

Anna Midera*

**LIBERALIZACJA PRZEPIŹYWU KAPITAŁU
W RAMACH PÓLNOCNOAMERYKAŃSKIEGO POROZUMIENIA
O WOLNYM HANDLU**

Międzynarodowe przepływy czynnika produkcji, jakim jest kapitał, obok obrotów towarami i usługami, stanowią jeden z istotniejszych elementów decydujący o kierunkach rozwoju współczesnej gospodarki światowej. Funkcjonowanie gospodarek narodowych w globalnym środowisku, zobowiązanych do wywiązywania się z wielostronnych porozumień wynikających np. z przepisów GATT/WTO czy OECD powodują, że integracja rynków kapitałowych jest procesem rozpoczętym, niezależnie od stopnia zaawansowania procesów integracyjnych między poszczególnymi krajami. Integrację rynków kapitałowych W. Molle¹ definiuje jako usuwanie ograniczeń wymiany dewiz, dyskryminacyjnych instrumentów podatkowych oraz innych przeszkód. Zgodnie z ujęciem J. Tinbergena, proces ten powinien być określany mianem *integracji negatywnej*. Ze względu jednak na wysoką mobilność omawianego czynnika produkcji integracja rynków kapitałowych powinna następować również w wyniku działań pozytywnych, tzn. poprzez koordynację lub harmonizację przepisów (np. przepisów zabezpieczających interesy wierzycieli, kredytobiorców czy dotyczące realizacji płatności). Swoboda przemieszczania się kapitału będzie występowała wówczas, gdy podmioty uczestniczące na rynku będą mogły bez ograniczeń decydować o wyborze źródła zaopatrzenia w kapitał.

Traktat NAFTA nie formułuje zasad integracji rynków kapitałowych krajów członkowskich przede wszystkim dlatego, iż z formalnego punktu widzenia nie przewiduje on podejmowania jakichkolwiek działań zmierzających do pogłębiania procesu integracji w Ameryce Północnej. NAFTA

* Dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego.

¹ W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej – teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1995, s. 214.

wykracza jednak poza ramy klasycznej definicji strefy wolnego handlu, m. in. poprzez wprowadzenie odrębnych regulacji dotyczących przepływu usług (w tym usług finansowych) i inwestycji między Kanadą, Stanami Zjednoczonymi i Meksykiem. Warto dodać, że to właśnie traktat NAFTA posłużył jako modelowe porozumienie, na którym wzorowano się formułując przepisy Wielostronnego Porozumienia dotyczącego Handlowych Aspektów Inwestycji w ramach GATT/WTO.

Z uwagi na bardzo szeroki zakres tematyki, jakim jest liberalizacja rynku kapitałowego, niniejszy artykuł ogranicza się do przedstawienia ogólnych zagadnień dotyczących liberalizacji obrotów kapitałowych w Meksyku, Kanadzie i USA w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz do prezentacji procesu liberalizacji sektora usług finansowych w NAFTA. Sektor usług finansowych łączy w sobie bowiem problemy dotyczące zarówno przepływu usług, jak i kapitału. Pragnę zaznaczyć, że zastosowanie w niniejszym opracowaniu klasyfikacji podziału na przepływy kapitału z jednej strony i usługi finansowe z drugiej oraz wybór i ograniczenie prezentacji w dużej mierze do sektora usług finansowych nie jest przypadkowe. Wynika ono z następujących powodów:

Po pierwsze, jest wynikiem braku precyzyjnej definicji terminu „usługa”. Niejednoznaczność w pojmowaniu istoty usług oraz posługiwanie się w tym zakresie przez większość państw jedynie klasyfikacją ustanowioną przez ONZ, która mimo iż dość precyzyjnie różnicuje rodzaje usług, to jednak ich nie definiuje, pozwala na wyodrębnienie z sektora usług „usług finansowych” i zakwalifikowanie ich jako elementu obrotów kapitałowych.

Po drugie, istnieje bezpośredni związek liberalizacji sektora usług finansowych z liberalizacją rynku kapitałowego.

Po trzecie, znoszenie barier w przepływie usług finansowych w ramach NAFTA uregulowane jest nie tylko przepisami wynikającymi z Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA), lecz także określone wielostronnymi przepisami dotyczącymi świadczenia usług finansowych w ramach Kodeksu Liberalizacji Przepływów Kapitałowych OECD i regulacjami GATS w sprawie obrotu usługami finansowymi.

Wyodrębnienie sektora usług finansowych w NAFTA jako swego rodzaju elementu przepływów kapitałowych, oraz spojrzenie na proces liberalizacji tego sektora nie tylko z perspektywy powiązań regionalnych pozwoli zatem na pełniejszą ocenę zaawansowania procesu integracji w Ameryce Północnej i na udzielenie odpowiedzi na pytanie: w jakim stopniu liberalizacja przepływów kapitałowych w NAFTA jest wynikiem porozumień integracyjnych, a na ile jest to efekt konieczności przestrzegania dyscypliny wynikającej z wielostronnych reguł handlowych?

ZASADY DOTYCZĄCE PRZEPLYWU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W MEKSYKU, KANADZIE I USA

Jedną z podstawowych zasad przyjętych przez sygnatariuszy NAFTA w stosunku do bezpośrednich inwestycji zagranicznych (dalej: BIZ) jest Klauzula Narodowa, zobowiązująca Kanadę, USA i Meksyk do równego traktowania inwestorów krajowych i pochodzących z obszaru NAFTA. Jeszcze do niedawna Kanada i Meksyk stosowały wobec siebie politykę dyskryminacji wzajemnych BIZ. W Kanadzie np. w latach 1974–1985 działała specjalna Agencja ds. Inwestycji (ang. Foreign Investment Review Agency), która zajmowała się dokonywaniem przeglądu inwestycji zagranicznych w kraju, ograniczając jednocześnie ich napływ. Meksykańskie zasady dotyczące przepływu inwestycji zawarte w *Foreign Investment Law* (FIL) z roku 1973 były dość restrykcyjne. Zgodnie z przepisami tego kraju do roku 1980, liczba zagranicznych przedsiębiorstw nie mogła przekraczać liczby firm krajowych działających na rynku meksykańskim. Dopiero od połowy lat 80. reguły stawały się coraz bardziej liberalne. W roku 1993 rząd Meksyku wprowadził pierwszą poprawkę do FIL, dołączając nowe klauzule przewidziane również w NAFTA. Dzięki nowej legislacji większość sektorów, wcześniej niedostępnych dla zagranicznych inwestorów, otworzyła się na zagraniczny kapitał. W przeciwieństwie do Kanady i Meksyku, Stany Zjednoczone nigdy nie miały formalnie działającej agencji rządowej, której celem byłoby prowadzenie polityki dotyczącej importu kapitału, aczkolwiek od ponad 15 lat nieformalnie dokonywany jest ich przegląd przez Komitet ds. Inwestycji Zagranicznych (ang. The Committee on Foreign Investment in the United States – CFIUS).

Jednym z celów powołania NAFTA miała być poprawa warunków inwestowania w obrębie Ameryki Północnej. Już teraz powszechnie uważa się, że NAFTA poprawia klimat przepływu inwestycji w obrębie regionu. Taka sytuacja występuje głównie dzięki dwóm rodzajom postanowień zawartych w Traktacie.

Pierwsze odnoszą się bezpośrednio do BIZ, znajdując odzwierciedlenie w następujących rozdziałach porozumienia NAFTA:

- 1) Rozdział XI NAFTA, który określa podstawowe zasady traktowania BIZ oraz procedury rozstrzygania sporów między inwestorami a władzami stanowymi,
- 2) Rozdziały XII oraz XIV, które dotyczą inwestycji związanych z usługami i usługami finansowymi,
- 3) Rozdział XVII, zawierający klauzule dotyczące ochrony własności intelektualnej.

Druga grupa postanowień odnosi się z kolei do handlowych aspektów inwestycji, które znajdują swój wyraz w przepisach dotyczących przestrzegania reguł pochodzenia i spraw związanych ze zwrotem ceł oraz ich odraczaniem.

Pragnę zaznaczyć, iż Kanada, Stany Zjednoczone i Meksyk jako sygnatariusze regionalnego porozumienia są równocześnie członkami układów wielostronnych, takich jak OECD i WTO. W związku z powyższym, poza zobowiązaniami wynikającymi z NAFTA, sfera regulacji inwestycji zagranicznych w tych krajach określona jest także przepisami *Kodeksu Liberalizacji Przepływów Kapitałowych* (ang. *OECD Code of Liberalization of Capital Movements*) oraz przepisami dotyczącymi usług finansowych przyjętych podczas Rundy Urugwajskiej GATT w ramach GATS. Taka sieć wzajemnych międzynarodowych powiązań oznacza więc, że zasady dotyczące przepływu inwestycji zagranicznych, a co za tym idzie również przepływu usług finansowych w poszczególnych krajach, wynikają nie tylko z trójstronnych, lecz również wielostronnych zobowiązań, które w niniejszym opracowaniu nie mogą być pominięte.

REGULACJE KODEKSU LIBERALIZACJI PRZEPŁYWÓW KAPITAŁOWYCH OECD DOTYCZĄCE PRZEPŁYWU KAPITAŁU W MEKSYKU, KANADZIE I STANACH ZJEDNOCZONYCH

Regulacje dotyczące zasad inwestowania zagranicznego kapitału w Meksyku, Kanadzie i Stanach Zjednoczonych znajdują swoje odzwierciedlenie w przedłożonych przez te kraje tzw. indywidualnych „Listach wyjątków” (ang. *Reservations to the Code of Liberalization of Capital Movements*) dołączonych do *Kodeksu Liberalizacji Przepływów Kapitałowych OECD*². Warto zwrócić uwagę, iż w procesie liberalizacji przepływu kapitałów regulacje OECD zasadniczo współdziałały z przepisami NAFTA. Powyższy *Kodeks* stanowi mianowicie (Art. 1a), że kraje NAFTA oraz pozostali członkowie OECD powinni przyczyniać się do uzyskania jak najszerszej swobody przepływu kapitałów poprzez następujące działania:

- stopniowe znoszenie między sobą restrykcji w przepływie kapitałów w stopniu niezbędnym do efektywnej współpracy gospodarczej,
- traktowanie wszystkich aktywów nie-rezydentów jednakowo (tzw. zasada wzajemności), bez względu na datę ich uruchomienia,
- udzielanie zgody na likwidację wszystkich aktywów będących w posiadaniu nie-rezydentów oraz ich transferu,
- unikania wprowadzania nowych restrykcji w przepływy kapitałowe i do zapobiegania dokonywaniu zmian istniejących regulacji na bardziej restrykcyjne³.

