Michał Kruszka
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

LIBERALIZACJA MIĘDZYNARODOWEGO HANDLU USŁUGAMI W WARUNKACH KONKURENCJI OLIGOPOLISTYCZNEJ

Wprowadzenie

Rozwojowi gospodarek rynkowych stale towarzyszy ich otwieranie się, czyli zwiększanie wolumenu handlu z zagranicą. Przez wiele lat literatura przedmiotu, praktyka życia gospodarczego oraz działalność organizacji międzynarodowych koncentrowała się wyłącznie na przepływie towarów. Dopiero w latach siedemdziesiątych XX wieku pojawiły się prace ekonomiczne oraz posunięcia prawne, które zmierzały do włączenia usług w sferę handlu zagranicznego (Drake i Nikolaidis 1992, s. 37–100). Przyczyniło się do tego precyzyjne zdefiniowanie usługi, w którym za podstawowy element przyjęto relację usługobiorca – usługodawca (Hill 1977, s. 315–318). Z kolei OECD rozpoczęła serię badań nakierowanych na analizę rozmiarów potencjalnego handlu usługami oraz określenie barier protekcjonistycznych.

Coraz większe zainteresowanie usługami w kontekście otwierania się systemów ekonomicznych zmieniło cele przyświecające rządom inicjującym kolejną rundę rozmów GATT. W pierwotnej wersji *Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu*, podpisanej w 1947 roku, handel międzynarodowy był zawężony do wymiany towarowej. Dopiero w 1986 roku mandat Rundy Urugwajskiej GATT, uwzględnił usługi, a w toku dyskusji jej uczestnicy doszli do wniosku, że nie należy dokonywać reinterpretacji GATT, lecz podpisać nowy traktat, ściśle skoncentrowany na usługach (Kruszka 2006, s. 81–98).

Porozumienie osiągnięto w 1994 roku, uchwalając *Układ ogólny w sprawie handlu usługami* (*General Agreement on Trade in Services* – GATS). Wszedł on w życie 1 stycznia 1995 roku i stał się immanentną częścią systemu prawnego powstałej wówczas Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO). GATS stanowi jedyną powszechnie obowiązującą regulację między-

narodowej wymiany usług, a zatem jego przepisy stanowią instytucjonalne wyznaczniki dla tego pola międzypaństwowych stosunków gospodarczych. Dlatego w niniejszej pracy postawiono sobie za cel przeanalizowanie ekonomicznych skutków liberalizacji handlu usługami w duchu GATS.

1. Równowaga strategiczna na rynku usług

GATS przewiduje cztery sposoby świadczenia usług w handlu międzynarodowym, które wyróżnia się, badając lokalizację uczestników transakcji w momencie wykonania usługi, a dodatkowym kryterium jest zaangażowanie kapitałowe usługodawcy. Jeśli nabywca i dostawca przebywają na terenie dwóch odrębnych państw należących do WTO, to mamy do czynienia z usługą transgraniczną. Istota tej metody w największym stopniu przypomina przepływ towarów, gdyż granicę przekracza tylko sprzedawane dobro. Przykładem takiego kontraktu jest telefoniczne zasięgnięcie porady zagranicznego adwokata. Wyjazd na wakacje do innego państwa i skorzystanie tam z usług transportowych to przykład, który w praktyce stosowania GATS określa się jako konsumpcję za granicą. Z kolei wejście na rynek usługowy zagranicznych podmiotów to trzecia i czwarta metoda handlu usługami wskazana w GATS. Jeśli napływowi zagranicznych usługodawców towarzyszy zaangażowanie kapitałowe, np. stworzenie przedstawicielstwa, to wówczas mówi się o obecności handlowej. W przeciwnym przypadku jest to obecność zagranicznych osób fizycznych.

Nawet z tak skrótowego przedstawienia dystrybucji usług można wywnioskować, że GATS szeroko ujmuje protekcję. W przypadku towarów ograniczenie swobody to głównie cła i w niektórych wypadkach wymogi technologiczne bądź fitosanitarne. Wówczas bariery napotyka się na granicy, a liberalizacja oznacza zmniejszenie cła lub obniżenie wymagań. Natomiast wymiana usługowa łączy się z przepływem osób oraz kapitału, tu związanego z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Szczególnie uwidacznia się związek swobody dostarczania usług przez zagraniczną obecność handlową z polityką konkurencji oraz zastaną bądź kreowaną strukturą rynkową.

Biorąc pod uwagę politykę handlową członka WTO, można z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, że nie będzie on tworzyć przeszkód dla konsumpcji za granicą. Obostrzenia wobec tej metody handlowania miałyby realne znaczenie tylko wówczas, gdyby połączone były z reglamentacją ruchu turystycznego. Doświadczenia ostatnich dziesięcioleci pokazują, że niemal wszystkie państwa idą w odwrotnym kierunku, a więc znoszą restrykcje wobec tymczasowych wyjazdów własnych obywateli oraz przyjazdów cudzoziemców, które nie mają charakteru zarobkowego.

Obecność zagranicznych osób fizycznych pracujących jako niezależny usługodawca lub oddelegowany czasowo personel zagranicznego przedsiębiorstwa zo-

stała *de facto* zmarginalizowana w światowym handlu. Wynika to z ustanowienia radykalnej ochrony wewnętrznego rynku pracy, co znalazło swój wyraz w horyzontalnych zobowiązaniach zapisanych w listach szczegółowych zobowiązań poszczególnych państw[1] (Adlung i in. 2002, s. 259–279). Efekty niechęci do liberalizacji tego pola wymiany usługowej widoczne są w danych statystycznych. Choć w tym przypadku nie ma powszechnie istniejącego źródła skoncentrowanego na GATS i konieczne jest odwołanie się do szacunków, to zgodny pogląd wyrażony w literaturze przedmiotu nakazuje przyjąć około pięcioprocentowy udział czwartej metody definiowanej przez GATS w globalnym eksporcie usług rynkowych (Kruszka 2005, s. 56–70; Madelaine i Maurer 2008).

Powyższe uwagi każą skupić się na wymianie transgranicznej oraz na handlu odbywającym się przez utworzenie podmiotu zależnego. Obserwacja struktur wielu rynków usługowych (UNCTAD 2004) pozwala dostrzec dominację korporacji międzynarodowych odbijającą się we współczynnikach koncentracji rynkowej (Boylaud i Nicoletti 2001, s. 99–140; Gönenc i Nicoletti 2001, s. 183–227; Davis 2007, s. 255–284)[2]. Równocześnie można stwierdzić, że żaden z członków WTO nie ustanowił w pełni swobodnego reżimu handlowego dla usług, czyli utrzymano (lub zastrzeżono możliwość ich wprowadzenia) wiele ograniczeń protekcjonistycznych (Adlung i Roy 2005, s. 1161–1194). Wymienione czynniki narzucają założenie, że usługodawcy funkcjonują w warunkach niedoskonałej konkurencji, natomiast rezultaty negocjacji nakierowanych na zwiększenie stopnia liberalizacji, prowadzonych pod auspicjami WTO, znajdują swoje odbicie w zmianach wewnętrznie stosowanych instrumentów regulacyjnych.

Akceptując powyższe warunki, warto sięgnąć do modelu zaproponowanego przez J.F. Francoisa oraz I. Wootona (2001, s. 141–156). Wewnętrzny rynek homogenicznych usług jest uznany za oligopol z n identycznmi przedsiębiorstwami, które stają w obliczu zagranicznej konkurencji, reprezentowanej przez pojedynczego usługodawcę. Krajowi sprzedawcy podlegają normom regulacyjnym, natomiast wejście zagranicznego oferenta napotyka na bariery protekcjonistyczne. Rynkowa funkcja popytu na usługi określona jest wówczas relacją:

$$p = b - a(nq_h + q_f); \tag{1}$$

gdzie:
p – cena pojedynczej usługi;
q_h – liczba usług sprzedanych przez krajowego usługodawcę;
q_f – liczba usług sprzedanych przez zagranicznego usługodawcę;

[1] Listy szczegółowych zobowiązań są pewnymi odpowiednikami taryf celnych, gdyż pokazują stopień związania się zasadami liberalnego handlu wobec wyszczególnionych w nich grup usług.

