

Andżelika Kuźnar

# **Usługi w handlu międzynarodowym**

Recenzenci:

*prof. dr hab. Paweł Bożyk*  
*prof. dr hab. Anna B. Kisiel-Lowczyc*

Redaktor

*Daniel Kawa*

Redaktor techniczny

*Tomasz Silewicz*

Korekta

*Zespół*

Projekt okładki

Copyright by Wydawnictwo Adam Marszałek

Toruń 2007

ISBN

ISBN

Wydawnictwo prowadzi sprzedaż wysyłkową:  
tel./fax 056 648 50 70; e-mail: [marketing@marszalek.com.pl](mailto:marketing@marszalek.com.pl)

---

**Wydawnictwo Adam Marszałek**

ul. Lubicka 44, 87–100 Toruń, tel. 056 664 22 35, 056 660 81 60  
e-mail: [info@marszalek.com.pl](mailto:info@marszalek.com.pl), [www.marszalek.com.pl](http://www.marszalek.com.pl)

**Drukarnia nr 1**, ul. Rydygiera 12a, 87–100 Toruń, tel. 056 659 98 96

---

# Spis treści

---

<b>Wstęp</b> .....	<b>7</b>
--------------------	----------

## Rozdział 1

<b>Pojęcie i klasyfikacje usług</b> .....	<b>9</b>
---	----------

<b>1. Definicje i cechy usług</b> .....	<b>9</b>
---	----------

1.1. Definicje mikroekonomiczne .....	9
---------------------------------------	---

1.2. Definicje makroekonomiczne .....	10
---------------------------------------	----

1.3. Cechy usług.....	15
-----------------------	----

<b>2. Klasyfikacje usług</b> .....	<b>19</b>
------------------------------------	-----------

2.1. Klasyfikacje teoretyczne .....	19
-------------------------------------	----

2.2. Klasyfikacje wykorzystywane w praktyce .....	24
---	----

2.2.1. Systemy uniwersalne .....	24
----------------------------------	----

2.2.2. Systemy regionalne.....	29
--------------------------------	----

## Rozdział 2

<b>Wzrost znaczenia usług w gospodarce</b> .....	<b>31</b>
--	-----------

<b>1. Związki usług z rozwojem gospodarczym we współczesnym świecie</b> .....	<b>31</b>
---	-----------

<b>2. Kontrowersje wobec rosnącego znaczenia usług w gospodarce</b> .....	<b>33</b>
---	-----------

2.1. Zarzut marnotrawstwa bogactwa narodowego .....	35
---	----

2.2. Kwestia niskiej innowacyjności i produktywności.....	40
---	----

2.3. Sprawa posad „drugiego gatunku” .....	44
--	----

2.4. Problemy z bilansem płatniczym .....	50
---	----

## Rodział 3

### **Formy międzynarodowego handlu usługami i jego struktura.. 54**

<b>1. Tradycyjny handel usługami .....</b>	<b>54</b>
1.1. Udział usług w handlu międzynarodowym.....	55
1.2. Dynamika handlu usługami .....	57
1.3. Struktura geograficzna handlu usługami.....	60
1.4. Struktura rzeczowa handlu usługami .....	67
<b>2. Handel usługami za pośrednictwem zagranicznej obecności handlowej .....</b>	<b>110</b>
2.1. Rozmiary zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług .....	114
2.1. Struktura geograficzna .....	116
2.3. Struktura rzeczowa.....	120
2.4. Przyczyny wzrostu znaczenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług .....	122
<b>3. Handel usługami za pośrednictwem obecności osób fizycznych .....</b>	<b>123</b>
<b>4. Porównanie dynamiki handlu usługami według sposobu świadczenia.....</b>	<b>130</b>

## Rozdział 4

### **Zakres i formy liberalizacji międzynarodowego obrotu usługowego..... 132**

<b>1. Bariery utrudniające międzynarodowy handel usługami... 132</b>	<b>132</b>
1.1. Rodzaje barier .....	132
1.2. Czynniki determinujące utrzymywanie się barier.....	141

<b>2. Liberalizacja handlu usługami na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO) .....</b>	<b>145</b>
2.1. Geneza Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS) .....	145
2.2. Struktura i zasady GATS .....	148
2.3. Wyniki negocjacji w dziedzinach specyficznych .....	155
2.4. Ocena poziomu zobowiązań liberalizacyjnych .....	155
2.5. Wyzwania stojące przed GATS .....	160
2.6. Nowa runda negocjacji .....	169
<b>3. Znoszenie ograniczeń w wybranych organizacjach międzynarodowych i ugrupowaniach integracyjnych.....</b>	<b>172</b>
3.1. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) .....	172
3.2. Wspólnoty Europejskie .....	176
3.3. Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA) .....	194
3.4. Regionalne ugrupowania krajów rozwijających się .....	197
3.5. Liberalizacja na forum wielostronnym a współpraca regionalna .....	202

## Rozdział 5

### **Zmiany w międzynarodowym handlu usługami .....**

**206**

<b>1. Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii handlu międzynarodowego .....</b>	<b>206</b>
1.1. Teoria kosztów względnych a handel usługami .....	208
1.2. Nowe teorie a handel usługami .....	211

<b>2. Przyczyny stosunkowo niskiego udziału usług w handlu międzynarodowym.....</b>	<b>214</b>
2.1. Różnice między międzynarodowym handlem towarami i usługami .....	215
2.2. Niedoścignięcie międzynarodowego handlu usługami.....	219
2.3. Polityka protekcjonizmu .....	220
<b>3. Przyczyny wzrostu znaczenia usług w handlu międzynarodowym.....</b>	<b>223</b>
3.1. Postęp technologiczny.....	224
3.2. Udoskonalanie metod pomiaru działalności usługowej.....	230
3.3. Zmiany polityczno-prawne .....	233
<b>Spis tabel.....</b>	<b>244</b>
<b>Spis rysunków.....</b>	<b>246</b>
<b>Bibliografia .....</b>	<b>249</b>

# Wstęp

---

Usługi odgrywają coraz ważniejszą rolę w gospodarkach wielu państw, niezależnie od poziomu ich rozwoju. Usługi stanowią dziś dominującą część produktu krajowego brutto i główne źródło zatrudnienia we wszystkich krajach wysoko rozwiniętych. Podobne tendencje widoczne są również w krajach o niższym poziomie zamożności. W opozycji do tak dużego znaczenia usług w gospodarkach krajowych pozostaje udział tego sektora w handlu międzynarodowym. W poniższym opracowaniu podjęto próbę wyjaśnienia rozbieżności i odpowiedzi na pytanie, czy mają one charakter stały, czy przejściowy.

Ze względu na podejmowaną problematykę, ta praca jest pionierska. Nie tylko w literaturze polskiej, lecz także literaturze obcojęzycznej nie ma bowiem podobnego opracowania. Głównym celem tej publikacji jest odpowiedź na następujące pytania. Po pierwsze, co spowodowało tak nagły i duży wzrost znaczenia usług w dochodzie narodowym, zatrudnieniu i handlu międzynarodowym? Po drugie, jaki wpływ mają te zmiany na charakter i rozmiary handlu międzynarodowego? Po trzecie wreszcie, czy handel usługami będzie stopniowo zastępować międzynarodowy handel towarami, czy też będzie wobec niego komplementarny?

Książka składa się z pięciu rozdziałów. Rozdział pierwszy ma charakter wprowadzenia. Uporządkowano w nim definicje, zaś klasyfikacje usług posegregowano na grupy, tak aby były przydatne do dalszej analizy międzynarodowego handlu usługami.

W kolejnym (drugim) rozdziale zbadano potencjalne i realne konsekwencje wzrostu znaczenia usług w gospodarkach krajowych, polemizując z wieloma utartymi poglądami na temat negatywnych skutków rosnącej roli usług.

W rozdziale trzecim, który można uznać za kluczową część pracy, pokazano tendencje w międzynarodowym handlu usługami, przemiany w strukturze rzeczowej i geograficznej tego handlu oraz korzyści płynące z takiej wymiany. Przyjęcie za Światową Organizacją Handlu (WTO) szerokiej definicji handlu usługami sprawiło, że oprócz tradycyjnej wymiany międzynarodowej uwzględniono handel prowadzony przez zagranicznych inwestorów bezpośrednich oraz transakcje zawierane przez osoby fizyczne czasowo świadczące usługi za granicą.

W rozdziale czwartym skoncentrowano uwagę na barierach ograniczających rozwój międzynarodowego handlu usługami i próbach ich usunięcia podejmowanych przez WTO, a także przez inne organizacje międzynarodowe oraz ugrupowania regionalne, np. przez OECD, Unię Europejską, NAFTA, czy też grupy powstałe na podstawie umów między krajami rozwijającymi się.

Rozdział piąty ma charakter podsumowania. Określono w nim przyczyny stosunkowo niewielkiego udziału usług w handlu międzynarodowym. Wskazano czynniki wpływające na zmianę tego stanu.

Powstanie książki byłoby niemożliwe, gdyby nie kilkuletnia współpraca z prof. dr. hab. Pawłem Bożykiem oraz Jego merytoryczne wsparcie, jakiego zawsze mi udzielał. Za to wszystko bardzo Mu dziękuję. Słowa podziękowania kieruję także do wszystkich tych współpracowników naukowych, którzy zgłaszali uwagi w trakcie powstawania tego opracowania.

*Autorka*



## **Rozdział 1**

# **Pojęcie i klasyfikacje usług**

---

### **1. Definicje i cechy usług**

Usługi nie są kategorią łatwą do zdefiniowania. Brakuje jednej, powszechnie akceptowanej przez ekonomistów definicji tej dziedziny aktywności człowieka. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest fakt, iż ekonomia powstała jako nauka opisująca materialne efekty procesów wytwarzania i brakuje aparatu badawczo-pojęciowego niezbędnego do opisu niematerialnych rezultatów działalności człowieka. Pozostałe przyczyny leżą w „naturze” usług, w ich ogromnym zdywersyfikowaniu, związkach z sektorem produkcyjnym. W literaturze ekonomicznej zauważalne jest dwojake podejście do kwestii definiowania usług: mikro- i makroekonomiczne. Pierwsze polega na analizie poszczególnych etapów produkcji usług, drugie zaś na traktowaniu usług jako sektora rezydualnego.

#### **1.1. Definicje mikroekonomiczne**

W grupie definicji mikroekonomicznych najczęściej cytowaną w literaturze polskiej jest definicja Oskara Langego. Usługami określa on wszelkie czynności związane bezpośrednio lub pośrednio z zaspokajaniem potrzeb ludzkich, ale nie służące bezpośrednio do wytwarzania przedmiotów<sup>1</sup>. Na podstawie tej definicji usługami należałoby nazwać wszystko, co nie jest działalnością produkcyjną a służy do zaspokajania potrzeb. Przyjmując ten tok rozumowania do usług należały zaliczyć także te czynności zaspokajające potrzeby człowieka, które wykonywane są na własną rękę (np. pranie, sprzątanie we własnym gospodarstwie domowym). Próbę ściślejszego wydzielenia działalności usługowej z pozostałej podejmuje Cz. Niewadzi tworząc następującą definicję usług: „świadczanie społecznie użytecznych czynności niezwiązanych bezpośrednio z wytwarzaniem

---

<sup>1</sup> O. Lange, *Ekonomia polityczna*, tom I, PWN, Warszawa 1978, s. 19.

produktów przez jednostki trudniące się tym zawodowo oraz przedsiębiorstwa i instytucje specjalnie do tego powołane na zasadzie społecznego podziału pracy”<sup>2</sup>. Doprecyzował on więc przytoczoną wcześniej definicję Langego wyłączając z działalności usługowej czynności realizowane na własną rzecz.

Usługi można także definiować wymieniając listę czynności arbitralnie zaliczanych do usług (tzw. definicje enumeratywne). Ten sposób podejścia praktykowany jest przez instytucje gromadzące i analizujące dane statystyczne (np. *Klasyfikacja Wyrobów i Usług* opracowana przez Główny Urząd Statystyczny, a także klasyfikacje organizacji międzynarodowych). Należy jednak mieć na uwadze, że wielka różnorodność usług oraz szybki rozwój nowych branż usługowych utrudniają stworzenie wyczerpującej listy wszystkich usług.

Definicją, która pojawia się najczęściej w literaturze obcej jest ta, sformułowana przez T. P. Hilla, który uważa, że warunkiem istnienia usługi jest zmiana stanu jednostki gospodarującej (konsumenta) lub należącego do niej przedmiotu materialnego, wywołana przez inną jednostkę gospodarującą<sup>3</sup>. Świadczenie usługi wymaga zgody, współpracy i najprawdopodobniej aktywnego uczestnictwa konsumenta. Wynik procesu świadczenia musi w jakiś sposób oddziaływać na tego konsumenta i nie może zostać od niego oddzielony, co jest istotną cechą odróżniającą usługi od towarów. W definicji tej zawiera się cała natura usług, wszystkie ich cechy, które zostaną przedstawione w dalszej części pracy. Została ona doceniona przez twórców definicji usług w Systemie Rachunków Narodowych (SNA 1993)<sup>4</sup>.

## 1.2. Definicje makroekonomiczne

Posługiwanie się definicjami mikroekonomicznymi w analizie zjawisk gospodarczych byłoby niezwykle trudne ze względu na bardzo szeroki zakres definiowanych zjawisk. W literaturze przedmiotu powszechnie stosowane jest tzw. podejście makroekonomiczne do kwestii definiowania usług. Polega ono na traktowaniu usług jako sektora rezydualnego, czyli obejmującego wszystkie te rodzaje działalności gospodarczej, które nie mieszczą się w pojęciach rolnictwo i przemysł. Mimo iż podaje się różne kryteria podziału gospodarki na trzy sektory, faktyczną przyczyną wyodrębnienia dwóch sfer działalności materialnej i reszty składającej się z usług jest kryterium rzeczowego efektu pracy<sup>5</sup>. Ze względu na fakt, iż teoria podziału gospodarki na trzy sektory stanowi pewnego rodzaju kompendium wiedzy ekonomicznej o usługach, poniżej w skrócie przedstawiono jej najważniejsze elementy.

<sup>2</sup> Cz. Niewadzi, *Usługi w gospodarce narodowej*, PWE, Warszawa 1975, s. 21.

<sup>3</sup> T. P. Hill, *On Goods and Services*, „The Review of Income and Wealth”, grudzień 1977, series 23, nr 4, December 1977, s. 318.

<sup>4</sup> Paragraf 6.8 SNA 1993.

<sup>5</sup> Cz. Niewadzi, *Sektor usług w kapitalizmie*, PWN, Warszawa 1982, s. 64.

Formuła podziału gospodarki na trzy sektory sięga merkantylizmu. Wyodrębniono wówczas w gospodarce trzy działy:

- dział I – rolnictwo,
- dział II – przemysł,
- dział III – handel.

Trudno jest natomiast jednoznacznie określić, kto był prekursorem wspólnego trójsektorowego podziału gospodarki, w którym usługi nabierają znaczącej roli. Niektórzy ekonomiści uważają, że był nim F. List, który w XIX wieku wyróżnił pięć stadiów rozwoju gospodarczego (1. dzikości, 2. pasterstwa, 3. rolnicze, 4. rolniczo-przemysłowe, 5. rolniczo-przemysłowo-handlowe), przy czym cechą charakterystyczną ostatniego stadium jest odpowiednio wysoki poziom rozwoju usług, do których oprócz handlu zaliczał również naukę, oświatę i wychowanie<sup>6</sup>. Według innych autorów, podziału gospodarki na trzy sektory dokonał po raz pierwszy w 1888 r. Arnold Schwarz, wyodrębniając trzy podstawowe rodzaje zatrudnienia, zaangażowanego w: 1. pozyskiwanie zasobów naturalnych, 2. przetwarzanie i uszlachetnianie tych zasobów, 3. handlu, transporcie i usługach osobistych<sup>7</sup>. Szersze badania sektora usług, a właściwie możliwości zatrudnienia w nim, przeprowadzono w czasie wielkiego kryzysu lat trzydziestych XX w. Z tego okresu pochodzą prace trzech czołowych teoretyków trójsektorowego podziału gospodarki: A. G. B. Fishera, C. Clarka i J. Fourastiégo<sup>8</sup>. Dokonali oni podziału gospodarki stosując różne kryteria.

A. G. B. Fisher<sup>9</sup> podzielił działalność gospodarczą na trzy sektory według kryterium dochodowej elastyczności popytu konsumpcyjnego ( $e$ ):

- sektor I ( $e \leq 0,5$ ) – dziedziny wytwarzające dobra podstawowe, niezbędne do życia: rolnictwo, pasterstwo i kopalnictwo,
- sektor II ( $0,5 < e \leq 1$ ) – produkcja przemysłowa,
- sektor III ( $e > 1$ ) – działalność usługowa (handel, transport, komunikacja, gastronomia, usługi osobiste, rozrywkowe, muzyka, sztuka, ochrona zdrowia, ubezpieczenia, wychowanie, administracja publiczna).

Według Fishera, wraz ze wzrostem bogactwa w gospodarstwach domowych, zgodnie z prawem Engla, obserwuje się większy udział usług w ich ogólnej konsumpcji. Podobnie powinno następować zatrudnienie w poszczególnych sektorach. Członkowie społeczeństw biedniejszych, zaspokajających swoje potrzeby

---

<sup>6</sup> M. Daszkowska, *Usługi. Produkcja, rynek, marketing*, WN PWN, Warszawa 1998, s. 21.

<sup>7</sup> K. Rogoziński, *Usługi rynkowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2000, s. 92.

<sup>8</sup> Szczegółowe omówienie ich koncepcji znajduje się w: E. Kwiatkowski, *Teoria trzech sektorów gospodarki*, PWN, Warszawa 1980.

<sup>9</sup> A. G. B. Fisher, *The Clash of Progress and Security*, McMillan, London 1935.

podstawowe, są głównie zatrudnieni w sektorze pierwszym. Wzrost zamożności społeczeństwa przyczynia się do przesunięcia części zatrudnionych do sektora drugiego, a w następnym etapie – trzeciego.

C. Clark<sup>10</sup> na podstawie różnic w wydajności pracy oraz wielkości siły roboczej w poszczególnych rodzajach działalności gospodarczej wyróżnił:

- sektor I – gałęzie pierwotne, zawłaszczające zasoby przyrody, w których wydajność pracy w przeliczeniu na jednego zatrudnionego maleje wraz ze wzrostem skali wytwarzania; następuje tu najszybszy odpływ siły roboczej;
- sektor II – gałęzie przetwórcze, przerabiające zasoby przyrody, w których wydajność pracy na osobę rośnie ze wzrostem skali wytwarzania; silnie wzrasta liczba zatrudnionych w początkowej fazie wzrostu, po czym następuje wyhamowanie i niewielki spadek;
- sektor III – gałęzie usługowe (konsumpcyjne, na rzecz procesu produkcyjnego, budownictwo), w których wydajność pracy na jednego zatrudnionego jest niezależna od skali wytwarzania; następuje tu stały i powolny wzrost liczby zatrudnionych.

Clark uważał, iż postęp gospodarczy jest przyczyną przesuwania zatrudnienia z nisko wydajnych gałęzi pierwotnych w kierunku bardziej wydajnych gałęzi przetwórczych i usługowych.

J. Fourastié<sup>11</sup> zajmował się badaniem przejawów postępu technicznego (mierzonego dynamiką wydajności pracy) w poszczególnych działach gospodarki narodowej. Na tej podstawie wyróżnił:

- sektor I – rolniczy (wraz z kopalnictwem), o średniej dynamice postępu technicznego;
- sektor II – gałęzie przemysłowe, o wysokiej dynamice postępu technicznego;
- sektor III – usługi (wraz z budownictwem), o niskiej dynamice postępu technicznego.

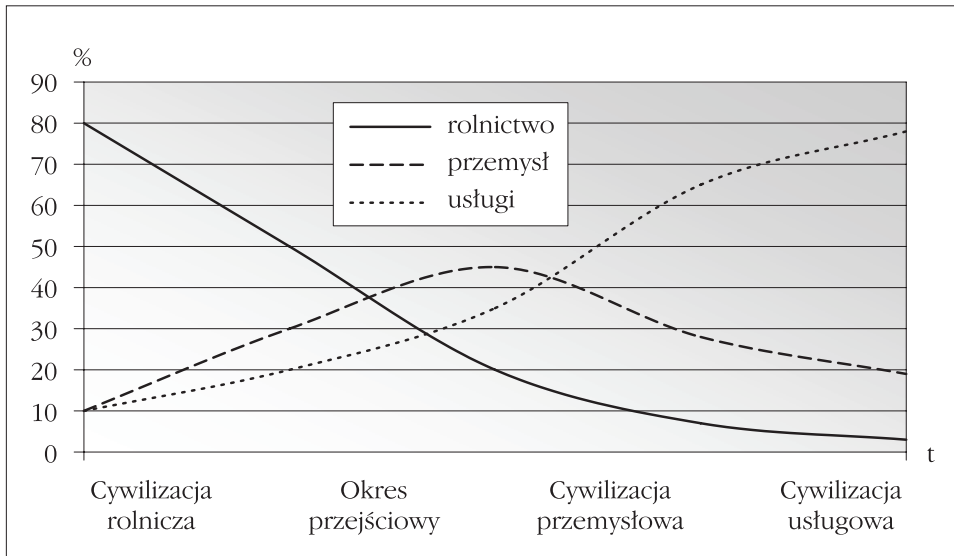
W wyniku zróżnicowanej podatności poszczególnych sektorów na postęp techniczny (przy danej strukturze popytu) następują ogromne dysproporcje między wielkością popytu i podaży w poszczególnych sektorach. Jedynym skutecznym sposobem przezwyciężenia tych rozbieżności są zmiany struktury zatrudnienia. W związku z tym następuje stały odpływ pracowników z sektora I (dość silnie wzrastająca podaż musi zostać przystosowana do stagnacyjnego popytu). Zasilają oni najpierw dynamicznie rozwijający się sektor II (silnie wzrastająca podaż zaspokaja silny wzrost popytu), a po osiągnięciu przez niego pułapu nasycenia, jedynym sektorem nadal zwiększającym zatrudnienie są usługi (bardzo silnie wzrastający popyt bez objawów nasycenia przy słabo wzrastającej poda-

<sup>10</sup> C. Clark, *The Conditions of Economic Progress*, McMillan, London 1957.

<sup>11</sup> J. Fourastié, *Le Grand Espoir du XX Siècle*, Press Union de France, Paris 1949.

zy)<sup>12</sup>. Na podstawie zmian w strukturze zatrudnienia J. Fourastié wyodrębnił trzy stadia rozwoju cywilizacji atlantyckiej. Cywilizacja pierwotna (rolnicza) charakteryzowała się wysokim udziałem zatrudnienia w sektorze I (80%) i skończyła się w krajach rozwiniętych około 1800 r. W stadium okresu przejściowego (wiek XIX i XX) następuje najpierw dynamiczny wzrost zatrudnienia w sektorze II, następnie zatrudnienie w tym sektorze stabilizuje się na maksymalnym poziomie (lata 1950–1960), aż wreszcie następuje spadek zatrudnienia w sektorze drugim i dynamiczny wzrost w sektorze III. Cywilizacja tercjalna rozpoczyna się w momencie, kiedy zatrudnienie w przemyśle spada do około 10%, w rolnictwie sięga najwyżej 10%, a usługi pochłaniają około 80% ogólnego zatrudnienia.

**Rysunek 1.1.** Zmiany w strukturze zatrudnienia według J. Fourastiégo



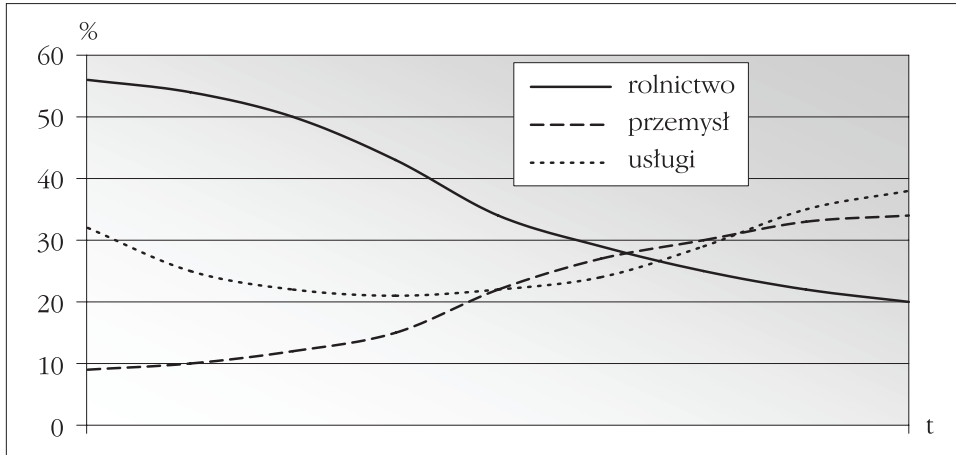
Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Rogoziński, *Usługi rynkowe...*, op.cit., s. 104.

Należy podkreślić, że przedstawione wyżej ustalenia teorii trzech sektorów znajdują zastosowanie jedynie w odniesieniu do rozwiniętych gospodarek Zachodu. Gospodarki krajów słabo rozwiniętych rozwijają się według innego scenariusza (por. rys. 1.2). W fazie pierwszej, ze względu na niski poziom rozwoju ekonomicznego, większość zatrudnionych pracuje w rolnictwie i usługach. Są to jednak tzw. usługi stare, o wąskim asortymencie i znacznym udziale nisko wykwalifikowanego personelu (służba domowa, usługi naprawcze, pośrednictwo). Wraz z rosnącym znaczeniem przemysłu zaczyna spadać znaczenie sektora usług

<sup>12</sup> K. Rogoziński, *Usługi rynkowe...*, op.cit., s. 93–104.

(faza druga). W fazie trzeciej zaczyna się powolny i systematyczny wzrost sektora usług o dynamice zbliżonej do dynamiki przemysłu. Są to tzw. usługi nowoczesne (nowe i komplementarne względem produkcji przemysłowej)<sup>13</sup>.

**Rysunek 1.2.** Zmiany w strukturze zatrudnienia w krajach słabo rozwiniętych



Źródło: K. Rogoziński, *Usługi rynkowe...*, op.cit., s. 105.

Z przedstawionych koncepcji teoretycznych wywodzi się powszechnie stosowana działowa klasyfikacja gospodarki narodowej, która wyróżnia:

- sektor I – rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo;
- sektor II – górnictwo, przemysł przetwórczy, budownictwo;
- sektor III – wszystkie pozostałe działy gospodarki narodowej.

Nie jest to jednak podział akceptowany przez wszystkich ekonomistów. V. R. Fuchs<sup>14</sup> proponuje na przykład wyłączenie z sektora III transportu, łączności i gospodarki komunalnej i włączenie ich do sektora II. Statystyki wielu państw traktują obecnie budownictwo jako działalność usługową, umieszczając je w sektorze III. Kontrowersje budzi traktowanie administracji publicznej i wojska na równi z innymi usługami (ze względu na ich działalność pozagospodarczą)<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> Autorem podziału usług na stare i nowoczesne jest M. Katowzian, *The development of the service sector: a new approach*, „Oxford Economic Papers” 1970, nr 3; za: K. Rogoziński, *Usługi rynkowe...*, op.cit., s. 105.

<sup>14</sup> V. R. Fuchs, *The Service Economy*, National Bureau of Economic Research, New York 1968.

<sup>15</sup> Cz. Niewadzi, *Sektor usług...*, op.cit., s. 71 i nast.

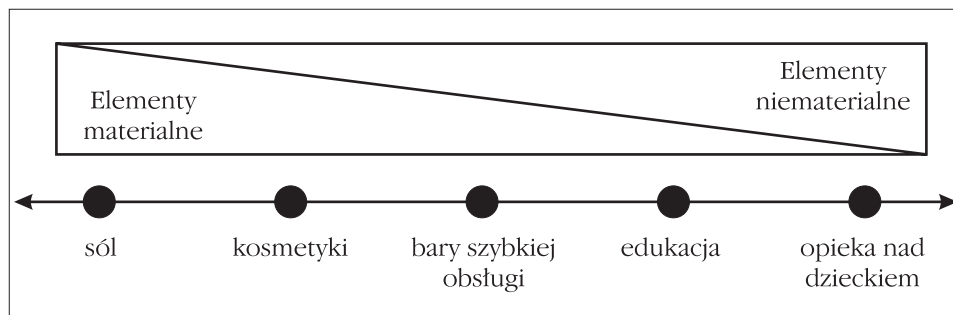
### 1.3. Cechy usług

Usługi są kategorią bardzo niejednorodną. Znajduje to swoje odzwierciedlenie zarówno w wielości definicji, jak i stosowanych klasyfikacji. Bardzo często usługi współlistnieją z dobrami materialnymi, co sprawia, iż utrudnione jest obiektywne zakwalifikowanie danej działalności jako usługowej bądź produkcyjnej. Niemożliwe jest z tego względu podanie wyczerpującej i rozłącznej w stosunku do dóbr materialnych listy cech właściwych tylko działalności usługowej.

Philip Kotler<sup>16</sup> dokonuje klasyfikacji produktów<sup>17</sup> w zależności od zawartości elementów materialnych i niematerialnych. Wyróżnia on pięć grup produktów:

1. Klasyczne dobro materialne (czysty produkt), tj. takie, któremu nie towarzyszy żadna usługa;
2. Dobro materialne wraz z towarzyszącą mu usługą;
3. Tzw. hybrydy, czyli produkty składające się w równej mierze z dóbr materialnych i usług;
4. Usługa jako element podstawowy w pakiecie z drugorzędnymi, towarzyszącymi jej dobrami i usługami uzupełniającymi;
5. Klasyczna usługa (czysta usługa).

**Rysunek 1.3.** Produkty o różnym udziale elementów materialnych i niematerialnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Mudie, A. Cottam, *Usługi. Zarządzanie i marketing*, WN PWN, Warszawa 1998, s. 15.

<sup>16</sup> Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1994, ss. 426-428.

<sup>17</sup> Dobra materialne i usługi są podgrupami kategorii produkt.

G. L. Shostack<sup>18</sup> wprowadziła pojęcie kontinuum materialności umożliwiające przedstawienie produktów jako kombinacji elementów materialnych i usługowych. Po lewej stronie skali kontinuum umieszcza się produkty, w których składzie przeważają komponenty materialne. Wraz ze wzrostem udziału elementów usługowych przesuwamy się w prawą stronę. Pośrodku skali umieszcza się obiekt składający się w równej mierze z elementów usługowych i materialnych (por. rys. 1.3).

Różny stopień materialności charakteryzuje zarówno usługi, jak i dobra materialne. Sól jest przykładem artykułu, do którego nabycia nie są potrzebne właściwie żadne usługi (poza handlową czy transportową), sprzedaż kosmetyków wpięrana jest często akcją promocyjną, doradztwem. Bary szybkiej obsługi znajdują się w środku skali, ponieważ reprezentują produkt o zrównoważonym wkładzie usług i dóbr materialnych. Edukacja jest już przykładem produktu wysoce niematerialnego, a skrajnym przykładem jest opieka nad dzieckiem.

Koncepcja kontinuum przydatna jest również przy rozpatrywaniu charakterystycznych cech usług, pozwalających na ich odróżnienie od towarów. Do najczęściej wymienianych w literaturze należą:

- niematerialność,
- niejednorodność,
- nierozdzielność,
- nietrwałość.

Cechy te nie odnoszą się do wszystkich rodzajów usług, co więcej, można znaleźć towary, które będą się charakteryzowały niektórymi wskazanymi wyżej właściwościami. O usługach można więc powiedzieć, że mają tendencję do niematerialności, niejednorodności, nierozdzielności i nietrwałości.

Niematerialność oznacza, że usługi nie można dotknąć, zobaczyć. Nie chodzi tu o efekt działalności usługowej, bo ten może być również materialny, lecz raczej tę właściwość, która decyduje o jej użyteczności. Element niematerialności jest głównym motywem dokonania zakupu przez nabywcę usługi. Oczywiście, niektóre czynności usługowe wymagają uzupełnienia ich elementami materialnymi w większym stopniu niż inne. Cecha ta sprawia, iż transakcje usługowe (także międzynarodowe) trudno jest monitorować, mierzyć i opodatkować.

Niejednorodność usług oznacza, iż poszczególne produkty usługowe są różnorodne i nie poddają się standaryzacji. Uwarunkowane jest to przede wszystkim uczestnictwem ludzi w procesie świadczenia. Im mniejsze znaczenie czynnika ludzkiego, tym łatwiej osiągnąć powtarzalność procesu świadczenia usługi.

Nierozdzielność, czyli jednoczesność świadczenia i konsumpcji była do niedawna najistotniejszą cechą usług. Usługa wymaga nawiązania relacji między jej producentem i konsumentem w tym samym czasie i/lub miejscu. Bez tego,

---

<sup>18</sup> G. L. Shostack, *Breaking free from product marketing*, „Journal of Marketing” kwiecień 1977, vol. 41, s. 77.



w przeciwieństwie do towaru, który jest najpierw wyprodukowany, a następnie zostaje przeniesione prawo własności do niego na ostatecznego konsumenta, usługa nie ma racji bytu. Ze względu na tę cechę, nie ma możliwości przeniesienia prawa własności do usługi z jednej jednostki na drugą, a więc sprzedaży niezależnie od jednoczesnej produkcji i konsumpcji<sup>19</sup>. Cecha ta ma wiele innych ważnych konsekwencji. Po pierwsze, w przypadku większości branż usługowych produkcja i konsumpcja następują w tym samym czasie i miejscu, co sprawia, że konsumenci podejmują decyzję o nabyciu usługi na podstawie kontaktu z dostawcą. Po drugie, konieczność kontaktu między pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą ogranicza możliwości zwiększania skali świadczonych usług. Po trzecie, dostawca usługi ma możliwość dopasowania jej do indywidualnych potrzeb odbiorcy, ponieważ uczestniczy on w procesie produkcji usługi. Co więcej, sam usługobiorca traktowany jest jako nieodłączny element usługi (jego cechy bowiem często są kluczowe dla sposobu, w jaki usługa jest świadczona oraz sposobu, w jaki doświadcza on produktu usługowego). Po czwarte, realizacja usługi w obecności konsumenta uniemożliwia zachowanie tajemnicy produkcji, co powoduje, że usługi nie są chronione patentami<sup>20</sup>. Po piąte, cecha ta sprawia, że usług nie można magazynować i wytwarzać na zapas<sup>21</sup>. Technologia informatyczna bardzo istotnie wpływa na ograniczenie znaczenia tej cechy w przypadku wielu usług. Umożliwia bowiem konsumentom korzystanie z rosnącej liczby usług bez konieczności obecności fizycznej w miejscu i momencie ich świadczenia. Z jednej strony możemy mieć do czynienia z sytuacją, w której usługodawca dostarcza produkt usługobiorcom dzięki masowej produkcji nośników informacji (jak np. kasyety, płyty, dyskietki). Filmy, koncerty, programy komputerowe mogą być sprzedawane

<sup>19</sup> P. Hill posługuje się następującym przykładem. Oddanie samochodu do naprawy nie wiąże się z przeniesieniem prawa własności do samochodu na mechanika. Z tego powodu warsztaty muszą być rozmieszczone w pobliżu klientów, a mechanicy nie mogą zaplanować sobie pracy tak, aby uniknąć okresów przestoju i wzmożonego ruchu. Są w tej kwestii całkowicie zależni od klientów. Inna sytuacja występuje w przypadku produkcji samochodów. Efektem produkcji jest oddzielny byt, samochód, który może zostać przechowany, przetransportowany w dowolne miejsce i tam sprzedany. Por. P. Hill, *Tangibles, intangibles and services*, "The Canadian Journal of Economics", kwiecień 1999, vol. 32, nr 2, s. 442.

<sup>20</sup> J. Mazur, *Zarządzanie marketingiem usług*, Difin, Warszawa 2001, ss. 20–22.

<sup>21</sup> Wielu autorów tłumaczy fakt niemożności magazynowania usług ich nietrwałością. Wynika to prawdopodobnie z obserwacji, iż jedynymi towarami nie dającymi się przechowywać są towary łatwo psujące się. Przyjęła się więc tendencja do traktowania usług jako specjalnego rodzaju dóbr ulotnych, efemerycznych, niematerialnych. Po raz pierwszy na cechę tę wskazał A. Smith, który napisał, że usługi giną zaraz po ich świadczeniu i rzadko pozostawiają za sobą jakikolwiek ślad. A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tom 1, PWN, Warszawa 1954, s. 418. Por. też T. P. Hill, *On Goods...*, op.cit., ss. 318–321.

wówczas w dowolnym czasie i liczbie, podobnie jak towary. Ma to ogromne konsekwencje dla działalności przedsiębiorstw usługowych, które na równi z przedsiębiorstwami produkcyjnymi mogą osiągać korzyści skali. Z drugiej strony, istniejąca technologia pozwala na konsumpcję jednostkowego produktu przez wielu odbiorców. Z dostępnych w Internecie słowników, encyklopedii, gazet, kolekcji muzealnych mogą korzystać miliony osób. Co więcej, mogą one określić indywidualne preferencje, tak jak w przypadku każdej innej usługi, a co jest rzadkością w przypadku produkowanych na masową skalę towarów. Postęp technologiczny zmienia obraz także takich dziedzin, w których konieczność osobistego kontaktu wydaje się niezbędna, a jednak okazuje się, że mogą być świadczone na odległość. Bankowość elektroniczna, handel nieruchomościami, handel detaliczny, usługi finansowe, ochrona zdrowia – to tylko niektóre usługi świadczone coraz częściej bez kontaktu fizycznego między usługodawcą a usługobiorcą.

Kolejna cecha, nietrwałość, odnosi się do procesu świadczenia usług, a nie do efektów czynności usługowych. Te bowiem mogą być trwałe, podobnie jak towary, które istnieją długo po ich zakupie. Usługa po prostu nie istnieje poza procesem jej świadczenia. Konsumpcja usług nie oznacza, że są one fizycznie niszczone czy anihilowane; jest ona jedynie odpowiednikiem zakupu towaru.

Specyficzne cechy usług znajdują odzwierciedlenie we właściwościach rynków usług. Do charakterystycznych cech rynków usług należy zaliczyć:

- stosunkowo częste występowanie asymetrii informacji<sup>22</sup> między usługodawcami i usługobiorcami;
- duże znaczenie reputacji;
- regulację wielu branż przez państwo;
- znaczne zróżnicowanie usług<sup>23</sup>;
- ograniczoną konkurencję i stosunkowo częste występowanie takich form rynku, jak naturalny monopol, oligopol oraz konkurencja monopolistyczna<sup>24</sup>.

Właściwości te mają ogromne znaczenie zarówno dla rynków narodowych, jak i międzynarodowego handlu usługami. Zostaną one omówione w dalszej części pracy.

---

<sup>22</sup> Ogólnie, jest to sytuacja, w której jedna ze stron transakcji ma szerszą wiedzę na temat określonych faktów ekonomicznych niż druga. Klasycznym przykładem (na rynku towarów) jest asymetria informacji na rynku używanych samochodów.

<sup>23</sup> J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 21.

<sup>24</sup> J. J. Stibora, A. de Vaal, *Services and Services Trade: A Theoretical Inquiry*, Tinbergen Institute Research Series, nr 97, Rotterdam–Amsterdam 1995, s. 34.

## 2. Klasyfikacje usług

### 2.1. Klasyfikacje teoretyczne

Zdefiniowanie międzynarodowej wymiany usługowej jest niezwykle trudne, z uwagi na fakt, iż większość produkcji usługowej nie przyjmuje postaci materialnej. Tak więc tradycyjne parametry służące do definiowania handlu międzynarodowego nie są tutaj zbyt pomocne. Czy należy brać pod uwagę obywatelstwo, miejsce pobytu, czy może miejsce zawarcia transakcji? Kto lub co (jeśli w ogóle ktoś lub coś) przekracza granicę? W literaturze poświęconej temu zagadnieniu pojawiają się różne propozycje mające na celu rozwiązanie tych problemów.

W połowie lat osiemdziesiątych XX w. Jagdish N. Bhagwati<sup>25</sup> dokonuje podziału usług na dwie grupy:

- a) ucieleśnione w usługodawcy i wymagające jego fizycznej obecności w miejscu konsumpcji przez usługobiorcę (ang. *embodied*);
- b) „oddzielone” od dostawcy i niewymagające fizycznej obecności usługodawcy i usługobiorcy w miejscu świadczenia usługi (ang. *disembodied*). Proces „oddzielania” się usług jest rezultatem postępu technicznego i znajduje odzwierciedlenie zarówno w pojawianiu się nowych dóbr materialnych (jak na przykład płyty, odtwarzacze płyt w miejsce koncertów na żywo), jak i nowych rodzajów usług (świadczonych na odległość).

Podział ten ma ważne konsekwencje dla handlu międzynarodowego. Pierwszy rodzaj usług (ang. *embodied*) może zostać poddany przez państwo regulacji w postaci odpowiedniej polityki migracyjnej. Ograniczenia w stosunku do usług drugiego rodzaju zależą od efektu procesu „oddzielenia się” usług: nowe dobra wydzielone z działalności usługowej stają się przedmiotem dobrze zbadanego obrotu towarowego i poddane są restrykcjom w ramach polityki handlowej, trudno natomiast mówić o efektywnej kontroli przepływu usług świadczonych na odległość.

Podziałem wykorzystywanym później w pracach nad GATS<sup>26</sup> jest klasyfikacja G. P. Sampsona i R. H. Snape’a<sup>27</sup>. Dokonali oni podziału międzynarodowych transakcji usługami według sposobu i miejsca produkcji i handlu usługami. Definiując transakcje międzynarodowe przyjęli kryterium rezydenta, tzn. transakcją międzynarodową nazywają taką, która została zawarta między rezydentem jednego kraju a rezydentem innego kraju. Dalej przypominają, iż wszystkie towa-

---

<sup>25</sup> J. N. Bhagwati, *Splintering and disembodiment of services and developing nations*, „The World Economy” czerwiec 1984, vol. 7, nr 2, June 1984, ss. 133–144.

<sup>26</sup> GATS (General Agreement on Trade in Services) – Układ ogólny w sprawie handlu usługami.

<sup>27</sup> G. P. Sampson, R. H. Snape, *Identifying the issues in trade in services*, „The World Economy” czerwiec 1985, vol. 8, nr 2, ss. 171–182.

ry i usługi są wynikiem pracy czynników produkcji. Wartość dodana jest tworzona przez „usługi” tych czynników. Dobra materialne są fizycznym ucieleśnieniem usług czynników produkcji, natomiast usługi są w sposób bardziej bezpośredni świadczone przez właścicieli tych czynników ich klientom.

Klasyfikacja Sampsona i Snape’a przedstawia się następująco:

- transakcje bez migracji czynników produkcji i usługobiorcy (tzw. usługi odseparowane). Usługi tego rodzaju produkowane są w kraju eksportera, a następnie przekraczają granice podobnie jak towary. Nie wymagają jednoczesnej fizycznej obecności usługodawcy i usługobiorcy, oddzielona zostaje więc produkcja i konsumpcja usług. Do przykładów zaliczyć można usługi konsultingowe, ubezpieczeniowe, projekty architektoniczne przekazywane korespondencyjnie z kraju producenta (i jednocześnie eksportera);
- transakcje wymagające migracji czynników produkcji, ale bez migracji usługobiorcy. Inaczej mówiąc występuje tu przepływ pracy lub/i kapitału z kraju eksportera do kraju konsumpcji. Przykładem są usługi budowlane świadczone przez zagraniczną siłę roboczą czy importowany kapitał finansowy (np. pożyczki);
- transakcje wymagające migracji usługobiorcy do usługodawcy (ale nie odwrotnie). Usługami tego rodzaju będą na przykład: operacja pacjenta w szpitalu za granicą, usługi świadczone na rzecz turystów zagranicznych, usługi edukacyjne dla studentów przybywających z zagranicy, naprawy maszyn i urządzeń za granicą;
- transakcje wymagające zarówno migracji czynników produkcji jak i usługobiorcy. Transakcje tego rodzaju mają miejsce na terytorium krajów trzecich. Na przykład pacjent i lekarz z różnych krajów spotykają się w kraju trzecim, gdzie zostanie udzielona pomoc medyczna. W transakcji tej uczestniczą trzy kraje, przy czym kraj przyjmujący świadczy usługę szpitalną.

Zgodnie z tą klasyfikacją wszystkie usługi będące przedmiotem handlu międzynarodowego można podzielić na te, które wymagają migracji czynników produkcji i/lub usługobiorcy oraz te, które takiej migracji nie wymagają. Podział zaproponowany przez Sampsona i Snape’a ma określone konsekwencje dla polityki handlowej stosowanej przez poszczególne państwa. Środki polityki protekcjonizmu mogą ograniczać: (i) handel usługami odseparowanymi; (ii) przepływ czynników produkcji niezbędnych do wytwarzania usług; (iii) przepływ usługobiorców.

W nawiązaniu do rozważań Sampsona i Snape’a pozostaje klasyfikacja przedstawiona przez R. McCulloch<sup>28</sup>. Badając związki usług z handlem towarami wyodrębniła usługi będące przedmiotem obrotu międzynarodowego:

<sup>28</sup> R. McCulloch, *International Competition in Services*, [w:] M. Feldstein (red.), *United States in the World Economy*, The University of Chicago Press, Chicago 1988, ss. 367–422.

- a) komplementarne w stosunku do handlu towarami (np. transport, ubezpieczenia, oprogramowanie komputerowe);
- b) alternatywne w stosunku do obrotu towarowego (np. transakcje licencyjne);
- c) bez żadnego lub bez większego związku z tradycyjnym handlem (np. ochrona zdrowia, edukacja).

Podział usług zaproponowany na początku lat dziewięćdziesiątych przez F. Breussa<sup>29</sup> opiera się na kryterium związków między wymianą międzynarodową usług a wymianą towarów i czynników wytwórczych. Na tej podstawie wyróżnia się usługi:

- a) będące bezpośrednio przedmiotem handlu międzynarodowego. Są to usługi nie wymagające międzynarodowych przepływów usługodawców i usługobiorców (ang. *disembodied*), wymieniane podobnie jak towary, często w stosunku do nich komplementarne (np. usługi bankowe, finansowe);
- b) świadczone przy międzynarodowych przepływach usługodawców (tzw. usługi kontaktowe). Czynniki wytwórcze, którymi dysponuje usługodawca są wykorzystywane za granicą, przy czym dzięki postępowi technologicznemu nie musi to oznaczać ich fizycznego przemieszczania się. Usługi tego rodzaju są zdeterminowane przez popyt (np. usługi konsultingowe, budowlane);
- c) świadczone przy międzynarodowych przepływach usługobiorców. Są one świadczone wyłącznie w kraju macierzystym usługodawcy (np. usługi turystyczne, edukacyjne). Są to usługi zdeterminowane przez podaż;
- d) świadczone przy międzynarodowych przepływach zarówno usługodawców, jak i usługobiorców (ang. *footloose services*). Są one świadczone w kraju trzecim (np. loty czarterowe).

Na początku lat dziewięćdziesiątych G. Betcherman<sup>30</sup> zaproponował następującą klasyfikację usług:

- a) dynamiczne, o dużej wartości dodanej, uczestniczące w globalnej konkurencji i handlu, niezbędne dla produkcji i dystrybucji dóbr materialnych;
- b) tradycyjne, o względnie niskiej wartości dodanej, nie uczestniczące w procesie globalizacji i handlu międzynarodowym, w niewielkim stopniu poddające się wzrostowi produktywności i zmianom technologicznym;
- c) nierynkowe, tradycyjnie niewystawiane na konkurencję.

Do nowszych klasyfikacji usług wymienianych w skali międzynarodowej należy podział przedstawiony przez T. Clarka, D. Rajaratnama i T. Smitha<sup>31</sup>. W zależności od tego kto lub co przekracza granicę, dzielą oni usługi na:

<sup>29</sup> F. Breuss, *Internationaler Handel mit Dienstleistungen*, „Aussenwirtschaft” 1990, h. 1, vol. 45.

<sup>30</sup> G. Betcherman (i in.), *Employment in the Service Economy*, Economic Council of Canada, Ottawa 1991.

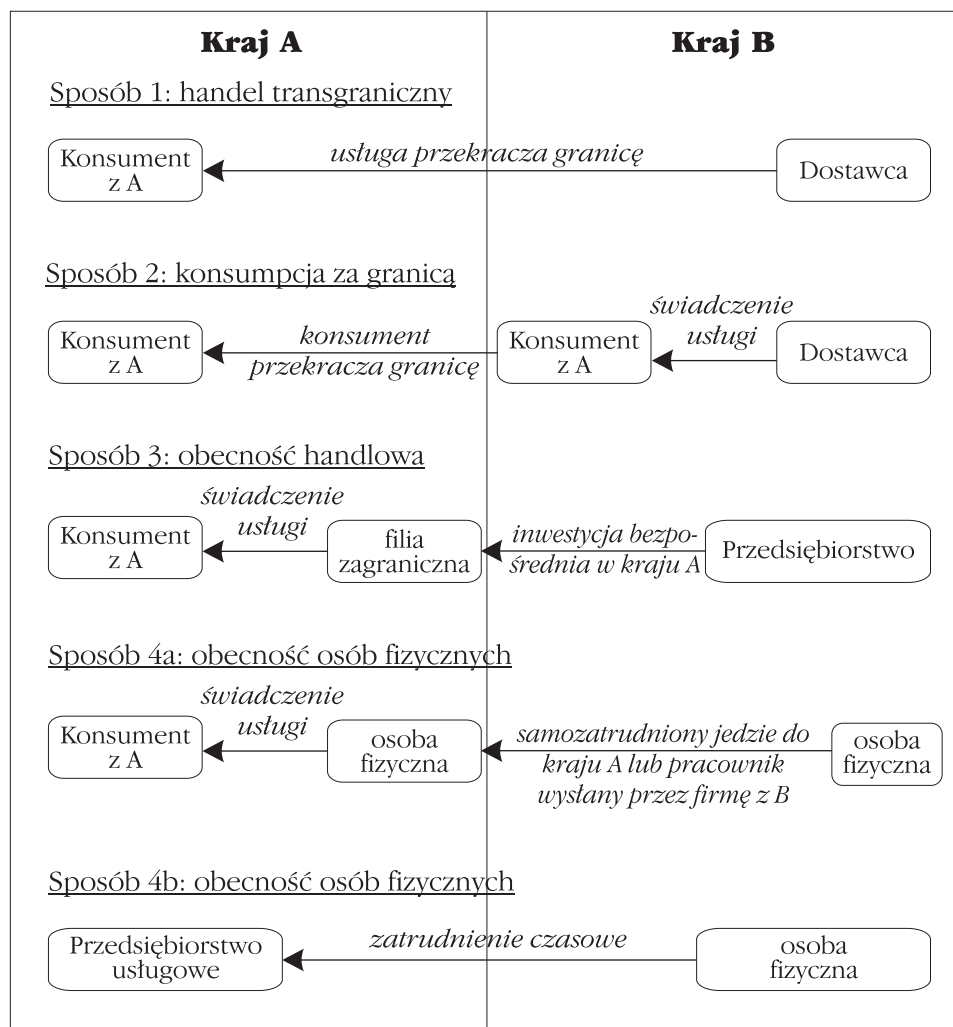
<sup>31</sup> T. Clark, D. Rajaratnam, T. Smith, *Toward a theory of international services. Marketing intangibles in a world of nations*, „Journal of International Marketing” 1996, vol. 4, nr 2, ss. 9–26.

- a) kontaktowe (ang. *contact-based*), świadczone przy międzynarodowych przepływach osób (producentów lub konsumentów), np. usługi konsultingowe;
- b) świadczone za pomocą sygnałów elektromagnetycznych (ang. *vehicle-based*), z użyciem takich nośników, jak radio, TV, satelita, kable;
- c) świadczone przy międzynarodowych przepływach aktywów (ang. *asset-based*), a polegające na zakładaniu przedsiębiorstw w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich (np. banki, hotele);
- d) świadczone przy międzynarodowych przepływach przedmiotów (ang. *object-based*), np. oprogramowanie komputerowe, sprzęt przesyłany za granicę w celu naprawy.

Usługi będące przedmiotem handlu międzynarodowego zostały także sklasyfikowane w *Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami* (GATS). Zostały one podzielone na cztery grupy w zależności od sposobu dotarcia na rynek, tj.:

- handel transgraniczny, oznaczający sprzedaż usług z terytorium jednego kraju bezpośrednio na terytorium innego, bez potrzeby migracji usługodawcy i usługobiorcy; wymiana usług odbywa się więc w sposób analogiczny do wymiany dóbr materialnych. Dostawa usługi może nastąpić przez telefon, faks, Internet, telewizję lub poprzez wysłanie dokumentów, dyskietek, kaset itd. pocztą lub kurierem (np. kursy korespondencyjne, telemedycyna, transport towarów);
- konsumpcja za granicą, polegająca na nabywaniu usług w kraju macierzystym usługodawcy (np. wycieczki zagraniczne, wizyty turystów zagranicznych w teatrze lub muzeum, kursy językowe za granicą, opieka zdrowotna za granicą, naprawy maszyn za granicą);
- obecność handlowa, wiążąca się z koniecznością przemieszczenia się usługodawcy do kraju usługobiorcy i ustanowienia tam obecności handlowej (np. operacje banku zagranicznego w kraju, usługi edukacyjne zagranicznych szkół, opieka zdrowotna świadczona w zagranicznym szpitalu, usługi gastronomiczne zagranicznych restauracji);
- obecność osób fizycznych, rozumiana jako świadczenie usług w kraju usługobiorcy przez czasowo przebywające w nim osoby fizyczne. Mogą to być osoby bezpośrednio świadczące usługi w imieniu własnym lub zagranicznego pracodawcy (wąskie rozumienie) albo zatrudnione przez krajowe przedsiębiorstwa usługowe (pojęcie szerokie, wykraczające poza ramy rachunku usług bilansu płatniczego, por. rys. 1.4).

**Rysunek 1.4.** Sposoby dotarcia z usługą według GATS



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Manual on Statistics...*, op.cit, s. 23.

Świadczenie bezpośrednio obejmuje dwie kategorie osób fizycznych: samozatrudnionych i pracowników (np. audyt finansowy dokonywany przez konsultanta wysłanego przez zagraniczne przedsiębiorstwo, występ zagranicznego muzyka odbywającego tournée). Obecność osób fizycznych odnosi się tylko do pobytu czasowego<sup>32</sup>.

<sup>32</sup> *Układ ogólny w sprawie handlu usługami*, DZ.U. z dnia 19.03.1998 r., nr 34, poz. 195.

Przyjęcie szerokiej definicji handlu usługami sformułowanej przez GATS rodzi problemy z uzyskaniem dokładnych danych statystycznych na temat wielkości handlu realizowanego w ramach wszystkich czterech rodzajów dotarcia z usługą na rynek zagraniczny. Tylko jednak tak szeroka definicja pozwala na możliwie pełne oszacowanie światowych obrotów usługowych<sup>33</sup>. Z tego względu będzie ona podstawą dalszej analizy.

## **2.2. Klasyfikacje wykorzystywane w praktyce**

Studia nad zagadnieniami związanymi z usługami nie mogą być oparte nawet na najlepszych, spójnych definicjach i klasyfikacjach teoretycznych, jeśli nie są one wykorzystywane w praktyce – w urzędach, instytucjach zbierających i opracowujących dane statystyczne. Szczególnie trudne jest jednak szacowanie wielkości międzynarodowego handlu usługami, ze względu na problemy definicyjne i klasyfikacyjne związane z działalnością usługową. Uzyskanie odpowiednich informacji odnoszących się do obrotu usługowego, po jednoznacznym jego zdefiniowaniu, zależy od zakresu powszechnego zrozumienia przyjętych koncepcji przez służby statystyczne i podmioty dostarczające dane. Metody zbierania danych można podzielić na sześć głównych kategorii w zależności od wykorzystywanych źródeł: sprawozdania dotyczące transakcji międzynarodowych (głównie z banków centralnych), badania przedsiębiorstw, badania gospodarstw domowych, dane administracyjne, dane rządowe, informacje uzyskane od krajów-partnerów oraz organizacji międzynarodowych. Źródła te mogą być uzupełniane przez dane szacunkowe<sup>34</sup>. W praktyce stosuje się kilka uniwersalnych systemów statystycznych i klasyfikacyjnych dotyczących handlu usługami oraz kilka regionalnych, opracowywanych dla potrzeb organizacji międzynarodowych o ograniczonym składzie członkowskim (np. OECD) oraz ugrupowań integracyjnych (np. UE).

### **2.2.1. Systemy uniwersalne**

#### Centralna klasyfikacja produktów

Opracowana przez ONZ *Centralna klasyfikacja produktów*<sup>35</sup> (CPC) jest częścią międzynarodowego systemu powiązanych ze sobą klasyfikacji działalności gospodarczej i produktów (tj. towarów i usług). CPC stanowi zestawienie wszyst-

---

<sup>33</sup> Mimo że GATS znacznie rozszerzył pojęcie międzynarodowego handlu usługami, nie oznacza to jednak automatycznie, że wszystkie transakcje można zakwalifikować jako eksport lub import usług.

<sup>34</sup> *Trade in Goods and Services: Statistical Trends and Measurement Challenges*, OECD Statistics Brief<sup>7</sup> październik 2001, nr 1.

<sup>35</sup> *Central Product Classification – Version 1.0*, series M, nr 77, United Nations, New York 1998.



kich produktów będących efektem działalności gospodarczej. Usługi są zaklasyfikowane w sekcjach od 5 do 9. Jest to pierwsza międzynarodowa klasyfikacja usług, obejmująca szerokie spektrum produktów (usługowych) uzyskiwanych w różnych gałęziach gospodarki. Wstępna wersja CPC była używana w pracach GATT nad przygotowaniem sektorowej klasyfikacji usług. CPC była również podstawą wydzielenia komponentów usługowych w *Instrukcji sporządzania bilansu płatniczego* opracowanej przez MFW<sup>36</sup>. Na 2007 r. przewidziano wdrożenie nowej wersji CPC.

### System rachunków narodowych

*System rachunków narodowych 1993* (SNA 1993)<sup>37</sup> stanowi zintegrowany system rachunków odnoszących się do działalności gospodarczej oraz sektorów gospodarki krajowej. Dla przedstawienia transakcji zawieranych między daną gospodarką a zagranicą, stosowany jest rachunek o nazwie: „reszta świata”. W ramach tego rachunku występuje „rachunek zewnętrzny towarów i usług”, obejmujący oddzielnie dane dla handlu usługami i towarami. SNA 1993 zawiera informacje dotyczące spółek kontrolowanych przez podmioty zagraniczne w kraju opracowującym *Rachunki* (dane dotyczące przedsiębiorstw założonych za granicą i kontrolowanych przez rezydentów tego kraju znajdują się w *Rachunkach* odpowiedniego kraju goszczącego).

### Międzynarodowa standardowa klasyfikacja działalności społeczno-gospodarczej ONZ

Klasyfikacja działalności gospodarczej ONZ (ISIC)<sup>38</sup> stanowi podstawowe narzędzie ułatwiające międzynarodową porównywalność danych statystycznych dotyczących szerokiego zakresu działalności społecznej i gospodarczej, takich jak produkcja, wartość dodana, zatrudnienie i inne. Jednostką klasyfikacyjną jest rodzaj działalności prowadzonej przez różne podmioty gospodarcze. Rodzaje działalności pogrupowano w 17 sekcjach, przy czym usługi występują w 11 następujących:

- G (działy 50–52) handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów mechanicznych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego;
- H (55) restauracje i hotele;

---

<sup>36</sup> *IMF Balance of Payments Manual – 5<sup>th</sup> Edition*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1993.

<sup>37</sup> *System of National Accounts 1993*, Commission of the European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, and World Bank, Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C. 1993.

<sup>38</sup> *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities – Revision 3*, series M, nr 4, United Nations, New York 1990.

I (60–64)	transport, gospodarka magazynowa i łączność;
J (65–67)	usługi finansowe i ubezpieczeniowe;
K (70–74)	obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem interesów (usługi biznesowe);
L (75)	administracja publiczna i obrona narodowa;
M (80)	edukacja;
N (85)	ochrona zdrowia i opieka społeczna;
O (90–93)	pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna;
P	gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników;
Q	organizacje i zespoły międzynarodowe.

W celu zapewnienia harmonizacji międzynarodowych klasyfikacji, kategorie ISIC są powiązane z kategoriami CPC.

W chwili obecnej prowadzone są prace nad uaktualnieniem i poprawieniem klasyfikacji ISIC. Nowa wersja ma zostać wprowadzona w życie w 2007 r.

#### Sektorowa klasyfikacja usług GATT/WTO

W 1991 r. Sekretariat GATT przedstawił listę *Sektorowej klasyfikacji usług*<sup>39</sup>, powstała w wyniku konsultacji z państwami – stronami GATT. Lista ta powstała dla potrzeb państw negocjujących porozumienie w sprawie liberalizacji handlu usługami (GATS) i uwzględnia narodowe regulacje w odniesieniu do tego sektora. Z tego względu jest to raczej lista negocjacyjna niż klasyfikacja mogąca służyć celom statystycznym. Schemat klasyfikacji usług GATT/WTO bazuje na *Centralnej klasyfikacji produktów ONZ (CPC)*<sup>40</sup>. Lista wyodrębnia 12 kategorii usług, a w ich ramach 155 podkategorii.

Do dwunastu kategorii zaliczono następujące usługi:

- a) biznesowe, związane z działalnością przedsiębiorstw i odpowiednich zawodów,
- b) łączność i komunikacja,
- c) budowlano-montażowe,
- d) dystrybucyjne,
- e) edukacyjne,
- f) związane z ochroną środowiska naturalnego,
- g) finansowe,
- h) medyczne i socjalne,
- i) turystyczne i podróżnicze,
- j) wypoczynkowe, kulturalne i sportowe,
- k) transportowe,

<sup>39</sup> *Services Sectoral Classification List*, MTN.GNS/W/120.

<sup>40</sup> Różnice występują w przypadku usług telekomunikacyjnych, finansowych i, w mniejszym stopniu, transportowych.

l) pozostałe.

Lista ta może podlegać modyfikacjom w czasie kolejnych rund negocjacyjnych, jak to miało zresztą miejsce w przypadku negocjacji dotyczących telekomunikacji, usług finansowych i transportu morskiego.

### Bilans płatniczy według standardów MFW

Bilans płatniczy jest zestawieniem wszystkich transakcji zrealizowanych przez dany kraj z resztą świata (tzn. między rezydentami i nierezydentami) w danym okresie. Rezydentem jest osoba fizyczna lub prawna mająca odpowiednio miejsce zamieszkania lub siedzibę w kraju. Zwykle przyjmuje się, że rezydentem innego kraju można zostać po roku od zamieszkania w nim lub założenia tam działalności.

W 1993 roku MFW opublikował piątą wersję *Instrukcji sporządzania bilansu płatniczego* (BPM5)<sup>41</sup>. Zgodnie z tą *Instrukcją* transakcje dotyczące płatności za usługi umieszcza się na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego. Dzieli się je na następujące standardowe kategorie:

- transport (morski, lotniczy, pozostały);
- podróże zagraniczne (służbowe, prywatne);
- usługi łącznościowe (telekomunikacyjne, pocztowe, kurierskie);
- budowlane;
- ubezpieczeniowe;
- finansowe;
- informatyczne i informacyjne (łącznie z usługami agencji informacyjnych);
- prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne;
- pozostałe usługi biznesowe;
- usługi dla ludności, kulturalne, rekreacyjne;
- rządowe.

W statystykach opracowywanych przez Światową Organizację Handlu usługi z kategorii 3–10 określa się mianem „pozostałych”, natomiast usług rządowych nie uwzględnia się w ogóle (ze względu na fakt, iż GATS dotyczy jedynie usług rynkowych<sup>42</sup>).

Usługi umieszczane na rachunku obrotów bieżących obejmują swym zakresem tzw. usługi czyste (nieczynnikowe). Szersza definicja usług obejmuje także tzw. obrót niewidoczny (usługi czynnikowe). Do pojęcia handlu zalicza się wówczas (oprócz usług czystych) dochody z czynników produkcji zatrudnionych za granicą (siły roboczej, kapitału, wiedzy technicznej).

---

<sup>41</sup> *IMF Balance of Payments Manual – 5<sup>th</sup> Edition...*, op.cit.

<sup>42</sup> Usługi rynkowe: usługi ogółem minus usługi rządowe.

## Instrukcja sporządzania statystyk międzynarodowego handlu usługami

Negocjacje usługowe w ramach GATS/WTO wymagają bardzo szczegółowych i porównywalnych w skali międzynarodowej informacji na temat handlu usługami w podziale uwzględniającym rodzaj usług, sposób dotarcia na rynek oraz kierunek strumieni handlowych. Odpowiedzią na te, oraz szersze potrzeby rządów, jest *Instrukcja sporządzania statystyk międzynarodowego handlu usługami*<sup>43</sup> opracowana przez grupę zadaniową złożoną z ekspertów krajowych, konsultantów, przedstawicieli służb statystycznych, negocjatorów handlowych, przedstawicieli przedsiębiorstw, polityków i analityków ze wszystkich regionów świata i różnych agencji międzynarodowych. Zasady zbierania, opracowywania i publikacji danych oparte są na istniejących w tym zakresie standardach, w szczególności SNA 1993 oraz BPM5. Stosując przyjętą przez GATS definicję handlu usługami (cztery sposoby dotarcia na rynek), *Instrukcja* zawiera wskazówki dotyczące przypisania odpowiednich transakcji usługowych do jednego ze sposobów dotarcia na rynek. Przyjmuje się w niej szersze spojrzenie na międzynarodowy handel usługami niż ma to miejsce w BPM5: proponuje się bardziej szczegółową klasyfikację usług świadczonych pomiędzy rezydentami i nierezydentami, do systemu klasyfikacyjnego włącza się usługi świadczone w ramach zagranicznej obecności handlowej oraz podejmuje się pierwsze kroki w celu połączenia tych dwóch systemów. W *Instrukcji* proponuje się uszczegółowienie przyjętej w BPM5 klasyfikacji transakcji według rodzaju usług i utworzenie rozszerzonej klasyfikacji: *Extended Balance of Payments Services* (EBOPS). Uwzględnienie w systemie klasyfikacji usług świadczonych przez filie zagranicznych przedsiębiorstw znajduje odzwierciedlenie we wskazówkach dotyczących statystyk Handlu Usługami Filii Zagranicznych (FATS)<sup>44</sup>. *Instrukcja* zawiera również zalecenia dotyczące opracowywania statystyk handlowych według krajów-partnerów.

## Statystyki międzynarodowego handlu towarami

Aktualna wersja publikacji ONZ (IMTS2<sup>45</sup>) zawiera rekomendacje Komisji Statystycznej ONZ w odniesieniu do statystyk międzynarodowego obrotu towarowego. Wprowadzenie w życie tych rekomendacji doprowadzić ma do większej spójności danych z innymi statystykami prezentowanymi w rachunkach narodowych (SNA 1993) i bilansach płatniczych. IMTS2 zawiera krótki opis przepływów towarowych między rezydentami i nierezydentami nieujmowanych obec-

---

<sup>43</sup> *Manual on Statistics of International Trade in Services*, European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, United Nations Conference on Trade and Development, World Trade Organization, Geneva–Luxembourg–New York–Paris–Washington, D.C. 2002.

<sup>44</sup> FATS – Foreign Affiliates Trade in Services.

<sup>45</sup> *International Merchandise Trade Statistics: Concepts and Definitions – Revision 2*, series M, nr 52, United Nations, New York 1998.

nie w statystykach handlu towarami oraz wyszczególnia te rodzaje usług, których wartość zawiera się w eksportowanych i importowanych towarach.

### Statystyki dotyczące migracji międzynarodowych

Rekomendacje ONZ<sup>46</sup> stanowią zbiór zasad sporządzania informacji statystycznych dotyczących przepływów i zasobów migracyjnych. Za migrantów uznaje się osoby przebywające za granicą powyżej trzech miesięcy (migracja krótkookresowa – od trzech miesięcy do jednego roku, długookresowa – powyżej jednego roku). Takie zdefiniowanie migrantów jest nieco szersze niż stosowane w BPM5, gdzie wymagany okres faktycznego lub zamierzonego pobytu za granicą wynosi zwykle powyżej jednego roku. Publikacja Światowej Organizacji Pracy<sup>47</sup> zawiera szeroką dyskusję nad źródłami statystyk migracyjnych.

### Rachunki satelitarne turystyki

W 2001 r. Eurostat, Światowa Organizacja Turystyki, OECD i ONZ przygotowały ramy metodologiczne porównywalnego w skali międzynarodowej pomiaru wpływu turystyki na gospodarkę narodową<sup>48</sup>. *Rachunki satelitarne turystyki* (TSA) przyjmują tam, gdzie to istotne, definicje i normy SNA 1993. Definicja *turystyki* przyjęta w TSA różni się od pojęcia *podróży* w EBOPS, przy czym dane bilansu płatniczego dotyczące podróży (z wyjątkiem biznesowych) są jednym ze źródeł wykorzystywanych w TSA. *Rachunki* umożliwiają wyodrębnienie z wydatków turystów zakupu usług oraz podział wydatków dokonanych przez rezydentów i nierezydentów.

## 2.2.2. Systemy regionalne

### Wspólna klasyfikacja handlu usługami OECD i Eurostatu

Wspólna klasyfikacja OECD i Eurostatu<sup>49</sup> jest ściśle związana z zasadami sporządzania bilansu płatniczego według MFW (BPM5), różnice występują jedynie w odniesieniu do usług budowlanych. Stanowi ona w pewnym sensie bardziej zdezagregowaną wersję klasyfikacji handlu usługami od stosowanej w bilansach

<sup>46</sup> *Recommendations on Statistics of International Migration – Revision 1*, series M, nr 5, United Nations, New York 1998.

<sup>47</sup> R. E. Bilsborrow, G. Hugo, A. S. Oberai, H. Zlotnik, *International Migration Statistics: Guidelines for Improving Data Collection Systems*, International Labour Organization, Geneva 1997.

<sup>48</sup> *Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework*, Eurostat, Organization for Economic Co-operation and Development, World Tourism Organization, United Nations, Luxembourg–Madrid–New York–Paris 2001.

<sup>49</sup> *OECD-Eurostat Trade in Services Classification – Revision 2*, [w:] *OECD Statistics on International Trade in Services*, OECD and Eurostat, Brussels/Luxembourg and Paris 2000. Wspólną klasyfikację można znaleźć również pod następującym adresem internetowym: <http://www.oecd.org/std/TISclass.pdf>.

płatniczych. Klasyfikacja ta jest także częściowo spójna z CPC poprzez związki z BPM5. Ze względu na stosowany poziom dezagregacji, klasyfikacja jest pierwszą próbą wdrożenia uregulowań GATS, szczególnie w zakresie usług finansowych i telekomunikacyjnych, a także odzwierciedla statystyczne efekty istnienia jednolitego rynku usług we Wspólnocie Europejskiej, który wymagał wydania wielu dyrektyw odnoszących się do usług finansowych, telekomunikacyjnych, transportowych, turystycznych i audiowizualnych.

### Podręcznik sporządzania wskaźników globalizacji gospodarczej

*Podręcznik*<sup>50</sup> dostarcza ram metodologicznych i wskazówek statystycznych niezbędnych do skonstruowania zharmonizowanych w skali międzynarodowej wskaźników służących monitorowaniu stopnia integracji gospodarczej na świecie. Zobowiązania w ramach GATS dotyczą wielu aspektów obecności przedsiębiorstw założonych za granicą a świadczących usługi w ramach sposobu 3 (obecność handlowa). Statystyki FATS, mające być głównym źródłem danych na temat zagranicznej obecności handlowej, dostarczają informacji dotyczących działalności przedsiębiorstw, w których głównym udziałowcem jest podmiot zagraniczny, natomiast propozycje zawarte w *Podręczniku* obejmują swym zakresem szerszy krąg podmiotów z udziałem kapitałem zagranicznego.

---

<sup>50</sup> *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*, OECD, Paris 2005.

## Rozdział 2

# Wzrost znaczenia usług w gospodarce

---

### 1. Związki usług z rozwojem gospodarczym we współczesnym świecie

Związki usług z rozwojem gospodarczym są złożone i przebiegają w obydwu kierunkach: zarówno usługi mają wpływ na rozwój gospodarczy, jak i poziom rozwoju oddziałuje na usługi. Rozpatrując pierwszy rodzaj zależności, należy mieć na uwadze rolę usług w zaspokajaniu wielu podstawowych potrzeb, bezpośrednio w postaci ochrony zdrowia, edukacji, budownictwa mieszkaniowego oraz pośrednio, w formie tworzenia miejsc pracy i dochodu. Ponadto usługi często są niezbędnym składnikiem procesu produkcji rolniczej i przemysłowej, są elementem infrastruktury gospodarczej, często pełnią funkcję katalizatora rozwoju rynków. Tak ujęta rola usług zgodna jest z funkcjonującym w literaturze pojęciem rozwoju gospodarczego, obejmującego, oprócz wzrostu dochodu narodowego *per capita*, zmniejszanie rozmiarów ubóstwa, nierówności i bezrobocia w takim stopniu, by nastąpiło poprawienie warunków życia dla większości społeczeństwa<sup>1</sup>. Działalność usługowa przyczynia się bezpośrednio do podniesienia standardu życia ludności, jeśli zaspokaja jakieś podstawowe potrzeby wpływając w ten sposób na ograniczenie ubóstwa lub zmniejszenie bezrobocia. O ile rozwój gospodarczy nie służy jedynie do alokacji zasobów, usługi umożliwiają powstawanie nowych zasobów (np. usługi technologii informatycznej zwiększające produktywność istniejących zasobów lub odkrywające nowe, usługi marketingowe kreujące popyt, usługi socjalne przyczyniające się do rozwoju kapitału ludzkiego lub zwiększające wydajność pracy), ich mobilizację (np. usługi finansowe), czy bardziej efek-

---

<sup>1</sup> Takie ujęcie rozwoju gospodarczego po raz pierwszy pojawiło się w: D. Seers, *What are we trying to measure?*, „Journal of Development Studies” kwiecień 1972; za: D. Nayyar, *Towards a possible multilateral framework for trade in services: some issues and concepts*, UNCTAD, New York–Geneva 1989, s. 8.

tywne wykorzystywanie (np. transport, łączność, usługi informatyczne). Poziom rozwoju gospodarczego wpływa nie mniej znacząco na usługi. Wzrost dochodu narodowego wyzwala wzmoczony rozwój sektora usług: wzrost zamożności społeczeństwa kreuje nowe potrzeby, postęp w pozostałych sektorach znajdujący odzwierciedlenie we wzroście wydajności pracy powoduje przesuwanie części siły roboczej do sektora usługowego.

Analizę związków usług z rozwojem gospodarczym można przeprowadzić na dwa sposoby. Ekonomiści badają zmieniające się udziały usług w dochodzie narodowym i zatrudnieniu albo w danym kraju na przestrzeni jakiegoś czasu albo między krajami w danym punkcie czasu. Pierwsze podejście zastosowali w swoich pracach A. G. B. Fisher, C. Clark, J. Fourastié, S. Kuznets<sup>2</sup>, opierając się na danych empirycznych dotyczących obecnie wysoko rozwiniętych krajów. W wyniku ich badań powstała rozwijana systematycznie teoria trzech sektorów. Zauważyli oni, że gospodarki państw wysoko rozwiniętych przeszły ewolucję od cywilizacji rolniczej, przez przemysłową do usługowej. Kolejność ta wydaje się nie znajdować dokładnego odzwierciedlenia w przypadku krajów rozwijających się. Zmiany strukturalne w produkcie narodowym i zatrudnieniu charakteryzują się przejściem z pierwszego etapu rozwoju, zdominowanego przez rolnictwo, do trzeciego (usługowego), z pominięciem etapu dominacji przemysłu. Wnioski płynące z analizy według drugiego sposobu również opierają się na faktach dotyczących krajów na różnym etapie rozwoju<sup>3</sup>. W krajach wysoko rozwiniętych występuje duża zbieżność między udziałem usług w produkcie krajowym i zatrudnieniu: obie wartości są wysokie; w ramach samego sektora usług główną rolę odgrywają bankowość, ubezpieczenia, usługi biznesowe. W krajach rozwijających się natomiast udział usług w produkcie krajowym często przewyższa udział w zatrudnieniu, nie osiągając jednak wartości charakterystycznych dla krajów rozwiniętych; w ramach sektora dominują usługi handlowe, osobiste (duże znaczenie szarej strefy), administracja publiczna, obrona narodowa. Niestety, ten rodzaj analizy nie ukazuje zmian w czasie, nie uwzględnia więc całej złożoności zachodzących procesów zmian strukturalnych.

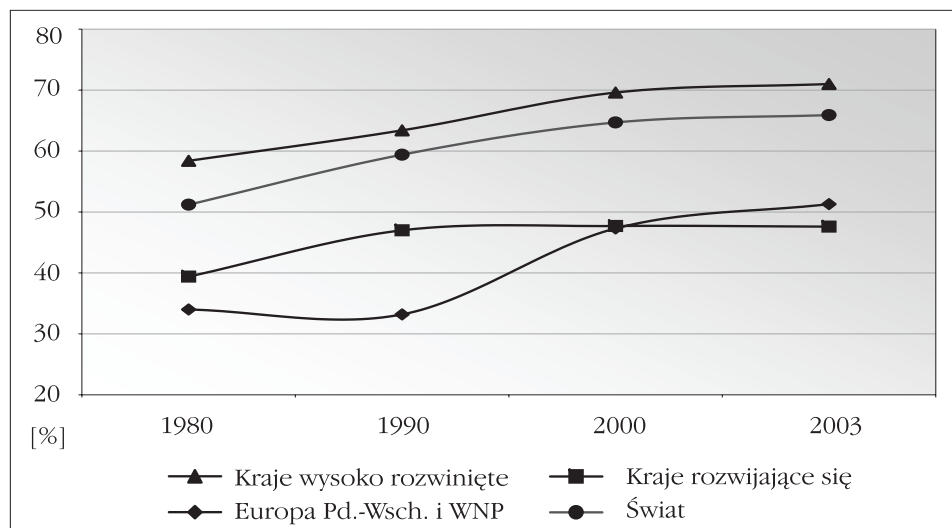
Rysunek 2.1 przedstawia strukturę wytworzenia produktu krajowego brutto przez poszczególne sektory w trzech grupach krajów o różnym poziomie rozwoju gospodarczego.

---

<sup>2</sup> A. G. B. Fisher, *The Clash...*, op.cit., C. Clark, *The Conditions...*, op.cit., J. Fourastié, *Le Grand...*, op.cit., S. Kuznets, *Economic Growth and Structure*, Norton, New York 1965 oraz: *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*, Yale University Press, New Haven 1966.

<sup>3</sup> Por. D. Riddle, *Service-Led Growth: The Role of the Service Sector in World Development*, Praeger, New York 1986 oraz *Trade and Development Report*, Part II, UNCTAD, New York–Geneva 1988.



**Rysunek 2.1.** Udział usług w tworzeniu PKB według grup krajów 1980–2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics online*, tab. 7.3, <http://stats.unctad.org/handbook>, dostęp 3.05.2006 r.

Potwierdza się wskazana wcześniej zależność między poziomem rozwoju gospodarczego a strukturą PKB. W krajach rozwijających się usługi wytwarzają obecnie około 50% PKB, w krajach najwyżej rozwiniętych – średnio 70%. Widać też wyraźnie, że w analizowanym okresie ponad 20 lat nastąpił wyraźny wzrost udziału usług w gospodarkach wszystkich tych krajów.

## 2. Kontrowersje wobec rosnącego znaczenia usług w gospodarce

Usługi odgrywają dominujące znaczenie w gospodarkach krajowych wszystkich krajów wysoko rozwiniętych oraz zwiększają swoją rolę w gospodarkach krajów rozwijających się. Mimo iż gwałtowny wzrost sektora usług zauważa się już od zakończenia drugiej wojny światowej, badania w dziedzinie ekonomii nie poświęciły im wiele miejsca. Jedną z możliwych przyczyn jest przeświadczenie, że mechanizacja odgrywająca główną rolę we wzroście wydajności, nie ma prawie żadnego znaczenia w odniesieniu do usług. Głównym obszarem badań ekonomii jest konkurencyjny rynek, a ponieważ wiele rodzajów usług ściśle związanych jest z sektorem publicznym, uważano, że mają one relatywnie niewielki wpływ na zrozumienie funkcjonowania systemu ekonomicznego<sup>4</sup>. Co więcej, usługi mogą

<sup>4</sup> Y. S. Brenner, N. Brenner-Golomb, *A theory of full employment*, Kluwer Academic Publishers, Boston–MA/Dordrecht–London 1996, s. 19.

podnieść poziom zadowolenia nabywcy i w tym sensie nie różnią się od dóbr materialnych, ale niekoniecznie już zwiększają stan jego posiadania<sup>5</sup>. Założono, że nie odgrywają one żadnej roli w akumulacji kapitału, ponieważ nie można ich magazynować. W państwach, w których miarą pozycji jednostki w społeczeństwie jest poziom zamożności, znaczenie usług jest więc niedoszacowane.

Wraz z pogłębiającym się udziałem usług w PKB i zatrudnieniu pojawiła się potrzeba zbadania wpływu rosnącego znaczenia usług na rozwój gospodarczy i zatrudnienie. W połowie lat 1970. R. Bacon i W. Eltis<sup>6</sup> zapoczątkowali tzw. debatę deindustrializacyjną, która toczy się nierozstrzygnięta do tej pory. Zakres opinii formułowanych na jej forum jest bardzo szeroki: od wysoce pozytywnych po niezmiernie negatywne. Szczególne znaczenie mają tutaj doświadczenia Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, gdzie spadek udziału przemysłu w tworzeniu PKB oraz ciągła tendencja wzrostu zatrudnienia w usługach kosztem zatrudnienia w przemyśle rozpoczęła się wcześniej i była bardziej wyraźna niż w większości pozostałych krajów OECD. Niektórzy obserwatorzy tego procesu uważają go za alarmujący: gospodarka oparta na usługach często postrzegana jest jako gorsza w porównaniu z opartą na silnym sektorze przemysłowym. Ich poglądy opierają się na założeniu, że dobra materialne są bardziej wartościowe niż usługi. Podają kilka przyczyn takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, zgłaszane są wątpliwości, czy (mając na uwadze widoczny niższy wzrost wydajności usług) gospodarka nadmiernie oparta na usługach może być źródłem wzrostu gospodarczego w długim okresie. Przenoszenie zasobów z relatywnie bardziej produktywnego sektora przemysłowego postrzegane jest jako marnotrawstwo bogactwa narodowego. Po drugie, ponieważ uważa się, że źródłem postępu technologicznego jest przemysł, a sektor usług nie jest w stanie tworzyć i wykorzystywać nowych technologii, wraz z przejmowaniem przez usługi coraz większej ilości zasobów, gospodarkom opartym na usługach grozi stagnacja. Po trzecie, istnieje obawa, że coraz częściej prace powstające w sektorze usługowym są „drugiego gatunku”: nisko płatne, niewymagające wysokich umiejętności, dorywcze. Utrzymywanie się takiej tendencji może spowodować pogłębienie się nierówności dochodowych i w konsekwencji polaryzację społeczeństw. Po czwarte, dobra materialne stanowią przytłaczającą większość handlu międzynarodowego. Ponieważ nie ma dowodów na zmniejszanie się popytu importowego, państwa bez silnego sektora przemysłowego zdolnego wytwarzać towary na eksport i/lub konkurować z importem, w końcu będą musiały zmagać się z trwałym deficytem bilansu płatniczego. Długookresowe konsekwencje wynikające z przedstawionych obaw powin-

---

<sup>5</sup> Ibidem, s. 20.

<sup>6</sup> R. Bacon, W. Eltis, *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*, Macmillan Press, London 1976.

ny być oczywiście: stagnacyjna, niekonkurencyjna gospodarka, której towarzyszy trwałe, wysokie bezrobocie<sup>7</sup>.

Poglądy te mają swoich przeciwników, którzy kwestionują zasadność przedstawionych argumentów. Wskazują oni na różnorodność sektora usług, co pozwala wskazać nie tylko przykłady usług odpowiadających przedstawionemu wyżej obrazowi, ale również takie, które są jego zaprzeczeniem (np. usługi finansowe). Podkreślają również odmienną rolę, jaką w gospodarce pełnią usługi pośrednie (produkcyjne) i finalne (konsumpcyjne). Ich zdaniem, zwolennicy poglądów o zahamowaniu rozwoju przemysłu w wyniku wzrostu znaczenia usług nie przywiązują należytej uwagi do sieci powiązań międzysektorowych: wkład usług jest niezbędnym czynnikiem wzrostu produkcji i zatrudnienia w całej gospodarce.

### **2.1. Zarzut marnotrawstwa bogactwa narodowego**

Argument marnotrawstwa bogactwa narodowego można podważyć przyjmując, że decyzja dotycząca podziału zasobów między sektory w gospodarce powinna zapadać na podstawie wkładu każdego z sektorów w ogólny dobrobyt obywateli. W gospodarce rynkowej popyt względny na różne towary i usługi, przynajmniej w teorii, jest odzwierciedleniem gustów konsumentów i ich siły nabywczej. Zaspokojenie tego popytu maksymalizuje dobrobyt konsumentów i społeczeństwa. Dlatego jednym z możliwych wyjaśnień przesunięć zasobów jest zmiana wzorców konsumpcji, polegająca na odchodzeniu od dóbr materialnych w kierunku usług.

Przeprowadzenie analizy źródeł popytu na usługi wymaga odrębnego potraktowania usług konsumpcyjnych i produkcyjnych.

#### **Usługi konsumpcyjne**

Zwolennicy gospodarki opartej na usługach na poparcie swoich poglądów często przywołują teorię trzech sektorów. Wzrost znaczenia usług jest odpowiedzią dojrzałych gospodarek na zmieniające się wraz z podniesieniem poziomu życia wzorce konsumpcji. Wiele usług konsumpcyjnych uważa się za luksusowe: wraz z ciągłym wzrostem produktywności w całej gospodarce i w związku z tym dochodów realnych, prawo Engla powinno dać gwarancję, że popyt na tego rodzaju usługi będzie ciągle wzrastał. Względny wzrost zatrudnienia w sektorze usług byłby zabezpieczony niższą dynamiką wzrostu wydajności w porównaniu

---

<sup>7</sup> Por. D. B. Audretsch, H. Yamawaki, *The manufacturing/service interface*, European Economy – Social Europe 1993, Reports and Studies nr 3, Commission of the European Communities, ss. 99–107, *The manufacturing myth*, The Economist, 19.03.1994, vol. 330; *It's wise to deindustrialise*, The Economist, 26.04.1997, vol. 343; R. Rowthorn, R. Ramamswamy, *Deindustrialization: Causes and Implications*, „IMF Working Paper” kwiecień 1997, R. Ramamswamy, R. Rowthorn, *Does manufacturing matter?*, „Harvard Business Review” listopad–grudzień 2000, vol. 78.

z przemysłem (usługi postrzegane są jako działalność pracochłonna, z niewielkimi możliwościami zastąpienia pracy kapitałem). Ożywienie gospodarcze oraz innowacje przyjmują nowe formy w postaci rozwoju działalności usługowej, co pozwala na formułowanie bardzo optymistycznych scenariuszy rozwoju gospodarki opartej na usługach: prace stracone w przemyśle są łatwo zastępowane nowymi w sektorze usług (konsumpcyjnych). W koncepcji tej podkreśla się dodatkowo rolę wiedzy jako podstawowego źródła innowacji<sup>8</sup>.

Podejście takie stało się przedmiotem krytyki podczas debaty deindustrializacyjnej z powodu nadmiernego optymizmu, traktowania usług jako ciała mniej lub bardziej jednolitego, położenia zbyt dużego nacisku na usługi konsumpcyjne niebędące przedmiotem handlu i z tych powodów pominięcia ważnych zmian mających miejsce w ramach sektora, a także niewłaściwych wniosków wysuniętych z założonej luki wydajności. Między innymi J. I. Gershuny oraz I. D. Miles<sup>9</sup> wskazują, że taka trwała luka między usługami a pozostałymi sektorami oznacza, że usługi z czasem staną się względnie droższe (zakładając, że konkurencja na rynku czynników produkcji zapewnia stałość w czasie różnic płac i zysków krańcowych między sektorami). Zakładając dalej, że popyt na usługi jest elastyczny cenowo, po pewnym czasie nastąpiłby spadek tego popytu, mimo wzrastających dochodów. W dalszej kolejności Gershuny i Miles przewidują proces substytucji usług finalnych towarami: wiele usług konsumpcyjnych można zastąpić dobrami trwałego użytku w połączeniu z produkcją domową (samoobsługą). Przykładami takiej substytucji są m.in.: samochody prywatne (zamiast komunikacji publicznej), telewizory i odtwarzacze wideo, sprzęt audio, gry komputerowe (w miejsce teatru, kina, koncertów), urządzenia gospodarstwa domowego (zamiast najętej pomocy domowej), a nawet zakupy domowe poprzez sieć telekomunikacyjną (w zastępstwie tradycyjnych zakupów).

Proces ten spowoduje jednak rozwój nowych pośrednich usług konsumpcyjnych: domowa produkcja wielu substytutów tradycyjnych usług finalnych wymaga nowych rodzajów usług (np. oprogramowanie komputerowe, filmy wideo, konserwacja, ubezpieczenia, marketing). Mimo tego, oparcie rozwoju usług na niskiej wydajności wróży temu sektorowi ponurą przyszłość w długim okresie i stagnację gospodarki opartej na usługach.

