одлуче који од њих ће прихватити приликом састављања Листи специфичних обавеза.

Професионалне услуге

У области професионалних услуга предлоге су поднеле ЕУ, Канада, Швајцарска и Колумбија. ЕУ је крајем 2000. године затражила од чланица СТО да либерализују све начине пружања услуга.²¹²

Канада је средином марта 2001. године подржала овај амбициозни предлог.²¹³

Швајцарска је почетком маја 2001. године такође подржала потпуну либерализацију овог сектора.²¹⁴

Колумбија је почетком јула 2001. године изразила спремност да подржи предлог ЕУ уколико се посебна пажња посвети потребама земаља у развоју.²¹⁵

²⁰⁹ WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Postal/Courier Services, Council for Trade in Services, November 6th 2001, S/CSS/W/115*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹⁰ WTO, (2005), *Communication from the European Communities and their Member States, Postal/Courier: Proposal for a Reference Paper, Council for Trade in Services, January 17th 2005, TN/S/W/26*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹¹ WTO, (2005), *Communication from the European Communities, Hong Kong China, Japan, New Zealand, Switzerland and the United States, Guidelines for scheduling commitments concerning postal and courier services, including express delivery, Council for Trade in Services, February 17th 2005, TN/S/W/30*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹² WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Professional Services, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/33*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹³ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Professional Services, March 14th 2001, S/CSS/W/52*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹⁴ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Professional Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/75*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹⁵ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Professional Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/98*, WTO Secretariat, Geneva.

Спортске услуге

Једино се Нови Зеланд крајем јуна 2001. године заложио за либерализацију свих начина пружања услуга и за допуну класификације активностима одржавања спортских објеката, индивидуалних и групних тренера, спортских судија, управљања спортским објектима и клубовима, спортских агената и антидопинг тестирања²¹⁶.

Телекомуникационе услуге

Велики број предлога поднет је у корист даљих преговора у сектору телекомуникационих услуга. Аустралија је почетком децембра 2000. године изнела свој предлог.²¹⁷ Затражила је да чланице преузму обавезе у складу са Референтним документом о основним телекомуникационим услугама, да се посвете заштити конкуренције и уклоне ограничења приступа тржишту.

САД су средином децембра 2000. године такође предложиле да се обавезе преузимају у складу са Референтним документом о основним телекомуникационим услугама²¹⁸. Затражиле су потпуну либерализацију за све начине пружања услуга и приватизацију оператора и телекомуникационих мрежа.

ЕУ је крајем 2000. године затражила од чланица СТО да либерализују све начине пружања услуга и елиминишу сва изузећа од третмана најповлашћеније нације.²¹⁹

Канада је средином марта 2001. године подржала овај амбициозан предлог.²²⁰

Швајцарска је почетком маја 2001. године такође подржала либерализацију овог сектора.²²¹ То се нарочито односило на преузимање обавеза у складу са Референтним документом о основним телекомуникационим услугама и на услуге које се пружају путем интернета.

²¹⁶ WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal on Sporting Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/94*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹⁷ WTO, (2000), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Telecommunication Services, Council for Trade in Services, December 5th 2000, S/CSS/W/17*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹⁸ WTO, (2000), *Communication from the United States, Market Access in Telecommunications and Complementary Services: the WTO's Role in Accelerating the Development of a Globally Networked Economy, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/30*, WTO Secretariat, Geneva.

²¹⁹ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Telecommunications, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/35*, WTO Secretariat, Geneva.

²²⁰ WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Telecommunication Services, March 14th 2001, S/CSS/W/53*, WTO Secretariat, Geneva.

²²¹ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Telecommunications, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/72*, WTO Secretariat, Geneva.

Јужна Кореја је у мају 2001. године предложила да све чланице СТО преузму виши ниво обавезивања у складу са сопственим националним циљевима и нивоом економског развоја²²².

Мексико је у јулу 2001. године изнео свој предлог. Основу за преговоре треба да чине Анекс о телекомуникацијама и Референтни документ о основним телекомуникационим услугама. Развијене земље би требало да омогуће олакшани приступ тржишту за земље у развоју. Требало би посветити пажњу и услугама које се пружају путем интернета и заштити конкуренције.²²³

Колумбија је крајем новембра 2001. године затражила да се посебна пажња посвети потребама земаља у развоју за трансфером технологије и јефтинијем приступу глобалној интернет мрежи. Позвала је све чланице СТО да преузму обавезе у складу са Референтним документом о основним телекомуникационим услугама.²²⁴

Куба је крајем маја 2002. године доставила свој предлог у којем тражи да се посебна пажња посвети подсекторима у којима земље у развоју имају извозне интересе²²⁵.

САД су крајем фебруара 2005. године предложили да се класификација телекомуникационих услуга допуни услугама трансмисије и примања сигнала свим електромагнетним средствима укључујући и побољшање, чување, прослеђивање, повраћај или процесуирање²²⁶.

Почетком јула 2005. године група од 10 чланица је изнела заједнички став у прилог либерализације телекомуникационих услуга, преузимања обавеза у складу са Референтним документом о основним телекомуникационим услугама и елиминисања изузећа од третмана најповлашћеније нације²²⁷.

Туристичке услуге

За преговоре у сектору туристичких услуга интересовање је показао велики број чланица СТО. Доминиканска Република, Салвадор и Хондурас су средином октобра 1999. године предложили усвајање Анекса о туризму који би се бавио заштитом конкуренције, заштитом

²²² WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Telecommunication Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/83*, WTO Secretariat, Geneva.

²²³ WTO, (2001), *Communication from Mexico, Telecommunication Services, July 10th 2001, S/CSS/W/101*, WTO Secretariat, Geneva.

²²⁴ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Telecommunications Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/119*, WTO Secretariat, Geneva.

²²⁵ WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal on Telecommunications Services, Council for Trade in Services, May 30th 2002, TN/S/W/2*, WTO Secretariat, Geneva.

²²⁶ WTO, (2005), *Communication from the United States, Classification in the Telecommunications Sector under the WTO-GATS Framework, Council for Trade in Services, February 22nd 2005, S/CSS/W/45*, WTO Secretariat, Geneva.

²²⁷ WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, the European Communities, Japan, Hong Kong China, Korea, Norway, Singapore, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Liberalization of Telecommunication Services, Council for Trade in Services, July 1st 2005, TN/S/W/50*, WTO Secretariat, Geneva.

корисника услуга, приступом информацијама, помоћним услугама у авио транспорту, одрживим развојем сектора и проширењем класификације кроз формирање кластера туристичких услуга који би обухватао и све услуге које су повезане са туризмом²²⁸.

ЕУ је крајем септембра 2000. године, коментаришући предлог о усвајању Анекса о туризму, затражила од чланица СТО да се посвете одрживом развоју, заштити конкуренције у сектору туризма и олакшавању приступа информацијама.²²⁹

САД су средином децембра 2000. године предложиле потпуну либерализацију хотелских услуга²³⁰.

ЕУ је крајем 2000. године позвала на преузимање обавеза за све начине пружања услуга, либерализацију трансвера унутар компанија и пружања услуга по основу уговора.²³¹

Канада је средином марта 2001. године истакла да је, поред чињенице да је највише обавеза за време Уругвајске рунде преузето у сектору туризма, потребно уклонити сва преостала ограничења.²³²

Швајцарска је почетком маја 2001. године такође подржала потпуну либерализацију овог сектора.²³³

Боливија, Еквадор, Никарагва, Панама, Перу и Венецуала су крајем септембра 2001. године подржале усвајање Анекса о туризму²³⁴.

Колумбија²³⁵, земље МЕРКОСУР²³⁶ и Костарика²³⁷ су крајем новембра 2001. године позвале на преузимање обавеза за све начине пружања услуга.

Куба је средином маја 2002. године доставила свој предлог у којем тражи да се посебна пажња посвети подсекторима од интереса за земље у развоју²³⁸.

²²⁸ WTO, (1999), *Communication from the Dominican Republic, El Salvador and Honduras, Proposal Regarding the GATS, Council for Trade in Services, October 14th 1999, S/C/W/127*, WTO Secretariat, Geneva.

²²⁹ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Reaction to the Communication from the Dominican Republic, El Salvador and Honduras on the Need for an Annex on Tourism, Council for Trade in Services, September 28th 2000, S/CSS/W/5*, WTO Secretariat, Geneva.

²³⁰ WTO, (2000), *Communication from the United States, Tourism and Hotels, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/31*, WTO Secretariat, Geneva.

²³¹ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Tourism Services, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/40*, WTO Secretariat, Geneva.

²³² WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Tourism and Travel-Related Services, March 14th 2001, S/CSS/W/54*, WTO Secretariat, Geneva.

²³³ WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Tourism Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/79*, WTO Secretariat, Geneva.

²³⁴ WTO, (2001), *Communication from the Bolivia, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru and Venezuela, Draft Annex on Tourism, Council for Trade in Services, September 26th 2001, S/CSS/W/107*, WTO Secretariat, Geneva.

²³⁵ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Tourism and Travel-Related Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/122*, WTO Secretariat, Geneva.

²³⁶ WTO, (2001), *Communication from MERCOSUR, Tourism Services, Council for Trade in Services, November 29th 2001, S/CSS/W/125*, WTO Secretariat, Geneva.

²³⁷ WTO, (2001), *Communication from Costa Rica, Tourism Services, Council for Trade in Services, November 30th 2001, S/CSS/W/128*, WTO Secretariat, Geneva.

²³⁸ WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal on Tourism and Travel-Related Services, Council for Trade in Services, May 14th 2002, TN/S/W/1*, WTO Secretariat, Geneva.

Мишљење Кубе је крајем септембра 2004. године подржала група од 9 земаља у развоју.²³⁹

Услуге транспорта

Изузетно велики број чланица СТО је показао спремност за даљу либерализацију услуга транспорта. Група од 6 чланица је почетком октобра 2000. године позвала све чланице СТО да либерализују услуге поморског транспорта.²⁴⁰

ЕУ је крајем 2000. године позвала на преузимање већег нивоа обавеза у свим подсекторима.²⁴¹ Модел обавезивања за услуге поморског транспорта би требало да буде основа за преговоре у овом подсектору.

Швајцарска је почетком маја 2001. године позвала на потпуну либерализацију подсектора помоћних услуга у транспорту.²⁴²

Јужна Кореја је у мају 2001. године предложила да све чланице СТО елиминишу постојећа ограничења за пружање услуга кроз трговинско присуство у подсектору поморског транспорта²⁴³.

Нови Зеланд је крајем јуна 2001. године предложио максимално могућу либерализацију у подсектору ваздушног транспорта.²⁴⁴

Аустралија је почетком октобра 2001. године такође предложила уклањање ограничења за пружање услуга кроз трговинско присуство и приступ међународним услугама транспорта, уклањање нецаринских баријера и бољу заштиту конкуренције у подсектору поморског транспорта.²⁴⁵

²³⁹ WTO, (2004), *Communication from Brazil, Colombia, Dominican Republic, El Salvador, India, Indonesia, Nicaragua, the Philippines and Thailand, Review of Progress in Negotiations, Including Pursuant to Paragraph 15 of the Guidelines for Negotiations Tourism Services, Council for Trade in Services, September 29th 2004, TN/S/W/23*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴⁰ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States; Hong Kong, China; Japan; Republic of Korea; Norway and Singapore, The Negotiations on Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, October 6th 2000, S/CSS/W/8*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴¹ WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Transport services, Council for Trade in Services, December 22nd 2000, S/CSS/W/41*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴² WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Services Auxiliary to All Modes of Transport, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/78*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴³ WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/87*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴⁴ WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Air Transport Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/92*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴⁵ WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, October 1st 2001, S/CSS/W/111*, WTO Secretariat, Geneva.

Колумбија је крајем новембра 2001. године позвала на либерализацију у подсектору ваздушног транспорта²⁴⁶ и преузимање обавеза у складу са Моделом обавезивања за услуге поморског транспорта у подсектору поморског транспорта.²⁴⁷

Костарика је средином марта 2002. године затражила либерализацију свих начина пружања услуга за услуге одржавања и поправљања ваздухоплова у подсектору ваздушног саобраћаја.²⁴⁸

Почетком марта 2003. године група од 37 чланица позвала је све чланице СТО да либерализују услуге поморског транспорта.²⁴⁹

Средином фебруара 2005. године Канада, Јапан и САД су позвали све чланице СТО да либерализују услуге ваздушног транспорта.²⁵⁰

4.2 Утицај регионалних интеграција на међународну трговину услугама

У последњих неколико година дошло је до значајног пораста броја билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама. Може се рећи да креатори економских политика и стратегија развоја схватају потенцијални допринос пораста међународне трговине услугама на домаћи привредни развој и запосленост. То је логична последица све већег учешћа сектора услуга у стварању БДП. Према подацима СТО тренутно су на снази 83 билатерална и регионална споразума о трговини услугама што чини 29,2% од укупног броја билатералних и регионалних трговинских споразума.²⁵¹

Иако ови споразуми морају да прате одређену логику ГАТС, односно да буду у његовим оквирима, они пружају могућност много веће флексибилности и прилагођавања индивидуалним потребама. Као такви они представљају и драгоцено искуство и припрему за преговоре у мултилатералним оквирима. Поред тога, они пружају и могућност експериментисања са различитим инструментима економске политике, утврђивање њихових ефеката и брже реаговање на негативне токове.

²⁴⁶ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Air Transport Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/124*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴⁷ WTO, (2001), *Communication from Colombia, Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/123*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴⁸ WTO, (2002), *Communication from Costa Rica, Aircraft Repair and Maintenance Services, Council for Trade in Services, March 19th 2002, S/CSS/W/138*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁴⁹ WTO, (2000), *Communication from Australia, Canada, Chile, the People's Republic of China, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Dominican Republic, Estonia, the European Communities and their member states, Gambia, Georgia, Guatemala, Hong Kong, China, Iceland, India, Japan, the Republic of Korea, Kyrgyz Republic, Latvia, Lithuania, Malaysia, Malta, Mexico, New Zealand, Nigeria, Norway, Pakistan, Panama, Papua New Guinea, Peru, Poland, Romania, Singapore, Slovenia, Switzerland, and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Joint Statement on the Negotiations on Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, March 3rd 2000, TN/S/W/11*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁵⁰ WTO, (2005), *Communication from Canada, Japan and the United States, Trade In Air Transport Services, Council for Trade in Services, February 18th 2005, TN/S/W/33*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁵¹ WTO, (28/7/10), *WTO Database*, Интернет, www.wto.org

Као што је већ поменуто, одредбе ГАТС не забрањују закључивање билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама под одређеним условима. Ово представља изузетак од принципа најповлашћеније нације, зато што се одређеном трговинском партнеру дају веће спољнотрговинске концесије него осталим чланицама СТО.

Први услов је да такви споразуми имају значајан секторски обухват у смислу броја сектора, обима трговине и начина пружања услуга и да не може постојати искључење било ког начина пружања услуга. То значи да регионални споразуми морају да доведу до веће либерализације од оне коју су трговински партнери преузели у оквиру СТО на основу појединачних Листи специфичних обавеза. То не значи да се билатерални или регионални споразуми морају односити на све секторе услуга.

Други услов је да споразум подразумева уклањање свих ограничења националног третмана у секторима који су обухваћени билатералном или регионалном либерализацијом или забрану увођења нових ограничења националног третмана у тим секторима. Овај услов подразумева да минимум који мора да се достигне је да се одржи постојеће стање у погледу ограничења националног третмана.

Трећи услов је да се у секторима који су обухваћени билатералним или регионалним споразумом не уводе нова ограничења према трећим земљама. То значи да ниво заштите који постоји према осталим чланицама СТО не сме да се повећа ни у просеку ни у сваком појединачном сектору услуга. Уколико ипак дође до тога, чланице СТО које докажу да су оштећене имају право на компензацију. Такође, уколико неки од трговинских партнера који је потписао билатерални или регионални споразум мора због тога да измени своју Листу специфичних обавеза, то ће учинити у складу са процедуром коју дефинише ГАТС и уз компензације чланицама СТО које докажу да таква промена утиче на њихову трговину.

Четврти услов је да постоји пуна транспарентност и да трговински партнери морају да обавесте Савет за трговину услугама о закључењу и садржини споразума.

Регионални и билатерални споразуми о либерализацији трговине услугама се јављају у различитим формама и обухватима, али се обично баве сетом питања која регулишу трговину и инвестиције у сектору услуга што је такође одлика ГАТС. У ова питања убрајају се транспарентност, третман најповлашћеније нације, национални третман, приступ тржишту, домаћа регулатива, заштитне мере, субвенције, владине набавке, правила порекла.²⁵²

Транспарентност је важно питање у овим споразумима зато што сектор услуга представља област у којој постоји велики број прописа и правила која регулишу пословање. Као и код ГАТС ове одредбе обично истичу обавезу објављивања свих прописа и процедура као и успостављање националног информационог пункта где се могу добити све информације о мерама које утичу на трговину услугама. Велики број

²⁵² Mattoo, A. and Sauve, P., (2008), *A Handbook of International Trade in Services*, "Regionalism in Services Trade", Oxford University Press, Oxford, pp. 221-289.

регионалних и билатералних споразума позива потписнице да се међусобно укључе у процес доношења прописа, кроз достављање нацрта нових прописа и нацрта промена постојећих прописа ради коментара. Билатерални споразуми између САД и Чилеа и САД и Сингапура чак наводе ово као обавезу.

Третман најповлашћеније нације и национални третман представљају основу свих билатералних и регионалних трговинских споразума о либерализацији трговине услугама, било да су наведени у општој форми или да се односе само на секторе у којима се преузимају обавезе.

Олакшавање приступа тржишту је заступљено у готово свим билатералним и регионалним споразумима о либерализацији трговине услугама. За разлику од ГАТС који предвиђа уклањање ограничења, већина ових споразума садржи одредбе о неувођењу нових и навођењу постојећих ограничења приступа тржишту у анексима.

Питање домаћих прописа је у највећем броју билатералних и регионалних споразума решено као и у ГАТС чиме је показана његова изузетна осетљивост. Фокус је у суштини пребачен са поједностављења и олакшавања процедура на транспарентност. Обавеза претходног достављања нацрта прописа спољнотрговинским партнерима која постоји у билатералним споразумима између САД и Чилеа и САД и Сингапура, може постати преседан који би се са билатералног прецртао у мултилатералан оквир.²⁵³ Такође, билатерални и регионални споразуми нису довели до хармонизације регулативе или до међусобног признавања квалификација или лиценци.

Одређени број споразума, међу којима и споразум између Аустралије и Новог Зеланда, садржи одредбе о међусобном признавању лиценци за пружање услуга, али оне нису обавезујуће већ декларативне. Иако они позивају на утврђивању процедура за признавање, у пракси то је веома спор и дуготрајан процес посебно између земаља које ова питања решавају на различитим нивоима власти или имају независна регулаторна тела.

Што се тиче дефинисања прецизних услова и критеријума за увођење заштитних мера, што је још увек отворено питање у оквиру ГАТС, само регионални споразуми у оквиру КАРИКОМ и АСЕАН садрже ове одредбе. Мексико је у оквиру НАФТА имао право да у сектору финансијских услуга уводи заштитне мере у периоду од 2000. до 2004. године, али то право није ниједном искористио.²⁵⁴

Само ЕУ у оквиру свог јединственог тржишта регулише питање субвенција. Остали споразуми их практично и не спомињу, док споразум у оквиру НАФТА иде и корак даље и експлицитно искључује субвенције из свог обухвата.

²⁵³ Iida, K. and Nielson, J., (2003), *Domestic Regulation and Service Trade Liberalization*, "Strengthening Regulatory Transparency", Oxford University Press, Oxford.

²⁵⁴ Sauvé, P., (2002), *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, "Completing the GATS Framework: Safeguards, Subsidies and Government Procurement", World Bank, Washington DC, pp. 326-335.

Табела бр. 24: Питања којима се баве поједини регионални и билатерални споразуми о трговини услугама

Споразум	Транспарентност	Третман најповлашћеније нације	Национални третман	Приступ тржишту	Домаћа регулатива	Заштитне мере	Субвенције	Владине набавке	Правила порекла
ГАТС	x	x	x	x	x				x
НАФТА	x	x	x	x	x			x	x
Канада – Чиле	x	x	x	x	x				x
Чиле - Мексико	x	x	x	x	x				x
Боливија - Мексико	x	x	x	x	x				x
Костарика - Мексико	x	x	x	x	x			x	x
Мексико – Никарагва	x	x	x	x	x				x
Мексико – Хондурас, Гватемала, Салвадор	x	x	x	x	x				x
Централна Америка – Доминиканска Република	x	x	x	x	x			x	x
Централна Америка – Чиле	x	x	x	x	x			x	x
МЕРКОСУР	x	x	x	x	x				x
Боливија, Колумбија, Еквадор и Перу	x	x	x	x	x				x
КАРИКОМ	x		x		x	x			x
КАРИКОМ – Доминиканска Република	x	x	x	x	x			x	x
ЕУ	x	x	x	x	x		x	x	x
ЕУ – Мексико	x	x	x	x				x	x
ЕФТА – Мексико	x	x	x	x	x				
ЕФТА – Сингапур	x	x	x	x	x			x	x
Јапан – Сингапур	x		x	x	x			x	x
АСЕАН	x	x	x	x		x			x
Аустралија – Нови Зеланд	x		x	x	x				x
САД – Јордан	x	x	x	x	x			x	x
САД – Сингапур	x	x	x	x	x			x	x
САД - Чиле	x	x	x	x	x			x	x

Извор: Mattoo, A. and Sauve, P., (2008), A Handbook of International Trade in Services, "Regionalism in Services Trade", оп. цит., стр. 240

Иако се владиним набавкама бави већина споразума они не иду даље од правила и процедура СТО.

Са изузетком споразума између ЕФТА и Мексика сви остали споразуми имају веома либералан третман правила о пореклу. Они у пракси не одобравају преференцијални третман само компанијама које не обављају значајан део својих пословних активности на територији спољнотрговинских партнера који су потписали споразум. То значи да компаније у страном власништву уживају све бенефиције билатералног или регионалног споразума, уколико су регистроване на територији неког од потписника и већи део својих активности обављају на територији која је обухваћена споразумом. Разлог за овакав либералан приступ је више него очигледан – привлачење страних директних инвестиција.

Оно што је такође приметно то је да су многи регионални и билатерални трговински споразуми отишли корак даље од мултилатералног регулисања трговине робом и услугама. Као што је познато, правила и процедуре у СТО су подељене у три дела. Први део регулише трговину робом, други трговину услугама и трећи трговинске аспекте права интелектуалне својине. Почев од споразума НАФТА, регионални и билатерални споразуми све више обједињују и заједнички посматрају прекогранично пружање услуга, инвестиције, владине набавке, кретање радне снаге, монополе, права интелектуалне својине и техничке препреке трговини које се односе и на робу и на услуге. Овакав приступ омогућава бољу координацију приликом усвајања регулативе која уређује пословање компанија. На тај начин се умањује и могућност преклапања и контрадикторности пошто се међународна трговина посматра интегрално.²⁵⁵

Као што се из Табеле бр. 25 може видети сви регионални и билатерални споразуми о трговини услугама имају универзалан обухват, али треба рећи да се они ипак не односе на авиотранспорт и каботажу у поморском транспорту. У случају споразума између ЕУ и Мексика искључене су и аудиовизуелне услуге.

Што се тиче модалитета преговора, у складу са ГАТС, чланице СТО састављају негативну листу за хоризонталне, а позитивну за секторске обавезе. За разлику од тога већина билатералних и регионалних споразума о трговини услугама су састављени на основу негативне листе. Позитивна листа значи да се обавезе преузимају само за оне секторе који су наведени и на начин на који је то наведено, док се у осталим секторима задржава право увођења нових ограничења. Негативна листа значи да могу да се задрже само она ограничења која су наведена и да се сва остала морају уклонити. Са изузетком споразума у оквиру КАРИКОМ и ЕУ и споразума између КАРИКОМ и Доминиканске Републике и Аустралије и Новог Зеланда сви остали споразуми састављени на основу негативне листе имају одредбу по којој уколико неки потписник усвоји било какву меру аутономне либерализације то аутоматски мора да буде евидентирано у споразуму.

²⁵⁵ Stephenson, S., (2002), *World Trade Review 2*, "Regional Versus Multilateral Liberalisation of Services", Cambridge University Press, Cambridge, pp. 187-209.

Табела бр. 25: Главне карактеристике појединих регионалних и билатералних споразума о трговини услугама

Споразум	Обухват	Модалитети преговора	Третман инвестиција	Право пружања услуга без трговинског присуства
ГАТС	Универзалан	Позитивна и негативна (хибридна) листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство	
НАФТА	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Канада – Чиле	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Чиле - Мексико	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Боливија - Мексико	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Костарика - Мексико	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Мексико – Никарагва	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Мексико – Хондурас, Гватемала, Салвадор	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Централна Америка – Доминиканска Република	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
Централна Америка – Чиле	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
МЕРКОСУР	Универзалан	Позитивна листа	Посебно поглавље	
Боливија, Колумбија, Еквадор и Перу	Универзалан	Негативна листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство	х
КАРИКОМ	Универзалан	Негативна листа*	Пружање услуга кроз комерцијано присуство и посебно поглавље	
КАРИКОМ – Доминиканска Република	Универзалан	Негативна листа*	Посебно поглавље	х
ЕУ	Универзалан	Негативна листа*	Право оснивања	х
ЕУ – Мексико	Универзалан ²⁵⁶	Постојеће стање	Пружање услуга кроз комерцијано присуство и посебно поглавље	
ЕФТА – Мексико	Универзалан	Позитивна листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство и посебно поглавље	
ЕФТА – Сингапур	Универзалан	Позитивна листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство и посебно поглавље	
Јапан – Сингапур	Универзалан	Позитивна листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство и посебно поглавље	
АСЕАН	Универзалан	Позитивна листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство и посебно поглавље	
Аустралија – Нови Зеланд	Универзалан	Негативна листа*	Пружање услуга кроз комерцијано присуство	х
САД – Јордан	Универзалан	Позитивна листа	Пружање услуга кроз комерцијано присуство	
САД – Сингапур	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х
САД - Чиле	Универзалан	Негативна листа	Посебно поглавље	х

Извор: Mattoo, A. and Sauve, P., (2008), A Handbook of International Trade in Services, "Regionalism in Services Trade", оп. цит., стр. 248.

²⁵⁶ Изузев аудиовизуелних услуга које су експлицитно искључене.

Добар број регионалних и билатералних споразума задржавају СТО методологију и одвојено посматрају прекограничну трговину услугама (прекогранично пружање услуга и коришћење услуга у иностранству), инвестиције и кретање физичких лица. Типичан пример су споразуми у оквиру МЕРКОСУР и АСЕАН и споразуми између САД и Јордана, ЕУ и Чилеа и ЕУ и Мексика. Неки споразуми, као на пример споразум у оквиру КАРИКОМ и споразуми између Јапана и Сингапура, ЕФТА и Мексика и ЕФТА и Сингапура имају одредбе о овим питањима и у делу који је посвећен трговини услугама и у засебним поглављима.

ГАТС дефинише четири начина пружања услуга и оставља слободу чланицама СТО да преузимају обавезе за сваки начин појединачно у складу са својим интересима. За разлику од тога, већина регионалних и билатералних споразума садржи експлицитно наведено преузимање обавеза за прекограничну трговину услугама, односно давање права за пружање услуга без трговинског присуства.

Што се тиче ефеката билатералних и регионалних споразума о трговини услугама они су различити, али се ипак може рећи да су у просеку ови споразуми либералнији од обавеза преузетих у оквиру СТО. Поједине земље нису преузеле додатне обавезе што је случај са Камбоџом и Вијетнамом у оквиру споразума између АСЕАН и Кине. Скроман напредак у либерализацији забележен је у споразуму у оквиру АСЕАН и споразумима између Малезије и Јапана, Филипина и Јапана и Аустралије и Тајланда. Са друге стране, чланице СТО попут САД, Јапана, Јужне Кореје, Сингапура и Тајвана у највећем броју својих билатералних и регионалних споразума теже да иду много даље од обавеза преузетих под окриљем ГАТС.²⁵⁷

Аустралија је, у поређењу са специфичним обавезама у складу са ГАТС, у споразумима са САД и Сингапуром смањила ограничења за инвестирање, побољшала обавезе за адвокатске услуге, малопродају лекова, пословање туристичких агенција (либерализовала прекогранично пружање услуга), услуге осигурања (дозволила пружање услуга кроз трговинско присуство преко огранака), курирске услуге, аудиовизуелне услуге, железнички транспорт. Насупрот томе, задржала је постојећи ниво обавезивања у билатералном споразуму са Тајландом. Чиле је у споразумима са САД, ЕУ, ЕФТА, Костариком, Салвадором и Јужном Корејом побољшао своје обавезе у складу са ГАТС за професионалне услуге, курирске услуге, телекомуникације, грађевинарство, финансијске услуге, поморски транспорт и помоћне услуге за све врсте транспорта. Јапан је у билатералним споразумима са Мексиком, Малезијом и Филипинима додатно либерализовао транспорт, пословне услуге и услуге дистрибуције, док је билатерални споразум са Сингапуром заснован на понуђеним концесијама у оквиру Доха рунде. ЕУ у већини својих билатералних споразума либерализује услуге истраживања и развоја, адвокатске услуге, услуге дистрибуције, поморски транспорт и телекомуникације. За разлику од тога у билатералном споразуму са Чилеом преузет је мањи ниво обавеза од оног који је понуђен у оквиру Доха рунде. Индија је у споразуму са Сингапуром уклонила ограничења

²⁵⁷ Fink, C. and Molinuevo, M., (2008), *World Trade Review* 7, "East Asian preferential trade agreements in services: liberalization content and WTO rules", Cambridge University Press, Cambridge, pp. 641-673.

за инвестиције и преузела виши ниво обавеза за финансијске услуге, али је у телекомуникацијама понудила мање него у оквиру Доха рунде. САД у својим билатералним споразумима либерализује услуге посредовања у осигурању, управљање финансијским средствима, поправку и одржавање пловила, помоћне услуге у лукама, ваздушног, друмског и железничког транспорта, помоћне услуге у транспорту, услуге истраживања и развоја.²⁵⁸

Сингапур је у споразумима са САД, Индијом, ЕФТА, Новим Зеландом, Јапаном, Јорданом, АСЕАН, Јужном Корејом и Аустралијом у односу на обавезе у оквиру СТО либерализовао пословне услуге, курирске услуге, поморски транспорт терета, ваздушни транспорт, телекомуникације, малопродају и финансијске услуге.²⁵⁹

Са изузетком друмског транспорта, билатерални и регионални споразуми су направили мали напредак у секторима који су се показали као проблематични на мултилатералном нивоу. Само у оквиру ЕУ и АСЕАН постоје споразуми који се баве авиотранспортом (споразуми о отвореном небу) док сви остали споразуми садрже веома мали број помоћних услуга као и ГАТС.²⁶⁰

Мали напредак је направљен и у изузетно осетљивим секторима као што су поморски транспорт и аудиовизуелне услуге. То је такође случај и у секторима у којима су обавезе биле ограничене тренутним стањем технолошког развоја или постојањем монопола и ексклузивних пружаоца услуга као што су енергетске услуге и услуге заштите животне средине.

Напредак је направљен у сектору електронске трговине који није обухваћен ГАТС зато што тада практично није ни постојао, већ је добио на значају са убрзаним технолошким развојем. Ово је најочигледније у споразумима између САД и Чилеа и САД и Сингапура.²⁶¹ Слична ситуација је и са рекреационим, пословним и комуникационим услугама.

Значајан напредак је остварен у секторима у којима су билатерални и регионални споразуми морали да одговоре на повећану тражњу на светском тржишту. Ово се нарочито односи на курирске услуге које су постале уобичајене у свим споразумима које закључују САД. Такође, повећану заступљеност у споразумима бележе нове области у финансијским услугама као што су управљање средствима или услуге које се пружају путем интернета; високо образовање; здравствене услуге које се пружају путем интернета; грађевинарство и туризам. Може се десити да, због бројности и заступљености, ове билатералне и регионалне обавезе буду замењене мултилатералним у оквиру Доха рунде преговора.

²⁵⁸ Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", Cambridge University Press, Cambridge, pp.155-192.

²⁵⁹ Thangavelu, S. and Mun-Heng, T., (2005), *World Economy* 28, "Bilateral "WTO-Plus" Free Trade Agreements : The WTO Trade Policy Review of Singapore 2004", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco.

²⁶⁰ Stephenson, S., (2002), *World Trade Review* 2, "Regional Versus Multilateral Liberalisation of Services", оп. цит., стр. 187-209.

²⁶¹ Wunsch-Vincent, S., (2003), *Aussenwirtschaft* 58, "The Digital Trade Agenda of the U.S.: Parallel Tracks of Bilateral, Regional and Multilateral Liberalization", Swiss Institute for International Economics and Applied Economic Research, St.Gallen, pp. 7-46.

У погледу значаја додатне либерализације у појединим секторима, постоји разлика између појединих билатералних и регионалних споразума. У случају финансијских услуга неки споразуми сведоче о напретку, а неки само задржавају постојеће стања. Чиле је у билатералним споразумима са Салвадором, Костариком и Јужном Корејом потпуно искључио финансијске услуге, док је у споразуму у оквиру АСЕАН и споразуму између Тајланда и Аустралије наведено да ће се о овим услугама преговарати у будућности. Једино у споразумима између САД и њених трговинских партнера постоји додатни степен либерализације прекограничне трговине и то код услуга посредовања у осигурању и управљања портфолијом средствима. Већина споразума је ставила акценат на либерализацију пружања услуга кроз трговинско присуство. Од свих земаља, само Индија, Малезија, Мароко и Тајланд у својим споразумима задржавају ограничења у погледу страног учешћа у власништву, док су и даље у већини споразума присутна одређена ограничења у погледу правне форме (земље преферирају филијале у односу на директне огранке). Изузетак су билатерални споразуми које је САД закључила са Колумбијом и Гватемалом (услуге осигурања и банкарске услуге), Салвадором, Хондурасом, Костариком и Никарагвом (све услуге осигурања), Доминиканском Републиком (животно и неживотно осигурање и реосигурање), Чилеом и Мароком (животно и неживотно осигурање) и Аустралијом (неживотно осигурање). У суштини све ове додатне обавезе не иду даље од захтева у оквиру Доха рунде.²⁶²

У сектору телекомуникација је у оквиру СТО постигнут веома висок ниво либерализације. Већина земаља је у оквиру својих билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама отишла и корак даље и уклонила нека од преосталих ограничења. На пример Кина, Костарика и Индија су у потпуности уклониле ограничења за прекогранично пружање услуга, док је Чиле у свом споразуму са САД уклонио сва ограничења за приступ тржишту. Никарагва, Хондурас и Панама су елиминисали постојеће монопола, а Бахреин је уклонио ограничење за број оператора мобилне телефоније.²⁶³

И у случају осетљивих сектора као што су аудиовизуелне услуге, дистрибуција и образовање, у којима је у оквиру СТО преузет мали број обавеза, већина земаља је понудила више на билатералном и регионалном нивоу. У случају аудиовизуелних услуга, које су по традицији врло проблематичан сектор у мултилатералним преговорима, све земље које су потписале билатералне или регионалне споразуме са САД преузеле су и значајне обавезе. То је и разумљиво с обзиром на то да су САД главни заговорник либерализације овог сектора. Интересантно је да ниједна од тих земаља нема концесије у овом сектору у оквиру СТО, док су у споразумима са САД преузеле значајан ниво обавеза у услугама везаним за филмове (производња, дистрибуција, пројекција) и услугама снимања звука. Нешто мањи ниво либерализације забележен је у услугама у вези са ТВ и радиом. Одређени број земаља је задржао ограничења приступа тржишту у вези услуга везаних за филмове али

²⁶² Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", оп. цит., стр. 155-192.

²⁶³ Ибид.

ниједан од ових споразума не дозвољава увођење ограничења у погледу броја биоскопа или учешћа страног капитала у власништву. Што се тиче услуга у вези са ТВ и радиом, задржан је виши ниво ограничења, али су либерализовани подсектори који су интересантни за САД као што су сателитска ТВ, страни програми за кабловску ТВ и интерактивне аудиовизуелне услуге. Са друге стране билатерални и регионални споразуми у којима је један од потписника ЕУ у потпуности искључују аудиовизуелне услуге. Бахреин, Чиле, Колумбија, Костарика, Доминиканска Република, Салвадор, Гватемала, Хондурас, Мароко, Никарагва, Парагвај и Уругвај, који уопште нису преузели обавезе у сектору дистрибуције унутар СТО, у оквиру својих билатералних и регионалних споразума преузели су обавезе у свим подсекторима (малопродаја, велепродаја, франшизинг и комисиона продаја). У овим споразумима уклоњена су сва ограничења за пружање услуга или је задржано тек неколико. Уклоњена су најзначајнија ограничења у погледу учешћа страног капитала у власништву, теста економске неопходности и изузетака појединих услуга. Кина, Сингапур, Бразил и Тајланд, који имају одређени ниво обавеза у СТО, значајно су унапредиле ниво датих концесија. И у случају услуга образовања, земље које су закључиле билатералне и регионалне споразуме са САД преузеле су већи ниво обавезивања у односу на СТО. Салвадор, Гватемала и Оман су у потпуности либерализовали све услуге образовања, док су Бахреин, Колумбија, Доминиканска Република, Мароко, Никарагва и Перу задржали право да уведу одређена ограничења само у погледу јавног образовања. И остале земље су у својим споразумима преузимале додатне обавезе, али су оне на нивоу захтева у оквиру Доха рунде који се односе на пуно обавезивање за приватне услуге високог образовања и остале услуге образовања.²⁶⁴

Земље које су закључиле билатералне и регионалне споразуме са САД додатно су либерализовале и професионалне услуге у односу на ниво либерализације у СТО. Уз одређене изузетке све оне су потпуно либерализовале архитектонске, инжењерске и рачуноводствене услуге. Примера ради, Мароко је задржао услов о поседовању држављанства, Салвадор услов о поседовању пребивалишта, а Никарагва има обавезу пружања услуга преко фирме регистроване на њеној територији. Нижи ниво обавезивања је по правилу преузет за адвокатске, медицинске и стоматолошке услуге. У случају осталих билатералних и регионалних споразума, ниво обавезивања је нешто нижи, али је ипак виши од оног у оквиру СТО. Индија је додатно либерализовала све секторе које има у својој Листи специфичних обавеза изузев адвокатских услуга. Панама је побољшала обавезивање за пружање услуга кроз трговинско присуство у свим секторима, али не и за прекогранично пружање услуга, док је Кина уклонила многа ограничења за пружање услуга кроз трговинско присуство за адвокатске, медицинске и стоматолошке услуге. Аргентина и Уругвај су либерализовали све начине пружања услуга у великом броју сектора, а Бразил је то учинио само за прекогранично пружање услуга. Развијене земље нису могле много да напредују у професионалним

²⁶⁴ Ибид.