[2] Współczynniki koncentracji rynkowej określają skumulowane udziały w rynku największych przedsiębiorstw, np. jednego, czterech, dziesięciu itd.

n – liczba krajowych usługodawców;
a, b – parametry funkcji popytu; a, oraz b są większe od 0.

Dla każdego przedsiębiorstwa można określić koszty całkowite, które dla uproszczenia zawierają tylko komponent zmienny, ze stałym kosztem jednostkowym i krańcowym:

$$C_h = cq_h \Rightarrow MC_h = c; \tag{2}$$

$$C_f = (c + t)q_f \Rightarrow MC_f = c + t; \tag{3}$$

gdzie:
C_h – koszt całkowity krajowego usługodawcy;
C_f – koszt całkowity zagranicznego usługodawcy;
MC_h – koszt krańcowy krajowego usługodawcy;
MC_f – koszt krańcowy zagranicznego usługodawcy;
c – wartość kosztu krańcowego krajowego usługodawcy;
t – wartość dodatkowego kosztu jednostkowego ponoszonego przez zagranicznego usługodawcę, który wchodząc na rynek krajowy, musi uporać się z barierami protekcjonistycznymi.

Działania zagranicznego przedsiębiorstwa zmierzają do maksymalizacji zysku. Równocześnie wykorzystać można strategię charakterystyczną dla modelu oligopolu Cournota, tj. ustalanie optymalnej sprzedaży, przyjmując sprzedaż konkurencji za daną, o ile dysponuje się wiedzą o rynkowej funkcji popytu (Czarny i Nojszewska 2000, s. 185–196; Rekowski 2005, s. 274–276). Wymaga to określenia przychodu całkowitego (R_f), będącego iloczynem p oraz q_f; przychodu krańcowego, który jest pierwszą pochodną cząstkową z R_f względem q_f oraz przyrównania przychodu z kosztem krańcowym z równania (3). Z ostatniej relacji wyprowadza się wolumen sprzedaży zagranicznego usługodawcy:

$$q_f(q_h) = \frac{b - (c + t) - anq_h}{2a} \tag{4}$$

Zależność (4) to funkcja reakcji, która pokazuje, ile zamierza sprzedawać zagraniczny usługodawca, który dąży do maksymalizacji zysku, a równocześnie przyjmuje, że sprzedaż krajowych konkurentów pozostanie na stałym poziomie.

Dopełnieniem analizy musi być zdefiniowanie funkcji reakcji rodzimego usługodawcy. To jednak wymaga uwzględnienia reżimu regulacyjnego, który został ustanowiony przez krajową administrację. J.F. Francois i I. Wooton przyjęli dwie skrajne opcje. Pierwsza zakłada, że regulator wymusza na przedsiębiorstwach

niezależne działania, zmierzające do zachowania konkurencji zarówno między krajowymi, jak i zagranicznymi usługodawcami[3]. Drugim rozwiązaniem jest promowanie aliansu krajowych producentów, którzy – występując jako uczestnicy kartelu – konkurują tylko z zagranicznym rywalem.

Szacując przychód całkowity, potem przychód krańcowy, a następnie przyrównując przychód i koszt krańcowy z relacji (2), można wyprowadzić wolumen sprzedaży krajowego usługodawcy. Jeśli działa on niezależnie od innych, to funkcja reakcji ma postać:

$$q_{hn}(q_f) = \frac{b - c - aq_f}{(n+1)a} \tag{5}$$

gdzie: q_{hn} – wolumen usług sprzedanych przez krajowego usługodawcę działającego niezależnie.

Wolumen sprzedaży realizowanej przez reprezentatywnego usługodawcę uczestniczącego w krajowym kartelu jest opisana równaniem:

$$q_{hc}(q_f) = \frac{b - c - aq_f}{2na} \tag{6}$$

gdzie: q_{hc} – wolumen usług sprzedanych przez krajowego usługodawcę działającego w kartelu.

Strategiczna równowaga rynkowa wystąpi wówczas, gdy każde z przedsiębiorstw osiągnie maksymalny zysk. Dlatego należy rozwiązać układy równań składające się z relacji (4) oraz (5) lub (4) i (6). Pierwszy układ doprowadza do równowagi[4], gdy:

$$q^*_{fn} = \frac{b - c - (n+1)t}{(n+2)a} \tag{7}$$

$$q^*_{hn} = \frac{b - c + t}{(n+2)a} \tag{8}$$

Wolumen strategicznej równowagi rynkowej dla drugiej pary równań to:

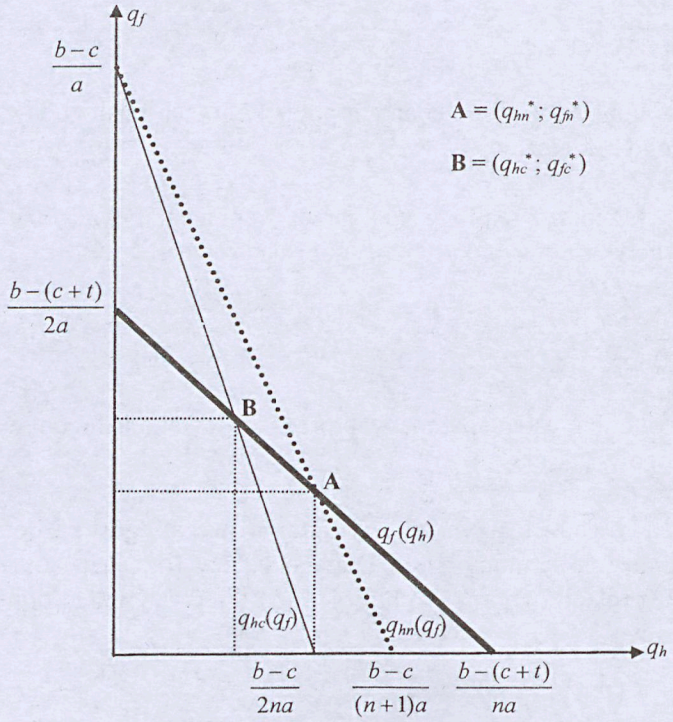
$$q^*_{fc} = \frac{b - c - 2t}{3a} \tag{9}$$

[3] Typowym przykładem tego typu regulacji jest wdrożenie ustawodawstwa, które przewiduje kary za wchodzenie w zmowę oligopolistyczną.

[4] Odpowiedni wolumen sprzedaży (a potem ceny i zysków) oznaczone są gwiazdkami.

$$q_{hc}^{*} = \frac{b-c+t}{3na} \tag{10}$$

Graficzną prezentacją funkcji reakcji oraz wielkości równowagi Cournota-Nasha jest rysunek 1. Z porównania współrzędnych punktów **A** i **B** wynika, że krajowi usługodawcy sprzedają więcej wówczas, gdy działają niezależnie od siebie. Zagraniczny przedsiębiorca w warunkach równowagi zwiększa swoją liczbę usług wtedy, gdy napotyka zmowę kartelową rywali z rynku, na który wchodzi.