Przewidując jednak przyszłość usług, nie trzeba przyjmować przedstawionych założeń jako danych. Jeżeli dla odmiany założymy, że wydajność usług jest zbliżona do osiąganą w pozostałych sektorach (dzięki innowacjom technologicznym, deregulacji, wprowadzeniu nowych rodzajów usług), relatywne ceny tego rodzaju usług nie wzrosną i przeważą pozytywne oddziaływanie wysokiej ela-

---

<sup>8</sup> W. Ochel, M. Wegner, *Service Economies in Europe – Opportunities for Growth*, Printer Publishers, London 1987, s. 25.

<sup>9</sup> J. I. Gershuny, I. D. Miles, *The New Service Economy: the Transformation of Employment in Industrial Societies*, Frances Pinter, London 1983.

styczności dochodowej. Oczywiście jednak, o ile wzrost popytu na usługi nie przewyższy wzrostu wydajności, nastąpi redukcja zatrudnienia w tym sektorze.

Założenie, że wiele usług jest luksusowych, jest również zbyt ogólne. Badania przeprowadzone przez W. Ochela i M. Wegnera<sup>10</sup> dowodzą, że usługi są w tej kwestii bardzo niejednolite (podobnie jak towary): elastyczność dochodowa przyjmuje różne wartości w zależności od rodzaju usług, ze średnią zbliżającą się do jedności. Zgłaszane są także wątpliwości, czy wydatki konsumentów na usługi są dostatecznie ważnym źródłem wzrostu produkcji i zatrudnienia, jeżeli wzrost dochodów pochodzi z innych sektorów gospodarki<sup>11</sup>. Bardziej prawdopodobny scenariusz zakłada, że każdy wzrost siły nabywczej konsumentów skutkuje ciągłym podziałem dochodów między dobra materialne i usługi.

Popyt na usługi konsumpcyjne zależy również od zmian gustów konsumentów (które z kolei związane są ze zmianami podziału dochodów, demograficznymi, stylu życia), ograniczeń czasu wolnego, a także polityki podatkowej i regulacyjnej. Na przykład, czas do dyspozycji konsumenta jest czynnikiem warunkującym świadczenie wielu usług. Długofalowy trend wzrostu wolnego czasu mógł wzmocnić proces samoobsługi, ale miał także duży udział we wzroście popytu na usługi z zewnątrz, szczególnie tych związanych z wypełnianiem tego wolnego czasu (turystyka, rekreacja, catering, usługi kulturalne). Recesja na początku lat dziewięćdziesiątych po raz pierwszy w ubiegłym wieku zmieniła ten trend: przeciętna liczba przepracowanych godzin wzrosła w wielu krajach OECD. W krajach, w których utrzymała się tendencja spadkowa nastąpił relatywnie duży przyrost pracy w niepełnym wymiarze godzin (por. rys. 2.2).

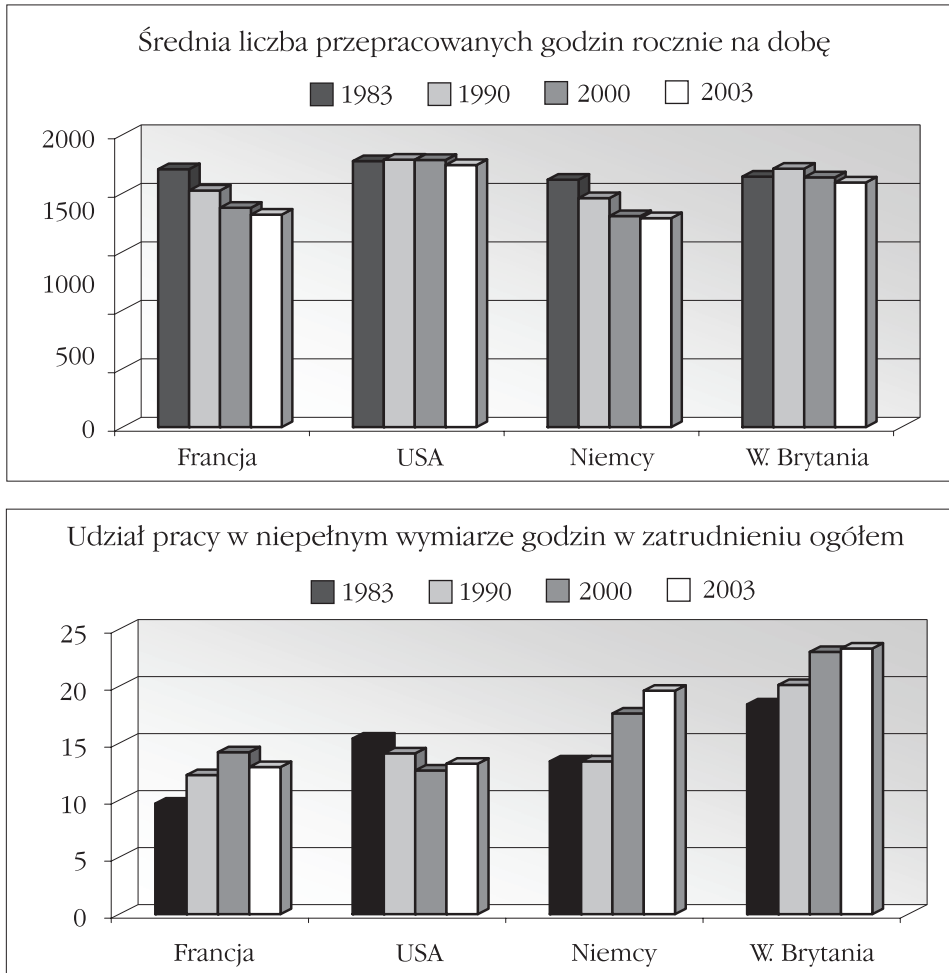
Równocześnie kraje europejskie zmagają się z historycznie wysokim bezrobociem. W takich warunkach nie może wzrastać popyt na usługi wypełniające czas wolny: bezrobotni wprawdzie mają dużo wolnego czasu, ale nie dysponują odpowiednią siłą nabywczą, aby zgłaszać popyt na usługi, pracujący natomiast mają coraz mniej czasu, w którym mogliby z usług korzystać.

### Usługi produkcyjne

Wyjaśnienie rosnącego popytu na usługi produkcyjne wiąże się z procesem podziału pracy w poszukiwaniu bardziej efektywnych metod produkcji. Zamiast zatrudniać różnych specjalistów świadczących usługi w ramach przedsiębiorstwa, zlecają one wykonanie określonych usług wyspecjalizowanym firmom (*outsourcing*). Część z obserwowanego wzrostu udziału usług w tworzeniu PKB wynika z faktu rejestrowania zlecanej działalności jako usługowej, podczas gdy wcześniej zaliczana była do aktywności przemysłowej. Można przypuszczać, że wraz z upływem czasu większość usług została wydzielona z pozostałych sektorów i nie jest to obecnie przyczyną rosnącego znaczenia usług w gospodarce.

<sup>10</sup> W. Ochel, M. Wegner, *Service Economies...*, op.cit.

<sup>11</sup> G. Betcherman (i in.), *Employment in the Service...*, op.cit..

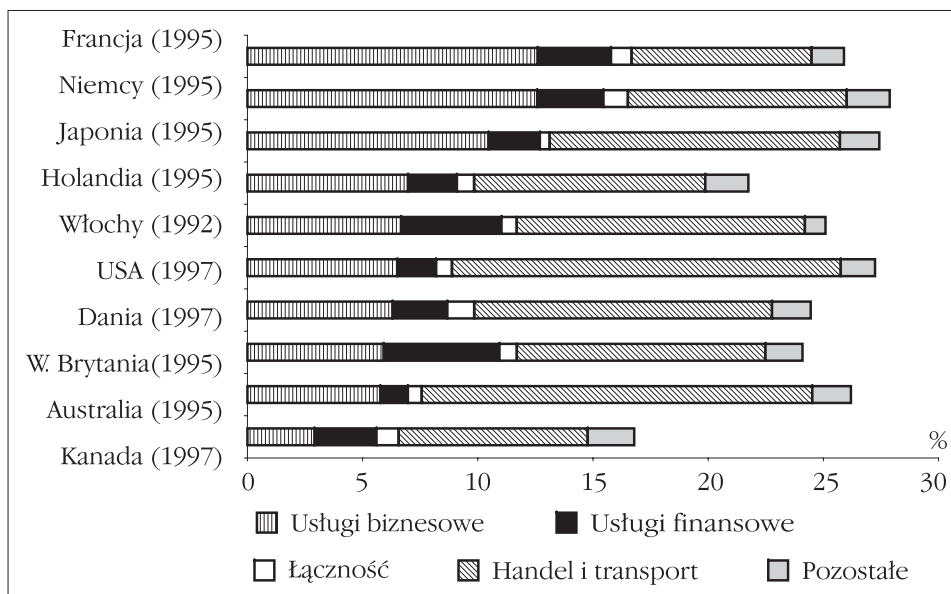
**Rysunek 2.2.** Tendencje na rynku pracy w wybranych krajach OECD, 1983–2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *OECD Employment Outlook*, OECD, Paris 2004, tab. E i F.

*Outsourcing* przynosi korzyści związane ze wzrostem wydajności (poprzez oszczędności kosztów, podniesienie jakości, większą elastyczność oraz większą sprawność w wypełnianiu coraz bardziej skomplikowanych i wyspecjalizowanych zadań) oraz spadkiem kosztów w postaci możliwej redukcji zatrudnienia. Wielkość strat netto zatrudnienia zależy od rozmiarów redukcji w przedsiębiorstwach oraz wzrostu wydajności, ale możliwe są również korzyści netto, pod warunkiem, że zostaną rozszerzone rynki zbytu na produkowane taniej dobra finalne.

Rola usług produkcyjnych nie może jednak zostać ograniczona jedynie do substytucji funkcji wykonywanych do tej pory w ramach działalności produkcyjnej. Wzrost produktywności, a więc także i konkurencyjności w całej gospodarce w dużym stopniu zależy od efektywności sektora usług. Bardzo często usługi są niezbędnym uzupełnieniem procesu produkcyjnego (np. transport, dystrybucja, telekomunikacja, usługi finansowe, informatyczne), a przemysł przetwórczy jest coraz bardziej zależny od usług. W 10 krajach zbadanych przez OECD wielkość wartości dodanej pochodzącej pośrednio z sektora usług zaspokajającej jednostkę popytu krajowego na towary była w połowie lat dziewięćdziesiątych znacznie wyższa niż na początku lat siedemdziesiątych. W Holandii wkład ten prawie się podwoił osiągając wartość 15,7%, w Japonii wynosi ok. 27%<sup>12</sup>. Ok. ¼ konsumpcji pośredniej przemysłu przetwórczego jest zaspokajana przez usługi, tyle że różny jest udział poszczególnych branż. Na przykład we Francji i Niemczech usługi biznesowe stanowią blisko połowę z tego, w innych krajach znacznie mniej – zob. rys. 2.3. We wszystkich krajach relatywnie duże jest znaczenie usług transportowych i handlowych.

**Rysunek 2.3.** Konsumpcja pośrednia usług przez przemysł przetwórczy, koniec lat dziewięćdziesiątych XX w. (w procentach całkowitej konsumpcji pośredniej)



Źródło: *OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2003*, OECD, Paris 2003, s. 145.

<sup>12</sup> *OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2003*, OECD, Paris 2003, s. 144.

Funkcje uzupełniające względem pozostałych sektorów gospodarki pełni również wiele usług nierynkowych, świadczonych przez państwo, najczęściej nieodpłatnie. W długim okresie wzrost gospodarczy i wydajność sektora produkcyjnego zależne są od jakości zasobów ludzkich, rozwój których z kolei zależy od dostępności i jakości takich usług, jak: edukacja, szkolenia, ochrona zdrowia, opieka społeczna<sup>13</sup>.

W świetle przedstawionych poglądów nadmierną troską wydają się obawy niektórych ekonomistów związane z rosnącym udziałem usług w PKB i zatrudnieniu. W nowoczesnej gospodarce sektory dóbr materialnych i usług uzupełniają się wzajemnie, co nie zmienia faktu, że trudno jest zbadać ich relatywny wpływ na rozwój gospodarczy i dobrobyt.

## **2.2. Kwestia niskiej innowacyjności i produktywności**

Problem innowacyjności i produktywności w sektorze usługowym jest źródłem wielu dyskusji naukowych. Różnice zdań wynikają między innymi z problemów związanych z ewidencją różnego rodzaju ulepszeń, nowości i wydajności tego sektora. O ile efektem działalności innowacyjnej w sektorze produkcyjnym są nowe lub udoskonalone produkty czy procesy produkcyjne (które nietrudno jest wykazać w statystykach), to w usługach o wiele częściej postęp odnosi się do tego jak, gdzie i kiedy świadczone są usługi. Na przykład, bankowość elektroniczna jest nowym sposobem dostarczenia tradycyjnych usług bankowych do domu klienta w dowolnym czasie. Często mają miejsce zmiany w sposobie organizacji czy innowacje *ad hoc*, będące rozwiązaniem zindywidualizowanych problemów zgłoszonych przez klientów. Tradycyjne mierniki osiągnięć technologicznych (jak np. patenty) rzadko są stosowane do ukazania postępu w usługach. Częściej znajduje on odzwierciedlenie w innych formach ochrony własności intelektualnej, jak prawa autorskie i znaki handlowe, które z kolei nie zawsze są rejestrowane w statystykach. Usługi w powszechnym przekonaniu uważane są za mało innowacyjne i nisko produktywne<sup>14</sup>.

Nawet tradycyjne, zaprojektowane z myślą o przemyśle, mierniki innowacyjności (np. wielkość wydatków na prace badawczo-rozwojowe (B+R), inne wydatki inwestycyjne związane z postępem) wykazują jednak, że usługi stają się coraz bardziej innowacyjne<sup>15</sup>, a w wielu krajach usługom przypisuje się główny wkład we wzrost wydajności siły roboczej (por. rys. 2.4).

---

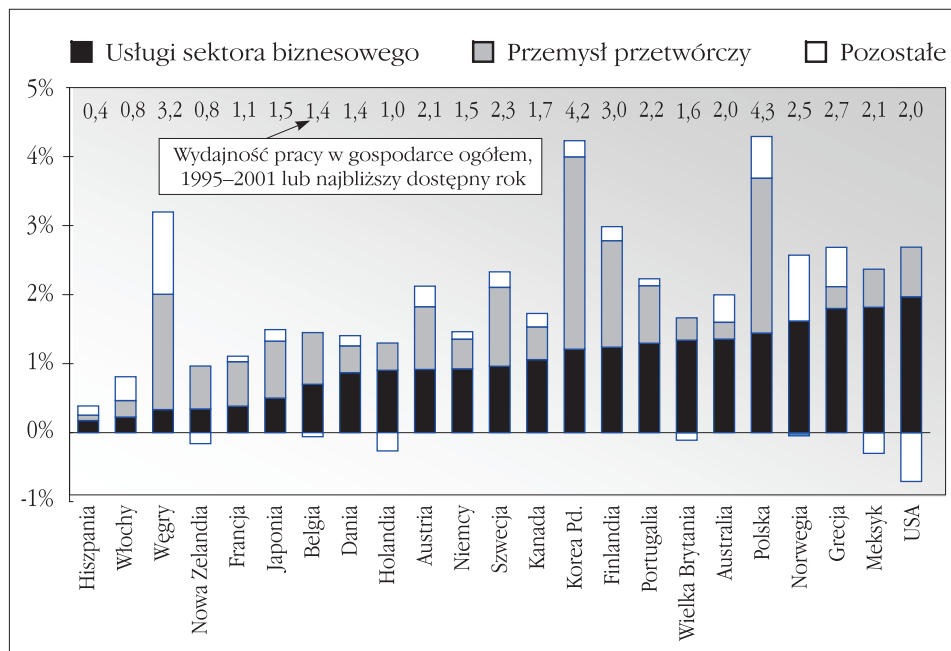
<sup>13</sup> D. B. Audretsch, H. Yamawaki, *The manufacturing/service interface...*, op.cit., s. 99–107.

<sup>14</sup> J. Hauknes, *Innovation in the Service Economy*, STEP Group, Oslo, grudzień 1996, s. 51.

<sup>15</sup> Badania wykazują, że przedsiębiorstwa usługowe w Europie przeznaczają 1,2% – 4% wartości sprzedaży na innowacje (najwięcej Wielka Brytania i Szwecja). D. Pilat,



**Rysunek 2.4.** Wydajność pracy według sektorów w krajach OECD – wkład w średni roczny wzrost wydajności ogółem, 1995–2001



Usługi sektora biznesowego: handel hurtowy i detaliczny, naprawy, restauracje i hotele; transport, gospodarka magazynowa, łączność; usługi finansowe, ubezpieczeniowe, obsługa nieruchomości, usługi biznesowe.

Źródło: *OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2003*, OECD, Paris 2003, s. 138.

Za znaczną część wzrostu wydajności pracy w sektorze usług biznesowych odpowiadają usługi wykorzystujące technologie teleinformatyczne (ICT – *information and communications technology*) oraz przemysł wysokiej techniki. Dane dotyczące wydajności pracy w branżach usługowych w porównaniu z wynikami osiągniętymi przez przemysł przetwórczy w wybranych krajach OECD (por. tab. 2.1) wskazują, że istnieją kategorie usług, w których można osiągnąć wysoką dynamikę wydajności (np. w Niemczech wydajność pracy w telekomunikacji w latach 1995–2001 wzrosła o 130% więcej niż w przemyśle, niezłe wyniki osiągnęły również niektóre kraje w usługach finansowych i transportowych). W innych branżach usługowych osiągane wskaźniki są jednak niższe, m.in. ze względu na brak możliwości dynamicznych zmian (trudno jest np. znacznie podnieść wydajność wykonawcy muzyki klasycznej czy kelnerowi), czy mniejszą zależność wydajności od postępu technicznego.

*Innovation and Productivity...*, op.cit., s. 28.

**Tabela 2.1.** Relatywna dynamika wydajności pracy w branżach usługowych względem przemysłu przetwórczego w wybranych krajach OECD, 1995–2001 (Dynamika wydajności pracy w przemyśle przetwórczym w latach 1995–2001 =100)

	<b>Francja</b>	<b>Grecja</b>	<b>Holandia</b>	<b>Japonia</b>	<b>Korea Pd.</b>
<b>Handel hurtowy i detaliczny, restauracje i hotele</b>	84,5	102,9	100,9	78,5	69,3
handel hurtowy i detaliczny	84,9	103,9	102,4	..	72,6
restauracje i hotele	82,9	98,2	90,4	..	63,1
<b>Transport, gosp. magazynowa i łączność</b>	101,8	137,5	114,3	92,3	87,1
transport i magazynowanie	92,1	137,3	99,5	..	..
łączność	123,7	122,5	144,6	..	..
<b>Finanse, ubezpieczenia, obsługa nieruchomości, usługi biznesowe</b>	75,1	78,1	86,2	97,0	53,7
finanse i ubezpieczenia	77,7	117,1	85,9	106,1	72,1
obsługa nieruchomości i usługi biznesowe	73,6	68,3	86,5	93,4	44,7
	<b>Luksemburg</b>	<b>Niemcy</b>	<b>Norwegia</b>	<b>USA</b>	<b>Włochy</b>
Handel hurtowy i detaliczny, restauracje i hotele	108,5	88,0	130,3	110,8	95,3
handel hurtowy i detaliczny	111,9	91,8	135,8	112,8	97,2
restauracje i hotele	91,3	72,2	99,3	77,8	89,5
<b>Transport, gosp. magazynowa i łączność</b>	112,2	150,4	122,1	95,0	107,0
transport i magazynowanie	..	109,7	105,6	85,4	90,7
łączność	..	229,0	192,9	104,6	163,9
<b>Finanse, ubezpieczenia, obsługa nieruchomości, usługi biznesowe</b>	68,8	87,5	87,3	88,5	84,0
finanse i ubezpieczenia	80,5	119,8	126,1	110,7	109,6
obsługa nieruchomości i usługi biznesowe	59,4	79,1	78,9	81,2	77,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *STAN Indicators database, vol. 2004 release 04*, SourceOECD STAN database for industrial analysis (dostęp on-line).

Wykorzystywanie ICT ułatwia przedsiębiorstwom nawiązywanie kontaktów handlowych i współpracę w zakresie innowacji, umożliwia elektroniczny handel usługami i dostarczenie ich do dowolnego miejsca na świecie. Ostatnie lata pokazały, że Internet i nowe możliwości oferowane przez handel elektroniczny stanowiły ważny bodziec dla inwestycji ICT w sektorze usługowym<sup>16</sup>. Zastosowanie nowych technologii przyczynia się również do wzrostu jakości oferowanych usług dzięki zmianie sposobów ich świadczenia (nowe sposoby nawiązywania i utrzymywania relacji z klientami, podejmowanie nowych rodzajów usług oraz zwiększenie dostępności już istniejących, redukcja pomyłek wynikających z błędów człowieka). Usługi coraz częściej korzystają także z rosnącej roli prac badawczo-rozwojowych (B+R) w tym sektorze, chociaż w porównaniu ze znaczeniem usług w gospodarce, nie są to wyniki imponujące. W większości krajów OECD nastąpił jednak w latach dziewięćdziesiątych szybszy wzrost prac badawczo-rozwojowych w usługach niż w przemyśle (np. w Irlandii odpowiednio o 26% i 6%). W 2000 r. sektor ten stanowił 22% całkowitej wartości wydatków przedsiębiorstw na badania i rozwój w tych krajach, tj. o 8 pkt. procentowych więcej niż w 1991 r. Ze względu na trudności z pomiarem wielkości B+R w sektorze usług, dane te należy traktować jako niedoszacowane. W kilku krajach OECD udział wydatków na B+R w sektorze usług przekracza 30% (Norwegia 48%, Australia 40%, Hiszpania 38%, Dania 35%, Stany Zjednoczone 34%)<sup>17</sup>. Liczba przedsiębiorstw badawczo-rozwojowych działających w sektorze usługowym wzrosła z 5% wszystkich przedsiębiorstw B+R w 1980 roku do ponad 15% w 1995 roku. W krajach, gdzie statystyki prowadzone są skrupulatnie, udział tych przedsiębiorstw wynosi około 30% (Kanada 37%, Norwegia 32%, Dania 32%, Australia 28%)<sup>18</sup>. Najwięcej na B+R wydają przedsiębiorstwa telekomunikacyjne, informatyczne, świadczące usługi w zakresie oprogramowania. W 2000 r. w większości krajów OECD ponad ¼ wydatków na B+R przypada na gałęzie teleinformatyczne, a w Finlandii, Korei Pd. i Irlandii nawet ponad połowę. W całej dekadzie lat dziewięćdziesiątych wydatki na B+R rosły znacznie szybciej w usługowych gałęziach ICT niż przemysłowych. Średni roczny wzrost w pierwszym przypadku wyniósł ok. 14%, w drugim zaś ok. 6%<sup>19</sup>.

Wiele branż usługowych wymaga poważnego wkładu kapitału, aby mogły się rozwijać (np. usługi finansowe, transportowe, łącznościowe). W krajach G-7 w 1990 r. od 45 do 65% zakupów technologii nastąpiło w sektorze usług<sup>20</sup>. Ozna-

<sup>16</sup> D. Pilat, *No longer services as usual*, „OECD Observer” 23 listopada 2000.

<sup>17</sup> *OECD Science, Technology...*, op.cit., s. 24.

<sup>18</sup> J. Howells, *The nature of innovation in services*, [w:] *Innovation and Productivity in Services...*, op.cit., s. 59.

<sup>19</sup> *OECD Science, Technology...*, op.cit., s. 26.

<sup>20</sup> J. Hauknes, *Innovation in...*, op.cit., s. 7.

cza to jednocześnie, że usługi, szczególnie te, które doświadczają najbardziej dynamicznego wzrostu znaczenia w gospodarce, mają też znaczący udział w korzystaniu z osiągnięć wysokiej techniki, głównie technologii informatycznych i łącznościowych i w ten sposób, wbrew poglądom o niewielkim wpływie usług na postęp techniczny, wpływają na rozwój tych technologii.

### **2.3. Sprawa posad „drugiego gatunku”**

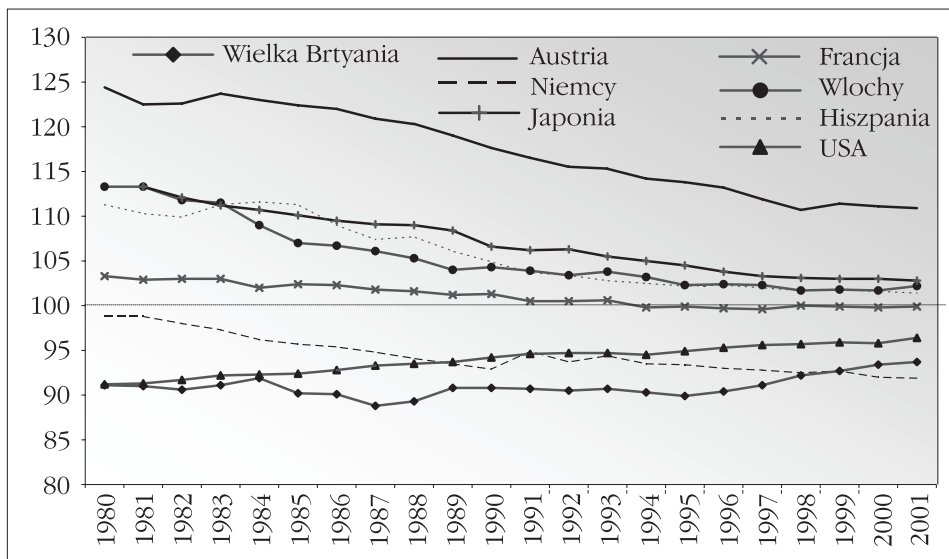
Odnutowywany przez statystyki wzrost zatrudnienia ogółem, szczególnie w Stanach Zjednoczonych w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX w., tłumaczy się często tym, że w imię wzrostu zatrudnienia w sektorze usług została poświęcona jakość pracy (mierzona wysokością wynagrodzenia, pewnością zatrudnienia, możliwością podnoszenia kwalifikacji, satysfakcją z pracy itp.). Dobre posady zostały zastąpione przez złe, jakość przez ilość. Problem zanikającej grupy średnio zarabiających i pojawienia się grupy pracujących ubogich, tj. gwałtownego wzrostu nierówności płacowych, przyczynił się także do spadku relatywnie dobrze płatnych posad w sektorze przemysłowym. Szczególnie w Stanach Zjednoczonych praca w sektorze usług jest niskopłatna: przeciętna płaca w sektorze usług rynkowych w 1990 r. była średnio o 30% niższa niż w przemyśle (w Europie i Japonii o 10%)<sup>21</sup>. Winą za stagnację realnego wzrostu wynagrodzeń i zwiększone różnice płacowe w Stanach Zjednoczonych można obarczyć spadek liczby zatrudnionych w przemyśle, sektorze, w którym nisko wykwalifikowani, słabo wykształceni robotnicy otrzymują relatywnie wysokie wynagrodzenia oraz wzrost udziału zatrudnionych w usługach, gdzie pracownicy otrzymują średnio niższe pensje.

W większości krajów OECD średnie wynagrodzenia w sektorze usług są jednak niewiele wyższe lub bliskie wynagrodzeniom w gospodarce ogółem. Do znaczących wyjątków należą Austria oraz Niemcy, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania. W przypadku Austrii zarobki w usługach są znacząco wyższe, w pozostałych krajach zaś niższe niż w średnio w gospodarce (por. rys. 2.5). We wszystkich krajach (z wyjątkiem Niemiec) następuje jednak stopniowe wyrównywanie się różnic płacowych między sektorami.

---

<sup>21</sup> P. Buigues, *Market services in the community economy*, „European Economy – Social Europe”, Reports and Studies nr 3, Commission of the European Communities, 1993, ss. 3–22.

**Rysunek 2.5.** Wynagrodzenia pracowników w sektorze usług w porównaniu do gospodarki ogółem w wybranych krajach OECD, 1980–2001 (wynagrodzenia w gospodarce ogółem =100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *STAN Indicators database Vol. 2004 release 04*, SourceOECD STAN database for industrial analysis (dostęp on-line).

Wielu analityków dowodzi ponadto, że polaryzacja zarobków nastąpiła w ramach sektorów, a nie między nimi<sup>22</sup>. Inaczej mówiąc, źródłem posad dobrze płatnych, jak i tych należących do najniższych kategorii były zarówno usługi, jak i przemysł. W sektorze usług szczególnie niekorzystnie przedstawia się sytuacja pracujących w branży „restauracje i hotele” oraz w handlu. Na przykład w Niemczech uzyskują oni płace niższe o odpowiednio 56% i 20% niż średnio wszyscy pracujący. Wynagrodzenia wyższe niż przeciętnie w gospodarce ogółem uzyskują natomiast pracownicy usług finansowych i ubezpieczeniowych (np. we Włoszech o 120%), łączności, transportu. Korzystnie przedstawia się pod tym względem także sytuacja pracowników administracji publicznej i edukacji, natomiast znacznie mniej zarabiają osoby świadczące usługi osobiste (por. tab. 2.2).

<sup>22</sup> Por. E. Appelbaum, P. Albin, *Shifts in employment, occupational structure, and educational attainment*, [w:] T. Noyelle (red.), *Skills, Wages, and Productivity in the Service Sector*, Boulder: Westview Press 1990, ss. 31–66; S. N. Houseman, *Job growth and the quality of jobs in the US economy*, „Labour (IIRA)” 1995, ss. S93–S124.

**Tabela 2.2.** Wynagrodzenia pracowników w branżach usługowych w porównaniu do gospodarki ogółem w wybranych krajach OECD, 2001 (Wynagrodzenia w gospodarce ogółem =100)

Branża	Austria	Francja	Niemcy	USA	Wielka Brytania	Włochy
Handel hurtowy i detaliczny	98,4	84,8	80,5	70,8	69,8	62,3
Restauracje i hotele	67,6	81,0	44,0	63,7	54,5	76,1
Transport i magazynowanie	124,7	106,9	101,4	104,2	132,9	147,9
Łączność	163,9	113,6	102,9	163,6	152,3	154,2
Finanse i ubezpieczenia	184,7	155,1	147,4	181,7	124,2	219,5
Obsługa nieruchomości i usługi biznesowe	91,5	118,0	90,4	111,2	103,3	79,8
Administracja publiczna	152,0	123,0	127,0	113,2	123,2	164,9
Edukacja	136,1	104,7	127,9	74,9	100,3	142,3
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	95,7	84,2	83,3	91,9	80,7	131,6
Inne usługi społeczne i osobiste	101,0	54,7	76,8	59,4	98,1	79,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *STAN Indicators database Vol. 2004 release 04*, SourceOECD STAN database for industrial analysis (dostęp on-line).

Mając na uwadze niejednorodność sektora usług nie powinno to dziwić. Na proces polaryzacji wynagrodzeń złożył się także występujący skutek rozprzestrzeniania się technologii informatycznych niedostatek wysoko wykwalifikowanej siły roboczej o nowych umiejętnościach, pożądanej w działalności o wysokiej produktywności, zarówno w sektorze przemysłowym, jak i usługowym. Jednocześnie nastąpił względny spadek popytu na niewykwalifikowaną siłę roboczą we wszystkich krajach OECD<sup>23</sup>. Skutkiem tych tendencji jest znaczne podwyższenie wynagrodzeń wąskiej grupy specjalistów oraz pogorszenie warunków pracy szerokiej rzeszy pracowników o średnich i niskich zarobkach. W wielu działach usługowych skutki niskiej produktywności zostały więc poniesione przez pracowników w postaci niższej płacy, a nie przez konsumentów w postaci wyższych

<sup>23</sup> Por. S. Nickell, B. Bell, *The collapse in demand for the unskilled and unemployment across the OECD*, „Oxford Review of Economic Policy” 1995, vol. 11, nr 1, ss. 40–62, G. E. Johnson, *Changes in earnings inequality: the role of demand shifts*, „Journal of Economic Perspectives” 1997, vol. 11, nr 2, ss. 41–54.

cen, dzięki czemu ci ostatni nie zareagowali zmniejszonym popytem na tradycyjne usługi konsumpcyjne, a producenci uzyskali dodatkową zachętę do wydzielenia działalności usługowej z podstawowej działalności przedsiębiorstwa.

Bardzo ciekawych wniosków dostarcza analiza rozkładu wynagrodzeń w ramach sektorów w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej – zob. tab. 2.3. Okazuje się, że nisko płatne posady dominują w usługach (ponad 73% zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i Unii Europejskiej). Jednak usługi oferują także dominującą część posad dobrze płatnych (ponad 78% w UE i prawie 80% w Stanach Zjednoczonych). Oczywiście wynika to także z tego, że usługi stanowią miejsce zatrudnienia większości pracujących, chociaż udział dobrze płatnych posad w usługach przewyższa w obu gospodarkach udział usług w zatrudnieniu ogółem. Bardziej szczegółowa analiza wykazuje, że najniżej płatne zajęcia koncentrują się w handlu oraz branży hotelarskiej i restauracyjnej. Łącznie stanowią one ponad 40% nisko płatnych posad w UE i prawie 1/3 w Stanach Zjednoczonych. Prawdopodobieństwo otrzymania dobrze płatnej pracy jest wyższe w usługach obsługi nieruchomości i biznesowych, edukacji (w obu gospodarkach), ochronie zdrowia i pracy społecznej (w Stanach Zjednoczonych) i administracji publicznej (w UE).

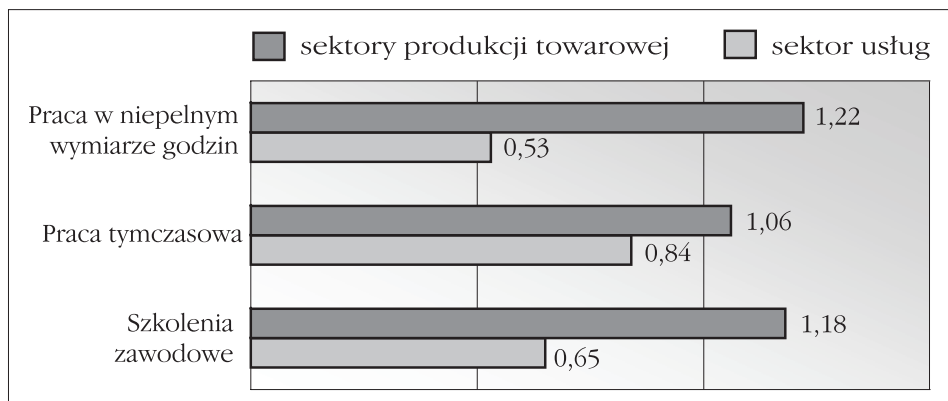
**Tabela 2.3.** Rozkład wynagrodzeń w ramach sektorów w Unii Europejskiej (15) i Stanach Zjednoczonych, 1999 (w procentach)

Sektor/branża	Niska płaca		Średnia płaca		Wysoka płaca	
	UE	USA	UE	USA	UE	USA
Sektor produkcji towarowej	26,4	26,6	54,0	31,5	21,9	20,1
Sektor usług	<b>73,6</b>	<b>73,4</b>	<b>46,0</b>	<b>68,5</b>	<b>78,1</b>	<b>79,9</b>
Handel hurtowy i detaliczny	30,6	17,9	6,4	28,8	9,1	4,5
Hotele i restauracje	10,2	14,6	0,8	4,0	1,5	0,0
Transport i łączność	3,5	0,0	6,4	10,1	8,0	6,6
Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	0,1	0,0	3,7	6,7	6,3	7,9
Obsługa nieruchomości i usługi biznesowe	6,1	10,6	6,8	2,2	12,0	19,7
Administracja publiczna	2,1	0,0	6,2	3,0	12,1	2,4
Edukacja	3,3	7,6	2,5	0,4	14,3	15,2
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	7,5	15,3	10,8	3,6	9,7	14,1
Inne usługi socjalne osobiste	10,2	7,3	2,4	9,6	5,1	9,5
<b>Razem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Źródło: *OECD Employment Outlook 2001*, OECD, Paris 2001, s. 107.

Pogłębianie się nierówności płacowych, charakterystyczne dla Stanów Zjednoczonych, w Europie występuje właściwie tylko w Wielkiej Brytanii. Głównym powodem odmiennej sytuacji w tych dwóch krajach w porównaniu z innymi krajami OECD jest słabiej regulowany rynek pracy, który pozwala na znaczne wahania płac w przypadku zmian po stronie popytu i podaży. Kraje te w rankingu opracowanym przez OECD zajmują ostatnie miejsca pod względem regulacji ochronnych pracy<sup>24</sup>. W Europie kontynentalnej istnieją różnego rodzaju rozwiązania instytucjonalne, dzięki którym rzadko dochodzi do obniżania najniższych wynagrodzeń. Ta sztywność najniższych płac jest częściowo równoważona w niektórych krajach (głównie w Niemczech) przez większe nakłady na szkolenia pracowników mające umożliwić szybkie przekwalifikowanie w przypadku zmian popytu i podaży różnego rodzaju umiejętności oraz zredukować gwałtowne wzrosty płac na najwyższym szczeblu<sup>25</sup>. Wzrost popytu na usługi wykazujące się niską dynamiką produktywności w połączeniu z niechęcią konsumentów do ponoszenia względnie wyższych kosztów nabywania tych usług może być jednak zaspokojony jedynie dzięki obniżeniu najniższych wynagrodzeń. Brak przyzwolenia na taką operację na wystarczająco szeroką skalę nie pozwolił na zabezpieczenie miejsc pracy dla nisko wykwalifikowanych pracowników i spowodował wysokie bezrobocie wśród tej grupy społeczeństwa.

**Rysunek 2.6.** Specyfika zatrudnienia w sektorze usług, 1999 (Częstość występowania zmiennej w porównaniu do średniej dla gospodarki ogółem)



Źródło: *OECD Employment Outlook 2001*, OECD, Paris 2001, s. 92.

<sup>24</sup> Por. *OECD Employment Outlook 2004*, OECD, Paris 2004, s. 117.

<sup>25</sup> O. Aarnio, *Can we trust the service sector to generate decent rates of growth and employment?*, „Personnel Review” 1999, vol. 28, nr 5/6, s. 400.



Sektor usług wyraźnie różni się od sektora produkcyjnego, jeśli wziąć pod uwagę formę zatrudnienia. W krajach OECD sektor przemysłu oferuje pracę stałą, pełnoetatową, z pełnym zabezpieczeniem socjalnym. Chociaż istnieją branże usługowe oferujące podobne warunki, przeważają jednak nietypowe formy zatrudnienia.

Praca w niepełnym wymiarze godzin występuje w sektorze usług znacznie częściej niż w sektorach produkujących towary (por. rys. 2.6). Prawdopodobieństwo uzyskania tego rodzaju pracy jest o 22% wyższe w usługach i o połowę niższe w przemyśle i rolnictwie niż średnio we wszystkich sektorach. W przypadku zatrudnienia tymczasowego różnice nie są już tak duże, ale również ta forma zatrudnienia jest bardziej charakterystyczna dla usług. W ramach sektora zjawisko pracy niepełnoetatowej i tymczasowej występuje najczęściej w usługach osobistych, socjalnych, rekreacyjnych, kulturalnych, ochrony zdrowia, edukacyjnych, a także w handlu detalicznym, hotelach i restauracjach<sup>26</sup>. Niekoniecznie jednak praca w np. niepełnym wymiarze godzin musi oznaczać pracę mniej atrakcyjną. Większość pracowników niepełnoetatowych w krajach OECD stanowią ci, którzy podejmują taką pracę dobrowolnie<sup>27</sup>. Mimo że ich wynagrodzenia są zazwyczaj niższe niż pracujących w pełnym wymiarze godzin, to może to być uzasadnione niższymi kwalifikacjami, jak również dodatkowymi świadczeniami niepieniężnymi. Dużą część wzrostu zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin, na czas określony, czy prac wykonywanych w oparciu o umowy zlecenia można wytłumaczyć znaczną podażą siły roboczej zainteresowanej tymi formami zatrudnienia (głównie kobiety i ludzie młodzi). Jednocześnie sposoby te są również korzystne dla pracodawców (dzięki wyższej elastyczności oraz niższym kosztom pracy).

Ważnym czynnikiem określającym jakość pracy jest uczestnictwo w szkoleniach zawodowych. Wskazuje ono na możliwości rozwoju zawodowego i awansu. Jest to jeden z niewielu wskaźników, w których sektor usług jako całość ma przewagę nad sektorami wytwarzającymi towary. W ramach sektora wyższe wskaźniki uzyskują usługi produkcyjne (obsługi nieruchomości, biznesowe, finansowe, ubezpieczeniowe) i socjalne (ochrony zdrowia, edukacyjne, administracji publicznej). Wynik ten jest zastanawiający, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę, że praca w usługach częściej jest tymczasowa i w niepełnym wymiarze godzin. Wyjaśnienie może tkwić w istniejącej dodatniej zależności między poziomem wykształcenia a kształceniem zawodowym oraz we wpływie zamian technologicznych na poszczególne sektory gospodarki. Ponieważ pracownicy usług charakteryzują się średnio wyższym poziomem wykształcenia niż pracownicy pozostałych sektorów, istnieje stosunkowo duże prawdopodobieństwo uczestniczenia pracowników usługowych w dodatkowych szkoleniach. Ponadto zmiany technologiczne w niektórych branżach wymuszają na zatrudnionych doksztalcanie się.

<sup>26</sup> OECD *Employment Outlook 2001*, OECD, Paris 2001, ss. 91–92.

<sup>27</sup> *Ibidem*, s. 91.

Na przykład praca przy komputerze o wiele częściej występuje w sektorze usług niż w przemyśle, dlatego konieczne są częstsze i obejmujące większą liczbę osób kursy, szkolenia, itp.<sup>28</sup>

Jakość pracy zależy także od warunków pracy i subiektywnego odczucia pracowników na temat satysfakcji z pracy. Porównywalnych między krajami UE danych na ten temat dostarcza badanie *European Survey on Working Conditions*<sup>29</sup>. Wynika z niego, że warunki pracy w sektorach produkcji towarowej postrzegane są jako gorsze niż w sektorze usług, podobnie przedstawia się kwestia satysfakcji z pracy. Oczywiście istnieją duże różnice w ramach sektora. Praca w branży „hotele i restauracje” oraz „transport i łączność” wiąże się zarówno z gorszymi warunkami pracy, jak i niższą satysfakcją z jej wykonywania. Pracownicy tych branż skarżą się najczęściej na „antyspołeczne” godziny pracy (tzn. nieregularne, w nocy, w niedziele), brak dodatkowych świadczeń (np. urlop macierzyński, płatna opieka nad dzieckiem), monotonne obowiązki, nieprzyjemne warunki pracy (np. hałas, praca w niskich lub wysokich temperaturach). Na drugim biegunie znajdują się pracownicy usług finansowych, obsługi nieruchomości i usług biznesowych oraz administracji publicznej<sup>30</sup>.

Przedstawione dane statystyczne na temat jakości pracy w sektorze usług na tle sektorów produkcji towarowej pokazują, że nie ma dowodów na to, że dobre posady są charakterystyczne dla przemysłu, a złe dla usług. Nie jest prawdą, że w usługach znajdują zatrudnienie jedynie osoby o niskich kwalifikacjach, otrzymujące za swoją pracę niskie wynagrodzenia. W wielu branżach usługowych pojawiła się wręcz konieczność zatrudniania wielu wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Szybki wzrost znaczenia usług sprawił, że rekrutacja i utrzymanie takiego personelu może być niezwykle trudne. Na przykład w Australii zatrudnienie w usługach informatycznych wzrosło z 30 tys. osób w 1993 r. do 55 tys. w 1996 r., tj. o 83%<sup>31</sup>. Utrzymanie tak szybkiej stopy wzrostu rodzi problemy ze znalezieniem odpowiedniej liczby wykwalifikowanych pracowników i konieczność dostosowania systemu edukacji.

#### **2.4. Problemy z bilansem płatniczym**

Dynamicznie rozwijające się gospodarki o dużych potrzebach importowych, o ile nie rozwiną silnego sektora eksportowego, mogą wpaść w problemy z bilansem płatniczym (zakładając, że niemożliwy jest powrót do protekcjonizmu). Prze-

<sup>28</sup> Ibidem, s. 94.

<sup>29</sup> *Second European Survey on Working Conditions*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin 1997.

<sup>30</sup> OECD *Employment Outlook 2001* ..., op.cit., ss. 97–103.

<sup>31</sup> J. Howells, *The nature of innovation in services*, [w:] *Innovation and Productivity in Services*..., op.cit., s. 71.

ciwnicy deindustrializacji obawiają się, że dominujący w gospodarkach sektor usług nie będzie w stanie zapewnić takiego poziomu eksportu, który pozwoli na stały wzrost gospodarczy. Uważają, że należy ponieść wszelki wysiłek dla utrzymania lub wzrostu znaczenia przemysłu<sup>32</sup>. Argumenty te opierają się na dwóch założeniach. Po pierwsze zakłada się, że rozwój sektora usług następuje kosztem przemysłu. Założenie to można jednak przyjąć jedynie w odniesieniu do części usług, nie związanych z rozwojem produkcji (konsumpcyjnych). Trudno natomiast zgodzić się z poglądem, że wszystkie usługi, a więc także produkcyjne, wypierają przemysł. Jak już wcześniej wskazywano, usługi produkcyjne i przemysł są względem siebie komplementarne. Z jednej strony, duża część popytu pośredniego na usługi pochodzi z sektora przemysłowego, z drugiej zaś, bardziej wydajne usługi stymulują wzrost przemysłu. Ponadto rozwój wielu ważnych usług jest ściśle związany ze wzrostem możliwości produkcyjnych (np. edukacja i szkolenia, badania i rozwój). Po drugie zakłada się, że nikłe są perspektywy takiego wzrostu eksportu usług, który zrekompensuje spadek wpływów z eksportu towarów i zapewni pokrycie kosztów rosnącego importu<sup>33</sup>. Założenie to można jeszcze wesprzeć danymi dotyczącymi struktury handlu międzynarodowego (usługi stanowią ok. 20% obrotów ogółem) oraz umiędzynarodowienia poszczególnych rodzajów działalności (przedmiotem handlu międzynarodowego jest około 7% wytworzonych usług, 50% wyprodukowanych towarów przemysłowych, 40% artykułów rolniczych).

Dane te potwierdzają, że usługi nie są przedmiotem handlu międzynarodowego w takim stopniu, jak towary, ale to nie znaczy, że więcej usług nie może być i nie jest przedmiotem obrotu międzynarodowego. Po pierwsze, dane dotyczące struktury handlu międzynarodowego najczęściej obejmują jedynie czyste transakcje usługowe. Uwzględnienie wartości usług czynników produkcji zaowocowałoby stwierdzeniem znacznie większego udziału usług w handlu międzynarodowym. Niestety, nie prowadzi się statystyk handlu usługami przez filie zagraniczne – gdy już zostaną założone, traktuje się je jako rezydentów kraju gospodarza i ich obroty nie są rejestrowane w krajowym bilansie płatniczym. Po drugie, aż do Rundy Urugwajskiej GATT i wysiłków w ramach Wspólnoty Europejskiej zmierzających do utworzenia jednolitego rynku usług, liberalizacja handlu międzynarodowego ograniczała się głównie do towarów. Obrót usługami był poważnie ograniczony z powodu silnej ochrony krajowych rynków przed konkurencją zagraniczną. Po trzecie, postęp technologiczny nie tylko sprawia, że coraz więcej usług może być świadczonych na odległość (także ponad granicami), ale także znacznie ogranicza skuteczność polityki protekcjonizmu.

---

<sup>32</sup> M. Kitson, J. Michie, *Britain's industrial performance since 1960: underinvestment and relative decline*, „Economic Journal” styczeń 1996, vol. 106, ss. 196–212.

<sup>33</sup> Por. M. Kitson, J. Michie, *Britain's industrial...*, op.cit..

Wpływ procesu umiędzynaradawiania usług na powstanie nowych rynków eksportowych i rynek pracy w poszczególnych krajach zależy, z jednej strony, od tego czy dany kraj dysponuje przewagą komparatywną w handlu usługami (lub może ją osiągnąć w przyszłości) oraz, z drugiej strony, od stopnia przenoszenia produkcji usługowej za granicę. Dane statystyczne dotyczące międzynarodowych obrotów usługami wskazują na ogromną przewagę krajów rozwiniętych. Perspektywy wzrostu udziału krajów słabo rozwiniętych w handlu usługami nie są pewne. Problemy językowe, duże znaczenie reputacji ze względu na asymetrię informacji na temat jakości usług oraz inne specyficzne cechy usług stanowią skuteczne bariery wejścia na rynki usługowe, szczególnie dla mniejszych dostawców. Koszty związane z założeniem i prowadzeniem działalności usługowej za granicą łatwiej zredukować przedsiębiorstwom pochodzącym z krajów dużych. Kraje mniejsze (i słabiej rozwinięte) zdołały rozwinąć przewagę tylko w bardzo nielicznych obszarach, takich jak turystyka czy usługi transportu morskiego. Zauważa się jednak wzrost znaczenia tych krajów jako eksporterów usług związanych z przetwarzaniem transakcji czy usług informatycznych. Kwestią otwartą pozostaje ciągle sprawa powtórzenia przez sektor usług strategii wchodzenia w luki towarowe prowadzonej z powodzeniem przez niektóre mniejsze kraje. Strategia ta jest uważana za skuteczny sposób obejścia barier wejścia. Utrudnienie mogą jednak stanowić procesy podobne do zaobserwowanych w Unii Europejskiej po utworzeniu jednolitego rynku usług: koncentracja usługodawców, głównie wskutek fuzji i przejęć, wchodzenie przez istniejące firmy w zauważone nisze w obawie przed potencjalnymi dostawcami z zewnątrz, specjalizacja oparta o istniejące przewagi komparatywne (np. dostępność nisko wykwalifikowanej, taniej siły roboczej postrzegana jest jako źródło przewagi komparatywnej dla przedsiębiorstw budowlanych z Europy Południowej)<sup>34</sup>.

Umiędzynarodowienie usług nie musi oznaczać masowego ich przemieszczania. Proces przenoszenia działalności usługowej za granicę w odniesieniu do wielu usług ograniczony jest bowiem wymogiem bezpośredniej obecności usługodawcy i usługobiorcy w jednym miejscu i czasie. Ponadto jeśli proces umiędzynaradawiania usług będzie przybierał głównie formę zagranicznych inwestycji bezpośrednich i przepływu osób fizycznych, zatrudnienie w sektorze usługowym krajów eksporterów nie powinno uciec na większą skalę. Zwiększona podatność usług na handel prawdopodobnie doprowadzi jednak do pewnych przesunięć produkcji usługowej w skali międzynarodowej oraz koncentracji niektórych funkcji i zatrudnienia (np. centrale firm) zgodnie z osiąganą przewagą komparatywną doprowadzając do zmniejszenia popytu i redukcji zatrudnienia w krajach niedysponujących taką przewagą.

---

<sup>34</sup> O. Aarnio, *Can we trust the service sector...*, op.cit., s. 396.



Problemy podnoszone podczas debaty deindustrializacyjnej mają bezpośrednie odniesienie do międzynarodowego handlu usługami. Wzrost krajowej produkcji usługowej uwarunkowany rosnącym popytem (krajowym i zagranicznym) sprawia, że więcej usług staje się przedmiotem obrotu międzynarodowego. Podnoszenie poziomu wydajności i innowacyjności w wielu branżach usługowych powoduje, że na rynku międzynarodowym mogą zaistnieć usługi wcześniej obecne tylko na rynkach krajowych albo ze względu na nieopłacalność ich eksportu (importu) albo w wyniku braku technicznych możliwości ich świadczenia zagranicznym konsumentom. Obawy o jakość posad w branżach usługowych są szczególnie istotne w świetle coraz częstszego przenoszenia produkcji usługowej poza granice kraju. Stosunkowo niewielki udział usług w handlu międzynarodowym rodzi zaś pytania o możliwość równoważenia bilansów płatniczych w sytuacji coraz mniejszego udziału przemysłu w produkcji i zatrudnieniu w poszczególnych państwach.

## Rodział 3

# Formy międzynarodowego handlu usługami i jego struktura

---

### 1. Tradycyjny handel usługami

Wąsko, czy też tradycyjnie rozumiany handel usługami obejmuje transakcje między rezydentami a resztą świata. Tak ujmowany handel znajduje odzwierciedlenie w bilansie płatniczym. Jednocześnie można traktować te statystyki jako przybliżenie 1 i 2 sposobu świadczenia usług według terminologii GATS (tj. handlu transgranicznego i konsumpcji za granicą). Usługi czyste będą więc obejmować transport, podróże zagraniczne i tzw. usługi pozostałe, umieszczone w pozycji „usługi” bilansu obrotów bieżących.

Mimo iż dostępność szczegółowych statystyk bilansu płatniczego w odniesieniu do usług uległa w ostatnich latach znacznej poprawie, wiele państw wciąż nie sporządza danych na odpowiednim poziomie dezagregacji, szczególnie w zakresie wielu usług biznesowych; często też poszczególne rodzaje usług są różnie definiowane w państwach. Z tego powodu na podstawie istniejących statystyk nie można wyciągać zbyt daleko idących wniosków, szczególnie dotyczących porównań między państwami. Widoczna w tab. 3.1 malejąca w czasie liczba państw – eksporterów i importerów usług może być myląca<sup>1</sup> ze względu na opóźnienia w dostarczaniu danych przez banki i inne instytucje bankom centralnym, a w konsekwencji Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu. Dane będące przedmiotem dalszej analizy należy traktować więc jako niedoszacowane.

---

<sup>1</sup> WTO badając w 2000 r. usługi z 1998 r. wskazywała w swojej notatce (*A review of statistics on trade flows in services*, S/C/W/27/Add.1, 30 października 2000) na 125 państw, które dostarczyły statystyki bilansu płatniczego dotyczące eksportu usług ogółem. Aktualne dane UNCTAD opracowane w oparciu o bilanse płatnicze państw wskazują, iż statystyki dotyczące 1998 r. istnieją dla 158 państw.

**Tabela 3.1.** Liczba państw dostarczających statystyki dotyczące handlu poszczególnych branż usług rynkowych w latach 2000–2004

Rodzaj usług	Eksport			Import		
	2000	2002	2004	2000	2002	2004
Usługi ogółem	154	150	86	154	150	86
Transport	149	145	84	153	149	85
Podróże zagraniczne	151	147	83	150	146	84
Pozostałe	152	148	85	153	149	85
Łącznościowe	122	122	76	123	125	77
Budowlane	78	80	58	91	94	60
Ubezpieczeniowe	86	92	60	88	98	64
Finansowe	125	123	73	142	142	82
Informatyczne i informacyjne	97	103	64	106	109	68
Prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne	87	87	64	111	116	70
Pozostałe biznesowe	139	139	83	148	146	84
Osobiste, kulturalne, rekreacyjne	77	84	59	85	90	61

Źródło: opracowanie własne na podstawie *UNCTAD Handbook of statistics online*, tab. 5.2, <http://stats.unctad.org/handbook>, dostęp 06.05.2006 r.

### 1.1. Udział usług w handlu międzynarodowym

Usługi, szczególnie te, które są związane z obsługą obrotu towarowego (finansowe, transportowe) od wieków odgrywają ważną rolę w handlu międzynarodowym. Wraz z rozwojem handlu towarowego ich znaczenie rosło. Pojawienie się innych rodzajów usług w obrocie międzynarodowym na większą skalę nastąpiło po II wojnie światowej. Od tego czasu systematycznie rozluźnia się też związek usług z handlem towarami, a technologie teleinformatyczne umożliwiają odrębny od towarów międzynarodowy handel większością usług.

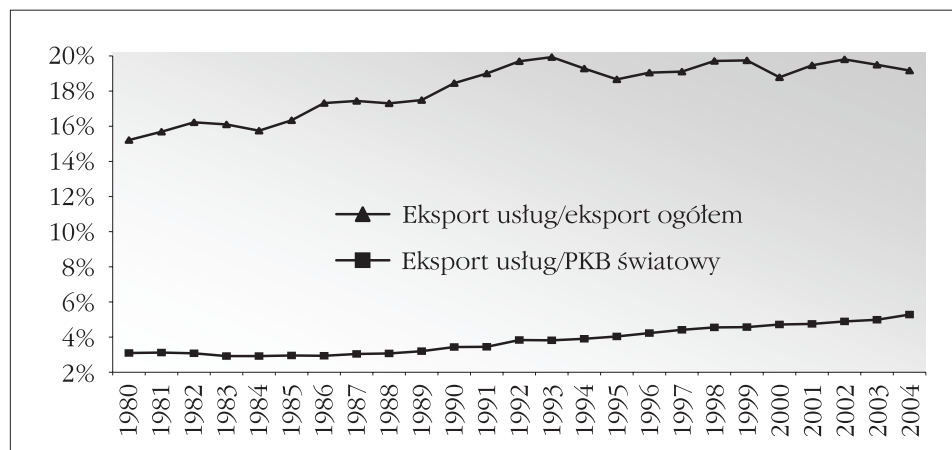
Porównywalne w skali światowej statystyki dotyczące obrotów usługami sporządzane są od lat osiemdziesiątych XX wieku. Od tego czasu wartość eksportu usług mierzona na bazie bilansu płatniczego wzrosła prawie sześciokrotnie, z 364 mld USD w 1980 r. do 2 179 mld USD w 2004 roku.

**Tabela 3.2.** Światowy handel usługami rynkowymi, 1980–2004 (w mld USD)

Rok	Eksport	Import
1980	365	402,5
1985	381,6	401,1
1990	780,5	820,6
1995	1 184,9	1 201,5
2000	1 492,2	1 479,6
2004	2 179,5	2 132,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *WTO Statistics Database*: <http://stat.wto.org>, dostęp 06.05.2006 r.

Usługi stanowią prawie 20% światowego eksportu i nieco ponad 5% światowej produkcji towarów i usług, podczas gdy w 1980 r. wskaźniki te kształtowały się na poziomie odpowiednio: 16% i 3% (por. rys. 3.1). Przewiduje się, że ze względu na dynamiczny rozwój usług nowoczesnych (finansowych, informatycznych, telekomunikacyjnych, itp.), do 2020 r. usługi mogą stanowić ponad 50% handlu międzynarodowego<sup>2</sup>.

**Rysunek 3.1.** Udział eksportu usług w światowym eksporcie i PKB, 1980–2004

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The World Economic Outlook (WEO) Database*, IMF kwiecień 2006, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/index.htm>, *WTO Statistics Database...*, op.cit.

<sup>2</sup> D. Riddle, *General Agreement on Trade in Services. Opportunities for Developing Countries*, „International Trade Forum” 2000.



Zauważalne są duże różnice regionalne w udziale usług w handlu międzynarodowym. Wyższy udział mają one w handlu Ameryki Północnej (eksport) i Europy (zarówno eksport, jak i import), niższy zaś w pozostałych regionach. Usługi stanowią też stosunkowo znaczącą pozycję w imporcie regionów mniej zamożnych (por. tab. 3.3).

**Tabela 3.3.** Udział towarów i usług rynkowych w handlu ogółem wybranych regionów, 2004 (w mld USD i procentach, na podstawie bilansów płatniczych)

	Eksport			Import		
	Wartość	Udział		Wartość	Udział	
	Ogółem	Towary	Usługi	Ogółem	Towary	Usługi
Świat	11 140	80,9	19,1	11 060	81,1	18,9
Ameryka Północna	1 709	77,8	22,2	2 284	85,3	14,7
Ameryka Łacińska	347	83,9	16,1	293	80,3	19,7
Europa	5 032	77,6	22,4	4 864	78,9	21,1
WNP	301	88,9	11,1	222	77,6	22,4
Afryka	275	82,7	17,3	258	78,9	21,1
Azja	3 060	85,3	14,7	2 852	82,1	17,9

WNP – Wspólnota Niepodległych Państw

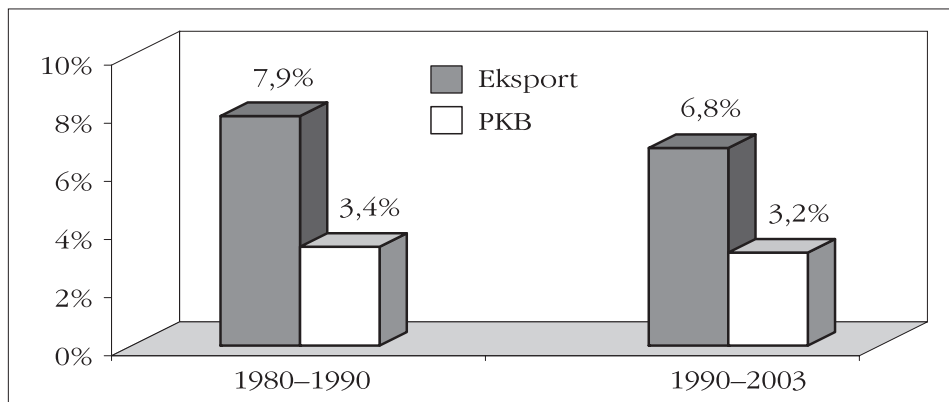
Źródło: *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. I.9.

Widać więc wyraźnie, że międzynarodowy eksport usług odgrywa większą rolę w regionach skupiających państwa wysoko rozwinięte. Posiadają one przewagi względne w branżach usługowych, które mogą być świadczone transgranicznie (np. usługi bankowe i inne finansowe oraz informatyczne), dzięki czemu korzystają z dynamicznie zachodzących zmian w dziedzinie postępu technologicznego. Bardziej szczegółowe dane pokazują już jednak, że i w niektórych krajach rozwijających się usługi odgrywają dość duże znaczenie w eksporcie ogółem. Tak jest przede wszystkim w przypadku krajów atrakcyjnych turystycznie (Bahamy – udział usług w eksporcie ogółem 84%, Egipt – 54%, Maroko – 41%), ale także w Indiach (34%), które w ostatnich latach stały się znaczącym eksporterem usług programistycznych i innych z branży IT.

## 1.2. Dynamika handlu usługami

Handel usługami rozwija się szybciej niż światowy PKB oraz PKB wytwarzany w samym sektorze usługowym (por. rys. 3.2).

**Rysunek 3.2.** Średnioroczny wzrost eksportu usług i PKB wytworzonego w sektorze usług, 1980–2003



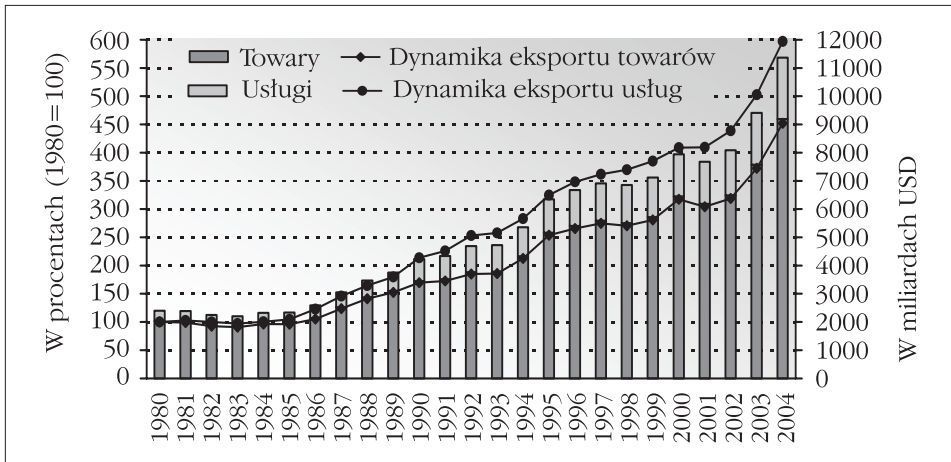
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Development Indicators 2005*, World Bank, Washington D.C. 2005, tab. 4.1 oraz *WTO Statistics Database...*, op.cit., dostęp 06.05.2006 r.

Tendencja do szybszego wzrostu handlu niż produkcji w przypadku usług ma źródła podobne do determinujących taką samą tendencję w odniesieniu do towarów. O ile zaraz po II wojnie światowej zarówno dochody, jak i konsumpcja były skoncentrowane w Stanach Zjednoczonych, to w późniejszych latach nastąpiło wyrównywanie się dochodów między krajami wysoko rozwiniętymi. Wzrost dochodów wiąże się zwykle ze zwiększonym zapotrzebowaniem na dobra będące odmianami dostępnymi na rynku krajowym, co powoduje konieczność ich importu z zagranicy. Ostatecznie zaowocowało to szybszym wzrostem handlu (głównie wewnątrzgałęziowego) między krajami o zbliżonym, wysokim poziomie rozwoju. Obecnie w krajach tych koncentruje się większość światowej produkcji (zarówno towarów, jak i usług), w związku z czym reszta świata, zainteresowana dostępem do usług niewytwarzanych na rynku krajowym zmuszona jest do ich importu (głównie handel międzygałęziowy). Zauważalne w skali światowej procesy zlecania wykonania usług podwykonawcom zagranicznym (*offshore outsourcing*), a następnie ich eksportu np. do centrali macierzystej, czy innych filii korporacji także przyczyniają się do wyższej dynamizacji obrotów usługowych niż ich produkcji. Procesowi temu sprzyjają wreszcie zmiany w zagranicznej i międzynarodowej polityce ekonomicznej, prowadzące do większej liberalizacji handlu międzynarodowego oraz zmiana strategii rozwoju większości państw, polegająca na większym otwieraniu się gospodarek na wymianę gospodarczą z zagranicą.

Usługi są najbardziej dynamicznie rozwijającym się składnikiem handlu światowego od 24 lat (zob. rys. 3.3). Średni roczny wzrost eksportu usług w latach

1980–2004 wynosił prawie 8%, podczas gdy eksport towarowy wzrastał w tym okresie w tempie około 6,5%.

**Rysunek 3.3.** Wzrost eksportu towarów i usług, 1980–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *WTO Statistics Database...*, op.cit.

W latach dziewięćdziesiątych i na początku XXI w. nastąpiło zrównanie tempa wzrostu eksportu towarów i usług (por. tab. 3.4). Można to wyjaśnić rekordowo wysokimi wskaźnikami produkcji i eksportu towarowego od 2000 r. oraz wcześniej, w 1995 r., w wyniku znacznego podniesienia cen ropy naftowej oraz dynamicznego rozwoju branży produkującej wyposażenie biurowe i sprzęt telekomunikacyjny. Dane z lat 1980–2004 wskazują, że w przypadku niekorzystnej koniunktury gospodarczej większe zahamowanie handlu widoczne jest w przypadku towarów (tak było w latach 1982–1983, w 1998 i 2001).

**Tabela 3.4.** Światowy eksport towarów i usług rynkowych, 1990–2004

	Roczna zmiana procentowa			
	1990–2000	2000–2004	2003	2004
Towary	6,5	9	17	21
Usługi	6,5	9	14	18

Źródło: *International Trade Statistics 2003*, WTO, Geneva 2003; *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. 1.

### 1.3. Struktura geograficzna handlu usługami

#### Eksport usług

Głównymi uczestnikami międzynarodowej wymiany usług są kraje wysoko rozwinięte. W 2004 r. przypadało na nie ok. 75% światowego eksportu usług (zob. tab. 3.5). Udział tych krajów w eksporcie uległ jednak zmniejszeniu z blisko 80% w poprzednich dekadach.

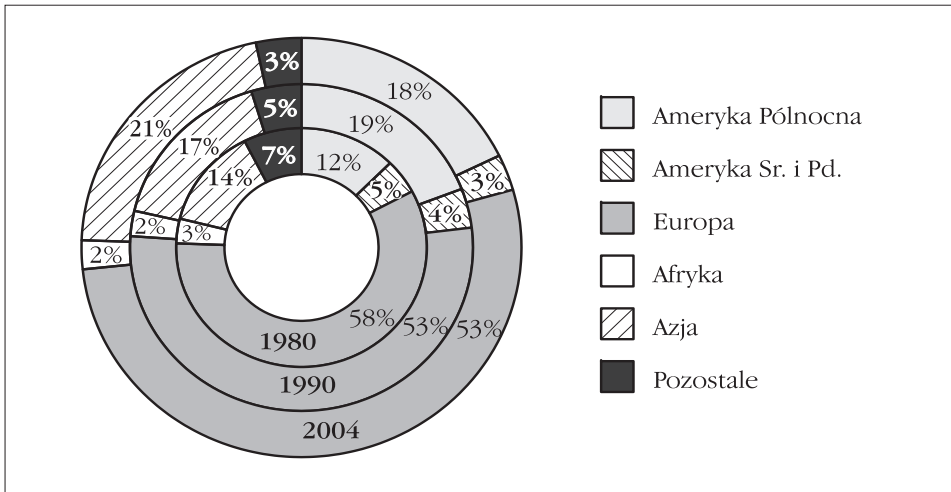
**Tabela 3.5.** Udział grup krajów\* w światowym handlu usługami, 1980–2004 (w mln USD i procentach)

Rok	Kraje rozwinięte				Kraje rozwijające się			
	Eksport		Import		Eksport		Import	
	Wartość	Udział w eksporcie usług ogółem	Wartość	Udział w imporcie usług ogółem	Wartość	Udział w eksporcie usług ogółem	Wartość	Udział w imporcie usług ogółem
1980	309 531	79	289 412	67	74 443	19	135 569	31
1985	320 313	79	301 356	70	82 123	20	123 283	29
1990	668 601	80	660 009	77	154 346	19	184 127	21
1995	930 912	75	888 124	72	287 220	23	323 788	26
2000	1 148 763	75	1 089 473	72	352 869	23	396 690	26
2004	1 641 466	75	1 547 854	71	497 007	23	552 133	26

\* Uwaga: udziały nie sumują się do 100, gdyż nieuwzględniony został udział krajów w okresie transformacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics online*, tab. 5.1, <http://stats.unctad.org/handbook>, dostęp 06.05.2006 r.

Analizując dane z tabeli 3.5 można zauważyć rosnące znaczenie krajów rozwijających się w światowym eksporcie usług. W latach 1980–2004 nastąpił prawie siedmiokrotny wzrost wartości eksportu usług z tej grupy krajów, co sprawiło, że ich udział w światowym eksporcie usług wzrósł z 19% do 23%. Tak znaczący wzrost wynika przede wszystkim ze wzrostu znaczenia Azji na światowym rynku usług. To właśnie kraje nowo uprzemysłowione pochodzące z tego regionu zanotowały najwyższe tempo wzrostu eksportu usług. Udział zaś całego regionu w światowym eksporcie usług wzrósł z 14% w 1980 r. do 21% w 2004 r. Regionalna analiza rynku usług wskazuje także wzrost znaczenia Ameryki Północnej (por. rys. 3.4). Udział tego regionu wzrósł z 12,% w 1980 r. do 18% w 2004 r.

**Rysunek 3.4.** Eksport usług rynkowych, udziały według regionów, 1980–2004

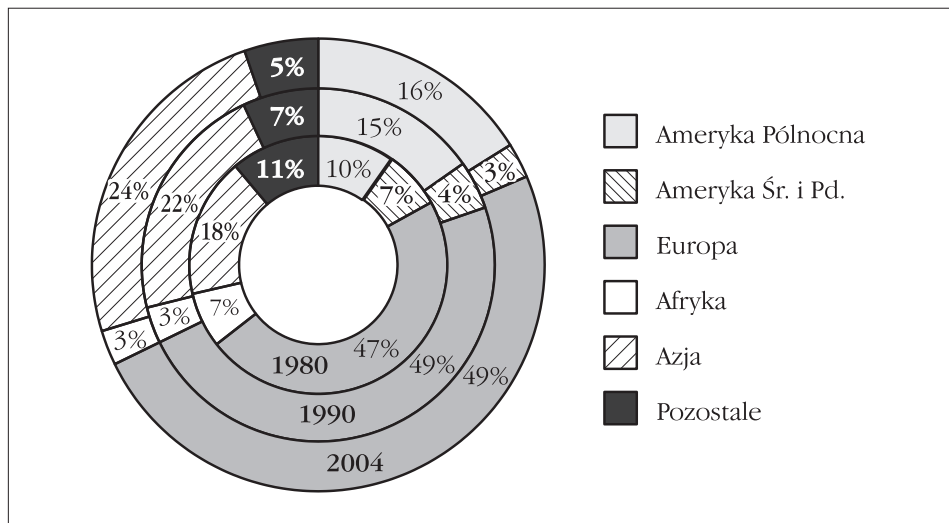
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *International Trade Statistics 2003*, WTO, Geneva 2003, tab. A.6; *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. A.8.

W pozostałych grupach krajów zanotowano tendencję spadkową. Udział Europy w światowym eksporcie usług wyniósł w 2004 r. około 53%, Ameryki Środkowej i Południowej – około 3%, już i tak niewielki udział Afryki także się zmniejszył do 2%.

### Import usług

W światowym imporcie usług obserwuje się odwrotne tendencje. W porównaniu z rokiem 1980 wzrosło znaczenie krajów wysoko rozwiniętych, które obecnie importują ok. 71% wszystkich usług, spadł zaś udział krajów rozwijających się (z 31% w 1980 r. do 26% w 2004 r. – por. tab. 3.5). Wyraźnie jednak widać, że w omawianym okresie 24 lat nie występowała tutaj jednoznaczna tendencja. W latach 1990–2004 nastąpił bowiem wzrost udziału krajów rozwijających się w imporcie usług (z 21% do 26%), podczas gdy kraje rozwinięte, dotknięte niekorzystną koniunkturą gospodarczą na początku XXI wieku, zmniejszyły w tym czasie swoje znaczenie w światowym imporcie usług.

W latach 1980–2004 wzrosło znaczenie Ameryki Północnej jako nabywcy usług. Jej udział w imporcie wzrósł z 10% do 16%. Także Azja umocniła swoją pozycję na światowym rynku nabywców usług (wzrost udziału z 18% do 24%). Niski, siedmioprocentowy udział Ameryki Środkowej i Południowej oraz Afryki spadł do 3%. Europa natomiast utrzymuje swój prawie 50% udział w światowym imporcie usług.

**Rysunek 3.5.** Import usług rynkowych, udziały według regionów, 1980–2004

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *International Trade Statistics 2003*, WTO, Geneva 2003, tab. A.7; *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. A.9.

### Saldo handlu usługami

Dodatni bilans handlu usługami uzyskuje większość krajów rozwiniętych, ze Stanami Zjednoczonymi na czele (58 mld USD w 2004 r.). Do znaczących wyjątków należą: Niemcy (saldo ujemne w wysokości 58 mld USD, 2004 r.), Japonia (-39 mld USD), Irlandia (-12 mld USD), Kanada (-10 mld USD)<sup>3</sup>. Na ujemne saldo handlu usługami Niemiec dominujący wpływ mają podróże zagraniczne. Podobnie jest w przypadku Japonii, chociaż tutaj dodatkowo na pogłębienie deficytu wpływają również tzw. pozostałe usługi biznesowe. Są one także jedną z głównych przyczyn ujemnego bilansu usług Irlandii, która dodatkowo nabywa za granicą także wiele praw autorskich i licencji (w sumie te dwie branże dają deficyt w wysokości ok. 24 mld USD, który prawie w połowie zredukowany jest przez eksport usług informatycznych). W przypadku Kanady usługi transportowe, podróże zagraniczne i tzw. pozostałe usługi rynkowe (w tym głównie ubezpieczeniowe oraz licencje i prawa autorskie) mają zrównoważony udział w jej deficycie handlu<sup>4</sup>. Saldo handlu usługami krajów rozwijających się jest zazwyczaj ujemne. W tej grupie najwyższą wartość deficytu w 2004 r. uzyskała Rosja (-12,5 mld USD, z czego aż 10 mld USD przypada na podróże zagraniczne). Wysokie de-

<sup>3</sup> *WTO Statistics Database...*, op.cit..

<sup>4</sup> Na podstawie danych UNCTAD.

ficyty handlu usługami notuje też większość krajów nowo uprzemysłowionych. Do wyjątków w grupie krajów rozwijających się, uzyskujących nadwyżki można zaliczyć m.in.: Hongkong (saldo dodatnie w wysokości 24 mld USD w 2004 r.), Turcja (13 mld USD), Egipt (6,6 mld USD), Maroko (3,5 mld USD), Dominikana (2,3 mld USD), Tunezja, Ukraina, Panama (ponad 1 mld USD)<sup>5</sup>. W tej grupie krajów dodatnie saldo wynika najczęściej z uzyskiwania nadwyżki w handlu usługami turystycznymi (Dominikana, Egipt, Maroko, Tunezja, Turcja), transportowymi (Panama, Ukraina, częściowo Egipt), handlowymi (Hongkong) oraz finansowymi i pozostałymi biznesowymi (Hongkong).

### Główni uczestnicy wymiany usługowej

Główni eksporterzy są jednocześnie czołowymi importerami usług. Są to równocześnie te same kraje, które dominują w wymianie towarowej. Wyróżnia się tutaj pozycja Stanów Zjednoczonych, które osiągają znaczną przewagę zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Ich udział kraju w światowym eksporcie usług w 2004 r. wynosił 15%, w imporcie – 12% (zob. tab. 3.6).

**Tabela 3.6.** Główni eksporterzy i importerzy usług, 2004 (w mld USD i procentach)

Lp.	Kraje eksportujące	Wartość	Udział	Lp.	Kraje importujące	Wartość	Udział
1.	USA	318,3	15,0	1.	USA	260,0	12,4
2.	Wielka Brytania	171,8	8,1	2.	Niemcy	193,0	9,2
3.	Niemcy	133,9	6,3	3.	Wielka Brytania	136,1	6,5
4.	Francja	109,5	5,1	4.	Japonia	134,0	6,4
5.	Japonia	94,9	4,5	5.	Francja	96,4	4,6
6.	Hiszpania	84,5	4,0	6.	Włochy	80,6	3,8
7.	Włochy	82,0	3,9	7.	Holandia	72,4	3,5
8.	Holandia	73,0	3,4	8.	Chiny	71,6	3,4
9.	Chiny	62,1	2,9	9.	Irlandia	58,4	2,8
10.	Hongkong	53,6	2,5	10.	Kanada	55,9	2,7
	<b>Świat</b>	<b>2 125,0</b>	<b>100</b>		<b>Świat</b>	<b>2 095,0</b>	<b>100</b>

Źródło: *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. I.7.

Na 10 pierwszych krajów dominujących w światowym obrocie usługami rynkowymi przypada ok. 55% światowego eksportu i importu tych usług, co odpowiada koncentracji handlu odnotowywanej także w obrocie towarowym. Poziom

<sup>5</sup> *WTO Statistics Database...*, op.cit..

koncentracji handlu w poszczególnych branżach usługowych w 2004 r. przedstawia tabela 3.7.

**Tabela 3.7.** Udział 5, 10 i 15 największych eksporterów i importerów w handlu usługami rynkowymi, 2004 (w procentach)

Branża usługowa	Eksport			Import		
	5	10	15	5	10	15
Transport	45	67	79	49	67	77
Podróże	48	65	75	53	70	79
Łącznościowe	48	69	78	50	71	81
Budowlane	62	82	90	58	77	89
Ubezpieczeniowe	68	88	95	55	77	88
Finansowe	63	83	93	63	78	85
Informatyczne i informacyjne	76	90	95	56	78	87
Prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne	85	95	97	64	82	89
Pozostałe usługi biznesowe	50	73	85	42	69	82
Usługi dla ludności, kulturalne, rekreacyjne	66	84	91	51	75	84

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics online*, tab. 5.2, <http://www.unctad.org>, dostęp 02.07.2006 r.

Niestety, niemożliwa jest jednoznaczna analiza danych przedstawionych w tabeli 3.7. Wyraźna bowiem, bardzo silna koncentracja w niektórych branżach usługowych (prawa autorskie, usługi finansowe, informatyczne) idzie w parze z niewielką liczbą państw dostarczających statystyki dotyczące tych branż (por. tab. 3.1 oraz komentarz do niej). Zauważyć można, iż udział największych 5, 10 i 15 uczestników handlu usługami jest większy w przypadku eksportu niż importu w większości branż (z wyjątkiem transportu, podróży zagranicznych i łączności).

Poziom zaawansowania międzynarodowych badań dotyczących sektora usług jest odzwierciedlany przez fakt, iż do tej pory nie istnieją szczegółowe dane dotyczące kierunków handlu usługami. W 2002 r. po raz pierwszy opublikowano takie informacje w odniesieniu do 22 krajów OECD oraz 2 krajów nieczłonkowskich (Estonii i Litwy)<sup>6</sup>. W 2003 r. OECD dysponowała danymi dotyczącymi kierunków handlu usługami z 26 krajów członkowskich oraz Hongkongu, będącego

<sup>6</sup> *OECD Statistics on International Trade in Services. Partner Country Data and Summary Analysis. 1999–2000...*, op.cit.



w czołówce światowych eksporterów usług<sup>7</sup>. Brakujące informacje na temat kierunków światowego eksportu usług Sekretariat OECD oszacował na podstawie danych dotyczących źródeł importu usług, dostarczonych przez kraje objęte badaniem, co z drugiej strony, w pewnym przybliżeniu, może odpowiadać eksportowi usług z wskazanych w tych statystykach krajów (tzw. *mirror statistics*). Dzięki temu uzyskano łącznie dane na temat ok. 92% światowego eksportu usług. Oczywiście, im bardziej polega się na danych szacunkowych, tym większym błędem obarczone są wyniki<sup>8</sup>.

Tabela 3.8 jest sumarycznym przedstawieniem geograficznych kierunków handlu usługami. Zawiera ona pewne uproszczenia i częściowo dane szacunkowe, lecz z powodu braku lepszych źródeł jest ona punktem wyjścia dla przeanalizowania kierunków przepływów usługowych w skali światowej.

Na analizowane kraje OECD przypada ok. 76% światowego eksportu i importu usług. Prawie 62% światowego eksportu usług realizowane jest przez kraje w ramach tej organizacji. Stanowi to średnio 81% ich eksportu usługami ogółem, chociaż w przypadku np. europejskich krajów nienależących lub nowo przyjętych do UE (Czechy, Islandia, Norwegia, Polska, Słowacja, Szwajcaria, Turcja, Węgry) jest to aż 91%, natomiast dla azjatyckich członków organizacji (Australia, Japonia, Korea Pd. i Nowa Zelandia) – jedynie 66%. Kraje OECD są też głównym odbiorcą eksportu usług z Afryki (77%, z czego 55% przypada na kraje UE).

Europa, a ściślej rzecz biorąc Unia Europejska-15 jest głównym rynkiem zbytu usług dla większości krajów, zarówno należących do OECD (z wyjątkiem tych położonych w Azji i Oceanii), jak i pozostających poza organizacją. Eksport wewnątrzunijny stanowi ponad 55% eksportu UE (jest to 23% światowego eksportu usług).

Kraje NAFTA (Stany Zjednoczone, Kanada, Meksyk) są drugim po UE-15 obszarem eksportu usług z większości regionów. Średnio kraje OECD kierują tu 21% swojego eksportu. Natomiast głównym odbiorcą eksportu z krajów NAFTA są kraje europejskie i obu Ameryk.

W przypadku Azji i Oceanii obserwuje się, że niewiele ponad 54% eksportu z tego regionu kieruje się do krajów OECD, z czego najwięcej (21%) do państw NAFTA. Ponieważ w OECD reprezentowane są tylko 4 kraje regionu, warto poddać analizie kierunki handlu bez względu na przynależność do organizacji. Eksport z Azji i Oceanii w ponad 55% kierowany jest do krajów leżących w niedale-

---

<sup>7</sup> *OECD Statistics on International Trade in Services. Partner Country Data and Summary Analysis. 1999–2001*, OECD, Paris, lipiec 2003.

<sup>8</sup> *Mirror statistics* były częściowo wykorzystane dla określenia kierunków eksportu usług z Azji i Oceanii oraz z europejskich krajów OECD pozostających poza UE-15, natomiast w przypadku Afryki było to jedyne źródło danych.

**Tabela 3.8.** Struktura regionalna międzynarodowego handlu usługami, 2001

Import		Świat	OECD					Afryka	Ameryka	Azja i Oceania	Europa
			Ogółem	NAFTA	Azja i Oceania	Europa					
						UE	Pozostałe				
Eksport											
udział % w handlu światowym											
Świat		100,0	75,6	20,7	9,2	40,8	4,9	2,6	25,1	23,6	48,6
OECD		76,3	61,8	16,0	6,0	35,0	4,7	1,7	20,0	13,0	41,7
NAFTA		21,1	15,1	4,9	3,2	6,5	0,6	0,4	7,5	5,5	7,7
Azja i Oceania		7,5	4,9	2,4	1,0	1,3	0,1	0,1	2,7	3,1	1,5
Europa	UE	41,8	36,3	7,8	1,6	23,2	3,7	1,2	8,7	3,9	27,9
	Pozostałe*	6,0	5,4	1,0	0,2	4,0	0,3	0,0	1,0	0,4	4,6
Afryka*		2,2	1,7	0,2	0,2	1,2	0,0	0,2	0,2	0,4	1,2
Ameryka		24,8	18,7	7,0	3,7	7,4	0,6	0,4	9,8	6,1	8,6
Azja i Oceania*		22,3	12,1	4,7	3,5	3,8	0,2	0,7	5,3	12,4	3,9
Europa		50,7	43,2	8,8	1,8	28,5	4,0	1,3	9,8	4,7	34,9
udział % w eksporcie usług poszczególnych regionów											
OECD		100,0	81,0	21,0	7,9	45,9	6,2	2,2	26,2	17,0	54,6
NAFTA		100,0	71,6	23,0	14,9	30,7	2,9	1,7	35,7	26,3	36,4
Azja i Oceania		100,0	66,2	32,5	14,0	18,1	1,5	1,4	36,3	42,1	20,2
Europa	UE	100,0	87,0	18,7	3,9	55,5	9,0	2,8	20,9	9,4	66,8
	Pozostałe*	100,0	91,1	16,2	3,2	67,5	4,2	0,7	16,7	6,2	76,4
Afryka*		100,0	76,8	10,2	11,1	54,9	0,6	11,6	11,3	20,7	56,4
Ameryka		100,0	75,4	28,2	14,9	29,7	2,5	1,5	39,3	24,6	34,6
Azja i Oceania*		100,0	54,3	21,1	15,5	16,8	0,9	3,0	23,7	55,6	17,7
Europa		100,0	85,1	17,4	3,6	56,1	8,0	2,7	19,3	9,2	68,8

\* Dane szacunkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *OECD Statistics on International Trade in Services. Partner Country Data and Summary Analysis. 1999–2001*, OECD, Paris, lipiec 2003, s. 16.

kiej odległości geograficznej, a państwa leżące na kontynentach amerykańskich są drugim odbiorcą usług (z udziałem prawie 24%)<sup>9</sup>.

Biorąc pod uwagę poszczególne kraje OECD należy wyróżnić Unię Europejską i Stany Zjednoczone jako głównych partnerów zarówno w eksporcie, jak i imporcie usług większości analizowanych krajów.

#### **1.4. Struktura rzeczowa handlu usługami**

Ponad połowę światowego handlu usługami rynkowymi stanowią usługi transportowe i turystyczne (por. rys. 3.6). Z biegiem lat ich znaczenie jednak spada na rzecz tzw. usług pozostałych, które rozwijają się szybciej niż pierwsze dwie kategorie. Udział usług transportowych w eksporcie usług ogółem w 2004 r. wynosił nieco ponad 23%, podczas gdy w roku 1980 – 37%. Ta spadkowa tendencja wynika częściowo ze spadku względnych cen usług transportowych. Usługi turystyczne w ciągu 24 lat zwiększyły swój udział w eksporcie (z 28% do prawie 30%), ale od początku lat dziewięćdziesiątych notuje się systematyczny spadek tego udziału, gdyż w latach 1990–2004 rozwijają się one w tempie nieprzekraczającym dynamiki eksportu usług ogółem. Należy pamiętać, że ten rodzaj usług obejmuje wszelkie wydatki podróżnych za granicą, włączając w to zakupy innych usług, np. finansowych, czy telekomunikacyjnych, jak również towarów, np. pamiątek. Usługi pozostałe stanowią obecnie powyżej 47% całkowitego eksportu usług (w 1980 r. – 35%), przy czym szczególnie szybki przyrost nastąpił w latach dziewięćdziesiątych (o 10 pkt. proc. między rokiem 1990 a 2004).

W latach 1980–2004 przeciętna roczna stopa wzrostu światowego eksportu usług rynkowych wyniosła 7,7%. W poszczególnych branżach usług sytuacja przedstawiała się następująco: transport – tempo wzrostu 5,7% średniorocznie, turystyka – 7,8%, pozostałe – 9,2% (por. rys. 3.7).

