

Jerzy Rymarczyk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

LIBERALIZACJA HANDLU USŁUGAMI. CZY GATS SPEŁNIA NADZIEJE?

1. Wstęp

Usługi w krajach rozwiniętych są od wielu lat najważniejszym sektorem gospodarki, tworzą one ponad połowę ich produktu krajowego brutto i angażują ponad 60% pracowników. Rozmiary międzynarodowego handlu usługami nie są jednak adekwatne do ich znaczenia w gospodarkach narodowych poszczególnych krajów. Relatywnie niskie, w stosunku do wymiany towarowej oraz potencjalnych możliwości, międzynarodowe obroty usługami wynikają w dużym stopniu z silnej ochrony tego sektora zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Ze specyfiki obrotu usługami polegającej między innymi na tym, że zawarcie transakcji wymaga bezpośredniego kontaktu zagranicznego oferenta i krajowego nabywcy, wynika odmienny niż w handlu towarami charakter środków stosowanych w ochronie tego sektora. Przybierają one z reguły formę norm prawa narodowego regulującego poszczególne dziedziny działalności usługowej, a ich celem jest utrudnienie bądź uniemożliwienie wspomnianego kontaktu między sprzedawcami a nabywcami. Duża liczebność i różnorodność tych ograniczeń utrudnia zarówno jednolitą klasyfikację, jak i pomiar ich restrykcyjnego działania (zob. [6, s. 180-185]).

Protekcjonizmowi w sferze handlu usługami sprzyjał przez wiele lat brak wielostronnych regulacji i wynikająca stąd dowolność poszczególnych krajów w określaniu dostępu do swych rynków. Problemu nie rozwiązywały liczne porozumienia dwustronne i sektorowe, gdyż wynikała z nich dyskryminacja krajów niebędących sygnatariuszami tych porozumień. Dopiero zawarcie Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (General Agreement on Trade in Services – GATS) stworzyło nadzieję na stopniową liberalizację tego handlu. Układ stał się integralną częścią

Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO), która rozpoczęła działalność 1 stycznia 1995 r.

Zawarcie GATS zostało uznane za jeden z największych sukcesów Rundy Urugwajskiej GATT. Od tego czasu trwa wdrażanie list narodowych zobowiązań, czyli deklaracji poszczególnych krajów członkowskich dotyczących zapewnienia dostępu do rynków i traktowania narodowego w poszczególnych segmentach handlu usługami. Przedłożenie wymienionych list było warunkiem członkostwa w WTO [5, s. 286-290]. Liberalizacji handlu usługami próbuje się obecnie nadać nową dynamikę. Wyrazem tego jest włączenie tej problematyki do przedmiotu negocjacji nowej rundy, zainaugurowanej w 2001 r. w Doha.

W niniejszym artykule autor podejmuje próbę oceny dotychczasowego funkcjonowania GATS, analizuje wpływ Układu na rozwój handlu usługami oraz wskazuje na uwarunkowania, które powodują, że efekty jego działalności są niezadowalające.

2. Udział usług w handlu światowym

W przeciwieństwie do handlu towarowego, handel usługami jest trudny do statystycznego ujęcia. Wynika to przede wszystkim z ich różnorodności, co jest związane ze zróżnicowanymi sposobami ich dostarczania. Przypomnijmy, że GATS dokonał podziału usług na 4 kategorie w zależności od sposobu ich dostarczania [2, s. 237]:

- sposób 1: dostawa transgraniczna (niewymagająca fizycznego przemieszczenia dostawcy lub konsumenta),
- sposób 2: przemieszczenie konsumenta do kraju dostawcy,
- sposób 3: usługi świadczone na terytorium danego kraju przez podmioty zagraniczne mające ustanowioną obecność handlową,
- sposób 4: dostarczanie usług wymagających czasowego przemieszczenia osób fizycznych.

Statystyki narodowe obejmują w zasadzie usługi świadczone według sposobu 1 i 2, a i w tym zakresie istnieją trudności w dokładnym ujęciu usług mediów elektronicznych. Dlatego dane zawarte w tab. 1 z pewnością nie są dokładnym odzwierciedleniem rzeczywistej wymiany usług, nie zawierają bowiem sposobów handlu 3 i 4, związanych z przemieszczaniem czynników.

