

Andżelika Kuźnar

Proces liberalizacji międzynarodowego handlu usługami w ramach WTO oraz jego skutki

International Journal of Management and Economics 15, 134-159

2004

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Proces liberalizacji międzynarodowego handlu usługami w ramach WTO oraz jego skutki

Rozpoczęta w 2000 r. (a następnie włączona do agendy Rundy Rozwoju w Doha) kolejna runda wielostronnych negocjacji w sprawie liberalizacji handlu usługami pobudza do refleksji na temat potencjalnych korzyści i zagrożeń związanych ze zwiększaniem dostępu zagranicznych usług i usługodawców do rynków krajowych. Podobnie jak w przypadku handlu towarami, ścierają się tutaj dwa przeciwstawne poglądy. Debatę dotyczącą usług wzbudza jednak silniejsze emocje wśród szerokich grup społecznych i zawodowych. Wynika to ze specyfiki tego sektora, zaspokajającego wiele podstawowych potrzeb człowieka, pełniącego często funkcje strategiczne, niezbędnego do rozwoju wielu innych gałęzi gospodarki. Krytyka przeciwników liberalizacji skupia się na GATS, Układzie Ogólnym w Sprawie Handlu Usługami, który przez niektóre grupy antyglobalistów uważany jest za porozumienie mające na celu reprezentowanie interesów dużych korporacji transnarodowych i mogące urzeczywistnić ich starania w sprawie stworzenia wielostronnego porozumienia inwestycyjnego (MAI)¹. Celem artykułu jest przedstawienie procesu powstawania wielostronnych reguł handlu usługami na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz ich konsekwencji dla różnych podmiotów zaangażowanych w ten handel.

Geneza GATS

Sprawa włączenia usług do negocjacji handlowych była długo kwestionowana. Fakt pomijania kwestii liberalizacji usług w negocjacjach handlowych aż do połowy lat 80. wynika ze splotu kilku czynników. Po pierwsze, duża część usług, od hoteli i restauracji po usługi osobiste, była tradycyjnie uznawana za działalność tylko krajową, niepodlegającą wymianie międzynarodowej (ang. *non-tradables*), w stosunku do której nie można stosować zasad i narzędzi zagranicznej polityki handlowej. Po drugie, niektóre gałęzie były postrzegane jako dziedziny wyłącznej działalności państwa ze względu na ich znaczenie infrastrukturalne, istniejące w tych branżach naturalne monopole (np. transport

kolejowy, telekomunikacja) oraz ze względów społecznych (np. ochrona zdrowia, edukacja). Po trzecie, istniało wiele przeszkód natury ekonomicznej i technicznej (potrzeba jednoczesnej obecności usługodawcy i usługobiorcy, niedostępność technologii przesyłowych) uniemożliwiających bądź utrudniających międzynarodowy obrót usługowy.

Z drugiej strony, niektóre branże usługowe, będące uzupełnieniem handlu towarowego, w szczególności usługi finansowe i transportu morskiego, są od dawna stosunkowo otwarte na konkurencję zagraniczną. Inne duże branże doświadczyły fundamentalnych zmian technicznych i regulacyjnych, które doprowadziły do zwiększenia konkurencji (procesy prywatyzacji i deregulacji, np. w telekomunikacji) oraz zmniejszenia lub wyeliminowania istniejących barier w handlu (m. in. dzięki rozwojowi Internetu). Zmiany te spowodowały, że obecność państwa w branżach mających potencjalnie największe możliwości rozwoju i innowacji zaczęła wiązać się ze stratami dla gospodarki, gdyż rządowi najczęściej brakowało „ducha przedsiębiorczości” i odpowiednich zasobów finansowych, aby w pełni wykorzystać te dynamicznie zachodzące przemiany. Ponadto usługi zaczęły odgrywać coraz ważniejszą rolę w handlu zagranicznym większości państw, w tym także rozwijających się (w latach 90. ich eksport usług wzrastał o 3% szybciej niż w krajach rozwiniętych²). Od 1980 r. dynamika handlu usługami przewyższa dynamikę handlu towarami. Wszystko to sprawiło, że problem pozostawiania handlu usługami poza systemem reguł międzynarodowych był z jednej strony coraz bardziej niebezpieczny (ze względu na brak podstaw prawnych pozwalających na rozstrzyganie sporów powstających między państwami na tle handlu usługami), z drugiej zaś stanowił swego rodzaju anomalię z powodu potencjalnych korzyści, jakie mogła przynieść liberalizacja.

Na początku lat 80. XX w. Stany Zjednoczone przedstawiły na forum GATT dokument podkreślający rolę usług w gospodarce światowej oraz zaproponowały włączenie tego sektora do agendy zbliżającej się rundy wielostronnych negocjacji. Większość krajów rozwijających się sprzeciwiła się tej propozycji, argumentując, że GATT nie ma kompetencji prawnych w tej dziedzinie. W kilkunastu (rozwiniętych) państwach oraz organizacjach międzynarodowych rozpoczęto jednak prace mające na celu zbadanie znaczenia usług w gospodarkach państw. Brak porozumienia w sprawie usług zaczął zagrażać rozpoczęciu w 1986 r. kolejnej rundy negocjacji³. Ostatecznie tematyka usług znalazła się w Deklaracji Ministerialnej z Punta del Este, rozpoczynającej negocjacje Rundy Urugwajskiej.

Jednym z najważniejszych problemów wstępnej fazy negocjacji była kwestia definicji handlu usługami. Zarysowały się tutaj dwa przeciwstawne stanowiska. Z jednej strony proponowano włączyć w zakres tej definicji jedynie usługi odseparowane, czyli przepływające przez granice bez przemieszczania się czynników produkcji, z drugiej natomiast, podkreślając specyfikę usług, wskazywano na konieczność międzynarodowej mobilności czynników produkcji w celu świadczenia usług. Pierwsze stanowisko pierwotnie reprezentowały Stany Zjednoczone, które obawiały się, że włączenie kwestii inwestycji bezpośrednich do negocjacji usługowych wywoła ze strony państw rozwijających się żądania objęcia negocjacjami zasad czasowego przepływu siły roboczej w celu świadcze-

nia usług. Stanowisko Stanów Zjednoczonych zostało jednak zmienione pod wpływem amerykańskich przedsiębiorstw usługowych, dla których głównym źródłem problemów był brak możliwości zakładania przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Sceptycznie nastawione do pierwszej propozycji były kraje rozwijające się. Głównym powodem ich niechęci był brak przewagi komparatywnej w tych branżach usługowych, które mogły być świadczone transgranicznie (np. usługi bankowe i inne finansowe, informatyczne). Większość korzyści z liberalizacji przypadłaby więc krajom rozwiniętym. Niektóre kraje rozwijające się niechętnie były także włączeniu kwestii zakładania przedsiębiorstw za granicą do negocjacji usługowych (szczególnie Brazylia i Indie). Zgodnie z obawami Stanów Zjednoczonych, w zamian za wyrażenie zgody na objęcie negocjacjami tego sposobu świadczenia domagały się usankcjonowania pewnych form przepływu osób fizycznych. Ostatecznie przyjęto szeroką definicję handlu usługami, obejmującą wszystkie możliwe sposoby świadczenia usług w skali międzynarodowej. W art. 1 GATS zdefiniowano międzynarodowy handel usługami jako jeden z czterech sposobów dotarcia z usługą, tj. (1) „z terytorium jednego Członka na terytorium któregośkolwiek innego Członka”, (2) „na terytorium jednego Członka dla usługobiorcy któregośkolwiek innego Członka”, (3) „przez usługodawcę jednego Członka poprzez obecność handlową na terytorium któregośkolwiek innego Członka”, (4) „przez usługodawcę jednego Członka poprzez obecność osób fizycznych Członka na terytorium któregośkolwiek innego Członka”⁴.

Wraz z postępem w dyskusjach zdano sobie sprawę, że odmienność usług nie pozwalała na wprowadzenie zmian czy uzupełnień do układu GATT, ale konieczne jest zawarcie odrębnego porozumienia. W czasie kolejnych lat negocjacji Rundy Urugwajskiej skoncentrowano się na stworzeniu podstaw przyszłego porozumienia usługowego. Możliwe tutaj były dwa rozwiązania. Pierwsze, w oparciu o które funkcjonuje GATT, zakładało powstanie porozumienia ogólnego, odnoszącego się do wszystkich członków i branż usługowych. Wiążące byłyby również wszystkie podstawowe zasady GATT. Taką propozycję złożyły Stany Zjednoczone, niektóre kraje OECD oraz niewielkie kraje uprzemysłowione o otwartej gospodarce, jak np. Singapur. Uzupełnieniem układu ogólnego byłyby negocjowane porozumienia branżowe, wiążące tylko dla tych krajów, które zaakceptują ich postanowienia. Zgodnie z drugim rozwiązaniem porozumienie dotyczyłoby tylko tych branż, które zostałyby włączone przez państwa-strony, a jakiegokolwiek porozumienie ramowe miałoby obejmować tylko ograniczone zobowiązania ogólnie wiążące. Ponadto zasada traktowania narodowego byłaby negocjowana w odniesieniu do poszczególnych branż. Z takim rozwiązaniem wystąpiły Wspólnoty Europejskie poparte przez niektóre kraje rozwijające się. Ostatecznie przeważała druga koncepcja.

Początkowo uważano, że GATS będzie funkcjonował niezależnie od GATT lub będzie stanowił jego część. Ponieważ jednym z efektów prac Rundy Urugwajskiej było powstanie Światowej Organizacji Handlu, włączono GATS do nowo powstałej WTO. Układ GATS jest zawarty w Załączniku 1B do Porozumienia z Marakeszu ustanawiającego Światową Organizację Handlu, które weszło w życie 1 stycznia 1995 r.

Struktura GATS

Tekst GATS w znaczącej części jest wzorowany na GATT, wykorzystuje pojęcia i zasady handlu sprawdzone w kilku dekadach istnienia Układu. Należą do nich m.in. klauzula najwyższego uprzywilejowania (KNU) oraz zasada traktowania narodowego. Podobnie jak w GATT, KNU należy do obowiązków ogólnych, bezwarunkowych i dotyczy wszystkich usług objętych Układem. Listy koncesji taryfowych stosowane w GATT mają swój odpowiednik w GATS w postaci list zobowiązań, które określają szczegółowo warunki handlu w poszczególnych branżach usług. Odzwierciedleniem specyfiki handlu usługami są pewne różnice w zakresie i zawartości obydwu Układów. Po pierwsze, w przeciwieństwie do GATT, GATS odnosi się zarówno do produktu (usługa), jak i jego dostawcy. Po drugie, definicja handlu usługami obejmuje nie tylko świadczenie transgraniczne, ale również trzy inne sposoby dostawy. Po trzecie, podczas gdy zasady wolnego od ograniczeń ilościowych dostępu do rynku oraz traktowania narodowego należą w GATT do obowiązków ogólnych, w GATS dotyczą jedynie branż umieszczonych na listach zobowiązań, i to pod warunkiem, że nie określono wyjątków od ich stosowania⁵.