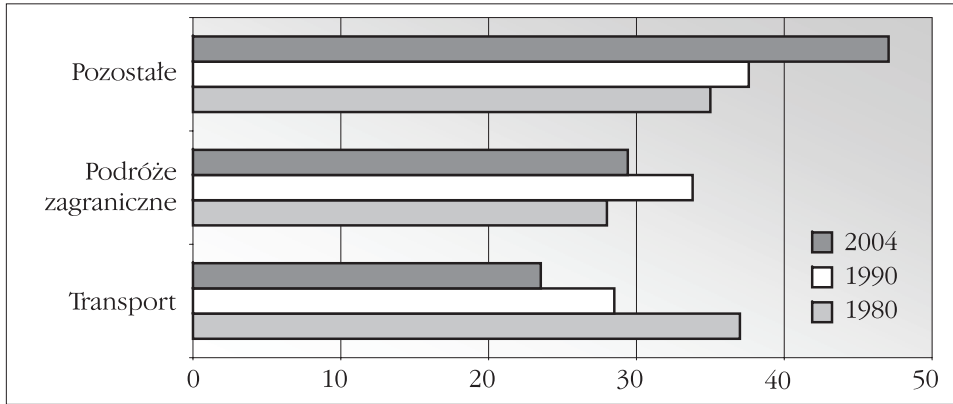
##### **1.4.1. Usługi transportowe**

Usługi transportowe obejmują obsługę międzynarodowych obrotów towarowych oraz obsługę ruchu osobowego różnego rodzaju gałęziami transportu: kolejowym, samochodowym, lotniczym, żegluga śródlądową i morską oraz transportem przesyłowym. W statystykach bilansu płatniczego usługi transportu międzynarodowego obejmują usługi międzynarodowego przewozu towarów, osób, czartery

---

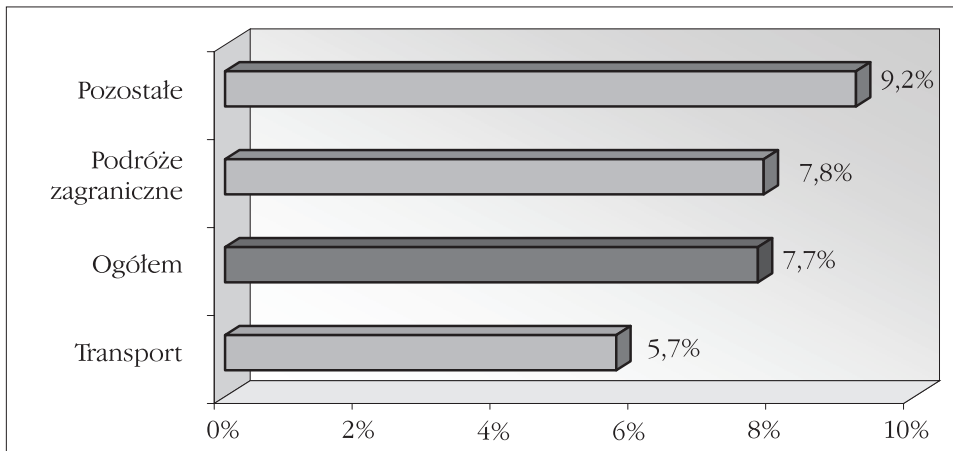
<sup>9</sup> Dane te obarczone są dużym błędem, ponieważ oszacowano jedynie 73,5% eksportu z tego regionu, przy czym udział eksportu z krajów, które bezpośrednio dostarczyły statystyki wynosi tylko 42,3%, natomiast pozostała część została oceniona na podstawie badania OECD obejmującego 27 krajów importujących usługi z tego regionu (*mirror statistics*). Ponad 26% eksportu regionu pozostała jednak niezbadana, co oznacza, że kieruje się do krajów nieobjętych badaniem OECD.

**Rysunek 3.6.** Światowy eksport usług rynkowych według kategorii, 1980–2004 (udział w eksporcie usług rynkowych ogółem, w procentach)



Źródło: *International Trade Statistics*, WTO, Geneva, różne roczniki.

**Rysunek 3.7.** Średni wzrost eksportu usług rynkowych według kategorii, 1980–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *WTO Statistics Database, Time series*, <http://stat.wto.org>, dostęp 02.07.2006 r.

statków z załogą oraz pomocnicze usługi dodatkowe świadczone przez rezydentów jednego kraju rezydentom innego kraju.

O wielkości udziału poszczególnych krajów w świadczeniu międzynarodowych usług transportowych decyduje przede wszystkim potencjał posiadanych środków transportu. Pierwsze miejsca na liście eksporterów usług transporto-

wych zajmują kraje dysponujące rozbudowaną flotą statków towarowych (transport morski dominuje bowiem w przewozie towarów) oraz posiadające rozwiniętą sieć połączeń lotniczych ze światem<sup>10</sup> (lotnictwo ma największe znaczenie w przewozie osób). Głównymi eksporterami i importerami usług są więc kraje wysoko rozwinięte oraz nowo uprzemysłowione (por. tab. 3.9).

**Tabela 3.9.** Główni eksporterzy i importerzy usług transportowych, 2004 (mld USD i procenty)

<b>Eksporterzy</b>	<b>Wartość</b>	<b>Udział</b>	<b>Importerzy</b>	<b>Wartość</b>	<b>Udział</b>
1. USA	56,0	11,2	1. USA	77,5	13,1
2. Niemcy	33,2	6,6	2. Japonia	42,7	7,2
3. Japonia	32,1	6,4	3. Niemcy	40,4	6,8
4. Wielka Brytania	27,1	5,4	4. Wielka Brytania	32,9	5,6
5. Francja	25,6	5,1	5. Francja	26,2	4,4
6. Holandia	23,8	4,7	6. Chiny	24,5	4,2
7. Korea Pd.	22,4	4,5	7. Włochy	19,4	3,3
8. Dania	21,7	4,3	8. Korea Pd.	17,9	3,0
9. Hongkong	17,2	3,4	9. Holandia	17,1	2,9
10. Grecja	16,6	3,3	10. Dania	16,9	2,9
11. Norwegia	14,9	3,0	11. Singapur	16,4	2,8
12. Singapur	13,8	2,7	12. Indie	13,7	2,3
13. Włochy	13,2	2,6	13. Hiszpania	12,9	2,2
14. Hiszpania	13,0	2,6	14. Kanada	12,1	2,1
15. Belgia	12,5	2,5	15. Belgia	11,0	1,9
<b>Razem</b>	<b>345,0</b>	<b>68,4</b>	<b>Razem</b>	<b>380,0</b>	<b>64,7</b>

Źródło: *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. IV.87.

Większość krajów wysoko rozwiniętych osiąga dodatkowo saldo handlu usługami transportowymi. Znaczącymi wyjątkami są Stany Zjednoczone, Japonia, Wielka Brytania, Niemcy, Włochy. Kraje rozwijające się mają zwykle ujemne saldo handlu usługami transportowymi. Do wyjątków zaliczyć można Rosję i Ukrainę.

W 1980 r. wartość światowego eksportu usług transportowych wynosiła ponad 134 mld USD, w 2004 r. zaś prawie 4 razy więcej, tj. 505 mld USD. Szczególnie dynamiczny wzrost wartości eksportu nastąpił w dwóch ostatnich latach (o 24%

<sup>10</sup> H. Wojciechowski, *Międzynarodowe rynki towarów i usług*, AE w Poznaniu, Poznań 1998, s. 222.

w 2004 r. i 13% w 2003 r.), podczas gdy w 2001 r. nastąpiło znaczne osłabienie światowego handlu usługami transportowymi (spadek eksportu o 1% w porównaniu do roku 2000). Załamanie to było jednak tylko chwilowe, związane z nadzwyczajną sytuacją międzynarodową w tym okresie. Obecny zaś wzrost wartości handlu usługami transportowymi związany jest z wysokimi cenami paliw w następstwie utrzymywania się rekordowo wysokich notowań ropy naftowej.

Poszczególne gałęzie transportu międzynarodowego są objęte statystykami międzynarodowymi w różnym stopniu. Najczęściej prezentuje się dane w sposób zbiorczy, bez rozróżniania usług międzynarodowych i krajowych. Stosunkowo najlepsze są statystyki dotyczące międzynarodowego transportu morskiego i lotniczego, najtrudniej zaś jest uzyskać dane na temat międzynarodowych przewozów drogowych.

Ważną cechą odróżniającą transport międzynarodowy od krajowego jest fakt występowania specyficznych form świadczenia międzynarodowych usług transportowych. Występują one bowiem w dwóch formach: przewozów regularnych i nieregularnych. Pierwsza forma występuje stosunkowo rzadko, i to zarówno w odniesieniu do przewozu ładunków, jak i pasażerów. W największym stopniu występuje ona w transporcie morskim, kolejowym kontenerowym oraz lotniczym pasażerskim. Pozostałe gałęzie transportu korzystają głównie z przewozów nieregularnych, które bardziej elastycznie dostosowują swoją ofertę do koniunktury gospodarczej i potrzeb klientów, a niejednokrotnie są też łatwiejsze do zorganizowania.

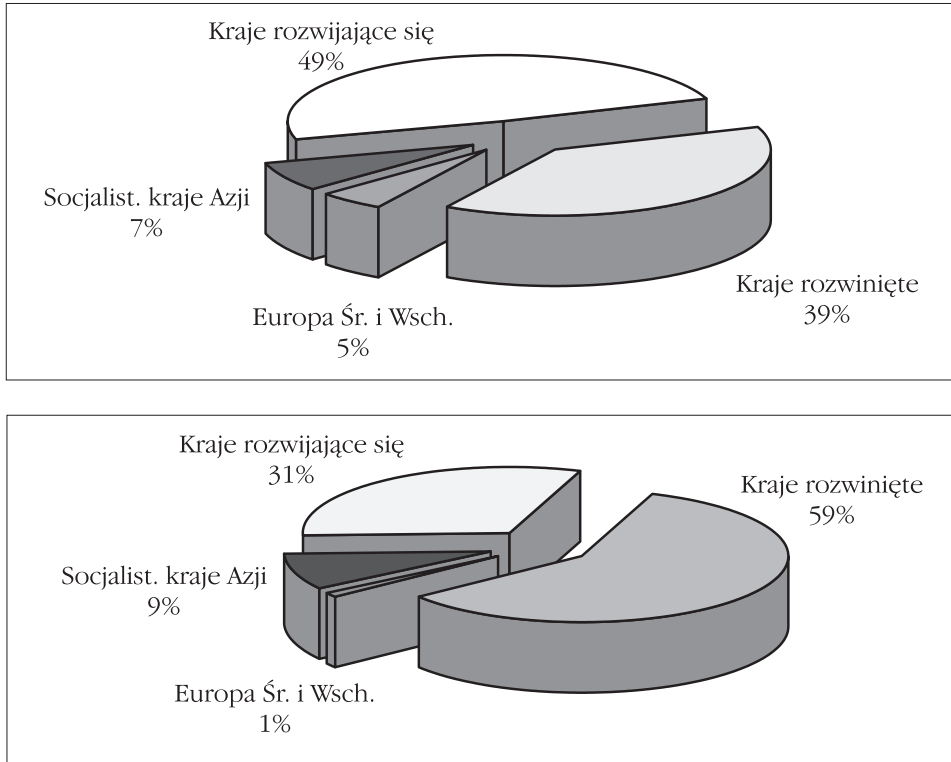
### Transport morski

Transport morski odgrywa kluczową rolę w przewozach towarów. Tą gałęzią transportu przewozi się ok. 96% tonażu wszystkich towarów będących przedmiotem handlu światowego. W przybliżeniu można stwierdzić, że na każde 1 000 USD wartości eksportowanych towarów przypada 1 tona ładunku przewożona drogą morską<sup>11</sup>. W 2002 r. wielkość towarów załadowanych na statki wyniosła 6,8 mld ton, z czego 66% stanowiły ładunki sypkie (najczęściej towary wysoko przetworzone), a 26% ropa naftowa<sup>12</sup>. Udział przewozów ropy naftowej w przewozach ogółem spada od lat siedemdziesiątych (wówczas udział ponad 40%). Na kraje rozwinięte przypada ok. 40% załadunku (eksport) i 60% rozładunku (import) wszystkich towarów. Na kraje rozwijające się przypada 50% załadunku i 30% rozładunku towarów (por. rys. 3.8).

---

<sup>11</sup> J. P. Rodrigue (i in.), *Transport Geography on the Web*, Hofstra University, Department of Economics & Geography 2004, <http://people.hofstra.edu/geotrans>.

<sup>12</sup> *Review of Maritime Transport*, UNCTAD, New York–Geneva 2005, s. 8.

**Rysunek 3.8.** Światowy handel towarami drogą morską według grup krajów, 2004

Uwaga: socjalist. kraje Azji: Chiny, KRLD, Wietnam

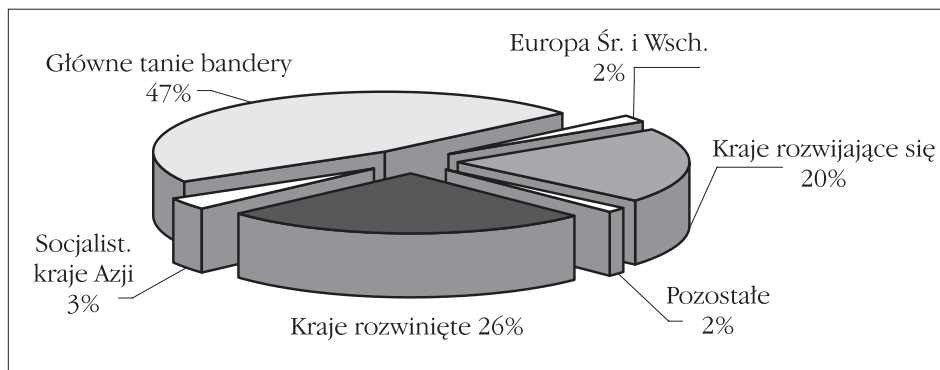
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Review of Maritime Transport, 2005*, UNCTAD, New York–Geneva 2005, s. 16.

Światowa flota osiągnęła w na początku 2005 r. nośność blisko 900 mln DWT<sup>13</sup>, z czego na tankowce i masowce przypadło w sumie ponad 73%. Na kraje rozwinięte przypada prawie 26% światowej floty, na kraje rozwijające się nieco ponad 20% (przy czym na samą Azję –  $\frac{3}{4}$  z tej wielkości), natomiast aż 47% stanowi flota z głównych krajów tzw. taniej bandery (por. rys. 3.9). Udział samej Panamy i Liberii w tonażu sześciu krajów zaliczanych do tej kategorii 70%. Szacuje się, że właścicielami około  $\frac{2}{3}$  floty taniej bandery są podmioty z krajów rozwiniętych<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> DWT (ang. *deadweight tonnage*) – miara nośności statku wyrażana w tysiącach kilogramów.

<sup>14</sup> Ibidem, s. 26.

**Rysunek 3.9.** Tonaż światowy według grup krajów, stan na 1.01.2005  
(procentowy rozkład nośności – DWT)



Uwaga: socjalist. kraje Azji: Chiny, KRLD, Wietnam.

Głównie tanie bandery: Bahamy, Bermudy, Cypr, Liberia, Malta, Panama.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Review of Maritime...*, op.cit., s. 27.

Krajami o największym znaczeniu w transporcie morskim są: Grecja (w 2005 r. kontrolowała 18,5% światowej floty handlowej), Japonia (14%), Niemcy (7%), Chiny (6,8%), Stany Zjednoczone (5,5%). Większość statków z tych krajów zarejestrowana jest pod obcą banderą (średnio ok. 69%, ale: Japonia – ponad 87%, Niemcy – 82%, Stany Zjednoczone – 74%).

Międzynarodowe *morskie przewozy pasażerskie* były, obok przewozów kolejowych, najważniejszym środkiem transportu w XIX w. i na początku XX w. Wynalezienie i udoskonalanie maszyny parowej pozwoliło na budowanie ogromnych statków oceanicznych, takich jak np. Queen Mary, czy Queen Elizabeth potrafiących przemierzyć Atlantyk w czasie nawet poniżej 4 dni (podczas gdy pierwsze statki, aby pokonać ten dystans potrzebowały aż 15 dni). Rozwój lotnictwa cywilnego zmniejszył znaczenie tego rodzaju transportu pasażerskiego ograniczając się obecnie do rejsów wycieczkowych, promowych oraz przewozów w krajach wyspiarskich (Indonezja, Filipiny, Karaiby)<sup>15</sup>.

Na początku 2005 r. liczba statków pasażerskich o pojemności co najmniej 300 GT<sup>16</sup> wynosiła 3 976 szt. Ich łączna pojemność równała się 28,2 mln GT, co stanowi ok. 4,7% pojemności światowej handlowej floty morskiej ogółem<sup>17</sup>. Ponad połowa światowej floty pasażerskiej (mierzonej GT) przypada na kraje

<sup>15</sup> J-P Rodrigue (i in.), *Transport Geography...*, op.cit.

<sup>16</sup> GT (ang. *gross tonnage*), miara pojemności statku brutto.

<sup>17</sup> *ISL Shipping Statistics and Market Review 2005*, "Market Analysis" lipiec 2005.



OECD, 33,3% na główne kraje taniej bandery i reszta na pozostałe kraje świata<sup>18</sup>. W ostatnich latach wprowadzono do eksploatacji dużo statków wielkich o pojemności jednostkowej 50 tys. GT i więcej. W 2003 r. aż 13 statków wycieczkowych miało więcej niż 100 tys. GT<sup>19</sup>.

Najważniejszą obecnie formą podróży morskich są rejsy wycieczkowe (stanowią one ponad 90% pasażerskich podróży morskich). Są one specyficzną formą transportu, ponieważ ich głównym zadaniem jest nie tyle przemieszczenie podróżnego (choć statki wycieczkowe często zatrzymują się w portach, co umożliwia zakupy, czy zwiedzanie), ale są one raczej celem podróży samym w sobie, zapewniającym różnego rodzaju atrakcje na pokładzie. W 2003 r. z tej formy spędzania czasu skorzystało 9,5 mln osób, tj. o 10% więcej niż w 2002 r. i aż dwa razy więcej niż w 1990 r. (4,5 mln osób). Przewiduje się, że w 2010 r. liczba pasażerów wyniesie ok. 17 mln<sup>20</sup>. Dominującą część popytu na tego rodzaju usługi zgłaszają Amerykanie (70%), co wiąże się głównie z ich podróżami na Karaiby, na drugim miejscu znajdują się Brytyjczycy (10%). Największą dynamikę wzrostu liczby pasażerów odnotowywano dotychczas w Azji, jednak problemy gospodarcze oraz zagrożenie SARS spowodowały w 2002 r. zmniejszenie liczby podróżnych. Głównymi kierunkami przeznaczenia wycieczek morskich są cztery regiony: Karaiby/Bahamy (ok. 50%), region śródziemnomorski (13%), Alaska (8,3%) i Riwiera Meksykańska (7%). Rejsy transatlantyckie stanowią jedynie 2,3% rynku rejsów wycieczkowych<sup>21</sup>.

Pozostałe formy morskich przewozów pasażerskich, podobnie jak rejsy wycieczkowe, służą głównie turystom, umożliwiając im zwiedzanie, podziwianie krajobrazów, zapewniając rozrywkę. Nie odgrywają one znaczącej roli w przewozie osób.

### Transport lotniczy

Drugim pod względem ważności w międzynarodowych przewozach towarów i osób jest transport lotniczy. Wartość towarów przewożonych drogą lotniczą stanowi ok. 40% wartości handlu światowego<sup>22</sup>, natomiast pod względem masy przewożonych ładunków transport cargo ma poniżej 1% udział w obsłudze międzynarodowej wymiany towarowej ogółem. Odgrywa on jednak znaczą-

<sup>18</sup> ISL Shipping Statistics and Market Review 2003, „Market Analysis” nr 6.

<sup>19</sup> L. Nowakowski, *Międzynarodowa żegluga wycieczkowa*, „Polska Gazeta Transportowa” 9 czerwca 2004.

<sup>20</sup> W 2000 r. prognozowano, że w 2010 r. liczba ta wyniesie ok. 20 mln osób. Korektę dokonano ze względu na skutki ataku terrorystycznego na USA, epidemii SARS oraz wojnę w Iraku. C. Gallen, *Cruise industry enjoying high times*, 16 marca 2004, <http://travel.iafrica.com/bulletinboard/309971.htm>

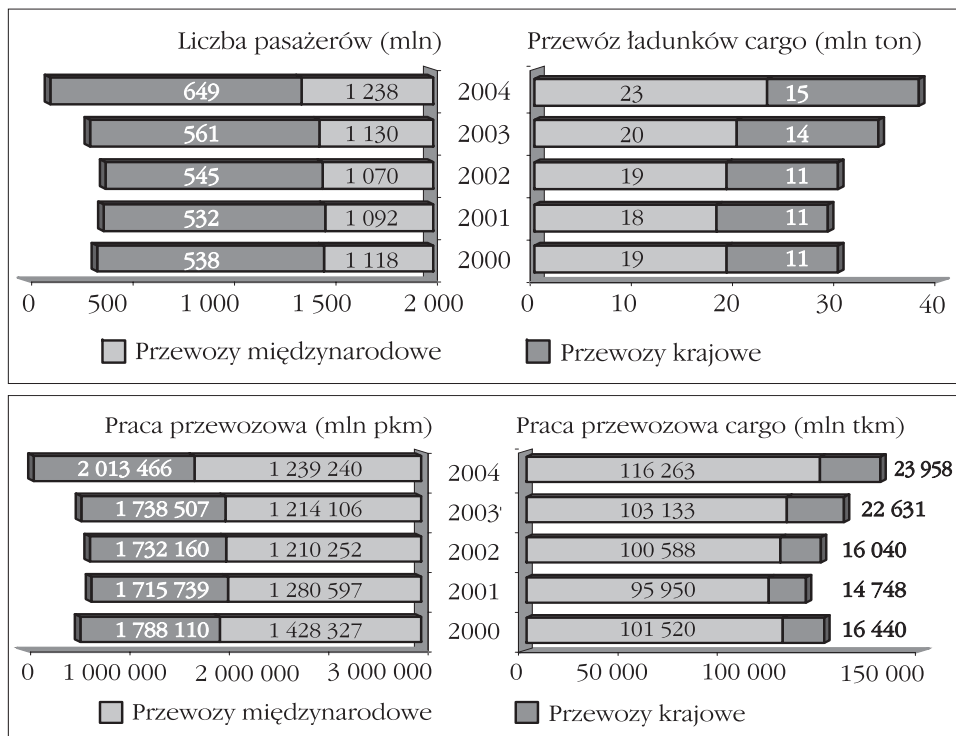
<sup>21</sup> Cruise Lines International Association, *Cruise Industry Overview, Spring 2005*, <http://www.cruising.org/press/overview/Spring2005.pdf>

<sup>22</sup> IATA Annual Report 2004, s. 15, dostępny ze strony <http://www.iata.org/about/index>.

czą rolę w przewozach na duże odległości, a także w przewozach międzykontynentalnych<sup>23</sup>. Ze względu na krótszy czas przewozu, większy zasięg przestrzenny, niższe koszty przewozu na dużych odległościach, bardziej regularne i pewniejsze dostawy na czas, większe bezpieczeństwo w porównaniu z innymi środkami transportu, samolotami przewozi się zazwyczaj towary łatwo psujące się, pocztę, lekarstwa, przesyłki ekspresowe, towary high-tech. Jednocześnie niewielka ładowność samolotów oraz niekorzystne rozmieszczenie dużych lotnisk (z dala od centrów miast) ograniczają możliwości większego wykorzystania transportu lotniczego do przewozów cargo.

W 2004 r. zanotowano znaczny wzrost usług transportu lotniczego w porównaniu z wynikami osiąganymi w ciągu ostatnich kilku lat. W ruchu krajowym i międzynarodowym przewieziono łącznie prawie 1,9 mld pasażerów<sup>24</sup> i 38 mln

**Rysunek 3.10.** Usługi regularnego transportu lotniczego, 2000–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: „ICAO Journal” 2002, nr 6; 2003, nr 6; 2005, nr 5.

<sup>23</sup> T. Szczepaniak (red.), *Transport międzynarodowy*, PWE, Warszawa 1996, s. 137.

<sup>24</sup> Oznacza to, że statystycznie biorąc co trzeci mieszkaniec Ziemi odbył w tym roku jedną podróż lotniczą. W rzeczywistości podróżuje w ten sposób ok. 20% najbogatszych obywateli.

ton ładunków (o ok. 11% więcej niż w 2003 r., kiedy to również osiągnięto dobre rezultaty). W podobnym tempie wzrosła praca przewozowa<sup>25</sup> (por. rys. 3.10). W okresie przed kryzysem z 2001 r. wskaźniki te wzrastały w tempie jedynie kilku procent rocznie. Przewóz pasażerów w ruchu międzynarodowym utrzymuje się na stałym poziomie ok. 34% (649 mln osób w 2004 r.), chociaż ze względu na większe odległości pokonywane przy tego rodzaju lotach udział przewozów międzynarodowych w pracy przewozowej sięga prawie 60%. Międzynarodowe przewozy ładunków stanowią ok. 60% przewozu ładunków (23 mln ton w 2004 r.) i ponad 80% pracy przewozowej cargo.

Szczególnie niekorzystny dla lotnictwa okazał się rok 2001 wskutek ataków terrorystycznych na Stany Zjednoczone oraz pogorszenia się koniunktury gospodarczej na świecie. Kryzys w lotnictwie pogłębiły dodatkowo epidemia SARS oraz konflikt w Iraku. Ostatnio kłopoty potęgują wysokie ceny ropy naftowej<sup>26</sup>, najwyższe w ostatnich dziesięcioleciach. Obserwowany więc znaczny wzrost przewozów nie przekłada się na poprawę wyników finansowych. Szacuje się, że w 2004 r. wydatki na paliwo wyniosły w branży ok. 80–85 mld USD, wobec 44 mld USD dwa lata wcześniej.

**Tabela 3.10.** Udział regionów w międzynarodowych przewozach pasażerskich, 2004

Region	Ameryka Pn.	Europa	Azja i Oceania	Ameryka Pd. i Śr.	Bliski Wschód	Afryka
liczba pasażerów, mln	83,4	329,3	144,3	29,2	42,7	19,7
udział %	12,9	50,8	22,3	4,5	6,6	3,0
praca przewozowa, mld pkm	354,3	785,8	588,0	88,0	132,9	64,3
udział %	17,6	39,0	29,2	4,4	6,6	3,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Annual Report of the Council 2004*, Doc 9851, ICAO, Montreal 2004.

Jak wcześniej wspomniano, transport lotniczy odgrywa bardzo istotną rolę w *międzynarodowych przewozach osób*. Wyparł on prawie całkowicie żegl-

<sup>25</sup> Praca przewozowa – iloczyn masy przewożonego ładunku (liczby przewiezionych osób) i długości drogi jego przemieszczenia. Jednostką jest tonokilometr – tkm (pasażerokilometr pkm).

<sup>26</sup> Szef IATA podczas dorocznej konferencji w Singapurze powiedział, że do tej pory przewoźnicy przeżyli najazd czterech jeźdźców apokalipsy (SARS, Irak, terrorizm, spowolnienie gospodarcze), natomiast w 2004 r. mają do czynienia z piątym jeźdźcą – ceną ropy naftowej, BBC News, 7.06.2004 <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/3782299.stm>.

gę morską ze szlaków międzykontynentalnych, zyskuje też rosnące znaczenie w przewozach kontynentalnych.

Największy udział w przewozach pasażerskich ogółem ma Ameryka Północna, przy czym zdecydowaną większość przewozów stanowią przewozy krajowe. Wynika to z rozległości Stanów Zjednoczonych i Kanady oraz niskiej opłacalności podróży po kraju środkami transportu lądowego. Kontynent ten zajmuje więc dopiero trzecie miejsce pod względem przewozów międzynarodowych (13% udziału – por. tab. 3.10). Na drugim miejscu w przewozach ogółem znajduje się Europa, która nieznacznie wyprzedza region Azji. Europa zajmuje jednak pierwsze miejsce w przewozach międzynarodowych (obsługa ponad połowy wszystkich pasażerów korzystających z podróży międzynarodowych). Wynika to oczywiście z rozdrobnienia państw na kontynencie oraz swobody przepływu osób w UE i związanej z tym mobilności migracyjnej, a także z dużego popytu turystycznego w okresie letnim. Azja i Oceania, zajmująca trzecie miejsce w przewozach ogółem i drugie w przewozach międzynarodowych, zawdzięcza swoją pozycję podróżnym z Europy i Ameryki Północnej, spędzającym wakacje w tym regionie (Australia, Japonia, Hongkong), a także osobom podróżującym tu w celach służbowych. Niski udział pozostałych regionów wynika z gorszego rozwoju technicznego i urbanizacyjnego (Afryka), czysto turystycznego charakteru danego obszaru (Ameryka Południowa i północna Afryka), niedostępności, braku atrakcji turystycznych, czy niespokojnej sytuacji politycznej (Bliski Wschód).

*Międzynarodowe przewozy ładunków* skoncentrowane są w regionie Azji i Pacyfiku. Wynika to z faktu, iż powstaje tu wiele filii globalnych korporacji, jak i nowych przedsiębiorstw krajowych zgłaszających popyt na dostawy sprzętu zaawansowanej technologii z krajów wysoko rozwiniętych, jak również dostarczających tego rodzaju urządzenia do innych krajów. Ponadto Azja jest swego rodzaju pośrednikiem w przewozach poczty i przesyłek ekspresowych między Europą i Australią. Drugie miejsce zajmuje Europa. Jej wysoka pozycja wynika z wielkości aglomeracji miejskich oraz okręgów przemysłowych, wymieniającymi się wzajemnie ładunkami. Na trzecim miejscu znajduje się Ameryka Północna, przy czym 2/3 pracy przewozowej wykonywanej jest w ramach kontynentu, co wynika przede wszystkim z dużych rozmiarów rynku krajowego Stanów Zjednoczonych.

Pewną rolę w transporcie lotniczym odgrywają rejsy nieregularne (czarterowe). Ich udział w międzynarodowych przewozach pasażerskich wynosi ok. 12%. Największe znaczenie na tym rynku mają kraje europejskie. Krajowe pasażerskie przewozy nieregularne stanowią ok. 7% wszystkich pasażerskich przewozów nieregularnych i ok. 1% krajowych pasażerskich przewozów lotniczych<sup>27</sup>. Przewozy cargo w tym systemie zdarzają się doraźnie i nie ma informacji na temat ich liczby.

Lotnictwo w ostatnich latach doświadcza bardzo głębokich zmian pod wpływem tzw. przewoźników niskokosztowych. Pojawili się oni po raz pierwszy

<sup>27</sup> „ICAO Journal” 2005, nr 5.

w Stanach Zjednoczonych wskutek deregulacji rynku dokonanej w 1978 r.; dwadzieścia lat później dokonała się liberalizacja w Europie<sup>28</sup>. Konkurencja oznacza walkę o klientów niższymi cenami (w Europie), wyższą jakością i dodatkowymi usługami (w USA)<sup>29</sup>. Obniżanie kosztów możliwe jest dzięki korzystaniu z tańszych (często znacznie oddalonych od centrów miast) lotnisk, rezygnowaniu z wielu usług (np. darmowe posiłki na pokładzie, prasa, brak możliwości zwrotu biletu lub dokonania zmiany rezerwacji), ograniczeniom liczby bagażu, internetowej rezerwacji biletów<sup>30</sup>, nieprzyjmowania odpowiedzialności za opóźnienia samolotów. W odpowiedzi przewoźnicy sieciowi wprowadzają na rynek własne tanie linie (np. PLL LOT uruchomił w 2004 r. niskobudżetowego przewoźnika – Centralwings). Niskie ceny biletów sprawiają, że pasażerami stają się osoby, które nigdy wcześniej nie latały (nawet 70% klientów)<sup>31</sup>. Liczba pasażerów przewiezionych przez tzw. tanie linie stanowiła w 2004 r. już 11% rynku, dynamika wzrostu – 15%. Należy pamiętać, że przewoźnicy ci w tym samym czasie dokonywali znaczących zakupów nowych samolotów i oferowali atrakcyjne ceny biletów. Ocenia się, że najlepsze perspektywy rozwoju tego segmentu rynku rysują się w Chinach i Indiach, głównie ze względu na duży rynek i potencjał ludnościowy, a także przewidywany dalszy wysoki wzrost gospodarczy<sup>32</sup>.

### Transport kolejowy

Kolejną gałęzią transportu, wykorzystywaną zarówno do transportu osób, jak i towarów, jest transport kolejowy. Współcześnie jego znaczenie dla przewozów międzynarodowych nie jest zbyt duże. Od zakończenia II wojny światowej transport kolejowy jest stopniowo wypierany przez przewozy drogowe (i częściowo lotnicze) z różnymi rezultatami. W krajach, takich jak Chiny i Indie koleje pozostają najważniejszym środkiem transportu pasażerskiego. W krajach rozwiniętych istnieją różnice geograficzne w wykorzystaniu transportu kolejowego. W Ameryce Północnej pasażerowie korzystają z tego środka transportu w bardzo niewiel-

---

<sup>28</sup> W 1997 r. zakończono proces liberalizacji transportu lotniczego w UE, a pierwszy „tani” przewoźnik pojawił się w 1991 r. w wyniku przekształcenia się irlandzkiego Ryanaira – wówczas regionalnego przewoźnika sieciowego oferującego usługi przewozowe na trasie Dublin–Londyn – w kopię amerykańskiego pioniera na rynku niskokosztowym, Southwest Airlines.

<sup>29</sup> *Podcinanie skrzydeł konkurencji*, „Gazeta Wyborcza” 12.07.2003.

<sup>30</sup> IATA szacuje, że na koniec 2004 r. ¼ wszystkich biletów została sprzedana w postaci elektronicznej. Do końca 2007 r. w ten sposób ma się sprzedawać 100% biletów. Przewoźnicy niskokosztowi już obecnie osiągają wyniki zbliżone do 100%. Por. „ICAO Journal” 2005, nr 5.

<sup>31</sup> *Pasażer do wzięcia*, „Trybuna” 31.12.2004.

<sup>32</sup> J. Liwiński, *Działalność linii lotniczych na świecie w 2004 r.*, Ośrodek Informacji Naukowej, Technicznej i Ekonomicznej Urzędu Lotnictwa Cywilnego, <http://www.ulc.gov.pl>

kim stopniu (najczęściej w celach turystycznych), dzięki czemu nie zakłóca się przewozu ładunków koleją, która odgrywa dominującą rolę w transporcie towarów na tym kontynencie. Odwrotna sytuacja występuje w Europie i Japonii, gdzie transport ładunków koleją jest marginalny, a popularne są przewozy pasażerskie, szczególnie tam, gdzie prowadzi się prace modernizacyjne, podnoszące komfort podróży i skracające czas jej przebiegu.

Ze względu na strukturę kosztów i specyfikę usług, koleje mogą być w efektywny sposób wykorzystywane do przewozu ładunków sypkich i skonteneryzowanych na odległości od 500 do 5 000 km oraz osób na odległości 50–1 000 km. Poniżej tych wielkości zwykle bardziej konkurencyjny jest transport samochodowy, powyżej zaś – lotniczy lub – w przypadku towarów – także morski. Jednak w przypadku przewozów wymagających przekraczania granic państwowych pojawiają się problemy natury technicznej, które często uniemożliwiają lub znacząco obniżają konkurencyjność tej gałęzi transportu. Jednym z takich problemów są różne rozstawy torów w różnych krajach, co powoduje znaczące opóźnienia dostaw<sup>33</sup>. W Europie trudność stanowi przekazywanie sobie ładunków między przewoźnikami w różnych krajach. Kolejnymi problemami są różne systemy zasilania elektrycznego trakcji, czasem nawet w obrębie jednego kraju oraz różnego rodzaju ograniczenia dotyczące maksymalnego obciążenia czy rozmiarów ładunku.

**Tabela 3.11.** Usługi transportu kolejowego, 2004

Region	Liczba pasażerów (mln)	Praca przewozowa (mln pkm)	Przewóz ładunków cargo (mln ton)	Praca przewozowa cargo (mln tkm)
Azja i Oceania	16 126	1 432 473	3 392	2 528 172
Europa	9 222	600 704	3 346	2 34 7204
Afryka	541	49 566	258	129 754
Ameryka*	43	11 110	1 934	2 767 864
Świat	<b>25 931</b>	<b>2 093 853</b>	<b>8 930</b>	<b>7 772 994</b>

\* Chile, Kanada, Stany Zjednoczone.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UIC International Railways Statistics.

<sup>33</sup> W większości zachodnich krajów europejskich oraz na Bliskim Wschodzie, w Stanach Zjednoczonych, Chinach i Korei rozstaw wynosi 1 435 mm, podczas gdy koleje w b. ZSRR mają rozstaw równy 1 520 mm, w Hiszpanii i Portugalii – 1 668 mm, w Azji Pd.-Wsch. (Tajlandia, Malezja, Wietnam) – 1 000 mm. World Bank, Railways Overview: [http://www.worldbank.org/transport/rail\\_ss.htm](http://www.worldbank.org/transport/rail_ss.htm), 04.07.2006 r.

Przewozy kolejowe zestawiane są w statystykach Międzynarodowego Związku Kolei (UIC)<sup>34</sup>. Niestety, prowadzone przez UIC statystyki są dokładne jedynie dla Europy, ale nawet w tym przypadku nie wydziela się w nich transportu międzynarodowego.

W 2004 r. koleją przewieziono prawie 9 mld ton ładunków i 26 mld pasażerów. Regionem o największym znaczeniu pod względem masy przewiezionych ładunków jest Azja i Oceania (38% udział w przewozach cargo ogółem), na drugim miejscu znajduje się Europa (37%), na trzecim zaś Ameryka (Północna i Południowa, 22%). Ten ostatni region wykonuje jednak największą pracę przewozową cargo (35% udział) – por. tab. 3.12. Pierwsze miejsce zarówno pod względem liczby przewiezionych pasażerów, jak i wykonanej pracy przewozowej przypada Azji i Oceanii – ponad 60%, co wiąże się m.in. z dużym zaludnieniem tego regionu oraz siecią szybkich połączeń w Japonii; na drugim miejscu znajduje się Europa z ok. 30% udziałem, zawdzięczanym przede wszystkim szerokim dostępem i wygodą usług kolejowych. Obie Ameryki zajmują dopiero czwarte miejsce (co można tłumaczyć większą popularnością transportu lotniczego na tym kontynencie), po krajach Afryki, w których ciągle spada liczba pasażerów transportu kolejowego. Tendencja spadkowa występuje także od początku lat dziewięćdziesiątych w 12 krajach zbadanych przez Bank Światowy (i uznanych za reprezentujące trendy światowe): największe spadki wielkości pasażerokilometrów zanotowały Meksyk, Brazylia, Polska, Rumunia i kraje b. ZSRR. Biorąc pod uwagę wzrost wielkości światowych przewozów pasażerskich ogółem oznacza to znaczący spadek ich udziału w rynku. W grupie krajów badanych przez Bank Światowy wystąpił wzrost tonokilometrów przewiezionych ładunków w Stanach Zjednoczonych, Chinach, Indiach i Egipcie, spadek zaś w krajach b. ZSRR, Meksyku i Brazylii<sup>35</sup>.

### Transport samochodowy

Transport samochodowy doświadczył w ostatnich pięćdziesięciu latach najszybszego wzrostu, zarówno w dziedzinie przewozu osób, jak i ładunków. Związane to jest ze zwiększaniem ładowności pojazdów, jak również coraz lepszym ich dopasowaniem do potrzeb transportowych użytkowników (prędkość, elastyczność). Transport tego rodzaju znajduje zastosowanie głównie do przewozów wewnątrz krajowych, gdyż jest on najbardziej efektywny na niedużych odległościach.

Statystyki międzynarodowe dotyczące transportu samochodowego nie są w pełni porównywalne między sobą. Brak jest jednego źródła, w którym byłyby one przedstawione systematycznie. Istnieją dane publikowane przez poszczególne

---

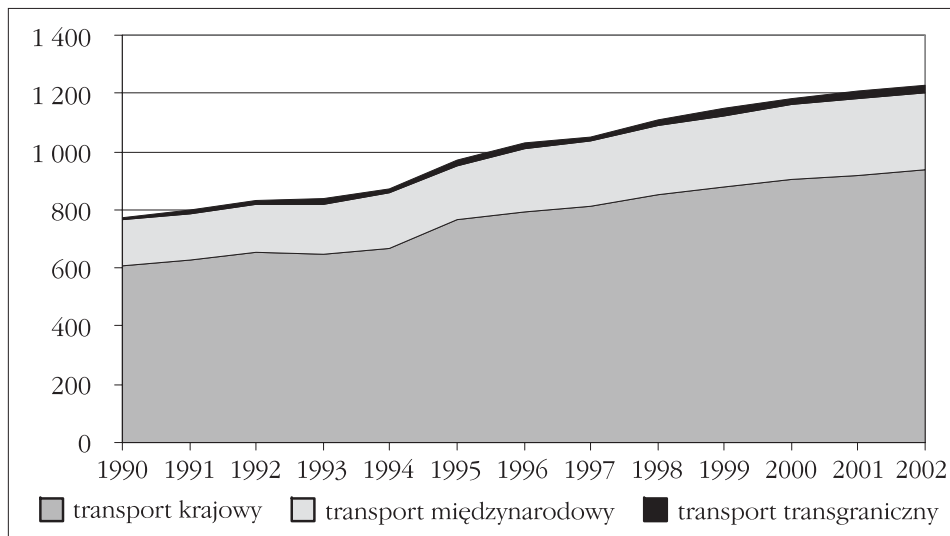
<sup>34</sup> UIC zrzesza zarządy kolei poszczególnych krajów. Jest to forum uzgadniania taryf opłat za transport międzynarodowy, warunków przewozu, przepisów dotyczących standardów jakości usług.

<sup>35</sup> World Bank, Railways Overview: [http://www.worldbank.org/transport/rail\\_ss.htm](http://www.worldbank.org/transport/rail_ss.htm), 26.06.2004.

gólne kraje czy ugrupowania integracyjne, ich autorzy posługują się jednak różną metodologią. Z tego względu poniżej przedstawiono tylko orientacyjne statystyki dotyczące wybranych regionów i krajów na świecie.

Według danych OECD w 2003 r. transport samochodowy wykonał pracę przewozową cargo w krajach organizacji 3,9 mld tkm<sup>36</sup>. Eurostat szacuje, że w 2003 r. przewoźnicy zarejestrowani w krajach członkowskich UE (bez Grecji) przewieźli drogą ok. 1,4 mld tkm towarów<sup>37</sup>. Na transport międzynarodowy przypadło ok. 24% tej wartości, na transport krajowy 72%, reszta natomiast to przewóz transgraniczny<sup>38</sup> (3%) i kabotaż<sup>39</sup> (poniżej 1%). W dłuższej perspektywie obserwuje się niewielki wzrost znaczenia transportu międzynarodowego w transporcie UE ogółem (por. rys. 3.11).

**Rysunek 3.11.** Struktura i zmiany wielkości transportu samochodowego w 9 krajach UE\*, 1990–2002 (w mld tkm)



\* Belgia, Dania, Francja, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Portugalia, Wielka Brytania, Włochy

Źródło: *Trends in road freight transport 1990–2002*, Eurostat, „Statistics in focus”, „Transport” 2004, nr 7.

<sup>36</sup> *OECD in figures. 2005 edition*, OECD, Paris 2005.

<sup>37</sup> Trends in road freight transport up to 2003, Eurostat, „Statistics in focus”, „Transport” 2005, nr 7.

<sup>38</sup> Transport z kraju A do B przez przewoźnika zarejestrowanego w kraju C.

<sup>39</sup> Transport na terytorium jednego kraju przez przewoźnika zarejestrowanego w innym kraju.



W 95% na międzynarodowy samochodowy transport towarów w UE-25 składają się przewozy wewnętrzne, niecałe 2% przypada na kraje kandydujące (Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Turcja) i Norwegię i reszta na pozostałe kraje. W przypadku handlu z krajami trzecimi dominującą formą transportu jest przewóz morski (70%).

Wielkość międzynarodowych samochodowych przewozów pasażerskich nie jest znana. Wiadomo jedynie, że w 2002 r. praca przewozowa autobusów i autokarów w krajach OECD wyniosła ok. 880 mld pkm, natomiast praca przewozowa samochodów osobowych ponad 12 bln pkm<sup>40</sup>. Samochód jest najbardziej popularnym sposobem przemieszczania się Europejczyków. W 2003 r. tę formę transportu wybrało 82% podróżnych korzystających z transportu lądowego w krajach UE, na drugim miejscu znalazły się autobusy i autokary (10%), na trzecim kolej (7%)<sup>41</sup>.

W Stanach Zjednoczonych transport samochodowy również odgrywa dominującą rolę w przewozie osób (ok. 94% pkm w 2003 r.), inne są natomiast proporcje udziału transportu autokarowego (5%) i kolejowego (0,02%)<sup>42</sup>. W Japonii transportem samochodowym przewozi się 55% tkm towarów oraz 70% pkm osób. Stosunkowo niewielki (w porównaniu z innymi krajami) udział tej gałęzi transportu w przewozie towarów wynika z faktu, iż dużą rolę odgrywa tu transport przybrzeżny (tj. między portami Japonii, ok. 40%)<sup>43</sup>.

### Transport wodny śródlądowy

Transport wodny śródlądowy ma bardzo niewielki udział w obsłudze handlu światowego, gdyż naturalne drogi (rzeki, jeziora) o odpowiednich parametrach (szerokość, głębokość) stosunkowo rzadko mijają w biegu więcej niż jedno państwo. Żegluga śródlądowa w skali międzynarodowej występuje właściwie tylko w krajach Europy Zachodniej. System międzynarodowych dróg wodnych tworzy tu podsystem zachodnioeuropejski (wzdłuż Renu) i południowoeuropejski (wzdłuż Dunaju). Oba podsystemy łączy kanał Ren–Men–Dunaj<sup>44</sup>. Łączna długość wodnych dróg śródlądowych w UE w 2000 r. wyniosła ponad 28 tys. km (o 11% mniej niż 30 lat wcześniej), w 13 krajach kandydujących do UE było dalsze 9 tys. km oraz w krajach EFTA (a właściwie w samej Szwajcarii) – 545 km<sup>45</sup>. Potencjał przewo-

<sup>40</sup> *OECD in figures. 2005 edition...*, op.cit.

<sup>41</sup> Dane EU Road Federation (ERF), <http://www.erf.be/section/statistics>, 04.07.2006 r.

<sup>42</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Pocket guide to transportation 2006*, Bureau of Transportation Statistics, Washington D.C. 2006, s. 18.

<sup>43</sup> Obliczenia własne na podstawie japońskiego Ministry of Land, Infrastructure and Transport, [http://toukei.mlit.go.jp/transportation\\_statistics.html](http://toukei.mlit.go.jp/transportation_statistics.html), 27.06.2006.

<sup>44</sup> T. Szczepaniak (red.), *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2002, ss. 139–142.

<sup>45</sup> *Panorama of Transport. Statistical overview of transport in the European Union*, European Commission – Eurostat, Luxembourg 2003.

zowy tych krajów wzrósł nieco wraz z otwarciem na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. Kanału Dunajskiego, umożliwiającego połączenie Morza Północnego z Czarnym. Drogi te są prawie wyłącznie wykorzystywane do transportu towarów, w znikomym stopniu korzystają z nich turyści w celach rekreacyjnych.

### Transport przesyłowy

Transport przesyłowy występuje najczęściej w postaci rurociągów (transport ropy naftowej i gazu ziemnego), sieci energetycznej i stacji satelitarnych<sup>46</sup>. Dostępne dane statystyczne dotyczą pierwszego z wymienionych rodzajów transportu.

Budowa rurociągów pozwala na minimalizację kosztów transportu ropy i gazu. Koszt budowy zależy od średnicy rurociągu i rośnie proporcjonalnie do odległości i lepkości cieczy (od gazu do ropy). Najdłuższy rurociąg gazowy ma 2 911 km (znajduje się w Kanadzie), natomiast rurociąg transsyberyjski przesyłający ropę z Syberii w Rosji do Europy Zachodniej ma ponad 9 344 km. Na terytorium UE znajdowało się w 2000 r. 21,6 tys. km rurociągów transportujących ropę (o 89% więcej niż w 1970 r.), w krajach kandydujących do UE było ich 12,2 tys. km (co stanowi ok. 57% potencjału całej UE), w krajach EFTA – 5855 km (98% w Norwegii)<sup>47</sup>. W Stanach Zjednoczonych długość ropociągów wynosi ok. 42,3 tys. km<sup>48</sup>, w Japonii 170 km, w Rosji ok. 70 tys. km<sup>49</sup>.

### 1.4.2. Usługi turystyczne

Dane dotyczące usług turystycznych zbierane są m.in. przez Światową Organizację Turystyki (UNWTO<sup>50</sup>) oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W statystykach bilansu płatniczego, sporządzanych zgodnie z wytycznymi MFW, obecna jest pozycja *podróże*, obejmująca większość transakcji między rezydentami i nierezydentami w związku z podróżami (część wydatków ujmowana jest też w kategorii transportu pasażerskiego). *Podróżny* jest definiowany jako osoba, która pozostaje poza krajem stałego zamieszkania w dowolnym celu, przez okres krótszy niż 12 miesięcy<sup>51</sup>. Kryterium czasu nie dotyczy studentów i pacjentów służby zdrowia, którzy nawet po roku od opuszczenia kraju macierzystego pozostają jego rezydentami. Podróżni dzielą się dalej na turystów, tj. osoby, które w odwiedzanym

<sup>46</sup> H. Wojciechowski, *Międzynarodowe...*, op.cit., s. 225.

<sup>47</sup> *Panorama of Transport...*, op.cit.

<sup>48</sup> *Pocket guide to transportation...*, op.cit., s. 3.

<sup>49</sup> CIA, *The world factbook*: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/ja.html>  
#Trans

<sup>50</sup> (United Nations) World Tourism Organization.

<sup>51</sup> Z wyjątkiem: 1) stacjonowania w jednostkach wojskowych lub pracy w agendach rządowych; 2) pozostawania na utrzymaniu wyżej wymienionych oraz 3) podejmowania działalności produkcyjnej bezpośrednio na rzecz podmiotu będącego rezydentem odwiedzanego kraju.

kraju spędzają przynajmniej jedną noc oraz wycieczkowiczów (odwiedzających jednodniowych), którzy nie korzystają z zakwaterowania w odwiedzanym miejscu<sup>52</sup>. Pojęcie *podróży* jest nieco szersze, niż pojęcie *turystyka międzynarodowa* przyjęte przez UNWTO. Zgodnie z definicją tej organizacji, turystyka obejmuje ogół czynności osób, które podróżują i przebywają nie dłużej niż przez jeden rok bez przerwy poza swoim codziennym otoczeniem w celach wypoczynkowych, służbowych lub innych niezwiązanych z działalnością zarobkową wynagradzaną w odwiedzanym miejscu<sup>53</sup> (czyli celem nie może być podjęcie działalności zarobkowej). MFW rozróżnia dwa główne rodzaje podróży: służbowe i prywatne. Pierwsze z nich obejmują wydatki na towary i usługi dokonane przez podróżujących w interesach, tj. załogi statków w czasie przerwy w podróży, pracowników rządowych i organizacji międzynarodowych w czasie podróży oficjalnych, osób wykonujących pracę na rzecz przedsiębiorstw, które nie są rezydentem państwa, w którym ta praca jest wykonywana<sup>54</sup>, muszą to być jednak wydatki osobiste, a nie np. zakupy na rzecz przedsiębiorstwa, które reprezentują. W przeciwieństwie do statystyk UNWTO, wydatki osobiste na towary i usługi pracowników sezonowych, przygranicznych i innych są także wliczane do kategorii podróży biznesowych. Podróże osobiste obejmują zaś wydatki podróżnych wyjeżdżających za granicę w celach innych niż służbowe, takich jak wypoczynkowe, rekreacyjne, zdrowotne, edukacyjne, religijne, odwiedziny krewnych i znajomych. Podobne grupy celów turystycznych identyfikuje UNWTO<sup>55</sup>.

Wskaźnikiem obrazującym rozmiary turystyki międzynarodowej jest **liczba podróżujących** w danym roku.

Turystyka aż do początków XX w. była zajęciem elitarnym, uprawianym przez najbogatsze warstwy społeczne. Rozwój środków komunikacji, obniżenie kosztów transportu, wzrost czasu wolnego od pracy przy jednoczesnym wzroście dochodów realnych oraz wyższe aspiracje kulturowe społeczeństw przyczyniły się do przekształcenia turystyki w ruch masowy. Po II wojnie światowej ruch turystyczny wzrastał już lawinowo<sup>56</sup> (por. rys 3.12).

---

<sup>52</sup> *IMF Balance of Payments Manual – 5<sup>th</sup> Edition...*, op.cit., s. 64. Podobne definicje stosuje UNWTO. Odwiedzający międzynarodowi (osoby podróżujące do kraju innego niż kraj stałego zamieszkania, do miejscowości znajdującej się poza codziennym otoczeniem danej osoby, na okres krótszy niż rok, w celach innych niż zarobkowe) dzielą się dalej na turystów i wycieczkowiczów. Turysta powinien skorzystać w miejscu czasowego pobytu przynajmniej z jednego noclegu w lokalnej bazie noclegowej.

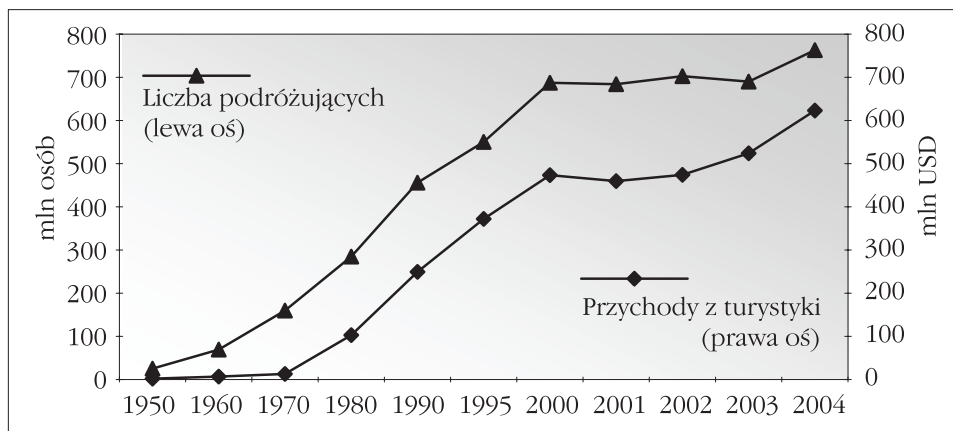
<sup>53</sup> Zob. *Terminologia turystyczna. Zalecenia WTO (ONZ-WTO)*, Instytut Turystyki, Warszawa 1995.

<sup>54</sup> *IMF Balance of Payments Manual – 5<sup>th</sup> Edition...*, op.cit., s. 64.

<sup>55</sup> Zob. W. W. Gaworecki, *Turystyka*, PWE, Warszawa 2003, s. 17.

<sup>56</sup> H. Wojciechowski, *Międzynarodowe...*, op.cit., s. 228.

**Rysunek 3.12.** Liczba podróżujących oraz przychody z turystyki w latach 1950–2004



Uwagi: podróżujący – podawane liczby na ogół obejmują turystów i wycieczkowiczów.

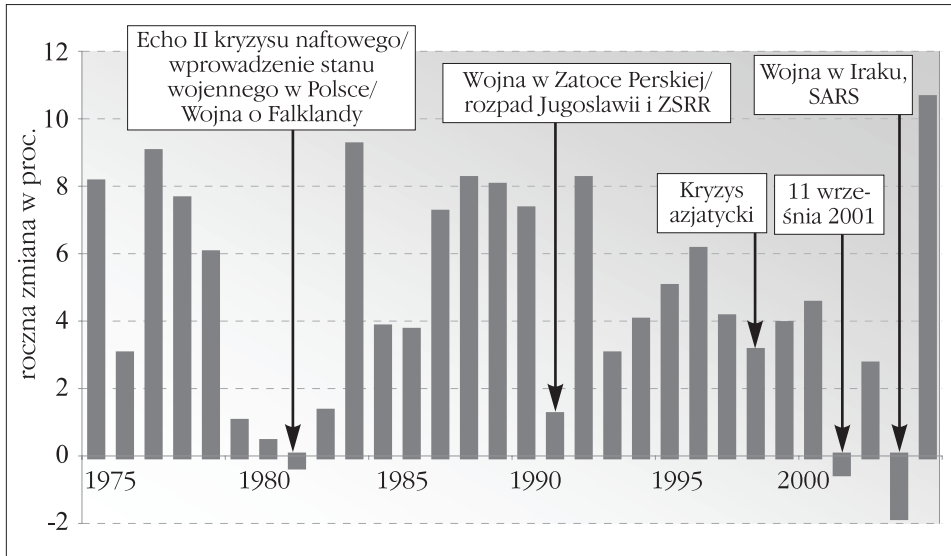
Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. W. Gaworecki, *Turystyka*, PWE, Warszawa 2003, s. 164 oraz *WTO World Tourism Barometer* czerwiec 2004, vol. 2, nr 2, *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madryd 2005.

W latach 1950–2004 międzynarodowy ruch turystyczny<sup>57</sup> zwiększył się trzydziestokrotnie (z 25 mln osób przekraczających granice do ponad 760 mln). Jest to wynikiem zarówno dynamicznego rozwoju turystyki międzynarodowej, jak również niskiej podstawy wyjściowej. Wzrosła też liczba państw dostarczających dane statystycznie odnośnie do turystyki.

O ile turystyka światowa w analizowanym okresie wykazywała właściwie stały wzrost (z wyjątkiem lat 1982, 2001 i 2003), to dynamika przyjazdów aż do roku 2003 systematycznie malała. W ciągu pierwszej dekady powojennej liczba podróżujących wzrosła o 174%, w latach dziewięćdziesiątych liczba podróży wzrosła już jedynie o 51%. Średnie roczne tempo wzrostu w latach 1950–1960 wynosiło ponad 10%, natomiast w latach 1990–2000 utrzymywało się na poziomie 4–5%. Wspomniany spadek liczby podróżujących w 1982 r. wynikał z następstw drugiego kryzysu naftowego, wprowadzenia stanu wojennego w Polsce oraz wojny o Falklandy (por. rys. 3.13).

<sup>57</sup> W.W. Gaworecki definiuje ruch turystyczny w następujący sposób: „społeczno-ekonomiczne zjawisko ruchu turystycznego jest tworzone przez zbiór podróży motywowanych różnymi celami natury społeczno-kulturowej i zawodowej, które zamierzają oni osiągnąć po czasowym i dobrowolnym opuszczeniu miejsca stałego zamieszkania w kraju lub za granicą”. W. W. Gaworecki, *Turystyka...*, op.cit., s. 19.

**Rysunek 3.13.** Związek międzynarodowych przyjazdów podróżnych w latach 1975–2004 z wydarzeniami politycznymi i gospodarczymi na świecie



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *WTO News*, 1<sup>st</sup> quarter 2003, oraz *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madryd 2005.

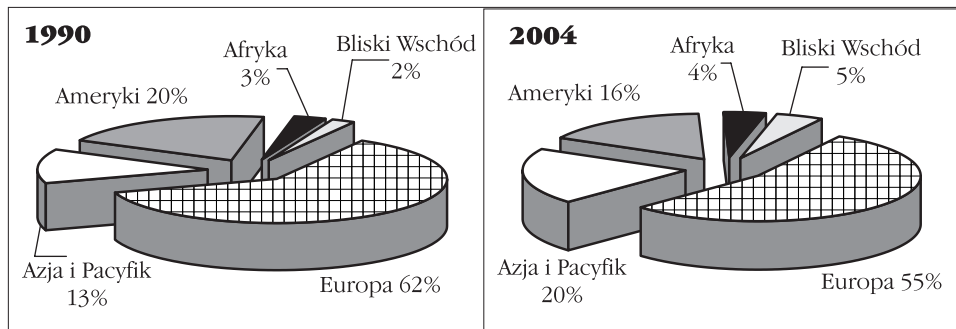
Na początku XXI w. nastąpił bezwzględny spadek liczby podróżnych spowodowany osłabieniem koniunktury gospodarczej na świecie oraz atakami terrorystycznymi na Stany Zjednoczone (w 2001 r.), epidemią SARS i niestabilną sytuacją polityczną na Bliskim Wschodzie (w 2003 r.). Rok 2004 przyniósł spektakularny wzrost liczby podróżnych, o prawie 11% w porównaniu z 2003 r. Jest to najlepszy i po raz pierwszy dwucyfrowy wynik w historii. Tak dobry rezultat zawdzięczać należy odwróceniu niekorzystnych tendencji związanych z SARS w regionie Azji i Pacyfiku, powrotowi Ameryk na mapę podróży zagranicznych, jak również poprawie koniunktury w najważniejszych gospodarkach, głównie amerykańskiej i europejskich, ale i azjatyckich. Opracowana przez UNWTO pod koniec 2001 r. prognoza rozwoju turystyki do 2020 r.<sup>58</sup> przewiduje, że w 2010 r. liczba podróżujących wyniesie ponad 1 mld osób, natomiast w 2020 – 1,5 mld.

Analiza regionalnej struktury przyjazdów podróżujących dowodzi, że turystyka światowa jest wysoce skoncentrowana przestrzennie. Region europejski skupia ponad połowę wszystkich przyjazdów, chociaż jego dominacja względem innych regionów zmniejsza się (por. rys. 3.14). Do 2000 r. na drugim miejscu utrzymywał się region amerykański z udziałem dochodzącym do 20%, natomiast obecnie miej-

<sup>58</sup> *Tourism 2020 Vision*, UNWTO, Madryd, listopad 2001.

sce to zajmuje region Azji i Pacyfiku. Wzrasta także znaczenie Afryki i Bliskiego Wschodu, chociaż ich udział ciągle utrzymuje się na niskim poziomie (4–5%).

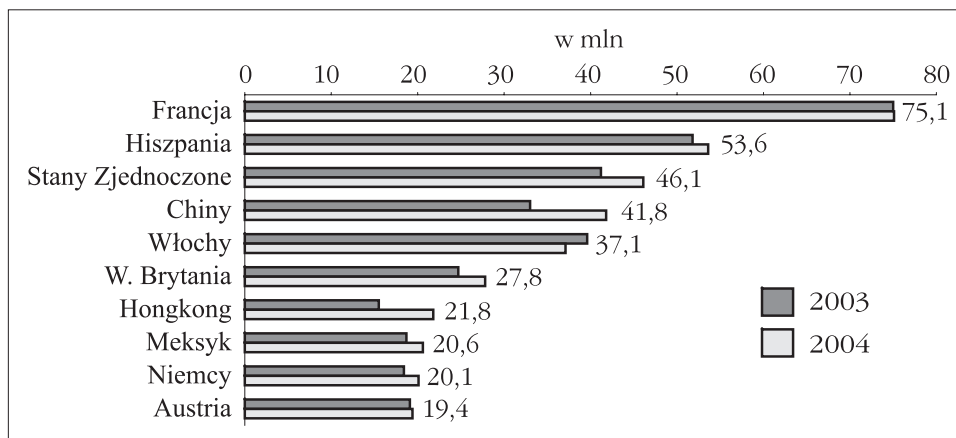
**Rysunek 3.14.** Udział regionów w przyjazdach podróżujących, 1990–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madryt 2005.

Przytoczona wyżej prognoza UNWTO przewiduje, że w 2020 r. Europa nadal będzie przyjmować najwięcej podróżnych, jednak jej udział w przyjazdach spadnie do 46%, natomiast udział Azji ma wzrosnąć do ponad 26%<sup>59</sup>.

**Rysunek 3.15.** Państwa przyjmujące najwięcej turystów zagranicznych, 2003–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madryt 2005.

<sup>59</sup> *Long-term Prospects: Tourism 2020 Vision*, [http://www.world-tourism.org/market\\_research/facts/market\\_trends.htm](http://www.world-tourism.org/market_research/facts/market_trends.htm)

W pierwszej dziesiątce państw przyjmujących najwięcej turystów znalazły się prawie wyłącznie państwa wysoko rozwinięte (wyjątek stanowią Chiny, Hongkong i Meksyk). Łącznie przyjmują one prawie 50% wszystkich turystów zagranicznych.

Miarą rozwoju turystyki światowej są **przychody z turystyki międzynarodowej** określane jako wydatki osób odwiedzających dany kraj. Wydatki te obejmują różnego rodzaju towary i usługi konsumowane przez osoby podróżujące (m.in. zakwaterowanie, wyżywienie, ubezpieczenie, rozrywki, transport<sup>60</sup>, upominki).

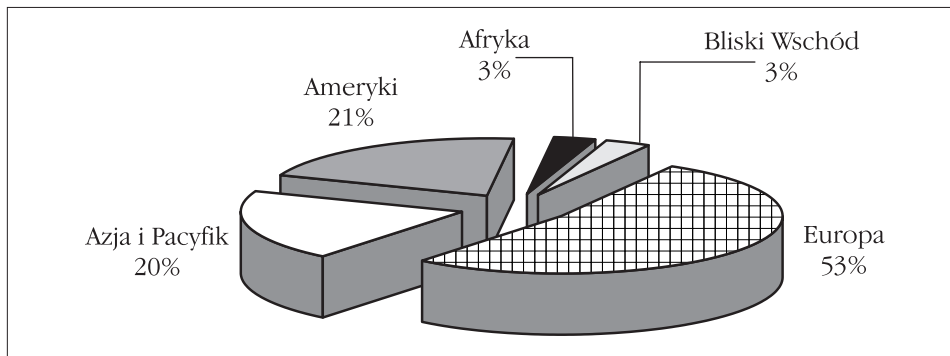
W ciągu ostatniego półwiecza przychody z turystyki rosły nieprzerwanie (wyjątkiem były lata 1982–1983 oraz 2001). Największy wzrost przychodów z turystyki nastąpił w latach 1970–1980 (blisko siedmiokrotny), w pozostałych dekadach lat 1950–2000 notowano zwykle podwojenie przychodów. Ze względu na wahania kursów walut trudno jednak poprawnie wskazać krótkookresowy trend. Znaczna deprecjacja dolara względem wielu walut, a szczególnie euro, odpowiada w znacznym stopniu za wysoki wzrost przychodów z turystyki w 2003 r. i częściowo w 2004 r. Wpływy w dolarach rosły, nawet jeśli wyrażone w euro, czy w jenach nie zmieniają się lub spadają. Sytuacja jest o tyle poważna, że kraje Eurolandu odbierają ponad ¼ przychodów z turystyki światowej. Pewnym rozwiązaniem może być wyrażenie zmian wpływów z turystyki w walutach lokalnych. Otrzymane wyniki wskazują, że światowe przychody z turystyki w 2004 r. wzrosły w cenach stałych (tj. po wyeliminowaniu wpływu wahań kursowych i inflacji) o 9% (dla porównania w przychody w dolarach wzrosły o 16%, w euro – o 6%<sup>61</sup>). W 2004 r. turyści wydali ok. 620 mld USD (por. rys. 3.12). UNWTO prognozuje, że wydatki te w 2020 r. osiągną wartość prawie 2 bln USD. Porównując dane dotyczące liczby turystów i wpływów z turystyki można zauważyć, że w sytuacji, gdy pogarszają się warunki dla uprawiania turystyki, przychody spadają w większym stopniu niż liczba podróżujących. Wynika to z faktu, iż ludzie niechętnie rezygnują z tej formy spędzania wolnego czasu; najwyżej decydują się na krótsze pobyty, bliżej domu, w niższej kategorii obiektów. Ponadto takie sytuacje wymuszają dostosowania po stronie cen. Pojawiają się również nowe rozwiązania, które obniżają wydatki na podróże, np. tanie linie lotnicze, czy Internet, dzięki któremu można łatwiej i taniej samodzielnie zorganizować wyprawę, z pominięciem biur podróży.

Udział poszczególnych regionów w przychodach z turystyki ilustruje rys. 3.16. Ponad połowę wpływów przypada na Europę, na drugim miejscu znajduje się region obu Ameryk, na trzecim Azja i Pacyfik. Widać więc, że o ile kraje azjatyckie przyjmują średnio więcej turystów (por. dane z rys. 3.14), to statystyczny turysta wydaje więcej w Ameryce (przede wszystkim Północnej i na Karaibach).

<sup>60</sup> Z wyjątkiem przewozów międzynarodowych oraz realizowanych przez nierezydentów odwiedzanego kraju.

<sup>61</sup> *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madrid 2005.

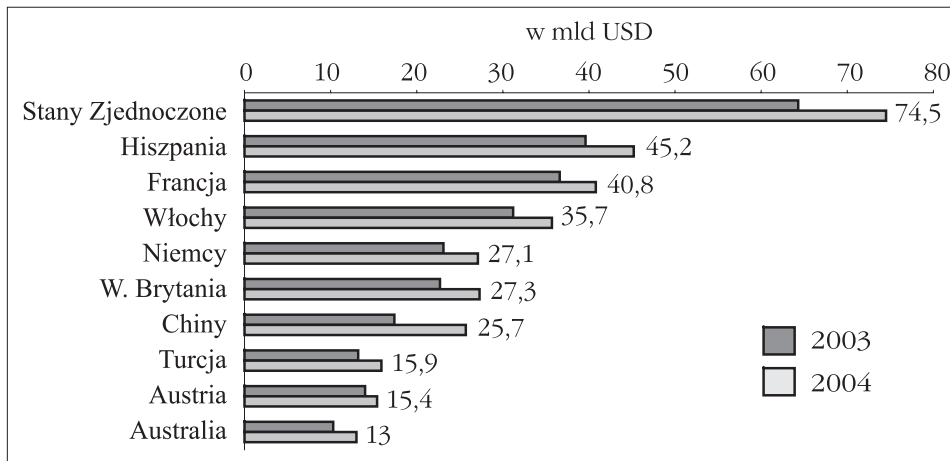
**Rysunek 3.16.** Udział regionów we wpływach dolarowych z turystyki światowej, 2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madrid 2005.

Większość państw z pierwszej dziesiątki uzyskujących największe wpływy z turystyki światowej stanowią państwa przyjmujące najwięcej turystów. Inna jest jednak ich kolejność (por. rys. 3.17). Łącznie przypada na nie połowa wpływów z turystyki światowej ogółem.

**Rysunek 3.17.** Państwa zarabiające najwięcej na turystyce światowej, 2003–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tourism highlights. Edition 2005*, UNWTO, Madrid 2005.



**Konsumenci usług turystycznych** pochodzą przede wszystkim z wysoko rozwiniętych krajów Europy, Ameryki, Azji Wschodniej i Pacyfiku. Wraz ze wzrostem rozporządzalnych dochodów ludności w innych regionach, następuje szybki przyrost liczby turystów z krajów wschodzących, szczególnie z regionu Azji Południowo-Wschodniej, Europy Środkowej i Wschodniej oraz południowej Afryki. W 2004 r. wszystkie regiony wyróżniane przez UNWTO wykazały wzrost liczby podróżnych. Największy przyrost wystąpił w krajach Azji i Pacyfiku oraz Bliskiego Wschodu (ponad 20%). Około 80% wszystkich podróży międzynarodowych odbywa się w ramach tego samego regionu. UNWTO prognozuje, że w 2020 r. udział podróży dalekodystansowych ma się zwiększyć z obecnych 18% do ok. 24%. Państwem, którego mieszkańcy najczęściej wydają na turystykę zagraniczną są Niemcy (71 mld USD w 2004 r.), zaraz na drugim miejscu są Stany Zjednoczone (66 mld USD). W czołówce, oprócz narodowości z krajów wysoko rozwiniętych, znajdują się też Chińczycy oraz Rosjanie.

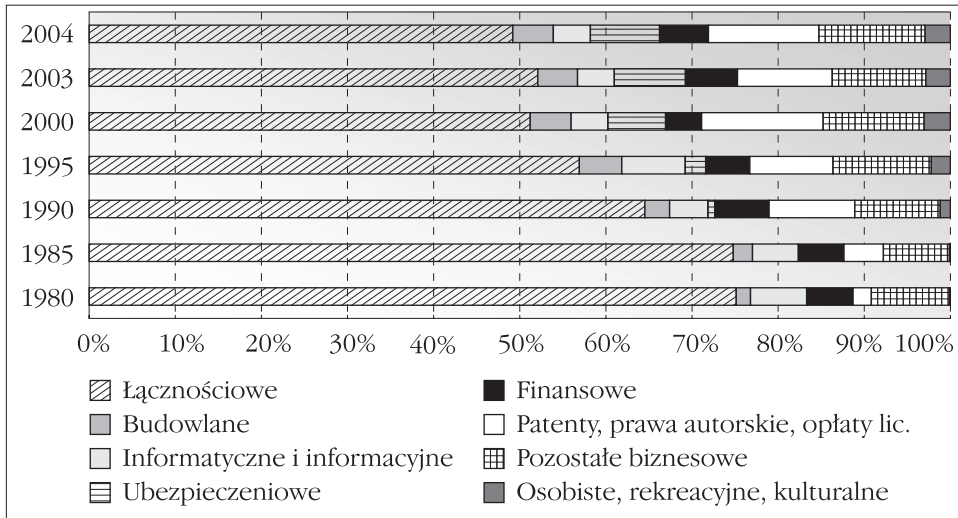
Należy zauważyć, że usługi turystyczne są źródłem niezbędnych wpływów dewizowych dla wielu krajów rozwijających się. Niejednokrotnie turystyka jest dominującym źródłem dochodów krajów niedysponującymi przewagami komparatywnymi w innych sektorach. Do tej grupy należą przede wszystkim kraje wyspiarskie (np. Aruba, Montserrat, Dominikana na Morzu Karaibskim czy Malediwy na Oceanie Indyjskim ponad 50% przychodów z eksportu ogółem czerpią z turystyki) oraz położone w pobliżu ciepłych akwenów morskich (np. Albania, Chorwacja).

### **1.4.3. Usługi pozostałe**

Tzw. usługi pozostałe obejmują wiele różnorodnych rodzajów usług o różnym stopniu udziału w handlu międzynarodowym. Większość krajów nie prowadzi szczegółowych statystyk dotyczących tej kategorii usług (por. tab. 3.1). Prezentowane dane powinny więc być traktowane z ostrożnością.

Oszacowania wskazują, że największy udział (50%) w handlu usługami pozostałymi mają tzw. pozostałe usługi biznesowe. Jest to zbiorcza kategoria obejmująca usługi pośrednictwa handlowego, leasingowe oraz inne usługi biznesowe, profesjonalne i techniczne. Niestety, niedostępne są bardziej szczegółowe dane statystyczne dotyczące międzynarodowych obrotów tymi usługami w skali globalnej. Wiadomo jednak, że w przypadku części krajów niektóre z nich stanowią ważną pozycję eksportową (np. usługi handlowe w Hongkongu). Analizując rys. 3.19 zauważyć też można, że usługi te tracą swoją przewagę względem pozostałych (w 1980 r. ich udział w eksporcie wynosił 75%).

**Rysunek 3.18.** Struktura światowego eksportu usług pozostałych według kategorii, 1980–2004 (w procentach)



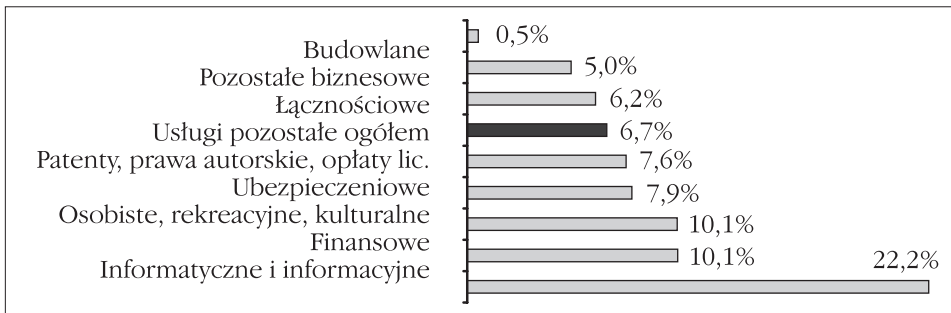
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

Częściowo wynika to z pojawienia się nowych rodzajów usług w handlu międzynarodowym (np. informatycznych) i wzrostu znaczenia innych rodzajów usług (np. finansowych), chociaż niewykluczone, że przyczyna leży także w udoskonalaniu metod zbierania i przetwarzania danych statystycznych, dzięki czemu część usług wcześniej umieszczana w ogólnej kategorii „pozostałych usług biznesowych” znalazła się w którejś z kategorii szczegółowych.

Kolejne miejsca w eksporcie usług pozostałych zajmują usługi finansowe (13%) oraz patenty, opłaty licencyjne i prawa autorskie (12%), które na drugiej bądź trzeciej pozycji utrzymują się od początku lat osiemdziesiątych. Natomiast usługi finansowe pojawiły się w światowym eksporcie usług na większą skalę w latach dziewięćdziesiątych. Usługi informatyczne z udziałem 8% zawdzięczają swoją czwartą pozycję dynamicznemu rozwojowi od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych.

Usługi informatyczne i informacyjne są zdecydowanym liderem, jeśli chodzi o średnioroczne tempo wzrostu ich eksportu. W latach 1995–2004 ich eksport rósł średnio o 22% rocznie. Szybko rozwijał się także eksport usług finansowych oraz osobistych, rekreacyjnych i kulturalnych (ponad 10%) i ubezpieczeniowych (ok. 8% rocznie). Odpowiednie dane ilustruje rys. 3.19.

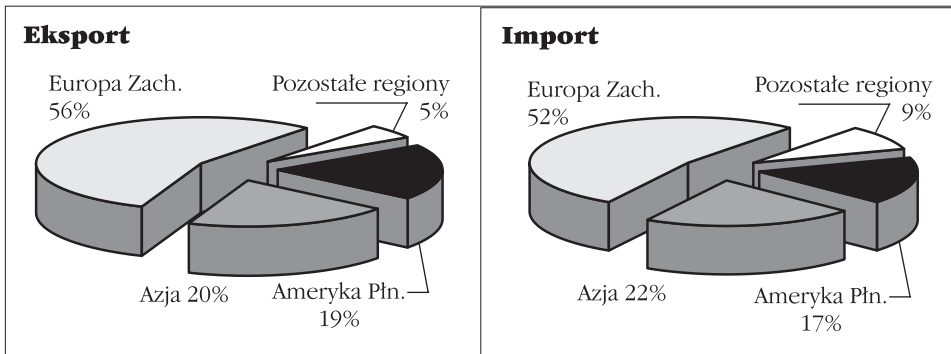
**Rysunek 3.19.** Średnioroczna dynamika eksportu usług pozostałych, 1995–2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

Rola usług pozostałych w międzynarodowych obrotach usługowych stale rośnie. W 1980 r. wartość eksportu tego rodzaju usług wyniosła 127 mld USD, natomiast w 2004 r. już 1 bln USD<sup>62</sup>, tj. prawie ośmiokrotnie więcej. W tym samym czasie eksport usług transportowych wzrósł 3,7-krotnie, natomiast turystycznych 6-krotnie. Tempo wzrostu eksportu usług pozostałych jest wyższe niż całego sektora usługowego. Koncentracja handlu tymi usługami jest również wysoka: na 15 największych eksporterów i importerów przypada odpowiednio 75% i 70% eksportu i importu tych usług.

**Rysunek 3.20.** Udział regionów w światowym handlu usługami pozostałymi, 2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, chart IV.18.

Przedstawione poniżej statystyki dotyczące handlu poszczególnymi rodzajami usług pozostałych są niepełne. Wiele krajów, głównie rozwijających się, nie pro-

<sup>62</sup> *International Trade Statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, tab. IV.2.

wadzi tak szczegółowych statystyk. Dlatego trudno jest dokonać wiarygodnej oceny udziału omawianych usług w handlu wszystkich regionów świata (szczególnie brakuje danych z krajów afrykańskich i Bliskiego Wschodu). Według WTO, głównym eksporterem i importerem usług pozostałych jest Europa Zachodnia (por. rys. 3.20). Azja zajmuje drugie miejsce i jej znaczenie rośnie. Na trzecim miejscu znalazła się Ameryka Północna.

Mając na uwadze fakt, że dominująca część wymiany usługami pozostałymi przypada na kraje wysoko rozwinięte, brak statystyk z części krajów rozwijających się nie powinien jednak w decydujący sposób zniekształcić wyników badań.

### Usługi łącznościowe

Statystyki bilansu płatniczego w kategorii usług łącznościowych grupują dwa podstawowe rodzaje transakcji między rezydentami i nierezydentami w zakresie łączności międzynarodowej. Należą do nich: 1) usługi telekomunikacyjne, obejmujące przesyłanie dźwięku, obrazów i innych informacji za pomocą telefonu, telexu, kabla, satelity, poczty elektronicznej itd. oraz 2) usługi pocztowe i kurierskie, czyli odbiór, transport i dostarczanie przesyłek przez operatorów narodowych i innych.

**Tabela 3.12.** Główni eksporterzy i importerzy usług łącznościowych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. USA	3 538	6 097	1. USA	7 784	5 338
2. Wielka Brytania	1 592	3 701	2. Niemcy	2 954	4 656
3. Holandia	634	3 288	3. Wielka Brytania	2 096	3 528
4. Niemcy	2 037	3 167	4. Holandia	681	2 875
5. Francja	472	3 029	5. Włochy	627	2 777
6. Belgia	b.d.	2 225	6. Francja	406	1 880
7. Włochy	293	2 000	7. Kanada	1 271	1 681
8. Kanada	1 278	1 815	8. Hiszpania	399	1 642
9. Szwajcaria	526	1 197	9. Belgia	b.d.	1 592
10. Hiszpania	543	1 164	10. Irlandia	b.d.	1 230
<b>Świat ogółem</b>	<b>23 422</b>	<b>40 128</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>25 120</b>	<b>38 515</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

W grupie największych eksporterów i importerów znajdują się wyłącznie państwa wysoko rozwinięte (przede wszystkim europejskie). Ciekawie przedstawia się sytuacja krajów rozwijających się, jeśli chodzi o saldo handlu. W przeciwieństwie do innych rodzajów usług, wiele krajów rozwijających się uzyskuje bowiem przewagę przychodów z eksportu usług łącznościowych nad wydatkami z tytułu ich importu. Wynikać to może przede wszystkim z wciąż stosunkowo wysokich stawek za połączenia telefoniczne w wielu z nich uderzających w państwa, których mieszkańcy prowadzą najwięcej rozmów międzynarodowych z tymi regionami. Największym importerem netto są Niemcy.

**Tabela 3.13.** Podstawowe wskaźniki dotyczące rynku usług telekomunikacyjnych na świecie, 1995–2004

Wskaźnik	1995	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Globalny przychód z rynku usług telekomunikacyjnych (w mld USD)</b>						
Usługi	596	920	968	1 039	1 126	.
Sprzęt	183	290	264	275	300	.
Razem	779	1 210	1 232	1 314	1 426	.
<b>Przychody rynku telekomunikacyjnego według kategorii usług (w mld USD)</b>						
Telefony stacjonarne*	428	477	479	478	475	552
Połączenia międzynarodowe	53	60	56	52	48	32
Sieci komórkowe	78	278	317	364	414	454
Pozostałe usługi**	89	165	180	195	210	210
<b>Pozostałe statystyki</b>						
Abonenci telefonii stacjonarnej (w mln)	689	983	1 053	1 086	1 140	1 207
Abonenci sieci komórkowych (w mln)	91	740	955	1166	1 414	1 758
Połączenia międzynarodowe (w mld min.)	63	118	127	131	142	145
Posiadacze komputerów osobistych (w mln)	235	500	555	615	650	775
Użytkownicy Internetu (w mln)	40	399	502	619	724	863

\* Przychód z instalacji, abonamentu, połączeń lokalnych, regionalnych i międzynarodowych

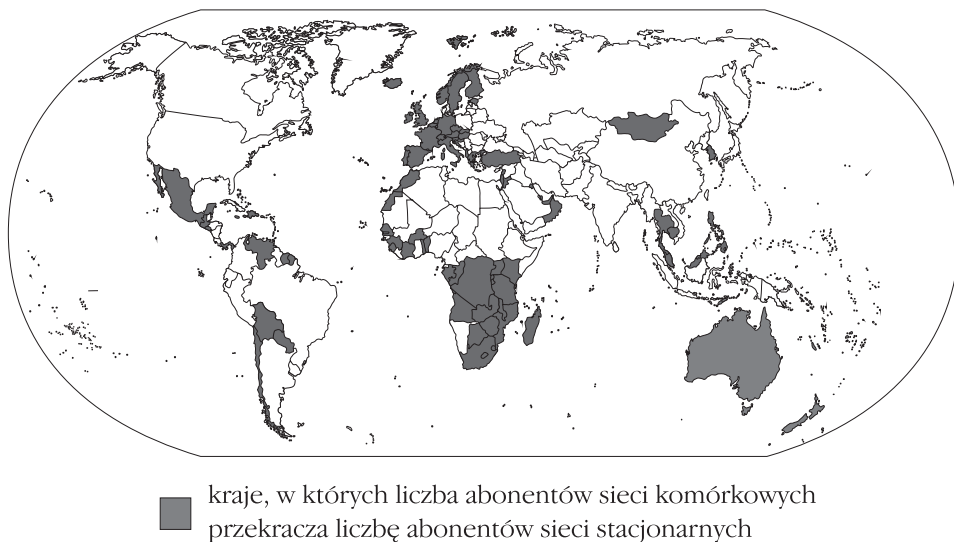
\*\* Usługi dzierżawy sieci telekomunikacyjnych, transmisja danych, teleks, telegraf i inne przychody związane z telekomunikacją

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Key Global Telecom Indicators for the World Telecommunication Service Sector*, ITU: [http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/at\\_glance/KeyTelecom99.html](http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/at_glance/KeyTelecom99.html), dostęp 06.07.2006 r.

Międzynarodowe statystyki dotyczące *usług telekomunikacyjnych* opracowuje Międzynarodowy Związek Telekomunikacyjny (ITU – International Telecommunication Union). Zestawione w tab. 3.14. dane wskazują, że wprawdzie maleje udział przychodów z połączeń międzynarodowych w przychodach z usług telekomunikacyjnych ogółem (w 1995 r. ok. 9%, w 2003 r. – ok. 4%), jednak wynika to częściowo z przejęcia części tych połączeń przez sieci komórkowe. A ten sposób komunikacji daje już prawie 37% przychodów ogółem, podczas gdy w 1995 r. było to jedynie 13%.

Przyszłość telekomunikacji należy niewątpliwie do telefonii komórkowej. Według ITU liczba abonentów sieci komórkowych (ponad 1 mld) przekroczyła liczbę użytkowników sieci stacjonarnych w 2002 r., chociaż jeszcze w 1991 r. telefon komórkowy posiadał tylko 1% mieszkańców Ziemi<sup>63</sup>. Pod koniec 2001 r. w prawie 100 państwach (z czego 28 położonych w Afryce) było więcej użytkowników sieci komórkowych niż stacjonarnych. Gwałtowny rozwój telefonii komórkowej jest szczególnie udziałem krajów rozwijających się (np. średnioroczny wzrost użytkowników w Afryce w latach 1995–2002 wynosił 78%, przy średniej

**Rysunek 3.21.** Telefonía komórkowa na świecie, 2001



Źródło: *World Telecommunication Development Report 2002. Reinventing Telecoms*, ITU, Geneva 2002.

<sup>63</sup> *World Telecommunication Development Report 2002. Reinventing Telecoms*, ITU, Geneva 2002.

światowej 47%)<sup>64</sup>. W efekcie wskaźnik abonentów telefonii komórkowej wzrósł z 0,18 osób na 100 w 1994 r. do 19 na 100 w 2002 r. (luka między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi zmniejszyła się z 27 do 4)<sup>65</sup>. Przyczyny leżą w powszechności usług bezabonamentowych (ang. *pre-paid*), których popularność nie zależy od dochodu. Poza tym rosnący popyt na usługi telekomunikacyjne łatwiej zaspokoić właśnie telefonią komórkową, gdyż nie wymaga ona skomplikowanej infrastruktury. Telefon komórkowy jest w tych krajach substytutem telefonu stacjonarnego; inaczej niż w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie jest on raczej dobrem komplementarnym.

Ponadto rozwój technologii informatycznych sprawia, że coraz bardziej powszechne stają się połączenia międzynarodowe z użyciem Internetu; zarówno te, które umożliwiają w ten sposób rozmowę<sup>66</sup>, jak i te, które po prostu umożliwiają korespondencję (np. za pomocą poczty elektronicznej).

Dostęp do nowoczesnych technologii zarezerwowany jest jednak wciąż przede wszystkim dla krajów zamożnych. Im mniejszy jest dochód w państwie na głowę mieszkańca, tym mniejszy dostęp do technologii informatycznej i łącznościowej (ICT). Około 15% najzamożniejszych mieszkańców Ziemi dysponuje dostępem do 45% wszystkich stacjonarnych linii telefonicznych, 47% sieci komórkowych oraz stanowi 60% wszystkich użytkowników Internetu (por. rys. 3.22). Reszta przypada na mieszkańców krajów rozwijających się. W 2004 r. około 860 mln ludzi miało dostęp do Internetu (tj. 13% populacji świata). W Europie i Amerykach dostęp do sieci ma co trzeci mieszkaniec, w Afryce niecałe 3%, w Azji – 8%. Nawet jeśli zauważa się wzrost dostępu mieszkańców krajów rozwijających się do nowoczesnych technologii informatycznych (użytkownicy Internetu z krajów rozwijających się zwiększyli swój udział z 3% w 1997 r. do 39% w 2003 r.), to jakość świadczonych usług w tych krajach (głównie chodzi o szybkość transferu danych) pozostawia wiele do życzenia. Szczególnie chodzi tutaj o możliwość korzystania ze stałych, szerokopasmowych łączy internetowych. Do końca 2003 r. w ponad połowie wszystkich państw świata taka usługa nie była dostępna. Spośród tych wszystkich użytkowników Internetu, którzy z takiej usługi mogli korzystać (15%), większość to mieszkańcy kilku wysoko rozwiniętych krajów w regionie Azji, Ameryki Północnej i Europy<sup>67</sup>.