услугама, зато што је њихов ниво обавезивања у оквиру СТО изузетно висок.²⁶⁵

Што се тиче начина пружања услуга и ту је остварен значајан напредак у погледу либерализације. За прекогранично пружање услуга просечан број подсектора у којима је преузета обавеза је са 35% у оквиру СТО порастао на 68% у билатералним и регионалним споразумима, док је за пружање услуга кроз трговинско присуство порастао са 50% на 81%. Примера ради, Мароко је преузео нове обавезе за прекогранично пружање услуга у 94 подсектора (66% укупног броја подсектора) и за пружање услуга кроз трговинско присуство у 80 подсектора (53%). Побољшао је и раније преузете обавезе за прекогранично пружање услуга у 12 подсектора (8%) и пружање услуга кроз трговинско присуство у 23 подсектора (15%). Сингапур је за пружање услуга кроз трговинско присуство преузео нове обавезе у 63 подсектора (41%) и побољшао раније преузете обавезе у 45 подсектора (30%). Доминиканска Република која у оквиру СТО има преузете обавезе за прекогранично пружање услуга у 26% подсектора у оквиру билатералних и регионалних споразума преузела је обавезе у 89% подсектора. Мексико је повећао учешће подсектора у којима је преузео обавезе за пружање услуга кроз трговинско присуство са 65% у складу са ГАТС на 91% у оквиру билатералних и регионалних споразума, док је код Панаме пораст још већи за прекогранично пружање услуга - са 42% на такође 91% подсектора. Са друге стране Малезија је забележила скромну додатну либерализацију прекограничног пружања услуга у 5% подсектора – са 42% на 47%.²⁶⁶

Билатерални и регионални споразуми у појединим случајевима могу више да утичу на либерализацију и домаће прописе него мултилатерални овир. Са друге стране, ови споразуми понекад и касне за променама које се дешавају у оквиру мултилатералних преговора. Пример за то су сектори телекомуникација и финансијских услуга где је под окриљем СТО и ГАТС постигнута значајно виша либерализација него у већини билатералних и регионалних споразума.²⁶⁷ Понекад разлог за то лежи у погрешном тајмингу, али је ипак очигледно да је за поједине одлуке потребно достићи критичну масу подршке која ће да надвлада противнике либерализације.

У суштини, билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама су ипак отишли корак даље од либерализације у оквиру СТО. Многи од њих садрже обавезе у секторима који нису либерализовани у СТО, као и повећане обавезе у секторима који јесу. Земље које су закључиле споразуме на основу негативне листе су се за највећи број сектора обавезале да одрже тренутни ниво либерализације. Ова предвидивост је изузетно важна за

²⁶⁵ Ибид.

²⁶⁶ Ибид.

²⁶⁷ Sauvé, P. and Steinfatt, K., (2001), *Open Doors: Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries*, "Financial Services and the WTO: What Next?", The World Bank Group, the International Monetary Fund and the Brookings Institution Press, Washington DC, pp. 351-386.

стране инвеститоре и за прекограничну трговину пошто задржава тренутни ниво отворености и спречава протекционизам.²⁶⁸

Обавезивање на тренутно стање има предност и зато што обезбеђује бољу почетну позицију у преговорима о либерализацији, уместо што би се губило време у преговорима о уклањању маргине између обавеза и тренутног режима. Због ових разлога споразуми који су закључени на основу негативне листе имају просечно виши ниво обавезивања од споразума коју су закључени на основу позитивне листе. Као општи закључак може се приметити да је највећи напредак постигнут у секторима за које су преузете обавезе и у оквиру СТО, док је нешто мањи напредак постигнут у преузимању обавеза у новим секторима. У највећем броју случајева додатна либерализација одговара предлозима у оквиру Доха рунде, али се може рећи да то у суштини представља преговарачку маргину за мултилатералне преговоре. Највећи допринос либерализацији дају билатерални и регионални споразуми које је САД потписала са својим трговинским партнерима и који су довели до додатне либерализације у секторима као што су финансијске услуге, курирске услуге, дистрибуција и аудиовизуелне услуге. Са друге стране, сви остали споразуми су ограниченог домета и показују мањи напредак у односу на либерализацију у оквиру СТО. Развијене земље у принципу не показују превелику жељу да иду много даље од либерализације у СТО. То се може објаснити високим нивоом обавезивања у СТО, разликом у преговарачкој снази, величином тржишта због чега и мали напредак даје значајне могућности, као и неразвијеношћу сектора услуга у земљама у развоју па се оне махом концентришу на царинске концесије. Као резултат, најзаштићенији сектори су аудиовизуелне услуге у ЕФТА и ЕУ, поморски транспорт и неке професионалне услуге у САД, прекогранична трговина у финансијским услугама у великом броју земаља. Занимљиво је и да велике земље односно чланице СТО, као што су Кина, САД, Јапан, ЕУ, Индија и Бразил, немају међусобно закључене билатералне споразуме.²⁶⁹

Имајући све ово у виду могу се извући одређени закључци у погледу утицаја билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама на мултилатерални трговински систем. Постоји неколико разлога зашто су билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама мање штетни од таквих споразума о роби. Један од разлога је што уклањање препрека трговини услугама не доводи до смањења буџетских прихода као у случају снижавања царина.²⁷⁰

Други разлог лежи у природи регулативе о трговини услугама. У суштини када се уклони неко ограничење за трговину услугама са једном земљом, у највећем броју случајева то ограничење је практично

²⁶⁸ Mattoo, A. and Wunsch-Vincent, S., (2004), *Journal of International Economic Law* 7, "Pre-empting Protectionism in Services: The WTO and Outsourcing", Oxford University Press, Oxford, pp. 765–800.

²⁶⁹ Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", оп. цит., стр. 155-192.

²⁷⁰ Jansen, M., (2006), *WTO Staff Working Paper*, "Services Trade Liberalization at the Regional Level: Does Southern and Eastern Africa Stand to Gain from EPA Negotiations?", WTO Secretariat, Geneva.

уклоњено и за трговину услугама са свим осталим земљама. Многа ограничења су уграђена у регулативу и прописе који уређују поједине секторе услуга и владе су у пракси врло ретко спремне да усвајају посебну регулативу за различите трговинске партнере. Са друге стране, постоје и ограничења која се могу примењивати селективно, нарочито за пружање услуга кроз трговинско присуство. Пример за то су ограничења учешћа страног капитала у власништву и ограничења успостављања трговинског присуства кроз увођење система дозвола који је повезан са тестом економске неопходности.²⁷¹

Билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама могу бити стимуланс за спољнотрговинске партнере да уђу у процес реформи ради уклањања неких од проблема и ограничења у функционисању сектора услуга. Земље које су закључиле споразуме са САД користиле су домаћу подршку олакшаном уласку роба на тржиште САД како би надвладале отпор неопходним реформама у сектору услуга. Ипак се поставља питање зашто су земље спремније да преузму виши ниво обавезивања у односу на ниво у оквиру СТО. Очигледно је да постоји много већи политички подстицај да се трговинска питања решавају на билатералном и регионалном уместо на мултилатералном нивоу.²⁷²

Земље у развоју у суштини имају великих проблема, између осталог и у људским ресурсима, да адекватно одговоре на комплексне захтеве активног учествовања у мултилатералним преговорима о либерализацији трговине услугама. Постоји и проблем са усаглашавањем институција које су надлежне за трговинске преговоре са многобројним институцијама и независним регулаторним телима која су одговорна за усвајање регулативе која уређује функционисање различитих сектора услуга.²⁷³

Извозници услуга могу лакше да уоче трговинске користи у релативно једноставнијим билатералним и регионалним споразумима у поређењу са мултилатералним преговорима са више од 150 чланица СТО. Ово је посебно важно уколико на основу билатералних и регионалних споразума добију повољнији третман у односу на конкуренцију из других земаља. Једноставнији начин утврђивања користи од оваквих споразума је нешто што је веома привлачно и интересантно са политичког аспекта за владу сваке земље. Због растућег незадовољства које је изазвано проблемима у преговорима у оквиру Доха рунде, као и због бојазни да ће од концесија које су дате на мултилатералном нивоу користи извући и чланице СТО које нису понудиле никакве концесије заузврат, многе земље се одлучују да

²⁷¹ Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", оп. цит., стр. 155-192.

²⁷² Adlung, R. and Roy, M., (2005), *Journal of World Trade* 39, "Turning Hills into Mountains? Current Commitments under the GATS and Prospects for Change", Aspen Publishers, New York, pp. 1161–1194.

²⁷³ Jara, A. and Dominguez, C., (2006), *Journal of World Trade* 40, "Liberalization of Trade in Services and Trade Negotiations", Aspen Publishers, New York, pp. 113–127.

решења за одређена трговинска и регулаторна питања у сектору услуга потраже на билатералном и регионалном нивоу.²⁷⁴

Са друге стране билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама могу имати и негативне ефекте и последице. Преференцијални приступ тржишту компанијама из страна потписница може проузроковати додатне проблеме и повисити трошкове компанијама из осталих земаља. Чак и у случају да нека земља касније приступи одређеном регионалном споразуму или потпише билатерални споразум са земљом која је сличне погодности већ раније дала некој другој земљи, компаније које су раније ушле на тржиште имају значајну предност, разрађен посао, мрежу пословних партнера и ниже трошкове. Ово је последица чињенице да на одређеном тржишту ограничен број пружалаца услуга може пословати у зони профита и да то тржиште једноставно није довољно велико за још једног. Такав је случај у скоро свим секторима услуга, а најчешће се за пример узимају финансијске и телекомуникационе услуге. За разлику од снижавања царина код роба, додатна либерализација трговине услугама понекад није довољна да се на тржишту појаве нови пружаоци услуга, чак и у случају да послују ефикасније од постојећих.²⁷⁵

Понекад је тешко проценити ефекте билатералног или регионалног споразума о либерализацији трговине услугама. Пословање у већини сектора услуга је повезано са поседовањем одређене дозволе или лиценце за пружање услуга. Поступак издавања дозвола ни у једној земљи или чланици СТО није дефинисан до најситнијих детаља, а још мање је аутоматски, већ увек постоји одређени степен дискреционог права. У таквим околностима тешко је проценити да ли је нека конкретна одлука о издавању или неиздавању последица постојања или непостојања билатералног или регионалног споразума. Ово је нарочито случај у подсекторима у којима нису преузете обавезе у оквиру СТО. Ипак се мора констатовати да сви очекују повољнији третман и да је то један од разлога „трке“ у потписивању билатералних и регионалних споразума.²⁷⁶

Постоји бојазан да ће раст броја билатералних и регионалних споразума довести до праве збрке у питањима правила порекла као што је то случај у трговини робом. То је само у одређеној мери тачно пошто је специфичност услуга да се порекло не везује за власништво већ за територију на којој је пружаоц услуге основан. Довољно је да нека компанија има трговинско присуство на територији неке од потписница билатералног или регионалног споразума и она у потпуности ужива погодности тог споразума. Које су у пракси те погодности зависи од степена либерализације које су стране преузеле, а то питање је специфично за сваки споразум.²⁷⁷

²⁷⁴ Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", оп. цит., стр. 155-192.

²⁷⁵ Fink, C. and Mattoo, A., (2004), *Journal of Economic Integration* 19, "Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues", Sejong University, Seoul, pp. 742-779.

²⁷⁶ Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", оп. цит., стр. 155-192.

²⁷⁷ Ибид.

Остаје отворено питање процене утицаја билатералних и регионалних споразума на мултилатералне преговоре о либерализацији трговине услугама у оквиру Доха рунде. Може се констатовати да су због своје бројности и обухвата билатерални и регионални споразуми одвукли пажњу од мултилатералних преговора. Доваљан аргумент за ову тврдњу је да они захтевају учешће целог преговарачког тима, састављеног од представника различитих министарстава и регулаторних тела. Тешко је очекивати да већина земаља има више од једног преговарачког тима на располагању.²⁷⁸

Многе од земаља које су у оквиру билатералних и регионалних споразума преузеле високе нивое обавезивања, имају веома низак тренутни ниво либерализације у оквиру СТО и понудиле су веома мало у оквиру Доха рунде. У том смислу ово је контрааргумент тзв. домино теорији према којој либерализација трговине на билатералном и регионалном нивоу доводи до либерализације на мултилатералном нивоу. Објашњење је да трговински партнери који су међусобно потписали овакве споразуме не желе да деле бенефиције са осталим чланицама СТО. То би значајно умањило ефекте и значај тих споразума.²⁷⁹ Друго објашњење би било да због растућег интересовања за закључивање ових споразума земље нису мотивисане да дају боље понуде у оквиру Доха рунде. Нудећи мало на мултилатералном нивоу, оне чувају преговарачку маргину за билатералне и регионалне споразуме. То је последица уобичајеног става да су у билатералним и регионалним преговорима сви спремни да понуде више, али и очекују више од својих трговинских партнера него што добијају од свих осталих. Могуће је да су сви ови разлози у суштини допринели да је већина земаља понудила врло мале концесије у оквиру Доха рунде.²⁸⁰

Постоји вероватноћа да ће најзначајније чланице СТО снизити своје захтеве и очекивања у оквиру Доха рунде након што су обезбедиле значајне концесије кроз билатералне и регионалне споразуме. Иако су потенцијалне користи од либерализације трговине услугама у оквиру СТО и даље велике, због тога што најзначајније чланице немају међусобно потписане споразуме, ипак се може рећи да се те користи смањују са сваким новим потписаним билатералним или регионалним споразумом. У исто време то може да буде и покретач мултилатералних преговора пошто су остале чланице СТО заинтересоване да на мултилатералном нивоу дођу то таквих или сличних концесија. На крају, земље у развоју праве себи додатне проблеме потписујући билатералне и регионалне споразуме високог степена либерализације са развијеним земљама. Због разлике у преговарачкој снази оне нису у могућности да у пуној мери искористе висок степен либерализације услуга, да би заузврат добиле више олакшица за извоз робе на тржишта развијених

²⁷⁸ United States General Accounting Office, (2004), *International Trade – Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff and Resources*, Report to Congressional Requesters, GAO-04-233, January 2004, US Congress, Washington DC.

²⁷⁹ Crawford, J. and Fiorentino, R., (2005), *WTO Discussion Paper*, “The Changing Landscape of Regional Trade Agreements”, WTO Secretariat, Geneva.

²⁸⁰ Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, “Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?”, оп. цит., стр. 155-192.

земаља. Мора се констатовати да би због степена развоја то њима донело веће користи и да је мултилатерални оквир СТО место за спровођење такве преговарачке тактике.²⁸¹

4.3 Варијабилност тржишног приступа за услуге у мултилатералним трговинским преговорима

Користећи методе компарације и студије случаја размотрићемо ефекте либерализације трговине услугама на основу седам група земаља: развијене земље, земље у развоју, земље Централне и Источне Европе, земље Источне и Југоисточне Азије, земље Јужне Азије, земље Латинске Америке и афричке земље. Анализираће се утицај три могућа сценарија либерализације на БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и реални доходак домаћинстава.

Три сценарија либерализације ће бити либерализација од 30%, либерализација од 50% и либерализација од 100%. Треба напоменути да се либерализација посматра у односу на процентуално уклањање ограничења за међународну трговину услугама у складу са ГАТС и да, примера ради либерализација од 100% не значи да не постоје никаква ограничења и да било ко може да пружа услуге на неком тржишту. Ова три сценарија се могу посматрати двојачко. У првом случају се може говорити о либерализацији свих сектора услуга за дати проценат, а у другом о потпуној либерализацији одређеног процента сектора услуга. У оба случаја се подразумева да су либерализацијом обухваћени сектори телекомуникација, финансијских услуга, дистрибуције и транспорта.

У првом сценарију, либерализација трговине услугама од 30%, земље у развоју би забележиле нешто већи раст БДП²⁸² од развијених земаља, 2,1% у поређењу са 1,9%. Гледано по групама земаља највећи раст БДП забележиле би земље Јужне Азије (2,8%), а најмањи земље Латинске Америке (0,4%). Између ове две вредности налазе се земље Источне и Југоисточне Азије са 2,1%, Африке са 1,9% и Централне и Источне Европе са 1,5%.

Извоз услуга би код развијених земаља порастао за 0,6%, а код земаља у развоју за 0,8%. Посматрано по групама земаља, највећи раст би забележиле афричке земље (1,4%), на другом месту су земље Јужне Азије (1,2%), а на трећем земље Латинске Америке (1%). Претпоследње и последње место би заузеле земље Централне и Источне Европе и земље Источне и Југоисточне Азије са 0,3% односно 0,2%.

Плате квалификоване радне снаге би пале само у развијеним земљама и то за 0,3%. Код земаља у развоју оне би у просеку порасле за 1,5%. Посматрано по групама земаља плате квалификоване радне снаге би порасле најмање у Централној и Источној Европи и то за 1,3%. У земљама Латинске Америке раст би био 1,4%, а у Источној и Југоисточној Азији 1,5%. Највећи раст био би забележен у Африци (1,7%) и у Јужној Азији (1,8%).

²⁸¹ Ибид.

²⁸² У овом случају раст значи позитиван утицај на БДП, док би укупан раст БДП био последица и осталих фактора.

Табела бр. 26: Ефекат либерализације трговине услугама од 30% (у процентима)

Земља/ група земаља	БДП	Извоз услуга	Плате квалификоване радне снаге	Реални доходак домаћинства
Развијене земље	+1,9	+0,6	-0,3	+2,1
Земље у развоју	+2,1	+0,8	+1,5	+2,1
Централна и Источна Европа	+1,5	+0,3	+1,3	+2,1
Источна и Југоисточна Азија	+2,1	+0,2	+1,5	+2,1
Јужна Азија	+2,8	+1,2	+1,8	+2,1
Латинска Америка	+0,4	+1,0	+1,4	+2,1
Африка	+1,9	+1,4	+1,7	+2,1

Извор: Анализа је урађена на основу дела који се бави ефектима различитих нивоа либерализације у међународној трговини услугама

У свим земљама би услед пораста конкуренције и пада цена дошло до реалног раста дохотка домаћинства од 2,1%.

У другом сценарију односно када би дошло до либерализације трговине услугама од 50% то би довело до раста реалног дохотка домаћинства у свим земљама од око 3,5%.

Табела бр. 27: Ефекат либерализације трговине услугама од 50% (у процентима)

Земља/ група земаља	БДП	Извоз услуга	Плате квалификоване радне снаге	Реални доходак домаћинства
Развијене земље	+3,2	+1,0	-0,5	+3,5
Земље у развоју	+3,6	+1,4	+2,6	+3,5
Централна и Источна Европа	+2,5	+0,5	+2,2	+3,5
Источна и Југоисточна Азија	+3,6	+0,4	+2,5	+3,5
Јужна Азија	+4,6	+2,1	+3,0	+3,5
Латинска Америка	+0,7	+1,8	+2,3	+3,5
Африка	+3,2	+2,2	+2,9	+3,5

Извор: Анализа је урађена на основу дела који се бави ефектима различитих нивоа либерализације у међународној трговини услугама

БДП би порастао у развијеним земљама за 3,2%, а у земљама у развоју за 3,6%. Највећи раст био би забележен у земљама Јужне Азије (4,6%), а најмањи у Латинској Америци (0,7%).

Што се тиче осталих региона, Централна и Источна Европа би забележила раст БДП од 2,5%, Африка од 3,2% и Источна и Југоисточна Азија од 3,6%.

Извоз услуга би порастао у земљама у развоју за 1,4%, а у развијеним земљама за 1%. Гледано по регионима најмање би порастао у Источној и Југоисточној Азији и у Централној и Источној Европи и то за 0,4% односно за 0,5%. Нешто већи раст извоза забележиле би земље Латинске Америке (1,8%), Јужне Азије (2,1%) и Африке (2,2%).

Плате квалификоване радне снаге би пале за 0,5% у развијеним земљама, а порасле за 2,6% у земљама у развоју. Раст између 2,2 и 2,5% био би забележен у Централној и Источној Европи, Латинској Америци и Источној и Југоисточној Азији. Највећи раст, од око 3%, био би у Африци и у земљама Јужне Азије.

Трећи и последњи сценарио, односно либерализација трговине услугама од 100%, би имао најизраженије позитивне ефекте од сва три сценарија. БДП би у развијеним земљама порастао за 6,5%, а у земљама у развоју за 7,1%. У Јужној Азији био забележен раст од чак 9,3%. Изузев Латинске Америке, сви остали региони би забележили раст већи од 5%.

Извоз услуга би порастао код земаља у развоју за 3,1%, а код развијених земаља за 2,2%. Гледано по регионима раст би се кретао од 1,1% у Источној и Југоисточној Азији до 4,6% у Африци.

Табела бр. 28: Ефекат либерализације трговине услугама од 100% (у процентима)

Земља/ група земаља	БДП	Извоз услуга	Плате квалификоване радне снаге	Реални доходак домаћинства
Развијене земље	+6,5	+2,2	- 1,0	+7
Земље у развоју	+7,1	+3,1	+5,1	+7
Централна и Источна Европа	+5,0	+1,2	+4,4	+7
Источна и Југоисточна Азија	+7,1	+1,1	+4,9	+7
Јужна Азија	+9,3	+4,5	+5,9	+7
Латинска Америка	+1,5	+3,8	+4,7	+7
Африка	+6,5	+4,6	+5,7	+7

Извор: Анализа је урађена на основу дела који се бави ефектима различитих нивоа либерализације у међународној трговини услугама

Плате квалификоване радне снаге би у развијеним земљама пале за 1%, док би у земљама у развоју порасле за 5,1%. Највећи раст био

забележен у земљама Јужне Азије 5,9%, а најмањи у Централној и Источној Европи 4,4%.

Реални доходак домаћинства би порастао у свим земљама за око 7%.

Општи закључак би био да би све групе земаља имале само користи од било ког процента либерализације трговине услугама, изузев малог пада плата квалификоване радне снаге у развијеним земљама. С обзиром да ова категорија запослених има доста висока примања, поменути пад не би значајније утицао на њихов животни стандард. Гледано по сценаријима, сви региони би имали највише користи од трећег сценарија односно од либерализације услуга од 100%. Гледано по регионима, највише користи од либерализације би имале земље Јужне Азије.

Оно што је приметно је да би земље у развоју имале релативно веће користи од либерализације трговине услугама од развијених земаља. Ови подаци говоре у прилог тврдњама да се противљење земаља у развоју даљој либерализацији трговине услугама у оквиру Доха рунде, може сматрати преговарачком тактиком како би се добиле концесије у трговини робама. Са друге стране, треба имати у виду и да су БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и доходак домаћинства много већи код развијених него код земаља у развоју. У апсолутном смислу користи од даље либерализације трговине услугама су ипак на њиховој страни.

Уз помоћ статистичких метода корелације и линеарне регресије утврдићемо да ли постоји међусобна повезаност у кретању извоза и увоза услуга и БДП по глави становника у пет највећих светских извозника и увозника услуга у периоду 2003-2008. година.

Корелација представља међусобну повезаност између промена вредности две различите појаве. Њом се не утврђује узрочно последична веза, већ се идентификује да ли постоји подударност у смеру промена. Она се изражава коефицијентом корелације који се израчунава по следећој формули:

$$(3) \quad r = \pm \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})(y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})^2 \cdot \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{Y})^2}}$$

где су „ x “ и „ y “ вредности, а „ \bar{X} “ и „ \bar{Y} “ просечне вредности појава. Коефицијент корелације може имати вредност између -1 и +1. За вредности од 0 до $\pm 0,25$ говоримо о занемарљивом, од $\pm 0,25$ до $\pm 0,5$ о умереном, од $\pm 0,5$ до $\pm 0,75$ о значајном, а од $\pm 0,75$ до ± 1 о високом степену корелације. За вредност ± 1 кажемо да се ради о потпуној (позитивној или негативној) корелацији и да постоји функционална веза између промена вредности посматраних појава. Уколико је коефицијент корелације позитиван вредности појава се мењају у истом смеру, а уколико је негативан у супротном.²⁸³

²⁸³ Buxton, R., (2008), *Correlation*, Loughborough University, Leicestershire.

Табела бр. 48: Подаци који ће бити коришћени у анализи

Земља	Показатељ /година	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ЕУ	БДП по глави становника	24305,1	25502,2	26721,14	28436,4	30075,8	30789,2
	Извоз услуга	369,9	438,5	486,4	548,4	668,3	743,2
	Увоз услуга	338	386	419,9	459,1	548	620,7
САД	БДП по глави становника	38324,4	40450,6	42680,6	44823	46577,2	47155,3
	Извоз услуга	284,2	330,2	362,1	408,7	472,7	521,4
	Увоз услуга	222,3	258,7	280,1	314,4	341,7	367,9
Кина	БДП по глави становника	3217,5	3614,1	4102,5	4749	5554,2	6188,9
	Извоз услуга	121,5	150,8	171,6	203,4	251,6	290,4
	Увоз услуга	106,6	133,8	149,9	170,7	208,6	240,6
Јапан	БДП по глави становника	27222	28702,7	30315,4	31942,6	33656,8	34008,8
	Извоз услуга	71,8	89,7	102,1	115,1	127,1	146,4
	Увоз услуга	99,9	119,9	122,4	133,9	148,7	167,4
Канада	БДП по глави становника	31842,8	33409	35150,2	36943,2	38453,5	39046
	Извоз услуга	43,1	49,1	54,4	59	63,7	64,8
	Увоз услуга	51,8	58	64,9	71,9	81,8	86,6

Напомена: БДП по глави становника је изражен у међународним доларима (паритети куповне моћи), а извоз и увоз услуга у милијардама америчких долара.

Извор података: Табеле бр. 9 и 11 и Међународни монетарни фонд.

На основу Табеле бр. 49 можемо закључити да постоји висок степен позитивне корелације између кретања извоза и увоза услуга и БДП по глави становника у пет највећих светских извозника и увозника услуга у посматраном периоду.

Табела бр. 49: Коефицијенти корелације

Земља	Показатељ	БДП по глави становника	Извоз услуга	Увоз услуга
ЕУ	БДП по глави становника	/	0,99	0,98
	Извоз услуга	0,99	/	/
	Увоз услуга	0,98	/	/
САД	БДП по глави становника	/	0,97	0,99
	Извоз услуга	0,97	/	/
	Увоз услуга	0,99	/	/
Кина	БДП по глави становника	/	0,99	0,99
	Извоз услуга	0,99	/	/
	Увоз услуга	0,99	/	/
Јапан	БДП по глави становника	/	0,98	0,96
	Извоз услуга	0,98	/	/
	Увоз услуга	0,96	/	/
Канада	БДП по глави становника	/	0,99	0,99
	Извоз услуга	0,99	/	/
	Увоз услуга	0,99	/	/

Извор: Коефицијенти корелације су израчунати на основу података из Табеле бр. 48.

Како бисмо даље анализирали међусобни однос ових показатеља применићемо линеарну регресију. Линеарна регресија је метод којим се утврђује узрочно последична веза између промена вредности две појаве. У зависности од циљева истраживања, приликом коришћења ове статистичке методе потребно је изабрати која од појава ће представљати независну, а која зависну променљиву. Примена линеарне регресије за резултат има утврђивање линеарне регресионе функције односно једначине у следећем облику:

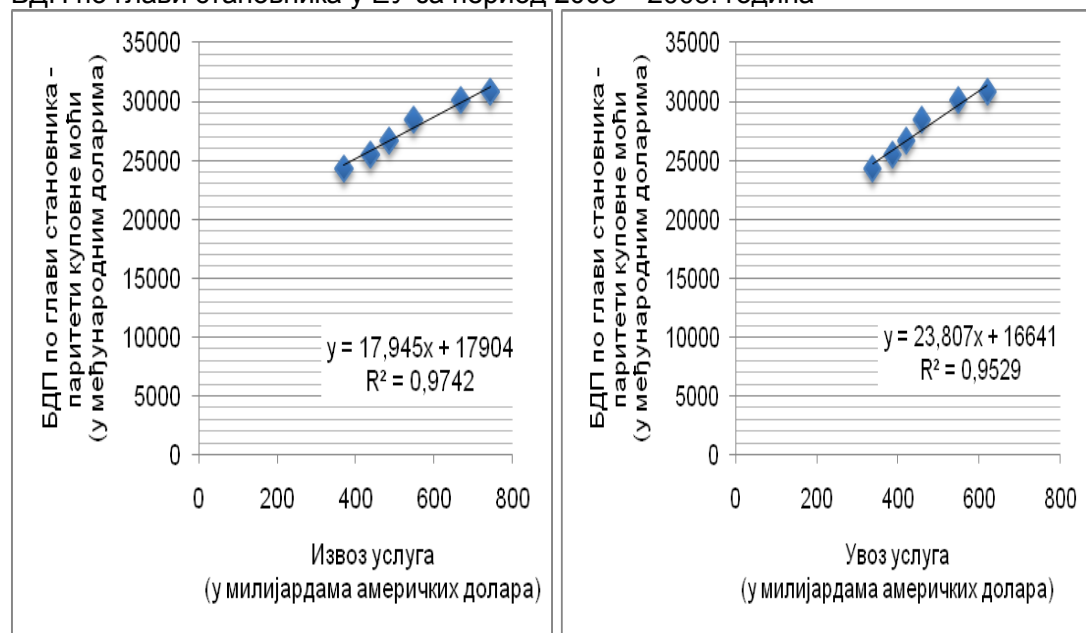
$$(4) \quad y = bx + a$$

где је „x“ вредност независне, „y“ вредност зависне променљиве, а „a“ и „b“ коефицијенти линеарне регресије. Коефицијент „a“ показује коју вредност би имала зависна променљива уколико би независна имала вредност 0. Коефицијент „b“ показује за колико би се променила вредност зависне променљиве уколико би се вредност независне променила за 1. На основу линеарне регресионе функције, са одређеним степеном поузданости, могуће је утврдити вредност зависне на основу

вредности независне променљиве. Степен поузданости се утврђује на основу коефицијента „ R^2 “ чија се вредност може кретати од 0 (потпуно непоуздан) до 1 (потпуно поуздан). Пожељно је да овај коефицијент буде што ближе 1.²⁸⁴

Имајући у виду да ниједан од показатеља није био једнак 0 у периоду 2003-2008. година, што је у пракси и немогуће, даља анализа ће бити сконцентрисана на коефицијент „ b “ и коефицијент поузданости модела.

График бр. 27: Линеарна регресиона анализа података о извозу и увозу услуга и БДП по глави становника у ЕУ за период 2003 – 2008. година



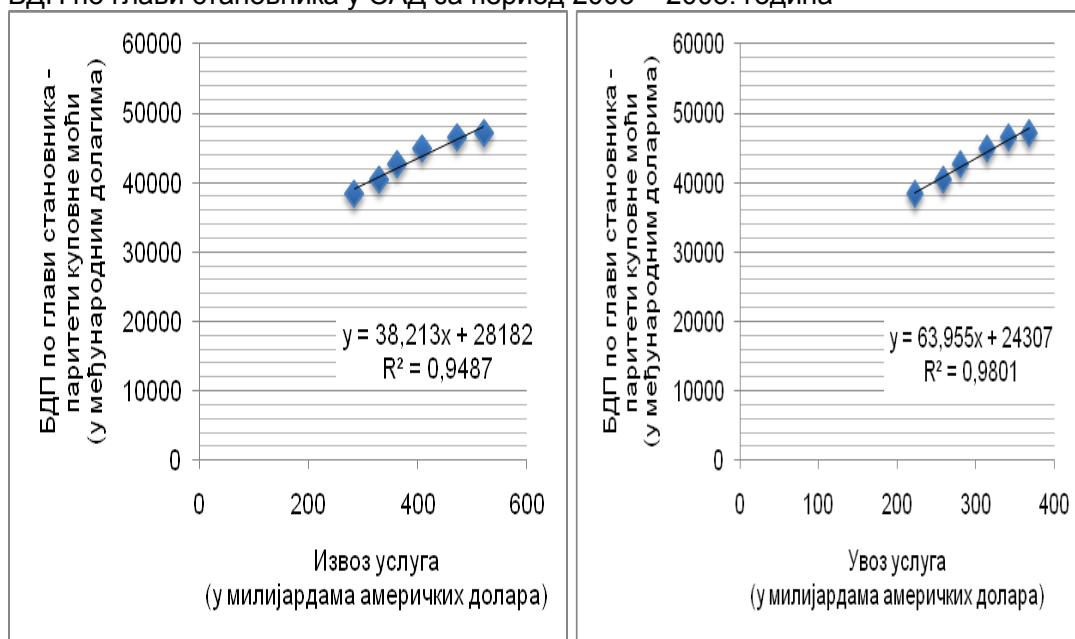
Извор података: Табела бр. 48

Као што се из Графика бр. 27 може видети, када би се извоз услуга из ЕУ повећао за 1 милијарду америчких долара, могли бисмо очекивати да БДП по глави становника порасте за 17,945 међународних долара. Када би се повећао увоз услуга за 1 милијарду америчких долара, могли бисмо очекивати да БДП по глави становника (паритети куповне моћи) порасте за 23,807 међународних долара. Степен поузданости је изузетно висок у оба случаја. Чак 97,42% везе између извоза услуга и БДП по глави становника, односно 95,29% везе између увоза услуга и БДП по глави становника је објашњено овим моделима.

На основу Графика бр. 28 може се закључити да би у случају САД повећање извоза односно увоза услуга за 1 милијарду америчких долара могло довести до повећања БДП по глави становника од 38,213 односно 63,955 међународних долара. Степен поузданости оба модела је веома висок. У првом случају, 94,87% везе између извоза услуга и БДП по глави становника је објашњено моделом. Такође, 98,01% везе између увоза услуга и БДП по глави становника је објашњено другим моделом.

²⁸⁴ Moore, D., (2007), *The Basic Practice of Statistics*, Fourth Edition, Purdue University, West Lafayette, pp. 115-149.

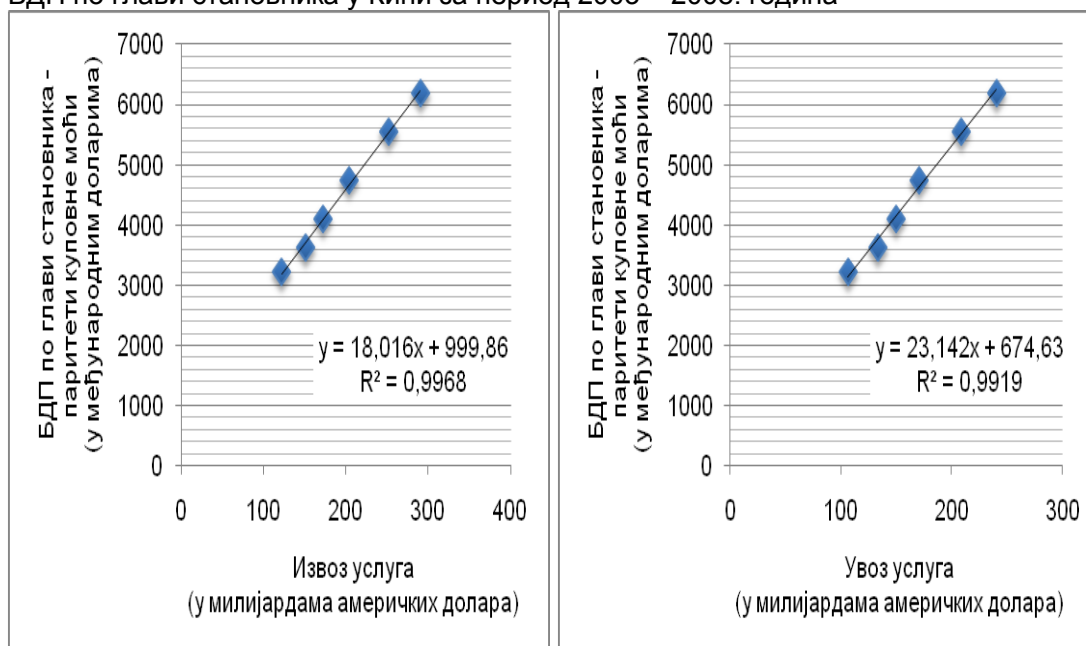
График бр. 28: Линеарна регресиона анализа података о извозу и увозу услуга и БДП по глави становника у САД за период 2003 – 2008. година



Извор података: Табела бр. 48

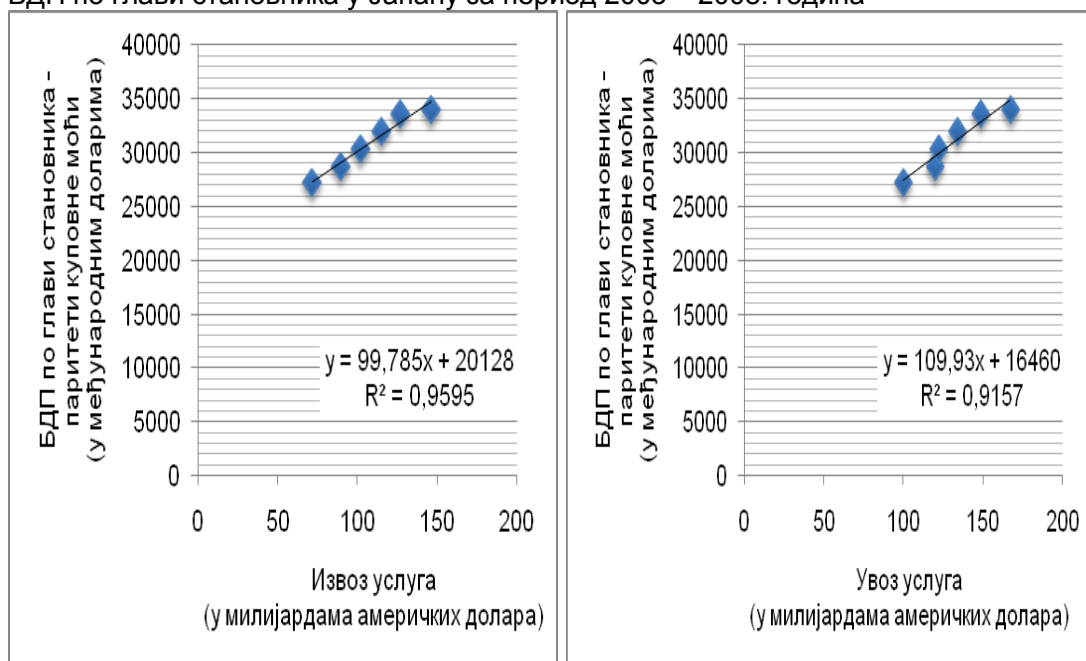
График бр. 29 нам приказује моделе који у случају Кине објашњавају 99,68% везе између извоза услуга и БДП по глави становника и 99,19% везе између увоза услуга и БДП по глави становника. Уколико би извоз услуга порастао за 1 милијарду америчких долара, могло би се очекивати да БДП по глави становника порасте за 18,016 међународних долара. Када би увоз услуга порастао за 1 милијарду америчких долара, могли бисмо очекивати да БДП по глави становника порасте за 23,142 међународних долара.

