

---

## Kierunki eksportu polskich usług na rynki pozaunijne w warunkach liberalizacji handlu światowego

---

### Wprowadzenie

Usługi aż do połowy XX wieku uważane były za zbiór nienadających się do obrotu międzynarodowego czynności, które nie posiadają potencjału rozwojowego. Obecnie poświęca się im coraz więcej miejsca zarówno w badaniach ekonomicznych, jak również w określeniu ich roli w handlu międzynarodowym, rozwoju gospodarczym, cywilizacyjnym i kulturowym zarówno w wymiarze globalnym, jak i poszczególnych gospodarek narodowych.

W tym też okresie międzynarodowy handel usługami miał znaczenie marginalne. Przedmiotem handlu międzynarodowego było, według szacunków, od 0,5% do 2% ogółu wyprodukowanych w tamtym okresie usług. W drugiej połowie XX wieku sytuacja ta ulega zasadniczej zmianie, a proces ten bywa często określany jako „rewolucja usługowa”. Wówczas także podjęto próbę zdefiniowania tejże kategorii i mimo że w literaturze ekonomicznej pojawiło się wiele definicji, żadna nie zyskała powszechnej akceptacji. Różnorodność pojęć, systemów klasyfikacji czy istoty zjawiska wskazują na rosnącą rangę tej kategorii ekonomicznej nie tylko w gospodarce danego kraju, lecz również w wymianie międzynarodowej.

Najważniejszymi czynnikami, które przyczyniły się do wzrostu znaczenia sektora usług były:

- wzrost zamożności społeczeństw oraz wydłużająca się ilość czasu wolnego, powodując zwiększone zainteresowanie usługami turystycznymi, kulturalnymi i gastronomicznymi,
- zwiększenie rozmiaru produkcji towarowej, pociągające za sobą rozwój sektora usług uzupełniających, takich jak transport, usługi bankowe, ubezpieczenia,
- postęp techniczny, wraz z którym wzrosło zapotrzebowanie na nowe produkty, głównie w zakresie informatyki, telekomunikacji itp.,
- specjalizacja w sferze usług i powstawanie firm świadczących usługi specyficzne.

Handel usługami w skali międzynarodowej należy uznać za trudną formę działalności gospodarczej, gdyż w znacznej przewadze konsumpcja odbywa się w miejscu wytworzenia usługi. O wymianie międzynarodowej możemy zatem mówić wówczas, gdy usługodawca i usługobiorca są podmiotami prowadzącymi działalność na terenie różnych krajów.

## 9.1. Istota i rodzaje usług

W teorii handlu międzynarodowego wciąż brak jest jednej, powszechnie akceptowanej definicji usług. W dużym stopniu przełomowe okazały się rozważania J.B.Saya, który starał się dowieść, że działania, w rezultacie których nie powstają przedmioty materialne, ale które można uznać za użyteczne, należy traktować jako produkcyjne<sup>1</sup>.

We współczesnej literaturze usługi definiowane są najczęściej jako świadczenie społecznie użytecznych czynności, niezwiązanych bezpośrednio z wytwarzaniem dóbr rzeczowych<sup>2</sup>.

Usługę cechuje przede wszystkim wysoki udział pracy ludzkiej, która bezpośrednio oddziałuje na przedmiot świadczenia, decydując jednocześnie o cenie usługi, wynikającej z wartości siły roboczej. Każda usługa zawiera jednocześnie element niematerialności, polegający na oddziaływaniu na klienta bądź przedmioty znajdujące się w jego posiadaniu, nie powodując jednak przeniesienia prawa własności.

---

<sup>1</sup> Szerzej: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002, s. 78.

<sup>2</sup> A. Budnikowski, E.Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1996, s. 57.

Charakterystyczne elementy usług często noszą nazwę „czterech N”<sup>3</sup>:

1. **Niematerialność** – podstawową różnicą pomiędzy usługami a dobrami materialnymi jest ich niematerialny charakter. Nabywca, kupując towar, kieruje się określonymi parametrami, takimi jak: cena, jakość, wielkość, kształt, kolor itp. i na tej podstawie podejmuje decyzję o zakupie dobra. Niematerialność usług oznacza natomiast ich „nieuchwytność” w sensie intelektualnym, gdyż konsument nie może w pełni określić jej parametrów przed jej nabyciem. Klient zamiast określonego dobra nabywa raczej proces o bliżej nieokreślonej jakości.
2. **Niespójność** – jest nieuniknioną konsekwencją jednoczesnej produkcji i konsumpcji. Usługi są niejednolite, niestandardowe i bardzo urozmaicone, a ich jakości nie można odnieść, jak w przypadku towarów, do określonego wzorca. Trudności w standaryzowaniu usług wynikają z braku możliwości kontroli jakościowej, różnic w czasie ich realizacji, indywidualnych predyspozycji i kwalifikacji oferenta jak też indywidualizacji potrzeb odbiorcy. W celu ograniczenia niespójności usług wiele firm podejmuje próby ich standaryzacji poprzez zwiększenie umiejętności i kwalifikacji personelu.
3. **Niepodzielność** – oznacza zbieżność miejsca i czasu konsumpcji. W przeciwieństwie do dóbr materialnych, klient z reguły jest obecny w procesie powstawania i świadczenia usługi, stąd też występuje niemożność fizycznego oddzielenia samej usługi od jej wykonawcy, stając się integralną częścią wielu usług.
4. **Niemagazynowalność** – problem składowania usług ma charakter subiektywny i generalnie dotyczy kosztów utrzymania zasobów w przypadku ich niewystarczającej konsumpcji i utraconej możliwości sprzedaży. W celu minimalizowania tego problemu firmy prowadzą określoną politykę cenową (rabaty, przedsprzedaż itp.) oraz personalną, zatrudniając pracowników w niepełnym wymiarze czasu pracy oraz stosując system wynagrodzeń oparty na prowizji.

Do istotnych cech usług można zaliczyć ponadto ich komplementarność i substytucyjność oraz niemożność nabycia prawa ich własności. Nie oznacza to jednak, iż każda usługa powinna mieć wszystkie wymienione atrybuty. Każdy bowiem rodzaj usług może charakteryzować inna kombinacja cech. Dodatkowo dla każdej z wymienionych cech można znaleźć takie rodzaje usług, które nie będą spełniać podanych kryteriów.

W praktyce wymiany międzynarodowej stosuje się kilka uniwersalnych systemów klasyfikacji handlu usługami, dzieląc je najczęściej na 12 kategorii: transportowe (transport morski, śródlądowy, lotniczy, drogowy, przesyłowy),

---

<sup>3</sup> W. Januszkiewicz, *Międzynarodowa wymiana usług*, [w:] *Międzynarodowe przepływy gospodarcze. Nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.), PWE, Warszawa 1987, s. 165.

usługi komunikacyjne (pocztowe, telekomunikacyjne, audiowizualne), informatyczne i informacyjne, budowlane, dystrybucyjne (handel hurtowy, detaliczny, pośrednictwo), podróże zagraniczne, finansowe (bankowe, ubezpieczeniowe), prawa autorskie, usługi biznesowe, w zakresie ochrony środowiska oraz usługi dla ludności (ochrony zdrowia i socjalne, edukacyjne), w zakresie rekreacji, kultury i sportu i jako specyficzne usługi rządowe<sup>4</sup>.

W Polsce od 2007 roku obowiązuje opracowana przez GUS Polska Klasyfikacja Działalności (PKD), gdzie o zaliczeniu do odpowiedniej sekcji decyduje rodzaj prowadzonej działalności podstawowej<sup>5</sup>.

## 9.2. Świadczenie usług w rozumieniu prawa międzynarodowego

Rozwój sektora usług wymusił rozpoczęcie prac legislacyjnych regulujących międzynarodowy handel usługami. Początkowo bowiem sektor ten był podporządkowany systemom prawnym poszczególnych państw. Pierwszą wielostronną umową międzynarodową podejmującą zasady swobodnego handlu usługami jest porozumienie GATS, czyli Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami. Stanowi on, obok Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) oraz Porozumienia w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (TRIPS), integralną część porozumienia podpisanego na zakończenie cyklu negocjacji handlowych w ramach Rundy Urugwajskiej (1986–1994), w wyniku której powstała Światowa Organizacja Handlu (WTO). Problematyka usług została włączona do negocjacji Rundy Urugwajskiej z inicjatywy Stanów Zjednoczonych, które już na początku lat 80. podkreślały rolę usług i potrzebę liberalizacji w obrotach międzynarodowych. Inicjatywę tę poparli główni partnerzy handlowi USA, w tym głównie kraje Europy Zachodniej, wychodząc z założenia, że międzynarodowy handel usługami powinien być uregulowany na podobnych zasadach, jak ma to miejsce w przypadku obrotu towarowego. Krajami niechętnie lub przeciwnie nastawionymi do przyjęcia regulacji były państwa rozwijające się, co wynikało z ich zdecydowanie słabszej pozycji konkurencyjnej w międzynarodowym handlu usługami.

GATS zdefiniował handel usługami jako „świadczenie usług w postaci jednego z czterech sposobów dotarcia na rynek”<sup>6</sup>:

<sup>4</sup> A. Kuźnar, *Usługi w handlu międzynarodowym*, Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 27.

<sup>5</sup> W. Zysk, *Handel międzynarodowy usługami opartymi na wiedzy*, [w] *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, S. Wydymus, A. Głodowska (red.), Difin, Warszawa 2013, s. 107.

<sup>6</sup> *Współczesna gospodarka światowa*, A. Kisiel-Łowczyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999, s. 113.

- transgraniczny (*cross-border*), tj. między państwami, bez konieczności przemieszczania się usługodawcy i usługobiorcy z terytorium jednego kraju bezpośrednio na terytorium drugiego kraju,
- konsumpcja usług za granicą (*consumption abroad*), wówczas gdy usługobiorca przemieszcza się do kraju usługodawcy i konsumuje usługę na jego terytorium,
- obecność handlowca (*commercial presence*); usługodawca, jako firma, świadczy usługi w kraju usługobiorcy poprzez założenie przedsiębiorstwa lub przedstawicielstwa,
- obecność osób fizycznych (*presence of nature providing service*), usługodawca realizuje usługę w kraju usługobiorcy w rezultacie przepływu osób fizycznych efektywnie wykonujących pracę.