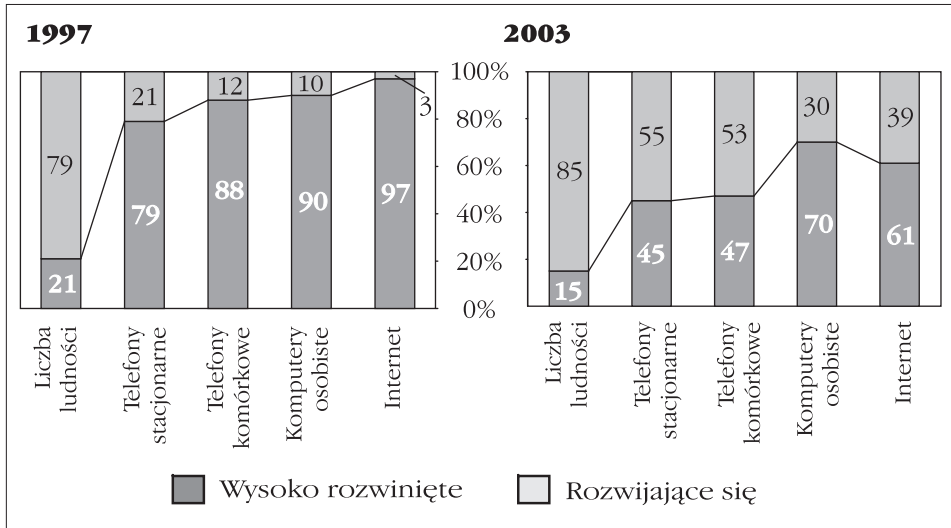
<sup>64</sup> *World Telecommunication Development Report 2003. Access Indicators for the Information Society*, ITU, Geneva 2003.

<sup>65</sup> *World Telecommunication Development Report 2006. Measuring ICT for Social and Economic Development*, ITU, Geneva 2006.

<sup>66</sup> Dzięki usłudze VoIP (Voice over Internet Protocol) głos zamieniany jest na zapis cyfrowy, kompresowany i przesyłany pakietami siecią internetową, a następnie przetwarzany zanim osiągnie miejsce przeznaczenia tak, aby brzmiał podobnie jak oryginał.

<sup>67</sup> *From the Digital Divide to Digital Opportunities – Measuring Infostates for Development*, ITU, Geneva 2005.

**Rysunek 3.22.** Dostęp do usług telekomunikacyjnych na świecie według poziomu rozwoju kraju, 1997 i 2003



Źródło: *From the Digital Divide to Digital Opportunities – Measuring Infostates for Development*, ITU, Geneva 2005.

Coraz mniejsze znaczenie w procesie komunikacji międzyludzkiej mają tradycyjne *usługi pocztowe*. Największe zapotrzebowanie na usługi pocztowe jest w krajach wysoko rozwiniętych, cechujących się wysokim poziomem konkurencji i potrzebą intensywnej komunikacji z klientami. Przedsiębiorstwa i inne instytucje w tych krajach są nadawcą do 80% przesyłek listowych i 85% paczek oraz odbiorcami 45% listów i 30% paczek<sup>68</sup>. Według danych Powszechnego Związku Pocztowego w 2004 r. liczba przesyłek pocztowych była o ok. 8% wyższa niż w 1995 r., jednak wynik taki osiągnięto głównie za sprawą przesyłek paczek krajowych i, w mniejszym stopniu, zagranicznych. W tym samym okresie wysłano ok. 5,8 mld listów zagranicznych, tj. 27% mniej niż w 1995 r. Około 3/4 listów wysyła się z krajów najbogatszych. Mieszkańcy krajów o średnich i niskich dochodach wysłali w 2004 r. blisko o połowę mniej listów zagranicznych niż w 1995 r., dlatego ich udział w tym rynku spadł z 32% w połowie lat dziewięćdziesiątych do 22% obecnie. Lepszy dostęp do telefonów komórkowych oraz Internetu sprawił, że ludzie chętnie korzystają z szybszych form komunikacji. Wzrasta natomiast liczba wysyłanych paczek międzynarodowych. W 2004 r. nadano ich prawie 49 mln, czyli o 14% więcej niż w 1995 r. Wzrost ten jest udziałem głównie krajów

<sup>68</sup> S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa (red. nauk.), *Współczesna ekonomika usług*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 297.



śreniozamożnych (wzrost o 44%) oraz najbogatszych (wzrost o 15%). Kraje o niskich dochodach w tym samym czasie wysłały o 50% paczek międzynarodowych mniej. Rynek paczek międzynarodowych zdominowany jest przez kraje wysoko rozwinięte. Stąd wysłała się ponad 90% wszystkich paczek zagranicznych<sup>69</sup>.

Wbrew przewidywaniom z początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy to rozpoczęła się era rewolucji internetowej i wydawało się, że poczta tradycyjna nie będzie już miała racji bytu, wciąż potrzebne są jej usługi. Urzędy pocztowe na całym świecie zmieniają zresztą swoją ofertę usługową, tak aby wykorzystać nowe możliwości stwarzane przez rozwój technologii informatycznych. Wprowadza się np. elektroniczne znaczki pocztowe, rachunki i usługi płatnicze, systemy monitorowania dostarczanych przesyłek i inne. Zakres działalności usługowej w wybranych krajach Unii Europejskiej przedstawia tabela 3.14.

**Tabela 3.14.** Usługi pocztowe wybranych publicznych operatorów pocztowych w UE

Operator pocztowy	Usługi listowe i paczkowe	Logistyka	Usługi spedycyjne	Usługi kurierskie	Marketing bezpośredni	Usługi bankowe	Usługi ubezpieczeniowe	Internet	E-commerce	Usługi turystyczne
Poczta brytyjska	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Poczta niemiecka	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Poczta francuska	+	+		+		+	+	+	+	
Poczta szwedzka	+	+		+		+		+	+	
Poczta holenderska	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Poczta polska	+			+	+	+	+			*

\* usługi świadczone w niektórych obszarach pocztowych

Źródło: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa (red. nauk.), *Współczesna ekonomika usług*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 293.

Należy też pamiętać, że mimo ogromnych walorów użytkowych, Internet nie jest powszechnie dostępny na świecie. Urzędy pocztowe w wielu krajach starają się poprawić ten wskaźnik i umożliwiają swoim klientom korzystanie z Internetu. Na przykład obywatele Bhutanu otrzymują bezpłatnie indywidualny adres e-mailowy, który mogą wykorzystać w celu wysłania poczty elektronicznej z dowolnego urząd-

<sup>69</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Universal Postal Union. Postal Statistics*: <http://www.upu.int/statistics/en/index.shtml>, dostęp 07.07.2006 r.

du pocztowego. Mogą również wysyłać elektroniczne wiadomości, które w miejscu przeznaczenia są drukowane i w takiej formie dostarczane do adresata<sup>70</sup>.

### Usługi budowlane

Usługi budowlane to, według statystyk bilansu płatniczego, wykonywanie wszelkich prac budowlanych przez pracowników poza krajem siedziby przedsiębiorstwa zatrudniającego. Mogą to być prace przygotowujące teren, wznoszenie budynków, prace w zakresie inżynierii lądowej, instalacyjne i montażowe, remonty, wypożyczanie (wraz z operatorem) sprzętu do budowy lub rozbiórki, zewnętrzne czyszczenie budynków. Wartość tych usług obejmuje także eksport/import materiałów budowlanych i innych towarów wykorzystanych do realizacji projektów (w związku z czym rzeczywista wartość samych usług może być przeszacowana).

**Tabela 3.15.** Główni eksporterzy i importerzy usług budowlanych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. Japonia	6 559	6 865	1. Niemcy	5 897	5 778
2. Niemcy	5 238	6 802	2. Japonia	3 205	4 802
3. USA	2 550	3 735	3. Rosja	1 671	3 062
4. Francja	3 095	3 213	4. Włochy	1 511	2 689
5. Holandia	3 274	2 147	5. Francja	1 021	1 720
6. Włochy	3 166	2 046	6. Azerbejdżan	19	1 374
7. Belgia	616	1 785	7. USA	350	1 347
8. Rosja	103	1 577	8. Belgia	b.d.	1 119
9. Austria	766	1 078	9. Holandia	1 620	1 071
10. Hiszpania	464	953	10. Angola	b.d.	866
<b>Świat ogółem</b>	<b>35 037</b>	<b>73 510</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>23 655</b>	<b>61 906</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

Największymi eksporterami i importerami są Japonia i Niemcy, które uzyskują nadwyżkę w handlu tymi usługami (w większości branż usługowych mają deficyt). Znaczącym importerem netto usług budowlanych jest Rosja oraz wiele byłych republik b. ZSRR (m.in. Azerbejdżan, Ukraina, Kazachstan). Po latach

<sup>70</sup> T. E. Leavey, *The Internet Remains a Mystery to Most People*, <http://www.un.org/Pubs/chronicle/2003/issue4/0403p34.asp>

zaniebdań kraje te wymagają wielu inwestycji w zakresie rekonstrukcji i budowy mieszkań, zakładów przemysłowych, biurów i supermarketów.

Eksport usług budowlanych uznaje się za szczególnie efektywny rodzaj eksportu<sup>71</sup>. Często pociąga on za sobą eksport krajowych maszyn, urządzeń i materiałów budowlanych. Szczególnie korzystny jest eksport w formie generalnego wykonawstwa obiektów. Istnieje bowiem wówczas swoboda w wyborze podwykonawców oraz zakupów potrzebnych urządzeń u poddostawców, dzięki czemu wiele prac wykonywanych jest przez przedsiębiorstwa pochodzące z kraju siedziby generalnego wykonawcy.

### Usługi ubezpieczeniowe

Usługi ubezpieczeniowe w bilansie płatniczym obejmują świadczenie nierezydentom (rezydentom) różnego rodzaju ubezpieczeń przez krajowe (zagraniczne) firmy ubezpieczeniowe. Usługi te obejmują ubezpieczenia ładunku (np. towarów będących przedmiotem eksportu lub importu), ubezpieczenia na życie i emerytalne, inne rodzaje ubezpieczenia bezpośredniego (np. od nieszczęśliwych wypadków, od żywiołów, zdrowotne i inne) oraz reasekurację. Wartość prowizji agentów ubezpieczeniowych jest także wliczana do usług ubezpieczeniowych. Kraje zestawiające swoje bilanse płatnicze mogą stosować swoje klasyfikacje rodzajów ubezpieczeń w zależności od potrzeb.

Ogólnie rzecz biorąc, wartość handlu międzynarodowymi usługami ubezpieczeniowymi obliczana jest nie na podstawie całkowitej wartości składek, ale opłat za usługi zawierających się w tych składkach.

Wraz z umiędzynaradawianiem działalności przedsiębiorstw następuje także wzrost znaczenia usług ubezpieczeniowych w skali międzynarodowej. Rozmiary i koncentracja ryzyka w wielu krajach sprawia, że konieczna staje się mobilizacja międzynarodowej zdolności ubezpieczeniowej. Rynek w pojedynczym kraju nie jest w stanie zapewnić niezbędnej ochrony ubezpieczeniowej ryzyka związanego np. z działaniem rafinerii ropy naftowej, przemieszczaniem się tankowców, samolotów, satelitów i tym podobnych. Dla ubezpieczenia przedsięwzięć o tak dużym ryzyku konieczne jest jego rozłożenie na partnerów w kilku krajach. Innym powodem handlu usługami ubezpieczeniowymi jest poszukiwanie przez przedsiębiorstwa (o wiele rzadziej przez osoby fizyczne) lepszych warunków ubezpieczenia za granicą, niż to możliwe do osiągnięcia w kraju.

Brak dokładnych danych statystycznych utrudnia dokonanie oceny wielkości i znaczenia poszczególnych form ubezpieczeń w handlu międzynarodowym. Ocenia się, że międzynarodowe transakcje w zakresie ubezpieczeń na życie stanowią jedynie ok. 1% światowych składek na ten cel, pozostałe rodzaje ubezpieczeń stanowią ok. 5% światowych składek, przy czym zdecydowana większość

---

<sup>71</sup> H. Wojciechowski, *Międzynarodowe...*, op.cit., s. 237.

obejmuje reasekurację oraz ubezpieczenia handlowe (morskie, powietrzne, transportowe)<sup>72</sup>.

Wielka Brytania tradycyjnie uzyskuje najwięcej wpływów ze sprzedaży usług ubezpieczeniowych za granicę, Stany Zjednoczone zaś są największym importerm. Mają one aż 36% udział w światowym imporcie tego rodzaju usług (por. tab. 3.16). Kraje te znajdują się także po przeciwnych biegunach jeśli chodzi o znak salda bilansu handlu usługami ubezpieczeniowymi.

**Tabela 3.16.** Główni eksporterzy i importerzy usług ubezpieczeniowych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. Wielka Brytania	3709	11 643	1. USA	5 127	29 980
2. Irlandia	b.d.	6 126	2. Meksyk	895	7 666
3. USA	1 250	5 277	3. Niemcy	1 455	5 494
4. Szwajcaria	1 364	3 633	4. Kanada	2 778	5 005
5. Niemcy	1 248	3 588	5. Irlandia	159	3 903
6. Kanada	2 256	3 346	6. Japonia	2 508	3 439
7. Austria	637	1 751	7. Włochy	864	2 453
8. Włochy	1 396	1 697	8. Francja	1 570	2 181
9. Francja	1 846	1 499	9. Hiszpania	1 075	2 115
10. Hiszpania	954	1 479	10. Austria	822	2 021
<b>Świat ogółem</b>	<b>24 378</b>	<b>48 392</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>37 901</b>	<b>82 544</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

Należy pamiętać, że przedstawione dane dotyczą jedynie handlu transgranicznego, a usługi ubezpieczeniowe są często świadczone przez przedsiębiorstwa zagraniczne działające w kraju nabywcy polisy (tj. w formie obecności handlowej).

### Usługi finansowe

Zgodnie z metodologią bilansu płatniczego usługami finansowymi są usługi pośrednictwa finansowego oraz pomocnicze (z wyjątkiem ubezpieczeniowych) przeprowadzane między rezydentami i nierezydentami. Zalicza się do nich m.in. opłaty za świadczenie usług związanych z pośrednictwem i finansowaniem transakcji handlowych, udzielaniem pożyczek, leasingiem finansowym, wymianą dewiz, a tak-

<sup>72</sup> H. D. Skipper, *Insurance in the General Agreement on Trade in Services*, The American Enterprise Institute, Washington, D.C. 2001, s. 10–13.

że prowizje i inne opłaty za przeprowadzanie transakcji papierami wartościowymi i na towarowych rynkach terminowych, usługi związane z zarządzaniem aktywami, usługi rozliczeniowe i rozrachunkowe dla aktywów finansowych, opłaty za dostarczanie i przekazywanie informacji finansowej, przetwarzanie danych finansowych i inne.

Główną rolę w międzynarodowych przepływach usług finansowych odgrywają kraje wysoko rozwinięte. Te same kraje są zarówno znaczącymi eksporterami jak i importerami tych usług (z wyjątkiem Szwajcarii, poza pierwszą dziesiątką importerów). Wielka Brytania, Stany Zjednoczone i Luksemburg eksportują łącznie ponad połowę światowego eksportu usług finansowych. W imporcie koncentracja nie jest już tak silna (por. tab. 3.17). Wysokie dodatnie saldo handlu uzyskały w 2004 r. Wielka Brytania (22 mld USD) i Stany Zjednoczone (ponad 14 mld USD).

**Tabela 3.17.** Główni eksporterzy i importerzy usług finansowych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. Wielka Brytania	8 822	28 558	1. Luksemburg	2 974	11 383
2. Luksemburg	5 250	19 479	2. Wielka Brytania	1 692	6 138
3. USA	7 029	19 476	3. USA	2 472	4 902
4. Szwajcaria	5 627	9 748	4. Niemcy	561	3 495
5. Niemcy	2 428	5 520	5. Belgia	b.d.	3 212
6. Irlandia	b.d.	4 707	6. Japonia	457	2 653
7. Japonia	305	4 407	7. Francja	2 347	2 495
8. Belgia	b.d.	2 974	8. Irlandia	b.d.	2 439
9. Hiszpania	613	2 109	9. Hiszpania	574	1 991
10. Francja	2 542	1 449	10. Kanada	942	1 882
<b>Świat ogółem</b>	<b>45 991</b>	<b>218 934</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>25 187</b>	<b>51 992</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

Niestety, informacje statystyczne dotyczące usług finansowych, oprócz negatywnego wpływu wahań kursów walutowych, narażone są na inne poważne zniekształcenia. Na przykład Wielka Brytania i Szwajcaria jeszcze do niedawna dostarczały statystyki dotyczące obrotów usługami finansowymi netto, bez rozdzielania eksportu i importu. Mimo ogólnego zalecenia MFW, iż usługi pośred-

nictwa finansowego mierzone niebezpośrednio (FISIM – financial intermediation services indirectly measured) nie powinny być włączane do wartości eksportu i importu, to część państw tak szacowane wielkości umieszcza w swoich bilansach płatniczych w pozycji usługi finansowe<sup>73</sup>. Dlatego ograniczone są możliwości porównywania danych w czasie oraz między poszczególnymi krajami.

Międzynarodowy handel usługami finansowymi – wraz z umocnionymi przepisami ostrożnościowymi oraz innymi podstawowymi reformami strukturalnymi – może odgrywać ważną rolę w budowie bardziej konkurencyjnych i wydajnych, a przez to i stabilnych systemów finansowych. Handel ten może być przyczyną zwiększonej efektywności rynków kapitałowych, wyższej jakości, dostępności i lepszych cen usług finansowych, może stymulować innowacje poprzez popularyzowanie nowych technologii, know-how i umiejętności, może wreszcie promować przyjmowanie międzynarodowych kodeksów dobrej praktyki w takich dziedzinach, jak rachunkowość, zarządzanie ryzykiem, ujawnianie informacji finansowych<sup>74</sup>.

Globalizacja handlu i przepływów inwestycyjnych sprawia, iż rośnie zapotrzebowanie na międzynarodowe usługi pośrednictwa finansowego i zarządzania ryzykiem. Pojawianie się nowych i dynamicznych rynków w krajach rozwijających się i przechodzących transformację systemową, liberalizacja handlu, korzystanie z nowych instrumentów finansowych oraz szybki rozwój technologiczny także sprzyjają dynamicznemu wzrostowi handlu usługami finansowymi<sup>75</sup>.

Szczególne znaczenie dla rozwoju handlu usługami finansowymi ma Internet. Transgraniczne świadczenie usług finansowych doświadczonym klientom (instytucje, inne przedsiębiorstwa finansowe, zamożni klienci indywidualni) jest już dobrze osadzone w praktyce. Osiągnięcia technologiczne od ponad dwóch dekad mają podstawowe znaczenie dla transakcji elektronicznych między przedsiębiorstwami w sektorze finansowym, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej. Przez wiele lat instytucje finansowe oferowały również usługi on-line przedsiębiorstwom niefinansowym za pomocą zamkniętych sieci. Powszechny dostęp do technologii otwartych sieci internetowych sprawia jednak, że pojawiają się nowe możliwości świadczenia usług większemu kręgowi klientów po znacznie niższych kosztach. Dzięki temu usługi finansowe on-line świadczone na rzecz klientów hurtowych doświadczają dynamicznego wzrostu – w granicach pojedynczych krajów oraz poza nimi.

---

<sup>73</sup> Według przygotowywanej obecnie w MFW rewizji *IMF Balance of Payments Manual – 5th edition*, FISIM będą włączone do usług finansowych.

<sup>74</sup> S. J. Key, *The Doha Round and Financial Services Negotiations*, The American Enterprise Institute, Washington, D.C. 2003, s. 4.

<sup>75</sup> *Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS*, WTO Special Studies, wrzesień 1997, s. 7.

Ten sam potencjał technologiczny i możliwość obniżenia kosztów istnieją także w dziedzinie bankowości elektronicznej i innych usług finansowych skierowanych do klientów indywidualnych. W niektórych krajach usługi tego rodzaju rozwijają się bardzo dynamicznie. Przykładem jest rynek amerykański (fundusze powiernicze), fiński, norweski i szwedzki (usługi bankowe)<sup>76</sup>. W 2001 r. liczba klientów banków oferujących dostęp do rachunków on-line wynosiła ok. 32 miliony, podczas gdy cztery lata wcześniej liczba takich rachunków była bardzo nieznacząca. Prawie połowa klientów tych banków jest mieszkańcami Stanów Zjednoczonych<sup>77</sup>. Jednak świadczenie tego rodzaju usług poza granice jednego kraju jest wciąż na bardzo początkowym etapie rozwoju. Praktyka pokazuje, że te instytucje finansowe, które oferują międzynarodowe usługi finansowe on-line, robią to za pośrednictwem swoich oddziałów zagranicznych albo w innej formie obecności handlowej. Przyczyny leżą zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej. Klienci szczególnie uwagę zwracają na ryzyko związane z przeprowadzaniem transakcji internetowych oraz większe niebezpieczeństwo nieuzyskania rekompensaty w przypadku zaniedbań ze strony instytucji świadczącej usługi on-line transgranicznie niż za pośrednictwem lokalnego przedstawicielstwa. Instytucje finansowe zaś wskazują na różnice w systemach podatkowych między krajami (np. wiele produktów finansowych powstaje jako odpowiedź na rozwiązania podatkowe w poszczególnych krajach, co sprawia, że trudno je oferować w innych krajach) oraz różnice w przepisach finansowych i inne przeszkody prawne, które utrudniają świadczenie tego rodzaju usług<sup>78</sup>. Banki nie starają się pozyskiwać klientów detalicznych z innych krajów, a czasem nawet nie zgadzają się na świadczenie im usług on-line ze względu na ryzyko konieczności poddania się obcym mechanizmom rozstrzygania sporów oraz wymogi stosowania przepisów o ochronie konsumenta, które znacznie różnią się między krajami. Pozytywnym przykładem banku, który miał oferować swoje usługi rezydentom czterech krajów europejskich był First-E, wydzielony do operacji internetowych ze struktur Banque d'Escomptes. Niestety, w 2001 r. bank ten został zamknięty przez macierzysty bank francuski po tym, jak pozyskał ok. 80 tys. klientów on-line, głównie w Wielkiej Brytanii i Niemczech<sup>79</sup>.

Wydaje się, że przyszłość międzynarodowego handlu usługami finansowymi za pośrednictwem Internetu zależy w dużym stopniu od zdolności zapewnienia bezpieczeństwa transakcji on-line. Zaawansowane systemy kodowania oraz certyfikaty cyfrowe, które pozwalają na weryfikację stron transakcji będą odgrywać tu kluczową rolę.

<sup>76</sup> S. J. Key, *The Doha Round and Financial...*, op.cit., s. 6.

<sup>77</sup> H. Christiansen, *Electronic Finance: Economics and Institutional Factors*, „Financial Affairs Division Occasional Paper” listopad 2001, nr 2, OECD, s. 30.

<sup>78</sup> Ibidem, s. 14.

<sup>79</sup> Przyczyn upadku upatruje się m.in. w nagłośnieniu niekorzystnych praw klientów poza Francją. Ibidem, s. 31.

### Usługi informatyczne i informacyjne

Usługi informatyczne i informacyjne obejmują wymianę danych informatycznych i informacyjnych między rezydentami i nierezydentami. Zalicza się do nich usługi związane z bazami danych, przetwarzaniem danych, usługi w zakresie oprogramowania komputerowego, konserwację i naprawy sprzętu komputerowego, usługi agencji informacyjnych oraz bezpośrednio, detaliczną prenumeratę czasopism i gazet.

Międzynarodowy handel tymi usługami jest stosunkowo młody, zarówno jeśli odnieść go do towarów przemysłowych, jak i innych usług rynkowych. Najpierw na rynkach międzynarodowych pojawił się sprzęt komputerowy (połowa lat siedemdziesiątych XX w.), później na większą skalę zaczął rozwijać się eksport gotowego oprogramowania (tzn. nietworzonego na konkretne zamówienie), a także coraz bardziej specjalistycznych systemów i wreszcie kompleksowych usług informatycznych. Wkrótce pojawiły się przedsiębiorstwa oferujące programy przeznaczone dla szerokiego kręgu odbiorców (Microsoft, Oracle).

Międzynarodowy rynek usług informatycznych i informacyjnych został zdominowany przez kraje wysoko rozwinięte, i to zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Irlandia i Wielka Brytania eksportują łącznie ok. 40% wszystkich usług tego rodzaju. Po stronie importu koncentracja jest mniejsza.

**Tabela 3.18.** Główni eksporterzy i importerzy usług informatycznych i informacyjnych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporтеры</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. Irlandia	b.d.	18 317	1. Niemcy	1 961	7 965
2. Wielka Brytania	1 254	10 550	2. Wielka Brytania	462	3 566
3. Niemcy	1 402	7 878	3. Holandia	536	2 969
4. USA	2 430	5 436	4. Japonia	b.d.	2 188
5. Izrael	b.d.	4 322	5. Belgia	b.d.	2 001
6. Holandia	620	3 620	6. USA	280	1 632
7. Hiszpania	1 031	2 894	7. Hiszpania	729	1 562
8. Kanada	1 011	2 793	8. Kanada	495	1 528
9. Belgia	b.d.	2 374	9. Francja	518	1 440
10. Luksemburg	126	2 215	10. Brazylia	b.d.	1 281
<b>Świat ogółem</b>	<b>11 295</b>	<b>68 556</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>8 405</b>	<b>33 827</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.



Największym eksporterem usług informatycznych i informacyjnych jest Irlandia. W 2004 r. jej przychody z tego tytułu wyniosły ponad 18 mld USD (w latach 1995–1998 eksport tych usług wynosił jedynie ok. 100–200 mln USD), co daje jej ¼ udziału w światowym eksporcie tych usług. Ponieważ import Irlandii utrzymuje się na stosunkowo niskim poziomie, uzyskuje ona też bardzo wysokie dodatnie saldo handlu. Wysoka pozycja Irlandii w eksporcie wiąże się z działalnością koncernów międzynarodowych, które zakładają tu swoje filie (takie amerykańskie giganty w dziedzinie informatyki, jak IBM, Oracle, Microsoft właśnie stąd eksportują większość swoich usług informatycznych). Znacząco pogorszyła się pozycja Stanów Zjednoczonych w porównaniu z rokiem 1995. Wówczas były one liderem w eksporcie, obecnie zajmują dopiero czwarte miejsce.

Dynamiczny wzrost handlu usługami informatycznymi w wielu krajach wynika częściowo z reklasyfikacji pewnych rodzajów działalności. Programy komputerowe bowiem coraz częściej wysyłane są w formie elektronicznej, a nie jak wcześniej, na nośnikach materialnych (płyty CD, dyskietki). W związku z tym wysyłka tych programów klasyfikowana jest obecnie jako eksport usług, a nie towarów.

### Patenty, prawa autorskie, opłaty licencyjne

W zakres tej kategorii usług wchodzi wymiana zobowiązań i należności między rezydentami i nierezydentami z tytułu autoryzowanego używania niewidocznych, nieprodukcyjnych, niefinansowych aktywów i praw własności (takich jak prawa autorskie, prawa własności przemysłowej – patenty, znaki handlowe, know-how, wzory przemysłowe i inne) oraz za korzystanie, po zawarciu umowy licencyjnej, z oryginalnych produktów lub prototypów (filmów, nagrań dźwięku, rękopisów, programów komputerowych<sup>80</sup>).

Międzynarodowy handel osiągnięciami naukowo-technicznymi i licencjami rozwinął się w drugiej połowie XX w. pod wpływem rewolucji naukowo-technicznej. Dokonuje się on w trzech podstawowych formach: 1) transferu w obrębie korporacji transnarodowych – warunki wymiany ustala centrala korporacji; 2) transferu w ramach sojuszków militarnych lub politycznych – często brakuje wówczas formalnego aktu kupna-sprzedaży; 3) wymiany między podmiotami gospodarczymi w różnych krajach regulowanej działaniem rynku<sup>81</sup>. Obrót patentami, prawami autorskimi i licencjami jest częścią międzynarodowych transferów technologii, do którego dodatkowo zalicza się także wydatki na badania i rozwój (B+R). Kupując patenty i licencje państwa korzystają z rezultatów prac badawczo-rozwojowych przeprowadzanych w innych krajach.

---

<sup>80</sup> Jeśli dochodzi do zakupu tych aktywów lub praw do nich, wówczas taka transakcja jest umieszczona na rachunku kapitałowym bilansu płatniczego.

<sup>81</sup> H. Wojciechowski, *Międzynarodowe...*, op.cit., s. 232.

W międzynarodowej wymianie patentów, praw autorskich i transferze licencji uczestniczą głównie kraje wysoko rozwinięte. Stany Zjednoczone są tutaj zdecydowanym liderem.

**Tabela 3.19.** Główni eksporterzy i importerzy patentów, praw autorskich i licencji, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. USA	30 289	51 341	1. USA	6 919	22 868
2. Japonia	6 005	15 701	2. Irlandia	2 724	17 822
3. Wielka Brytania	6 080	12 019	3. Japonia	9 417	13 644
4. Niemcy	3 134	5 103	4. Wielka Brytania	5 917	8 368
5. Francja	1 850	5 068	5. Niemcy	5 917	5 759
6. Holandia	2 370	4 148	6. Kanada	1 885	5 528
7. Kanada	374	3 019	7. Korea Pd	2 385	4 450
8. Korea Pd.	299	1 791	8. Holandia	3 006	3 343
9. Belgia	b.d.	1 011	9. Francja	2 320	3 130
10. Włochy	462	770	10. Hiszpania	1 267	2 956
<b>Świat ogółem</b>	<b>54 242</b>	<b>105 211</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>53 403</b>	<b>107 674</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

W eksporcie ich udział w rynku wynosi prawie 50%, w imporcie zaś 21%. Uzyskują one też duże dodatnie saldo handlu tymi usługami (w 2004 r. ponad 28 mld USD). Irlandia, będąca drugim po Stanach Zjednoczonych importerem licencji, praw autorskich i patentów, osiąga wysoki deficyt w handlu nimi (w 2004 r. ok. 17 mld USD). Przypadek Irlandii jest szczególny ze względu na to, iż importu dokonują tutaj głównie liczne filie korporacji transnarodowych ze swoich central położonych w innych krajach (głównie w Stanach Zjednoczonych), a import ten związany jest głównie z rozwojem branży informatycznej (opłaty za korzystanie z oprogramowanie komputerowego).

Różnie można interpretować to, że państwo jest importerem netto patentów, praw autorskich i licencji. Może to oznaczać, podobnie jak w przypadku towarów i innych usług, że dany kraj jest niekonkurencyjny w tej dziedzinie i zmuszony do importu. Z drugiej jednak strony, wzrost importu może oznaczać wyższą skłonność krajowych przedsiębiorstw do inwestowania w technologie, po to

aby w przyszłości stać się bardziej konkurencyjnymi<sup>82</sup>. Warto więc zwrócić uwagę na inne kraje o ujemnym saldzie handlu tymi usługami. Oprócz krajów wysoko rozwiniętych (jak Kanada, Hiszpania, Austria) bardzo liczną grupę stanowią kraje z tzw. rynków wschodzących (m.in. Korea Płd., Tajlandia, Tajwan, Brazylia, Meksyk).

### Pozostałe usługi biznesowe

Pozostałe usługi biznesowe są grupą składającą się z różnorodnych usług świadczonych między rezydentami i nierezydentami, nieopisanymi wyżej. Zalicza się do nich: usługi pośrednictwa handlowego, leasingu operacyjnego oraz pozostałe.

*Pośrednictwo handlowe* dokonuje się między krajowymi kupcami i agentami handlowymi a nierezydentami. Transakcje te polegają na tym, że agent handlowy lub inna osoba pośrednicząca w transakcji zakupuje towar za granicą, a następnie odsprzedaje go do innego kraju. Towar będący przedmiotem transakcji nie przekracza granicy państwa-siedziby agenta. Jeśli pośrednik odsprzedaje towar po cenie wyższej niż sam zapłacił, wówczas dochodzi do eksportu usługi pośrednictwa handlowego. W przeciwnym razie odnotowuje on stratę, a w bilansie płatniczym pojawia się import tej usługi. Należy zwrócić uwagę, że w przeciwieństwie do innych rodzajów usług, ewidencja usług pośrednictwa handlowego jest niesymetryczna. Są one bowiem rejestrowane tylko w kraju, w którym pośrednik jest rezydentem. Pozostałe kraje uczestniczące w transakcji rejestrują odpowiednio eksport lub import towarów. Transakcje te nie równoważą się, a różnica jest właśnie wartością usług pośrednictwa handlowego kraju trzeciego.

*Usługi leasingu operacyjnego* obejmują dzierżawę oraz czarter bez załogi statków, samolotów i urządzeń transportowych bez operatorów (wagony kolejowe, kontenery, platformy).

*Usługi pozostałe* składają się z siedmiu grup. Pierwszą są usługi prawne, księgowo-konsultingowe i public relations. Ich wartość obliczana jest na podstawie prowizji za świadczenie wyżej wymienionych usług. Drugą – reklama, badania rynku, badania opinii publicznej. Są to transakcje między rezydentami i nierezydentami w zakresie projektowania, tworzenia i marketingu reklam, zakupu i sprzedaży powierzchni reklamowej, organizowania targów handlowych, promocji produktów za granicą, badań rynku i opinii publicznej za granicą. Do trzeciej grupy zalicza się usługi badawczo-rozwojowe, związane z badaniami podstawowymi i stosowanymi naukami fizycznymi, społecznymi i humanistycznymi oraz eksperymentalnym rozwojem nowych produktów i procesów. Obejmują one także komercyjne badania w dziedzinie elektroniki, farmacji i biotechnologii. Grupa czwarta to usługi architektoniczne, inżynierskie i inne techniczne, dotyczące transakcji w zakresie projektów architektonicznych, planowania, projektowania i nadzoru budowy tam,

---

<sup>82</sup> L. Biedma, *Trade in royalties and license fees: a key means for technology diffusion*, Eurostat, „Statistics in focus”, Economy and Finance 2003, nr 59.

mostów, portów lotniczych i innych obiektów, pomiarów, kartografii, certyfikacji oraz inspekcji technicznej. Kolejna grupa, usługi rolnicze, wydobywcze i przetwórstwo na miejscu obejmuje usługi dotyczące plonów rolniczych (np. ochrona przed szkodnikami, zwiększanie zbiorów), leśne, wydobywcze (np. analiza rud) oraz przetwórstwo na miejscu importowanych towarów nieprzeznaczonych na reeksport. Pozostałe usługi biznesowe między rezydentami i nierezydentami dotyczą takich transakcji, jak np. usługi ochroniarskie i śledcze, fotograficzne, tłumaczenia, sprząatanie budynków, opłaty za media (elektryczność, woda, gaz) i wywóz nieczystości wnoszone przez firmy zaangażowane w usługi budowlane poza krajem swojej siedziby. Ostatnią grupą usług w tej kategorii są usługi między przedsiębiorstwami afiliowanymi niesklasyfikowane gdzie indziej. Są to opłaty za usługi przekazywane przez filie swoim przedsiębiorstwom macierzystym, stanowiące wkład w ogólne koszty zarządzania tych filii oraz zwrot kosztów poniesionych bezpośrednio przez centralę. Przedsiębiorstwo macierzyste może zaś przekazywać firmom od siebie zależnym płatności na pokrycie wydatków bieżących.

Dostępne statystyki bilansu płatniczego nie pozwalają na ukazanie roli poszczególnych rodzajów usług biznesowych w handlu międzynarodowym w skali światowej. Możliwe jest przedstawienie zagregowanych danych dotyczących całej zbiorczej kategorii oraz bardziej szczegółowych danych dotyczących niektórych krajów OECD.

**Tabela 3.20.** Główni eksporterzy i importerzy pozostałych usług biznesowych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. USA	29 065	67 738	1. USA	18 032	48 269
2. Wielka Brytania	17 201	51 016	2. Niemcy	25 762	44 588
3. Niemcy	20 009	40 455	3. Włochy	16 225	26 653
4. Holandia	12 161	26 350	4. Francja	17 390	26 209
5. Francja	23 709	25 155	5. Holandia	11 670	26 134
6. Włochy	13 154	24 351	6. Irlandia	4 544	25 137
7. Japonia	24 437	21 912	7. Wielka Brytania	9 242	24 757
8. Austria	11 836	18 283	8. Japonia	31 871	24 611
9. Belgia	b.d.	16 821	9. Austria	10 079	23 312
10. Hiszpania	4 287	15 253	10. Hiszpania	5 774	16 714
<b>Świat ogółem</b>	<b>270 774</b>	<b>419 799</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>268 691</b>	<b>412 926</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

Stany Zjednoczone są największym zarówno eksporterem jak i importerem pozostałych usług biznesowych. Japonia, która w 1995 r. była liderem importu, obecnie zajmuje dopiero 8 miejsce, zmniejszył się też znacznie jej deficyt w handlu tymi usługami. Prawie 70% w eksporcie i 80% w imporcie pozostałych usług biznesowych Stanów Zjednoczonych stanowią transakcje między przedsiębiorstwami powiązanymi ze sobą. Rośnie znaczenie Wielkiej Brytanii w eksporcie pozostałych usług biznesowych, która obecnie zajmuje drugie miejsce w światowym eksporcie tych usług. Irlandia jest największym importerem netto pozostałych usług biznesowych. Połowę jej deficytu tworzy import usług pośrednictwa handlowego. Niemcy, drugi ważny importer netto, zawdzięcza tę pozycję głównie importowi usług prawnych, księgowych, konsultingowych i public relations oraz reklamy, badań rynku i opinii publicznej.

### Usługi osobiste, kulturalne i rekreacyjne

Ta kategoria usług dzieli się na dwie grupy: 1) usługi audiowizualne i pokrewne oraz 2) pozostałe usługi kulturalne i rekreacyjne. Pierwsza obejmuje usługi związane z produkcją filmów, programów radiowych i telewizyjnych oraz nagrań muzycznych. Uwzględnia się tutaj honoraria aktorów, reżyserów i producentów zaangażowanych w przedsięwzięcia za granicą (produkcje teatralne, muzyczne, wydarzenia sportowe, cyrkowe) oraz opłaty za prawa do dystrybucji sprzedawane mediom na ograniczoną liczbę pokazów na określonym terenie. Usługi audiowizualne nie obejmują natomiast samej wartości sprzedawanych lub nabywanych filmów, programów telewizyjnych, nagrań muzycznych oraz praw do nich<sup>83</sup>. Pozostałe usługi kulturalne i rekreacyjne dotyczą płatności w związku z wizytami w muzeach, bibliotekach, archiwach i innymi działaniami kulturalnymi, sportowymi, czy rekreacyjnymi. W tej grupie znajdują się także opłaty za usługi, włącznie z kursami korespondencyjnymi, świadczone za granicą przez nauczycieli i personel medyczny<sup>84</sup>.

Zgodnie z danymi zamieszczonymi w tabeli 3.22, największym eksporterem usług osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych są Stany Zjednoczone (z udziałem w światowym eksporcie tych usług ok. 31%). Ich eksport wzrósł z 2,5 mld USD w 1995 r. do 7,7 mld USD w 2004 r. tym samym powiększając dystans między kolejnymi eksporterami tych usług. W ponad 95% na ten eksport składają się przychody ze sprzedaży usług audiowizualnych. Import usług osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych przez Stany Zjednoczone jest bardzo niski (370 mln USD w 2004 r.), w związku z czym kraj ten uzyskuje wysoką nadwyżkę handlu. Wielka Brytania umocniła swoją pozycję eksportera zastępując będącą w 1995 r. na drugim miejscu Turcję. Znaczna jest koncentracja eksportu tej kategorii usług. Na

<sup>83</sup> Transakcje te znajdują swoje odzwierciedlenie na rachunku kapitałowym bilansu płatniczego.

<sup>84</sup> Natomiast wydatki podróżnych na usługi edukacyjne i ochrony zdrowia umieszczone są w pozycji podróże zagraniczne.

10 pierwszych państw przypada ponad 80% światowego eksportu. Niewiele niższa jest koncentracja importu – udział pierwszej 10 to 70%. Największymi importerami tych usług są Niemcy i Francja oraz Kanada. Kraje te importują głównie usługi audiowizualne i pokrewne.

**Tabela 3.21.** Główni eksporterzy i importerzy pozostałych usług osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych, 1995 i 2004 (mln USD)

<b>Eksporterzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>Importerzy</b>	<b>1995</b>	<b>2004</b>
1. USA	2 560	7 718	1. Niemcy	1 971	2 961
2. Wielka Brytania	1 089	3 364	2. Francja	1 343	2 583
3. Francja	1 180	2 266	3. Kanada	1 000	2 021
4. Kanada	748	1 736	4. Hiszpania	767	1 915
5. Turcja	2 282	1 419	5. Włochy	1 113	1 507
6. Węgry	45	1 170	6. Wielka Brytania	778	1 450
7. Hiszpania	220	962	7. Japonia	560	1 081
8. Niemcy	186	942	8. Węgry	30	1 077
9. Holandia	467	748	9. Holandia	513	868
10. Włochy	368	747	10. Australia	400	699
<b>Świat ogółem</b>	<b>10 556</b>	<b>25 079</b>	<b>Świat ogółem</b>	<b>12 820</b>	<b>21 677</b>

Świat ogółem: tylko kraje, których statystyki są dostępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit.

## **2. Handel usługami za pośrednictwem zagranicznej obecności handlowej**

W przypadku wielu rodzajów usług warunkiem świadczenia jest bezpośrednie współdziałanie usługodawcy i usługobiorcy. Często warunek ten może zostać spełniony jedynie w wypadku przemieszczenia się usługodawcy do kraju usługobiorcy i ustanowienia tam jakiejś formy obecności handlowej.

Zgodnie z definicją handlu usługami przyjętą w GATS obecność handlowa jest jednym ze sposobów dotarcia z usługą na rynek zagraniczny. Została ona zdefiniowana w art. XXVIII (d) GATS jako jakikolwiek rodzaj działalności gospodarczej lub profesjonalnej, włączając: 1) ustanowienie, nabycie lub utrzymywanie osoby prawnej albo 2) tworzenie lub utrzymywanie oddziału lub przedstawicielstwa

w celu świadczenia usługi na terytorium innego państwa. Ustanowienie obecności handlowej wiąże się zazwyczaj z uzyskaniem statusu rezydenta zwykle po roku od założenia działalności. Sprzedaż za pośrednictwem takich przedsiębiorstw nie jest wówczas rejestrowana w bilansie płatniczym. Istnieją także formy świadczenia usług w formie obecności handlowej, które nie wiążą się ze zmianą kraju-rezydenta. Tak jest w przypadku niektórych projektów budowlanych, trwających przez krótki okres. Transakcje takie znajdują swoje odbicie w bilansie płatniczym.

Niestety, statystyki dotyczące sprzedaży usług przez filie zagraniczne są bardzo ograniczone i nie zawsze pozwalają na porównania międzynarodowe, natomiast dane dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych rzadko dostarczają informacji oddzielnie dla działalności usługowej. Niedawno opracowany system statystyczny FATS<sup>85</sup>, dotyczący handlu usługami przez filie zagraniczne, jest wdrażany głównie przez kraje rozwinięte. Dopóki nie zostanie opracowany lepszy system, wielkość handlu usługami poprzez obecność handlową można szacować częściowo posługując się danymi dotyczącymi zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) oraz w oparciu o statystyki FATS. Należy jednak pamiętać o pewnych różnicach między tymi danymi.

Statystyki ZIB pozwalają pokazać inwestycje dokonane przez rezydenta jednego kraju (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo-rezydenta innego kraju. Inwestor bezpośredni powinien posiadać co najmniej 10% akcji zwykłych (tj. udział w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy (lub udziałowców) przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania<sup>86</sup>. Statystyki te ukazują wielkość kapitału zainwestowanego w filie przez inwestora bezpośredniego (w postaci pieniężnej lub jako aport rzeczowy), reinwestowane zyski, należności i zobowiązania związane z zadłużeniem między przedsiębiorstwami powiązany mi kapitałowo (głównie kredyty inwestorów bezpośrednich). Obejmują one jedynie transakcje przypadające na inwestora bezpośredniego, bez względu na wielkość udziałów innych inwestorów. Widoczne w bilansie płatniczym przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich są miarą transakcji, które zostały dokonane w pewnym okresie czasu (kwartał, rok), natomiast międzynarodowa pozycja inwestycyjna prezentuje skumulowany stan należności i zobowiązań z tytułu ZIB na koniec jakiegoś okresu (na przykład roku). Publikowane dane dotyczą inwestycji łącznie we wszystkich sektorach (rolniczym, przemysłowym, usługowym).

---

<sup>85</sup> FATS (ang. Foreign Affiliates Trade in Services) – statystyki handlu usługami filii zagranicznych. Szerzej na ten temat: *Manual on Statistics of International Trade in Services...*, op.cit.

<sup>86</sup> Według definicji OECD. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Third Edition, OECD, Paris 1996.

W przeciwieństwie do tych statystyk, dane składające się na FATS dotyczą jedynie tych filii, których głównym udziałowcem<sup>87</sup> (ang. *majority owned*) jest pojedynczy zagraniczny inwestor (lub powiązana grupa inwestorów działających wspólnie). Można więc powiedzieć, że statystyki FATS w pewnym sensie są podzbiorem statystyk obejmujących ZIB. Z drugiej jednak strony dane zbierane dla potrzeb FATS mają szerszy zasięg, dotyczą one bowiem ogółu działalności filii, a nie ograniczają się jedynie do części transakcji przypadających na inwestora zagranicznego. Mogą być także źródłem informacji na temat liczby filii, wartości dodanej, wielkości sprzedaży (obrotów), produkcji, zatrudnienia, eksportu i importu towarów i usług tych przedsiębiorstw. Mimo nazwy, nie dotyczą one jedynie przedsiębiorstw usługowych, ale także i produkujących towary, chociaż przewiduje się wyższy stopień dezagregacji danych odnośnie do działalności usługowej. Mają one też tę ważną przewagę nad statystykami bilansu płatniczego, iż nie badają jedynie działalności nierezydentów. Są też lepszym niż ZIB odzwierciedleniem pojęcia obecności handlowej zdefiniowanej w GATS, ponieważ odnosi się ona do tych form inwestycji (oddział i przedstawicielstwo), w których głównym udziałowcem jest zagraniczna osoba prawna. W przeciwieństwie do ZIB, państwa nie mają obowiązku zbierania i dostarczania statystyk FATS do MFW, ani innej organizacji międzynarodowej. Własne badania w tym zakresie zaczęły prowadzić OECD i Eurostat, w rezultacie czego część państw publikuje pewne dane dotyczące FATS. W chwili obecnej najbardziej kompletnymi statystykami dysponują Stany Zjednoczone<sup>88</sup> i, w nieco mniejszym stopniu, Niemcy. Wielka Brytania gromadzi dane na temat napływających FATS, Kanada i Francja wkrótce mają zacząć publikować pełniejsze informacje. W tyle pozostaje Japonia, która nie publikuje informacji na temat sprzedaży, czy zysków, a podaje jedynie liczbę pracowników i przedsiębiorstw<sup>89</sup>. Eurostat opublikował dane dotyczące kilku krajów<sup>90</sup>. W 2001 r. OECD po raz pierwszy wydała publikację<sup>91</sup>, w której zawarto informacje na temat roli korporacji transnarodowych świadczących usłu-

---

<sup>87</sup> Tzn. posiadającym co najmniej 50% udziału w kapitale.

<sup>88</sup> MOFA – Majority Owned Foreign Affiliates, informacje na temat inwestycji amerykańskich za granicą oraz MOUSA – Majority Owned US Affiliates, informacje na temat inwestycji zagranicznych w USA. Dostępne są szeregi czasowe do 50 lat wstecz.

<sup>89</sup> J. Arkell, *STATS on FATS! Statistics on Foreign Affiliates Trade in Services. The new international standard*, The Mark Twain Institute, wrzesień 2002.

<sup>90</sup> *Foreign owned enterprises in the EU – Results for eight Member States*, Eurostat 2001, *Foreign owned enterprises*, „Eurostat. Statistics in focus” 2000, nr 5, Industry, Trade and Statistics, *Sales and employment of affiliates abroad*, „Eurostat. Statistics in focus” 2002, nr 47, Economy and Finance.

<sup>91</sup> *Measuring Globalisation. The role of multinationals in OECD economies*, vol. II: *Services*, OECD, Paris 2001.



gi w gospodarkach 19 krajów członkowskich. W 2005 r. ukazała się nowa wersja tej publikacji<sup>92</sup>.

W zależności od rodzaju świadczonej usługi przedsiębiorstwa wybierają różne formy wejścia na rynek zagraniczny. Kontrakty menedżerskie i franchisingowe są charakterystyczne dla tych branż, w których możliwa jest pewna standaryzacja usług, konieczna jest obecność lokalnych menedżerów oraz można osiągnąć korzyści synergii bez ryzyka i kosztów związanych z angażowaniem kapitału (na przykład hotele<sup>93</sup>, restauracje, wypożyczalnie samochodów). W sytuacji, gdy konieczne jest dopasowywanie usług do potrzeb klienta oraz wymagana jest specjalistyczna wiedza na temat lokalnych praktyk biznesowych zakładane są spółki *joint venture* (na przykład usługi rekreacyjne, niektóre księgowe i prawne, inżynierii cywilnej przy dostawach pod klucz). Czasami lokalny partner potrzebny jest także do przeprowadzania akcji marketingowych oraz dystrybucji. Filie zakładane są natomiast w przypadku instytucji finansowych, które dysponują niejawną, drogą i skomplikowaną wiedzą, którą należy chronić przed wydostaniem się na zewnątrz organizacji; przedsiębiorstw, które wymagają kontroli procesu produkcji, aby zapewnić maksymalną wydajność i jakość produktu finalnego w celu zachowania dobrej renomy (na przykład usługi reklamowe, badania rynku, budowlane, konsultingowe, osobiste). Filie zakładane są także przez korporacje pozausługowe, które zapewniają sobie w ten sposób obsługę swojej działalności albo świadczą usługi na rynkach zagranicznych<sup>94</sup>.

Usługowe korporacje transnarodowe odgrywają coraz ważniejsze znaczenie. W 1995 r. na 100 wiodących niefinansowych firm wielonarodowych 12 przypadają na przedsiębiorstwa usługowe, w 2002 r. było to już 31 korporacji<sup>95</sup>. Ponadto znacząca część inwestycji w usługi dokonywana jest przez korporacje pozausługowe (chodzi tu szczególnie o usługi handlowe oraz pośrednictwa finansowego, wspomagające działalność przedsiębiorstwa produkcyjnego: eksport lub sprzedaż na rynku lokalnym)<sup>96</sup>.

---

<sup>92</sup> *Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators*, OECD, Paris 2005.

<sup>93</sup> Przykładowo, we francuskiej sieci hoteli Accor 62% wszystkich pokoi zarządzanych jest na podstawie kontraktów franchisingowych, 17% – kontraktów menedżerskich i tylko 21% stanowi własność sieci. *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York–Geneva 2004, s. 106.

<sup>94</sup> *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2003*, World Bank, Washington D.C. 2003, s. 54.

<sup>95</sup> *World Investment Report 2004...*, op.cit., s. 127.

<sup>96</sup> *Ibidem*, s. 106.

## **2.1. Rozmiary zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług**

Zaangażowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w poszczególne sektory przeszło radykalne zmiany w ciągu ostatniego półwiecza. W latach pięćdziesiątych inwestycje te koncentrowały się w sektorze wydobywczym i opartym na surowcach sektorze przemysłowym. W tym czasie usługi były odbiorcą mniej niż 20% inwestycji. Następnie kapitał zagraniczny stopniowo zwiększał swoje zainteresowanie bardziej zaawansowanym technologicznie przemysłem oraz usługami. Na początku lat siedemdziesiątych ok. 25% zasobów zainwestowanego kapitału zagranicznego znalazło się w sektorze usług, w połowie lat osiemdziesiątych było to ok. 40% (tj. ok. 300 mld USD)<sup>97</sup>, na początku lat dziewięćdziesiątych prawie 50% (tj. ok. 950 mld USD), w roku 2003 – 60% (ponad 5 bln USD)<sup>98</sup>. W niektórych krajach OECD udział usług w zasobach inwestycji ogółem przekracza nawet 80% (np. Niemcy – 88%, Portugalia – 83%, Szwajcaria – 82% w 2003 r.)<sup>99</sup>. Struktura zasobów inwestycji w krajach rozwijających się jest nieco mniej korzystna dla usług (choć i w tej grupie są państwa, które zdecydowaną większość inwestycji przyciągnęły do usług, jak np. Hongkong, gdzie 90% zasobów ZIB ulokowanych jest w sektorze usług), ale w ciągu analizowanego okresu to właśnie te kraje zanotowały największy przyrost zobowiązań z tytułu ZIB w sektorze usługowym (ośmiokrotny).

Dominacja usług jest jeszcze silniejsza, jeśli weźmiemy pod uwagę stan należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usługowym w ostatnich latach. W 2003 r. średnio 68% należności inwestorów zagranicznych przypadało na firmy usługowe (ponad 5,6 bln USD), przy czym w krajach rozwijających się było to aż 85%. Okazuje się, że w sumie niewielkie inwestycje zagraniczne tej grupy krajów (ok. 10% światowych należności z tytułu ZIB) koncentrują się właśnie w sektorze usług. Są to przede wszystkim usługi wspierające handel, usługi finansowe oraz biznesowe obsługujące emigrantów z ojczyстых krajów. Wśród członków OECD najlepsze wskaźniki relacji należności z tytułu inwestycji w sektorze usług do inwestycji ogółem uzyskały kraje o relatywnie niższym poziomie rozwoju (Portugalia – 93%, Grecja, Czechy – 84–85% w 2003 r.)<sup>100</sup>.

Statystyki dotyczące krajów OECD wskazują wyraźnie, że w przypadku usług założenie przedsiębiorstwa za granicą i świadczenie usług w tej formie jest lepszą formą penetracji rynku niż eksport. Na przykład w latach 2000–2002 obrót usługowy

<sup>97</sup> *Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services*, UN CTC, New York 1989, s. 8.

<sup>98</sup> *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, New York–Geneva 2005, tab. A.I.4.

<sup>99</sup> SourceOECD International Direct Investment Statistics: *International direct investment by industrial sector*, vol. 2005, release 01, dostęp 10.07.2006 r.

<sup>100</sup> SourceOECD International Direct... 2005, op.cit.

japońskich filii zagranicznych był osmiokrotnie wyższy niż japoński eksport usług rejestrowany w bilansie płatniczym, w Finlandii stosunek ten wynosił 7,5, w Niemczech 5,8, w Stanach Zjednoczonych 4,1 i we Francji 3. Co więcej, wskaźniki dla usług są wyższe niż odpowiadające im wskaźniki dla przemysłu przetwórczego<sup>101</sup>.

Wprawdzie dane za lata 2001–2003 pokazują, że w tym czasie nastąpił znaczny, bo ponad 40-procentowy spadek napływu kapitału do sektora usług w porównaniu do okresu 1999–2000, jednak nadal przyjmują one corocznie ponad 65% wszystkich ZIB (por. tab. 3.22). Szacuje się, że w krajach OECD udział usług w napływie inwestycji zagranicznych wynosi nawet 75%<sup>102</sup>.

**Tabela 3.22.** Średnioroczny napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich według sektorów, 1999–2003 (w mld USD i procentach)

	w mld USD				udział w inwestycjach ogółem w %		
	Sektor pierwszy	Sektor drugi	Sektor trzeci	Ogółem <sup>b</sup>	Sektor pierwszy	Sektor drugi	Sektor trzeci
<b>1999–2000</b>							
Świat <sup>a</sup>	40,9	280,5	849,7	1 239,9	3,3	22,6	68,5
Kraje rozwinięte	22,2	217,2	734,2	1 034,2	2,1	21,0	71,0
Kraje rozwijające się	17,8	61,8	113,2	200,9	8,9	30,8	56,3
<b>2001–2003</b>							
Świat <sup>a</sup>	51,6	167,2	461,0	699,3	7,4	23,9	65,9
Kraje rozwinięte	34,3	96,4	353,4	497,0	6,9	19,4	71,1
Kraje rozwijające się	14,6	68,9	103,4	191,6	7,6	36,0	54,0

Uwagi: Sektor pierwszy: rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo, górnictwo;

Sektor drugi: przemysł przetwórczy;

Sektor trzeci: usługi (włącznie z przesyłem elektryczności, gazu i wody oraz budownictwem).

Dane obejmują 50 krajów, dla których są dostępne statystyki za lata 1999–2000 i 84 krajów w latach 2001–2003. W sumie były one miejscem napływu 94% i 78% światowych inwestycji bezpośrednich odpowiednio w latach 1999–2000 i 2001–2003.

<sup>a</sup> Łącznie z Europą Środkową i Wschodnią.

<sup>b</sup> Łącznie z sektorami nieokreślonymi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, New York–Geneva 2003, tab. A. I.4 oraz *World Investment Report 2005...*, op.cit., tab. A.I.6.

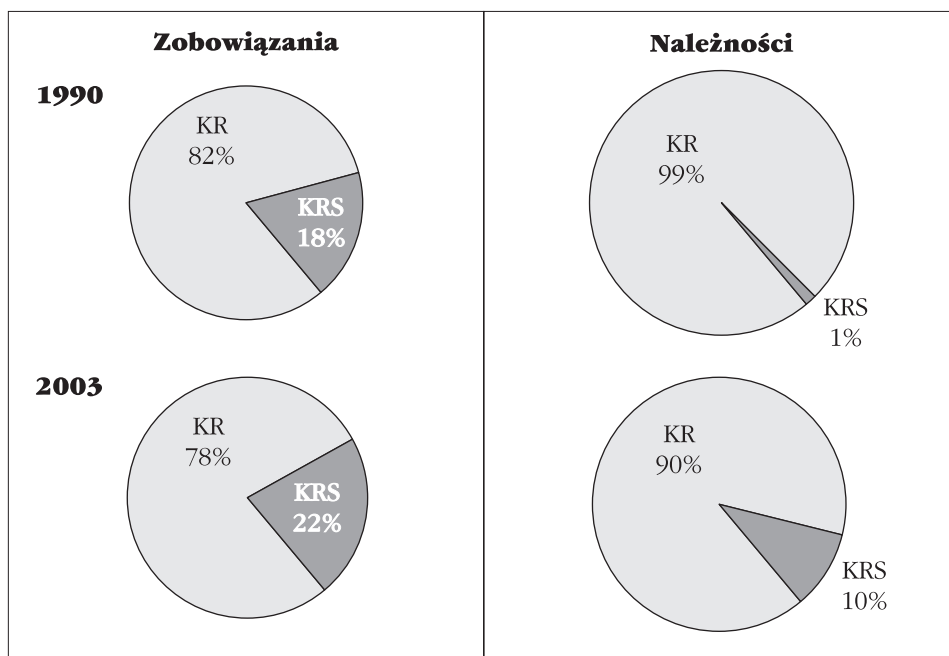
<sup>101</sup> *Measuring Globalisation...*2005, op.cit., s. 90.

<sup>102</sup> *Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment*, OECD, Paris, czerwiec 2004, s. 9.

## 2.1. Struktura geograficzna

Statystyki wskazują, że ogromna większość zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usługowym przypada na kraje wysoko rozwinięte. W 2003 r. ich udział w zasobach ZIB w usługach wyniósł 78%. Wzrasta znaczenie krajów rozwijających się jako odbiorców tych inwestycji. W porównaniu z rokiem 1990 ich udział w zasobach inwestycji usługowych wzrósł o 4 pkt. procentowe.

**Rysunek 3.23.** Zobowiązania i należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług, 1990 i 2003



Uwagi: KR – kraje wysoko rozwinięte; KRS – kraje rozwijające się

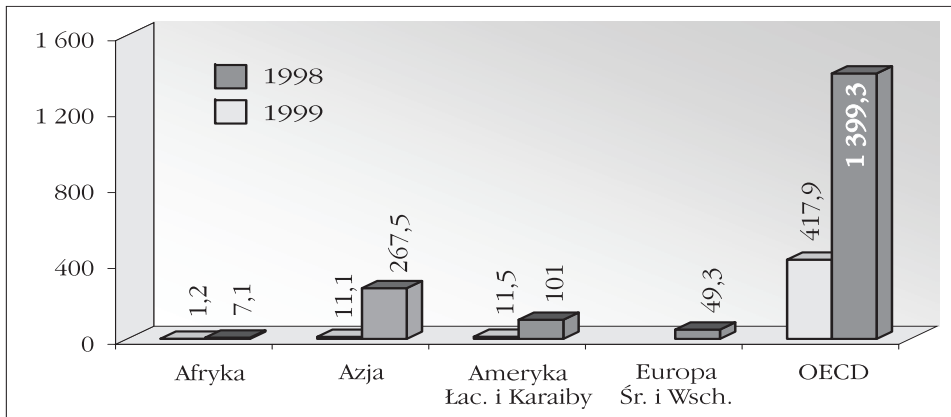
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2005...*, op.cit., tab. A.I.4 i A.I.5

Jeszcze bardziej przytłaczająca jest dominacja krajów rozwiniętych jako źródła pochodzenia kapitału inwestowanego w sektorze usług (90% w 2003 r.). Zasiób inwestycji pochodzących z krajów rozwijających się znacznie jednak wzrósł w ciągu analizowanego okresu (wzrost ponad 43-krotny) – udział tej grupy kra-

jów w zasobach odpływu kapitału w 1990 r. był śladowy (1%), w 2003 r. zaś wyniósł 10% – por. rys. 3.23.

Ograniczone dane dotyczące regionów wskazują, że dominującym odbiorcą zagranicznych inwestycji usługowych są te same kraje, do których tradycyjnie napływa najwięcej kapitału, tj. wysoko rozwinięte państwa należące do OECD (por. rys. 3.24). Skupiają one ponad trzy czwarte wszystkich usługowych ZIB. Na drugim miejscu jest region Azji (prawie 15% światowych zasobów inwestycji w sektorze usługowym), na trzecim Ameryka Łacińska i Karaiby (5,5%).

**Rysunek 3.24.** Wielkość zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług, 1988–1999 (w mld USD)



Uwagi:

Afryka – 4 kraje w 1988 r., 5 w 1999 r. W sumie były odbiorcą 21% i 42% zasobu ZIB wszystkich krajów regionu odpowiednio w 1988 r. i 1999 r.

Azja – 18 krajów w 1988 r., 21 w 1999 r. W sumie były odbiorcą 73% i 93% zasobu ZIB wszystkich krajów regionu odpowiednio w 1988 r. i 1999 r.

Ameryka Łacińska i Karaiby – 7 krajów. W sumie były odbiorcą 58% zasobu ZIB wszystkich krajów regionu w 1988 r. i 1999 r.

Europa Środkowa i Wschodnia – 16 krajów. W sumie były odbiorcą 98% zasobu ZIB wszystkich krajów regionu w 1999 r.

OECD – 15 krajów w 1988 r., 16 w 1999 r. W sumie były odbiorcą 88% i 84% zasobu ZIB wszystkich krajów rozwiniętych odpowiednio w 1988 r. i 1999 r.

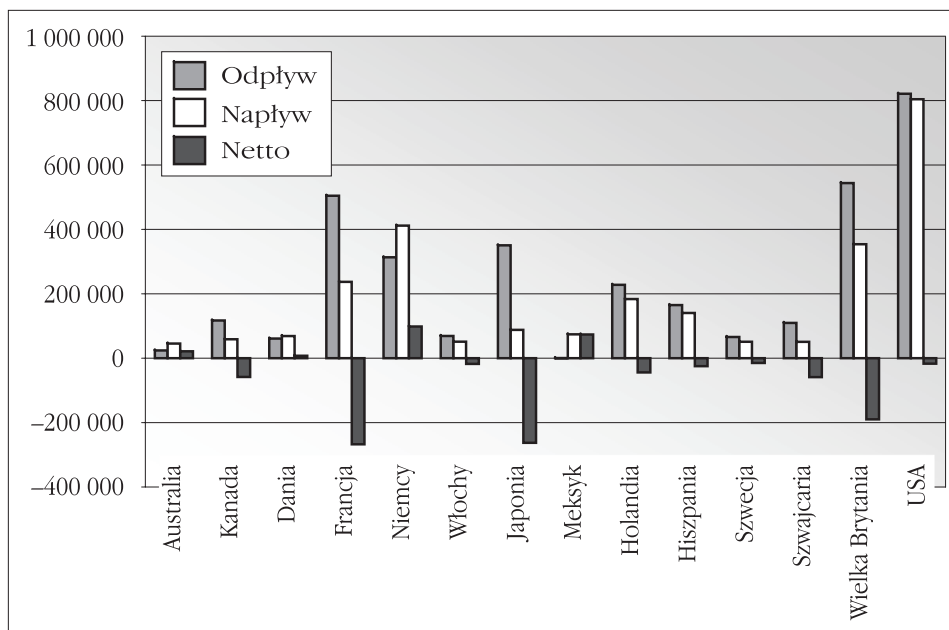
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, UNCTAD, New York–Geneva 2001, tab. A.II.3, A.II.4.

Krajem, który zgromadził najwięcej inwestycji zagranicznych w sektorze usług są Stany Zjednoczone (800 mld USD w latach 1990–2002). Następne miejsca zajmują Niemcy (400 mld USD), Wielka Brytania (350 mld USD) i Francja

(240 mld USD). Wysoka pozycja Niemiec wynika częściowo z przeprowadzenia kilku dużych transakcji międzynarodowych fuzji i przejęć w tym kraju pod koniec lat dziewięćdziesiątych.

Kraje OECD są też największym źródłem inwestycji bezpośrednich w sektorze usług. Aż trzy czwarte wszystkich ZIB tych krajów ulokowano w sektorze usług. Na pierwszym miejscu należy wymienić Stany Zjednoczone, które w latach 1990–2002 zainwestowały za granicą ok. 800 mld USD w sektorze usług (saldo zasobu inwestycji tego kraju jest więc zerowe). Następne trzy kraje, Wielka Brytania, Japonia i Francja uzyskały w tym samym okresie dodatnie saldo odpływu przekraczające w każdym przypadku 200 mld USD. Eksporterami netto usługowych ZIB są także Kanada, Holandia i Szwajcaria – zob. rys. 3.25.

**Rysunek 3.25.** Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze usług w wybranych krajach OECD, 1990–2002



Źródło: *Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment*, OECD, Paris, czerwiec 2004, s. 11.

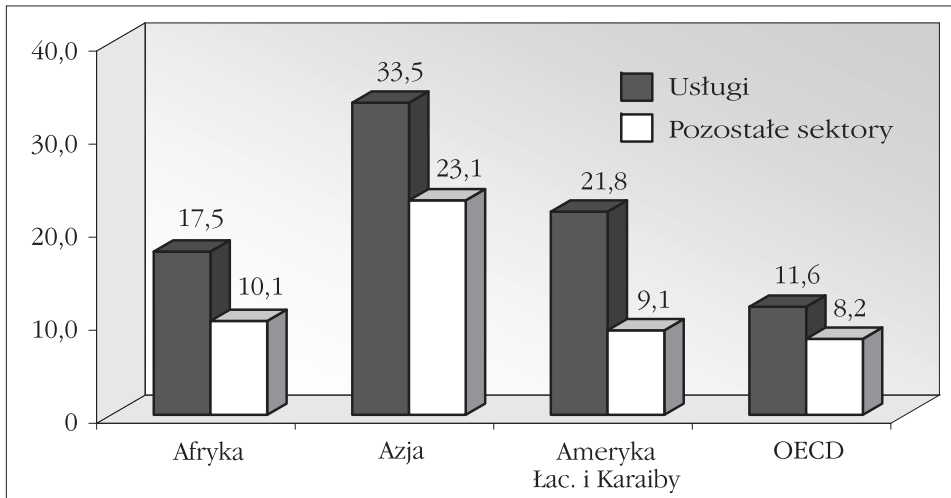
Mimo iż kraje rozwijające się są odbiorcą tylko niewielkiej części ZIB w sektorze usług, należy zwrócić uwagę, że są to jednocześnie państwa, które w latach dziewięćdziesiątych doświadczyły o wiele wyższej dynamiki wzrostu tych zobo-

wiązań, niż kraje rozwinięte<sup>103</sup>. Średnioroczny wzrost zobowiązań z tytułu ZIB w sektorze usług w latach 1988–1999 wyniósł dla krajów rozwijających się ponad 28%, podczas gdy w państwach rozwiniętych wzrost ten następował w tempie 11,6% rocznie<sup>104</sup>.

Udział poszczególnych regionów w tym wzroście był nierównomierny. Najszybciej wzrastały inwestycje w Azji (33,5% średniorocznie w latach 1988–1999). Zasób ZIB w sektorze usług w tym regionie wzrósł ponad 24-krotnie. Kraje Ameryki Łacińskiej i Karaibów uzyskały średnioroczne tempo wzrostu zasobu ZIB w usługach blisko 22% (prawie dziewięciokrotny wzrost), cztery analizowane kraje afrykańskie 17,5% (wzrost sześciokrotny). Kraje OECD w tym samym czasie zwiększały swoje zasoby inwestycji w usługi o 11,6% średniorocznie (wzrost trzykrotny).

We wszystkich regionach dynamika wzrostu inwestycji bezpośrednich w sektorze usługowym przekracza także wskaźniki wzrostu dla pozostałych sektorów – por. rys. 3.26.

**Rysunek 3.26.** Średnioroczna stopa wzrostu zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, 1988–1999 (w procentach)



Uwagi jak do rys. 3.25.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2001...*, op.cit.

<sup>103</sup> Jednocześnie jest to sytuacja odwrotna do zaobserwowanej w latach 1980. Por. K. P. Sauvant, P. Mallampally (red.), *Transnational Corporations in Services*, UN Library on Transnational Corporations, vol. 12, London–New York 1993, s. 3.

<sup>104</sup> W latach 1990–2002 wielkości te kształtowały się odpowiednio: 19% i 13%.

Mimo że firmy usługowe są trzykrotnie mniej umiędzynarodowione niż przemysłowe<sup>105</sup>, w wielu przedsiębiorstwach eksport usług pełni funkcję pomocniczą dla ich międzynarodowej działalności produkcyjnej w dziedzinach pozausługowych. Korporacje transnarodowe przenoszą usługi badawczo-rozwojowe, marketingowe, obsługę zgłoszeń serwisowych (ang. *call centre*) w miejsca, które oferują niższe koszty lub są lepsze z logistycznego punktu widzenia i stamtąd je eksportują. W grupie krajów rozwijających się regionem, który przyciąga najczęściej zorientowanych na eksport inwestycji usługowych jest Azja. W regionie tym szczególnie sukces w przyciąganiu inwestycji zagranicznych osiągnęły Indie. Prawie wszystkie większe amerykańskie i brytyjskie firmy z branży technologii informatycznej są obecne w tym kraju, mimo ograniczonego dla produktów oprogramowania rynku wewnętrznego. Udział filii zagranicznych w eksporcie oprogramowania komputerowego, często do centrali macierzystych, wyniósł w latach 1998–1999 ok. 19%. W grupie krajów rozwiniętych największe osiągnięcia w przyciąganiu inwestycji zagranicznych w usługi oparte o technologie informatyczne ma Irlandia. Dzięki realizacji strategii promocji inwestycji od końca lat osiemdziesiątych XX w. kraj ten stał się m.in. europejską siedzibą Intela, czołowym miejscem lokowania usług obsługi klienta, liderem w Europie w zakresie inwestycji od podstaw (ang. *greenfield*) w usługi informatyczne, ochrony zdrowia, inżynieryjne i finansowe<sup>106</sup>.

### 2.3. Struktura rzeczowa

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze usług koncentrują się na usługach handlowych i finansowych. Łącznie skupiają one prawie połowę zasobu napływających ZIB do całego sektora (por. rys. 3.27). Są to głównie inwestycje firm handlowych oraz banków transnarodowych podążających za swoimi klientami.

Usługi te jednak tracą stopniowo swoją dominację na rzecz innych, bardziej dynamicznie rozwijających się branż. W szczególności wzrosło zainteresowanie usługami łącznościowymi (łącznie z transportem i magazynowaniem w latach 1990–2003 zanotowały one ponad 15-krotny wzrost zasobów ZIB), dystrybucji energii, gazu i wody (19-krotny wzrost) i usług biznesowych (10-krotny wzrost). Innymi dynamicznymi branżami są usługi ochrony zdrowia i edukacyjne, które, mimo iż przyciągnęły do tej pory niewielką część ZIB, doświadczyły odpowiednio 15- i 5-krotnego wzrostu. W rezultacie udział tych nowych rodzajów usług w zasobach wszystkich ZIB w usługach wzrósł z 17% w 1990 r. do 37% w 2003 r.

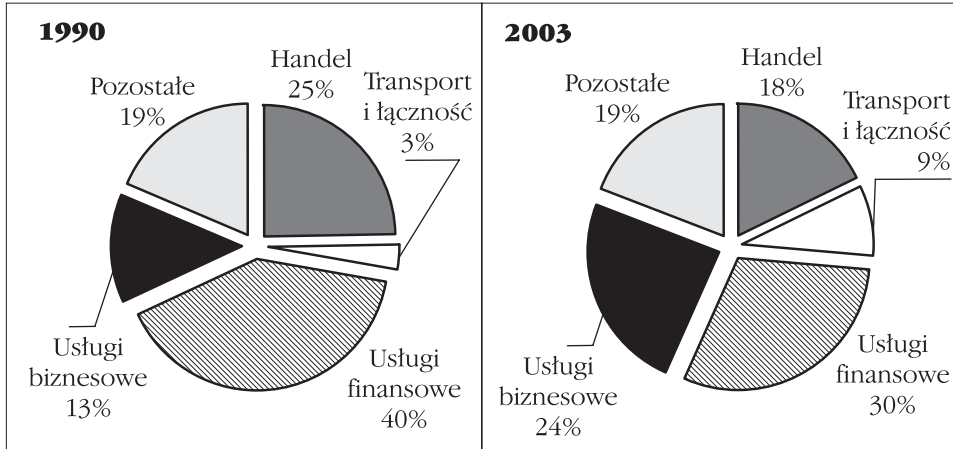
---

<sup>105</sup> Według danych dla amerykańskich KTN.

<sup>106</sup> *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, UNCTAD, New York–Geneva 2002, s. 157–159.



**Rysunek 3.27.** Stan zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich według branż usługowych, w latach 1990 i 2003 (w procentach inwestycji w sektorze usług ogółem)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2005...*, op.cit., tab. A.I.4.

Pojawienie się nowych branż odgrywających coraz ważniejszą rolę w napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wynika ze splotu kilku przyczyn. M.in. aktywne procesy prywatyzacji, wielkie fuzje i przejęcia, rozwój telefonii komórkowej, technologii multimedialnych i innych technologii informatycznych sprawiły, że branże prawie dotychczas nieobecne w obszarze zainteresowań inwestorów zagranicznych przyciągnęły w ostatnich latach znaczącą część zagranicznego kapitału inwestycyjnego.

Szczególnie wyraźne zmiany w strukturze zasobów inwestycji zagranicznych zaszły w grupie krajów rozwijających się. Do 1990 r. usługi finansowe zgromadziły 57% wszystkich napływających inwestycji usługowych, w 2003 r. udział ten zmniejszył się do 22%. Usługi biznesowe natomiast zwiększyły w tym samym okresie swój udział z 5% do 40%. Należy jednak zauważyć, że na wartość tych inwestycji w 40% składają się inwestycje w jednym tylko państwie – Hongkongu<sup>107</sup>.

Rozdysponowanie napływających ZIB w poszczególnych krajach OECD różni się w zależności od branży. W przypadku tradycyjnych usług (finansowe) udział poszczególnych krajów w ich napływie jest bardziej równomierny niż w przypadku nowych, dynamicznych branż wspomnianych wyżej. Na przykład, Stany Zjed-

<sup>107</sup> Usługi biznesowe (obejmujące także obsługę nieruchomości i działalność inwestycyjnych spółek holdingowych) stanowią połowę zasobów inwestycji zagranicznych w Hongkongu. Na podstawie danych Invest Hong Kong: <http://www.investhk.gov.hk/>, dostęp 10.07.2006 r.

noczone i Wielka Brytania przyjmują wprawdzie największą część inwestycji w usługi finansowe (razem 43% zasobów ZIB w tej branży w latach 1990–2002), ale inne kraje europejskie również uzyskały znaczące udziały. Dominacja tych dwóch krajów w przypadku usług transportowych i łącznościowych jest znacznie silniejsza, bowiem przyciągnęły one w sumie prawie 60% inwestycji w tej branży napływających do wszystkich krajów OECD w latach 1990–2002. Duże znaczenie mają tutaj transatlantyckie transakcje fuzji i przejęć w branży telekomunikacyjnej. Głównym rynkiem napływu inwestycji zagranicznych w usługach biznesowych są Niemcy, które w omawianych latach przyciągnęły 42% ZIB w tej branży napływających do krajów OECD. Wynik ten jest głównie zasługą transgranicznych fuzji i przejęć o dużej wartości, z których najważniejszą był zakup niemieckiego Mannesmanna<sup>108</sup> przez brytyjską firmę telekomunikacyjną Vodafone AirTouch w 2000 r. (transakcja o wartości ponad 200 mld USD)<sup>109</sup>.

#### **2.4. Przyczyny wzrostu znaczenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług**

Zachodzące zmiany w naturze usług mają duży wpływ na wielkość i strukturę zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług. Tradycyjnie zagraniczne inwestycje bezpośrednie były związane z przemysłem przetwórczym oraz w niewielkim stopniu usługami wspomagającymi produkcję przemysłową i handel. Przedsiębiorstwa decydowały się na inwestycje zagraniczne ze względu na dostęp do odpowiednich zasobów za granicą oraz chęć internacjonalizacji poszczególnych rodzajów działalności firmy tak, aby wykorzystać niższe koszty (głównie siły roboczej) za granicą. W większości państw dostęp do krajowych rynków takich usług, jak transportowe, telekomunikacyjne, bankowe, socjalne był ściśle kontrolowany, co ograniczało inwestycje zagraniczne. Dynamiczny wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich w tym sektorze w latach osiemdziesiątych XX w. tłumaczono bardzo ograniczoną zdolnością usług do handlu (ang. *tradability*)<sup>110</sup> przy jednoczesnym wzroście popytu na usługi. Brak możliwości świadczenia większości usług na odległość sprawiał, że usługodawca musiał świadczyć usługę w kraju usługobiorcy. W tym samym czasie zaczęły się procesy prywatyzacji branż usługowych w wielu krajach, a także zaczęto zauważać potrzebę liberalizacji handlu i inwestycji w sektorze usługowym. Obecnie niższe koszty niektórych usług (np. telefonii komórkowej, pośrednictwa finansowego) oraz postęp technologiczny sprawiają, że usługi są w coraz większym stopniu przedmiotem

<sup>108</sup> Transakcja została zaliczona do inwestycji w branży usług biznesowych, ponieważ Mannesmanna określono jako firmę świadczącą usługi inżynierskie.

<sup>109</sup> *Trends and Recent Developments...*, op.cit., s. 14.

<sup>110</sup> Por. K. P. Sauvant, *The tradability of Services*, [w:] K. P. Sauvant, P. Mallampally (red.), *Transnational Corporations...*, op.cit., s. 301.

handlu międzynarodowego. Z jednej strony większa zdolność do handlu oznacza, że część usług może zostać przesłana za granicą w formie sygnału cyfrowego (np. za pośrednictwem Internetu). Z drugiej zaś, poszczególne etapy produkcji usług mogą zostać rozdzielone i ulokowane w tych krajach, które mają przewagę względną (np. ze względu na niższe koszty siły roboczej lub szczególne jej kwalifikacje). Następnie komponenty usług mogą zostać przesłane do finalnego odbiorcy. Dzięki takim zmianom, korporacje transnarodowe mogą korzystać z zalet specjalizacji, podobnie jak czynią to od lat w przemyśle przetwórczym. Oczywiście, w niektórych przypadkach zwiększona możliwość transgranicznego świadczenia usług może przyczynić się do zmniejszenia ZIB, gdyż nie będzie już konieczności lokalnej obecności w celu sprzedaży usługi. Generalnie jednak, filie korporacji transnarodowych zyskują większe możliwości eksportu usług, szczególnie do krajów macierzystych. Jest to bardzo istotne dla krajów rozwijających się, ponieważ zyskują one możliwość sprzedaży swoich usług krajom rozwiniętym.

Wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług wynika ponadto z dużego i rosnącego znaczenia usług w gospodarkach większości państw. Popyt na usługi, które nie mogą być świadczone na odległość z przyczyn technicznych jest bardzo często zaspokajany przez przedsiębiorstwa zagraniczne ustanawiające jakąś formę obecności handlowej w kraju usługobiorcy. Często przepisy prawne wręcz wymagają założenia lokalnie przedsiębiorstwa w celu świadczenia usług. Dodatkowo, korporacje transnarodowe działające w sektorze produkcyjnym często zakładają filie usługowe za granicą po to, aby wspierały ich działalność międzynarodową<sup>111</sup>.

### **3. Handel usługami za pośrednictwem obecności osób fizycznych**

Obecność osób fizycznych została uznana przez twórców GATS jako czwarty sposób świadczenia usług na rynki zagraniczne. Oprócz samej obecności Układ obejmuje także przemieszczanie się osób fizycznych świadczących usługi<sup>112</sup>, co jest istotne ze statystycznego punktu widzenia. O ile pomiar samego przemieszczania się osób nie jest może zbyt trudny (niezbędne dane można zaczerpnąć ze statystyk migracyjnych ludności, z tym że zazwyczaj nie dają one możliwości określenia odrębnie liczby osób świadczących usługi od podejmujących pracę także w pozostałych sektorach), to większe problemy są z określeniem wartości

<sup>111</sup> Na przykład do 2001 r. 30% zagranicznych filii japońskich przedsiębiorstw przemysłowych założonych było w sektorze usług. *World Economic Situation and Prospects 2004*, UN, New York, styczeń 2004, s. 35–35.

<sup>112</sup> Por. Załącznik w sprawie przemieszczania się osób fizycznych świadczących usługi zgodnie z Układem, [w:] *Układ ogólny w sprawie handlu usługami*, DZ.U. z dnia 19.03.1998 r., nr 34, poz. 19.

handlu usługami realizowanego za pośrednictwem tych osób. Nie istnieje jeden powszechny system statystyczny dostarczający informacji na temat handlu świadczonego w tej formie dostępu do rynku, żaden z krajów członkowskich WTO także nie dysponuje odpowiednim systemem zbierania informacji.

Zakres osób objętych czwartym sposobem świadczenia został określony w *Załączniku w sprawie przemieszczania się osób fizycznych świadczących usługi zgodnie z Układem* [GATS]. Zgodnie z nim GATS obejmuje środki oddziaływujące, w zakresie świadczenia usług, na osoby fizyczne będące usługodawcami oraz zatrudnione przez usługodawcę innego kraju. Obecność osób fizycznych obejmuje więc następujące kategorie osób:

- zatrudnione przez przedsiębiorstwo świadczące usługi za granicą: osoby fizyczne przemieszczają się do zagranicznej filii firmy macierzystej (transfer międzykorporacyjny) albo zostają wysłane przez rodzime przedsiębiorstwa usługowe, które uzyskały kontrakt na świadczenie usług (kontraktowe świadczenie usług);
- samozatrudnione: świadczące za granicą usługi bezpośrednio innym osobom fizycznym lub przedsiębiorstwom usługowym (w tym przypadku nie ma jednak jasności, czy chodzi tylko o przedsiębiorstwa zagraniczne, czy także krajowe<sup>113</sup>);
- odwiedzające rynek zagraniczny w celach służbowych: negocjacji lub zawarcia kontraktu, założenia firmy w nowym miejscu, czy też świadczące inne usługi, za które nie pobierają wynagrodzenia bezpośrednio w kraju goszczącym (np. usługi posprzedażne)<sup>114</sup>.

Osoby fizyczne świadczące usługi mogą reprezentować dowolny poziom kwalifikacji oraz podejmować działalność w dowolnej branży usługowej<sup>115</sup>.

Obecność osób fizycznych dotyczy jedynie pobytu czasowego, chociaż w tekście Układu nie precyzuje się tego pojęcia. Wiadomo, że GATS nie dotyczy środków odnoszących się do osób fizycznych poszukujących dostępu do rynku pracy oraz środków w zakresie obywatelstwa, stałego pobytu i stałego zatrudnienia<sup>116</sup>. Poszczególne państwa różnie określają długość tego tymczasowego pobytu, zazwyczaj waha się on od kilku tygodni do 2–5 lat. Niektórzy badacze uważają, że

<sup>113</sup> Por. J. Nielson, *Service Providers on the Move: a Closer Look at Labour Mobility and the GATS*, TD/TC/WP (2001) 26/FINAL, OECD, Paris, 20 lutego 2002.

<sup>114</sup> *Increasing the Participation of Developing Countries through Liberalization of Market Access in GATS Mode 4 for Movement of Natural Persons Supplying Services*, Note by UNCTAD secretariat, TD/B/COM.1/EM.22/2, 18 czerwca 2003, s. 10.

<sup>115</sup> Z wyłączeniem usług świadczonych w wykonywaniu funkcji władczych (art. I GATS).

<sup>116</sup> *Załącznik w sprawie przemieszczania się...*, op.cit.

tak długi okres może jednak oznaczać, że dana osoba została włączona do lokalnego rynku pracy, nawet jeśli nie stara się ona o obywatelstwo<sup>117</sup>.

Trudno więc o jednoznaczną definicję czwartego sposobu świadczenia usług. Istniejące obecnie definicje określają sposób czwarty łącząc cel i okres pobytu usługodawcy. Przyjmuje się zatem, że osoba fizyczna świadcząca usługę w ramach sposobu czwartego przemieszcza się za granicę w ściśle określonym celu (wypełnienia umowy o świadczenie usługi jako osoba samozatrudniona lub pracownik firmy usługowej), zwykle świadczy usługi w ramach jednej branży (w przeciwieństwie do migrantów i azylantów, którzy mogą zmieniać sektory i branże), a pobyt takiej osoby jest okresowy<sup>118</sup>. Precyzyjne oddzielenie osób fizycznych świadczących usługi od innych czasowych pracowników jest szczególnie istotne, gdy istnieje potrzeba oszacowania wielkości handlu usługami w ramach tego sposobu świadczenia.

Odrębne, kompletne, porównywalne w skali międzynarodowej statystyki dotyczące wartości handlu realizowanego za pośrednictwem osób fizycznych świadczących usługi w tej chwili nie istnieją. Z powodu braku lepszego wskaźnika, najczęściej określa się wielkość tego handlu na podstawie pozycji bilansu płatniczego *wynagrodzenie pracowników* (kategoria: „dochody”) lub *pieniężne przekazy pracownicze* (kategoria: „transfery bieżące”). W pozycji *wynagrodzenie pracowników* rejestruje się dochody wszystkich pracowników zatrudnionych za granicą na okres krótszy niż rok, niezależnie od tego w jakim sektorze pracują. Obcokrajowcy pracujący dłużej niż rok są już traktowani jako rezydenci, w związku z czym ich wynagrodzenia i wydatki nie są ujmowane w bilansie płatniczym. Inna pozycja bilansu płatniczego, pozwalająca w pewnym stopniu określić wielkość handlu usługami w ramach sposobu 4, to *pieniężne przekazy pracownicze*. Obejmują one transfery od pracowników, którzy pozostają za granicą powyżej jednego roku. Dane bilansu płatniczego w tej kategorii mogą z jednej strony niedoszacowywać czwarty sposób świadczenia usług, jak i go przeszacowywać. Pierwsza sytuacja wynika z faktu, że przekazy obejmują wartość dochodu po odjęciu wydatków i oszczędności. Ponadto znacząca część przekazów jest dostarczana kanałami nieoficjalnymi (podawane z rąk do rąk przez rodzinę, znajomych; w formie kosztowności, odzieży, czy innych dóbr; przez czarny rynek), najczęściej ze względu na ograniczenia dewizowe i obciążenia podatkowe<sup>119</sup>. Druga natomiast

<sup>117</sup> A. M. Young, *Where Next for Labor Mobility under GATS?*, [w:] P. Sauvé, R. Stern (red.), *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalisation*, the Brookings Institution, Washington DC 2000.

<sup>118</sup> J. Nielson, *Service Providers...*, op.cit.

<sup>119</sup> Koszty transakcyjne przesyłu pieniędzy za granicę często przekraczają 20%. D. Ratha, *Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance*, [w:] *Global Development Finance 2003*, The World Bank, Washington D.C. 2003, s. 158.

związana jest tym, że transfery pochodzą także od tych osób, które pracują za granicą na stałe (a więc znajdują się poza zakresem GATS).

Łączne traktowanie tych dwóch wskaźników pozwala przezwyciężyć pewne różnice metodologiczne w zbieraniu i prezentowaniu danych dotyczących poszczególnych kategorii przez państwa. Na przykład, przekazy pracownicze Filipińczyków zatrudnionych za granicą są przez Filipiny w większości rejestrowane jako wynagrodzenie pracowników (co może tłumaczyć wysoką drugą pozycję we wpływach z tytułu wynagrodzeń – 7,1 mld USD w 2002 r. i śladową wartość wpływów z tytułu przekazów pracowniczych – 192 mln USD), natomiast kraje Bliskiego Wschodu, gdzie wielu Filipińczyków znajduje zatrudnienie, wpływ środków pieniężnych rejestrują w pozycji pieniężne przekazy pracownicze. W przypadku Indii natomiast większość wpływów rejestruje się jako przekazy pracownicze (8,3 mld USD w 2002 r.), zaś dane dotyczące wynagrodzenia pracowników uważa się za niedoszacowane (94 mln USD)<sup>120</sup>.

