

W kierunku teorii międzynarodowej wymiany usług

Zgodnie z dorobkiem współczesnej teorii wzrostu i szerzej rozumianego rozwoju gospodarczego w większości krajów świata obserwuje się od wielu już lat charakterystyczne przemiany strukturalne, które można ująć w schemat: deagraryzacja – deindustrializacja – tertiaryzacja względnie serwicyzacja. Faktycznie bowiem w sektorze usług powstaje współcześnie już ponad dwie trzecie produktu światowego, zaś udział usług w handlu światowym sięga prawie 30% z wyraźną tendencją rosnącą, zwłaszcza w kilku ostatnich latach. Tempo wzrostu znaczenia usług w wymianie międzynarodowej jest wyraźnie wyższe niż tempo rozwoju odpowiedniego dorobku teoretycznego lub inaczej – co jest swoistym fenomenem – rozwój teorii międzynarodowej wymiany usług jakby nie podąża za rozwojem praktyki. Zmusza to do wielu refleksji.

Głównym celem prezentowanego opracowania jest omówienie dotychczasowego dorobku z zakresu rozwijanej stopniowo i pożądananej teorii międzynarodowej wymiany usług oraz sformułowanie pewnych wniosków pod adresem polityków gospodarczych, także z Polski. W związku z tym podejmuje się w nim próbę zarysu owej teorii, dotychczasowych osiągnięć oraz podstawowych wniosków z niej płynących dla polityków gospodarczych, zwłaszcza szczebla centralnego. Temu jest podporządkowany układ opracowania, które kończy się podsumowaniem i wnioskami bazującymi na rozważaniach sensu stricto teoretycznych.

1. Wirtualny obraz pełnej i zwartej teorii międzynarodowej wymiany usług

Zgodnie z dotychczasowym dorobkiem każda teoria, w tym także teoria ekonomiczna, to zbiór założeń oraz wyprowadzonego na ich podstawie wniosku bądź też większej ich ilości, który to wniosek [bądź też większa ich ilość] trzeba traktować w ramach pełnej i zwartej teorii jako podstawowe wskazanie [wskazania] dla rozwoju odpowiedniej działalności na przyszłość. Dotyczy to również teorii wymiany międzynarodowej w ramach której – logicznie rzecz biorąc – powinna się mieścić pełna i zwarta teoria międzynarodowej wymiany usług.

Podobnie jak całość nauk ekonomicznych teorię wymiany międzynarodowej [w tym teorię międzynarodowej wymiany usług] można podzielić z uwzględnieniem kryterium metodologicznego, tj. według sposobu podejścia do omawianych zagadnień, głównie według celu i metody analizy¹. Opierając się na tym kryterium można ogólnie, na razie „wirtualnie” wyróżnić *pozytywną [opisową] teorię międzynarodowej wymiany usług*, której dotychczas brakuje a której istota powinna się sprowadzać do prób szeroko rozumianego opisu i wyjaśnienia konkretnej rzeczywistości [sformułowanie odpowiednich definicji i założeń wyjściowych analizy, określenie czynników determinujących, konstruowanie hipotez i ich empiryczna weryfikacja], oraz *normatywną teorię międzynarodowej wymiany usług*, której też dotychczas brakuje, a której istota powinna polegać na dokonywaniu różnorodnych ocen przy przyjęciu określonych kryteriów wyboru i formułowaniu odpowiednich wniosków dla polityków gospodarczych².

Współcześnie nie brakuje krytyków podziału teorii ekonomicznej na pozytywną i normatywną³. W związku z tym warto podejść do każdej teorii nieco inaczej. W ślad za rozważaniami H.G. Johnsona [1970] czy też P. Sulmickiego [1977] warto wskazać na trzy główne cele każdej teorii ekonomicznej [w tym także każdej teorii handlu i szerzej rozumianej wymiany gospodarczej]. Według nich chodzi – po pierwsze – o wyjaśnienie skomplikowanej przeszłości i rzeczywistości [*funkcja wyjaśniająca*], po drugie – o ułatwienie procesu podejmowania bieżących decyzji na przyszłość i prognozowania rozwoju sytuacji w przyszłości [*funkcja decyzyjna*] oraz po trzecie – o dostarczanie wskazówek dotyczących niezbędnych przemian w zakresie różnego typu uwarunkowań ekonomicznych i pozaekonomicznych w celu uzyskania optymalnych rezultatów gospodarczych [*funkcja optymalizacji uwarunkowań*]. W przypadku teorii zagranicznej i szerzej rozumianej międzynarodowej wymiany usług funkcja wyjaśniająca powinna się sprowadzać do ułatwienia wyjaśnienia procesu ich rozwoju w przeszłości i stanu w danym, analizowanym okresie, funkcja decyzyjna na dostarczaniu wskazówek przy podejmowaniu decyzji dotyczących kształtowania jej rozmiarów i struktury, natomiast funkcja optymalizacji uwarunkowań – na dostarczaniu wskazówek przy podejmowaniu decyzji dotyczących rozwiązań typu systemowego, a ściślej – kształtowania odpowiednich rozwiązań instytucjonalno-instrumentalnych mających na celu wzrost międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności danego kraju w zakresie usług.

¹ Por. Bhagwati [1964]; Felderer [1987]; Misala [1990].

² Por. Jones, Neary [1984].

³ Por. Blaug [2000]; Czarny [2007] oraz cytowana tam literatura fachowa.

Nadal można faktycznie mówić i pisać o wirtualnym obrazie pełnej i zwartej teorii międzynarodowej wymiany usług. Decyduje o tym wiele różnorodnych względów. Spośród nich za najważniejsze można uznać następujące:

- a) brak jednoznacznej i powszechnie akceptowanej definicji usług, zwłaszcza w odniesieniu do wymiany międzynarodowej;
- b) brak jednoznacznych kryteriów podziału usług i w efekcie różnorodne rozpatrywanie ich rodzajów czy też odmian;
- c) trudności i często brak możliwości technicznego – zresztą nie tylko – odróżnienia i wyodrębnienia międzynarodowej wymiany usług od międzynarodowej wymiany towarów i czynników wytwórczych;
- d) związany z tym – choć nie tylko – niedorozwój i wiele mankamentów dotyczących analiz empirycznych dotyczących rozwoju międzynarodowej wymiany usługami.

O wirtualnym obrazie pełnej i zwartej teorii międzynarodowej wymiany usług można także mówić i pisać uwzględniając jeszcze inne wymiary. Chodzi o brak dokładnej analizy teoretycznych związków między międzynarodowymi przepływami towarów i usług oraz między międzynarodowymi przepływami usług i różnorodnych czynników wytwórczych, zwłaszcza kapitału i wiedzy technicznej, której podstawowym nośnikiem są ludzie wraz z ich zdolnościami i umiejętnościami. Wynika z tego jasno, że dotychczasowe teoretyczne rozważania dotyczące przyczyn i skutków rozwoju międzynarodowego handlu towarami niekoniecznie muszą znaleźć swoje odzwierciedlenie w odpowiednich rozważaniach dotyczących międzynarodowego handlu usługami.

2. Główne współczesne przeszkody sformułowania teorii międzynarodowej wymiany usług

Zgodnie z wcześniejszymi rozważaniami, istotną przeszkodą na drodze do sformułowania jednolitej i zwartej teorii międzynarodowej wymiany usług jest *brak powszechnie akceptowanej ich definicji*. Dotyczy to również tzw. usług czystych, tj. wymienianych w skali międzynarodowej. Stanowi to m.in. – choć nie tylko – bezpośrednią konsekwencją niemal systematycznego rozwoju sektora usługowego i różnorodnych rodzajów usług, także tych, które są wymieniane w skali międzynarodowej i które interesują nas w szczególności.

Pierwsze próby zdefiniowania usług [ściślej sektora usługowego] podjęli niezależnie od siebie A.G.B. Fisher [1939], C. Clark [1940] i J. Fourastie [1954], których uznaje się powszechnie za autorów tzw. teorii trzech sektorów. Ujmowali oni w całość usługi [a zatem

nie tylko usługi wymieniane w skali międzynarodowej] jako coś innego niż szeroko rozumiana produkcja rolnicza [I sektor] i produkcja przemysłowa włącznie z przemysłem wydobywczym [II sektor]. Jeśli przy tym A.G.B. Fisher i C. Clark starali się wyodrębnić tzw. trzeci sektor, analizując kształtowanie się dochodowych elastyczności popytu, to J. Fourastie koncentrował swoją uwagę na analizie strony podażowej, a ściślej na kształtowaniu się tempa postępu technicznego i wydajności pracy, które według niego kształtowały się na najwyższym poziomie właśnie w przypadku szeroko rozumianych usług.

Kolejnym etapem dążeń do sformułowania definicji usług były próby ich wyodrębnienia od towarów⁴. Istota tych prób sprowadzała się do dwóch odmiennych ujęć przedmiotowego zagadnienia. Według pierwszego ujęcia, rozwijanego w szczególności przez T.P. Hilla [1977], usługi można wyodrębnić na podstawie wielu ich cech specyficznych. Autorzy tego ujęcia akcentowali przede wszystkim to, że usługi – podobnie jak towary oraz ich zespoły, podzespoły i części składowe – mają również wartość użytkową, lecz o niewidocznej substancji. W konsekwencji uznano je za dobra posiadające wartość niematerialną. Do dalszych cech charakterystycznych usług [w tym tzw. usług czystych, wymienianych w skali międzynarodowej] zaliczono w szczególności: niedotykalność, niewidoczność, jednoczesność aktu produkcji i konsumpcji oraz brak możliwości transportu i składowania.

Nieco inna była istota drugiego podejścia do omawianej problematyki zainicjowana przez J. Bhagwatię [1987], oraz R.M. Sterna i B.M. Hoekmana [1987], kontynuowana współcześnie m.in. przez C. Lennon, D. Mirza i G. Nicoletti [2008]. Nie zakwestionowali oni podstawowych cech charakterystycznych usług wymienianych w skali międzynarodowej. Zakwestionowali jednak możliwość precyzyjnego oddzielenia towarów i usług m.in. w tym sensie, że wiele usług jest ucieleśnionych w wymienianych towarach, zaś świadczenie różnorodnych usług nie jest możliwe bez wymiany towarów [np. płyta kompaktowa zawierająca określone usługi i będąca przedmiotem wymiany, także międzynarodowej]. Zakwestionowali dalej to czy wszystkie usługi – ucieleśnione w towarach czy też nie – trzeba koniecznie rozpatrywać jako niemożliwe do składowania i transportu [np. możliwość rozłożenia w czasie odpowiedniej usługi ubezpieczeniowej bądź reasekuracyjnej czy też konieczność korzystania z określonych usług krajowych i/lub zagranicznych w sposób permanentny]. Sama C. Lennon [2006] i później we współpracy z D. Mirza i G. Nicoletti [2008] wyraźnie twierdzili zarazem, że handel międzynarodowy różnego rodzaju usługami [np. transportu lotniczego] jest zdecydowanie odmienny od międzynarodowego handlu

⁴ Na te tematy zob. szerzej: Södersten, Reed [1994]; Stibora, de Vaal [1995]; Misala [2005 i 2007].

towarami w tym m.in. sensie, że międzynarodowa wymiana wielu usług wymaga zaangażowania różnorodnych czynników wytwórczych co najmniej w dwóch krajach, zaś w związku z tym na jej rozwój wpływa kształtowanie się kosztów wykorzystywania owych czynników w tychże krajach.

Jest rzeczą charakterystyczną, że większość z w/w autorów nie formułuje własnej definicji usług, w tym usług wymienianych w skali międzynarodowej. Wyjątkiem jest sam T.P. Hill [1977, str. 318], którego definicja brzmi dosłownie następująco: „*usługę można określić jako zmianę warunków funkcjonowania osoby lub dobra będącego własnością określonego podmiotu gospodarczego, która ma miejsce wskutek działania innego podmiotu, pod warunkiem wszakże udzielenia na to pozwolenia w postaci odpowiedniego porozumienia tejże osoby lub tego drugiego podmiotu*”. Jest to definicja pojemna, logiczna i wewnętrznie spójna również w odniesieniu do usług wymienianych w skali międzynarodowej. Co więcej, bezpośrednio lub pośrednio akceptuje ją większość wymienionych wcześniej ekonomistów, z tym że właściwie każdy wskazuje na pewne jej mankamenty, z różnych zresztą punktów widzenia, o czym też dalej.