График бр. 29: Линеарна регресиона анализа података о извозу и увозу услуга и БДП по глави становника у Кини за период 2003 – 2008. година



Извор података: Табела бр. 48

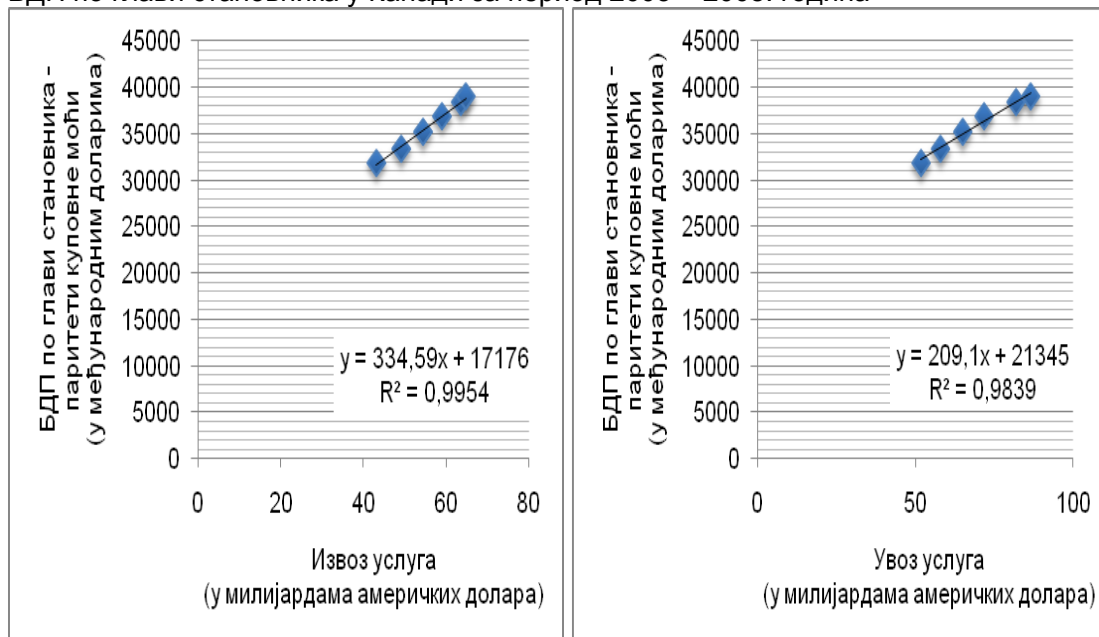
График бр. 30: Линеарна регресиона анализа података о извозу и увозу услуга и БДП по глави становника у Јапану за период 2003 – 2008. година



Извор података: Табела бр. 48

Као што се из Графика бр. 30 који приказује случај Јапана може видети, када би се извоз односно увоз услуга повећао за 1 милијарду америчких долара, могли бисмо очекивати да БДП по глави становника порасте за 99,785 односно 109,93 међународних долара. Степен поузданости је изузетно висок у оба случаја. Чак 95,95% везе између извоза услуга и БДП по глави становника, односно 91,57% везе између увоза услуга и БДП по глави становника је објашњено овим моделима.

График бр. 31: Линеарна регресиона анализа података о извозу и увозу услуга и БДП по глави становника у Канади за период 2003 – 2008. година



Извор података: Табела бр. 48

На основу Графика бр. 31 може се закључити да би у случају Канаде повећање извоза односно увоза услуга за 1 милијарду америчких долара могло довести до повећања БДП по глави становника од 334,59 односно 209,1 међународних долара. Степен поузданости оба модела је веома висок. У првом случају, 99,54% везе између извоза услуга и БДП по глави становника је објашњено моделом. Такође, 98,39% везе између увоза услуга и БДП по глави становника је објашњено другим моделом.

На основу линеарне регресионе анализе у случају пет највећих извозника и увозника услуга могло би се закључити да би раст извоза и увоза услуга довео до раста БДП по глави становника.

V део

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА ТРГОВИНЕ УСЛУГАМА У ОКВИРУ ПРОЦЕСА ПРИСТУПАЊА СРБИЈЕ СВЕТСКОЈ ТРГОВИНСКОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ

Процес приступања Светској трговинској организацији (СТО) регулисан је чланом XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО. У њему је наведено да било која држава или царинска територија, уз одређене услове, може приступити овом споразуму и постати чланица СТО. Први услов је да та држава или царинска територија поседује пуну самосталност у креирању режима спољне трговине. Она мора имати капацитет да преузме одређене обавезе и да буде у стању да надгледа њихово спровођење. Други услов је да потенцијални кандидат обави и заврши преговоре са свим заинтересованим чланицама СТО. По завршетку преговора, одлуку о одобрењу приступања доноси Министарска конференција. За ову одлуку је потребно да гласа двотрећинска већина чланица СТО. Између два састанка Министарске конференције, овакву одлуку може донети и Генерални савет такође двотрећинском већином чланица СТО.²⁸⁵

Како би пружио помоћ кандидатима за чланство и чланицама СТО, Секретаријат СТО је саставио практично упутство за спровођење процеса приступања²⁸⁶. Ово упутство говори о процедурама које треба испоштовати у процесу и документима које треба доставити и не бави се конкретним концесијама које кандидат треба да понуди ради приступања. То значи да не постоји тзв. „улазни ниво датих концесија“, односно минимални ниво спољнотрговинске либерализације, који би био једнак за све кандидате и омогућавао сигурно чланство у СТО. Овај ниво зависи првенствено од захтева чланица СТО и у минималној мери од преговарачких способности кандидата. Треба имати у виду да се овде не ради о класичним преговорима у којима обе стране морају нешто да понуде да би добиле нешто заузврат. Пошто се сматра да чланице СТО већ имају висок ниво либерализације, од кандидата се очекује да понуди концесије којима би достигао, а често и надмашио тај ниво. Због тога кандидат није у прилици да поставља захтеве чланицама СТО, већ је у позицији да само добија захтеве од њих и да их испуњава у највећој мери или у потпуности. Зато што чланице СТО пред кандидате постављају све већи број захтева, преговори о приступању постају све комплекснији и захтевнији.

²⁸⁵ WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, оп. цит., стр. 12.

²⁸⁶ WTO, (1995), *Accession to the World Trade Organization, Procedures for Negotiations under Article XII, Note by the Secretariat, WT/ACC/1*, WTO Secretariat, Geneva.

5.1 Општа правила процеса приступања Светској трговинској организацији

Процес приступања СТО се може поделити у три фазе:

1. Подношења званичног захтева за приступање од стране владе кандидата,
2. Преговори у оквиру Радне групе за приступање,
3. Одобрење приступања од стране Генералног савета или Министарске конференције СТО.²⁸⁷

Пре отпочињања процеса приступања СТО, земља или засебна царинска територија може да затражи статус посматрача, који није предуслов за чланство. Његова сврха је да се администрација боље упозна са СТО и њеним активностима, као и да се припреми за покретање преговора о приступању. Статус се одобрава на период од пет година и од посматрача се очекује да за то време донесе одлуку о приступању. Уколико се у том периоду не покрену преговори о приступању, може се затражити продужење трајања статуса. Представници посматрача имају право да присуствују званичним састанцима свих органа СТО, осим Одбора за буџет, финансије и администрацију. Они имају приступ најважнијим документима СТО и могу затражити техничку помоћ од стране Секретаријата СТО. Посматрачи имају обавезу плаћања чланарине, која је једнака за све земље или царинске територије са овим статусом и износи 0,015% од укупног буџета СТО.²⁸⁸ За 2010. годину чланарина за статус посматрача је износила око 27.000 швајцарских франака.²⁸⁹

5.1.1 Подношења званичног захтева за приступање од стране владе кандидата за чланство

Како је наведено у упутству Секретаријата СТО, процес приступања СТО почиње подношењем званичног захтева од стране владе кандидата за чланство. Званични захтев за приступање мора да садржи изјаву да кандидат за чланство жели да приступи Споразуму из Маракеша о оснивању СТО, у складу са чланом XII који регулише тај процес и уз услове које договори са чланицама СТО. Захтев се доставља Генералном директору СТО који га дистрибуира свим чланицама СТО. У складу са процедуром, захтев се потом ставља на дневни ред следећег састанка Генералног савета.

За време састанка представник кандидата за чланство упознаје чланице СТО са главним одликама економског и спољнотрговинског режима своје земље и наводи разлоге за подношење захтева. Уколико је захтев поднела засебна царинска територија, један од задатака

²⁸⁷ Ибид.

²⁸⁸ WTO, (1996), *Rules of Procedure for Sessions of the Ministerial Conference and Meetings of the General Council, Annex 2, The Guidelines for Observer Status for Governments in the WTO, WT/GC/M/1 and WT/L/161*, WTO Secretariat, Geneva.

²⁸⁹ WTO, (17/8/10), *WTO Secretariat budget for 2010*, Интернет, www.wto.org

Генералног савета је да утврди да ли она стварно поседује пуну самосталност у креирању режима спољне трговине како је наведено у члану XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО.

Након разматрања захтева, Генерални савет доноси одлуку о његовом прихватању и формирању Радне групе за приступање. Задатак (мандат) Радне групе за приступање је да анализира спољнотрговински режим кандидата за чланство, ради његовог усклађивања са правилима и процедурама СТО и да о томе обавести Генерални савет односно Министарску конференцију.

По формирању Радне групе за приступање, кандидат за чланство добија статус посматрача у СТО, уколико га до тада није имао. Кандидат за чланство има иста права и обавезе као и остали посматрачи, али му се посебно сугерише да искористи своје право да присуствује састанцима радних група за приступање других кандидата за чланство, како би се боље упознао са суштином и током процеса приступања.

Након консултација са кандидатом за чланство и чланицама СТО, председавајући Генералног савета именује председавајућег Радне групе за приступање, који је обично амбасадор резидент у Женеви. Његов главни задатак је да води састанке Радне групе за приступање, али се може десити да он понекад и иницира преговоре и даје предлоге за превазилажење одређених проблема. То се врло ретко дешава имајући у виду да се преговори обављају између кандидата за чланство и чланица СТО.

Величина и састав Радне групе за приступање варирају. У складу са својим интересима, све чланице СТО имају право да се у било ком тренутку укључе у рад Радне групе за приступање. Посматрачи у Радној групи за приступање могу бити представници УН, УНКТАД, ММФ, Светске банке, ЕБРД и ЕФТА.

5.1.2 Преговори у оквиру Радне групе за приступање

Како што је споменуто у упутству Секретаријата СТО, формирање Радне групе за приступање представља својеврсну „институционализацију“ процеса приступања СТО. Цео процес приступања ће бити спроведен кроз рад Радне групе за приступање, који се може поделити у три фазе које се у пракси често преклапају: прикупљање чињеница о економском и спољнотрговинском режиму кандидата за чланство; преговори о прихватању правила СТО, приступу тржишту и концесијама; и усвајање Извештаја Радне групе за приступање.

Прикупљање чињеница о економском и спољнотрговинском режиму кандидата за чланство

Прикупљање чињеница о економском и спољнотрговинском режиму треба да пружи основу за даљи рад Радне групе за приступање.

Оно омогућава да се идентификују неопходне промене, које ће кандидат за чланство морати да спроведе како би ускладио законе, прописе и административне процедуре са правилима и процедурама СТО. Прикупљањем чињеница се утврђује и полазна тачка за преговоре о концесијама за робу и услуге. Оно почиње подношењем Меморандума о спољнотрговинском режиму (Memorandum of Foreign Trade Regime) од стране кандидата за чланство.

Табела бр. 26: Информације и документи који се достављају СТО

Врста информација	Назив документа	СТО класификација
Опште	Меморандум о спољнотрговинском режиму	WT/ACC/1
	Статистички подаци о трговини	WT/ACC/1 (Annex 1)
	Списак закона и прописа	WT/ACC/1 (Annex 2)
Трговина робом	Иницијална понуда за робу	WT/ACC/1
	Упитник о процедурама за издавање увозних дозвола	WT/ACC/1 (Annex 3)
	Упитник о царинском вредновању	WT/ACC/1 (Annex 4)
	Упитник о техничким препрекама трговини	WT/ACC/1 (Annex 5)
	Контролна листа техничких препрека трговини и санитарних и фитосанитарних мера	WT/ACC/8
	Домаћа подршка и извозне субвенције у пољопривреди	WT/ACC/4
	Упитник о државним трговинским предузећима	WT/ACC/1 (Annex 6)
Трговина услугама	Иницијална понуда за услуге	WT/ACC/1 (Annex 7)
	Упитник о трговини услугама	WT/ACC/5
Трговински аспекти права интелектуалне својине	Контролна листа трговинских аспеката права интелектуалне својине	WT/ACC/9
Међународна трговина	Списак спољнотрговинских споразума	WT/ACC/1 (Annex 8)

Извор: WTO, (1995), Accession to the World Trade Organization, Procedures for Negotiations under Article XII, Note by the Secretariat, WT/ACC/1, оп. цит.

Меморандум о спољнотрговинском режиму је стандардизовани документ који описује спољнотрговински режим кандидата за чланство. Садржи информације о: привреди, економској политици и спољној трговини; режиму трговине робама, услугама и правима интелектуалне

својине и институционалној основи за трговинске и економске односе са трећим земљама. Допуњен је статистичким подацима о трговини, списком закона и прописа, списком спољнотрговинских споразума и упитницима о: увозним дозволама и процедурама царинског вредновања, државним трговинским компанијама, техничким баријерама трговини, санитарним и фитосанитарним мерама, домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди, трговини услугама и правима интелектуалне својине. Кандидат за чланство такође подноси иницијалне листе царинских концесија за робе и специфичних обавеза за услуге. Сви документи се достављају Секретаријату СТО, који их дистрибуира чланицама СТО.

Након пријема поменутих докумената, заинтересоване чланице СТО достављају питања у вези економског и спољнотрговинског режима кандидата за чланство у писменој форми. Када кандидат за чланство одговори на ова питања, такође у писменој форми, заказује се први састанак Радне групе за приступање. Састанак се заказује када се чланице СТО увере да су Меморандум о спољнотрговинском режиму и одговори на питања пружили довољно информација за разматрање економског и спољнотрговинског режима кандидата за чланство. Уобичајено је да се састанци Радне групе за приступање заказују шест до осам недеља након дистрибуције свих неопходних докумената, како би се дало довољно времена и кандидату за чланство и чланицама СТО за припрему. На првом састанку Радне групе за приступање чланице СТО траже додатна објашњења у вези Меморандума о спољнотрговинском режиму и достављених одговора на питања. Питања се постављају у складу са редоследом области у Меморандуму, а чланице СТО често траже и да им се доставе поједини закони и прописи. Главни циљ ових питања је да се изврши класификација закона и прописа по областима и да се утврди у којој мери су они усаглашени са правилима и процедурама СТО. Након састанка, чланице СТО поново у писменој форми достављају питања кандидату за чланство, на које он такође одговара писмено. Достављање одговора Секретаријату СТО и њихова дистрибуција чланицама представља основу за заказивање следећег састанка Радне групе за приступање.

У пракси, прави преговори започињу када чланице СТО процене да су се довољно упознале са економским и спољнотрговинским режимом кандидата за чланство, али ће њему бити постављено још рунди питања између и за време следећих састанака Радне групе за приступање. Након неколико састанака Радне групе за приступање, ако је постигнут одређени напредак, Секретаријат СТО припрема Чињенични резиме о покренутих питањима (Factual Summary of the Points Raised), који представља преглед свих информација које је кандидат за чланство до тог тренутка доставио. Израда Чињеничног резимеа представља значајан помак у процесу приступања и његова улога је да као централни документ замени Меморандум о спољнотрговинском режиму. Чињенични резиме је основа за даље преговоре у оквиру Радне групе за приступање и он се константно допуњује новим информацијама. Када чланице СТО и кандидат за чланство заједнички процене да процес приступања улази у завршну фазу, Секретаријат СТО ће на основу Чињеничног резимеа саставити нацрт Извештаја Радне групе за приступање (Working Party

Report). Овај документ представља основу за даље преговоре о приступању и он ће на крају садржати све релевантне информације које је кандидат за чланство доставио о свом економском и спољнотрговинском режиму.

Преговори о прихватању правила СТО, приступу тржишту и концесијама

Као што је већ речено, преговори о прихватању правила СТО, приступу тржишту и концесијама започињу када чланице СТО процене да су се довољно упознале са економским и спољнотрговинским режимом кандидата за чланство. Они су подељени у четири сегмента, који се одвијају истовремено: мултилатерални преговори о правилима; мултилатерални преговори о домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди; билатерални преговори о царинским концесијама за робу и билатерални преговори о специфичним обавезама за услуге.

Мултилатерални преговори о правилима су преговори о условима и могућим транзиционим периодима за све законодавне и структурне промене неопходне за усвајање и спровођење правила и процедура СТО од стране кандидата за чланство. Воде се између кандидата за чланство и свих чланова Радне групе за приступање. Уобичајена је пракса да кандидат за чланство редовно доставља План законодавних активности (Legislative Action Plan), који садржи списак закона и прописа које је неопходно изменити, као и прецизне рокове у којима ће они бити усклађени са правилима и процедурама СТО. Када се утврди да је потребно доношење потпуно новог закона, поједине чланице СТО траже од кандидата за чланство да им доставе нацрт, како би пре његовог ступања на снагу указале на могуће проблеме. Резултати ових преговора наћи ће своје место у тексту Извештаја Радне групе за приступање.

Мултилатерални преговори о домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди се спроводе између кандидата за чланство и заинтересованих чланова Радне групе за приступање. Циљ ових преговора је да се усклади ниво домаће подршке пољопривреди и извозних субвенција кандидата за чланство са критеријумима који су дефинисани Споразумом о пољопривреди (WTO Agreement on Agriculture). Основу за преговоре чини документ Домаћа подршка и извозне субвенције у пољопривреди (Domestic Support and Export Subsidies in Agriculture, WT/ACC/4), који се мења и допуњује у току преговора. Овај документ, када се коначно усагласи, постаће саставни део Листе царинских концесија и обавеза за робе (Schedule of Concessions and Commitments on Goods).

Поред преговора о домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди, на мултилатералном нивоу се обављају и преговори о санитарним и фитосанитарним мерама и техничким препрекама трговини. Њихов циљ је да се осигура да концесије које је дао кандидат за чланство не буду обезвређене превисоким критеријумима (у поређењу са праксом у свету) у погледу безбедности хране и техничких карактеристика производа.

Преговори о царинским концесијама за робу и преговори о специфичним обавезама за услуге се спроводе билатерално између кандидата за чланство и сваког заинтересованог члана Радне групе за приступање посебно. Ови преговори су потпуно одвојени и међусобно различити, али су процедуре за њихово спровођење сличне. Није редак случај да поједини чланови Радне групе за приступање преговарају са кандидатом за чланство само о робама или само о услугама, али се у највећем броју случајева преговара у обе области. Кандидати за чланство обично достављају почетне листе концесија за робе и услуге, у стандардизованом формату, после првог састанка Радне групе за приступање. Преговори се обично одржавају на маргинама састанака Радне групе за приступање, а у каснијим фазама приступања и чешће. Кандидат за чланство има обавезу да у складу са напретком преговора, Секретаријату СТО доставља ревидиране понуде за робе и услуге који их онда дистрибуира свим чланицама СТО. У одређеним фазама процеса кандидат за чланство може одлучити да достави тзв. техничке понуде само оним члановима Радне групе за приступање са којима преговара, како би себи повећао маневарски простор у преговорима. Дужина преговора зависи од висине и обима захтева и спремности кандидата за чланство да их испуни. По њиховом завршетку, сваки билатерално постигнут споразум се потписује и шаље Секретаријату СТО, где остаје поверљив. Када кандидат за чланство потпише билатералне споразуме са свим члановима Радне групе за приступање, Секретаријат СТО на основу њих припрема нацрте консолидованих листи царинских концесија за робе и специфичних обавеза за услуге (Schedule of Specific Commitments on Services). У складу са принципом најповлашћеније нације, листа царинских концесија за робе се консолидује на најнижем нивоу царине за сваки производ (тарифни број) док се листа специфичних обавеза за услуге консолидује на највиши ниво либерализације за сваки сектор услуга. Нацрти се достављају свим члановима Радне групе за приступање ради верификације.

Усвајање Извештаја Радне групе за приступање

Завршетком преговора о правилима, преговора о домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди и преговора о царинским концесијама за робу и специфичним обавезама за услуге, Радна група за приступање добија прилику да оконча свој мандат. председавајући Радне групе за приступање заказује састанак са само једном тачком дневног реда: усвајање Протокола о приступању (Protocol of Accession).

Овај документ се усваја консензусом свих чланова Радне групе за приступање, а састоји се из три дела: Извештаја Радне групе за приступање који резимира све преговоре и преузете обавезе, консолидоване Листе царинских концесија и обавеза за робе и консолидоване Листе специфичних обавеза за услуге. Поред тога усваја се и предлог Одлуке Генералног савета или Министарске конференције којом се кандидат за чланство позива да приступи Споразуму из

Маракеша о оснивању СТО, у складу са чланом XII и условима које је договорио са чланицама СТО, а који су наведени у Протоколу о приступању.

Сви усвојени документи се достављају Генералном савету или Министарској конференцији уколико је у скоријој будућности на реду одржавање њеног састанка.

5.1.3 Одобрење приступања од стране Генералног савета или Министарске конференције СТО

Као што наводи упутство Секретаријата СТО, пре него што се Протокол о приступању и Одлука о приступању ставе на дневни ред састанка Генералног савета или Министарске конференције, Секретаријат СТО проверава да ли је кандидат за чланство испунио све финансијске обавезе, односно платио све чланарине као посматрач. Поред тога, кандидат за чланство мора да изврши једнократну уплату у Фонд обртног капитала СТО. Висина уплате се утврђује у складу са процентуалним учешћем спољне трговине кандидата за чланство у укупној светској трговини, уз доњи минимум од 0,5% од вредности Фонда. За 2009. годину 1% светске трговине одговарао је уплати од око 100 хиљада швајцарских франака, док је минимални износ уплате износио око 50 хиљада швајцарских франака. Секретаријат СТО утврђује и висину годишње чланарине за будуће чланство у СТО. Висина годишње чланарине се такође израчунава на основу процентуалног учешћа спољне трговине чланице СТО у укупној светској трговини, али уз доњи минимум од 0,015% од годишњег буџета Секретаријата СТО (око 190 милиона швајцарских франака у 2009. години). За 2010. годину 1% светске трговине одговарао је уплати од око 1,9 милиона швајцарских франака, док је минимални износ уплате износио око 27 хиљада швајцарских франака.²⁹⁰ Уобичајена је пракса да се годишња чланарина уплаћује у периоду јануар-март сваке године.

Иако је чланом XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО предвиђено да се одлука о одобрењу приступања доноси двотрећинском већином чланица СТО, до сада су ове одлуке увек доношене консензусом. Одлуком о формирању Радне групе за приступање, овом привременом телу је у потпуности поверено разматрање захтева за приступање. Из тог разлога, када Протокол о приступању и Одлука о приступању стигну на дневни ред састанка Генералног савета или Министарске конференције, њихово усвајање буде протоколарног и свечаног карактера.

У Протоколу о приступању је наведен датум до када кандидат за чланство треба да га прихвати (потпише или ратификује). Уобичајено је да рок не буде дужи од три до шест месеци. Кандидат за чланство постаје чланица СТО тридесет дана након прихватања Протокола о приступању.

²⁹⁰ *WTO, (17/8/10), WTO Secretariat budget for 2010*, оп. цит.

Протокол о приступању се примењује подједнако на све чланице СТО, у складу са принципом најповлашћеније нације.²⁹¹

5.1.4 Позитивне и негативне стране процеса приступања Светској трговинској организацији

Већина изазова који стоје пред кандидатима за чланство у СТО потиче из самог члана XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО. Овај члан говори о томе да кандидат за чланство преговара о условима за чланство са чланицама СТО и не прецизира обим и ниво обавеза које он треба да преузме. То кандидате за чланство ставља у неравноправан положај пошто су изложени притисцима од стране чланица СТО и имају веома сужен маневарски простор у преговорима. Пошто је опште прихваћени став да су чланице СТО већ преузеле значајан ниво обавеза, од кандидата за чланство се очекује да понуди концесије које ће достићи стандарде СТО. Да ли је он достигао те стандарде, то такође процењују чланице СТО. Због тога се израз „преговори о приступању“ користи у најширем могућем смислу, пошто кандидати за чланство немају право да постављају било какве захтеве чланицама, већ су у положају да само разматрају прихватање њихових захтева. У зависности од преговарачких способности, кандидати за чланство имају могућност да покушају да убеди чланице СТО да одустану од појединих захтева који су предмет билатералних преговора о концесијама.

Готово сви кандидати за чланство, изузимајући само најмање развијене земље, суочени су са сличним изазовима. Иако је процедурама СТО предвиђен посебан третман за земље у развоју, то се односи само на чланице СТО а не и на кандидате за чланство. У оквиру међународног економског система постоје утврђени критеријуми за мерење степена развијености и рангирање земаља. Најчешће се у ту сврху користи висина БДП. Није редак случај, а последњих година је то постало и правило, да се кандидатима за чланство који објективно спадају у групу земаља у развоју, тај статус једноставно не призна и да они у преговорима буду третирани као развијене земље у погледу преузимања обавеза и поштовања правила и процедура СТО.

Захтеви који се постављају пред кандидате за чланство су виши у поређењу са условима који важе за чланице СТО. По закључењу преговора о приступању, просечан ниво царинских стопа кандидата за чланство је значајно нижи од просечног нивоа царинских стопа у оквиру СТО. Ниво либерализације тржишта услуга је виши код кандидата за чланство у поређењу са просеком у СТО, а уколико кандидат за чланство и успе да испреговара транзиционе периоде за преузимање неких концесија, они ће бити краћи и малобројнији у односу на транзиционе периоде који стоје на располагању чланицама СТО.

Што се тиче мултилатералних преговора о прихватању правила СТО, кандидатима за чланство се не постављају нови захтеви, односно

²⁹¹ WTO, (1995), *Accession to the World Trade Organization, Procedures for Negotiations under Article XII, Note by the Secretariat, WT/ACC/1*, оп. цит.

они треба да прихвате обавезе које су дефинисане споразумима СТО и које важе за већину чланица СТО. Оно што може да представља проблем, а што је један од облика дискриминације кандидата за чланство, је да они не могу да рачунају на велики број и дужину транзиционих периода за предузимање законодавних и структурних промена неопходних за прихватање и примену правила и процедура СТО. Иако су чланице СТО биле у могућности да обилно користе транзиционе периоде за прихватање правила и процедура СТО, њихов аргумент је да су они истекли и да би та могућност кандидате за чланство ставила у повољнији положај и унела конфузију у постојећи систем функционисања СТО. При томе је главно образложење да кандидати за чланство у суштини сами одређују колико им времена треба за ове кораке и да процес приступања СТО служи за те припреме, те да ће самим тим они постати пуноправне чланице СТО тек када прихвате правила која важе у овој међународној организацији.

Као што је раније споменуто, један од циљева мултилатералних преговора о пољопривреди је да се усклади ниво домаће подршке пољопривреди и извозних субвенција кандидата за чланство са критеријумима који су дефинисани Споразумом о пољопривреди. У СТО су дозвољене мере подршке у пољопривреди које не утичу на спољнотрговинске токове, које су познате као субвенције из „зелене кутије“ (“Green Box” subsidies). Ове субвенције укључују широк спектар мера које се финансирају из јавних прихода, а између осталог обухватају: истраживање и развој, сузбијање штеточина, општу и специјалистичку обуку, саветодавне услуге, здравствену и санитарну инспекцију, услуге маркетинга и промоције, инфраструктурне услуге које обухватају електричну енергију, путеве и трошкове заштите животне средине, мере подршке финансијски угроженим грађанима преко бонова за храну или субвенционисаних цена, директна плаћања произвођачима ради очувања животног стандарда становништва под условом да минимално утичу на трговинске токове, субвенције за осигурање од уништавања усева као последица природних непогода, програме структурног прилагођавања кроз пензионисање пољопривредних произвођача и индиректне мере очувања животног стандарда становништва које нису у вези са ценама.²⁹² Иако су ове мере дозвољене и чланице СТО их користе у најширем могућем обиму, кандидати за чланство су често приморани да се обавежу да неће повећавати њихов ниво, односно издвајања из јавних прихода у ове сврхе. Овакво обавезивање може да проузрокује проблеме у осмишљавању и спровођењу стратегија развоја пољопривредне производње и стратегија развоја руралних подручја.

Са друге стране, постоје и субвенције које утичу на спољнотрговинске токове и које су везане за извоз или производњу, а класификоване су у „жуту кутију“ (“Amber Box” subsidies). У ове мере спадају ценовна подршка, директна плаћања и субвенције које не спадају у мере из зелене кутије и субвенције за набавку сировина.²⁹³ Њихова укупна висина је ограничена и све чланице СТО су се обавезале да ће их

²⁹² WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, оп. цит., стр. 48-53.

²⁹³ Ибид., стр. 53-55.

даље снижавати у току одређеног транзиционог периода. Већина кандидата за чланство преузима на себе обавезу да ове мере снизи у краћем периоду и по прогресивнијим стопама што може да доведе до проблема у домаћој пољопривредној производњи.

Билатерални преговори о царинским концесијама за робу имају за резултат да кандидати за чланство преузму обавезу да консолидују царине за све индустријске и пољопривредне производе. Иако је то једнако обавези које су све чланице СТО преузеле за пољопривредне производе, мора се нагласити да су чланице СТО у просеку консолидовале 83% тарифних бројева за индустријске производе (развијене земље 99%, земље у развоју 73%).²⁹⁴ Овај процес у много случајева подразумева и снижавање царинске стопе.

Кандидати за чланство су принуђени да консолидују своје царине на примењен ниво, а у великом броју случајева и испод њега. То за последицу има велику либерализацију спољнотрговинског режима као и губитак флексибилности у планирању и спровођењу будуће царинске политике. Као резултат тога, просечна царинска стопа нових чланица²⁹⁵ је значајно нижа од просечне царинске стопе осталих чланица СТО.

Табела бр. 27: Просечне царинске стопе нових и осталих чланица Светске трговинске организације (у процентима)

	Пољопривредни производи		Индустријски производи	
	Консолидовани ниво	Примењен ниво	Консолидовани ниво	Примењен ниво
Нове чланице	10	10	6	6
Остале чланице	58	17	30	10

Извор: WTO, (28/7/10), WTO Database, оп. цит.

Када се посматрају пољопривредни производи, просечна консолидована царинска стопа нових чланица је око 10%, а осталих чланица 58%. Код индустријских производа, просечна консолидована царинска стопа нових чланица је 6%, а осталих чланица СТО 30%. Просечне примењене царинске стопе нових чланица су једнаке консолидованим, док су код осталих чланица 17% за пољопривредне и 10% за индустријске производе. Из ових података се може извући закључак да нове чланице имају скоро дупло нижу царинску заштиту од осталих чланица СТО. Оно што је можда још и важније је да остале чланице имају могућност да повисе царине на индустријске производе и до три пута, а на пољопривредне производе скоро 3,5 пута и да при томе не крше своје преузете обавезе.

Билатерални преговори о специфичним обавезама за услуге такође имају за резултат да кандидати за чланство преузимају већи ниво

²⁹⁴ Anwarul, H., (2001), *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and WTO: Procedures and Practices*, Cambridge University Press, Cambridge, стр. 46.

²⁹⁵ Десет чланица које су последње приступиле, а да не спадају у групу најмање развијених земаља.

обавеза у односу на просек у оквиру СТО. Због специфичности начина на који се преузимају обавезе у сектору услуга није могуће одабрати један показатељ који би могао да послужи за поређење нивоа преузетих обавеза, као што је то случај са просечном царинском стопом у трговини робом. И поред тога, ако се погледају Листе специфичних обавеза за услуге може се уочити да је просечан број сектора услуга за који се преузимају обавезе значајно различит за ове две групе чланица СТО. Нове чланице у просеку преузимају обавезе у 108, док остале чланице имају преузете обавезе у просечно 69 сектора услуга²⁹⁶ (од приближно 160 идентификованих сектора услуга). Што се тиче структуре обавеза, преузимање пуног нивоа обавезивања од стране кандидата за чланство је нешто што се подразумева у највећем броју сектора, уз малобројне изузетке и транзиционе периоде.

У сектору финансијских услуга, на пример, кандидати за чланство морају да уклоне сва ограничења за стране инвеститоре, укључујући и омогућавање отварања огрананка страних осигуравајућих друштава и банака. Обавезе подразумевају и дозволу за прекогранично пружање највећег броја финансијских услуга, као што су животно и неживотно осигурање, реосигурање и ретроцесија, пријем депозита, давање кредита, сва плаћања и трансфер новца, финансијски лизинг, давање гаранција и купопродаја хартија од вредности. У светлу тренутне светске економске кризе, која је отпочела финансијском кризом, није потребно детаљније објашњавати које све опасности носи за собом претерана и неконтролисана дерегулација и либерализација финансијског сектора.

Обавезе у сектору телекомуникација подразумевају омогућавање страним операторима пружање свих врста телекомуникационих услуга, а нарочито услуга фиксне и мобилне телефоније. Ово између осталог подразумева и приступ страних компанија националним фреквенцијама и кабловској мрежи, што за сваку земљу представља ресурс од изузетног националног значаја. Кандидати за чланство такође преузимају обавезу да примене СТО Референтни документ о основним телекомуникацијама, што подразумева значајне реформе у сектору, формирање независног регулаторног тела, транспарентност и обавезу омогућавања интерконекције.

У сектору професионалних услуга, кандидати за чланство морају да обезбеде потпуни приступ тржишту и национални третман за велики број професија као што су адвокати, рачуновође, ревизори, архитекте, инжењери, консултанци у области маркетинга, информационих технологија и менаџмента и сл.

Код услуга дистрибуције, страним компанијама мора бити дозвољено да се баве великопродајом и малопродајом свих врста робе, као и курирском доставом пакета. Ово обавезивање укључује и дистрибуцију лекова уз минимална ограничења.

Поред тога, кандидати за чланство у великом броју случајева морају да преузимају обавезе које подразумевају строжија правила понашања од оних која су предвиђена СТО правилима и процедурама. Ове обавезе се називају СТО плус обавезе (*WTO-plus commitments*) и обухватају питања као што су транспарентност, стране инвестиције,

²⁹⁶ WTO, (13/12/10), *WTO Database*, оп. цит.

економске реформе, владине набавке, приватизацију и елиминисање контроле цена роба и услуга. СТО се бави регулисањем неких од ових питања, али кандидати за чланство су принуђени да поштују много више правила од осталих чланица. Кандидати за чланство често прихватају да се у потпуности или делимично, привремено или трајно, одрекну неких од права која су садржана у споразумима. Ова врста преузетих обавеза се назива СТО минус обавезе (WTO-minus commitments), а најчешће се односе на антидампинг и заштитне мере, транзиционе периоде и одредбе посебног и повољнијег третмана за земље у развоју.²⁹⁷

Оваква значајна либерализација може да проузрокује велики број проблема кандидатима за чланство. У највећем броју случајева њихове привреде нису припремљене за оштру конкуренцију на међународном тржишту и на повећање конкуренције на домаћем тржишту. Домаће компаније су изложене притиску да снижавају цене, што може довести до смањења обима производње и отпуштања радника, односно повећања стопе незапослености.

Ретко који кандидат за чланство се може похвалити чињеницом да му привреда у потпуности функционише на принципима тржишне економије. Због тога су они суочени са двоструким изазовом. Са једне стране привреда се мора убрзано прилагођавати повећаним притисцима који су последица процеса либерализације. У исто време, кандидати за чланство предузимају и значајне кораке на пољу структурних реформи целокупног привредног система, како би он био тржишно оријентисан. Потребно је одређено време за усвајање законске регулативе и успостављање и функционисање одговарајућег институционалног оквира за њено спровођење.