Jak wynika z tab. 1, udział handlu usługami ujmowany w statystykach bilansów płatniczych, zarówno przed, jak i po utworzeniu GATS, stanowił mniej niż 20% łącznego handlu światowego. Niewielki wzrost udziału między rokiem 1995 a 2001 jest w zasadzie zasługą USA, w których odpowiedni udział wzrósł o 2 punkty procentowe (z 24,4 do 26,5%). Natomiast w wielu innych krajach (jak Francja, Holandia, Włochy) należy odnotować wyraźnie malejące udziały – tak w eksporcie, jak i w imporcie.

Tabela 1. Udział usług w całkowitym eksporcie i imporcie w wybranych krajach (w %)

| Kraj | Udział w eksporcie | | Udział w imporcie | |
|-----------------|--------------------|------|-------------------|------|
| | 1995 | 2001 | 1995 | 2001 |
| USA | 24,4 | 26,5 | 14,6 | 13,7 |
| Japonia | 12,6 | 13,6 | 26,6 | 23,5 |
| Niemcy | 11,9 | 12,3 | 21,1 | 21,2 |
| Wielka Brytania | 21,5 | 28,4 | 17,2 | 21,6 |
| Włochy | 23,3 | 19,1 | 25,3 | 19,3 |
| Francja | 24,9 | 19,9 | 21,8 | 15,9 |
| Holandia | 19,2 | 18,4 | 20,2 | 20,3 |
| Hongkong | 55,7 | 67,6 | 28,7 | 44,6 |
| Singapur | 28,8 | 28,5 | - | 24,9 |
| Meksyk | - | 7,3 | - | 8,6 |
| Indie | - | 31,4 | - | 31,9 |
| Świat | 18,9 | 19,2 | 18,6 | 18,3 |

Źródło: WTO, Annual Report, vol. I, Genf 1996; WTO, International Trade Statistics, Genf 2002.

Udział handlu usługami w łącznym handlu zagranicznym jest bardzo zróżnicowany w poszczególnych krajach. Na przykład w USA udział ten jest w eksporcie dwukrotnie wyższy niż w Japonii i Niemczech, natomiast w imporcie sytuacja jest odwrotna. Brakuje informacji odnoszących się do okresu wcześniejszego dla krajów rozwijających się. W okresie późniejszym obserwujemy również duże różnice udziałów między krajami. Na przykład dla Meksyku handel ten ma stosunkowo niewielkie znaczenie (udział w eksporcie 7,3%, w imporcie 8,6%), a w Indiach stanowi on prawie jedną trzecią łącznego handlu.

Nie można oczywiście nie brać pod uwagę, że na powyższe wartości mają wpływ czynniki koniunkturalne lub strukturalne uwarunkowane np. słabością oferty, bądź ofertą podatną na protekcjonizm. Nie jest także wykluczone, że na wielkość udziałów mają wpływ zmiany kursu wymiennego, choć brak szacunków dotyczących kształtowania się cenowej elastyczności w eksporcie usług uniemożliwia jednoznaczne wnioski.

3. Rodzaje zobowiązań liberalizacyjnych

Zobowiązania liberalizacyjne w GATS polegają na opublikowaniu przez każdego członka listy pozytywnej i negatywnej oddzielnie dla 155 gałęzi usług, w podziale na 4 sposoby dostarczania, zarówno dla dostępu do rynków, jak i dla traktowania narodowego. Lista pozytywna obejmuje sektory, dla których zostały złożone zobowiązania liberalizacyjne. Lista negatywna obejmuje środki ochronne w gałęziach zliberalizowanych, które pozostają, ale jednocześnie zostają związane.

R.J. Langhamer [3, s. 170-173] stworzył na tej podstawie matrycę, w której dla każdego kraju członkowskiego wynika maksymalnie 1240 komórek (155 gałęzi x 4

sposoby dostarczania x 2 rodzaje zastosowań – otwarcie rynku/traktowanie narodowe). Po przypisaniu każdej komórce czynnika ważącego, którym jest stopień otwarcia rynku lub stopień zwiększania środków ochronnych, można określić liczbowo zarówno rozmiar podjętych zobowiązań, jak i odchylenia od wielkości maksymalnych.