² *Code of Liberalisation of Capital Movements*, OECD Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, May 2001. <http://www.oecd.org>.

³ Tamże, artykuł 1 (a), (b) i (e).

Trzeba zwrócić uwagę, że zobowiązania Meksyku, Kanady i Stanów Zjednoczonych, wynikające z członkostwa tych krajów w OECD, odnoszą się do liberalizacji wyłącznie określonych rodzajów międzynarodowych transferów kapitałów. Pomijają jednak podmioty dokonujące tego typu operacji. Wydaje się zatem, że takie przedmiotowe podejście do otwierania rynku finansowego może uniemożliwić zastosowanie przedłożonych postanowień w praktyce. Bez względu jednak na pojawiające się wątpliwości odnośnie do realizacji przepisów *Kodeksu Liberalizacji OECD* warto zapoznać się z indywidualnymi zobowiązaniami poszczególnych krajów NAFTA.

Polityka w zakresie przepływu kapitału zagranicznego inwestowanego w Meksyku jest częścią ogólnej strategii mającej na celu przyspieszenie integracji tego kraju nie tylko z sygnatariuszami NAFTA, lecz także z gospodarką światową, pozwalając jednocześnie na większe otwarcie się Meksyku na współpracę międzynarodową. Polityka ta przewiduje równocześnie zmniejszenie interwencjonizmu państwowego. Wraz z wejściem NAFTA w życie, w Meksyku została przyjęta nowa ustawa dotycząca inwestycji zagranicznych, która jednocześnie nie anuluje poprzedniej ustawy z 1989 r. Zgodnie z tą ostatnią przez inwestycje zagraniczne rozumiany jest obcy udział w kapitale meksykańskiej firmy, niezależnie od wielkości wkładu finansowego i statusu prawnego. Organem regulującym obecnie działalność kapitału zagranicznego na terytorium Meksyku jest Państwowa Komisja ds. Inwestycji Zagranicznych, która sprawuje nadzór nad rejestracją inwestycji w państwowym rejestrze inwestycji zagranicznych⁴.

Celem przyciągnięcia inwestycji zagranicznych do Meksyku, w myśl nowej ustawy o inwestycjach zagranicznych oraz zobowiązań wynikających z *Kodeksu Liberalizacji OECD*, jest rozwój nowych sektorów gospodarczych, produkcja nowych wyrobów, modernizacja istniejących i zakładanie nowych przedsiębiorstw. Powyższe cele są osiąganymi poprzez stwarzanie sprzyjających warunków do przyciągnięcia inwestycji zagranicznych w formie kapitału mieszanego do małych i średnich przedsiębiorstw, obiektów znajdujących się w procesie prywatyzacji czy do obsługi firm ukierunkowanych na eksport. Ponadto przepisy określają ograniczenia działalności inwestorów zagranicznych, głównie dla obszarów usytuowanych wzdłuż 100-kilometrowego pasa granicznego na lądzie i w 50-kilometrowej strefie przybrzeżnej⁵. Warto przypomnieć, że w wielu dziedzinach gospodarki Meksyk ma monopol państwowy, który obejmuje: przemysł naftowy, wydobywanie gazu, produkcję bazowych produktów pochodzenia ropo- i petrochemicznego, elektroenergetykę, produkcję

⁴ *Rynek amerykański*, Centrum Informacji Rynkowej Handlu Zagranicznego IKC HZ, Warszawa 2000, nr 2 (32), s. 25.

⁵ *Code of Liberalisation of Capital Movements*, OECD Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, May 2001, Meksyk – Lista B *Operations in real estate* <http://www.oecd.org>.

energii atomowej i środków radioaktywnych, łączność satelitarną, telegraficzną, radiotelegraficzną i pocztową, koleje, emisję znaków pieniężnych i bicie monet, kontrolę i ochronę portów lotniczych i morskich. Powyższe branże pozostają zatem pod ścisłym kierownictwem meksykańskich firm narodowych, co oznacza, że zagraniczni inwestorzy wyłączeni są z możliwości uzyskiwania wpływu na ich kierownictwo. Aby nie rezygnować jednak z możliwości napływu zagranicznego kapitału do państwowych sektorów gospodarki, w funduszu statutowym określono przedział wielkości kapitału zagranicznego dla wymienionych wyżej sfer działalności. Dla wszystkich państwowych firm produkcyjnych przewidziano 10% udziału kapitału zagranicznego, dla lotniczych przewozów pasażerskich na liniach krajowych 25%, dla grup i korporacji finansowych, kredytowych, banków transnarodowych, giełd i firm brokerskich 30%.

Dla takich branż, jak m. in. firmy ubezpieczeniowe, leasingowe, factoringowe, krajowi kolporterzy gazet, przedsiębiorstwa działające w sektorze rolnym (leśnictwo, grunty rolne, pastwiska, połów ryb w wodach przybrzeżnych i słodkowodnych lub w Specjalnych Strefach Ekonomicznych), firmy działające w branży radiowo-telewizyjnej (podstawowe usługi telefoniczne, komunikacja satelitarna i kablowa) limit udziału kapitału zagranicznego ustalony został na poziomie 49%, pod warunkiem uzyskania zezwolenia na prowadzenie tego rodzaju działalności⁶.

Wnioski o udzielenie zezwolenia rozpatrywane są przez Państwową Komisję ds. Inwestycji Zagranicznych w ciągu 45 dni od daty ich przedłożenia. W państwowym rejestrze inwestycji zagranicznych muszą być zarejestrowane firmy z udziałem zagranicznych źródeł finansowych w kapitale założycielskim, osoby fizyczne i prawne pochodzenia zagranicznego, prowadzące działalność na terytorium Meksyku, oraz filie i spółki akcyjne⁷. Wyjątek stanowią tzw. *maquiladoras*, czyli przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym lub 100% obcym wkładem, których działalność polega na bezcłowym imporcie półfabrykatów i komponentów oraz wykorzystaniu wysokiej klasy importowanych urządzeń i nowoczesnych linii technologicznych do produkcji wyrobów gotowych przeznaczonych następnie do reeksportu. Zgodnie z nowym ustawodawstwem (od 2001 r.) zlikwidowane zostały ponadto ograniczenia w transferze za granicę zysków, dywidend, honorariów i innych płatności otrzymywanych na terytorium Meksyku przez inwestora zagranicznego.

Władze kanadyjskie, podpisując się pod *Kodeksem Liberalizacji Przepływów Kapitałowych OECD* zobowiązały się do wypełniania zawartych w nim postanowień w pełni w zgodzie z konstytucją swojego kraju. System konstytucyjny Kanady stanowi mianowicie, że władze prowincji kanadyjskich

⁶ Wyjątek stanowi telefonia komórkowa, dla której udział kapitału zagranicznego może wynosić nawet 100%.

⁷ Za prowadzenie działalności handlowej bez zezwolenia przewidziana jest kara w wysokości 500 do 1000 minimalnych wynagrodzeń, jeśli zaś taką działalność prowadzi firma z udziałem kapitału zagranicznego, kara wyniesie od 100 do 300 minimalnych wynagrodzeń.

powinny stosować się do niektórych postanowień zawartych w *Kodeksie*, a w szczególności podejmować wysiłki zmierzające do stosowania środków mających przyczynić się do liberalizacji przepływów kapitałowych we własnych prowincjach. Władze Kanady zobowiązują się ponadto do powiadamiania OECD o jakichkolwiek innych działaniach podjętych przez prowincje, które miałyby wpływ na ograniczanie procesu liberalizacji kapitału. Kanada, podobnie jak Meksyk i USA, dołącza do *Kodeksu* indywidualną listę wyjątków, które w odniesieniu do inwestycji bezpośrednich mają zastosowanie do:

- tzw. dużych inwestycji, tzn. takich gdy w bezpośrednie nabycie udziałów przedsiębiorstwa zaangażowane są aktywa w wysokości przekraczającej 5 mln USD; pośrednie kupno przewyższa kwotę 50 mln USD, pośredni zakup udziałów o wartości od 5 do 50 mln USD;

- inwestycji związanych z kanadyjskim dziedzictwem kulturowym lub odnoszących się do narodowej tożsamości, w szczególności z takich dziedzin, jak publikacja, dystrybucja i sprzedaż książek, czasopism, gazet, filmów, muzyki, nagrań radiowych i audiowizualnych, itp.;

- usług budowlanych, finansowych i ubezpieczeniowych;

- transportu lotniczego i morskiego;

- telekomunikacji, energii i rybołówstwa.

Co się zaś tyczy zagranicznych inwestycji na rynku nieruchomości, wyjątki od przestrzegania *Kodeksu Liberalizacji* mają zastosowanie do nabywania udziałów i papierów wartościowych dających prawo do uczestnictwa w zyskach.

W porównaniu z Kanadą i Meksykiem amerykańska lista odstępstw od *Kodeksu Liberalizacji OECD*, dotycząca nie-rezydentów, jest najkrótsza i odnosi się do następujących działów gospodarki:

- energii atomowej,

- emisji programów radiowo-telewizyjnych,

- transportu powietrznego,

- żeglugi przybrzeżnej i krajowej (włączając w to ratownictwo na wodach przybrzeżnych, pogłębianie den i transport do oddalonych od brzegu platform);

- elektrowni wodnych, złóż energii geotermicznej, górnictwa stanowego, rybołówstwa w specjalnych strefach ekonomicznych i głębinowych portach oceanicznych z wyjątkiem firm zarejestrowanych w USA.

Dużą przeszkodą w swobodnym przepływie inwestycji jest ustawodawstwo *Exon-Florio* z 1988 r., które jako poprawka do ustawy *Trade Act* nadaje prezydentowi USA uprawnienia pozwalające na badanie wpływu ewentualnego przejmowania firm przez obcy kapitał na bezpieczeństwo narodowe.

Główne ograniczenia, które także znajdują zastosowanie w *Kodeksie Liberalizacji OECD*, dotyczą gospodarki morskiej, żeglugi przybrzeżnej, prowadzenia kabli podmorskich. Licencje na wytwarzanie energii zarezerwowane są dla obywateli USA i korporacji utworzonych zgodnie z prawodawstwem tego kraju. W branży energii nuklearnej firmy kontrolowane

przez obcy kapitał, nawet jeśli zostały utworzone w USA, są wyłączone z możliwości uzyskiwania licencji⁸. Praktyka działań amerykańskich, dotycząca przyjmowania zagranicznych inwestycji, pokazuje, że tzw. zasada wzajemności jest często łamana przez Stany Zjednoczone, co oznacza, że w odniesieniu do wielu sektorów kapitał zagraniczny jest traktowany gorzej niż krajowy. Objawia się to głównie przez nakładanie na inwestorów zagranicznych określonych wymogów produkcyjnych lub ilościowych oraz utrudnianie podmiotom zagranicznym dostępu do zamówień publicznych czy do korzystania z subsydiów.

