

Magdalena Rudnicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

BARIERY OGRANICZAJĄCE MIĘDZYNARODOWY HANDEL USŁUGAMI

Streszczenie: Jako że usługi są wszechobecne, wewnątrznie powiązane i zintegrowane z przemysłem, bariery w handlu usługami mają znaczący negatywny wpływ na poziom wymiany, wzrost ekonomiczny, poziom zatrudnienia, wydajność pracy, innowacyjność i konkurencję na rynku usług. W artykule zaprezentowano główne przeszkody w międzynarodowym handlu usługami oraz zbadano szerokie efekty ekonomiczne ograniczenia barier w podejmowaniu i prowadzeniu działalności usługowej.

Słowa kluczowe: międzynarodowy handel usługami, bariery regulacyjne, liberalizacja handlu usługami.

1. Rodzaje ograniczeń w handlu usługami

Światowy handel usługami w znacznym stopniu hamują liczne ograniczenia. Bariery naturalne, jak konieczność bezpośredniego kontaktu i bliskiej lokalizacji usługodawcy i usługobiorcy, wynikają z cech usług, które powodują, że z przyczyn technicznych wielu z nich nie można wyeksportować w sposób podobny jak towary. W związku z tym albo producent, albo konsument musi przekroczyć granicę, gdyż usługi można skonsumować tylko w kraju ich produkcji bądź produkcja ta musi zostać przeniesiona do kraju konsumenta¹. Osiągnięcia technologiczne sprawiają jednak, że część usług dotychczas niehandlowych może być wyeksportowana za granicę bez zmiany miejsca pobytu ich producentów i eksporterów oraz konsumentów i importerów.

Specyfika międzynarodowych obrotów usługowych w porównaniu z handlem towarami znajduje wyraz w stosowaniu odmiennych środków polityki handlowej. Niematerialność usług znacznie utrudnia (jeżeli nie wyklucza) możliwość uchwycenia przekroczenia granicy celnej, a tym samym zastosowania taryfowych środków ochrony rynku wewnętrznego. Jedynie w odniesieniu do niewielkiej liczby usług świadczonych transgranicznie – ucieleśnionych w towarach² lub będących niezbe-

¹ P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008, s. 92.

² Na przykład filmy, programy telewizyjne, oprogramowanie komputerowe na płytach.

nym składnikiem procesu produkcji usług³ – można zarejestrować moment przekroczenia granicy i zastosować tradycyjne narzędzia polityki handlowej. Z tych względów głównymi barierami stosowanymi w międzynarodowym handlu usługami są mało przejrzyste narzędzia para- i pozataryfowe, które dosięgają bezpośrednio usługodawcy bądź usługobiorcy, a nie materialnego produktu, jakim jest usługa⁴.

Jednak w największej mierze dostęp zagranicznych usług lub usługodawców do rynku krajowego utrudniają nie standardowe narzędzia zagranicznej polityki handlowej, lecz wewnętrzne regulacje prawne, które określają warunki inwestycji i prowadzenia działalności usługowej oraz wpływają na warunki, na jakich podmioty mogą oferować swoje usługi na rynkach eksportowych⁵. Tego typu regulacje mogą hamować handel usługami nawet wówczas, gdy dotyczą zarówno krajowych, jak i zagranicznych usługodawców, choć często są bardziej uciążliwe dla zagranicznych niż krajowych dostawców.

Różnice w zakresie stopnia ochrony krajowych rynków usługowych zależą od poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych państw. Dominuje tendencja do utrzymywania restrykcyjnych barier dla usług i usługodawców zagranicznych w państwach rozwijających się, podczas gdy w państwach rozwiniętych ograniczenia wobec importowanych usług stosowane są w sposób zdecydowanie mniej dotkliwy.

Bariery występujące w międzynarodowych obrotach usługowych można różnie pogrupować. W trakcie negocjacji usługowych podczas Rundy Urugwajskiej GATT na podstawie badania efektywności protekcji usług wyróżniono bariery oddziałujące na dostęp do rynku zagranicznych usług i usługodawców (kwestia dostępu do rynku) oraz wpływające na traktowanie przedsiębiorstw na rynku już po rozpoczęciu działalności (kwestia traktowania narodowego).