Współcześnie istotną, kolejną przeszkodą sformułowania pełnej i zwartej teorii międzynarodowej wymiany usług jest *brak jednoznacznych kryteriów ich podziału*, czego skutkiem jest m.in. wyodrębnienie różnych rodzajów czy też odmian usług wymienianych w skali międzynarodowej. Potwierdza to treść tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe kryteria podziału usług wymienianych w skali międzynarodowej i ich rodzaje

Kryterium	Rodzaje usług	Przykłady
1. Tempo wzrostu znaczenia w rozwoju gospodarczym	a) usługi tradycyjne	Usługi dla gospodarstw domowych
	b) usługi komplementarne dla sektora przemysłowego	Usługi transportowe, handlowe, telekomunikacyjne
	c) usługi dynamiczne nowego typu	Usługi bankowe, ubezpieczeniowe, edukacyjne, zdrowotne, informatyczne, konsultingowe
2. Stopień możliwości wyodrębnienia według statystyk narodowych	a) usługi samodzielne	Usługi budowlane, turystyczne, bankowe, finansowe i inne
	b) usługi niesamodzielne	Usługi informatyczne, konsultingowe i inne usługi z zakresu zarządzania i obsługi biznesu
3. Stopień możliwości wyodrębniania usług według międzynarodowych statystyk bilansu płatniczego	a) usługi samodzielne	Usługi transportowe (fracht, ubezpieczenia przewożonych towarów, składowanie i przechowywanie), usługi z zakresu turystyki międzynarodowej (włącznie z gastronomicznymi i hotelarskimi), obsługa pasażerów oraz usługi portowe i pocztowe, usługi krajowych i zagranicznych czynników wytwórczych
	b) usługi niesamodzielne	Różnego typu usługi stanowiące składniki międzynarodowych kontraktów dotyczących np. wytwarzania określonych towarów lub obiektów

Kryterium	Rodzaje usług	Przykłady
4. Miejsce świadczenia usług	a) usługi samodzielne (odseparowane) bez migracji usługodawcy i usługobiorcy oraz bez migracji czynników wytwórczych	Usługi dla gospodarstw domowych
	b) usługi wymagające migracji czynników wytwórczych jednakże bez migracji usługobiorcy	Usługi ubezpieczeniowe czy reasekuracyjne świadczone na podstawie aktów kupna-sprzedaży w skali międzynarodowej
	c) usługi wymagające migracji usługobiorcy do usługodawcy	Usługi budowlane czy zdrowotne świadczone na podstawie aktów kupna-sprzedaży
	d) usługi wymagające migracji czynników wytwórczych, ale także – i to równoległe – migracji usługobiorców	Usługi hotelarskie czy gastronomiczne świadczone na rzecz turystów zagranicznych, usługi turystyczne czy ubezpieczeniowe świadczone na rzecz usługobiorców na terenie krajów trzecich
5. Stopień komplementarności w stosunku do handlu międzynarodowego oraz kierunku migracji ludności i kapitału	a) usługi będące bezpośrednio przedmiotem obrotu międzynarodowego i komplementarne w stosunku do handlu	Usługi transportowe, ubezpieczeniowe, asekuracyjne i reasekuracyjne
	b) usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach usługodawców i komplementarne w stosunku do handlu	Usługi telekomunikacyjne czy usługi bankowe oraz tzw. usługi zorientowane popytowo lub też determinowane przez popyt (Nachfrageorientierte Dienstleistungen) – np. usługi konsultingowe czy architektoniczne
	c) usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach usługobiorców i komplementarne w stosunku do handlu	Tzw. usługi determinowane przez podaż (Angebotorientierte Dienstleistungen) – np. usługi turystyczne czy zdrowotne poza granicami kraju
	d) usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach zarówno usługodawców, jak i usługobiorców	Tzw. usługi niezwiązane w przestrzeni (footlose services) – np. loty czarterowe i towarzyszące temu usługi, koncerty międzynarodowe

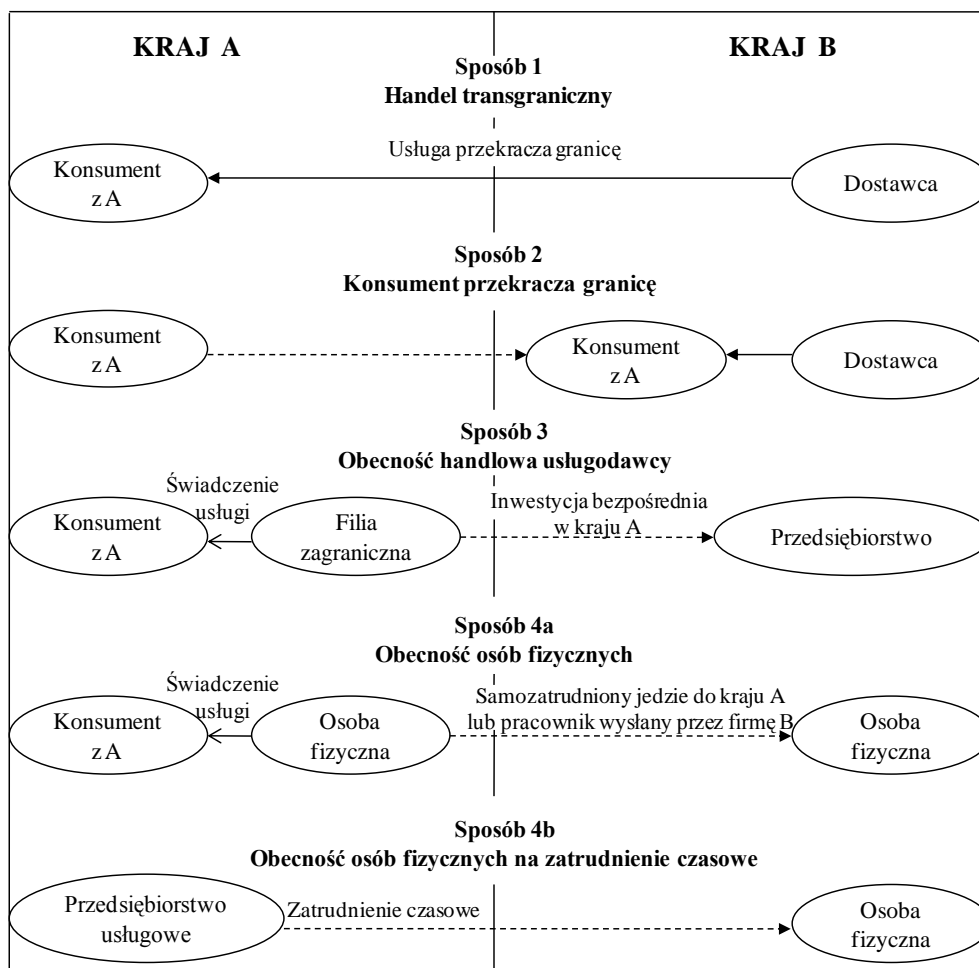
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Katouzian [1070]; Koekkoek [1987]; Wang [1994]; Sampson, Snape [1985]; Sapir, Winters [1994]; McCulloch [1987]; Breuss [1990].

Dobra określane mianem usług są wyraźnie i coraz bardziej zdywersyfikowane oraz zindywidualizowane, a zarazem z wielu dodatkowych względów trudno mówić o funkcjonowaniu ich międzynarodowych rynków. Według J. Krancke [1999] do właściwości funkcjonowania tychże rynków należy dodatkowo zaliczyć m.in. następujące:

- a) występowanie zazwyczaj asymetrii różnorodnych informacji dotyczących funkcjonowania danego rynku usług, przy jednoczesnym dużym znaczeniu reputacji usługodawców oraz świadczonej przez nich jakości usług;
- b) regulowanie w znacznej mierze odpowiednich obrotów międzynarodowych przez władze państwowe tzn. podleganie odpowiednich obrotów kontroli władz państwowych;
- c) występowanie znacznych zniekształceń w odpowiednim obrocie międzynarodowym wskutek stosowania różnorodnych instrumentów polityki protekcjonizmu, głównie środków pozataryfowych.

Mimo tego istniała i istnieje nadal potrzeba międzynarodowego nadzoru funkcjonowania rynku usług. W międzyczasie prowadzono zatem m.in. intensywne prace nad sklasyfikowaniem usług wymienianych w skali międzynarodowej, które prowadzono z mniejszym lub większym stopniem uwzględniania odpowiedniego dorobku z zakresu teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej. W efekcie, na forum Układu Ogólnego ds. Taryf Celnych i Handlu [General Agreement on Tariffs and Trade – ang. GATT] i następnie jego spadkobiercy w postaci Światowej Organizacji Handlu [World Trade Organization – WTO] zdecydowano się na wyodrębnianie w odpowiednich negocjacjach kilku specyficznych sposobów dotarcia z usługą i/lub grupą usług na rynek zagraniczny [por wykres 1].

Wykres 1. Sposób dotarcia z usługą na rynek zagraniczny w ramach GATT i Światowej Organizacji Handlu



Źródło: Opracowanie A. Kuźnar [2007, str. 23] na podstawie dokumentów GATT i Światowej Organizacji Handlu

Jest swego rodzaju paradoksem, że przy podziale międzynarodowo wymienianych usług w ramach GATT i Światowej Organizacji Handlu starano się doceniać dorobek wielu ekonomistów, którzy uwzględniali współczesny dorobek teorii wymiany międzynarodowej, ale w gruncie rzeczy zdecydowano się na podział owych usług raczej z technicznego niż ściśle teoretycznego punktu widzenia. W efekcie, na forum GATT i WTO, a ściślej w ramach wyodrębnionej części GATT określonego mianem GATS [General Agreement on Trade in Services] dokonano podziału usług wymienianych w skali międzynarodowej głównie – choć nie tylko – z tzw. technicznego punktu widzenia, a ściślej – możliwości analizy ich rozwoju zgodne z układem bilansów płatniczych poszczególnych krajów świata [por. tabl. 2].

Tabela 2. Podział międzynarodowych transakcji usługami według GATS

Rodzaj (typ)	Określenie według terminologii GATS	Definicja	Migracja czynników wytwórczych	Przykłady
1.	Świadczenie usług przez granice narodowe (<i>crossborder supply</i>)	Możliwość świadczenia określonej usługi przez usługodawcę w innym kraju przy przekraczaniu granicy jedynie przez tę usługę	Brak migracji czynników wytwórczych	Usługi świadczone przez usługodawcę przez granicę kraju przez międzynarodowe sieci komunikacyjne; tzw. usługi odseparowane (<i>separated services</i>), np. usługi transportowe, pocztowe, kurierskie, doradcze czy handel wysyłkowy
2.	Zagraniczna konsumpcja usług (<i>consumption abroad</i>)	Zagwarantowane obywatelom możliwości nabycia i/lub konsumpcji określonych usług poza granicami własnego kraju	Usługobiorca przemieszcza się czasowo poza granicę kraju w celu nabycia usługi i/lub jej konsumpcji	Usługi turystyczne, edukacyjne, zdrowotne i usługi świadczone w zagranicznych portach
3.	Obecność handlowa (<i>commercial presence</i>)	Możliwość świadczenia usług poza granicami kraju przez tworzenie tam i/lub rozbudowę przez danego usługodawcę filii zagranicznych własnej firmy, przedstawicielstwa itd.	Usługodawca przemieszcza się na dłuższy okres poza granicę kraju (zagraniczne inwestycje bezpośrednie)	Częste i intensywne interakcje między usługodawcą i usługobiorcą (np. usługi marketingowe, ubezpieczeniowe czy bankowe)
4.	Obecność poza granicami kraju określonych osób (<i>presence of natural persons</i>)	Możliwość okresowej migracji określonych osób poza granicę kraju w celu świadczenia tam pewnych usług	Usługodawcy przemieszczają się na określony czas do macierzystych krajów usługobiorców	Migracja personelu (głównie kierowniczego) mającego specjalne zdolności i umiejętności, np. usługi inżynierskie czy kulturalno-oświatowe

Źródło: Krancke [1999, str. 15].