Główne cele, dla których zawarto porozumienie GATS, to<sup>7</sup>:

- 1) ustanowienie wielostronnych ram zasad i reguł handlu usługami,
- 2) wzrost handlu usługami w warunkach przejrzystości i stopniowej liberalizacji,
- 3) wzrost gospodarczy wszystkich stron porozumienia,
- 4) osiąganie coraz wyższego poziomu liberalizacji handlu usługami przy pomocy kolejnych rund negocjacyjnych,
- 5) zapewnienie wzajemnej równowagi praw i obowiązków wszystkich uczestników porozumienia,
- 6) ułatwienie szerszego uczestnictwa krajów rozwijających się w handlu usługami,
- 7) wzmocnienie potencjału usługowego krajów rozwijających się poprzez poprawę ich efektywności i konkurencyjności.

Niezbędne zatem okazało się uporządkowanie poszczególnych sektorów i podsektorów usługowych w trakcie trwania Rundy Urugwajskiej. Z inicjatywy WTO zaproponowano klasyfikację usług, którą w skrócie nazwano „W120”. Powstała ona na podstawie Centralnej Klasyfikacji Produktów (CPC – Central Product Classification) stosowanej w systemie Organizacji Narodów Zjednoczonych.

### 9.3. Zasady handlu usługami

Podstawowe zasady międzynarodowego handlu usługami zobowiązują członków GATS do niedyskryminacyjnego traktowania usług i usługodawców

<sup>7</sup> <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Miedzynarodowe+organizacje+gospodarcze/WTO/GATS+Handel+uslugami+na+forum+WTO/GATS+Informacje+ogolne>, 19.10.2013 r.

niebędących członkami tego porozumienia, ale będących partnerami handlowymi. Klauzula największego uprzywilejowania ma działać bezwarunkowo i ma mieć zastosowania wobec każdej kwestii objętej Układem. Zastosowanie odstępstw od zasady jest jednak możliwe, wówczas gdy środek ten został wpisany do listy zobowiązań szczegółowych.

Spośród głównych ustaleń Układu należy wymienić **zasadę przejrzystości**, nakładającą powszechny obowiązek niezwłocznego publikowania wszelkich informacji dotyczących stosowanych środków czy porozumień międzynarodowych, których zastosowanie odnosi się lub wpływa na działanie GATS. Z wprowadzenia tej zasady wynika ponadto obowiązek udzielania niezwłocznej odpowiedzi na wszelkie zapytania dotyczące warunków współpracy pomiędzy partnerami, z wyjątkiem informacji poufnych.

Wiele uwagi Układ poświęca **rosnącemu udziałowi krajów rozwijających się w handlu światowym**. Celem zapisu jest wzmocnienie krajowego potencjału usługowego tej grupy krajów poprzez zwiększenie ich możliwości w zakresie pozyskiwania nowych technologii, poprawy dostępu do kanałów dystrybucji i sieci informacyjnych oraz liberalizacja dostępu do rynku usług.

W ramach obowiązujących regulacji znalazły się **zasady wykluczające praktyki monopolistyczne** oraz utrudniające konkurencję, a co za tym idzie, wywołujące poważne ograniczenia handlu usługami poprzez nadużywanie swojej pozycji na rynku. Nie została natomiast ostatecznie uregulowana kwestia subsydiów, których stosowanie może przyczynić się do nierównej pozycji na rynku jednego z partnerów. Układ zobowiązał się jednak do podjęcia w tej kwestii wielostronnych negocjacji.

Istotnym zapisem stały się zasady dotyczące **procesów integracyjnych**, zarówno w zakresie gospodarczym, jak również rynków pracy. W myśl tej zasady Porozumienie nie dyskryminuje żadnych ugrupowań integracyjnych ani też obywateli państw-członków, których zwalnia od obowiązku uzyskania pozwoleń na pobyt oraz pracę.

Członkowie Układu mogą ponadto zastosować niezbędne środki, w ramach **wyjątków o charakterze ogólnym**, mające na celu:

- ochronę publicznej moralności i utrzymanie porządku publicznego,
- ochronę życia lub zdrowia ludzi, zwierząt lub roślin,
- zapewnienie przestrzegania ustaw i przepisów dotyczących: zapobiegania działaniom o charakterze oszukańczym i podstępny lub takim, których skutkiem jest niewykonanie zobowiązań wynikających z kontraktów usługowych, ochrony życia prywatnego osób w sferze rozpowszechniania i przetwarzania danych osobistych oraz ochrony poufności aktów i rachunków, utrzymania bezpieczeństwa,
- zapewnienie skutecznego i sprawiedliwego nakładania i pobierania podatków bezpośrednich,

- wypełnianie obowiązków wynikających z umowy z innym członkiem, w celu uniknięcia podwójnego opodatkowania.

Wspólnotę Europejską i państwa członkowskie, jako członków WTO, obowiązują zasady tej organizacji w zakresie usług. Poza podstawowym tekstem regulującym zasady handlu usługami, GATS składa się z:

1. Załączników sektorowych określających zasady handlu w wybranych sektorach usług – finansowych, telekomunikacyjnych, transporcie lotniczym.
2. Narodowych list szczegółowych zobowiązań dostępu do rynku usługowego krajów członkowskich WTO.
3. Narodowych list derogacji (odstępstw) od zasady KNU.

Zobowiązaniami objęte są wszystkie sektory usług, tj. usługi biznesowe, obejmujące tzw. usługi profesjonalne (m.in. prawnicze, doradztwa podatkowego, rachunkowo-księgowo, architektoniczne, inżynieryjne, medyczne i dentystyczne, weterynaryjne), telekomunikacyjne, budowlane, dystrybucyjne, finansowe, ubezpieczeniowe, transportowe (z wyłączeniem prawa ruchu lotniczego i usług z nimi związanych), zdrowotne, turystyczne.

W ramach kolejnej rundy negocjacji liberalizujących handel międzynarodowy (DOHA), Komisja Europejska przedstawiła w imieniu wszystkich krajów członkowskich ofertę dalszych zobowiązań liberalizacji. Zakres tych zobowiązań nie wychodzi poza regulacje wewnętrzne przyjęte w UE. Jednakże w pewnym zakresie będzie oznaczać konieczność otwarcia rynku usługowego krajów członkowskich dla usługodawców spoza krajów UE jak i poprawę dostępu do rynku usług krajów poza UE<sup>8</sup>.

## 9.4. Środki oddziaływania na handel usługami

Światowy handel usługami jest w znacznym stopniu hamowany licznymi restrykcjami. Bariery naturalne często są konsekwencją samej specyfiki usług, gdyż nie można ich wyeksportować w sposób podobny do towarów. Powoduje to konieczność przemieszczenia się producenta lub konsumenta usługi. Rozwój technologiczny sprawił jednak, że część usług, niebędących dotychczas przedmiotem wymiany międzynarodowej, może zostać wyeksportowana bez konieczności zmiany miejsca pobytu ich producentów i eksporterów oraz konsumentów i importerów.

Specyfika międzynarodowych obrotów usługowych znalazła zatem wyraz w stosowaniu odmiennych środków polityki handlowej. Niematerialność usług

---

<sup>8</sup> Szerzej na temat GATS zob.: J. Pietras, *Wyniki Rundy Urugwajskiej w sferze usług*, [w:] *Polska w WTO*, E. Kawecka-Wyrzykowska, J. Kaczurba (red.), Wyd. IKCHZ, Warszawa 2002, s. 298.

znacznie ogranicza, jeżeli nawet nie wyklucza, możliwość stosowania środków taryfowych w celu ochrony rynku wewnętrznego. Stosowanie taryfy celnej staje się możliwe jedynie w odniesieniu do niewielkiej liczby usług świadczonych transgranicznie – ucieleśnionych w towarach lub będących niezbędnym składnikiem procesu produkcji usług. Z tych też względów głównymi barierami stają się mało przejrzyste i trudno mierzalne bariery pozataryfowe<sup>9</sup>. Narzędziami tymi stają się, stosowane przez systemy prawne poszczególnych państw, ograniczenia podnoszące koszty dostępu do rynku krajowego podmiotom zagranicznym. Mogą one przyjmować postać<sup>10</sup>:

- kontyngentów ilościowych, gdzie w wyniku wzajemnych porozumień ustala się zakres dostępu do rynku,
- instrumentów o charakterze cenowym, tj. opłaty wizowe, podatki związane z przemieszczeniem usługi, dyskryminacyjne lub preferencyjne opłaty uzupełniające,
- kontroli cenowej w formie procedur aprobowania i monitorowania cen ustalonych przez usługodawców,
- subwencji państwowych, szczególnie w zakresie badań i rozwoju oraz usług dla ludności,
- standaryzacji usług, określanych pośrednio jako wymogi ochrony środowiska, normy sanitarne, techniczne itp.,
- licencji i certyfikatów niezbędnych do świadczenia usług,
- zamówień publicznych, głównie w usługach, za których dostarczenie odpowiada państwo,
- dyskryminującego dostępu do lokalnej infrastruktury dystrybucyjnej.

Różnice w zakresie stopnia ochrony krajowych rynków usługowych zależą od poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych państw. Tendencja do utrzymywania restrykcyjnych barier dominuje w grupie państw rozwijających się, chroniących rynek krajowy przed „silniejszymi” konkurentami z krajów wysoko rozwiniętych. Utrzymanie szerokiej interwencji państwa może być ponadto uzasadnione troską o odpowiedni standard świadczonych usług, wymogami bezpieczeństwa i porządku publicznego, ochrony zdrowia, suwerenności ekonomicznej czy integralności kulturowej jak też potrzebą ochrony konsumenta.