LIBERALIZACJA PRZEPIYU USŁUG FINANSOWYCH W MEKSYKU, KANADZIE I USA

Ostatnie dwudziestolecie charakteryzuje się nie tylko wzrostem znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, lecz także coraz bardziej dynamicznym rozwojem sektora usług finansowych. W warunkach postępującej globalizacji międzynarodowy obrót usługami finansowymi staje się istotną dziedziną współpracy międzynarodowej. Jeszcze w latach 80., ze względu na silną kontrolę władz państwowych nad krajowym rynkiem usługowym oraz rozbudowane ustawodawstwo narodowe regulujące funkcjonowanie tego sektora, kraje bardzo ostrożnie znosiły bariery w obrocie usługami. Począwszy od połowy lat 80. sytuacja radykalnie się zmienia, co było przede wszystkim efektem internacjonalizacji rynków kapitałowych, rozwoju transakcji eurowalutowych oraz deregulacji finansów krajowych⁹.

Można powiedzieć, iż obecnie usługi finansowe są kręgosłupem współczesnej gospodarki. Praktycznie rzecz ujmując trudno jest sobie wyobrazić działalność jakiegokolwiek branży gospodarczej pozbawionej możliwości korzystania, w sposób bezpośredni bądź pośredni, z usług świadczonych na rynku finansowym. Liberalizacja sektora usług finansowych, której podstawą jest liberalizacja przepływu kapitału, według autorów studium *Opening Markets in Financial Services and the Role of GATS* może mieć silny pozytywny wpływ na dochód i wzrost gospodarczy zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się¹⁰. Okazuje się bowiem, że kraje o otwartym sektorze finansowym z reguły osiągają szybszy wzrost gospodarczy niż te, których sektory obwarowane są dużą liczbą ograniczeń.

⁸ *Rynek amerykański*, Centrum Informacji Rynkowej Handlu Zagranicznego IKC HZ, Warszawa 2001, nr 1 (35), s. 12.

⁹ J. Bilski, *Otwieranie krajowych rynków finansowych*, [w:] *Procesy dostosowawcze w polskim handlu zagranicznym w kontekście członkostwa w Unii Europejskiej – sekwencje liberalizacyjne*, red. J. Schroeder, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2000, s. 25.

¹⁰ *Opening Markets in Financial Services and the Role of GATS*, WTO Special Studies, 22 September 1997, <http://www.wto.org/english/newse/pres97e/pr76e.htm>.

Tabele 1 i 2 przedstawiają poziom zatrudnienia w sektorze usług finansowych oraz udział tego sektora w tworzeniu dochodu narodowego od 1970 r. do momentu powołania NAFTA.

Tabela 1

Zatrudnienie w sektorze usług finansowych (% zatrudnienia ogółem)

Kraj	Rok				
	1970	1980	1985	1990	1995
Kanada ^a	2,4	2,7	2,9	3,0	3,2
Stany Zjednoczone ^b	3,8	4,4	4,7	4,8	4,7
Francja	1,8	2,6	2,9	2,8	2,7
Japonia ^c	2,4	3,0	3,2	3,3	3,1
Niemcy (była RFN)	2,2	2,8	3,0	3,1	–
Singapur ^d	–	2,7	–	–	5,0
Szwajcaria ^b	–	–	4,6	4,8	4,7
Wielka Brytania	–	3,0	3,5	4,6	4,3

U w a g a: ^a 1992 zamiast 1995; ^b 1993 zamiast 1995; ^c 1994 zamiast 1995; ^d 1978 zamiast 1980.

Źródło: *Opening Markets in Financial Services and the Role of GATS*, WTO Special Studies, 22 September 1997, s. 8. <http://www.wto.org/english/newse/pr97e/pr76e.htm>

Tabela 2

Udział sektora usług finansowych w tworzeniu dochodu narodowego w wybranych krajach świata (w % dochodu narodowego)

Kraj	Rok				
	1970	1980	1985	1990	1995
Kraje uprzemysłowione					
Kanada	2,2	1,8	2,0	2,8	2,5
Stany Zjednoczone ^b	4,0	4,8	5,5	6,1	7,3
Francja	3,5	4,4	4,8	4,4	4,6
Japonia ^a	4,3	4,3	5,5	4,8	5,8
Niemcy (była RFN do 1990)	3,2	4,5	5,5	4,8	5,8
Szwajcaria ^b	–	–	10,4	10,3	13,3
Kraje rozwijające się					
Kolumbia	–	–	–	2,9	2,9
Ghana	5,5	–	8,7	9,2	–
Hong Kong	–	6,9	6,1	6,6	9,4
Mauritius	–	–	–	4,4	5,2
Singapur	–	5,0	–	–	12,0
Sri Lanka	–	–	–	4,6	6,8
Tajlandia	–	–	–	4,0	7,8

U w a g a: zob. tab. 1.

Źródło: jak w tab. 1.

Na uwagę zasługuje fakt, iż w latach 1970–1995 w sektorze usług finansowych rysuje się wzrost wielkości zatrudnienia oraz wartości dodanej w stosunku do wielkości dochodu narodowego w wybranych krajach świata. W prezentowanym okresie (tab. 1) zatrudnienie w krajach uprzemysłowionych wzrosło o ok. 50% stanowiąc w roku 1995 od 3% całkowitego zatrudnienia w takich krajach, jak Japonia, Kanada i Francja, do 5% w Singapurze, Szwajcarii i Stanach Zjednoczonych. Udział sektora usług finansowych w 1995 r. był największy w takich krajach, jak Hong Kong, Singapur i Szwajcaria i kształtował się na poziomie 9–13%. Ponadto w ciągu dziesięcioletniego okresu (1985–1995) ponadtrzykrotnie wzrosła wielkość obrotów usługami finansowymi między gospodarkami uprzemysłowionymi¹¹.

Warto dodać, że niezależnie od wzrostu roli sektora usług finansowych w tworzeniu dochodu narodowego i dodatkowych miejsc pracy, liberalizacja obrotu usługami finansowymi przyczynia się do uzyskania wielu korzyści w tym sektorze. Oto one:

- wzrost konkurencyjności i efektywności sektora finansowego, prowadzący do obniżenia kosztów, poprawy jakości i większych możliwości wyboru usług finansowych;
- usprawnienia pośrednictwa finansowego i poprawa możliwości inwestycyjnych jako efekt lepszej alokacji zasobów w sektorach i na rynkach;
- lepsze zarządzanie ryzykiem;
- poprawa jakości świadczonych usług;
- powiększanie się rynków finansowych w małych gospodarkach dzięki rosnącej liczbie transakcji i nowych usług, co pozwala na szybszą reakcję na wstrząsy gospodarcze.

Prezentowane studium powołuje się m. in. na raport M. Goldsteina i P. Turnera z 1996 r.¹², który dowodzi, że relatywnie wysoki udział zagranicznego kapitału w instytucjach finansowych w Hong Kongu, Chile i Malezji przyczynił się do większej stabilności systemów bankowych w tych krajach.

W. Molle podaje dodatkowe korzyści, jakie mogą zostać osiągnięte dzięki liberalizacji rynków kapitałowych, w tym sektora usług finansowych. Oto one:

- pojawienie się lepszych perspektyw inwestowania, które mobilizują dodatkowe oszczędności. Inwestor może dowolnie wybierać najbardziej dla niego korzystną kombinację inwestycyjną ze względu na stopę przychodu, solidność i płynność;
- zmniejszanie zakłóceń konkurencji na integrującym się rynku z uwagi na wyrównywanie warunków produkcji,

¹¹ Tamże.

¹² *Banking Crises in Emerging Economies: Origins and Policy Options*, „BIS Economic Paper” [Basle, Bank for International Settlements], 1996, No 46.

- możliwość zaspokojenia popytu na kapitał w formie lepiej dopasowanej do indywidualnych potrzeb¹³.

REGULACJE GATS W SPRAWIE OBROTU USŁUGAMI FINANSOWYMI W KRAJACH NAFTA

Międzynarodowa współpraca rynków finansowych nie jest zjawiskiem nowym, jednak do momentu zakończenia Rundy Urugwajskiej (1995 r.) obroty usługami finansowymi regulowane były wyłącznie narodowymi przepisami, które często dyskryminowały zagranicznych obywateli lub firmy świadczące tego typu usługi. Dopiero *Układ Ogólny w Sprawie Obrotu Usługami* (GATS), będący efektem Rundy Urugwajskiej GATT/WTO, jako pierwszy ustanowił wielostronne regulacje dotyczące liberalizacji przepływu usług finansowych oparte na dwóch podstawowych zasadach:

- niedyskryminacji partnerów WTO;
- obowiązku przedłożenia krajowych list zobowiązań szczegółowych.

Jednym z najważniejszych elementów stanowiącym o obrocie usługami w ramach GATS są *Listy Szczegółowych Zobowiązań* (ang. *Schedule of Specific Commitments – SSC*) każdego z krajów sygnatariuszy WTO, w tym Kanady, Stanów Zjednoczonych i Meksyku. Znaczenie tych wykazów jest nad wyraz istotne, w praktyce bowiem to właśnie szczegółowe zobowiązania najsilniej wpływają na rzeczywistą liberalizację handlu usługami.

Listy indywidualnych zobowiązań sygnatariuszy NAFTA oraz pozostałych członków WTO formułują zasady dostępu do rynków krajowych oraz wyszczególniają subsektory usługowe, dla których dany kraj zobowiązuje się do postępowania w zgodzie z Klauzulą Narodową, czyli do traktowania zagranicznych podmiotów świadczących usługi finansowe nie gorzej niż podmioty krajowe. Warto zwrócić uwagę, że zobowiązania te odnoszą się do czterech sposobów świadczenia usług w międzynarodowym obrocie usługami, tj.:

- transgranicznej podaży usług, czyli możliwości świadczenia usług przez nie-rezydentów na terytorium kraju członkowskiego WTO,
- konsumpcji usług za granicą, czyli możliwości nabywania usług poza granicami kraju,
- obecności handlowej, czyli możliwości zakładania przez usługodawców przedstawicielstw czy filii oraz
- obecności fizycznej, czyli możliwości oferowania usług przez osoby fizyczne.