Przedstawione w tablicach 1 i 2 podziały międzynarodowych transakcji usługami nie są w pełni przekonywujące i to z wielu różnorodnych punktów widzenia. W związku z tym za kolejną przeszkodę sformułowania współcześnie pełnej i zwartej teorii międzynarodowej wymiany usług można uznać *trudności* [także techniczne] *odróżniania od siebie*

międzynarodowej wymiany towarów, usług i czynników wytwórczych, w postaci siły roboczej, kapitału i wiedzy technicznej [także wymienianego w sposób pośredni tzw. środowiska naturalnego].

Dotychczas mamy do czynienia z wynikami wielu analiz empirycznych dotyczących międzynarodowej wymiany usług w przeszłości. Za istotną trudność sformułowania pełnej i zwartej treści tejże wymiany można jednak uznać zarazem różnorodne *mankamenty dotychczasowych analiz empirycznych*, które stanowią prostą konsekwencję w/w faktów i to nawet pomijając trudności statystycznego ujęcia międzynarodowych przepływów usług. Zbyt dużo jest ich definicji i ujęć, badania empiryczne ograniczają się wyłącznie do ograniczonej grupy krajów, zaś dane statystyczne są często tylko szacowane. W świetle wyników odpowiednich badań jedno jest wszakże pewne. Otóż, podobnie jak w przypadku międzynarodowych przepływów towarów i podstawowych czynników wytwórczych, można współcześnie mówić o międzynarodowych przepływach usług sensu stricto typu komplementarnego i substytucyjnego w stosunku do powyższych.

3. Ważniejsze modele rozwoju międzynarodowej wymiany usług oraz zarys prób sformułowania teorii eklektycznej

Różnorodne rozbieżności dotyczące definicji usług wymienianych w skali międzynarodowej, brak jednoznacznych kryteriów ich podziału czy też trudności odróżnienia od siebie międzynarodowej wymiany towarów, usług i różnego rodzaju czynników wytwórczych nie stanowiły dotychczas nadzwyczajnych czy też zaporowych barier dla rozwoju teoretycznych podstaw przepływu usług w skali międzynarodowej. Dotychczas przedstawiono w szczególności wiele teoretycznych modeli rozwoju międzynarodowej wymiany usług. Podjęto także próby ich swoistego „wmontowania” w szerzej rozumianą teorię wymiany międzynarodowej z oczywistym zamiarem sformowania teoretycznego ujęcia typu eklektycznego.

3.1. Ważniejsze modele

Współcześnie mamy do czynienia z wieloma modelami rozwoju międzynarodowej wymiany usług, Do najbardziej znanych należą następujące:

- a) model M. F. Deardorffa [1985];
- b) model J. R. Melvina [1989];
- c) model F. Breussa [1990];

- d) model J.J. Stibory i A. de Vaala [1995];
- e) model J. Markusena [2005];
- f) model C. Lennon, D. Mirza i G. Nicoletti [2007].

Zgodnie z ideą modeli ekonomicznych bazują one na wielu rygorystycznych założeniach⁵. Dotyczy to również w/w, w tym zwłaszcza modelu M. F. Deardorffa [1985]. Punktem wyjścia jego rozważań jest m.in. statycznie ujmowana zasada obfitości zasobów z tym, że przyjmuje ona rozszerzoną wersję rozważań E. Heckschera, B. Ohlina i P.A. Samuelsona, a mianowicie N krajów, wymieniających M towarów i T usług przy dysponowaniu określoną ilością podstawowych czynników wytwórczych, tj. pracy i kapitału. Dochodzi on przede wszystkim do wniosku, że liberalizacja międzynarodowej wymiany gospodarczej sprzyja intensyfikacji międzynarodowej wymiany usług. Do tego dodaje – co wydaje się być równie istotnym – że zasada obfitości zasobów dobrze wyjaśnia powstające strumienie międzynarodowego handlu usługami w trzech podstawowych przypadkach, a mianowicie:

- a) gdy popyt na usługi pojawia się wraz i wyłącznie z popytem na określone towary eksportowe przez dany kraj;
- b) gdy świadczenie określonych usług jest związane z migracją czynników wytwórczych;
- c) gdy odpowiednie usługi są świadczone z innego kraju, a zatem nie są powiązane z handlem towarowym i międzynarodową migracją czynników wytwórczych.

Zasada obfitości zasobów jest również punktem wyjścia modelowych rozważań J.R. Melvina [1989] z tym, że wprowadza on do nich dodatkowo kształtowanie się preferencji konsumentów [usługobiorców] co *notabene* starali się dalej rozwijać W. Ethier i H. Horn [1991]. W każdym razie J.R. Melvin wyróżnia trzy rodzaje usług, a mianowicie:

- a) usługi kontaktowe tj. świadczone przy uwzględnieniu czasowej oraz przestrzennej zbieżności ich świadczenia i konsumpcji [np. usługi fryzjerskie czy medyczne];
- b) usługi substytucyjne świadczone przy braku czasowej i przestrzennej zbieżności ich świadczenia i konsumpcji oraz których świadczenie wymaga określonego pośrednictwa bądź to przez producenta usług [usługodawcy];
- c) usługi intermediacyjne [pośredniczące] tj. usługi świadczone przy czasowej i przestrzennej zbieżności usługobiorcy [-biorców] i usługodawcy [-dawców] z tym jednak, że z wielu różnorodnych względów obie strony preferują pośrednictwo innego kontrahenta lub większej ilości [np. usługi świadczone przy organizowaniu międzynarodowych imprez sportowych czy kulturalnych].

⁵ Szersze omówienie założeń i istoty wspomnianych modeli można znaleźć w: Misala [2005 i 2007].

Zdaniem J.A. Melvina [także W. Ethiera i H. Horna, zresztą nie tylko, o tym także dalej], międzynarodowy handel usługami różni się w przypadku wielu z nich od tradycyjnego obrotu towarami. Nie oznacza to jednak, że międzynarodowych obrotów usługami dokonuje się wbrew podstawowym zasadom racjonalnego gospodarowania. Wręcz przeciwnie. W skali międzynarodowej chodzi zawsze mniej lub bardziej o wybory dokonywane przy uwzględnieniu kształtowania się kosztów [a zatem także cen wykorzystywanych czynników wytwórczych]. Z wymienionych względów J.R. Melvin nazywa kształtowanie się relatywnych przewag w międzynarodowym handlu usługami mianem przewag efemeralistycznych [*ephemeral competitive advantages*], tj. takich, w przypadku których rzeczywiste przewagi pod względem kształtowania się kosztów są wyraźnie korygowane i/lub przekształcane m.in. wskutek rozwoju tzw. inwestycji w ludzi, a także kształtowane w danym kraju szeroko rozumianego, pozytywnego klimatu dla zagranicznych, mobilnych czynników wytwórczych.

Nieco inny model rozwoju międzynarodowej wymiany usług przedstawił nieco później F. Breuss [1990], bazując na założeniach szkoły neoklasycznej [warunki wolnego rynku i handlu, brak kosztów transportu itd.] i wprowadzając do neoklasycznego modelu E. Heckschera, B.Ohlina i P.A. Samelzona 2x2x2 [dwa kraje, dwa czynniki wytwórcze i dwa produkty] istotną modyfikację w postaci dwóch specyficznych produktów – wymienianego w skali międzynarodowej towaru X oraz wymienianej w skali międzynarodowej usługi S. Przy przyjęciu powyższych założeń i jakby w nawiązaniu do rozważań klasyków F. Breuss doszedł do oczywistego wniosku, że w warunkach równowagi ogólnej celowa, pożądana i efektywna może być specjalizacja danego kraju A również w produkcji i eksporcie pracochłonnej względnie kapitałochłonnej usługi S_1 , zaś kraju B w produkcji i eksporcie pracochłonnej względnie kapitałochłonnej usługi S_2 . Co więcej, co było stosunkowo łatwe, po analizie kształtowania się odpowiednich krzywych transformacji, F. Breuss udowodnił, że wtedy i w wyszczególnionych przez siebie uwarunkowaniach możliwe jest osiągnięcie równowagi rynkowej i obrotów zagranicznych w obu rozpatrywanych krajach A i B [co można uogólnić na dany kraj A i jego otoczenie], a nawet wyrównywanie się w nich – poprzez rozwój handlu zagranicznego towarami i usługami – cen czynników wytwórczych.

Wśród różnorodnych modeli międzynarodowej wymiany usług na uwagę zasługuje dalej model sporządzony przez J.J. Stibora i A. de Vaala [1995]. Ci autorzy traktują definicję autorstwa T.P. Hilla jako uniwersalną i dochodzą wstępnie do wniosku, że modelując międzynarodowe obroty usługami trzeba zdecydowanie dostrzegać trzy następujące fakty:

- a) współczesny międzynarodowy rynek usług [raczej różne ich rodzaje] nie funkcjonuje wcale w warunkach wolnego rynku i handlu, co jest oczywiste;
- b) współcześnie mamy do czynienia ze znaczącym i zwiększającym się stopniem heterogeniczności [zróznicowania] usług wymienianych w skali międzynarodowej na bardzo specyficznych rynkach branżowych;
- c) nie istnieją możliwości składowania usług, ale zarazem mamy do czynienia z wysokimi dochodowymi elastycznościami popytu na nie, równoległe z wysokimi odpowiednimi elastycznościami ich świadczenia i to również w skali międzynarodowej.

J.J. Stibora i A. de Vaal konsekwentnie analizują dalej współcześnie ujawniające się związki między międzynarodową wymianą towarów i usług oraz między międzynarodową wymianą usług i międzynarodowymi przepływami różnorodnych czynników wytwórczych i dochodzą do wniosku, że w rozważaniach modelowych warto odróżniać od siebie tzw. usługi dla konsumentów [*consumer services*] oraz usługi dla producentów [*producer services*] ujmując pod tymi drugimi różnego typu usługi świadczone w czasie kolejnych etapów rozwoju procesu produkcyjnego i określając je w związku z tym zamiennie mianem usług pośredniczących [*intermediate services*]. Następnie J.J. Stibora i A. de Vaal analizują wymianę usług dla producentów [usług pośredniczących] na kształtowanie się struktury przewag komparatywnych dwóch krajów oraz na kształtowanie się poziomu dobrobytu ich obywateli przy założeniu występowania między tymi krajami różnic wyposażenia w różnie ujmowane czynniki wytwórcze, różnic rozmiarów gospodarki i sposobów świadczenia usług. Na podstawie tych rozważań dochodzą oni przede wszystkim do wniosku, że z punktu widzenia rozpatrywanych problemów kluczowe znaczenie ma zróżnicowanie intensywności wykorzystywania usług przy produkcji dóbr finalnych. Co więcej J. J. Stibora i A. de Vaal [1995, str 241-242] piszą, że „[...] struktura przewag komparatywnych i rozmiary dobrobytu są determinowane przez zakres rozwoju rynku usług. Jeśli ten zakres jest dostatecznie duży tzn. jeśli dostępna ilość usług dla producenta przekracza odpowiedni próg krytyczny otwieranie się nad świat w międzynarodowym obrocie towarowym powoduje w danym kraju wzrost eksportu przetworzonych dóbr przemysłowych oraz wzrost importu żywności z zagranicy, a zatem dwa kraje osiągają korzyści. Jednakże z drugiej strony, jeśli zakres rynku usług dla producenta jest w tymże kraju zbyt wąski mamy do czynienia z odwracaniem się kierunków rozwoju handlu oraz dodatkowo z tym, że zagranica osiąga korzyści, zaś analizowany kraj może nawet ponosić straty. Z kolei otwieranie się na świat w międzynarodowym obrocie towarowym i usługami ujmowanymi łącznie może spowodować

tendencje odwrotne. Bez względu na strukturę wymiany, korzyści z rozwoju handlu dobrami i usługami osiąga zawsze analizowany kraj, podczas gdy zagranica może tracić. Nie traci ona jedynie tylko wtedy, gdy dostatecznie duże są rozmiary importu usług dla producentów”. Do tego warto dodać, że – zgodnie ze słynnym prawem J. St. Milla – w warunkach wolnego rynku i handlu – z wymiany międzynarodowej towarów i usług mogą korzystać wszyscy, ale raczej nierównomiernie. Oczywiście warunki wolnego rynku i handlu są współcześnie marzeniem. Zarazem międzynarodowym przyływom produktów [towarów i usług] towarzyszą mniej lub bardziej swobodne przepływy podstawowych czynników wytwórczych, tj. siły roboczej i kapitału wraz z odpowiednią wiedzą techniczną.