W handlu międzynarodowym wyróżnia się trzy grupy czynników odgrywających zasadniczy wpływ na handel usługami, są to:

- 1) czynniki techniczne,

<sup>9</sup> A. Wróbel, *Międzynarodowa wymiana usług*, Scholar, Warszawa 2009, s. 99.

<sup>10</sup> B.J. Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 379–380.



- 2) czynniki ekonomiczne,
- 3) czynniki prawne.

Bariery techniczne występują głównie w krajach rozwijających się lub słabo rozwiniętych pod względem technologicznym, gdzie niewdrożone zostały stosowane współcześnie w wymianie międzynarodowej rozwiązania techniczne. Za bariery tego typu można uznać brak odpowiednich możliwości komunikacyjnych (np. brak rozbudowanych połączeń w transporcie lądowym, powietrznym, słabo rozbudowana sieć łączności technicznej itp.), brak lub niedostateczny dostęp do informacji, co może stanowić wyraźną przeszkodę w świadczeniu na przykład usług turystycznych czy finansowych.

Bariery ekonomiczne związane są głównie z brakiem środków finansowych pozwalających podjąć skuteczną walkę konkurencyjną w zakresie jakości świadczonych usług, ich promocji, reklamy i dotyczą przede wszystkim państw rozwijających się. Usługodawca, chcąc świadczyć usługi w skali międzynarodowej, musi posiadać odpowiednie zaplecze finansowe, pozwalające na zabezpieczenie kosztów powstających w trakcie świadczenia usług, takich jak wynagrodzenie pracowników, zakupy materiałów, ubezpieczenia jak również badanie i analiza rynków, koszty marketingu, reklamy.

Prawne ograniczenia w handlu usługami dotyczą międzynarodowych przepisów i standardów lub ograniczeń wynikających z polityki państwa. Przyczynami stosowania tego typu barier są najczęściej:

- chęć ochrony rodzimego rynku usług,
- ochrona konsumenta krajowego,
- troska o odpowiednią jakość świadczonych usług,
- troska o bezpieczeństwo narodowe, problemy integralności kulturowej.

Przykładami tego typu barier są ograniczenia ilościowe, szczególnie dotyczące konsumpcji krajowej, subsydia, udziały w rynkach zarezerwowane dla producentów krajowych, zalecenia rządowe, kontrola zagranicznych transferów płatniczych za wykonane usługi, wymagania posiadania odpowiednich kwalifikacji dla osób zajmujących się świadczeniem niektórych rodzajów usług (np. usługi medyczne czy prawnicze), trudności administracyjne przy ustalaniu wartości celnej dóbr służących do wykonywania określonych usług (np. narzędzia budowlane), ograniczenia prawne dotyczące zakładania firm zagranicznych czy przejmowania przez nie firm lokalnych, wybiórcze i mało przejrzyste prawo podatkowe, wyłączenie firm zagranicznych z pewnych obszarów działalności, wizy dla pracowników zagranicznych, restrykcyjne przepisy określające prawo do pracy dla obcokrajowców, nieuznawanie kwalifikacji zawodowych itp.<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> J. Wyszowska-Kuna, *Handel usługami w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005, s. 30–31.

Prawne bariery w handlu usługami działają silniej i częściej są stosowane w krajach słabo rozwiniętych, w których praktyki protekcyjnistyczne stanowią główną formę ochrony rynku wewnętrznego. Im bardziej kraj jest rozwinięty gospodarczo, tym większe są tendencje w polityce handlu zagranicznego do liberalizacji i likwidowania barier.

Restrykcje w handlu usługami implikują koszty, hamują krajową i międzynarodową konkurencję, zmniejszają efektywność, ograniczają wybór konsumentów, pozwalając jednocześnie na nieuzasadnione podnoszenie cen przez działających na rynku dostawców. Stąd też liberalizacja tego sektora gospodarki powinna dotyczyć zarówno krajowych, jak i zagranicznych dostawców. Ocenia się, że korzyści wynikające z tego procesu mogą być znacznie większe niż uzyskane dzięki zmniejszeniu barier w obrocie towarowym<sup>12</sup>. Uwolnienie sektora usług pozwoli na zwiększenie posiadanego kapitału, głównie poprzez napływ BIZ, zasobów kapitału ludzkiego i technologii, będących efektem kreacji napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Konkurencja ze strony zagranicznych inwestorów wymusi przy tym zwiększenie produktywności zasobów krajowych, poprawy ich jakości, dostosowania oraz sposobów świadczenia.

## 9.5. Handel usługami w Unii Europejskiej

Jedną z fundamentalnych zasad funkcjonowania rynku wewnętrznego Unii Europejskiej jest swoboda świadczenia usług (*freedom to provide services*) pomiędzy państwami członkowskimi w sposób podobny do tego, w jaki odbywa się to w ramach poszczególnych państw.

Prace mające na celu pogłębienie liberalizacji rynku usług i zapewnienie realizacji swobody ich świadczenia trwają od początku procesu integracji europejskiej. W Traktacie Rzymskim ich kwestię potraktowano bardzo ogólnie, pomijając przy tym usługi transportowe uregulowane odrębnymi przepisami. Postanowienia zawarte w TWE stanowiły jednak bazę prawną dla integracji rynku usług oraz podstawy definicyjne pozwalające zidentyfikować działalność usługową i odróżnić ją od innego typu działalności gospodarczych. Mało precyzyjne zapisy przyczyniły się jednak do stosowania swobodnej interpretacji postanowień tego aktu prawa pierwotnego, w rezultacie których kraje członkowskie dopuszczały się działań mających na celu utrzymywanie regulacji uniemożliwiających realizację swobody świadczenia usług. Najważniejszych zmian dokonał w tej kwestii Europejski Trybunał Sprawiedliwości.

---

<sup>12</sup> *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, Final Report, „Copenhagen Economics” 2005, s. 21.

Orzeczenia ETS stanowią obowiązującą wykładnię prawa wspólnotowego. Przegląd wyroków ETS, jakie zapadły na tle orzekania o zgodności regulacji krajowych z ustawodawstwem Wspólnoty w przedmiocie swobody świadczenia usług, ukierunkowany został na wykładnię sądową pojęcia interes publiczny, którego ochrona stanowi najczęstszą z przyczyn stosowania ograniczeń w swobodzie świadczenia usług. ETS uznaje, że każde legalne ograniczenie zawarte w środkach krajowych musi spełniać kryterium celowości, konieczności, proporcjonalności i nie może dublować środków ochronnych, jakie zapewnia już system prawny państwa członkowskiego, z którego pochodzi usługa. Ważne jest przy tym, iż rządy krajów członkowskich muszą przedstawić jasne uzasadnienie interesu publicznego, przed nałożeniem na zagranicznego dostawcę wymagań, poza tymi, które zostały spełnione dla uzyskania zezwolenia od jego władz krajowych<sup>13</sup>.

Proces liberalizacji zasad i harmonizacji prawa wspólnotowego w kwestii rynku usług przebiegał dość wolno w porównaniu z procesem integracji wymiany towarowej. Intensyfikacja tego procesu nastąpiła z chwilą wejścia w życie postanowień **Jednolitego Aktu Europejskiego (JAE)**, a szczególnie dokonujących gruntownej reformy traktatów założycielskich **Traktatu z Maastricht** oraz **Traktatu Amsterdamskiego**. Oba te dokumenty zgodnie wskazują, iż niezbędne jest przyspieszenie tempa liberalizacji takich sektorów, jak transport, turystyka, usługi finansowe, w tym przede wszystkim bankowe oraz ubezpieczeniowe.

Funkcjonowanie rynku wewnętrznego w sferze usług stało się ważną kwestią w dokumencie **Strategii Lizbońskiej** oraz kontynuującej jej niektóre założenia **Strategii Europa 2020**. Szczegółowe ustalenia zawarto w **Strategii Rynku Wewnętrznego** w zakresie usług. Strategia ta zakłada dwie fazy realizacji, które zapewnią usługom możliwość przekraczania granic bez konieczności stosowania jakichkolwiek barier. Pierwszy etap stawiał sobie za cel jedynie identyfikację wszystkich przeszkód pojawiających się w międzynarodowym handlu usługami. Po fazie identyfikacji, zakończonej w 2002 roku, nastąpiła dopiero faza wprowadzania rozwiązań do zidentyfikowanych barier. Konsekwencją tych prac jest przyjęcie w 2006 roku Dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym. Dyrektywa ta obejmuje następujące kategorie usług<sup>14</sup>:

- usługi świadczone na rzecz konsumentów, przedsiębiorstw lub obu tych podmiotów,
- usługi świadczone na odległość,
- usługi, których świadczenie wymaga przemieszczania się usługobiorcy lub usługodawcy lub obydwu stron,

<sup>13</sup> R. Stafanicki, *Organizacja swobody przepływu usług – orzecznictwo ETS*, „Prawo Unii Europejskiej” 2004, nr 3 (27), s. 44.

<sup>14</sup> A. Kuźnar, *Usługi w handlu...*, op.cit., s. 180–181.

- usługi, za które pobierana jest opłata lub które świadczone są ostatecznemu odbiorcy nieodpłatnie.

W toku prac wyłączone zostały z zakresu dyrektywy wszystkie te rodzaje działalności, które zaliczają się do tzw. działalności pozagospodarczej oraz usługi świadczone przez państwo w ramach wypełnianych przez nie funkcji społecznych, kulturalnych, edukacyjnych oraz sądowniczych, m.in.:

- usługi zdrowotne, świadczone publicznie lub prywatnie,
- szeroko definiowane usługi audiowizualne,
- usługi agencji pracy tymczasowej i agencji ochrony,
- hazard,
- usługi społeczne, jak opieka nad dziećmi, osobami niepełnosprawnymi, pomoc dla rodzin.