Tabela 2. Zróżnicowanie zobowiązań liberalizacyjnych w handlu usługami według grupy krajów^{a)} i indeksów w latach 1995-1999 (w %)

| Wyszczególnienie | Indeks 1 | Indeks 2 | Indeks 3 | Indeks 4 | Indeks 5 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Kraje o niskim dochodzie (755 USD i mniej) | 9,7 | 5,5 | 56,5 | 51,3 | 5,0 |
| Kraje o średnim dochodzie, niższa grupa (756-2995 USD) | 21,1 | 12,9 | 61,2 | 56,9 | 12,0 |
| Kraje o średnim dochodzie, wyższa grupa (2996-9265 USD) | 27,2 | 16,0 | 58,9 | 53,8 | 14,6 |
| Kraje o wysokim dochodzie (9266 USD i więcej) | 35,8 | 23,0 | 64,3 | 61,0 | 21,8 |
| Wszystkie kraje | 21,2 | 12,9 | 60,9 | 56,6 | 12,0 |

^{a)} Podział krajów na grupy według Banku Światowego (PKB na 1 mieszkańca)

Źródło: [3, s. 171].

Wyniki szacunków autora zostały zamieszczone w tab. 2, w której podzielono członków GATS na 4 grupy według kryterium dochodu i dla każdej grupy obliczono 5 indeksów. Treść poszczególnych indeksów jest następująca:

- indeks 1 pokazuje nieważony udział liczby zobowiązań sektorowych w liczbie maksymalnie możliwych zobowiązań (w procentach);
- indeks 2 jest ważonym udziałem liczby zobowiązań w liczbie maksymalnie możliwych zobowiązań (w procentach); wagą jest stopień restrykcji i związania środków (1 oznacza zobowiązanie bez ograniczeń, 0,5 – ograniczenie wiążących zobowiązań, 0 – bez wiążących zobowiązań);
- indeks 3 to relacja indeksu 2 do indeksu 1 x 100;
- indeks 4 oznacza udział zobowiązań bez ograniczeń w liczbie łącznych podjętych zobowiązań (w procentach);
- indeks 5 jest udziałem zobowiązań bez ograniczeń w liczbie maksymalnie możliwych zobowiązań (w procentach).

Kształtowanie się indeksu 1 wskazuje, że rozmiary zobowiązań liberalizacyjnych wzrastają w miarę wzrostu poziomu dochodu. Między krajami o niskim dochodzie i krajami przemysłowymi relacja poziomów zobowiązań kształtuje się jak 1:4. Indeks 1 mówi jednak zaledwie o gotowości krajów członkowskich do zobowiązań w ogóle, polegających na wymienieniu określonych środków ochronnych i zobowiązaniu się do ich zamrożenia. Samo związanie środków jest jednak bez znaczenia, jeśli stopień otwarcia rynku pozostaje nieznaczny.

Indeks 2 zawiera znacznie niższe wartości niż indeks 1, gdyż wiele zobowiązań podjęto z ograniczeniami lub nie podjęto ich w sposób wiążący. Także i w tym

przypadku ich udział rośnie w miarę wzrostu poziomu dochodu, jednak zarówno w odniesieniu do krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się osiąga wartość wynoszącą tylko ok. 50-60% wartości udziału nieważonego (indeks 3). Kraje przemysłowe niewiele różnią się pod tym względem od krajów rozwijających się. Można to wytłumaczyć za pomocą indeksu 4, który pokazuje znaczenie zobowiązań bez ograniczeń w liczbie łącznie podjętych zobowiązań. Tylko niewiele ponad połowę wszystkich zobowiązań podjęto bez ograniczeń. W efekcie ta najbardziej przyjazna forma zobowiązań liberalizacyjnych ma – jak pokazuje wartość indeksu 5 – stosunkowo niewielkie znaczenie.

4. Zobowiązania liberalizacyjne a sposoby dostarczania usług

Tabela 3 zawiera podział zobowiązań dotyczących liberalizacji handlu usługami według sposobów ich dostarczania. Podział liczby podjętych zobowiązań między 4 sposoby jest podobny we wszystkich krajach. Oznacza to, że do każdego zobowiązania zostały włączone wszystkie 4 sposoby dostarczania. Obserwując jednak decydujące dla liberalizacji zobowiązania bez ograniczeń, zauważamy, że ich udział w czwartym sposobie jest drastycznie niski. Dotyczy to wszystkich grup dochodowych, ale szczególnie krajów o wysokich dochodach. Na usługi dostarczone poprzez przemieszczenia osób fizycznych przypada w nich zaledwie 3% wszystkich zobowiązań bez ograniczeń.