Rys. 1. Krzywe reakcji oraz wielkości równowagi w warunkach konkurencji oligopolistycznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Francois i Wooton 2001, s. 147)

Wielkości zdefiniowane w relacjach (7)–(10) pozwalają oszacować cenę równowagi rynkowej. Wymaga to odpowiedniego podstawienia do funkcji popytu, tj. zależności (1). Jeżeli wszyscy usługodawcy działają w sposób niekooperacyjny, to cena równa jest:

$$p_{n}^{*} = \frac{b+(n+1)c+t}{n+2}, \tag{11}$$

a zawiązanie krajowej zmowy implikuje cenę:

$$p_c^* = \frac{b + 2c + t}{3}. \tag{12}$$

Pozostaje obliczenie zysków reprezentatywnych usługodawców. W tym celu należy ustalić iloczyn cen i wolumenu sprzedaży (przychody całkowite R) i odjąć koszty całkowite (C):

$$\pi_{fn}^* = p_n^* q_{fn}^* - (c + t)q_{fn}^*; \tag{13}$$

$$\pi_{hn}^* = p_n^* q_{hn}^* - (c)q_{hfn}^*; \tag{14}$$

$$\pi_{fc}^* = p_c^* q_{fc}^* - (c + t)q_{fc}^*; \tag{15}$$

$$\pi_{hc}^* = p_c^* q_{hc}^* - (c)q_{hc}^*. \tag{16}$$

Uwzględniając wszystkie wcześniej otrzymane rozwiązania, zapisać można:

$$\pi_{fn}^* = \frac{[b - c - (n+1)t]^2}{(n+2)^2 a}; \tag{17}$$

$$\pi_{hn}^* = \frac{(b - c + t)^2}{(n+2)^2 a}; \tag{18}$$

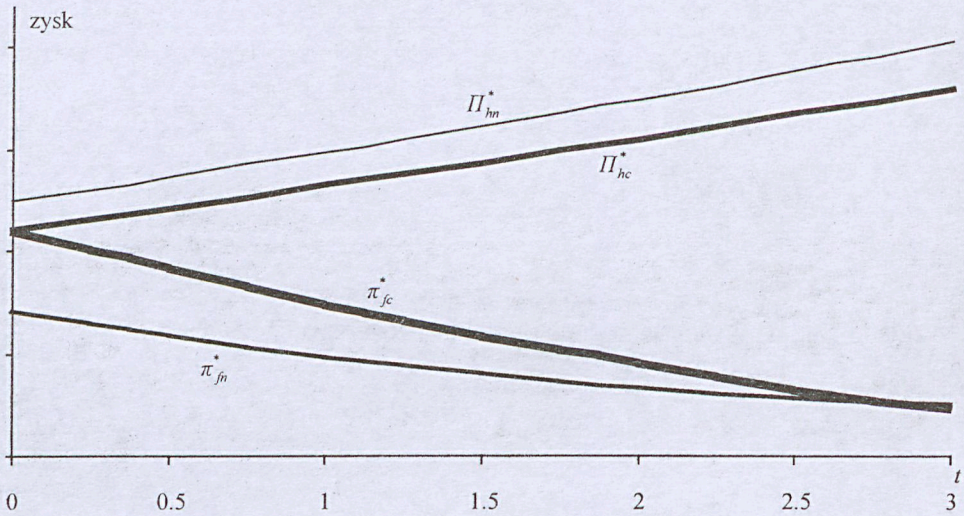
$$\pi_{fc}^* = \frac{(b - c - 2t)^2}{9a}; \tag{19}$$

$$\pi_{hc}^* = \frac{(b - c + t)^2}{9na}. \tag{20}$$

2. Następstwa liberalizacji transgranicznego handlu usługami

Abstrahując od wewnętrznej polityki regulacyjnej, wymuszającej działania niezależne lub promującej krajowy sojusz kartelowy, relacje opisujące zysk zagranicznego usługodawcy oraz jego wolumen sprzedaży wykazują negatywny wpływ parametru t. W analizowanym modelu jest to miara protekcji handlowej, skojarzonej z ustanowieniem barier w dostępie do rynku. Ponieważ t zostało wprowadzone do równania kosztów, należy uznać, że jest to element najsilniej rzutują-

cy na handel transgraniczny. Jeśli negocjacje prowadzone pod auspicjami WTO mają skutkować postępującą liberalizacją, to parametr t powinien przyjmować coraz mniejsze wartości. Wówczas rośnie sprzedaż i zysk zagranicznego przedsiębiorstwa. Odmienne wnioski nasuwają się z analizy związków opisujących działalność pojedynczego usługodawcy krajowego. Usuwanie barier handlowych oznacza dla niego spadający wolumen sprzedaży oraz malejący zysk. Rysunek 2 ilustruje zależność zysków od poziomu t.



Rys. 2. Zyski zagranicznego usługodawcy oraz krajowych usługodawców w zależności od poziomu protekcji kosztowej

Objaśnienia: wielkie litery oznaczają zagregowany zysk usługodawców; w symulacji założono, że $n = 2$
Źródło: opracowanie własne

Gdy równowaga strategiczna osiągana jest po zniesieniu protekcji handlowej, wówczas $t = 0$. Jeśli krajowy regulator wyeliminował kooperacyjne działania rodzimych podmiotów, to wolumen sprzedaży zagranicznego usługodawcy oraz reprezentatywnego przedsiębiorstwa krajowego są takie same (patrz relacje (7) i (8)). Jednocześnie wyrównują się ich koszty, a zatem i zyski. Zagregowany zysk krajowych usługodawców jest jednak n razy większy od zysku zagranicznego rywala, gdyż wcześniej założono, że na wewnętrznym rynku działa n jednakowych przedsiębiorstw. Zawiązanie kartelu i pełna liberalizacja również wyrównają zyski, ale wtedy dotyczy to wyniku finansowego pojedynczego zagranicznego przedsiębiorstwa oraz sumy zysków krajowych podmiotów, gdyż w konkurencji rynkowej zachowywali się oni wspólnie i należy ich traktować jako jeden organizm gospodarczy.

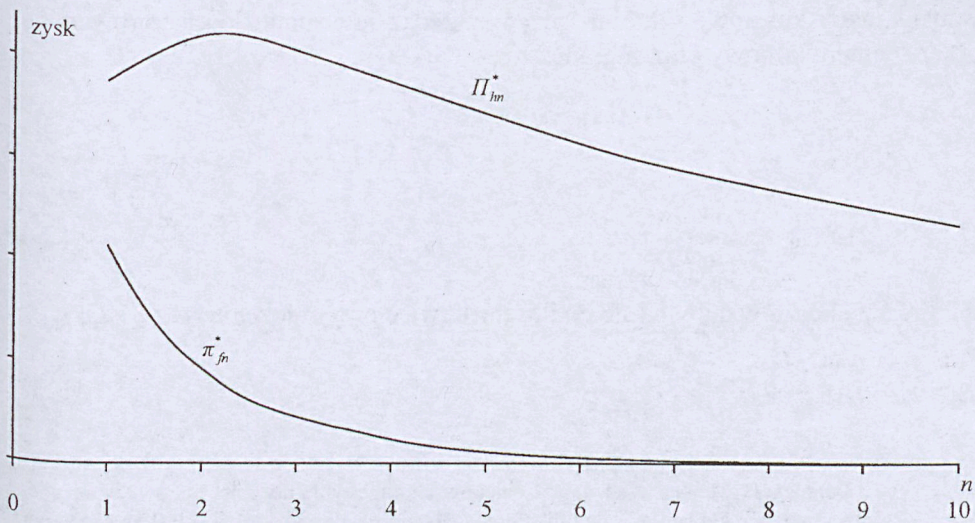
3. Oddziaływanie polityki konkurencji

Wyprowadzone już równania pozwalają również prześledzić efekty wewnętrznej polityki regulacyjnej. Jest ona ściśle powiązana z problemem liberalizacji handlowej, gdyż przepisy GATS stanowią, iż normy WTO mają zastosowanie tylko wobec usług świadczonych na zasadach rynkowych bazujących na konkurencji między usługodawcami.