¹³ W. Molle, *Ekonomika integracji...*, s. 215.

Cały system list zobowiązań jest zatem dość skomplikowany, dotyczy bowiem dwóch zagadnień – dostępu do rynku (ang. *Market Access*) oraz traktowania narodowego (ang. *National Treatment*), z których każdy precyzuje zobowiązania w zakresie czterech wymieniowych wyżej możliwości świadczenia usług, czyli podaży transgranicznej, konsumpcji za granicą, zagranicznej obecności handlowej i obecności osób fizycznych. W związku z powyższym, w ramach każdego subsektora usługowego dany kraj zobowiązany jest do złożenia ośmiu deklaracji¹⁴. Listy szczegółowych zobowiązań zawierają także możliwość wprowadzenia tzw. dodatkowych zabezpieczeń, wykraczających poza reguły dostępu do rynku i traktowania narodowego. Mogą one dotyczyć m. in. kwalifikacji standardów czy licencji niezbędnych w handlu usługami. W zależności od woli stron takie dodatkowe zabezpieczenia mogą zostać zawarte w zobowiązaniach szczegółowych, jednak przykład Kanady, Stanów Zjednoczonych i Meksyku dowodzi, iż włączenie dodatkowych postanowień nie ma charakteru obligatoryjnego (aneks I).

Aneks I prezentuje zestawienie amerykańskich, kanadyjskich i meksykańskich zobowiązań dotyczących znoszenia ograniczeń w międzynarodowym handlu usługami finansowymi. Oto wnioski, które nasuwają się po analizie indywidualnych zobowiązań krajów NAFTA.

STANY ZJEDNOCZONE

a) Zgodnie z *McCarren-Ferguson Act* amerykańskie prawo federalne nie reguluje działalności w sektorze ubezpieczeń. Amerykański rynek usług finansowych charakteryzuje się zatem brakiem harmonizacji prawa federalnego z prawem stanowym, co bardzo wyraźnie można odczytać z listy zobowiązań szczegółowych tego kraju. Dotyczy to w dużej mierze ograniczeń w dostępie do rynku usług ubezpieczeniowych poprzez świadczenie usług przez nie-rezydentów oraz zakładania przez nich przedstawicielstw i filii. Przykładem może być przepis o konieczności wydawania licencji zagranicznym oddziałom firm ubezpieczeniowych w 17 stanach, jeżeli nie mają one pozwoleń na prowadzenie takiej działalności w innych stanach USA. Co zaś się tyczy bankowości i pozostałych usług finansowych, to ograniczenia w dostępie do rynku mają zastosowanie głównie w odniesieniu do obecności handlowej i, podobnie jak w przypadku usług ubezpieczeniowych, zostały uregulowane na szczeblu stanowym.

¹⁴ M. Kruszka, *Regulacja międzynarodowego przepływu usług bankowych w myśl zasad Światowej Organizacji Handlu*, „Bank i Kredyt”, maj 2001, s. 57.

Nasuwa się zatem wątpliwość, czy przypadkiem w pierwszej kolejności nie powinna nastąpić integracja amerykańskiego rynku usług finansowych, tak aby można było mówić o rozwoju procesu regionalnej integracji rynków kapitałowych na kontynencie północnoamerykańskim?

b) W Stanach Zjednoczonych istnieje nieograniczona możliwość nabywania usług finansowych poza granicami kraju (wyjątek stanowią przepisy stanu Michigan w sektorze „bankowość i inne usługi finansowe”). Ponadto kraj ten nie stosuje żadnych ograniczeń w traktowaniu narodowym dla tego sektora odnośnie do konsumpcji usług za granicą i obecności handlowej.

c) W odniesieniu do możliwości oferowania usług finansowych przez osoby fizyczne na rynku amerykańskim, Stany Zjednoczone we wszystkich wymienionych subsektorach usługowych nie przyjmują na siebie zobowiązań liberalizacyjnych wynikających z przepisów GATS, chyba że ograniczenia w dostępie do rynku lub w traktowaniu narodowym zostały uwzględnione w spisie wyjątków do Artykułu II GATS. Pragnę zwrócić uwagę, że zapis „nie dotyczy” (ang. *unbound*) nie jest tożsamy z dyskryminacją zagranicznych usługodawców. Nie jest również sygnałem oznajmiającym, że w danym subsektorze istnieją bariery w dostępie do rynku wewnętrznego. Jest to jedynie informacja, że Stany Zjednoczone zastrzegają sobie możliwość wprowadzenia takich środków w przyszłości, co nie byłoby możliwe w sytuacji wcześniej przyjętych zobowiązań wynikających z GATS.

KANADA

a) Kanadyjski rynek usług finansowych, podobnie jak rynek amerykański, nie jest w pełni zintegrowany, jednak przepisy ograniczające dostęp do niego i ograniczenia w traktowaniu narodowym w odniesieniu do wszystkich metod świadczenia usług dotyczą mniejszej liczby prowincji. Wydają się zatem świadczyć o wyższym poziomie korelacji przepisów wewnętrznych.

b) Rynek usług finansowych w Kanadzie jest jednak w dość dużym stopniu zliberalizowany. Strona kanadyjska dla transgranicznej podaży usług, ich konsumpcji za granicą i obecności osób fizycznych deklaruje postępowanie „bez ograniczeń” (ang. *none*), co teoretycznie powinno oznaczać przyjęcie dla wszystkich wyszczególnionych sektorów w pełni swobodnego dostępu do rynku kanadyjskiego i akceptację strony kanadyjskiej postępowania w zgodzie z Klauzulą Narodową. Swoboda ta w praktyce jest jednak w pewnym stopniu ograniczona poprzez dołączony wykaz wyjątków.

MEKSYK

a) Meksykańska lista zobowiązań szczegółowych odnosi się do całego terytorium kraju. Nie wyszczególnia zatem, jak to dzieje się w przypadku niektórych stanów USA czy prowincji kanadyjskich, wyjątków dla wybranych stanów w Meksyku. Taka sytuacja nie oznacza jednak, iż meksykański rynek usług finansowych jest w pełni zharmonizowany, gdyż, co warto podkreślić, jest on chroniony wieloma barierami. Niewykluczone zatem, że w momencie otwierania się rynków kapitałowych poszczególne stany w Meksyku zdecydują się na wprowadzanie indywidualnych ograniczeń.

b) Występujące obecnie ograniczenia na rynku usług finansowych są widoczne praktycznie dla każdej z czterech metod oferowania usług. W odniesieniu do usług świadczonych transgranicznie, konsumpcji za granicą i obecności fizycznej strona meksykańska przyjmuje zapis „nie dotyczy”, co oznacza, że na obecnym etapie rozwoju nie przyjmuje Klauzuli Narodowej oraz zobowiązań liberalizacyjnych GATS w dostępie do rynku krajowego. Podobnie jak w przypadku kanadyjskiej listy zobowiązań szczegółowych, zapis „nie dotyczy” nie musi jednak oznaczać, że we wskazanym sektorze istnieją rzeczywiste bariery dostępu do rynku krajowego i że zagraniczni usługodawcy są dyskryminowani. Jest to jednak informacja o możliwości pojawienia się ograniczeń w każdej chwili. Warto zwrócić uwagę, że w stosunku do zagranicznych firm zakładających w Meksyku filie i przedstawicielstwa Klauzula Narodowa została przyjęta dla wszystkich wyspecyfikowanych usług finansowych. Wyjątek stanowią jedynie obroty dewizowe. Co się zaś tyczy dostępu zagranicznych przedstawicielstw czy filii firm świadczących usługi finansowe do rynku meksykańskiego, to przepisy zawarte w meksykańskiej liście zobowiązań szczegółowych świadczą o wysokim jeszcze poziomie ochrony rynku krajowego.

Przykład Stanów Zjednoczonych i Kanady z jednej strony wskazuje na to, iż kraje te powinny w pierwszej kolejności dokonać próby harmonizacji przepisów wewnętrznych, zanim zdecydują się na dalszą liberalizację rynków kapitałowych w ramach NAFTA. Z drugiej strony okazuje się, że mimo braku harmonizacji wewnętrznych przepisów kraje te, wraz z relatywnie chronionym meksykańskim rynkiem usług finansowych, dzięki porozumieniu NAFTA osiągnęły już pewien postęp w kierunku liberalizacji wspólnych przepisów w tym sektorze. Pragnę jednocześnie zwrócić uwagę, iż Krajowe Stowarzyszenie Agentów Ubezpieczeniowych NAIC (ang. National Association of Insurance Commissioners) działające w Stanach Zjednoczonych – posiadające akredytację rządu USA – podjęło już pewne kroki w kierunku harmonizacji regulacji stanowych, m. in. dzięki przygotowaniu jednolitego modelu prawa ubezpieczeniowego. Do października 1994 r. 37 spośród

pięćdziesięciu stanów USA zostało włączonych do wspólnego programu. Celem działania NAIC jest zatem utworzenie w miarę jednolitego prawa federalnego, co świadczy o rozpoczętych już działaniach w kierunku liberalizacji rynku amerykańskiego z partnerami NAFTA.

Przedstawione w aneksie I indywidualne zobowiązania Kanady, Stanów Zjednoczonych i Meksyku w odniesieniu do obrotu usługami finansowymi mogą sugerować, że GATS nie przyczynia się do szeroko rozumianej liberalizacji handlu tymi usługami. Uważam jednak, iż w dobie postępującej globalizacji i popularności wielostronnych porozumień handlowych trudno jest w procesie otwierania się regionalnych gospodarek przypisywać zasługi wyłącznie regionalnym inicjatywom. Nie można zatem całkowicie negować braku zasług GATS dla rozwoju integracji regionalnej, ponieważ jest to krok w kierunku tworzenia nowego ładu ekonomicznego oraz płaszczyzny do dalszych działań i negocjacji w tym kierunku. Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami z pewnością stanowi dodatkowy impuls w kierunku nawiązywania szerszej współpracy w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych, w tym m. in. w omawianym porozumieniu NAFTA.

Biorąc pod uwagę przedstawione w aneksie I zobowiązania omawianych krajów wynikające z Kodeksu Liberalizacji Przepływów Kapitałowych OECD oraz przepisów NAFTA dotyczących liberalizacji handlu usługami finansowymi trzeba przyznać, że mimo występujących jeszcze wielu barier utrudniających swobodę przepływu usług i inwestycji, w Ameryce Północnej proces liberalizacji rynku kapitałowego rozpoczął się na dobre i prawdopodobnie w miarę upływu czasu będzie kontynuowany i pogłębiany. Należy jednak pamiętać – szczególnie w odniesieniu do usług finansowych – że proces ten nie może skutecznie przebiegać bez funkcjonowania efektywnego rynku finansowego, ze sprawnie działającymi instytucjami i odpowiednimi wewnętrznymi regulacjami.