Wynika to z obawy, że liberalizacja tego sposobu dostarczania mogłaby prowadzić do obchodzenia barier migracyjnych. Jest to widoczne także w Unii Europejskiej, gdzie zasada swobody handlu usługami na jednolitym rynku pozostaje w sprzeczności z ograniczeniami wolności przepływu siły roboczej z krajów nowo przyjętych do UE. W krajach rozwijających się ten sposób świadczenia jest również dyskryminowany, chociaż bariery migracyjne między krajami rozwijającymi się są w porównaniu z krajami rozwiniętymi znacznie mniejsze.

Tabela 3. Podział zobowiązań liberalizacyjnych w handlu usługami według sposobów dostarczania i grup krajów w latach 1995-1999 (w %)

| Sposoby dostarczania | Sposób 1 | | Sposób 2 | | Sposób 3 | | Sposób 4 | |
|---|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | I ^a | II ^b | I ^a | II ^b | I ^a | II ^b | I ^a | II ^b |
| Kraje: | | | | | | | | |
| Kraje o niskim dochodzie (755 USD i mniej) | 25,0 | 29,0 | 25,0 | 35,6 | 25,0 | 30,6 | 25,0 | 4,8 |
| Kraje o średnim dochodzie, niższa grupa (756-2995 USD) | 25,0 | 23,8 | 24,9 | 35,5 | 25,1 | 32,5 | 25,0 | 8,3 |
| Kraje o średnim dochodzie, wyższa grupa (2996-9265 USD) | 25,0 | 27,9 | 25,0 | 37,7 | 25,0 | 30,7 | 25,0 | 3,7 |
| Kraje o wysokim dochodzie (9266 USD i więcej) | 24,9 | 26,3 | 24,8 | 36,8 | 25,1 | 34,0 | 25,2 | 2,9 |
| Wszystkie kraje | 25,0 | 26,4 | 24,9 | 36,5 | 25,1 | 32,3 | 25,1 | 4,9 |

^{a)} liczba wszystkich podjętych zobowiązań liberalizacyjnych;

^{b)} liczba zobowiązań bez ograniczeń.

Źródło: WTO Services Database, www.tsb.wto.org/wto/WTOHomepublic.htm.

Niewielkie natomiast przeszkody napotyka dostarczanie usług poprzez ich konsumpcję za granicę. Nie budzi zatem zdziwienia, że w Rundzie Doha żądania kierowane przez kraje rozwijające się pod adresem krajów rozwiniętych w zakresie dostępu do rynków w pierwszym rzędzie dotyczą czwartego sposobu dostarczania. Od ustępstw krajów rozwiniętych w tym obszarze zależy, czy kraje rozwijające się będą gotowe ze swej strony na otwarcie rynków określonych usług, które wcześniej zostały częściowo lub całkowicie sprywatyzowane. Ponieważ nie istnieje żadna ogólna formuła liberalizacyjna, każdy kraj zachowuje suwerenność w kwestii liberalizacji każdej usługi.

5. Uwagi ogólne dotyczące funkcjonowania GATS

Pod adresem GATS można sformułować kilka uwag ogólnych dotyczących jego roli jako inspiratora i stymulatora działań mających na celu zliberalizowanie międzynarodowego handlu usługami.

1. Istnieje nierówne traktowanie 4 sposobów dostarczania usług. Struktura zobowiązań liberalizacyjnych kształtuje się wyraźnie na niekorzyść usług wymagających przemieszczenia za granicę osób fizycznych i na korzyść usług z zakresu techniki i komunikacji, niewymagających przemieszczania czynników. W efekcie następuje odwrócenie kierunku handlu na rzecz handlu przekraczającego granice. Może to się odbywać ze szkodą dla jakości tych usług, które wymagają bezpośredniego kontaktu konsumentów z producentami. Nie jest nawet wykluczone, że wewnątrz jednego sposobu dostarczania obowiązują zróżnicowane reguły dla podobnych usług. Jako przykład mogą służyć, istniejące w ramach sposobu 1, różnice w traktowaniu usług pocztowych i elektronicznego przesyłania usług. Jedną z głównych zasad GATT, którą jest niedyskryminacja podobnych dóbr, powinna być zastosowana również przez GATS w odniesieniu do wszystkich sposobów świadczenia usług (por. [4]).