GATS obejmuje wszystkie usługi, we wszystkich branżach, z wyjątkiem usług świadczonych w wykonywaniu funkcji władczych (tzn. nie dostarczanych na zasadach handlowych czy w ramach konkurencji z jednym lub większą liczbą usługodawców)⁶. Ponadto GATS nie jest stosowany do środków oddziałujących na prawa ruchu lotniczego oraz usługi bezpośrednio związane z wykonywaniem tych praw.

Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS) składa się z dwóch głównych części:

- 1) porozumienia ramowego, precyzującego obowiązki wszystkich członków i wszystkie stosowane przez nich środki wpływające na handel usługami oraz zawierającego aneksy branżowe opisujące sposób interpretowania zasad liberalizacji w takich sferach, jak: usługi finansowe, transport lotniczy, morski, telekomunikacja, oraz
- 2) list szczegółowych zobowiązań, określających branże usługowe, w których poszczególne państwa podejmują zobowiązania liberalizacyjne.

Członkowie WTO, podpisując GATS, przyjmują na siebie obowiązki ogólne, dotyczące w zasadzie wszystkich branż (niektóre obowiązki są bowiem „warunkowe”, dotyczą tylko branż umieszczonych na liście zobowiązań, przy czym nie można negocjować żadnych ograniczeń) i wiążące dla wszystkich członków WTO oraz zobowiązania szczegółowe, dotyczące branż umieszczonych na listach zobowiązań. Tylko w odniesieniu do tych branż mają zastosowanie zobowiązania odnośnie do dostępu do rynku⁷, traktowania narodowego oraz zobowiązania dodatkowe (np. dotyczące kwalifikacji, standardów i licencji). Ponadto, mimo iż klauzula najwyższego uprzywilejowania należy do obowiązków ogólnych, powinna więc być stosowana wobec wszystkich członków, branż i sposobów świadczenia, istnieje możliwość zastosowania wyjątków od tej zasady. Kraje mają możliwość utrzymywania odstępstw od KNU pod warunkiem, że dołączyły je do list szczegółowych zobowiązań.

Listy szczegółowych zobowiązań opracowane przez poszczególne kraje stanowią integralną część porozumienia GATS. Umieszczenie ich poza główną częścią porozumienia było niezbędne, aby z jednej strony Układ mógł zachować szeroki zakres, z drugiej zaś dużą elastyczność, wymaganą przez wiele państw biorących udział w negocjacjach. Mimo że każdy kraj jest zobowiązany przygotować listę, Układ nie określa minimalnej czy maksymalnej liczby zobowiązań, które powinny się na niej znaleźć. Wystarczy zobowiązanie w jednej branży, aby spełniony był warunek stawiany wszystkim członkom WTO: posiadanie listy zobowiązań GATS. W celu przygotowania listy należy zdecydować, w jakich branżach podejmowane są zobowiązania liberalizacyjne oraz jakie to będą zobowiązania. Jeżeli w danej branży zobowiązania nie są podejmowane, nie ma obowiązku przestrzegania zasady traktowania narodowego i dostępu do rynku (jest to konsekwencja przyjęcia przez GATS zasady listy pozytywnej – rygory stosuje się tylko do branż i sposobów świadczenia umieszczonych na liście członka). Branża taka jest automatycznie „niewiążąca” (por. tab. 1).

Tabela 1. Wzór listy szczegółowych zobowiązań

Branża	Ograniczenia w dostępie do rynku	Ograniczenia traktowania narodowego	Zobowiązania dodatkowe
I. ZOBOWIĄZANIA HORYZONTALNE			
Wszystkie branże wymienione w Liście	1) brak	1)	1)
	2) niewiążące	2)	2)
	3) niewiążące*	3)	3)
	4) [tekst]	4)	4)
II. ZOBOWIĄZANIA BRANŻOWE			
Branża...	1)	1)	1)
	2)	2)	2)
	3)	3)	3)
	4)	4)	4)

Sposób świadczenia: 1) handel transgraniczny, 2) konsumpcja za granicą, 3) obecność handlowa, 4) przepływ osób fizycznych.

Uwaga: „brak” oznacza, że nie stosuje się żadnych ograniczeń naruszających zasadę dostępu do rynku czy traktowania narodowego; „niewiążące” oznacza, że mogą być wprowadzane środki niezgodne z postanowieniami GATS, gdyż nie podjęto zobowiązań liberalizacyjnych; „niewiążące*” oznacza, że dany sposób jest niewiążący, gdyż świadczenie danej usługi w konkretny sposób jest technicznie niemożliwe; „[tekst]” określa ograniczenia dla danego sposobu świadczenia usług.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Poland. Schedule of Specific Commitments, 15 April 1994, GATS/SC/71.

Do branż umieszczonych na liście stosuje się natomiast podejście listy negatywnej – przyjmuje się, że w wyszczególnionych branżach nie ma barier, chyba że zostały one wyraźnie określone. Wówczas dany kraj wskazuje istniejące ograniczenia dostępu do rynku oraz traktowania narodowego⁸ i określa, jakich sposobów świadczenia usług dotyczy. Członkowie mogą również dokonać zobowiązań poziomych (horyzontalnych), odnoszących się do sposobów świadczenia usług, a nie do poszczególnych branż. Umieszczenie branży na liście oznacza automatycznie, że kraj deklaruje zamrożenie (ang. *standstill*) lub stopniową liberalizację (ang. *rollback*) istniejących ograniczeń.

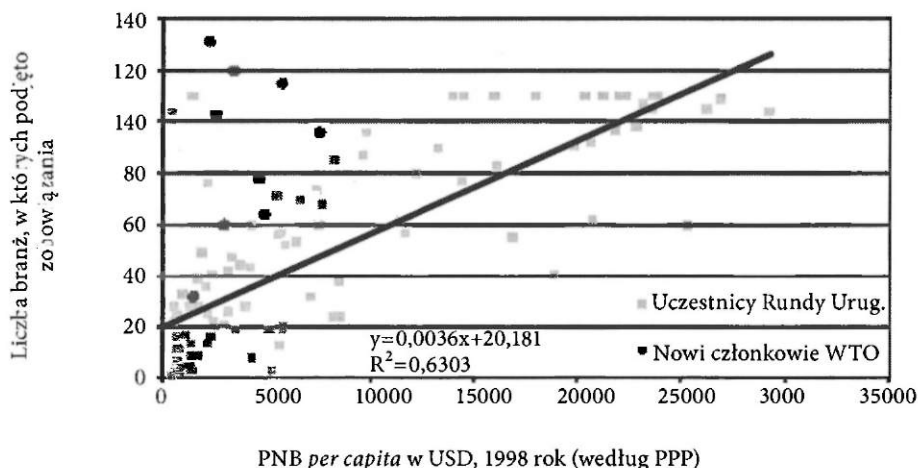
Poziom zobowiązań liberalizacyjnych

Poziom zobowiązań liberalizacyjnych podjętych w czasie Rundy Urugwajskiej można określić jako dość skromny, zarówno jeśli wziąć pod uwagę liczbę branż włączonych do list szczegółowych zobowiązań, jak i zakres podjętych zobowiązań. Wynika to z faktu, że wiele wysiłku negocjatorów skupiło się na tworzeniu architektury prawnej dla handlu usługami, częściowo kosztem samych negocjacji mających na celu otwarcie rynku. Ponadto brak odpowiednich przepisów wewnętrznych (np. dotyczących standardów jakości w nowym, bardziej liberalnym środowisku) zniechęcał wiele państw do podejmowania zobowiązań liberalizacyjnych. Niektóre państwa zaś, przyzwyczajone do tradycyjnych negocjacji, oczekiwały postulatów od innych uczestników rokowań zamiast same jednostronnie wprowadzać bardziej liberalne warunki handlu i inwestycji.

Większość krajów ograniczyła się do „związania” istniejącego stanu dostępu do rynku. W wielu przypadkach poziom dostępu gwarantowany w listach jest niższy, niż istniejący w rzeczywistości. Zobowiązania podjęte w czasie trwania Rundy Urugwajskiej, a także po jej zakończeniu w ramach negocjacji branżowych (przepływ osób, transport morski, telekomunikacja, usługi finansowe) oraz przez nowych członków WTO mogą być analizowane według co najmniej trzech kryteriów: według członków, branż i sposobu świadczenia usług.

Kraje podejmujące zobowiązania posługują się pomocniczą listą klasyfikującą działalność usługową na 12 branż, które dalej dzielą się na 155 rodzajów usług. Członkowie WTO podjęli zobowiązania średnio w 25 rodzajach usług, tj. w około 15% wszystkich możliwych⁹. Około jedna trzecia członków złożyła zobowiązania w maksymalnie 20 rodzajach, jedna trzecia w 21-61 rodzajach i pozostała jedna trzecia w ponad 61 rodzajach usług. Kraje o najwyższych dochodach związały ograniczenia w około 50% branż, kraje rozwijające się w niecałych 18%¹⁰. Wiele członków podjęło minimalną liczbę zobowiązań, wyłączając wiele branż i sposobów świadczenia, a nawet najbardziej obszerne listy zawierają ogromną liczbę ograniczeń i wyjątków (np. 2/3 członków WTO dokonało 380 odstępstw od KNU; koncentrują się one w czterech branżach: transport, głównie morski, łączność, przede wszystkim audiowizualna, usługi finansowe biznesowe¹¹). Analiza liczby podjętych zobowiązań według poziomu rozwoju gospodarczego pozwala

stwierdzić generalnie dużą dodatnią zależność między poziomem dochodu narodowego na głowę mieszkańca a stopniem otwarcia rynku na handel usługami (por. rys. 1)¹². Do grupy krajów, które zobowiązały się do liberalizacji w największej liczbie branż, należy zaliczyć wszystkie kraje OECD (z wyjątkiem Polski) oraz kilka krajów rozwijających się, przy czym znacząca ich liczba przystąpiła do WTO po 1995 r.¹³



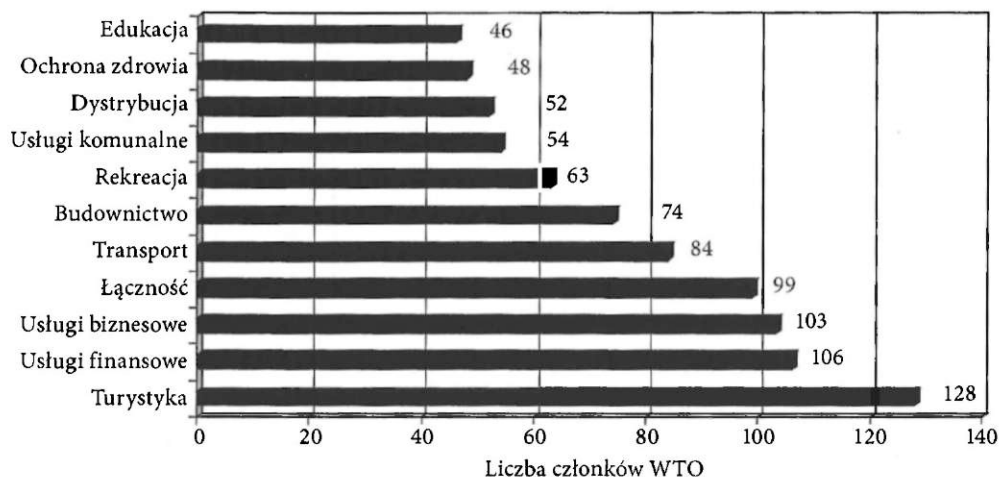
Rys.1. Zależność między poziomem dochodu per capita a zobowiązaniami dostępu do rynku przyjętymi na forum GATS

Źródło: Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues, „Special Studies” No. 6, WTO, April 2001, s. 108.