Przyjmując definicję międzynarodowego handlu usługami zapisaną w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami, można wyróżnić cztery grupy przeszkód: bariery w handlu transgranicznym, bariery w zagranicznej konsumpcji, bariery w świadczeniu usług w formie obecności handlowej, bariery w migracji osób fizycznych świadczących usługi⁶.

Z połączenia tych dwóch klasyfikacji powstaje macierz barier w handlu usługami (tab. 1).

Zaprezentowane zestawienie przeszkód utrudniających międzynarodowe obroty usługowe nie obejmuje wszystkich środków, jakie państwa mają do dyspozycji, aby kształtować handel w tym zakresie. Wiele barier w handlu usługami nie

³ Na przykład komputery, sprzęt telekomunikacyjny, materiały reklamowe.

⁴ A. Wróbel, *Międzynarodowa wymiana usług*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2009, s. 99.

⁵ M.M. Kostecki, M.K. Nowakowski, *Bariery regulacyjne w eksporcie towarów*, „*Ekonomista*” 1999, nr 5, s. 611.

⁶ A. Wróbel, wyd. cyt., s. 99-100.

Tabela 1. Bariery w handlu usługami

Model świadczenia usług	Rodzaj ograniczeń		
	Bariery dostępu do rynku	Ograniczenia traktowania narodowego	Pozostałe
Handel transgraniczny	<ul style="list-style-type: none"> – ograniczenia ilościowe (różne formy: limit = 0, w ujęciu wartościowym lub ilościowym, kwoty globalne lub bilateralne, porozumienia dotyczące udziału w rynku) – wymóg składnika krajowego 	<ul style="list-style-type: none"> – narzędzia taryfowe (cła) – narzędzia parataryfowe (dodatkowe podatki od importu, kontrola cenowa, subsydia) 	<ul style="list-style-type: none"> – zakupy rządowe – dyskryminacyjny dostęp do sieci dystrybucji – prawa własności intelektualnej
Konsumpcja za granicą	ograniczenia stosowane przez państwo importujące usługi: <ul style="list-style-type: none"> – wizy wyjazdowe – warunki wydania dokumentów wymaganych w podróży 	ograniczenia stosowane przez państwo importujące usługi: <ul style="list-style-type: none"> – podatki od podróży zagranicznych – ograniczenia dewizowe – nieuznawanie świadectw potwierdzających wykształcenie zdobyte za granicą 	polityka ochrony konsumenta
	restrykcje kraju eksportera: <ul style="list-style-type: none"> – wizy wjazdowe – zaświadczenia o przebytych szczepieniach – pozwolenia na pobyt 	restrykcje kraju eksportera: <ul style="list-style-type: none"> – ograniczenia podejmowania czasowej pracy – dyskryminacja cenowa – ograniczenia swobody przemieszczania się – ograniczenia dewizowe – ograniczenia zakupu ziemi i nieruchomości 	
Obecność handlowa	<ul style="list-style-type: none"> – całkowity lub częściowy zakaz zagranicznych inwestycji bezpośrednich – restrykcje dotyczące przestrzennego rozmieszczenia filii przedsiębiorstw międzynarodowych – ograniczenia liczby przedsiębiorstw na rynku 	<ul style="list-style-type: none"> – ograniczenia zakresu działalności i dostępu do lokalnego finansowania – wymogi dotyczące wyników działalności (wymogi substytucji importu, wymogi eksportowe, transferu technologii, sprzedaży krajowej, zatrudnienia lokalnej siły roboczej) – uregulowania transferu środków finansowych za granicę – polityka podatkowa 	ogólne przepisy wewnętrzne, w tym: <ul style="list-style-type: none"> – przepisy antymonopolowe – polityka konkurencji – normy ostrożnościowe – prawa własności intelektualnej – polityka ochrony konsumentów
Obecność osób fizycznych	<ul style="list-style-type: none"> – wizy – pozwolenia na pracę – system uznawania świadectw kwalifikacji i doświadczenia zawodowego 	<ul style="list-style-type: none"> – ograniczenia praw obywatelskich – ograniczenia dotyczące osób na utrzymaniu pracownika – bariery w transferze wynagrodzeń do kraju macierzystego – brak dostępu do świadczeń społecznych – utrudniony dostęp do zakupów rządowych i subsydiów oraz dyskryminacja w miejscu pracy 	– bariery kulturowe

Źródło: A. Wróbel, wyd. cyt., s. 101.

zostało jeszcze zidentyfikowanych, inne wzajemnie się uzupełniają, oddziałując na kilka sposobów dotarcia z usługą na rynek⁷.