Dyrektywą nieobjęte zostały ponadto branże usługowe, które są przedmiotem szczegółowych regulacji prawa unijnego. Z tych też względów nie może ona być stosowana w odniesieniu do usług finansowych, podatkowych, komunikacji elektronicznej jak również do większości usług transportowych.

Głównym celem dyrektywy jest zapewnienie usługodawcy i usługobiorcy ułatwień w świadczeniu usług, gdyż liberalizacja rynku usług zwiększy ich konkurencyjność, wpływając jednocześnie na cenę i jakość. Państwo członkowskie będzie miało jednak pewną możliwość ograniczenia swobody świadczenia usług na terenie swojego terytorium pod warunkiem, że wymagania, które stawiać będzie usługodawca nie będą naruszały następujących zasad<sup>15</sup>:

- zasady niedyskryminacji,
- zasady konieczności (bariery muszą być usprawiedliwione racjami polityki społecznej, bezpieczeństwem publicznym, ochroną zdrowia i życia obywateli oraz ochroną środowiska),
- zasadą proporcjonalności (ograniczenia nie mogą być większe niż wymaga tego potrzeba, wskutek której zostały wprowadzone).

Dyrektywa precyzuje ponadto, iż państwo nie może wymagać od dostawców usług przenoszenia ich działalności na terytorium kraju świadczenia usługi czy też ustalać wymagań ograniczających swobodę świadczenia usług, takich jak na przykład zakaz używania własnego sprzętu, narzędzi, materiałów.

Do głównych barier stojących na drodze do realizacji swobody świadczenia usług na terenie Wspólnoty Komisja Europejska zalicza między innymi<sup>16</sup>:

- monopole i ograniczenia ilościowe w dostępie do określonych zawodów,
- wymagania odnośnie do obywatelstwa i miejsca zamieszkania,

<sup>15</sup> <http://gospodarka.gazeta>, data dostępu: 21.10.2013 r.

<sup>16</sup> J. Barcz, *Prawo Unii Europejskiej*, Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2004, s. 634.

- procedury koncesyjne uzależniające dostęp do określonych rodzajów działalności gospodarczej od uzyskania odpowiednich zezwoleń władz państwa goszczącego,
- różnice w systemach podatkowych poszczególnych państw członkowskich,
- skomplikowane, niejasne i czasochłonne procedury administracyjne,
- różnice w zakresie uznawalności kwalifikacji i tytułów zawodowych, licencji, pozwoleń,
- regulacje dotyczące zasad rachunkowości,
- zasady płatności i zwrotu podatku VAT,
- zasady ubezpieczeń odnoszące się do różnego rodzaju usług świadczonych w ramach UE.

Oprócz tego typu ograniczeń w swobodzie świadczenia usług występują liczne bariery o charakterze pozaprawnym. Zaliczyć do nich można brak dostatecznej informacji na temat możliwości świadczenia usług na terenie innego państwa czy trudności językowe. Ich ograniczenie wymaga zaangażowania wszystkich instytucji europejskich oraz państwowych wszystkich krajów członkowskich. Przemawia za tym fakt, iż według wstępnych szacunków Komisji Europejskiej, dyrektywa ta może objąć swoim zakresem około 50% unijnego PKB, a także blisko 69% zatrudnienia. Liberalizacja rynku usług pozwoliłaby ponadto na stworzenie ponad 600 tys. miejsc pracy i spowodowała przyspieszenie wzrostu gospodarczego średnio o około 0,5%<sup>17</sup>.

Swoboda świadczenia usług wyrażona jest w trzech wymiarach: czynnym, biernym oraz pośrednim. Czynna forma dotyczy prawa usługodawcy do oferowania i sprzedaży usług w obrębie całej Wspólnoty, korzystając przy tym jednocześnie ze swobody przepływu pracowników i towarów. Forma bierna wyraża prawo konsumenta do zakupu i konsumpcji usługi poza granicami własnego kraju, lecz na terenie należącym do Wspólnoty. Forma pośrednia charakteryzuje się tzw. niezależnością od osób, czyli oznacza sytuację, w której ani usługodawca, ani usługobiorca nie muszą przekraczać granic swoich państw w celu realizacji świadczenia. Sytuacje takie występują w przypadku usług o transgranicznym charakterze, który staje się możliwy wskutek zastosowania nowoczesnych technik informatycznych (np. zakup zagranicznych usług bankowych).

Znaczenie i rozmiary handlu usługami w ramach rynku wewnętrznego Unii Europejskiej stale rosną, stanowiąc obecnie najbardziej rozwojową dziedzinę gospodarki europejskiej. Rozwój rynku usług wiąże się nierozzerwalnie z rozwojem gospodarczym. Związki te są bardzo złożone i wzajemnie zależne. Z jednej strony rozwój rynku usług pobudza wzrost gospodarczy, który zwykle prowadzi

---

<sup>17</sup> <http://www.rosati.pl>, data dostępu: 20.12.2013 r.

do rozwoju sektora usług. Usługi odgrywają przy tym istotną rolę nie tylko w zaspokojeniu wielu potrzeb społecznych, ale również pobudzaniu pozostałych sektorów gospodarczych czy rozwoju infrastruktury.

## 9.6. Międzynarodowa wymiana usług

Międzynarodowy handel usługami jest tym obszarem międzynarodowej wymiany gospodarczej, który zyskuje coraz bardziej na swoim znaczeniu. Ich wzrost i rozszerzanie wymiany jest ściśle związane z postępem technicznym i intensyfikacją powiązań gospodarczych. Jednocześnie koniecznym stało się rozszerzenie pojęcia usług na te rodzaje działalności, które tworzą dobra materialne (poza działalnością w przemyśle przetwórczym i wydobywczym oraz w rolnictwie), jak np. usługi budowlane, krawieckie itp.

Ogromna różnorodność i nieporównywalność usług przy znacznych różnicach terminologicznych i nieporównywalności statystyk narodowych stanowi znaczące utrudnienie w analizach i ocenach roli tego obszaru wymiany międzynarodowej w gospodarce światowej. Na przeszkodzie stoją zwłaszcza cechy usług. Efekt końcowy większości z nich nie przybiera postaci materialnej, co powoduje, że usług nie można najczęściej produkować na zapas oraz magazynować. Trudno je również rejestrować, a zwłaszcza uchwycić moment sprzedaży. Ich zaletą jest natomiast to, że ich eksport jest na ogół bardziej efektywny niż eksport dóbr materialnych.

Na rosnącą rolę usług w międzynarodowych obrotach handlowych wpłynęły następujące czynniki: wzrost zamożności społeczeństw i dysponowanie większą ilością wolnego czasu – co wywołało zapotrzebowanie na dodatkowe usługi wykonywane dotąd w obrębie gospodarstw domowych oraz na usługi przedtem nieistniejące; wzrost produkcji towarów, który pociągnął za sobą rozwój usług uzupełniających (np. transport, ubezpieczenia); unowocześnienie sektora usług w miarę postępu techniki i w ślad za tym narodziny nowych rodzajów usług; zwiększenie możliwości świadczenia usług na odległość dzięki nowoczesnej technice (np. łączność komputerowa); wzrost specjalizacji usług i rozwój wyspecjalizowanych firm usługowych itd. Czynniki te spowodowały istotny wzrost roli usług w rozwoju gospodarczym wielu krajów oraz w tworzeniu produktu krajowego, a także kształtowaniu sytuacji płatniczej tych krajów. W związku z tym dała się zaobserwować następująca prawidłowość: im gospodarka jest bardziej rozwinięta, tym wyższy jest w niej udział usług w tworzeniu PKB oraz mają one większe znaczenie w ogólnym zatrudnieniu.

**Tabela 9.1.** Bilans międzynarodowych obrotów usługami wybranych krajów w latach 2000–2012 (w mld USD)

Kraj		2000	2003	2005	2008	2010	2012
Australia	Eksport	19,9	23,6	30,6	43,6	46,9	52,6
	Import	18,9	21,8	30,6	47,8	51,1	64,3
	Bilans	0,9	1,8	0,1	-4,2	-4,2	-11,7
Austria	Eksport	31,4	43,0	42,3	63,4	54,5	60,5
	Import	29,8	41,1	30,6	42,8	37,0	42,3
	Bilans	1,6	1,9	11,7	20,8	17,4	18,1
Belgia	Eksport	34,3	44,7	56,1	91,6	92,8	101,5
	Import	32,3	42,9	51,2	84,8	82,0	91,6
	Bilans	2,1	1,7	5,0	6,9	10,8	10,0
Brazylia	Eksport	9,5	10,4	16,0	30,5	35,6	76,2
	Import	16,7	15,4	24,4	47,1	62,4	38,2
	Bilans	-7,2	-4,9	-8,3	-16,7	-30,8	-38,0
Chiny	Eksport	30,4	46,7	74,4	147,1	162,2	191,5
	Import	36,0	55,3	84,0	158,9	193,3	281,2
	Bilans	-5,6	-8,6	-9,7	-11,8	-31,2	-89,8
Czechy	Eksport	6,9	7,8	11,9	21,8	20,9	22,1
	Import	5,4	7,3	10,3	17,6	17,0	19,6
	Bilans	1,4	0,5	1,6	4,3	3,9	2,6
Dania	Eksport	24,5	31,4	43,5	72,4	62,1	65,2
	Import	22,1	27,9	37,3	62,3	53,4	57,4
	Bilans	2,4	3,5	6,2	10,1	8,7	7,7
Finlandia	Eksport	7,7	11,5	16,9	31,5	26,9	27,2
	Import	8,4	10,0	17,7	30,7	26,6	28,4
	Bilans	-0,7	1,5	-1,3	0,4	0,3	-1,2
Francja	Eksport	80,6	98,7	122,3	165,1	196,3	216,3
	Import	60,8	82,9	107,0	141,0	168,0	174,3
	Bilans	19,8	15,8	15,3	19,8	28,3	41,9
Grecja	Eksport	19,6	24,2	33,9	49,8	37,7	35,3
	Import	11,5	11,2	14,7	24,8	20,2	15,9
	Bilans	8,2	13	19,1	25,1	17,5	19,4
Hiszpania	Eksport	52,6	74,2	94,8	142,8	124,7	137,8
	Import	33,2	48,0	67,1	105,4	87,7	90,2
	Bilans	19,4	26,2	27,6	37,7	37,7	47,5
Holandia	Eksport	49,3	63,2	80,1	105,2	95,7	104,4
	Import	51,4	63,9	73,3	92,2	85,2	94,6
	Bilans	-2,1	-0,7	6,8	13,0	10,5	9,8
Indie	Eksport	16,7	23,4	52,6	107,5	123,6	...
	Import	19,2	25,8	47,4	88,0	116,7	...
	Bilans	-2,5	-2,4	5,2	19,5	6,99	...