Powszechnie uważa się, że kurs płynny sprzyja liberalizacji. Decyduje on bowiem o rozwoju stosunków handlowych i produkcyjnych z zagranicą. Kursy walutowe meksykańskiego peso, dolara kanadyjskiego i amerykańskiego oparte są na mechanizmie rynkowym. Uważa się mianowicie, że kurs płynny w procesie otwierania się rynków kapitałowych jest znacznie korzystniejszy od kursów stałych. Po pierwsze, zmienny kurs stanowi najlepsze źródło informacji dla polityki banków centralnych oraz dla podmiotów gospodarczych. Po drugie, poprzez wprowadzenie większego elementu niepewności w sferę gospodarki, kurs płynny w sposób naturalny wymusza potrzebę zawierania transakcji zabezpieczających przed ryzykiem walutowym. Takie działanie sprzyja z kolei rozwojowi krajowego rynku dewizowego. Zmienne kursy przyspieszają bowiem liberalizację obrotów kapitałowych i prowadzą do umacniania się krajowego rynku walutowego, co w konsekwencji prowadzi do jego integracji z rynkiem światowym.

Kanada, Stany Zjednoczone i Meksyk, bez względu na dysproporcje w poziomie rozwoju gospodarczego, wyposażone są, jak się okazuje, w narzędzia, które mogą ułatwić integrację rynków kapitałowych tych krajów. Wymienialność narodowych walut według wspólnego standardu, płynność kursów walutowych, zaangażowanie w proces integracji w regionie na razie na poziomie konsultacji i kooperacji, być może jest punktem wyjścia do pogłębiania procesu liberalizacji przepływów kapitałowych. Niewykluczone również, że NAFTA wykraczając (o czym była już wcześniej mowa) poza ramy „klasycznej” strefy wolnego handlu oraz czerpiąc korzyści z innych wielostronnych porozumień obejmujących Kanadę, Stany Zjednoczone i Meksyk, reprezentuje już teraz „zmutowaną” formę wspólnego rynku z pojawiającą się perspektywą integracji walutowej w regionie. Zapoznanie się z warunkami do inwestycji bezpośrednich w Ameryce Północnej i z problematyką dotyczącą liberalizacji sektora usług finansowych w NAFTA oraz, w dalszej kolejności, określenie stopnia mobilności czynnika produkcji, jakim jest praca, stanowić będzie doskonałą bazę do dalszej dyskusji nad perspektywami ustanowienia w ramach NAFTA jednolitego rynku.

BIBLIOGRAFIA

- Kruszka M., *Regulacja międzynarodowego przepływu usług bankowych w myśl zasad Światowej Organizacji Handlu*, „Bank i Kredyt”, maj 2001.
- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej – teoria, praktyka, polityka*, Gdańsk 1995.
- Rynek Amerykański*, Centrum Informacji Rynkowej Handlu Zagranicznego IKC HZ, Warszawa 2000, nr 2 (32); 2001, nr 1 (35).

Anna Midera

THE LIBERALIZATION OF CAPITAL MOVEMENT IN THE FRAMEWORK OF THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) goes beyond the classical definition of the free trade agreement. The Treaty of NAFTA incorporates some additional clauses concerning the liberalization of movement of capital, services and labour. The article emphasizes that liberalization process of capital in NAFTA arise due to many regulations which are not contained in the treaty.

ANEKS I

Listy zobowiązań szczegółowych krajów NAFTA wynikające z przepisów *Układu Ogólnego w Sprawie Handlu Usługami GATS* dotyczące obrotu usługami finansowymi

KANADYJSKA LISTA ZOBOWIĄZAŃ SZCZEGÓŁOWYCH

1. Usługi świadczone transgranicznie; 2. Konsumpcja usług za granicą; 3. Obecność handlowa; 4. Obecność fizyczna.

Sektor lub subsektor	Ograniczenia dostępu do rynku	Ograniczenia w traktowaniu narodowym	Dodatkowe zabezpieczenia
1	2	3	4
1. USŁUGI FINANSOWE	<p>1) 2) Brak ograniczeń</p> <p>3) Brak ograniczeń innych niż następujące: Federalne instytucje finansowe posiadające kapitał przekraczający 750 milionów USD są zobowiązane w ciągu 5 lat od przekroczenia ww. progu do emisji akcji na giełdzie w Kanadzie. <u>Zagraniczne instytucje federalne (m. in. ubezpieczenia, banki, pożyczki):</u> Pakiet kontrolny kanadyjskich filii musi być w posiadaniu firmy zarejestrowanej według prawa prowincji, w której prowadzi działalność</p>	<p>1) 2) 3) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p>a) Usługi świadczone pomiędzy członkami powiązanych ze sobą korporacji zwolnione są z podatku VAT. Zwolnienie nie obejmuje importu usług finansowych</p> <p>b) Usługi świadczone oddziałom posiadającym swoje siedziby w kraju i za granicą lub przedstawicielstwom instytucji finansowych są traktowane na równi z usługami indywidualnymi</p> <p>3) <u>Instytucje federalne</u> (ubezpieczenia, banki, pożyczki): Ponad połowa składu zarządu musi posiadać obywatelstwo Kanady lub stały adres zameldowania w Kanadzie (Ontario): ceny preferencyjne na niektóre zakupy rządowe jeżeli kanadyjski wkład (wartość dodana) przekracza 10%</p>	

1	2	3	4
<p>A. UBEZPIECZENIA ORAZ USŁUGI Z NIMI ZWIĄZANE</p> <p>a) ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zdrowotne, w razie wypadków (z wyjątkiem odszkodowań dla pracowników)</p> <p>b) pozostałe</p> <p>c) reasekuracja i regres ubezpieczeniowy</p>	<p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> (Ograniczenia ogólne w odniesieniu do wszystkich sektorów – cz. I)</p> <p>1) Bez ograniczeń innych niż następujące: Ubezpieczenia bezpośrednie (federalne): z wyjątkiem ubezpieczeń morskich we wszystkich prowincjach wymagana jest siedziba handlowa</p> <p>Reasekuracja i regres ubezpieczeniowy (przepisy federalne): we wszystkich prowincjach z wyjątkiem prowincji Alberta i New Brunswick) wymagana jest siedziba handlowa</p> <p>2) Bez ograniczeń innych niż następujące: Reasekuracja i regres ubezpieczeniowy (przepisy federalne, Alberta i Newfoundland): Kupno usług reasekuracyjnych przez ubezpieczyciela kanadyjskiego od reasekuranta nie-rezydenta jest ograniczone (25% ryzyka)</p>	<p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> (Ograniczenia ogólne w odniesieniu do wszystkich sektorów – cz. I)</p> <p>1) Brak ograniczeń</p> <p>2) Bez ograniczeń innych niż następujące: Ubezpieczenia bezpośrednie inne niż na życie, w razie wypadków, choroby lub morskie (przepisy federalne): Stawki ubezpieczeniowe płacone ubezpieczycielom nie-rezydentom obciążone są dziesięcioprocentowym podatkiem akcyzowym w odniesieniu do kontraktów od ryzyka w Kanadzie, pod warunkiem, że istnieje domniemanie, że usługa taka nie jest świadczona w Kanadzie</p> <p>Ubezpieczenia bezpośrednie (Alberta i Saskatchewan) odrębne przepisy odnośnie do naliczanych opłat od stawek ubezpieczeniowych¹</p>	

	<p>3) Bez ograniczeń innych niż następujące: Ubezpieczenia bezpośrednie i reasekuracja oraz regres ubezpieczeniowy (przepisy federalne):</p> <p>Zachęcanie do nabywania usług finansowych w Kanadzie może się odbywać jedynie za pośrednictwem:</p> <p>(a) korporacji działających zgodnie z przepisami federalnymi lub prawem prowincji</p> <p>(b) oddziałów zagranicznych korporacji, których działalność została zalegalizowana przez rząd federalny</p> <p>(c) stowarzyszeń działających według zasad tzw. korporacji Lloyda²</p> <p>(d) wymiany wzajemnych ubezpieczeń</p> <p>Oddziały zagranicznych firm ubezpieczeniowych muszą być zakładane zgodnie z prawem prowincji, w których prowadzą działalność. Działalność ubezpieczeniowa może być świadczona jedynie za pośrednictwem: (dotyczy wszystkich prowincji):</p> <p>(a) korporacji działających zgodnie z przepisami federalnymi lub prawem prowincji</p> <p>(b) oddziałów zagranicznych korporacji, których działalność została zalegalizowana przez rząd federalny</p> <p>(c) stowarzyszeń działających według zasad tzw. korporacji Lloyda</p> <p>(d) wymiany wzajemnych ubezpieczeń (wyłączając prowincje Quebec i Prince Edward Island)</p>	<p>3) Bez ograniczeń za wyjątkiem: Ubezpieczeń bezpośrednich i reasekuracji oraz regresu ubezpieczeniowego w prowincjach Ontario i Quebec¹</p> <p>(Quebec): Każdy ubezpieczyciel nie mający osobowości prawnej w rozumieniu <i>Act of Quebec</i> nie ma prawa do prowadzenia działalności.</p>	
--	---	---	--

1	2	3	4
<p>d) dodatkowe usługi ubezpieczeniowe (włączając pośrednictwo i agencje ubezpieczeniowe)</p>	<p>Filie zagranicznych korporacji, w Alberta i Prince Edward Island muszą mieć koncesje wydawane przez rząd federalny</p> <p>Specjalne ograniczenia dotyczące Quebec i British Columbia¹</p> <p>Ubezpieczenia pojazdów motorowych w Quebec, Manitoba, Saskatchewan i British Columbia świadczone przez monopol państwowy</p> <p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> (Ograniczenia ogólne w odniesieniu do wszystkich sektorów – cz. I)</p> <p>1) Bez ograniczeń innych niż następujące:</p> <p><u>Pośrednictwo ubezpieczeniowe w odniesieniu do żeglugi morskiej, lotnictwa handlowego, przestrzeni kosmicznej, frachtu i towarów w transzycie międzynarodowym</u> (dotyczy wszystkich prowincji):</p> <p>Wymagana siedziba handlowa w prowincjach gdzie świadczone są usługi</p> <p>Odrębne uregulowania odnośnie do wymagań rejestracyjnych w następujących prowincjach: Ontario, Prince Edward Island, Manitoba, New Brunswick, Alberta i British Columbia¹</p>	<p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> (Ograniczenia ogólne w odniesieniu do wszystkich sektorów – cz. I)</p> <p>1) Bez ograniczeń innych niż następujące:</p> <p>Saskatchewan: Ubezpieczenia od ognia i gradu mogą być zawierane jedynie za pośrednictwem licencjonowanych agentów rezydujących w tej prowincji. Wartość szkody wyceniana przez rzeczoznawcę będącego płatnikiem podatków w tej prowincji</p>	