Ponadto szacując restrykcje w handlu usługami, należy równocześnie brać pod uwagę utrudnienia występujące we wszystkich modelach świadczenia usług, które są względem siebie w różnym stopniu komplementarne. To oznacza, że handel transgraniczny podlega ograniczeniom, jeśli istnieją bariery w ustanawianiu obecności handlowej i odwrotnie. Zatem zniesienie przeszkód w handlu transgranicznym może niewiele zmienić, jeśli nadal istnieć będą silne ograniczenia w świadczeniu usług w formie obecności handlowej. Tak samo liberalne przepisy w zakresie inwestycji zagranicznych (w sektorze usług) mogą w rezultacie doprowadzić do ograniczenia przepływów inwestycyjnych, jeżeli ruch osób fizycznych jest ściśle regulowany⁸.

2. Bariery regulacyjne jako przeszkoda w handlu usługami

Zanik barier o charakterze technicznym ujawnił istnienie barier regulacyjnych w postaci przepisów materialnych i proceduralnych, utrzymywanych przez poszczególne państwa broniące dostępu do swoich rynków usług⁹. Mimo postępujących procesów jedno- i wielostronnej liberalizacji, ograniczenia prawne czy instytucjonalne mają ciągle ogromne znaczenie w hamowaniu rozwoju międzynarodowego obrotu usługowego. Z tego względu ograniczenia te będą przedmiotem dalszej analizy.

Specyficzne cechy usług powodują, że 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, o tyle w przypadku usług często konieczne jest przemieszczanie się usługodawcy, jego pracowników, sprzętu czy materiałów do produkcji. Dlatego poszczególne etapy procesu biznesowego mogą być realizowane w kraju innym niż kraj pochodzenia i muszą podlegać prawu kraju przeznaczenia¹⁰.

Prawo do ustalania przepisów wewnętrznych jest wyrazem suwerennej polityki ekonomicznej każdego państwa. Regulacje prawne są niezbędne do zapewnienia prawidłowego funkcjonowania rynków i realizacji celów społecznych. Narodowe regulacje rynków usług mogą przyjmować formę:

- ograniczeń ilościowych importu (zakaz wejścia, wymóg składnika krajowego, ograniczony dostęp do sieci);

⁷ A. Kuźnar, *Bariery instytucjonalne utrudniające międzynarodowy handel usługami*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna” 2004, nr 2, s. 62.

⁸ H.K. Nordas, H. Kox, *Quantifying regulatory barriers to services trade*, OECD Trade Policy Working Paper 2009, No. 85.

⁹ J. Pietras, *Bariery naturalne i regulacyjne dla świadczenia usług w skali międzynarodowej*, [w:] A. Szymaniak (red.), *Globalizacja usług*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 63.

¹⁰ *Report from the Commission on the Council and European Parliament on the State of the Internal Market for Services Presented under the First Stage of the Internal Market Strategy for Services*, Commission of the European Communities, Brussels, 30.07.2002, COM (2002) 441 final, s. 7.

- kontrolowanych cen importu (ceny minimalne lub maksymalne);
- kosztów wejścia na rynek zależnych od wielkości importu (podatek wjazdowy i wyjazdowy, koszty wizy, zróżnicowane ze względu na pochodzenie firmy opłaty celne, lotniskowe, portowe);
- wymogu uzyskania licencji, certyfikatów i zezwoleń na rozpoczęcie działalności;
- wymogu posiadania uznawanych przez kraj przeznaczenia kwalifikacji zawodowych;
- obowiązkowego członkostwa w stowarzyszeniu zawodowym;
- wymogu posiadania siedziby lub obywatelstwa kraju przeznaczenia przez właścicieli lub zarządzających;
- wymogu posiadania określonej formy prawnej;
- wymogu posiadania uznawanego przez kraj przeznaczenia ubezpieczenia;
- wymogu podporządkowania działalności usługowej procedurom administracyjnym i podatkowym w kraju przeznaczenia;
- ograniczeń dotyczących rodzajów usług oferowanych przez jedną firmę i współpracy branżowej;
- wymogu podporządkowania personelu tymczasowego usługodawcy zasadom systemu ochrony socjalnej kraju przeznaczenia;
- utrudnień w dopływie dostaw, personelu z kraju pochodzenia¹¹;
- restrykcji lub wymogów dotyczących transakcji handlowych;
- restrykcji dotyczących wykorzystania lokalnych czynników produkcji;
- ograniczeń w dostępie do narodowego rynku surowców lub źródeł informacji;
- obowiązku zatrudniania lokalnych konsultantów/ekspertów¹².