Земље у транзицији се поред тога суочавају са додатним изазовима. Иако је у оквиру СТО прихваћено да ове земље имају специфичне проблеме, оне веома ретко имају могућност да се изборе за неке погодности позивањем на ту чињеницу. Њима је онемогућено да искористе и оне погодности које су предвиђене за земље у развоју, у коју групу по реалним параметрима развоја и спадају. Као додатни фактор на који треба обратити пажњу приликом реструктурирања привреде, појављује се и процес приватизације са свим проблемима које он доноси.

Са друге стране, кандидати за чланство могу да искористе процес приступања да појачају конкуренцију и побољшају ефикасност домаће привреде. Пораст конкуренције на домаћем тржишту доводи до раста квалитета роба и услуга, као и до пада цена што представља позитиван утицај на куповну моћ и животни стандард потрошача. Поред тога, на тај начин се у доброј мери могу елиминисати и постојећи проблеми у функционисању тржишних механизма.

Реформе домаћег тржишта и привредног система ће бити значајно убрзане захваљујући прилагођавању домаћег законодавства међународним стандардима и примени правила и процедура СТО. Чланство у овој међународној организацији омогућава лакшу предвидивост будућих привредних кретања, што може значајно утицати на атрактивност домаћег тржишта за уплив страних директних

²⁹⁷ Ya, Q., (2003), *Journal of World Trade*, "WTO-Plus Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System, An Appraisal of the China Accession Protocol", Aspen Publishers, New York, pp. 483–522.

инвестиција, које доносе не само преко потребан капитал већ и нове технологије и знања.

Домаће компаније могу да извуку значајне користи од чланства у СТО. Уклањање трговинских баријера доводи до олакшаног приступа на тржишта свих чланица СТО и до пораста трговинских, извозних и пословних могућности. Отвара се могућност да се кроз специјализацију и стандардизацију домаће компаније добро позиционирају на међународном тржишту што може значајно да утиче на раст њихових прихода и профита. Не мање значајна је и чињеница да чланство подразумева и права у погледу сигурног транзита робе преко територија свих чланица СТО.

Једна од значајних предности је и предвидљив, транспарентан и прецизно дефинисан механизам за решавање свих евентуалних трговинских спорова између чланица.

Кандидати за чланство би такође требало да искористе прилику и да побољшају степен ефикасности алокације ресурса унутар својих привреда. Ограничене факторе производње и ресурсе би требало искористити на најрационалнији могући начин. То подразумева њихову алокацију из неконкурентних сектора који неће бити у могућности да се изборе са иностраном конкуренцијом у растуће, извозно орјентисане и профитабилне секторе. Пораст економских активности и пословања у овим секторима може довести до пада стопе незапослености и до стабилизације привредних кретања што је веома важно за сваког кандидата за чланство.²⁹⁸

5.2 Процес приступања Србије Светској трговинској организацији

СФР Југославија је била Страна уговорница ГАТТ од 25. августа 1966. године до 16. јуна 1993. године. Србија је, као њен саставни део, имала значајне трговинске користи од тог статуса. Након распада СФР Југославије Генерални савет ГАТТ је донео одлуку да ниједна новонастала држава не може бити сматрана њеним сукцесором у ГАТТ и да све морају да поднесу званичан захтев за приступање.²⁹⁹

СР Југославија, коју су 1992. године формирале Србија и Црна Гора, је три пута подносила званичан захтев за приступање СТО. Први пут 30. септембра 1996. године, други пут 13 новембра 1996. године и трећи пут у јануару 2001. године. Прва два захтева нису прихваћена зато што је, у складу са тадашњом политиком државног руководства, СР Југославија желела да постане чланица СТО као сукцесор СФР Југославије. Генерални савет СТО је прихватио трећи захтев зато што је био поднет у складу са чланом XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО. Убрзо затим, формирана је Радна група за приступање и СР

²⁹⁸ Марковић, И., (2009), *Економски анали* 1-2, „How to join the World Trade Organization: Some aspects of the accession process“, Економски факултет у Београду, Београд, стр. 116-132.

²⁹⁹ Бјелић, П. (2002), *Светска трговинска организација*, оп. цит., стр. 183.

Југославија је поднела Меморандум о спољнотрговинском режиму у фебруару 2002. године.³⁰⁰

Рedefинисањем односа између две републике СР Југославија је трансформисана у Државну заједницу Србије и Црне Горе у марту 2002. године. Процес приступања СТО био је практично блокиран следеће две године зато што Државна заједница није била јединствено царинско подручје. У октобру 2004. године ЕУ усваја приступ „двоструког колосека“, који је дефинисао два одвојена процеса за приступање Србије и Црне Горе ЕУ. Аналогно томе, 7. децембра 2004. године, три документа су поднета СТО: званичан захтев за повлачење захтева за чланство СР Југославије односно Државне заједнице Србије и Црне Горе у СТО, званичан захтев за чланство Србије у СТО и званичан захтев Црне горе за чланство у СТО. Сва три захтева су прихваћена на састанку Генералног савета који је одржан 15. фебруара 2005. године. Овај датум представља и званичан почетак процеса приступања Србије СТО, на који није утицао распад Државне заједнице Србије и Црне Горе у јуну 2006. године.³⁰¹

Табела бр. 28: Хронологија подношења документације СТО

Назив документа	Датум подношења
Меморандум о спољнотрговинском режиму	март 2005. године
Иницијална понуда за робу	април 2006. године
Иницијална понуда за услуге	октобар 2006. године
Домаћа подршка и извозне субвенције у пољопривреди	октобар 2006. године март 2009. године
Контролна листа техничких препрека трговини и санитарних и фитосанитарних мера	новембар 2006. године децембар 2008. године јун 2009. године
Контролна листа трговинских аспеката права интелектуалне својине	новембар 2006. године
Чињенични резиме о покренутим питањима	октобар 2007. године
Прва ревидирана понуда за робу	новембар 2007. године
Прва ревидирана понуда за услуге	новембар 2007. године
Списак закона и прописа	април 2008. године јун 2009. године
Друга ревидирана понуда за робу	новембар 2008. године
Друга ревидирана понуда за услуге	новембар 2008. године
Нацрт извештаја Радне групе за приступање	новембар 2008. године јул 2009. године

Извор: WTO, (2010), Accession Status: Serbia, WTO Secretariat, Geneva.

Србија се тренутно налази у другој фази процеса приступања. Генерални савет је усвајањем одлуке о прихватању захтева за чланство,

³⁰⁰ Ибид. стр. 185-190.

³⁰¹ Лопандић, Д., (2006), *Србија и Светска трговинска организација*, Европски форум, Београд.

формирао и Радну групу за приступање. Србија је поднела Меморандум о спољнотрговинском режиму у марту 2005. године. Први састанак Радне групе за приступање одржан је 7. октобра 2005. године, када су и званично отпочели преговори. До краја 2010. године одржано је укупно девет састанака Радне групе за приступање. На тим састанцима преговори су се одвијали паралелно на два нивоа – мултилатералном и билатералном. Србија је доставила одговоре на више од 600 питања на Меморандум о спољнотрговинском режиму, као и велики број докумената (што је приказано у Табели бр. 28).

Секретаријат СТО је 19. октобра 2007. године припремио Чињенични резиме о покренутим питањима на основу процене о дотадашњем напретку преговора. На основу њега, 19. новембра 2008. године састављен је нацрт Извештаја Радне групе за приступање, што је представљао јасан сигнал о уласку преговора у завршну фазу.³⁰²

Што се тиче статуса преговора, Србија је до средине 2011. године окончала преговоре о приступању и потписала билатералне споразуме односно протоколе са Јапаном, Корејом, ЕУ, Норвешком, Канадом, Швајцарском и Хондурасом. Преговори се још увек воде са САД, Турском, Бразилом и Украјином.

Србија је суочена са сличним изазовима и захтевима као и остали кандидати за чланство у СТО. Тренутне просечне примењене царинске стопе на пољопривредне и индустријске производе су на веома ниском нивоу. За пољопривредне производе она је око 14%, а за индустријске је око 6%. Оне су значајно ниже од просечног нивоа консолидованих и примењених царина у СТО и практично су на нивоу царинских стопа нових чланица.³⁰³ И поред тога, пред Србију се постављају захтеви да консолидује царине на примењеном нивоу и да их још додатно снизи. Ова додатна либерализација ће домаћу привреду, која је још увек у процесу транзиције, још више изложити оштрој конкуренцији са међународног тржишта.

Мултилатерални преговори о правилима су посебно захтевни према министарствима, другим органима и регулаторним телима. Од свих њих се очекује да у што краћем року спроведу процес законодавне реформе како би се усвојила и применила правила и процедуре СТО. Поред тога, мултилатерални преговори о домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди су изузетно осетљиво питање због чињенице да је сектор пољопривреде веома важан за домаћу привреду и становништво.

Билатерални преговори о либерализацији трговине услугама ће наметнути додатне проблеме телима која регулишу и надгледају тржиште услуга и компанијама које се баве пружањем услуга. Тренутни спољнотрговински режим у већини сектора услуга се може окарактерисати као прилично па чак и веома либералан, у поређењу са просечним нивоом либерализације у СТО и нивоом либерализације нових чланица. И поред тога значајан број закона и прописа ће морати да буде измењен како би се прихватили обимни захтеви појединих

³⁰² WTO, (2010), *Accession Status: Serbia*, оп. цит.

³⁰³ WTO, (2010), *WTO Database*, оп. цит.

чланица СТО. То подразумева да ће и преговори унутар Србије, између свих заинтересованих страна, бити веома напорни.

Изједначавање третмана домаћих и страних инвеститора је један од главних захтева у сектору услуга који се поставља пред кандидате за чланство. Прихватање овог захтева неће представљати проблем зато што према важећим прописима, Србија пружа једнак а у неким сегментима и повољнији третман страним у односу на домаће инвеститоре. Међутим, прихватање одређених захтева у појединим секторима може представљати изазов.

Примера ради, уклањање ограничења за отварање огранака и омогућавање прекограничног пружања услуга у сектору финансија није тренутно могуће из неколико разлога. Систем надзора над оваквом врстом пословања је тешко успоставити, пошто је предуслов за то постојање потребних механизма извештавања и контроле и додатна обука запослених. Није довољно само успостављање већ је потребно да такав систем и функционише. Управо су мањкавости у систему надзора над пословањем финансијских институција и довеле до светске финансијске кризе, која је касније прерасла у светску економску кризу чије последице још увек трају.

У сектору телекомуникација, мобилна телефонија је потпуно либерализована. Са друге стране, либерализација фиксне телефоније и примена појединих чланова Референтног документа за основне телекомуникационе услуге ће захтевати додатно време и реформе.

Аудиовизуелне услуге су специфично питање за све кандидате за чланство у СТО. Због потпуно супротстављених ставова ЕУ и САД по овом питању, сви кандидати за чланство су суочени са дијаметрално супротним захтевима у овом сектору. Са једне стране САД због својих трговинских интереса захтевају висок ниво либерализације. Са друге стране, ЕУ због свог односа према заштити културолошких разлика својих чланица захтева од свих кандидата за чланство да преузимају што мање обавеза. И једна и друга страна се труде да заштите своје позиције и да креирају повољније услове за текуће преговоре у оквиру Доха рунде.

Пословне услуге су веома либерализоване, али проблем представља захтев за поседовањем држављанства као предуслова за пружање појединих услуга, као што су адвокатске, ревизорске, архитектонске и инжењерске. Овај предуслов ће морати да буде уклоњен приликом уласка у СТО што ће сигурно створити проблеме у односу и преговорима са стрковним удружењима ових професија.

Једно од осетљивијих питања ће бити и усклађивање система за издавање дозвола за дистрибуцију појединих производа са правилима и процедурама СТО. Ово се пре свега односи на осетљиве производе као што су дуван, лекови и медицинска средства, оружје и муниција, генетски модификовани организми и отрови и опасне материје. Домаћа пракса је ригорознија и сложенија од оне која тренутно важи у оквиру СТО, па ће одређени број прописа морати да буде измењен. У суштини цео систем ће морати да прође кроз процес прилагођавања како би се учинио једноставнијим, предвидивим и транспарентним.

Поред тога, Србија треба да води рачуна о још једном питању. То је процес приступања ЕУ. Иако су ова два процеса различита и одвојена,

они у исто време и утичу један на други. У пракси, очекује се да ће Србија најпре постати чланица СТО, па тек онда чланица ЕУ. Резултат преговора о чланству у СТО ће бити успостављање одређеног спољнотрговинског режима са свим чланицама ове међународне организације. То ће се између осталог односити и на царине на пољопривредне и индустријске производе и на концесије за трговину услугама. ЕУ је такође чланица СТО и има успостављен спољнотрговински режим са свим осталим чланицама. Логично је претпоставити да ће се ниво царина и концесија Србије и ЕУ у оквиру СТО разликовати у појединим сегментима. У тренутку када Србија постане члан ЕУ наше царине и концесије ће морати да се изједначе са царинама и концесијама ЕУ. То ће се спровести по два могућа сценарија. Први сценарио је ситуација у којој би неке наше царине и концесије биле на нижем нивоу од нивоа ЕУ. У том случају, ми се „подижемо“ на ниво ЕУ, а ЕУ мора да уђе у процес додатних преговора и да понуди одговарајуће компензације свим чланицама СТО које сматрају и докажу да су оштећене овим потезом. Ови преговори се морају спровести по процедури која важи за преговоре о измени царина и концесија. Други сценарио подразумева обрнути случај. То је ситуација у којој би Србија имала поједине царине и концесије на вишем нивоу од нивоа ЕУ. У том случају ми бисмо морали да се „спустимо“ на ниво ЕУ. За те позиције ЕУ неће морати да додатно преговара у оквиру СТО. Што се нас тиче, тешко је очекивати да ће нам ЕУ понудити неке компензације, већ се може претпоставити да ће се то сматрати делом „приступног пакета“ у процесу приступања ЕУ.³⁰⁴

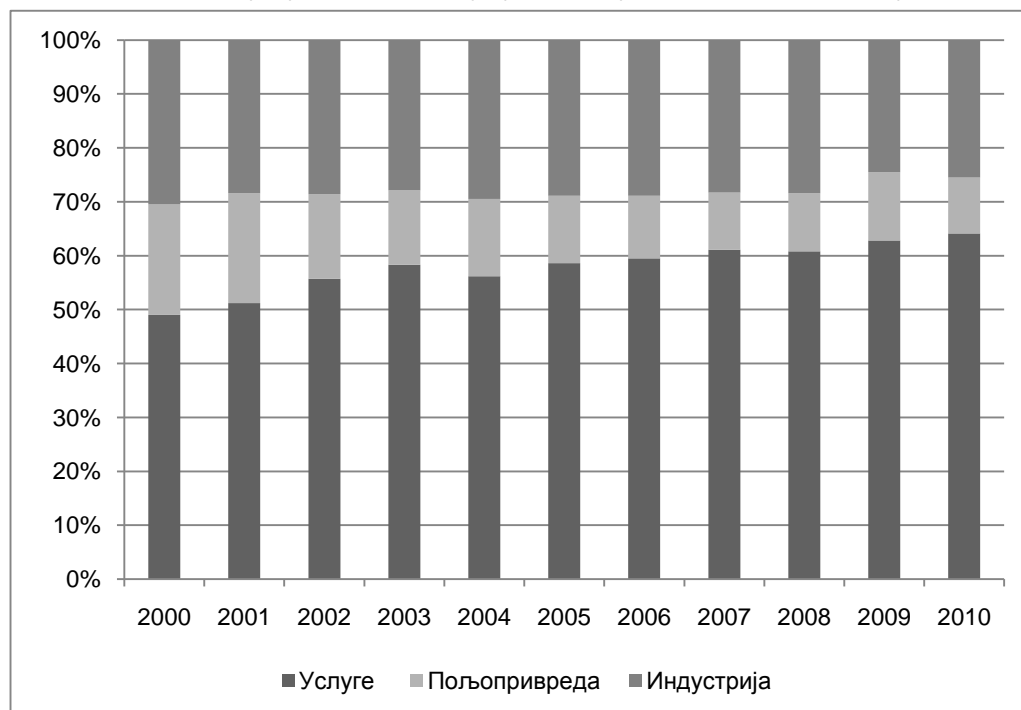
5.3 Значај сектора услуга за привреду Србије

Сектор услуга је веома важан за привреду Србије. Ако посматрамо структуру БДП у периоду 2000-2010. године, примећује се да учешће сектора услуга у његовом стварању расте. Према подацима Народне банке Србије (График бр. 32), услуге су 2000. године учествовале у стварању БДП са 49%, а у 2010. години са 64,1%. У истом периоду је учешће сектора пољопривреде и индустрије у стварању БДП пало са 51% у 2000. на 35,9% у 2010. години. Може се закључити да је у овом периоду сектор услуга бележио значајно више годишње стопе раста, односно да се развијао брже од осталих сектора.

Ако се погледа учешће подсектора у стварању БДП сектора услуга у периоду од 2001. до 2009. године (Табела бр. 29) могу се уочити одређене промене што сведочи о различитој динамици развоја. У односу на 2001. годину, у 2009. години раст је забележен у трговини (са 15,4% на 19,4%), транспортним услугама (са 12,4% на 12,9%), здравственим услугама (са 7,5% на 9,3%), грађевинским услугама (са 6,8% на 8,1%), услугама образовања (са 4,6% на 7,3%), финансијским услугама (са 3,6% на 4,8%).

³⁰⁴ Марковић, И., (2009), *Економски анализи 1-2*, „How to join the World Trade Organization: Some aspects of the accession process“, оп. цит.

График бр. 32: Структура БДП Србије у периоду 2000-2010. године (у процентима)



Извор података: Народна банка Србије

Са друге стране пад је забележен код пословних услуга (са 31,2% на 26,8%) и туристичких услуга (са 1,9% на 1,6%).

Табела бр. 29: Структура БДП сектора услуга у периоду 2001-2009. године (у процентима)

Подсектор/ година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Пословне услуге	31,2	30,2	26,7	25	25,7	25,1	27,4	26,6	26,8
Трговина	15,4	13,8	13,7	14,5	15,9	19,4	19,5	18,6	19,4
Транспортне услуге	12,4	13,3	13,6	13	13	13,7	13,3	13	12,9
Здравствене услуге	7,5	8,5	9,4	9,2	9,5	9,1	8,9	9,4	9,3
Грађевинске услуге	6,8	5,9	5,8	6,8	7,8	7,1	7,2	7,5	8,1
Услуге образовања	4,6	5,2	6,2	7,2	7	7,1	7,1	7,3	7,3
Финансијске услуге	3,6	4,7	6,2	4,9	4,5	4,1	4,3	4,7	4,8
Туристичке услуге	1,9	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9	2	1,8	1,6
Остале услуге	16,6	16,7	16,6	17,6	14,8	12,5	10,3	11,1	9,8

Извор података: Републички завод за статистику

Занимљиво је да није дошло до промена у позицијама подсектора. Прво место и даље заузимају пословне услуге, а следе их трговина, транспортне услуге, здравствене услуге, грађевинске услуге, услуге образовања, финансијске услуге и туризам.

Ако се погледа структура запослености у Србији у периоду 2000-2010. године такође се може закључити да се сектор услуга развијао брже од осталих сектора. Од укупног броја запослених у Србији у сектору услуга је 2000. године радило 53,7%, а у 2010. години 69,1%.

График бр. 33: Структура запослености у Србији у периоду 2000-2010. године (у процентима)



Извор података: Републички завод за статистику

У истом периоду је учешће пољопривреде пало са 5,2% на 3,2%, а индустрије са 41,1% на 27,7% од укупног броја запослених у Србији.

Уколико се погледа структура запослености у оквиру сектора услуга у периоду од 2001. до 2009. године могу се уочити одређене промене што сведочи о различитој динамици развоја појединих подсектора.

У односу на 2001. годину, у 2009. години пад је забележен у туризму (са 3,9% на 2,4%), транспорту (са 13,2% на 11,3%), финансијским услугама (са 4,4% на 3,9%), грађевинарству (са 10,1% на 8,5%) и трговини (са 21,4% на 20,5%). Са друге стране раст је забележен код услуга образовања (са 12,4% на 14,3%), здравствених услуга (са 16,9% на 17,2%) и пословних услуга (са 5,8% на 8,5%). И поред тога, приметно је да су подсектори задржали међусобни однос односно распоред па је трговина и даље на првом месту по учешћу. Следе је здравствене услуге и услуге образовања, транспорт, грађевинарство, пословне услуге, финансијске услуге и туризам.

Табела бр. 30: Структура запослености у сектору услуга у периоду 2001-2009. године (у процентима)

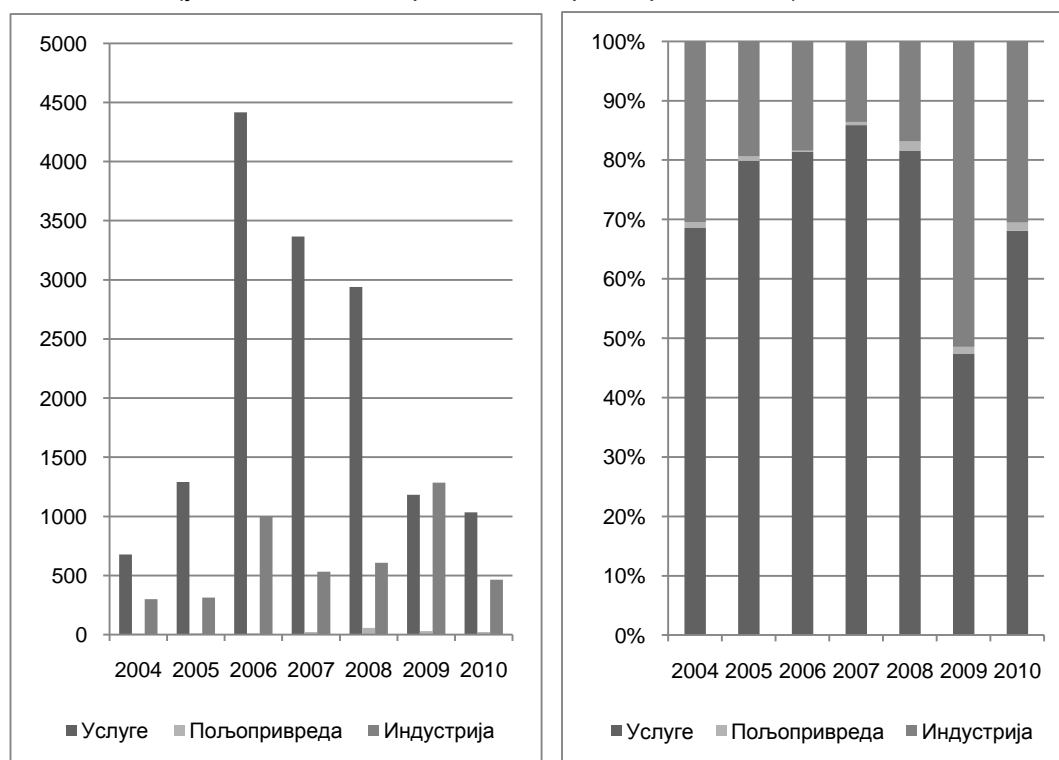
Подсектор/ година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Трговина	21,4	21,4	21,6	22	21,7	21,5	21,4	21,2	20,5
Здравствене услуге	16,9	17,2	17,5	17,4	17,6	17,1	17,1	17,1	17,2
Услуге образовања	12,4	13,5	13,7	13,8	13,7	13,6	14,1	14,1	14,3
Транспортне услуге	12,2	13	12,8	12,6	12,3	12	11,9	11,5	11,3
Грађевинске услуге	10,1	9,7	9,6	9,3	9,3	9,3	9	8,8	8,5
Пословне услуге	5,8	5,9	5,9	6,2	6,7	7,3	7,3	7,9	8,5
Финансијске услуге	4,4	3,4	3,2	3,1	3,1	3,2	3,3	3,5	3,9
Туристичке услуге	3,9	3,8	3,2	2,9	2,8	2,7	2,6	2,5	2,4
Остале услуге	11,9	12,1	12,5	12,7	12,8	13,3	13,3	13,4	13,4

Извор података: Републички завод за статистику

Као и у свету и код нас је сектор услуга најинтересантнији што се тиче прилива страних директних инвестиција, што доказују подаци Народне банке Србије и Републичког завода за статистику. У периоду 2004-2010. године Србија је забележила укупан прилив страних директних инвестиција од око 19,5 милијарди америчких долара. Гледано по секторима, услуге су привукле 14,9 милијарди (76,2%), индустрија 4,5 милијарди (23%) и пољопривреда 0,2 милијарде америчких долара (0,8% од укупног прилива).

Ако посматрамо по годинама, 2006. године је забележен највећи прилив страних директних инвестиција у сектор услуга и то 4,4 милијарде америчких долара односно 81,4% укупног прилива страних директних инвестиција у тој години. На Графику бр. 34 се може јасно уочити пад укупног прилива страних директних инвестиција у Србију у последњим годинама. Ово се одразило и на прилив страних директних инвестиција у сектор услуга, као и на учешће сектора услуга у укупном годишњем приливу страних директних инвестиција, нарочито у 2009. години. Најзначајнији фактор који је довео до овог пада је свакако светска економска криза, мада не би требало занемарити ни „унутрашње факторе“.

График бр. 34: Прилив страних директних инвестиција у Србију у периоду 2004-2010. године (у милионима америчких долара и процентима)



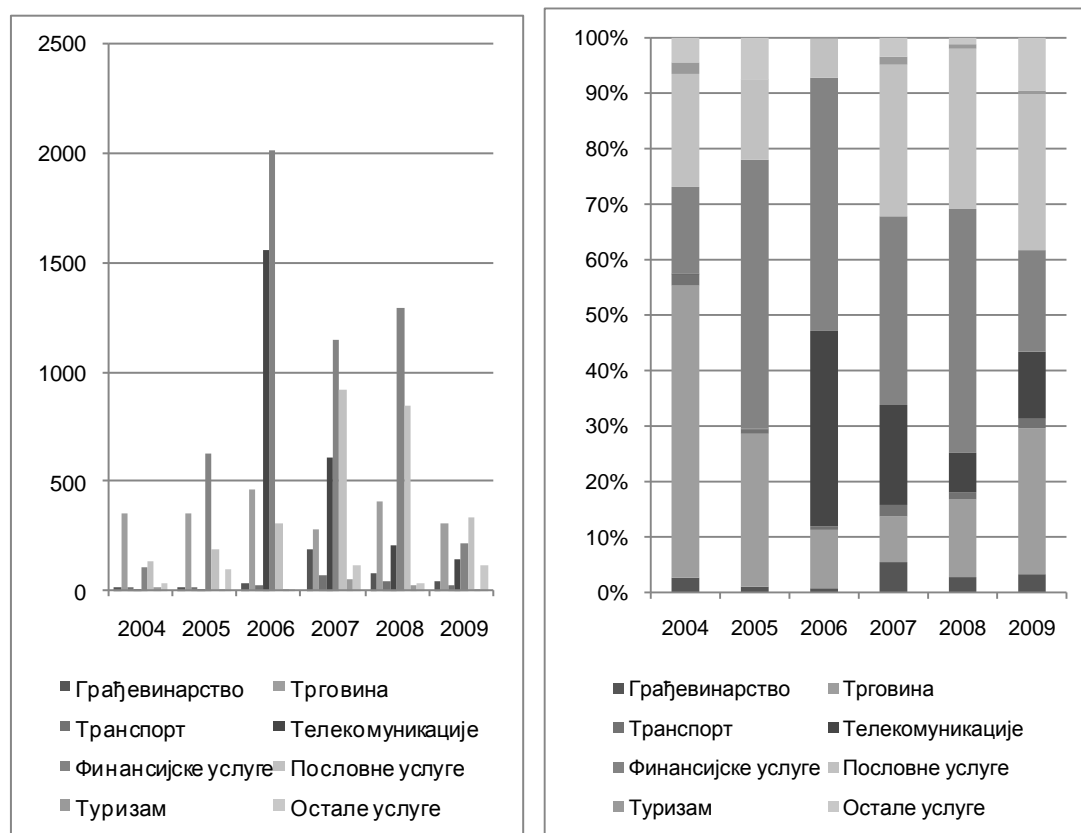
Извор података: Народна банка Србије и Републички завод за статистику

Као и у свету, и код нас су за стране инвеститоре најинтересантније финансијске, пословне и телекомуникационе услуге. У периоду 2004-2009. година из иностранства је у финансијске услуге инвестирано 5,4 милијарди (38,9%), у пословне услуге 2,7 милијарди (19,7%) и у телекомуникационе услуге 2,5 милијарди америчких долара (18,1% од укупног прилива у сектор услуга). Следе их трговина са 2,2 милијарде (15,7%), грађевинарство са 370 милиона (2,7%), транспорт са 183 милиона (1,3%) и туризам са 97 милиона америчких долара (0,7% од укупног прилива у сектор услуга).

Ако се посматра по годинама, највећи прилив страних директних инвестиција у грађевинарство забележен је 2007. године (185 милиона америчких долара односно 5,5% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године), трговину 2006. године (467 милиона америчких долара односно 10,7% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године), транспорт 2007. године (71 милион америчких долара односно 2,1% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године), телекомуникације 2006. године (1,5 милијарди америчких долара односно 35,2% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године), финансијске услуге 2006. године (2 милијарде америчких долара односно 45,6% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године), пословне услуге 2007. године (921 милион америчких долара односно 27,4% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године) и туризам 2007. године

(48 милиона америчких долара односно 1,4% укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга те године).

График бр. 35: Прилив страних директних инвестиција у Србију, по секторима услуга у периоду 2004-2009. године (у милионима америчких долара и процентима)



Извор података: Народна банка Србије и Републички завод за статистику

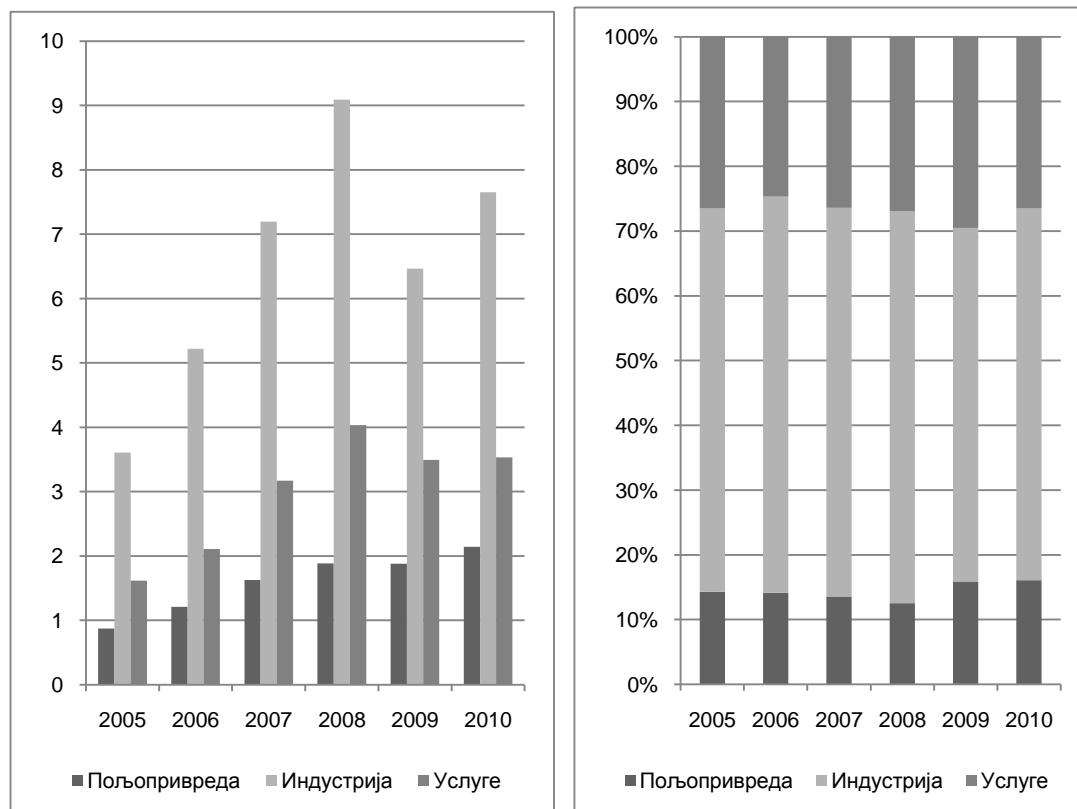
5.3.1 Увозно - извозни токови у сектору услуга Србије

Према подацима Народне банке Србије и Републичког завода за статистику Србија је у периоду 2005-2010. година извезла роба и услуга у вредности од 66,8 милијарди америчких долара. Гледано по секторима, учешће пољопривредних производа је 14,4% (9,6 милијарди), индустријских производа је 58,7% (39,2 милијарде), а услуга 26,9% (17,9 милијарди америчких долара).

Може се уочити да је дошло до пораста учешћа извоза услуга у укупном извозу у 2009. години у односу на 2008. годину зато што је пад извоза услуга био много мањи од пада извоза индустријских производа. Укупан извоз у 2009. години је био нижи од укупног извоза у 2008. години за 3,2 милијарде америчких долара односно 21,1%. Извоз пољопривредних производа је у обе године био 1,7 милијарди америчких долара, али је због пада укупног извоза забележен пораст учешћа у укупном извозу са 11,5% на 14,9%. Извоз индустријских производа је пао са 9,2 на 6,6 милијарди америчких долара односно са 62,6% на 55,6% од укупног извоза. Пошто је извоз услуга пао са 4 на 3,5 милијарди

америчких долара његово учешће у укупном извозу се повећало са 26,9% на 29,5%. Ови подаци говоре да је извоз услуга био мање погођен светском економском кризом од извоза индустријских производа, а да економска криза није имала негативан ефекат на извоз пољопривредних производа. Уочљиво је да се у 2010. години учешће извоза услуга у укупном извозу (26,5%) приближило укупном учешћу за период 2005-2010 године.

График бр. 36: Извоз Србије у периоду 2005-2010. година (у милијардама америчких долара и процентима)



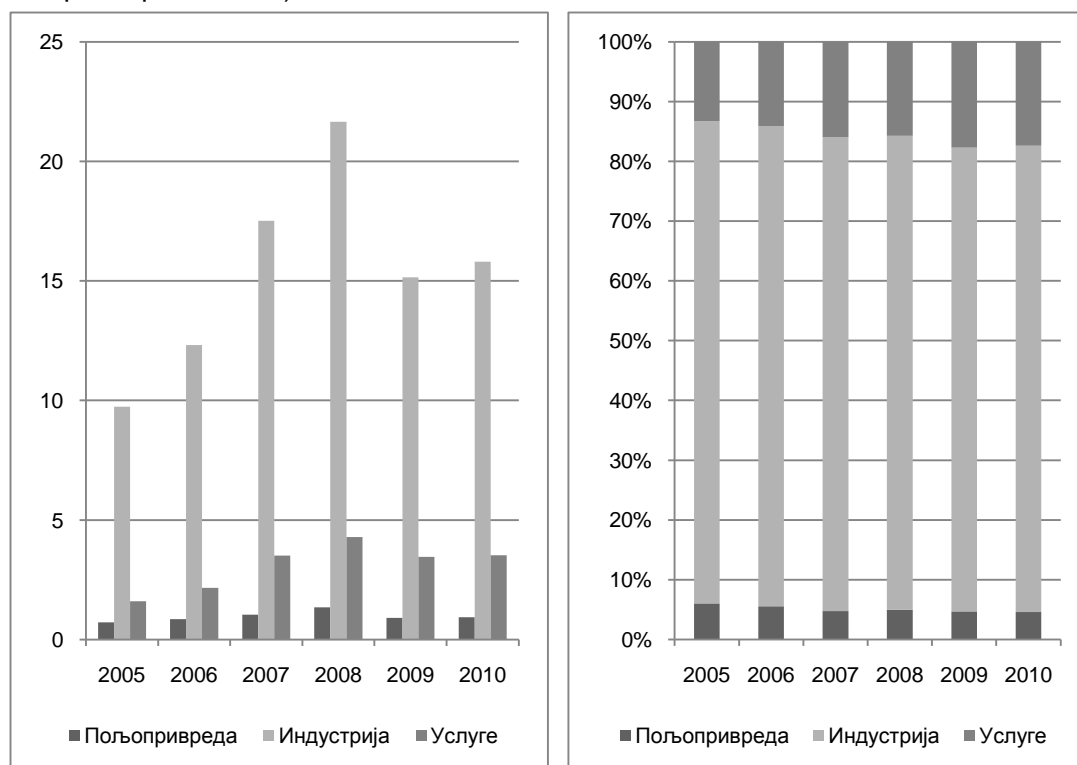
Извор података: Народна банка Србије и Републички завод за статистику

Србија је у периоду 2005-2010. година увезла роба и услуга у вредности од 116,5 милијарди америчких долара, што је око 1,7 пута већа вредност од вредности извоза. Гледано по секторима, учешће пољопривредних производа је 5% (5,8 милијарди), индустријских производа је 79,1% (92,2 милијарде), а услуга 15,9% (18,5 милијарди америчких долара).

Као и у случају извоза услуга, може се уочити да је дошло до пораста учешћа увоза услуга у укупном увозу у 2009. години у односу на 2008. годину зато што је пад увоза услуга био много мањи од пада увоза индустријских производа. Укупан увоз у 2009. години је био нижи од укупног увоза у 2008. години за 8,1 милијарду америчких долара односно 29,7%. Увоз пољопривредних производа је пао за 144 милиона америчких долара односно 11,2%, али је због пада укупног увоза забележен пораст учешћа у укупном увозу са 4,7% на 5,9%. Увоз индустријских производа је пао за 7,1 милијарду америчких долара односно за 32,8%. Пошто је увоз услуга пао за 835 милиона америчких

долара односно 19,5%, његово учешће у укупном увозу се повећало са 15,7% на 17,7%. Ови подаци говоре да је и увоз услуга био мање погођен светском економском кризом од увоза индустријских производа. У 2010. години учешће услуга у укупном увозу се задржало изнад 17%, што је и даље више од учешћа у укупном увозу у периоду 2005-2010. године. Заједно са подацима о извозу услуга, може се закључити да је трговина услугама постала нешто значајнија у овим околностима.