Islandia	Eksport	1,1	1,4	2,0	2,1	2,5	3,0
	Import	1,2	1,5	2,5	2,4	2,2	2,8
	Bilans	-0,1	-0,1	-0,5	-0,3	0,3	0,2
Irlandia	Eksport	20,0	42	59,9	99,3	98,4	116,1
	Import	32,8	54,5	71,5	110,6	107,2	111,9
	Bilans	-12,8	-12,5	-11,6	-11,2	-8,8	4,1
Japonia	Eksport	69,2	69,2	110,4	148,7	141,3	145,5
	Import	116,8	116,8	134,4	169,4	157,4	176,7
	Bilans	-47,6	-35,5	-24	-20,7	-16,1	-31,2
Kanada	Eksport	40,2	43,7	65,2	89,2	98,2	108,4
	Import	44,1	52,1	60,2	75,0	76,0	84,1
	Bilans	-3,9	-8,5	4,9	14,2	21,3	24,2
Republika Korei	Eksport	30,5	33,0	49,7	90,4	87,2	110,8
	Import	33,4	40,4	59,5	95,7	95,7	108,0
	Bilans	-2,8	-7,4	-9,8	-5,2	-8,5	2,8
Luksemburg	Eksport	20	25,4	40,4	68,0	63,6	72,2
	Import	13,2	15,4	24,2	39,1	37,4	42,2
	Bilans	6,8	10	16,2	29,2	26,2	30,0
Meksyk	Eksport	13,7	12,5	15,7	17,7	15,2	16,1
	Import	16	17,1	22,8	25,6	25,8	30,7
	Bilans	-2,3	-4,6	-7,1	-8,0	-10,6	-14,6
Niemcy	Eksport	83,2	122,7	163,7	255,4	247,5	270,5
	Import	138,2	173,1	212,5	292,8	268,8	295,9
	Bilans	-55	-50,5	-48,8	-37,4	-21,3	-25,3
Norwegia	Eksport	17,4	21,0	29,4	41,4	40,7	36,9
	Import	15,5	19,2	29,1	46,2	44,1	46,5
	Bilans	1,9	1,8	0,2	-4,8	-3,4	-9,6
Nowa Zelandia	Eksport	4,4	6,6	8,9	9,7	9,8	11,4
	Import	4,5	5,7	8,3	10,1	10,0	12,1
	Bilans	-0,1	0,9	0,5	-0,4	-0,3	-0,7
<b>Polska</b>	<b>Eksport</b>	<b>11,3</b>	<b>11,2</b>	<b>16,3</b>	<b>35,6</b>	<b>32,8</b>	<b>37,9</b>
	<b>Import</b>	<b>9,8</b>	<b>10,9</b>	<b>15,5</b>	<b>30,5</b>	<b>29,7</b>	<b>31,9</b>
	<b>Bilans</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,8</b>	<b>5,0</b>	<b>3,1</b>	<b>6,0</b>
Republika Południowej Afryki	Eksport	5,0	7,8	11,3	12,8	12,0	14,8
	Import	5,8	8,1	12,1	17,0	14,8	19,7
	Bilans	-0,8	-0,3	-0,8	-4,2	-2,8	-4,8
Portugalia	Eksport	9,1	12,3	15,2	26,1	23,3	24,5
	Import	7,1	8,3	10,3	16,5	14,5	13,4
	Bilans	2,0	5,0	4,9	9,7	8,8	11,2
Rosja	Eksport	9,6	16,2	24,9	51,1	45,0	54,0
	Import	16,2	27,1	38,7	75,5	73,7	90,0
	Bilans	-6,7	-10,9	-13,7	-24,2	-28,7	-35,9



Słowacja	Eksport	2,2	3,3	4,4	8,5	5,8	7,2
	Import	1,8	3,1	4,1	9,2	6,8	6,8
	Bilans	0,4	0,2	0,3	-0,7	-1,0	0,4
Słowenia	Eksport	1,9	2,8	4,0	7,2	6,1	6,6
	Import	1,4	2,2	2,9	5,2	4,4	4,3
	Bilans	0,5	0,6	1,1	2,0	1,7	2,3
Stany Zjednoczone	Eksport	298,6	302,7	376,6	533,0	555,7	649,3
	Import	223,7	250,3	300,4	401,3	404,9	422,5
	Bilans	74,9	52,4	76,2	131,7	150,8	206,8
Szwecja	Eksport	22,7	30,7	42,4	68,8	61,2	71,1
	Import	24,2	28,8	35,1	52,7	47,0	54,5
	Bilans	-1,5	2,0	7,3	16,5	14,3	16,6
Szwajcaria	Eksport	29,9	35,3	49,7	77,1	83,6	91,0
	Import	13,7	16,9	22,8	30,8	36,5	46,8
	Bilans	16,2	18,4	26,9	46,3	46,9	43,9
Turcja	Eksport	20,4	19,0	28,0	37,0	36,3	43,5
	Import	9,0	8,5	11,9	18,2	19,6	20,5
	Bilans	11,4	10,5	16,0	18,8	16,7	22,9
Węgry	Eksport	5,6	8,0	12,9	20,2	19,3	20,4
	Import	4,8	9,2	11,3	18,0	15,5	16,0
	Bilans	0,8	-1,2	1,5	1,8	3,8	4,4
Wielka Brytania	Eksport	120,6	158,5	234,7	325,1	281,4	297,9
	Import	99,8	127,3	173,7	213,3	177,9	186,6
	Bilans	20,8	31,3	61,0	113,8	101,5	117,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: OECD Factbook 2007 i 2013: Economic, Environmental and Social Statistics.

Z powyższego zestawienia jednoznacznie wynika, że w latach 2000–2012 nastąpił wzrost roli usług w wymianie międzynarodowej. W badanym okresie wzrosła blisko trzykrotnie wartość ich obrotów. Niekwestionowanym liderem w światowym handlu usługami są Stany Zjednoczone, w których zaobserwowano ponaddwukrotny wzrost wymiany, jednocześnie rosło dodatnie saldo obrotów, wskazując na coraz większą nadwyżkę eksportu usług nad ich importem. Analogicznie sytuacja przedstawiała się w Wielkiej Brytanii i we Francji, gdzie przy niższych globalnych wartościach zanotowano dynamiczny wzrost obrotów i podobną tendencję w zakresie kształtowania się wielkości nadwyżki eksportu nad importem. Kolejnym liderem w handlu usługami są Niemcy. W tym przypadku należy zwrócić uwagę nie tylko na dynamikę wzrostu wartości obrotu usługami, lecz również na stosunkowo wysoki deficyt, który w ostatnim czasie ulega zmniejszeniu w wyniku wyższego tempa wzrostu eksportu. Wysoka wartość importu spowodowana jest przede wszystkim dużym zapotrzebowaniem

na usługi turystyczne społeczeństwa niemieckiego. Podobnie sytuacja ta przedstawia się w Japonii, gdzie przy wysokiej dynamice wzrostu handlu usługami występuje wysoki poziom deficytu, gdyż dynamika wzrostu importu, w tym przypadku również usług turystycznych, jest szybsza niż ich eksportu. Największy deficyt w międzynarodowych obrotach usługami wygenerowały Chiny, w których pomimo sześciokrotnego wzrostu eksportu, w badanym okresie import wzrósł ponad ośmiokrotnie. Podobny trend zjawiska można zauważyć również w Rosji i w Brazylii, gdzie przy bardzo wysokiej dynamice wzrostu wartości eksportu (analogicznie pięcio- i siedmiokrotnej) o wiele szybciej rósł import usług, prowadząc do wysokiego ujemnego salda obrotów (tabela 9.1.).

Powyższe zestawienie wykazuje ponadto, iż zdecydowanie wyższe tempo obrotu usługami występuje w państwach słabiej rozwiniętych, gdzie procesy restrukturyzacji gospodarki prowadzą do wzrostu znaczenia tego sektora. W krajach wysoko rozwiniętych, o ukształtowanej strukturze gospodarczej i stabilniej przebiegających procesach ekonomicznych, dynamika ta jest mniejsza i kształtuje się na poziomie dwukrotnego wzrostu.

Analizując tendencje w zakresie eksportu usług, należy zwrócić uwagę na załamanie tempa ich wzrostu w latach 2009–2010, co związane jest ze skutkami kryzysu ekonomicznego, widocznego również poprzez spadek światowej konsumpcji usług. Jak widać w poniżej zamieszczonej tabeli, globalny wzrost wartości eksportu powrócił do przedkryzysowego tempa rozwoju.