Jeśli krajowa administracja zezwoliła lub stymulowała powstanie rodzimego kartelu, to następuje zrównanie zysku zagranicznego usługodawcy i kartelu. Podejmując próbę symulacji oddziaływania polityki prokonkurencyjnej na poziom zysku, należy oszacować wyniki finansowe, przy założonym poziomie protekcji handlowej, w zależności od liczby krajowych przedsiębiorstw (n). Uwzględnić trzeba także niekooperacyjne zachowania usługodawców (Francois i Wonfon 2001, s. 249–261; Andrimananjara 2001). Graficzne zestawienie otrzymanych rezultatów znajduje się na rysunku 3.

Zagraniczny usługodawca napotyka bariery w handlu transgranicznym (t), których ominięcie wymaga poniesienia wyższych kosztów i dlatego ma zyski na niższym poziomie niż krajowa konkurencja. Jednakże π_{fn}^* jest negatywnie skorelowane z n, a więc im mniej tych przedsiębiorstw jest na rynku, tym więcej może zarabiać podmiot zagraniczny.

Zależność Π_{hn}^* od liczby przedsiębiorstw nie jest monotoniczna. Wzrost n do 2 lub 3 pozwala na powiększenie się udziałów rynkowych oraz zysków w porów-



Rys. 3. Zyski zagranicznego usługodawcy oraz krajowych usługodawców w zależności od liczby krajowych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne

naniu z wielkościami opisującymi rodzimy kartel. Oznacza to, że mimo wzrostu konkurencyjności rynku, krajowi usługodawcy, działający w sposób niekooperacyjny, osiągają lepsze rezultaty ekonomiczne. Jednak wejście na rynek kolejnych krajowych podmiotów redukuje zyski całej branży, a także wyniki tylko rodzimych przedsiębiorstw, choć wzrasta ich udział w globalnej sprzedaży.

W GATS wskazano cztery kanały dystrybucji usług w handlu międzynarodowym. Praktyka ostatnich kilkunastu lat pokazuje, że dominującą pozycję zajęło świadczenie usług przez ustanowiony za granicą podmiot zależny (WTO 2008, s. 34). Usługodawca, który kapitałowo podlega nierezydentom, działa na rynku wewnętrznym, napotykając podmioty zachowujące się w sposób konkurencyjny (niekooperacyjny) lub uczestników kartelu. Powstaje zatem pytanie, czy nowy uczestnik rynku (podkreślić trzeba, że nie oferuje on usług transgranicznych, lecz jest obecny poprzez swój oddział, przedstawicielstwo itp.) zostanie dopuszczony do zmowy ? Równie istotne jest zagadnienie, czy nowy rywal będzie zainteresowany wejściem w porozumienie[5].

Ustalenie równowagi strategicznej i zysków w sytuacji, gdy krajowe podmioty oraz nowo ustanowiony usługodawca zależny działają według założeń modelu Cournota było przedmiotem wcześniejszych rozważań. Podobnie rzecz się ma dla rynku, na którym krajowe przedsiębiorstwa współdziałają w kartelu, a zagraniczny rywal z nimi konkuruje. Pozostaje jeszcze zbadać wariant, w którym nowy uczestnik rynku przystępuje do aliansu. Taka strategia prowadzi do powstania wielozakładowego monopolu, w którym poszczególne jednostki różnią się kosztami krańcowymi [patrz relacje (2) i (3)]. Wymusza to skonstruowanie zagregowanej funkcji kosztów, w której łączna sprzedaż jest sumą ilości oferowanych przez segment krajowy oraz zagraniczny:

$$C_h = cq_h \Rightarrow q_h = \frac{C_h}{c}; \tag{21}$$

$$C_f = (c+t)q_f \Rightarrow q_f = \frac{C_f}{c+t}. \tag{22}$$

Sumowanie kosztów odbywa się po ilościach, więc przy założeniu, że $C_h = C_f = C$:

$$q_a = q_h + q_f = \frac{C}{c} + \frac{C}{c+t} = \frac{C(2c+t)}{c(c+t)}; \tag{23}$$

---

[5] C.-C. Leng i U.B. Megier wskazują, że dalekowschodnie rynki ubezpieczeniowe przez wiele dziesięcioleci były przykładami trwale funkcjonujących porozumień kartelowych (Leng i Megier 2006, s. 146–159). W połowie lat osiemdziesiątych XX wieku administracja amerykańska przeprowadziła udane negocjacje z rządem Korei, w rezultacie czego kilka zakładów ubezpieczeń z USA uzyskało prawo wejścia na rynek koreański, wraz z możliwością współdziałania w ramach kartelu (Cho 1988, s. 239–254).

$$C = \frac{c(c+t)}{2c+t} q_a \Rightarrow MC = \frac{c(c+t)}{2c+t}; \tag{24}$$

gdzie:
q_a – łączna sprzedaż zmonopolizowanego rynku.

Z uwagi na współdziałanie wszystkich uczestników rynku w dążeniu do maksymalizacji zagregowanego zysku konieczne jest jeszcze przekształcenie funkcji przychodów krańcowych (*MR*), które teraz opisane będą relacją:

$$MR = b - 2q_a. \tag{25}$$

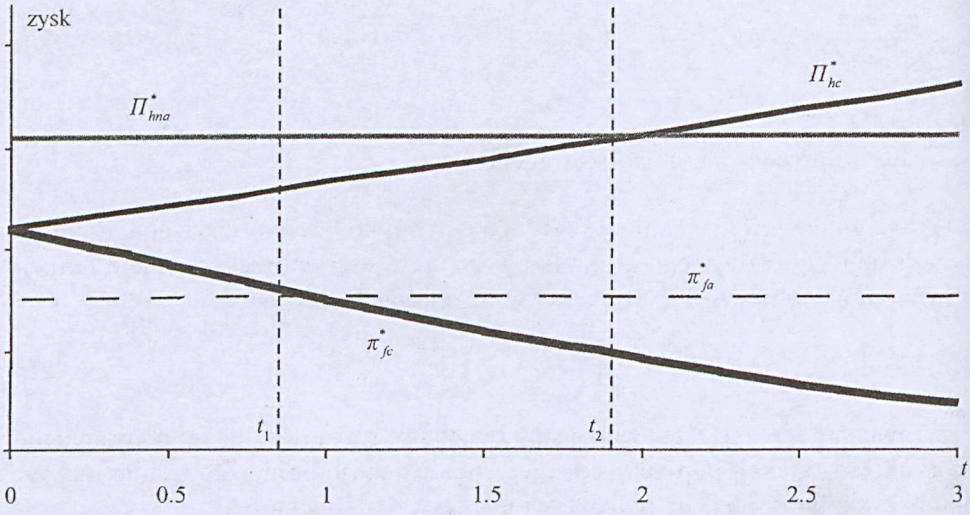
Przyrównanie *MR* i *MC* pozwala ustalić wielkość równowagi, a jej podstawienie do rynkowej funkcji popytu wskazuje cenę. Dzięki temu można ustalić maksymalny zysk, który podlega podziałowi między członków kartelu.

Przyjmując różne poziomy protekcji handlowej (t), można przeprowadzić kolejną symulację, pokazującą zyski segmentu krajowego oraz zagranicznego podmiotu zależnego. Otrzymane wyniki pokazano na rysunku 4, zestawiając je z oszacowanymi już Π_{hc}^* i π_{fc}^*.

Bazując na kształtowaniu się wartości poszczególnych zysków, dostrzec można progowe poziomy parametru t, których przekroczenie ma kluczowe znaczenie w podejmowaniu strategicznych decyzji o wejściu w alians między krajowymi przedsiębiorstwami a zagranicznym usługodawcą. Pierwszym z takich progów jest niska bariera handlowa, ilustrowana parametrem t_1, drugim zaś wysoka bariera t_2.