График бр. 37: Увоз Србије у периоду 2005-2010. година (у милијардама америчких долара и процентима)



Извор података: Народна банка Србије и Републички завод за статистику

Као што је већ споменуто, вредност укупног увоза Србије у периоду 2005-2010. године је била око 1,7 пута већа од укупног извоза. Изражено у новцу, укупан спољнотрговински дефицит Србије у овом периоду износи 49,7 милијарди америчких долара. Гледано по секторима, дефицит су забележили индустрија (53 милијарде америчких долара) и услуге (636 милиона америчких долара), док је пољопривреда забележила суфицит (3,8 милијарди америчких долара).

Што се тиче сектора услуга, највећи дефицит забележен је 2007. године (347 милиона америчких долара) и 2008. године (255 милиона америчких долара).

Табела бр. 31: Биланс међународне трговине сектора услуга у периоду 2005-2010. година (у милионима америчких долара)

Назив/година	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Укупно
Салдо услуга (Извоз - Увоз)	-17	-62	-347	-255	36	9	-636
Извоз	1617	2107	3167	4033	3489	3531	17944
1. Туризам	305	398	865	944	865	798	4175
2. Транспорт	360	442	724	960	729	781	3996
- Друмски	112	160	254	337	285	307	1455
- Ваздушни	63	90	167	218	156	189	883
- Железнички	44	57	102	114	81	78	476
- Речни	20	22	22	26	20	23	133
- Остало (транспорт нафте и гаса, изнајмљивање возила и др.)	121	114	179	266	187	183	1050
3. Пословне, професионалне и техничке услуге	236	363	638	827	776	802	3642
4. Грађевинарство	129	140	199	359	225	230	1282
5. Трговина	147	301	68	92	90	72	770
6. Услуге за личне и културне потребе и рекреацију	59	78	117	160	170	180	764
7. Услуге у области комуникација	94	93	109	128	139	157	720
8. Рачунарске и информатичке услуге	/	/	85	141	140	168	534
9. Осигурање	15	30	28	25	24	25	147
10. Ауторска права, накнаде и коришћење лиценци	8	9	10	27	63	39	156
11. Услуге државних институција	20	18	29	29	13	8	117
12. Финансијске услуге	4	11	27	42	24	37	145
13. Оперативни закуп	1	2	3	11	5	6	28
14. Остале услуге	19	32	266	286	225	228	1056
15. Нерегистровано	221	190	/	/	/	/	411
Увоз	1600	2169	3514	4288	3453	3522	18546
1. Транспорт	466	599	993	1268	924	992	5242
- Ваздушни	41	50	188	252	175	203	909
- Друмски	91	122	152	175	131	142	813
- Железнички	39	65	87	120	102	85	498
- Поморски	30	43	72	95	77	75	392
- Речни	20	35	45	50	38	51	239
- Остало (транспорт нафте и гаса, изнајмљивање возила и др.)	245	284	449	575	401	436	2390
2. Туризам	246	323	1041	1254	959	953	4776
3. Пословне, професионалне и техничке услуге	343	488	572	625	560	571	3159
4. Ауторска права, накнаде и коришћење лиценци	55	93	144	195	144	156	787
5. Грађевинарство	99	106	117	128	119	172	741
6. Рачунарске и информатичке услуге	/	/	161	204	182	180	727
7. Трговина	112	242	42	66	56	49	567
8. Услуге у области комуникација	40	55	85	118	113	112	523
9. Услуге за личне и културне потребе и рекреацију	50	57	72	88	84	84	435
10. Финансијске услуге	40	46	41	69	97	47	340
11. Оперативни закуп	48	49	60	75	48	37	317
12. Услуге државних институција	49	55	61	57	48	49	319
13. Осигурање	33	40	42	49	50	49	263
14. Остале услуге	18	15	83	92	68	71	347

Извор података: Народна банка Србије

Гледано по секторима услуга, у периоду 2005-2010. године смо највише извозили туристичке услуге (4,2 милијарде америчких долара односно 23,3% од укупног извоза); транспортне услуге (4 милијарде америчких долара односно 22,2% од укупног извоза); пословне, професионалне и техничке услуге (3,6 милијарди америчких долара односно 20,3% од укупног извоза); грађевинске услуге (1,3 милијарде америчких долара односно 7,1% од укупног извоза) и услуге трговине (770 милиона америчких долара односно 4,3% од укупног извоза).

У истом периоду, Србија је највише увозила услуге транспорта (5,2 милијарде америчких долара односно 28,3% од укупног увоза); туризма (4,8 милијарде америчких долара односно 25,7% од укупног увоза); пословне, професионалне и техничке услуге (3,2 милијарде америчких долара односно 17% од укупног увоза); ауторска права, накнаде и коришћење лиценци (787 милиона америчких долара односно 4,2% од укупног увоза) и услуге грађевинарства (741 милион америчких долара односно 4% од укупног увоза).

Највећи суфицит је остварен у грађевинарству (541 милион америчких долара). Суфицитом се „могу похвалити“ и пословне, професионалне и техничке услуге (483 милиона америчких долара); услуге за личне и културне потребе и рекреацију (329 милиона америчких долара); трговина (203 милиона америчких долара) и комуникације (197 милиона америчких долара).

Највећи дефицит је забележен код услуга транспорта (1,2 милијарде америчких долара) и ауторских права, накнада и коришћења лиценци (631 милион америчких долара). Поред ових сектора дефицит у спољнотрговинској размени имале су и туристичке услуге (601 милион америчких долара); оперативни закуп (289 милиона америчких долара); финансијске услуге (195 милиона америчких долара); рачунарске и информатичке услуге (193 милиона америчких долара) и осигурање (116 милиона америчких долара).

Гледано по земљама могло би се закључити да Србија нема доминантног спољнотрговинског партнера у трговини услугама. Првих 15 земаља по трговини у периоду од 2005. до 2009. године се односе на 65,8% извоза и 60,7% увоза. Највећи извоз услуга смо остварили у Немачку (1,75 милијарди америчких долара, односно 12,1% укупног извоза), Велику Британију (1,5 милијарди америчких долара, односно 10,4% укупног извоза), и Швајцарску (0,9 милијарди америчких долара, односно 6,1% укупног извоза). Следе их Италија (747 милиона америчких долара, односно 5,2% укупног извоза), Аустрија (659 милиона америчких долара, односно 4,6% укупног извоза), САД (594 милиона америчких долара, односно 4,1% укупног извоза), Босна и Херцеговина (536 милиона америчких долара, односно 3,7% укупног извоза), Белгија (532 милиона америчких долара, односно 3,7% укупног извоза), Црна Гора (470 милиона америчких долара, односно 3,3% укупног извоза), Словенија (437 милиона америчких долара, односно 3% укупног извоза), Француска (296 милиона америчких долара, односно 2% укупног извоза), Мађарска (293 милиона америчких долара, односно 2% укупног извоза), Кипар (265 милиона америчких долара, односно 1,8% укупног извоза), Хрватска (262 милиона америчких долара, односно 1,8% укупног извоза)

и Холандија (252 милиона америчких долара, односно 1,7% укупног извоза).

Табела бр. 32: Најзначајни спољнотрговински партнери у извозу услуга у периоду 2005-2009. година (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном извозу (у %)
Немачка	211	272	348	419	498	1748	12,1
Велика Британија	207	266	337	422	273	1505	10,4
Швајцарска	83	126	201	294	181	885	6,1
Италија	78	115	154	211	189	747	5,2
Аустрија	79	88	140	184	168	659	4,6
САД	83	101	141	144	125	594	4,1
Босна и Херцеговина	59	76	109	136	156	536	3,7
Белгија	40	47	119	172	154	532	3,7
Црна Гора	/	11	124	188	147	470	3,3
Словенија	44	61	86	128	118	437	3
Француска	36	46	64	80	70	296	2
Мађарска	29	42	60	89	73	293	2
Кипар	44	43	60	61	57	265	1,8
Хрватска	31	38	54	64	75	262	1,8
Холандија	30	33	51	73	65	252	1,7
УКУПНО	1111	1368	2048	2665	2349	9481	65,8

Извор података: Народна банка Србије

Највећи спољнотрговински партнер у увозу услуга је Аустрија (1,3 милијарде америчких долара, односно 8,3% укупног увоза). На другом месту је Швајцарска (1,2 милијарде америчких долара, односно 8,1% укупног увоза), док треће место деле Немачка и Велика Британија (по 1 милијарда америчких долара, односно по 6,7% укупног увоза). Следе САД (690 милиона америчких долара, односно 4,6% укупног увоза), Мађарска (619 милиона америчких долара, односно 4,1% укупног увоза), Словенија (576 милиона америчких долара, односно 3,8%), Хрватска (548 милиона америчких долара, односно 3,6% укупног увоза), Француска (389 милиона америчких долара, односно 2,6% укупног увоза), Грчка (359 милиона америчких долара, односно 2,4% укупног увоза), Босна и Херцеговина (341 милион америчких долара, односно 2,3% укупног увоза), Италија (319 милиона америчких долара, односно 2,1% укупног увоза), Кипар (292 милиона америчких долара, односно 1,9% укупног увоза), Црна Гора (289 милиона америчких долара, односно 1,9% укупног увоза) и Белгија (226 милиона америчких долара, односно 1,5% од укупног увоза).

На основу ових података може се приметити да се међу првих 15 најважнијих спољнотрговинских партнера у услугама налази 10 чланица ЕУ. У ове земље смо извезли услуга у вредности од 6,8 милијарди америчких долара односно 46,7% укупног извоза, док смо из њих увезли услуга у вредности од 6 милијарди америчких долара односно 40,2% укупног увоза.

Табела бр. 33: Најзначајни спољнотрговински партнери у увозу услуга у периоду 2005-2009. година (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном увозу (у %)
Аустрија	145	195	264	326	318	1248	8,3
Швајцарска	155	201	253	360	246	1215	8,1
Немачка	132	159	204	286	227	1008	6,7
Велика Британија	164	191	229	247	177	1008	6,7
САД	96	113	164	175	142	690	4,6
Мађарска	82	97	153	161	126	619	4,1
Словенија	62	85	131	161	137	576	3,8
Хрватска	57	75	116	163	137	548	3,6
Француска	53	59	85	110	82	389	2,6
Грчка	36	57	80	101	85	359	2,4
Босна и Херцеговина	41	51	70	101	78	341	2,3
Италија	47	51	66	79	76	319	2,1
Кипар	41	58	60	72	61	292	1,9
Црна Гора	/	9	93	95	92	289	1,9
Белгија	44	37	52	57	36	226	1,5
УКУПНО	1155	1438	2020	2494	2020	9127	60,7

Извор података: Народна банка Србије

Друга по важности група земаља су земље из нашег региона: Босна и Херцеговина, Црна Гора и Хрватска. Вредност извоза услуга у ове земље је 1,3 милијарде америчких долара што чини 8,8% укупног извоза, а вредност увоза услуга из ових земаља је 1,2 милијарде америчких долара што представља 7,8% укупног увоза.

Увозно извозни токови у појединим секторима услуга

У наставку анализе трговине услугама Србије са светом биће посвећена пажња учешћу појединих спољнотрговинских партнера у увозу и извозу у следећим секторима услуга: туристичким, транспортним, пословним, професионалним и техничким, грађевинским и

комуникационим услугама. Анализа ће бити урађена за период од 2005. до 2009. године и за 15 најважнијих трговинских партнера у сваком сектору појединачно, који у туризму учествују са 90,2% у укупном извозу и 78% у укупном увозу. У транспорту њихово учешће у извозу је 78,7%, а у увозу је 83,6%. Учешће 15 најважнијих спољнотрговинских партнера у извозу пословних, професионалних и техничких услуга је 82,4%, а у увозу је 79,1%. Код грађевинарства то учешће је 85,7% у извозу и 84,4% у увозу, а код комуникација је 79,4% у извозу и 69,3% у увозу.

Табела бр. 34: Најзначајни спољнотрговински партнери у извозу туристичких услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном извозу сектора (у %)
ИЗВОЗ (укупно)	308	416	865	944	865	3398	/
<i>ИЗВОЗ (без нерег. пот.)</i>	<i>308</i>	<i>416</i>	<i>531</i>	<i>623</i>	<i>530</i>	<i>2408</i>	<i>/</i>
<i>ИЗВОЗ (изабране земље)</i>	<i>256</i>	<i>351</i>	<i>492</i>	<i>635</i>	<i>466</i>	<i>2200</i>	90,2
Велика Британија	125	164	223	287	120	919	38,2
Немачка	35	58	84	138	223	538	22,3
САД	30	35	53	43	28	189	7,8
Босна и Херцеговина	13	16	21	29	23	102	4,2
Белгија	12	17	23	8	22	82	3,4
Црна Гора	/	2	22	30	19	73	3
Швајцарска	7	13	16	20	4	60	2,5
Аустрија	5	6	9	10	5	35	1,5
Италија	4	4	5	16	1	30	1,2
Грчка	6	14	3	5	1	29	1,2
Кипар	3	4	7	12	1	27	1,1
Француска	3	3	8	10	2	26	1,1
Словенија	5	5	5	6	4	25	1
Хрватска	3	3	4	5	6	21	0,9
Мађарска	2	3	3	5	4	17	0,7

Напомена: ИЗВОЗ (без нерег. пот.) представља укупан извоз умањен за део процењене потрошње која није регистрована путем Система за праћење међународних трансакција и коју није могуће распоредити по земљама
Извор података: Народна банка Србије

Да би се размотрио увоз и извоз у туристичким услугама мора се узети у обзир и део процењене потрошње која није регистрована путем

Система за праћење међународних трансакција (International Transaction Reporting System) и коју није могуће распоредити по земљама. На тај начин добијени подаци говоре да смо у периоду од 2005. до 2009. године највећи извоз остварили у Велику Британију и то у износу од 919 милиона америчких долара (38,2% од укупног извоза услуга туризма). Заједно са извозом у Немачку, Белгију, Аустрију, Италију, Грчку, Кипар, Француску, Словенију и Мађарску, укупан извоз туристичких услуга у ове земље ЕУ износи нешто изнад 1,7 милијарди америчких долара односно 78,1% укупног извоза туристичких услуга.

Табела бр. 35: Најзначајни спољнотрговински партнери у увозу туристичких услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном увозу сектора (у %)
УВОЗ (укупно)	260	336	1041	1254	959	3851	/
УВОЗ (без нерег. пот.)	246	323	488	653	502	2212	/
УВОЗ (изабране земље)	223	267	399	515	362	1766	78
Велика Британија	63	73	95	103	46	380	17,2
Аустрија	29	40	52	70	57	248	11,2
Немачка	21	27	42	67	52	209	9,4
Грчка	19	27	41	60	50	197	8,9
Италија	13	15	22	33	27	110	5
Црна Гора	/	3	38	40	25	106	4,8
САД	14	17	26	24	16	97	4,4
Француска	10	11	16	21	17	75	3,4
Швајцарска	9	9	10	15	8	51	2,3
Хрватска	5	7	10	15	13	50	2,3
Белгија	14	8	12	8	4	46	2,1
Босна и Херцеговина	6	6	8	13	11	44	2
Словенија	5	8	8	13	10	44	2
Мађарска	9	6	7	11	8	41	1,8
Македонија	3	3	6	8	6	26	1,2

Напомена: УВОЗ (без нерег. пот.) представља укупан увоз умањен за део процењене потрошње која није регистрована путем Система за праћење међународних трансакција и коју није могуће распоредити по земљама

Извор података: Народна банка Србије

Извоз туристичких услуга у земље региона (Босна и Херцеговина, Црна Гора и Хрватска) је достигао висину од 196 милиона што представља 8,1% од укупног извоза ових услуга. Осим поменутих земаља, у првих 15 се налазе САД (на трећем месту) са извозом од 189 милиона односно 7,8% и Швајцарска (на седмом месту) са извозом од 60 милиона односно 2,5% од укупног извоза.

Из девет земаља ЕУ које се налазе у првих 15 трговинских партнера (Велика Британија, Аустрија, Немачка, Грчка, Италија, Француска, Белгија, Словенија и Мађарска,) смо увезли туристичких услуга у вредности од 1,35 милијарди што представља 63% укупног увоза сектора. Земље региона су такође доста заступљене. Црна Гора, Хрватска, Босна и Херцеговина и Македонија заједно чине 10,3% укупног увоза што представља вредност од 226 милиона америчких долара. У првих 15 трговинских партнера у увозу у сектору комуникација налазе се још само САД (на седмом месту) са 97 милиона америчких долара односно 4,4% и Швајцарска (на деветом месту) са 51 милион америчких долара односно 3,4% од укупног увоза у овом сектору.

Табела бр. 36: Најзначајни спољнотрговински партнери у извозу услуга транспорта (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном извозу сектора (у %)
Швајцарска	49	62	122	179	89	501	15,5
Немачка	63	65	73	79	70	350	10,9
Аустрија	35	42	57	89	68	291	9
Белгија	11	11	51	103	90	266	8,3
Италија	20	27	34	40	34	155	4,8
Мађарска	12	16	27	46	36	137	4,3
САД	19	17	27	29	25	117	3,6
Македонија	15	16	22	27	24	104	3,2
Босна и Херцеговина	13	16	22	24	24	99	3,1
Велика Британија	16	16	21	21	21	95	2,9
Црна Гора	/	2	22	39	29	92	2,9
Словенија	10	13	21	27	19	90	2,8
Хрватска	8	12	16	23	24	83	2,6
Француска	11	14	21	18	14	78	2,4
Кипар	12	14	18	15	15	74	2,3
УКУПНО	294	343	554	759	582	2532	78,7

Извор података: Народна банка Србије

И код услуга транспорта је ЕУ највећи извозни партнер, али то учешће није тако доминантно. У Немачку, Аустрију, Белгију, Италију, Мађарску, Велику Британију, Словенију, Француску и Кипар смо извезли транспортних услуга у вредности од 1,54 милијарде америчких долара што представља 47,7% од укупног извоза. На другом месту по значају би била Швајцарска (која је прва појединачно) са 501 милион односно 15,5%, а на трећем земље из региона (Македонија, Босна и Херцеговина, Црна Гора и Хрватска) где је вредност извоза 378 милиона што чини 11,8% укупног извоза. Веома важан извозни партнери су још и САД са 117 милиона америчких долара (3,6% од укупног извоза).

Табела бр. 37: Најзначајни спољнотрговински партнери у увозу услуга транспорта (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном увозу сектора (у %)
УВОЗ (укупно)	477	719	993	1268	924	4382	/
УВОЗ (без нерег. пот.)	346	556	764	984	732	3382	/
УВОЗ (изабране земље)	370	444	647	819	585	2865	83,6
Швајцарска	95	106	157	246	149	753	22,3
Мађарска	58	69	115	120	87	449	13,3
Хрватска	38	41	56	78	67	280	8,3
Аустрија	42	50	60	74	51	277	8,2
Словенија	27	37	57	69	48	238	7
САД	21	30	38	45	39	173	5,1
Немачка	20	27	44	52	29	172	5,1
Босна и Херцеговина	13	14	19	23	20	89	2,6
Црна Гора	/	3	22	30	32	87	2,6
Велика Британија	10	16	13	11	13	63	1,9
Кипар	9	7	10	12	16	54	1,6
Белгија	9	11	13	14	7	54	1,6
Италија	11	11	14	11	7	54	1,6
Грчка	6	11	12	10	5	44	1,3
Македонија	4	6	8	12	10	40	1,2

Напомена: УВОЗ (без нерег. пот.) представља укупан увоз умањен за део процењене потрошње која није регистрована путем Система за праћење међународних трансакција и коју није могуће распоредити по земљама
Извор података: Народна банка Србије

Као и у случају туризма, да би се анализирао увоз транспортних услуга мора се узети у обзир и део процењене потрошње која није регистрована путем Система за праћење међународних трансакција и

коју није могуће распоредити по земљама. У увозу транспортних услуга приметно је највеће појединачно учешће Швајцарске из које смо увезли услуга у вредности од 753 милиона америчких долара што чини 22,3% од укупног увоза. И поред тога земље ЕУ (Мађарска, Аустрија, Словенија, Немачка, Велика Британија, Кипар, Белгија, Италија и Грчка) су значајније пошто смо из њих увезли ових услуга у вредности од 1,4 милијарде америчких долара, односно 41,6% од укупног увоза. Треће место припада земљама региона (Хрватска, Босна и Херцеговина, Црна Гора и Македонија) са 496 милиона односно 14,7% од укупног увоза. Важан трговински партнер у увозу транспортних услуга су још и САД са 173 милиона (5,1% од укупног увоза).

Табела бр. 38: Најзначајни спољнотрговински партнери у извозу пословних, професионалних и техничких услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном извозу сектора (у %)
Италија	43	70	99	131	26	369	13
Немачка	40	50	68	88	48	294	10,3
Велика Британија	33	39	43	41	46	202	7,1
Словенија	17	29	39	59	43	187	6,6
Швајцарска	11	36	40	53	35	175	6,2
Босна и Херцеговина	22	28	35	40	31	156	5,5
Аустрија	20	22	27	39	43	151	5,3
Црна Гора	/	3	38	52	37	130	4,6
Белгија	10	14	29	40	23	116	4,1
САД	9	18	27	31	27	112	3,9
Кипар	14	15	26	22	22	99	3,5
Хрватска	10	14	22	24	26	96	3,4
Холандија	11	15	22	31	16	95	3,3
Француска	8	11	18	28	21	86	3
Мађарска	9	14	16	17	15	71	2,5
УКУПНО	257	378	549	696	459	2339	82,4

Извор података: Народна банка Србије

Најважнији појединачни партнер у извозу пословних, професионалних и техничких услуга је Италија са 369 милиона америчких долара (13% укупног извоза). Немачка је друга са 294 милиона (10,3%), а Велика Британија трећа са 202 милиона (7,1%). И у случају ових услуга земље ЕУ су врло значајне. У првих 15 трговинских

партнера налази се десет чланица ЕУ (већ поменути Италија, Немачка и Велика Британија, као и Словенија, Аустрија, Белгија, Кипар, Холандија, Француска и Мађарска) које заједно чине 58,7% укупног извоза односно 1,7 милијарди америчких долара. У земље региона, Босну и Херцеговину, Црну Гору и Хрватску, извезли смо пословних, професионалних и техничких услуга у вредности од 382 милиона односно 13,5% укупног извоза. Као значајно извозно тржиште треба споменути још и Швајцарску на петом месту са 175 милиона (6,2%) и САД на десетом месту са 112 милиона америчких долара (3,9%).

Табела бр. 39: Најзначајни спољнотрговински партнери у увозу пословних, професионалних и техничких услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном увозу сектора (у %)
Аустрија	37	51	71	76	68	303	11,7
Немачка	36	50	46	73	48	253	9,8
Велика Британија	46	49	49	60	36	240	9,3
Швајцарска	28	48	38	43	42	199	7,7
САД	24	29	43	49	28	173	6,7
Словенија	11	15	27	34	33	120	4,6
Кипар	19	26	26	27	19	117	4,5
Француска	19	17	27	33	17	113	4,4
Хрватска	7	11	26	38	30	112	4,3
Холандија	7	13	20	38	11	89	3,4
Босна и Херцеговина	10	13	17	27	18	85	3,3
Белгија	15	10	17	23	13	78	3
Италија	10	12	12	17	16	67	2,6
Мађарска	6	9	13	13	10	51	2
Црна Гора	/	2	16	16	14	48	1,8
УКУПНО	275	355	448	567	403	2048	79,1

Извор података: Народна банка Србије

Подаци Народне банке Србије говоре да је Аустрија најважнији појединачни партнер у увозу пословних, професионалних и техничких услуга из које смо увезли услуге у вредности од 303 милиона америчких долара односно 11,7% од укупног увоза. Следе је Немачка са 9,8%, Велика Британија са 9,3%, Швајцарска са 7,7%, САД са 6,7%, Словенија са 4,6%, Кипар са 4,5%, Француска са 4,4%, Хрватска са 4,3%, Холандија са 3,4%, Босна и Херцеговина са 3,3%, Белгија са 3%, Италија са 2,6%,

Мађарска са 2% и Црна Гора са 1,8%. И у овом случају земље ЕУ су најважнији спољнотрговински партнер имајући у виду да смо из њих увезли ових услуга у вредности од 1,4 милијарде америчких долара односно 55,3% од укупног увоза. Није занемарљиво ни учешће земаља из региона од 9,4% односно 245 милиона америчких долара.

Табела бр. 40: Најзначајни спољнотрговински партнери у извозу грађевинских услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном извозу сектора (у %)
Немачка	25	46	66	41	57	235	22,3
Ирак	/	2	/	162	/	164	15,6
Црна Гора	/	2	21	37	31	91	8,6
Босна и Херцеговина	3	6	15	16	38	78	7,4
Казахстан	38	14	13	5	7	77	7,3
Русија	2	5	7	24	16	54	5,1
Велика Британија	6	6	3	9	9	33	3,1
Кипар	13	8	4	4	4	33	3,1
Алжир	1	1	12	9	8	31	2,9
Тунис	4	7	6	3	1	21	2
Аустрија	2	1	4	6	7	20	1,9
Швајцарска	3	4	6	6	0	19	1,8
САД	4	6	3	3	1	17	1,6
Италија	4	2	4	2	3	15	1,4
Македонија	6	3	1	1	2	13	1,2
УКУПНО	111	113	165	328	184	901	85,7

Извор података: Народна банка Србије

Од 15 најважнијих извозних дестинација за грађевинске услуге „само“ 5 представљају земље ЕУ. У периоду од 2005. до 2009. године на ова тржишта смо извезли услуге у вредности од 336 милиона америчких долара, што представља 31,8% од укупног извоза ових услуга. У ове земље спадају Немачка са 235 милиона, Велика Британија и Кипар са 33 милиона, Аустрија са 20 милиона и Италија са 15 милиона америчких долара. Земље региона такође чине значајно тржиште за извоз грађевинских услуга. Вредност извоза у Црну Гору, Босну и Херцеговину и Македонију је 182 милиона америчких долара, што чини 17,2% од

укупног извоза ових услуга. Осим поменутих земаља, у првих 15 се налазе и Ирак (на другом месту), Казахстан (на петом месту), Русија (на шестом месту), Алжир (на деветом месту), Тунис (на десетом месту), Швајцарска (на 12. месту) и САД (на 13. месту).

Са друге стране, што се тиче увоза грађевинских услуга доминира Ангола из које потиче чак 31,3% од укупног увоза ових услуга (178 милиона америчких долара). Од 15 најважнијих земаља седам су чланице ЕУ из којих смо увезли ових услуга у вредности од 155 милиона америчких долара што представља 20,3% укупног увоза ових услуга. Од земаља ЕУ предњаче Словенија са 7%, Немачка са 5,4%, Аустрија и Кипар са 3,9%, Италија са 2,8%, Велика Британија са 2,3% и Шпанија са учешћем од 2% у укупном увозу сектора. Из Казахстана је увезено грађевинских услуга у вредности од 32 милиона, Уједињених арапских емирата 11 милиона и Британских девичанских острва 10 милиона америчких долара. Из Босне и Херцеговине, Хрватске, Црне Горе и Македоније је увезено услуга у вредности од 94 милиона америчких долара што представља 16,5% укупног увоза грађевинских услуга.

Табела бр. 41: Најзначајни спољнотрговински партнери у увозу грађевинских услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном увозу сектора (у %)
Ангола	19	39	34	45	41	178	31,3
Босна и Херцеговина	7	9	15	15	13	59	10,4
Словенија	7	9	10	11	3	40	7
Казахстан	21	6	2	1	2	32	5,6
Немачка	10	6	3	6	6	31	5,4
Аустрија	3	6	5	4	4	22	3,9
Кипар	4	9	2	5	2	22	3,9
Италија	3	4	2	4	3	16	2,8
Велика Британија	2	1	5	2	3	13	2,3
Хрватска	1	4	3	4	1	13	2,3
Шпанија	/	0	0	0	11	11	2
Црна Гора	/	0	4	2	5	11	1,9
Македонија	0	1	1	8	1	11	1,9
Уједињени арапски еирати	2	1	3	3	2	11	1,9
Британска девичанска острва	9	0	0	0	1	10	1,8
УКУПНО	88	95	89	110	98	480	84,4

Извор података: Народна банка Србије

У периоду од 2005. до 2009. године највећи извоз комуникационих услуга смо остварили у Велику Британију и то у износу од 90 милиона америчких долара (16% од укупног извоза). На другом месту је Немачка у коју смо извезли услуга у вредности од 63 милиона (11,2%). Ако се овом податку додају Француска са 8,7% (49 милиона), Белгија са 6% (34 милиона), Мађарска са 5,7% (32 милиона), Италија са 4,1% (23 милиона), Словенија са 3,9% (22 милиона), Аустрија са 3,7% (21 милион) и Холандија са 2,3% (13 милиона) долазимо до закључка да у ове земље ЕУ извозимо 61,6% укупног извоза комуникационих услуга. У земље региона (Хрватска, Македонија, Босна и Херцеговина и Црна Гора) смо извезли 46 милиона односно 8,2%, Швајцарску 28 милиона односно 5% и САД 26 милиона односно 4,6%.

Табела бр. 42: Најзначајнији спољнотрговински партнери у извозу комуникационих услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном извозу сектора (у%)
Велика Британија	15	12	14	21	28	90	16
Немачка	19	13	12	8	11	63	11,2
Француска	11	12	8	9	9	49	8,7
Белгија	3	2	9	12	8	34	6
Мађарска	2	5	9	8	8	32	5,7
Швајцарска	4	4	7	7	6	28	5
САД	8	3	5	7	3	26	4,6
Италија	4	5	3	5	6	23	4,1
Словенија	4	4	3	4	7	22	3,9
Аустрија	3	4	3	3	8	21	3,7
Хрватска	5	4	1	3	5	18	3,2
Холандија	2	1	4	2	4	13	2,3
Македонија	1	1	1	3	4	10	1,8
Босна и Херцеговина	1	1	2	3	3	10	1,8
Црна Гора	/	0	0	3	5	8	1,4
УКУПНО	82	71	81	98	115	447	79,4

Извор података: Народна банка Србије

Што се тиче увоза комуникационих услуга у првих 15 спољнотрговинских партнера налази се десет земаља ЕУ и оне чине 50,6% од укупног увоза. То су Велика Британија са 69 милиона америчких долара (16,8%), Француска са 38 милиона (9,2%), Немачка са 21 милион (5,1%), Белгија и Мађарска са 17 милиона (4,1%), Грчка са 12 милиона (2,9%), Аустрија и Италија са по 11 милиона (2,7%) и Словенија и Холандија са по 6 милиона (1,5%). Поред земаља ЕУ значајно учешће имају и Босна и Херцеговина са 8,5% (35 милиона), Црна Гора са 4,9% (20 милиона), Хрватска са 2,2% (9 милиона), Македонија са 1,7% (7 милиона) и Швајцарска са 1,5% од укупног увоза комуникационих услуга (6 милиона америчких долара).

Табела бр. 43: Најзначајнији спољнотрговински партнери у увозу комуникационих услуга (у милионима америчких долара)

Земља/година	2005	2006	2007	2008	2009	Укупно	Учешће у укупном увозу сектора (у%)
Велика Британија	9	9	14	16	21	69	16,8
Француска	2	3	9	11	13	38	9,2
Босна и Херцеговина	2	5	6	16	6	35	8,5
Немачка	1	4	6	6	4	21	5,1
Црна Гора	/	1	10	4	5	20	4,9
Белгија	2	3	3	4	5	17	4,1
Мађарска	2	3	3	4	5	17	4,1
Грчка	1	1	3	4	3	12	2,9
Аустрија	1	1	2	3	4	11	2,7
Италија	1	2	2	2	4	11	2,7
Хрватска	1	1	3	2	2	9	2,2
Македонија	2	1	2	1	1	7	1,7
Словенија	0	1	1	2	2	6	1,5
Холандија	3	2	0	1	0	6	1,5
Швајцарска	1	1	1	1	2	6	1,5
УКУПНО	28	38	65	77	77	285	69,3

Извор података: Народна банка Србије

5.4 Ефекти либерализације трговине услугама на привреду Србије

Користећи методе компарације и студије случаја размотрићемо ефекте либерализације трговине услугама на привреду Србије, на основу вредности, односно ефеката на привреду земаља Централне и Источне Европе и земаља у развоју. По карактеристикама привредне структуре као и по висини БДП Србија је најближа овим групама земаља. Због тога би и ефекти либерализације трговине услугама требали да имају вредност између висине ефеката у овим земљама.

Анализираће се утицај три могућа сценарија либерализације на БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и реални доходак домаћинства. Три сценарија либерализације ће бити либерализација од 30%, либерализација од 50% и либерализација од 100%. Као што је раније поменуто, либерализација подразумева степен уклањања баријера међународној трговини услугама у складу са ГАТС.

У првом сценарију, либерализација трговине услугама од 30%, БДП би порастао између 1,5 и 2,1%, а извоз услуга између 0,3 и 0,8%. Плате квалификоване радне снаге би забележиле раст између 1,3 и 1,5%, а реални доходак домаћинства раст од око 2,1%.

Табела бр. 47: Ефекат либерализације трговине услугама у Србији од 30%, 50% и 100% (у процентима)

Процент либерализације	БДП	Извоз услуга	Плате квалификоване радне снаге	Реални доходак домаћинства
30%	1,5 – 2,1	0,3 – 0,8	1,3 – 1,5	2,1
50%	2,5 – 3,6	0,5 – 1,4	2,2 – 2,6	3,5
100%	5 – 7,1	1,2 – 2,2	4,4 – 5,1	7

Извор: Анализа је урађена на основу дела који се бави ефектима различитих нивоа либерализације у међународној трговини услугама

У другом сценарију, односно ако би дошло до либерализације трговине услугама од 50%, БДП би порастао од 2,5 до 3,6%, извоз услуга између 0,5 и 1,4%, плате квалификоване радне снаге од 2,2 до 2,6% и реални доходак домаћинства око 3,5%.

Најизраженије позитивне ефекте дала би либерализација трговине услугама од 100%. БДП би порастао између 5 и 7,1%, извоз услуга од 1,2 до 2,2%, плате квалификоване радне снаге између 4,4 и 5,1% и реални доходак домаћинства око 7%.

Уз помоћ статистичких метода корелације и линеарне регресије утврдићемо да ли постоји међусобна повезаност у кретању прилива страних директних инвестиција у сектор услуга, извоза услуга, учешћа услуга у стварању БДП, учешћа услуга у запослености и БДП по глави становника у Србији у периоду 2005-2010. година.

Табела бр. 48: Подаци који ће бити коришћени у анализи

	Прилив страних директних инвестиција у сектор услуга	Извоз услуга	Учешће услуга у БДП	Учешће услуга у запослености	БДП по глави становника
	у милијардама америчких долара		у %		у америчким доларима
2005	1,3	1,6	58,6	61,1	3391,4
2006	4,4	2,1	59,5	62,4	3957,6
2007	3,4	3,2	61,1	64	5336,1
2008	2,9	4	60,8	65,8	6615,6
2009	1,2	3,5	62,8	67,5	5642,1
2010	1	3,5	64,1	69,1	5233,2

Извор података: Републички завод за статистику, Народна банка Србије, Међународни монетарни фонд.

На основу Табеле бр. 49 можемо закључити да је прилив страних директних инвестиција у сектор услуга у периоду 2005-2010. година имао негативну корелацију са свим осталим показатељима.

Табела бр. 49: Коефицијенти корелације

	Прилив страних директних инвестиција у сектор услуга	Извоз услуга	Учешће услуга у стварању БДП	Учешће услуга у запослености	БДП по глави становника
Прилив страних директних инвестиција у сектор услуга	/	- 0,13	- 0,48	- 0,48	- 0,03
Извоз услуга	- 0,13	/	0,74	0,82	0,98
Учешће услуга у стварању БДП	- 0,48	0,74	/	0,97	0,58
Учешће услуга у запослености	- 0,48	0,82	0,97	/	0,69
БДП по глави становника	- 0,03	0,98	0,58	0,69	/

Извор: Коефицијенти су израчунати на основу података из Табеле бр. 48.

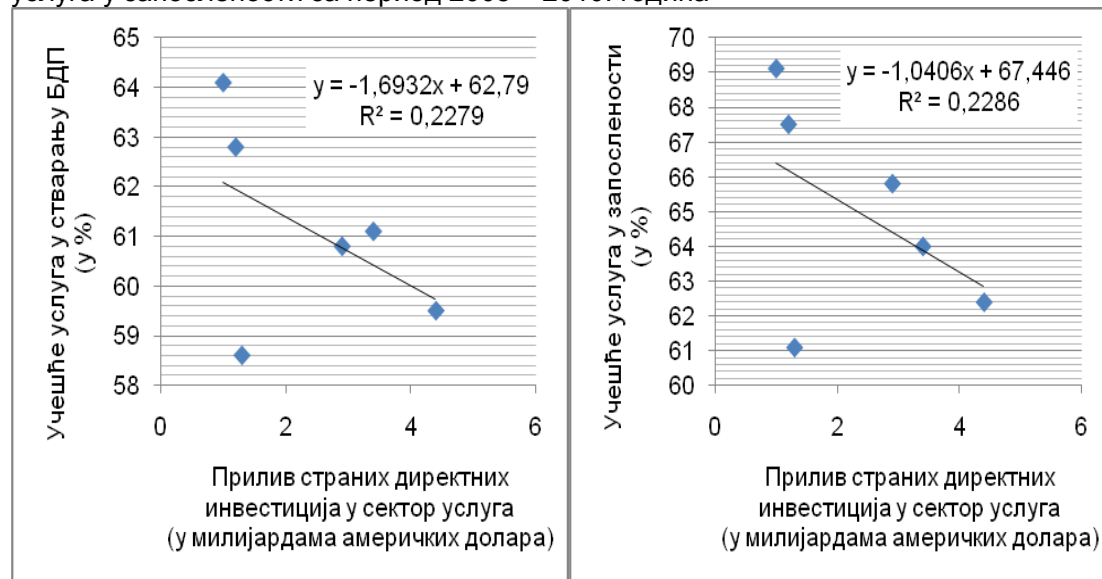
То је и разумљиво, имајући у виду да је светска економска криза довела до пада инвестиција свуда у свету, па и код нас, док остали показатељи ипак бележе благи раст.