**Tabela 9.2.** Główne kategorie usług w eksporcie światowym w latach 2000–2012 (w mld USD)

Rodzaj usługi	2000	2003	2005	2008	2010	2012
Wartość usług ogółem	1521,3	1895,1	2569,4	3914,4	3887,3	4425,8
Usługi transportowe	346,4	400,8	569,1	890,3	806,7	891,9
Podróże zagraniczne	476,2	543,2	700,3	958,7	949,5	1110,7
Usługi pocztowe i telekomunikacyjne	34,3	45	59,4	97,6	95,8	111,5
Usługi budowlane	30,2	39,6	56,1	112,7	101,4	113,0
Usługi ubezpieczenie	27,7	54,2	49,4	83,5	97,5	100,3
Usługi finansowe	97,6	120,2	180,2	299,1	282,3	303,1
Usługi informatyczne i informacyjne	45,7	75,0	106,2	198,7	218,0	262,7
Patenty i licencje	92,1	115,9	159,7	230,3	254,7	289,6
Usługi prawne, księgowo i doradcze	325,8	437,4	608,2	944,0	970,0	1127,2
Usługi kulturalno-rekreacyjne	14,7	18,4	23,4	29,3	31,5	36,4
Usługi rządowe	30,4	45,1	56,7	68,1	67,7	75,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://unctadstat.unctad.org>, data dostępu: styczeń 2014 r.

Wzrost ten nie jest jednak równomierny we wszystkich kategoriach usług. Wyraźnie spadł poziom świadczonych usług budowlanych i dopiero w roku 2012 udało się ponownie osiągnąć wartość sprzedaży sprzed załamania gospodarki (czyli z 2008 r.). Podobnie sytuacja przedstawiała się w zakresie usług transportowych i finansowych. Pomimo zjawisk kryzysowych stałą dynamikę rozwoju wykazały usługi w zakresie sprzedaży patentów i licencji, specjalistycznych usług prawniczych, księgowych i doradztwa oraz usług ubezpieczeniowych.

Należy ponadto zauważyć, że największą dynamiką wzrostu charakteryzowały się w tym czasie usługi informatyczne i informacyjne (ponadpięciokrotny wzrost), prawne, księgowe i w zakresie doradztwa oraz handel patentami i licencjami. Ten rodzaj usług dominuje w eksporcie krajów wysoko rozwiniętych, w których udział tej kategorii jest blisko czterokrotnie wyższy niż państw rozwijających się.

## 9.7. Udział Polski w światowym handlu usługami oraz perspektywiczne kierunki eksportu

Handel usługami oraz rola sektora usług w Polsce zdecydowanie zwiększyły swoją wartość w okresie transformacji systemowej. Tempo wzrostu przychodów z eksportu usług w ostatnich kilkunastu latach nie dorównuje wprowadzie wzrostowi wpływów z eksportu towarów, jednak ich sprzedaż na rynki zagraniczne wyróżnia się niewspółmiernie wyższym udziałem w wartości dodanej niż w przypadku towarów, a tym samym relatywnie większym znaczeniem analizowanego sektora w tworzenie PKB. W ciągu ostatnich lat sektor usług wytwarzał w Polsce ponad 60% wartości dodanej brutto całej gospodarki, dając miejsca pracy dla ponad 55% pracujących w gospodarce. Taki układ struktury PKB zbliżył Polskę do struktury krajów rozwiniętych.

Ponadto występujący efekt kreacji zwiększa popyt na usługi biznesowe, dostarczając nowych bodźców dla rozwoju sektora usługowego. Istotnym pozytywnym wyróżnikiem eksportu usług jest także jego relatywnie wysokie przełożenie na aktywizację małych przedsiębiorstw, a w rezultacie na wzrost zatrudnienia.

W latach 2000–2012 wpływy z eksportu usług, z wyjątkiem roku 2002 i 2009, wzrastały. W okresie minionych 12 lat wpływy te wzrosły z 11,3 mld USD w roku 2000 do 37,9 mld USD w roku 2012, tj. ponadtrzykrotnie. Wydatki na import usług w omawianym okresie wzrastały nieco wolniej niż wpływy z ich eksportu. Z wyjątkiem ich umiarkowanego spadku w roku 2002, z 10 mld w roku 2001 do 9,7 mld USD, oraz poważniejszego załamania w roku 2009 (o ponad

16,5%), niemal przez cały okres postępował systematyczny wzrost wydatków importowych. W rezultacie ich poziom w analizowanym okresie zwiększył się z 9,8 mld USD w roku 2000 do 31,9 mld USD w roku 2012, tj. 2,5-krotnie.

**Tabela 9.3.** Usługi w wymianie międzynarodowej Polski w latach 2000–2012 (w mld USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport	11,3	10,9	10,5	11,2	13,5	16,3	20,6	28,9	35,6	29,1	32,8	37,6	37,9
Import	9,8	10,0	9,7	10,9	13,4	15,5	19,9	24,2	30,6	24,2	29,7	31,9	31,9
Saldo	1,5	0,9	0,9	0,3	0,1	0,8	0,7	4,8	5,0	4,9	3,1	5,7	6,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Handel zagraniczny Polski*, Roczniki GUS 2001–2012.

Dodatknie saldo bilansu obrotów usługowych, utrzymujące się przez cały omawiany okres, mimo znacznego spadku w latach 2003–2004, kiedy wyniósł zaledwie odpowiednio 243 mln USD i 79 mln USD, wykazywało generalnie wyraźną tendencję wzrostową. W rezultacie w ciągu minionych 12 lat nastąpił ponad 3-krotny wzrost nadwyżki w obrotach usługowych, z nieco ponad 1,5 mld USD w roku 2000 do ponad 6 mld USD w roku 2012.

Dokonując szczegółowego przeglądu uwarunkowań spadku wartości salda wymiany handlowej usługami w latach 2002–2004, należy zauważyć, że znaczący wpływ na jego kształtowanie wywarły podróże zagraniczne i usługi transportowe. Spadek przychodów z tytułu podróży zagranicznych nastąpił mimo wzrostu liczby przyjazdu cudzoziemców, przyczyną tego stanu był wyraźny spadek przeciętnych wydatków zarówno zagranicznych turystów, jak również cudzoziemców odbywających jednodniowe wizyty. W tym samym czasie malała liczba zagranicznych wyjazdów Polaków. Wyraźna zmiana nastąpiła w tym zakresie dopiero w drugim półroczu 2004 r., przesądzając, łącznie z usługami transportowymi, o wysokości dodatniego salda obrotów. W tym okresie saldo pozostałych usług pozostawało ujemne, o czym w dużej mierze zdecydowały ponoszone przez Polskę wydatki z tytułu praw autorskich, licencji, usług budowlanych, ubezpieczeniowych, finansowych oraz handlowych.

Saldo obrotów usługowych zasadniczo uległo poprawie dopiero w roku 2007 i charakteryzowało się dodatnim tempem wzrostu do 2009 roku. Jednocześnie do końca 2008 rosły zarówno wpływy z eksportu, jak też wydatki na pokrycie importu. W strukturze przychodów dominowały w tym okresie wpływy z grupy tzw. usług pozostałych, podróży zagranicznych oraz usług transportowych. W rozchodach udział usług pozostałych był znacznie wyższy niż w przychodach i przekraczał 50%. Grupa pozostałych usług charakteryzuje się bardzo dużym wewnętrznym zróżnicowaniem, gdyż zaliczane są do nich m.in. usługi budowlane, telekomunikacyjne i pocztowe, finansowe, opłaty z tytułu użytkowania niema-

terialnych aktywów i praw własności oraz pozostałe usługi gospodarcze. Usługi te w większości charakteryzuje wyższy poziom wydatków niż przychodów, co w dużym stopniu związane jest ze wzrostem zapotrzebowania różnych dziedzin naszej gospodarki na nowoczesne rozwiązania i technologie. W ramach tej grupy usług na uwagę zasługują usługi architektoniczne, inżynieryjne, prawne, doradcze oraz związane z reklamą, gdyż to właśnie te rodzaje wykazują najwyższe obroty, wpływając w sposób zasadniczy na poprawę salda obrotów usługami.

W 2009 roku saldo obrotów utrzymało się na zbliżonym poziomie do poprzedniego roku, zauważono jednak wyraźny spadek wartości, zarówno po stronie eksportu, jak i importu usług. Wskutek kryzysu gospodarczego zmalała ich konsumpcja krajowa i zagraniczna. W tym też okresie najwyższy odsetek wpływów ogółem z tytułu usług generowały pozostałe usługi, głównie budowlane, telekomunikacyjne, finansowe, inżynieryjne oraz w zakresie doradztwa prawnego.

Od 2010 obserwuje się stabilny wzrost obrotów usługami oraz podobną tendencję w zakresie kształtowania się dodatniego salda. Największą dynamikę wzrostu w omawianym okresie wykazały usługi pozostałe, głównie w zakresie księgowości, zarządzania, public relations oraz usługi między przedsiębiorstwami powiązаныmi kapitałowo, spadła natomiast wartość eksportu patentów i licencji. Po stronie importu na uwagę zasługuje istotny wzrost usług badawczo-rozwojowych, pocztowych i telekomunikacyjnych, systematycznie maleje natomiast udział usług budowlanych. Zarówno wpływy, jak i wydatki z tytułu usług transportowych wykazują w ostatnich latach stabilny wzrost. W dominującym stopniu kształtowany on był przez przewozy towarów transportem drogowym. Silniejszy wzrost przychodów niż wydatków w kategorii podróże zagraniczne, istotnie wpłynął na polepszenie dodatniego salda obrotów, przy czym znaczna część tych obrotów dotyczyła krajów Unii Europejskiej.