Mając na uwadze te zastrzeżenia, należy traktować dane przedstawione w tab. 3.23 jako jedynie bardzo dalekie przybliżenie handlu usługami w ramach sposobu 4.

**Tabela 3.23.** Wynagrodzenia i pieniężne przekazy pracowników łącznie, 1995–2004 (w mld USD i procentach)

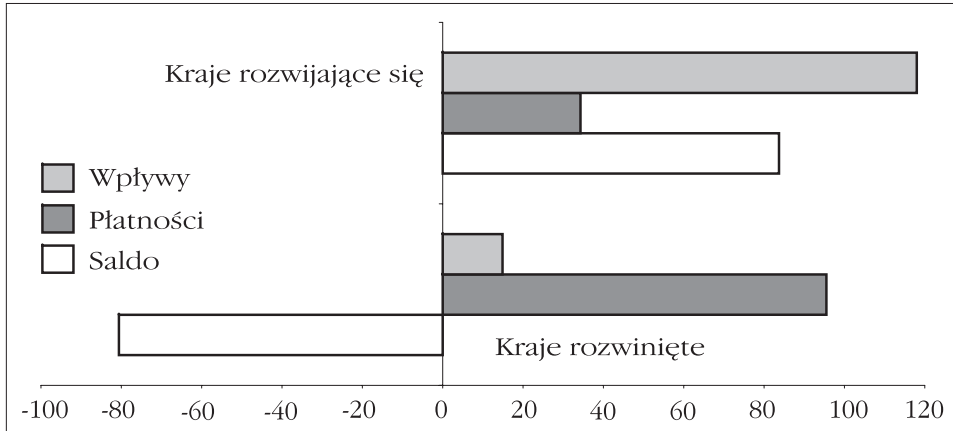
	Wpływy (należności)			Płatności (zobowiązania)		
	1995	2003	2004	1995	2003	2004
<b>Świat (mld USD)</b>	<b>86,9</b>	<b>161,4</b>	<b>132,9</b>	<b>88,7</b>	<b>127,0</b>	<b>129,7</b>
Kraje rozwinięte (udział %)	6,0	10,4	11,2	66,8	67,7	73,6
Kraje rozwijające się (udział %)	94,0	89,6	88,8	33,2	32,3	26,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit., tab. 6.3, dostęp 07.07.2006 r.

W 2004 r. wpływy i płatności z tytułu wynagrodzeń pracowników i przekazów pieniężnych ogółem wyniosły około 130 mld USD. We wpływach 11% udział mają kraje wysoko rozwinięte, a 89% kraje rozwijające się. Odwrotna sytuacja występuje po stronie płatności (z krajów rozwiniętych pochodzi 76% tej sumy, pozostała część zaś to zobowiązania krajów rozwijających się). Kraje rozwijające się uzyskują więc poważną nadwyżkę wpływów nad płatnościami wynagrodzeń i przekazów pracowników (por. rys. 3.28). Największymi płatnikami są Stany Zjednoczone, Arabia Saudyjska, Szwajcaria, Niemcy. Największe wpływy notują zaś Indonezja, Mołdowa, Gabon, Polska.

<sup>120</sup> Ibidem, s. 171.

**Rysunek 3.28.** Wynagrodzenia i pieniężne przekazy pracowników według grup krajów, 2004 (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne.

Omawiane przepływy finansowe są ważnym źródłem finansowania zewnętrznego krajów rozwijających się. Na przykład w 2001 r. same przekazy pieniężne stanowiły 42% wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich ulokowanych w tych krajach, przekraczały natomiast zarówno wartość przepływów z międzynarodowego rynku kapitałowego, jak i oficjalnej pomocy rozwojowej kierowanej do tych krajów<sup>121</sup>. W wielu krajach rozwijających się, oprócz bezpośrednich korzyści rodzin otrzymujących wsparcie z zagranicy, wpływy z wynagrodzeń i przekazów stanowią dużą część PKB oraz eksportu tych krajów (por. rys. 3.29).

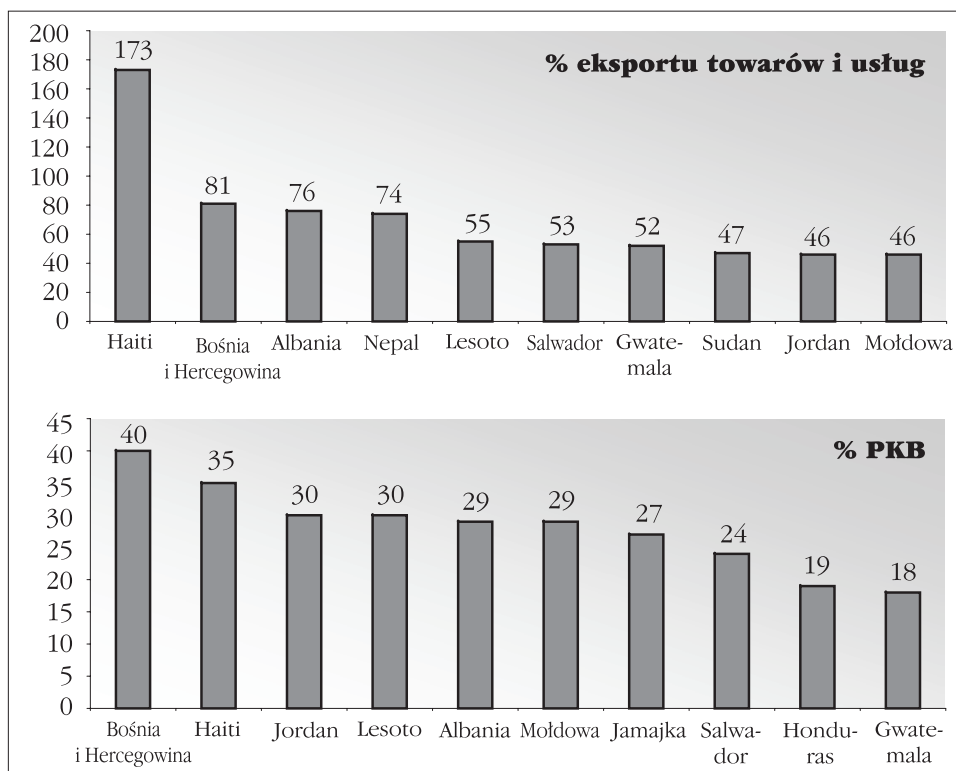
Na podstawie istniejących statystyk nie sposób dokładnie określić, jakie są kierunki przepływów pieniężnych między krajami. W badaniu OECD z 2003 r. dokonano szacunkowej oceny tych kierunków na podstawie trendów migracyjnych oraz wielkości przepływów pieniężnych z i do poszczególnych krajów. Okazało się, że większość przepływów odbywa się w ramach regionów (np. 73% wszystkich przekazów do Azji pochodzi z tego samego kontynentu). Ponadto, 1/3 wszystkich przepływów dokonuje się między krajami OECD (ponad połowa z tego to przepływy związane z pracą przygraniczną w UE), 1/3 między pozostałymi krajami świata, 1/4 z OECD do reszty świata i nieco ponad 0,5% to przepływy z krajów spoza OECD do tego ugrupowania<sup>122</sup>.

Przemieszczanie się tymczasowej siły roboczej, szczególnie między krajami OECD, dotyczy głównie pracowników wykwalifikowanych. W latach dziewięćdziesiątych nastąpił wzrost znaczenia tej grupy migrantów w przepływach siły

<sup>121</sup> Ibidem, s. 158.

<sup>122</sup> A. Harrison (red.), *Working Abroad...*, op.cit., ss. 79–80.

**Rysunek 3.29.** Wynagrodzenia i pieniądze przekazywane pracownikom – udział w handlu i PKB, 2003



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *UNCTAD Handbook of statistics...*, op.cit., tab. 6.3.

roboczej ogółem. Wynika to częściowo ze wzrostu handlu międzynarodowego, coraz większej roli powiązań w ramach korporacji transnarodowych (i wykształcenia się w ich ramach wewnętrznego rynku pracy), a także tendencji do starzenia się społeczeństw państw wysoko rozwiniętych, zgłaszających popyt na wyspecjalizowanych usługodawców (np. lekarzy, pielęgniarki). Pod koniec lat dziewięćdziesiątych i na początku 2000 r. większość krajów OECD wprowadziła specjalne systemy zachęt dla czasowej imigracji wykwalifikowanego personelu. Na przykład Wielka Brytania wprowadziła nowe wizy dla wysoko wykwalifikowanych pracowników chcących szukać pracy w tym kraju. W Niemczech zwiększono limit dla informatyków w programie Zielona Karta (z 10 tys. do 20 tys. osób). W Stanach Zjednoczonych w 2001 r. wydano prawie 163 tys. wiz dla profesjona-



listów (H1B), większość w branży telekomunikacyjnej i informatycznej. Wiele krajów wprowadziło ułatwienia dla przyjazdu personelu medycznego<sup>123</sup>.

Kraje rozwijające się eksportujące wykwalifikowanych pracowników obawiają się, że mogą odnieść straty (zjawisko drenażu mózgów). Zmniejsza się bowiem ogólna produkcja, a co za tym idzie i wpływy podatkowe budżetu państwa. Może się również obniżyć zdolność gospodarki do absorpcji nowych technologii, rozwoju przedsiębiorczości i możliwość uczenia się pracowników niewykwalifikowanych od wykwalifikowanych. Z drugiej jednak strony pracownicy wykwalifikowani z krajów rozwijających się za granicą są bardziej wydajni i uzyskują wyższe wynagrodzenia, niż w kraju. Część tych wynagrodzeń przesyłana jest do kraju macierzystego. W ten sposób straty związane z brakiem tych osób w kraju są często całkowicie pokrywane, szczególnie jeśli przed wyjazdem specjaliści nie znajdowali pracy odpowiedniej do umiejętności. Ponadto pracownicy tymczasowi wracający do swoich krajów mogą być źródłem nowych pomysłów, technologii i porad dla lokalnych pracowników, dzięki czemu istnieje szansa wzrostu ich wydajności. Wielu z nich po powrocie do kraju zakłada małe lub średnie przedsiębiorstwa<sup>124</sup>. Państwo wysyłające pracowników wykwalifikowanych odnosi także korzyści w branży edukacji. Im wyższe są wymagania krajów rozwiniętych w zakresie wykształcenia potencjalnych pracowników z zagranicy, tym wyższe są aspiracje edukacyjne społeczeństwa i zwiększa się zasób osób z wysokimi kwalifikacjami.

Kraje rozwijające się są niezadowolone z obecnego poziomu otwarcia rynków pracy krajów rozwiniętych, szczególnie dla pracowników o niższych kwalifikacjach. Ten sposób handlu usługami potencjalnie stwarza bowiem krajom uboższym szczególne możliwości rozwoju dzięki wykorzystaniu ich przewagi względnej – zasobów siły roboczej. Korzyści z otwarcia rynków pracy mogą być duże. Według jednego z badań, wzrost liczby tymczasowych pracowników (zarówno wykwalifikowanych, jak i nie) o ekwiwalent 3% obecnej siły roboczej krajów rozwiniętych przyniósłby wzrost światowego dobrobytu o 150 mld USD rocznie<sup>125</sup>. Korzyści te w większym stopniu wynikają z otwarcia rynków dla pracowników o niskich kwalifikacjach. Pożytek mogłyby odnieść nie tylko kraje rozwijające się, ale tak-

---

<sup>123</sup> Szerzej: *Trends in International Migration, Annual Report, 2002 Edition*, OECD, Paris 2003.

<sup>124</sup> Na przykład z ogólnej liczby 1 500 zapytanych Hindusów i Chińczyków pracujących w Dolinie Krzemowej w Stanach Zjednoczonych 74% pierwszych i 53% drugich planowało założenie firmy po powrocie do kraju. *Increasing the Participation of...*, op.cit., s. 8.

<sup>125</sup> Pełna liberalizacja handlu towarami dałaby zaś wzrost dobrobytu o 100 mld USD. L.A. Winters, *The Economic Implications of Liberalising Mode 4 Trade*, Paper prepared for the Joint WTO-World Bank Symposium on „The Movement of Natural Persons (Mode 4) Under GATS”, Geneva 11–12 kwietnia 2003, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/symp\\_apr\\_02\\_winters\\_e.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_apr_02_winters_e.doc), dostęp 11.07.2006 r.

że i te bogatsze, które ze względu na niski przyrost naturalny i wydłużający się wiek życia ludzi oraz rosnące kwalifikacje i wykształcenie miejscowych pracowników już zaczynają odczuwać niedobór pracowników o niższych kwalifikacjach. W przeciwieństwie do migracji trwałej, zwiększenie limitów dostępu tymczasowych pracowników nie powinno budzić obaw o ich kulturową identyfikację, czy asymilację, a także powodować dodatkowych wydatków z budżetu państwa<sup>126</sup>. Zwiększenie możliwości tymczasowego zatrudnienia mogłoby także zmniejszyć presję na migrację trwałą.

W przypadku wielu branż usługowych przemieszczanie się osób fizycznych pozostanie ważnym sposobem międzynarodowego świadczenia usług, mimo szybkiego rozwoju technologii zwiększających możliwości handlu transgranicznego. Niektóre usługi muszą być świadczone przez ludzi (np. opieka nad dziećmi, czy osobami starszymi, usługi osobiste, niektóre profesjonalne). Poza tym, nawet usługi informatyczne czasem wymagają specjalisty na miejscu<sup>127</sup>.

#### **4. Porównanie dynamiki handlu usługami według sposobu świadczenia**

Porównanie statystyk dotyczących rozwoju transgranicznego handlu usługami czystymi, zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług oraz przepływów pieniężnych siły roboczej pozwala stwierdzić, że dynamiczny rozwój szeroko rozumianego handlu usługami jest w największym stopniu zasługą inwestycji bezpośrednich w tym sektorze (por. tab. 3.24).

Dynamika przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1990–2003 była ok. 2 razy wyższa niż dynamika eksportu i importu usług czystych oraz wpływów i płatności z tytułu pieniężnych przekazów siły roboczej. Odzwierciedla to fakt, że następuje o wiele większa liberalizacja inwestycji zagranicznych, niż handlu transgranicznego usługami, który albo już jest wolny, albo nie następują na tym polu znaczące zmiany liberalizacyjne. Poza tym wiele państw warunkuje świadczenie usług na swoim rynku ustanowieniem obecności handlowej. W przypadku handlu usługami czystymi i przepływów ZIB wyższych stóp wzrostu doświadczyły w tym czasie kraje rozwijające się.

---

<sup>126</sup> Ibidem.

<sup>127</sup> Ok. 60% eksportu usług informatycznych z Indii odbywa się za pośrednictwem czasowego przemieszczania się programistów za granicę. Ta dominacja świadczenia usług komputerowych na miejscu wiąże się m.in. z żądaniami Hindusów odnośnie do kontraktów zagranicznych, aby mogli doskonalić swoje umiejętności i zaistnieć na rynkach międzynarodowych.

**Tabela 3.24.** Porównanie dynamiki handlu usługami, 1990–2003 (średnioroczna stopa wzrostu)

	<b>Handel usługami czystymi</b>	<b>Przepływy ZIB w sektorze usług<sup>a</sup></b>	<b>Pieniężne-przekazy siły roboczej<sup>b</sup></b>	<b>Ogółem</b>
<b>Należności</b>				
Świat	6,8%	11,6%	6,6%	6,6%
Kraje rozwinięte	6,3%	11,2%	18,5%	16,5%
Kraje rozwijające się	8,0%	28,8%	5,9%	5,9%
<b>Zobowiązania</b>				
Świat	6,2%	12,9%	5,7%	5,7%
Kraje rozwinięte	6,2%	11,8%	5,5%	5,5%
Kraje rozwijające się	6,3%	18,4%	6,1%	6,1%

<sup>a</sup> Przepływy dla lat: 1989–1991 i 2001–2003

<sup>b</sup> Wynagrodzenia pracowników + pieniężne przekazy pracownicze

Źródło: opracowanie własne.

## **Rozdział 4**

# **Zakres i formy liberalizacji międzynarodowego obrotu usługowego**

---

## **1. Bariery utrudniające międzynarodowy handel usługami**

### **1.1. Rodzaje barier**

Światowy handel usługami jest w znaczącym stopniu hamowany licznymi ograniczeniami<sup>1</sup>. Część barier wynika z cech samych usług, które sprawiają, że technicznie niemożliwe jest ich świadczenie w skali międzynarodowej. Osiągnięcia technologiczne sprawiają jednak, iż część usług dotychczas niehandlowych (ang. *non-tradables*) może zostać za granicę bez konieczności przepływu osób, czy kapitału zaangażowanych w daną transakcję (np. projektowanie stron internetowych, zarządzanie portalami, handel elektroniczny, opracowywanie oprogramowania).

Kolejna grupa barier związana jest z czynnikami ekonomiczno-społecznymi. Usługi transportu kolejowego, czy telekomunikacyjne były do niedawna postrzegane jako dziedziny wyłącznej działalności państwa ze względu na ich znaczenie infrastrukturalne oraz istniejące w tych branżach naturalne monopole. Następna grupa usług, w tym ochrona zdrowia, edukacja oraz podstawowe usługi infrastrukturalne w wielu krajach również są świadczone przez państwo ze względu na ich znaczenie społeczne oraz konieczność zapewnienia spójności regionalnej, czego nie można powierzyć siłom rynkowym. Ponadto, wyższa od przeciętnej stopa zysku z eksportu usług dodatkowo sprzyja monopolizacji tego sektora, co ogranicza dostęp do rynku podmiotów nie tylko krajowych, ale i zagranicznych.

---

<sup>1</sup> Tekst ten – z niewielkimi zmianami – pierwotnie został wydrukowany w kwartalniku Wyższej Szkoły Handlu i Prawa „Myśl Ekonomiczna i Prawna” 2004, nr 2 (7).

Nasilające się na świecie procesy demonopolizacji i prywatyzacji sprawiają, że bariery tego rodzaju również stopniowo odgrywają coraz mniejszą rolę.

Pozostaje jednak wciąż wiele restrykcji utrzymywanych przez poszczególne państwa, broniące dostępu do swoich rynków usług lub (rzadziej) ograniczające eksport niektórych rodzajów usług<sup>2</sup>. Mimo postępujących procesów jedno-, kilku- i wielostronnej liberalizacji, ograniczenia prawne, czy instytucjonalne, mają ciągle ogromne znaczenie w hamowaniu rozwoju międzynarodowego obrotu usługowego. Z tego względu te właśnie ograniczenia będą przedmiotem dalszej analizy.

Narzędzia polityki handlowej stosowane przez rządy w odniesieniu do usług w wielu przypadkach są podobne, jak w wymianie towarowej. Należą do nich narzędzia taryfowe, para- i pozataryfowe. Niektóre z nich (przede wszystkim cła) trudno jest jednak zastosować, gdyż po prostu nie można zaobserwować procesu przemieszczania się usługi przez granicę. Identyfikacja barier w handlu usługami komplikuje się, jeśli przyjąć, że handel ten przyjmuje nie tylko postać transgraniczną, ale obejmuje także przemieszczanie się konsumentów, zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz czasowe migracje czynnika pracy. Ponadto bariery w napływie usług o wiele częściej, niż w przypadku handlu towarami przybierają formę regulacji krajowych.

Bariery w handlu usługami można pogrupować w oparciu o dwie klasyfikacje. Po pierwsze, przeszkody te mogą ograniczać dostęp zagranicznych usług i usługodawców do rynku krajowego (kwestia dostępu do rynku) lub dyskryminować zagranicznych dostawców już po rozpoczęciu działalności na tym rynku (kwestia traktowania narodowego). Po drugie, ze względu na przyjętą przez GATS definicję handlu usługami ogół barier można podzielić na trzy główne grupy:

- utrudnienia w przeprowadzaniu transakcji transgranicznych,
- bariery w zakresie zakładania i działalności przedsiębiorstw,
- ograniczenia dotyczące przemieszczania się osób (konsumentów usług lub osób fizycznych świadczących usługi za granicą).

W wyniku połączenia przedstawionych klasyfikacji otrzymujemy macierz barier w handlu usługami (por. tabela 4.1).

---

<sup>2</sup> Ograniczenia eksportu usług mogą wystąpić w sytuacji ograniczania prawa wyjazdu obywateli za granicę w celach turystycznych czy zdrowotnych (np. w postaci wprowadzenia wiz wyjazdowych, stosowanych powszechnie jeszcze do niedawna przez kraje socjalistyczne, a obecnie przez niektóre kraje rozwijające się, czy ograniczeń dewizowych) oraz wówczas, gdy państwo nie uznaje dyplomów i certyfikatów uzyskanych w zagranicznych ośrodkach naukowych lub szkoleniowych.

Tabela 4.1. Bariery w handlu usługami

Rodzaj ograniczeń Sposób dostępu	Bariery dostępu do rynku	Ograniczenia traktowania narodowego	Inne
Handel transgraniczny	ograniczenia ilościowe (bezpośrednio lub pośrednio ograniczają liczbę transakcji usługowych pozostawiając siłom rynkowym kształtowanie cen);	narzędzia taryfowe i parataryfowe (mają na celu poprawienie konkurencyjności cenowej krajowych usług i usługodawców kosztem usług i usługodawców zagranicznych);	procedury zamówień rządowych i przepisy dot. źródeł finansowania (np. zakaz finansowania zagranicznego); dyskryminujący dostęp do sieci dystrybucji; prawa własności intelektualnej;
Konsumpcja za granicą	wymogi posiadania określonych dokumentów (kraj wyjazdu); wize wyjazdowe i wjazdowe; pozwolenia pobytu; świadectwa szczepień (kraj docelowy);	ograniczenia dewizowe; podatki od podróży zagr.; nieuznawanie świadectw potwierdzających wykształcenie zdobyte za granicą; niehonorowanie polis ubezpieczeniowych; ograniczenia zakupu ziemi i nieruchomości; ograniczenia swobody przemieszczania się; dyskryminacja cenowa; ograniczenia podejmowania dodatkowej, czasowej pracy;	przepisy dotyczące ochrony konsumenta;
Obecność handlowa	całkowity lub częściowy zakaz ZIB; ograniczenia dotyczące rozmieszczenia przestrzennego filii; ograniczenia liczby przedsiębiorstw zagranicznych na rynku;	ograniczenia zakresu działalności i dostępu do lokalnego finansowania; wymogi osiągnięć, np. eksportowych; przepisy dotyczące transferu środków finansowych za granicę; polityka podatkowa;	ogólne przepisy wewnętrzne, w tym normy ostrożnościowe, polityka konkurencji, ochrona konsumentów, procedury zamówień rządowych; prawa własności intelektualnej;

Rodzaj ograniczeń Sposób dostępu	Bariery dostępu do rynku	Ograniczenia traktowania narodowego	Inne
Obecność osób fizycznych	wizy, pozwolenia pobytu, pozwolenia na pracę system uznawania świadectw, kwalifikacji, doświadczenia zawodowego.	ograniczenia praw obywatelskich; warunki dotyczące warunków mieszkaniowych; ograniczenia dotyczące praw osób na utrzymaniu pracownika; bariery dot. transferu wynagrodzeń; polityka podatkowa; bariery w dostępie do świadczeń społecznych; dyskryminacja w miejscu pracy; ograniczenia lub zakazy podejmowania pracy w instytucjach finansowanych z budżetu państwa.	postanowienia związane z repatriacją (np. obowiązek złożenia depozytu finansowego jako zabezpieczenie kwoty podatku na wypadek repatriacji); bariery kulturowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Liberalizing International Transactions in Service: A Handbook*, United Nations, New York–Geneva 1994, s. 63–137; *Assessing Barriers to Trade in Services. Revised consolidated list of cross-sectoral barriers*, OECD, Paris 2001 (TD/TC/WP (99) 58/Final).

Lista ograniczeń zawartych w tabeli 4.1 nie stanowi jednak ani podziału wyczerpującego, ani rozłącznego. Wiele barier w handlu usługami nie zostało jeszcze zidentyfikowanych, inne wzajemnie się uzupełniają oddziałując na kilka sposobów dotarcia z usługą na rynek.

Poniżej dokonano charakterystyki najczęściej stosowanych restrykcji w handlu usługami, bez względu na sposób świadczenia (regulacje krajowe, restrykcyjne praktyki handlowe, ograniczenia ilościowe i zakazy, narzędzia taryfowe i parataryfowe, licencje, normy i zamówienia publiczne, dyskryminujący dostęp do sieci dystrybucji).

## Regulacje krajowe

Ograniczenia w międzynarodowej wymianie usługowej nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od krajowych regulacji stosowanych w odniesieniu do tego sektora. To raczej te przepisy, a nie standardowe narzędzia polityki handlowej powodują powstanie głównych barier w handlu usługami<sup>3</sup>. Ponadto, mimo iż przepisy wewnętrzne odnoszą się także do produkcji towarów, to w przypadku usług stanowią one większą przeszkodę dla handlu międzynarodowego. Występujące w skali międzynarodowej różnice dotyczące standardów bezpieczeństwa, zdrowia, ochrony środowiska itp. odnoszące się do produkcji towarów mogą zostać pokonane w handlu międzynarodowym w drodze uzgodnienia między krajami, że zapewniają sobie one prawo do określania cech towarów dopuszczonych do obrotu na ich rynkach, natomiast pozostawiają swobodę wyboru procesu produkcji tych towarów<sup>4</sup>. W przypadku większości usług, będących właśnie raczej procesem, pewną czynnością niż produktem, takie rozwiązanie nie jest możliwe. Ustanawiane przez państwa przepisy regulują więc sposób świadczenia (produkcji) usług, także przez podmioty zagraniczne. Różnice regulacji występujące między krajami stanowią poważną przeszkodę dla podmiotów prowadzących działalność na różnych rynkach.

Nie ulega wątpliwości, że prawo do ustalania przepisów wewnętrznych jest wyrazem suwerennej polityki ekonomicznej państwa, które powinno zapewnić powszechny dostęp oraz dbać o odpowiedni poziom usług medycznych, edukacyjnych, prawnych, transportowych, finansowych, obronności itd. Istnieje potrzeba kontroli wejścia na rynek, badania jakości i poziomu cen przedsiębiorstw świadczących usługi, szczególnie w zakresie użyteczności publicznej. Drugim celem regulacji krajowych jest potrzeba ochrony konsumenta. Po trzecie, sektor usług może zostać poddany regulacjom krajowym w celu ograniczenia pozycji monopolistycznej przedsiębiorstw lub zapobieżenia stosowaniu przez korporacje restrykcyjnych praktyk, szczególnie w tych branżach, które ze względu na korzyści skali lub procesy łączenia się stwarzają sytuacje monopolistyczne lub oligopolistyczne.

Ze względu na szeroki zasięg i różnorodność stosowanych środków regulacji sektora usługowego, nie istnieją kompleksowe dane o wielkości tych ograniczeń<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> *Przewodnik handlowy po Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami*, Wydanie poprawione, International Trade Center UNCTAD/WTO, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002, s. 43.

<sup>4</sup> Na przykład państwa mają prawo określić dopuszczalny poziom zanieczyszczeń spalin wydobywających się z samochodów, ale nie mogą wymagać, aby importowane samochody były produkowane przez pracowników, którzy podlegają takim samym standardom pracy, jak w kraju przeznaczenia tych produktów.

<sup>5</sup> Ograniczenia dla polskich eksporterów na zagranicznych rynkach usług badali: M. M. Kostecki, M. K. Nowakowski, *Bariery regulacyjne w eksporcie usług (z punktu widzenia polskich eksporterów)*, „*Ekonomista*” 1999, nr 9.



## Restrykcyjne praktyki handlowe

Omówione wyżej regulacje działalności usługowej nie są jedynymi przeszkodami w handlu usługami. Wśród czynników mających swoje źródło poza rządem, najważniejszymi wydają się restrykcyjne praktyki handlowe stosowane przez korporacje transnarodowe. W takich branżach usługowych, jak bankowość, ubezpieczenia, transport, łączność szczególnie często dopuszczają się one porozumień zniekształcających konkurencję, ustalają podział rynku, manipulują cenami, stwarzają bariery wejścia. Praktykom takim sprzyja oligopolistyczna struktura rynku. Ponadto, czynnikiem umożliwiającym usługodawcom stosowanie dyskryminacji cenowej<sup>6</sup>, jest fakt, iż (w większości przypadków) raz wyprodukowana usługa nie może być przechowana i później zaoferowana na rynku. Przedsiębiorstwa wykorzystują fakt, że konsumenci prezentują różne elastyczności cenowe popytu, a nie mogą wymieniać się usługami między sobą. Dyskryminowani są ci, którzy za tę samą usługę płaciliby mniej, gdyby monopolista nie wykorzystał ich niższej elastyczności cenowej popytu. Kolejnym czynnikiem wpływającym na wysoki poziom restrykcyjnych praktyk handlowych w sektorze usług jest duży udział transakcji korporacyjnych (ang. *intra-firm transactions*) w międzynarodowym handlu usługami ogółem. Przedsiębiorstwa zaangażowane w takie transakcje mogą z łatwością dokonywać manipulacji cenami, tym bardziej, że na rynku usług trudno jest określić jednolitą, konkurencyjną cenę rynkową<sup>7</sup>.

## Ograniczenia ilościowe, zakazy

Ograniczenia ilościowe (kontyngenty) są popularnym narzędziem utrudniającym międzynarodowy handel usługami. Ze względu na niektóre cechy usług (przede wszystkim niematerialność i niemożność magazynowania), kontyngenty te dotyczą raczej dostawców niż samych usług.

Ograniczenia ilościowe oddziałują na wszystkie cztery sposoby świadczenia usług. W przypadku transakcji transgranicznych najbardziej ewidentne są w odniesieniu do usług transportowych. W pewnych segmentach dostawcy zagraniczni są albo pozbawieni w ogóle dostępu do rynku (kwota równa zero, np. kabo-  
taż), albo mają tylko ograniczony dostęp. Przykładem takich barier są dwustronne porozumienia regulujące międzynarodowy transport lotniczy, które oparte są na wzajemności: np. kraj A udziela prawa do lądowania, czy określonej liczby lądowań (tzw. slotów) określonemu przewoźnikowi z kraju B, jeśli przewoźnik z kraju A uzyskał podobne prawa od kraju B. Podobnie przedstawia się kwestia przewozu ładunków w transporcie morskim. Zgodnie z Konwencją ONZ o Kodeksie

---

<sup>6</sup> Dyskryminacja cenowa występuje, kiedy przedsiębiorstwo sprzedaje ten sam produkt na różnych rynkach po różnych cenach, przy czym ta różnica nie wynika z odmienności kosztów produkcji.

<sup>7</sup> D. Nayyar, *Towards a possible multilateral...*, op.cit., s. 7.

Postępowania Konferencji Żeglugi Liniowej<sup>8</sup> linie żeglugowe z państw-sygnatariuszy umowy powinny mieć równe prawa do obsługi wzajemnego handlu, przy czym linie z krajów trzecich powinny uzyskać prawo do przewozu znaczącej części, tj. min. 20 procent<sup>9</sup>. W praktyce jednak zasada ta nie zawsze jest przestrzegana, a duże linie żeglugowe dominują w obsłudze wielu połączeń. Zdarzają się również ograniczenia ilościowe stosowane w odniesieniu do liczby zagranicznych filmów emitowanych w kraju, programów telewizyjnych czy reklam. W odniesieniu do konsumpcji za granicą restrykcje są czasem wprowadzane w drodze ograniczeń dewizowych (wówczas zdolność rezydentów do zakupu np. zagranicznych usług turystycznych czy edukacyjnych jest ograniczana limitami wymiany dewiz). Obecność handlowa może zostać ograniczona liczbą zagranicznych dostawców mających prawo do prowadzenia działalności w takich branżach, jak telekomunikacja czy bankowość. Ograniczenia ilościowe są jednak największą przeszkodą w świadczeniu usług przez osoby fizyczne. Oddziałują one nie tylko na usługi profesjonalne, ale również na wiele usług wykorzystujących nisko wykwalifikowaną siłę roboczą, jak np. w przypadku usług budowlanych.

W wielu krajach istnieją całkowite zakazy świadczenia niektórych usług przez zagranicznych dostawców. Zakazy najczęściej dotyczą usług transportu krajowego, pocztowych oraz telekomunikacji podstawowej<sup>10</sup>, w dalszej kolejności usług prawnych, ubezpieczeniowych, edukacyjnych, medycznych, badawczych oraz doradztwa inwestycyjnego. Restrykcje dotyczące transferu danych były szczególnie często stosowane w stosunku do krajów prowadzących politykę substytucji importu oraz w czasie zimnej wojny jako środek odwetowy. Obecnie, w dobie ekspansji sieci komputerowych oraz rozwoju wymiany poglądów i informacji w cyberprzestrzeni, zwraca się uwagę na zagadnienia dotyczące prywatności, kontroli nad pornografią, ochrony mniejszości i praw własności intelektualnej. Nowe regulacje odnoszące się do tych kwestii mogą przeobrazić się w pośrednie ograniczenia handlu, podnosząc znacząco koszty transakcyjne dla indywidualnych uczestników<sup>11</sup>.

### Narzędzia taryfowe i parataryfowe

Jak już wcześniej wspomniano, cła są narzędziem, które bardzo trudno jest zastosować w odniesieniu do usług. Właściwie ich stosowanie ogranicza się do usług ucieleśnionych w towarach (np. filmy, programy telewizyjne, oprogramowanie komputerowe na dyskietkach lub płytach) oraz towarów, które są niezbędnym składni-

<sup>8</sup> *Convention on a Code of Conduct for Liner Conferences*, Geneva, 6 kwietnia 1977.

<sup>9</sup> D. Nayyar, *Towards a possible multilateral...*, op.cit., s. 13.

<sup>10</sup> Termin telekomunikacja podstawowa odnosi się zwykle do usług telefonii głosowej, transmisji danych, teleksu, telegrafu, telefaksu, usług dzierżawy sieci telekomunikacyjnych, telefonii komórkowej i satelitarnej, telekonferencji, systemów przywoławczych.

<sup>11</sup> B. Hoekman, C. P. Braga, *Protection and Trade in Services: A Survey*, „Open Economies Review” 1997, nr 8.

kiem procesu produkcji usług (np. komputery, sprzęt telekomunikacyjny, materiały reklamowe). Powszechnie stosowane są natomiast inne narzędzia o charakterze cenowym. Zaliczyć do nich można opłaty wizowe, podatki wjazdowe i wyjazdowe, dyskryminacyjne opłaty lotniskowe i podatki portowe. Narzędzia te można porównać do ceł specyficznych. W większości krajów są one niskie, pozostawiając kwestię dostępu do rynku usług ograniczeniom ilościowym i polityce imigracyjnej.

Wiele branż usługowych poddanych jest kontroli cenowej. Obejmuje ona ustalanie cen przez agencje rządowe lub upoważnione przez rząd instytucje oraz procedury monitorowania i aprobowania poziomu cen ustalanych przez przedsiębiorstwa. Kontrole cenowe często dotyczą usług świadczonych przez przedsiębiorstwa państwowe lub upoważnionych monopolistów. Narzędzie to stosowane jest najczęściej w odniesieniu do transportu lotniczego, usług finansowych i telekomunikacyjnych. System podziału zysków z międzynarodowych połączeń telekomunikacyjnych uzgodniony na forum Międzynarodowego Związku Telekomunikacyjnego (ITU) jest również przykładem mechanizmu cenowego zmniejszającego handel usługami. Przyjęte zasady współpracy zniechęcają do liberalizacji telefonii międzynarodowej<sup>12</sup>.

Branże usługowe, podobnie jak przemysł i rolnictwo, czasami wspierane są przez państwo subsydiami (bezpośrednimi lub pośrednimi), przy czym to narzędzie częściej stosowane jest przez kraje rozwinięte. Szczególnie wspierane są: budownictwo, łączność, ochrona zdrowia, edukacja, transport lotniczy i kolejowy (w przypadku transportu kolejowego w latach osiemdziesiątych w krajach OECD wartość wsparcia oszacowano na 15% do 180% wartości dodanej<sup>13</sup>) oraz badania i rozwój (B+R) w różnych branżach usługowych<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> Mający swe źródło w 1865 r. system rozliczeń zakłada, że gdy liczba rozmów międzynarodowych „wychodzących” z jednego kraju przekracza liczbę rozmów „przychodzących” do tego kraju, kraj, z którego pochodzi więcej rozmów musi dokonać płatności kompensującej. Poziom tych płatności zależy od dwustronnie uzgodnionych opłat jednostkowych. Ponieważ liberalizacja sektora usług telekomunikacyjnych doprowadziła w wielu krajach do obniżenia cen połączeń międzynarodowych dla odbiorcy końcowego (a elastyczność cenowa jest tutaj wysoka), notuje się zwiększoną liczbę połączeń „wychodzących” z tych krajów przy niezmienionej liczbie rozmów „przychodzących” z krajów, które mają nadal zmonopolizowany rynek usług telekomunikacyjnych. Sytuacja taka stawia kraje o bardziej liberalnych przepisach w niekorzystnej sytuacji finansowej. Obecnie prowadzi się prace mające na celu zmianę zasad naliczania opłat za te rozmowy oraz stopniowo wprowadza się je w życie (w porozumieniu z WTO). *Accounting Rate Reform undertaken by ITU-T Study Group 3*, ITU: <http://www.itu.int/ITU-T/studygroups/com03/accounting-rate/index.html>, dostęp 12.07.2006 r.

<sup>13</sup> R. Ford, W. Suyker, *Industrial Subsidies in the OECD Economies*, „Working Paper” 1990, nr 74, OECD, s. 51.

<sup>14</sup> L. A. Majluf, *Towards Disciplines on Subsidies on Agreements to Liberalize Trade in Services*, Report Prepared for the CRNM/IDB Project, sierpień 2002, s. 9.

### Licencje, normy, zamówienia publiczne

Licencje lub certyfikaty są często niezbędne dla świadczenia usług biznesowych (np. profesjonalnych, takich jak prawne, medyczne, księgowo) czy finansowych. Ich przyznanie następuje za zgodą administracji centralnej, władz lokalnych lub określonych stowarzyszeń zawodowych. W wielu przypadkach ustalone są przepisy, które właściwie uniemożliwiają lub bardzo utrudniają uzyskanie zezwolenia na działalność przez zagranicznych usługodawców, dzięki czemu ceny usług świadczonych przez krajowych dostawców są wyższe niż byłyby możliwe do osiągnięcia w warunkach wolnej konkurencji. Do podstawowych ograniczeń tego rodzaju należy zaliczyć nieuznawanie dokumentów potwierdzających wykształcenie zdobyte za granicą (np. w zagranicznych uczelniach czy na szkoleniach) oraz nieuznawanie certyfikatów lub kwalifikacji zawodowych. Zdarza się, że normy, które muszą spełnić zagraniczni usługodawcy są bardziej surowe lub wiążą się z wyższymi kosztami w porównaniu z normami dla krajowych dostawców podobnych usług.

Handel usługami może być także hamowany przez wymogi ochrony środowiska. Usługi transportowe mogą być ograniczane na przykład ze względu na normy emisji spalin, a przepisy zabraniające wstępu na określone tereny ze względów ochrony środowiska czy ustalające limity odwiedzających mogą znacząco przyczynić się do zmniejszenia ruchu turystycznego. Problem stanowią również standardy techniczne i bezpieczeństwa (np. w budownictwie), które różnią się w zależności od kraju, a często także regionu.

Zamówienia publiczne są kolejnym narzędziem, które może dyskryminować zagranicznych usługodawców. Zamówienia te stanowią dużą część rynku wielu branż usługowych (np. budownictwo, konsulting, zarządzanie, prace badawczo-rozwojowe, edukacja, przetwarzanie danych), w związku z czym bardziej korzystne traktowanie dostawców krajowych może w znaczącym stopniu zniekształcać międzynarodowy handel usługami. Między krajami istnieją różnice w zakresie przejrzystości informacji na temat polityki przyznawania prawa do wykonywania kontraktów rządowych. Na przykład, amerykańska ustawa *Buy American Act* z 1933 r. zawierająca szereg postanowień dyskryminujących produkty i usługi zagraniczne, precyzuje formalne kryteria faworyzujące przedsiębiorstwa lokalne<sup>15</sup>. Inne państwa stosują „niepisane zasady” przyznawania kontraktów rządowych lokalnym przedsiębiorstwom<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> W związku z przyjętym na forum WTO *Porozumieniem w sprawie zakupów rządowych (Agreement on Government Procurement)* wiele przepisów Ustawy zostało zawieszonych w stosunku do członków WTO, jednakże w dalszym ciągu wiele przepisów zasadniczo ogranicza dostęp do rynku zakupów rządowych.

<sup>16</sup> B. Hoekman, C. P. Braga, *Protection and Trade...*, op.cit.

### Dyskryminujący dostęp do sieci dystrybucji

Świadczenie wielu rodzajów usług wiąże się z koniecznością używania lokalnej infrastruktury dystrybucyjnej, np. sieci telekomunikacyjnej, energetycznej, transportowej, wodociągowej, marketingowej, sprzedaży detalicznej. Nowi dostawcy usług łącznościowych mogą spotkać się z restrykcjami w zakresie przyłączenia nowych urządzeń do istniejącej sieci telekomunikacyjnej lub zostać zmuszeni do wybudowania dodatkowej infrastruktury niezbędnej dla realizacji połączeń. W przypadku transportu lotniczego, dyskryminacja w zakresie dostępności i kosztów usług podporządkowanych może znacząco obniżyć konkurencyjność linii lotniczej na danym rynku. Na przykład, nieumieszczenie linii w systemie rezerwacji biletów używanym przez miejscowe agencje podróży oznacza właściwie brak możliwości konkurencji na danym rynku; nieodpowiednia obsługa naziemna może spowodować opóźnienia i niezadowolenie pasażerów<sup>17</sup>. Ograniczenia w dostępie do sieci marketingowych (reklamy) mogą mieć podstawowe znaczenie dla niepowodzenia wielu przedsięwzięć. Na przykład w sektorze ubezpieczeń restrykcje w zakresie reklamy są najważniejszą formą ograniczającą konkurencję zagranicznych usługodawców<sup>18</sup>. Rolę pośrednich barier w dostępie do rynku mogą pełnić również porozumienia dystrybucyjne, często stosowane na rynku produktów markowych. W przypadku sprzedaży samochodów, ekskluzywnych kosmetyków, czy produktów zaawansowanych technicznie poprzez sieć autoryzowanych dealerów, nowy dostawca musi najczęściej zbudować własną sieć dystrybucji, co wiąże się z wysokimi kosztami.

### 1.2. 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 leży w sytuacji gospodarczej i społecznej 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 infrastruk-

<sup>17</sup> M. Mashayekhi, *GATS 2000 Negotiations. Options for Developing Countries, Trade-Related Agenda, Development and Equity*, „Working Papers” 2000, nr 9, South Centre, s. 25.

<sup>18</sup> B. Hoekman, C. P. Braga, *Protection and Trade...*, op.cit.

tury 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 zapewnienia odrębności kulturowej. Wszelkie zmiany zmierzające do szerszego dopuszczenia zagranicznych usługodawców do tych dziedzin spotykają się ze zdecydowanym sprzeciwem społecznym. Także w tych krajach, które mają nieco lepiej rozwinięty sektor usług pośrednich, 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 wzorzec rozwoju gospodarczego.

Usługi w wielu krajach rozwijających się znajdują się ciągle na początkowym etapie rozwoju (zarówno ze względu na ich niedawne pojawienie się w gospodarce światowej, np. informatyka, telekomunikacja, jak również ze względu na poziom ich 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 względnej dla tych krajów, pod warunkiem jednak, że zapewni się im czas niezbędny do zdobycia odpowiedniego poziomu konkurencyjności na rynkach światowych.

Rządy wielu państw ciągle jeszcze nie mają świadomości 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”<sup>19</sup>.

Wiadomo jednak na pewno, że o ile korzyści z szerszego otwarcia rynków mogą nastąpić w długim okresie, to 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 ze swej 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 pewną liczbę siły roboczej. Zmiany wydajności pracy powodują także przekształcenia struktury zatrudnienia:

<sup>19</sup> B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu...*, op.cit., s. 231.

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 krzyżowego<sup>20</sup> albo w wyniku finansowego wsparcia z budżetu państwa. Eliminacja barier może doprowadzić do zaprzestania 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 tracą 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. Mimo więc, 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 usług<sup>21</sup>.

Spółeczny wymiar usług i powszechny dostęp do nich mają szczególne znaczenie w przypadku takich dziedzin, 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.

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,

---

<sup>20</sup> 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.

<sup>21</sup> *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002...*, op.cit, ss. 80–81.

w których trudno jest zaistnieć podmiotom zagranicznym (np. edukacja, ochrona zdrowia). Argumentami najczęściej stosowanymi przez protekcyjnistów 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.

## **2. Liberalizacja handlu usługami na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO)**

### **2.1. Geneza Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS)**

Kwestie wielostronnej liberalizacji handlu towarami zostały podjęte na forum GATT już w 1947 r., liberalizacją obrotu usługowego nie zajmowano się natomiast aż do połowy lat osiemdziesiątych<sup>22</sup>. Fakt pomijania kwestii liberalizacji usług w negocjacjach handlowych 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 branże 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.

Fundamentalne zmiany techniczne i regulacyjne, zachodzące od początku lat osiemdziesiątych doprowadziły do zwiększenia konkurencji oraz zmniejszenia lub wyeliminowania niektórych barier w handlu. Spowodowały one także, że obecność państwa w branżach mających potencjalnie największe możliwości rozwoju i innowacji, zaczęła wiązać się ze stratami dla gospodarki, gdyż rządy naj-

---

<sup>22</sup> Propozycja szerszego uwzględniania zagadnień związanych z handlem usługami pojawiła się wprawdzie podczas Rundy Tokijskiej GATT (1973–1979), ale ostatecznie została odrzucona. W niektórych porozumieniach kończących Rundę znalazły się jedynie zapisy odnoszące się do usług związanych bezpośrednio z wymianą towarową. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Services in the Uruguay Round*, „Prace i Materiały” 1987, nr 15, Instytut Gospodarki Światowej, SGPiS, s. 13.



częściej pozbawione są „ducha przedsiębiorczości” i odpowiednich zasobów finansowych, aby w pełni wykorzystać te dynamicznie zachodzące przemiany. Jednocześnie wzrost roli usług w gospodarkach poszczególnych państw, jak również w handlu międzynarodowym sprawił, że brak jakichkolwiek ustaleń wielostronnych odnoszących się do tej dziedziny aktywności gospodarczej był zarówno swego rodzaju anomalią, jak i stwarzał pewne niebezpieczeństwo. Anomalią – z powodu potencjalnych korzyści, jakie mogła przynieść liberalizacja; niebezpieczeństwem – ponieważ nie istniały podstawy prawne pozwalające na rozstrzygnięcie sporów powstających między państwami na tle handlu usługami.

Na początku lat osiemdziesiątych 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 (wysoko 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 negocjacji. Spowodował jednak również pogłębienie dyskusji na temat możliwości zastosowania zasad i zakresu GATT do liberalizacji handlu usługami, definicji tego handlu, międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw usługowych i znaczenia regulacji krajowych w sektorze usług<sup>23</sup>. Ostatecznie tematyka usług znalazła się w Deklaracji Ministerialnej z Punta del Este, rozpoczynającej negocjacje Rundy Urugwajskiej. Zapisy dotyczące negocjacji usługowych znalazły się w II Części Deklaracji, podpisanej przez ministrów reprezentujących rządy państw, a nie jak w przypadku Części I (dotyczącej towarów), reprezentujących Układające się Strony GATT<sup>24</sup>. Rozwiązanie to satysfakcjonowało zarówno te państwa, które należały na włączenie usług do negocjacji na forum GATT oraz te, które domagały się pozostawienia usług poza systemem GATT. Na mocy Deklaracji z Punta del Este powołano Grupę Negocjacyjną ds. Handlu Usługami, której zadaniem było wypracowanie wielostronnych reguł obrotu usługami oraz przedstawienie metod liberalizacji handlu.

Jednym z najważniejszych problemów wstępnej fazy negocjacji była kwestia definicji handlu usługami. Zarysowały się tutaj dwa przeciwstawne stanowiska. Z jednej strony, proponowano w zakres definicji włączyć jedynie usługi odseparowane, czyli przemieszczające granice bez udziału czynników produkcji, z drugiej natomiast – podkreślając specyfikę usług – wskazywano na konieczność międzynarodowej mobilności czynników produkcji w celu świadczenia usług. Pierwsze

<sup>23</sup> M. Marconini, *The Uruguay Round Negotiations on Services: An Overview*, [w:] P. A. Messerlin, K. P. Sauvart (red.), *The Uruguay Round. Services...*, op.cit., s. 20.

<sup>24</sup> Członkowie GATT to układające się strony lub kraje (pojedynczy członkowie GATT) lub Układające się Strony (wszyscy członkowie GATT działający wspólnie).

stanowisko pierwotnie reprezentowały Stany Zjednoczone, które obawiały się, że włączenie kwestii inwestycji bezpośrednich do negocjacji usługowych wywoła żądania ze strony państw rozwijających się objęcia negocjacjami zasad czasowego przepływu siły roboczej w celu świadczenia 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 propozycji objęcia definicją handlu usługami tylko usług odseparowanych były kraje rozwijające się. Głównym powodem ich niechęci był brak przewagi względnej 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 pierwszej fazie negocjacji pojawiły się kolejne problemy: 1) statystyczne (brak statystyk na temat handlu usługami uniemożliwiało oszacowanie ewentualnych korzyści lub kosztów liberalizacji); 2) koncepcyjne (kwestia przydatności i możliwości zastosowania podstawowych reguł GATT (takich jak klauzula największego uprzywilejowania, zasada traktowania narodowego, przejrzystości) w handlu usługami); 3) dotyczące branżowego zasięgu porozumienia (lista usług, które powinny być objęte negocjacjami); 4) odnoszące się do środków i praktyk wpływających na ograniczenie handlu usługami (wyznaczenie kryteriów odróżniania dopuszczalnych i nadmiernych barier handlowych)<sup>25</sup>.

Wraz z postępowaniem w dyskusjach zdano sobie sprawę, że odmiennosc usług nie pozwala 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. 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 postano-

<sup>25</sup> Szerzej: P. A. Messerlin, K. P. Sauvart (red.), *The Uruguay Round...*, op.cit., ss. 5–26.

wienia. Zgodnie z drugim rozwiązaniem, porozumienie dotyczyłoby tylko tych branż, które zostałyby włączone przez państwa-strony, a jakiegokolwiek porozumienie ramowe miałyby 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 Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS) będzie funkcjonował niezależnie od GATT lub stanowił jego część. Ponieważ jednym z efektów prac Rundy Urugwajskiej było powstanie Światowej Organizacji Handlu, (WTO – World Trade Organization) włączono GATS do nowo powstałej organizacji. Układ GATS jest zawarty w Załączniku 1B do Porozumienia z Marrakeszu ustanawiającego Światową Organizację Handlu, które weszło w życie 1 stycznia 1995 r. W celu ułatwienia działania Układu i popierania jego celów powołano do życia Radę Handlu Usługami, podległą Radzie Ogólnej WTO. Powołano również ciała pomocnicze, jak Komitet ds. Handlu Usługami Finansowymi, Komitet ds. Zobowiązań Szczegółowych, Grupy Robocze: ds. Usług Profesjonalnych (przekształconą w 1999 r. w Grupę Roboczą ds. Regulacji Krajowych) i ds. Reguł GATS, które składają sprawozdania Radzie Handlu Usługami.

## 2.2. Struktura i zasady GATS

Układ ogólny w sprawie handlu usługami 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 kilka załączników opisujących sposób interpretowania zasad liberalizacji w takich sferach, jak: usługi finansowe, transport lotniczy, morski, telekomunikacja oraz 2) list szczegółowych zobowiązań (*dalej także list*) odnoszących się do branż usługowych, w których poszczególne państwa podejmują zobowiązania liberalizacyjne.

### Porozumienie ramowe

Porozumienie ramowe składa się z 29 artykułów pogrupowanych w sześciu częściach oraz załączników zawierających specjalne warunki dotyczące wybranych branż usługowych.

**Część I** (Zakres i definicja) określa, iż GATS obejmuje wszystkie usługi, we wszystkich branżach, z wyjątkiem usług świadczonych w wykonywaniu funkcji władczych (tzn. niedostarczanych na zasadach handlowych czy w ramach konkurencji z jednym lub większą liczbą usługodawców)<sup>26</sup>. Ponadto GATS nie jest stosowany do środków oddziałujących na prawa ruchu lotniczego oraz usługi bez-

<sup>26</sup> Art. I GATS, ust. 3b, 3c.

pośrednio związane z wykonywaniem tych praw. W art. I zdefiniowany został handel usługami.

**Część II** (Zobowiązania ogólne i zasady) zawiera ogólne zasady GATS wzrowane na postanowieniach wypracowanych przez GATT, z tą różnicą, że odnoszą się one nie tylko do usług, ale i usługodawców. Należą do nich między innymi klauzula największego uprzywilejowania oraz zasada przejrzystości. Zasady te, podobnie jak i inne ogólne zobowiązania wymienione w części II Układu, są wiążące dla wszystkich członków WTO.

### Klauzula największego uprzywilejowania (KNU)

Zgodnie z artykułem II klauzula największego uprzywilejowania ma być udzielana bezwarunkowo i ma zastosowanie do wszystkich branż i sposobów świadczenia usług. Polega ona na obowiązku nie mniej korzystnego traktowania usług i usługodawców pochodzących z jakiegokolwiek kraju członkowskiego WTO, niż podobnych usług i usługodawców pochodzących z jakiegokolwiek kraju. Uprzywilejowane traktowanie partnera handlowego niebędącego członkiem WTO musi zostać rozciągnięte na wszystkich członków organizacji. Kolejne zapisy umożliwiają jednak zastosowanie wyjątków od tej zasady. Kraje mają możliwość utrzymywania odstępstw od KNU pod warunkiem, że dołączyły je do list szczegółowych zobowiązań. Dopuszczenie wyjątków od KNU tłumaczy się istnieniem preferencyjnych porozumień regionalnych (niekwalifikujących się jednak do porozumień integracyjnych, będących przedmiotem regulacji art. V GATS) oraz dwu- i wielostronnych umów handlowych. Jest to również swego rodzaju instrument nacisku na kraje, które mogłyby osiągać korzyści z zobowiązań podjętych przez innych członków nie oferując nic w zamian<sup>27</sup> – kraje, które nie chcą dopuścić do takiej sytuacji, jednostronnie nakładają warunek wzajemności, co oznacza, że dostęp do rynku gwarantowany jest tylko tym partnerom, którzy zapewniają dostęp do swoich rynków. Odstępstwa od KNU mogły być zgłaszane do powołania GATS lub, w przypadku krajów później przystępujących do WTO, do daty ich akcesji. Dalsze wyjątki mogą zostać wprowadzone jedynie za zgodą trzech czwartych liczby członków WTO.

### Zasada przejrzystości

Zgodnie z artykułem III kraje członkowskie zobowiązane są zwiększyć stopień przejrzystości prawa oraz przepisów i praktyk administracyjnych odnoszących się do albo wpływających na handel usługami. W tym celu członkowie mają obowiązek publikowania środków i porozumień międzynarodowych, których są stronami, wpływających na handel usługami, notyfikowania nowych ustaw lub zmian w ustawach już obowiązujących i odnoszących się do branż usługowych, w których podjęli zobowiązania, niezwłocznego udzielania odpowiedzi na zapy-

---

<sup>27</sup> Tzw. „pasażerowie na gapę” (ang. *free riders*).

tania oraz stworzenia i utrzymywania punktów informacyjnych, w których inni członkowie mogą uzyskać wyjaśnienia dotyczące prawa miejscowego i regulacji wpływających na handel. Nie ma wymogu ujawniania informacji poufnych (art. III bis). Ponadto kraje rozwinięte mają obowiązek stworzenia punktów udzielających informacji usługodawcom z krajów rozwijających się na temat handlowych i technicznych aspektów świadczenia usług, rejestracji, uznawania i uzyskiwania kwalifikacji zawodowych oraz dostępności technologii usługowej (art. IV).

### Inne obowiązki ogólne

Pozostałe zobowiązania ogólne dotyczą następujących kwestii:

1. rosnącego udziału krajów rozwijających się w handlu światowym<sup>28</sup>;
2. uznawania porozumień integracyjnych, w ramach których grupa członków WTO decyduje się na liberalizację handlu usługami (pod warunkiem, że porozumienie takie spełnia warunki określone w artykule V) lub ustanawia pełną integrację rynków pracy;
3. umiarkowanego, obiektywnego i bezstronnego stosowania przepisów wewnętrznych oddziałujących na handel usługami (w szczególności chodzi o to, żeby wymogi kwalifikacyjne i procedury, standardy techniczne i wymogi licencyjne nie stanowiły zbędnych przeszkód w handlu usługami);
4. możliwości (ale nie obowiązku) i warunków uznawania kwalifikacji zawodowych;
5. zapewnienia przez członków, iż monopoliści istniejący na ich terytorium przestrzegają KNU i nie nadużywają swojej pozycji monopolistycznej;
6. przystąpienia do konsultacji w celu wyeliminowania restrykcyjnych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa prywatne lub stowarzyszenia zawodowe;
7. podjęcia w przyszłości wielostronnych negocjacji w sprawie nadzwyczajnych środków ochronnych opartych na zasadzie niedyskryminacji;
8. swobody dokonywania płatności i transferów za transakcje bieżące związane z branżami umieszczonymi na liście szczegółowych zobowiązań, chyba że zaistnieją poważne trudności w zakresie bilansu płatniczego i finansów zagranicznych;
9. wyłączenia zakupów rządowych spod obowiązywania artykułu II, XVI i XVII oraz podjęcia dalszych negocjacji w tej sprawie;
10. stosowania wyjątków o charakterze ogólnymi i ze względów bezpieczeństwa;
11. opracowania podczas kolejnej rundy negocjacji wielostronnych zasad uniknięcia niekorzystnych skutków stosowania subsydiów.

<sup>28</sup> Szerzej: *Liberalizing International Transactions in Service: A Handbook*, United Nations, New York–Geneva 1994, ss. 144–146.

Niektóre z wymienionych obowiązków ogólnych odnoszą się jedynie do branż umieszczonych na krajowych listach szczegółowych zobowiązań. Należą do nich zobowiązania odnośnie do przejrzystości, przepisów wewnętrznych, monopoli oraz płatności i transferów. Różnica między tymi „warunkowymi” zobowiązaniami ogólnymi a zobowiązaniami szczegółowymi zawartymi w listach polega na tym, że członkowie nie mogą negocjować zakresu stosowania zobowiązań warunkowych: stosuje się je bez żadnych wyjątków w odniesieniu do wszystkich wyszczególnionych na liście usług. W przypadku zaś zobowiązań szczegółowych członkowie mogą, w drodze negocjacji, utrzymać środki ograniczające i umieścić je na swojej liście.

**Część III** (Zobowiązania szczegółowe) odnosi się do branż usługowych wpisanych przez państwa członkowskie na listy zobowiązań szczegółowych. Tylko w odniesieniu do tych usług mają zastosowanie zobowiązania odnośnie dostępu do rynku, traktowania narodowego oraz zobowiązania dodatkowe (art. XVI–XVIII).

#### Zobowiązania odnośnie dostępu do rynku

Kwestia dostępu do rynku jest uregulowana postanowieniami artykułu XVI GATS. Restrykcje w dostępie do rynku są zabronione, chyba że zostaną umieszczone na liście i zostanie określone, jakich sposobów świadczenia usług dotyczą. Ograniczenia te mogą należeć do jednej z sześciu kategorii:

- a) liczby usługodawców;
- b) całkowitej wartości transakcji;
- c) całkowitej liczby transakcji usługowych;
- d) liczby osób fizycznych, które mogą być zatrudnione w danej branży usług;
- e) formy podmiotowości prawnej, za pomocą której usługodawca może świadczyć usługę;
- f) udziału kapitału zagranicznego.

Pozostałe restrykcje w dostępie do rynku są zabronione.

#### Klauzula narodowa

Postanowienia dotyczące traktowania narodowego zawarte są w artykule XVII GATS. Zgodnie z tą klauzulą jakakolwiek zagraniczna (ale pochodząca z kraju-sygnatariusza WTO) usługa (usługodawca) nie zostanie potraktowana gorzej niż usługa (usługodawca) krajowa, pod warunkiem, że znalazła się na liście zobowiązań. Ten zapis oznacza, że jeśli dana branża nie znalazła się na liście, to kraj członkowski GATS może utrzymywać środki dyskryminacji. Układ dopuszcza również możliwość odstąpienia od omawianej zasady. Członkowie mogą zastosować środki, które różnicują podmioty krajowe i zagraniczne na niekorzyść tych drugich. Muszą je wówczas umieścić w swojej liście zobowiązań. 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<sup>29</sup>. Do najczęściej stosowanych ograniczeń traktowania narodowego należą: wymóg obywatelstwa dla członków rad nadzorczych, subsydia lub przywileje podatkowe dla krajowych dostawców usług, wymóg zainwestowania części aktywów w lokalnej walucie. Stosowanie zasady traktowania narodowego w odniesieniu do usług nie jest jednak równoznaczne z traktowaniem podobnym czy identycznym, w wielu bowiem przypadkach takie równe traktowanie mogłoby postawić zagranicznego usługodawcę w niekorzystnej pozycji konkurencyjnej. Chodzi więc o stosowanie takich wymogów, które nie zniekształcają warunków konkurencji na korzyść krajowych usługodawców.

### Zobowiązania dodatkowe

Artykuł XVIII dopuszcza umieszczenie na liście innych zobowiązań niż dostęp do rynku i traktowanie narodowe. Zapisywane są one w dodatkowej kolumnie listy. W szczególności mogą to być zobowiązania dotyczące kwalifikacji, standardów i licencji.

**W części IV** (Stopniowa liberalizacja) zawarta jest deklaracja członków o przystępowaniu do kolejnych rund negocjacji w celu osiągnięcia coraz wyższego poziomu liberalizacji. Rada Handlu Usługami została zobowiązana do przygotowania wytycznych negocjacyjnych przed każdą rundą tak, aby uwzględniały one sposób traktowania autonomicznych posunięć liberalizacyjnych dokonanych przez członków od czasu ostatnich negocjacji. Artykuły XX i XXI zawierają zasady tworzenia i zmiany list szczegółowych zobowiązań.

**Część V** (Postanowienia instytucjonalne) reguluje zasady przeprowadzania konsultacji oraz rozstrzygania sporów, określa obowiązki Rady Handlu Usługami oraz zawiera postanowienia odnośnie do stosunków z innymi organizacjami międzynarodowymi.

**W części VI** (Postanowienia końcowe) zawarte są warunki, w których Członek może odmówić udzielenia korzyści w ramach GATS oraz definicje terminów stosowanych w Układzie.

### Załączniki

Załączniki do Układu wyjaśniają jego stosowanie w różnych okolicznościach. *Załącznik w sprawie odstępstw od Artykułu II* precyzuje warunki, zgodnie z którymi można dokonywać odstępstw od KNU. *Załącznik w sprawie przemieszczania się osób fizycznych świadczących usługi zgodnie z Układem* mówi o tym, że GATS dotyczy jedynie osób fizycznych przebywających tymczasowo na terytorium państwa członkowskiego oraz, że państwa mają prawo do kontrolowania napływu tych osób. *Załącznik w sprawie usług transportu lotniczego* stwierdza, że

<sup>29</sup> WTO Services, *GATS Training Module: Main Building Blocks: Agreement, Annexes, and Schedules*, URL= [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/cbt\\_course\\_e/c2s5p1\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/cbt_course_e/c2s5p1_e.htm), dostęp 14.07.2006 r.

Układ nie wpływa na obowiązki członków w ramach zawartych wcześniej porozumień dwu- lub wielostronnych oraz ogranicza stosowanie Układu do usług naprawy i utrzymania sprzętu lotniczego, sprzedaży i marketingu usług transportu lotniczego oraz usług systemu rezerwacji komputerowej. *Załącznik w sprawie usług finansowych* m.in. precyzuje pojęcie „usług w wykonywaniu funkcji władczych”, zezwala członkom na podejmowanie środków przezornościowych, definiuje pojęcie usług finansowych. *Drugi załącznik w sprawie usług finansowych* zawiera warunki umieszczania zobowiązań odnoszących się do tej branży na liście szczegółowych zobowiązań. *Załącznik w sprawie negocjacji w zakresie usług transportu morskiego* określa zasady wejścia w życie KNU i odstępstw od tej klauzuli w odniesieniu do usług transportu morskiego. *Załącznik w sprawie usług telekomunikacyjnych* uznaje szczególną, podwójną rolę branży telekomunikacji: zarówno jako odrębnej działalności gospodarczej, jak również podstawowego sposobu przekazu dla innych rodzajów działalności. Nakazuje on członkom zapewnienie zagranicznym usługodawcom niedyskryminującego dostępu do publicznych sieci i usług telekomunikacyjnych oraz zawiera szczegółowe wskazówki dotyczące warunków i kryteriów dostępu. Wyłącza z zakresu oddziaływania środki wpływające na funkcjonowanie telewizji kablowej i rozpowszechnianie programów radiowych lub telewizyjnych. *Załącznik w sprawie negocjacji w zakresie telekomunikacji podstawowej* dotyczy zasad wejścia w życie KNU i odstępstw w odniesieniu do usług telekomunikacji podstawowej.

### **Listy 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 – rygorzy stosuje się tylko do branż i sposobów świadczenia umieszczonych na liście kraju członkowskiego). Branża taka jest automatycznie „niewiążąca” (por. tabela 4.2).



**Tabela 4.2.** Wzór listy szczegółowych zobowiązań

Sposób świadczenia:

- 1) handel transgraniczny; 2) konsumpcja za granicą; 3) obecność handlowa;
- 4) przepływ osób fizycznych

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

Uwagi: „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 kwietnia 1994, GATS/SC/71.

Do usług 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 narodowego i określa, jakich sposobów świadczenia usług dotyczą. 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. Zmiany zawartości list są możliwe po trzech latach od wejścia w życie danego zobowiązania i wymagają przeprowadzenia negocjacji z poszkodowa-

nymi Członkami w celu ustalenia wysokości rekompensaty. Wszelkie zmiany liberalizacyjne mogą być natomiast dokonane w dowolnym czasie.

Zakres zagadnień objętych Układem GATS jest dość szeroki, pozostało jednak jeszcze kilka obszarów, w których niezbędne są dalsze uzgodnienia. Do obszarów tych należą zarówno dziedziny wytypowane przez uczestników Rundy Urugwajskiej do uregulowania w czasie kolejnych rund rozmów wielostronnych (tj. subsydia, zamówienia publiczne, środki ochronne), jak również dziedziny pozostające poza zwykłymi kompetencjami ministrów biorących zwykle udział w takich negocjacjach (minister handlu/gospodarki). Są to następujące obszary:

- zasady transgranicznego przemieszczania się siły roboczej świadczącej usługi;
- usługi świadczone w wykonaniu funkcji władczych;
- środki polityki fiskalnej i monetarnej (zarządzanie kursem walutowym);
- prawa ruchu lotniczego i prawo do lądowania<sup>30</sup>.

Podjęcie negocjacji w tych dziedzinach wymagałoby zaangażowania o wiele szerszego kręgu urzędników.

### **2.3. Wyniki negocjacji w dziedzinach specyficznych**

Kraje członkowskie WTO prowadziły negocjacje na temat usług nieustannie od zakończenia Rundy Urugwajskiej. Rozmowy dotyczyły usług finansowych, transportu morskiego, telekomunikacji podstawowej oraz jednego ze sposobów świadczenia usług, tj. przemieszczania się osób fizycznych. Przyczyną wydłużonych negocjacji było poczucie niezadowolenia z wyników osiągniętych w tych dziedzinach podczas Rundy Urugwajskiej. Nie chcąc zaprzepaścić osiągniętych do tego czasu uzgodnień i nie dopuścić do wyłączenia ich z zakresu GATS uzgodniono, że negocjacje będą kontynuowane już po powstaniu WTO. Rokowania rozpoczęto na początku 1994 r. W przypadku usług finansowych i telekomunikacji podstawowej zostały one zakończone powodzeniem w 1997 r. Negocjacje w sprawie usług transportu morskiego nie przynosiły postępu, w związku z czym zostały zawieszona w 1996 r. do czasu nowej rundy. Niewiele znaczące rezultaty osiągnięto również w grupie negocjującej sprawę przemieszczania się osób fizycznych. Jej prace zostały zakończone w lipcu 1995 r.

### **2.4. Ocena poziomu 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, iż wiele wysiłku negocjatorów skupiło się na two-

---

<sup>30</sup> *Przewodnik handlowy...*, op.cit., s. 21.

zeniu 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.

### Zobowiązania według członków

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 możliwych<sup>31</sup>. Około jedna trzecia członków złożyła zobowiązania w maksymalnie 20 rodzajach usług, jedna trzecia w 21–61 i pozostała jedna trzecia w ponad 61. Kraje o najwyższych dochodach związały ograniczenia w około 50% branż, kraje rozwijające się w niecałych 18%<sup>32</sup>. Wielu członków podjęło minimalną liczbę zobowiązań (w grupie krajów rozwijających się zdarzają się przypadki związania zobowiązań tylko w jednej branży), 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 i biznesowe<sup>33</sup>). 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. Do grupy krajów, które zobowiązały się do liberalizacji w największej liczbie branż należy zaliczyć wszystkie kraje OECD (z wyjątkiem Polski)

<sup>31</sup> 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.

<sup>32</sup> B. Hoekman, A. Mattoo, *Services, Economic Development and the Next Round of Negotiations on Services*, „Journal of International Development” 2000, nr 12, s. 289.

<sup>33</sup> A. Mattoo, *Shaping Future GATS Rules for Trade in Services*, World Bank, kwiecień 2001, s. 18.

oraz kilka krajów rozwijających się, przy czym znacząca ich liczba przystąpiła do WTO po 1995 r.<sup>34</sup> Nowe kraje członkowskie WTO, mimo niskiego poziomu za-  
możności, przyjęły na siebie znacznie więcej zobowiązań liberalizacyjnych niż  
członkowie dotychczasowi. Średni poziom ich zobowiązań prawie dorównuje po-  
ziomowi osiągniętemu przez kraje wysoko rozwinięte (por. tab. 4.3).

**Tabela 4.3.** Zobowiązania specyficzne według grup krajów, listopad 2002

Grupa krajów-członków WTO	Średnia liczba zobowiązań na członka	Rozpiętość (najmniejsza/największa liczba zobowiązań na członka)
Najsłabiej rozwinięte	19	1–109
Rozwijające się i w okresie transformacji	50	1–143
w okresie transformacji	101	57–143
Wysoko rozwinięte	107	97–115
Nowi członkowie (przyjęci po 1995 r.)	103	36–143

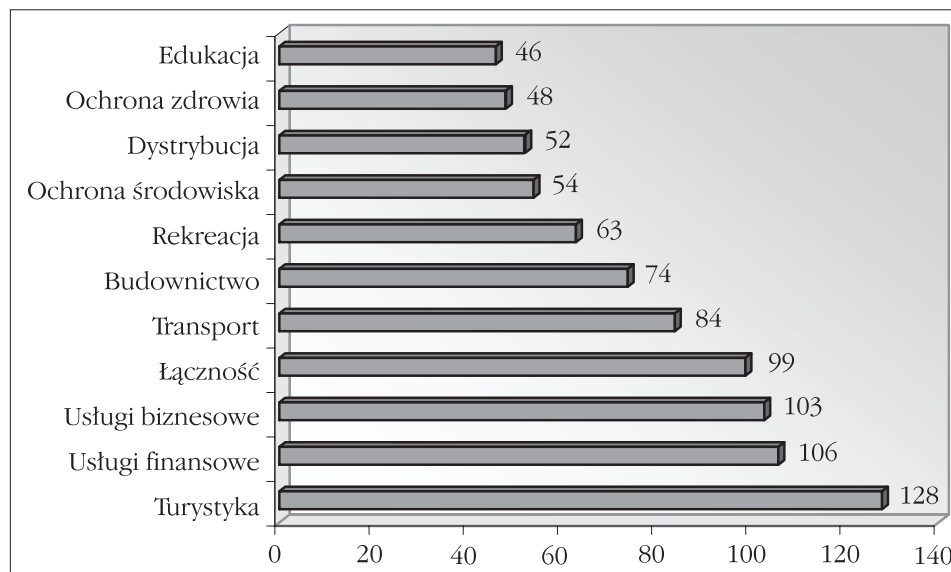
Źródło: *Annual Report 2003*, WTO, Geneva 2003, s. 25.

### Zobowiązania według branż

Najwięcej zobowiązań podjęto w branży turystycznej, gdzie ponad 90% członków umieściło co najmniej jeden rodzaj usług z tej dziedziny. W następnej kolejności znalazły się usługi finansowe i biznesowe, natomiast ochrona zdrowia i edukacja to branże najrzadziej umieszczane w listach (por. rys. 4.1). Wysoki poziom zobowiązań w usługach finansowych i telekomunikacyjnych jest w dużej mierze zasługą negocjacji w tych branżach prowadzonych już po zakończeniu Rundy Urugwajskiej.

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

<sup>34</sup> *Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*, „Special Studies” kwiecień 2000, nr 6, s. 104, 107.

**Rysunek 4.1.** Zobowiązania członków WTO według branż, czerwiec 2000

Źródło: *Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*, „Special Studies” kwiecień 2001, nr 6, s. 107.

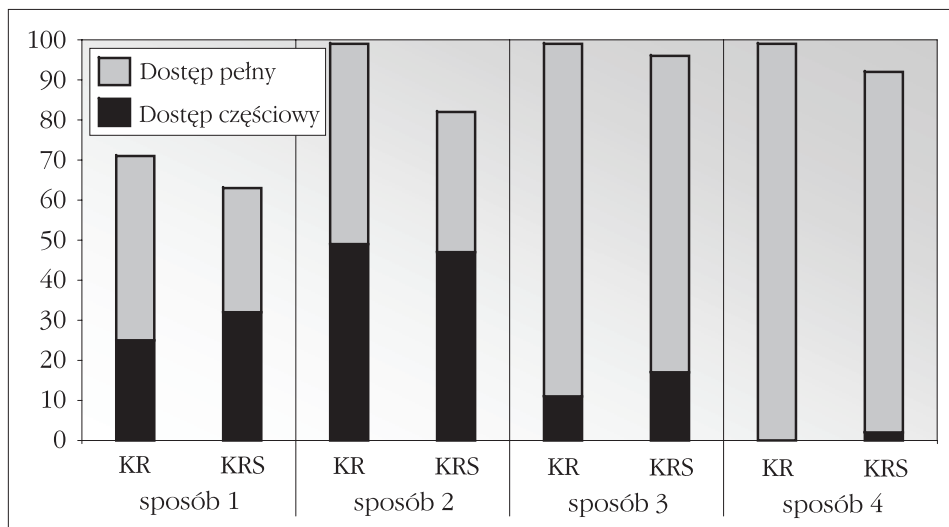
Z wyjątkiem usług turystycznych, które tradycyjnie były otwarte w większości krajów, analiza branżowa poziomu zobowiązań pokazuje, że państwa skupiły się na liberalizacji podstawowych usług infrastrukturalnych. Może to być do pewnego stopnia wynikiem zabiegów negocjacyjnych eksporterów, w nie mniejszym jednak stopniu odzwierciedla zainteresowanie krajów-importerów podniesieniem jakości ich wewnętrznych zasobów i przyciągnięciem zaawansowanych technologii i umiejętności do branż kluczowych dla rozwoju gospodarczego.

#### Zobowiązania według sposobów świadczenia

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 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. 4.2). 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, iż nie zauważa się znaczących różnic stopnia otwarcia rynków między tymi grupami krajów.

**Rysunek 4.2.** Struktura zobowiązań dostępu do rynku według sposobu dotarcia z usługą, czerwiec 2000 (w procentach)



Uwagi:

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

Źródło: *Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*, „Special Studies” kwiecień 2000, nr 6, s. 107.

Na podstawie rysunku 4.2. 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 liczba zobowiązań w zakresie dostępu do rynku w tej formie handlu wynika również z faktu, iż negocjacje usługowe wyprzedziły nieco ogromny postęp w dziedzinie handlu elektronicznego. Wyższy udział zobowiązań dostępu do rynku w ramach obecności handlowej może wiązać się z kolei z polityką przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Oczywiście, w niektórych branżach usługowych hipoteza ta nie znajduje

je potwierdzenia: telekomunikacja, bankowość, ubezpieczenia charakteryzują się bardzo dużą liczbą ograniczeń dostępu dla zagranicznych dostawców.

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 poziom ten wynosi 25% wszystkich rodzajów usług, dla pozostałych krajów – mniej niż 10%<sup>35</sup>. W niektórych przypadkach zobowiązania chronią uprzywilejowaną pozycję dotychczasowych beneficjentów zamiast zwiększać konkurencyjność rynku (tzw. *grandfathering*)<sup>36</sup>.

Od czasu zakończenia Rundy Urugwajskiej, wiele państw zdecydowało się na liberalizację branż usługowych poza systemem GATS, w tym często podejmując jednostronne akcje liberalizacyjne. Z tego względu przedstawione wyżej dane wskazują na wyższy poziom protekcji niż ma to miejsce obecnie, brakuje natomiast zbiorczych danych na ten temat.

## 2.5. Wyzwania stojące przed GATS

Ocena dotychczasowych rezultatów GATS nie jest łatwa. Z jednej strony, zwolennicy liberalizacji podkreślają bardzo ograniczone efekty liberalizacyjne osiągnięte podczas pierwszej rundy negocjacji oraz nieprzejrzystość i niejasność wielu zapisów Układu, z drugiej zaś przeciwnicy obawiają się, że liberalizacja doprowadzi do utraty suwerenności narodowej w sektorze usługowym. Na ostateczną ocenę jest jednak jeszcze o wiele za wcześnie. GATS jest porozumieniem bardzo młodym, zmieniającym się. Trudno więc oczekiwać dojrzałych sądów na temat efektów jego funkcjonowania – nie są one jeszcze znane ani społeczeństwu, ani negocjatorom, ani środowisku akademickiemu. Wiele argumentów podnoszonych przez krytyków GATS wynika jednak z niezrozumienia celów i sposobu działania Układu. W związku z trwającą obecnie kolejną rundą rokowań na temat handlu usługami, pojawiło się wiele propozycji udoskonalenia całego systemu, tak aby w większym stopniu mogły być realizowane podstawowe cele Układu, sprecyzowane w Preambule, tj. wzrost handlu usługami w warunkach przejrzystości i stopniowej liberalizacji oraz wspieranie wzrostu gospodarczego wszystkich partnerów handlowych i rozwoju krajów rozwijających się. Poniżej przedstawiono zarówno argumenty zwolenników, jak i przeciwników GATS wraz z propozycjami zmian niektórych rozwiązań przyjętych w Układzie.

Jednym z największych osiągnięć GATS jest fakt, iż definicją handlu usługami objęto wszystkie możliwe sposoby świadczenia usług w skali międzynarodo-

<sup>35</sup> B. Hoekman, A. Mattoo, *Services, Economic Development...*, op.cit.

<sup>36</sup> Szerzej: P. Low, A. Mattoo, *Is There a Better Way? Alternative Approaches to Liberalization Under the GATS*, World Bank 2000, s. 13, [http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers\\_2000/BPgats.pdf](http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/BPgats.pdf).

wej. Twórcy Układu rozszerzyli tradycyjne pojęcie handlu (obejmującego jedynie dostawy transgraniczne) włączając w zakres tego terminu również przepływy kapitału i siły roboczej.

Objęcie Układem wielu dziedzin, w tym także niezwiązanych bezpośrednio z handlem, jak na przykład inwestycje zagraniczne czy polityka migracyjna sprawiło jednak, że powstał system zasad koncentrujący się raczej na środkach ostrożnościowych w międzynarodowym obrocie usługowym niż ten obrót liberalizujący. Odzwierciedleniem tej prawidłowości jest dominacja zobowiązań dostępu do rynku w formie obecności handlowej – krajowe instytucje mogą wówczas w bardziej efektywny sposób sprawować władzę nad podmiotami w zasięgu ich jurysdykcji.

Istnieje również wiele innych przyczyn **niewielkiego wpływu GATS na procesy liberalizacyjne** tkwiących w konstrukcji samego Układu. Po pierwsze: mimo iż stworzenie podstaw systemu wpływającego na bardziej złożone i mniej widoczne niż cła formy protekcyjności należy niewątpliwie uznać za sukces, to nie udało się jednak ani osiągnąć takiego rozmachu w procesie negocjacyjnym, który pozwoliłby na redukcję ograniczeń na większą skalę, ani wypracować takich zasad, które gwarantowałyby pożądaną formę likwidowania nadmiernej protekcji. W przeciwieństwie do GATT, GATS nie hierarchizuje protekcyjnych narzędzi stosowanych w handlu usługami<sup>37</sup>. Zarówno poziom, jak i forma protekcji są tutaj wynikiem negocjacji między członkami i zostają zapisane w listach zobowiązań. Takie rozwiązanie sprawia, że często wybierane są ograniczenia nieoptymalne z punktu widzenia teorii handlu międzynarodowego<sup>38</sup>.

Po drugie: chociaż GATS zakazuje dyskryminacji partnerów handlowych i jasno sprecyzowano możliwości stosowania jawnych wyjątków od tej zasady (z których państwa notabene bardzo chętnie korzystają), występuje problem ukrytej dyskryminacji występującej w wyniku stosowania niektórych przepisów wewnętrznych oraz przydzielania kontyngentów. Podczas pierwszej rundy negocjacji problem przydziału kontyngentów nie istniał, gdyż listy zobowiązań odzwierciedlały stan faktyczny struktury rynku. Jednak każde następne ustępstwa liberalizacyjne zwiększające dostęp zagranicznych usługodawców do rynku krajowego wiążą się z koniecznością sprawiedliwego przydziału kontyngentów, zgodnie z KNU. Niestety, oparcie się na doświadczeniach GATT nie zawsze jest tutaj możliwe. Art. XIII GATT, dotyczący niedyskryminacyjnej administracji ograniczeń ilościowych wymaga, aby udział w rynku poszczególnych krajów był zbliżony do ich udziału, gdyby ograniczeń nie stosowano lub odzwierciedlał proporcje uzyskane w poprzednim, reprezentatywnym okresie. W przypadku usług, jeśli wcześniej nie istniała możliwość świadczenia usług przez podmioty zagraniczne,

<sup>37</sup> GATT zakazuje stosowania ograniczeń ilościowych, cła są dozwolone, ale stopniowo obniżane i związane, niektóre subsydia są dozwolone, ale w pewnych warunkach mogą spotkać się z działaniami antysubwencyjnymi.

<sup>38</sup> Szerzej: A. Mattoo, *Shaping Future...*, op.cit., ss. 5–10.



wymóg odzwierciedlenia historycznych udziałów jest niemożliwy do spełnienia lub może prowadzić do trwałej dyskryminacji, jeśli poprzednie kontyngenty zostały przyznane uprzywilejowanym dostawcom. Inne możliwe rozwiązania obejmują przydzielanie kontyngentów według kolejności zgłoszeń (np. przydział dużej liczby pozwoleń na pracę) lub oferentom proponującym najwyższą cenę (np. przydział kilku licencji telekomunikacyjnych).

Po trzecie: zasady GATS wymagają jedynie wymiany informacji i konsultacji mających na celu wyeliminowanie praktyk utrudniających konkurencję. Niewiele zaś uwagi poświęcono prywatnym praktykom antykonkurencyjnym niebędącym przedmiotem jurysdykcji krajowego prawa konkurencji, jak na przykład w usługach łączności, transportu lotniczego, morskiego (np. konferencje liniowe w prowadzaniu wielu krajów, m.in. Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej, pozostają poza przepisami antytrustowymi). Sprawia to, że wiele mniejszych krajów uważa, że korzyści z liberalizacji mogłyby przypaść międzynarodowym kartelom.

Po czwarte: ogólne zasady GATS dotyczące przepisów wewnętrznych należą do najsłabszych ogniw systemu<sup>39</sup>, chociaż pewien postęp został osiągnięty podczas negocjacji w dziedzinach specyficznych już po zakończeniu Rundy Urugwajskiej (np. zasady regulacji w telekomunikacji podstawowej, które z powodzeniem mogłyby zostać zastosowane w innych usługach sieciowych, jak transportowe, czy energetyczne). Zakres oddziaływania układu wielostronnego na politykę wewnętrzną zawsze będzie ograniczony, a większość wyzwań regulacyjnych musi zostać podjęta na szczeblu narodowym, w przeciwnym bowiem razie podniosą się głosy krytyki oskarżające o naruszenie narodowej suwerenności i nieuzasadnione ograniczenie wolności regulacji. Mimo tych zastrzeżeń konieczne jest wzmocnienie wpływu GATS na przepisy wewnętrzne. Odpowiednio skonstruowane zasady GATS w tym zakresie mogą spełnić ważną rolę, ułatwiając zarówno reformy wewnętrzne na szczeblu krajowym, jak również dostęp do rynku usług na szczeblu międzynarodowym.

Po piąte: zasada wzajemności, będąca podstawową zasadą negocjacji handlowych w ramach GATT nie była już tak powszechnie stosowana podczas rokowań usługowych. Mimo iż istniało pole do wymiany koncesji (lepszy dostęp kapitału z krajów rozwiniętych mógł zostać „wymieniony” na zwiększone limity czasowego przepływu siły roboczej z krajów rozwijających się), zabrakło jednak woli politycznej do poprawienia dostępu do rynku dla indywidualnych usługodawców (z wyjątkiem ograniczonej liczby transferów wykwalifikowanych pracowników w ramach korporacji) i do tego rodzaju wymiany nie doszło. Co więcej, partnerzy rozmów w niewielkim tylko stopniu skorzystali z możliwości wymiany koncesji w różnych branżach usługowych, jak również pomiędzy usługami i artykułami

<sup>39</sup> Szerzej: ibidem, ss. 12–18 oraz A. Mattoo, *Developing Countries in the New Round of GATS Negotiations: Towards a Pro-Active Role*, „World Economy” kwiecień 2000, ss. 11–17; B. Hoekman, A. Mattoo, *Services, Economic Development...*, op.cit., ss. 292–294.

przemysłowymi<sup>40</sup>. Ostatecznie, zobowiązania odzwierciedlają na ogół raczej jednostronne decyzje polityczne poszczególnych państw niż wypracowany w czasie negocjacji kompromis.

Po szóste: wielu członków, głównie należących do grupy krajów rozwijających się, podjęło zobowiązania gwarantujące dostęp do rynku bardziej ograniczony niż rzeczywiście stosowany w praktyce. Mimo argumentów, że z punktu widzenia dalszej liberalizacji lepszym rozwiązaniem jest związanie poniżej stanu faktycznego niż brak zobowiązań w ogóle<sup>41</sup>, należy zauważyć, że procedura taka umożliwiła zmniejszenie dostępu do rynku lub zmianę innych warunków na niekorzyść zagranicznych usług i usługodawców bez konieczności dokonania rekompensaty.

Kolejna grupa zastrzeżeń pod adresem GATS związana jest z **brakiem przejrzystości i jasności**, co sprawia, że nie w pełni sprawdza się on jako spójny system zasad i narzędzie dalszej liberalizacji. Wiele problemów wynika z faktu umieszczania zobowiązań dostępu do rynku i traktowania narodowego na listach według sposobów świadczenia usług.

Już podczas pierwszej rundy negocjacji zaobserwowano niemożność jednoznacznego sklasyfikowania pewnych transakcji jako świadczonych w ramach sposobu 1 (handel transgraniczny) lub 2 (konsumpcja za granicą) i w związku z tym umieszczenia na liście zobowiązań we właściwej rubryce. Problem ten jest szczególnie istotny w przypadku usług finansowych oraz handlu elektronicznego: jeżeli transakcja jest zainicjowana przez usługodawcę sprzedającego usługę konsumentowi za granicą, to z punktu widzenia państwa siedziby konsumenta jest to sprzedaż transgraniczna. Jeżeli jednak transakcja jest wykonywana z inicjatywy czy na prośbę konsumenta, może zostać zaklasyfikowana jako konsumpcja za granicą<sup>42</sup>. Rozróżnienie to nabiera znaczenia, gdy zobowiązania różnią się w odniesieniu do obu sposobów świadczenia. Propozycje rozwiązania tego problemu obejmują połączenie tych dwóch sposobów w jeden, sporządzenie wykazu obejmującego wszystkie transakcje zachodzące w ramach kilku jurysdykcji krajowych i arbitralne przyporządkowanie ich do określonego sposobu świadczenia, zawężenie definicji konsumpcji za granicą, tak aby zakwalifikowanie transakcji do tej grupy wymagało fizycznego przemieszczenia się usługobiorcy. Wydaje się, że ten ostatni sposób zapewniłby sprawne działanie systemu, a jednocześnie nie wymagałby rewolucyjnych zmian.

---

<sup>40</sup> Szerzej: A. Mattoo, *Shaping Future...*, op.cit., ss. 24–28.

<sup>41</sup> Por. W. Martin, J. F. Francois, *Bindings and rules as trade liberalization*, [w:] K. Maskus, P. Hooper, E. Leamer, and J. D. Richardson (red.), *Quiet Pioneering: Robert M. Stern and His International Economic Legacy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1997.