Najwięcej zobowiązań podjęto w branży turystycznej, gdzie ponad 90% członków umieściło co najmniej jeden podsektor z tej dziedziny. W następnej kolejności znalazły się usługi finansowe i biznesowe, natomiast ochrona zdrowia i edukacja to branże nierzadziej umieszczane w listach (por. rys. 2). Wysoki poziom zobowiązań w branży finansowej i telekomunikacyjnej jest w dużej mierze zasługą negocjacji w tych branżach prowadzonych już po zakończeniu Rundy Urugwajskiej.

Kraje rozwinięte dokonały zobowiązań praktycznie we wszystkich branżach. Do wyjątków należy wykluczenie usług transportu morskiego przez Stany Zjednoczone i kraje UE oraz usług audiowizualnych przez Kanadę, Szwajcarię i UE. Jedynymi branżami, w których znaczna część krajów rozwiniętych nie dokonała zobowiązań, są usługi edukacyjne oraz ochrony zdrowia. W przypadku krajów rozwijających się widać większe różnice w zakresie wyboru branż.

Analiza zakresu zobowiązań liberalizacyjnych według sposobu świadczenia usługi jest utrudniona ze względu na brak odpowiedniego wskaźnika odzwierciedlającego poziom liberalizacji. Można jednak stwierdzić, że najwyższy poziom otwarcia rynków

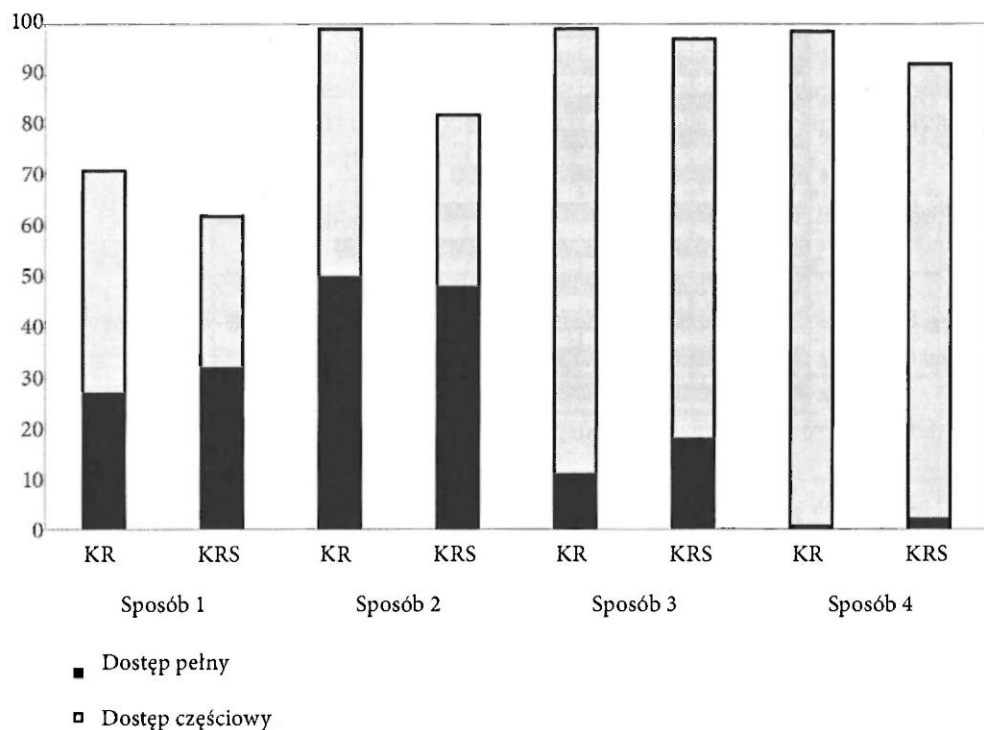


Rys. 2. Zobowiązania członków WTO według branż, czerwiec 2000 r.

Źródło: Jak dla rys. 1, s. 107.

został zadeklarowany w ramach sposobu 2 (konsumpcja za granicą) – udział zobowiązań gwarantujących w pełni liberalny dostęp do rynku sięga tu około 50%, najniższy zaś w przypadku sposobu 4 (przepływ osób fizycznych) – udział bliski zera (por. rys. 3). Rządy państw członkowskich WTO uznały, iż nie potrzebują powstrzymywać swoich obywateli od nabywania usług za granicą lub że byłoby to niepraktyczne. Biorąc pod uwagę poziom zobowiązań liberalizacyjnych podjętych przez kraje rozwinięte z jednej oraz rozwijające się i w okresie transformacji z drugiej strony, stwierdzić można, że nie zauważa się znaczących różnic stopnia otwarcia rynków między tymi grupami krajów.

Na podstawie rysunku 3 można stwierdzić, że wprawdzie w przypadku handlu transgranicznego kraje zaoferowały stosunkowo swobodny dostęp do swoich rynków, ale równocześnie związały najmniej branż usługowych w ramach tego sposobu dotarcia na rynek. Przyczyny niekoniecznie muszą tu leżeć w restrykcyjnej polityce państw chcących zachować prawo do kontroli jakości i ilości usług świadczonych na ich terytorium. W przypadku wielu rodzajów usług (np. hotele, restauracje, usługi szpitalne) technicznie niewykonalne wydaje się ich świadczenie w ramach handlu transgranicznego. Niska ilość zobowiązań w zakresie dostępu do rynku w formie handlu transgranicznego wynika również z faktu, że negocjacje usługowe wyprzedziły nieco ogromny postęp w dziedzinie handlu elektronicznego. Wyższy udział zobowiązań dostępu do rynku w ramach obecności handlowej może wiązać się z polityką przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Oczywiście, w niektórych branżach usługowych hipoteza ta nie znajduje potwierdzenia: telekomunikacja, bankowość, ubezpieczenia charakteryzują się bardzo dużą liczbą ograniczeń dostępu dla zagranicznych dostawców.



KR – kraje rozwinięte; KRS – kraje rozwijające się i w okresie transformacji

Sposób 1 – handel transgraniczny

Sposób 2 – konsumpcja za granicą

Sposób 3 – obecność handlowa

Sposób 4 – przepływ osób fizycznych

Rys. 3. Struktura zobowiązań dostępu do rynku według sposobu dotarcia z usługą, czerwiec 2000 r., w procentach

Źródło: Jak dla rys. 1.

O poziomie liberalizacji osiągniętym dzięki GATS najlepiej może świadczyć udział zobowiązań, w których deklaruje się brak jakichkolwiek restrykcji zarówno w dostępie do rynku, jak i traktowania narodowego. Dla krajów najwyżej rozwiniętych udział ten wynosi 25% wszystkich usług, dla pozostałych krajów – mniej niż 10%¹⁴.

Nowa runda negocjacji GATS 2000

Układ GATS zobowiązał kraje członkowskie do podjęcia ponownych negocjacji w dziedzinie usług w ciągu 5 lat od wejścia w życie porozumienia o WTO. Zgodnie

z tym zapisem 25 lutego 2000 r. rozpoczęto kolejną rundę negocjacji. 29 marca 2001 r. Rada Handlu Usługami przyjęła *Wytyczne i procedury organizacyjne negocjacji w sprawie handlu usługami*¹⁵, do 30 czerwca 2002 r. kraje członkowskie mogły zgłaszać wstępne postulaty negocjacyjne wobec partnerów (tj. oczekiwania dotyczące poziomu otwarcia rynków), natomiast do końca marca 2003 r. kraje miały czas, żeby na te postulaty odpowiedzieć, składając odpowiednie wstępne oferty liberalizacyjne. Przegląd złożonych propozycji odbył się podczas 5. Konferencji Ministerialnej w Cancun (Meksyk) we wrześniu 2003 roku. Zakończenie negocjacji ma nastąpić nie później niż 1 stycznia 2005 r., tj. do zakończenia toczącej się obecnie dziewiątej rundy rokowań wielostronnych rozpoczętej w Doha (Katar) w styczniu 2002 r.¹⁶

Negocjacje podzielono na dwie fazy. W pierwszej skupiono się na wypracowaniu reguł handlu usługami. Druga faza to okres właściwych rokowań, podczas których członkowie starają się zwiększyć stopień otwartości rynków.

Najważniejszym zadaniem w pierwszym etapie negocjacji było ustanowienie wytycznych i procedur negocjacyjnych, tak aby zostały osiągnięte główne cele GATS, tj. osiągnięcie coraz wyższego poziomu liberalizacji oraz wspieranie rozwoju krajów rozwijających się. Przyjęte w marcu 2001 r. *Wytyczne* zawierają zbiór celów, zakresu i metod negocjacji, a także potwierdzają wprost niektóre z zasad GATS, tj. prawo członków do stosowania i ustanawiania nowych przepisów wewnętrznych w celu realizacji polityki narodowej, prawo swobodnego wyboru sektorów usługowych, które zostaną otwarte dla dostawców zagranicznych, i określenia warunków tej liberalizacji oraz zapewnienie elastyczności w odniesieniu do krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych. Ustalono, że żadna branża usługowa lub sposób świadczenia nie będą z góry wykluczone, przy czym kraje rozwinięte zobowiązały się do specjalnego traktowania branż i sposobów dostawy o szczególnym znaczeniu dla krajów rozwijających się. Punktem wyjścia dla negocjacji mają być zobowiązania zapisane na listach. Wszelkie autonomiczne posunięcia liberalizacyjne, które miały miejsce od zakończenia ostatniej rundy rokowań powinny zostać uwzględnione i uznane zgodnie z wielostronnie uzgodnionymi kryteriami¹⁷. Za główną metodę rokowań uznano tradycyjny sposób formułowania postulatów i ofert¹⁸.