Wolniejszy wzrost obrotów usługowych w porównaniu do tempa wzrostu wymiany handlowej towarami w okresie minionych 12 lat przełożył się na spadek ich udziału w łącznych obrotach handlu zagranicznego Polski. Udział usług w łącznym eksporcie obniżył się z 22,5% w roku 2000 do 16,7% w 2012, tj. o 5,8 p.p. Spadek udziału usług w ogólnym imporcie (odpowiednio z 15,7% do 13,9%, tj. o 1,8 p.p.), był znacznie mniejszy w porównaniu do odnotowanego w eksporcie<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> *Handel zagraniczny Polski, Roczniki GUS 2001–2012.*

**Tabela 9.4.** Główni partnerzy handlowi Polski w zakresie eksportu usług w latach 2004–2011 (w mln USD)

Partner	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Świat	13 323,4	16 291,9	20 534,6	28 664,9	35 240,2	28 679,5	32 746,1	37 541,9
Unia Europejska	9 819,4	12 086,1	15 334,4	21 335,3	25 851,3	21 027,3	23 029,9	26 458,3
OECD – razem	11 080,4	13 679,3	17 332,3	24 207,1	29 623,1	24 328,4	27 185,7	31 317,1
OECD bez UE	1 261,0	1 593,2	1 997,9	2 871,9	3 771,8	3 301,1	4 155,8	4 858,8
Australia	15,6	21,1	34,2	26,4	59,8	42,6	66,0	80,7
Kanada	103,9	124,9	139,5	162,2	235,3	145,2	148,6	184,6
Chile	0,28	0,62	0,97	0,72	0,83	0,64	1,99	3,04
Islandia	6,0	6,2	8,4	19,2	35,7	34,0	5,6	11,1
Izrael	33,9	43,6	49,9	45,2	71,0	76,0	97,8	119,8
Japonia	87,8	111,6	108,9	83,1	78,4	67,6	84,6	115,1
Korea Południowa	15,3	41,4	38,3	48,4	74,3	74,3	188,8	195,1
Meksyk	1,1	1,5	1,6	2,9	8,3	7,1	13,6	22,9
Nowa Zelandia	0,3	1,5	2,3	5,4	6,2	9,9	4,6	13,5
Norwegia	95,7	137,2	227,8	475,4	449,5	325,0	382,7	418,0
Szwajcaria	319,3	468,2	663,2	1 336,4	2 260,5	2 013,4	2 706,5	2 860,8
Turcja	21,6	29,1	36,4	56,7	76,8	76,9	62,0	103,6
Stany Zjednoczone	990,8	1 146,4	1 356,4	1 681,4	1 853,3	1 583,6	1 484,4	1 829,7
<b>Europa bez UE</b>	<b>1 951,6</b>	<b>2 252,0</b>	<b>2 921,2</b>	<b>4 791,3</b>	<b>6 376,7</b>	<b>5 011,0</b>	<b>6 610,3</b>	<b>7 420,9</b>
Albania	0,3	1,2	1,0	2,2	0,4	1,0	2,1	1,3
Białoruś	283,8	290,8	353,8	626,5	709,4	586,5	695,5	922,8
Bośnia i Hercegowina	2,7	5,3	5,5	2,5	2,9	5,8	12,3	4,7
Liechtenstein	10,1	4,9	12,9	4,3	7,5	10,3	7,3	6,4
Mołdowa	4,9	2,2	2,3	17,0	4,6	11,5	10,6	37,1
Rosja	599,6	735,9	735,4	987,4	1 371,4	853,8	1 121,9	1 332,2
Ukraina	584,5	544,6	828,2	1 200,5	1 393,8	1 019,5	1 532,2	1 639,9
<b>Afryka</b>	<b>17,5</b>	<b>26,6</b>	<b>34,5</b>	<b>35,1</b>	<b>52,7</b>	<b>43,6</b>	<b>154,5</b>	<b>104,6</b>
Algieria	0,6	0,6	2,3	3,6	1,2	1,3	2,0	1,0
Maroko	0,8	3,4	3,9	1,8	6,2	1,9	4,0	11,5
Tunezja	1,1	1,5	1,9	3,6	11,6	1,9	5,6	2,3
Egipt	1,6	1,8	3,2	10,1	14,5	13,1	22,9	23,6
Libia	3,0	2,2	1,6	1,4	0,4	0,6	30,5	1,1
Nigeria	0,5	0,3	0,3	0,7	0,8	0,9	2,9	3,4
RPA	2,4	2,8	4,2	6,9	9,1	15,4	10,9	16,9

<b>Ameryka Południowa</b>	<b>18,3</b>	<b>35,5</b>	<b>55,8</b>	<b>53,1</b>	<b>72,2</b>	<b>50,6</b>	<b>75,0</b>	<b>107,7</b>
Bahama	1,1	4,6	1,6	3,6	5,4	1,6	5,3	4,4
Belize	3,0	2,5	2,6	5,8	5,4	2,6	0,7	1,4
Bermudy	0,8	0,6	2,3	1,4	4,2	1,6	1,3	1,0
Kajmany	0,3	0	0,3	5,1	3,7	2,6	13,6	13,2
Antyle Holenderskie	0,3	0,6	1,0	0,4	0	1,6	10,3	5,4
Panama	1,6	4,3	6,7	6,8	6,6	3,5	3,0	5,4
Wyspy Dziewicze	4,6	11,7	15,7	15,2	21,2	7,4	5,2	21,1
Argentyna	0,8	1,5	3,2	1,1	1,7	3,5	2,3	12,8
Brazylia	1,4	3,1	7,4	7,2	17,4	20,2	25,9	33,4
Kolumbia	0,3	0,9	2,6	0,7	0,4	0,6	0,7	1,0
Peru	0	0,3	1,0	0,3	0,4	0,3	0,7	2,4
Urugwaj	0,5	0,3	1,0	0,7	0,4	0,3	0,3	1,7
Wenezuela	0,3	1,2	1,3	0	0,4	0	1,0	0,7
<b>Azja</b>	<b>212,2</b>	<b>350,5</b>	<b>401,5</b>	<b>408,6</b>	<b>530,9</b>	<b>605,4</b>	<b>896,1</b>	<b>952,8</b>
Iran	0,3	1,5	6,4	0,7	1,7	1,3	0	3,7
Arabia Saud.	3,6	4,0	3,5	1,8	2,9	3,2	7,3	13,5
Z.E.A.	3,0	8,0	13,9	14,5	20,3	17,6	31,2	45,2
Armenia	0	0,6	0,6	1,4	1,2	6,4	6,6	18,9
Gruzja	0,8	0,6	6,1	0,7	2,9	6,1	20,6	13,2
Chiny	7,1	19,2	17,4	38,7	72,6	67,6	118,1	105,3
Hongkong (Chiny)	13,9	12,6	15,5	25,3	32,4	41,0	21,1	28,0
Indie	13,7	45,7	58,0	58,2	45,2	44,2	79,3	57,0
Kazachstan	11,5	15,5	18,4	28,5	19,5	21,2	28,2	50,6
Malezja	4,6	2,9	1,9	3,9	4,6	6,0	5,3	10,5
Pakistan	0,5	0,9	4,8	1,1	1,2	1,3	19,2	3,0
Singapur	4,6	7,4	13,9	18,1	58,1	114,7	105,8	55,4
Tajlandia	1,1	1,9	3,2	1,8	3,7	15,4	5,9	12,2
Wietnam	0,8	0,9	1,6	1,8	1,7	2,2	2,6	10,5
<b>Oceania</b>	<b>17,2</b>	<b>27,2</b>	<b>41,6</b>	<b>34,1</b>	<b>70,6</b>	<b>54,5</b>	<b>73,1</b>	<b>96,9</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: OECD-ilibrary.org/economics/country-statistical-profiles, data dostępu: styczeń 2014 r.

Z powyższego zestawienia jednoznacznie wynika, iż głównymi partnerami w zakresie eksportu usług są państwa wysokorozwinięte, zaś marginalne znaczenie ma świadczenie usług na rzecz krajów rozwijających się. Łącznie pań-

stwa należące do OECD generują ponad 80% świadczonych przez Polskę usług, wykazując w badanym okresie trzykrotny wzrost obrotów. Głównymi odbiorcami tych usług są jednak państwa Unii Europejskiej, w ramach swobodnego przepływu usług na jednolitym rynku dokonuje się ponad 70% ich eksportu. Największymi partnerami Polski są w tej grupie państw: Niemcy (ponad 30% obrotów w ramach wewnątrzunijnego eksportu), następnie Holandia, Francja, Belgia, Słowacja, Szwecja i Irlandia. Z wyjątkiem Francji i Słowacji, Polska zanotowała w wymianie z tymi państwami dodatnie saldo. Świadczyliśmy na rzecz tych państw głównie usługi turystyczne i rekreacyjne, transportowe oraz w ramach grupy usług gospodarczych przede wszystkim usługi prawne, księgowość, doradztwa w zakresie zarządzania i public relations.

W grupie państw OECD najwyższe wpływy osiągnęła Polska z eksportu usług na rzecz Szwajcarii, w badanym okresie był to ponadośmiokrotny wzrost i dodatnie saldo obrotów, zwłaszcza w zakresie usług transportowych, telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych oraz związanych z handlem i reklamą. Kolejnym, liczącym się dla Polski partnerem, są Stany Zjednoczone, gdzie niepokojącym zjawiskiem jest bardzo mała dynamika wpływów. W badanym okresie jest to tylko dwukrotny wzrost, a zatem poniżej ogólnego tempa wzrostu eksportu polskich usług, który w badanym okresie wykazał dynamikę na poziomie blisko trzykrotnego wzrostu. Na rzecz tego partnera dostarczane były przede wszystkim usługi transportu lotniczego, ubezpieczeniowe, finansowe, informatyczne, badawczo-rozwojowe oraz architektoniczne i inżynierskie. Ważnymi partnerami dla Polski, w tej grupie państw, są Norwegia, Korea (ponadczterokrotny wzrost wpływów) oraz Kanada, gdzie mimo wzrostu wartości wpływów, wyraźnie maleje ich dynamika. Na rzecz tych państw świadczyliśmy głównie usługi transportowe, turystyczno-rekreacyjne, informatyczne i informacyjne oraz pozostałe usługi gospodarcze, generowane w ramach współpracy przedsiębiorstw.