Jeśli polityka rządowa nakierowana będzie na daleko idącą liberalizację i $t < t_1$, to zagraniczny usługodawca, ustanawiający podmiot zależny, nie powinien wchodzić w porozumienie kartelowe. Wynika to z faktu, iż π_{fc}^* jest większe od π_{fa}^*. Optymalny wybór rodzimego sektora jest przeciwstawny; nowy uczestnik zmowy doprowadziłby do wzrostu zagregowanego zysku krajowych usługodawców (Π_{hc}^* jest mniejsze od Π_{ha}^*). Podniesienie poziomu protekcji handlowej powyżej t_1, ale bez przekraczania t_2, nie zmienia optymalnego wyboru krajowych uczestników porozumienia. Nadal powinni być otwarci na przyjęcie nowego przedsiębiorstwa kapitałowo zależnego od zagranicznego centrum decyzyjnego. Usługodawca, który wszedł na rynek wewnętrzny, tym razem również będzie zainteresowany przystąpieniem do kartelu. Decyzja taka wypływa z dostrzeżenia, że część zysku zmonopolizowanego rynku, jaka na niego przypada, jest większa od wyniku finansowego, który można było osiągnąć, konkurując z krajowymi rywalami.

Jeśli rząd danego państwa będzie utrudniać wejście na rynek usługowy, doprowadzając do wzrostu jednostkowego kosztu zagranicznego podmiotu o więcej niż t_2, to uczestnicy rodzimego kartelu nie będą zainteresowani włączaniem no-



Rys. 4. Zyski zagranicznego usługodawcy oraz krajowych usługodawców w zależności od poziomu protekcji kosztowej oraz stopnia zmonopolizowania rynku

Objaśnienia i źródło: jak na rys. 2

wego podmiotu do porozumienia. Wynika to z faktu, iż Π_{hc}^* jest większe od Π_{ha}^*, czyli zysk wypracowany przez krajowy kartel konkurujący z zagranicznym przeciwnikiem przewyższa tę część zysku zmonopolizowanego rynku, która przypadałby w udziale usługodawcom wcześniej uczestniczącym w zmowie. W takich samych warunkach ($t > t_2$) w interesie zagranicznego przedsiębiorcy jest zabieganie o ustanowienie podmiotu zależnego, nawet wówczas, gdy zostaje to okupione koniecznością podporządkowania się decyzjom centrum kartelu. Zachętą jest przewyższanie π_{fc}^* przez π_{fa}^*.

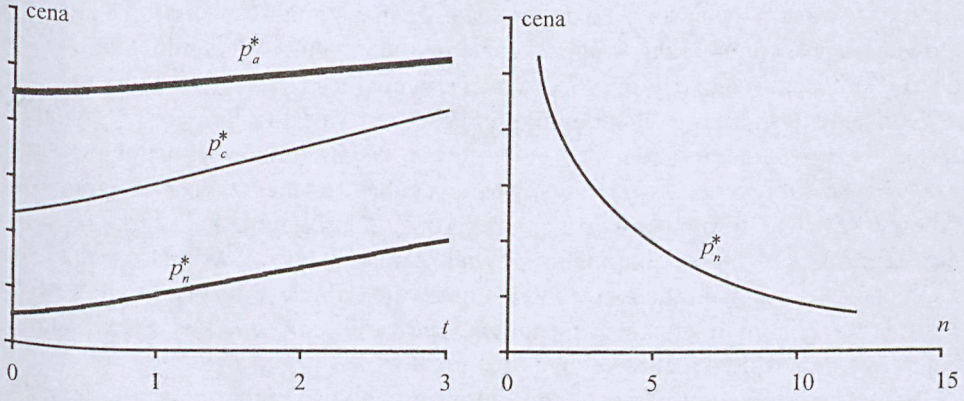
4. Rynkowe skutki usuwania barier w handlu usługami

W poprzedniej części niniejszej pracy przedstawiono potencjalne efekty liberalizacji handlu usługami z punktu widzenia wielkości produkcji oraz zysków pojedynczego przedsiębiorstwa. Analizie poddano strategie zagranicznego usługodawcy oraz krajowego podmiotu, traktowanego jako reprezentant oligopolistycznej grupy niezależnych przedsiębiorców lub uczestników zmowy kartelowej.

Dopełnieniem tego rodzaju rozważań jest prześledzenie zachowania się ceny. Z uwagi na założoną wcześniej homogeniczność usług, oferty zagranicznego podmiotu i krajowych usługodawców nie różnią się od siebie pod względem ceny.

Ta jednak uzależniona jest od konkurencyjnej struktury wewnętrznego rynku. Przypomnieć należy, że w tym kontekście rozpatrywać można trzy odmienne przypadki: niekooperacyjne zachowanie się rodzimych oligopolistów, z którymi konkuruje zagraniczny rywal; kartelowy alians krajowych usługodawców, przy równoczesnym pozostawaniu zagranicznego podmiotu poza zmową; włączenie się zagranicznego podmiotu zależnego do zmowy krajowych sprzedawców usług.

Utrzymując w mocy wcześniej wyprowadzone zależności, można przeprowadzić symulacje odtwarzające kształtowanie się cen rynkowych w zależności od struktury rynku. Dodatkowo należy uwzględnić aspekty polityki liberalizacyjnej. W podstawowym swym wymiarze jest ona zilustrowana parametrem t, który symbolizuje ograniczenia w handlu transgranicznym związane ze wzrostem kosztów jednostkowych zagranicznego usługodawcy. Drugim instrumentem jest polityka konkurencji, która może utrudniać lub nawet uniemożliwiać zawiązywanie kartelu. W przeprowadzanych symulacjach wiązało się to z parametrem n, tj. liczbą krajowych podmiotów na rynku. Cenowe rezultaty przeprowadzonych obliczeń ujęto na rysunku 5.



a) w zależności od poziomu protekcji kosztowej

b) w zależności od liczby krajowych przedsiębiorstw

Rys. 5. Rynkowe ceny usług

Źródło: jak na rys. 2

W każdym z rozpatrywanych przypadków liberalizacja łączy się ze spadkiem ceny. Zauważyć należy, że tworzenie kartelu składającego się tylko z podmiotów krajowych (wówczas cena wynosi p_c^*) bądź poszerzonego o zagraniczny podmiot zależny (cena p_a^*), prowadzi do ceny przewyższającej poziom ukształtowany przez konkurencyjne strategie oligopolistyczne, tj ceny p_n^*. Oznacza to pogorszenie położenia krajowego konsumenta.

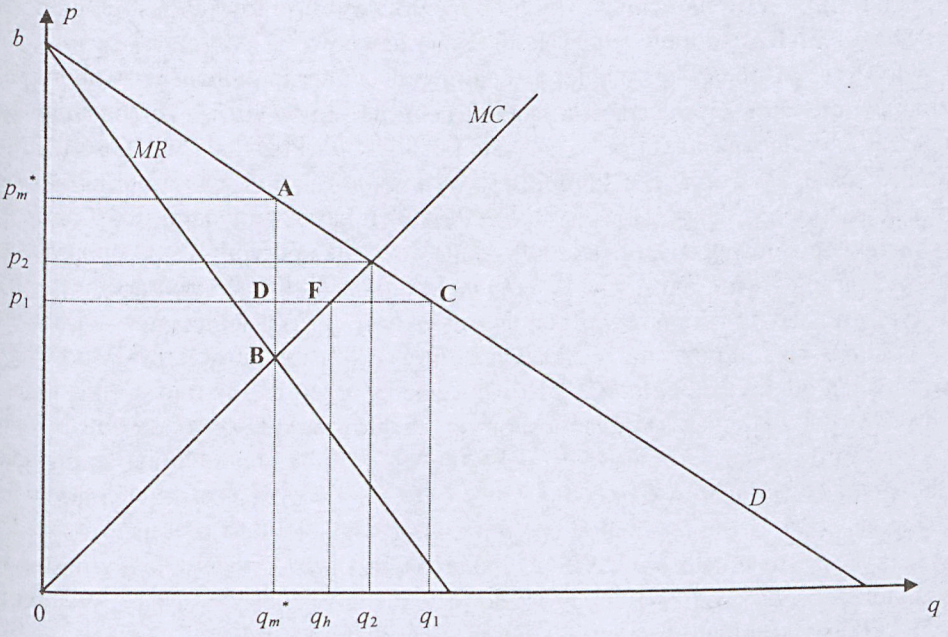
Na podstawie dotychczasowych rozważań można stwierdzić, że liberalizacja międzynarodowego handlu usługami jest procesem, któremu sprzyjać powinni usługobiorcy, gdyż pozwala ona na obniżenie ceny oraz wzrost liczby oferowanych usług. Z drugiej strony, obniżenie poziomu protekcji w handlu transgranicznym wiąże się ze spadającym zyskiem krajowych przedsiębiorstw. Rząd prowadzący negocjacje pod auspicjami WTO musi rozważyć racje obu grup, które dodatkowo mogą wywierać nieformalny nacisk na podjęcie odpowiednich dla siebie decyzji (Rynarzewski 2005, s. 48–70). W związku z tym zasadne jest sięgnięcie do równoczesnej analizy nadwyżek konsumentów i producentów (tu – usługodawców), a także spojrzenia na łączne kształtowanie się tzw. społecznego kosztu stosowania barier protekcjonistycznych.