W drugim etapie procesu negocjacyjnego kraje członkowskie WTO dokonują wymiany postulatów i ofert, najpierw wstępnych, a następnie, w drodze poprawek do nich, uzgadniają ostateczny kształt list szczegółowych zobowiązań. Postulaty kierowane są do jednego członka lub do grupy w drodze dwustronnej wymiany listów, bez pośrednictwa Sekretariatu WTO. Najczęściej zawierają żądania wybrane z czterech możliwych:

- umieszczenia dodatkowego sektora na liście zobowiązań
- usunięcia istniejących ograniczeń, zmniejszenia poziomu restrykcyjności lub związania poziomu ograniczeń
- złożenia zobowiązań dodatkowych
- usunięcia wyjątków od KNU lub zredukowania ich zasięgu¹⁹.

Zawartość ofert jest analogiczna do zawartości postulatów, przyjmuje jednak inną formę, tj. zwykle jest ona przygotowywana według schematu listy szczegółowych zo-

bowiązań, z uwzględnieniem zobowiązań wynegocjowanych podczas Rundy Urugwajskiej. W przeciwieństwie do postulatów oferty są rozpowszechniane między wszystkimi uczestnikami rokowań. Jest to początek bardziej zaawansowanego etapu dwustronnych negocjacji. Ich wynikiem mogą być dalsze postulaty i składane w odpowiedzi na nie oferty. W czasie takich dwustronnych negocjacji może okazać się, że pewne zagadnienia wymagają podjęcia rozmów wielostronnych. Rozwiązania uzgodnione w szerszym gronie stają się wiążące dla członka, dopiero gdy włączy je do swojej listy zobowiązań.

W okresie między 31 marca 2003 r. a 30 października 2003 r.²⁰ wstępne oferty przedstawiło 39 członków²¹.

Skutki liberalizacji

Liberalizacja handlu usługami a wzrost gospodarczy – aspekty teoretyczne. Znajomość wpływu liberalizacji handlu usługami na wzrost gospodarczy jest niezwykle istotnym elementem oceny zasadności podejmowania zobowiązań liberalizacyjnych przez zainteresowane kraje na forum międzynarodowym. Idealnie byłoby, gdyby istniały badania określające tę relację w odniesieniu do wszystkich branż usługowych. Niestety, na takie całościowe analizy trzeba jeszcze poczekać. Przyczyny leżą częściowo w złożoności sektora, szczególnie w trudności przedstawienia barier w postaci łatwo mierzalnych i wszechstronnych wskaźników. Większość prac badających wpływ liberalizacji usług na wzrost gospodarczy koncentruje się na usługach finansowych (jedynie, w odniesieniu do nich istnieją wyczerpujące porównywalne dane międzynarodowe)²². Ponadto istnieje wiele opracowań ukazujących ogólnogospodarcze efekty liberalizacji i reform w sektorze usługowym w poszczególnych krajach. Wyniki tych badań zostaną przybliżone w następnym podpunkcie.

Przy założeniu że handel usługami nie różni się od handlu towarami, zbędne byłoby odrębne analizowanie skutków liberalizacji tego sektora. Wprawdzie istnieją usługi, które podobnie jak towary wyprodukowane w jednym kraju są przesyłane do zagranicznego odbiorcy, jednak zdecydowana większość obrotu międzynarodowego odbywa się w warunkach bezpośredniego kontaktu (fizycznego) między usługodawcą a usługobiorcą, co wymaga przepływu czynników produkcji (pracy i kapitału). Innym czynnikiem różnicującym handel towarowy i usługowy jest fakt, że wiele barier ograniczających dostęp do branż usługowych skierowanych jest nie tylko przeciwko dostawcom zagranicznym, ale także przeciw nowym podmiotom krajowym. Pełna liberalizacja może więc doprowadzić do zwiększonej konkurencji zarówno usługodawców krajowych, jak i zagranicznych.

Według klasycznych teorii handlu międzynarodowego (badających *notabene* tylko wymianę towarową) wolny handel jest najlepszym sposobem zwiększania dobrobytu, natomiast restrykcje handlowe zmniejszają poziom PKB, co jest równoznaczne ze stratą dobrobytu. Bariery (np. celne) powodują powstanie różnicy między ceną krajową a ceną

światową, prowadząc do obniżenia nadwyżki konsumenta, która nie jest równoważona korzyściami osiąganymi przez producentów krajowych i budżet państwa (tzw. straty puste, ang. *dead-weight loses*). Wpływ netto restrykcji na dobrobyt jest więc negatywny²³. Wolny handel pozwala natomiast osiągać statyczne korzyści²⁴ w postaci zysku konsumentów (większy wybór dóbr po niższych cenach) oraz wzrostu specjalizacji (większa wydajność dzięki produkcji zgodnej z przewagami komparatywnymi). Wnioski te są jednak w pełni słuszne jedynie w warunkach doskonałej konkurencji. W gospodarce niedoskonale konkurencyjnej mogą wprowadzić wystąpić wskazane wyżej statyczne korzyści liberalizacji handlu towarami, ale na mniejszą skalę. Istniejące ułomności rynku (w postaci struktur monopolistycznych, wewnętrznych i zewnętrznych korzyści skali, korzyści i kosztów zewnętrznych i innych) mogą stanowić uzasadnienie stosowania barier w handlu.

W przypadku handlu usługami ograniczenia i ich znoszenie mogą mieć identyczne skutki, a istniejące badania empiryczne potwierdzają to stwierdzenie²⁵. Wiele usług jest jednak niezbędnym składnikiem działalności produkcyjnej (tzw. usługi pośrednie). Niska efektywność takich usług stanowi swoistego rodzaju podatek nakładany na producentów. Liberalizacja handlu towarami przy jednoczesnym utrzymywaniu restrykcji dotyczących usług może przynieść rezultat w postaci ujemnej efektywnej stopy protekcji. W takiej sytuacji niezbędne wydaje się ustalenie kalendarza liberalizacji w taki sposób, aby znoszeniu ograniczeń w handlu towarami towarzyszyło zmniejszanie barier w obrocie usługowym. Jednak z punktu widzenia prowadzonej analizy wpływ liberalizacji usług pośrednich na handel towarami nie różni się od wpływu na ten handel liberalizacji materialnych dóbr pośrednich (jak surowce czy dobra kapitałowe).

O ile statyczne skutki liberalizacji handlu towarami i usługami są podobne, to przyjęcie, że efekty dynamiczne²⁶ również są zbliżone, oznaczałoby, że liberalizacja handlu usługami nie ma wcale wpływu na wzrost gospodarczy albo że jest on niejednoznaczny. Taki bowiem wpływ liberalizacji obrotu towarowego na długookresowy wzrost gospodarczy zakładają modele teoretyczne. Ze względu na wskazane wcześniej różnice między handlem towarami a usługami, te drugie mogą jednak w sposób odmienny wpłynąć na długookresowy wzrost gospodarczy. Wzrost ten jest określany przez trzy podstawowe czynniki: akumulację kapitału (rzeczowego i ludzkiego), wzrost siły roboczej i postęp techniczny²⁷; polityka handlowa pełni zaś rolę drugorzędną. W **neoklasycznym modelu wzrostu** R. Solowa²⁸ stopę wzrostu w długim okresie uzależnia się całkowicie od czynników przez model niewyjaśnianych (stopa wzrostu liczby ludności i postęp techniczny). W przypadku wzrostu na 1 mieszkańca jedynym liczącym się czynnikiem jest niewyjaśniany (tj. egzogeniczny) postęp techniczny²⁹. Daje on od $\frac{1}{3}$ do $\frac{1}{2}$ wzrostu (tzw. reszta Solowa). Założenie takie sprawia, że stopa wzrostu gospodarczego jest niewyjaśniana przez model. Rola polityki handlowej³⁰ sprowadza się do alokacji zasobów oszczędności i kapitału, które z kolei mogą podnieść poziom dochodu narodowego, ale nie podnoszą trwale stopy wzrostu. W **teoriach endogenicznych**³¹ stopa wzrostu w długim okresie jest określana przez działanie i wzajemne oddziaływanie czynników objętych modelem³². Polityka gospodarcza może podwyższyć stopę wzrostu na stałe, co sprawia, że istnieje

je duże zainteresowanie stosowaniem teorii wzrostu endogenicznego w polityce gospodarczej, w tym w polityce handlowej. Polityka handlowa może jednak oddziaływać na wzrost gospodarczy zarówno pozytywnie, jak i negatywnie³³. Jeżeli zmiany w alokacji zasobów wywołane polityką handlową promują sektory lub działalność, które są źródłem długotrwałego wzrostu, wówczas wpływ ten jest pozytywny; w przeciwnym razie skutki są negatywne. Na przykład liberalizacja handlu skutkująca przesunięciem zasobów ze sfery rolniczej do przemysłowej będzie miała korzystny wpływ na długofalowy wzrost, jeżeli przemysł jest źródłem wiedzy lub tzw. korzyści zewnętrznych (ang. *positive externalities*)³⁴, tj. jeśli posiada atrybuty niezbędne do wzrostu endogenicznego. Liberalizacja handlu może też przyczynić się do wzrostu działalności badawczo-rozwojowej i inwestycji w kapitał ludzki, dzięki czemu wzrasta opłacalność rynkowa inwestycji podnoszących produktywność (następuje poprawa technologii). To z kolei prowadzi do wyższej stopy wzrostu³⁵. Wpływ handlu na wzrost można zatem ocenić jedynie na podstawie badań empirycznych.

Niektóre gałęzie usługowe, podobnie jak przemysłowe, mają cechy umożliwiające endogeniczny wzrost gospodarczy. Telekomunikacja, oprogramowanie komputerowe, usługi finansowe czy transportowe oferują duże możliwości uczenia się przez działanie (ang. *learning by doing*), zwiększania zasobów wiedzy, rozszerzania różnorodności produktów, udoskonalania jakości wyrobów.

Podstawowa różnica między wpływem handlu towarami i usługami na wzrost wynika z dwóch cech liberalizacji usług: z faktu, iż znacząca część importowanych usług musi być produkowana w miejscu ich świadczenia, oraz ze zwiększonej konkurencji między podmiotami krajowymi i zagranicznymi wskutek liberalizacji. Jeśli zasoby zagraniczne po prostu zastępują zasoby krajowe i sektor się nie rozwija, tzn. poziom konkurencji się nie zmienia, wówczas nie występuje pozytywny wpływ na wzrost. Dopiero większa skala produkcji osiągnięta dzięki usunięciu barier dostępu do rynku dla usługodawców zagranicznych w połączeniu ze zwiększoną konkurencją i przesunięciem krajowych zasobów z innych sektorów gospodarki daje większe możliwości podnoszenia wzrostu gospodarczego³⁶.

Nawet gdyby działalność usługowa nie posiadała cech umożliwiających endogeniczny wzrost oraz nie występowałyby efekty skali, import zagranicznych czynników produkcji zachodzący w procesie liberalizacji handlu usługami może przynieść pozytywne wyniki w zakresie wzrostu, gdyż mogą być one nośnikiem źródła wzrostu endogenicznego, tj. technologii. Wpływ na wzrost będzie tym większy, im większy transfer technologii (zarówno ucieleśnionej w inwestycjach bezpośrednich, jak i niezależnej od tych inwestycji) będzie towarzyszył liberalizacji usług³⁷.