Wśród nowszych modeli międzynarodowej wymiany usług warto dalej uwzględnić propozycje J. Markusena [2005], który jakby na marginesie swoich rozważań o rozwoju transakcji offshoringowych między Północą [kraje rozwinięte gospodarczo] i Południem [kraje rozwijające się] przedstawił cztery koncepcje rozwoju międzynarodowego handlu usługami. Według J. Markusena z rozwoju tego typu transakcji międzynarodowych można mówić w następujących przypadkach:

- a) pionowa [wertikalna] fragmentaryzacja odpowiednich procesów produkcyjnych;
- b) specyficzna wymiana wewnątrzgałęziowa produktów i czynników wytwórczych w ramach wielkich korporacji transnarodowych, co J. Markusen określa mianem „*trade expansion at extensive margin*”;
- c) kombinowanie w skali międzynarodowej części produkcji finalnej różniącej się pod względem intensywności wykorzystywania różnorodnych czynników wytwórczych między krajami różniących się stopniem wyposażenia w owe czynniki;
- d) kombinowanie w skali międzynarodowej wyposażenia krajów pod względem zdolności do tworzenia kolejnych etapów określonego procesu produkcyjnego i uzupełnianie brakujących elementów.

Modelowe koncepcje J. Markusena ujął w sposób syntetyczny A.V. Deardorff [2005] wskazując wyraźnie, że są one mało spójne. Wskazuje na to w treści tabeli 3, w której A.V. Deardorff wykazał wyraźnie różnorodne mankamenty rozważań J. Markusena.

Tabela 3. Założenie modeli i wyniki analizy J. Markusena dla krajów i różnorodnych czynników wytwórczych oraz ich ocena według A. V. Deardorffa*

Wyszczególnienia	Fragmentaryzacja produkcji zgodnie z modelem H-O-S	Brakujący wkład w procesie produkcyjnym [MI]	Działalność wielkich korporacji transnarodowych [MNC]	Skutki MI oraz działalności MNC
<u>Założenia Markusena</u>				
Wyroby finalne		2 [Y,X]		
Elementy dobra X		2 [M,S]		
Ranking intensywności wykorzystywania czynników		M > X > S > Y		
Wyposażenie Północy [przewagi]		H [ΔK]		
Wyposażenie Południa [przewagi]		U		
Wyposażenie w czynniki ogółem	2 [H, U]	3 [H,U,K]	2 [H,U]	3 [K,U,K]
Konkurencja na rynku dobra X	Pełna	Pełna	Monopolistyczna	Monopolistyczna
<u>Wyniki symulacji modelu według A.V. Deardorffa</u>				
Kraj Północy	-	-	+	-
Kraj Południa	+	+	+	+
Kraj Północy – s/w	+	+	+	-
Kraj Północy – s	-	-	+	-
Kraj Północy – w	-	+	-	+
Kraj Północy – r		+		+
Kraj Południa – s/w	-		+	+
Kraj Południa – s	+	+	+	+
Kraj Południa – w		-	+	+
Kraj Południa – r		-		

* Oznaczenia

Czynniki produkcji

H – wykwalifikowana siła robocza
U – niewykwalifikowana siła robocza
K – know-how

Dobra i ich części składowe

Y – dobra finalne wymagające znacznych nakładów niewykwalifikowanej siły roboczej
X – dobra finalne wymagające znacznych nakładów wykwalifikowanej siły roboczej
M – segment wytwarzania dobra X wymagający nakładów wiedzy technicznej w sferze produkcji
S – segment wytwarzania dobra X wymagający wkładu sektora usługowego

Realne ceny czynników wytwórczych U

w – cena niewykwalifikowanej siły roboczej
s – cena wykwalifikowanej siły roboczej
r – cena know-how [return to know-how]

Źródło: A.V. Deardorff [2005, str. 6] oraz własne uzupełnienia

Raczej nieudany według A.V. Deardorffa [2005] – zresztą nie tylko – model [ściśle grupy modeli] rozwoju międzynarodowej wymiany usług autorstwa J. Markusena warto uzupełnić o odpowiednie modelowe rozważania C. Lennon, D. Mirza i G. Nicoletti [2007], w którym wykazują, że:

- a) wymiana międzynarodowa pewnymi rodzajami usług różni się od międzynarodowej wymiany towarami, aczkolwiek często im towarzyszy;

- b) mamy do czynienia z międzynarodową wymianą usług, których proces świadczenia rozpoczyna się w kraju eksportera, a kończy w kraju ich importera [np. usługi transportowe czy telekomunikacyjne];
- c) międzynarodowe świadczenie wielu rodzajów usług jest związane z kształtowaniem się cen i kosztów wykorzystywania różnorodnych czynników we współpracujących ze sobą krajach;
- d) we współpracujących ze sobą krajach – eksporterach i importerach wielu usług – ważne jest kształtowanie się szeroko rozwiniętych nakładów czynników wytwórczych i kosztów [cen] ich wykorzystywania w każdym z tych krajów przy równoległej wymianie usług.

3.2 Zarys prób sformułowania teorii eklektycznej na podstawie dorobku teorii międzynarodowego handlu towarami

Współcześnie obserwuje się dodatkowo intensyfikację różnego typu analiz mających na celu sformułowanie swego rodzaju eklektycznej teorii międzynarodowej wymiany usług. Większość z odpowiednich analityków próbuje przy tym wyjaśnić przesłanki międzynarodowej wymiany usług bazując na różnorodnych teorii handlu międzynarodowego. Przykładem tego typu podejścia jest koncepcja cytowanego wcześniej F. Breussa [1990], którą przedstawi się w poniższej tabeli [por. tabl. 4].

Tabela 4. Wykaz głównych typów usług oraz teorii handlu międzynarodowego możliwych do wykorzystania przy wyjaśnianiu międzynarodowych obrotów usługami według F. Breussa

Typy usług	Usługi będące bezpośrednio przedmiotem obrotu międzynarodowego (np. telekomunikacyjne, finansowe, transportowe)	Usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach usługodawców (np. engineering, consulting, zarządzanie)	Usługi świadczone przy międzynarodowych przepływach usługobiorców (np. usługi turystyczne, edukacyjne, medyczne)
Teorie			
Teoria kosztów względnych, teoria przewagi z tytułu dysponowania produktami i czynnikami wytwórczymi	+	-	+
	(np. z powodu dysponowania siecią banków czy technologiami)		(np. z powodu atrakcyjności turystycznej czy też z tytułu dysponowania renomowanymi klinikami)
Teoria obfitości zasobów (H-O-S), teorie neoczynnikowe	+	+	+
	(np. z powodu różnicy wyposażenia w czynniki i różnice kosztów)	(np. z powodu różnicy wyposażenia w czynniki i różnice kosztów)	(np. z powodu różnicy kosztów)
Teorie neotechnologiczne i teorie popytowo-podażowe	+	+	+
	(np. z powodu występowania przewagi technologicznej czy występowania korzyści skali)	(np. z powodu występowania warunków niedoskonałej konkurencji)	(np. z powodu różnicy jakości świadczonych usług, czy zróżnicowania preferencji konsumentów)

Współczesne teorie handlu międzynarodowego	+	+	+
	(np. z powodu różnicy kosztów czy też dysponowania własnością)	(np. z powodu różnicy kosztów, wyposażenia w czynniki czy też dysponowania własnością)	(np. z powodu dysponowania przewagą w postaci infrastruktury gospodarczej czy też odpowiedniej lokalizacji działalności)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Breuss [1990, str. 112].

W polskiej literaturze fachowej – powołując się zresztą częściowo na moje sugestie – teoretyczne aspekty międzynarodowej wymiany usług podjął m.in. D. Mongiało [2007]. W swoim opracowaniu – powołując się często na mnie – przedstawił on tabelę zawierającą syntezę swoich rozważań [por. tabl. 5].

Tabela 5. Przykłady zastosowania teorii handlu zagranicznego do wyjaśnienia modelu wymiany usługowej według D. Mongiało

Nazwa teorii	Wyjaśnienie modelu handlu usługami
Teoria kosztów względnych	Menedżerowie z kraju A są wydajniejsi od menedżerów kraju B i dlatego kraj A eksportuje usługi doradztwa do kraju B
Teoria obfitości zasobów	Kraj A jest relatywnie lepiej wyposażony w pracę i dlatego eksportuje do kraju B usługi budowlane
Teoria luki technologicznej	Kraj A charakteryzuje się dużą innowacyjnością i jako pierwszy wprowadza na rynek krajowy usługi logistyczne, które następnie eksportuje do kraju B
Teoria cyklu życia produktu	Kraj A jako pierwszy opracowuje nowy produkt w sektorze gastronomii typu <i>fast food</i> i eksportuje go do kraju B
Teoria korzyści ze skali produkcji i zbytu	Kraj A ma chłonniejszy i większy rynek wewnętrzny w usługach dystrybucyjnych niż kraj B, co daje mu przewagę nad krajem B i dlatego eksportuje do kraju B te usługi (np. firmy z kraju A otwierają w kraju B sieci hipermarketów)
Teoria podobieństwa preferencji	Kraje A i B mają podobną strukturę popytu na usługi ubezpieczeniowe o wysokiej jakości (pakiet kompleksowego ubezpieczenia na życie). W kraju A istnieje reprezentatywny popyt na te same usługi, co gwarantuje opłacalność produkcji i konkurowanie na rynku światowym
Teoria zróżnicowania produktu	Usługodawcy z kraju A specjalizują się w oferowaniu usług hotelarskich o wysokiej jakości (np. hotele 5-gwiazdkowe), podczas gdy w kraju B budują gorsze hotele. Konsumenci z obu krajów korzystają z obu ofert. Tym samym zarówno kraj A, jak i kraj B eksportują i importują usługi hotelarskie
Teoria handlu wewnątrzgałęziowego	Konsumenci z krajów A i B mają różne preferencje. Kraje te mają identyczne warunki turystyczne (klimat, położenie geograficzne), jednak obywatele kraju A wolą odpoczywać na plażach w kraju B, a obywatele kraju B preferują wypoczynek w kraju A
Teoria przewagi z tytułu dysponowania produktami i czynnikami wytwórczymi	Kraj A ma naturalne zasoby lecznicze (np. źródła wód mineralnych, bioklimat) i oferuje usługi uzdrowiskowe, z których korzystają obywatele kraju B, przyjeżdżający do kraju A

Źródło: Mongiało [2007, str. 45].