Utrzymywanie szerokiej interwencji państwa może być uzasadniane troską o odpowiedni poziom świadczonych usług oraz potrzebą ochrony konsumenta. Produkcja i konsumpcja usług często nie mogą być od siebie oddzielone w czasie i przestrzeni, co powoduje trudności ze standaryzacją produktów usługowych. W wielu przypadkach konsument jest niepewny ostatecznej jakości usługi. Problem braku informacji staje się szczególnie istotny w przypadku skomplikowanych usług, które wymagają nakładu specjalistycznej wiedzy. Aby wyrównać tę tzw. asymetrię informacji, państwa mogą uznać za właściwe uregulowanie rynku usług. Wewnętrzne regulacje rynku usług mogą być również motywowane wymogami bezpieczeństwa i porządku publicznego, ochrony zdrowia, suwerenności ekonomicznej czy integralności kulturowej. Jednakże tego typu regulacje często nie są nieodzowne dla ochrony rynku wewnętrznego, nierzadko są źródłem kosztów dla przedsiębiorstw zagranicznych wchodzących na rynek¹³.

Samo regulowanie krajowych rynków usług nie jest jednak tak istotną przeszkodą w międzynarodowym handlu usługami, jak ich duże zróżnicowanie między

¹¹ Zob. H. Kox, A. Lejour, *Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade*, CPB Discussion Paper 2005, No. 49, s. 13.

¹² B. Kisiel-Łowczyk, wyd. cyt., s. 111-112.

¹³ H. Kox, H.K. Nordas, *Services trade and domestic regulation*, OECD Trade Policy Working Paper 2007, No. 49, s. 9.

krajami. Odmienne unormowania powodują konieczność ponoszenia kosztów dostosowawczych przy wejściu na każdy nowy rynek¹⁴. Rozbieżność regulacji może być rezultatem różnych systemów politycznych czy celów rządowych. Wiele barier handlowych wywodzi się ze środków krajowych, które wpływają przede wszystkim na koszty zmienne usługodawców, ponoszone często jednorazowo, niezwiązane z wielkością wymiany¹⁵. Poza tym odmienność kryteriów dotyczących świadczenia usług czy zakładania usługowej działalności gospodarczej nie pozwala na osiągnięcie korzyści skali. Dlatego różnice w regulacjach poszczególnych krajów są równie istotne – dla wartości handlu i sposobu świadczenia usług – jak sam poziom tych regulacji¹⁶.

Wyniki badań empirycznych potwierdzają, że stopień zróżnicowania regulacji prawnych jest odwrotnie proporcjonalny do poziomu wymiany usługowej; wysoki poziom heterogeniczności między dwoma krajami ma znaczący negatywny wpływ na dwustronny handel usługami. Heterogeniczność regulacji determinuje także wybór sposobu dotarcia z usługą na rynek zagraniczny. Usługodawcy są skłonni świadczyć usługi w formie obecności handlowej, im bardziej kraj pochodzenia jest podobny – pod względem regulacji, środowiska biznesowego i języka – do kraju przeznaczenia. Odmienność przepisów zniechęca do bezpośrednich inwestycji zagranicznych i przechyla wybór modelu w kierunku handlu transgranicznego. Obecność handlowa jest bardziej wrażliwa na niejednorodność regulacji niż handel transgraniczny ze względu na wyższe koszty dostosowawcze i niepewny zwrot z inwestycji. Obecność handlowa wydaje się obecnie preferowanym sposobem świadczenia usług w większości sektorów usługowych, mimo że handel transgraniczny jest coraz łatwiejszy dzięki ulepszeniom w technologii komunikacyjnej. Dlatego w większości sektorów liberalizacja handlu znacząco zwiększa dostępność rynków tylko wówczas, gdy możliwe jest dotarcie z usługą w formie obecności handlowej¹⁷.