Na koniec warto się jeszcze zastanowić nad określeniem właściwej miary dobrobytu kraju, który doświadcza dużych przepływów czynników produkcji, oraz ustalić wpływ liberalizacji handlu na tak określoną miarę.

Przedstawione wyżej efekty liberalizacji handlu odnoszą się do lokalnej produkcji, tj. do PKB. Jeśli gospodarka stale importuje więcej czynników produkcji, niż eksportuje,

korzystanie z PKB jako jednostki miary oznacza przeszacowanie dobrobytu. W przypadku eksporterów netto czynników produkcji dobrobyt ten jest natomiast niedoszacowany. W tej sytuacji lepszym rozwiązaniem wydaje się zastosowanie PNB jako miernika bogactwa gospodarczego. Wpływ liberalizacji na wzrost PNB składa się z efektu w zakresie zatrudnienia oraz produktywności. W przypadku zatrudnienia wpływ ten jest niejednoznaczny: jeśli przed liberalizacją w danej branży usług istniała swobodna konkurencja na rynku krajowym, to dopuszczenie zagranicznych usług i usługodawców doprowadzi do spadku zatrudnienia krajowego w tej branży (o ile kraj będzie importерem netto danych usług); jeżeli natomiast konkurencja wewnętrzna była wcześniej ograniczona, zatrudnienie może wzrosnąć. Wpływ otwarcia rynków usługowych na produktywność krajowych czynników produkcji jest zaś jednoznaczny: dzięki napływowi obcych zasobów nastąpi wzrost zagregowanej wielkości sektora oraz wystąpią efekty *spillovers*³⁸, co łącznie zwiększy produktywność czynników pozostających własnością krajową. Tak więc łączny wpływ liberalizacji na wzrost PNB nie jest jednoznacznie określony. Podsumowanie wpływu usunięcia barier w obrocie towarowym i usługowym na wzrost gospodarczy zawiera tabela 2.

Tabela 2. Różnice między wpływem eliminacji barier w handlu towarami i usługami na wzrost gospodarczy

Liberalizacja usług	Liberalizacja towarów
Sposób dostarczania z zagranicy oraz konsekwencje	
W przypadku wielu usług niemożliwy jest handel transgraniczny, dlatego konieczne jest przemieszczanie czynników produkcji.	Handel transgraniczny jest zawsze możliwy, więc mobilność czynników produkcji nie jest wymagana.
Liberalizacja powoduje zwiększenie rozmiarów działalności krajowej w branżach konkurujących z importem, gdyż: - napływają zagraniczne czynniki produkcji i/ lub - wzrasta konkurencja na rynku krajowym wspierana przez bardziej efektywne regulacje (np. w branży telekomunikacji).	Liberalizacja powoduje ograniczenie działalności krajowej w branżach konkurujących z importem.
Efekty statyczne	
Wpływ jest podobny: liberalizacja prowadzi do obniżenia cen i wzrostu dobrobytu.	
Efekty dynamiczne: wpływ na wzrost PNB	
<i>Efekt 1 (produktywność)</i>	
Rozprzestrzenianie się technologii lub umiejętności ucieleśnionych w czynnikach produkcji podnosi produktywność krajowych zasobów, a więc i zwiększa PNB.	Liberalizacja handlu nie ma takiego efektu, miałyby zaś liberalizacja ZIB ³⁹ .

Efekt 2 (zatrudnienie)	
Chociaż rozmiary produkcji krajowej (suma czynników krajowych i zagranicznych) mogą wzrosnąć, zatrudnienie krajowych czynników produkcji nie musi się zwiększyć. Wpływ na wzrost PNB zależy będzie od sumy obu efektów: zatrudnienia (który może być negatywny) i wzrostu produktywności (który będzie pozytywny).	W branżach konkurujących z importem zmniejszają się rozmiary produkcji krajowej. Jednak utrzymanie równowagi ogólnej prowadzi do ekspansji pozostałych branż. Jeżeli zdobędzie ona atrybuty wzrostu endogenicznego, liberalizacja może doprowadzić do wzrostu gospodarczego.

Źródło: A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian, *Measuring Services Trade...*, op. cit., s. 8.

Ogólnogospodarcze efekty liberalizacji handlu usługami

Ogromne zmiany w ciągu kilku ostatnich dekad w zakresie innowacji technologicznych oraz reform regulacyjnych sprawiają, że coraz więcej państw zauważa korzyści z liberalizacji dostępu do swoich rynków usługowych. Otwarcie rynków powinno doprowadzić do poprawy jakości, dostosowania i zmiany oferowanych usług i sposobów ich świadczenia (innowacja produktu i procesu), ograniczenia nadużyć związanych z organizowaniem przetargów i przydzielaniem koncesji oraz skali marnotrawienia zasobów, zmniejszenia wpływów pojedynczych graczy rynkowych, zapewnienia ciągłości świadczenia usług na rozsądnych warunkach⁴⁰.

Największe korzyści mogłyby wystąpić, gdyby liberalizacja została przeprowadzona na wszystkich rynkach usług – krajowych i zagranicznych. Oczywiście jest to cel jeszcze dość odległy, jednak podejmowane na forum międzynarodowym wysiłki zmierzające do stopniowego ograniczania protekcjonizmu stanowią często dobry punkt wyjścia dla liberalizacji krajowych rynków usług. Niezależnie od zobowiązań partnerów handlowych odnośnie do likwidowania barier dostępu, większość korzyści wynika z przeprowadzenia wewnętrznych reform sektora usług lub jednostronnej liberalizacji. Usunięcie restrykcji pozwala zatrudnić czynniki produkcji w sposób, który zapewni ich najwyższą produktywność. Otwarcie gospodarki na konkurencję zagraniczną zwiększa efektywność podmiotów krajowych. Na przykład realizując jednostronnie swoje zobowiązania w ramach APEC, Australia mogłaby uzyskać prawie 90% korzyści, które wystąpiłyby, gdyby wszystkie państwa należące do ugrupowania wywiązały się ze swoich zobowiązań⁴¹.

Korzyści z liberalizacji handlu usługami mogą być znacząco większe niż uzyskiwane dzięki zmniejszaniu barier w obrocie towarowym. Wynika to zarówno z wyższego wyjściowego poziomu protekcji rynków usługowych niż towarowych oraz z efektu „rozpyływania się” technologii i umiejętności ludzi dzięki przemieszczaniu się kapitału i siły roboczej. Korzyści te nie rozkładają się jednak równomiernie w skali światowej.

Ocenę wpływu likwidacji barier w handlu na gospodarki krajów prowadzi się za pomocą modeli równowagi ogólnej (CGE – *Computable General Equilibrium*). Mimo że nie są one doskonałe, pozwalają przybliżyć potencjalne efekty usunięcia barier w handlu usługami.

Tabela 3. Przewidywany wpływ zlikwidowania barier handlowych na dochód narodowy w wybranych krajach i regionach świata^a

Kraj/region	Sektor pierwszy i drugi	Sektor trzeci	Ogółem	Sektor pierwszy i drugi	Sektor trzeci	Ogółem
	zmiana realnego PKB w procentach			zmiana PKB w mln USD		
Australia	0,2	0,0	0,2	1 994	2 098	4 092
Chiny	3,4	14,6	18,0	14 088	90 869	104 957
Hongkong	-0,2	1,0	0,9	916	5 896	6 812
Indonezja	0,7	5,1	5,9	1 451	2 470	3 921
Japonia	0,3	0,0	0,3	20 964	4 130	25 094
Korea Pd.	1,5	0,1	1,6	8 784	1 886	10 670
Malezja	3,7	0,7	4,5	3 532	1 015	4 547
Stany Zjednoczone	0,2	-0,1	0,1	22 734	-1 809	20 925
UE (15)	0,1	0,0	0,1	6 394	-6 169	225
Świat	1,1	0,8	1,9	133 515	133 386	266 901

^a Korzyści spodziewane po 10 latach od usunięcia barier oraz po dostosowawczych przesunięciach zasobów w ramach sektorów.

Źródło: P. Dee, K. Hanslow, *Multilateral Liberalisation of Services Trade*, w: R. M. Stern (red.), *Services in the International Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2001, s. 132.

gami. Analiza danych zawartych w tabeli 3 pozwala stwierdzić, że wprowadzenie wpływu liberalizacji usług na globalny dobrobyt jest mniej więcej tego samego rzędu wielkości, co korzyści związane z pełną liberalizacją handlu towarami, jednak kraje rozwijające się zyskałyby znacznie więcej niż kraje rozwinięte. Całkowite roczne korzyści ze zlikwidowania barier handlowych pozostałych jeszcze po Rundzie Urugwajskiej szacuje się na około 260 mld USD w dziesięć lat po wprowadzeniu pełnej liberalizacji, z czego około 50 mld USD ma być wynikiem liberalizacji handlu artykułami rolnym, 80 mld USD ma pochodzić z pełnego otwarcia granic dla artykułów przemysłowych, pozostałe 130 mld USD (połowa korzyści ogółem) ma wynikać z liberalizacji handlu usługami. Dwie trzecie korzyści z liberalizacji obrotu usługowego przypadłoby samym Chinom (ok. 90 mld USD), natomiast UE i Stany Zjednoczone mogą ponieść straty (w wysokości odpowiednio 1,8 i 6 mld USD⁴²). Gospodarki krajów rozwijających się (głównie nowo uprzemysłowionych) rozwijałyby się szybciej, niż gdyby liberalizacja usług nie nastąpiła (przewiduje się, że największe korzyści mogą odnieść Chiny: PKB może być o 14,6% większy, niż gdyby liberalizacja handlu usługami nie doszła do skutku). Większe korzyści krajów rozwijających się mogą

wynikać przede wszystkim z możliwości usunięcia relatywnie wysokich barier dostępu do tych rynków oraz ekspansji nowych gałęzi usługowych (głównie dzięki napływowi ZIB). Na słabszy rozwój gospodarek krajów rozwiniętych częściowo wpłynie zwiększona konkurencja branż usługowych ze strony eksporterów z krajów rozwijających się.

Wyniki uzyskane w kolejnym badaniu dowodzą, że korzyści z obniżenia barier w handlu usługami o 50% przewyższają pięciokrotnie wartości uzyskane w modelu oceniającym skutki liberalizacji handlu towarami⁴³. B. Hoekman i D. Konan⁴⁴ za pomocą modelu CGE ocenili skalę środków, jakie musiałyby zostać zaangażowane w wyeliminowanie malej efektywności sektora usług w Egipcie. PKB tego kraju mógłby wzrosnąć o prawie 4%, gdyby sektor usług został w większym stopniu otwarty na konkurencję zagraniczną. Liberalizacja w sześciu podstawowych branżach usług w Tunezji (telekomunikacja, budownictwo, usługi transportowe, dystrybucji, finansowe, biznesowe) mogłaby przyczynić się do wzrostu dobrobytu o 7% PKB, tj. dwa razy więcej, niż wyliczono w modelu korzyści z realizacji preferencyjnej umowy o handlu z UE⁴⁵.