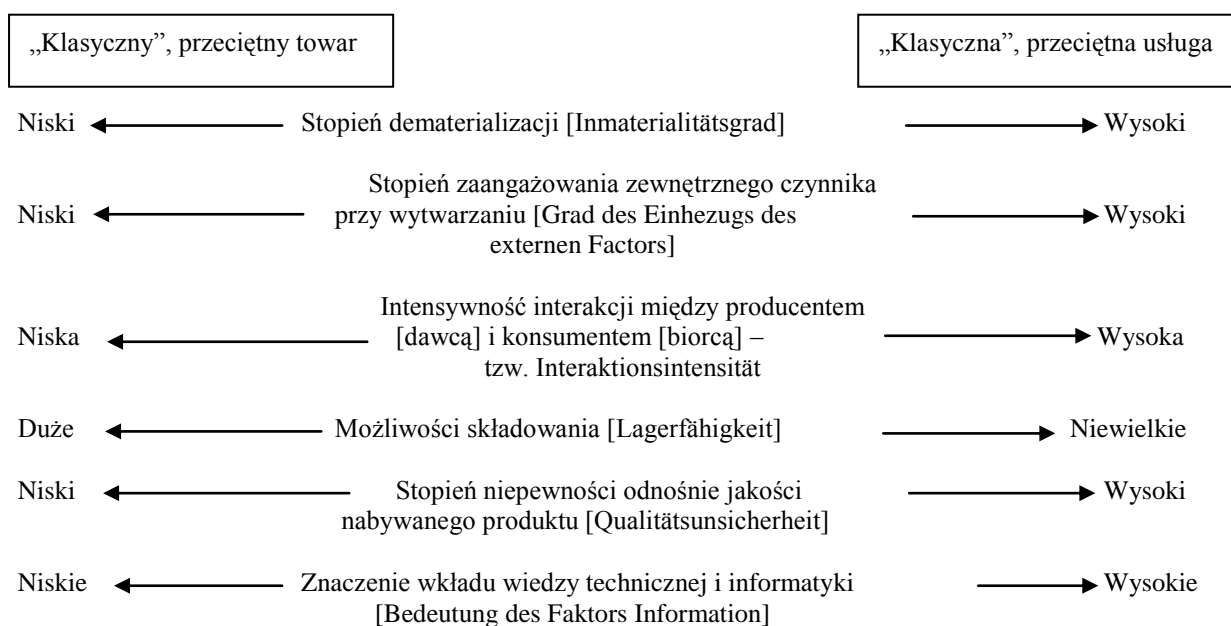
Z wielu różnorodnych względów trzeba zdecydowanie odrzucić różnego typu próby [w tym wyżej wymienione] sformułowania eklektycznej teorii wymiany usług bazujące tylko na

dotychczasowych teoriach handlu międzynarodowego. Za najważniejsze z tych względów można chyba uznać następujące:

- a) każda z różnorodnych teorii rozwoju handlu międzynarodowego składa się z określonych rygorystycznych założeń i wysuwanych na ich podstawie wniosków;
- b) w podstawowych teoriach rozwoju handlu międzynarodowego uwzględnia się przede wszystkim – choć zawsze nie tylko – różnorodne założenia dotyczące międzynarodowego handlu towarami [czasami ich zespołami, podzespołami i częściami składowymi] i jakby dołącza się do tego rozważania dotyczące międzynarodowej wymiany usług.

Wstępnie reasumując, z powyższych względów każdą próbę sformułowania eklektycznej teorii międzynarodowej wymiany usług bazującą wyłącznie na teoriach [czasami tylko hipotezach] rozwoju handlu międzynarodowego warto docenić. Ale są to swego rodzaju próby o ograniczonym znaczeniu, do czego przyznaje się ucziwie wielu autorów różnorodnych prac poświęconych przedmiotowej problematyce⁶. Trudno jest po prostu sformułować odpowiednią, eklektyczną teorię, w której nie ma możliwości uwzględnienia łącznie wszystkich rygorystycznych założeń teorii handlu międzynarodowego towarami, których istotą i obroty którymi są znacznie odmienne od istoty oraz międzynarodowych obrotów usługami i odwrotnie [por wykres 2].

Wykres 2. Podstawowe cechy „klasycznych towarów i usług



Źródło: Burger [2009, str. 26]

⁶ Por. Hoekman [2006]; Burger [2007] oraz cytowana tam literatura fachowa.

Wszystkie powyższe fakty i stwierdzenia nie są równoznaczne z odrzuceniem dotychczasowego dorobku teoretycznego z zakresu międzynarodowego handlu towarami przy wyjaśnianiu międzynarodowego handlu usługami. Jak się wydaje, trzeba jednak wyraźnie odróżniać od siebie całe teorie od sformułowanych na ich podstawie wniosków tj. odpowiednich zasad rozwoju handlu międzynarodowego, o czym też dalej.

4. Przewagi komparatywne i konkurencyjne jako przesłanki międzynarodowego handlu usługami

4.1. Istota przewagi komparatywnej i ewolucja jej interpretacji

Istota przewagi komparatywnej [także szerzej rozumianych, odpowiednich przewag] nie jest tak prosta, jak się czasami wydaje, a już na pewno nie można jej identyfikować z całą teorią [modelem] D. Ricardo czy też z całą teorią [modelem] obfitości zasobów E. Heckschera, B. Ohlina i P.A. Samuelsona. Co więcej, genialną zasadę sformułowaną w 1817 roku przez D. Ricardo [niektórzy twierdzą, że kilka lat wcześniej przez innego angielskiego ekonomistę R. Torrensa] można uogólnić. Istnieją przy tym dwa sposoby owego uogólnienia. Można z jednej strony uwzględnić różnice w kształtowaniu się bieżących kosztów produkcji, z drugiej zaś odwrotność poziomu tychże kosztów tzn. warunkujące je różnice w wydajności pracy. Trzeba zarazem wyraźnie dodać, że nie koszty, wydajność pracy oraz korzyści z handlu są komparatywne, lecz odpowiednia przewaga danego kraju nad zagranicą [lub odwrotnie – zagranicy nad danym krajem] jest komparatywna lub inaczej względna⁷.

Sens praktycznie ujmowanej przewagi komparatywnej w odniesieniu do międzynarodowego handlu towarami jest jasny i oczywisty. W ujęciu kosztowym [będącym odwrotnością „ujęcia wydajnościowego”] chodzi o przewagę, która bierze się nie z porównania jednostkowych kosztów wytwarzania dowolnego towaru [także jego części składowej] między krajami, lecz z porównania stosunków jednostkowych kosztów wytwarzania poszczególnych produktów [towarów i usług] w danym kraju ze stosunkami jednostkowych kosztów wytwarzania takich samych produktów w drugim kraju, który można ująć także jako otoczenie danego kraju A tj. zagranica. W tym sensie można mówić o występowaniu w danym kraju A produktów „relatywnie tańszych” i „relatywnie droższych”. Jak się wydaje te określenia można również zastosować w odniesieniu do wielu usług wymienianych w skali międzynarodowej [por. tabl. 6].

⁷ W polskiej literaturze fachowej szerzej na te tematy zob. m.in. Bożyk, Misala, Puławski [1998 i 2002]; Budnikowski [2001 i 2003]; Bożyk [2008].

Tabela 6. Klasyfikacja międzynarodowych obrotów usługami według G.P. Sampsona i R.H. Snape'a

Wyszczególnienie		Usługodawca	
		Nie przemieszcza się	Przemieszcza się
Usługobiorca	Nie przemieszcza się	A	B
	Przemieszcza się	C	D

Źródło: Sampson, Snape [1985].

Wiele transakcji usługowych w skali międzynarodowej można ewidentnie wyjaśnić występowaniem określonych przewag komparatywnych tj różnicami kosztów i wydajności pracy między krajami. Chodzi m.in. o tzw. transgraniczne świadczenia usług odbywające się bez migracji zarówno usługodawców i usługobiorców [np. usługi doradztwa, ubezpieczeniowe czy telekomunikacyjne], ale także o wiele usług świadczonych przy przemieszczaniu się bądź to usługodawców, bądź to usługobiorców bądź też ich razem [np. usługi medyczne, usługi typu *call-service* czy usługi turystyczne]. Możliwość wyjaśnienia świadczenia tego typu usług w skali międzynarodowej przy pomocy statycznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych biorą się z jej specyficznej pojemności. Otóż, w każdym momencie występują zawsze pewne różnice między krajami, które decydują o występowaniu określonych przewag komparatywnych względnie ich braku. Do głównych przesłanek [źródeł] występowania międzynarodowego handlu produktami [towarami i częściowo usługami] wywołanego określonymi, statycznymi przewagami komparatywnymi A.V. Deardorff [1980] zalicza następujące [w nawiasach moje uwagi – J.M]:

- a) różnice stosowanej technologii [przewagi zgodnie z rozważaniami R. Torrensa i D. Ricardo];
- b) różnice wynikające z wyposażenia w czynniki wytwórcze [przewagi zgodnie z rozważaniami zapoczątkowanymi przez E. Heckschera, B. Ohlina i P.A. Samuelsona];
- c) różnice wynikające z odmiennych preferencji producentów i konsumentów [przewagi zgodnie z rozważaniami zwolenników tzw. teorii popytowo-podażowych];
- d) różnice wynikające z odmiennych wielkości krajów [przewagi zgodnie ze zwolennikami teorii korzyści skali];
- e) różnice związane z kształtowaniem się struktury rynków [przewagi zgodnie z rozważaniami autorów tzw. teorii konkurencji niedoskonałej];
- f) różnice związane z lokalizacją działalności gospodarczej i kosztami handlu [przewagi zgodnie z rozważaniami autorów teorii lokalizacji działalności gospodarczej];
- g) różnice związane z tzw. efektami aglomeracji [przewagi zgodnie z rozważaniami autorów teorii lokalizacji działalności gospodarczej, w tym nowej geografii ekonomicznej].

Do powyższych rozważań A.V. Deardorffa nawiązują ewidentnie B. Copeland i A. Mattoo [2008, str. 88]. Piszą bowiem m.in. „różnice w technologii, wyposażeniu w zasoby naturalne, relacje między zasobami ziemi i pracy, odmienne polityki rządów, działalność różnorodnych instytucji i oddziaływanie wielu innych czynników może prowadzić do występowania różnic cen zarówno odpowiedniego wkładu, jak i wyników wytwarzania w warunkach braku wymiany. To właśnie te różnice cen stanowią przesłanki rozwoju handlu. Jedną z głównych przyczyn jego rozwoju jest zróżnicowanie pod względem wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze, tj. odmienność wyposażenia w ziemię możliwą do uprawiania, w zasoby wykwalifikowanej siły roboczej, w zasoby kapitału itd. Kraj, który jest relatywnie obficie wyposażony w lasy eksportuje dobra lasochłonne, zaś kraj który jest relatywnie obficie wyposażony w wykwalifikowaną siłę roboczą będzie eksportował dobra i usługi, które wymagają względnie dużych ich nakładów, wreszcie kraj który dysponuje względną przewagą pracy w stosunku do kapitału i ziemi będzie prawdopodobnie wyróżniał się relatywnie niskim poziomem płac i zatem eksportował towary i usługi relatywnie mniej pracochłonne”.