Restrykcyjne regulacje krajowe mogą same wystarczająco chronić rynek przed zagraniczną konkurencją, nawet jeśli nie są uzupełniane przez działanie typowych narzędzi polityki handlowej ograniczających wymianę. Dlatego reforma regulacji może okazać się niezbędna by zapewnić zagranicznym usługodawcom dostęp do rynku krajowego, a krajowym, by ułatwić konkurowanie za granicą¹⁸.

¹⁴ W przypadku małych i średnich firm koszty te mogą stanowić równowartość sześciomiesięcznych dochodów ze sprzedaży. Zob. *International Trade in Services and Domestic Regulation*, [w:] *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, OECD, 2008, s. 120.

¹⁵ Zob. H. Kox, A. Lejour, wyd. cyt., s. 13.

¹⁶ H.K. Nordas, H. Kox, wyd. cyt., s. 5.

¹⁷ Tamże, s. 5-6.

¹⁸ Tamże, s. 5-6, 28.

3. Efekty eliminacji restrykcji utrudniających międzynarodowy obrót usługowy

Restrykcje w handlu usługami implikują koszty, hamują krajową i międzynarodową konkurencję, zmniejszają efektywność, ograniczają wybór konsumentów i pozwalają usługodawcom zawyżać ceny¹⁹. W tym kontekście ich ograniczenie może przynieść znaczące korzyści ekonomiczne i społeczne wywołane przez silniejszą konkurencję i redukcję kosztów w sektorze usług. Reforma regulacyjna zredukuje koszty handlowe i bariery wejścia, wzmocni konkurencję i zmusi firmy do obniżenia cen (z korzyścią dla rządów, konsumentów i przedsiębiorstw, zarówno tych z sektora usługowego, jak i spoza niego), pobudzi przedsiębiorczość i ekspansje na rynki międzynarodowe, zwiększając w ten sposób handel i otwartość gospodarki.

Głównymi oczekiwanymi efektami ekonomicznymi, wynikającymi z ograniczenia barier w handlu usługami, są²⁰:

1. Spadek cen usług. Silniejsza konkurencja zmniejszy sztucznie zawyżone ceny, a mniejsze marnotrawstwo zasobów doprowadzi do niższych kosztów świadczenia usług, co przyniesie korzyści zarówno konsumentom, jak i firmom. Wzrost wydajności umożliwi tworzenie wyższej wartości dodanej i dostarczy gospodarce silnego bodźca do rozwoju. Ograniczenie barier w świadczeniu usług obniży ceny usług, co wywoła efekt domina w innych sektorach.

2. Wzrost zdolności wytwórczej we wszystkich sektorach gospodarki. Produktywność i wartość dodana wzrosną we wszystkich sektorach, a rynki usług i towarów znacząco się rozwiną. Wzrost produktywności będzie największy w krajach o najwyższym poziomie restrykcji i w krajach, w których przedsiębiorstwa są mocno zintegrowane z międzynarodową siecią produkcji.

Wzrost produktywności wynika głównie z połączenia bardziej konkurencyjnych rynków usług oraz bardziej wydajnego i zróżnicowanego tzw. wsadu usługowego²¹ w innych sektorach gospodarki. Jeśli istnieje szeroka baza dostawców, firmy mogą zaopatrywać się u zewnętrznych dostawców – krajowych lub zagranicznych – zamiast produkować usługi samodzielnie. Ponadto outsourcing usług często oznacza zastąpienie własnego wielozadaniowego pracownika zespołem zewnętrznych specjalistów kompetentnych w poszczególnych zadaniach. Podobnie, dostępność zróżnicowanych i konkurencyjnych usług zmniejsza bariery wejścia przedsiębiorstw we wszystkich sektorach, przez ograniczenie niezbędnych inwestycji i kosztów pracy w początkowych stadiach rozwoju firmy²².

¹⁹ J. Nielson, D. Taglioni, *Services trade liberalization: Identifying opportunities and gains*, OECD Trade Policy Working Paper 2004, No. 1, s. 10.

²⁰ *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, „Copenhagen Economics” 2005, s. 7-8.

²¹ Usługi są często koniecznym elementem w procesie produkcji dóbr materialnych.

²² *International Trade...*, s. 124.

3. Tworzenie nowych miejsc pracy. Ogólne zatrudnienie wzrośnie, ale poprawa produktywności i realokacja pracy oznacza, że w niektórych sektorach zatrudnienie spadnie. Nowe miejsca pracy powstaną przede wszystkim w tych sektorach, w których bariery zostały najbardziej zredukowane.