<sup>42</sup> P. Low, A. Mattoo, *Is There a Better Way?...*, op.cit., s. 5.

Następnym problemem jest wpływ działań podejmowanych w ramach jednego sposobu świadczenia usług na wartość zobowiązań złożonych w ramach innych sposobów. Jeżeli w wybranej branży państwo zapewnia swobodny dostęp do rynku i traktowanie narodowe w ramach sposobu 1, a jednocześnie subsydiuje producentów tych samych usług na rynku krajowym, to takie postępowanie zmniejsza wartość podjętych zobowiązań. Natomiast sytuacja, w której producenci w ramach sposobu 3 zostaliby obłożeni podatkiem relatywnie poprawiłaby sytuację dostawców świadczących podobne usługi transgraniczne. Ponieważ zobowiązania podejmuje się oddzielnie w odniesieniu do każdego sposobu świadczenia, zasada traktowania narodowego formalnie jest tutaj zachowana. Istnieje bowiem obowiązek traktowania nie mniej korzystnego podobnych usług i usługodawców zagranicznych w branżach zapisanych na liście (w ramach danego sposobu świadczenia). Jeżeli jednak zastosuje się interpretację rozszerzającą i przyjmie się, że podobne usługi mogą być świadczone za pomocą różnych sposobów dostawy, wówczas może dojść do sporu, który mógłby rozstrzygnąć odpowiedni organ WTO<sup>43</sup>. Przyjęty schemat sporządzania list zobowiązań może więc prowadzić do nieefektywnego wykorzystywania sposobów świadczenia usług oraz jest często źródłem niepewności co do reguł obowiązujących w sytuacjach, kiedy możliwy jest więcej niż jeden sposób świadczenia<sup>44</sup>.

W celu rozwiązania tych problemów proponuje się wprowadzenie zasady niedyskryminacji sposobów świadczenia na wzór neutralności technologicznej zastosowanej w negocjacjach na temat telekomunikacji podstawowej<sup>45</sup>. Doprowadzenie do neutralności sposobów świadczenia mogłoby stać się punktem wyjścia do przebudowy całego systemu wielostronnych reguł handlu opracowanych na forum WTO. Wydaje się bowiem, że system ten powinien być jednakowo stosowany, niezależnie od sposobów dostarczania dóbr. Już w tej chwili technologia sprawia, że niektóre towary, po cyfrowym przetworzeniu, mogą być traktowane jak usługi i wówczas stosowane są wobec nich inne rygory. Podobne problemy rodzi coraz większa komplementarność handlu i inwestycji przy jednoczesnym braku reguł, które pozwalałyby je od siebie odróżniać. Rozwiązanie przyjęte w NAFTA (wspólne zasady handlu towarami i usługami oraz oddzielne potraktowanie inwestycji) gwarantuje większą spójność i przejrzystość zasad niż obowiąz-

<sup>43</sup> W przypadku towarów z analogiczną sytuacją mielibyśmy do czynienia, gdyby strona GATT naliczała inną wysokość cła na odzież przewożoną statkiem, a inną na odzież transportowaną koleją. Prawdopodobnie panel ds. rozstrzygania sporów uznałby takie działanie za niezgodne z zasadami WTO.

<sup>44</sup> B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu...*, op.cit., s. 251.

<sup>45</sup> Neutralność technologiczna oznacza tutaj, że w ramach danej branży i sposobu świadczenia zobowiązanie odnosi się do wszystkich technicznie możliwych sposobów dotarcia z usługą (np. w przypadku usług telekomunikacji podstawowej: kable, satelita, bezprzewodowo).

zujące obecnie w WTO<sup>46</sup>, jest jednak jeszcze zbyt wcześnie, aby móc je przenieść na grunt GATS.

Kolejny czynnik obniżający przejrzystość Układu wiąże się z praktyką sporządzania list zobowiązań. Otóż w wielu listach (mających skutki prawne) członkowie zawarli informacje, które nie dotyczą istoty podjętych zobowiązań. Takie dodatkowe komentarze umieszczane były często w celu wyjaśnienia stosowanych zasad postępowania w obszarach objętych zobowiązaniami. Praktyki tego rodzaju mogą prowadzić do niepewności legislacyjnej. Wiele list zawiera także bardzo nieprecyzyjne zapisy. Największe zastrzeżenia budzi wymóg wykonania testu potrzeb ekonomicznych bez sprecyzowania rodzaju i dokładnych warunków przeprowadzenia tego testu. Brak takich informacji prowadzi do niepewności i dowolności interpretacji zapisu.

Wiele wątpliwości budzą również stosowane przez członków klasyfikacje usług. Po pierwsze, wielu z nich używa własnych definicji branż i rodzajów działalności usługowej, czasami nawet bez odwołania się do ogólnie stosowanych klasyfikacji. Po drugie, *Sektorowa klasyfikacja usług* opracowana podczas Rundy Urugwajskiej jest zbyt ogólna, aby mogła dostarczyć właściwych, standardowych definicji w wielu branżach.

W czasie przygotowań do nowej rundy negocjacji usługowych niektóre z przedstawionych wyżej propozycji zmian w Układzie spotkały się ze sprzeciwem wielu organizacji pozarządowych. Co ciekawe, wiele głosów krytyki pochodzi z krajów OECD. Koncentrują się one jednak nie na ekonomicznych skutkach liberalizacji, lecz raczej na rolach, jakie powinny pełnić rynek i państwo (jako podmiot zarówno ustalający zasady, jak i bezpośrednio świadczący wiele usług) oraz na zagrożeniu narodowej suwerenności we wprowadzaniu i egzekwowaniu przepisów wewnętrznych. W wielu krajach rozwijających się czynników niechęci do podejmowania zobowiązań w ramach GATS jest więcej. Należą do nich: chęć uzyskania większej siły przetargowej podczas negocjacji w ramach WTO, sprzeciw sił interesu w sektorze publicznym i konkurującym z importem (włączając w niektóre przypadkach zagraniczne przedsiębiorstwa korzystające ze swojej dominującej pozycji rynkowej), brak odpowiedniego systemu prawnego i instytucji regulacyjnych, niewystarczające zasoby techniczne, słaba informacja rynkowa, problemy ze spełnieniem norm jakościowych na rynkach eksportowych, przedłużające się restrykcje czasowego dostępu siły roboczej na rynkach zagranicznych, brak odpowiednich zasobów ludzkich do właściwej oceny skutków potencjalnej liberalizacji w poszczególnych branżach oraz do opiniowania żądań i postulatów ze strony pozostałych uczestników rokowań<sup>47</sup>. Poniżej, w tabeli 4.4, zawarte zostały najważniejsze argumenty przeciwników GATS oraz odpowiedzi na te zarzuty.

<sup>46</sup> B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu...*, op.cit., s. 251.

<sup>47</sup> *GATS: The Case for...*, op.cit., ss. 82–83.

**Tabela 4.4.** Argumenty przeciwników i zwolenników GATS

ARGUMENTY PRZECIWNIKÓW	ARGUMENTY ZWOLENNIKÓW
<b>GATS a prawo państwa do wprowadzania i utrzymywania przepisów wewnętrznych</b>	
<p>GATS zagraża suwerenemu prawu państwa do ustalania i utrzymywania przepisów wewnętrznych. Władza regulacyjna zostanie przeniesiona ze szczebla krajowego na rzecz organizacji międzynarodowej (WTO).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zgoda na przystąpienie do jakiegokolwiek dwu- czy wielostronnego porozumienia wymaga zawsze rezygnacji z pewnej części suwerenności, chociaż samo przystąpienie jest wyrazem suwerennej decyzji każdego podmiotu.</li> <li>• Celem GATS jest stopniowa liberalizacja, a nie deregulacja. Liberalizacja usług wiąże się często z koniecznością utrzymywania, czy nawet wprowadzania odpowiednich przepisów wewnętrznych, co nie oznacza, że nie mogą być one bardziej przejrzyste.</li> <li>• Wiele branż usługowych podlega szczegółowym regulacjom ze względu na ochronę konsumentów, środowiska naturalnego, czy stabilności finansowej państwa. Preambuła GATS uznaje prawa członków do regulowania oraz wprowadzania nowych przepisów w celu realizowania celów polityki narodowej.</li> <li>• GATS, jak każda umowa prawnie wiążąca, może wpłynąć na politykę regulacyjną członków: w branżach i sposobach świadczenia, które zostały umieszczone na listach zobowiązań i w stosunku do których nie zgłoszono wyjątków od KNU, członkowie zobowiązują się nie wprowadzać bardziej restrykcyjnych przepisów w przyszłości.</li> <li>• Przepisy wewnętrzne obowiązują niezależnie od narodowości dostawcy, tzn. dotyczą w równym stopniu usługodawców krajowych, jak i zagranicznych.</li> </ul>
<b>GATS a usługi publiczne</b>	
<p>GATS zagraża świadczeniu usług publicznych. Zmusza rządy do prywatyzacji i dopuszczenia konkurencji w usługach publicznych, zobowiązuje je do otwarcia na handel i inwestycje zagraniczne, zagraża pewności świadczenia podstawowych usług publicznych, jak edukacja, ochrona zdrowia, dystrybucja wody.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rządy mają swobodę decydowania o tym, które branże będą zarezerwowane dla przedsiębiorstw państwowych. GATS nie nakłada obowiązku ich prywatyzacji, czy otwarcia na zagraniczną konkurencję. Istnieje możliwość utrzymywania monopolów.</li> <li>• Art. I GATS wyłącza z zakresu oddziaływania Układu usługi świadczone w wykonywaniu funkcji władczych, tak więc duża część usług nie jest w ogóle objęta regulacjami GATS. Pozostałe usługi, dostarczane na zasadach handlowych lub w ramach konkurencji z innymi usługodawcami podlegają regułom Układu (rządy jednak same decydują, które branże umieścić na liście zobowiązań liberalizacyjnych).</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nawet w tych branżach, w których usługi są świadczone wspólnie przez dostawców publicznych i prywatnych (np. edukacja, ochrona zdrowia), nie ma obowiązku ich prywatyzacji, czy liberalizacji.</li> <li>• Dopuszczenie zagranicznych usługodawców do tych branż może być uwarunkowane spełnieniem przez nich specjalnych wymogów. Państwa zachowują bowiem prawo do regulowania rynków usługowych.</li> </ul>
<b>GATS a inwestycje</b>	
<p>GATS jest w zasadzie porozumieniem inwestycyjnym, mającym na celu reprezentowanie interesów dużych korporacji transnarodowych. Jest próbą wznowienia Wielostronnego Porozumienia Inwestycyjnego (MAI<sup>48</sup>).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GATS jest porozumieniem obejmującym zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze usługowym.</li> <li>• GATS nie przypomina MAI: nie obejmuje wielu ważnych zasad tradycyjnie ujmowanych w porozumieniach inwestycyjnych, jak np. zachęty inwestycyjne, ochrona przed wywłaszczeniem, odszkodowania. Nie pozwala również prywatnym podmiotom zwracać się bezpośrednio do organu rozstrzygania sporów WTO. GATS zezwala swoim członkom nakładać na inwestorów zagranicznych dowolne ograniczenia, włącznie z obowiązkiem udostępniania technologii i zatrudniania lokalnej siły roboczej.</li> <li>• Członkowie GATS nie mają obowiązku liberalizacji dostępu w formie obecności handlowej. W razie zapewnienia takiego dostępu istnieje jedynie obowiązek wymienienia w listach zobowiązań stosowanych ograniczeń oraz zapewnienia swobody płatności i transferów związanych z inwestycjami w zliberalizowanych branżach.</li> </ul>
<b>GATS a subsydia i zakupy rządowe</b>	
<p>GATS wymaga, aby rządy subsydiujące branże usługowe (głównie ochrony zdrowia, edukacyjne i kulturalne), nie dyskryminowały nowych podmiotów (zagranicznych). Przyszłe negocjacje mogą doprowadzić do zakazu wspierania młodych gałęzi usługowych. Państwa mają obowiązek otwarcia rynku zakupów rządowych, także na szczeblu regionalnym i lokalnym.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pod koniec Rundy Urugwajskiej uzgodniono, że negocjacje w sprawie subsydiów i zakupów rządowych będą prowadzone po jej zakończeniu, tak aby doprowadzić do opracowania niezbędnych wielostronnych zasad w tych dziedzinach. W tej chwili takie zasady w odniesieniu do sektora usług nie istnieją, nie ma też ustalonej daty zakończenia rozmów.</li> <li>• W branżach, w których państwo dokonuje zobowiązań, może udzielać dyskryminujących subsydiów, pod warunkiem, że umieści taki wyjątek od traktowania narodowego na swojej liście zobowiązań. Istnieje swoboda subsydiovania branż, które nie znalazły się na liście zobowiązań, tyle że istnieje w tym wypadku konieczność zgłoszenia odstępstwa od KNU.</li> </ul>

<sup>48</sup> 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.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bez względu na wyniki prowadzonych negocjacji, GATS nie oddziałuje na branże świadczone w wykonaniu funkcji władczych: subsydiowanie tych branż będzie więc poza regulacjami porozumienia.</li> <li>• Zagadnienia dotyczące zakupów rządowych są w tej chwili regulowane postanowieniami fakultatywnego <i>Porozumienia w sprawie zakupów rządowych</i>, sygnowanego przez 27 członków.</li> </ul>
<b>GATS a rozstrzyganie sporów</b>	
<p><i>Uzgodnienie w sprawie zasad i procedur rozstrzygania sporów</i> (DSU) może być narzędziem obalenia krajowych przepisów. Reguły handlu pełnią nadrzędną rolę w stosunku do wszystkich innych okoliczności.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Członkowie WTO zachowują prawo ustanawiania własnych przepisów. Żadne międzynarodowe ciało nie ma prawa unieważnienia krajowych przepisów suwerennego państwa. DSU może jedynie, w przypadku stwierdzenia niezgodności krajowych przepisów z zobowiązaniami złożonymi na forum GATS, zaproponować danemu państwu kolejno jedną z trzech alternatyw: 1) niezwłoczne wycofanie środka niezgodnego ze złożonymi zobowiązaniami (rozwiązanie preferowane); 2) przyznanie wyrównania poszkodowanym członkom (np. w formie liberalizacji handlu w jakimś innym obszarze); 3) zawieszenie stosowania koncesji przez poszkodowane państwa (rozwiązanie stosowane najrzadziej).</li> <li>• GATS dopuszcza stosowanie wyjątków o charakterze ogólnym i bezpieczeństwa, które zapewniają specjalne traktowanie środków koniecznych dla utrzymania porządku publicznego, ochrony życia lub zdrowia ludzi, zwierząt i roślin, moralności publicznej i in. W razie problemów z bilansem płatniczym, państwo może wprowadzić ograniczenia dla handlu usługami.</li> </ul>
<b>GATS a kraje rozwijające się</b>	
<p>GATS, liberalizacja handlu i inwestycji w usługach służą przede wszystkim zwiększeniu korzyści korporacji transnarodowych, szkoda zaś rozwojowi krajów najbiedniejszych.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kraje rozwijające się coraz energiczniej zachęcają zagranicznych inwestorów do rozpoczęcia działalności w kluczowych branżach usługowych, aby udoskonalić krajową infrastrukturę usługową.</li> <li>• Udział krajów rozwijających się w eksporcie usług stale rośnie. Rosnący udział tych krajów w handlu usługami, jak również ich rozwój gospodarczy jest jednym z najważniejszych celów GATS.</li> <li>• Wiele artykułów GATS odnosi się w szczególności do sytuacji krajów rozwijających się, np. art. IV, V (3), XIX (2).</li> </ul>

<b>Zakres GATS</b>	
<p>GATS obejmie w końcu wszystkie branże usługowe. Ich liberalizacja sprawi, że nie będą już podlegały krajowym przepisom.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porozumienie umożliwia stosowanie wielu środków ograniczających, warunkujących, czy nawet odsuwających w czasie podjęte zobowiązania. Państwa mają następujące możliwości wyłączenia sektora usługowego z zobowiązań liberalizacyjnych, ograniczenia ich zasięgu, umotywowania naruszenia zobowiązań czy wystąpienia z wielostronnego systemu handlu:</li> <li>• odmówienie jakichkolwiek zobowiązań w danej branży;</li> <li>• dowolne uwarunkowanie zobowiązań w danej branży i sposobie świadczenia;</li> <li>• zastosowanie ograniczeń horyzontalnych do wszystkich usług, np. w odniesieniu do przepływu osób fizycznych czy obecności handlowej;</li> <li>• wprowadzenie ograniczeń handlu usługami w przypadku problemów z bilansem płatniczym (powołując się na art. XII GATS);</li> <li>• odwołanie się do wyjątków ogólnych (art. XIV GATS), które mają charakter nadrzędny wobec wszystkich innych zasad GATS;</li> <li>• ostatecznie wystąpienie z GATS i WTO (do tej pory nie zrobiło tego żadne państwo).</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów WTO, OECD, World Development Movement, Public Citizen, Friends of the Earth International.

## **2.6. Nowa runda negocjacji**

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. Następnie zostały one włączone do agendy negocjacji w ramach Rundy w Doha, które rozpoczęto przyjęciem Deklaracji Ministerialnej w dniu 14 listopada 2001 r. Zakończenie negocjacji miało nastąpić nie później niż 1 stycznia 2005 roku, tj. do przewidywanego pierwotnie zakończenia Rundy w Doha<sup>49</sup>.

Niektóre dziedziny usług są przedmiotem prac organów WTO przez cały czas od powstania organizacji. Są to tzw. przeglądy mandatowe, wymuszone odpowiednimi przepisami Porozumienia GATS. Należą do nich: przegląd wyjątków od KNU, ocena handlu usługami, przegląd postępu w usługach transportu lotniczego celem zbadania możliwości rozszerzenia zakresu Układu w tej branży, przegląd zasad w usługach księgowych.

<sup>49</sup> *Ministerial Declaration* adopted on 14 listopada 2001, Ministerial Conference, Fourth Session, Doha, 9–14 listopada 2001, WT/MIN (01)/DEC/1.



Negocjacje podzielono na dwie fazy. W czasie pierwszej skupiono się na wypracowaniu reguł handlu usługami, w tym w odniesieniu do zagadnień zaległych, tj. subsydiów, zamówień rządowych i nadzwyczajnych środków ochronnych. Większość prac wykonywana była w ramach istniejących komitetów usługowych, a przede wszystkim Grupy roboczej ds. reguł GATS. Druga faza to okres właściwych rokowań, podczas których członkowie starają się zwiększyć stopień otwartości rynków. Negocjacje te odbywają się w ramach specjalnych sesji Rady Handlu Usługami.

Najważniejszym zadaniem w pierwszym etapie negocjacji było ustanowienie wytycznych i procedur negocjacyjnych, tak aby zostały osiągnięte główne cele GATS, tj. osiąganie coraz wyższego poziomu liberalizacji oraz wspieranie rozwoju krajów rozwijających się. 29 marca 2001 r. Rada Handlu Usługami przyjęła *Wytyczne i procedury organizacyjne negocjacji w sprawie handlu usługami*<sup>50</sup>. Zawierają one zbiór celów, zakresu i metod negocjacji, a także potwierdzają niektóre z zasad GATS, tj. prawo członków do stosowania i ustanawiania nowych przepisów wewnętrznych w celu realizacji polityki narodowej, prawo swobodnego wyboru branż 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 wysoko rozwinięte zobowiązały się do szczególnego traktowania branż i sposobów dostawy o specjalnym 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 w oparciu o wielostronnie uzgodnione kryteria<sup>51</sup>. Za główną metodę rokowań uznano tradycyjny sposób formułowania postulatów i ofert.

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 państwa lub do grupy, w drodze dwustronnej wymiany listów, bez pośrednictwa Sekretariatu WTO. Najczęściej zawierają żądania wybrane z czterech możliwych:

- umieszczenia na liście zobowiązań dodatkowej branży;
- usunięcia istniejących ograniczeń, zmniejszenia poziomu restrykcyjności lub związania poziomu ograniczeń (tj. odnoszące się do art. XVI i XVII);
- złożenia zobowiązań dodatkowych (art. XVIII);

<sup>50</sup> Dokument S/L/93.

<sup>51</sup> Kryteria te zostały ustalone w marcu 2003 r. na specjalnej sesji Rady Handlu Usługami i zawarte w dokumencie TN/S/6.

- usunięcia wyjątków od KNU lub zredukowania ich zasięgu<sup>52</sup>.

Zawartość ofert jest analogiczna do zawartości postulatów, przyjmuje jednak inną formę, tj. zwykle jest ona przygotowywana w oparciu o schemat listy szczegółowych zobowiązań, z uwzględnieniem poziomu 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 dopiero po włączeniu ich do listy zobowiązań danego kraju.

Wstępne postulaty negocjacyjne wobec partnerów (tj. oczekiwania dotyczące poziomu otwarcia rynków) kraje członkowskie mogły zgłaszać do 30 czerwca 2002 r., natomiast do końca marca 2003 r. kraje miały czas, żeby na te postulaty odpowiedzieć składając odpowiednie wstępne oferty liberalizacyjne (jednak wiele państw składa oferty już po tym terminie). Od początku negocjacji do połowy marca 2006 r. wstępne oferty przedstawiło 69 członków WTO. Zgłoszono też 29 ofert zweryfikowanych<sup>53</sup>. Większość z nich nie jest jeszcze dostępna publicznie. Podczas Konferencji Ministerialnej w Hongkongu w grudniu 2005 r. ustalono, że projekty zweryfikowanych list szczegółowych zobowiązań powinny być gotowe do końca października 2006 r., tak by móc zakończyć negocjacje w 2006 r. Postanowiono także, że w celu zwiększenia skuteczności rokowań, oprócz negocjacji dwustronnych metodą postulat-oferta, należy zwiększyć zakres rozmów plurateralnych. W tym przypadku zainteresowane państwa składają wspólnie postulaty w określonych branżach usługowych. Doświadczenia kilku pierwszych miesięcy po modyfikacji sposobu prowadzenia negocjacji są bardzo zachęcające. Tylko na przełomie marca i kwietnia 2006 r. odbyło się 20 spotkań państw zainteresowanych grupową wymianą postulatów i ofert – złożono wówczas ponad 20 wstępnych postulatów. Opinie na temat poziomu prowadzonych rozmów także są bardzo pozytywne<sup>54</sup>.

---

<sup>52</sup> *Technical aspects of requests and offers*, WTO Seminar on the GATS, 20 February 2002, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/requests\\_offers\\_approach\\_e.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/requests_offers_approach_e.doc)

<sup>53</sup> Pełna lista na stronie internetowej WTO: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/s\\_negs\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm)

<sup>54</sup> Por. *Report by the Chairman to the Trade Negotiations Committee*, Council for Trade in Services. Special Session, 26.04.2006, TN/S/27.

### **3. Znoszenie ograniczeń w wybranych organizacjach międzynarodowych i ugrupowaniach integracyjnych**

#### **3.1. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)**

Model liberalizacji handlu usługami przyjęty na forum OECD różni się od rozwiązania obowiązującego w Światowej Organizacji Handlu. Ponieważ wszystkie państwa członkowskie OECD należą jednocześnie do WTO, warto przyrzeć się rozwiązaniom, które wypracowano jeszcze w latach sześćdziesiątych i porównać je z zasadami GATS.

Liberalizacja obrotu usługowego nie należy do podstawowych celów Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, jest jednak jednym z podstawowych środków umożliwiających osiągnięcie postawionych przed nią zadań. W 1961 r. Rada OECD stworzyła *Kodeks Liberalizacji Przepływów Kapitałowych*<sup>55</sup>, obejmujący również inwestycje zagraniczne i zakładanie przedsiębiorstw oraz *Kodeks Liberalizacji Bieżących Transakcji Niewidzialnych*<sup>56</sup>, który obejmuje głównie usługi. *Kodeksy* te podlegają ciągłym zmianom i uzupełnieniom ze względu na rosnący stopień otwartości rynków poszczególnych państw, a także rozszerzenie zakresu przedmiotowego i podmiotowego *Kodeksów*. Ostatnie poprawki nadesiono w 2004 r.

Artykuły tworzące obydwa *Kodeksy* w większości są takie same. Art. I precyzuje cel powstania *Kodeksów*: usunięcie ograniczeń przepływów kapitałowych i transakcji niewidzialnych między państwami członkowskimi. Pozostałe przepisy tworzą ramy pozwalające na osiągnięcie tak postawionego celu.

Każdy z *Kodeksów* zawiera ponadto dwa podstawowe aneksy: listę dziedzin podległych liberalizacji oraz listę odstępstw od zobowiązań liberalizacyjnych, czyli tzw. zastrzeżeń. Ponieważ *Kodeks Liberalizacji Przepływów Kapitałowych* dotyczy przepływu usług w mniejszym stopniu niż *Kodeks Liberalizacji Bieżących Transakcji Niewidzialnych*, poniżej przedstawiono wykaz podstawowych dziedzin objętych regulacjami jedynie drugiego z *Kodeksów*:

- A. Działalność gospodarcza i przemysł.
- B. Handel zagraniczny.
- C. Transport.
- D. Ubezpieczenia.

<sup>55</sup> *Code of Liberalisation of Capital Movements*, OECD, Paris październik 2005.

<sup>56</sup> *Code of Liberalisation of Current Invisible Operations*, OECD, Paris wrzesień 2004.

- E. Usługi bankowe i finansowe.
- F. Dochód z kapitału.
- G. Podróże i turystyka.
- H. Filmy.
- J. Dochody i wydatki osobiste.
- K. Dochody i wydatki publiczne.
- L. Pozostałe.

Wymienione dziedziny dzielą się na dalsze pozycje. Członkowie OECD nie wybierają pozycji, które będą podlegać liberalizacji (jak to się odbywa w GATS). Zastosowano bowiem tutaj formułę listy negatywnej: państwa zgłaszają zastrzeżenia w razie konieczności ograniczenia swobody dokonywania pewnych operacji. Jeżeli państwo nie zgłosiło odstępstwa w danej pozycji, zakłada się, że transakcje nią objęte podlegają całkowitej liberalizacji. Dopuszczalne są zastrzeżenia pełne lub częściowe. W pierwszym przypadku, transakcje, do których się odnosi, nie mogą być podejmowane wcale. Natomiast odstępstwa częściowe oznaczają, że transakcje są dozwolone, ale podlegają pewnym ograniczeniom. Zgłoszenie zastrzeżeń jest możliwe w jednym z trzech przypadków: 1) gdy dana pozycja jest dodawana do listy dziedzin podlegających liberalizacji; 2) zobowiązania dotyczące danej pozycji są rozszerzone; 3) zobowiązania zaczynają być stosowane w odniesieniu do danego państwa członkowskiego<sup>57</sup>. Państwo zgłaszające nowe zastrzeżenia ma obowiązek wyjaśnić powody tej decyzji oraz poddać się okresowemu przeglądowi utrzymywanych odstępstw. Proces przeglądów służy zmniejszaniu, a ostatecznie całkowitej eliminacji, zgłaszanych odstępstw. Organizacja zapewnia wsparcie służące usuwaniu zastrzeżeń.

Zgłoszone zobowiązania liberalizacyjne mogą być wycofane w razie poważnych problemów gospodarczych. Umożliwia to procedura derogacyjna. Zgodnie z nią, środki liberalizacyjne mogą zostać wycofane, jeżeli powodują one istotne zakłócenia gospodarcze, uzasadnia to sytuacja gospodarcza lub finansowa lub w razie problemów z równowagą bilansu płatniczego. Zaostrożenie warunków działalności w dziedzinach objętych derogacją nie może jednak dyskryminować partnerów, ani powodować niepotrzebnej szkody, która może zaciążyć na interesach handlowych lub gospodarczych innego państwa członkowskiego<sup>58</sup>. OECD bada, na ile podjęte działania są uzasadnione. Uznając szczególną sytuację krajów w okresie transformacji i innych słabiej rozwiniętych członków OECD, derogacje podjęte przez te kraje traktuje się łagodniej niż w przypadku pozostałych członków, oraz przyznaje się tym krajom prawo do specjalnych zwolnień z niektórych zobowiązań liberalizacyjnych.

<sup>57</sup> Art. 2 (b), *Code of Liberalisation of Current...*, op.cit.

<sup>58</sup> M. Kachniewski, *Instrumenty liberalizacyjne OECD*, „Gospodarka Narodowa” 1996, nr 7.

Ostateczny cel *Kodeksów* można ująć w następujący sposób: uwolnienie międzynarodowych przepływów kapitału i transakcji usługowych od wszelkich ograniczeń tak, aby rezydenci państw OECD mogli prowadzić działalność ze sobą tak, jakby byli rezydentami jednego państwa. Droga do osiągnięcia tego celu jest przestrzeganiem następujących zasad:

#### Zamrożenie (ang. standstill)

Członkowie nie mogą nakładać nowych barier. Odstępstwa od zobowiązań liberalizacyjnych mogą być jedynie ograniczane lub usuwane, a nie dodawane czy rozszerzane. Zasada ta dotyczy wszystkich transakcji objętych *Kodeksami*, z wyjątkiem opisanych wyżej sytuacji umożliwiających zgłoszenie zastrzeżeń oraz niektórych pozycji objętych *Kodeksem Liberalizacji Przepływów Kapitałowych*, a także procedury derogacji. Raz zniesione odstępstwo nie może być ponownie zgłoszone. Członkowie zostali zobowiązani do formułowania zastrzeżeń w taki sposób, aby odzwierciedlały one jedynie ograniczenia faktycznie istniejące.

#### Stopniowa liberalizacja (ang. rollback)

Liberalizacja jest podstawowym celem *Kodeksów*, nawet jeżeli ma być osiągnięta stopniowo, w drodze usuwania zgłoszonych odstępstw. W dziedzinach, w których wprowadzono zastrzeżenia, okresowo dokonywane są przeglądy sytuacji. Pozostałe państwa członkowskie, jak również Organizacja służą pomocą w poszukiwaniu mniej restrykcyjnych metod ograniczania handlu oraz nalegają na ich zmianę. Mimo braku procedur przymusu, liczba zastrzeżeń systematycznie spada.

#### Jednostronna liberalizacja

W przeciwieństwie do innych porozumień międzynarodowych dotyczących handlu i inwestycji, liberalizacja w ramach *Kodeksów* nie polega na wymianie koncesji podczas negocjacji. Kodeksy opierają się raczej na założeniu, że, w długim okresie, liberalizacja w takim samym stopniu leży we własnym interesie państwa, jak i jego partnerów handlowych. W związku z tym członkowie powinni usuwać ograniczenia nie oczekując natychmiastowych koncesji od swych partnerów handlowych. Oczywiście, takie podejście wymaga zrozumienia i zaangażowania się wszystkich państw, o co łatwiej w stosunkowo nielicznej i jednolitej organizacji, jaką jest OECD. Należy jednak zauważyć, że na forum GATS również coraz częściej dochodzi do takiej jednostronnej liberalizacji.

#### Niedyskryminacja

Członkowie OECD powinni oferować dostęp do swoich rynków rezydentom wszystkich pozostałych państw członkowskich na zasadzie niedyskryminacji. Z prawa tego korzystają również te państwa, które ze względu na trudności gospodarcze nie są jeszcze gotowe do liberalizacji i zmuszone są wprowadzić derogacje. *Kodeksy* nie przewidują możliwości zgłoszenia odstępstw od zasady niedyskryminacji (tj. KNU). Jedynym wyjątkiem od tej zasady są środki liberaliza-

cyjne stosowane w ramach specjalnego systemu celnego lub walutowego, jakim jest Unia Europejska. W tym przypadku środki te nie muszą być automatycznie rozciągnięte na pozostałych członków OECD<sup>59</sup>. Procesy harmonizacji i liberalizacji w ramach UE nie mogą natomiast być przeprowadzane w sposób, który mógłby powodować nowe bariery dla działalności z państwami OECD<sup>60</sup>.

### Przejrzystość

W celu zapewnienia pełnych, aktualnych, wszechstronnych i ogólnie dostępnych informacji na temat barier w przepływie kapitału i usług państwa członkowskie zobowiązane są do ogłaszania wszelkich środków oddziałujących na transakcje objęte *Kodeksami*, a także ich modyfikacji. Ponadto środki te powinny być skrupulatnie naniesione na listy zastrzeżeń, tak aby czytelnik był pewien, że nie istnieją ograniczenia inne niż wymienione w liście. OECD ze swej strony dba natomiast o to, aby te informacje ukazywały się na jej stronie internetowej<sup>61</sup> oraz wydaje kolejne wersje *Kodeksów* wraz ze stanowiskami państw członkowskich.

Kontrolę nad wywiązywaniem się państw członkowskich z zobowiązań liberalizacyjnych sprawuje Komitet ds. Przepływów Kapitałowych i Transakcji Niewidzialnych. Formułuje on oceny zakresu i celu istniejących ograniczeń, które następnie kierowane są do Rady OECD. Jeżeli dany kraj jest gotowy do zniesienia lub zmiany zastrzeżeń, Rada podejmuje wiążącą dla państwa decyzję w tej sprawie. Jeżeli natomiast propozycja dalszej liberalizacji pochodzi jedynie od Komitetu, Rada wydaje rekomendację skierowaną do danego kraju. Rekomendacja nie ma mocy wiążącej, ale stanowi swego rodzaju zachętę dla państwa opóźniającego szersze otwarcie rynku<sup>62</sup>.

Prace OECD związane ze stopniową liberalizacją transakcji niewidzialnych oraz przepływów kapitałowych są przykładem rozsądnej i harmonijnej współpracy międzynarodowej. Dzięki pewnej elastyczności w stosowaniu *Kodeksów* (możliwość wycofywania zobowiązań liberalizacyjnych), kraje członkowskie chętniej przyjmują na siebie zobowiązania. W razie kłopotów mogą one bowiem zawiesić ich stosowanie, by po zakończeniu trudnego okresu ponownie wypełniać swoje zobowiązania. GATS i *Kodeksy* uważane są za uzupełniające i wspomagające się sposoby liberalizacji<sup>63</sup>.

<sup>59</sup> Przykładem jest tzw. Druga Dyrektywa Bankowa z 15.12.1989 r., która umożliwia, po spełnieniu przez bank pewnych wymogów minimalnych w kraju założenia działalności, funkcjonowanie w każdym z państw członkowskich UE. Udogodnienie to nie zostało rozciągnięte w pełni na pozostałych członków OECD.

<sup>60</sup> Sytuacja taka mogłaby nastąpić, gdyby członkowie UE o relatywnie liberalnej polityce zostali zmuszeni do zaostrzenia przepisów w celu harmonizacji prawa w określonej dziedzinie.

<sup>61</sup> <http://www.oecd.org/daf/investment>

<sup>62</sup> M. Kachniewski, *Instrumenty...*, op.cit.

<sup>63</sup> *OECD Codes of Liberalisation of Capital Movements and Current Invisible Operations. Users' Guide*, OECD, Paris kwiecień 2003, s. 12.

### **3.2. Wspólnoty Europejskie**

Kwestia liberalizacji usług została podjęta już w Traktacie Rzymskim, czyniąc Europejską Wspólnotę Gospodarczą pierwszym ugrupowaniem integracyjnym, które podjęło się regulacji i liberalizacji tego sektora. Postanowienia dotyczące usług zawarte są w kilku częściach Traktatu. Potrzebę zapewnienia swobody świadczenia usług (obok swobody przepływu towarów, osób i kapitału) w celu osiągnięcia wspólnego rynku zapisano już w art. 3 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE). Rozwinięciem regulacji tego artykułu w zakresie swobody świadczenia usług jest tytuł III („Swobodny przepływ osób, usług i kapitału”) rozdział 3 „Usługi” (art. 59–66 Traktatu Rzymskiego, obecnie 49–55, TWE). Nie można jednak kwestii liberalizacji usług rozpatrywać w oderwaniu od swobody przepływu osób, możliwości zakładania przedsiębiorstw, a także zasad konkurencji i ochrony konsumenta. Odpowiednie uregulowania zawiera rozdział 1 „Pracownicy” oraz rozdział 2 „Prawo przedsiębiorczości”. Działalność usługowa jest również przedmiotem postanowień tytułu V „Transport”, tytułu VI „Wspólne reguły w dziedzinie konkurencji, podatków i zbliżenia ustawodawstw” oraz tytułu XIV „Ochrona konsumentów”. Uzupełnieniem regulacji traktatowych są akty normatywne prawa wtórnego.

Liberalizacja handlu usługami w ramach UE obejmuje znacznie szerszy zakres problemów niż uregulowania dotyczące tego sektora w WTO. Przede wszystkim inaczej definiuje się transgraniczność świadczenia usług. W GATS pojęcie to obejmuje międzynarodowy obrót usługami bez fizycznego przepływu osób. W UE transgraniczność usług jest rozumiana szerzej, obejmuje bowiem także czasowy przepływ usługodawców lub usługobiorców. Inne różnice dotyczą znacznie węższego rozumienia pojęcia obecności handlowej stosowanego w GATS niż swobody zakładania przedsiębiorstw w WE oraz zakresu swobód związanych z przepływem osób w WE i ruchu personelu według GATS. Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej gwarantuje swobodę podejmowania pracy i działalności gospodarczej na terytorium ugrupowania, osiągnięty między innymi dzięki usuwaniu różnic w sposobie regulacji krajowych rynków usług, podczas gdy państwa członkowskie WTO zobowiązują się przede wszystkim do eliminacji różnic w traktowaniu podmiotów krajowych i zagranicznych pozostawiając sobie prawo do utrzymania odmiennych przepisów wewnętrznych.

#### **Swoboda świadczenia usług**

Pojęcie usługi obejmuje świadczenia wykonywane w zasadzie za wynagrodzeniem, czyli zmierzające do osiągnięcia korzyści majątkowej, jeśli działalność ta nie jest uregulowana przepisami o swobodnym przepływie towarów, osób i kapitału. W szczególności usługami określa się działalność o charakterze przemysłowym, handlowym, rzemieślniczym i w zakresie wolnych zawodów (art. 50 TWE). Przepisy dotyczące swobodnego przepływu usług mają zastosowanie je-

dynie „w odniesieniu do obywateli Państw Członkowskich mających swe przedsiębiorstwo w Państwie Wspólnoty innym niż Państwo odbiorcy świadczenia” (art. 49 TWE). Postanowienie to oznacza, że warunkiem świadczenia jest przekraczanie granic państwowych – transgraniczność (tzn. granicę musi przekroczyć usługodawca, usługobiorca, bądź sama usługa). Świadczenie musi mieć charakter przejściowy, które ocenia się na podstawie takich kryteriów, jak: czas świadczenia, częstotliwość, regularne powtarzanie i ciągłość. Świadczenie dokonywane stale i nieprzerwanie na terytorium innego państwa, które wiąże się ze stworzeniem odpowiedniej infrastruktury towarzyszącej działalności i włączającej usługodawcę trwale w system gospodarczy kraju przyjmującego podlega przepisom dotyczącym swobody zakładania przedsiębiorstw<sup>64</sup>. Czasowy charakter świadczenia usług nie wyklucza możliwości wyposażenia się w infrastrukturę niezbędną do wykonania usługi (np. kancelaria, biuro)<sup>65</sup>. Swoboda świadczenia usług zakłada wykonywanie działalności na własny rachunek. Świadczenie pracy najemnej – podporządkowanej regulowane jest przepisami dotyczącymi swobody przepływu pracowników. Dozwolone jest również sprowadzanie pracowników przedsiębiorstwa świadczącego usługi do wykonania tych usług<sup>66</sup>. W szczególnych sytuacjach mogą pojawić się problemy z rozróżnieniem świadczenia usług od przepływu towarów lub kapitału. W pierwszym przypadku przyjmuje się, że jeśli towar jest uzupełnieniem świadczonej usługi i jest jej podporządkowany (np. losy loterii), mają zastosowanie przepisy dotyczące swobody świadczenia usług. Swobodny przepływ kapitału związany jest ściśle ze swobodą świadczenia usług w zakresie usług bankowych i ubezpieczeniowych. Liberalizacja tego rodzaju usług finansowych powinna odbywać się wraz ze stopniową liberalizacją przepływu kapitału<sup>67</sup>.

Zasadą leżącą u podstaw swobodnego świadczenia usług jest zobowiązanie do niedyskryminacji ze względu na obywatelstwo (art. 49–50 TWE). Zakazane są również takie regulacje krajowe, które mogłyby w sposób niedyskryminujący uniemożliwić lub utrudnić świadczenie usług (art. 49 TWE). Sytuacja taka ma miejsce przede wszystkim wtedy, gdy wymogi dotyczące podjęcia i wykonywania działalności usługowej w poszczególnych państwach członkowskim znacznie się różnią i przez to utrudniają swobodę świadczenia usług: usługodawca musi bowiem spełnić zarówno wymogi stawiane przez państwo macierzyste, jak i kraj przyjmujący. Art. 49 nakazuje również zniesienie wszelkich ograniczeń utrudniających swobodne korzystanie z usług obywatelom innych państw członkowskich.

<sup>64</sup> *Swoboda świadczenia usług i wykonywania wolnych zawodów*, Część I: *Opracowanie analityczne*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 1998, s. 25.

<sup>65</sup> Postanowienia TWE dotyczące swobody świadczenia usług oraz prawa do zakładania przedsiębiorstw oparte są na takich samych zasadach, rozróżnienie to nie ma więc dużego znaczenia prawnego ani ekonomicznego.

<sup>66</sup> M. Ahlt, M. Szpunar, *Prawo europejskie*, C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 193.

<sup>67</sup> *Swoboda świadczenia usług...*, op.cit., s. 28.



Obywatelom takim (np. turystom) powinny przysługiwać takie same prawa, jak obywatelom państwa, w którym się znajdują<sup>68</sup>.

Swoboda świadczenia usług nie oznacza, że nie można stosować żadnych ograniczeń i wymogów o charakterze niedyskryminacyjnym. Muszą one być jednak zgodne z postanowieniami Traktatu. Z tego względu:

- regulacje takie muszą być uzasadnione interesem ogólnym, np. ochroną konsumenta, pracowników, wierzycieli, dziedzictwa kulturowego;
- interes ogólny nie może być objęty dostateczną ochroną państwa, z którego pochodzi usługodawca;
- należy przestrzegać zasady proporcjonalności, co oznacza, że realizacja zamierzonego celu, jakim jest dobro ogólne, musi być osiągnięta najmniej restrykcyjnymi środkami;
- należy przestrzegać zasady niedyskryminacji, co oznacza, że wymogi muszą dotyczyć wszystkich usługodawców działających na terenie kraju, gdzie świadczona jest usługa.

Istnieje kilka wyjątków od swobody świadczenia usług. Usługi transportowe poddane są regulacjom zawartym w tytule V „Transport” (art. 70 i nast. TWE). Liberalizacja w przypadku zawodów medycznych i farmaceutycznych zależy od koordynacji wymagań dotyczących kwalifikacji w poszczególnych państwach członkowskich. Ograniczenia swobody świadczenia usług bankowych i ubezpieczeniowych znoszone są wraz z postępującą liberalizacją kapitału. Szczególne regulacje dotyczą świadczenia usług przy budowie instalacji atomowych. Z zakresu stosowania swobody świadczenia usług wyłączona jest działalność związana z wykonywaniem władzy publicznej<sup>69</sup>.

Ograniczenia swobody świadczenia usług miały zostać zniesione do końca okresu przejściowego, tj. 31.12.1969 roku<sup>70</sup>. Od 1.01.1970 r. przepisy nakazujące zniesienie tych ograniczeń i zakazujące dyskryminacji stały się bezpośrednio skuteczne oraz uzyskały pierwszeństwo przed regulacjami krajowymi. Od tego czasu zakazane są cztery grupy środków ograniczających swobodę świadczenia usług:

- środki zakazujące lub utrudniające usługodawcy wykonywanie jego działalności na własny rachunek w wyniku innego traktowania niż obywateli kraju świadczenia usługi,

<sup>68</sup> M. Ahlt, M. Szpunar, *Prawo europejskie...*, op.cit., s. 199.

<sup>69</sup> W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza, Gdańsk 2000, s. 147.

<sup>70</sup> 18.12.1961 r. Rada uchwaliła *Ogólny program znoszenia ograniczeń swobody świadczenia usług*, (*General Program for the abolition of restrictions on freedom to provide services*, OJ L 32/62), na podstawie którego miała nastąpić realizacja zasady swobodnego świadczenia usług.

- środki zakazujące lub utrudniające przepływ elementów koniecznych dla wykonania usługi lub materiałów zawierających takie elementy lub narzędzia;
- zakaz transferu funduszy potrzebnych do wykonania usługi;
- zakaz lub utrudnianie przepływu płatności za usługi<sup>71</sup>.

Brak odpowiednich przepisów szczegółowych towarzyszących ustanowionej zasadzie swobody świadczenia usług spowodował znaczne przeszkody w procesie liberalizacji. Niektóre państwa członkowskie dyskryminowały dostawców usług pochodzących z innych krajów członkowskich. Działania Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości doprowadziły na początku lat 1970. do znacznej poprawy sytuacji w tym zakresie. Istniejące różnice narodowych wymogów dotyczących usług, firm lub pracowników je świadczących pozostały podstawowym czynnikiem utrudniającym swobodę obrotu<sup>72</sup>. Dlatego też głównym sposobem wprowadzania jednolitego rynku wewnętrznego usług było ujednocianie standardów świadczenia usług, harmonizacja przepisów, ustalanie minimalnych wspólnych parametrów, wprowadzanie i interpretacja reguł wzajemnego uznawania. Jednocześnie podejmowano działania zmierzające do zapewnienia faktycznej liberalizacji w ramach poszczególnych branż, jak bankowość, ubezpieczenia, obrót papierami wartościowymi, usługi telekomunikacyjne, różne gałęzie transportu, usługi biznesowe<sup>73</sup>. Zdarza się, że uregulowania prawne w ramach UE dotyczące niektórych branż (np. usług budowlanych, turystycznych) wykraczają poza konieczność zapewnienia swobody świadczenia usług: ich celem jest często zapewnienie stabilności funkcjonowania danej branży w ramach jednolitego rynku, wyrównanie warunków prowadzenia działalności gospodarczej, ochrona konsumenta, jednolite zasady konkurencji.

W praktyce rynek wewnętrzny usług nie funkcjonuje jednak zbyt dobrze. Wewnątrzunijny handel usługami hamowany jest przez liczne regulacje branżowe i inne narzędzia protekcyjnistyczne w większości państw UE. Rosnące znaczenie usług w gospodarkach narodowych państw z jednej strony oraz potrzeba zwiększenia konkurencyjności Unii Europejskiej z drugiej sprawiły, że zapewnienie rzeczywistej liberalizacji handlu usługami stało się koniecznością. W marcu 2000 r. szczyt Rady Europejskiej w Lizbonie zapoczątkował proces reform gospodarczych mających na celu uczynienie UE najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarką na świecie do 2010 r. Zauważono między innymi, że istnieje potrzeba po-

<sup>71</sup> D. Mongiało, *Postanowienia Traktatu o Wspólnocie Europejskiej dotyczące sektora usług (I)*, „Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny” 1998, nr 7–8.

<sup>72</sup> J. Pietras, *Regional and multilateral efforts to liberalize international trade in services (EEC, NAFTA, OECD, GATS, European Treaty)*, „Economic Discussion Papers” wrzesień 1994, nr 8, Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, s. 5–7.

<sup>73</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, (red.), *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, IKCHZ, Warszawa 2001, s. 137.

prawy funkcjonowania rynku wewnętrznego, gdyż większość korzyści wystąpiła dotychczas na rynku towarów. Stworzenie prawdziwego jednolitego rynku wewnętrznego usług uczyniono jednym z priorytetów tzw. Strategii Lizbońskiej.

W odpowiedzi na żądanie przywódców europejskich zebranych w Lizbonie, w grudniu 2000 r. Komisja przedstawiła *Strategię rynku wewnętrznego w zakresie usług*<sup>74</sup>. Składa się ona z dwóch faz, mających ostatecznie umożliwić usługom przekraczanie granic tak, jakby one nie istniały. Celem pierwszego etapu było ustalenie przeszkód w międzynarodowym świadczeniu usług. Podczas drugiej fazy miały zostać wypracowane odpowiednie rozwiązania zidentyfikowanych problemów. W przeciwieństwie do istniejących regulacji dotyczących poszczególnych branż usługowych (np. handlu elektronicznego, usług finansowych, telekomunikacyjnych, wzajemnego uznawania kwalifikacji), *Strategia* opiera się na podejściu poziomym (horyzontalnym), tj. obejmującym wszystkie branże gospodarki, w których występują usługi. Odzwierciedla to zmiany następujące w nowoczesnych gospodarkach: przejście z gospodarek opartych o sektory produkcyjne (przemysł, rolnictwo) do zdominowanych przez usługi.

Na zakończenie pierwszego etapu *Strategii*, w lipcu 2002 r. Komisja przedstawiła *Raport na temat stanu rynku wewnętrznego usług*<sup>75</sup>. Wyszczególniono w nim prawne, administracyjne i praktyczne bariery utrudniające świadczenie usług na rynku wewnętrznym. Przykładami takich przeszkód są ograniczenia ilościowe, dyskryminacyjne traktowanie ze względu na obywatelstwo, zbyt biurokratyczne, długotrwałe i skomplikowane procedury wydawania zezwoleń, wysokie koszty zgodności, problemy związane z reklamą usług<sup>76</sup>. *Raport* nie zawierał jednak ani oceny zgodności tych barier z prawem wspólnotowym, ani propozycji działań mających służyć ich usunięciu. Stanowił on raczej podstawę dalszej pracy podczas drugiego etapu *Strategii*.

Autorzy *Raportu* zauważyli, że bariery fizyczne i techniczne handlu usługami są coraz częściej zastępowane przez przeszkody prawne i administracyjne. Bariery prawne wynikają z przepisów krajowych, regionalnych i lokalnych, podczas gdy bariery administracyjne mają swe źródło w stosowaniu złożonych, nieprzejrzystych i dyskryminujących procedur, stawiających w lepszej sytuacji rodzime przedsiębiorstwa<sup>77</sup>. Niektóre, niedyskryminacyjne środki mogą także stanowić przeszkodę w swobodnym świadczeniu usług lub zakładaniu przedsiębiorstw, głównie z powodu dużych różnic regulacji krajowych między krajami. Ze względu na specy-

<sup>74</sup> *An Internal Market Strategy for Services*, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, COM (2000) 888 final, 29.12.2000.

<sup>75</sup> *Report from the Commission to the Council and the European Parliament on „The State of the Internal Market for Services”*, COM (2002) 441 final, 30.7.2002.

<sup>76</sup> Department of Trade and Industry, Fact Sheet – Services Directive, [http://www.dti.gov.uk/ccp/topics1/facts/services\\_directive.htm](http://www.dti.gov.uk/ccp/topics1/facts/services_directive.htm)

<sup>77</sup> *Report from the Commission...*, op.cit., s. 7.

ficzne cechy usług (niematerialność, niewidoczność, różnorodność, konieczność jednoczesnej produkcji i konsumpcji) ich świadczenie jest bardziej niż w przypadku dóbr materialnych zależne od wymagań stawianych przez poszczególne państwa. O ile handel towarowy wiąże się jedynie z eksportem/importem samego towaru, to w przypadku usług często konieczne jest przemieszczanie się usługodawcy, jego pracowników, sprzętu, czy materiałów do produkcji. Dlatego poszczególne etapy procesu biznesowego mogą mieć miejsce w kraju innym niż kraj pochodzenia i muszą podlegać prawu kraju przeznaczenia.

W trakcie trwania drugiej fazy *Strategii* Komisja Europejska podjęła szereg działań mających na celu zlikwidowanie niepotrzebnych przeszkód w handlu usługami. Podjęto dyskusje z Parlamentem, państwami członkowskimi oraz zainteresowanymi partiami na temat barier w handlu transgranicznym i konsumpcji usług oraz środków ograniczających zakładanie przedsiębiorstw usługowych. Wynikiem tych rozmów była zaprezentowana przez Komisję 13 stycznia 2004 r. propozycja *Dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym*<sup>78</sup>. Jej celem jest stworzenie rynku wewnętrznego dla usług w drodze usunięcia barier prawnych i administracyjnych.

Dyrektywa obejmuje następujące kategorie usług:

- usługi świadczone na rzecz konsumentów, przedsiębiorstw lub obydwu z nich;
- usługi świadczone na odległość (np. przez Internet), usługi wymagające przemieszczenia się usługobiorcy lub usługodawcy (zarówno w formie obecności stałej, jak i tymczasowej) lub obydwu (np. przewodnik turystyczny w innym państwie członkowskim);
- usługi, za które pobierana jest opłata, lub które oferowane są ostatecznemu odbiorcy nieodpłatnie.

Projekt Dyrektywy zakładał, że nie będzie ona dotyczyć działalności pozagospodarczej oraz usług świadczonych przez państwo w ramach wypełniania przez nie nieodpłatnie swych funkcji społecznych, kulturalnych, edukacyjnych i sądowniczych (usługi interesu ogólnego). Jeśli jednak usługi tego rodzaju można zaliczyć do kategorii usług ogólnego interesu gospodarczego (usługi ochrony zdrowia i opieki społecznej, pocztowe, dystrybucja energii, gazu i wody), wówczas miałyby znaleźć się w zakresie działania Dyrektywy. Nie byłoby jednak żadnego obowiązku ich prywatyzacji czy otwierania na konkurencję. Poza zakresem Dyrektywy pozostać miałyby problematyka publicznej pomocy finansowej (subsytia, granty itp.), podobnie jak te branże usługowe, które zostały wcześniej objęte szczegółowymi przepisami unijnymi. Z tego powodu nie będzie się ona odnosić

---

<sup>78</sup> *Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council On Services in the Internal Market*, COM (2004) 2 final, 13.01.2004. Jest ona zwana także Dyrektywą Bolkesteina, od nazwiska Komisarza Rynku Wewnętrznego, który ją zaproponował.

do usług finansowych, podatkowych, komunikacji elektronicznej oraz większości usług transportowych. Według szacunków Komisji Europejskiej, Dyrektywa objęłaby swym zasięgiem około 50% unijnego PKB oraz 60% zatrudnienia. Oddziaływanie to w praktyce mogłoby się okazać nawet większe, ponieważ znaczna część działalności usługowej świadczona jest przez przedsiębiorstwa produkcyjne i w związku z tym pozostaje poza statystykami usługowymi.

Propozycja Dyrektywy ma na celu zapewnienie dwóch podstawowych wolności rynku wewnętrznego:

- 1) wolności zakładania przedsiębiorstw;
- 2) swobodnego przepływu usług.

Dla osiągnięcia tego celu zaproponowano oddzielne narzędzia. I tak w odniesieniu do swobody zakładania przedsiębiorstw zakładano:

- uproszczenie procedur administracyjnych, głównie poprzez zakładanie "pojedynczych punktów kontaktowych" (gdzie usługodawcy mogliby dopełnić formalności i procedur administracyjnych) oraz poprzez umożliwienie elektronicznego dostępu do tych procedur;
- ustalenie warunków i procedur udzielania zezwoleń;
- wprowadzenie zakazu utrzymywania niektórych szczególnie restrykcyjnych wymagań prawnych oraz obowiązku poddania ocenie zgodności innych wymogów prawnych z warunkami ustanowionymi w Dyrektywie.

W celu zapewnienia rzeczywistej swobody świadczenia usług proponowano:

- wprowadzenie zasady kraju pochodzenia, zgodnie z którą świadczenie czasowe bądź na odległość odbywałoby się w oparciu o przepisy państwa siedziby usługodawcy;
- umożliwienie konsumentom korzystania z usług z innych państw członkowskich poprzez zakazanie ograniczeń wprowadzanych przez ich państwa macierzyste oraz przez stworzenie mechanizmu udzielania im wsparcia;
- ułatwienie delegowania pracowników przez usunięcie nieproporcjonalnych wymagań administracyjnych i wzmocnienie ochrony pracowników. Uzgodniona w 1996 r. Dyrektywa o Delegowaniu Pracowników będzie nadal obowiązywać, dzięki czemu ryzyko „dumpingu socjalnego” nie wrośnie. Kwestie objęte Dyrektywą o Delegowaniu Pracowników (w szczególności zasada, zgodnie z którą delegowani pracownicy podlegają warunkom pracy obowiązującym w kraju gospodarza) zostałyby wyłączone z zakresu zasady kraju pochodzenia.

Utworzenie rynku wewnętrznego w dziedzinie usług zostało zaplanowane etapami, a ostateczny cel miał zostać osiągnięty do 2010 roku. Dyrektywa miałaby zostać wprowadzona w życie przez państwa członkowskie 2 lata po jej przyjęciu (które przewidywano na koniec 2005 r.), tj. do końca 2007 r. Kolejny rok byłby potrzebny na wprowadzenie elektronicznych procedur administracyjnych, założenie

pojedynczych punktów kontaktowych oraz założenie systemu wsparcia i informacji dla konsumentów. Kolejne propozycje dotyczące usuwania dodatkowych barier byłyby analizowane i wprowadzane w życie między 2007 i 2010 r.<sup>79</sup>

Propozycja Dyrektywy wywołała ogromne kontrowersje w krajach Unii Europejskiej. Partie socjalistyczne oraz rządy niektórych państw (głównie Francji, Niemiec, Belgii, Austrii i Szwecji) twierdziły, że otwarcie rynków usługowych doprowadzi do ich opanowania przez usługodawców z krajów Europy Środkowej i Wschodniej, oferujących usługi po znacznie niższych cenach<sup>80</sup>. Dyrektywa podzieliła także związki zawodowe (tak na poziomie krajowym – np. w Belgii, Finlandii, jak i europejskim – np. Europejską Konfederację Związków Zawodowych, ETUC), organizacje konsumenckie oraz organizacje pozarządowe. Panuje powszechne przekonanie, że była ona jedną z najważniejszych przyczyn odrzucenia przez Francuzów Konstytucji Europejskiej w referendum w maju 2005 r.

Pierwsze publiczne przesłuchanie Dyrektywy w Parlamencie Europejskim 11 listopada 2004 r. pokazało, jak skomplikowany jest przedmiot proponowanej Dyrektywy. Opinie wahały się od kwestionowania podstaw prawnych dokumentu, poprzez propozycje dalszych wyjaśnień i wyjątków, po całkowite poparcie całej Dyrektywy. Przeciwnicy koncentrowali się głównie na zakresie Dyrektywy i zasadzie kraju pochodzenia. Argumentowali oni, że dokument ten nie powinien obejmować usług ogólnego interesu gospodarczego, takich jak usługi ochrony zdrowia, czy kulturalne, ponieważ zostałyby zagrożony dostęp do nich oraz ochrona praw pracowników tych branż usługowych. Według nich tego rodzaju usługi nie mogą być traktowane jak towary, podlegające prawom rynku. Zgłaszali też obawy, że zasada kraju pochodzenia naraziłaby ochronę konsumenta i spowodowałaby ryzyko „dumpingu socjalnego”: zniżenie standardów pracy, poziomów wynagrodzeń i ogólnego poziomu dobrobytu<sup>81</sup>. Mogłaby także zagrozić europejskiemu modelowi socjalnemu. Przedsiębiorcy mogliby przenieść działalność do krajów, w których obowiązują mniej restrykcyjne przepisy socjalne, podatkowe, czy ochrony środowiska.

Krytycy Dyrektywy domagali się albo wprowadzenia poprawek do bieżącej propozycji, albo całkowitego jej odrzucenia. Zwolennicy dzielą się także na tych, którzy w pełni popierali propozycję (np. Eurochambers<sup>82</sup>) oraz tych, którzy

---

<sup>79</sup> European Parliament, *The Legislative Observatory*, <http://www2.europarl.eu.int/oeil/file.jsp?id=240902#905265>

<sup>80</sup> Symbolem tych obaw stał się „polski hydraulik”.

<sup>81</sup> Oxford Analytica Store, *European Union: Services are key test case for reform*, 28 marca 2005, <http://www.oxanstore.com/displayfree.php?NewsItemID=116873>

<sup>82</sup> Stowarzyszenie europejskich izb handlu i przemysłu.

opowiadali się za pewnymi uzupełnieniami (np. UNICE<sup>83</sup>, EuroCommerce<sup>84</sup>)<sup>85</sup>. Niejednomyślna była nawet sama Komisja Europejska. Podczas gdy niektórzy Komisarze wyrażali poparcie dla Dyrektywy, inni uważali, że wymaga ona zmian. Komisarz Rynku Wewnętrznego, Charlie McCreevy wręcz zdystansował się od propozycji swego poprzednika, Fritsa Bolkesteina ogłaszając, że Komisja z pewnością dokona poważnych zmian w Dyrektywie po jej pierwszym czytaniu w Parlamencie<sup>86</sup>.

Przyjęcie Dyrektywy wymaga większości kwalifikowanej w Radzie Unii Europejskiej i procedury współdecydowania w Parlamencie. W marcu 2004 r. poglądy na temat Dyrektywy wymienili ministrowie zebrani w Radzie ds. Konkurencji. Bardziej szczegółowa debata została przeprowadzona w listopadzie 2004 r. Ministrowie wyrazili obawy dotyczące zasady kraju pochodzenia i jej możliwego wpływu na usługi ochrony zdrowia. Wezwali do derogacji i wyjątków od tej zasady<sup>87</sup>.

Następnie Dyrektywa była przedmiotem dyskusji różnych komitetów w Parlamencie Europejskim uczestniczących w procesie podejmowania decyzji. Komitetem odpowiedzialnym za prace jest Komitet Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumenta pod przewodnictwem Evelyn Gebhardt z Niemiec. Wiosną 2005 r. przedstawiła ona Komitetowi raport na temat Dyrektywy Usługowej<sup>88</sup>. Podobne propozycje zawarte zostały w raporcie Komitetu Zatrudnienia i Spraw Społecznych, przedstawionym przez Anne Van Lanckner<sup>89</sup>. Wiele innych Komitetów także przedstawiło swoje opinie na temat proponowanej Dyrektywy.

Zmiany proponowane przez krytyków Dyrektywy były daleko idące. Po pierwsze, bardzo mocno podkreślano potrzebę zachowania europejskiego modelu socjalnego. Zakres Dyrektywy powinien zostać ograniczony jedynie do usług rynkowych, tak więc nie powinna ona dotyczyć tzw. usług ogólnego interesu gospodarczego. Dyrektywa nie może także oddziaływać na prawo pracy i porozumienia zbiorowe. Następnie kwestionuje się słuszność stosowania zasady kraju pochodzenia jako

<sup>83</sup> Związek europejskich pracodawców.

<sup>84</sup> Przedstawiciele handlu detalicznego, hurtowego i międzynarodowego w UE.

<sup>85</sup> Odnośniki do najważniejszych opinii i poprawek do Dyrektywy można znaleźć na stronie: <http://www.smallbusinessseurope.org/>

<sup>86</sup> Przemówienie Charliego McCreevy'ego 15 kwietnia 2005 r.

<sup>87</sup> Press Release, 2624th Council Meeting, Brussels, 25–26 listopada 2004, 14687/04 (Presse 323).

<sup>88</sup> *Draft Report on the proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on services in the internal market*, Committee on the Internal Market and Consumer Protection, PROVISIONAL 2004/0001 (COD), 25.05.2005.

<sup>89</sup> *Draft Opinion of the Committee on Employment and Social Affairs for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection on the proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on services in the internal market*, PROVISIONAL 2004/0001 (COD), 10.05.2005.

narzędzia umożliwiającego czasowe, transgraniczne świadczenie usług z powodu braku pewnego minimalnego poziomu harmonizacji i wzajemnego uznawania ustawodawstwa na poziomie UE. Dlatego proponowano sporną zasadę zastąpić zasadami wzajemnego uznawania i harmonizacji, stosowaną w procesie budowy rynku wewnętrznego towarów<sup>90</sup>. W celu zapewnienia wzajemnego zaufania konieczne są minimalne standardy. Usługodawcy i świadczone przez nich usługi byłyby nadzorowane przez władze kraju przeznaczenia, a nie kraju pochodzenia, jak to pierwotnie proponowano.

Poglądy przedstawione powyżej nie były w pełni popierane przez wielu parlamentarzystów reprezentujących głównie partie demokratyczne. Przedstawili oni poprawkę, w której żądali wprowadzenia zasady rynku wewnętrznego, jeśli nie zostanie przyjęta zasada kraju pochodzenia. Ta nowa zasada zapewniłaby, że przepisy kraju pochodzenia miałyby zastosowanie tylko do procedur administracyjnych dotyczących wykonywania i dostępu do działalności usługowej, podczas gdy zasada kraju przeznaczenia byłaby stosowana w odniesieniu do kwestii ochrony konsumenta i prawa pracy. Zaproponowali oni także system podziału nadzoru, z uprawnieniami kontrolnymi w kraju przeznaczenia. Sprzeciwiali się stanowieniu nowych regulacji, gdyż z pewnością doprowadziłyby do wzrostu biurokracji<sup>91</sup>.

W listopadzie 2005 r. Komitet Rynku Wewnętrznego przyjął raport z poprawkami (zgłoszono ich ponad 1 500) do projektu dyrektywy usługowej. Następnie trwały debaty w grupach politycznych w Parlamencie Europejskim aż do pierwszego czytania projektu i głosowania, które miało miejsce 16 lutego 2006 r. Pierwotny projekt został poddany głębokim zmianom, chociaż podstawowy cel (znieśnienie barier w dostępie do rynku usług) został zachowany. Najważniejsze zmiany dotyczą:

- wprowadzenia „swobody świadczenia usług”, zamiast kontrowersyjnej zasady kraju pochodzenia; wprawdzie zachowano ogólną zasadę dostępu do rynku na zasadach obowiązujących w kraju pochodzenia, ale dopuszcza się większą liczbę wyjątków (np. ze względów bezpieczeństwa publicznego, polityki społecznej, ochrony konsumenta, zdrowia lub środowiska) i większy nadzór przez kraj przeznaczenia usługi. Postanowiono też, że usługi ogólnego interesu gospodarczego nie będą podlegać tej swobodzie;
- ograniczenia zakresu obowiązywania Dyrektywy – w odniesieniu do usług ogólnego interesu gospodarczego Dyrektywa ma zastosowanie tylko do tych z nich, które są poddane zasadom konkurencji w poszczególnych państwach członkowskich i nie są świadczone na zasadzie monopolu; poza tym Dyrektywa nie będzie też m.in. dotyczyć usług użyteczności publicznej, zdrow-

---

<sup>90</sup> Szerzej na ten temat: E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Unia Europejska...*, op.cit., s. 124–132.

<sup>91</sup> EPP-ED, Malcolm Harbour, *Services directive: EPP-ED-members favour internal market clause*, 13/06/2005, <http://www.epp-ed.org>



otnych (publicznych i prywatnych), agencji pracy czasowej, niektórych usług prawniczych;

- zasady delegowania pracowników – Parlament nie przyjął proponowanych w pierwotnym tekście Dyrektywy przepisów mających na celu uproszczenie procedur administracyjnych.

Kolejnym krokiem było wyrażenie poparcia przez ministrów zebranych na szczycie Rady Europejskiej w marcu dla kompromisowej propozycji osiągniętej w Parlamencie, przedstawienie zmodyfikowanej wersji Dyrektywy przez Komisję Europejską na początku kwietnia oraz zajęcie wspólnego stanowiska przez Radę UE. Następnie Dyrektywa wróciła do Parlamentu i po pozytywnym głosowaniu jesienią 2006 r., za przyjęciem Dyrektywy opowiedziała się także Rada UE. Jest duża szansa, że od 2010 r., dzięki nowej dyrektywie, rynek usług w Unii Europejskiej będzie bardziej przejrzysty i otwarty.

### Swoboda przepływu osób

Swoboda przepływu osób oznacza możliwość swobodnego podróżowania, osiedlania się oraz podejmowania nauki i pracy na terytorium Unii Europejskiej. Pierwszym i najważniejszym elementem swobody przepływu osób jest liberalizacja przepływu pracowników i ich rodzin. Została ona zagwarantowana od zakończenia okresu przejściowego, tj. od 1 stycznia 1970 r. Później swobodę tę rozciągnięto na osoby samozatrudnione, studentów i emerytów (w 1990 r.).

Na mocy Traktatu zakazuje się wszelkiej dyskryminacji ze względu na przynależność państwową między pracownikami państw członkowskich w zakresie zatrudnienia, wynagrodzenia i innych warunków pracy (art. 39). Swoboda przepływu pracowników obejmuje prawo ubiegania się o oferowane miejsca pracy, swobodnego przemieszczania się po terytorium WE w celu poszukiwania pracy, przebywania w jednym z państw członkowskich w celu podjęcia tam pracy i pozostawania na terytorium tego państwa po zakończeniu okresu zatrudnienia. Powyższe zasady nie mają zastosowania do zatrudnienia w administracji publicznej.

Realizacja swobody przepływu pracowników wymaga zniesienia barier dotyczących korzystania z krajowych systemów ubezpieczeń społecznych czy uznawania kwalifikacji zawodowych. Rada UE uchwaliła odpowiednie akty prawne w tym zakresie<sup>92</sup>.

---

<sup>92</sup> Por. Rozporządzenie Rady (EWG) nr 1408/71 z 14.06.1971 r. (OJ L 149/71) w sprawie stosowania systemów zabezpieczeń społecznych wobec osób zatrudnionych i ich rodzin przemieszczających się w ramach Wspólnoty; Decyzja Rady 85/368/EWG z 16.07.1985 r. (OJ L 199/85) w sprawie porównywalności szkolenia zawodowego między państwami członkowskimi Wspólnoty; Dyrektywa Rady i Parlamentu Europejskiego 1999/42/WE z 7.06.1999 r. (OJ L 201/99) ustanawiająca procedurę uznawania kwalifikacji w zakresie działalności zawodowych objętych dyrektywami o liberalizacji i środkach przejściowych oraz uzupełniająca ogólne zasady uznawania kwalifikacji; Dyrektywa Rady

### Postanowienia dotyczące zakładania przedsiębiorstw

Przepisy wprowadzające swobodę zakładania przedsiębiorstw (Rozdział 2 Tytułu III TWE „Prawo przedsiębiorczości”) dotyczą obywateli UE prowadzących działalność na własną odpowiedzialność i własny rachunek (tzw. samozatrudnieni) oraz przedsiębiorstw utworzonych zgodnie z ustawodawstwem kraju członkowskiego mające swoją statutową siedzibę, zarząd lub główne przedsiębiorstwo wewnątrz Wspólnoty. Na mocy art. 43 TWE ograniczenia swobody przedsiębiorczości obywateli jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego są zakazane.

Większość przepisów dotyczących swobody przedsiębiorczości zawartych w samym Traktacie, ale także i w aktach prawa wtórne jest analogiczna do postanowień regulujących swobodę świadczenia usług. Dotyczy to m.in. prowadzenia działalności w celu osiągnięcia zysku, wymogu wystąpienia w działalności gospodarczej elementu transgraniczności, zakazu dyskryminacji ze względu na przynależność państwową, możliwości stosowania ograniczeń uzasadnionych interesem ogólnym, wyłączenia działalności związanej z wykonywaniem władzy publicznej, zobowiązania Rady do przygotowania programu likwidacji istniejących ograniczeń do końca 1969 r.<sup>93</sup> Ponadto Rada została zobowiązana m.in. do wydania dyrektyw regulujących kwestię zakupu gruntów i budynków przez cudzoziemców z innych państw członkowskich niż kraj założenia przedsiębiorstwa oraz dyrektyw dotyczących wzajemnego uznawania dyplomów, świadectw i innych dokumentów potwierdzających posiadanie kwalifikacji<sup>94</sup>.

### Postanowienia dotyczące usług transportowych

Państwa założycielskie EWG przywiązywały szczególną wagę do transportu jako branży umożliwiającej osiągnięcie wymienionych w preambule celów Traktatu Rzymskiego (w tym m.in. stworzenia podstaw do coraz ściślejszej integracji gospodarek w ramach ugrupowania). Poza tym branża ta ma podstawowe znacze-

---

89/48/EWG z 21.12.1988 r. (OJ L 19/89) w sprawie ogólnego systemu uznawania dyplomów wyższych uczelni uzyskanych po ukończeniu co najmniej trzyletniego wykształcenia i szkolenia zawodowego; Dyrektywa Rady 92/51/EWG z 18.06.1992 r. (OJ L 209/92) uzupełniająca Dyrektywę 89/48/EWG. Ponadto: w grudniu 1989 r. 11 państw WE (bez Wielkiej Brytanii) przyjęło Wspólnotową Kartę Podstawowych Praw Socjalnych Pracowników; na mocy Traktatu z Maastricht do TWE został włączony Tytuł VIII (obecnie XI) „Polityka społeczna, edukacja, szkolenie zawodowe i młodzież”; Traktat Amsterdamski włączył do TWE *Porozumienie w sprawie polityki społecznej* (obejmujące także Wielką Brytanię).

<sup>93</sup> 18.12.1961 r. został zatwierdzony *Ogólny program w sprawie usunięcia ograniczeń w zakresie zakładania przedsiębiorstw (General Program for the abolition of restrictions on freedom of establishment, OJ L 32/62)*, który określił warunki i metody wprowadzenia w życie swobody zakładania przedsiębiorstw dla poszczególnych rodzajów działalności.

<sup>94</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, (red.), *Unia Europejska...*, op.cit., s. 153.

nie dla gospodarek większości państw członkowskich. Niestety, przepisy Traktatu zawierają niewiele konkretnych i precyzyjnych ustaleń w tej dziedzinie<sup>95</sup>. Liberalizacja świadczenia usług transportowych ma następować w ramach wspólnej polityki transportowej (art. 3 f TWE). Traktat ogranicza się do programu minimum tej polityki, który obejmuje stworzenie wspólnych regulacji w zakresie transportu międzynarodowego, ustalenie warunków swobody kabotażu, poprawienie bezpieczeństwa transportu (art. 71 TWE). Regulacje zawarte w tytule V „Transport” odnoszą się do transportu kolejowego, drogowego oraz żeglugi śródlądowej. Na mocy art. 80 TWE Rada może jednak zdecydować o wydaniu odpowiednich przepisów w zakresie żeglugi morskiej oraz transportu lotniczego.

Do końca okresu przejściowego, tj. do 31 grudnia 1969 r. Rada miała ustanowić zasady umożliwiające realizację celów wspólnej polityki transportowej. Ze względu na nierównomierność rozwoju gospodarczego i infrastruktury transportowej w krajach członkowskich (szczególnie po rozszerzeniu ugrupowania o Grecję, Hiszpanię i Portugalię) termin ten nie został dotrzymany<sup>96</sup>. W rezultacie w 1983 r. Parlament Europejski wniósł skargę przeciwko Radzie do Trybunału Sprawiedliwości za zaniechanie realizacji postanowień Traktatu. 22 maja 1985 r. Trybunał wydał orzeczenie potwierdzające zarzuty Parlamentu. Od tego czasu nastąpiło przyspieszenie wdrażania polityki transportowej (wynikające również z realizacji programu jednolitego rynku europejskiego)<sup>97</sup>. Formalnie wspólny rynek transportowy, bez ograniczeń ilościowych, zaczął funkcjonować 1 stycznia 1993 r., w praktyce jednak w niektórych gałęziach pełną liberalizację przesunięto na okres późniejszy. Ograniczenia istnieją jeszcze w dziedzinie żeglugi śródlądowej, a także kabotażu w transporcie kolejowym, śródlądowym wodnym, morskim, regularnych drogowych przewozach pasażerskich.

---

<sup>95</sup> W trakcie negocjowania Traktatu Rzymskiego państwa założycielskie miały przeciwstawne wyobrażenia co do kształtu polityki transportowej. Z jednej strony Holandia i Belgia opowiadały się za wprowadzeniem w życie modelu opartego o konkurencję, z drugiej zaś Niemcy i Francja stanowczo sprzeciwiały się tej idei. Ostatecznie odsunięto rozwiązanie tego problemu na czas po upływie 12-letniego okresu przejściowego.

<sup>96</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, (red.), *Unia Europejska...*, op.cit., s. 338.

<sup>97</sup> Szerzej: ibidem oraz E. Teichmann, *Polityka transportowa. EWG-RWPG-Polska*, PWE, Warszawa 1989; H. Brdulak, *Wspólna polityka transportowa EWG*, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, IKCHZ, Warszawa 1993; W. Januskiewicz (red.), *Europejska polityka transportowa i jej wpływ na transport Polski*, „Prace i Materiały” 1995, nr 130, Instytut Gospodarki Światowej Szkoła Główna Handlowa; J. Burnewicz (red.), *Liberalizacja usług transportowych w ramach Jednolitego Rynku*, Materiały konferencyjne, Instytut Europejski, Łódź 1998; D. Rucińska (red.), *Dostosowanie polskiego transportu do Unii Europejskiej: współpraca i konkurencja transportu w poszerzonej Europie*, Wydaw. Uniw. Gdańskiego, Gdańsk 2003.

Obszarem najbardziej zharmonizowanym jest **transport drogowy**. Od 1990 r. wprowadzono swobodę stanowienia cen w przewozach towarowych. Licencje krajowe na prowadzenie transportu drogowego zostały zastąpione licencjami wspólnotowymi, które wydawane są na żądanie przewoźnika<sup>98</sup>. Przedsiębiorca lub osoba fizyczna chcąc działać poza swym macierzystym krajem musi spełniać określone warunki dopuszczenia do zawodu oraz wymogi prawne dotyczące bezpieczeństwa drogowego. Odpowiednie regulacje wspólnotowe doprowadziły również do zharmonizowania przepisów socjalnych w dziedzinie transportu drogowego<sup>99</sup>. Z wyjątkiem regularnego transportu pasażerskiego przewoźnicy nierezydenci mają możliwość świadczenia usług przewozowych na terytorium wewnętrznym wszystkich państw członkowskich<sup>100</sup>.

**Transport kolejowy** w krajach Wspólnoty jest silnie związany ze sferą państwową, dlatego istnieje silny sprzeciw dla wpuszczania na ten rynek przewoźników zagranicznych. UE dąży jednak do uniezależnienia kolei od zarządzania państwowego. Obecnie prawa dostępu do infrastruktury kolejowej mają międzynarodowe grupy przedsiębiorstw kolejowych oraz operatorzy transportu kombinowanego. Do 15 marca 2008 roku ma zostać wdrożony system umożliwiający zagranicznym przewoźnikom kolejowym międzynarodowy transport towarów w ramach tzw. Transeuropejskiej Kolejowej Sieci Przewozów na podstawie licencji wspólnotowej, dostępnej także dla pojedynczych przedsiębiorstw<sup>101</sup>. W zakresie transportu między krajami istnieje wolne kształtowanie cen.

<sup>98</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 881/92/EWG z 26.03.1992 r. (OJ L 95/92) ws. dostępu do rynku drogowych przewozów towarowych we Wspólnocie do lub na obszarze państwa członkowskiego albo w tranzycie przez obszar jednego lub więcej państw członkowskich; Rozporządzenie Rady nr 684/92/EWG z 16.03.1992 r. (OJ L 74/92) o wprowadzeniu wspólnych zasad dla międzynarodowych przewozów osób autobusami.

<sup>99</sup> Dyrektywa Rady 96/26/WE z 29.04.1996 r. (OJ L 124/96) ws. dostępu do zawodu operatora drogowego transportu towarowego i operatora drogowego transportu pasażerskiego oraz ws. wzajemnego uznawania dyplomów, świadectw i innych dowodów kwalifikacji formalnych, mająca na celu ułatwienie im wykonywanie prawa do swobodnego rozpoczynania działalności w krajowych i międzynarodowych operacjach transportowych – zmieniona Dyrektywą 98/76/WE (OJ L 277/98; Rozporządzenie Rady (EWG) nr 3820/85 z 20.12.1985 r. (OJ L 370/85) o ujednoczeniu niektórych ustaw socjalnych odnoszących się do transportu drogowego.

<sup>100</sup> Rozporządzenie Rady nr 3118/93/WE z 25.10.1993 r. (OJ L 279/93) określające warunki wykonywania krajowych usług drogowego transportu towarowego przez przewoźników zagranicznych (nierezydentów) w państwie członkowskim; Rozporządzenie Rady (WE) nr 12/98 z 11.12.1997 r. (OJ L 4/98) ustalające warunki wykonywania w państwach członkowskich krajowych pasażerskich przewozów drogowych przez przewoźników obcych (nierezydentów).

<sup>101</sup> Dyrektywa Rady 91/440/EWG z 29.07.1991 r. (OJ L 237/91) w sprawie rozwoju kolei Wspólnoty – zmieniona Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/12/

W zakresie **żeglugi śródlądowej** liberalizacja rynku ograniczyła się do redukcji nadpodaży usług tej gałęzi transportu, wprowadzenia swobody zawierania umów i negocjowania cen za czarter statków rzecznych, ustalenia warunków dostępu do kabotażu, ustalenia wspólnych zasad w transporcie rzeczonym mające na celu wprowadzenie swobody świadczenia takich usług oraz wydania regulacji dotyczących dostępu do zawodu (uznawania kwalifikacji), patentów żeglugowych i bezpieczeństwa statków<sup>102</sup>. W dalszym ciągu istnieje wiele ograniczeń związanych z narodowością lub krajem siedziby przewoźnika. Osobną kwestią pozostaje liberalizacja żeglugi na Renie, która została uregulowana już w 1868 r. na mocy Konwencji z Mannheim. Państwa UE widzą jednak potrzebę wprowadzenia zasad umożliwiających większą swobodę żeglugi na tym szlaku wodnym.

**Transport morski** w momencie powstawania EWG był już dość znacznie zliberalizowany, a państwa członkowskie nie prowadziły w przeszłości bardzo aktywnej polityki morskiej. Aż do końca lat siedemdziesiątych transport morski nie stanowił również przedmiotu zainteresowania instytucji Wspólnoty<sup>103</sup>. Pierwszym aktem urzędowym Wspólnoty dotyczącym transportu morskiego był tzw. Pakiet Brukselski<sup>104</sup> z 1979 r. regulujący zasady przystąpienia krajów Wspólnoty do Kon-

---

WE z 26.02.2001 r. (OJ L 75/2001); Dyrektywa Rady 95/18/WE z 19.06.1995 r. (OJ L 143/1995) w sprawie udzielania licencji przedsiębiorstwom kolejowym, zm. Dyrektywa 2001/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 26.02.2001 r. (OJ L 75/2001).

<sup>102</sup> Dyrektywa Rady 96/75/WE z 19.11.1996 r. (OJ L 304/1996) na temat systemu czarterowania i ustalania cen w krajowych i międzynarodowych przewozach transportem wodnym śródlądowym we Wspólnocie; Rozporządzenie Rady (EWG) 3921/91 z 16.12.1991 r. (OJ L 373/1991) ustalające warunki transportu towarów i pasażerów śródlądowymi drogami wodnymi przez przewoźników zagranicznych w państwach członkowskich; Rozporządzenie Rady (WE) nr 1356/96 z 8.07.1996 r. (OJ L 176/96) w sprawie wspólnych zasad stosowanych do transportu towarowego lub pasażerskiego drogą wodną śródlądową między państwami członkowskimi z zamiarem wprowadzenia swobody świadczenia takich usług transportowych; Dyrektywa Rady 87/540/EWG z 9.11.1987 r. (OJ L 322/87) ws. dostępu do wykonywania zawodu przewoźnika towarów w żegludze śródlądowej w transporcie krajowym i międzynarodowym oraz wzajemnego uznawania dyplomów, zaświadczeń i innych dowodów kwalifikacji formalnych; Dyrektywa Rady 76/135/EWG z 20.01.1976 r. (OJ L 21/76) ws. wzajemnego uznawania świadectw zdolności żeglugowej statków żeglugi śródlądowej; Dyrektywa Rady 82/714/EWG z 4.10.1982 r. (OJ L 301/82) ustalająca wymagania techniczne dla statków żeglugi śródlądowej.

<sup>103</sup> M.in. z powodu braku pewności, czy ogólne warunki Traktatu mają zastosowanie do transportu morskiego.

<sup>104</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 954/79 z 15.05.1979 r. (OJ L 121/1979) w sprawie ratyfikacji przez Państwa Członkowskie lub ich przystąpienia do Konwencji Narodów Zjednoczonych o Kodeksie Postępowania Konferencji Żeglugi Liniowej. Akt ten jest wyrazem kompromisu między Komisją EWG a państwami członkowskimi w sprawie pogodzenia postanowień Konwencji z Traktatem WE (konferencja liniowa jest pewną formą

wencji ONZ o Kodeksie Postępowania Konferencji Żeglugi Liniowej. Od końca lat 1970. nastąpiło zmniejszanie się floty handlowej krajów Wspólnoty z powodu m.in. recesji w handlu światowym, pogorszenia się konkurencyjności tej floty oraz wzrostu posunięć protekcyjnych w innych krajach. W celu poprawienia sytuacji we flocie morskiej Rada przyjęła cztery rozporządzenia<sup>105</sup> z 22 grudnia 1986 r., które dawały początek wspólnotowej polityce żeglugowej. Rezultatem tej decyzji jest swoboda świadczenia usług w transporcie morskim (zarówno między państwami członkowskimi, jak i między tymi krajami a krajami spoza ugrupowania), możliwość zastosowania artykułów dotyczących reguł konkurencji do tej gałęzi transportu<sup>106</sup> oraz wprowadzenia środków zaradczych w sytuacji nieuczciwych praktyk cenowych i ograniczania dostępu do swego rynku przez linie żeglugowe spoza WE czy kraje trzecie. Dzięki rozporządzeniu przyjętemu w 1992 r.<sup>107</sup> możliwe stało się także stopniowe wprowadzenie swobody kabotażu w transporcie morskim. Reakcją Wspólnoty na rosnącą liczbę wypadków morskich były decyzje podjęte w latach dziewięćdziesiątych, które uregulowały kwestie związane z ochroną środowiska i standardów socjalnych oraz bezpieczeństwa morskiego, mimo iż zagadnienia te są przedmiotem postanowień Konwencji o Prawie Morza, konwencji Międzynarodowej Organizacji Morskiej (IMO) i Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO)<sup>108</sup>. Zaniepokojona zmniejszeniem się tonażu i liczebności floty państw UE oraz pogarszaniem się stanu zatrudnienia w żegludzie morskiej w 1997 r. Komisja opublikowała wytyczne w sprawie pomocy państwa dla transportu morskiego w państwach członkowskich WE<sup>109</sup>.

---

kartelu, którego działalność może stać w sprzeczności z warunkami uczciwej konkurencji gwarantowanej Traktatem).

<sup>105</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4055/86 z 22.12.1986 r. (OJ L 378/86) stosujące zasadę swobody świadczenia usług do transportu morskiego pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi a krajami trzecimi, Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4056/86 z 22.12.1986 r. (OJ L 378/86) w sprawie szczegółowych zasad stosowania art. 85 i 86 Traktatu do transportu morskiego, Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4057/86 z 22.12.1986 r. (OJ L 378/86) ws. nieuczciwych praktyk cenowych w sektorze transportu morskiego, Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4058/86 z 22.12.1986 r. (OJ L 378/86) dotyczące koordynacji mającej na celu zabezpieczenie wolnego dostępu do ładunków i cenników.

<sup>106</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4056/86 przyznaje konferencjom żeglugi liniowej zwolnienie z zakazów ograniczających wolną konkurencję wymienionych w art. 85 (obecnie 81 TWE).

<sup>107</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) 3577/92 z 7.12.1992 r. (OJ L364/92) stosujące zasadę swobody świadczenia usług do transportu morskiego w ramach państw członkowskich (kabotaż morski).

<sup>108</sup> K. Dąbrowski, *Uregulowania Wspólnoty Europejskiej w transporcie morskim a polska polityka żeglugowa (aspekty ekonomiczne)*, Kwartalnik „Studia Europejskie” 1998, nr 1.

<sup>109</sup> *Community Guidelines on state aid to maritime transport* (OJ C 205/5 1997).

Liberalizacja rynku **transportu lotniczego** była ściśle związana z postępowaniem realizacji postanowień związanych ze wspólnym rynkiem. Odbywała się ona etapami w drodze przyjmowania tzw. pakietów liberalizujących. Pakiet pierwszy został przyjęty 14 grudnia 1987 r. Rozpoczął on proces integracji transportu lotniczego i tworzenia wspólnego rynku przewozów lotniczych. Drugi pakiet, przyjęty 1 listopada 1990 roku, obejmował m.in.: rozszerzenie tzw. V wolności, dotyczącej możliwości wykonywania przewozu pasażerów i towarów pomiędzy dwoma portami położonymi w dwóch różnych krajach przez przewoźnika z państwa członkowskiego. Pakiet trzeci wszedł w życie 1 stycznia 1993 r. Zakończył on proces liberalizacji transportu lotniczego i wprowadził (od 1997 r.) swobodę dostępu do rynku przewozów lotniczych dla przewoźników zarejestrowanych na terenie Wspólnoty<sup>110</sup>. Dostęp do rynku odbywa się na podstawie licencji wspólnotowej<sup>111</sup>. Poważnym problemem na drodze ku pełnej liberalizacji przewozów lotniczych jest pomoc państwowa, którą otrzymują poszczególne linie lotnicze. W marcu 2004 r. przyjęto czwarty pakiet („otwarte niebo”)<sup>112</sup>, który ma za zadanie zwiększyć sprawność ruchu lotniczego w UE.

Duża nieefektywność europejskiej sieci transportowej stwierdzona pod koniec lat osiemdziesiątych zaowocowała wprowadzeniem do Traktatu o Unii Europejskiej w listopadzie 1993 r. zapisów dotyczących **sieci transeuropejskich** (art. 3 o zachęcający do ich tworzenia i rozwoju oraz nowy tytuł XV „Sieci transeuropejskie”). Postanowienia Traktatu zobowiązują Wspólnotę do ustanowienia i rozwoju sieci transeuropejskich w infrastrukturach transportu, telekomunikacji i energetyki. W 1996 r. Rada przyjęła wytyczne<sup>113</sup> w sprawie rozwoju transeuropejskich sieci transportowych do 2010 r.