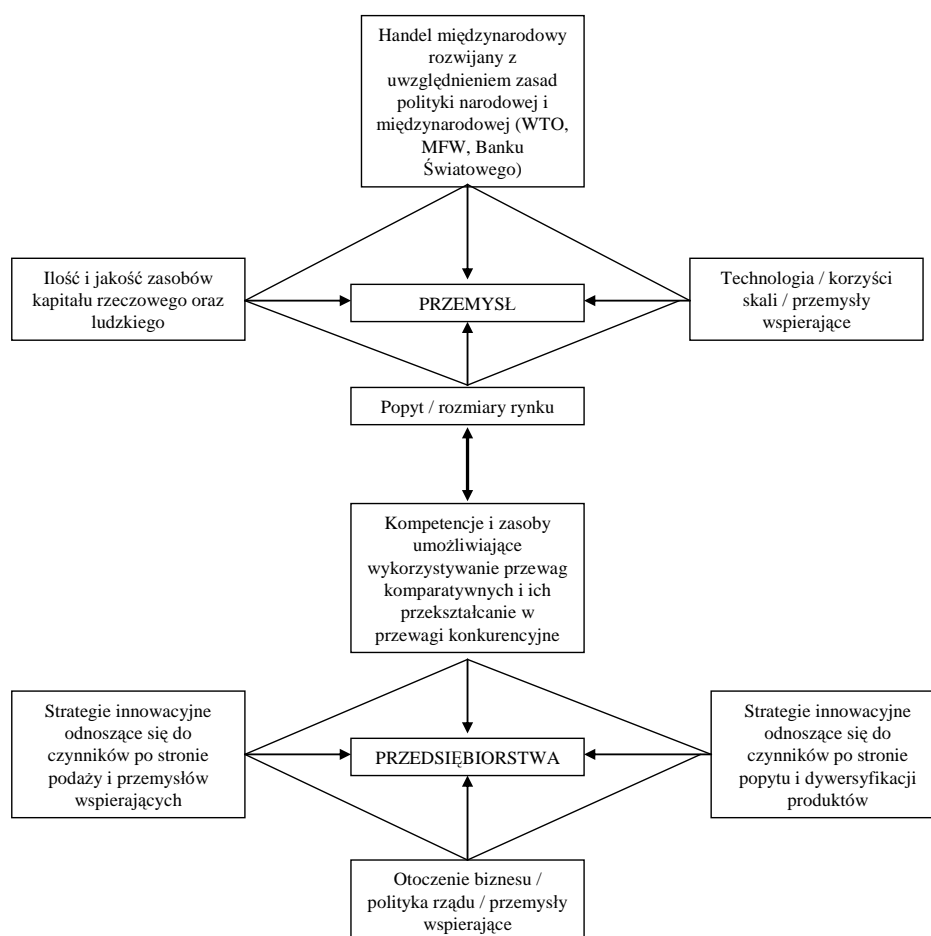
Te banalne w sumie stwierdzenia są oczywiście prawdziwe w odniesieniu do danego punktu czasowego „t”. Problem polega jednakże na tym, że intensywność i strukturę przewag komparatywnych można zmieniać i faktycznie się ją zmienia. Według A.V. Deardorffa [1985] poprzez prowadzenie odpowiednich polityk istnieją m.in. możliwości zmiany technologii produkcji, wyposażenia w różnego typu zasoby, a nawet możliwości zmian różnego typu gustów i przyzwyczajęń. W ten sposób dochodzimy do kategorii dynamicznych przewag komparatywnych, które bezpośrednio lub pośrednio uwzględniają m.in. autorzy współczesnych teorii handlu międzynarodowego [zwłaszcza teorii neotechnologicznych i rozwijającej się teorii handlu wewnątrzgałęziowego], ale także autorzy wielu współczesnych teorii [czasami tylko hipotez] międzynarodowych przepływów czynników wytwórczych. Dynamiczne przewagi komparatywne, także w międzynarodowym handlu usługami, to nic innego jak tylko te tworzone w miarę upływu czasu w ramach poszczególnych krajów i ich grup. W gruncie rzeczy chodzi o tworzenie i wykorzystywanie tzw. przewag konkurencyjnych [w języku angielskim *competitive advantages*].

4.2. Od bieżących przewag komparatywnych do kreowanych przewag konkurencyjnych

W warunkach współczesnej gospodarki światowej istotne znaczenie ma przechodzenie od bieżących przewag komparatywnych do ich kreowania i to również – może nawet przede

wszystkim – w odniesieniu do szeroko rozumianego sektora usługowego i międzynarodowego handlu usługami. Uwzględniając kraje jako podstawowe podmioty tejże gospodarki może to mieć miejsce przy tworzeniu w nich swego rodzaju mniej lub bardziej sprzyjającego „klimatu”, co w sposób syntetyczny starał się ująć S.D. Gupta [2007] – autor interesującego modelu konkurowania w skali międzynarodowej z uwzględnieniem bieżących przewag komparatywnych i kreowanych przewag konkurencyjnych, i którego oryginalną wersję przedstawia się na kolejnym wykresie [por. wykres 3].

Wykres 3. Związki między koncepcją kształtowania konkurencyjności międzynarodowej zgodnie z zasadą przewag komparatywnych i zasadą przewag konkurencyjnych według S.D. Gupta



Źródło: Gupta [2007, str. 34].

Przedstawiony model autorstwa S.D. Gupta [2007] zawiera specyfikację głównych determinant kształtowania się równolegle przewag komparatywnych i przewag konkurencyjnych w danym kraju w postaci dwóch „diamentów” [rombów], które są wyraźnie połączone ze sobą. Oznacza to m.in., że czynniki determinujące kształtowanie się przewag komparatywnych w jednym „diamencie” oddziałują na kształtowanie się przewag w drugim z

nich [tj. przewag konkurencyjnych] i odwrotnie. Tak może się oczywiście dzieć w określonych, sprzyjających temu uwarunkowaniach systemowych. Wtedy to, jak pisze S.D. Gupta [2007, str. 26] „[...] wzmacnianie sił dotyczących przewagi konkurencyjnej w odniesieniu do tych towarów i usług w zakresie których dany kraj dysponuje pewną przewagą komparatywną jest równoznaczne z perspektywą osiągnięcia sukcesu, jeśli chodzi o kształtowanie się narodowej przewagi konkurencyjnej. W ramach tego „podwójnego diamentu” jest zarazem możliwe, by wzmocnienie siły oddziaływania na określoną przewagę konkurencyjną przyczyniły się do wzmocnienia działania sił wpływających na kształtowanie się przewag komparatywnych, a nawet umożliwiły ich utworzenie w zakresie dóbr i usług, które w świetle klasycznych teorii kształtowania się przewag komparatywnych wcześniej nie miały miejsca”. Z tych twierdzeń wynikają oczywiście pewne wnioski dla krajowej [narodowej] polityki gospodarczej, o czym będzie jeszcze mowa.

Umiejętnie kreowane przewagi konkurencyjne, a zatem zgodnie z dynamicznie ujmowaną zasadą przewag komparatywnych, to współcześnie kategoria nadzwyczaj popularna i w sumie istotna tyle tylko, że trudna do ujęcia empirycznego; z wielu różnorodnych względów za mało przydatne wydają się być z tego punktu widzenia nawet bardzo wysublimowane różnego rodzaju obliczenia wskaźników ujawnionych przewag względnych [*Revealed Comparative Advantage Indices*] zaproponowanego swego czasu przez B. Balassa [1965] jako, że nie odzwierciedlają one w pełni – ogólnie rzecz biorąc – idei rozważań R. Torrensa i D. Ricardo oraz autorów zmodyfikowanych w międzyczasie wersji zasady przewag komparatywnych w ujęciu statycznym [np. w ujęciu G. Haberlera czy też E. Heckschera, B. Ohlina i P.A. Samuelsona], a także jej ujęcia w postaci dynamicznej [np. w ujęciu autorów teorii neoczynnikowych i neotechnologicznych] lub też w ujęciu – w odniesieniu do szeroko rozumianego handlu międzynarodowego – w postaci podstaw teorematów [twierdzeń] bazujących na teorii obfitości zasobów tj. teorematu wyrównywania się poprzez handel cen czynników wytwórczych, tzw. teorematu M.F.W. Stolpera i P.A. Samuelsona oraz tzw. teorematu T.M. Rybczyńskiego. Te wskaźniki nie odzwierciedlają też w pełni idei autorów współczesnych koncepcji i teorii międzynarodowych przepływów czynników wytwórczych, co jest zagadnieniem samym w sobie. Jest to zagadnienie samo w sobie również w tym sensie, że na gruncie ściśle teoretycznym trudno dziś połączyć w jedną spójną całość dotychczasowy dorobek teorii międzynarodowej wymiany towarów i usług z dotychczasowym dorobkiem teorii międzynarodowych migracji różnorodnych czynników wytwórczych, zwłaszcza siły roboczej, kapitału i wiedzy technicznej, pomijając już nieznacznym w sumie dotychczas

dorobek gospodarowania kolejnym, istotnym czynnikiem określanym mianem środowiska naturalnego, który jest wymieniany w skali międzynarodowej głównie – choć nie tylko – pośrednio tj. poprzez rozwój handlu międzynarodowego.

Zgodnie z neoklasyczną teorią międzynarodowych przepływów mobilnych czynników wytwórczych [głównie siły roboczej i kapitału wraz z wiedzą techniczną] migrują one w skali międzynarodowej również w myśl statycznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych w tym sensie, że – w wymyślnym świecie bez handlu towarami i usługami – przepływają z kraju [krajów] gdzie są niżej wyceniane do kraju [krajów], gdzie ich cena jest absolutnie i relatywnie wyższa [np. przepływ siły roboczej z krajów relatywnie bardziej obficie wyposażonych w ten czynnik wytwórczy do krajów, gdzie skutek relatywnego jej niedoboru w stosunku do kapitału wyceniana jest ona i nagradzana w relatywnie większym stopniu czy też przepływ kapitału z kraju [krajów] z relatywnym jego nadmiarem do kraju [krajów] z relatywnym jego niedoborem. Zasadę międzynarodowych migracji podstawowych czynników wytwórczych ujmowaną w powyższy sposób – zgodnie z teorią neoklasyczną – można uogólnić i ująć w następujący sposób:

relatywna nadwyżka czynnika X w stosunku do czynnika Y → relatywnie niższa cena czynnika X w stosunku do czynnika Y w danym kraju czy też grupie krajów A → odpływ czynnika X z danego kraju czy też grupy krajów A do otoczenia gospodarczego [kraju czy też grupy krajów B]

Nawet w wymyślnym świecie – tzn. bez handlu towarami i usługami – nie mamy jednak przecież do czynienia z zakładanymi przez neoklasyków warunkami wolnego rynku i handlu czynnikami wytwórczymi. Oznacza to m.in., że poprzez prowadzenie odpowiedniej polityki gospodarczej [krajowej i zagranicznej] w każdym z krajów [czy też ich grupie] można kształtować relacje między różnorodnymi czynnikami wytwórczymi – lub inaczej i bardziej szerzej ujmując problem – kształtować dynamicznie ujmowane przewagi względne w obrotach nimi w skali międzynarodowej. Z natury rzeczy, z możliwościami kształtowania dynamicznie ujmowanych przewag względnych mamy do czynienia zwłaszcza wtedy – wracając do realiów współczesnej gospodarki światowej – kiedy w skali międzynarodowej przepływają nie tylko towary i usługi, ale także czynniki wytwórcze, w tym wymieniane w sposób pośredni tzw. środowisko naturalne.

4.3. Wstępne wnioski dotyczące funkcji wyjaśniającej rozwijanej teorii międzynarodowego handlu usługami

Z przedstawionych wcześniej względów pełna i zwarta teoria międzynarodowej wymiany usług to współcześnie tylko marzenie i tak będzie zapewne w najbliższej przyszłości. Chodzi m.in. o to [pomijając już m.in. brak jednoznacznej definicji usług i brak powszechnie akceptowanej ich klasyfikacji], że międzynarodowe obroty nimi mieszczą się między międzynarodowymi obrotami towarami i różnego rodzaju czynnikami wytwórczymi, zwłaszcza siłą roboczą i kapitałem wraz z towarzyszącymi im przepływami szeroko rozumianej wiedzy technicznej, ale także pośrednią wymianą istotnego czynnika określanego mianem środowiska naturalnego.

Właściwie każdej współczesnej usługi wymienianej w skali międzynarodowej nie da się współcześnie oddzielić od międzynarodowych przepływów różnego typu czynników wytwórczych. W przypadku wymiany międzynarodowej większości usług – rozmieszczonych jakby między międzynarodową wymianą towarów i czynników wytwórczych – mamy do czynienia z czymś nadzwyczaj trudnym do wyjaśnienia, co dzieje się – używając słów N. Kaldora [1961] „tak jakby” [ang. *as if*] tzn. przyjmuje postać tzw. stylizowanych faktów [ang. *stylized facts*] z zakresu szeroko rozumianej teorii wymiany międzynarodowej. W ujęciu statycznym podstawowym z tych faktów wydaje się być zasada przewag komparatywnych [względnych] odnosząca się zarówno do międzynarodowej wymiany towarowej, jak i do międzynarodowej wymiany podstawowych czynników wytwórczych. Nawet w takim ujęciu [tzn. statycznym] statystyczna weryfikacja tej hipotezy przy wykorzystaniu prostych metod [np. metody ujawnionych przewag względnych] wydaje się być – pomijając już różnorodne trudności techniczne – raczej wątpliwą.