4. Intensyfikacja handlu usługami. Rynek międzynarodowy stanie się bardziej jednorodny, silniej zintegrowany. Wzrośnie intensywność zarówno handlu transgranicznego, jak i inwestycji zagranicznych w sektorze usług. To zwiększy dostępność różnych rodzajów usług i wzmocni konkurencję na rynku międzynarodowym.

Korzyści ekonomiczne wynikające z ograniczenia barier w świadczeniu usług są wywołane wzajemnym oddziaływaniem między efektami bezpośrednimi dotyczącymi cen i kosztów, oraz pośrednimi – w innych sektorach gospodarki. Efekty bezpośrednie są wywołane przez redukcję dwóch typów barier: tworzących rentę i tworzących koszty, które prowadzą do wyższych cen usług. Bariery tworzące rentę (*rent-creating barriers*) ograniczają konkurencję między dostawcami usług, umożliwiają firmom zawyżanie cen powyżej kosztów i czerpanie nadmiernych korzyści. Bariery tworzące koszty (*cost-creating barriers*) powodują rzeczywiste koszty dla usługodawców poprzez wzrost wykorzystania posiadanych zasobów. Usługodawca musi ponieść dodatkowe koszty, by pokonać istniejące bariery. Usunięcie tego typu przeszkód obniży ceny i poprawi wydajność w takim sensie, że można wytworzyć więcej przy takich samych nakładach²³.

Efekty pośrednie powstają w dwóch przypadkach. W pierwszym przypadku usługi są ważnym elementem produkcji w innych sektorach. Ograniczenie barier w świadczeniu usług obniży ceny usług i w tym samym pobudzi zarówno popyt na usługi, jak i ogólny popyt w gospodarce. Stymulacja popytu prowadzi do wyższej produkcji i wyższego zatrudnienia w sektorach przemysłowych. Produkcja i zatrudnienie w sektorach przemysłowych zmieniają się i wywołują sprzężenie zwrotne w sektorze usług, gdzie rosnący popyt na usługi prowadzi do dodatkowej produkcji i zatrudnienia w sektorze usług. W drugim przypadku sektor usług i pozostałe sektory gospodarki rywalizują o ograniczone zasoby pracy i kapitału. Wyższa produktywność w sektorze usług prowadzi do wyższych płac realnych w tym sektorze, które przesuną zatrudnienie z innych sektorów do sektora usług. Dlatego niektóre efekty pośrednie ujawnią się na rynkach pracy i kapitału²⁴.

Otwarty, konkurencyjny i efektywnie regulowany rynek usług jest konieczny dla wzrostu produktywności i dochodów w sektorach usługowych, tak samo jak dla wydajności produkcji przemysłowej i gospodarki jako całości. Ponadto korzyści z reformy regulacyjnej mogłyby się znacząco wzmocnić, gdyby kraje działały wspólnie przy podejmowaniu reform, dążąc do maksymalnego ograniczenia kosztów handlowych i zwiększenia korzyści z wymiany²⁵.

²³ *Economic Assessment...*, s. 10, 15.

²⁴ Tamże, s. 15.

²⁵ *International Trade...*, s. 123.

4. Wpływ restrykcji na rozmiary handlu usługami

Badania empiryczne dowodzą, że kraje o restrykcyjnych regulacjach są mniej skłonne importować usługi w ogóle, a szczególnie z krajów o innym reżimie regulacyjnym ze względu na zwiększone koszty. Surowe i zróżnicowane regulacje zniechęcają również do inwestycji zewnętrznych, gdyż firmom krajowym tym trudniej jest wejść na rynki zagraniczne, im silniej regulowane są ich rynki macierzyste²⁶.

Szacuje się, że gdyby wszystkie kraje OECD wyrównały bariery ograniczające konkurencję do najniższego poziomu obserwowanego w obszarze OECD i jednocześnie dokonały dwustronnej harmonizacji przepisów, handel usługami mógłby wzrosnąć przeciętnie o 90%. Najwięcej (140%) zyskałyby kraje najsilniej regulowane, takie jak Węgry czy Turcja, podczas gdy kraje z najmniej restrykcyjną postawą – takie jak Australia – zyskałyby mniej (ponad 40%). Jako że handel usługami reprezentuje około jednej piątej handlu ogółem i stanowi przeciętnie około 44% PKB, oczekiwana intensyfikacja handlu mogłaby przełożyć się na wzrost (przeciętnie o 9 punktów procentowych) udziału handlu w PKB.