Z uwagi na poczynione już założenie, że krajowy rynek usług jest przykładem konkurencji oligopolistycznej, nadal w mocy pozostaje formuła opisująca funkcję popytu, tj. zależność (1). Za punkt wyjścia można teraz przyjąć stan autarkii (gospodarki zamkniętej), gdzie działa kilka przedsiębiorstw nastawionych na maksymalizację zysku[6]. Pozwala to skorzystać z klasycznych elementów mikroekonomicznych modeli rynku niedoskonale konkurencyjnego, w których analiza wielkości krańcowych prowadzi do wniosku, że maksymalny zysk osiąga się przy zrównaniu przychodu krańcowego z kosztem krańcowym. Na rysunku 6 odpowiada to wielkości równej q_m^*, przy której cena wynosi p_m^*.

Konsumenci postrzegają cenę jako jednostkowy (a także krańcowy) wydatek związany z nabyciem usługi. Z drugiej strony, każda dodatkowa usługa dostarcza korzyści krańcowej. Jeśli nabywcy uznają subiektywnie, że korzyść krańcowa przewyższa cenę, to można wówczas stwierdzić, iż otrzymują nadwyżkę (*consumer surplus*), co stanowi impuls do powiększania zakupów. Wzrost q wiąże się z malejącą korzyścią krańcową, co znajduje swoje odbicie w negatywnym nachyleniu krzywej popytu, a zatem konsumenci nie przekroczą wielkości przypadającej na wyzerowanie dodatkowej nadwyżki netto.

Nabywcy, którzy zamierzają skonsumować wielkość mniejszą od q_m^*, subiektywnie wyceniają usługę na więcej niż p_m^*, co wynika z funkcji (1). W rzeczywistości muszą zapłacić p_m^*, czyli odczuwana korzyść przewyższa wydatek. Powstała w ten sposób dodatnia nadwyżka konsumentów zachęca do wzrostu konsumpcji. Graniczną ceną, przy której krańcowa nadwyżka netto równa jest zero, jest p_m^*, gdyż subiektywna wycena usługobiorców równoważna jest faktycznej cenie ukształtowanej przez działania konkurentów niedoskonałych. Zagregowanie ko-

[6] Wejście w porozumienie lub działanie niezależne od konkurentów nie narusza dalej analizowanych relacji poszczególnych kategorii ekonomicznych, tzn. w obu przypadkach można obserwować ten sam kierunek zmian (wzrost, spadek), ale odmiennie kształtują się początkowe ceny i ilości. Ponieważ pomiar społecznego kosztu zasadza się na porównaniu przyrostów, w dalszej części rozważań częściowo pomijano kwestie kartelizacji.



Rys. 6. Skutki stosowania protekcji kosztowej na niedoskonale konkurencyjnym krajowym rynku usług

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Michałek 2002, s. 61)

lejnych krańcowych nadwyżek pokaże całkowitą nadwyżkę konsumentów, którą na rysunku 6 reprezentuje pole powierzchni trójkąta bAp_m^*.

Świadczenie dodatkowej usługi wymaga poniesienia rosnących kosztów krańcowych, ale cena, którą zapłacą usługobiorcy, kreuje przychód krańcowy. Jeśli korzyść (przychód) przewyższa poniesiony koszt, to można mówić o nadwyżce, tym razem producenta (*producer surplus*). Wzrost wielkości związany jest ze spadkiem ceny oraz przychodu krańcowego, a także z powiększającym się kosztem. Oznacza to dojście do punktu, w którym dodatkowo nadwyżka netto wynosi zero, co stanowi barierę dla wzrostu q. Dzieje się tak dla wielkości q_m^*, gdzie $MC = MR$. Usługodawcy otrzymują wówczas przychód całkowity równy iloczynowi p_m^* i q_m^*, natomiast poziom kosztów można oszacować posługując się funkcją MC.

Ponieważ koszt krańcowy jest pierwszą pochodną z C, to całkując MC otrzymuje się C[7]. Wówczas pomocna jest geometryczna interpretacja całki oznaczonej jako pola powierzchni pewnej figury pod daną krzywą, tu MC. Wykorzystując takie podejście do rys. 6, należy stwierdzić, że optymalna (dla konkurentów niedoskonałych) wielkość q_m^* generuje przychód całkowity równy polu powierzchni prostokąta $0p_m^*Aq_m^*$, natomiast koszty całkowite odpowiadają polu powierzchni

[7] Dla uproszczenia pominięto koszty stałe.

trójkąta $0\mathbf{B}q_m^*$. Powstała nadwyżka producentów reprezentowana jest przez pole trapezu $0p_m^*\mathbf{AB}$, co odpowiada zyskom usługodawców.

Otwarcie gospodarki na handel usługami, nawet przy utrzymaniu pewnego poziomu protekcji (t), prowadzi do spadku ceny na krajowym rynku (patrz rysunek 5). Przykładem nowej ceny na rysunku 6 jest p_1. Pożądana wielkość usług, którą chcą nabyć rodzimi usługobiorcy, wynosi q_1, natomiast krajowi przedsiębiorcy są skłonni do sprzedaży tylko q_h, co wynika ze zrównania ich kosztów krańcowych z nową ceną, ale teraz ukształtowaną już pod wpływem konkurowania z zagranicznymi rywalami. W rezultacie można wskazać rozmiary importu: w tym przypadku są one równe różnicy między q_1 a q_h. Usunięcie części barier w handlu usługami pozwala zwiększyć nadwyżkę konsumentów, która w nowych warunkach odpowiada polu $b\mathbf{C}p_1$. Równocześnie maleje zysk krajowych usługodawców (patrz rysunek 4) i teraz jest on reprezentowany przez trójkąt $0p_1\mathbf{F}$.

Powrót do stanu początkowego pokazuje, że prohibicyjna ochrona zmniejsza nadwyżkę konsumentów o pole figury $p_1p_m^*\mathbf{AC}$, przy wzroście zysków krajowych usługodawców równym różnicy pól $p_1p_m^*\mathbf{AD}$ i **BDF**. Ponieważ trapez $p_1p_m^*\mathbf{AC}$ składa się z prostokąta $p_1p_m^*\mathbf{AD}$ i trójkąta **ACD,** można stwierdzić, że nastąpił transfer dochodów od konsumentów do producentów zilustrowany prostokątem $p_1p_m^*\mathbf{AD}$. Ta kompensata neutralizuje społeczne skutki protekcji. Jednak pozostaje społeczna strata (*deadweight loss*) stosowania barier równa utracie części nadwyżki konsumentów (trójkąt **ACD**) oraz części zysków usługodawców (trójkąt **BDF**)[8]. Porównując pola, można stwierdzić, że wprowadzenie wysokich ograniczeń w handlu usługami skojarzone jest ze spadkiem nadwyżki konsumentów, który przewyższa wzrost zysków rodzimych usługodawców.