Również na gruncie ściśle teoretycznym można sobie wyobrazić różne kombinowanie między sobą międzynarodowej wymiany produktów i czynników wytwórczych, co faktycznie ma miejsce. W tym miejscu widać jednak wyraźnie, że rozwój odpowiednich rozważań teoretycznych nie nadażą za tzw. praktyką gospodarczą. Trudne jest w każdym razie teoretyczne wyjaśnienie przekształcania się przewag komparatywnych poszczególnych krajów i ich grup w przewagi konkurencyjne co ma miejsce przy wykorzystywaniu różnych sposobów, metod i instrumentów; wyjaśniając dotychczasowy rozwój międzynarodowej wymiany usługami warto o tym pamiętać, o czym też dalej.

5. Dotychczasowy dorobek z zakresu rozwijanej teorii międzynarodowej wymiany usług i wstępna ocena jego przydatności dla polityków gospodarczych

Brak pełnej i powszechnie akceptowanej teorii międzynarodowej wymiany usług oznacza automatycznie brak pełnienia przez nią funkcji decyzyjnej i funkcji optymalizacji uwarunkowań. Nie oznacza to jednak zarazem, że dotychczasowy dorobek teoretyczny z tego zakresu jest całkowicie bezużyteczny dla polityków gospodarczych. Wręcz przeciwnie. Na jego podstawie można sformułować wiele istotnych wniosków.

W świetle dotychczasowego dorobku teoretycznego nie ulega przede wszystkim wątpliwości, że rozwój międzynarodowego handlu usługami może być korzystny pod warunkiem jego kształtowania zgodnie z dynamicznie ujmowaną zasadą przewag komparatywnych [względnych] tj. przez umacnianie już osiągniętych lub dążeniu do ich kreowania. Nie jest to łatwe w warunkach występowania wielu przejawów protekcjonizmu i konkurencji oligopolistycznej. W każdym razie, jak twierdzi wielu ekonomistów, im większy jest stopień liberalizacji funkcjonowania rynków produktów i czynników wytwórczych tym łatwiej mogą określić podstawowe podmioty gospodarcze w danym kraju swoje bieżące przewagi komparatywne oraz możliwe do osiągnięcia przewagi konkurencyjne [także braki tychże przewag i/lub możliwości ich osiągnięcia]. Co więcej współcześnie dysponujemy już pewnymi metodami ich określania na przyszłość⁸.

Zgodnie z dotychczasowym dorobkiem, międzynarodowa wymiana usług jest związana nie tylko z międzynarodową wymianą towarów, ale także z międzynarodową [bezpośrednią i/lub pośrednią] wymianą różnego rodzaju czynników wytwórczych. Co więcej, różnorodne formy i sposoby docierania z usługami na rynki zagraniczne [także formy i sposoby ich importu] stanowią w stosunku do siebie bliskie substytuty. Na szczeblu krajowym [narodowym] trudno jest zatem określić ich rangę i znaczenie; w określonych uwarunkowaniach łatwiej tego dokonać na szczeblu podstawowych podmiotów gospodarczych. Ale zarazem nie ulega wątpliwości, że współcześnie- w przeciwieństwie do tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy- właśnie ekspansja kapitałowa i technologiczna toruje drogę do ekspansji handlowej, w tym dla międzynarodowego handlu usługami, zaś te ekspansje nie są raczej możliwe bez odpowiedniego zaangażowania różnego typu instytucji międzynarodowych.

Z dotychczasowego dorobku stopniowo rozwijanej i niewątpliwie potrzebnej, odrębnej oraz specyficznej teorii międzynarodowej wymiany usług wynika dość jednoznacznie, że

⁸ Szerzej na te tematy zob. m. in. Guzek [1967 i 2007]; Gries, Hentschel, Wigger [1992]; Misala [2004]; Ezeala-Harrison [1999,2005]; Sieggel [2006] oraz omówienie w Misala [2009].

istnieją pewne, dalsze przesłanki wykorzystywania oraz wzmocnienia w danym kraju przewag komparatywnych w zakresie świadczenia usług. Nie ulega przede wszystkim wątpliwości, iż jest to możliwe w warunkach zwracania właściwej uwagi na rozwój szeroko rozumianej infrastruktury możliwości ich świadczenia na terenie danego kraju i/lub poza jego granicami. Chodzi o zapewnienie odpowiedniego poziomu rozwoju tzw. infrastruktury czysto ekonomicznej [np. jakości dróg i autostrad, połączeń kolejowych i lotniczych, stopień możliwości wykorzystywania różnego typu połączeń telekomunikacyjnych], jak i infrastruktury instytucjonalno-instrumentalnej rozumianej jako możliwie najniższy stopień intensywności stosowania różnego typu barier dla międzynarodowego przepływu towarów, usług i czynników wytwórczych, zarówno na granicach danego kraju [np. cła oraz tzw. bariery para- i pozataryfowe], jaki i w jego ramach [np. przepisy dotyczące wydawania wiz, dostępu obcokrajowców do funkcjonowania na różnorodnych rynkach danego kraju]. Ujmując problem bardzo ogólnie, im poziom rozwoju tychże infrastruktur jest wyższy, tym, większe są możliwości utrzymania przez dany kraj przewag komparatywnych w zakresie usług [zwłaszcza niektórych] i/lub ich kreowania⁹.

Podobnie jak w przypadku międzynarodowego handlu towarami, przewagi komparatywne w międzynarodowym handlu usługami można w danym kraju umacniać i/ lub kreować wykorzystując wiele innych różnorodnych sposobów. Można w szczególności dążyć do:

- a) zmian techniki świadczenia usług i / lub tworzenia nowych [np. sponsorowanie przez rząd i prywatne instytucje odpowiednich badań, gwarantowanie praw własności intelektualnej dla twórców, wprowadzanie specjalnych bodźców dla nich w postaci odpowiednich ulg podatkowych czy też stypendiów];
- b) zmiana wyposażenia danego kraju w podstawowe czynniki wytwórcze [np. wprowadzanie preferencji dla oszczędzających i inwestujących, wprowadzanie preferencji dla inwestujących w infrastrukturę naukowo- badawczą];
- c) zmian w kształtowaniu się preferencji, gustów i przyzwyczajzeń obywateli [np. finansowanie i nadzorowanie realizacji odpowiednich programów edukacyjnych.

Inny, ogólny wniosek wynikający z dotychczasowego dorobku pożądanej teorii międzynarodowej wymiany usług jest taki, że w każdym z krajów [w tym m.in. w Polsce] warto podejmować wysiłki mające na celu dalszą liberalizację tejże wymiany w skali ogólnoświatowej. Po pierwsze, jak wynika to z wielu analiz empirycznych przedstawionych w różnorodnych opracowaniach cytowanych m.in. przez A. Banga [2006] i B. Hoekmana

⁹ Por. m.in. Banga [2005]; Hoekman [2006] oraz cytowana tam literatura fachowa.

[2006), dotychczasowa liberalizacja tejże wymiany przyniosło wiele pozytywnych efektów dla wzrostu i rozwoju gospodarczego wielu krajów i świata jako całości. Po drugie, na co wskazują m. inn. B. Copeland i A. Mattoo (2008), na gruncie ściśle teoretycznym- przy wykorzystywaniu dynamicznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych- istnieją dalsze możliwości pomnożenia owych, pozytywnych efektów. Tymczasem mamy nadal do czynienia z występowaniem wielu różnorodnych barier rozwoju międzynarodowego handlu usługami [por. tab. 7].

Tabela 7. Główne bariery rozwoju współczesnego handlu międzynarodowego usługami

Wyszczególnienie barier	Kategorie handlu usługami i odpowiednich inwestycji zagranicznych			
	Handel usługami		Inwestycje zagraniczne	
	Bariery transgraniczne	Bariery wewnątrz krajowe	Możliwości uzyskiwania dochodów poza granicami	Bariery w danych krajach
Przepływy produktów	Dostęp do rynków Zakupy rządowe Telematyka Działalność rządowa ^{a)} Standardy techniczne Opłaty i podatki Prawa własności intelektualnej	Telekomunikacja przy przekazywaniu danych [ang. telematics]	Dostęp do rynków Zakupy rządowe Telematyka Działalność rządów Standardy techniczne Opłaty i podatki Prawa własności intelektualnej	Dostęp do rynków Zakupy rządowe Telematyka Działalność rządów Standardy techniczne
Przepływy kapitału	Ograniczenia przepływu dewiz	Ograniczenia przepływu dewiz	Ograniczenia przepływu dewiz i przekazywania zysków	Ograniczenia przepływu dewiz i przekazywania zysków
Przepływy ludzi jako siły roboczej, inwestorów i konsumentów	Zezwolenia pracy, wymogi licencyjne stosowane według różnorodnych przepisów	Potrzeby wizowe, tzw. Podatki pobytu i opuszczania kraju	Pozwolenia pracy, ograniczenia dotyczące limitów zatrudnienia	Pozwolenia pracy, potrzeby wizowe, podatki pobytu i opuszczania kraju
Możliwości rozpoczęcia działalności gospodarczej [producer establishments]			Prawo rozpoczęcia działalności gospodarczej, warunki dostępu do lokalnych zasobów produkcyjnych	Prawo rozpoczęcia działalności gospodarczej, warunki dostępu do lokalnych zasobów produkcyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Banga [2005, str. 8].

W świetle powstającej teorii międzynarodowego handlu usługami głównymi przeszkodami intensyfikacji odpowiednich obrotów pożytecznych dla wszystkich krajów świata wydają się być te, które funkcjonują w każdym z nich, zaś mniej na jego granicach. Chodzi o różnorodne bariery „wewnątrz krajowe” swobodnego przepływu w skali międzynarodowej towarów i różnego rodzaju czynników wytwórczych [np. krajowe systemy podatkowe, krajowe systemy dotyczące migracji podstawowych czynników wytwórczych]. Jak wiadomo, uregulowanie i rozwiązanie tych problemów w skali międzynarodowej trzeba

traktować jako proces, raczej długotrwały m.in. dlatego – choć nie tylko- że interesy poszczególnych krajów – podstawowych podmiotów współczesnej gospodarki światowej- są znacznie zróżnicowane. Na dłuższą metę- na gruncie ściśle teoretycznym- można sobie wyobrazić połączenie owych interesów w jedną wspólną całość tylko w wyniku wieloletnich, trudnych rokowań w skali międzynarodowej.

6. Podsumowanie i wnioski

Sformułowanie jednolitej i wewnętrznie spójnej teorii międzynarodowej wymiany usług trzeba współcześnie traktować jako istotne wyzwanie dla ekonomistów zajmujących się problematyką międzynarodowych stosunków gospodarczych. Można to określić mianem wyzwania m.in. dlatego, że tempo rozwoju sektora usługowego w rozwoju gospodarczym większości krajów świata i międzynarodowej wymiany usługami znacznie przewyższa tempo rozwoju odpowiednich badań teoretycznych. Jest to swoisty fenomen.

Pełna i spójna teoria międzynarodowej wymiany usług to współcześnie marzenie, m.in. dlatego, że brakuje jednoznacznej i powszechnie akceptowanej ich definicji a także jednolitych kryteriów ich podziału; pod pojęciem usług [także wymienianych w skali międzynarodowej] rozumie się współcześnie wiele czynności [świadczeń], które ewidentnie związane są z międzynarodowymi przepływami towarów i czynników wytwórczych.