Интересантно је да је корелација са извозом услуга и БДП по глави становника занемарљива, а са учешћем услуга у стварању БДП и у запослености умерена. Ту се поново може уочити ефекат кризе, пошто прилив страних директних инвестиција у сектор услуга обично доводи до убрзања привредне активности. Што се тиче осталих показатеља, приметно је да они међусобно имају значајан, односно висок степен корелације. Мало је изненађујуће да најнижи степен позитивне корелације имају учешће услуга у стварању БДП и БДП по глави становника, пошто се управо однос ове две величине узима као посредно мерило степена економског развоја.

Како бисмо даље анализирали међусобни однос ових показатеља применићемо линеарну регресију, осим за случајеве где је утврђено да је степен корелације занемарљив. Имајући у виду да ниједан од показатеља није био једнак 0 у периоду 2005-2010. година, што је у пракси и немогуће, даља анализа ће бити сконцентрисана на коефицијент „b“ и коефицијент поузданости модела.

Као што се из Графика бр. 38 може видети, када би се прилив страних директних инвестиција у сектор услуга повећао за 1 милијарду америчких долара, могли бисмо очекивати да учешће услуга у стварању БДП падне за 0,6932%, а учешће услуга у запослености за 1,0406%. Као што је претходно речено, може се закључити да су ефекти светске економске кризе довели до оваквих података.

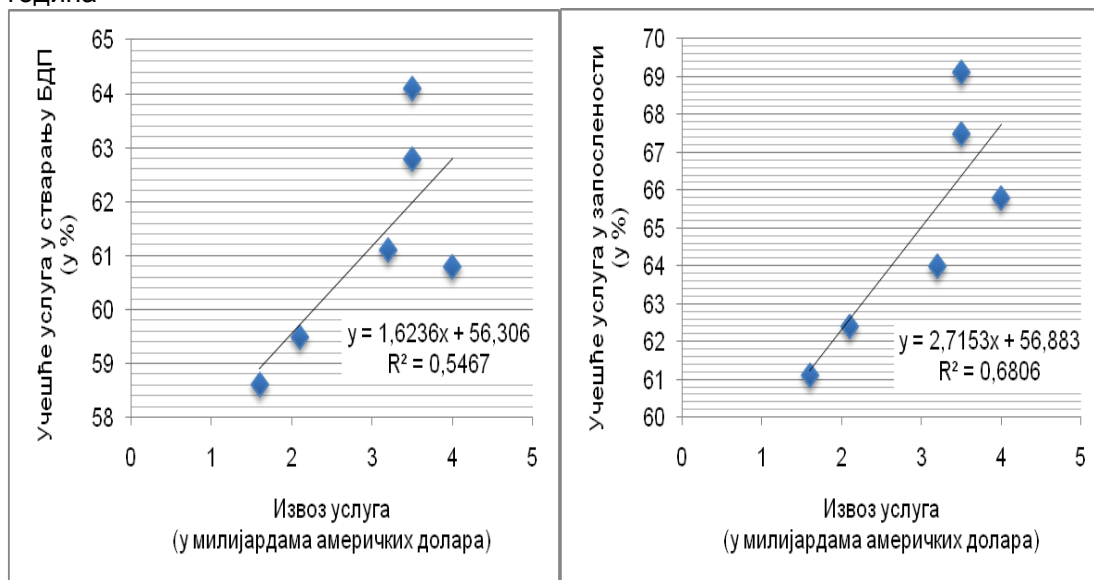
График бр. 38: Линеарна регресиона анализа података о приливу страних директних инвестиција у сектор услуга, учешћу услуга у стварању БДП и учешћу услуга у запослености за период 2005 – 2010. година



Извор података: Табела бр. 48

Томе у прилог иде и низак степен поузданости у оба случаја. Само 22,79% везе између прилива страних директних инвестиција у сектор услуга и учешћа услуга у стварању БДП, односно 22,86% везе између прилива страних директних инвестиција у сектор услуга и учешћа услуга у запослености је објашњено овим моделима.

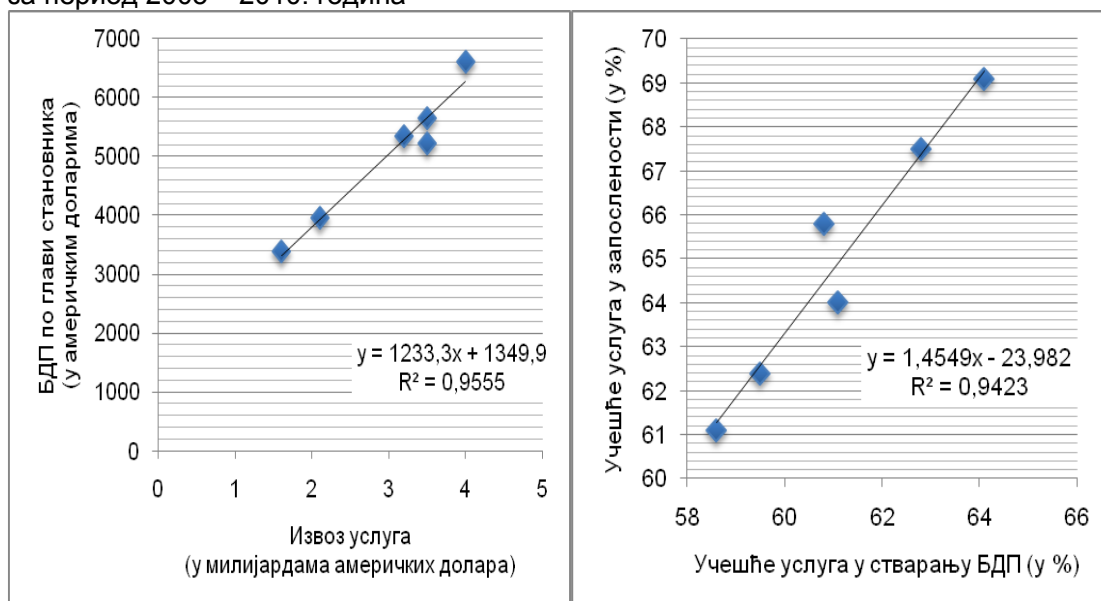
График бр. 39: Линеарна регресиона анализа података о извозу услуга, учешћу услуга у стварању БДП и учешћу услуга у запослености за период 2005 – 2010. година



Извор података: Табела бр. 48

На основу Графика бр. 39 може се закључити да би повећање извоза услуга за 1 милијарду америчких долара могло довести до повећања учешћа услуга у стварању БДП од 1,6236%, односно до повећања учешћа услуга у запослености за 2,7153%. Степен поузданости оба модела је релативно висок. У првом случају, 54,67% везе између извоза услуга и учешћа услуга у стварању БДП је објашњено моделом. Такође, 68,06% везе између извоза услуга и учешћа услуга у запослености је објашњено другим моделом.

График бр. 40: Линеарна регресиона анализа података о извозу услуга, БДП по глави становника, учешћу услуга у стварању БДП и учешћу услуга у запослености за период 2005 – 2010. година

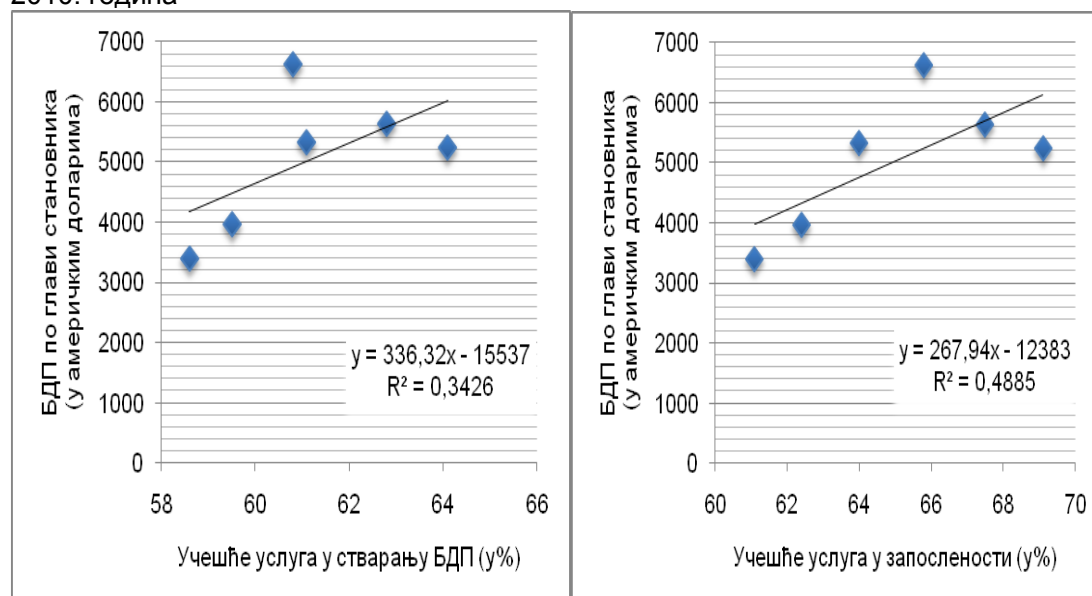


Извор података: Табела бр. 48

График бр. 40 нам приказује моделе који објашњавају 95,55% везе између извоза услуга и БДП по глави становника и 94,23% везе између учешћа услуга у стварању БДП и учешћа услуга у запослености. Уколико би извоз услуга порастао за 1 милијарду америчких долара, могло би се очекивати да БДП по глави становника порасте за 1233,3 америчких долара. Када би учешће услуга у стварању БДП порасло за 1%, могли бисмо очекивати да учешће услуга у запослености порасте за 1,4549%.

Као што се из Графика бр. 41 може видети, када би се учешће услуга у стварању БДП повећало за 1%, могли бисмо очекивати да БДП по глави становника порасте за 336,32 америчких долара. Међутим, овим моделом је објашњено само 34,32% везе између ових показатеља. Са друге стране, када би се учешће услуга у запослености повећало за 1%, могло би се очекивати да БДП по глави становника порасте за 267,94 америчких долара. У овом случају модел се односи на 48,85% везе између ова два показатеља.

График бр. 41: Линеарна регресиона анализа података о учешћу услуга у стварању БДП, БДП по глави становника и учешћу услуга у запослености за период 2005 – 2010. година



Извор података: Табела бр. 48

На основу линеарне регресионе анализе могло би се закључити да би раст извоза услуга и учешћа услуга у стварању БДП и запослености довео до раста БДП по глави становника и значаја сектора услуга за домаћу привреду. Што се осталих показатеља тиче, отворено је питање да ли би неки други метод анализе утврдио другачији вид њихове међусобне повезаности.

Као и код већине других земаља и Србија би либерализацијом сектора телекомуникација и финансија бележила више стопе раста БДП. Поред тога реформе и либерализација у секторима финансија, телекомуникација, транспорта и енергетских услуга имале би директан утицај на прилив страних директних инвестиција. Прилив страних инвестиција довео би до пораста конкуренције и квалитета и пада цена што би имало позитивне ефекте на пословање свих компанија које користе ове услуге.

Уклањање трговинских баријера у сектору услуга довело би до пораста конкуренције. То би за последицу имало елиминисање картела и монопола. Ово би било од посебне важности имајући у виду тржишну структуру у Србији. Тиме би се смањио простор домаћим компанијама да држе више цене и тако остварују екстра профит. Пад цена би смањио могућност да се све неефикасности у производњи пребаце на кориснике услуга. Због тога би дошло до пораста продуктивности и ефикасности. Од овога би користи имала цела привреда, као и сви остали потрошачи односно корисници услуга.

Ефикаснији сектор услуга имао би много позитивних ефеката на функционисање привреде. Финансијске услуге би убрзале трансформацију штедње у инвестиције и боље распоредиле ризике финансирања и пословања у привреди. Јефтиније и боље телекомуникације би убрзале пословање, пренос и ширење знања и утицале на снижавање трошкова производње индустријских и пољопривредних производа. Услуге транспорта би допринеле ефикаснијој дистрибуцији производа унутар земље и способности земље да учествује у међународној трговини. Због појефтинјења пословних услуга, нарочито рачуноводствених, адвокатских и саветодавних дошло би до снижавања трошкова пословања.

Либерализација трговине услугама и режима страних директних инвестиција довела би до побољшања у пословању услужног сектора и делова индустријског сектора који се ослања на услуге.

Даља либерализација трговине услугама у Србији би требало да буде координисана и праћена реформом домаћих прописа. На тај начин би се заједно са појавом нових пружаоца услуга, побољшали и услови пословања за постојеће. Највеће користи би се постигле уклањањем баријера које погађају све учеснике на тржишту. Уклањањем ограничења у сектору пословних услуга дошло би до раста продуктивности радне снаге и капитала у целој привреди.

Поставља се питање утицаја либерализације трговине услугама на број незапослених у Србији. Да би се добио одговор мора се анализирати неколико фактора.

Прво, ГАТС се односи на прецизно утврђене категорије физичких лица. То су пословни посетиоци, трансфери у оквиру компанија и пружаоци услуга по основу уговора. То су специфичне, специјализоване и високо квалификоване особе које долазе из иностранства. Може се закључити да оне не представљају конкуренцију домаћој радној снази, зато што овде и нема особа које поседују те квалификације и знања. Уколико би и постојале, логично је претпоставити да би они добили те послове зато што је по дефиницији ангажовање стручњака из иностранства скупље.

Друго, неминовно је да дође до преношења знања од страних експерата ка домаћим лицима. То би омогућило подизање нивоа знања у услужном сектору у Србији на виши ниво.

Треће, долазак страних физичких лица у складу са ГАТС довело би до отварања додатних радних места. Они би морали да ангажују одређени број помоћног и нижег особља, као и стручњаке из Србије који познају наше прописе и пословање.

Четврто, захваљујући тим лицима долази до закључивања пословних аранжмана, отварања компанија, успостављања контаката са домаћим компанијама што би убрзало привредну активност у Србији.

Због тога се намеће закључак да би додатна либерализација трговине услугама имала позитиван утицај на смањење стопе незапослености у Србији.

ЗАКЉУЧАК

Сектор услуга у целини је веома значајан за функционисање сваког привредног система. Конкурентно, ефикасно и продуктивно функционисање односно пословање компанија данас се не може замислити без приступа квалитетним и јефтиним финансијским услугама, телекомуникацијама и услугама транспорта. Предуслов за развој људских ресурса, на коме почива одржив економски развој свих земаља, је висок ниво и стални напредак у здравственим и образовним услугама. Велики број пословних услуга утиче да дође до специјализације и убрзања пословне активности, као и до размене знања, вештина и искустава између компанија. Не сме се занемарити ни чињеница да су услуге важан фактор односно инпут у производњи свих роба.

Многобројна економска истраживања су потврдила претпоставку да са порастом БДП по глави становника, долази до пораста учешћа сектора услуга у стварању БДП и у запослености. Због тога се често податак о учешћу услуга у стварању БДП узима као показатељ степена економског развоја и квалитета животног стандарда у некој земљи.

Учешће услуга у формирању БДП у свету у 2010. години је износило 68%. Код развијених земаља учешће је 71%, земаља у развоју 55%, а неразвијених земаља 47%. Највеће учешће услуга у формирању БДП од око 75% имају САД и Јапан. ЕУ и Бразил имају око 70%, а Индија, Јужна Кореја и Русија око 60%. Кина која је по величини друга привреда света само 40% свог БДП остварује у сектору услуга.

Када се говори о учешћу услуга у укупном броју запослених, оно је у свету у 2009. години било око 43%. Код развијених земаља учешће је 71%, земаља у развоју 56%, а неразвијених земаља 30%. Највеће учешће услуга од преко 70% имају САД. Јапан, Јужна Кореја, ЕУ и Бразил имају нешто мање, док Русија има око 60%. На зачељу се налазе Индија и Кина са нешто више од 30%.

Што се тиче значаја међународне трговине услугама, може се закључити да је он умерен пошто је у периоду између 2000 и 2009. године учешће услуга у укупној трговини у свету константно око 20%.

Са друге стране, сектор услуга је веома значајан када се посматрају токови страних директних инвестиција. У периоду од 2001. до 2007. године око 60% свих страних директних инвестиција пласирано је у сектор услуга.

Сектор услуга је веома важан за привреду Србије. Ако посматрамо структуру БДП у периоду 2000-2010. године, примећује се да учешће сектора услуга у његовом стварању расте. Према подацима Народне банке Србије, услуге су 2000. године учествовале у стварању БДП са 49%, а у 2010. години са 64,1%. У истом периоду је учешће сектора пољопривреде и индустрије у стварању БДП пало са 51% у 2000. на 35,9% у 2010. години. Може се закључити да је у овом периоду сектор

услуга бележио значајно више годишње стопе раста, односно да се развијао брже од осталих сектора.

Гледано по учешћу у стварању БДП сектора услуга прво место заузимају пословне услуге, а следе их трговина, транспорт, здравствене услуге, грађевинарство, услуге образовања, финансијске услуге и туризам.

Ако се погледа структура запослености у Србији у периоду 2000-2010. године такође се може закључити да се сектор услуга развијао брже од осталих сектора. Од укупног броја запослених у Србији у сектору услуга је 2000. године радило 53,7%, а у 2010. години 69,1%. У истом периоду је учешће пољопривреде пало са 5,2% на 3,2%, а индустрије са 41,1% на 27,7% од укупног броја запослених у Србији.

Као и у свету и код нас је сектор услуга најинтересантнији што се тиче прилива страних директних инвестиција, што доказују подаци Народне банке Србије и Републичког завода за статистику. У периоду 2004-2010. године Србија је забележила укупан прилив страних директних инвестиција од око 19,5 милијарди америчких долара. Гледано по секторима, услуге су привукле 14,9 милијарди (76,2%), индустрија 4,5 милијарди (23%) и пољопривреда 0,2 милијарде америчких долара (0,8% од укупног прилива). Највише је отишло у финансијске услуге, пословне услуге, телекомуникације и трговину.

Према подацима Народне банке Србије и Републичког завода за статистику Србија је у периоду 2005-2010. година извезла роба и услуга у вредности од 66,8 милијарди америчких долара. Гледано по секторима, учешће пољопривредних производа је 14,4% (9,6 милијарди), индустријских производа је 58,7% (39,2 милијарде), а услуга 26,9% (17,9 милијарди америчких долара). Србија је у периоду 2005-2010. година увезла роба и услуга у вредности од 116,5 милијарди америчких долара, што је око 1,7 пута већа вредност од вредности извоза. Гледано по секторима, учешће пољопривредних производа је 5% (5,8 милијарди), индустријских производа је 79,1% (92,2 милијарде), а услуга 15,9% (18,5 милијарди америчких долара).

Као што је већ споменуто, вредност укупног увоза Србије у периоду 2005-2010. године је била око 1,7 пута већа од укупног извоза. Изражено у новцу, укупан спољнотрговински дефицит Србије у овом периоду износи 49,7 милијарди америчких долара. Гледано по секторима, дефицит су забележили индустрија (53 милијарде америчких долара) и услуге (636 милиона америчких долара), док је пољопривреда забележила суфицит (3,8 милијарди америчких долара).

Ако се посматра по секторима услуга, у поменутом периоду смо највише извозили услуге туризма, транспорта, пословне, професионалне и техничке услуге и услуге грађевинарства. Са друге стране, Србија је највише увозила услуге транспорта, туризма, пословне, професионалне и техничке услуге и ауторска права, накнаде и коришћење лиценци. Највећи суфицит је остварен у грађевинарству, пословним, професионалним и техничким услугама и услугама за личне и културне потребе и рекреацију. Највећи дефицит је забележен код услуга транспорта, ауторских права, накнада и коришћења лиценци и туризма.

Гледано по земљама могло би се закључити да Србија нема доминантног спољнотрговинског партнера у трговини услугама. Првих 15

земања по трговини у периоду од 2005. до 2009. године се односе на 65,8% извоза и 60,7% увоза. Најзначајнија извозна земља је Немачка, а следе је Велика Британија, Швајцарска, Италија и Аустрија. Земља из које највише увозимо услуге је Аустрија, а иза ње се налазе Швајцарска, Немачка, Велика Британија и САД. Подаци Народне банке Србије говоре да нам је ЕУ далеко најзначајнији трговински партнер када су услуге у питању, а да је на другом месту група земаља из региона (Босна и Херцеговина, Црна Гора и Хрватска).

Велики број аутора је са мање или више успеха покушавао да дефинише услуге. Може се приметити да се ове дефиниције међусобно разликују и да управо те разлике представљају доказ комплексности питања о дефинисању појма услуге. Због тога су најважније међународне организације и приступиле усаглашавању како би се у комуникацији између њихових чланица користили појмови истог значења и обухвата.

Дефиниција и класификација услуга у складу са Општим споразумом о трговини услугама (ГАТС) је у овом тренутку важећа за 153 земље и засебне царинске територије које су чланице Светске трговинске организације. ГАТС не даје дефиницију услуга већ предвиђа четири начина пружања услуга, и то: прекогранично пружање услуга, коришћење услуга у иностранству, пружање услуга кроз трговинско присуство и пружање услуга путем присуства или кретања физичких лица.

Према класификацији сектора услуга у складу са ГАТС, постоји 12 основних сектора и између 155 и 160 подсектора услуга. Основни сектори услуга су: пословне услуге; комуникационе услуге; грађевинске и сродне инжењерске услуге; услуге дистрибуције; услуге образовања; услуге заштите животне средине; финансијске услуге; здравствене и друге социјалне услуге; туристичке услуге; рекреативне услуге, спорт и култура; услуге транспорта и остале услуге.

Предност оваквог приступа је што је он усаглашен путем консензуса и што га примењују све чланице ове међународне организације приликом дефинисања међусобних трговинских односа у сектору услуга.

Недостатак је што ГАТС ипак не даје дефиницију услуга у правом смислу те речи већ само идентификује четири начина пружања услуга. Други проблем је настао као последица развоја савремених информационих и телекомуникационих технологија. Код великог броја услуга корисник и пружалац више не морају да буду у непосредном физичком контакту. Такође, ни корисници ни пружаоци услуга више не морају да путују, већ је могуће „транспортирати“ услугу. Због тога је све теже утврдити разлику између прекограничног пружања услуга и коришћења услуга у иностранству.

Дефиниција услуга у складу са Системом националних рачуна има један значајан недостатак. Промене „менталног стања“ потрошача (врста услуга које доводе до промене својстава неког потрошног добра) су дефинисане као услуге које произвођач пружа лицем у лице потрошачу. На тај начин ова дефиниција не обухвата услуге које се пружају на даљину, односно путем телекомуникационих и информационих технологија. Ово може да доведе до погрешних закључака у анализи

међународне трговине услугама имајући у виду да је најдоминантнији начин пружања услуга прекогранично пружање услуга.

Основни недостатак класификације сектора услуга у складу са ГАТС је што је она усвојена 1991. године. У међувремену је дошло до убрзаног развоја сектора услуга и настанка нових врста услуга. Због тога и постоји велики број предлога за њену допуну.

Што се тиче осталих класификација које су поменуте у овом раду и њихов основни недостатак је повезан са временом у коме су настале. Као и у случају са класификацијом услуга у складу са ГАТС, оне се исто морају допуњавати новонасталим секторима и врстама услуга. Ипак се не може рећи да је то недостатак у правом смислу те речи, зато што се то у сваком случају не може избећи. Све ове класификације имају међусобно одређене разлике, али и то не би требало посматрати као предност или недостатак неке од њих. Оне су појединачно састављене да би задовољиле одређене захтеве и потребе својих корисника и свака од њих испуњава ту функцију.

Статистичко праћење међународне трговине услугама је веома комплексно питање. Разлози за то су бројни, али главни лежи у самој природи услуга. Поставља се питање како пратити и евидентирати трговину нечим што нема физички облик, односно нечим што се не може видети или додирнути. Из тог разлога се морало прибећи дефинисању процедура па је Комисија за статистику УН усвојила Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама и препоручила свим земљама да га користе за ове потребе.

Упутство је засновано на ГАТС, Систему националних рачуна, Упутству за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција, Проширеној верзији класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција и Статистици страних филијала.

Упутство за статистичко праћење међународне трговине услугама дели статистичко обухватање међународне трговине услугама у две групе. У прву групу спадају трансакције између резидената и нерезидената, а у другу трансакције филијала страних компанија.

Приликом евидентирања трансакција између резидената и нерезидената потребно је водити рачуна о вредности трансакције, валути у којој ће се трансакција евидентирати и времену када је трансакција извршена. Вредност трансакције се у највећем броју случајева евидентира по тржишној цени. За валуту се може користити или национална валута пружаоца услуга или нека валута која је међународно прихватљива као средство плаћања. Као време када је трансакција извршена увек треба узимати тренутак када је потпуно завршено пружање услуге.

Трансакције филијала страних компанија се региструју на основу Статистике страних филијала. Ова статистика обухвата две врсте трансакција: трансакције филијале стране компаније унутар економске територије у којој је основана и трансакције које се обављају са субјектима који се налазе изван економске територије у којој је филијала основана. У првом случају ради се практично о трансакцијама између два резидента, док се у другом говори о трансакцијама између резидента и нерезидента. У том смислу увоз услуга обухвата све активности

филијала страних компанија на некој економској територији, док извоз услуга подразумева све активности филијала домаћих компанија на другим економским територијама. Активности неке филијале стране компаније се приписују оној економској територији чији резидент има више од 50% власништва и управљачких права у тој филијали.

Када се говори о статистичком праћењу трговине услугама по начинима пружања (у складу са ГАТС), сугестија је да се користи методологија Статистике страних филијала за пружање услуга кроз трговинско присуство, односно Упутства за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција за пружање услуга кроз прекогранично пружање услуга, коришћење услуга у иностранству и присуство физичких лица.

У принципу, требало би да се свака врста услуга наведена у Проширеној верзији класификације услуга у складу са Упутством за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција прати по сва четири начина пружања. Пошто у пракси то није могуће, укупан обим трансакција за сваку појединачну услугу, умањен за трансакције филијала страних компанија, требало би приписати оном начину пружања који је доминантан или најзаступљенији за ту конкретну услугу.

Све трансакције у оквиру транспорта; телекомуникација; информационих услуга; осигурања и пензија; финансијских услуга; трговине и накнада за коришћење права интелектуалне својине треба рачунати као прекогранично пружање услуга.

Производне услуге над физичким добрима које су у туђем власништву; услуге одржавања и поправке и туризам се у целости приписују коришћењу услуга у иностранству.

Помоћне услуге у пољопривреди и помоћне услуге у рударству спадају у присуство физичких лица.

Компјутерске услуге; услуге истраживања и развоја; пословне и саветодавне услуге; архитектонске, инжењерске, научне и друге техничке услуге; остале пословне услуге и личне, културне и услуге рекреације могу бити третиране као прекогранично пружање услуга или присуство физичких лица.

Третман отпада и пречишћавање спада у коришћење услуга у иностранству или присуство физичких лица.

Уколико је потребно, део грађевинарства може бити приписан присуству физичких лица, иако је трговинско присуство доминантно као начин пружања ових услуга.

Услуге које пружају владе не треба посматрати у овом контексту.

Проблеми у расподели могу настати због тога што методологија Упутства за састављање биланса плаћања и праћење међународних инвестиција не омогућава потпуно раздвајање прекограничног пружања услуга и пружања услуга кроз присуство физичких лица.

У одређеном броју сектора (компјутерске услуге; остале пословне услуге; личне, културне и услуге рекреације; услуге истраживања и развоја; пословне и саветодавне услуге; третман отпада и пречишћавања; архитектонске, инжењерске, научне и друге техничке услуге) није могуће утврдити доминантан начин пружања услуга. Поред

тога, туризам обухвата и вредност купљених производа па је самим тим нереално приказан.

Један од главних проблема је и то што мали број земаља има могућности и техничке капацитете да примењује методологију Статистике страних филијала.

И поред свих ових отворених и нерешених питања ипак постоје одређени подаци о међународној трговини услугама. Они се најчешће добијају на основу процене која је заснована на плаћањима за услуге регистрованим у платном билансу сваке земље. Пошто одређени део међународне трговине услугама није могуће регистровати сматра се да је учешће услуга у међународној трговини потцењено. Ако претпоставимо да је она приближно једнако (за приближно исти проценат) потцењена у већини земаља, ипак је могуће утврдити одређене правилности и доћи до одређених закључака.

Да би се анализирали реални токови у међународној трговини услугама морају се узети у обзир прилив и одлив страних директних инвестиција и увоз и извоз у овом сектору.

На основу расположивих података, може се уочити да се највећи део токова прилива и одлива страних директних инвестиција у сектору услуга дешава између развијених земаља. У периоду од 2001. до 2007. године од укупног прилива страних директних инвестиција у сектор услуга у свету чак 74,3% је ушло у сектор услуга развијених земаља. Земље у развоју су успеле да привуку 23,4%, а земље Југоисточне Европе и ЗНД преосталих 2,3%.

Када се посматра одлив страних инвестиција у истом периоду, разлика у корист развијених земаља је још израженија. Развијене земље су заслужне за 91%, земље у развоју за 8,95%, а земље Југоисточне Европе и ЗНД за 0,05% од укупних страних директних инвестиција у свету.

Ови подаци су директна последица учешћа сектора услуга у стварању БДП у посматраним групама земаља. Веће учешће значи и већи број компанија које се баве пружањем услуга. Већи број компанија означава и већи потенцијал за стране директне инвестиције пошто су ови токови везани за пословне активности. Због тога је код развијених земаља већи број потенцијалних улагача, као и могућности за инвестирање.

Што се тиче прилива страних директних инвестиција у сектору услуга, може се приметити да су у целом свету најатрактивније финансијске услуге, пословне услуге, трговина и транспорт. Постоје само мање разлике у погледу њиховог редоследа када се посматра по групама земаља. До истих закључака се долази и када се анализира одлив страних директних инвестиција у сектору услуга у свету, посматрано по групама земаља и подсекторима услуга.

Након токова капитала потребно је обратити пажњу и на трговинске токове у међународној трговини услугама. У периоду од 2000. до 2009. године, гледано по регионима на убедљиво првом месту по извозу услуга налази се Европа (51,2% од укупног светског извоза). На другом месту је Азија (21,7%), а на трећем Северна Америка (17,7%). Учешће земаља Централне и Јужне Америка у извозу услуга је 2,8%, Блиског Истока 2,5%, Афричких земаља 2,3% и земаља ЗНД 1,8%.

Највећи светски извозних услуга је ЕУ, на другом месту су САД, а на трећем Кина.

Што се тиче увоза услуга у свету, у периоду од 2000. до 2009. године гледано по регионима ситуација је скоро идентична извозу услуга. На првом месту се такође налази Европа (47,1% од укупног светског увоза). На другом месту налази се Азија (24,4%), а на трећем Северна Америка (15,4%). Земље Блиског Истока (4,1%), Централне и Јужне Америке (3,2%), Африке (3,1%) и ЗНД (2,6%) су „међусобно расподелиле“ преостали увоз услуга у свету. Као и код извоза, највећи светски увозних услуга је ЕУ, на другом месту су САД, а на трећем Кина.

На основу ових података може се закључити да постоји висок степен концентрације у увозно-извозним токовима у сектору услуга у свету. Први регион по вредности (Европа) учествује у извозу и увозу услуга у свету са око 50%. Заједно са Азијом и Северном Америком, учешће се пење на око 90%, што значи да се готово целокупна међународна трговина услугама одвија у овом троуглу. Као још један показатељ високе концентрације у међународној трговини услугама може се узети и податак да се 56,2% од укупног светског извоза односи на 10 највећих извозника. У исто време 10 највећих увозника је увезло 54,1% од укупног светског увоза услуга.

Посматрано по регионима, у периоду од 2000. до 2009. године Европа и Северна Америка су оствариле позитиван резултат у трговини услугама, што их чини нето извозницима услуга. Са друге стране Азија, Блиски Исток, Африка, Централна и Јужна Америка и Земље ЗНД су забележиле дефицит у трговини услугама.

Ако се гледа разлика извоза и увоза за 10 најзначајнијих земаља суфицит у трговини услугама оствариле су САД, ЕУ, Кина, Индија и Аустралија. У истом периоду, дефицит су забележили Јапан, Русија, Јужна Кореја, Канада и Сингапур.

Ако се посматра по секторима, у периоду од 2004. до 2008. године највише су се извозиле услуге туризма (27,3% укупног извоза услуга у свету) и транспорта (23,7%). Следе их финансијске услуге (10%), компјутерске и информационе услуге (4,7%), грађевинске услуге (2,2%) и на крају телекомуникационе услуге (1,7% укупног извоза услуга у свету).

Једна од важних разлика у међународној трговини робом и услугама је то што за разлику од трговине робом, одређени проценат услуга ипак мора бити „произведен“ на територији увозника услуге. Због тога увоз робе, због ефекта супституције, има у одређеним случајевима негативан утицај. Са друге стране, уколико је увоз услуга повезан са порастом конкуренције и економске активности он може имати изражен позитиван утицај на економски раст. У најгорем случају, долази само до увоза нових технологија које такође представљају важан фактор економског раста.

Емпиријски подаци, засновани на упоредним анализама сектора и земаља потврђују да, земље које имају отвореније секторе телекомуникација и финансија имају више стопе раста БДП.

Транспорт, трговина и телекомуникације представљају посреднике између произвођача и потрошача и имају значајан утицај на пословне активности. Одсуство квалитета и конкуренције у овим секторима може да направи значајну трговинску баријеру. На основу истраживања

утврђено је да су ове услуге најзначајније за успостављање директних пословних веза између компанија у различитим земљама, па самим тим и да значајно утичу на увозно-извозне токове.

Уклањање трговинских баријера у сектору услуга, кроз пораст конкуренције, доводи до најмање два позитивна ефекта. Прво, умањује се могућност за постојање картела и монопола и друго, долази до пораста продуктивности и ефикасности. Ови директни ефекти имају значајне индиректне последице зато што користи од њих осећају сви корисници услуга. То доводи до индиректног преношења користи на целу привреду, па самим тим и на финалне кориснике услуга – домаћинства. Због тога је позитиван ефекат либерализације услуга на реалан доходак домаћинства шест до седам пута већи од позитивног ефекта снижавања царина.

Уклањање ограничења у трговини услугама у највећем броју случајева доноси веће користи од уклањања ограничења у трговини робом. Поред тога, негативни ефекти су много нижи код либерализације трговине услугама него код либерализације трговине робом.

Либерализација трговине услугама доводи до пораста конкуренције што за последицу има раст продуктивности и ефикасности. Није тешко претпоставити да ефикаснији сектор услуга има много позитивних ефеката на функционисање привреде. Ефикасан и добро регулисан сектор финансијских услуга доводи до ефикасније трансформације штедње у инвестиције. Он осигурава да су средства пласирана на начин који доноси највише приносе. Такође, убрзава развој финансијског тржишта и инструмената и боље распоређује ризике финансирања и пословања у привреди. У случају телекомуникација ефекти су присутни у свим привредним гранама. То је зато што су телекомуникације значајан инпут у производњи и доприносе преносу и ширењу знања. Услуге транспорта доприносе ефикаснијој дистрибуцији производа унутар земље и способности земље да учествује у међународној трговини. Пословне услуге, нарочите рачуноводствене, адвокатске и саветодавне доприносе смањењу трошкова. Информационе услуге су основа данашњег пословања, док су образовање и здравствене услуге неопходан чинилац развоја људских ресурса који је основа за дугорочан економски раст.

Приликом разматрања ефеката либерализације трговине услугама не би требало занемарити и утицај домаћих прописа на трговину услугама. Домаћа регулатива утиче на фиксне трошкове уласка на одређено тржиште и на варијабилне трошкове пружања услуга на том тржишту. Она значајно утиче на извоз пословних и финансијских услуга. Поред тога што може да спречи стране компаније да пружају услуге на домаћем тржишту, она може да ограничи и способност домаћих компанија да пружају услуге на страним тржиштима. Насупрот томе, добро избалансирани прописи могу да доведу до пораста конкурентности домаћих пружаоца услуга и квалитета пружених услуга. Степен у коме домаће законодавство утиче на фиксне и варијабилне трошкове може да утиче на величину компанија у том сектору. Високе баријере уласку и рестриктивни прописи спречавају мала и средња предузећа да се укључе у тржишну утакмицу. Са друге стране, прописи који се концентришу на хармонизацију, интеграцију и међусобно признавање докумената има

супротан ефекат. Технолошки напредак у сектору телекомуникација такође има позитиван ефекат на трговинске токове што не умањује вредност претходних закључака.

Либерализација трговине услугама би требало да буде координисана и праћена реформом домаћих прописа. На тај начин би се заједно са појавом нових пружаоца услуга, побољшали и услови пословања за постојеће.

Према анализи ефеката либерализације пружања услуга кроз присуство физичких лица, која је урађена 2002. године, у свим регионима света су били много израженији позитивни од негативних ефеката.

Према анализи ефеката либерализације трговине услугама на платни биланс, која је урађена 2003. године, свет у целини и сви региони појединачно би имали позитивне промене у платном билансу. Поврх тога, на основу ове анализе може се закључити да што је већа либерализација то је већи позитиван утицај на платни биланс.