	<p>2) Bez ograniczeń</p> <p>3) Bez ograniczeń innych niż następujące:</p> <p>Odrębne uregulowania dotyczące wymagań posiadania licencji w następujących prowincjach: New Brunswick, Ontario, Prince Edward Island, Manitoba, Alberta, British Columbia¹</p> <p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> (Ograniczenia ogólne w odniesieniu do wszystkich sektorów – cz. I)</p>	<p>2) Bez ograniczeń innych niż następujące:</p> <p><u>Pośrednictwo ubezpieczeniowe w odniesieniu do żeglugi morskiej, lotnictwa handlowego, przestrzeni kosmicznej, frachtu i towarów w transzycie międzynarodowym</u> (przepisy federalne):</p> <p>Stawki ubezpieczeniowe płacone ubezpieczycielom nie-rezydentom obciążone są dziesięcioprocentowym podatkiem akcyzowym w odniesieniu do kontraktów od ryzyka w Kanadzie, pod warunkiem, że istnieje domniemanie, że usługa taka nie jest świadczona w Kanadzie</p> <p>Podatek akcyzowy jest również stosowany od wysokości składki netto ubezpieczeń zawieranych przez agentów lub brokerów (nierezydentów) z jakimkolwiek ubezpieczycielem mającym licencje do prowadzenia działalności w Kanadzie lub jakiegokolwiek prowincji</p> <p>3) Bez ograniczeń innych niż następujące:</p> <p>Saskatchewan: Ubezpieczenia od ognia i gradu mogą być zawierane jedynie za pośrednictwem licencjonowanych agentów rezydujących w tej prowincji. Wartość szkody wyceniana przez rzeczoznawcę będącego płatnikiem podatków w tej prowincji</p> <p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> (Ograniczenia ogólne w odniesieniu do wszystkich sektorów – cz. I)</p>	
--	---	--	--

1	2	3	4
<p>B. BANKOWOŚĆ I INNE USŁUGI FINANSOWE (z wyjątkiem ubezpieczeń)</p> <p>a) przyjmowanie depozytów i innych zwrotnych funduszy</p> <p>b) wszystkie typy pożyczek (włączając m. in. kredyty konsumpcyjne, hipoteczne, factoring i finansowanie transakcji handlowych)</p> <p>c) leasing finansowy</p> <p>d) wszystkie formy płatności i inne formy przekazywania pieniędzy</p> <p>e) gwarancje i inne zobowiązania</p>	<p>1) Brak ograniczeń 2) Brak ograniczeń 3) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p>Banki: Zagraniczne banki zobowiązane są do rejestracji swoich filii w Kanadzie w celu prowadzenia działalności bankowej</p> <p>14.02.1997 r. rząd Kanady zadeklarował wprowadzenie legislacji pozwalającej na bezpośrednie otwieranie przez zagraniczne banki swoich oddziałów w Kanadzie. Do 30.06. Kanada zobowiązała się do zmodyfikowania przepisów dostosowując je do Artykułu XVI lub XVII GATS.</p> <p><u>Przedsiębiorstwa powiernicze i kredytowe</u> (federalne i prowincjonalne, wyłączając prowincję British Columbia): Wymagana jest rejestracja udzielana przez rząd prowincjonalny lub federalny</p> <p>Odrębne uregulowania w zależności od prowincji¹</p>	<p>1) Brak ograniczeń 2) Brak ograniczeń 3) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p>Banki: Do 30.06.1999 r. wymagana była zgoda ministerialna na otwieranie więcej niż jednej filii przez zagraniczne banki</p> <p><u>Przedsiębiorstwa powiernicze i kredytowe</u></p> <p>Następujące prowincje stosują indywidualne ograniczenia odnośnie do miejsca zameldowania członków zarządu banków i instytucji finansowych: Alberta, New Brunswick, Nova Scotia, Manitoba, Ontario, Quebec. Np. w prowincji Quebec 75% członków zarządu musi posiadać obywatelstwo kanadyjskie, a większość zarządu musi rezydować w tej prowincji¹</p>	

<p><u>Spółdzielnie kredytowe, podobne grupy lub stowarzyszenia</u> (dotyczy wszystkich prowincji): Muszą działać zgodnie z jurysdykcją prowincji, w której prowadzą działalność</p> <p>Agent finansowy (Ontario): jest zobowiązany prowadzić działalność zgodnie z prawem kanadyjskim, prowincji Ontario lub jakiegokolwiek innej prowincji</p> <p>(Nova Scotia): jest zobowiązany prowadzić działalność zgodnie z prawem kanadyjskim lub prowincji Nova Scotia</p> <p>(Saskatchewan): Wymagane biuro w celu prowadzenia działalności w tej prowincji</p> <p><u>Przedsiębiorstwa inwestycyjne i kredytowe</u> (Quebec): Wymagana zgoda rządu federalnego lub prowincjonalnego do prowadzenia działalności</p> <p><u>Spółdzielnie</u> (Newfoundland i Ontario): Wymagana zgoda rządu federalnego lub władz odpowiedniej prowincji do prowadzenia działalności</p> <p><u>Wszystkie typy pożyczek</u> (Nova Scotia): Wymagana zgoda rządu federalnego lub prowincji Nova Scotia</p> <p><u>Przyjmowanie depozytów</u> (Quebec): przyjmowanie depozytów instytucji państwowych lub budżetowych jest świadczone przez monopol państwowe</p>	<p><u>Spółdzielnie kredytowe</u></p> <p>We wszystkich prowincjach z wyjątkiem British Columbia, Ontario i Quebec spółdzielnie kredytowe są zwolnione z podatku od kapitału spółek</p> <p>Następujące prowincje stosują indywidualne ograniczenia odnośnie do miejsca zameldowania członków zarządu spółdzielni kredytowych: Alberta, Manitoba, Nova Scotia, Quebec i British Columbia¹</p> <p><u>Korporacje venture capital</u> (przepisy federalne i prowincjonalne): Zgodnie z <i>Income Tax Act of Canada</i> i jurysdykcją prowincji zabronione jest różne traktowanie podatkowe</p>
---	---

1	2	3	4
<p>f) Obrót na własny rachunek, i na rachunek klienta, na rachunku dewizowym na giełdzie, OTC, w przeciwnym razie z wykorzystaniem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - instrumentów rynku pieniężnego (czeki, weksle, zaświadczenia o złożeniu depozytu) - obrotów dewizowych - instrumentów pochodnych, włączając w to opcje i transakcje futures 	<p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> oraz: Agenci finansowi: wymagane obywatelstwo kanadyjskie i stałe miejsce zameldowania (Nova Scotia): wymagane miejsce siedziby w prowincji</p> <p>1) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p><u>Doradztwo i usługi związane z finansami:</u> (Alberta, British Columbia, Nova Scotia, Ontario, Quebec i Saskatchewan) Usługi muszą być świadczone za pośrednictwem siedzib handlowych</p> <p><u>Usługi zarządzania aktywami:</u> jak wyżej (Quebec): Zarządzanie funduszami emerytalnymi instytucji publicznych w tej prowincji świadczone jest przez monopol państwowy Usługi powiernicze (dotyczy wszystkich prowincji): wymagana obecność osoby nadzorującej (agenta)</p> <p>2) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p><u>Operacje papierami wartościowymi i towarami dostarczonymi w ramach transakcji</u> (dotyczy wszystkich prowincji): w celu prowadzenia działalności za pośrednictwem dealerów lub brokerów niezarejestrowanych i nieposiadających siedziby w prowincji, gdzie odbywa się handel, istnieje wymóg rejestracji</p>	<p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitment sin Financial Services</i></p> <p>1) Brak ograniczeń</p> <p>2) Brak ograniczeń</p>	

<p>g) udział w emisji wszystkich papierów wartościowych (włączając papiery skarbowe), w tym gwarantowane, subskrybowane i plasowane jako agent (publiczne lub prywatne) i świadczenie usług z tym związanych</p> <p>h) Usługi świadczone przez maklerów walutowych</p> <p>i) zarządzanie aktywami, tj. gotówka, zarządzanie portfelami, usługi powiernicze</p>	<p>3) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p><u>Obrót papierami wartościowymi</u> (dealerzy i brokerzy) (British Columbia, Ontario, Saskatchewan, Yukon): W zgodzie z prawem federalnym, prowincjonalnym lub terytorialnym (Quebec): Uczestnikami giełdy w Montrealu mogą być jedynie firmy brokerskie działające zgodnie z prawem federalnym, prowincji lub terytorialnym</p> <p><u>Usługi powiernicze</u> (dotyczy wszystkich prowincji) wymagana obecność osoby nadzorującej</p> <p><u>Doradztwo i usługi związane z finansami</u> (British Columbia): zgodnie z prawem federalnym, prowincjonalnym lub terytorialnym</p> <p><u>Zarządzanie aktywami</u> (Quebec): Zarządzanie funduszami emerytalnymi instytucji publicznych w tej prowincji świadczone jest przez monopol państwowy</p> <p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> oraz:</p>	<p>3) Brak ograniczeń innych niż następujące:</p> <p><u>Operacje papierami wartościowymi i towarami dostarczonymi w ramach transakcji oraz doradztwo i inne usługi związane z finansami</u> – (dealerzy, brokerzy i doradcy) – (Alberta, Ontario, Newfoundland, Nova Scotia, Manitoba i Saskatchewan): Dyrektor firmy ubiegającej się o uzyskanie licencji musi posiadać adres zameldowania w Kanadzie przynajmniej rok od złożenia aplikacji w tej sprawie</p> <p><u>Doradztwo i usługi związane z finansami i zarządzanie aktywami</u> (Nova Scotia i Quebec): Zarządzane przez rezydenta danej prowincji</p> <p>4) Zgodnie z <i>Understanding on Commitments in Financial Services</i> oraz:</p>	
--	--	---	--

1	2	3	4
j) usługi rozrachunkowe i rozliczeniowe (włączając papiery wartościowe, produkty pochodne i inne instrumenty) k) doradztwo i inne usługi związane z finansami dotyczące działalności wyszczególnionych w Aneksie Usługi Finansowe w Artykule 5 (a)(v) l) usługi informacyjne	(Quebec): jedynie rezydenci Kanady mogą być indywidualnymi członkami giełdy w Montrealu	<u>Operacje papierami wartościowymi i towarami dostarczanymi w ramach transakcji oraz doradztwo i inne usługi związane z finansami – (dealerzy, brokerzy i doradcy)</u> – (wszystkie prowincje z wyjątkiem British Columbia, New Brunswick i Quebec) Osoba fizyczna ubiegająca się o uzyskanie licencji musi być rezydentem Kanady przynajmniej rok od złożenia aplikacji w tej sprawie oraz rezydentem prowincji, w której ma zamiar prowadzić działalność	

U w a g a: ¹ Wykaz indywidualnych regulacji poszczególnych prowincji został szczegółowo omówiony w załączniku do Piątego Protokołu GATS *The United States of America Schedule of Specific Commitments* http://www.wto.org/english/tratope/servfi_e/finished.htm; ² Lloyd's – korporacja Lloyd'a w Londynie i powiązany z nią rynek ubezpieczeniowy, na którym praktycznie każda propozycja ubezpieczeniowa może zostać przyjęta do umowy.