2. Ułatwienia w dostępie do rynków i zagwarantowanie traktowania narodowego odegrało dużą rolę w negocjacjach dotyczących poszczególnych usług (np. usług finansowych), zwłaszcza w obrębie 3 sposobu dostarczania. Chodziło w nich nie tylko o umożliwienie zagranicznym oferentom nabywania udziałów w krajowych przedsiębiorstwach, lecz także o swobodę wyboru formy prawnej oraz i zniesienie ograniczeń liczby podmiotów zagranicznych. Wydaje się jednak, że ułatwienia w dostępie do rynków dla podmiotów zagranicznych niewiele zmieniły w zakresie polepszenia ich sytuacji konkurencyjnej na rynkach wewnętrznych [3, s. 175].

3. Struktura GATS została świadomie ukształtowana na potrzeby rządów, które zachowują szczegółową kontrolę zagranicznej oferty usług i w razie potrzeby mogą ją ograniczać. Najczęściej używane w tym celu argumenty to: ochrona konsumenta, ochrona przed zalewem obcej kultury (usługi audiowizualne), ochrona zatrudnienia w sektorze usług. Nie wynika stąd ani ogólna formuła liberalizacyjna, ani

przymus oferowania przez członków określonego pakietu liberalizacyjnego. Rodzaj i rozmiar oferty zależą wyłącznie od poszczególnych krajów członkowskich i są przedmiotem negocjacji dwustronnych.

4. W porównaniu z handlem towarami niewiele jest danych dotyczących rozmiaru i struktury handlu usługami. Wynika to częściowo z natury usług – jako nieprzechowywalnych i przez to „szybko przemijających”, ponadto z różnych sposobów świadczenia usług i zróżnicowanych sposobów gromadzenia danych, z połączenia usług z dobrami, z istnienia szarej strefy między dobrami i usługami w handlu elektronicznym, jak również z terytorialnej nieokreśloności oferty, jeśli jest ona następstwem inwestycji zagranicznych [3, s. 176]. Ponadto rozgraniczenie między handlem wewnętrznym i zagranicznym zależy od konwencji statystycznej i definicji cudzoziemca dewizowego i dewizowej osoby krajowej. Stąd statystyki bilansów płatniczych niedoszacowują rozmiarów handlu usługami i zniekształcają jego strukturę, a to z kolei utrudnia ocenę sytuacji i same negocjacje na temat liberalizacji handlu.

5. Nie istnieje żadna presja konkurencyjna w odniesieniu do usług publicznych w efekcie zawarcia GATS. Usługi te nie są objęte Układem, jeśli nie są usługami komercyjnymi, ani nie są konkurencyjne w stosunku do innych oferentów. Dopiero ich prywatyzacja w poszczególnych krajach stworzy możliwość negocjacji przez członków WTO w sprawie dostępu do rynku i traktowania narodowego. Ale i wtedy kraje członkowskie mogą odmówić negocjacji. Nie dziwi więc fakt, że w połowie 2002 r. z 68 propozycji negocjacji sektorowych tylko 3 dotyczyły dziedziny wychowania, a usługi medyczne i ochrona zdrowia w ogóle zostały wykluczone¹. UE zgadza się np. na zobowiązania w dziedzinie oświaty, ale tylko w odniesieniu do usług prywatnie finansowanych. Niektóre kraje członkowskie UE poddają te zobowiązania dalszym ograniczeniom, jak procedura uznawania dyplomów, badanie ekonomicznej zasadności z punktu widzenia potrzeb czy też wymóg przynależności państwowej.

6. Tradycyjne negocjacje handlowe dotyczące dóbr zmierzają do równowaznego zniesienia istniejącego protekcjonizmu. Ważnym czynnikiem motywacyjnym jest tutaj zainteresowanie bardziej dynamicznych gałęzi dostępem do rynków zagranicznych. Pomaga to w zneutralizowaniu żądań ochrony przez inne gałęzie. Ułatwieniem jest również formułowanie większych pakietów negocjacyjnych, dzięki czemu zyski i straty danego kraju sprowadzone są do stosunku możliwego do przyjęcia. Rodzi się pytanie: czy model ten jest możliwy do zastosowania także w negocjacjach dotyczących handlu usługami? W przeciwieństwie do GATT, GATS nie przewiduje ani wspólnej miary protekcji (cła), ani jedynej formy transakcji (handel transgraniczny), na której mógłby się skoncentrować. Własne koncesje, jak np. ułatwienie dostępu dla lekarzy, mogłyby być trudne do

¹ WTO, Doha Development Agenda, Press Release 3000, 28.06.02 Genf.

wyrównania przez koncesje partnerów handlowych (np. poprzez lepsze warunki dostępu do banków).