Успостављање и дефинисање међународног трговинског режима за робе је отпочело још средином прошлог века. Поставља се питање зашто је овај посао када су услуге у питању у суштини почео тек са оснивањем СТО. Одговор је крајње једноставан. До тада је међународна трговина услугама била готово занемарљива. Није било потребе да се нешто ради по том питању. Са развојем услуга и појавом нових врста услуга, расла је и међународна трговина. Самим тим, потреба се појавила.

ГАТТ из 1947. године се бавио искључиво међународном трговином робом, што је и наведено у преамбули Споразума. Он ниједним својим чланом није експлицитно помињао нити уређивао међународну трговину услугама. Ипак се може рећи да се он индиректно бавио услугама у мери у којој се услуге користе у производњи и размени роба.

ГАТТ се односио и на робе које су „физичка подршка“ пружању услуга. Предвиђао је додатне обавезе за кинематографију и снимање и емитовање филмова. Такође, предвиђао је да се вредност услуга које су коришћене у производњи и трговини робом, као што су осигурање и транспорт, укључује у царинску вредност увезене робе.

Услуге су у одређеном степену ипак биле предмет мултилатералних трговинских преговора у оквиру ГАТТ. Препреке у трговини услугама су идентификоване у пет области, и то: царине односно таксе, квантитативна ограничења, национални третман, техничке препреке и остале препреке.

Резултати преговора су били укључени у Споразум о техничким препрекама трговини који је усвојен за време Токијске рунде преговора. За време ове рунде преговора, између осталих, усвојена су још три споразума у којима се спомињу услуге. То су Споразум о владиним набавкама, Споразум о тумачењу и примени чланова VI, XVI и XXIII ГАТТ и Споразум о трговини цивилним ваздухопловима.

И поред тога што велики број услуга посредно и непосредно утиче на међународне трговинске токове роба и њихову цену, Стране уговорнице су се ретко бавиле овим питањима. Прво питање које је покренуто у оквиру ГАТТ било је питање осигурања у транспорту. Пошто

је ово питање решено, дуго након тога се трговина услугама уопште није спомињала.

Што се тиче министарских декларација услуге се први пут спомињу у Министарској декларацији која је усвојена 29. новембра 1982. године. У декларацији се Стране уговорнице позивају да идентификују секторе услуга за које су посебно заинтересоване и да почну да прикупљају релевантне податке у тим областима.

Најважније је ипак што су услуге нашле своје место у Министарској декларацији из Пунта дел Естеа, којом је лансирана Уругвајска рунда мултилатералних трговинских преговора. Декларацијом је предвиђено формирање преговарачке групе која би била састављена од представника свих заинтересованих Страна уговорница, отпочињање преговора о либерализацији међународне трговине услугама и успостављање мултилатералног оквира са дефинисаним правилима и принципима за трговину услугама. На инсистирање групе земаља у развоју ови преговори су били правно одвојени од осталих преговора, зато што ове земље нису хтеле да прихвате да услуге буду у оквиру ГАТТ.

Преговарачка група за услуге је одржала свој први састанак 27. октобра 1986. године. Договорено је да се преговара о: питању дефиниција и статистике; оквирима на којима ће се заснивати правила и принципи за трговину услугама, укључујући и правила за поједине секторе; обухвату мултилатералног оквира за трговину услугама; постојећим међународним правилима и споразумима и мерама и поступцима који ограничавају раст трговине услугама, укључујући и све баријере на које се могу применити принципи транспарентности и прогресивне либерализације. Усаглашавање текста споразума и листи концесија је у суштини трајало све до последњег дана предвиђеног за преговоре (15. децембар 1993. године), када је председавајући Комитета за трговинске преговоре објавио да је Уругвајска рунда преговора успешно завршена.

Под окриљем Светске трговинске организације функционишу три споразума који уређују међународну трговину услугама. То су Општи споразум о трговини услугама, Договор о обавезама у сектору финансијских услуга и Споразум о основним телекомуникационим услугама.

Општи споразум о трговини услугама представља први мултилатерални споразум којим се утврђују правила у трговини услугама. Мултилатералним уређењем трговине услугама чланице СТО, а посебно земље у развоју и најмање развијене земље, постају мање зависне од билатералних притисака. Споразум даје оквир за мултилатералне трговинске преговоре и за консултације у случају непоштовања његових одредби, односно за решавање трговинских спорова насталих у трговини услугама.

Што се тиче обухвата, ГАТС се примењује само на оне мере чланица СТО које се односе на трговину услугама. Као што је већ речено, ГАТС не садржи дефиницију услуге, већ предвиђа четири начина пружања услуга (прекогранично пружање услуга, коришћење услуга у иностранству, пружања услуга кроз трговинско присуство и пружање услуга кроз присуство физичких лица). Под појмом услуге су обухваћене

све услуге у било којем сектору осим услуга које се пружају у поступку вршење власти. Оне подразумевају услуге које се не пружају нити на комерцијалној основи, нити под условима конкуренције једног или више пружаоца услуга.

У другом делу наведене су опште обавезе и правила којих се морају придржавати све чланице СТО. То су третман најповлашћеније нације, принцип транспарентности, стварања услова за раст учешћа земаља у развоју у међународној трговини услугама, услови за закључивање билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама, услови за признавање образовања, искуства, дозвола или сертификата издатих у другој земљи, либерализација међународних трансфера и плаћања за текуће трансакције и изузећа од примене ГАТС.

Специфичне обавезе подразумевају омогућавање приступа тржишту, давање националног третмана и преузимање додатних обавеза.

Четврти део је увео обавезу чланицама СТО да кроз будуће рунде преговора наставе процес либерализације међународне трговине услугама најкасније пет година од дана ступања на снагу Споразума из Маракеша о оснивању СТО.

Што се тиче институционалних одредби, овај део се бави питањима консултација између чланица СТО, решавања спорова и спровођења одлука, функционисања Савета за трговину услугама, техничке сарадње и односа са осталим међународним организацијама.

Завршне одредбе садрже услове за ускраћивање концесија и дефиниције појединих појмова који се помињу у ГАТС.

Седми део ГАТС обухвата анексе који чине његов саставни део. То су Анекс о изузећима од третмана најповлашћеније нације, Анекс о кретању физичких лица која пружају услуге на основу ГАТС, Анекс о услугама ваздушног саобраћаја, Анекс о финансијским услугама, Други анекс о финансијским услугама, Анекс о преговорима о услугама у поморском саобраћају, Анекс о телекомуникационим услугама и Анекс о преговорима о основним телекомуникационим услугама.

Чланице СТО имају могућност да преузимају специфичне обавезе у финансијским услугама у складу са ГАТС или у складу са Договором о обавезама у сектору финансијских услуга. Договорено је да се ова додатна могућност примењује под условом да није у супротности са одредбама ГАТС; да не спречава ни једну чланицу СТО да своје обавезе преузима у складу са ГАТС; да се обавезе примењују у складу са третманом најповлашћеније нације и да се не постављају никакви додатни услови у погледу степена либерализације.

Споразум о основним телекомуникационим услугама се такође третира као резултат Уругвајске рунде преговора иако је закључен 15. фебруара 1997. године. Преговори су вођени на основу Одлуке Министарске конференције о преговорима у сектору основних телекомуникација.

Споразум о основним телекомуникационим услугама не постоји као јединствен текст већ се под њим подразумевају, односно он обухвата Четврти протокол уз ГАТС, Листе специфичних обавеза и Листе изузећа од третмана најповлашћеније нације, Референтни документ и два

упутства за састављање Листи специфичних обавеза и Листи изузећа од третмана најповлашћеније нације.

Узимајући у обзир ове најважније принципе свака чланица СТО саставља „Националну листу специфичних обавеза” која садржи Листу специфичних обавеза и Листу изузећа од третмана најповлашћеније нације. Она се саставља у складу са Упутством за навођење специфичних обавеза у складу са ГАТС.

Национална листа се саставља по принципу позитивне листе, тј. специфичне обавезе које су преузете односе се само на оне секторе који су наведени у њој. Све специфичне обавезе су предмет преговора и морају се усагласити са осталим чланицама СТО пре него што постану део националне листе и тиме правно обавезујуће и непроменљиве.

Листа специфичних обавеза показује ниво отворености тржишта услуга сваке чланице СТО. Она је стандардног формата и садржи сва ограничења приступа тржишту и националног третмана, која ће важити за сваки сектор или подсектор услуга и за сва четири начина пружања услуга.

Свака листа специфичних обавеза има две целине (хоризонталне обавезе и секторске обавезе) и четири колоне (колона сектора и подсектора, колона ограничења приступа тржишту, колона ограничења националног третмана и колона додатних обавеза).

Третман најповлашћеније нације је општа обавеза која се примењује на све мере које се односе на трговину услугама. Међутим, договорено је да поједине мере које нису у складу са овим третманом могу бити задржане, у принципу не више од десет година, и под условом да се преиспитају најкасније након пет година. Те мере чине садржај Листе изузећа од третмана најповлашћеније нације. За разлику од компликоване природе Листе специфичних обавеза, ове листе су углавном јасне и једноставне структуре. Свака чланица мора да осигура пет врста података за свако изузеће, и то: опис једног или више сектора на које се оно односи; опис мере и објашњење зашто она није у складу са третманом најповлашћеније нације; списак чланица на које се мера односи; очекивано трајање мере односно изузећа и услове који су изазвали потребу за изузећем. У складу са третманом најповлашћеније нације, у секторима у којима су преузете обавезе, последица изузећа може бити само давање повољнијег третмана чланици на коју се односи изузеће него што се даје свим осталим чланицама. У секторима у којима нису преузете обавезе, овим изузећем може бити одређен и мање повољан третман.

Ниво либерализације међународне трговине услугама у Светској трговинској организацији је теже утврдити од нивоа либерализације међународне трговине робом. За разлику од Листе специфичних обавеза за робе које садрже царинске стопе (квантитативне податке) и самим тим су међусобно упоредиве, Листе специфичних обавеза за услуге садрже квалитативне податке и самим тим су теже упоредиве. Због тога се морају применити одређени статистички методи како би се квантификовале преузете обавезе.

Приликом оснивања СТО 96 чланица је имало Листе специфичних обавеза за услуге. Од тог броја, према висини БДП (а не према статусу у СТО) било је 78 земаља у развоју и 18 развијених земаља. У групи

земаља у развоју најмање обавеза су преузели Алжир, Бангладеш, Фиџи и Танзанија. Са друге стране, највише обавеза су преузеле Мађарска, Словачка и Чешка. Код развијених земаља најмање обавеза су преузели Хонг Конг, Сингапур и Мексико, а највише Јапан, ЕУ и САД.

Развијене земље су преузеле обавезе за 53,3% подсектора наведених у Класификационој листи сектора услуга, у поређењу са 15,1% код земаља у развоју. Код већих, односно развијенијих земаља у развоју овај проценат је 29,6%. Ово одсликава чињеницу да су многе земље у развоју преузеле врло мало обавеза. Преко једне четвртине земаља у развоју су преузеле обавезе за мање од 3% подсектора (22 од 78 земаља). Четири земље су преузеле обавезу у само једном, а њих пет у само два посектора. Просечан обухват обавеза приступа тржишту код развијених земаља је 40,6%, земаља у развоју 9,4%, а развијенијих земаља у развоју 17,1%.

Слични показатељи су рачунати и за ограничења националног третмана. Поређењем показатеља се долази до закључка да су земље либералније у погледу националног третмана страних пружаоца услуга и да је мања разлика између група земаља. Важан показатељ је и учешће обавеза код којих „Нема ограничења“ и за приступ тржишту и за национални третман. За развијене земље то важи за 28% обавеза, за земље у развоју 6,4%, а за развијеније земље у развоју 10%. То говори о спремности чланица СТО да стварно либерализују међународну трговину услугама. Постоји велика корелација између преузетих обавеза за приступ тржишту и национални третман. Код развијених земаља то је случај за 89% посектора, а код земаља у развоју чак 96%.

Претходни показатељи не узимају у обзир значај појединачних сектора услуга за формирање БДП, односно значај појединих чланица СТО у светској економији. Када се то узме у обзир види се да секторски обухват значајно расте. Код развијених земаља он расте за 10,6 процентних поена (26%) на 51,2%, а код земаља у развоју за 1,8 процентних поена (око 17%). То значи да су обавезе преузимане у секторима који су значајни за формирање БДП. Када се дода и други фактор, преузете обавезе развијених земаља се односе на 49% светског тржишта, а земаља у развоју на само 4,8%, што је у складу са ниским учешћем земаља у развоју у светском БДП (процена УНКТАД и Светске банке - 13,7%).

Постоје разлике у секторима када је реч о броју преузетих обавеза. Развијене земље су преузеле мали број обавеза у водном транспорту, а земље у развоју у свим секторима осим код услуга хотела и ресторана. Са друге стране, развијене земље су преузеле велики број обавеза у компјутерским, грађевинским и пословним услугама. У овим секторима земље у развоју имају извозни потенцијал.

Обавезе које су преузеле развијене земље у секторима у којима земље у развоју имају компаративне предности су врло ограниченог обима. Ово се односи и на услуге које су доминантно радно интензивне и где је потребан привремени боравак ради њиховог пружања. И поред тога, реципрочне мере не би биле у интересу земаља у развоју. Већина њих је сувише мала да би могла да утиче на трговинске политике развијених земаља. Протекционизам трговинских партнера може да умањи користи од либерализације, али их не може елиминисати. Анекс о

кретању физичких лица захтева да се дозволи пружаоцу услуга или физичком лицу запосленом од стране пружаоца услуга да пружа услуге у складу са преузетим специфичним обавезама. Ограничења у кретању физичких лица могу да буду хоризонтална, односно да се односе на сва страна физичка лица и секторска, када се односе на конкретан сектор или подсектор услуга. Већина чланица СТО дозвољава привремени боравак на својој територији само специјалистима и управљачким структурама. Такође, за велики број професионалних услуга потребно је поседовање лиценце, а један од услова за њено добијање је пребивалиште или држављанство.

Већина користи за земље у развоју ће бити последица либерализације приступа њиховим тржиштима. Познато је да је добар број проблема у функционисању домаћег тржишта и привреде последица неадекватних секторских политика и стратегија развоја привреде. Владе би требало да се концентришу на раст продуктивности, ефикасности, квалитета и конкуренције. Услуге су врло често помоћни инпути у производњи добара, па би њихов квалитет и доступност уз нижу цену утицао и на конкурентност домаћих производа на светском тржишту. Имајући у виду претходну анализу, може се закључити да земље у развоју нису искористиле прилику да либерализацијом трговине услугама убрзају свој економски развој.

Као што је већ речено, преговори о услугама у оквиру Уругвајске рунде су се водили на два колосека. Први је био посвећен уређењу међународног режима за трговину услугама, а други трговинским концесијама и либерализацији. И једни и други преговори су успешно завршени формирањем Светске трговинске организације. То не значи да је процес уређења и либерализације међународне трговине услугама завршен. Напротив, усвајањем ГАТС и пратећих споразума он је само добио на формалности и интензитету.

Снажан подстицај даљој либерализацији дало је и покретање Доха рунде, у оквиру које се преговара и о услугама. Они се у суштини одвијају на два колосека: мултилатералном и билатералном. Мултилатерални преговори би требали да резултирају успостављањем правила и дисциплина у погледу домаћих прописа, заштитних мера, владиних набавки и субвенција. Ова правила би се односила на све чланице СТО и подразумевала би одређене погодности за земље у развоју и најмање развијене земље. Билатерални преговори се односе на побољшање приступа тржишту кроз преузимање вишег нивоа обавеза и примену принципа најповлашћеније нације. Преговарачке теме у сектору услуга су: услуге рачуноводства, услуге рекламирања, архитектонске услуге, аудиовизуелне услуге, пословне услуге изузев професионалних услуга, компјутерске услуге, грађевинске и инжењерске услуге, услуге пословног саветовања, услуге дистрибуције, услуге образовања, енергетске услуге, услуге заштите животне средине, финансијске услуге, адвокатске услуге, услуге логистике, кретање физичких лица, поштанске и курирске услуге, професионалне услуге, спортске услуге, телекомуникације, туризам и услуге транспорта. Највеће број чланица је заинтересован за даљу либерализацију у секторима транспорта, туризма, компјутерских и финансијских услуга, а најмањи за архитектонске услуге, услуге рачуноводства и услуге рекламирања.

Треба рећи да Светска трговинска организација није једини ниво на коме се преговара о даљој либерализацији трговине услугама. Велики број земаља учествује и преговара о билатералним и регионалним споразумима и интеграцијама. Иако се ови преговори у принципу воде на основама и у оквирима ГАТС, они имају и повратни утицај на преговоре под окриљем СТО.

Као што је већ поменуто, одредбе ГАТС не забрањују закључивање билатералних и регионалних споразума о либерализацији трговине услугама под одређеним условима. Ово представља изузетак од принципа најповлашћеније нације, зато што се одређеном трговинском партнеру дају веће концесије него осталим чланицама СТО.

Први услов је да такви споразуми имају значајан секторски обухват у смислу броја сектора, обима трговине и начина пружања услуга и да не може постојати искључење било ког начина пружања услуга. Други услов је да споразум подразумева улањање свих ограничења националног третмана у секторима који су обухваћени билатералном или регионалном либерализацијом или забрану увођења нових ограничења националног третмана у тим секторима. Трећи услов је да се у секторима који су обухваћени билатералним или регионалним споразумом не уведе нова ограничења према трећим земљама. Четврти услов је да постоји пуна транспарентност и да трговински партнери морају да обавесте Савет за трговину услугама о закључењу и садржини споразума.

Регионални и билатерални споразуми о либерализацији трговине услугама се јављају у различитим формама и обухватима, али се обично баве сетом питања која регулишу трговину и инвестиције у сектору услуга што је такође одлика ГАТС. У ова питања убрајају се транспарентност, третман најповлашћеније нације, национални третман, приступ тржишту, домаћа регулатива, заштитне мере, субвенције, владине набавке, правила порекла.

Што се тиче ефеката билатералних и регионалних споразума о трговини услугама они су различити, али се ипак може рећи да су у просеку ови споразуми либералнији од обавеза преузетих у оквиру СТО. Постоји неколико разлога зашто су билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама мање штетни од таквих споразума о роби. Један од разлога је што уклањање препрека трговини услугама не доводи до смањења буџетских прихода као у случају снижавања царина. Други разлог лежи у природи регулативе о трговини услугама. У суштини када се уклони неко ограничење за трговину услугама са једном земљом, у највећем броју случајева то ограничење је практично уклоњено и за трговину услугама са свим осталим земљама. Билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама могу бити стимуланс за трговинске partnere да уђу у процес реформи ради уклањања неких од проблема и ограничења у функционисању сектора услуга.

Са друге стране билатерални и регионални споразуми о либерализацији трговине услугама могу имати и негативне ефекте и последице. Примера ради, преференцијални приступ тржишту компанијама из страна потписница може проузроковати додатне проблеме и повисити трошкове компанијама из осталих земаља.

Остаје отворено питање процене утицаја билатералних и регионалних споразума на мултилатералне преговоре о либерализацији трговине услугама у оквиру Доха рунде. Може се констатовати да су због своје бројности и обухвата билатерални и регионални споразуми одвукли пажњу од мултилатералних преговора.

Многе од земаља које су у оквиру билатералних и регионалних споразума преузеле високе нивое обавезивања, имају веома низак тренутни ниво либерализације у оквиру СТО и понудиле су веома мало у оквиру Доха рунде. У том смислу ово је контрааргумент тзв. домино теорији према којој либерализација трговине на билатералном и регионалном нивоу доводи до либерализације на мултилатералном нивоу.

На крају, постоји вероватноћа да ће најзначајније чланице СТО снизити своје захтеве и очекивања у оквиру Доха рунде након што су обезбедиле значајне концесије кроз билатералне и регионалне споразуме.

У овом раду су размотрени ефекти либерализација трговине услугама на основу седам група земаља: развијене земље, земље у развоју, земље Централне и Источне Европе, земље Источне и Југоисточне Азије, земље Јужне Азије, земље Латинске Америке и афричке земље. Анализиран је утицај три могућа сценарија либерализације (либерализација од 30%, либерализација од 50% и либерализација од 100%) на БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и реални доходак домаћинстава.

Општи закључак би био да би све групе земаља имале само користи од било ког процента либерализације трговине услугама, изузев малог пада плата квалификоване радне снаге у развијеним земљама. С обзиром да ова категорија запослених има доста висока примања, поменути пад не би значајније утицао на њихов животни стандард. Гледано по сценаријима, сви региони би имали највише користи од трећег сценарија односно од либерализације услуга од 100%. Гледано по регионима, највише користи од либерализације би имале земље Јужне Азије. Оно што је приметно је да би земље у развоју имале релативно веће користи од либерализације трговине услугама од развијених земаља. Ови подаци говоре у прилог тврдњама да се противљење земаља у развоју даљој либерализацији трговине услугама у оквиру Доха рунде, може сматрати преговарачком тактиком како би се добиле концесије у трговини робама. Са друге стране, треба имати у виду и да су БДП, извоз услуга, плате квалификоване радне снаге и доходак домаћинстава много већи код развијених него код земаља у развоју. У апсолутном смислу користи од даље либерализације трговине услугама су ипак на њиховој страни.

Поред тога, на основу корелационе анализе можемо закључити да постоји висок степен позитивне корелације између кретања извоза и увоза услуга и БДП по глави становника у пет највећих светских извозника и увозника услуга у посматраном периоду. На основу линеарне регресионе анализе у случају пет највећих извозника и увозника услуга могло би се закључити да би раст извоза и увоза услуга довео до раста БДП по глави становника.

Процес приступања Светској трговинској организацији (СТО) регулисан је чланом XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО. У њему је наведено да било која држава или царинска територија, уз одређене услове, може приступити овом споразуму и постати чланица СТО. Процес приступања се може поделити у три фазе. Прва фаза представља подношења званичног захтева за приступање од стране владе кандидата за чланство. У другој долази до преговора у оквиру Радне групе за приступање. Трећа фаза је одобрење приступања од стране Генералног савета или Министарске конференције СТО.

Званични захтев за приступање мора да садржи изјаву да кандидат за чланство жели да приступи Споразуму из Маракеша о оснивању СТО, у складу са чланом XII који регулише тај процес и уз услове које договори са чланицама СТО. Захтев се доставља Генералном директору СТО који га дистрибуира свим чланицама СТО. У складу са процедуром, захтев се потом ставља на дневни ред следећег састанка Генералног савета.

Преговори у оквиру Радне групе за приступање се даље могу поделити на три корака: прикупљање чињеница о економском и спољнотрговинском режиму кандидата; преговори о прихватању правила СТО, приступу тржишту и концесијама; и усвајање Извештаја Радне групе за приступање.

Иако је чланом XII Споразума из Маракеша о оснивању СТО предвиђено да се одлука о одобрењу приступања доноси двотрећинском већином чланица СТО, до сада су ове одлуке увек доношене консензусом. Одлуком о формирању Радне групе за приступање, овом привременом телу је у потпуности поверено разматрање захтева за приступање. Из тог разлога, када Протокол о приступању и Одлука о приступању стигну на дневни ред састанка Генералног савета или Министарске конференције, њихово усвајање буде протоколарног и свечаног карактера. У Протоколу о приступању је наведен датум до када кандидат за чланство треба да га прихвати (потпише или ратификује). Уобичајено је да рок не буде дужи од три до шест месеци. Кандидат за чланство постаје чланица СТО тридесет дана након прихватања Протокола о приступању. Протокол о приступању се примењује подједнако на све чланице СТО, у складу са принципом најповлашћеније нације.

Процес приступања Светској трговинској организацији има бројне позитивне и негативне стране од којих су неке анализирани у овом раду. На сваком кандидату за чланство је да процени њихове ефекте и да у складу са својим трговинским интересима преговара са чланицама СТО.

Као датум за званични почетак процеса приступања Србије Светској трговинској организацији мора се узети 15. фебруар 2005. године када је Генерални савет прихватио наш захтев за чланство. Србија се тренутно налази у другој фази процеса приступања и у току су преговори са чланицама Радне групе за приступање.

Србија је суочена са сличним изазовима и захтевима као и остали кандидати за чланство у СТО. Тренутне просечне примењене царинске стопе на пољопривредне и индустријске производе су на веома ниском нивоу. За пољопривредне производе она је око 14%, а за индустријске је око 6%. Оне су значајно ниже од просечног нивоа консолидованих и

примењених царина у СТО и практично су на нивоу царинских стопа нових чланица. И поред тога, пред Србију се постављају захтеви да консолидује царине на примењеном нивоу и да их још додатно снизи. Ова додатна либерализација ће домаћу привреду, која је још увек у процесу транзиције, још више изложити оштрој конкуренцији са међународног тржишта.

Мултилатерални преговори о правилима су посебно захтевни према министарствима, другим органима и регулаторним телима. Од свих њих се очекује да у што краћем року спроведу процес законодавне реформе како би се усвојила и применила правила и процедуре СТО. Поред тога, мултилатерални преговори о домаћој подршци и извозним субвенцијама у пољопривреди су изузетно осетљиво питање због чињенице да је сектор пољопривреде веома важан за домаћу привреду и становништво.

Билатерални преговори о либерализацији трговине услугама ће наметнути додатне проблеме телима која регулишу и надгледају тржиште услуга и компанијама које се баве пружањем услуга. Тренутни спољнотрговински режим у већини сектора услуга се може окарактерисати као прилично па чак и веома либералан, у поређењу са просечним нивоом либерализације у СТО и нивоом либерализације нових чланица. И поред тога значајан број закона и прописа ће морати да буде измењен како би се прихватили обимни захтеви појединих чланица СТО. То подразумева да ће и преговори унутар Србије, између свих заинтересованих страна, бити веома напорни.

Изједначавање третмана домаћих и страних инвеститора је један од главних захтева у сектору услуга који се поставља пред кандидате. Прихватање овог захтева неће представљати проблем зато што према важећој законској регулативи, Србија пружа једнак а у неким сегментима и повољнији третман страним у односу на домаће инвеститоре. Међутим, прихватање одређених захтева у појединим секторима може представљати изазов.

Примера ради, уклањање ограничења за отварање огранака и омогућавање прекограничног пружања услуга у сектору финансија није тренутно могуће из неколико разлога. Систем надзора над оваквом врстом пословања је тешко успоставити, пошто је предуслов за то постојање потребних механизма извештавања и контроле и додатна обука запослених. Није довољно само успостављање већ је потребно да такав систем и функционише. Управо су мањкавости у систему надзора над пословањем финансијских институција и довеле до светске финансијске кризе, која је касније прерасла у светску економску кризу чије последице још увек трају.

У сектору телекомуникација, мобилна телефонија је потпуно либерализована. Са друге стране, либерализација фиксне телефоније и примена појединих чланова Референтног документа за основне телекомуникационе услуге ће захтевати додатно време и реформе.

Аудиовизуелне услуге су специфично питање за све кандидате за чланство у СТО. Због потпуно супротстављених ставова ЕУ и САД по овом питању, сви кандидати су суочени са дијаметрално супротним захтевима у овом сектору. Са једне стране САД због својих трговинских интереса захтевају висок ниво либерализације. Са друге стране, ЕУ због

свог односа према заштити културолошких разлика својих чланица захтева од свих кандидата да преузимају што мање обавеза. И једна и друга страна се труде да заштите своје позиције и да креирају повољније услове за текуће преговоре у оквиру Доха рунде.

Пословне услуге су веома либерализоване, али проблем представља захтев за поседовањем држављанства као предуслова за пружање појединих услуга, као што су адвокатске, ревизорске, архитектонске и инжењерске. Овај предуслов ће морати да буде уклоњен приликом уласка у СТО што ће сигурно створити проблеме у односу и преговорима са струковним удружењима ових професија.

Једно од осетљивијих питања ће бити и усклађивање система за издавање дозвола за дистрибуцију појединих производа са правилима и процедурама СТО. Ово се пре свега односи на осетљиве производе као што су дуван, лекови и медицинска средства, оружје и муниција, генетски модификовани организми и отрови и опасне материје. Домаћа пракса је ригорознија и сложенија од оне која тренутно важи у оквиру СТО, па ће одређени број прописа морати да буде измењен. У суштини цео систем ће морати да прође кроз процес прилагођавања како би се учинио једноставнијим, предвидивим и транспарентним.

Поред тога, Србија треба да води рачуна о још једном питању. То је процес приступања ЕУ. Иако су ова два процеса различита и одвојена, они у исто време и утичу један на други. У пракси, очекује се да ће Србија најпре постати чланица СТО, па тек онда чланица ЕУ. Резултат преговора о чланству у СТО ће бити успостављање одређеног спољнотрговинског режима са свим чланицама ове међународне организације. То ће се између осталог односити и на царине на пољопривредне и индустријске производе и на концесије за трговину услугама. ЕУ је такође чланица СТО и има успостављен спољнотрговински режим са свим осталим чланицама. Логично је претпоставити да ће се ниво царина и концесија Србије и ЕУ у оквиру СТО разликовати у појединим сегментима. У тренутку када Србија постане члан ЕУ наше царине и концесије ће морати да се изједначе са царинама и концесијама ЕУ. То ће се спровести по два могућа сценарија. Први сценарио је ситуација у којој би неке наше царине и концесије биле на нижем нивоу од нивоа ЕУ. У том случају, ми се „подижемо“ на ниво ЕУ, а ЕУ мора да уђе у процес додатних преговора и да понуди одговарајуће компензације свим чланицама СТО које сматрају и докажу да су оштећене овим потезом. Ови преговори се морају спровести по процедури која важи за преговоре о измени царина и концесија. Други сценарио подразумева обрнути случај. То је ситуација у којој би Србија имала поједине царине и концесије на вишем нивоу од нивоа ЕУ. У том случају ми бисмо морали да се „спустимо“ на ниво ЕУ. За те позиције ЕУ неће морати да додатно преговара у оквиру СТО. Што се нас тиче, тешко је очекивати да ће нам ЕУ понудити неке компензације, већ се може претпоставити да ће се то сматрати делом „приступног пакета“ у процесу приступања ЕУ.

Ефекти либерализације трговине услугама на привреду Србије, су у овом раду размотрени на основу вредности, односно ефеката на привреду земаља Централне и Источне Европе и земаља у развоју. По карактеристикама привредне структуре као и по висини БДП Србија је

најближа овим групама земаља. Због тога би и ефекти либерализације трговине услугама требали да имају вредност између висине ефеката у овим земљама.

Најизраженије позитивне ефекте дала би либерализација трговине услугама од 100%. БДП би порастао између 5 и 7,1%, извоз услуга од 1,2 до 2,2%, плате квалификоване радне снаге између 4,4 и 5,1% и реални доходак домаћинстава око 7%.

На основу корелационе и линеарне регресионе анализе могло би се закључити да би раст извоза услуга и учешћа услуга у стварању БДП и запослености довео до раста БДП по глави становника и значаја сектора услуга за домаћу привреду.

Као и код већине других земаља и Србија би либерализацијом сектора телекомуникација и финансија бележила више стопе раста БДП. Поред тога реформе и либерализација у секторима финансија, телекомуникација, транспорта и енергетских услуга имале би директан утицај на прилив страних директних инвестиција. Прилив страних инвестиција довео би до пораста конкуренције и квалитета и пада цена што би имало позитивне ефекте на пословање свих компанија које користе ове услуге.

Уклањање трговинских баријера у сектору услуга довело би до пораста конкуренције. То би за последицу имало елиминисање картела и монопола. Ово би било од посебне важности имајући у виду тржишну структуру у Србији. Тиме би се смањио простор домаћим компанијама да држе више цене и тако остварују екстра профит. Пад цена би смањио могућност да се све неефикасности у производњи пребаце на кориснике услуга. Због тога би дошло до пораста продуктивности и ефикасности. Од овога би користи имала цела привреда, као и сви остали потрошачи односно корисници услуга.

Ефикаснији сектор услуга имао би много позитивних ефеката на функционисање привреде. Финансијске услуге би убрзале трансформацију штедње у инвестиције и боље распоредиле ризике финансирања и пословања у привреди. Јефтиније и боље телекомуникације би убрзале пословање, пренос и ширење знања и утицале на снижавање трошкова производње индустријских и пољопривредних производа. Услуге транспорта би допринеле ефикаснијој дистрибуцији производа унутар земље и способности земље да учествује у међународној трговини. Због појефтинјења пословних услуга, нарочито рачуноводствених, адвокатских и саветодавних дошло би до снижавања трошкова пословања.

Либерализација трговине услугама и режима страних директних инвестиција довела би до побољшања у пословању услужног сектора и делова индустријског сектора који се ослања на услуге.

Даља либерализација трговине услугама у Србији би требало да буде координисана и праћена реформом домаћих прописа. На тај начин би се заједно са појавом нових пружаоца услуга, побољшали и услови пословања за постојеће. Највеће користи би се постигле уклањањем баријера које погађају све учеснике на тржишту. Уклањањем ограничења у сектору пословних услуга дошло би до раста продуктивности радне снаге и капитала у целој привреди.

Поставља се питање утицаја либерализације трговине услугама на број незапослених у Србији. Да би се добио одговор мора се анализирати неколико фактора.

Прво, ГАТС се односи на прецизно утврђене категорије физичких лица. То су пословни посетиоци, трансфери у оквиру компанија и пружаоци услуга по основу уговора. То су специфичне, специјализоване и високо квалификоване особе које долазе из иностранства. Може се закључити да оне не представљају конкуренцију домаћој радној снази, зато што овде и нема особа које поседују те квалификације и знања. Уколико би и постојале, логично је претпоставити да би они добили те послове зато што је по дефиницији ангажовање стручњака из иностранства скупље.

Друго, неминовно је да дође до преношења знања од страних експерата ка домаћим лицима. То би омогућило подизање нивоа знања у услужном сектору у Србији на виши ниво.

Треће, долазак страних физичких лица у складу са ГАТС довело би до отварања додатних радних места. Они би морали да ангажују одређени број помоћног и нижег особља, као и стручњаке из Србије који познају наше прописе и пословање.

Четврто, захваљујући тим лицима долази до закључивања пословних аранжмана, отварања компанија, успостављања контаката са домаћим компанијама што би убрзало привредну активност у Србији.

Због тога се намеће закључак да би додатна либерализација трговине услугама имала позитиван утицај на смањење стопе незапослености у Србији.