AMERYKAŃSKA LISTA ZOBOWIĄZAŃ SZCZEGÓŁOWYCH

1. Usługi świadczone transgranicznie; 2. Konsumpcja usług za granicą; 3. Obecność handlowa; 4. Obecność fizyczna

Sektor lub subsektor	Ograniczenia dostępu do rynku	Ograniczenia w traktowaniu narodowym	Dodatkowe zabezpieczenia
1	2	3	4
<p>1. USŁUGI FINANSOWE</p> <p>A. UBEZPIECZENIA</p> <p>Ubezpieczenia bezpośrednie</p> <p>e) ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zdrowotne, w razie wypadków (z wyjątkiem odszkodowań dla pracowników)</p> <p>f) pozostałe</p>	<p>1) Państwowe przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe lub te z udziałem skarbu państwa nie mogą prowadzić działalności w trzydziestu stanach¹</p> <p>2) Brak ograniczeń</p> <p>3) Państwowe przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe lub te z udziałem skarbu państwa zarówno krajowe, jak i zagraniczne nie mogą prowadzić działalności w 29 stanach¹</p> <p>Oddziały firm ubezpieczeniowych nie mogą udzielać gwarancji przy kontraktach rządowych.</p>	<p>1) Zagraniczne firmy ubezpieczeniowe, które zgodnie z amerykańskim kodeksem handlowym nie mają osobowości prawnej muszą ponosić dodatkowe koszty w postaci 1% federalnego podatku akcyzowego od wysokości składki ubezpieczeń na życie oraz 4% federalnego podatku akcyzowego od wysokości składki pozostałych ubezpieczeń. Wyjątek stanowią firmy ubezpieczeniowe mające swoje biura lub agentów w USA</p> <p>Zabrania się ubezpieczania statków wyprodukowanych dzięki federalnym kredytom hipotecznym przez zagraniczne firmy ubezpieczeniowe, jeżeli ich oferta nie jest korzystniejsza od oferty firm amerykańskich</p> <p>2) Brak ograniczeń</p> <p>3) Brak ograniczeń</p>	

1	2	3	4
	<p>Zabrania się udzielania licencji na prowadzenie działalności firmom zagranicznym w takich stanach, jak Minnesota, Mississippi i Tennessee, chyba że uzyskały one wcześniej pozwolenie na prowadzenie takiej działalności w innych stanach USA.</p> <p>Zabrania się wydawania licencji zagranicznym oddziałom firm ubezpieczeniowych, chyba że mają licencje na prowadzenie takiej działalności w innych stanach USA. Dotyczy to 17 stanów USA¹</p> <p>Członkowie rad nadzorczych lokalnych firm ubezpieczeniowych, towarzystw ubezpieczeniowych oraz tych, które uzyskały licencje na prowadzenie tego typu działalności zobowiązani są do posiadania obywatelstwa USA (różne proporcje w zależności od stanu USA)¹</p> <p>Wymagana jest siedziba stanowa przy zakładaniu firm oferujących ubezpieczenia wzajemne (w zależności od typu ubezpieczenia i stanu USA)¹</p> <p>Tzw. towarzystwa wzajemnych korzyści (ang. <i>fraternal benefit society</i>) mogą w zależności od stanu USA być powoływane przez grupę siedmiu lub więcej rezydentów. W niektórych stanach liczba tych rezydentów nie może być mniejsza niż 10</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p>	<p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p>	

g) reasekuracja i regres ubezpieczeniowy

1) Państwowe przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe lub te z udziałem skarbu państwa nie mogą prowadzić działalności w 28 stanach¹

2) Firmy ubezpieczeniowe zarejestrowane w stanie Nevada mogą korzystać wyłącznie z usług firm ubezpieczeniowych zarejestrowanych w tym stanie. Firmy ubezpieczające wynagrodzenie pracownicze w stanie Minnesota są zobowiązane do nabywania ubezpieczeń reasekuracyjnych wyłącznie od Federalnego Towarzystwa Reasekuracji Wynagrodzeń Pracowniczych w st. Minnesota (ang. *Minnesota Worker's Compensation Reinsurance Authority*)

3) Państwowe przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe lub te z udziałem skarbu państwa nie mogą prowadzić działalności w 28 stanach¹, chyba że uzyskały licencje zezwalające na działalność w innych stanach. W wymienionych stanach brak jest jednak zasad regulujących możliwość udzielania licencji zagranicznym towarzystwom ubezpieczeniowym, chyba że firma taka jest już zarejestrowana w stanie: Maryland, Minnesota, Mississippi i Tennessee. 16 stanów nie posiada przepisów regulujących zasady udzielania licencji pozwalających na prowadzenie działalności przez oddziały zagranicznych firm ubezpieczeniowych¹. Wyjątek stanowią firmy zarejestrowane w innych stanach USA

1) Zagraniczne firmy ubezpieczeniowe, które, zgodnie z amerykańskim kodeksem handlowym, nie mają osobowości prawnej, zobowiązane są do odprowadzenia federalnego podatku akcyzowego (1% wysokości składki ubezpieczeń). Wyjątek stanowią firmy mające swoje biura lub agentów

W stanie Teksas zagranicznym firmom zabrania się prowadzenia działalności reasekuracyjnej w stosunku do ubezpieczeń na życie

2) Brak ograniczeń

3) Brak ograniczeń

1	2	3	4
<p>h) dodatkowe usługi ubezpieczeniowe (usługi brokerskie; pośrednictwo; doradztwo, szacowanie ryzyka, rozstrzyganie zażaleń)</p> <p>2. BANKOWOŚĆ I INNE USŁUGI FINANSOWE</p> <p>a) wszystkie subsektory z wyjątkiem wyspecyfikowanych poniżej:</p>	<p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 3) Stanowe ograniczenia dotyczące uzyskiwania licencji umożliwiających prowadzenie działalności przez nierezydentów¹</p> <p>2) Brak ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 2) 3) Ograniczenia w stanie Michigan</p> <p>Dyrektorzy banków stanowych są zobowiązani do posiadania obywatelstwa amerykańskiego, chyba że bank stanowy jest oddziałem banku zagranicznego</p> <p>Wyłącznie zagraniczne banki, amerykańskie filie zagranicznych banków oraz amerykańskie instytucje finansowe (nie banki) mogą mieć udziały w tzw. korporacjach krawędziowych²</p> <p>Prawo federalne i stanowe zabrania filiom korporacji zorganizowanych według prawa kraju pochodzenia prowadzenia następującej działalności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - udzielania kredytów indywidualnych, - zakładania banków oszczędnościowych, - oszczędnościowej, - udzielania kredytów związkom kredytowym 	<p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 3) W niektórych stanach wyższe koszty uzyskania licencji przez nierezydentów¹</p> <p>2) Brak ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) Brak ograniczeń</p> <p>2) Brak ograniczeń</p> <p>3) Zgodnie z <i>Investment Advisers Act</i> z 1940 r. zagraniczne firmy doradztwa obrotu papierami wartościowymi są zobowiązane do posiadania licencji. Zagraniczne banki nie mogą być członkami Systemu Rezerw Federalnych (FED), a zatem nie mają prawa głosu przy wyborze dyrektorów FED. Nie dotyczy filii</p>	
	<p>W celu przyjęcia lub utrzymania depozytu w wysokości poniżej 100 000 dolarów zagraniczny bank jest zobowiązany do założenia filii banku. Przepis ten nie ma zastosowania w odniesieniu do zagranicznych banków prowadzących taką działalność od 19.12.1991 r.</p> <p>Ustanawianie oddziałów lub nabywanie jednego bądź więcej oddziałów bez przejmowania całego banku jest nieograniczone, zgodnie z paragrafem 2(e) Artykułu XVI GATS i paragrafem A, B.5 i B.6</p> <p>Międzystanowa działalność banków musi być prowadzona na zasadzie traktowania narodowego.</p> <p>Powyższa lista zobowiązań szczegółowych zawiera indywidualne zobowiązania 11 stanów do wprowadzania, zakładania lub przejmowania banków zagranicznych¹</p> <p>(Indiana): zagraniczne spółdzielnie kredytowe mają nieograniczone prawo do zakładania biur świadczących usługi w tym stanie</p> <p>(Iowa): zagraniczne instytucje pożyczkowe i oszczędnościowe mają nieograniczone prawo do prowadzenia działalności</p> <p>Wprowadzanie na rynek lub ekspansja filii stanowych banków komercyjnych przez osobę nieposiadającą obywatelstwa USA są zabronione lub w dużej mierze ograniczone w 29 stanach¹. Ograniczenia te nie dotyczą zakładania lub nabywania filii banków stanowych przez obywateli zagranicznych, którzy nie prowadzili wcześniej działalności finansowej w USA</p>	<p>W stanie Teksas zezwala się na przejmowanie agencji banków zagranicznych bez orzeczenia sądu, podczas gdy filie wyłączone są z tego przepisu</p>	

1	2	3	4
<p>b) handel papierami wartościowymi i walorami pochodnymi, udział w emisji papierów wartościowych</p> <p>c) uczestnictwo w emisji obligacji rządowych</p>	<p>Zarząd instytucji finansowych w określonych proporcjach i określonych stanach powinien posiadać obywatelstwo amerykańskie, np. w stanie Alabama w 100, a w Colorado 75% zarządu powinni stanowić obywatele USA¹</p> <p>Ustanawianie oddziałów lub agencji przez banki zagraniczne bądź przedstawicielstw zagranicznych banków jest regulowane indywidualnie w zależności od stanu</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 2) 3) Prawo federalne zabrania składania oferty lub dokonywania sprzedaży kontraktów terminowych na cebulę i świadczenia usług z tym związanych w USA</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 2) Brak ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p>	<p>W 29 stanach¹ wymagane jest uzyskanie licencji w celu ustanawiania oddziałów lub przedstawicielstw banków zagranicznych. Przepis nie ma zastosowania do oddziałów lub agencji mających licencje federalne</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 2) 3) Brak ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p> <p>1) 2) 3) Brak ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy, jeżeli nie uwzględniono w spisie wyjątków do Artykułu II GATS</p>	

U w a g a: ¹ Wykaz poszczególnych stanów oraz ich indywidualnych regulacji został szczegółowo omówiony w załączniku do Piątego Protokołu GATS *The United States of America Schedule of Specific Commitments* http://www.wto.org/english/tratop_e/servfi_e/finished.htm; ² „korporacje krawędziowe” są to korporacje, które mogą prowadzić działalność poza terenem stanu, który jest siedzibą korporacji macierzystej.