Rozpatrywanie skutków protekcji handlowej na podstawie nadwyżek producentów i konsumentów jest standardowym elementem analizy ekonomicznego mechanizmu ochrony przed importem (Bożyk, Misala i Puławski 1998, s. 427–430; Michałek 2002, s. 16–17). Jednakże generalnie uwzględnia się wówczas konkurencję doskonałą, wymianę towarów oraz użycie cła. W zaprezentowanych już rozważaniach założono konkurencję niedoskonałą, co znacznie bardziej przybliża dywagacje modelowe do faktycznej sytuacji na usługowych rynkach państw rozwiniętych. Po drugie, usługi nie podlegają cleniu, co wynika ze specyfiki sposobów ich świadczenia w handlu międzynarodowym, więc w badaniu społecznych skutków protekcji nie można rozpatrywać fiskalnych efektów takiej

[8] Taki wniosek można sformułować wówczas, gdy uważa się, że daje się wprost agregować indywidualne nadwyżki konsumenta, a dodatkowo jednostka nadwyżki konsumentów jest równoważna jednostce nadwyżki producentów. Uproszczenie jest krytykowane na gruncie współczesnej ekonomii dobrobytu, jednakże z punktu widzenia celu prowadzonych w niniejszej pracy analiz wydaje się wystarczającym przybliżeniem pomiaru społecznych skutków protekcji. Więcej na temat definiowania i pomiaru dobrobytu społecznego piszą (d'Aspermont i L. Gevers 2002, s. 459–541).

polityki. Wcześniej zapisaliśmy też, że ochrona przed importem uzewnętrznia się w kosztach zagranicznego usługodawcy, nie znajdując żadnego odbicia w przychodach budżetowych.

Na rysunku 6 należy także wskazać cenę p_2, która stanowi granicę dla importu usług. Przekroczenie tego poziomu, na skutek zaostrzania restrykcji handlowych, eliminuje zagranicznego usługodawcę z rynku krajowego, gdyż wielkość popytu jest zaspokajana przez rodzimych przedsiębiorców. Można to także dostrzec w zależnościach (7), (9), (13) i (15), które dowodzą, że wzrost t zmniejsza q_f^* oraz π_f^*, a na rysunku 2 zauważa się asymptotyczny przebieg krzywej π_f^*, która na skutek podnoszenia barier (t) zmierza do zera.

Jeśli rząd członka WTO stosuje tak radykalną protekcję, to dalsze zwiększanie t petryfikuje niedoskonałą konkurencję, zwiększając zyski krajowych usługodawców, którzy jednak ograniczają liczbę usług, a wraz z tym zatrudnienie czynników produkcji, także pracy. Dyskredytuje to argument na rzecz wprowadzania barier handlowych odwołujący się do ochrony sektora krajowego wystawionego na rywalizację z podmiotem zagranicznym.

Dysponując wcześniej wyprowadzonymi zależnościami, można odwołać się do symulacji określającej wartość nadwyżki konsumentów w zależności od natężenia protekcji transgranicznej. Nadwyżkę ujęto jako funkcję:

$$CS_n = 0{,}5(b - p_n^*)(nq_{hn}^* + q_{fn}^*) \tag{26}$$

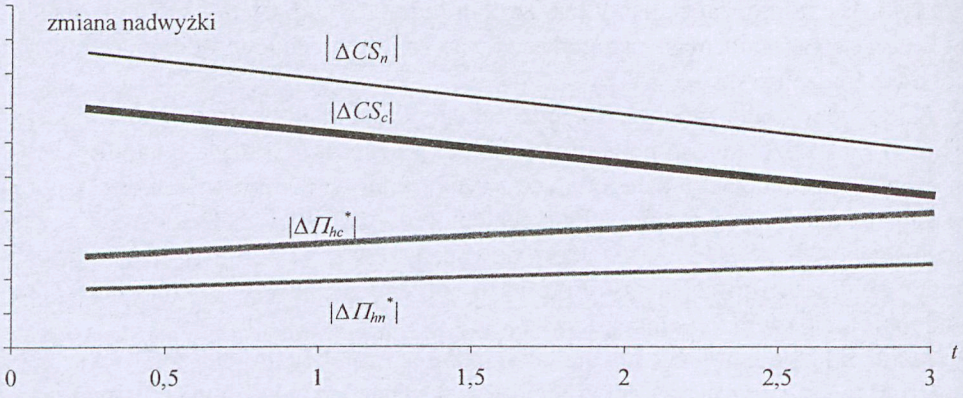
lub

$$CS_c = 0{,}5(b - p_c^*)(nq_{hc}^* + q_{fc}^*), \tag{27}$$

gdzie:
CS – nadwyżka konsumentów.

Indeksy n oraz c oznaczają odpowiednio niekooperacyjne zachowania krajowych oligopolistów i zawiązanie krajowego kartelu. Następnie obliczono moduł zmiany nadwyżki konsumentów związanej ze wzrostem t oraz ceny krajowej. Tak otrzymane wyniki zestawiono z wartością bezwzględnej zmiany zysków krajowego sektora, także wynikającej z dyskrecjonalnego ustalania t. Uzyskane rezultaty przedstawiono na rysunku 7.

Zmiany obserwowane na rysunku 7 świadczą, że ochrona krajowego sektora usług przed konkurencją ze strony obcego przedsiębiorstwa, wynikająca z ustanowienia barier związanych z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów, nie znajduje ekonomicznego uzasadnienia, o ile uwzględni się przyrosty nadwyżki konsumentów. Każdorazowo spadek tej nadwyżki był większy od wzrostu korzyści usługodawców, co oznacza występowanie straty społecznej. W związku z tym



Uwaga: w symulacji założono, że $n = 2$.

Rys. 7. Zmiany nadwyżki konsumentów i producentów w zależności od poziomu protekcji kosztowej

Źródło: opracowanie własne

niechęć do liberalizacji handlu należy przypisać błędnemu poddawaniu się rządów członków WTO naciskom ze strony rodzimej przedsiębiorczości.

Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu skupiono się na transgranicznej wymianie usług oraz handlu odbywającym się przez utworzenie podmiotu zależnego. Wynikało to z obserwacji wolumenu przepływów usług w ostatnich kilkunastu latach, której wyniki dowiodły, że są to dwa najistotniejsze sposoby dystrybucji. Biorąc pod uwagę zauważalną koncentrację wielu branż usługowych zasadne jest określenie potencjalnych skutków liberalizacji wskazanych metod wymiany z punktu widzenia przedsiębiorstwa działającego w konkurencji niedoskonałej, która w zależności od wewnętrznego reżimu regulacyjnego może przybrać formę konkurującego oligopolu lub współpracującego kartelu.

Wnioski z formalnej analizy przeprowadzonej na podstawie wcześniej określonych relacji dowodzą, że postępująca liberalizacja handlu, zmniejsza bariery wymiany transgranicznej (t) i każdorazowo wiąże się ze wzrostem zysku dla zagranicznego usługodawcy oraz spadającą wartością dodatniego wyniku finansowego krajowych oferentów. Konkluzje te pozostają w mocy zarówno w przypadku zawiązania krajowego kartelu, jak i działania rodzimych podmiotów według założeń konkurującego oligopolu Cournota.