Mimo że kraje rozwijające mogą relatywnie więcej skorzystać na liberalizacji rynków usługowych, kraje rozwinięte również odnoszą znaczące korzyści. Doświadczenia krajów OECD mających najbardziej liberalne przepisy w zakresie konkurencji w sektorze usług pokazują, że wzrósł udział usług w PKB, zatrudnieniu i we wzroście produktywności w gospodarce; zostały zmodernizowane systemy dystrybucji; spadły koszty transportu kolejowego i drogowego; zmodernizowano sieci połączeń lotniczych i obniżono ceny biletów lotniczych; usługi telekomunikacyjne i energetyczne są bardziej wydajne i tańsze, szczególnie dla przedsiębiorstw⁴⁶.

Niektóre rodzaje usług bardziej niż inne mogą wpływać na długookresowy wzrost gospodarczy kraju. Istniejące badania dowodzą silnego związku między liberalizacją usług finansowych oraz (mniejszego, ale wciąż statystycznie istotnego) usług telekomunikacyjnych a wzrostem gospodarczym. Kraje, które dokonały pełnej liberalizacji usług finansowych rozwijają się średnio o 1 punkt procentowy szybciej niż pozostałe. Łączna liberalizacja usług finansowych i telekomunikacyjnych ma jeszcze większy wpływ na wzrost: gospodarki w pełni otwarte na świadczenie tego rodzaju usług przez podmioty zagraniczne wzrastają średnio o 1,5 pkt. procentowego szybciej⁴⁷.

Niezbędnym czynnikiem maksymalizacji zysków z globalizacji rynków usługowych jest przyjęcie liberalnego reżimu handlu i inwestycji oraz przepisów wewnętrznych sprzyjających wolnej konkurencji w branżach usług wpływających na zdolność kraju do uczestnictwa w handlu światowym. Są to jednocześnie branże określające w znacznym stopniu możliwości rozwoju gospodarczego kraju, gdyż stanowią one niezbędny element innych rodzajów działalności (tzw. usługi pośrednie lub produkcyjne). W pierwszej kolejności należy tu wymienić usługi transportowe, finansowe, telekomunikacyjne. Są one swoistego rodzaju ostoją infrastrukturalną każdej nowoczesnej gospodarki⁴⁸. Wpływają na wzrost i wydajność wielu gałęzi, a przez to i całej gospodarki.

Liberalizacja handlu usługami jest ważnym sposobem przyciągania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ponieważ produkcja i konsumpcja usług zwykle odbywa się

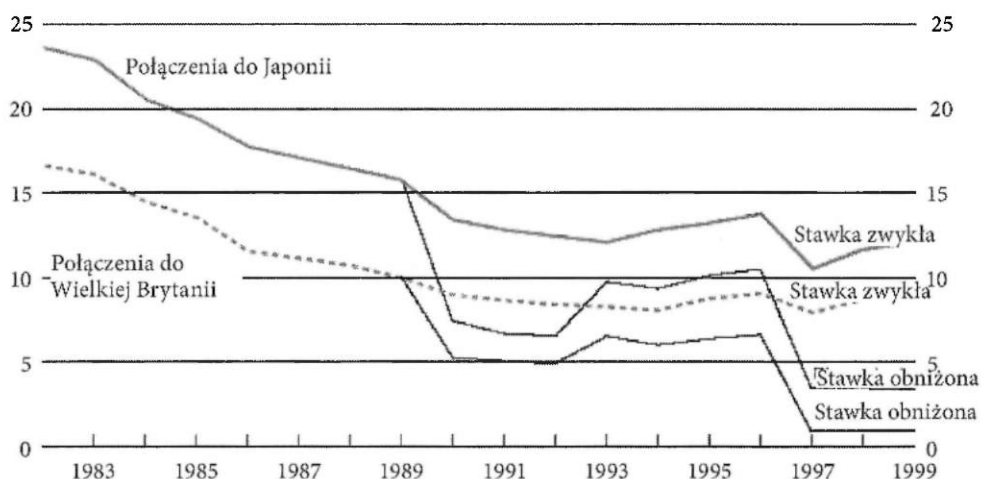
jednocześnie, handel usługami często pociąga za sobą (oprócz kapitału) znaczące transfery technologii i *know-how* między krajami. Fakt ten jest szczególnie istotny dla krajów rozwijających się, które mogą w ten sposób nabyć stosunkowo szybko i tanio najnowocześniejsze umiejętności (w porównaniu z czasem i wydatkami, które byłyby konieczne, gdyby trzeba je było rozwijać od podstaw).

Usługi są często komplementarne względem handlu towarami. Eksporterzy jakichkolwiek dóbr nie będą konkurencyjni bez dostępu do świadczonych na wysokim poziomie usług bankowych, ubezpieczeniowych, rachunkowych, telekomunikacyjnych, transportowych czy związanych z dystrybucją. Niska wydajność w tych branżach przyczynia się pośrednio do negatywnego wyniku na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego.

Obok omówionych wyżej pośrednich korzyści z liberalizacji usług, wiele podmiotów może zyskać na zmniejszeniu protekcjonizmu w sektorze w sposób bezpośredni, dzięki zwiększonej innowacyjności, wydajności i jakości.

Konsumenci, dzięki większej konkurencji na rynku krajowym, zyskują możliwość większego wyboru, niejednokrotnie po niższych cenach. Najbardziej ewidentnym przykładem są tutaj usługi telekomunikacyjne. Oprócz obniżenia stawek za połączenia (por. dane na rys. 4 dotyczące zmian cen rozmów międzynarodowych z USA do Japonii i Wielkiej Brytanii), zwiększona konkurencja w branży sprawia, że zmieniają się zwyczaje przedsiębiorstw świadczących tego rodzaju usługi. Monopolisci w telekomunikacji należą bowiem do najmniej wrażliwych na potrzeby klientów dostawców usług: okres oczekiwania na założenie linii telefonicznej w wielu krajach rozwijających się wynosi kilka lat⁴⁹. Dzięki połączeniu możliwości oferowanych przez nowe technologie (szczególnie telefonia komórkowa) oraz zwiększonej konkurencji, większość krajów uzyskuje usługi telekomunikacyjne na wyższym poziomie. Korzyści konsumentów są jeszcze większe, jeśli wziąć pod uwagę, że telefon może pozwolić na połączenie się z Internetem.

W krajach, w których zatrudnienie w usługach przekracza 50%, niezwykle istotny jest fakt, że zatrudnieni w branżach usługowych zwykle uzyskują wyższe wynagrodzenia i lepsze warunki pracy niż pracujący w pozostałych sektorach gospodarki (por. rys. 5). Na jedenaście branż usług w krajach OECD pracownicy siedmiu pod koniec lat 90. uzyskali wyższe płace niż w przemyśle. Na dziesięć krajów OECD, tylko w jednym średnia płaca w usługach była niższa niż w przemyśle (w Austrii). Różnice są wyższe w tych branżach, które wymagają wykształcenia na wyższym poziomie (np. finansowe, edukacyjne) oraz/lub gdzie pracownicy organizują się w związki zawodowe (przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, administracja). Nie zawsze praca w sektorze usług gwarantuje wyższe wynagrodzenia, czego przykładem są chociażby usługi handlowe i hotelowe – pracownicy zwykle legitymują się tu niższym wykształceniem lub pracują w niepełnym wymiarze godzin. Są to jednak branże jeszcze do niedawna nie wystawiane na konkurencję zagraniczną, charakteryzują się też niską podatnością do handlu (*non-tradability*), w związku z czym nie można na tej podstawie wyciągać bardziej ogólnych wniosków.



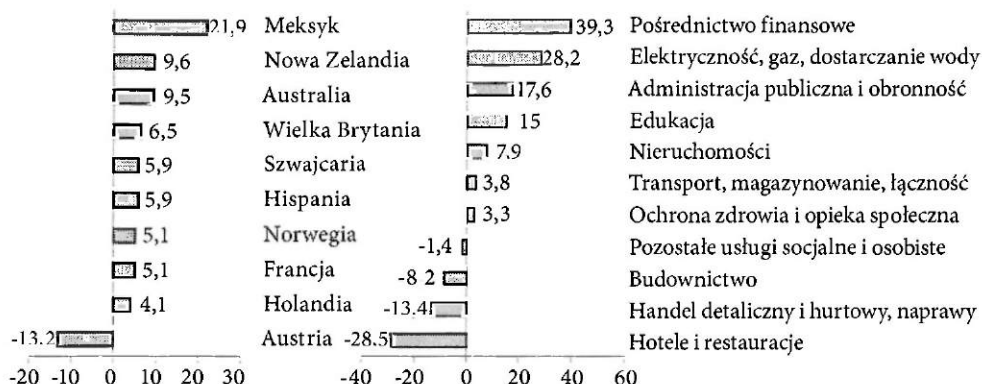
Uwaga: Stawki pobierane przez AT&T od rezydentów Stanów Zjednoczonych za siedmiominutową rozmowę w godzinach szczytu, w cenach stałych z 1999 r.

Rys. 4. Koszty rozmów międzynarodowych w USD, 1983-1999

Źródło: GATS: *The Case for Open Services Markets*, OECD, Paris 2002, s. 29.

Kolejną grupą beneficjentów liberalizacji handlu usługami są przedsiębiorstwa, które wiążą plany z rozszerzeniem swojej działalności na rynki zagraniczne. Dla przedsiębiorstw działających w niektórych gałęziach usługowych (np. handel detaliczny, bankowość detaliczna) w sytuacji, gdy rynek krajowy jest nasycony, ekspansja na rynki zagraniczne stanowi ważne źródło zwiększenia sprzedaży. Mniej widoczne, choć nie mniej ważne są korzyści uzyskiwane przez przedsiębiorstwa nabywające zagraniczne usługi (np. biznesowe). Obecność na rynkach zagranicznych (szczególnie w formie *joint ventures* czy w wyniku fuzji i przejęć) umożliwia zaś często dostęp do nowych technologii, wiedzy, innowacyjnych koncepcji, które rozprzestrzeniają się następnie po całej gospodarce.