MEKSYKAŃSKA LISTA ZOBOWIĄZAŃ SZCZEGÓŁOWYCH

1. Usługi świadczone transgranicznie; 2. Konsumpcja usług za granicą; 3. Obecność handlowa; 4. Obecność fizyczna

Sektor lub subsektor	Ograniczenia dostępu do rynku	Ograniczenia w traktowaniu narodowym	Dodatkowe zabezpieczenia
1	2	3	4
<p>1. USŁUGI FINANSOWE A. WSZYSTKIE USŁUGI UBEZPIECZENIOWE ZWIĄZANE Z UBEZPIECZENIAMI</p> <p>a. ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zdrowotne, w razie wypadków</p> <p>b. pozostałe (CCP 8129)</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Udziały kapitału obcego do 40% bez prawa głosu. Nie dopuszcza się udziału obcych rządów i agencji rządowych. Limit dla osób fizycznych do 10% lub 20% udziałów za zgodą Ministerstwa Finansów i Kredytów Publicznych (Secretaria de Hacienda y Credito Publico). Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Brak ustaleń</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy</p>	
<p>c. reasekuracja i regres ubezpieczeniowy</p>	<p>1) Usługi reasekuracyjne mogą być świadczone przez zagraniczne firmy, które powinny zostać wpisane do rejestru. Ministerstwo Finansów jest odpowiedzialne za wydawanie licencji</p>	<p>1) Brak ograniczeń</p>	
<p>d. dodatkowe usługi ubezpieczeniowe, tj.: – maklerzy i agenci ubezpieczeniowi (CCP 8140)</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Udziały kapitałowe do 40% bez prawa głosu. Nie dopuszcza się udziału obcych rządów i agencji rządowych. Limit dla osób fizycznych do 10% lub 20% udziałów za zgodą Ministerstwa Finansów i Kredytów Publicznych (Secretaria de Hacienda y Credito Publico). Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy</p>	

1	2	3	4
B. USŁUGI BANKOWE I INNE USŁUGI FINANSOWE (Z WYŁĄCZENIEM UBEZPIECZEŃ)			
<p>Firmy prowadzące pośrednictwo finansowe w Meksyku, w których dopuszcza się udziały obcego kapitału, to: Banki świadczące szeroki wachlarz usług (Instituciones de Banca Multiple), Domy Giełdowe, specjaliści giełdowi, spółki finansowe, firmy faktoringowe, firmy kredytowe Almacenes Generales de Deposito, banki handlowe, fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne</p>			
<p>Zagraniczne instytucje finansowe, takie jak banki i domy maklerskie mogą zakładać w Meksyku przedstawicielstwa za zgodą Ministerstwa Finansów (hiszp. Secretaria de Hacienda y Credito Publico). Nie mogą one jednak prowadzić działalności w formie pośrednictwa finansowego, nie mogą również przejmować spółek</p>			
<p>Niedopuszczalny jest udział obcego kapitału w Spółdzielniach Kredytowych (Uniones de Credito), Kasach Oszczędnościowo-Kredytowych i Bankach Rozwoju Gospodarczego</p>			
<p>a. publiczne depozyty i inne fundusze zwrotne</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Wyłącznie banki świadczące szeroki wachlarz usług (Instituciones de Banca Multiple)</p> <p>Udział obcego kapitału do 40% bez prawa głosu. Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej. Limit na posiadanie udziałów przez osoby fizyczne do 5 lub 20% kapitału zakładowego za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich</p> <p>Przedstawicielstwa instytucji bankowych nie mogą świadczyć tego typu usług</p> <p>4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy</p>	

<p>b. pożyczki wszelkiego rodzaju z wyłączeniem m. in.: kredytów konsumpcyjnych, hipotecznych, faktoringu i finansowania transakcji handlowych</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Instytucja Banca Multiple może zajmować się wyłącznie udzielaniem kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych, <i>descuento de documentos</i>, i finansowaniem transakcji handlowych</p> <p>Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy (WZA). Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej</p> <p>Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 5 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich</p> <p>Spółki finansowe: mogą prowadzić jedynie jedną z czynności płatniczych, takich jak kredyty konsumpcyjne, hipoteczne lub handlowe</p> <p>Wkład obcego kapitału do 49% udziałów. Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich</p> <p>Firmy faktoringu finansowego mogą prowadzić działalność faktoringową.</p>		
--	---	--	--

1	2	3	4
<p>- instrumentów pochodnych, włączając w to opcje i transakcje futures</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Kasy giełdowe i specjaliści giełdowi mogą świadczyć tego typu usługi. Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA. Zabroniony udział osób fizycznych pełniących funkcje urzędowe. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 10 lub 20% kapitału udziałowego za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy</p>	
<p>- Inne narzędzia i aktywa finansowe negocjacyjne</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Instytucje Banca Multiple mogą prowadzić tego typu transakcje. Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA. Zabroniony udział osób prawnych pełniących funkcje urzędowe. Limit na posiadanie udziałów osób fizycznych do 5 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy</p>	

<p>g) Udział w emisji wszystkich papierów wartościowych (włączając papiery skarbowe) w tym gwarantowane, subskrybowane i plasowane jako agent (publiczne lub prywatne) i świadczenie usług z tym związanych</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Kasy giełdowe i specjaliści giełdowi mogą uczestniczyć w emisji papierów wartościowych. Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA. Zabroniony udział osób fizycznych pełniących funkcje urzędowe. Limit na posiadanie udziałów osób prywatnych do 10 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy</p>	
<p>h) Usługi świadczone przez maklerów walutowych</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Instytucje Banca Multiple mogą prowadzić tę działalność. Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA. Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 5 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy</p>	
<p>i) Zarządzanie aktywami, takimi jak gotówka, zarządzanie portfelami, usługi powiernicze</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Spółki inwestycyjne mogą prowadzić tego typu działalność.</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Brak ograniczeń</p>	

1	2	3	4
	<p>Wkład obcego kapitału do 49% udziałów. Zabroniony udział osób prawnych pełniących funkcje urzędowe.</p> <p>Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 5%. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich.</p> <p>Spółki zarządzające spółkami inwestycyjnymi administrują tymi spółkami.</p> <p>Wkład obcego kapitału do 49% udziałów. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 10%. Wymagane by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich.</p> <p>Spółki zarządzające funduszami emerytalnymi mogą prowadzić swoją działalność.</p> <p>Wkład obcego kapitału do 49% udziałów. Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej.</p> <p>Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 10%. Wymagane by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich</p> <p>Instytucje Banca Multiple mogą świadczyć usługi powiernicze. Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA.</p> <p>Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej.</p> <p>Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 5% lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich.</p>		

	<p>„Kasy giełdowe” mogą świadczyć usługi powiernicze bezpośrednio związane z przedmiotem ich działalności.</p> <p>Zabroniony udział osób fizycznych zatrudnionych w administracji publicznej. Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA.</p> <p>Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 10% lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich</p> <p>4) Nie dotyczy</p>	<p>4) Nie dotyczy</p>	
<p>j) doradztwo i inne usługi związane z finansami dotyczące m. in. takich działalności, jak: informacja i analiza kredytowa, analiza i doradztwo inwestycyjne, doradztwo nad wyborem i ustaleniem strategii przedsiębiorstw</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Spółki zajmujące się doradztwem inwestycyjnym mogą prowadzić działalność. Udział zagranicznego kapitału do 49% głosów na WZA.</p> <p>Zabroniony udział osób prawnych pełniących funkcje urzędowe. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 30%. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich.</p> <p>Doradcy inwestycyjni mogą prowadzić działalność tj.: analizę, badania i doradztwo inwestycyjne i dotyczące portfeli usług, doradztwo w zakresie opracowania i zmian strategii firm. Udział zagranicznego kapitału do 49% głosów na WZA.</p> <p>Zabroniony udział osób prawnych pełniących funkcje urzędowe.</p> <p>Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich</p> <p>4) Nie dotyczy</p>	<p>1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Bez ograniczeń</p> <p>4) Nie dotyczy</p>	

1	2	3	4
C. Inne Rady nadzorcze	1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Udział kapitału zagranicznego do 40% głosów na WZA. Zabroniony udział osób prawnych pełniących funkcje urzędowe. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 5 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy	1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Bez ograniczeń 4) Nie dotyczy	
Instytucje finansowe	1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Wkład obcego kapitału do 49% i do 30% udziałów bez prawa głosu. Zabroniony udział obcych rządów i agencji rządowych. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 5 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy	1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy 3) Bez ograniczeń 4) Brak ustaleń	
Refinansowanie	1) Firmy zagraniczne mogą prowadzić działalność związaną z refinansowaniem. Zgodnie ze stosowanymi przepisami prawnymi, wymienione firmy powinny być wpisane do rejestru, który w tym celu prowadzi Ministerstwo Finansów, przyznające lub negujące prawa wpisu 2) Nie dotyczy	1) Nie dotyczy 2) Nie dotyczy	
	3) Działalność ta może być prowadzona poprzez instytucje finansowe. Wkład obcego kapitału do 49% i do 30% udziałów bez prawa głosu. Zabroniony udział obcych rządów i agencji rządowych. Limit na posiadanie udziałów dla osób prywatnych do 10 lub 20% za zgodą Ministerstwa Finansów. Wymagane, by kontrola nad spółkami pozostała w rękach udziałowców meksykańskich 4) Nie dotyczy	3) Brak ograniczeń 4) Nie dotyczy	