Liberalizacja rynku usług transportowych obejmowała nie tylko usuwanie ograniczeń ilościowych w poszczególnych gałęziach transportu, ale także harmonizację wewnętrznych przepisów prawnych dotyczących norm technicznych, podatkowych i socjalnych. Ważną kwestią było także wprowadzenie zasad wolnej konkurencji między przewoźnikami oraz zapewnienie niedyskryminacji z powodu narodowości, czy siedziby operatora. Pojawiają się też nowe zadania. Wobec

<sup>110</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, (red.), *Unia Europejska...*, op.cit., s. 355–356.

<sup>111</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2407/92 z 23.07.1992 r. (OJ L 240/92) ws. licencjonowania przewoźników lotniczych, Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2408/92 z 23.07.1992 r. (OJ L 240/92) ws. dostępu przewoźników Wspólnoty do wewnątrzspółnotowych tras lotniczych, Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2409/92 z 23.07.1992 r. (OJ L 240/92) ws. taryf i stawek za przewozy lotnicze.

<sup>112</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Unia Europejska*, t. I, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 255.

<sup>113</sup> Decyzja 1692/96/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 23.07.1996 r. (OJ L 228/96) dot. wytycznych w sprawie rozwoju transeuropejskich sieci transportowych.

ciagle rosnących wymagań wobec transportu, rola Wspólnoty nie może ograniczać się jedynie do budowy nowej infrastruktury i otwarcia rynków. Nowoczesny system transportu musi zapewniać równowagę między rozwojem gospodarczym a ochroną środowiska naturalnego, nieprzeciążanie sieci transportowej, zachowanie odpowiedniej jakości życia w przyszłości<sup>114</sup>.

### Postanowienia dotyczące zasad konkurencji

Przepisy dotyczące zasad w dziedzinie konkurencji odnoszą się do świadczenia usług jako jednego z rodzajów działalności gospodarczej. Zasady te mają na celu zapewnienie, że w ramach rynku wewnętrznego konkurencja nie ulegnie zakłóceniu (art. 3 g TWE). Dla realizacji tego celu stworzono dwa zestawy reguł: odnoszące się do przedsiębiorstw oraz dotyczące państw członkowskich. Postanowienia odnoszące się do przedsiębiorstw obejmują:

1. zakaz porozumień ograniczających konkurencję (art. 81 TWE);
2. zakaz nadużywania pozycji dominującej (art. 82 TWE);
3. prewencyjną kontrolę koncentracji przedsiębiorstw (Rozp. Rady nr 4064/89)<sup>115</sup>.

Reguły konkurencji dotyczące państw członkowskich dotyczą:

1. zakazu nadużywania pozycji przedsiębiorstw publicznych (art. 86 TWE);
2. zakazu antykonkurencyjnej pomocy państwa (art. 87–89 TWE);
3. nakazu przekształcenia państwowych monopolii handlowych (art. 31 TWE)<sup>116</sup>.

### Postanowienia dotyczące ochrony konsumenta

Polityka ochrony konsumenta nie była przedmiotem regulacji Traktatu Rzymskiego. Została ona włączona do prawa wspólnotowego Traktatem z Maastricht, który zdefiniował po raz pierwszy europejską politykę ochrony konsumenta jako samodzielną dziedzinę polityki unijnej (art. 153 TWE). Rozwój tego obszaru wiąże się z rosnącą świadomością zagrożeń wynikających z niebezpiecznych lub wad-

<sup>114</sup> Por. Biała Księga dotycząca rozwoju wspólnej polityki transportowej z 2 grudnia 1992 r. (*The future development of the common transport policy. A global approach to the construction of a Community framework for sustainable mobility*, COM (92) 494 final, „Bulletin of the European Communities”, Supplement 1993, nr 3); Biała Księga dotycząca europejskiej polityki transportowej w horyzoncie do 2010 r. z 12 września 2001 r. (*European transport policy for 2010: time to decide*, COM (2001) 370 final).

<sup>115</sup> Rozporządzenie Rady (EWG) nr 4064/89 z 21.12.1989 r. (OJ L 257/90 P 13) ws. kontroli koncentracji przedsiębiorstw.

<sup>116</sup> Szerzej na temat prawa konkurencji w UE: T. Skoczny (red.), *Zakaz porozumień ograniczających konkurencję I i Zakaz porozumień ograniczających konkurencję II*, Urząd Antymonopolowy, Warszawa 1996; A. Mokrysz-Olszyńska, *Rozwój prawa o nieuczciwej konkurencji z perspektywy europejskiej*, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej Szkoła Główna Handlowa., Warszawa 2002; T. Skoczny (wyb. i oprac.), *Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej, Źródła*, t. 1: *Reguły generalne* i t. 2: *Reguły sektorowe*, Wydaw. Naukowe Wydz. Zarządzania UW, Warszawa 2002.



liwych towarów i usług, a także z powodu nieuczciwych praktyk handlowych, zwłaszcza mylącej reklamy. Ponadto, wskutek szybkiego postępu cywilizacyjnego, pozycja konsumenta na rynku uległa osłabieniu (często nie jest on świadomy swych praw lub nie dysponuje siłą przebicia niezbędną do ich wyegzekwowania). Polityka ochrony konsumenta w UE ma zapewnić konsumentom w miarę jednolity stopień tej ochrony w poszczególnych państwach. Podstawowe cele Wspólnoty w tej dziedzinie obejmują ochronę zdrowia, bezpieczeństwa i interesów gospodarczych konsumentów, jak również wspieranie ich prawa do informacji, edukacji i organizowania się w celu zachowania ich interesów<sup>117</sup>.

### **3.3. Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA)**

Pierwszym ogólnym układem handlowym obejmującym transgraniczny obrót usługami była umowa o wolnym handlu między Stanami Zjednoczonymi i Kanadą (CUSFTA – Canada-US Free Trade Agreement) z 1989 r. Porozumienie to poddało usługi tradycyjnym zasadom handlu międzynarodowego: traktowania narodowego, niedyskryminacji i przejrzystości. Pięć lat później, 1 stycznia 1994 r., CUSFTA została zastąpiona poszerzoną o Meksyk Północnoamerykańską Strefą Wolnego Handlu (NAFTA – North American Free Trade Agreement).

W kwestii handlu usługami NAFTA bazuje zarówno na doświadczeniach negocjacji w ramach GATS, jak i odpowiednich postanowieniach wypracowanych wcześniej w CUSFTA. Zagadnienia związane z międzynarodowym obrotem usługowym zawarte są w Części V Układu NAFTA: „Inwestycje, usługi oraz dziedziny pokrewne”. W przeciwieństwie do rozwiązania przyjętego w WTO, postanowienia dotyczące inwestycji (rozdział 11) oddzielono od zasad regulujących międzynarodowy handel usługami (rozdział 12). Odrębnie potraktowano również branżę usług telekomunikacyjnych (rozdział 13) i finansowych (rozdział 14), a także kwestie polityki konkurencji, monopolów i przedsiębiorstw państwowych (rozdział 15) oraz czasowej obecności osób fizycznych (rozdział 16). Zasadniczo różni się również sposób liberalizacji przyjęty w NAFTA: zastosowanie tu listy negatywnej oznacza, że przyjęte reguły handlu usługami (w tym również świadczonych w ramach obecności handlowej) dotyczą wszystkich branż, chyba że inaczej postanowiono w wykazach państw umieszczonych w załącznikach do Układu. Podejście takie nie wymaga negocjacji list zobowiązań, gdyż liberalizacja jest zagwarantowana w zasadzie we wszystkich branżach i dla wszystkich usługodawców zgodnie z zasadą traktowania narodowego i KNU.

Rozdział dotyczący inwestycji obejmuje szeroki zakres zagadnień związanych z operacjami międzynarodowymi, m.in. handel towarami i usługami, transfer tech-

<sup>117</sup> Szerzej: A. Powalowski, S. Koroluk, *Prawo ochrony konsumentów*, Wydaw. Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2002.

nologii, alianse strategiczne. Definicja inwestycji przyjęta w NAFTA jest szeroka i obejmuje wszystkie inwestycje podjęte przez przedsiębiorstwa zarejestrowane na terytorium któregośkolwiek członka ugrupowania (tzn. bez względu na kraj pochodzenia). Istnieje obowiązek niedyskryminacji oraz traktowania narodowego inwestycji i inwestorów, przy czym dopuszcza się wyjątki od tych zasad. Odstępstwa umieszczane są w wykazach poszczególnych państw i podlegają klauzuli *standstill*. Klauzula ta nie ma zastosowania do kilku branż: transportu morskiego w przypadku Stanów Zjednoczonych, dziedzin podlegających konstytucyjnym ograniczeniom w przypadku Meksyku, usług ochrony socjalnej oraz telekomunikacji podstawowej we wszystkich trzech krajach. Dozwolone są również dodatkowe odstępstwa od KNU w wypadku istnienia dwu- lub wielostronnych preferencyjnych porozumień. Dopuszcza się ustalenie limitów udziału własności zagranicznej w prywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych. Układ zabrania nakładania na inwestorów wymogów zniekształcających handel, takich jak: zobowiązanie do osiągnięcia określonego pułapu zawartości krajowej czy progu eksportu towarów lub usług (ang. *export performance*), preferowanie zakupów krajowych, uzależnienie wielkości importu lub sprzedaży od eksportu lub napływu dewiz związanych z inwestycją, obowiązek transferu technologii, procesu produkcyjnego lub innych praw własności na rzecz osoby krajowej. W celu ochrony inwestorów zapewnia się im swobodę transferu środków związanych z ich działalnością. Układ umożliwia również poszkodowanym inwestorom składanie skarg na rządy państw, które nie stosują się do postanowień porozumienia.

Definicja międzynarodowego handlu usługami przyjęta w NAFTA różni się od definicji stosowanej w GATS. Zgodnie z art. 1213 porozumienia handel ten obejmuje świadczenie usług między rezydentami i nierezydentami (według terminologii WTO sposób 1, 2 i częściowo 4). Zasady handlu międzynarodowego ustanowione w rozdziale 12 obejmują wszystkie usługi nie będące przedmiotem rozdziału dotyczącego inwestycji, z wyjątkiem: usług finansowych, transportu lotniczego, telekomunikacji podstawowej oraz innych wyłączonych z zakresu NAFTA przez zainteresowane państwa, np. w przypadku Meksyku są to niektóre usługi zastrzeżone dla firm krajowych i państwowych przez konstytucję tego kraju, w przypadku Kanady – usługi kulturalne, w przypadku Stanów Zjednoczonych – usługi transportu morskiego oraz publiczne, takie jak ochrona socjalna i usługi medyczne. Rozdział 12 zawiera podstawowe zasady rządzące międzynarodowym handlem usługami. Uzupełnieniem są dwa załączniki określające stosowanie tych zasad w branży usług profesjonalnych i transportu lądowego.

Członkowie Porozumienia zobowiązani są postępować zgodnie z zasadą traktowania narodowego oraz klauzulą największego uprzywilejowania. Usługodawcy nie mają obowiązku stałej obecności handlowej w celu świadczenia usług, chyba że jest to wymagane przepisami wewnętrznymi z uzasadnionych powodów, takich jak np. ochrona konsumenta. Podobnie jak w przypadku inwestycji,

istnieje możliwość utrzymywania wyjątków od tych zasad. Odstępstwa na poziomie federalnym powinny być umieszczone w wykazie danego państwa i podlegają klauzuli *standstill*. W przyszłości państwa nie mogą więc ustanawiać bardziej restrykcyjnych przepisów niż obowiązujące w czasie powstawania umowy. W okresie pierwszych dwóch lat funkcjonowania Układu możliwe były również zastrzeżenia na poziomie stanowym i prowincji. Dopuszcza się stosowanie niedyskryminacyjnych ograniczeń ilościowych, pod warunkiem, że są one ogłoszone i umieszczone w wykazie państwa. Podlegają one okresowym przeglądom i negocjacom mającym na celu stopniowe usunięcie tych ograniczeń. Z zakresu postanowień umowy mogą zostać wyłączone przedsiębiorstwa zarejestrowane na terenie NAFTA, ale kontrolowane bądź należące do osób spoza tego terytorium, w szczególności w sytuacji, gdy takie przedsiębiorstwo nie prowadzi działalności o istotnym znaczeniu gospodarczym. Postanowienie to jest w pewnym sensie odpowiednikiem reguł pochodzenia stosowanych w handlu towarami.

Załącznik w sprawie usług profesjonalnych określa działania mające doprowadzić w przyszłości do ustanowienia wzajemnie uznawanych standardów i kryteriów licencjonowania działalności w niektórych obszarach usług profesjonalnych. Udzielanie licencji powinno opierać się na obiektywnych kryteriach, takich jak kompetencje, wykształcenie, doświadczenie i osiągnięcia zawodowe.

Załącznik w sprawie usług transportu lądowego stanowi podstawę rozwoju bardziej zintegrowanych usług transportu ciężarowego, autobusowego i kolejowego w Ameryce Północnej. Ponadto NAFTA przewiduje sześcioletni plan program roboczy mający na celu harmonizację standardów w transporcie lądowym, co znacznie ułatwi liberalizację usług transportowych.

Usługi telekomunikacyjne i finansowe objęte zostały oddzielnymi regulacjami ze względu na specyfikę handlu w tych branżach. NAFTA ustala zasady dostępu przedsiębiorstw północnoamerykańskich do publicznych sieci telekomunikacyjnych oraz warunki świadczenia usług zaawansowanych (ang. *value added services*). Usługi telekomunikacji podstawowej zostały wyłączone z zakresu umowy.

Porozumienie zawiera ogólne zasady dostępu do rynku usług finansowych oparte przede wszystkim o traktowanie narodowe, KNU, prawo konsumentów do nabywania usług finansowych będących przedmiotem transakcji międzynarodowych oraz prawo do ustanowienia obecności handlowej. Rządy są upoważnione do podjęcia niezbędnych działań ze względów ostrożnościowych. Uzupełnienie tych postanowień stanowią specyficzne dla poszczególnych państw zobowiązania liberalizacyjne oraz wykazy wyjątków.

Globalizacja rynków oraz procesów produkcyjnych sprawia, że różnice w polityce konkurencji między krajami mogą stanowić poważną przeszkodę w handlu i źródło sporów międzynarodowych. W układzie między Kanadą i Stanami Zjednoczonymi (CUSFTA) był tylko jeden artykuł poświęcony monopolom. NAFTA poświęca zagadnieniom związanym z polityką konkurencji, monopolami i przed-

siębiorstwami państwowymi o wiele więcej miejsca. Umowa uznaje prawo rządów do ustanawiania monopolów i przedsiębiorstw państwowych, ale nie mogą one utrudniać handlu międzynarodowego. Ich działalność w zakresie zakupu i sprzedaży musi opierać się na zasadzie niedyskryminacji. Niekonkurencyjne praktyki gospodarcze nie zostały zakazane, ale członkowie ugrupowania powinni podjąć kroki w celu ich wyeliminowania. Powołano Grupę Roboczą ds. Handlu i Konkurencji, mającą ustalić zasady przyszłej współpracy w kwestiach związanych z polityką konkurencji.

Przepisy dotyczące czasowej obecności osób fizycznych zaangażowanych w handel towarami, świadczenie usług lub prowadzenie działalności inwestycyjnej pozwalają na pełniejsze wykorzystanie korzyści gospodarczych płynących z pozostałych postanowień umowy. NAFTA ustala zasady umożliwiające obywatelom każdego z członków czasowy dostęp do rynku pozostałych partnerów w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Państwa zostały zobowiązane do określenia przejrzystych kryteriów i procedur czasowego dostępu do krajowych rynków pracy. NAFTA nie tworzy jednak wspólnego rynku dla przepływu siły roboczej, pozostawia też rządów państw prawo ochrony miejsc pracy własnej siły roboczej.

### **3.4. Regionalne ugrupowania krajów rozwijających się**

Zainteresowanie procesem liberalizacji sektora usług w krajach rozwijających zaczęło pojawiać się w połowie lat dziewięćdziesiątych, po zakończeniu Rundy Urugwajskiej. Liberalizacja ta w szerszym zakresie rozwija się na szczeblu narodowym i regionalnym niż wielonarodowym. Kraje rozwijające złożyły stosunkowo niewiele zobowiązań liberalizacyjnych w ramach GATS, podczas gdy na szczeblu regionalnym obserwuje się dynamiczny wzrost liczby ugrupowań włączających liberalizację usług w zakres regulacji. Najbardziej ambitne przedsięwzięcia dotyczące otwierania rynków narodowych są podejmowane na poziomie subregionalnym, pomiędzy ograniczoną liczbą krajów położonych w niewielkiej odległości geograficznej. Wyróżnić tu można dwa modele liberalizacji usług: jeden czerpiący z doświadczeń NAFTA, drugi zaś opierający się na metodzie przyjętej w ramach GATS<sup>118</sup>.

Model oparty o NAFTA (szeroka liberalizacja w oparciu o listę negatywną, oddzielne postanowienia dotyczące usług transgranicznych i inwestycji) promowany jest przez Meksyk w krajach Ameryki Łacińskiej. W 1995 r. weszła w życie tego typu umowa o wolnym handlu między Meksykiem a Kolumbią i Wenezuelą (w ramach Grupy Trzech). Następnie weszły w życie podobne umowy Meksyku z Boliwią, Kostaryką (1995 r.), Chile, Nikaraguą (1999 r.), Gwatemalą, Hondurasem, Salwadorem (2001 r.). Wskutek braku porozumienia dotyczącego poszerze-

---

<sup>118</sup> Podrozdział opracowano głównie na podstawie: S. M. Stephenson, *Approaches to liberalizing services*, „Working Paper” maj 1999, nr 2107, World Bank.

nia NAFTA o Chile, Kanada podpisała z tym krajem podobną umowę o wolnym handlu (w 1996 r.). Członkowie Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej (CACM) podpisali porozumienie o strefie wolnego handlu z Dominikaną (1998 r.). Kraje należące do CACM, podobnie jak członkowie Wspólnoty Karaibskiej (Caricom), pracują nad projektem liberalizacji sektora usług w całym regionie. Członkowie Wspólnoty Andyjskiej przyjęli w 1998 r. decyzję o stosowaniu listy negatywnej w negocjacjach usługowych. Wszystkie te umowy zawierają postanowienia dotyczące usług i inwestycji podobne, a często identyczne do tych, które obowiązują w krajach NAFTA.

### Grupa Trzech

Porozumienie o wolnym handlu między Kolumbią, Meksykiem i Wenezuelą (tzw. Grupa Trzech) weszło w życie 1 stycznia 1995 r. Jednym z celów umowy jest eliminacja barier w przepływie usług. Struktura i tekst umowy są niemal dokładnym odwzorowaniem rozwiązań przyjętych w NAFTA. Klauzula największego uprzywilejowania i traktowania narodowego należą do obowiązków bezwarunkowych. Usługodawca nie ma obowiązku zakładania przedsiębiorstwa w kraju świadczenia usługi. W przypadku świadczenia usług na rynku lokalnym w formie obecności handlowej chronione są prawa inwestorów. Porozumienie to, jako jedyne w grupie krajów rozwijających się, obejmuje przepisy dotyczące zamówień rządowych oraz ich przyszłej liberalizacji. Stosowne regulacje dotyczą ochrony własności intelektualnej. Liberalizacja obejmuje wszystkie branże (poza usługami rządowymi i częścią usług transportu lotniczego) i sposoby świadczenia, chyba że inaczej wynika z załączników do porozumienia (tzw. lista negatywna).

### Dwustronne umowy o wolnym handlu Meksyku z krajami Ameryki Łacińskiej

Wszystkie umowy o wolnym handlu zawierane przez Meksyk z krajami Ameryki Łacińskiej zawierające postanowienia dotyczące handlu usługami wzorowane są na układzie NAFTA i ich zawartość jest prawie identyczna do opisanej wyżej umowy zawartej w ramach Grupy Trzech. Do niewielkich różnic należy zaliczyć brak uregulowań dotyczących praktyk monopolistycznych i zamówień publicznych. W odniesieniu do przyszłej liberalizacji, umowy te idą znacznie dalej niż NAFTA. Podobnie jak w przypadku Grupy Trzech, kraje zobowiązały się do przyszłych negocjacji w celu usunięcia istniejących barier handlowych. Poszczególne umowy dwustronne różnią się zakresem regulacji w określonych branżach usługowych.

### Wspólnota Andyjska

W 1997 r. pięć krajów ówczesnej Grupy Andyjskiej (Boliwia, Ekwador, Kolumbia, Peru i Wenezuela) podpisując protokół z Trujillo podjęło decyzję o pogłębieniu integracji. Zmieniła się też nazwa ugrupowania. W odniesieniu do usług podjęto *Decyzję 439*, która weszła w życie w czerwcu 1998 r. Sformułowano w niej cel osiągnięcia pełnej liberalizacji handlu usługami między krajami członkowskimi do 2005 r. *Decyzja* dotyczy wszystkich branż usługowych (z wyjątkiem rządowych i lotniczych) i sposobów świadczenia; zawiera zobowiązanie do niedyskryminacji (KNU), traktowania narodowego i przejrzystości przepisów krajowych. W *Decyzji* umieszczono także przepisy dotyczące ułatwienia przemieszczania się i pobytu osób fizycznych świadczących usługi z krajów członkowskich, zakazu nakładania restrykcji na przepływ płatności i transferów bieżących oraz wymogu unikania podwójnego opodatkowania.

### Porozumienie o wolnym handlu między krajami Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej i Dominikaną

Na początku lat 1960. postawiono utworzyć unię celnej między Gwatemalą, Hondurasem, Kostaryką, Nikaraguą i Salwadorem (w ramach Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej, CACM). Do początku lat dziewięćdziesiątych państwa te nie zanotowały zbyt dużych osiągnięć w dziedzinie integracji gospodarczej. W latach dziewięćdziesiątych podpisano Protokół z Gwatemali (1993 r.) i z Tegucigalpy (1995 r.), które zakładały pogłębienie integracji. Cel ten na razie nie został osiągnięty, chociaż pojawiło się kilka propozycji wprowadzenia wspólnej polityki w niektórych dziedzinach (np. prawa własności intelektualnej, inwestycje, środki ochronne). Rozpatrywana jest także możliwość rozszerzenia współpracy w dziedzinie usług. W 1998 r. poszczególne kraje CACM (bez Nikaragui) wynegocjowały porozumienie o wolnym handlu z Dominikaną. Weszło ono w życie pod koniec 2001 r. (w przypadku Gwatemali, Hondurasu i Salwadoru) i na początku 2002 r. (w Kostaryce). Nikaragua zawarła stosowne porozumienie w 2000 r., ale nie weszło ono jeszcze w życie<sup>119</sup>. Porozumienie ma bardzo szczególną formę prawną. Mimo jednego tekstu umowy, należy ją traktować jak pięć oddzielnych. Ponadto zaskakujące jest to, że członkowie ugrupowania integracyjnego zdecydowali się na zawarcie układu o liberalizacji z krajem trzecim przed zawarciem podobnej umowy między sobą. Przepisy odnoszące się do usług są w większości oparte o zasady przyjęte w NAFTA oraz wolnohandlowe umowy dwustronne Meksyku. W Porozumieniu zakłada się, że w razie sprzeczności z zasadami przyjętymi w ramach negocjacji wielostronnych (GATS), to pierwsze ma wyższość.

Inne podejście do liberalizacji handlu usługami przyjęły kraje ASEAN (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej) oraz MERCOSUR (Wspólny

<sup>119</sup> SICE Foreign Trade Information System: <http://www.sice.oas.org/TRADEE.ASP#cdom>, dostęp 15.07.2006 r.

Rynek Południa), które zdecydowały się naśladować model GATS (lista pozytywna, stopniowa liberalizacja osiągana w toku negocjacji, załączniki z zobowiązaniami liberalizacyjnymi, wspólne reguły handlu i inwestycji).

### Wspólny Rynek Południa – MERCOSUR

Po zacieśnieniu współpracy handlowej między Argentyną, Brazylią, Paragwajem i Urugwajem dzięki powstaniu unii celnej w 1995 r. kraje te zdecydowały się na dalsze pogłębianie integracji włączając do zakresu liberalizacji usługi. W 1997 r. został podpisany Protokół z Montevideo, który ma zostać uzupełniony rozdziałami dotyczącymi poszczególnych branż usługowych oraz załącznikami zawierającymi listy szczegółowych zobowiązań. Protokół wzorowany jest na GATS: zakłada stopniową liberalizację w oparciu o negocjowane listy zobowiązań, nakłada obowiązek stosowania zasady dostępu do rynku i traktowania narodowego jedynie do usług umieszczonych na liście, przyjmuje w ślad za GATS wiele przepisów szczegółowych, np. dotyczących przejrzystości, informacji poufnych, przepisów wewnętrznych. W przeciwieństwie jednak do GATS stawia sobie jednak ambitny cel pełnej liberalizacji handlu usługami do końca 2007 r.

### Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej – ASEAN

Deklaracja z Bangkoku z 1967 r. powołująca ASEAN nie zobowiązywała członków do regionalnej integracji gospodarczej. Cel taki pojawił się dopiero w 1992 r. na szczycie w Singapurze, kiedy postanowiono utworzyć Strefę Wolnego Handlu ASEAN (AFTA). Integracja w ramach Stowarzyszenia ulega zarówno pogłębieniu, jak i poszerzeniu: do pięciu pierwotnych członków (Indonezja, Malezja, Filipiny, Singapur, Tajlandia) dołączyło jeszcze pięć państw (Brunei, Wietnam, Laos, Myanmar, Kambodża). W 1994 r. do procesu liberalizacji postanowiono włączyć usługi. Współpraca krajów ASEAN w dziedzinie usług została poprzedzona ich uczestnictwem w Układzie GATS (poza Wietnamem, który nie jest członkiem WTO oraz Kambodżą, Laosem i Myanmarem, które ani nie są członkami WTO, ani w momencie powstawania GATS nie należały do ASEAN). W ramach GATS kraje te dokonały zobowiązań w pięciu branżach: transporcie, usługach biznesowych, turystycznych, finansowych i telekomunikacyjnych. W 1995 r. postanowiono o rozszerzeniu zakresu przyjętych zobowiązań. Na szczycie w Bangkoku w grudniu 1995 r. podpisano *Porozumienie ASEAN w sprawie usług*<sup>120</sup> zakładające stopniową liberalizację handlu osiąganą w procesie dwustronnych lub trójstronnych negocjacji list zobowiązań rozciąganych na pozostałych członków zgodnie z klauzulą najwyższego uprzywilejowania. Negocjacje prowadzone są w 3-letnich cyklach, a ich wyniki zapisywane są w Protokołach<sup>121</sup>. Wybrano siedem priorytetowych branż dla negocjacji: turystyka, transport lotniczy, transport morski, usługi bizne-

<sup>120</sup> *ASEAN Framework Agreement on Services*.

<sup>121</sup> Pierwszy protokół został podpisany w 1995 r., drugi w 1998 r., trzeci w 2001 r., ASEAN, Services: <http://www.aseansec.org/4949.htm>, dostęp 15.07.2006 r.

sowe, budowlane, finansowe i telekomunikacyjne. Podobnie jak w GATS, kraje określają w listach zobowiązań ograniczenia w dostępie do rynku oraz traktowania narodowego w odniesieniu do czterech sposobów świadczenia. Zgodnie z Art. IV *Porozumienia* zobowiązania liberalizacyjne przyjęte w ramach ASEAN powinny przekraczać poziom zobowiązań zadeklarowany w ramach GATS<sup>122</sup>. Podczas szczytu ASEAN w 1997 r. szefowie rządów sformułowali zamiar zapewnienia wolnego od wszelkich ograniczeń przepływu wszystkich usług do 2020 r., a w wybranych branżach do 2010 r. W 2001 r. podjęto nową rundę negocjacji, która ma zakończyć się nie później niż 31 grudnia 2004 r. W dniu tym ma także wejść w życie poprawka do *Porozumienia*, która umożliwi wcześniejszą liberalizację krajom, które są na to gotowe, natomiast pozostałe mają możliwość przyłączenia się do procesu w późniejszym czasie. W takiej sytuacji objęcie krajów niepodejmujących zobowiązań liberalizacyjnych klauzulą największego uprzywilejowania nie jest obowiązkowe<sup>123</sup>.

Podejmuje się również wiele prób liberalizacji poszczególnych branż usługowych w ramach umów dwustronnych. Na przykład na półkuli zachodniej kraje rozwijające się zawarły 131 takich umów. Mają one jednak ograniczony zasięg i efekty. Żadna z nich nie zawiera ogólnych zasad handlu usługami, ani nie oferuje procedur rozstrzygania sporów. Poza tym, mając na uwadze przynależność państw zawierających takie umowy do GATS, należy poddać pod wątpliwość status prawny tych porozumień, gdyż nie można ich raczej zaliczyć do porozumień integracyjnych zdefiniowanych w art. V GATS.

Liberalizacja handlu usługami stała się także częścią wzmożonego procesu integracji regionalnej we wszystkich regionach świata, z wyjątkiem Afryki Subsaharyjskiej oraz Azji Południowej. Na szerszym poziomie regionalnym podejmuje się próby liberalizacji usług w ramach APEC<sup>124</sup> w Azji oraz na półkuli zachodniej w ramach projektu integracji obu Ameryk (FTAA<sup>125</sup>). W obydwu przypadkach postawiono sobie ambitne cele likwidacji wszelkich ograniczeń w handlu (towarami i usługami). Niestety, usługi są dziedziną cieszącą się niewielkim zainteresowaniem programu dowolnej liberalizacji w ramach APEC oraz stały się przedmiotem licznych sporów w ramach FTAA (m.in. dotyczących wyboru modelu libera-

---

<sup>122</sup> W stosunku do młodszych członków ASEAN, nienależących do WTO przyjęto specjalne rozwiązania. Por. *Promoting Vietnam's Integration with ASEAN (VIE/95/015)*, *Vietnam's Integration with ASEAN: A Policy Reader*, kwiecień 1998, <http://www.undp.org.vn/projects/vie95015/index.htm#reader>, dostęp 15.07.2006 r.

<sup>123</sup> *Protocol to Amend the ASEAN Framework Agreement on Services*, Phnom Penh, Cambodia, 2 września 2003, <http://www.aseansec.org/4949.htm>, dostęp 15.07.2006 r.

<sup>124</sup> APEC – Układ o Współpracy Gospodarczej Azji i Rejonu Pacyfiku.

<sup>125</sup> FTAA – Amerykańska Strefa Wolnego Handlu.



lizacji). W związku z tym proces otwierania rynków usługowych w ramach tych ugrupowań z pewnością będzie się przedłużał<sup>126</sup>.

Jedną z największych korzyści z liberalizacji usług w krajach rozwijających się, oprócz wzmocnienia zasad handlu usługami, będzie zwiększenie przejrzystości oraz stabilności reguł odnoszących się do tego handlu. Fakt, że większość porozumień zawierana jest na szczeblu subregionalnym ogranicza jednak potencjalne korzyści. W sytuacji, gdy członkami ugrupowania są same kraje rozwijające się na podobnym poziomie rozwoju, importerzy netto usług (z wyjątkiem turystycznych), bardziej korzystne byłoby szersze otwarcie rynków usługowych tak, aby przyciągnąć niezbędne inwestycje zagraniczne z krajów o wyższym poziomie rozwoju.

### **3.5. Liberalizacja na forum wielostronnym a współpraca regionalna**

Lata dziewięćdziesiąte były dekadą porozumień regionalnych – od powstania WTO w 1995 r. do marca 2002 r. w Sekretariacie WTO zostało zgłoszonych 125 takich porozumień (co daje średnio około 15 zgłoszeń rocznie), podczas gdy w całym 45-letnim okresie funkcjonowania GATT takich ugrupowań było również 125 (tj. niecałe 3 zgłoszenia rocznie)<sup>127</sup>. W 2002 r. funkcjonowało 141 porozumień regionalnych zgłoszonych w WTO oraz 102 porozumienia nienotyfikowane w organizacji. Porozumienia te w zdecydowanej większości obejmują kwestie liberalizacji handlu towarami. Do tej pory nie zostały zawarte żadne umowy liberalizujące wyłącznie obrót usługowy, jednak od 1995 r. istnieje obowiązek notyfikacji ugrupowań integracyjnych obejmujących, oprócz koncesji towarowych, zobowiązania dotyczące usług: do początku 2002 r. w WTO zgłoszono 18 takich ugrupowań. Udział w takich porozumieniach ograniczony jest do Europy, krajów NAFTA, Chile, Australii, Nowej Zelandii i Singapuru (por. rys. 4.3).

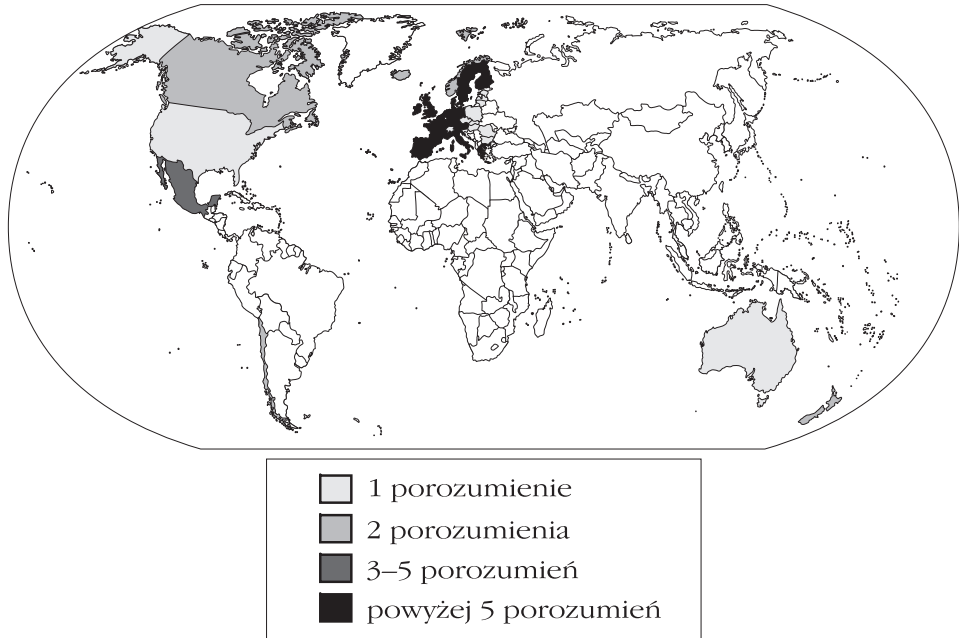
Wiele z istniejących porozumień regionalnych odnoszących się do handlu usługami nie zostało zgłoszonych na forum WTO. Ich duża liczba z jednej strony oraz niezadowolający jeszcze poziom zobowiązań liberalizacyjnych w ramach GATS z drugiej sprawia, że istotne staje się pytanie o to, czy państwa mogą zyskać więcej na współpracy wielostronnej czy kilkustronnej.

Z jednej strony uczestnicy rozmów regionalnych z większym prawdopodobieństwem będą mieli bardziej zbieżne poglądy w odniesieniu do ogólnych celów, co może wystarczyć do stworzenia chociażby części przepisów regulujących działalność usługową; szczególnie jeśli zaangażowane państwa znajdują się w tym samym kręgu kulturowym oraz na podobnym poziomie rozwoju. W takiej

<sup>126</sup> S. M. Stephenson, *Approaches to liberalizing ...*, op.cit.

<sup>127</sup> *Regional Trade Integration Under Transformation*, WTO Sekretariat, Geneva, 26 kwietnia 2002, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/sem\\_april02\\_e/clemens\\_boonekamp.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_april02_e/clemens_boonekamp.doc).

**Rysunek 4.3.** Udział krajów w porozumieniach integracyjnych liberalizujących handel usługami, 2002



Źródło: *Regional Trade Integration Under Transformation*, WTO Secretariat, Geneva, 26 kwietnia 2002, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/sem\\_april\\_02\\_e/clemens\\_boonekamp.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_april_02_e/clemens_boonekamp.doc)

sytuacji łatwiej na przykład o porozumienie w sprawie uznawanie kwalifikacji, które z kolei może przyczynić się do liberalizacji dostępu do rynków usługowych w regionie. W ograniczonym gronie są również większe możliwości osiągnięcia kompromisu i wiązanej wymiany koncesji<sup>128</sup>. Wymiana ta dokonywana na zasadzie wzajemności (w przeciwieństwie do stosowanej w GATS klauzuli największego uprzywilejowania) stwarza mniejsze obawy, że pojawią się „pasażerowie na gapę”. Im mniejsze są konieczne zmiany przepisów wewnętrznych i większe zaufanie, że nowe regulacje zostaną wprowadzone w życie we wszystkich państwach, tym większa jest pewność warunków konkurencji w docelowym okresie. Bliskość geograficzna sprawia, że przedsiębiorstwa mają więcej informacji na temat istniejących i potencjalnych konkurentów zlokalizowanych w sąsiednich państwach, a to obniża koszty ich obserwacji oraz zmniejsza ryzyko transakcji zagranicznych.

<sup>128</sup> B. Hoekman, P. Braga, *Protection and Trade...*, op.cit.

Liberalizacja na form wielostronnym może z kolei przynieść większe korzyści ogółem niż możliwe do uzyskania w ramach ugrupowania regionalnego. Wybór konsumenta będzie o wiele szerszy, gdyż import usług będzie pochodził ze źródeł najbardziej konkurencyjnych, niekoniecznie położonych w bliskiej odległości geograficznej czy w tym samym kręgu kulturowym. Umowa wielostronna zwykle oznacza również mniej skomplikowany system regulacji, a więc i niższe koszty administracyjne dla agend rządowych oraz niższe koszty transakcyjne dla sektora prywatnego<sup>129</sup>.

Istotną kwestią pozostaje relacja między porozumieniami regionalnymi a Układem GATS. Artykuł V GATS („Integracja gospodarcza”) precyzuje warunki, na jakich porozumienia integracyjne liberalizujące handel usługami mogą zostać uznane za zgodne z zasadami wielostronnego systemu handlowego. Takie porozumienie powinno:

- 1: (a) mieć znaczący zakres sektorowy (warunek ten jest oceniany z uwzględnieniem liczby branż, wielkości handlu objętego Porozumieniem i sposobów świadczenia usług; w celu wypełnienia tego warunku porozumienia takie nie powinny *a priori* wyłączać jakiegokolwiek sposobu świadczenia); oraz
- 1: (b) przewidywać brak albo wyeliminowanie, w zasadzie całej dyskryminacji traktowania narodowego, między stronami, w branżach objętych punktem (a), poprzez:
  - (i) usunięcie istniejących środków dyskryminacji; albo
  - (ii) zakaz wprowadzania nowych albo bardziej dyskryminujących środków, oraz
- 4: zmierzać do ułatwienia handlu między stronami i nie podwyższać ogólnego poziomu barier dla handlu usługami w odnośnych branżach czy rodzajach usług w porównaniu z poziomem stosowanym przed zawarciem takiego porozumienia.

Zgodnie z tym artykułem, preferencyjne porozumienia integracyjne zawierające przepisy dotyczące usług powinny zatem obejmować *znaczącą liczbę branż* usługowych, zakładać stopniową eliminację *w zasadzie wszystkich środków dyskryminacji* oraz nie mogą prowadzić do wyższego *ogólnego poziomu barier* w handlu wobec krajów trzecich niż istniejące przed zawarciem porozumienia. Jeśli członkowie ugrupowania integracyjnego wycofają lub zmienią na niekorzyść pozostałych członków WTO złożone wcześniej zobowiązania traktowania narodowego lub dostępu do rynku, mogą zostać wezwani do negocjacji mających na celu ustalenie rekompensaty.

---

<sup>129</sup> A. Mattoo, C. Fink, *Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues*, World Bank „Policy Research Working Paper”, czerwiec 2002, nr 2852.

Widać wyraźnie, że przepisy art. V GATS odnoszą się do większości omówionych wyżej porozumień regionalnych. O ocenę zgodności przepisów odnoszących się do handlu usługami z zasadami GATS zwróciły się Wspólnoty Europejskie i NAFTA. Państwa rozwijające się natomiast nie zgłosiły w WTO żadnego porozumienia obejmującego handel usługami. Nie wiadomo również, czy zamierzają to zrobić w przyszłości<sup>130</sup>. Problem tego rodzaju ugrupowań nie był jeszcze przedmiotem obrad Rady Handlu Usługami, jednak mogłoby się okazać, że zostałyby one uznane za niezgodne z GATS; szczególnie jeśli państwa nie umieściły tych porozumień w swoich listach wyjątków od KNU.

---

<sup>130</sup> S. M. Stephenson, *Approaches to liberalizing...*, op.cit., s. 64.

## **Rozdział 5**

# **Zmiany w międzynarodowym handlu usługami**

---

### **1. Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii handlu międzynarodowego**

Ze względu na fakt, iż usługi stosunkowo od niedawna są przedmiotem zainteresowania ekonomistów, nie istnieje zwarta i całościowa teoria międzynarodowego handlu usługami. Trwa jednak dyskusja mająca na celu opracowanie takiej teorii. Większość ekonomistów opiera swoje badania na teoriach wyjaśniających międzynarodowy handel towarami, szczególnie miejsce przypisując ujmowanej dynamicznie zasadzie obfitości zasobów. Twierdzą oni, że nie można mówić o zasadniczych różnicach między wymianą towarów i usług, więc międzynarodowe obroty usługami można wyjaśniać za pomocą istniejących teorii handlu międzynarodowego. Są też teoretycy, którzy nie akceptują takiego podejścia. Uważają oni, że ponieważ międzynarodowa wymiana usług ściśle związana jest z migracją czynników produkcji, należy sięgnąć do dorobku teorii badających międzynarodowe migracje zasobów produkcyjnych<sup>1</sup>. Coraz bardziej popularny jednak staje się pogląd, że dla wyjaśnienia prawidłowości rządzących międzynarodowym handlem usługami wystarcza zasada obfitości zasobów i inne wersje teorii kosztów względnych (por. tabela 5.1). Hipoteza ta może jednak być dyskusyjna. Pozostaje pytanie, czy rzeczywiście usługi na tyle są podobne w handlu do towarów, że można stosować te same teorie wyjaśniające przyczyny i kierunki wymiany międzynarodowej.

---

<sup>1</sup> Szerzej: J. Misala, *Wymiana międzynarodowa...*, op. cit, s. 142–145.

**Tabela 5.1.** Wykaz głównych typów usług oraz wymiany międzynarodowej możliwych do wykorzystania przy wyjaśnianiu międzynarodowych obrotów usługami

Typy usług Teorie	Usługi będące bezpośrednio przedmiotem obrotu międzynarodowego (np. finansowe, telekomunikacyjne, transportowe)	Usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach usługodawców (np. engineering, konsulting, zarządzanie)	Usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach usługobiorców (np. usługi turystyczne, edukacyjne, medyczne)
Teoria kosztów względnych, teoria przewagi z tytułu dysponowania produktami i czynnikami wytwórczymi	+	-	+
Teoria obfitości zasobów (H-O-S), teorie neoczynnikowe	+	+	+
Teorie neotechnologiczne i teorie popytowo-podażowe	+	+	+
Współczesne teorie handlu międzynarodowego i międzynarodowej migracji czynników wytwórczych	+	+	+

Uwagi:

Teorie neoczynnikowe: uwzględniające dodatkowe, poza pracą i kapitałem, czynniki produkcji oraz zakładające niejednorodność czynników pracy i kapitału.

Teorie neotechnologiczne: teoria luki technologicznej, teoria cyklu życia produktu, teoria korzyści skali.

Teorie popytowo-podażowe: m.in. teoria handlu wewnątrzgałęziowego.

Źródło: J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005, s. 143 oraz komentarz własny.

### **1.1. Teoria kosztów względnych a handel usługami**

Sformułowana przez D. Ricardo w 1817 r. teoria kosztów względnych tłumaczy rozwijanie współpracy handlowej między dwoma krajami występowaniem względnych różnic kosztów wytwarzania towarów, mierzonych nakładami pracy. Model Ricarda oparty jest na szeregu upraszczających założeń: dwa kraje, dwa towary, jeden czynnik produkcji (praca); jednostkowe koszty produkcji określone przez nakłady pracy; mobilność pracy w ramach kraju i brak mobilności międzynarodowej; brak korzyści skali; brak kosztów transportu i restrykcji handlowych; doskonała konkurencja w obu krajach; zrównoważony bilans handlowy między krajami. G. Haberler w 1936 r. zmienił jedno z założeń, co przyczyniło się do udoskonalenia tej teorii. Uchylił on bowiem założenie o występowaniu pracy jako jedyne go czynnika produkcji określającego koszty produkcji. Według niego, koszt produkcji jednostki jednego towaru określony jest przez konieczność rezygnacji z produkcji określonej ilości drugiego towaru (tzw. koszt alternatywny). Kraj osiąga przewagę względną w produkcji tego towaru, dla którego koszt alternatywny jest niższy. Ten towar powinien też być przedmiotem eksportu.

Teoria Ricarda pozwala stwierdzić, czy dany kraj osiąga przewagę względną w produkcji określonego towaru i określić zakres korzystnej wymiany, natomiast nie daje odpowiedzi na pytanie, co jest przyczyną tej przewagi (poza różną wydajnością pracy, chociaż dalej nie wiadomo, od czego ona zależy z wyjątkiem może wyposażenia w bogactwa naturalne).

Rozszerzenie teorii kosztów względnych wraz z próbą określenia czynników determinujących źródła przewagi stanowi teoria Heckschera-Ohlina. Tutaj również przyjęto szereg upraszczających założeń, które w większości są powtórzeniem założeń teorii kosztów względnych. Do istotniejszych różnic należy zaliczyć uwzględnianie dwóch czynników produkcji (pracy i kapitału), w które kraje są różnie wyposażone (względne zasoby jednego czynnika różnią się od zasobów drugiego w każdym kraju); założenie o stosowaniu takiej samej technologii produkcji w obydwu krajach; przyjęcie, że jeden z towarów jest bardziej pracochłonny, a drugi bardziej kapitałochłonny oraz założenie, że gusty konsumentów w obu krajach są identyczne. Heckscher i Ohlin twierdzą, że kraj powinien specjalizować się w eksporcie towaru, którego produkcja wymaga bardziej intensywne go zastosowania względnie obfitszego i przez to tańszego czynnika produkcji<sup>2</sup>. Ważnym uzupełnieniem tej teorii jest twierdzenie Samuelsona (często zwane także twierdzeniem Heckschera-Ohlina-Samuelsona, H-O-S) o wyrównywaniu się cen czynników produkcji – handel międzynarodowy prowadzi do względnego

---

<sup>2</sup> P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002, s. 60.

i absolutnego wyrównywania się między krajami przychodów z tytułu zastosowania jednorodnych czynników wytwórczych<sup>3</sup>.

Mając na uwadze przedstawione założenia i sformułowane w oparciu o nie teorie, można się zastanowić, na ile można je zastosować do wyjaśniania handlu usługami.

Przyjmując szeroką definicję handlu usługami zaproponowaną przez WTO, dopuszczamy możliwość handlu wymagającego przepływu przynajmniej jednego czynnika produkcji. Wynika to z konieczności jednoczesnej produkcji i konsumpcji usług. Niezbędne staje się wówczas przemieszczanie czynnika pracy bądź kapitału albo obu tych czynników. Zakładając więc, że handel musi się odbywać z udziałem przepływu czynników produkcji można zadać sobie pytanie, czy teoria kosztów względnych rozwinięta przez Heckschera i Ohlina tłumaczy handel usługami, gdyż, jak wspomniano, jednym z założeń, na których się ona opiera jest całkowita niemobilność czynników wytwórczych w skali międzynarodowej. Pytanie to można jednak byłoby postawić szerzej, tzn. czy jest ona w ogóle nadal użyteczna w wyjaśnianiu kierunków i korzyści z handlu międzynarodowego. Biorąc pod uwagę nieprzystawanie do rzeczywistości wielu założeń, pojawiają się pewne wątpliwości. Okazuje się jednak, że przyjęcie, iż czynniki produkcji są mobilne w skali międzynarodowej modyfikuje, ale nie unieważnia tej teorii. Międzynarodowa mobilność czynników produkcji może być substytutem dla handlu w procesie wyrównywania cen czynników produkcji<sup>4</sup>, co sprawia, że można ją także z powodzeniem stosować dla wyjaśniania strumieni szeroko pojętego handlu usługami.

Wątpliwości dotyczące zasadności stosowania teorii kosztów względnych w odniesieniu do usług wynikają także z zasadniczych różnic między towarami i usługami. Jednak teorie dotyczące handlu towarami dotyczą przecież wszystkich towarów, niezależnie od ich zróżnicowania. B. Hindley i A. Smith posłużyli się przykładem bukietu kwiatów, tony węgla i samolotu odrzutowego<sup>5</sup>, co do których nikt nie kwestionuje zasadności stosowania teorii kosztów względnych, mimo istotnych różnic między nimi. Stoją oni na stanowisku, iż różnice między towarami a usługami nie stanowią podstawy dla odrzucenia teorii kosztów względnych w odniesieniu do usług. Zwracają oni także uwagę na konieczność odróżnienia analizy pozytywnej (obiektywne wyjaśnianie, dlaczego produkcja określonych towarów jest tańsza w jednym kraju niż w innym i w związku z tym dlaczego pewne towary są eksportowane, a inne importowane przez ten kraj) od normatywnej (subiektywne pytanie o to, czy produkcja i specjalizacja będące wynikiem międzynarodowych różnic kosztów są wydajne z ekonomicznego

<sup>3</sup> Ibidem, s. 63.

<sup>4</sup> Por. D. Salvatore, *International Economics*, 7<sup>th</sup> Edition, John Wiley & Sons, New York–Chichester–Weinheim–Brisbane–Toronto–Singapore 2001, s. 173.

<sup>5</sup> B. Hindley, A. Smith, *Comparative Advantage and Trade in Services*, „The World Economy“ grudzień 1984, vol. 7, nr 4, s. 369.



punktu widzenia oraz społecznie pożądane oraz formułowanie propozycji dla rządu w zakresie optymalnej polityki handlowej). Jeśli zagadnienie słuszności włączania usług do klasycznych teorii handlu rozpatrywać z normatywnego punktu widzenia, to nie ma podstaw do zmiany założeń tych teorii ze względu na zmianę badanego przedmiotu<sup>6</sup>. Kraj zyskuje na imporcie usług, niezależnie od sposobu dotarcia tych usług na rynek, jeśli warunki międzynarodowej wymiany są bardziej korzystne niż możliwe do osiągnięcia na rynku krajowym. Różnice kosztów między krajami mogą być z pożytkiem wykorzystane przez partnerów handlowych.

Jeśli jednak spojrzeć na handel usługami z punktu widzenia analizy pozytywnej, okazuje się, że pewne cechy usług sprawiają, że mogą one zasługiwać na odrębną analizę. Nie ma w tej kwestii jednak jednolitego stanowiska. Jedni autorzy uważają, że słuszne jest stosowanie teorii kosztów komparatywnych i twierdzenia H-O-S, należy jedynie zwrócić uwagę na interpretację rezultatów ze względu na fakt międzynarodowej mobilności czynników produkcji zaangażowanych w wymianę usług, wynikający z konieczności jednoczesnej produkcji i konsumpcji usług<sup>7</sup>. Można też nieco zmodyfikować nazwę samej teorii: zamiast teorii handlu nazwać ją teorią transakcji międzynarodowych.

Intuicja łatwo podpowiada przykłady potwierdzające zastosowanie klasycznych teorii handlu międzynarodowego do usług. Jeśli świadczenie danej usługi wymaga określonych kwalifikacji personelu, kraj względnie obficie wyposażony w ten czynnik produkcji będzie uzyskiwać przewagę względną, tak samo jak dzieje się to w przypadku eksportu towarów. Na przykład, kraj względnie zasobny w niewykwalifikowanych pracowników może eksportować usługi pracochłonne (np. budowlane), kraj zasobny w specjalistyczną siłę roboczą będzie zaś eksportował usługi wymagające takich nakładów (np. usługi inżynieryjne, prawnicze, architektoniczne). Kraje o dużych walorach turystycznych mogą uzyskać przewagę względną jako odbiorcy ruchu turystycznego. Badanie empiryczne kilku branż usługowych przeprowadzone na początku lat osiemdziesiątych przez A. Sapiro i E. Lutz<sup>8</sup> potwierdza naukowo, że klasyczne teorie handlu można stosować nie tylko w odniesieniu do towarów, ale i usług. Według nich przewagę względną w eksporcie usług uzyskują kraje relatywnie zasobne w kapitał fizyczny (np. usłu-

<sup>6</sup> Por. ibidem, s. 369–389.

<sup>7</sup> Por. A. Sapiro, E. Lutz, *Trade in Services: Economic Determinants and Development-Related Issues*, „World Bank Staff Working Paper” sierpień 1981, nr 480, The World Bank, Washington D.C.; B. Hindley, A. Smith, *Comparative...*, op.cit.; J. R. Melvin, *Trade In Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach*, „Journal of Political Economy” 1989, vol. 97, ss. 1180–1196; S. Djajic, H. Kierzkowski, *Goods, Services and Trade*, „Economica” 1989, vol. 56, ss. 83–94; S. Hirsch, *Services and Service Intensity in International Trade*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1989, Band 19, ss. 45–59.

<sup>8</sup> A. Sapiro, *Determinants of Trade in Services*, Discussion Paper 8104, CEME-University of Brussels, czerwiec 1981 oraz A. Sapiro, E. Lutz, *Trade in Services...*, op.cit.

gi transportowe) i ludzki (np. usługi ubezpieczeniowe). Zależność ta pozwala wyjaśnić, dlaczego kraje rozwinięte zazwyczaj uzyskują nadwyżkę w handlu usługami z krajami rozwijającymi się oraz tłumaczy dobre wyniki handlowe krajów uprzemysłowionych, reprezentujących relatywnie wysoki poziom wykształcenia pracowników. W grupie ekonomistów-zwolenników stosowania teorii kosztów względnych do handlu usługami można również umieścić tych, którzy uważają, że teoria ta może służyć wyjaśnieniu kierunków handlu między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, tak nierówno wyposażonymi w zasoby<sup>9</sup>.

Podsumowując, można stwierdzić, że kwestia zasadności stosowania tej części teorii kosztów komparatywnych, która opiera się na analizie pozytywnej dla wyjaśniania międzynarodowego handlu usługami nie została do tej pory jednoznacznie rozstrzygnięta. Niemniej jednak, większość autorów zgadza się, że teoria ta jest przydatną koncepcją pomagającą zrozumieć kierunki handlu usługami między krajami. Samo istnienie przewagi względnej nie może jednak w pełni wyjaśniać istniejących przepływów handlowych. W tym celu konieczne jest uwzględnienie znaczenia innych czynników. Stanowisko takie zajmowane jest przez niektórych badaczy<sup>10</sup>, którzy twierdzą, że różnice w zasobach czynników produkcji nie są wystarczające dla wyjaśnienia międzynarodowych obrotów usługowych i konieczna jest analiza tych strumieni w oparciu o tzw. nowe (lub alternatywne) teorie handlu międzynarodowego.

## 1.2. Nowe teorie a handel usługami

Teoria Heckschera-Ohlina pozwala na wyjaśnienie znaczącej części kierunków handlu międzynarodowego. Istnieją jednak sytuacje, potwierdzone empirycznie, w których teoria ta nie znajduje zastosowania. Ponadto niektóre założenia teorii straciły obecnie rację bytu, w związku z czym kwestionowana jest jej powszechna przydatność. Niewyjaśnianą przez teorię H-O część strumieni handlu próbuje się tłumaczyć nowymi teoriami, opartymi na korzyściach skali, niedoskonałej konkurencji, różnicach technologicznych między krajami<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> Por. F. Prieto, *Trade in Services: Some Comments on Comparative Advantage*, [w:] *Services Development: The Role of Foreign Direct Investment and Trade*, United Nations Centre on Transnational Corporations, New York 1989, s. 16–18; J. A. E. Nusbaumer, *The Services Economy: Lever to Growth*, Kluwer Academic Publications, Amsterdam maj 1987; J. A. E. Nusbaumer, *Services in the Global Market*, Kluwer Academic Publications, Amsterdam, październik 1987.

<sup>10</sup> Por. B. Herman, B. van Holst, *Towards a Theory of International Trade in Services*, „NEI Series: Foundations of Empirical Economic Research” 1981/19, Netherlands Economic Institute, nr 19, s. 1–18; K. Tucker, M. Sundberg, *International Trade in Services*, Routledge, London 1988.

<sup>11</sup> Por. R. E. Falvey, *Commercial Policy and Intra-industry Trade*, „Journal of International Economies” 1981, nr 11, s. 495–511; R. E. Falvey, H. Kierzkowski, *Product Quality*,

Autorzy tych teorii nawiązują w pewien sposób do wcześniejszych rozważań B. Ohlina<sup>12</sup>, który zastanawiał się, czy handel między krajami ma sens, gdy są one jednakowo wyposażone w czynniki produkcji oraz zużywają je w jednakowych proporcjach. Stwierdził on, że niezbędne dla rozwoju wymiany różnice kosztów i cen mogą również nastąpić w wyniku różnic w poziomie i podziale dochodu narodowego oraz różnic preferencji konsumentów. Nawet wówczas, gdy między partnerami nie występuje odmienne wyposażenie w czynniki wytwórcze i struktury popytu, do korzystnej wymiany może dojść dzięki rozwojowi specjalizacji i uzyskiwaniu korzyści skali w zakresie produkcji i zbytu<sup>13</sup>. Inaczej mówiąc, korzyści skali mogą być samoistnym motywem uczestniczenia danego kraju w handlu międzynarodowym<sup>14</sup>.

Uchylenie założenia o stałych korzyściach skali wiąże się często także z koniecznością zmiany założenia dotyczącego działania przedsiębiorstw na rynku doskonale konkurencyjnym. Jeśli odpowiednio duży zakres producentów korzysta ze skali produkcji i zbytu, wówczas rynek danego produktu zostaje opanowany przez kilka dużych firm. W rezultacie rynek może przyjąć postać monopolu (pojedynczy producent dobra, który nie ma bliskiego substytutu), oligopolu (kilku producentów dóbr jednolitych lub zróżnicowanych, tzn. będących dobrymi, ale niedoskonałymi substytutami)<sup>15</sup> lub konkurencji monopolistycznej (duża liczba producentów wytwarzających dobra nieco zróżnicowane). Mając do czynienia z konkurencją monopolistyczną zmienia się także struktura wymiany międzynarodowej. Przy braku różnicowania produktów mamy do czynienia z wymianą

*Intra-industry Trade and Imperfect Competition*, [w:] H. Kierzkowski (red.), *Protection and Competition in International Trade: Essay in Honour of W.M. Cordon*, Basil Blackwell, Oxford 1987; P. Krugman, *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, „Journal of International Economics” 1979, nr 9, s. 469–479; E. Helpman, *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition*, „Journal of International Economics” 1981, nr 11, s. 305–340; K. Lancaster, *A New Approach to Consumer Theory*, „Journal of Political Economy” 1966, nr 74, s. 132–157; K. Lancaster, *Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition*, „Journal of International Economics” 1980, nr 10, s. 151–175.

<sup>12</sup> B. Ohlin, *Inerregional and International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge 1933.

<sup>13</sup> P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe...*, op.cit., s. 70.

<sup>14</sup> A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 102.

<sup>15</sup> Taki rozwój wypadków może mieć miejsce, gdy występują tzw. wewnętrzne korzyści skali, tzn. wywołane wzrostem wielkości produkcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Występowanie zaś tzw. zewnętrznych korzyści skali, spowodowanych wzrostem wielkości produkcji całej gałęzi przemysłu, a nie pojedynczego przedsiębiorstwa nie prowadzi do przewagi dużych firm nad małymi. P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*, tom 1, WN PWN, Warszawa 1997, s. 98.

międzygałęziową (wyjaśnianą przez teorię kosztów względnych) – kraj eksportuje dobra kapitałochłonne, jeśli jest względnie zasobny w kapitał i importuje dobra pracochłonne (i odwrotnie). Wprowadzenie do analizy produktów zróżnicowanych sprawia, że kraj będzie w ramach danej gałęzi dokonywał zarówno eksportu, jak i importu. Część konsumentów preferuje bowiem odmiany produktów niedostępne w kraju. Ze względu na korzyści skali żaden kraj nie jest w stanie zapewnić samodzielnie konsumentom wszystkich produktów w ramach danej gałęzi. Następuje dwukierunkowa wymiana wewnątrzgałęziowa. Jest ona dominującym modelem wymiany między krajami o podobnym układzie proporcji zasobów czynników produkcji i podobnym poziomie stosowanej technologii, tj. między krajami na zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego<sup>16</sup>. Ponadto jest charakterystyczna raczej dla wymiany przemysłowej niż rolniczej, gdyż, z jednej strony większe są tu możliwości zwiększania korzyści skali, z drugiej zaś – różnicowania produktów.

Osobnym czynnikiem determinującym handel międzynarodowy może być także dynamicznie zmieniająca się między krajami technologia. Wbrew założeniu postawionemu przez autorów teorii obfitości zasobów, kraje nie dysponują jednakową technologią. Wpływ tego czynnika na strumienie handlu wyjaśniany jest m.in. przez teorię luki technologicznej i cyklu życia produktu. Ponieważ ważną rolę w tych modelach odgrywa czas, często są one też nazywane dynamicznym rozwinięciem teorii Heckschera-Ohlina<sup>17</sup>, w których handel opiera się na zmianach we względnym wyposażeniu w technologię między krajami w czasie.

W teorii luki technologicznej, sformułowanej przez M. Posnera w 1961 r., kładzie się nacisk na możliwości rozwoju korzystnej wymiany dzięki różnicom w poziomie wiedzy i tempie postępu technicznego między krajami. Kraj, który wprowadza na rynek nowy produkt lub proces produkcyjny dzięki ochronie patentowej i prawom autorskim może te innowacje eksportować, zachowując czasowy monopol na rynku światowym. Po pewnym okresie inne kraje zaczynają tę technologię naśladować i luka się zmniejsza, czasem do całkowitego zaniknięcia. Wówczas kończą się możliwości eksportowe kraju-innowatora.

Uogólnieniem i rozwinięciem tej teorii jest teoria cyklu życia produktu sformułowana w 1966 r. przez R. Vernona. Zgodnie z nią produkt przechodzi kolejno przez następujące fazy: wprowadzenia na rynek (innowacji), dojrzwania, standaryzacji. Pojawienie się nowego produktu na rynku związane jest zwykle z koniecznością zaangażowania wykwalifikowanej siły roboczej do jego produkcji. W miarę jak produkt dojrzewa i zyskuje powszechną akceptację, następuje jego standaryzacja. Możliwa jest wówczas masowa produkcja, wymagająca większych nakładów pracy. Ponieważ rośnie znaczenie kosztów pracy w produkcji finalnej, zostaje ona uruchomiona w krajach dysponujących względnie tańszą siłą robo-

<sup>16</sup> Ibidem, s. 112.

<sup>17</sup> D. Salvatore, *International Economics...*, op.cit., s. 185.

czą. Procesowi temu mogą towarzyszyć zagraniczne inwestycje bezpośrednie<sup>18</sup>. Zgodnie z obydwoma teoriami, kraje rozwinięte powinny eksportować niestandardyzowane towary nowej i wysokiej technologii i importować produkty standardowe, o niskiej zawartości technologii.

Zwolennicy stosowania nowych teorii handlu dla wyjaśnianiu kierunków handlu usługami wskazują na różnice po stronie popytowej między wymianą towarową i usługową oraz na strukturę rynku usług jako czynnika mającego ogromny wpływ na kierunki handlu usługami. Czynniki po stronie popytu, lekceważone przez większość klasycznych teorii handlu, mają wielkie znaczenie w przypadku tak zróżnicowanych produktów, jakimi niewątpliwie są usługi. Niepowtarzalność procesu świadczenia, konieczność dostosowywania do indywidualnych potrzeb konsumenta, niewidoczność (niematerialność) usługi, niemożność istnienia poza jednoczesnym aktem produkcji i konsumpcji, brak możliwości przechowywania sprawiają, że rynki usług stosunkowo często przybierają formy dalekie od konkurencji doskonałej. Część branż usługowych rozwija się dzięki korzyściom skali. Wszystko to sprawia, że nowe teorie, a w szczególności teorie handlu wewnątrzgałęziowego, mogą pomóc w wyjaśnieniu znacznej części międzynarodowego handlu usługami. Jeśli uwzględnimy fakt, że ponad 80% handlu usługami odbywa się między krajami OECD, znaczenia tych teorii nie sposób przecenić.

## **2. Przyczyny stosunkowo niskiego udziału usług w handlu międzynarodowym**

Przeprowadzona dotychczas analiza pozwala wysunąć wnioski na temat przyczyn względnie niskiego (w porównaniu z towarami) udziału usług w wymianie międzynarodowej. Jak wcześniej wskazywano, usługi stanowią około 20 procent wszystkich wymienianych dóbr, towary zaś 80 procent. Proporcje te stoją w opozycji do ogromnego znaczenia usług w gospodarkach narodowych wszystkich państw wysoko rozwiniętych i rosnącej liczby państw rozwijających się. Istnieją trzy główne grupy powodów tych dysproporcji. Pierwsza związana jest z cechami samych usług, sprawiającymi, że handel nimi na odległość jest trudniejszy, niż wymiana towarowa. Druga grupa, wynikająca z pierwszej, wiąże się z problemami natury statystycznej, a mianowicie trudnością rejestracji międzynarodowego handlu usługami. Trzeci powód ma swoje źródła w polityce protekcjonistycznej, stosowanej w większym lub mniejszym stopniu przez wszystkie państwa na świecie<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Ibidem.

<sup>19</sup> Analiza przyczyn dysproporcji między udziałem usług i towarów w wymianie międzynarodowej w skróconej formie została dokonana w: A. Kuźnar, *Rozmiary i struktura międzynarodowego handlu usługami czystymi*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 11–12.

## 2.1. Różnice między międzynarodowym handlem towarami i usługami

Usługi są często postrzegane jako niematerialne, niewidoczne, nietrwale, wymagające jednoczesnego świadczenia i konsumpcji. Cechy te mają ogromne konsekwencje dla handlu międzynarodowego. Określają one w decydujący sposób istotę międzynarodowego handlu usługami. Inaczej niż w przypadku handlu towarami, realizacja międzynarodowej transakcji usługowej często wymaga przepływu czynników produkcji (pracy i/lub kapitału). Wykracza więc poza tradycyjną problematykę handlu międzynarodowego. Teoretycy handlu zwykle zakładają bowiem, że czynniki produkcji są niemobilne w skali międzynarodowej.

Do niedawna wiele usług nie mogło być przedmiotem handlu międzynarodowego ze względu na brak technicznych możliwości ich świadczenia ponad granicami państwowymi. W związku z tym usługi uważano wręcz za dobra niepodlegające wymianie międzynarodowej, czyli tzw. dobra niehandlowe (ang. *non-tradables*), tj. wymagające jednoczesnej produkcji i konsumpcji (w związku z czym sprzedawane w miejscu wytwarzania), o kosztach ich transportu tak wysokich, że wręcz uniemożliwiających zyskowny handel międzynarodowy. Wiele usług spełnia obydwie te warunki: często w ogóle nie ma możliwości ich transportu, nie można ich także świadczyć na odległość. Musi pojawić się producent usługi w miejscu i czasie dogodnym dla konsumenta, ewentualnie to konsument wędruje do miejsca świadczenia usługi (np. turystyka). Przykładami takich „niehandlowych” usług są usługi edukacyjne, medyczne, hotelowe, restauracyjne, rekreacyjne. Są to w większości usługi konsumpcyjne (bezpośrednie), świadczone bezpośrednio finalnemu odbiorcy.

Są też takie usługi, którymi można łatwo handlować, choćby turystyczne, czy transportowe. Handluje się też usługami produkcyjnymi (pośrednimi)<sup>20</sup>, czyli stanowiącymi wkład w produkcję innych branż (z wyjątkiem turystycznych, które należą do usług konsumpcyjnych). Większość tzw. usług pozostałych rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego (a więc tych, które doświadczyły najbardziej dynamicznego wzrostu handlu międzynarodowego w ciągu dwóch ostatnich dekad, a szczególnie w latach dziewięćdziesiątych) stanowią właśnie usługi pośrednie.

Stosunkowa niewielka wartość międzynarodowych obrotów usługowych wynika także z istnienia wyższych kosztów transakcyjnych w stosunku do transgranicznej wymiany niektórych usług, niż do wymiany towarowej<sup>21</sup>. Składa się na to

<sup>20</sup> Por. A. Sapir, *North-South Issues in Trade in Services*, „The World Economy” marzec 1985, vol. 8, nr 1,

<sup>21</sup> Por. H. Klodt, *The Experience with Liberalization of Trade and Foreign Direct Investment in Services*, „Kiel Working Paper” styczeń 1998, nr 308, s. 3; J. H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues*, [w:] K. P. Sauvant, P. Mallampally (red.), *Transnational Corporations...*, op.cit., s. 55.

kilka przyczyn. Po pierwsze, większość usług jest ściślej niż towary dopasowywana do potrzeb klienta (usługi tworzone „na miarę”) oraz są one bardziej niepowtarzalne. Po drugie, ponieważ produkcja usług wymaga większego wkładu elementu ludzkiego, jakość produktu finalnego nie poddaje się standaryzacji, jak to ma miejsce w przypadku wielu dóbr materialnych. Po trzecie, jeszcze do niedawna większość dostarczanych informacji oraz wiedza i doświadczenie niezbędne do ich interpretacji były ukryte, niejawne. Taką wiedzę bardzo trudno skodyfikować i przekazać w sposób sformalizowany, gdyż jest ona zgromadzona w umysłach ludzi. Aby ją przekazać, niezbędny jest kontakt osobisty. Ponieważ jednocześnie informacje, czy wiedzę związaną z wykonywaniem czynności usługowych można często tanio skopiować, dla firm lub osób dysponujących taką wiedzą istnieje niebezpieczeństwo jej nadużywania i roztrwonienia przez nieuprawnionych użytkowników<sup>22</sup>.

Najwyższe koszty transakcyjne pojawiają się przy wymianie tych usług, które wymagają przemieszczania się konsumenta usługi. Z tego powodu tak niewielką wartość przyjmuje międzynarodowy handel np. usługami osobistymi. Niższe koszty występują w sytuacji, gdy to dostawca usługi udaje się do kraju usługobiorcy, gdyż ma on możliwość obniżenia kosztów transakcyjnych poprzez zwiększenie nakładów kapitałowych produkcji. Wówczas można w większym stopniu wykorzystać korzyści skali<sup>23</sup>. Z tego powodu tak duża część handlu usługami odbywa się za pośrednictwem zagranicznej obecności handlowej. Najniższe koszty transakcyjne (dzięki postępowi technologicznemu w mikroelektronice często nawet niższe, niż w przemyśle) występują przy transgranicznym handlu usługami. Zależą one po prostu od dostępności informacji i technologii komunikacyjnych.

Do innych specyficznych cech usług ograniczających rozmiary handlu należy zaliczyć niemożność odsprzedawania usług. Mogą one być tylko raz przedmiotem transakcji handlowej, co znacznie ogranicza możliwości zawierania spekulacyjnych transakcji terminowych na giełdach<sup>24</sup>.

Świadczenie usług za granicą wymaga także pewnej bliskości kulturowej usługodawcy i usługobiorcy. Na przykład próba skatalogowania biblioteki muzycznej

---

<sup>22</sup> J. H. Dunning, *Multinational Enterprises...*, op.cit.

<sup>23</sup> Okazuje się, że wiele branż usługowych, wbrew powszechnemu przekonaniu, charakteryzuje się dużą kapitałochłonnością. Transport kolejowy, lotniczy, rurociągowy, łączność, przesyłanie energii elektrycznej to przykłady działalności usługowej o kapitałochłonności wyższej niż w sektorze przemysłu. W innych branżach usługowych również konieczne jest stosowanie urządzeń wymagających znacznych nakładów kapitałowych (np. komputery, sprzęt medyczny).

<sup>24</sup> W. Januszkiewicz, *Międzynarodowa wymiana usług*, [w:] L. Balcerowicz (red.), *Międzynarodowe przepływy gospodarcze*, PWN, Warszawa 1987, s. 165.

BBC przez Filipińczyków zakończyła się niepowodzeniem, gdyż zatrudnieni pracownicy nie potrafili odróżnić tytułów utworów od nazwisk wykonawców<sup>25</sup>.

W związku z powszechnością występowania usług „niehandlowych” usługi ogółem charakteryzują się bardzo niskim wskaźnikiem umiędzynarodowienia. Przedmiotem handlu międzynarodowego w 2000 r. było bowiem nieco ponad 7% wszystkich wytwarzanych usług (w 1980 r. wskaźnik ten kształtował się na poziomie ok. 5%), podczas gdy w przypadku towarów przekracza on 50%.

Biorąc pod uwagę zauważalny ogromny wzrost znaczenia usług w tworzeniu produktu narodowego i miejsc pracy w większości państw, niskie umiędzynarodowienie usług jest tym bardziej zastanawiające. Można je wyjaśnić analizując udział poszczególnych branż usługowych w gospodarkach państw i w handlu międzynarodowym. W tym celu wszystkie usługi można podzielić na trzy główne grupy:

- usługi infrastrukturalne, umożliwiające przeprowadzanie transakcji międzynarodowych w pozostałych sektorach, tj. przemyśle i rolnictwie. Należą do nich m.in. międzynarodowe usługi transportowe, łącznościowe, finansowe, ubezpieczeniowe. Ich zakupu dokonują nierezydenci różnych państw, a produkcja jest równoznaczna z handlem. Umiędzynarodowienie tych usług wynika bezpośrednio z ich istoty. Niemożliwy jest bowiem eksport (import) jakichkolwiek dóbr bez ich jednoczesnego przetransportowania, czy zapewnienia obsługi finansowej transakcji. Do tej kategorii można również zaliczyć podróże międzynarodowe, ponieważ dochodzi tu do transakcji między rezydentami i nierezydentami;
- usługi będące przedmiotem wymiany międzynarodowej ze względu na przewagę konkurencyjne dostawców. Do tej kategorii usług zaliczyć można niektóre usługi biznesowe, np. usługi profesjonalne (oferowane przez wykwalifikowanych pracowników w takich dziedzinach, jak prawo, rachunkowość, podatki, architektura, inżynieria, medycyna), informatyczne, doradcze w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania. Eksport pojawia się, gdy usługodawca posiada monopol technologiczny, dysponuje prawami własności intelektualnej lub osiąga przewagę kosztową. Przyczyny rozwoju tego rodzaju handlu są więc takie same, jak handlu towarowego;
- usługi zamknięte na konkurencję krajową lub zagraniczną. Rządy większości państw regulują, a często blokują dostęp zagranicznych usługodawców do usług użyteczności publicznej, takich jak transport kolejowy i lotniczy, dystrybucja wody i elektryczności, telekomunikacja publiczna oraz usługi

---

<sup>25</sup> M. Howland, *Producer services and competition from offshore: U.S. data entry and banking*, [w:] P. W. Daniels, W. F. Lever (red.), *The Global Economy in Transition*, Longmans, London 1996.



socjalne, tj. edukacyjne, medyczne, opieki społecznej<sup>26</sup>. W konsekwencji, rozmiary handlu międzynarodowego usługami w tych branżach są bardzo ograniczone i to bardziej nawet przez regulacje krajowe, niż politykę handlową.

Asymetria pomiędzy udziałem usług w produkcji światowej (ok. 70%) i handlu światowym (20%) wynika m.in. z różnicy udziału poszczególnych kategorii w handlu międzynarodowym i gospodarkach krajowych. Międzynarodowy handel usługami zdominowany jest przez usługi z kategorii pierwszej, czyli usługi infrastrukturalne. Stanowią one łącznie ponad 70% światowego eksportu usług. Jednocześnie grupa ta ma względnie niewielki udział w tworzeniu PKB (z wyjątkiem usług finansowych) i zatrudnieniu. Na przykład, w 2001 r. w krajach OECD transport i łączność wytwarzały średnio ok. 8% PKB i dawały nieco ponad 6% miejsc pracy. Z drugiej strony, handel hurtowy i detaliczny, jak również usługi rządowe i inne usługi zamknięte na konkurencję zagraniczną łącznie tworzą w wielu krajach ponad połowę produktu krajowego brutto (w krajach OECD średnio ok. 37% w 2001 r.) i dominującą część miejsc pracy, podczas gdy są właściwie nieobecne na arenie międzynarodowej.

Zastanawiająca jest dość niska (choć w ostatnich latach dynamicznie rosnąca) internacjonalizacja usług z kategorii drugiej, a więc niektórych usług biznesowych i obsługi ludności, będących przedmiotem handlu na rynku krajowym. Ograniczona konkurencja międzynarodowa w tych usługach rynkowych wynika z trzech głównych przyczyn. Po pierwsze, w wielu tego rodzaju branżach usługowych popyt kształtowany jest pod wpływem lokalnej kultury i może być z trudem zaspokajany przez podmioty spoza danej społeczności lokalnej. Zastrzeżenie to w wielu przypadkach odnosi się także do świadczenia usług w formie obecności handlowej (np. zagranicznym restauratorom jest niezwykle trudno zaistnieć na rynku francuskim; z kolei w Japonii obce firmy handlowe napotykały na skomplikowany system powiązań firm krajowych, tzw. keiretsu). Gusta usługobiorców bywają przy tym bardziej zróżnicowane w skali międzynarodowej niż w przypadku popytu na dobra przemysłowe. Usługi bowiem zaspokajają wiele takich potrzeb, które kształtowane są przez wieloletnie przyzwyczajenia, zwyczaje, tradycje, a te trudniej zmieniać i wymaga to dłuższego czasu niż w przypadku zaspokajania potrzeb materialnych. Na przykład, nakłonienie mieszkańców Arabii Saudyjskiej do słuchania muzyki amerykańskiej może być trudniejsze niż spowodowanie, by ci sami ludzie kupowali radioodbiorniki produkowane w Stanach Zjednoczonych. Po drugie, międzynarodowe świadczenie usług jest często bardziej skomplikowane, a jego zorganizowanie droższe, niż przy sprzedaży towarów (wyższe koszty

---

<sup>26</sup> R. Gönenç, *Changing Economics of International Trade in Services*, [w:] B. R. Guile, J. B. Quinn (red.), *Technology in Services: Policies for Growth, Trade and Employment*, National Academy Press, Washington D.C. 1988, s. 174.

transakcyjne). Świadczenie profesjonalnych usług biznesowych wymaga najczęściej współpracy usługodawcy z usługobiorcą. Internacjonalizacja wiąże się z koniecznością stworzenia bardziej wyrafinowanej struktury organizacyjnej oraz zaangażowania wyżej wykwalifikowanych pracowników, niż w większości branż przemysłowych. W rezultacie zmiany, które zachodzą w przedsiębiorstwach usługowych są zwykle większe i głębsze niż te, które są konieczne w przedsiębiorstwach eksportujących towary. Po trzecie, w przypadku wielu branż firmy usługowe nie mają motywacji do rozwijania działalności międzynarodowej. Wiele branż usługowych zdominowanych jest bowiem przez małe, prywatne, często rodzinne przedsiębiorstwa. Ich podstawowym celem pozostaje zwykle maksymalizacja zysku właściciela. Rzadko chcą zwiększać skalę działalności i zdobywać większy udział w rynku, czy to krajowym, czy zagranicznym<sup>27</sup>. Poza tym, możliwości te są i tak ograniczone ze względu na ich niewielkie możliwości produkcyjne, marketingowe itp.

## **2.2. Niewoszacowanie międzynarodowego handlu usługami**

Źródłem informacji na temat międzynarodowego handlu usługami są bilanse płatnicze państw, przygotowywane przez rządy i przekazywane do MFW, który umieszcza je w swojej publikacji<sup>28</sup>. Większość danych dostępnych do 1994 r. była opracowywana zgodnie z 4 edycją *Instrukcji Sporządzania Bilansu Płatniczego* (BPM4)<sup>29</sup>. Nie wydzielano tutaj w ogóle handlu usługami. Rachunek bieżący dzielił się na obrót towarowy i nietowarowy (tzw. niewidzialny). Rachunek transakcji niewidzialnych składał się z transportu i ubezpieczenia towarów, pozostałych usług transportowych, turystyki międzynarodowej, dochodów z inwestycji zagranicznych, obrotów rządowych, innych usług oraz transferów nieodpłatnych. Obecnie większość państw członkowskich MFW stosuje się do piątej edycji *Instrukcji*, z 1993 r. Niestety, to źródło danych nie jest pozbawione pewnych wad. Podstawowy problem związany jest z trudnością zarejestrowania faktu przekraczania granicy przez usługę. Transakcje są szacowane albo na podstawie rejestrów wymiany dewiz (które często nie dostarczają wystarczających informacji na temat rodzaju transakcji usługowej), albo badań rynkowych (które nie zawsze są pełne), albo kombinacji obu sposobów.

Wiele problemów związanych jest z porównywalnością i wiarygodnością statystyk. Po pierwsze, państwa często różnie definiują poszczególne rodzaje działalności usługowej. Na przykład eksport usług transportowych w jednym państwie może zawierać część usług rejestrowanych w innym jako wydatki podróży.

<sup>27</sup> Ibidem, s. 175.

<sup>28</sup> *IMF Balance of Payments Yearbook*, IMF, Washington D.C.

<sup>29</sup> *IMF Balance of Payments Manual, 4<sup>th</sup> edition*, IMF, Washington D.C. 1977.

Powstają ogromne asymetrie w szacowaniu handlu dwu- i wielostronnego<sup>30</sup>. Po drugie, nieosiągalne są statystyki handlu według kraju pochodzenia i przeznaczenia w stopniu umożliwiającym porównania (z wyjątkiem części krajów OECD). Po trzecie, dane na temat transakcji usługowych są dostępne jedynie w cenach bieżących, nie ma informacji na temat wolumenu usług będących przedmiotem obrotu. Uniemożliwia to w pełni wiarygodną analizę dynamiki handlu usługami.

Dysproporcje między udziałem usług i towarów w handlu międzynarodowym wynikają w głównej mierze z niedoszacowania handlu usługami. Niematerialny charakter usługi i jej „niewidoczność” (ang. *invisibility*) utrudniają uchwycenie momentu przekroczenia granicy, a co za tym idzie zarejestrowanie wartości eksportu/importu usługi oraz określenie kierunków handlu. W przeciwieństwie do obrotu towarowego, w przypadku większości usług nie można uchwycić momentu przekraczania przez nie granicy celnej wraz z towarzyszącą im dokumentacją zawierającą rozpoznawalny na świecie kod „towarowy”, opis zawartości przesyłki, informacje dotyczące ilości, kraju pochodzenia i przeznaczenia oraz fakturę. Celnicy mogą wprawdzie zauważyć usługodawcę lub usługobiorcę przekraczających granicę, ale nie mogą ustalić wartości czy rozmiarów transakcji (będących podstawą wymiaru cła w przypadku handlu towarami), gdyż nie jest ona znana aż do momentu produkcji i konsumpcji usług. Tak jest np. wówczas, gdy osoba fizyczna korzysta za granicą z różnego rodzaju usług, np. kulturalnych, transportowych, ochrony zdrowia itp. Można jednak podać także przykłady usług, które zostają poddane ocłeniu i dzięki temu można oszacować wartość handlu nimi (są to albo usługi ucieleśnione w towarach, jak np. filmy na kasetach wideo albo wręcz towary, które są niezbędne do świadczenia usług, np. materiały reklamujące wy-cieczki zagraniczne).

Niedoszacowanie międzynarodowych obrotów usługowych wynika także z wielu innych powodów. Po pierwsze, mimo istniejącej szerokiej definicji handlu usługami opracowanej przez WTO, w statystykach bilansu płatniczego nie można uwzględnić wielkości handlu realizowanego w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz przepływu osób fizycznych. Niedoszacowanie obrotów usługowych różni się w poszczególnych branżach, w zależności od dominującej formy dotarcia z usługą na rynek. Problem ten szczególnie dotyczy usług finansowych i dystrybucyjnych.

---

<sup>30</sup> Na przykład Indie zadeklarowały w 2002 r. eksport usług ogółem o wartości 24,9 mld USD, podczas gdy główni światowi importerzy (kraje Unii Europejskiej, Stany Zjednoczone, Kanada i Japonia) dokonali importu usług z tego kraju na sumę 4,3 mld USD. W przypadku usług informatycznych i informacyjnych różnica była jeszcze większa – eksport z Indii wyniósł 9,6 mld USD, a import przez te same kraje 294 mln USD. *Meeting the WTO Agenda for Statistics on Trade in Services*, International Financial Services, London, czerwiec 2004.

Po drugie, istnieją różnice metodologiczne w zbieraniu i prezentacji danych statystycznych między krajami. Na przykład część państw w ogóle nie rejestruje handlu niektórymi usługami, np. biznesowymi. Nie wszystkie państwa członkowskie MFW dostarczają szczegółowe statystyki odnośnie do handlu usługami, ponieważ nie chcą albo nie są w stanie tego zrobić. Ponadto, państwa nienależące do MFW nie mają obowiązku sporządzania bilansu płatniczego zgodnie z jego wytycznymi. Po trzecie, usługi często są ściśle związane z obrotem towarowym i nie ma możliwości oddzielnego szacowania wartości handlu nimi. Przykładem jest serwis gwarancyjny będący nieodłącznym elementem sprzedawanego towaru. Po czwarte, niektóre usługi rozliczane są w drodze kompensaty, np. raz w miesiącu liczy się saldo usług kolejowych, czy łącznościowych i tylko ono jest pokrywane. Po piąte, wiele transakcji eksportowych pozostaje nierozpoznanych, szczególnie w formie konsumpcji za granicą. Chodzi np. o świadczenie usług nierezydentom czasowo przebywającym w kraju przyjmującym (nie da się stwierdzić, jaką część osób nabywających bilety na imprezy kulturalne czy robiących zakupy stanowią nierezydenci). Po szóste, część transakcji usługowych w ogóle nie jest rejestrowana, gdyż wiele usług sprzedawanych jest bez pośrednictwa instytucji finansowych, co sprawia, że taki obrót nie jest rejestrowany przez banki, a więc nie pojawia się w statystykach bilansu płatniczego. Problem stanowi także obrót między filiami. Szczególnie często nie są rejestrowane przez korporacje transnarodowe transakcje elektroniczne. Po siódme wreszcie, usługi są względnie podatne na operowanie w szarej strefie, np. sezonowo świadczone usługi hotelarskie, płatne lekcje języków obcych świadczone przez zagranicznych korepetytorów, handel, usługi budowlane. Działalnością usługową trudnią się najczęściej małe i średnie przedsiębiorstwa, które niejednokrotnie mają możliwość prowadzenia księgowości w uproszczonej formie, co sprzyja ukrywaniu pewnych dochodów. Poza tym wielu usługodawców w ogóle nie rejestruje żadnej działalności gospodarczej, chociaż prowadzi taką działalność na własny rachunek.

### **2.3. Polityka protekcjonizmu**

Oprócz przedstawionych wyżej barier w międzynarodowym handlu usługami wynikających z cech usług, istnieje wiele przeszkód w handlu wywodzących się z polityki ekonomicznej większości państw na świecie. Chodzi zarówno o protekcjonizm chroniący rynki wewnętrzne przed konkurencją zagraniczną, jak i o regulacje krajowe o negatywnym wpływie na handel. To właśnie te przepisy, a nie standardowe narzędzia polityki handlowej powodują powstanie głównych barier w handlu usługami. Różnice regulacji między krajami stanowią poważną przeszkodę dla podmiotów prowadzących działalność na wielu rynkach. Ponadto o ile w przypadku towarów reguły handlu międzynarodowego oraz proces jego liberalizacji na forum wielostronnym mają już ponadpięćdziesięcioletnią historię, to

zasady międzynarodowego obrotu usługowego są bardzo młode. Co więcej, niektóre narzędzia polityki protekcji mogą być przedmiotem porozumień międzynarodowych tylko w ograniczonym zakresie. Tak jest ze względu na konieczność utrzymania przepisów krajowych regulujących działalność w branżach, w których państwo ma obowiązek zapewnienia powszechnego dostępu i akceptowalnego poziomu usług oraz ochrony konsumenta przed nadużyciami ze strony usługodawców. Ten problem jest szczególnie istotny w przypadku usług medycznych, edukacyjnych, prawniczych, transportowych, finansowych i łącznościowych.

Z uwagi na fakt, że zarówno same procesy liberalizacji, jak i przeszkody w ich przebiegu zostały szczegółowo omówione w poprzednim rozdziale, poniżej skoncentrowano się na przeszkodach tkwiących w regulacjach wewnętrznych państw.

Przepisy krajowe wprowadzane są przez rządy w celu zapobieżenia zakłóceniom rynku, związanym przede wszystkim z istnieniem naturalnych monopolii, asymetrią informacji między nabywcą i sprzedawcą usług oraz koniecznością zapewnienia powszechności świadczenia niektórych usług.