Wewnętrzna polityka regulacyjna członka WTO również jest elementem rzutującym na zachowanie się usługodawców, w tym zagranicznego podmiotu świadczącego swe usługi transgranicznie. Wdrożenie instrumentów utrudniających lub uniemożliwiających wchodzenie krajowych podmiotów w porozumienia oligopolistyczne, a zatem prokonkurencyjne nastawienie organów administracji skutkować może wejściem na rynek nowych przedsiębiorców. Im większe jest *n*, tym mniejszy będzie zysk zagranicznego usługodawcy, przy założeniu, że bariery odzwierciedlone w kosztach (*t*) pozostają na niezmienionym poziomie. Zagregowane zyski przypadające na sektor krajowy nie są jednak funkcją monotonicznie uzależnioną od liczby rodzimych przedsiębiorców. Odejście od ścisłej współpracy kartelowej na rzecz konkurowania w bardzo ograniczonym gronie, np. duopolu, pozwala nawet na wzrost udziałów rynkowych i korzyści ekonomicznych.

Tworzenie barier handlowych wymuszających wzrost kosztów jednostkowych jest przenoszone na wynik finansowy zagranicznego usługodawcy, który pragnie wejść na obcy rynek z usługą transgraniczną. Dodatkowo rzutuje także na zainteresowanie tworzeniem podmiotu zależnego szczególnie wówczas, gdy na krajowym rynku funkcjonuje alians kartelowy. Wysoki poziom *t* zachęca zagranicznego przedsiębiorcę do uzyskania prawa ustanowienia jednostki podporządkowanej, która powinna dążyć do przyłączenia się do kartelu, podczas gdy dotychczasowi jego uczestnicy są temu przeciwni. Umiarkowana protekcja wiąże się z obustronną chęcią wejścia w porozumienie. Niskie *t* implikuje u zagranicznego kapitału chęć inwestowania i równoczesne konkurowanie z krajowym aliansem, podczas gdy jego uczestnicy zabiegają o włączenie nowego gracza do zmowy.

Uwzględniając powyższe wnioski, można powiązać stopnień konkurencyjności wewnętrznego rynku, sposoby świadczenia usług w handlu międzynarodowym oraz zobowiązania w zakresie dostępu do krajowego rynku. Przyznanie zagranicznemu usługodawcy prawa tworzenia jednostek kapitałowo zależnych, przy równoczesnym obniżeniu barier dla handlu transgranicznego, zachęca do wejścia na rynek krajowy. Co więcej, nawet przy jego skoncentrowaniu, które może przybrać formę kartelu, nie ma ekonomicznych zachęt do tego, by zagraniczny przedsiębiorca przystąpił do zmowy. Umożliwienie transferu kapitałowego związanego z ustanowieniem obecności handlowej, przy równoczesnym utrzymaniu wysokich kosztów wymiany transgranicznej, prowadzić może do tego, że nowy podmiot zostanie dokooptowany do kartelu, co oznacza pełną monopolizację rynku, ze wszystkimi konsekwencjami wynikającymi z takiej struktury. Szczególnie widoczny staje się społeczny koszt protekcji, oznaczający ubytek nadwyżki konsumentów, którego nie rekompensuje dodatkowy zysk rodzimych usługodawców.

Przedstawione powyżej wyniki analizy modelowej, która zawsze pozostaje uproszczeniem rzeczywistości gospodarczo-prawnej, pokazuje, że negocjacje GATS nie mogą ograniczać się do wybranego wycinka handlu, gdyż zobowiązania podjęte w odniesieniu do jednego tylko sposobu przepływu usług odbijają się

na innych kanałach dystrybucji. Równocześnie dowieść można, że wewnętrzna polityka konkurencji stanowi istotny element liberalizacji.

Bibliografia

Adlung, R., Roy, M. (2005), *Turning Hills into Mountains? Current Commitments Under the General Agreement on Trade in Services and Prospects for Change*, Journal of World Trade vol. 39.

Adlung, R. i inni (2002), *The GATS: Key Features and Sectors,* [w:] B. Hoekman, A. Mattoo, P. English (ed.), *Development, Trade, and WTO. A Handbook*, The World Bank, Waszyngton.

Andrimananjara, S. (2001), *Trade and International Transport Services: An Analytical Framework*, Office of Economics Working Paper no. 2001–11-A, U.S. International Trade Commission, Waszyngton.

Boylaud, O., Nicoletti, G. (2001), *Regulation, Market Structure and Performance in Telecommunications*, OECD Economic Studies no. 32.

Bożyk, P., Misala, J. i Puławski, M. (1998), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa.

Cho, Y.J. (1988), *Some Policy Lessons from the Opening of the Korean Insurance Market*, The World Bank Economic Review vol. 2.

Czarny, E. i Nojszewska, E. (2000), *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.

d'Aspermont, C. i Gevers, L. (2002), *Social Welfare Functionals and Interpersonal Comaparability*, [w:] K.J. Arrow, A. Sen, K. Suzumura (ed.), *Handbook of Social Choice and Welfare*, Elsevier Science B.V., Amsterdam.

Davis, K. (2007), *Banking Concentration, Financial Stability and Public Policy*, [w:] C. Kent, J. Lawson (ed.), *The Structures and Resilience of the Financial System*, Reserve Bank of Australia, Sydney.

Drake, W.J. i Nicolaidis, K. (1992), *Ideas, Interests, and Institutionalization: "Trade in Services" and Uruguay Round*, International Organization vol. 46.

Francois, J.F. i Wooton, I. (2001), *Imperfect Competition and Trade Liberalization under GATS*, w: R.E. Stern (ed.), *Services in the International Economy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Francois, J.F. i Wooton, I. (2001), *Trade in International Transport Services: The Role of Competition*, Review of International Economics vol. 9.

Gönenc, R. i Nicoletti, G. (2001), *Regulation, Market Structure and Performance in Air Passenger Transportation*, OECD Economic Studies no. 32.

Hill, T.P. (1977), *On Goods and Services*, The Review of Income and Wealth vol. 23, Issue 4.

Kruszka, M. (2005), *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wiadomości Statystyczne vol. L, nr 2.

Kruszka, M. (2006), *Ewolucja prawnomiędzynarodowych regulacji w sprawie handlu usługami*, Stosunki Międzynarodowe, t. 33, nr 1–2.

Leng, C.-C. i Megier, U.B. (2006), *Analysis of Multinational Underwriting Cycles in Property-Liability Insurance*, Journal of Risk Finance vol. 7.

Magdeleine, J. i Maurer, A. (2008), *Measuring GATS Mode 4 Trade Flows*, Staff Working Paper ERSD-2008–05 , WTO, Genewa.

Michałek, J. (2002), *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Rekowski, M. (2005), *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademia, Poznań.

Rynarzewski, T. (2005), *Lobbing przedsiębiorstw a teoria strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: T. Rynarzewski (red.), *Teoria i praktyka współczesnej polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.

UNCTAD (2004), *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, UNCTAD, Genewa.

WTO (2008), *International Trade Statistics*, WTO Publications, Genewa.

LIBERALIZATION OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES: THE CASE OF OLIGOPOLISTIC MARKET

Summary

The main aim of this paper was to examine the interaction between different modes of services supply (cross-border and commercial presence), market structure, and domestic competition policy. The author worked with a model where the domestic industry is assumed to be imperfectly competitive (oligopoly) and, as a result of domestic regulation, able to act as a cartel. The paper also examined the incentives for the domestic firms to accommodate the entry of the foreign firm by inviting it to join the cartel.

The results of the formal analysis pointed to important linkages between the degree of competition, the mode and degree of market access, and the pro-competitive effects of liberalization. When commercial establishment is introduced in conjunction with low cross-border barriers, one can find that the foreign service provider would rather compete with the home cartel. This is clearly a pro-competitive result. At high levels of cross-border trade barriers, establishment may lead to an equilibrium where the foreign sector is co-opted into the domestic cartel. This has negative consequences related to profit shifting. According to such results one can state that GATS-related negotiations should not be focused on one mode of services supply.