Określone sektory w poszczególnych krajach ze względów politycznych lub instytucjonalnych nie podlegają negocjacjom. Takie dziedziny, jak ochrona zdrowia, usługi pocztowe, sektor komunikacji, nie mają wspólnego mianownika. Negocjacje dotyczące poszczególnych dziedzin są zresztą niezwykle trudne do centralnego koordynowania. Konieczność konsultacji międzyresortowych w poszczególnych krajach sprawia, że artykułowane są przede wszystkim interesy resortów i różnych instytucji nadzorujących, ze szkodą dla szerokiego scenariusza negocjacyjnego. Poza tym implementacja poczynionych zobowiązań (jak np. likwidacja monopolu ubezpieczeniowego czy utworzenie odpowiednich instytucji) trwa znacznie dłużej niż w przypadku decyzji o redukcji ceł. Uzgodnione w 2001 r. wytyczne dla aktualnej rundy GATS faworyzują negocjacje dwustronne w stosunku do rozmów multilateralnych. W tych warunkach koncepcje ponadsektorowej i ponadkrajowej zrównoważonej liberalizacji usług wydają się mało realistyczne.

O ile GATT od początku towarzyszył procesowi redukcji i harmonizacji ceł, a nawet go inicjował, o tyle obserwacja działalności GATS prowadzi do innego wniosku. Jego rola winna polegać raczej na stymulowaniu i spajaniu reform w krajach członkowskich, co doprowadzi je z własnej woli do stołu negocjacyjnego [1, s. 83]. Przykładem są negocjacje dotyczące usług telekomunikacyjnych i finansowych, które były prowadzone już w trakcie Rundy Urugwajskiej i po ich przedłożeniu zostały zakończone w 1997 r. Chociaż koncentrowały się one na jednym sektorze, to ze względu na liczbę i zakres podjętych zobowiązań mają one większe znaczenie niż dotychczas zakończone negocjacje w ramach GATS.

Doświadczenia 10 lat istnienia GATS wskazują, że wbrew nadziejom nie stał on się kołem napędowym liberalizacji handlu usługami. Z podjętych zobowiązań liberalizacyjnych nie wynika wyraźnie, czy układ implikuje otwieranie rynków, czy utrwała stan faktyczny. Jednak to właśnie dzięki GATS po raz pierwszy dokonano tak szerokiego przeglądu restrykcji stosowanych wobec zagranicznych oferentów usług oraz udokumentowano zobowiązania partnerów dotyczące zamrożenia istniejących restrykcji.

Z dużym napięciem oczekiwane jest zakończenie aktualnej rundy negocjacyjnej. Przedłożone przez prawie 70 krajów bieżące propozycje liberalizacyjne można ocenić jako skromne. Dotyczą one dziedzin infrastrukturalnych i form transakcji (przede wszystkim w ramach 3 sposobu), które już wcześniej były dyskutowane. Rozczarowanie krajów rozwijających się budzą mniej niż skromne propozycje dotyczące 4 sposobu dostarczania usług. Wydaje się więc, że znaczna liberalizacja światowego handlu usługami pozostanie znów ważnym zadaniem następnej rundy negocjacyjnej WTO.

Literatura

- [1] Adlung R., *Eine kurze Geschichte der WTO-Dienstleistung verhandlungen*, „Wirtschaftsdienst“ 2005 z. 5.
- [2] Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu*, AE, Wrocław 2002.
- [3] Langhamer R.J., *Das GATS: Noch kein Liberalisierungsmotor für dem internationalen Dienstleistungshandel*, „Die Weltwirtschaft“, 2003 z. 2.
- [4] Low P., Mattoo A., *Is There a Belter Way? Alternative Approaches to Liberalization under GATS*, [w:] *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, red. P. Sauve, R.M. Stern, Washington 2000.
- [5] *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, IKC HZ, Warszawa 2002.
- [6] Rymarczyk J., *Protekcjonalistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej*, AE, Wrocław 1996.

LIBERALIZATION OF SERVICES TRADE. IS GATS SUCCESSFUL?

Summary

The author of the paper evaluates effects of the negotiations on liberalization of international trade of services that have been taking place within the General Agreement on Trade of Services (GATS). He concludes that in the time period of ten years, which passed since closing the Uruguay Round, the progress in negotiations referred to is rather slight and points out reasons for it.