Monopol naturalny występuje wówczas, gdy pojedyncze przedsiębiorstwo może obsłużyć pewien segment rynku po niższych kosztach niż jakakolwiek kombinacja dwóch lub więcej firm. Szczególnie często występuje on w przypadku tzw. usług sieciowych, tj. takich, które dla zapewnienia dostawy ostatecznemu odbiorcy wymagają stałej infrastruktury, np. rurociągów gazowych, kabli telefonicznych, przewodów elektrycznych, szyn kolejowych. Zadaniem państwa w takiej sytuacji jest stworzenie warunków, które umożliwią korzystanie z sieci innym podmiotom na zasadach konkurencyjnych. W przeszłości najczęstszą formą przeciwdziałania zakłóceniom rynku w usługach sieciowych była własność publiczna tego rodzaju usług. Drogi, porty morskie i lotnicze, stacje kolejowe należały (często jest tak i dziś) do państwa i były przez nie zarządzane. W ciągu ostatnich dwóch dekad rządy wielu państw zauważyły, że lepszym rozwiązaniem niż bezpośrednia własność państwowa jest zapewnienie odpowiednich regulacji określających warunki funkcjonowania monopolii prywatnych. W wielu państwach powstały urzędy regulacyjne (np. w Polsce Urząd Regulacji Telekomunikacji i Poczty, Urząd Regulacji Energetyki), których zadaniem jest m.in. promowanie konkurencji i dbanie o to, by przedsiębiorstwa sieciowe udostępniały sieć innym podmiotom na rozsądnych warunkach<sup>31</sup>. Drugim czynnikiem, który wpłynął na zmianę podejścia państw do kwestii regulacji usług sieciowych były zmiany technologiczne. Dzie-

---

<sup>31</sup> Niestety, powołanie tych urzędów nie oznacza automatycznie powstania otwartego, konkurencyjnego środowiska. W Polsce na mocy ustawy o łączności z 1990 r. na lokalny rynek usług telekomunikacyjny dopuszczono firmy prywatne. W ciągu pierwszych sześciu lat wydano ok. 200 zezwoleń na świadczenie usług telefonicznych. Telekomunikacja Polska, korzystając ze słabego systemu regulacyjnego, ograniczała jednak dostęp do swojej sieci oraz korzystała z nierównego podziału dochodów. Dlatego do 1996 r. jedynie 12 z tych zezwoleń było wykorzystywanych.

ki nim np. w telekomunikacji spadły koszty przyłączenia do sieci oraz zwiększyła się przepustowość łączy, co sprawia, że łatwiejsza staje się konkurencja w tej branży. Zmianie ulega także charakter przepisów regulacyjnych: nakazy i kontrole zastępowane są mechanizmami zachęcającymi do określonych działań<sup>32</sup>.

Innego rodzaju problemy występują w przypadku wielu usług pośrednich oraz opartych na wiedzy<sup>33</sup>. Ponieważ jakości usługi zwykle nie można zbadać przed jej konsumpcją, nabywcy usług narażeni są na asymetrię informacji lub wprowadzanie w błąd przez sprzedawców, którzy w momencie świadczenia usługi wiedzą więcej na temat jej jakości niż kupujący<sup>34</sup>. Mogą tu zaistnieć dwojakiego rodzaju sytuacje. Po pierwsze, konsument nie jest w stanie samodzielnie ocenić kompetencji lekarzy, bezpieczeństwa pojazdów w transporcie publicznym, czy też wiarygodności banków. Po drugie, może zostać narażony na świadome zniżenie jakości przez usługodawcę, który w ten sposób dąży do osiągnięcia wyższego zysku. Rynek może odpowiedzieć na te problemy także na dwa główne sposoby. Mogą powstać różnego rodzaju korporacje zawodowe, określające minimalne wymogi dopuszczenia do zawodu i ramy działania profesjonalistów wykonujących wolne zawody. Drugim rozwiązaniem mogą być inwestycje w reputację, zdobycie marki przez usługodawców oraz łatwy dostęp do procedur reklamacyjnych. Dzięki takim zabiegom spada element niepewności i wzrasta zaufanie kupujących. Nie są to jednak rozwiązania pozbawione wad. Samoorganizowanie się usługodawców w korporacje zawodowe ma szansę rozwiązania problemów z asymetrią informacji, jeśli istnieje realna szansa wprowadzenia obowiązkowych regulacji. W przeciwnym bowiem razie mogą pojawić się osoby niezrzeszone, wykorzystujące niewiedzę klientów. Inwestowanie w dobre imię firmy opiera się na założeniu wielokrotnych zakupów oraz porównywania wyników, co w obliczu niezwyklego zróżnicowania większości usług sprawia, że w sektorze tym bardzo trudno uzyskać i korzystać z efektów reputacji. W związku z tym pojawia się potrzeba stworzenia przez państwo regulacji określających zasady świadczenia tego rodzaju usług.

Wprowadzanie regulacji krajowych jest także często uzasadniane potrzebą zapewnienia powszechności świadczenia usług. Wolny rynek sprawia, że usługodawcy tracą zainteresowanie świadczeniem usług klientom niezapewniającym określonego zysku (tj. osobom o niskich dochodach lub zamieszkujących w niekorzystnej z geograficznego punktu widzenia lokalizacji). Problem ten dotyczy w szczególności takich usług sieciowych, jak telekomunikacja, poczta, dostarcza-

<sup>32</sup> R. Gönenç, M. Maher, G. Nicoletti, *The Implementation and the Effects of Regulatory Reform: Past Experience and Current Issues*, „OECD Economic Studies” 2001, nr 32, s. 21.

<sup>33</sup> *Liberalizing International...*, op.cit., s. 38.

<sup>34</sup> Zdarzają się też sytuacje, w których to sprzedawca może uciepnieć na skutek asymetrii informacji, na przykład w branży ubezpieczeń.

nie energii i wody, transport kolejowy. Rząd może nałożyć obowiązek świadczenia tego rodzaju usług na zasadach niekomercyjnych. Obowiązek ten może przybrać dwie podstawowe formy. Po pierwsze, usługi podstawowe, powszechne (np. telefoniczne, dostawa gazu) muszą być dostarczane wszystkim chętnym na żądanie po jednakowej (lub przystępnej) cenie, niezależnie od kosztów dostarczenia usługi. Po drugie, może istnieć obowiązek świadczenia usług publicznych (np. dostarczenie publicznych automatów telefonicznych) lub udzielania specjalnych ustępstw konsumentom, którzy wymagają jakiejś formy wsparcia (np. zapewnienie specjalnych urządzeń dla osób niepełnosprawnych)<sup>35</sup>.

Kraje rozwijające się posługują się ponadto następującymi argumentami usprawiedliwiającymi stosowanie regulacji krajowych: ochrona nowo powstających gałęzi usługowych przed zagraniczną konkurencją, po to aby mogły stać się w długim okresie konkurencyjne na rynku światowym, ochrona bilansu płatniczego, utrzymanie suwerenności politycznej i ekonomicznej państwa. Oczywiście, obecne kraje rozwinięte we wcześniejszych stadiach swojego rozwoju podawały podobne motywy wprowadzania utrudnień w międzynarodowym świadczeniu usług. Część stosowanych regulacji ma poważne uzasadnienie i przynosi pozytywne rezultaty. Niestety, często zdarza się również, że regulacje państwowe powodują niewłaściwą alokację zasobów, prowadzą do obniżenia wydajności procesów produkcyjnych, wysokiego poziomu cen wewnętrznych. Często stają się przyczyną niższej wydajności całej gospodarki.

### **3. Przyczyny wzrostu znaczenia usług w handlu międzynarodowym**

Obserwowany wzrost udziału usług w handlu międzynarodowym ma swe źródło w przewyciężaniu omówionych wyżej przeszkód. Pokonanie problemów z niematerialnością, niemożnością przechowywania i transportowania przynajmniej części usług może zaowocować jednak bardziej dynamicznym wzrostem handlu usługami. Podobny wpływ mogą mieć zachodzące zmiany w podejściu większości państw do kwestii liberalizacji dostępu konkurencji (krajowej i zagranicznej) na rynki usług. Pewne znaczenie mają tu także coraz doskonalsze metody zbierania i opracowywania danych statystycznych.

---

<sup>35</sup> R. Gönenç, M. Maher, G. Nicoletti, *The Implementation...*, op.cit., s. 47.

### 3.1. Postęp technologiczny

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na wzrost wartości handlu usługami jest możliwość wykorzystywania osiągnięć technologicznych. Postęp technologiczny sprawia, że usługi tracą te cechy, które były przeszkodą w handlu międzynarodowym nimi. W przypadku wielu usług osiągnięcia telekomunikacyjne właściwie zlikwidowały granice między państwami. Spadły także koszty świadczenia wielu usług, dzięki czemu handel nimi staje się opłacalny na skalę międzynarodową.

Gwałtowny rozwój Internetu stanowi przełom na drodze umiędzynarodowienia usług. Z jednej strony stymuluje on pojawienie się całkiem nowych, wcześniej nieznanych usług, jak np. telemedycyna, e-learning, z drugiej zaś pozwala na usunięcie barier technicznych w przeszłości utrudniających, czy wręcz uniemożliwiających, międzynarodowy handel takimi usługami, jak usługi badawczo-rozwojowe, księgowe, prawnicze i inne. Osiągnięcia techniczne, a zwłaszcza postęp w stosowaniu i rozpowszechnianiu zaawansowanych technologii informacyjnych i łącznościowych znacznie zwiększyły możliwości przetwarzania i przesyłania danych, co umożliwia wielu usługodawcom transgraniczne dostarczanie usług. Dzięki tym zmianom, usługa może zostać wyprodukowana w jednym miejscu i jednocześnie skonsumowana w innym. Obniżające się koszty łączności sprawiają, że zmieniają się sposoby świadczenia niektórych usług. Tam, gdzie jest to możliwe, kontakt osobisty jest zastępowany komunikacją na odległość. Tendencje te są widoczne w statystykach bilansu płatniczego. Większą rolę odgrywają usługi o większych nakładach kapitałowych (transportowe) oraz te, które mogą być świadczone na odległość (biznesowe, finansowe, informatyczne, audiowizualne). Rola tych ostatnich w handlu rośnie.

Dzięki postępowi technologicznemu obniża się koszt dotarcia na zagraniczne rynki usługowe ponoszony przez osoby fizyczne. Ludzie mogą o wiele swobodniej i taniej porozumiewać się i przemieszczać przez granice państw, co sprawia, że dochodzą do skutku takie transakcje usługowe, które wcześniej były zbyt drogie, aby mogły zaistnieć w handlu międzynarodowym. Przykładem jest udział w wydarzeniach kulturalnych, czy rekreacyjnych w krajach oddalonych geograficznie od miejsca zamieszkania usługobiorcy. Ponadto, popyt na usługi konsumpcyjne, tj. zaspokajające bezpośrednio potrzeby człowieka, rośnie wraz ze wzrostem zamożności społeczeństw. Wyższe dochody pozwalają zaspokoić rosnące potrzeby turystyczne, czy kulturalne. Większa część dochodów może zostać ulokowana w bezpiecznych aktywach (np. wykupienie polisy ubezpieczeniowej), wydana na edukację, czy usługi medyczne. Coraz więcej tych potrzeb może zostać zaspokojonych za granicą. Gusty konsumentów, wskutek ujednociającego wpływu mediów, podróży, przepływu informacji stają się coraz bardziej jednorodne, przyspieszając lokowanie działalności usługowej przez korporacje w każ-



dym zakątku ziemi. Konsumenci stają się coraz bardziej wymagający: żądają dokładnych informacji na temat nabywanych produktów oraz sposobu ich działania. Odpowiedzią przedsiębiorstw jest oferowanie im większej liczby bardziej różnorodnych usług, zaspokajających ich wymagania.

Niższe koszty w połączeniu z rosnącą przepustowością sieci telekomunikacyjnych sprawiają także, że produkcja wielu usług (głównie biznesowych) jest przenoszona za granicę – zob. tab. 5.2.

**Tabela 5.2.** Globalizacja usług

<b>Firma</b>	<b>Liczba pracowników i kraj</b>	<b>Rodzaj zlecanej pracy</b>
<b>ACCENTURE</b>	5 tys. na Filipinach do 2004 r.	księgowość, oprogramowanie, prace biurowe
<b>CONSECO</b>	1,7 tys. w Indiach, planowane są trzy nowe ośrodki	sporządzanie dokumentacji dotyczącej wniosków o odszkodowania
<b>DELTA AIRLINES</b>	6 tys. kontraktowych pracowników w Indiach i na Filipinach	rezerwacje biletów lotniczych, obsługa klienta
<b>FLUOR</b>	700 na Filipinach	projekty architektoniczne
<b>GENERAL ELECTRIC</b>	20 tys. w Indiach, wielki ośrodek badawczo-rozwojowy w Chinach	finanse, usługi informatyczne, prace badawczo-rozwojowe dla działu produkującego sprzęt medyczny, samoloty
<b>HSBC</b>	4 tys. w Chinach i Indiach	analizowanie wniosków o wydanie kart kredytowych i wniosków o pożyczki
<b>INTEL</b>	3 tys. w Indiach do 2005 r.	projekty mikroprocesorów
<b>MICROSOFT</b>	500 w Indiach i Chinach	projekty programów, usługi informatyczne
<b>ORACLE</b>	podwoi liczbą pracowników w Indiach do 4 tys.	opracowanie programów, usługi informatyczne, księgowość
<b>PHILIPS</b>	700 chińskich inżynierów w Chinach	sprzęt elektroniczny powszechnego użytku, prace badawczo-rozwojowe

Źródło: P. Engardio, A. Bernstein, M. Kripalani, *Nowa fala globalizacji pracy*, „BusinessWeek” Edycja Polska, marzec 2003.

Niezbędna jest jedynie bliskość intelektualna i (niekiedy) kulturowa między współpracującymi przedsiębiorstwami. Usługi stają się więc bardziej podatne do handlu. Zdaniem niektórych autorów telekomunikacja odgrywa taką rolę w umiędzynarodowieniu handlu usługami, jaką we wzroście handlu towarami odegrały główne osiągnięcia transportowe w XIX w.<sup>36</sup> Poszczególne etapy produkcji

<sup>36</sup> Por. J. J. Stibora, A. de Vaal, *Services and Services Trade...*, op.cit., s. 24.

usług mogą zostać rozdzielone i ulokowane w tych krajach, które mają przewagę względną (np. ze względu na niższe koszty siły roboczej lub szczególne jej kwalifikacje). Następnie składniki usług są przesyłane do finalnego odbiorcy. Proces ten nazwano w literaturze *offshoringiem*. Wyróżnić można dwa jego główne rodzaje. Jeśli dochodzi do rozdzielenia procesu produkcyjnego w taki sposób, że następuje zakup usług od podmiotu za granicą niepowiązanego z nabywcą (strona trzecia), wówczas mamy do czynienia z tzw. „*offshore outsourcingiem*”. Jeśli zaś zlecenie usług następuje w ramach korporacji, jest to tzw. „*offshoring na uwięzi*” (ang. *captive offshoring*)<sup>37</sup>. Zjawisko to przyczynia się w znacznym stopniu zarówno do wzrostu handlu usługami w czystej postaci, jak również zagranicznych inwestycji w tym sektorze. Średnioroczny wzrost *offshoringu* usług do tzw. krajów wschodzących był w latach 1980–2002 szybszy, niż wzrost międzynarodowego handlu usługami ogółem. Przewiduje się, że w latach 2003–2008 dynamika wzrostu będzie się kształtowała na poziomie ok. 30% rocznie, a udział *offshoringu* w handlu usługami wzrośnie z obecnych 3% do 10%<sup>38</sup>.

Głównymi światowymi centrami *offshoringu* są Indie, Chiny, Filipiny, Irlandia. W wielu krajach rozwijających się można znaleźć wysokiej klasy specjalistów, skłonnych podjąć pracę za pensję wielokrotnie niższą niż w krajach rozwiniętych<sup>39</sup>. Dzięki możliwości elektronicznego przesyłania danych kraje te się stają się popularnym miejscem zlecenia usług informatycznych, profesjonalnych, finansowych, zaplecza biurowego przez firmy zagraniczne zainteresowane obniżeniem kosztów swojej działalności. Początkowo zlecano proste prace umysłowe, na przykład sporządzanie i analizowanie zestawień transakcji zawieranych za pomocą kart kredytowych, wpisywanie kodów programów. Obecnie za granicą wykonywane są szczególnie projekty architektoniczne, sprawozdania finansowe, projekty mikroprocesorów. Z *offshoringu* zaczynają korzystać nawet firmy ostrożniejsze, np. ubezpieczeniowe<sup>40</sup>. 185 z 500 korporacji z listy Fortune zleca jakąś część usług programistycznych w Indiach. Meksyk staje się ulubionym miejscem wykonywania prac IT i inżynierskich (przenoszące się za granicę zakłady samochodowe i elektroniczne zgłaszają zwiększony popyt na inżynierów) dla firm amerykańskich. Tanie usługi telekomunikacyjne i wykształceni pracownicy sprawiają, że Kostaryka jest ważnym ośrodkiem obsługi klienta dla hiszpańsko-

<sup>37</sup> Taką definicję i podział *offshoringu* proponuje się m.in. w: *World Investment Report 2004...*, op.cit., s. 149.

<sup>38</sup> *The Emerging Global Labor Market: Part II—The Supply of Offshore Talent in Services*, McKinsey&Company, czerwiec 2005, s. 17.

<sup>39</sup> Na przykład średni koszt jednej linijki kodu programu komputerowego w Niemczech przekracza ponad 10 razy koszt takiej samej usługi w Indiach. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*, World Bank, Washington D.C. 2002, s. 75.

<sup>40</sup> P. Engardio, A. Bernstein, M. Kripalani, *Nowa fala globalizacji pracy*, „Business-Week” Edycja Polska, marzec 2003.

języcznych konsumentów ze Stanów Zjednoczonych i Europy. Z usług dziewięciu ośrodków informatycznych na Filipinach korzysta ponad 8 tys. zagranicznych przedsiębiorstw<sup>41</sup>. Z usług Filipińczyków korzystają takie koncerny, jak Accenture, AIG, P&G. Państwa położone na Karaibach (Jamajka, Barbados) są głównymi dostawcami usług zaplecza biurowego dla przedsiębiorstw amerykańskich, kanadyjskich i brytyjskich. *Offshoring* przyczynił się w Malezji do powstania ponad 7 tys. miejsc pracy, a porozumienie o współpracy między czołowymi zleceniobiorcami usług przewiduje, że do 2008 r. przybędzie co najmniej 60 tys. miejsc pracy. W kraju tym na 2,9 ha w 1999 r. otwarto miasto przyszłości Cyberjaya (rodzaj parku technologicznego), które ma stać się pierwszorzędnym miejscem lokowania działalności przedsiębiorstw IT<sup>42</sup>.

W krajach rozwijających się gwałtownie przybywa absolwentów wyższych uczelni. Na przykład w Indiach jest 520 tys. informatyków, w Chinach liczba absolwentów wydziałów przyrodniczych i inżynierskich w ciągu 10 lat podwoiła się (podczas gdy w Stanach Zjednoczonych praktycznie się nie zmieniła). Łączna liczba tytułów ukończenia szkół wyższych w 2000 r. w Chinach (739 tys.), Indiach (687 tys.) i Rosji (611 tys.) stanowiła 36% odpowiedniej wartości dla wszystkich państw OECD (5,6 mln)<sup>43</sup>. Szacuje się, że do 2015 r. ze Stanów Zjednoczonych zostanie przeniesionych za granicę 3,3 mln etatów (połowa to prace biurowe)<sup>44</sup>. Zlecenie prac umysłowych za granicę nasila się także w Europie, gdzie firmy zachodnioeuropejskie zatrudniają Rosjan, obywateli krajów nadbałtyckich i państw Europy Środkowej i Wschodniej. Zjawisko takie określa się czasem mianem *nearshoringu*. Przyczyny lokalizowania centrów usługowych w tych krajach (blisko firmy zlecającej usługę) dobrze oddaje następujące stwierdzenie: „Chiny są za daleko, Indie nie mają właściwej infrastruktury, a Europa Wschodnia jest akurat”<sup>45</sup>. Dodatkowym atutem jest ten sam krąg kulturowy, znajomość języków obcych, stosunkowo niskie koszty pracy<sup>46</sup>.

Przenoszenie produkcji usług za granicę przyjmuje niejednokrotnie postać bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dokonywanych przez korporacje transnarodowe. Działalność taka ma ten pozytywny skutek dla handlu usługami, że za korporacjami podążają inni usługodawcy. Korporacje są przeważnie ważnymi

<sup>41</sup> Ibidem.

<sup>42</sup> Cyberjaya: <http://www.cyberjaya-msc.com/cgi-bin/news.cgi?action=display&id=1092191430>, 16.07.2006.

<sup>43</sup> *OECD Science, Technology...*, op.cit.

<sup>44</sup> P. Engardio, A. Bernstein, M. Kripalani, *Nowa fala globalizacji pracy*, „Business-Week” Edycja Polska, marzec 2003.

<sup>45</sup> S. Covel, *Eastern Europe Stakes Its Claim As Just the Right Site for Growth*, „Wall Street Journal” 8 września 2004.

<sup>46</sup> Te same przyczyny sprawiają, że firmy amerykańskie chętnie przenoszą produkcję usług do Meksyku.

klientami mniejszych przedsiębiorstw, dlatego one także decydują się na podjęcie działalności za granicą. Część firm usługowych, jak np. banki, czy dystrybutorzy, podejmuje taką decyzję ze względu na możliwość skorzystania z lepszej infrastruktury w krajach inwestowania powstałej dzięki pojawieniu się tam dużych korporacji. Znacząca część inwestycji zagranicznych w branżę usługowe dokonywana jest przez korporacje transnarodowe działające w sektorze produkcyjnym. Zakładają one filie usługowe za granicą po to, aby wspierały ich działalność międzynarodową. Chodzi tu szczególnie o usługi handlowe oraz pośrednictwa finansowego.

W wyniku postępu technologicznego następuje zacieśnienie związków usług z towarami. Dzięki temu rośnie możliwość handlu usługami ucieleśnionymi w takich towarach. Tak jest szczególnie w przypadku wyrobów zaawansowanej technologii. Koncerty, filmy oraz wydarzenia sportowe mogą być nagrywane na płytach i dystrybuowane w tysiącach kopii. Często towar bez usługi (i *vice versa*) nie przedstawia większej wartości. Komputer musi mieć odpowiednie oprogramowanie, aby był użyteczny. Sprzęt biurowy wymaga serwisu. Sprzedaż nowego samochodu bez usług serwisowania także jest niemożliwa. W niektórych przypadkach wartość usługi przekracza wartość towaru. O ile kilka lat temu cena komputera była znacznie wyższa niż towarzyszącego mu oprogramowania, obecnie mamy sytuację odwrotną.

Wskutek postępu technicznego dynamicznie wzrasta handel usługami produkcyjnymi, będącymi niezbędnymi elementami procesu produkcji towarów. Przykładami są nowoczesne usługi informatyczne i wiedzochłonne – badawczo-rozwojowe, inżynierskie, projektowe. Zwiększa się wartość usług w całkowitej wartości towarów. Coraz bardziej wyrafinowane gusty konsumentów zmuszają bowiem producentów do większego różnicowania produktów i wzbogacania oferty rynkowej. Masowa produkcja jest zastępowana krótkimi seriami. Szczególne znaczenie mają tu usługi projektowe, marketingowe i dystrybucyjne. Ponieważ w przypadku wielu produktów zauważa się spadek przywiązania klientów do marki, powodzenie w sprzedaży zależy od dostępności i atrakcyjności informacji na ich temat, a także jakości usług towarzyszących. Konieczność innowacji wiąże się ze wzrostem zapotrzebowania na kapitał. Przedsiębiorstwa muszą działać w coraz bardziej złożonym środowisku finansowym, tym bardziej, że coraz bardziej powszechne staje się pozyskiwanie kapitału na międzynarodowych rynkach finansowych. Rośnie groźba przejęć przez zagraniczne przedsiębiorstwa. Wszystko to sprawia, że wzrasta zapotrzebowanie na usługi informacyjne, konsultingowe, finansowe. Zmieniają się dotychczasowe funkcje niektórych firm usługowych. Banki już nie tylko pożyczają pieniądze, ale także oferują swoim klientom nowe instrumenty finansowe. Instytucje ubezpieczeniowe nie tylko wypłacają odszkodowania, ale dokonują także oceny ryzyka.

Konieczna jest jednak zdolność do skorzystania z nowoczesnych technologii. Przetwarzanie danych wymaga odpowiedniego sprzętu i oprogramowania kom-

puterowego oraz personelu o wysokich kwalifikacjach. Potrzebne są także prace badawczo-rozwojowe. Wszystko to wymaga wysokich nakładów finansowych. Następnym warunkiem jest dostęp do Internetu (oraz Intranetu lub Extranetu<sup>47</sup>), który pozwala nie tylko na przesyłanie danych, lecz także obniżenie kosztów działalności poprzez przeniesienie do sieci np. zarządzania obiegiem dokumentów, zarządzania relacji z klientami, prezentacji oferty handlowej, przechowywania informacji. O ile prawie wszystkie kraje na świecie mają stały dostęp do Internetu, to jednak kraje rozwinięte uzyskują o wiele lepsze wskaźniki tego dostępu (w 2003 r. w tych krajach użytkownikami Internetu było 46 osób na 100, podczas gdy średnia światowa wynosiła 11,5 osób na 100<sup>48</sup>). Problem może stanowić także przyłączenie się do specjalistycznych prywatnych sieci (np. włączenie linii lotniczej do elektronicznego systemu rezerwacji biletów stworzonego przez inną linię). Ponadto wiele państw tworząc nowe regulacje prawne nie bierze pod uwagę ich wpływu na końcowych użytkowników technologii. Brak długofalowej strategii w dziedzinie rozwoju technologii może sprawić, że nie będzie chętnych do korzystania z zaawansowanych sposobów komunikacji.

Ważnym warunkiem osiągnięcia korzyści z postępu technologicznego jest obniżenie cen dostępu do nowoczesnych technologii informatycznych. Przeciętny Amerykanin płaci 1,2% miesięcznego wynagrodzenia za miesięczny dostęp do Internetu, natomiast mieszkańiec Madagaskaru musiałby na ten sam cel wydać aż 614% swojej pensji<sup>49</sup>. Wysokie koszty sprzętu, połączeń telefonicznych, oprogramowania i utrzymania sprawiają, że efekty obecnej rewolucji technologicznej nie mogą być wykorzystywane w wielu mniej zamożnych krajach. Wzrost handlu usługami dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii teleinformatycznych zależy także od tego, czy użytkownicy będą mieli zaufanie do technologii, którą się posługują, w zakresie prywatności, bezpieczeństwa transakcji itp.

---

<sup>47</sup> Intranet – sieć wewnętrzna przedsiębiorstwa; Extranet – sieć zewnętrzna umożliwiająca dostęp z zewnątrz, poprzez Internet, do wewnętrznej sieci przedsiębiorstwa wybranym partnerom handlowym lub klientom.

<sup>48</sup> *From the Digital Divide...*, op.cit.

<sup>49</sup> *Human Development Report 2001. Making new technologies work for human development*, UNDP, New York 2001, s. 80.

### **3.2. Udoskonalanie metod pomiaru działalności usługowej**

Wzrost znaczenia usług zarówno w gospodarkach poszczególnych państw, jak i w handlu międzynarodowym oraz coraz szersze włączanie tego sektora do porozumień liberalizacyjnych sprawiają, że coraz ważniejszy staje się problem właściwego pomiaru działalności usługowej, tak aby otrzymane dane były jak najbardziej pełne, dokładne, szczegółowe i porównywalne. Widoczny w statystykach wzrost międzynarodowego handlu usługami wynika częściowo z faktu przewycięzania kolejnych problemów z pomiarem działalności usługowej. Coraz lepiej bowiem znamy przedmiot analizy i potrafimy go lepiej badać.

Powstanie GATS spowodowało relatywnie nową potrzebę w dziedzinie poprawy statystyk – sporządzania ich według sposobów świadczenia. Obecne statystyki bilansu płatniczego obejmują przeważnie handel transgraniczny oraz konsumpcję za granicą. Można też uzyskać dodatkowe informacje na temat przepływu kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (z rachunku finansowego) oraz pracy (pieniężne przekazy pracownicze, wynagrodzenia pracowników), ale obejmują one zarówno transakcje usługowe, jak i towarowe. Tylko część państw prowadzi odrębne, dość szczegółowe statystyki dotyczące sprzedaży przez filie usługowe. Nie ma też jednolitej w skali światowej definicji zagranicznej inwestycji bezpośredniej – według MFW i OECD wystarczy, aby podmiot zagraniczny dysponował 10% udziałem w kapitale lub głosach na walnym zgromadzeniu, ale nie ma obowiązku przestrzegania tej zasady przez państwa. Ponadto, w bilansach płatniczych nie rejestruje się sprzedaży dokonywanej przez filie zagranicznych przedsiębiorstw posiadających status rezydenta kraju gospodarza ani usług świadczonych przez osoby fizyczne pozostające za granicą powyżej jednego roku.

Handel usługami zdefiniowany w GATS wykracza wyraźnie poza istniejące systemy statystyczne. Obejmuje bowiem zarówno transakcje widoczne w krajowych bilansach płatniczych (sposoby 1, 2, część sposobu 4), lokalną sprzedaż wykonywaną przez filie zagraniczne (sposób 3), jak i usługi zagranicznej siły roboczej zatrudnionej czasowo w krajowych firmach usługowych (część sposobu 4). Próbę przyporządkowania sposobów dotarcia z usługą do określonych systemów statystycznych stanowi tabela 5.3.

**Tabela 5.3.** Sposoby dotarcia z usługą wg GATS i odpowiadające im systemy statystyczne

Sposób dotarcia z usługą	Systemy statystyczne
Sposób 1: Handel transgraniczny	<u>BP</u> : większość „usług transportowych” oraz część z kategorii „Pozostałe”, w której znajdują się usługi: łącznościowe, ubezpieczeniowe, finansowe, prawa autorskie i opłaty licencyjne, część usług informatycznych, pozostałych biznesowych, osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych
Sposób 2: Konsumpcja za granicą	<u>BP</u> : „Podróże zagraniczne”, naprawy ładunków (towarów) w obcych portach oraz część „usług transportowych” (obsługa ładunków w obcych portach)
Sposób 3: Obecność handlowa	<u>FATS</u> <u>BP</u> : część usług budowlanych oraz „Zagraniczne inwestycje bezpośrednie” na rachunku finansowym
Sposób 4: Przepływ osób fizycznych	<u>BP</u> : – niektóre usługi „Pozostałe” (część usług informatycznych i informacyjnych, pozostałych biznesowych, osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych) i budowlane – wynagrodzenie pracowników („Dochody”) – pieniężne przekazy pracownicze („Transfery bieżące”) – transfery migrantów („Rachunek kapitałowy i finansowy”) <u>FATS</u> : zatrudnienie obcokrajowców w filiach zagranicznych <u>Inne</u> : – statystyki migracyjne; statystyki dotyczące zatrudnienia

BP (Balance of Payments) – bilans płatniczy

FATS (Foreign Affiliates Trade in Services) – statystyki handlu usługami filii zagranicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Manual on Statistics of International Trade in Services*, European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, United Nations Conference on Trade and Development, World Trade Organization, Geneva–Luxembourg–New York–Paris–Washington D.C. 2002, s. 24.

Przyporządkowanie systemów statystycznych do sposobów dotarcia z usługą przedstawione w tabeli 5.2 nie jest pozbawione wad. Na przykład, czasem trudno oddzielić handel transgraniczny od świadczenia usług przez osoby fizyczne, dane dotyczące podróży zagranicznych obejmują wszystkie wydatki, w tym zakupy towarów oraz nie pozwalają na określenie wielkości zakupów poszczególnych rodzajów usług, pozycja „zagraniczne inwestycje bezpośrednie” nie dostarcza da-

nych na temat sprzedaży, a statystyki FATS nie są jeszcze dostatecznie dobrze rozwinięte.

W ciągu ostatniej dekady osiągnięto znaczny postęp w dziedzinie statystyk usługowych. Dużą część zasług należy tu przypisać grupie zadaniowej powołanej przez kilka organizacji międzynarodowych pod koniec lat dziewięćdziesiątych, pracującej pod egidą ONZ, która opracowała wspomniany w pierwszym rozdziale *Manual on Statistics of International Trade in Services (Instrukcja sporządzania statystyk międzynarodowego handlu usługami)*. Publikacja ta ma być swego rodzaju przewodnikiem dla państw w zbieraniu i opracowywaniu danych statystycznych na temat handlu usługami. Od czasu ukazania się *Instrukcji* w 2002 r. wiele państw, głównie należących do OECD, rozpoczęło wdrażanie w życie umieszczonych tam propozycji. Obecnie większość krajów OECD dysponuje szczegółowymi danymi handlowymi odnośnie do 11 kategorii usług rozszerzonej klasyfikacji bilansu płatniczego (EBOPS). Publikowane są one wspólnie przez OECD i Eurostat w publikacji pt. *OECD Statistics on International Trade in Services*. Zwiększył się także zakres informacji na temat geograficznych kierunków handlu. W 1998 r. dane takie były osiągalne dla 8 krajów badających samodzielnie kierunki handlu z 30–55 partnerami oraz dla 10 państw, których handel z 16 partnerami badał Eurostat. Obecnie dysponujemy publikacją *OECD Statistics on International Trade in Services. Detailed Tables by Partner Country*, która zawiera informacje na temat handlu 26 państw z co najmniej 40 partnerami. Łącznie statystyki te obejmują ok. 90% światowego handlu usługami. Ponadto w bazie danych Eurostatu „New Cronos” można znaleźć statystyki dotyczące geograficznych kierunków handlu usługami dla 22 państw. Ważnym osiągnięciem jest także opracowanie, na razie o niewielkim zakresie szczegółowości i dla niewielu państw, statystyk na temat handlu usługami filii zagranicznych (FATS). Zostały one zwarte w wydanej po raz pierwszy w 2001 r. przez OECD publikacji pt. *Measuring Globalisation: The role of multinationals in OECD economies (volume II: Services)*. Większość krajów dysponuje danymi na temat aktywności filii w kraju, natomiast tylko Stany Zjednoczone, Japonia i Portugalia posiadają szczegółowe informacje odnośnie do działalności filii za granicą (obróć, zatrudnienie, wartość dodana).

Mimo tych osiągnięć wiele jeszcze zostaje do zrobienia, aby statystyki usługowe choć częściowo były tak dobre jak te dotyczące obrotu towarowego. Do ważniejszych wyzwań należy zdefiniowanie korporacji transnarodowych i harmonizacja danych statystycznych dotyczących ich działalności, stworzenie nowych systemów zbierania danych tam, gdzie istniejące są nieodpowiednie (choćby w zakresie czterech sposobów dotarcia z usługą na rynek zagraniczny), zmiana metodologii bilansu płatniczego (rozpoczęto prace nad rewizją *Balance of Payments Manual*, przewidywany termin zakończenia – 2008 r.) oraz poprawienie jakości statystyk (m.in. ograniczenie asymetrii danych w handlu dwu- i wielostronnym). Konieczne jest przezwyciężenie zarówno niektórych problemów



technicznych (np. w państwach rozwijających niedysponujących odpowiednimi zasobami ludzkimi i sprzętowymi do opracowywania szczegółowych statystyk), jak i koncepcyjnych (do tej pory nie istnieje bowiem prosta metoda pozwalająca jednoznacznie zakwalifikować każdy produkt do jednej z dwóch grup: towarów lub usług).

### 3.3. Zmiany polityczno-prawne

Od połowy lat osiemdziesiątych XX wieku następuje zwrot większości państw w kierunku większej swobody handlu i prowadzenia interesów m.in. w sektorze usługowym. Są to intensywne procesy deregulacji, prywatyzacji i liberalizacji.

**Deregulacja** oznacza zmniejszenie stopnia ingerencji państwa w wybranych branżach<sup>50</sup>, dzięki czemu w większości z nich wzrosła konkurencyjność i wydajność. Zauważenie strat było pierwszym krokiem w kierunku zmian w polityce regulacyjnej.

Przedmiotem ścisłych regulacji państwowych jeszcze do niedawna było wiele branż usługowych, jak poczta, telekomunikacja, kolej, transport drogowy. W ciągu dwóch ostatnich dekad we wszystkich krajach OECD rozpoczęto reformy regulacyjne mające na celu ograniczenie niekorzystnych dla gospodarki efektów niewłaściwych regulacji, kładąc szczególny nacisk na zwiększenie konkurencji w sektorze usług.

Najgłębszą reformę regulacyjną przeprowadzono w Australii, Nowej Zelandii, Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, relatywnie niewielkie zmiany nastąpiły natomiast w południowych krajach Europy, Irlandii i Szwajcarii (por. tab. 5.4). Reformy najwcześniej rozpoczęto w Stanach Zjednoczonych (na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych), następnie w Kanadzie, Nowej Zelandii i Wielkiej Brytanii (w latach osiemdziesiątych). Pozostałe kraje zaczęły zmieniać politykę regulacyjną w latach dziewięćdziesiątych.

Doświadczenia krajów OECD dowodzą, że deregulacja sektora usługowego przynosi efekty: osiągnięto wyższą wydajność transportu drogowego i lotniczego, usług dystrybucyjnych, telekomunikacyjnych, finansowych i profesjonalnych. Wiele pozostało jeszcze jednak do zrobienia. W branży usług biznesowych ciągle istnieją ograniczenia w odniesieniu do usług inżynierskich, procesów rekrutacji pracowników i edukacji. W niektórych krajach określa się zakres dozwolonej reklamy i marketingu<sup>51</sup>. Szeroki zakres regulacji, w tym ograniczenia nakładane na hipermarkety, dotyczące godzin pracy i lokalizacji przestrzennej obiektów handlowych przyczyniły się do spowolnienia zmian strukturalnych w dystrybucji. W niektórych przypadkach przepisy te znalazły odzwierciedlenie w niższej wydajności systemu dystrybucji, ale częściej ograniczyły zakres usług oferowanych

<sup>50</sup> Pozostawia się jedynie niezbędne przepisy, które mają zapobiec zakłóceniom rynku.

<sup>51</sup> Szerzej: *Strategic business services*, OECD, Paris 1999.

**Tabela 5.4.** Reforma regulacyjna w wybranych krajach OECD, 1978–1998 (wskaźniki regulacji<sup>a</sup> w skali od 0 do 6, od najmniej do najbardziej restrykcyjnych)

Państwo	1978	1982	1988	1993	1998	1998–1978
Australia	4,5	4,5	4,2	3,3	1,6	-2,9
Austria	5,2	5,1	4,5	3,9	3,2	-2,0
Belgia	5,5	5,5	5,0	4,3	3,1	-2,4
Dania	5,6	5,5	5,5	4,0	2,9	-2,7
Finlandia	5,6	5,5	4,8	4,0	2,6	-3,0
Francja	6,0	5,9	5,7	4,7	3,9	-2,1
Grecja	5,7	5,7	5,7	5,5	5,1	-0,6
Hiszpania	4,7	4,7	4,6	4,2	3,2	-1,5
Holandia	5,3	5,5	5,5	4,1	3,0	-2,4
Irlandia	5,7	5,7	5,1	4,8	4,0	-1,7
Japonia	5,2	5,2	3,9	3,2	2,9	-2,3
Kanada	4,2	4,2	2,8	2,6	2,4	-1,9
Niemcy	5,2	5,2	4,7	3,8	2,4	-2,8
Norwegia	5,0	5,0	4,3	3,2	2,5	-2,5
Nowa Zelandia	5,1	5,1	3,6	2,2	1,4	-3,7
Portugalia	5,9	5,9	5,4	4,9	4,1	-1,8
Stany Zjednoczone	4,0	3,3	2,5	2,0	1,4	-2,7
Szwajcaria	4,5	4,5	4,5	4,4	3,9	-0,6
Szwecja	4,5	4,4	4,2	3,5	2,2	-2,3
Wielka Brytania	4,3	4,2	3,5	1,9	1,0	-3,3
Włochy	5,8	5,8	5,8	5,3	4,3	-1,5

<sup>a</sup> Średnia wskaźników dla 7 branż: gaz, energia elektryczna, poczta, telekomunikacja (stacjonarna i komórkowa), transport lotniczy (pasażerski), kolejowy (pasażerski i towarowy) i drogowy (towarowy). W zależności od branży wzięto pod uwagę następujące czynniki: bariery wejścia, własność publiczna, struktura rynku, integracja pionowa, kontrole cenowe.

Źródło: G. Nicoletti (i in.), *Product and labour markets interactions in OECD countries*, „OECD Economics Department Working Papers” 2001, nr 312, Paris.

konsumentom<sup>52</sup>. W zakresie handlu elektronicznego istnieją regulacje związane z ochroną konsumenta i jego prywatności, identyfikacją autentyczności, dostępu do infrastruktury i opodatkowania. Decyzje podejmowane w odniesieniu do tych dziedzin będą determinować znaczenie handlu elektronicznego w gospodarce<sup>53</sup>. Tam, gdzie dopuszczono konkurencję w branży usług finansowych zaobserwowano wzrost wydajności, niższe koszty i ceny, korzyści związane z poprawą jakości, różnorodności i elastyczności instrumentów finansowych. Poprawiła się całkowita alokacja zasobów, ograniczone zostały zakłócenia przepływów finansowych w wyniku zmieniających się warunków makroekonomicznych, kraje skorzystały na wyższej międzynarodowej mobilności kapitału<sup>54</sup>. W przypadku usług profesjonalnych niższe restrykcje zaowocowały obniżeniem cen oraz pojawieniem się nowych rodzajów usług w odpowiedzi na potrzeby społeczne, a licencjonowanie działalności i inne bariery wejścia pozwoliły utrzymać wysoką jakość, zapewnić ochronę konsumenta. Istniejące ograniczenia w dostępie zagranicznych dostawców tego rodzaju usług ograniczają jednak możliwości zaspokajania rosnących w wyniku globalizacji potrzeb klientów<sup>55</sup>. Dopuszczenie konkurencji na rynku telekomunikacyjnym doprowadziło do spadku cen, wzrostu jakości, różnorodności oferowanych produktów i usług, a więc i większych możliwości wyboru przez konsumenta oraz modernizacji. Zgłaszane wcześniej obawy, że deregulacja tego sektora wpłynie negatywnie na dostawy usług o charakterze powszechnym i przyczyni się do wzrostu cen, nie znalazły potwierdzenia w praktyce<sup>56</sup>.

Ostatnie dwie dekady to także okres intensywnej **prywatyzacji** wielu branż usługowych, mającej na celu zwiększenie konkurencyjności. W przeszłości państwowa własność w dziedzinach biznesowych służyła realizacji celów publicznych w konkurencyjnym otoczeniu i była uzupełnieniem lub substytutem regulacji przeciwdziałających zakłóceniom rynku. Szczególnie w Europie uważano, że takie cele stawiane przed polityką regulacyjną, jak kontrole cenowe, gwarancja jakości i powszechność świadczenia usług mogły być lepiej i łatwiej osiągnane przez przedsiębiorstwa państwowe niż systemy regulacji<sup>57</sup>.

Na początku lat osiemdziesiątych przedsiębiorstwa państwowe miały ok. 10% udział w PKB większości europejskich krajów OECD, pod koniec lat dziewięć-

---

<sup>52</sup> Szerzej: D. Pilat, *Regulation and Performance in the Distribution Sector*, Economic Department, „Working Paper” 1997, nr 180, OECD, Paris oraz „OECD Economic Studies...”, op.cit., s. 253–274.

<sup>53</sup> Szerzej: *The Economic and Social Impact of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, OECD, Paris 1999.

<sup>54</sup> Szerzej: *The OECD Report on Regulatory Reform*, OECD, Paris 1997.

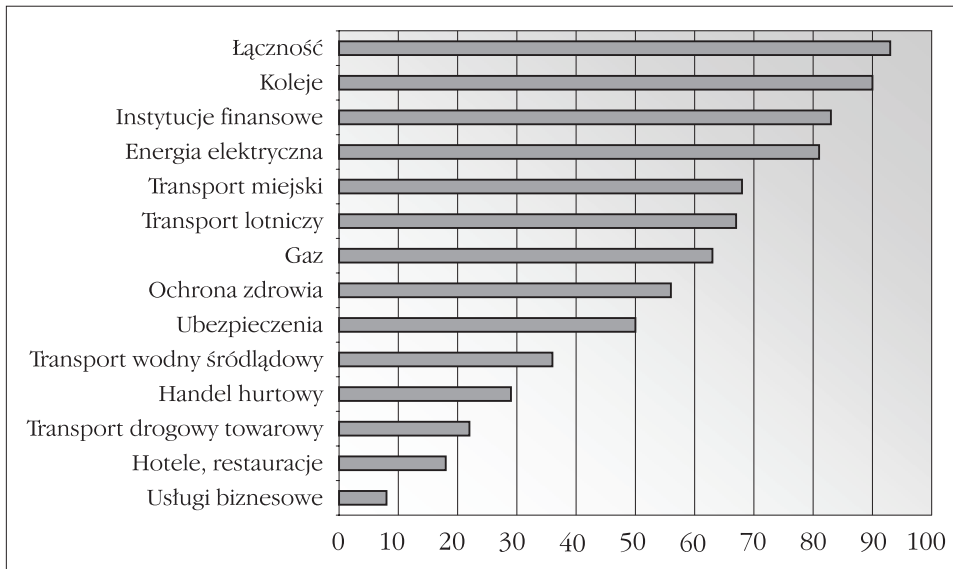
<sup>55</sup> Szerzej: ibidem.

<sup>56</sup> Szerzej: ibidem oraz „OECD Economic Studies” 2001, nr 32, ss. 99–142.

<sup>57</sup> R. Gönenç, M. Maher, G. Nicoletti, *The Implementation...*, op.cit., s. 54.

dziesiątych udział ten szacowano na ok. 5%<sup>58</sup>. W wielu krajach własność państwowa występowała w dużej liczbie branż, zaczynając od przedsiębiorstw użyteczności publicznej, poprzez telekomunikację, większość gałęzi transportu, aż po banki, towarzystwa ubezpieczeniowe oraz niektóre gałęzie przemysłu przetwórczego. Do początku lat dziewięćdziesiątych prywatyzacja objęła przede wszystkim przedsiębiorstwa działające w otoczeniu konkurencyjnym (tj. banki, ubezpieczenia, przemysł), natomiast później stopniowo zaczęto prywatyzować pozostałe branże (telekomunikacja, transport, przedsiębiorstwa użyteczności publicznej). Mimo tego w tych branżach własność państwowa wciąż jest bardzo popularna, a nawet występuje w niektórych dziedzinach konkurencyjnych (por. rys. 5.1).

**Rysunek 5.1.** Przedsiębiorstwa kontrolowane przez państwo w krajach OECD, 1998 (odsetek państw mających przynajmniej jedno kontrolowane przedsiębiorstwo w branży)



Źródło: R. Gönenç, M. Maher, G. Nicoletti, *The Implementation and the Effects of Regulatory Reform: Past Experience and Current Issues*, „OECD Economic Studies” 2001, nr 32, s. 56.

Procesy prywatyzacji przeprowadzone w sektorze usług w krajach OECD były przede wszystkim umotywowane zmianą postrzegania roli państwa w dziedzinach biznesowych, wołą wzmocnienia bodźców do bardziej efektywnego zarządzania i osłabienia związków między środowiskiem biznesu i polityki, a także

<sup>58</sup> Ibidem.

zapewnienia dochodów budżetowych ze sprzedaży przedsiębiorstw państwowych. Potencjalne korzyści z prywatyzacji zależą od struktury regulacyjnej oraz stopnia konkurencji, na którą napotyka się przedsiębiorstwo. Doświadczenia krajów OECD pokazują, że prywatyzacji często musi towarzyszyć wzmocniony system regulacji, na przykład w postaci odpowiedniej polityki konkurencji. Może być ona potrzebna, aby zapobiec nadużywaniu przez sprywatyzowane podmioty swojej silnej, często monopolistycznej pozycji. Taka sytuacja ma często miejsce w przypadku usług sieciowych, gdzie sama prywatyzacja nie oznacza automatycznie powstania konkurencyjnego rynku. Nowo powstałe podmioty utrzymują bowiem swoją monopolistyczną pozycję, zmienia się tylko kierunek transferu dochodów – z rąk publicznych do prywatnych. Jednym z rozwiązań jest oddzielenie publicznej i/lub monopolistycznej infrastruktury od pozostałej działalności (np. produkcja, przesyłanie, dystrybucja energii elektrycznej), w której dopuszcza się konkurencję na zasadach rynkowych.

Zmiany przepisów krajowych umożliwiają zwiększony dostęp zagranicznych inwestorów do wielu branż usługowych, dotychczas dla nich zamkniętych lub dostępnych jedynie po spełnieniu rygorystycznych warunków. Polityka taka przyniosła znaczące efekty. W latach dziewięćdziesiątych wyraźnie wzrosło zainteresowanie inwestorów bezpośrednich usługami łącznościowymi, biznesowymi i ochrony zdrowia oraz dystrybucją energii, gazu i wody.

Przedstawione wyżej procesy nie oznaczają, że gospodarki krajów rozwiniętych zostały powszechnie opanowane przez procesy deregulacji. Nie obserwuje się zmniejszenia regulacji w takich dziedzinach, jak ochrona środowiska, bezpieczeństwo publiczne, ochrona zdrowia, ochrona konsumenta, standardy pracy. Wręcz przeciwnie, na przykład w obszarach poddawanych prywatyzacji obserwuje się nawet powstawanie nowych, coraz bardziej wyszukanych systemów regulacji. W Wielkiej Brytanii w latach osiemdziesiątych prywatyzacja spowodowała powstanie nowych instytucji regulacyjnych oraz rozwiązań, które miały na celu wzmocnienie nowo powstających konkurencyjnych rynków<sup>59</sup>.

Zmiany polityczno-prawne w znaczącym stopniu znajdują również odzwierciedlenie w aktywnej polityce **liberalizacji handlu usługami** na forum międzynarodowym<sup>60</sup>. Państwa dążące do zwiększenia efektywności swoich branż usługowych wybierają między różnymi opcjami polityki ekonomicznej zmierzającej do eliminacji barier w handlu usługami. Zakres tej polityki wyznaczają z jednej strony działania podejmowane jednostronnie przez rządy zainteresowanych państw, z drugiej zaś wspólne przedsięwzięcia wielu państw.

<sup>59</sup> *OECD Reviews of Regulatory Reform. Regulatory Policies in OECD Countries: From Interventionism to Regulatory Governance*, OECD, Paris 2002, s. 22.

<sup>60</sup> Szersza analiza efektów liberalizacji handlu usługami w: A. Kuźnar, *Proces liberalizacji międzynarodowego handlu usługami w ramach WTO oraz jego skutki*, „Zeszyty Naukowe” 2004, nr 15, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH.

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 warunkach<sup>61</sup>.

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. 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 zobowiązań<sup>62</sup>.

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, jak również efektu „rozpływania się” (ang. *spillover*) technologii i umiejętności ludzi dzięki przemieszczaniu się kapitału i siły roboczej. Korzyści te nie rozkładają się jednak równomiernie w skali światowej.

Jedną z metod stosowanych w ocenie wpływu likwidacji barier w handlu na gospodarkę krajów jest tworzenie modeli równowagi ogólnej (CGE – Computable General Equilibrium). Mimo że obciążone są one wieloma niedoskonałościami, pozwalają przybliżyć potencjalne efekty usunięcia barier w handlu usługami. Według P. Dee i K. Hanslowa wpływ liberalizacji usług (włączając ZIB) 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 (por. tab. 5.5).

---

<sup>61</sup> *Economic Effects of Services Liberalization*, S/C/W/26, 7 October 1997.

<sup>62</sup> 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” 2002, nr 19, UNCTAD, New York–Geneva, s. 27.

**Tabela 5.5.** Przewidywany wpływ zlikwidowania barier handlowych na dochód narodowy w wybranych krajach i regionach

Kraj/region	Sektor pierwszy i drugi	Sektor trzeci	Ogółem	Sektor pierwszy i drugi	Sektor trzeci	Ogółem
	w %			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
Kraje rozwijające się				69 230	129 728	198 959
Kraje rozwinięte				64 284	36 57	67 941
Świat				<b>133 515</b>	<b>133 386</b>	<b>266 901</b>

Uwagi: 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*, Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra 2000, s. 18.

Wspomniani autorzy całkowite roczne korzyści ze zlikwidowania barier handlowych pozostałych jeszcze po Rundzie Urugwajskiej szacują na około 260 mld USD w dziesięć lat po wprowadzeniu pełnej liberalizacji, z czego około 50 mld USD ma być wynikiem liberalizacji handlu artykułami rolnymi, 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 Unia Europejska i Stany Zjednoczone mogą ponieść straty (w wysokości odpowiednio 1,8 i 6 mld USD<sup>63</sup>). Go-

<sup>63</sup> 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.

spodarki 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 sektorów usługowych ze strony eksporterów z krajów rozwijających się.

Wyniki uzyskane w kolejnym badaniu dowodzą, że korzyści z obniżenia barier w handlu usługami o 50%, pięciokrotnie przewyższają wartości uzyskane w modelu oceniającym skutki liberalizacji handlu towarami<sup>64</sup>.

Mimo że kraje rozwijające się mogą relatywnie więcej skorzystać na liberalizacji rynków usługowych, kraje rozwinięte również odnoszą znaczące korzyści. Doświadczenia krajów OECD o najbardziej liberalnych przepisach w zakresie konkurencji w sektorach 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 przedsiębiorstw<sup>65</sup>.

Niektóre rodzaje usług, bardziej niż inne, mogą wpływać na długookresowy wzrost gospodarczy kraju. Istnieją badania, które dowodzą występowania silnego związku między liberalizacją usług finansowych oraz – mniejszego, ale wciąż statystycznie istotnego – telekomunikacyjnych a wzrostem gospodarczym. A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian dowodzą, że kraje, które dokonały pełnej liberalizacji usług finansowych rozwijają się średnio o 1 punkt procentowy szybciej niż pozostałe. Według nich 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 szybciej<sup>66</sup>. Niedawne doświadczenia krajów rozwijających się Ameryki Łacińskiej, Azji Pd.-Wsch. oraz Europy Środkowej i Wschodniej pokazują jednak, że szybka i pozbawiona odpowiednich przepisów regulacyjnych liberalizacja usług finansowych może stać się źródłem poważnych problemów go-

<sup>64</sup> 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 czerwca 1999.

<sup>65</sup> G. Nicoletti, *Regulation In Services: OECD Patterns and Economic Implications*, Economics Department „Working Papers” 8 lutego 2001, nr 287, OECD, Paris, s. 25.

<sup>66</sup> A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian, *The Impact of Services Trade...*, op.cit.



spodarczych. Wiele tzw. wschodzących gospodarek doznało bowiem w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych serii kryzysów finansowych, jakże często spowodowanych nieostrożną liberalizacją usług bankowych i innych finansowych. Zdecydowanym przeciwnikiem szybkiej i pełnej liberalizacji handlu (w tym usługami) jest także J. E. Stiglitz. Pisze on nawet, że „upieranie się, aby kraje rozwijające się, mające ledwie funkcjonujący system bankowy, ryzykowały, otwierając swoje rynki, jest nieuczciwe”<sup>67</sup>.

Według cytowanych autorów 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 gospodarki<sup>68</sup>. 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, księgowych, telekomunikacyjnych, transportowych czy związanych z dystrybucją. Niska wydajność w tych branżach przyczynia się pośrednio do negatywnego wyniku na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego.

Oprócz omówionych wyżej pośrednich korzyści z liberalizacji usług, wiele podmiotów może zyskać na zmniejszeniu protekcyjizmu 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, zwiększona konkurencja w branży sprawia, że zmieniają się zwyczaje przedsiębiorstw świadczących tego rodzaju usługi. Monopoliści w teleko-

<sup>67</sup> J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, WN PWN, Warszawa 2004, s. 32.

<sup>68</sup> *Economic Effects of Services Liberalization: Overview of Empirical Studies*, S/C/W/26/Add.1, 29 maja 1998.

munikacji należą bowiem do najmniej wrażliwych na potrzeby klientów dostawców usług: okres oczekiwania na założenie linii telefonicznej w wielu krajach rozwijających się wynosi kilka lat<sup>69</sup>. 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, iż zatrudnieni w wielu branżach usługowych uzyskują wyższe wynagrodzenia i lepsze warunki pracy niż pracujący w pozostałych sektorach gospodarki (por. rozdział 2). 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). Oczywiście, 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 niewystawiane 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.

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). Natomiast obecność na rynkach zagranicznych (szczególnie w formie *joint ventures*, czy w wyniku fuzji i przejęć) umożliwia dostęp do nowych technologii, wiedzy, innowacyjnych koncepcji, które rozprzestrzeniają się następnie po całej gospodarce.

Można się zgodzić z cytowanymi autorami, że liberalizacja handlu usługami oddziałuje pozytywnie tak na gospodarki krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Nie można jej jednak 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. Te z krajów rozwijających się, które odniosły znaczące sukcesy gospodarcze (wschodnioazjatyckie), dokonywały powolnego otwierania swoich gospodarek. W branży usług finansowych należy najpierw stworzyć silne instytucje, właściwe prawo bankowe i zasady nadzoru nad bankami, a dopiero wtedy można je wystawiać na

<sup>69</sup> *GATS: The Case for Open Services Markets*, OECD, Paris 2002, s. 30.

konkurencję zagraniczną. W dziedzinie telekomunikacji należy zadbać o odpowiednie przepisy regulujące konkurencję, zanim dokona się prywatyzacji spółek telekomunikacyjnych<sup>70</sup>. 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 zrekompensowane przez korzyści uzyskiwane we wszystkich pozostałych gałęziach gospodarki. Ponadto skutki niezbędnych procesów dostosowawczych w sektorze usług są niejednokrotnie łagodniejsze niż w tradycyjnych sektorach wytwórczych, co wynika z czterech głównych powodów. Po pierwsze, dostosowania w branżach, takich jak bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja zachodzą zwykle w ramach dynamicznego środowiska, gdzie rozwijające się segmenty rynku mogą wchłonąć pracowników z segmentów zanikających; po drugie, ze względu na niższy poziom specjalizacji zawodowej oraz przeciętnie wyższy poziom wykształcenia, pracownicy sfery usługowej charakteryzują się zwykle większą mobilnością niż na przykład górnicy, czy rolnicy; po trzecie, zatrudnieni w tradycyjnie chronionych branżach usług (np. prawnicy, piloci lotnictwa) nie należą do osób najmniej zarabiających w kraju, więc mają większe możliwości ustępstw płacowych niż pracownicy sfery produkcyjnej; po czwarte, zdecydowana większość handlu międzynarodowego zdominowana jest jednak przez obrót towarowy, w związku z czym pracownicy usług są relatywnie mniej narażeni na stratę lub zmianę pracy spowodowaną przez negatywne skutki handlu międzynarodowego<sup>71</sup>. W rezultacie pracownicy usług doświadczają krótszych okresów bezrobocia niż zatrudnieni w przemyśle, obserwuje się też wyższe stopy ponownego zatrudnienia i średnio niższe straty wynagrodzeń przy ponownym zatrudnieniu<sup>72</sup>.

---

<sup>70</sup> J. E. Stiglitz, *Globalizacja...*, op.cit., s. 44, 64, 67.

<sup>71</sup> *Economic Effects...*, op.cit.

<sup>72</sup> *GATS: The Case for Open Services...*, op.cit., s. 48.

## Spis tabel

---

Tabela 2.1. Relatywna dynamika wydajności pracy w branżach usługowych względem przemysłu przetwórczego w wybranych krajach OECD, 1995–2001 .....	42
Tabela 2.2. Wynagrodzenia pracowników w branżach usługowych w porównaniu do gospodarki ogółem w wybranych krajach OECD, 2001 ..	46
Tabela 2.3. Rozkład wynagrodzeń w ramach sektorów w Unii Europejskiej (15) i Stanach Zjednoczonych, 1999 .....	47
Tabela 3.1. Liczba państw dostarczających statystyki dotyczące handlu poszczególnych branż usług rynkowych w latach 2000–2004.....	55
Tabela 3.2. Światowy handel usługami rynkowymi, 1980–2004 .....	56
Tabela 3.3. Udział towarów i usług rynkowych w handlu ogółem wybranych regionów, 2004 .....	57
Tabela 3.4. Światowy eksport towarów i usług rynkowych, 1990–2004 .....	59
Tabela 3.5. Udział grup krajów* w światowym handlu usługami, 1980–2004..	60
Tabela 3.6. Główni eksporterzy i importerzy usług, 2004 .....	63
Tabela 3.7. Udział 5, 10 i 15 największych eksporterów i importerów w handlu usługami rynkowymi, 2004 .....	64
Tabela 3.8. Struktura regionalna międzynarodowego handlu usługami, 2001 ....	66
Tabela 3.9. Główni eksporterzy i importerzy usług transportowych, 2004 .....	69
Tabela 3.10. Udział regionów w międzynarodowych przewozach pasażerskich, 2004.....	75
Tabela 3.11. Usługi transportu kolejowego, 2004.....	78
Tabela 3.12. Główni eksporterzy i importerzy usług łącznościowych, 1995 i 2004 .....	92
Tabela 3.13. Podstawowe wskaźniki dotyczące rynku usług telekomunikacyjnych na świecie, 1995–2004.....	93

Tabela 3.14. Usługi pocztowe wybranych publicznych operatorów pocztowych w UE.....	97
Tabela 3.15. Główni eksporterzy i importerzy usług budowlanych, 1995 i 2004.....	98
Tabela 3.16. Główni eksporterzy i importerzy usług ubezpieczeniowych, 1995 i 2004.....	100
Tabela 3.17. Główni eksporterzy i importerzy usług finansowych, 1995 i 2004.....	101
Tabela 3.18. Główni eksporterzy i importerzy usług informatycznych i informacyjnych, 1995 i 2004.....	104
Tabela 3.19. Główni eksporterzy i importerzy patentów, praw autorskich i licencji, 1995 i 2004.....	106
Tabela 3.20. Główni eksporterzy i importerzy pozostałych usług biznesowych, 1995 i 2004.....	108
Tabela 3.21. Główni eksporterzy i importerzy pozostałych usług osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych, 1995 i 2004.....	110
Tabela 3.22. Średnioroczny napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich według sektorów, 1999–2003.....	115
Tabela 3.23. Wynagrodzenia i pieniężne przekazy pracowników łącznie, 1995–2004.....	126
Tabela 3.24. Porównanie dynamiki handlu usługami, 1990–2003.....	130
Tabela 4.1. Bariery w handlu usługami.....	134
Tabela 4.2. Wzór listy szczegółowych zobowiązań.....	153
Tabela 4.3. Zobowiązania specyficzne według grup krajów, listopad 2002....	156
Tabela 4.4. Argumenty przeciwników i zwolenników GATS.....	165
Tabela 5.1. Wykaz głównych typów usług oraz wymiany międzynarodowej możliwych do wykorzystania przy wyjaśnianiu międzynarodowych obrotów usługami.....	206
Tabela 5.2. Globalizacja usług.....	225
Tabela 5.3. Sposoby dotarcia z usługą wg GATS i odpowiadające im systemy statystyczne.....	231
Tabela 5.4. Reforma regulacyjna w wybranych krajach OECD, 1978–1998....	234
Tabela 5.5. Przewidywany wpływ zlikwidowania barier handlowych na dochód narodowy w wybranych krajach i regionach.....	239

## Spis rysunków

---

Rysunek 1.1. Zmiany w strukturze zatrudnienia według J. Fourastiégo .....	13
Rysunek 1.2. Zmiany w strukturze zatrudnienia w krajach słabo rozwiniętych..	14
Rysunek 1.3. Produkty o różnym udziale elementów materialnych i niematerialnych .....	15
Rysunek 1.4. Sposoby dotarcia z usługą według GATS .....	23
Rysunek 2.1. Udział usług w tworzeniu PKB według grup krajów 1980–2003 ...	33
Rysunek 2.2. Tendencje na rynku pracy w wybranych krajach OECD, 1983–2003 .....	38
Rysunek 2.3. Konsumpcja pośrednia usług przez przemysł przetwórczy, koniec lat dziewięćdziesiątych XX w. ....	39
Rysunek 2.4. Wydajność pracy według sektorów w krajach OECD – wkład w średni roczny wzrost wydajności ogółem, 1995–2001.....	41
Rysunek 2.5. Wynagrodzenia pracowników w sektorze usług w porównaniu do gospodarki ogółem w wybranych krajach OECD, 1980–2001 .....	45
Rysunek 2.6. Specyfika zatrudnienia w sektorze usług, 1999 .....	48
Rysunek 3.1. Udział eksportu usług w światowym eksporcie i PKB, 1980–2004 .....	56
Rysunek 3.2. Średnioroczny wzrost eksportu usług i PKB wytworzonego w sektorze usług, 1980–2003 .....	58
Rysunek 3.3. Wzrost eksportu towarów i usług, 1980–2004 .....	59
Rysunek 3.4. Eksport usług rynkowych, udziały według regionów, 1980–2004 .....	61
Rysunek 3.5. Import usług rynkowych, udziały według regionów, 1980–2004..	62

Rysunek 3.6. Światowy eksport usług rynkowych według kategorii, 1980–2004.....	68
Rysunek 3.7. Średni wzrost eksportu usług rynkowych według kategorii, 1980–2004.....	68
Rysunek 3.8. Światowy handel towarami drogą morską według grup krajów, 2004.....	71
Rysunek 3.9. Tonaż światowy według grup krajów, stan na 1.01.2005.....	72
Rysunek 3.11. Struktura i zmiany wielkości transportu samochodowego w 9 krajach UE, 1990–2002.....	80
Rysunek 3.12. Liczba podróżujących oraz przychody z turystyki w latach 1950–2004.....	84
Rysunek 3.13. Związek międzynarodowych przyjazdów podróżnych w latach 1975–2004 z wydarzeniami politycznymi i gospodarczymi na świecie .....	85
Rysunek 3.14. Udział regionów w przyjazdach podróżujących, 1990–2004 ....	86
Rysunek 3.15. Państwa przyjmujące najwięcej turystów zagranicznych, 2003–2004 .....	86
Rysunek 3.16. Udział regionów we wpływach dolarowych z turystyki światowej, 2004 .....	88
Rysunek 3.17. Państwa zarabiające najwięcej na turystyce światowej, 2003–2004 .....	88
Rysunek 3.18. Struktura światowego eksportu usług pozostałych według kategorii, 1980–2004.....	90
Rysunek 3.19. Średnioroczna dynamika eksportu usług pozostałych, 1995–2004 .....	91
Rysunek 3.20. Udział regionów w światowym handlu usługami pozostałymi, 2004 .....	91
Rysunek 3.21. Telefonnia komórkowa na świecie, 2001 .....	94
Rysunek 3.22. Dostęp do usług telekomunikacyjnych na świecie według poziomu rozwoju kraju, 1997 i 2003.....	96
Rysunek 3.23. Zobowiązania i należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług, 1990 i 2003 .....	116
Rysunek 3.24. Wielkość zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług, 1988–1999 .....	117

Rysunek 3.25. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze usług w wybranych krajach OECD, 1990–2002.....	118
Rysunek 3.26. Średnioroczna stopa wzrostu zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, 1988–1999 .....	119
Rysunek 3.27. Stan zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich według branż usługowych, 1990 i 2003 .....	121
Rysunek 3.28. Wynagrodzenia i pieniężne przekazy pracowników według grup krajów, 2004.....	127
Rysunek 3.29. Wynagrodzenia i pieniężne przekazy pracowników – udział w handlu i PKB, 2003 .....	128
Rysunek 4.1. Zobowiązania członków WTO według branż, czerwiec 2000...	157
Rysunek 4.2. Struktura zobowiązań dostępu do rynku według sposobu dotarcia z usługą, czerwiec 2000.....	158
Rysunek 4.3. Udział krajów w porozumieniach integracyjnych liberalizujących handel usługami, 2002.....	202
Rysunek 5.1. Przedsiębiorstwa kontrolowane przez państwo w krajach OECD, 1998 .....	236



## Bibliografia

---

- Aarnio O., *Can we trust the service sector to generate decent rates of growth and employment?*, „Personnel Review” 1999, vol. 28, nr 5/6.
- Ahlt M., Szpunar M., *Prawo europejskie*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- An Internal Market Strategy for Services*, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, COM (2000) 888 final, 29.12.2000.
- Assessing Barriers to Trade in Services. Revised consolidated list of cross-sectoral barriers*, OECD, Paris 2001 (TD/TC/WP (99) 58/Final).
- Bacon R., Eltis W., *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*, Macmillan Press, London 1976.
- Balance of Payments Statistics Yearbook 2003*, IMF, Washington D.C. 2003.
- Balcerowicz L. (red.), *Międzynarodowe przepływy gospodarcze*, PWN, Warszawa 1987.
- Betcherman G. (i in.), *Employment in the Service Economy*, Economic Council of Canada, Ottawa 1991.
- Bhagwati J., *Splintering and disembodiment of services and developing nations*, „The World Economy” czerwiec 1984, vol. 7, nr 2.
- Bożyk P., *Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy*, Ashgate 2006.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.
- Bożyk P., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004.
- Breuss F., *Internationaler Handel mit Dienstleistungen*, „Aussenwirtschaft” 1990, h. 1, vol. 45.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Buigues P., *Market services in the community economy*, „European Economy – Social Europe” 1993, Reports and Studies nr 3, Commission of the European Communities.
- Burnewicz J. (red.), *Liberalizacja usług transportowych w ramach Jednolitego Rynku*, Materiały konferencyjne, Instytut Europejski, Łódź 1998.

- Christiansen H., *Electronic Finance: Economics and Institutional Factors*, „Financial Affairs Division Occasional Paper” listopad 2001, No. 2, OECD, Paris.
- Clark A., *The Conditions of Economic Progress*, McMillan, London 1957.
- Clark T., Rajaratnam D., Smith T., *Toward a theory of international services. Marketing intangibles in a world of nations*, „Journal of International Marketing” 1996, vol. 4, nr 2.
- Code of Liberalisation of Capital Movements*, OECD, Paris, październik 2005.
- Code of Liberalisation of Current Invisible Operations*, OECD, Paris, wrzesień 2004.
- Covel S., *Eastern Europe Stakes Its Claim As Just the Right Site for Growth*, „Wall Street Journal” 8 września 2004, Eastern edition, New York.
- Daniels P. W., Lever W. F. (red.), *The Global Economy in Transition*, Longmans, London 1996.
- Daszkowska M., *Usługi. Produkcja, rynek, marketing*, WN PWN, Warszawa 1998.
- Dąbrowski K., *Uregulowania Wspólnoty Europejskiej w transporcie morskim a polska polityka żegluga (aspekty ekonomiczne)*, Kwartalnik „Studia Europejskie” 1998, nr 1.
- Dee P., Hanslow K., *Multilateral Liberalisation of Services Trade*, Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra 2000.
- Engardio P., Bernstein A., Kripalani M., *Nowa fala globalizacji pracy*, „Business-Week” Edycja Polska, marzec 2003.
- Feldstein M. (red.), *United States in the World Economy*, The University of Chicago Press, Chicago 1988.
- Findlay C., Warren T. (red.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, Routledge, New York 2001.
- Fisher A. G. B., *The Clash of Progress and Security*, McMillan, London 1935.
- Flejterski S., Panasiuk A., Perenc J. Rosa G. (red. nauk.), *Współczesna ekonomika usług*, WN PWN, Warszawa 2005.
- Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services*, UN CTC, New York 1989.
- Fourastié J., *Le Grand Éspoir du XX Siècle*, Press Union de France, Paris 1949.
- From the Digital Divide to Digital Opportunities – Measuring Infostates for Development*, ITU, Geneva 2005.
- Fuchs V. R., *The Service Economy*, National Bureau of Economic Research, New York 1968.
- GATS 2000: Opening Markets for Services, The General Agreement on Trade in Services*, European Commission, Luxembourg 1998.
- GATS: The Case for Open Services Markets*, OECD, Paris 2002.
- Gaworecki W. W., *Turystyka*, PWE, Warszawa 2003.

- Gershuny J. I., Miles I. D., *The New Service Economy: the Transformation of Employment in Industrial Societies*, Frances Pinter, London 1983.
- Global Development Finance 2003*, The World Bank, Washington D.C. 2003.
- Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*, World Bank, Washington D.C. 2002.
- Global Economic Prospects and the Developing Countries 2003*, World Bank, Washington D.C. 2003.
- Guile B. R., Quinn J. B. (red.), *Technology in Services: Policies for Growth, Trade and Employment*, National Academy Press, Washington D.C. 1988.
- Harbour M., *Services directive: EPP-ED-members favour internal market clause*, 13 czerwca 2005.
- Hauknes J., *Innovation in the Service Economy*, STEP Group, Oslo, grudzień 1996.
- Herman B., van Holst B., *Towards a Theory of International Trade in Services*, „NEI Series: Foundations of Empirical Economic Research” 1981, nr 19, Netherlands Economic Institute, Rotterdam.
- Hill T. P., *On Goods and Services*, „The review of income and wealth” grudzień 1977, series 23, nr 4.
- Hill T. P., *Tangibles, intangibles and services*, „The Canadian Journal of Economics” kwiecień 1999, vol. 32, nr 2.
- Hindley B., Smith A., *Comparative Advantage and Trade in Services*, „The World Economy” grudzień 1984, vol. 7, nr 4.
- Hirsch S., *Services and Service Intensity in International Trade*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1989, Band 19.
- Hoekman B., Braga C. P., *Protection and Trade in Services: A Survey*, „Open Economies Review” 1997, nr 8.
- Hoekman B., Konan D., *Deep Integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade*, World Bank „Working Paper” maj 1999, nr 2130.
- Hoekman B., Kostecki M. M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
- Hoekman B., Mattoo A., *Services, Economic Development and the Next Round of Negotiations on Services*, „Journal of International Development”, 12/2000.
- Hoekman B., *The Next Round of Services Negotiations: Identifying Priorities and Options*, „Federal Reserve Bank at St. Louis Review” lipiec–sierpień 2000.
- Houseman S. N., *Job growth and the quality of jobs in the US economy*, „Labour (IIRA)” 1995.
- Human Development Report 2001. Making new technologies work for human development*, UNDP, New York 2001.
- IATA Annual Report 2004*.
- „ICAO Journal” 2002, nr 6.

- „ICAO Journal” 2003, nr 6.
- „ICAO Journal”, 2005, nr 5.
- IMF Balance of Payments Manual – 4<sup>th</sup> edition*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1977.
- IMF Balance of Payments Manual – 5<sup>th</sup> Edition*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1993.
- Increasing the Participation of Developing Countries through Liberalization of Market Access in GATS Mode 4 for Movement of Natural Persons Supplying Services*, Note by UNCTAD secretariat, TD/B/COM.1/EM.22/2, 18 czerwca 2003.
- Innovation and Productivity in Services*, OECD, Paris 2001.
- International Trade Statistics 2003*, WTO, Genewa 2003.
- International Trade Statistics 2005*, WTO, Genewa 2005.
- ISL Shipping Statistics and Market Review 2003*, „Market Analysis”, nr 11/12.
- ISL Shipping Statistics and Market Review 2003*, „Market Analysis”, nr 6.
- ISL Shipping Statistics and Market Review 2005*, „Market Analysis”, lipiec 2005.
- It's wise to deindustrialise*, „The Economist” 26.04.1997, vol. 343.
- Januszkiewicz W. (red.), *Europejska polityka transportowa i jej wpływ na transport Polski*, „Prace i Materiały” 1995, nr 130, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa.
- Johnson E., *Changes in earnings inequality: the role of demand shifts*, „Journal of Economic Perspectives” 1997, vol. 11, nr 2.
- Kachniewski M., *Instrumenty liberalizacyjne OECD*, „Gospodarka Narodowa” 1996, nr 7.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Services in the Uruguay Round*, „Prace i Materiały” 1987, nr 15, Instytut Gospodarki Światowej, SGPiS.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), *Unia Europejska*, t. I, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), *Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, IKCHZ, Warszawa 1993.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., (red.), *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, IKCHZ, Warszawa 2001.
- Key S. J., *The Doha Round and Financial Services Negotiations*, The American Enterprise Institute, Washington, D.C. 2003.
- Kisel-Łowczyc A. B. (red.), *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999.
- Kitson M., Michie J., *Britain's industrial performance since 1960: underinvestment and relative decline*, „Economic Journal” styczeń 1996, vol. 106.
- Klodt H., *The Experience with Liberalization of Trade and Foreign Direct Investment in Services*, „Kiel Working Paper” 1998, nr 308.
- Kłosiński K., *Przemiany strukturalne w usługach rynkowych*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 1997.

- Kostecki M., Nowakowski M. K., *Bariery regulacyjne w eksporcie usług (z punktu widzenia polskich eksporterów)*, „*Ekonomista*” 1999, nr 9.
- Kotler Ph., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1994.
- Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*, tom 1, WN PWN, Warszawa 1997.
- Kuznets S., *Economic Growth and Structure*, Norton, New York 1965.
- Kuznets S., *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*, Yale University Press, New Haven 1966.
- Kuźnar A., *Bariery instytucjonalne utrudniające międzynarodowy handel usługami*, „*Myśl Ekonomiczna i Prawna*” 2004, nr 2 (7), Wyższa Szkoła Handlu i Prawa.
- Kuźnar A., *Proces liberalizacji międzynarodowego handlu usługami w ramach WTO oraz jego skutki*, „*Zeszyty Naukowe*” 2004, nr 15, Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa.
- Kuźnar A., *Rozmiary i struktura międzynarodowego handlu usługami czystymi*, „*Bank i Kredyt*” 2004, listopad–grudzień 2004.
- Kuźnar A., *Tendencje w rozwoju międzynarodowego handlu usługami*, [w:] P. Bożyk (red. nauk.), *Egzemplifikacja międzynarodowych stosunków gospodarczych*, WSHiP, Warszawa 2004.
- Kuźnar A., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze usług – tendencje światowe*, [w:] J. Rymarczyk, W. Michalczyk (red. nauk.), *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- Lange O., *Ekonomia polityczna*, tom I, PWN, Warszawa 1978.
- Liberalizing International Transactions in Service: A Handbook*, United Nations, New York–Geneva 1994.
- Majluf L. A., *Towards Disciplines on Subsidies on Agreements to Liberalize Trade in Services*, Report Prepared for the CRNM/IDB Project, sierpień 2002.
- Manual on Statistics of International Trade in Services*, European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, United Nations Conference on Trade and Development, World Trade Organization, Geneva–Luxembourg–New York–Paris–Washington D.C. 2002.
- Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*, „*Special Studies*” kwiecień 2001, nr 6, WTO.
- Mashayekhi M., *GATS 2000 Negotiations. Options for Developing Countries*, Trade-Related Agenda, Development and Equity, „*Working Papers*” 2000, nr 9, South Centre, Geneva.
- Mattoo A., *Developing Countries in the New Round of GATS Negotiations: Towards a Pro-Active Role*, „*World Economy*”, kwiecień 2000.

- Mattoo A., Fink C., *Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues*, World Bank „Policy Research Working Paper” czerwiec 2002, nr 2852.
- Mattoo A., *Shaping Future GATS Rules for Trade in Services*, World Bank, kwiecień 2001.
- Mazur J., *Zarządzanie marketingiem usług*, Difin, Warszawa 2001.
- McGuire G., *Trade In Services – Market Access Opportunities And The Benefits Of Liberalization For Developing Economies*, Policy Issues in International Trade and Commodities „Study Series” 2002, nr 19, UNCTAD, New York–Geneva.
- Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators*, OECD, Paris 2005.
- Measuring Globalisation. The role of multinationals in OECD economies*, vol. II: *Services*, OECD, Paris 2001.
- Meeting the WTO Agenda for Statistics on Trade in Services*, International Financial Services, London, czerwiec 2004.
- Melvin J. R., *Trade In Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach*, „Journal of Political Economy” 1989, vol. 97.
- Messerlin A., Sauvart K. P. (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.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.
- Mongiało D., *Postanowienia Traktatu o Wspólnocie Europejskiej dotyczące sektora usług (I)*, „Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny” 1998, nr 7–8.
- Nayyar D., *Towards a possible multilateral framework for trade in services: some issues and concepts*, UNCTAD, New York–Geneva 1989.
- Nicoletti G., *Regulation In Services: OECD Patterns and Economic Implications*, Economics Department „Working Papers” 8 lutego 2001, nr 287, OECD, Paris.
- Nielson J., *Service Providers on the Move: a Closer Look at Labour Mobility and the GATS*, TD/TC/WP (2001) 26/FINAL, OECD, Paris, 20 lutego 2002.
- Niewadzi Cz., *Sektor usług w kapitalizmie*, PWN, Warszawa 1982.
- Niewadzi Cz., *Usługi w gospodarce narodowej*, PWE, Warszawa 1975.
- Nowakowski L., *Międzynarodowa żegluga wycieczkowa*, „Polska Gazeta Transportowa” 9 czerwca 2004.
- Noyelle T. (red.), *Skills, Wages, and Productivity in the Service Sector*, Boulder: Westview Press 1990.
- Nusbaumer J. A. E., *Services in the Global Market*, Kluwer Academic Publications, Amsterdam, październik 1987.
- Ochel W., Wegner M., *Service Economies in Europe – Opportunities for Growth*, Printer Publishers, London 1987.

- OECD Codes of Liberalisation of Capital Movements and Current Invisible Operations. Users' Guide*, OECD, Paris kwiecień 2003.
- „OECD Economic Studies” 2001, nr 32.
- OECD Employment Outlook 2001*, OECD, Paris 2001.
- OECD Employment Outlook 2004*, OECD, Paris 2004.
- OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*, OECD, Paris 2005.
- OECD in figures. 2005 edition*, OECD, Paris 2005.
- OECD Reviews of Regulatory Reform. Regulatory Policies in OECD Countries: From Interventionism to Regulatory Governance*, OECD, Paris 2002.
- OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2003*, OECD, Paris 2003.
- OECD Statistics on International Trade in Services*, OECD and Eurostat, Brussels–Luxembourg–Paris 2000.
- OECD Statistics on International Trade in Services. Partner Country Data and Summary Analysis. 1999–2000*, OECD, Paris, lipiec 2002 (tylko wydanie internetowe).
- OECD Statistics on International Trade in Services. Partner Country Data and Summary Analysis. 1999–2001*, OECD, Paris, lipiec 2003.
- Ohlin B., *Inerregional and International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge 1933.
- Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS*, WTO Special Studies, wrzesień 1997.
- Panorama of Transport. Statistical overview of transport in the European Union*, European Commission – Eurostat, Luxembourg 2003.
- Payne A., *Marketing usług*, PWE, Warszawa 1996.
- Pietras J., *Interesy Polski w negocjacjach międzynarodowych w sferze usług w ramach Rundy Urugwajskiej GATT*, „Prace i Materiały” styczeń 1992, nr 58, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa.
- Pietras J., *Regional and multilateral efforts to liberalize international trade in services (EEC, NAFTA, OECD, GATS, European Treaty)*, „Economic Discussion Papers” wrzesień 1994, nr 8, Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw.
- Pilat D., *No longer services as usual*, „OECD Observer” 23 listopada 2000.
- Pilat D., *Regulation and Performance in the Distribution Sector*, Economic Department, „Working Paper” 1997, nr 180, OECD, oraz „OECD Economic Studies” 2001, nr 32.
- Pocket guide to transportation 2006*, Bureau of Transportation Statistics, Washington D.C. 2006.
- Podcinanie skrzydeł konkurencji*, „Gazeta Wyborcza” 12.07.2003.
- Porter M. E., *The competitive advantage of nations*, Macmillan Press, London–Basingstoke 1990.
- Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council On Services in the Internal Market*, COM (2004) 2 final, 13 stycznia 2004.

- Przewodnik handlowy po Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami*, Wydanie poprawione, International Trade Center UNCTAD/WTO, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002.
- Ramamswamy R., Rowthorn R., *Does manufacturing matter?*, „Harvard Business Review” listopad–grudzień 2000, vol. 78.
- Recommendations on Statistics of International Migration – Revision 1*, series M, nr 5, United Nations, New York 1998.
- Report from the Commission to the Council and the European Parliament on „The State of the Internal Market for Services”*, COM (2002) 441 final, 30.7.2002.
- Review of Maritime Transport*, UNCTAD, New York–Geneva 2005.
- Riddle D., *General Agreement on Trade in Services. Opportunities for Developing Countries*, „International Trade Forum” 2000.
- Riddle D., *Service-Led Growth: The Role of the Service Sector in World Development*, Praeger, New York 1986.
- Robinson S., Wang Z., Martin W., *Capturing the Implications of Services Trade Liberalization*, Invited Paper at the Second Annual Conference on Global Economic Analysis, Ebberuk, Denmark, 20–22 czerwca 1999.
- Rogoziński K., *Usługi rynkowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2000.
- Rowthorn R., Ramamswamy R., *Deindustrialization: Causes and Implications*, IMF Working Paper, kwiecień 1997.
- Sales and employment of affiliates abroad*, „Eurostat. Statistics in focus”, Economy and Finance 2002, nr 47.
- Salvatore D., *International Economics*, 7<sup>th</sup> Edition, John Wiley & Sons, New York–Chichester–Weinheim–Brisbane–Toronto–Singapore 2001.
- Sampson G. P., Snape R. H., *Identifying the issues in trade in services*, „The World Economy” czerwiec 1985, vol. 8, nr 2.
- Sapir A., *Determinants of Trade in Services*, Discussion Paper 8104, CEME-University of Brussels, czerwiec 1981.
- Sapir A., Lutz E., *Trade in Services: Economic Determinants and Development-Related Issues*, „World Bank Staff Working Paper” sierpień 1981, nr 480, The World Bank, Washington D.C.
- Sapir A., *North-South Issues in Trade in Services*, „The World Economy” marzec 1985, vol. 8, nr 1.
- Sapir A., *Sectoral dimension*, „European Economy – Social Europe” 1983, nr 3, Reports and Studies, Commission of the European Communities.
- Sauvant P., Mallampally P. (red.), *Transnational Corporations in Services*, UN Library on Transnational Corporations, vol. 12, London–New York 1993.
- Sauvé P., Stern R. (red.), *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalisation*, the Brookings Institution, Washington D.C. 2000.



- Second European Survey on Working Conditions*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin 1997.
- Seers D., *What are we trying to measure?*, „Journal of Development Studies” kwiecień 1972.
- Services Development: The Role of Foreign Direct Investment and Trade*, United Nations Centre on Transnational Corporations, New York 1989.
- Shostack G. L., *Breaking free from product marketing*, „Journal of Marketing” kwiecień 1977, vol. 41.
- Skipper D., *Insurance in the General Agreement on Trade in Services*, The American Enterprise Institute, Washington, D.C. 2001.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa 1954.
- Stephenson S. M., *Approaches to liberalizing services*, „Working Paper” maj 1999, nr 2107, World Bank.
- Stibora J. J., de Vaal A., *Services and Services Trade: A Theoretical Inquiry*, Tinbergen Institute Research Series, nr 97, Rotterdam – Amsterdam 1995.
- Strategic business services*, OECD, Paris 1999.
- Swoboda świadczenia usług i wykonywania wolnych zawodów, część I: Opracowanie analityczne*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 1998.
- Szczepaniak T. (red.), *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2002.
- Szczepaniak T. (red.), *Transport międzynarodowy*, PWE, Warszawa 1996.
- Terminologia turystyczna. Zalecenia WTO (ONZ-WTO)*, Instytut Turystyki, Warszawa 1995.
- The Economic and Social Impact of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda*, OECD, Paris 1999.
- The Emerging Global Labor Market: Part II—The Supply of Offshore Talent in Services*, McKinsey&Company, czerwiec 2005
- The manufacturing myth*, „The Economist” 19.03.1994, vol. 330,
- The OECD Report on Regulatory Reform*, OECD, Paris 1997.
- The Service Economy*, Final Report of the Business and Industry Policy Forum on Realising the Potential of the Service Economy, OECD, Paris 2000.
- Tourism 2020 Vision*, WTO, Madryd, listopad 2001.
- Tourism highlights. Edition 2003*, WTO, Madryd 2003.
- Tourism highlights. Edition 2005*, WTO, Madryd 2005.
- Trade and Development Report 1988*, UNCTAD, New York–Geneva 1988.
- Trade in Goods and Services: Statistical Trends and Measurement Challenges*, „OECD Statistics Brief” październik 2001, nr 1.
- Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment*, OECD, Paris czerwiec 2004.

- Trends in International Migration, Annual Report, 2002 Edition*, OECD, Paris 2003.
- Trends in road freight transport 1990–2002*, Eurostat, „Statistics in focus” 2004, nr 7, Transport.
- Trends in road freight transport up to 2003*, Eurostat, „Statistics in focus” 2005, nr 7, Transport.
- Tucker K., Sundberg M., *International Trade in Services*, Routledge, London 1988.
- Układ ogólny w sprawie handlu usługami*, DZ.U. z dnia 19.03.1998 r., nr 34, poz. 195.
- Wojciechowski H., *Międzynarodowe rynki towarów i usług*, AE w Poznaniu, Poznań 1998.
- World Development Indicators 2005*, World Bank, Washington D.C. 2005.
- World Economic Situation and Prospects 2004*, UN, New York styczeń 2004.
- World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, UNCTAD, New York–Geneva 2002.
- World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, New York–Geneva 2003.
- World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York–Geneva 2004.
- World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, New York–Geneva 2005.
- World Telecommunication Development Report 2002. Reinventing Telecoms, Executive summary*, ITU, Geneva 2002.
- World Telecommunication Development Report 2003. Access Indicators for the Information Society*, ITU, Geneva 2003.
- World Telecommunication Development Report 2006. Measuring ICT for Social and Economic Development*, ITU, Geneva 2006.