Mimo iż dostępne szacunki dowodzą jednoznacznie, że liberalizacja handlu usługami oddziałuje pozytywnie tak na gospodarki krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się, nie można jej przeprowadzić pochopnie, mechanicznie otwierając rynki. W wielu przypadkach liberalizacji musi towarzyszyć wzmocniony system regulacji. Konieczne jest także ustalenie właściwej kolejności wewnętrznych reform regulacyjnych i otwarcia rynków na oddziaływania zewnętrzne. Należy się wreszcie przygotować na poniesienie kosztów koniecznych dla przystosowania się gospodarki do nowej sytuacji. Podobnie jak w przypadku handlu towarami, liberalizacja handlu usługami może narazić gospodarkę na utratę części miejsc pracy i niższą produkcję w sektorze. Straty te mogą jednak zostać z powodzeniem zrekomensowane przez korzyści uzyskiwane we wszystkich



Rys. 5. Relatywny poziom płac w branżach usługowych w wybranych krajach OECD, procentowa różnica w odniesieniu do przemysłu (%)

Źródło: Jak dla rys. 4, s. 31 – na podstawie danych ILO za 1998 lub 1999 rok.

pozostałych gałęziach gospodarki. Ponadto skutki niezbędnych procesów dostosowawczych w sektorze usług są niejednokrotnie łagodniejsze niż w tradycyjnych sektorach wytwórczych.

Czynniki determinujące utrzymywanie się barier

Mimo niewątpliwych korzyści z dopuszczenia zagranicznych podmiotów do krajowych rynków usług wiele państw ciągle chroni dostępu do tych rynków, utrzymując różnego rodzaju bariery. Szczególnie protekcjonistyczną politykę w tym zakresie prowadzą kraje rozwijające się. Większość przyczyn związanych jest z sytuacją gospodarczą i społeczną tych krajów. Część odpowiedzialności za ich niechęć do większej liberalizacji ponoszą także państwa wyżej rozwinięte i korporacje transnarodowe, które często wykorzystują słabszą pozycję swych uboższych partnerów i nie liczą się z ich interesami narodowymi.

W krajach znajdujących się na niskim poziomie rozwoju sektor usług ma za zadanie spełniać swoje tradycyjne role, tj. zapewniać odpowiedni poziom zdrowia, wykształcenia, czy zaspokajać potrzeby bytowe, a także dokonywać obsługi finansowej prowadzonej działalności. Wiele branż stanowi podstawę infrastruktury niezbędnej do rozwoju gospodarczego (przede wszystkim bankowość, ubezpieczenia, transport, telekomunikacja). Funkcje te sprawiają, że usługi stały się nieodłączną częścią narodowych strategii rozwoju. Na politykę w odniesieniu do tych branż mają wpływ względy bezpieczeństwa narodowego, konieczność osiągnięcia określonych celów strategicznych, wymogi zapewnienia możliwie szerokiej infrastruktury dla różnego rodzaju działalności gospodarczej,

ochrona konsumenta, chęć utrzymania odrębności kulturowej. Wszelkie zmiany zmierzające do szerszego dopuszczenia zagranicznych usługodawców do tych branż spotykają się ze zdecydowanym sprzeciwem społecznym. Także w tych krajach, które mają nieco lepiej rozwinięty sektor usług pośrednich, wykorzystywanych przez producentów w innych gałęziach, pojawiają się obawy, że liberalizacja doprowadzi do politycznej lub gospodarczej zależności od zagranicy. Poza tym zwiększony import zbytecznych na tym etapie rozwoju państwa usług konsumpcyjnych (np. niektóre programy telewizyjne, muzyka pop, bary szybkiej obsługi, reklamy) może niekorzystnie wpłynąć na wzorec rozwoju gospodarczego.

Usługi w wielu krajach rozwijających się znajdują się ciągle na początkowym etapie rozwoju (zarówno ze względu na to, że niedawno pojawiły się w gospodarce światowej, np. informatyka, telekomunikacja, jak również ze względu na poziom technicznego zaawansowania w porównaniu z ich odpowiednikami w krajach rozwiniętych, np. bankowość, ubezpieczenia, żegluga morska). Wiele młodych gałęzi usługowych może w przyszłości stać się źródłem przewagi komparatywnej dla tych krajów, pod warunkiem jednak, że zapewni im się czas niezbędny do zdobycia odpowiedniego poziomu konkurencyjności na rynkach światowych.

Rządy wielu państw ciągle jeszcze nie są w pełni świadome korzyści płynących z liberalizacji usług, brakuje bowiem całościowych badań na ten temat. Jak zauważa B. Hoekman „Badania skutków polityki prowadzonej w sektorze usług są ważne i konieczne, na razie jednak stan danych dotyczących barier jest taki, że wyznaczając priorytety w negocjacjach [na forum GATS – A.K.], decydenci polityczni muszą polegać na regułach zdrowego rozsądku”⁵⁰.

Wiadomo jednak na pewno, że o ile korzyści z szerszego otwarcia rynków mogą nastąpić w długim okresie, o tyle koszty związane ze zmianami w strukturze własności w sektorze, możliwą utratą części miejsc pracy oraz wzrostem cen i spadkiem podaży niektórych świadczeń trzeba ponieść w okresie krótkim. Wiele rządów nie jest w stanie zapewnić rekompensat tym grupom społecznym i zawodowym, które poniosą straty. Politykę państwa zmierzającą do liberalizacji usług znacznie utrudniają protesty zagrożonych pracowników i przedsiębiorstw (zarówno krajowych, jak i zagranicznych) dotychczas korzystających z uprzywilejowanej pozycji oraz opór ze strony biedniejszych warstw społecznych, które obawiają się wzrostu cen. Utrata miejsc pracy związana jest ze wzrostem produktywności, a więc i zmniejszeniem zapotrzebowania na siłę roboczą. Zmiany wydajności pracy powodują także przekształcenia struktury zatrudnienia: zwiększa się popyt na pracowników wykwalifikowanych, tracą pracę osoby o niskich kwalifikacjach. Wpływ liberalizacji na ceny wynika z faktu, że często ceny są ustalane administracyjnie, a nie jako wynik gry sił rynkowych. Państwo gwarantuje niektórym grupom użytkowników końcowych lub konsumentom określonych usług ceny sztucznie zaniżone. Dzięki temu mieszkańcy terenów wiejskich mogą płacić niższe odsetki od kredytów niż mieszkańcy miast, a ceny lokalnych połączeń telefonicznych czy opłaty za korzystanie z usług transportu publicznego nie muszą pokrywać kosztów. Taki poziom

cen osiąga się albo w drodze subsydiowania krzyżowego⁵¹, albo w wyniku finansowego wsparcia z budżetu państwa. Eliminacja barier może doprowadzić do zaprzestania takiego subsydiowania. Jeśli bowiem zagraniczni konkurenci ulokują swoją działalność w najbardziej zyskowych segmentach rynku (np. na terenach zurbanizowanych, gdzie koszty prowadzenia działalności są często niższe, a zyski wyższe), przedsiębiorstwa stracą możliwość osiągania ponadprzeciętnych zysków w tych segmentach. Liberalizacja może być również poprzedzona prywatyzacją państwowych monopolii, co może oznaczać zaprzestanie dopłat do określonej działalności z budżetu państwa. Tak więc, mimo że końcowym efektem jest wzrost wydajności sektora i spadek średniego poziomu cen, poszczególni odbiorcy mogą stracić zarówno na wzroście cen, jak i ograniczeniu dostępu do niektórych usług⁵².

Spółeczny wymiar usług i powszechny dostęp do nich mają szczególne znaczenie w przypadku takich branż, jak ochrona zdrowia, edukacja, transport, kultura i telekomunikacja. W celu zapewnienia ciągłości świadczenia, powszechności i odpowiedniej jakości tych usług rządy wielu krajów przyjęły rolę głównego usługodawcy oraz poddały ten sektor szczegółowym przepisom wewnętrznym. Sama regulacja niektórych rodzajów działalności jest nie tylko uzasadniona, ale w przypadku liberalizacji może wymagać nawet wzmocnienia, nie powinna jednak stanowić zbytecznego utrudnienia w handlu czy niepotrzebnie różnicować praw i obowiązków rezydentów i nierezydentów. Należy także podkreślić, że liberalizacja i deregulacja nie są synonimami i nie można ich używać zamiennie, jak to czynią często przeciwnicy włączenia usług do systemu międzynarodowych reguł handlowych.

Zakończenie

Przedstawione wyżej przyczyny utrzymywania ograniczeń w międzynarodowym handlu usługami dotyczą głównie krajów rozwijających się. Nie oznacza to jednak, że kraje wysoko rozwinięte otworzyły całkowicie swoje rynki usługowe. Istnieją branże o liberalnym dostępie do rynku (np. turystyczne), ale i takie, w których trudno jest zaistnieć podmiotom zagranicznym (np. edukacja, ochrona zdrowia). Argumentami najczęściej stosowanymi przez protekcjonistów w tych krajach są względy bezpieczeństwa narodowego, ochrony zdrowia i życia oraz porządku publicznego. W przeszłości stosowane były także bariery mające na celu ochronę młodych gałęzi usług. Dysproporcje dochodów w skali światowej i regionalnej powodują, że szczególnie silne bariery utrzymywane są w dostępie zagranicznej siły roboczej do rynków pracy krajów rozwiniętych.

Przypisy:

¹ Negocjacje nad MAI rozpoczęto w ramach OECD w maju 1995 r. W kwietniu 1998 r. ukazała się pierwsza wersja porozumienia. Trzyletnie negocjacje, które spotkały się z ostrym sprzeciwem opinii publicznej, zawieszono w grudniu 1998 r.

² WTO Services, GATS Training Module: Basic Purpose and Concepts, URL= http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/cbt_course_e/cls1p1_e.htm

³ M. Marconini, The Uruguay Round Negotiations on Services: An Overview, [w:] P.A. Messerlin, K.P. Sauvart (red.), The Uruguay Round. Services in the World Economy, The World Bank, The United Nations Centre on Transnational Corporations, Washington, D.C., New York 1990, s. 20.

⁴ DzU nr 34, poz. 195, z dnia 19.03.1998

⁵ WTO Services, GATS Training Module: Basic Purpose and Concepts, URL= http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/cbt_course_e/cls2p1_e.htm

⁶ Art. I GATS, ust. 3b, 3c.

⁷ Kwestie dostępu do rynku reguluje art. XVI GATS. Zgodnie z nim restrykcje w dostępie do rynku są zabronione, chyba że takie ograniczenia zostaną umieszczone na liście i zostanie określone, jakich sposobów świadczenia usług dotyczą. Układ określa sześć możliwych rodzajów ograniczeń.

⁸ Odstępstwa od zasady traktowania narodowego (niedopuszczalne w GATT) są wynikiem niemożności zastosowania ograniczeń taryfowych w handlu usługami. Nieograniczony dostęp do rynku (dzięki stosowaniu KNU) i zobowiązanie do traktowania narodowego byłyby równoznaczne z całkowicie wolnym handlem w tym sektorze.

⁹ Jedynym kryterium umieszczenia zobowiązania w tej statystyce jest jego umieszczenie na liście zobowiązań. Nie bierze się pod uwagę jakości tych zobowiązań w sensie pokrycia według sposobu świadczenia czy zgłoszonych wyjątków.