Sama redukcja poziomu regulacji przyczyniłaby się do dwóch piątych wszystkich korzyści płynących z reformy regulacyjnej (przeciętnie 37% wzrost handlu usługami). Pozostałe korzyści mogłyby być osiągnięte dzięki wzajemnej harmonizacji regulacji²⁷.

Mimo że prezentowane wyniki to tylko hipotetyczne zmiany handlu, będące następstwem reform regulacyjnych, są one potwierdzane przez rzeczywiste dane, co sugeruje, że reforma regulacyjna może wzmocnić wzrost handlu usługami.

Główny mechanizm, za pomocą którego deregulacja wzmacnia handel, polega na wspieraniu procesu twórczej destrukcji, który przesuwa aktywność gospodarczą w kierunku przedsiębiorstw o wyższej produktywności. Niższe koszty handlu umożliwiają wydajnym nieeksportującym firmom rozpoczęcie eksportu, a istniejącym eksporterom – zwiększenie dostawy. Ten proces zwiększa udział w rynku wysoce wydajnych firm oraz powoduje spadek udziału i wycofywanie się firm o niskiej produktywności. Dynamika tego procesu wzmacnia udział w handlu sektorów o wyższych korzyściach komparatywnych, poprawia specjalizację i wydajność, czego rezultatem jest wyższy PKB *per capita*²⁸.

5. Podsumowanie

Usługi są stosunkowo silnie reglamentowaną i kontrolowaną dziedziną wewnętrznej działalności gospodarczej (szczególnie usługi finansowe i transportowe), co widać w bardzo rozbudowanym systemie ochrony norm prawa krajowego, który stanowi

²⁶ Tamże, s. 121.

²⁷ Tamże, s. 121-122.

²⁸ Tamże, s. 124.

obecnie największą barierę procesu liberalizacji. Bariery w handlu usługami w głównej mierze mają charakter pozataryfowy, mało przejrzyste, co powoduje, że są zdecydowanie bardziej dotkliwie odczuwane niż bariery w handlu towarami. A zatem korzyści płynące z liberalizacji handlu usługami istotnie przewyższają te wynikające z obniżania barier w handlu towarami.

Literatura

- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008.
- Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, „Copenhagen Economics” 2005.
- Extended Impact Assessment of Proposal for a Directive on Services in the Internal Market*, „Commission Staff Working Paper”, Commission of the European Communities, Brussels, 13.01.2004, SEC(2004)21.
- International Trade in Services and Domestic Regulation*, [w:] *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, OECD, 2008.
- Kisiel-Lowczyc B., *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.
- Kostecki M.M., Nowakowski M.K., *Bariery regulacyjne w eksporcie towarów*, „Ekonomista” 1999, nr 5.
- Kox H., Lejour A., *Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade*, „CPB Discussion Paper” 2005, No. 49.
- Kox H., Nordas H.K., *Services trade and domestic regulation*, „OECD Trade Policy Working Paper” 2007, No. 49.
- Kuźnar A., *Bariery instytucjonalne utrudniające międzynarodowy handel usługami*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna” 2004, nr 2.
- Nielson J., Taglioni D., *Services trade liberalisation: identifying opportunities and gains*, „OECD Trade Policy Working Paper” 2004, No. 1.
- Nordas H.K., Kox H., *Quantifying regulatory barriers to services trade*, „OECD Trade Policy Working Paper” 2009, No. 85.
- Pietras J., *Bariery naturalne i regulacyjne dla świadczenia usług w skali międzynarodowej*, [w:] A. Szymaniak (red.), *Globalizacja usług*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Report from the Commission on the Council and European Parliament on the State of the Internal Market for Services Presented under the First Stage of the Internal Market Strategy for Services, Commission of the European Communities, Brussels, 30.07.2002, COM (2002) 441 final.
- Wróbel A., *Międzynarodowa wymiana usług*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2009.

BARRIERS HAMPERING INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES

Summary: As services are ubiquitous, inter-linked and integrated into manufacturing, barriers to services have a significant adverse effect on the level of trade, the economic growth and employment growth, labour productivity, innovation and competition in services. This paper presents major obstacles for international services trade and examines wide economic effects of reducing barriers to cross-border service provision and establishment.