ЛИТЕРАТУРА

Чланци и књиге

1. Adlung, R. and Roy, M., (2005), *Journal of World Trade* 39, "Turning Hills into Mountains? Current Commitments under the GATS and Prospects for Change", Aspen Publishers, New York,
2. Anderson, K., Martin, W. and Mensbrugghe, D. (2006), *Policy Research Working Paper 3848*, "Doha merchandise trade reform: What's at stake for developing countries?", World Bank, Washington DC,
3. Anwarul, H., (2001), *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and WTO: Procedures and Practices*, Cambridge University Press, Cambridge,
4. Arnold, M., Javorcik, B. and Mattoo, A., (2006), *Policy Research Working Paper 4109*, "Does services liberalization benefit manufacturing firms? Evidence from the Czech Republic", World Bank, Washington DC
5. Arnold, J., Javorcik, B. and Mattoo, A., (2007), *Policy Research Working Paper 4109*, "The productivity effects of services liberalization: Evidence from the Czech Republic", World Bank, Washington DC,
6. Arnold, J., Mattoo, A. and Narciso, G., (2006), *Policy Research Working Paper 4048*, "Services inputs and firm productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from firm-level data", World Bank, Washington DC,
7. Balistreri, E., Rutherford, T. and Tarr, D., (2008), *Policy Research Working Paper 4544*, "Modeling services liberalization: The case of Kenya", World Bank, Washington DC,
8. Bayraktar, N. and Wang, Y., (2008), *Journal of Applied Economic Research* 2, "Banking sector openness and economic growth", Stanford University, Palo Alto,
9. Бјелић, П., (2002), *Светска трговинска организација*, Прометеј, Београд,
10. Broadman, H., (2006), *Services Trade and Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union*, "From Disintegration to Reintegration: Eastern Europe and the Former Soviet Union in International Trade", World Bank, Washington DC,
11. Brown, D., Deardorff, A. and Stern, R., (2003), *India and the WTO*, "Computational analysis of multilateral trade liberalization in the Uruguay Round and Doha Development Round", World Bank and Oxford University Press, Washington DC,
12. Brown, D., Stern, M., (2001), *Review of International Economics* 9, "Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco,
13. Buxton, R., (2008), *Correlation*, Loughborough University, Leicestershire,
14. Burgess, R. and Venables, A. J., (2004), *Policy Research Working Paper No. 3257*, "Toward a Microeconomics of Growth", World Bank, Washington DC,

15. Calderon, C. and Liu, L., (2003), *Journal of Development Economics* 72(1), "The Direction of Causality between Financial Development and Economic Growth", Reed Elsevier, London,
16. Chadha, R., Brown, D. and Deardorff, A., (2000), "Computational analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the forthcoming WTO trade negotiations", University of Michigan, Ann Arbor,
17. Crawford, J. and Fiorentino, R., (2005), *WTO Discussion Paper*, "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements", WTO Secretariat, Geneva,
18. Deardorff, A., (2001), *Policy Research Paper 2548*, "International provision of trade services, trade and fragmentation", World Bank, Washington DC,
19. Deardorff, A. and Stern, R., (2004), *A Handbook of International Trade in Services*, "Empirical Analysis of Barriers to International Services Transactions and the Consequences of Liberalization", Oxford University Press, Oxford,
20. Djankov, C. and Pham, C., (2006), *Policy Research Working Paper 3909*, "Trading on time", World Bank, Washington DC,
21. Eschenbach, F. and Francois, J., (2005), *Working Paper*, "Finance and growth: A synthesis of trade and investment related transmission mechanisms", Tinbergen Institute, Amsterdam,
22. Eschenbach, F. and Francois, J., (2006), "Capital Movement and Financial Services Trade," Sciences Po University, Paris,
23. Eschenbach, F. and Hoekman, B., (2006), *Review of World Economics*, 142(4), "Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies, 1990-2004", Kiel Institute for the World Economy, Kiel,
24. Fernandes, A., (2007), *Economics of Transition* 17, "Structure and performance of the services sector in transition economies", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco,
25. Fernandes, A. and Paunov, C. (2008), *Policy Research Working Paper 4730*, "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity growth: Evidence for Chile", World Bank, Washington DC,
26. Fink, C. and Molinuevo, M., (2008), *World Trade Review* 7, "East Asian preferential trade agreements in services: liberalization content and WTO rules", Cambridge University Press, Cambridge,
27. Fink, K., Mattoo, A. and Neagu, I., (2002), *Policy Research Working Paper 2929*, "Assessing the impact of communication costs on international trade", World Bank, Washington DC,
28. Fink, C. and Mattoo, A., (2004), *Journal of Economic Integration* 19, "Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues", Sejong University, Seoul,
29. Francois, J. and Reinert, K., (1996), *Asia-Pacific Economic Review*, 2, "The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized facts from Cross-Country Analysis", Australian National University, Canberra,
30. Francois, J. and Wooton, I., (2007), *Policy Research Working Paper 4151*, "Market Structure and Market Access," World Bank, Washington DC,
31. Francois, J., Meijl, H. and Tongeren, F., (2003), *Discussion Paper 4032*, "Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round", Centre for Economic Policy Research, London,

32. Gootiiz, B. and Mattoo, A., (2009), *Policy Research Working Paper 4903*, "Services in Doha: What's on the table?", World Bank, Washington DC,
33. Grimwade, N., (2001), *International Trade*, Routledge, London and New York,
34. Гуд, В., (2005), *Речник термина међународне трговинске политике*, Министарство за међународне економске односе Србије и Црне Горе и Центар за европско право Правног факултета у Крагујевцу, Београд,
35. Hill, T., (1977), *Review of Income and Wealth 23*, "On Goods and Services", Wiley Blackwell, San Francisco,
36. Hoekman, B., (1995), *Policy Research Working Paper*, "Tentative first steps, An assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", World Bank, Washington DC,
37. Hoekman, B., (2002), "Strengthening the global trade architecture for development: the post Doha agenda", The World Bank and CEPR, Washington DC,
38. Hoekman, B. and Javorcik, B., (2006), *Global integration and technology transfer*, "Lessons from empirical research on international technology diffusion through trade and foreign direct investment", World Bank, Washington, DC,
39. Hoekman, B. and Mattoo, A., (2008), *Policy Research Working Paper 4461*, "Services Trade and Growth", World Bank, Washington DC,
40. Hummels, D., (2001), *Working Paper*, "Time as a trade barrier", Purdue University, West Lafayette,
41. Iida, K. and Nielson, J., (2003), *Domestic Regulation and Service Trade Liberalization*, "Strengthening Regulatory Transparency", Oxford University Press, Oxford,
42. Jansen, M., (2006), *WTO Staff Working Paper*, "Services Trade Liberalization at the Regional Level: Does Southern and Eastern Africa Stand to Gain from EPA Negotiations?", WTO Secretariat, Geneva,
43. Jara, A. and Dominguez, C., (2006), *Journal of World Trade 40*, "Liberalization of Trade in Services and Trade Negotiations", Aspen Publishers, New York,
44. Javorcik, B., (2004), *The American Economic Review 94*, "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages", American Economic Association, Pittsburgh,
45. Jensen, J., Rutherford, T. and Tarr, D., (2007), *Review of Development Economics 11*, "The impact of liberalizing barriers to foreign direct investment in services: The case of Russian accession to the World Trade Organization", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco,
46. Jensen, J., Rutherford, T. and Tarr, D., (2008), *Policy Research Working Paper 4801*, "Modeling services liberalization: The case of Tanzania", World Bank, Washington DC,
47. Konan, D. and Assche, A., (2007), *Economic Modelling 24*, "Regulation, market structure and service trade liberalization", Reed Elsevier, London,
48. Konan, D. and Kim, K., (2003), "Beyond Border Barriers: The Liberalization of Services Trade in Tunisia and Egypt", International Conference on Policy Modelling, Istanbul,

49. Konan, D. and Maskus, K., (2006), *Journal of Development Economics* 81, "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country", Reed Elsevier, London,
50. Koh, H. and Nordås, H., (2007), *Trade Policy Working Papers* 49, "Services trade and domestic regulation", OECD Publishing, Paris,
51. Лопандић, Д., (2006), *Србија и Светска трговинска организација*, Европски форум, Београд,
52. Марковић, И., (2009), *Економске теме* 1-2, „Доха рунда мултилатералних трговинских преговора“, Економски факултет у Нишу, Ниш,
53. Марковић, И., (2009), *Економски анали* 1-2, „How to join the World Trade Organization: Some aspects of the accession process“, Економски факултет у Београду, Београд,
54. Марковић, И., (2009), *Развој Светске трговинске организације*, Задужбина Андрејевић, Београд,
55. Марковић, И., (2011), *Положај и перспективе Србије у европској и светској привреди*, „Карактеристике спољнотрговинске размене Србије у сектору услуга“, Научно друштво економиста Србије и Економски факултет у Београду, Београд,
56. Markusen, J., Rutherford, T. and Tarr, D., (2000), *NBER Working Paper* 7700, "Foreign direct investment in services and the domestic market for expertise", National Bureau of Economic Research, Cambridge,
57. Mattoo, A. and Sauve, P., (2008), *A Handbook of International Trade in Services*, "Regionalism in Services Trade", Oxford University Press, Oxford,
58. Mattoo, A., Randeep, R. and Subramanian, A., (2006), *Journal of Economic Integration* No. 21, "Measuring Services Trade Liberalization and its Impact on Economic Growth: An Illustration", Sejong University, Seoul,
59. Mattoo, A. and Wunsch-Vincent, S., (2004), *Journal of International Economic Law* 7, "Pre-Empting Protectionism in Services: The WTO and Outsourcing", Oxford University Press, Oxford,
60. Melvin, J., (1989), *Journal of Political Economy* No. 97, "Trade in Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach", University of Chicago Press, Chicago,
61. Moore, D., (2007), *The Basic Practice of Statistics*, Fourth Edition, Purdue University, West Lafayette,
62. Nicolaidis, P., (1989), *Liberalising Services Trade: Strategies for Success*, Chatman House Papers, Royal Institute for International Affairs and Routledge, London,
63. Robinson, S., Wang, Z. and Martin, W., (2002), *Economic Systems Research* 14(1), "Capturing the implications of services trade liberalization", International Input-Output Association, Vienna,
64. Roy, M., Marchetti, J. and Lim, H., (2007), *World Trade Review* 6, "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", Cambridge University Press, Cambridge,
65. Rutherford, T., Tarr, D. and Shepotylo, O., (2008), *Policy and Research Working Paper* 3473, "Poverty Effects of Russia's WTO Accession: modeling "real households" and endogenous productivity effects", World Bank, Washington DC,

66. Sauvé, P. and Steinfatt, K., (2001), *Open Doors: Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries*, "Financial Services and the WTO: What Next?", The World Bank Group, the International Monetary Fund and the Brookings Institution Press, Washington DC,
67. Sauvé, P., (2002), *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, "Completing the GATS Framework: Safeguards, Subsidies and Government Procurement", World Bank, Washington DC,
68. Smith, A., (2005), *The Wealth of Nations*, Pennsylvania State University, Harrisburg,
69. Stephenson, S., (2002), *World Trade Review 2*, "Regional Versus Multilateral Liberalisation of Services", Cambridge University Press, Cambridge,
70. Thangavelu, S. and Mun-Heng, T., (2005), *World Economy 28*, "Bilateral "WTO-Plus" Free Trade Agreements : The WTO Trade Policy Review of Singapore 2004", Blackwell Publishing Ltd., San Francisco,
71. UNCTAD and World Bank, (1994), *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*, UN Publications, Geneva,
72. Walmsley, T.L. and Winters, L.A., (2002), *Discussion Paper 3719*, "An Analysis of the Removal of Restrictions on the Temporary Movement of Natural Persons", Center for Economic and Policy Research, Washington DC,
73. Whichard, O., (2008), *A Handbook of International Trade in Services*, "Measuring Trade in Services: The U.S. Statistical Practices", Oxford University Press, Oxford,
74. Wunsch-Vincent, S., (2003), *Aussenwirtschaft 58*, "The Digital Trade Agenda of the U.S.: Parallel Tracks of Bilateral, Regional and Multilateral Liberalization", Swiss Institute for International Economics and Applied Economic Research, St.Gallen,
75. Ya, Q., (2003), *Journal of World Trade*, "WTO-Plus Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System, An Appraisal of the China Accession Protocol", Aspen Publishers, New York,

Документи

76. GATT, (1955), *Report by the Working Party*, "Recommendation for elimination of restrictions in regard to transport insurance, November 29th 1955, L/462", GATT Secretariat, Geneva,
77. GATT, (1958), *Report by the Working Party*, "Draft recommendation for limitation of restrictions in regard to transport insurance, Freedom of contract in transport insurance, November 21st 1958, L/923", GATT Secretariat, Geneva,
78. GATT, (1959), *Summary record of the ninth meeting of the Working Party*, "Freedom of contract in transport insurance, June 9th 1959, SR. 14/9", GATT Secretariat, Geneva,
79. GATT, (1979), *Agreement on Government Procurement, LT/TR/PLURI/2, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva,
80. GATT, (1979), *Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade, LT/TR/A/3, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva,

81. GATT, (1979), *Agreement on Technical Barriers to Trade, LT/TR/A/5, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva,
82. GATT, (1979), *Agreement on Trade in Civil Aircraft, LT/TR/PLURI/1, Tokyo Round Codes, Pre - WTO Legal Texts*, WTO Secretariat, Geneva,
83. GATT, (1980), *Note by the Secretariat, "International Trade in Services, October 10th 1980, CG.18/W/45"*, GATT Secretariat, Geneva,
84. GATT, (1981), *Background Paper, "Trade in Services and the GATT, March 6th 1981, CG.18/W/49"*, GATT Secretariat, Geneva,
85. GATT, (1982), *Ministerial Declaration, November 29th 1982, L/5424*, GATT Secretariat, Geneva,
86. GATT, (1984), *Report from Fortieth Session of the Contracting Parties on Services, "Action taken on November 30th 1984, L/5762"*, GATT Secretariat, Geneva,
87. GATT, (1985), *Note by the Secretariat, "Services, First analytical summary of information exchanged among Contracting Parties, April 19th 1985, MDF/7"*, GATT Secretariat, Geneva,
88. GATT, (1985), *Note by the Secretariat, "Services, Summary of information made available by relevant international organizations, September 16th 1985, MDF/17"*, GATT Secretariat, Geneva,
89. GATT, (1986), *Ministerial Declaration on the Uruguay Round, September 20th 1986, MIN.DEC*, GATT Secretariat, Geneva,
90. GATT, (1986), *Summing-up by the Chairman, "Group of Negotiations on Services, Meeting of October 27th 1986, MTN.GNS/1"*, GATT Secretariat, Geneva,
91. GATT, (1987), *Report by the Chairman, "Group of Negotiations on Services, Programme for the initial phase of negotiations, February 2rd 1987, MTN.GNS/5"*, GATT Secretariat, Geneva,
92. GATT, (1988), *Report to the Trade Negotiations Committee meeting at Ministerial level, "Group of Negotiations on Services, Montreal, December 1988, MTN.GNS/21"*, GATT Secretariat, Geneva,
93. GATT, (1992), *Uruguay Round, The Draft Final Act of the Uruguay Round - Press Summary, December 3rd 1992*, GATT Secretariat, Geneva,
94. EC, IMF, OECD, UN and WB, (2009), *System of National Accounts (SNA)*, UN Publications, New York,
95. ILO, (2010), *Global Employment Trends*, ILO Publications, Geneva,
96. IMF, (2010), *Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition (BPM6)*, IMF Publications, Washington DC,
97. IMF, OECD, EUROSTAT, (2010), *Extended Balance of Payments Services Classification*, IMF Publications, Washington DC,
98. OECD, (2008), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th edition*, OECD Publications, Paris,
99. UN, (1998), *Central Product Classification 1.0*, UN Publications, New York,
100. UN, (2008), *The International Standard Industrial Classification of all Economic Activities, Revision 4*, UN Publications, New York,
101. UN, (2010), *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, UN Publications, New York,
102. United States General Accounting Office, (2004), *International Trade – Intensifying Free Trade Negotiating Agenda Calls for Better Allocation of Staff*

and Resources, Report to Congressional Requesters, GAO-04-233, January 2004, US Congress, Washington DC.

103. UNCTAD, (2005), *World Investment Report*, UN Publications, New York,
104. UNCTAD, (2007), *World Investment Report*, UN Publications, New York,
105. UNCTAD, (2009), *World Investment Report*, UN Publications, New York,
106. WTO, (1991), *Services Sectoral Classification List*, WTO Publications, Geneva,
107. WTO, (1995), *Accession to the World Trade Organization, Procedures for Negotiations under Article XII, Note by the Secretariat, WT/ACC/1*, WTO Secretariat, Geneva.
108. WTO, (1995), *Communication from MERCOSUR, Computer and Related Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/95*, WTO Secretariat, Geneva,
109. WTO, (1996), *Basic Telecommunications Reference Paper, April 24th 1996*, WTO Secretariat, Geneva
110. WTO, (1996), *Decision on Maritime Transport Services, July 3rd 1996 (S/L/24)*, WTO Secretariat, Geneva,
111. WTO, (1996), *Rules of Procedure for Sessions of the Ministerial Conference and Meetings of the General Council, Annex 2, The Guidelines for Observer Status for Governments in the WTO, WT/GC/M/1 and WT/L/161*, WTO Secretariat, Geneva,
112. WTO, (1998), *Disciplines on domestic regulation in the accountancy sector, Council for Trade in Services, December 17th 1998, S/L/64*, WTO Secretariat, Geneva,
113. WTO, (1999), *Communication from Brazil, Audiovisual Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/99*, WTO Secretariat, Geneva,
114. WTO, (1999), *Communication from the Dominican Republic, El Salvador and Honduras, Proposal Regarding the GATS, Council for Trade in Services, October 14th 1999, S/C/W/127*, WTO Secretariat, Geneva,
115. WTO, (1999), *WTO Agreements Series, GATT 1994 and 1947*, WTO Publications, Geneva,
116. WTO, (2000), *Communication from Australia, Canada, Chile, the People's Republic of China, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Dominican Republic, Estonia, the European Communities and their member states, Gambia, Georgia, Guatemala, Hong Kong, China, Iceland, India, Japan, the Republic of Korea, Kyrgyz Republic, Latvia, Lithuania, Malaysia, Malta, Mexico, New Zealand, Nigeria, Norway, Pakistan, Panama, Papua New Guinea, Peru, Poland, Romania, Singapore, Slovenia, Switzerland, and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Joint Statement on the Negotiations on Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, March 3rd 2000, TN/S/W/11*, WTO Secretariat, Geneva,
117. WTO, (2000), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Telecommunication Services, Council for Trade in Services, December 5th 2000, S/CSS/W/17*, WTO Secretariat, Geneva,
118. WTO, (2000), *Communication from Hong Kong, China, Logistics and Related Services, Council for Trade in Services, March 28th 2000, S/CSS/W/68*, WTO Secretariat, Geneva,
119. WTO, (2000), *Communication from India, Proposed Liberalisation of Movement of Professionals under General Agreement on Trade in Services*

(GATS), *Council for Trade in Services*, November 24th 2000, S/CSS/W/12, WTO Secretariat, Geneva,

120. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Business Services (Other than Professional Services)*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/34, WTO Secretariat, Geneva,

121. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Construction and Related Engineering Services*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/36, WTO Secretariat, Geneva,

122. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Distribution*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/37, WTO Secretariat, Geneva,

123. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Environmental Services*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/38, WTO Secretariat, Geneva,

124. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Financial Services*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/39, WTO Secretariat, Geneva,

125. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States; Hong Kong, China; Japan; Republic of Korea; Norway and Singapore, The Negotiations on Maritime Transport Services*, *Council for Trade in Services*, October 6th 2000, S/CSS/W/8, WTO Secretariat, Geneva,

126. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Professional Services*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/33, WTO Secretariat, Geneva,

127. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Reaction to the Communication from the Dominican Republic, El Salvador and Honduras on the Need for an Annex on Tourism*, *Council for Trade in Services*, September 28th 2000, S/CSS/W/5, WTO Secretariat, Geneva,

128. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Telecommunications*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/35, WTO Secretariat, Geneva,

129. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Tourism Services*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/40, WTO Secretariat, Geneva,

130. WTO, (2000), *Communication from the European Communities and their Member States, Transport services*, *Council for Trade in Services*, December 22nd 2000, S/CSS/W/41, WTO Secretariat, Geneva,

131. WTO, (2000), *Communication from the United States, Accounting Services*, *Council for Trade in Services*, December 18th 2000, S/CSS/W/20, WTO Secretariat, Geneva,

132. WTO, (2000), *Communication from the United States, Audiovisual and Related Services*, *Council for Trade in Services*, December 18th 2000, S/CSS/W/21, WTO Secretariat, Geneva,

133. WTO, (2000), *Communication from the United States, Distribution Services*, *Council for Trade in Services*, December 18th 2000, S/CSS/W/22, WTO Secretariat, Geneva,

134. WTO, (2000), *Communication from the United States, Energy Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/24*, WTO Secretariat, Geneva,
135. WTO, (2000), *Communication from the United States, Environmental Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/25*, WTO Secretariat, Geneva,
136. WTO, (2000), *Communication from the United States, Express Delivery Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/26*, WTO Secretariat, Geneva,
137. WTO, (2000), *Communication from the United States, Financial Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/27*, WTO Secretariat, Geneva,
138. WTO, (2000), *Communication from the United States, Higher (Tertiary) Education, Adult Education and Training, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/23*, WTO Secretariat, Geneva,
139. WTO, (2000), *Communication from the United States, Legal Services, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/28*, WTO Secretariat, Geneva,
140. WTO, (2000), *Communication from the United States, Market Access in Telecommunications and Complementary Services: the WTO's Role in Accelerating the Development of a Globally Networked Economy, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/30*, WTO Secretariat, Geneva,
141. WTO, (2000), *Communication from the United States, Movement of Natural Persons, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/29*, WTO Secretariat, Geneva,
142. WTO, (2000), *Communication from the United States, Tourism and Hotels, Council for Trade in Services, December 18th 2000, S/CSS/W/31*, WTO Secretariat, Geneva,
143. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Accountancy Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/62*, WTO Secretariat, Geneva,
144. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Architectural Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/63*, WTO Secretariat, Geneva,
145. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/64*, WTO Secretariat, Geneva,
146. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Education Services, Council for Trade in Services, October 1st 2001, S/CSS/W/110*, WTO Secretariat, Geneva,
147. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Environmental Services, Council for Trade in Services, October 1st 2001, S/CSS/W/112*, WTO Secretariat, Geneva,
148. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Financial Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/66*, WTO Secretariat, Geneva,
149. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Legal Services, Council for Trade in Services, March 28th 2001, S/CSS/W/67*, WTO Secretariat, Geneva,

150. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Legal Services-Supplement, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/67/Suppl.1*, WTO Secretariat, Geneva,
151. WTO, (2001), *Communication from Australia, Negotiating Proposal for Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, October 1st 2001, S/CSS/W/111*, WTO Secretariat, Geneva,
152. WTO, (2001), *Communication from Brazil, Construction and Related Services, Council for Trade in Services, October 5th 2001, S/CSS/W/113*, WTO Secretariat, Geneva,
153. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Business Services (Other than Professional Services and Computer and Related Services), Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/55*, WTO Secretariat, Geneva,
154. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Computer and Related Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/56*, WTO Secretariat, Geneva,
155. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Distribution Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/57*, WTO Secretariat, Geneva,
156. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Environmental Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/51*, WTO Secretariat, Geneva,
157. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Financial Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/50*, WTO Secretariat, Geneva,
158. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Oil and Gas Services, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/58*, WTO Secretariat, Geneva,
159. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Professional Services, March 14th 2001, S/CSS/W/52*, WTO Secretariat, Geneva,
160. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Telecommunication Services, March 14th 2001, S/CSS/W/53*, WTO Secretariat, Geneva,
161. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Temporary Movement of Natural Persons Supplying Services under the GATS (Mode 4), March 14th 2001, S/CSS/W/48*, WTO Secretariat, Geneva,
162. WTO, (2001), *Communication from Canada, Initial Negotiating Proposal on Tourism and Travel-Related Services, March 14th 2001, S/CSS/W/54*, WTO Secretariat, Geneva,
163. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Air Transport Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/124*, WTO Secretariat, Geneva,
164. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Distribution Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/120*, WTO Secretariat, Geneva,
165. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Environmental Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/121*, WTO Secretariat, Geneva,

166. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Financial Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/96*, WTO Secretariat, Geneva,
167. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/123*, WTO Secretariat, Geneva,
168. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Professional Services, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/98*, WTO Secretariat, Geneva,
169. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Proposal for the Negotiations on the Provision of Services Through Movement of Natural Persons, Council for Trade in Services, July 9th 2001, S/CSS/W/97*, WTO Secretariat, Geneva,
170. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Telecommunications Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/119*, WTO Secretariat, Geneva,
171. WTO, (2001), *Communication from Colombia, Tourism and Travel-Related Services, Council for Trade in Services, November 27th 2001, S/CSS/W/122*, WTO Secretariat, Geneva,
172. WTO, (2002), *Communication from Costa Rica, Aircraft Repair and Maintenance Services, Council for Trade in Services, March 19th 2002, S/CSS/W/138*, WTO Secretariat, Geneva,
173. WTO, (2001), *Communication from Costa Rica, Computer and Related Services, Council for Trade in Services, November 30th 2001, S/CSS/W/129*, WTO Secretariat, Geneva,
174. WTO, (2001), *Communication from Costa Rica, Tourism Services, Council for Trade in Services, November 30th 2001, S/CSS/W/128*, WTO Secretariat, Geneva,
175. WTO, (2001), *Communication from Japan, Movement of Natural Persons-Supplement, Council for Trade in Services, July 6th 2001, S/CSS/W/42/Suppl.2*, WTO Secretariat, Geneva,
176. WTO, (2001), *Communication from Japan, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, October 4th 2001, S/CSS/W/42/Suppl. 3*, WTO Secretariat, Geneva,
177. WTO, (2001), *Communication from MERCOSUR and Bolivia, Postal Services, Council for Trade in Services, September 26th 2001, S/CSS/W/108*, WTO Secretariat, Geneva,
178. WTO, (2001), *Communication from MERCOSUR, Distribution Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/80*, WTO Secretariat, Geneva,
179. WTO, (2001), *Communication from MERCOSUR, Tourism Services, Council for Trade in Services, November 29th 2001, S/CSS/W/125*, WTO Secretariat, Geneva,
180. WTO, (2001), *Communication from Mexico, Telecommunication Services, July 10th 2001, S/CSS/W/101*, WTO Secretariat, Geneva,
181. WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Air Transport Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/92*, WTO Secretariat, Geneva,

182. WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/91*, WTO Secretariat, Geneva,
183. WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Consulting Services, Council for Trade in Services, November 6th 2001, S/CSS/W/116*, WTO Secretariat, Geneva,
184. WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Education Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/93*, WTO Secretariat, Geneva,
185. WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal for Postal/Courier Services, Council for Trade in Services, November 6th 2001, S/CSS/W/115*, WTO Secretariat, Geneva,
186. WTO, (2001), *Communication from New Zealand, Negotiating Proposal on Sporting Services, Council for Trade in Services, June 26th 2001, S/CSS/W/94*, WTO Secretariat, Geneva,
187. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Audiovisual Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/74*, WTO Secretariat, Geneva,
188. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Distribution Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/77*, WTO Secretariat, Geneva,
189. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Environmental Services Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/76*, WTO Secretariat, Geneva,
190. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Financial Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/71*, WTO Secretariat, Geneva,
191. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Postal and Courier Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/73*, WTO Secretariat, Geneva,
192. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Professional Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/75*, WTO Secretariat, Geneva,
193. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Services Auxiliary to All Modes of Transport, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/78*, WTO Secretariat, Geneva,
194. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Telecommunications, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/72*, WTO Secretariat, Geneva,
195. WTO, (2001), *Communication from Switzerland, Tourism Services, Council for Trade in Services, May 4th 2001, S/CSS/W/79*, WTO Secretariat, Geneva,
196. WTO, (2001), *Communication from the Bolivia, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panama, Peru and Venezuela, Draft Annex on Tourism, Council for Trade in Services, September 26th 2001, S/CSS/W/107*, WTO Secretariat, Geneva,
197. WTO, (2001), *Communication from the European Communities and their Member States, Energy Services, Council for Trade in Services, March 23rd 2001, S/CSS/W/60*, WTO Secretariat, Geneva,

198. WTO, (2001), *Communication from the European Communities and their Member States, Postal/courier services, Council for Trade in Services, March 23rd 2001, S/CSS/W/61*, WTO Secretariat, Geneva,
199. WTO, (2001), *Communication from the European Communities and their Member States, Temporary Movement of Service Suppliers, Council for Trade in Services, March 14th 2001, S/CSS/W/45*, WTO Secretariat, Geneva,
200. WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Construction Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/84*, WTO Secretariat, Geneva,
201. WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Maritime Transport Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/87*, WTO Secretariat, Geneva,
202. WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal on Distribution Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/85*, WTO Secretariat, Geneva,
203. WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Financial Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/86*, WTO Secretariat, Geneva,
204. WTO, (2001), *Communication from the Republic of Korea, Negotiating Proposal for Telecommunication Services, Council for Trade in Services, May 11th 2001, S/CSS/W/83*, WTO Secretariat, Geneva,
205. WTO, (2001), *Communication from the United States, Advertising and Related Services, Council for Trade in Services, July 10th 2001, S/CSS/W/100*, WTO Secretariat, Geneva,
206. WTO, (2001), *Communication from Venezuela, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, March 29th 2001, S/CSS/W/69*, WTO Secretariat, Geneva,
207. WTO, (2001), *Council for Trade in Services, "Communication from the European Communities and their Member States, GATS 2000: Postal/Courier Services, March 23rd 2001 (S/CSS/W/61)"*, WTO Secretariat, Geneva,
208. WTO, (2001), *Council for Trade in Services, "Communication from Switzerland, GATS 2000: Environmental Services, May 4th 2001 (S/CSS/W/76)"*, WTO Secretariat, Geneva,
209. WTO, (2001), *Council for Trade in Services, "Guidelines for the Scheduling of Specific Commitments under the GATS, March 28th 2001, S/L/92"*, WTO Secretariat, Geneva.
210. WTO, (2001), *Doha Declarations, Ministerial Conference, Doha, 9-14 November 2001*, WTO Publications, Geneva,
211. WTO, (2001), *Negotiating Proposal for Maritime Transport Services, May 11th 2001 (S/CSS/W/87)*, WTO Secretariat, Geneva,
212. WTO, (2001), *Special Session of the Council for Trade in Services, "Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services, March 28th 2001, S/L/93"*, WTO Secretariat, Geneva,
213. WTO, (2002), *Communication from Australia, Negotiating Proposal: Distribution Services, Council for Trade in Services, March 7th 2002, S/CSS/W/136*, WTO Secretariat, Geneva,
214. WTO, (2002), *Communication from Australia, Negotiating Proposal on Business Services (Other than Professional Services), Council for Trade in Services, March 7th 2002, S/CSS/W/135*, WTO Secretariat, Geneva,

215. WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal for Construction and Related Engineering Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002*, S/CSS/W/145, WTO Secretariat, Geneva,
216. WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002*, S/CSS/W/144, WTO Secretariat, Geneva,
217. WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal for Financial Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002*, S/CSS/W/143, WTO Secretariat, Geneva,
218. WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal on Telecommunications Services, Council for Trade in Services, May 30th 2002*, TN/S/W/2, WTO Secretariat, Geneva,
219. WTO, (2002), *Communication from Cuba, Negotiating Proposal on Tourism and Travel-Related Services, Council for Trade in Services, May 14th 2002*, TN/S/W/1, WTO Secretariat, Geneva,
220. WTO, (2002), *Communication from the European Communities and their Member States, Coverage of CPC 84 - Computer and Related Services, Council for Trade in Services, October 24th 2002*, S/CSS/W/35, WTO Secretariat, Geneva,
221. WTO, (2002), *Communication from India, Negotiating Proposal on Computer and Related Services, Council for Trade in Services, March 22nd 2002*, S/CSS/W/141, WTO Secretariat, Geneva,
222. WTO, (2002), *Communication from Japan, Negotiating Proposal on Education Services, Council for Trade in Services, March 15th 2002*, S/CSS/W/137, WTO Secretariat, Geneva,
223. WTO, (2002), *Summary of Presentation by the Secretariat, "Technical Aspects of Requests and Offers, February 20th 2002"*, WTO Secretariat, Geneva,
224. WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, "General Agreement on Trade in Services"*, WTO Publications, Geneva
225. WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, "Annex on Movement of Natural Persons Supplying Services under the Agreement"*, WTO Publications, Geneva,
226. WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, "Understanding on Commitments in Financial Services"*, WTO Publications, Geneva,
227. WTO, (2002), *The Legal Texts, The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, "Annex on Financial Services"*, WTO Publications, Geneva,
228. WTO, (2003), *Communication from Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Computer and Related Services, Council for Trade in Services, January 8th 2003*, S/CSS/W/37, WTO Secretariat, Geneva,
229. WTO, (2003), *Communication from Venezuela, Negotiating Proposal on Energy Services, Council for Trade in Services, June 4th 2003*, S/CSS/W/69/Add. 2, WTO Secretariat, Geneva,
230. WTO, (2003), *Council for Trade in Services, "Modalities for the Special Treatment for Least-Developed Country Members in the Negotiations on Trade in Services, September 3rd 2003*, TN/S/13", WTO Secretariat, Geneva,

231. WTO, (2003), *Council for Trade in Services*, “Modalities for the Treatment of Autonomous Liberalization, March 10th 2003, TN/S/6”, WTO Secretariat, Geneva,
232. WTO, (2004), *Communication from Australia, Hong Kong, China; Liechtenstein; Mauritius; New Zealand; Nicaragua; Switzerland and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Logistics Services*, Council for Trade in Services, June 25th 2004, TN/S/W/20, WTO Secretariat, Geneva,
233. WTO, (2004), *Communication from Brazil, Colombia, Dominican Republic, El Salvador, India, Indonesia, Nicaragua, the Philippines and Thailand, Review of Progress in Negotiations, Including Pursuant to Paragraph 15 of the Guidelines for Negotiations Tourism Services*, Council for Trade in Services, September 29th 2004, TN/S/W/23, WTO Secretariat, Geneva,
234. WTO, (2004), *July Package – General Council’s post-Cancun decision adopted August 1st 2004*, WTO Secretariat, Geneva,
235. WTO, (2005), *Agreement on Basic Telecommunication Services*, WTO Secretariat, Geneva,
236. WTO, (2005), *Communication from Australia, Bahrain, Canada, the European Communities, Japan, Norway, Oman, Panama, Singapore, Switzerland, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Liberalization of Financial Services*, Council for Trade in Services, June 8th 2005, TN/S/W/43, WTO Secretariat, Geneva,
237. WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, Chile, Djibouti, the European Communities, Hong Kong China, Iceland, Japan, Korea, Liechtenstein, Mauritius, New Zealand, Nicaragua, Norway, Panama, Peru, Singapore, Switzerland, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Joint Statement on Liberalization of Logistics Services*, Council for Trade in Services, February 18th 2005, TN/S/W/34, WTO Secretariat, Geneva,
238. WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, Chile, the European Communities, Hong Kong China, India, Japan, Korea, Mexico, New Zealand, Norway, Singapore, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and United States, Joint Statement on the Negotiations on Computer and Related Services*, Council for Trade in Services, February 25th 2005, TN/S/W/38, WTO Secretariat, Geneva,
239. WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, Chile, the European Communities, Japan, Korea, New Zealand, Singapore, Switzerland, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Liberalization of Financial Services*, Council for Trade in Services, February 24th 2005, TN/S/W/37, WTO Secretariat, Geneva,
240. WTO, (2005), *Communication from Australia, Canada, the European Communities, Japan, Hong Kong China, Korea, Norway, Singapore, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, and the United States, Liberalization of Telecommunication Services*, Council for Trade in Services, July 1st 2005, TN/S/W/50, WTO Secretariat, Geneva,
241. WTO, (2005), *Communication from Australia, the European Communities, Japan, New Zealand, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and the United States, Joint report on informal discussion on environmental services in the context of the DDA*,

Council for Trade in Services, February 11th 2005, TN/S/W/28, WTO Secretariat, Geneva,

242. WTO, (2005), *Communication from Canada, Japan and the United States, Trade In Air Transport Services, Council for Trade in Services, February 18th 2005, TN/S/W/33, WTO Secretariat, Geneva,*

243. WTO, (2005), *Communication from Hong Kong China, Japan, Mexico, The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and United States, Joint Statement on the Negotiations on Audiovisual Services, Council for Trade in Services, June 30th 2005, TN/S/W/49, WTO Secretariat, Geneva,*

244. WTO, (2005), *Communication from Switzerland, Education services and the GATS: the Experience of Switzerland, Council for Trade in Services, April 4th 2005, TN/S/W/39, WTO Secretariat, Geneva,*

245. WTO, (2005), *Communication from the European Communities and their Member States, Postal/Courier: Proposal for a Reference Paper, Council for Trade in Services, January 17th 2005, TN/S/W/26, WTO Secretariat, Geneva,*

246. WTO, (2005), *Communication from the European Communities, Hong Kong China, Japan, New Zealand, Switzerland and the United States, Guidelines for scheduling commitments concerning postal and courier services, including express delivery, Council for Trade in Services, February 17th 2005, TN/S/W/30, WTO Secretariat, Geneva,*

247. WTO, (2005), *Communication from the United States, Classification in the Telecommunications Sector under the WTO-GATS Framework, Council for Trade in Services, February 22nd 2005, S/CSS/W/45, WTO Secretariat, Geneva,*

248. WTO, (2005), *Hong Kong Ministerial Declaration, WTO Secretariat, Geneva,*

249. WTO, (2005), *International Trade Statistics 2004, WTO Publications, Geneva,*

250. WTO, (2006), *International Trade Statistics 2005, WTO Publications, Geneva,*

251. WTO, (2007), *Communication from Albania, Australia, Canada, Chile, Colombia, Croatia, the European Communities, Hong Kong China, Japan, Mexico, Norway, Peru, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Turkey and United States, Understanding on the scope of coverage of CPC 84 - Computer and Related Services, Council for Trade in Services, January 26th 2007, TN/S/W/60, WTO Secretariat, Geneva,*

252. WTO, (2007), *Communication from Albania, Australia, Canada, Chile, Colombia, Croatia, the European Communities, Hong Kong China, Japan, Mexico, Norway, Peru, the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu, Turkey and United States, Understanding on the scope of coverage of CPC 84 - Computer and Related Services, Council for Trade in Services, September 27th 2007, TN/S/W/60, Add. 4, WTO Secretariat, Geneva,*

253. WTO, (2007), *General Council, "Report by the Chairman of the Trade Negotiations Committee, December 18th 2007", WTO Secretariat, Geneva,*

254. WTO, (2007), *International Trade Statistics 2006, WTO Publications, Geneva,*

255. WTO, (2008), *International Trade Statistics 2007, WTO Publications, Geneva,*

256. WTO, (2008), *Report by the Chairman of the Council for Trade in Services*, “Elements required for the completion of the services negotiations, May 26th 2008, TN/S/33”, WTO Secretariat, Geneva,
257. WTO, (2009), *International Trade Statistics 2008*, WTO Publications, Geneva,
258. WTO, (2010), *International Trade Statistics 2009*, WTO Publications, Geneva,
259. WTO, (2011), *International Trade Statistics 2010*, WTO Publications, Geneva,
260. WTO, (2010), *Accession Status: Serbia*, WTO Secretariat, Geneva,
261. WTO, OECD and UN Statistic Division, (2005), *Background Note on GATS Mode 4 and its Information Needs*, UN Publications, New York,

Интернет

262. International Chamber of Commerce, (19/10/10), Интернет, <http://www.iccwbo.org/incoterms>
263. World Bank, (20/12/10), *World Development Indicators Online Database*, Интернет, <http://web.worldbank.org/wbsite/external/datastatistics.html>
264. WTO, (2010), *WTO Database*, Интернет, www.wto.org
265. WTO, (17/8/10), *WTO Secretariat budget for 2010*, Интернет, www.wto.org

Прилог 1.

Изјава о ауторству

Потписани Иван Марковић

број индекса 01/135

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом

Међународни трговински режим и модалитети даље либерализације
међународне трговине услугама

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација у целини ни у деловима није била предложена за добијање било које дипломе према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио ауторска права и користио интелектуалну својину других лица.

Потпис докторанда

У Београду, 25. април 2012. године

Иван Марковић

Прилог 2.

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора: Иван Марковић

Број индекса: 01/135

Студијски програм: Фискални и монетарни менаџмент и управљање друштвеним делатностима

Наслов рада: Међународни трговински режим и модалитети даље либерализације међународне трговине услугама

Ментор: др Предраг Бјелић

Потписани: Иван Марковић

Изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предао за објављивање на порталу **Дигиталног репозиторијума Универзитета у Београду**.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталне библиотеке, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета у Београду.

Потпис докторанда

У Београду, 25. април 2012. године



Прилог 3.

Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Светозар Марковић“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду унесе моју докторску дисертацију под насловом:

Међународни трговински режим и модалитети даље либерализације међународне трговине услугама

која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предао сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons) за коју сам се одлучио.

1. Ауторство
2. Ауторство - некомерцијално
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима
5. Ауторство – без прераде
6. Ауторство – делити под истим условима

(Молимо да заокружите само једну од шест понуђених лиценци, кратак опис лиценци дат је на полеђини листа).

Потпис докторанда

У Београду, 25. април 2012. године