Zgodnie z dotychczasowym dorobkiem teoretycznym międzynarodowa wymiana usług stanowi swego rodzaju mieszankę [w języku angielskim *mix*] międzynarodowej wymiany towarów i czynników wytwórczych. Co więcej, w przypadku każdej międzynarodowej transakcji usługami skład tej mieszanki może być nieco odmienny. Współcześnie istnieją bowiem nadzwyczaj duże możliwości różnicowania sposobów [ang. *modes*] transferu różnych i szybko się dywersyfikujących się usług od usługodawcy [-dawców] do usługobiorcy [-odbiorców]. Co więcej, podobnie jak w przypadku międzynarodowej wymiany towarów i czynników wytwórczych można mówić o wzroście znaczenia swego rodzaju międzynarodowego, wewnątrzusługowego podziału pracy. Dotyczy to zwłaszcza wymiany tzw. usług dla producentów zwanych też czasami – w odróżnieniu od usług typowo konsumenckich usługami pośredniczącymi. W każdym razie niejako sama narzuca się analogia między teoretycznymi rozważaniami dotyczącymi wewnątrzgałęziowego podziału pracy bazującego na teorii produkcji etapowej w świecie [ang. *international fragmentation*] i teorii korzyści skali [ang. *economics of scale*] oraz teoretycznymi rozważaniami dotyczącymi rozwoju międzynarodowego handlu owymi usługami pośredniczącymi, ale nie tylko.

Odpowiednich analogii jest z resztą znacznie więcej, zaś w miarę postępu odpowiednich analiz teoretycznych ich liczba będzie się prawdopodobnie zwiększać.

Autorzy stopniowo rozwijanej teorii międzynarodowej wymiany usług nawiązują w dużym stopniu do teorii handlu międzynarodowego i teorii międzynarodowej wymiany usług, ściślej do łączącej je dynamicznie ujmowanej zasady przewag komparatywnych [z jej reinterpretacją w postaci dynamicznie ujmowanej zasady obfitości zasobów].

Ten kierunek rozważań wydaje się być interesujący i w sumie użyteczny pod warunkiem jednakże- jak się wydaje – że empiryczna weryfikacja odpowiednich tez będzie raczej nawiązywała do oryginalnego dorobku klasyków i neoklasyków ekonomii międzynarodowej. W każdym razie mniej uzasadnione są chyba analizy empiryczne nakazujące na wykorzystanie różnorodnych mutacji wskaźników tzw. ujawnionej przewagi względnej [ang. *revealed comparative advantage*]. W przypadku każdej z odpowiednich analiz istotną przeszkodą jest ograniczona dostępność odpowiednich danych statystycznych.

Współcześnie na podstawowe wyzwania tworzonej stopniowo teorii międzynarodowej wymiany usług próbuje się także spojrzeć nieco inaczej. Podejmuje się mianowicie trudne, ale godne uwagi próby wyjaśnienia przyczyn i skutków międzynarodowego handlu usługami zresztą nie tylko niejako „z lotu ptaka”, s ściślej z punktu widzenia gospodarki światowej jako całości [ang. *world economics*]. Ten punkt widzenia jest charakterystyczny dla tak rozwijanej teorii lokalizacji działalności gospodarczej świecie nazywanej nową geografią ekonomiczną. Chodzi m.in. o rozważania dotyczące stopnia intensywności oddziaływania różnorodnych sił dośrodkowych [ang. *centrifugal forces*], które sprzyjają geograficznej koncentracji działalności ekonomicznej [w tym świadczenia usług oraz intensywności obrotów nimi] oraz intensywności oddziaływania różnorodnych sił odśrodkowych [ang. *centrifetal forces*], które z kolei powodują dekoncentrację [dyspersję] tejże działalności w tej szeroko rozumianej działalności usługowej. W tego typu badaniach wykorzystuje się najczęściej różnego typu modele organizacyjne przy napotykanii nadal – oczywiście – na różnego typu trudności przy gromadzeniu odpowiedniego materiału statystycznego. Innym problemem jest kwestia sposobów i metod pomiaru efektów stosowania wewnątrz poszczególnych krajów i na ich granicach różnorodnych barier wymiany międzynarodowej. W każdym razie na podstawie dotychczasowych wyników odpowiednich badań można w zasadzie jednoznacznie stwierdzić, że dalsza szeroko rozumiana liberalizacja międzynarodowej wymiany usługami może być korzystna dla świata jako całości.

Prawdopodobnie będzie zatem kontynuowana. Z wielu różnorodnych względów nie jest to i nie będzie również w przyszłości łatwy proces.

Bibliografia

- [1]. Balassa B. [1965], *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School, Vol. 36, No. 1.
- [2]. Banga R. [2005], *Trade in Services: A Review*, Global Economy Journal, Vol. 5, No. 2.
- [3]. Bhagwati J. [1964], *The pure theory of international trade; survey*, Economic Journal, vol. 74, No. 1.
- [4]. Bhagwati J. [1987], *Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations*, The World Bank Economic Review, Vo. 1, No. 1.
- [5]. Blaug [2000], *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa.
- [6]. Bożyk P. [2008], *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE Warszawa.
- [7]. Bożyk P., Misala J., Puławski M. [1998 i 2002], *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- [8]. Breuss F. [1990], *Internationaler Handel mit Dienstleistungen; theoretische Ansätze*, Aussenwirtschaft, Vol. 45, Heft 1.
- [9]. Budnikowski A. [2001 i 2003], *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- [10]. Burger T. [2007], *Internationalisierung von Dienstleistungen aus der Sicht der Aussenhandelstheorie*, Diplomatica Verlag, Hamburg.
- [11]. Clark C. [1940], *The Conditions of Economic Progress*, MacMillan, London.
- [12]. Copeland B., A. Mattoo [2008], *The Basic Economics of Services Trade*, w: A. Mattoo, R.M. Stern, G. Zanini, *A Handbook on international trade in services*, Oxford University Press Inc., New York.
- [13]. Czarny B. [2005], *Pozytywizm I falsyfikacjonizm z sądy wartościujące w ekonomii*, Monografie i opracowania nr 535, SGH, Warszawa
- [14]. Deardoff A.V. [2005], *Comments on Markusen Modelling the Offshoring of White Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI*, University of Michigan, mimeo.
- [15]. Deardorff A.V. [1985], *Comparative Advantage and Investment in Services*, University of Pensylwania, Discussion Paper, No. 5.
- [16]. Ethier W., Horn H. [1991], *Services in International Trade*, w: E. Helpman, A. Razin [eds.], *International Trade and Trade Policy*, MIT Press, Cambridge Massachusetts.
- [17]. Ezeala-Harrison F. [1999], *Theory and Policy of International Competitiveness*, Praeger Publishers, Westport.
- [18]. Ezeala-Harrison F. [2005], *On the Competing Notions of International Competitiveness*, Advances in Competitiveness Research, Vol. 13, No. 1.
- [19]. Felderer B. [1987], *Makroökonomik und neu Makroökonomik*, Berlin-Heidelberg.
- [20]. Fisher A.G.B. [1939], *Primary, Secondary and Tertiary Production*, Economic Record, 1939, Vol. 15, No. 1.
- [21]. Fourastie J. [1954], *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts*, Köln-Deutz.
- [22]. Gries T., Hentschel C., Wigger B. [1992], *Internationale Wettbewerbsfähigkeit. Theoretisches Konzept und empirisches Befund*, Universität Göttingen, Göttingen.
- [23]. Gupta S.D. [2007], *Comparative Advantage and Competitive Advantage: An Economic Perspective and Synthesis*, w: Lodha S.S., Bhatnager D.P., Sharma S. [eds.], *Global Competitive Advantage. Concepts, Approaches and Perspectives*, Abhiject Publications, Delhi.

- [24]. Guzek M. [1967], *Zasada przewag komparatywnych a problemy RWPG*, PWE, Warszawa.
- [25]. Guzek M. [2004], *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- [26]. Hill T.P. [1977], *On Goods and Services Review of Income and Welth*, Vol. 23, No. 4.
- [27]. Hoekman B. [2006], *Liberalizing Trade in Services: A Survey*, World Bank Policy Research Working Paper, No. 4030, Washington.
- [28]. Hoekman B. [2006], *Liberalizing Trade in Services: A Survey*, World Bank Policy Research Working Paper, No. 4030.
- [29]. Johnson H.G. [1970], *The State of Theory in Relation to the Empirical Analysis*, w: Vernon R. [eds.], *The Technology Factor in International Trade*, MIT University Press, New York.
- [30]. Jones R.W., Neary J.P. [1970], *The Positive Theory of International Trade*, w: Jones R.W., Kenen P.B. [eds.], *Handbook of International Economics*, Elsevier, Washington.
- [31]. Kaldor N. [1961], *Capital Accumulation and Economic Growth*, w: F. Lutz [ed.], *The Theory of Capital*, Macmillan, London.
- [32]. Katouzioan H. [1970], *The development of the service sector; a new approach*, Oxford Economic Papers, No. 3.
- [33]. Koekkoek A. [1987], *Developing Countries and Services in the Uruguay Round*, Intereconomics, September/October.
- [34]. Krancke J. [1999], *Liberalisierung des Dienstleistungshandels. Die Konturen des GATS*, Die Weltwirtschaft, No. 4.
- [35]. Kuźnar A. [2007], *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- [36]. Lennon C. [2006], *Trade in Services and Trade in Goods. Differences and Complementarities*, Paris University mimeo.
- [37]. Lennon C., D. Mirza, G. Nicoletti [2008], *Complementarity of Inputs Across Countries in Services Trade*, Paris University mimeo.
- [38]. Markusen J, Strand B., *Trade in Business Services in General Equilibrium*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 12 816.
- [39]. Markusen J. [2005], *Modelling the Offshoring of White Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 11 827, Cambridge, MA.
- [40]. McCulloch R. [1987], *International Competition in Services*, NBER Working Paper, No. 2204, NBER, New York.
- [41]. Melvin J.R. [1989], *Trade in Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach*, Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 1.
- [42]. Misala J. [1990], *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa.
- [43]. Misala J. [2002], *Mierniki konkurencyjności gospodarki Polski; aspekty teoretyczne I wnioski dla Polski*, Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej, Nr 12, SGH, Warszawa.
- [44]. Misala J. [2005], *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa.
- [45]. Misala J. [2007], *Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii*, w: A. Szymaniak [red.], *Globalizacja usług. Outsourcing, Offshoring, Shared Services Center*, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań.
- [46]. Misala J. [2008a], *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, SGH, Warszawa.
- [47]. Misala J. [2009b], *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGH, złożone do druku w PWE, Warszawa.

- [48]. Mongiało D. [2007], *Możliwości zastosowania wybranych teorii handlu międzynarodowego dla wyjaśnienia rozwoju wymiany usługami*, Bank i Kredyt, listopad-grudzień.
- [49]. Sampson G.P., Snape R.H. [1985], *Identifying the Issues in Trade in Services*, The World Economy, Vol. 8, No. 1.
- [50]. Sapir A., Winters C. [1994], *Services Trade*, w: D. Greenway, U.A. Winters [eds.], *Surveys in International Trade*, Basil Black Well, Oxford.
- [51]. Siggel E. [2006], *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, Journal of Industry, Competitiveness and Trade, No. 6.
- [52]. Södersten B., Reed G. [1994], *International Economics*, Macmillan Press Ltd., Houndmills-London.
- [53]. Stern R.M., Hoekman B.M. [1987], *Issues and Data Needs for GATT Negotiations in Services*, The World Economy, Vol. 10, No. 1.
- [54]. Stibora J.J., de Vaal A [1995], *Services and Services Trade. A Theoretical Inquiry*, Thesis Publishers, Amsterdam.
- [55]. Stibora J.J., de Vaal A. [1995], *Services and Services Trade. A Theoretical Inquiry*, Thesis Publishers, Amsterdam.
- [56]. Sulmicki P. [1977], *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, PWE, Warszawa.
- [57]. Wang Y. [1994], *Service Multinationals in the Theory of International Trade*, Seoul Journal of Economics, Vol. 5., No. 1.
- [58]. Wróbel A. [2009], *Międzynarodowa wymiana usług*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.