¹⁰ B. Hoekman, A. Mattoo, Services, Economic Development and the Next Round of Negotiations on Services, „Journal of International Development” 2000, No 12, s. 289.

¹¹ A. Mattoo, Shaping Future GATS Rules for Trade in Services, World Bank, April 2001, s. 18.

¹² Należy jednak zwrócić uwagę na nowe kraje członkowskie WTO, które mimo niskiego poziomu możliwości przyjęły na siebie znacznie więcej zobowiązań liberalizacyjnych niż członkowie dotychczasowi.

¹³ Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues, Special Studies No. 6, WTO, April 2000, s. 104, 107.

¹⁴ B. Hoekman, A. Mattoo, Services, Economic Development..., op. cit.

¹⁵ Dokument WTO nr S/L/93.

¹⁶ Ministerial Declaration adopted on 14 November 2001, Ministerial Conference, Fourth Session, Doha, 9 – 14 November 2001, dokument WT/MIN(01)/DEC/1.

¹⁷ Kryteria te zostały ustalone w marcu 2003 r. na Specjalnej Sesji Rady Handlu Usługami i zawarte w dokumencie WTO nr TN/S/6.

¹⁸ Przed rozpoczęciem negocjacji pojawiły się propozycje zmiany formuły negocjacyjnej w celu usprawnienia procesu liberalizacji. Najważniejsze zmiany dotyczą uzupełnienia tradycyjnego ujęcia postulatów i ofert tzw. klasterami lub formułami negocjacyjnymi oraz zastąpienia listy pozytywnej listą negatywną.

Por. P. Low, A. Mattoo, Is There a Better Way? Alternative Approaches to Liberalization Under the GATS, World Bank 2000, s. 13, URL=http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/BPgats.pdf, s. 19-21; Market Access: Unfinished Business..., op. cit., s. 116-117; M. Mashayekhi, GATS 2000 Negotiations. Options for Developing Countries, Trade-Related Agenda, Development and Equity, Working Papers, No. 9, South Centre, Geneva 2000, s. 29-31.

¹⁹ Technical aspects of requests and offers, WTO Seminar on the GATS, 20 February 2002, URL=http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/requests_offers_approach_e.doc

²⁰ Ostatnie dostępne dane.

²¹ Argentyna, Australia, Bahrajn, Boliwia, Bułgaria, Chiny, Chile, Czechy, Fidzi, Gwatemala, Hongkong (Chiny), Islandia, Izrael, Japonia, Kanada, Kolumbia, Korea Płd., Lichtenstein, Makao (Chiny), Meksyk, Nowa Zelandia, Norwegia, Panama, Paragwaj, Peru, Polska, Senegal, Singapur, Słowacja, Słowenia, Sri Lanka, Stany Zjednoczone, Saint Kitts i Nevis, Szwajcaria, Tajlandia, Tajwan (Chiny), Turcja, Urugwaj, WE (15). WTO Services, The new negotiations, URL=http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm

²² Por. R. W. Goldsmith, Financial Structure and Development, Yale University Press, New Haven 1969; R.G. King, R. Levine, Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence, „Journal of Monetary Economics” 1993, Vol. XXXII; R. Levine, Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, „Journal of Economic Literature” June 1997; J.F. Francois, L. Schuknecht, Trade in Financial Services: Pro-competitive Effects and Growth Performance, CEPR „Discussion Paper” May 1999, No 2144; A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian, The Impact of Services Trade Liberalization on Growth: A Cross-Country Analysis, maszynopis powielony, World Bank 1999, oraz A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian, Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration, World Bank Policy Research Working Paper No. 2380, World Bank 2001.

²³ Oczywiście przedstawione zależności są pewnym uproszczeniem. Kraj duży (według kryterium wpływu na ceny światowe) może w warunkach wystąpienia incydencji celnej skorzystać z efektu *terms of trade* cła, rekompensującego straty związane z wprowadzeniem cła. Inaczej też kształtują się wielkości straty w przypadku nałożenia cła, a inaczej w sytuacji zastosowania pozostałych narzędzi polityki handlowej. Szerzej: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, PWE, Warszawa 2002, s. 312-317; A. Budnikowski, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2001, s. 168-178, 188-207.

²⁴ Efekty statyczne powodują jednorazowy wzrost produkcji i najwyższy krótkookresowy wzrost stopy wzrostu gospodarczego.

²⁵ Por. przegląd literatury na ten temat w: B. Hoekman, C. P. Braga, Protection and Trade in Services: A Survey, „Open Economies Review” 1997, No. 8.

²⁶ Efekty statyczne handlu wynikają ze specjalizacji i realokacji istniejących zasobów. Efekty dynamiczne wynikają m.in. ze zwiększenia wartości dodatkowych zasobów uzyskanych wskutek wymiany międzynarodowej. Korzyści dynamiczne, w przeciwieństwie do statycznych, są pośrednim skutkiem handlu międzynarodowego.

²⁷ Por. R.J. Barro, Makroekonomia, PWE, Warszawa 1997, s. 306-335, R.E. Hall, J.B. Taylor, Makroekonomia, wyd. 3 zm., WN PWN, Warszawa 2000, s. 77-110; M. Burda, C. Wyplosz, Makroekonomia. Podręcznik europejski, wyd. 2 zm., WN PWE, Warszawa 2000, s. 140-174; D. Romer, Makroekonomia dla zaawansowanych, PWN, Warszawa 2000.

²⁸ Por. R.M. Solow, A Contribution to the Theory of Economic Growth, „Quarterly Journal of Economics” February 1956, s. 65-94.

²⁹ R. J. Barro, *Makroekonomia...*, op. cit., s. 331.

³⁰ Solow opracował model dla gospodarki zamkniętej. Modyfikacje pozwoliły na uchylenie założenia o braku wymiany z zagranicą.

³¹ Początki teorii wzrostu endogenicznego wiążą się z następującymi nazwiskami i pracami: P.M. Romer, Increasing returns and long-run growth, „*Journal of Political Economy*” 1986, No 94(5); P.M. Romer, Endogenous technological change, „*Journal of Political Economy*” 1990, Vol. XCVIII; R.E. Lucas, On the mechanics of economic development, „*Journal of Monetary Economics*” 1988, No 22(1); G. Grossman, E. Helpman, Innovation and growth in the global economy, MIT Press, Cambridge 1991. Ważne prace na ten temat to również: R. J. Barro, X. Sala-i-Martin, *Economic growth*, McGraw-Hill, New York 1995, P. Aghion, P. Howitt, *Endogenous Growth Theory*, The MIT Press, London 1998.

³² R.J. Barro, *Makroekonomia...*, op. cit., s. 331.

³³ F. Rodriguez, D. Rodrik, Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence, „*Discussion Paper*” 2143, Center For Economic Policy Research, May 1999.

³⁴ Korzyści zewnętrzne powstają, gdy działania jednego z podmiotów mają pozytywny wpływ na dobrobyt i zachowanie innych podmiotów, a jednocześnie nie występuje wynagrodzenie w postaci ceny rynkowej, np. upowszechnianie wiedzy, sadzenie nowych lasów.

³⁵ R.E. Hall, J.B. Taylor, *Makroekonomia...*, op. cit., s. 99.

³⁶ A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian, *Measuring Services Trade...*, op. cit., s. 6.

³⁷ Ibidem, s. 7.

³⁸ Spillovers – efekty pochodne zjawiska „rozprzyskiania” się postępu naukowego, technicznego i organizacyjnego w poszczególnych krajach i w skali międzynarodowej. Por.: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 160.

³⁹ Grossman i Helpman dowodzą, że efekty rozprzyskiania się technologii mogą wystąpić również dzięki liberalizacji handlu towarami. Por.: G. Grossman, E. Helpman, *Innovation...*, op. cit.

⁴⁰ Economic Effects of Services Liberalization, Dokument WTO nr S/C/W/26 z 7 października 1997

⁴¹ G. McGuire, Trade in Services – Market Access Opportunities and the Benefits of Liberalization For Developing Economies, Policy Issues in International Trade and Commodities, „*Study Series*” No. 19, UNCTAD, New York and Geneva 2002, s. 27.

⁴² Jedną z najważniejszych przyczyn możliwości osiągnięcia strat przez te kraje jest wpływ liberalizacji na ZIB. Inwestycje te mogą zwiększać lub zmniejszać zasoby kapitału w kraju, wpływając odpowiednio pozytywnie lub negatywnie na dochód. Ponadto, po usunięciu restrykcji dla napływu ZIB w innych krajach, właściciele obcego kapitału uzyskują niższy zwrot z inwestycji.

⁴³ S. Robinson, Z. Wang, W. Martin, Capturing the Implications of Services Trade Liberalization, Invited Paper at the Second Annual Conference on Global Economic Analysis, Ebberuk, Denmark, 20-22 June 1999.

⁴⁴ B. Hoekman, D. Konan, Deep Integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade, World Bank Working Paper No 2130, May 1999.

⁴⁵ D. Konan, K. Maskus, Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country, World Bank, June 2002.

⁴⁶ G. Nicoletti, Regulation In Services: OECD Patterns and Economic Implications, Economics Department, Working Papers No 287, OECD, Paris 8 February 2001, s. 25.

⁴⁷ A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian, *The Impact of Services Trade...*, op. cit.

⁴⁸ *Economic Effects of Services Liberalization: Overview of Empirical Studies*, Dokument WTO nr S/C/W/26/Add.1 z 29 maja 1998 r.

⁴⁹ *GATS: The Case for Open Services Markets*, OECD, Paris 2002, s. 30.

⁵⁰ B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 231.

⁵¹ Subsydiowanie krzyżowe lub skośne (ang. *cross-subsidization*) to praktyka cenowa spotykana w sektorach regulowanych. Polega ona na ustalaniu dla jednych grup odbiorców cen wyższych od kosztów uzasadnionych, a dla innych grup odbiorców odpowiednio cen niższych od kosztów. W rezultacie odbiorcy płacący wyższe ceny subsydują odbiorców, którzy płacą niższe ceny.

⁵² *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, The World Bank 2001, s. 80.

The process of liberalization of international trade in services and its effects (Summary)

The process of multilateral liberalization of trade in services was started during the Uruguay Round of negotiations (1986-1994). According to Article XIX of GATS WTO Members were committed to entering into further rounds of services negotiations in order to achieve progressively higher level of liberalization. The first such round started in January 2000 and is supposed to conclude by the beginning of 2005. With the negotiations now under way, it is necessary to pose a question of effect of services liberalization, particularly that there has not been much success in opening the markets in most countries in the world. The distinguishing features of services liberalization, i.e. a necessity of factors of production to move to the location of the consumer and enhanced competition of both domestic and foreign suppliers can have positive effects on long-term economic growth. The empirical studies both assess and project liberalization effects in various countries, sectors and social and professional groups.