Kolejnym kierunkiem polskiego eksportu są wschodni sąsiedzi Polski. Największe wpływy pochodziły, w tym okresie, z obrotów z Ukrainą, gdzie z wyjątkiem wyraźnego załamania dynamiki w 2009 roku, obserwujemy trzykrotny wzrost obrotów. W tym przypadku największą część obrotów wygenerowały usługi turystyczne, patenty i licencje oraz usługi ubezpieczeniowe. Słabnące tempo obrotów notujemy natomiast z Rosją, gdzie po wyraźnym załamaniu tempa eksportu w 2009 roku, nie udało się przywrócić wyników finansowych sprzed kryzysu. Największy wpływ na wielkość obrotów miały usługi transportowe, zwłaszcza transportu rurociągowego i kolejowego. Wynikało to jednak w znacznym stopniu opłat tranzytowych, a nie dostarczania przez Polskę tychże usług. Innymi świadczonymi przez Polskę usługami były ponadto usługi budowlane, kulturalno-rekreacyjne oraz w zakresie patentów i licencji oraz neutralizacji zanieczyszczeń. Udało się natomiast uniknąć podobnej sytuacji w obrotach z Bia-



łorusią, gdzie po okresie spadku w latach 2009–2010, w 2011 roku udało się przywrócić poprzedni ich stan. Charakter dostarczanych usług wykazuje w tym przypadku duże rozproszenie, stąd też w żadnej kategorii Białoruś nie jest dla Polski liczącym się partnerem.

Udział dostarczanych usług do państw słabo rozwiniętych ma znaczenie marginalne. Udział państw azjatyckich kształtuje się na poziomie zaledwie 2% eksportowanych przez Polskę usług, gdzie pod względem wartościowym najwyższe obroty zanotowano z Chinami. Zauważyć należy jednak, że dynamika ta słabnie, a wpływy maleją, głównie z powodu dużego rozproszenia i braku wypracowania stałych kanałów dystrybucji i specjalizacji na danym rynku. Tendencje te występują również w relacjach z innymi partnerami tego regionu. Wyraźna utrata pozycji obserwowana jest także na rynkach usług w takich krajach, jak Indie, Singapur czy Tajlandia. Powoli jednak budujemy pozycję Polski na rynkach takich krajów, jak: Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Armenia, Kazachstan, Malezja. Utrzymanie tej tendencji pozwoliłoby to na stworzenie stabilnego zaplecza i utrzymania dodatniego salda obrotów, w przypadku spadku zainteresowania polskimi usługami przez kraje wysoko rozwinięte.

Udział pozostałych kontynentów kształtował się na poziomie 0,1 do 0,3%, nie wykazując przy tym żadnego wzrostu. Kontakty handlowe i dostawa usług miały charakter incydentalny i sporadyczny i wynikały najczęściej z realizacji pojedynczych kontraktów. Przykładem może być Libia, gdzie wartość eksportu sięgnęła ponad 30 mln USD w 2010 roku (przy średnich poniżej 2 mln), w wyniku prowadzonych na jej terenie przez polskich geologów poszukiwań ropy naftowej. Udział dostarczanych do tej grupy państw usług wynika często z obsługi importu, zwłaszcza nabycia usług turystycznych, które sprzyjają wzrostowi usług transportowych (zwłaszcza lotniczych), finansowych czy ubezpieczeniowych. Przykładami tych krajów mogą być: Kajmany, Wyspy Dziewicze czy Bahamy.

Dynamiczne przemiany społeczno-gospodarcze w kierunku rozwoju sektorów postindustrialnych w dużej mierze zdecydowały o tendencji w zakresie specjalizacji świadczonych przez Polskę usług (tabela 9.5.). Najszybciej w omawianym okresie rósł eksport usług informatycznych (wzrost czterdziestokrotny), oraz w zakresie usług prawniczych, księgowych i doradczych (przy zdecydowanie niższym – siedmiokrotnym tempie rozwoju), opartych na konkurencyjnych zasobach wysoko wykwalifikowanej kadry. Polska staje się jednocześnie atrakcyjnym krajem w zakresie zewnętrznej konsumpcji usług kulturalno-rekreacyjnych (wzrost siedmiokrotny) oraz transportowych (przyrost wartości 444%). Niską tendencją wzrostową charakteryzowały się zaś usługi ubezpieczeniowe, pocztowe i telekomunikacyjne oraz w kategorii podróży zagranicznych.

**Tabela 9.5.** Główne kategorie usług w eksporcie Polski w latach 2000–2012 (w mln USD)

Rodzaj usługi	2000	2003	2005	2008	2010	2012	Dynamika (2012/2000)
Wartość usług ogółem	10 425	11 178	16 292	35 240	32 746	37 814	360
Usługi transportowe	2 442	3 997	5 463	10 874	8 794	11 134	444
Podróże zagraniczne	5 702	4 070	6 287	11 651	9 570	10 958	193
Usługi pocztowe i telekomunikacyjne	234	244	310	618	556	544	235
Usługi budowlane	297	732	866	1 898	1 323	1 476	493
Usługi ubezpieczenie	208	217	68	142	179	359	171
Usługi finansowe	105	161	218	549	556	438	400
Usługi informatyczne i informacyjne	61	134	197	928	1 540	2 443	4067
Patenty i licencje	34	29	63	231	235	224	733
Usługi prawne, księgowo i doradcze	1 289	1 529	2 681	7 998	9 666	9 847	764
Usługi kulturalno-rekreacyjne	51	60	94	204	308	390	780
Usługi rządowe	2	4	46	147	12	1	-50

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://unctadstat.unctad.org>, data dostępu: styczeń 2014 r.

Analiza konkurencyjności usług świadczonych przez polskie podmioty gospodarcze w latach 2000–2012, przeprowadzona za pomocą indeksu RCA (*Revealed Comparative Advantage*) zaproponowanego przez B. Balassę<sup>19</sup>, wskazała grupy usług, w których Polska osiągnęła pozycję konkurencyjną (wartość indeksu powyżej jedności) oraz usług wykazujących perspektywy rozwojowe (wartość zbliżona do jeden). W omawianym okresie Polska ujawniła przewagi komparatywne w kategorii usług zaliczanych do grupy praco-intensywnych, niewymagających wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Były to głównie usługi budowlane, transportowe oraz podróże zagraniczne. Usługami o największym potencjale rozwoju były natomiast usługi informatyczne, kulturalne, rekreacyjne oraz prawne, księgowo i doradztwa.

Podstawowym zagrożeniem dla polskich usługodawców jest konkurencja ze strony państw rozwiniętych w sektorach, takich jak usługi transportowe, turystyczne i usługi dla biznesu. Należy jednak podkreślić, iż konkurencja powinna

<sup>19</sup> Szerzej: B. Balassa, *Comparative Advantage*, Trade Policy and Economic Development, New York University Press, 1989, s. 63–79.

być de facto impulsem rozwojowym dla polskich usługodawców. Wzrost zainteresowania polskim rynkiem ze strony potencjalnych dostawców usług z państw trzecich zmusza polskich usługodawców do sprostania rosnącej presji konkurencyjnej, podnoszenia jakości świadczonych usług i/lub ograniczania ich ceny. Ze względu jednak na niski poziom innowacyjności polskiej gospodarki, trudno będzie rozwijać usługi wymagające dużego zaangażowania nauki i technologii. Dotyczy to zwłaszcza usług związanych z pozyskaniem patentów i licencji, leasingu operacyjnego, usług finansowych i ubezpieczeniowych, gdzie obserwowane jest stałe pogłębianie ujemnego salda obrotów. Usługi tego rodzaju nabywamy głównie w Niemczech, w Szwajcarii, w Stanach Zjednoczonych, w Holandii i we Francji. Najniższą dynamikę rozwoju oraz duże wahania w zakresie popytu zanotowano w usługach ubezpieczeniowych (171%), których dynamiczny rozwój obserwowano w okresie przedakcesyjnym, a następnie po blisko trzykrotnym spadku, dopiero po 2008 roku. Nie udało się jednak w tym okresie osiągnąć poprzedniej wartości eksportu. Pewne nadzieje budzi w tym zakresie dopiero rok 2012, w którym dynamicznie wzrósł udział tej kategorii. Na tej podstawie trudno jednak wnioskować, czy jest to stały trend, czy zjawisko przejściowe. W zakresie usług finansowych niepokojącym zjawiskiem są duże wahania i niestabilny wzrost. Świadczyć to może o nieugruntowanej pozycji polskich podmiotów na rynkach zagranicznych i małej ich konkurencyjności, gdyż po okresie dynamicznego rozwoju (do 2010 roku) obserwowany jest znaczący spadek ich sprzedaży (o 22%). Analogiczna sytuacja występuje w obszarze eksportu patentów i licencji, z tym jednak, że po 2010 roku zjawisko spadku przybiera trwałą tendencję.

Możliwości rozwoju eksportu mogą zatem występować tam, gdzie już obecnie notowane jest dodatnie saldo obrotów, a zatem w usługach transportowych i wspomagających transport czy usługach budowlanych, które w ostatnich latach wykazują jednak słabnącą dynamikę. Po wyraźnym spadku ich eksportu w 2009 roku (o 30%) nie udało się już osiągnąć wartości ich sprzedaży z roku 2008. Usługi tego typu charakteryzują się dużą pracochłonnością, co przy wysokiej stopie bezrobocia mogłoby przyczynić się to do jednoczesnej poprawy stopy aktywności zawodowej i salda bilansu płatniczego. Wysoką konkurencyjność na rynkach międzynarodowych możemy osiągnąć ponadto w zakresie świadczenia usług wymagających wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Do tego typu należą przede wszystkim usługi: informatyczne i informacyjne, reklama, badanie rynku, usługi księgowo-doradcze w zakresie zarządzania i public relations, usługi architektoniczne, inżynierskie czy badawczo-rozwojowe. Rynek ten, nie wymagając dużych nakładów kapitałowych, co przy większym zaangażowaniu instytucji rządowych ma szansę na dynamiczny rozwój jak też polską specjalizację w zakresie eksportu tego rodzaju usług. Już obecnie wykazują one

największą dynamikę rozwoju i mogą w przyszłości stać się wizytówką Polski, nie tylko na rynkach krajów wysoko rozwiniętych, lecz, a może przede wszystkim, krajów o niższym potencjale rozwoju. Zdecydowanie kategorią tych świadczeń może być bardziej konkurencyjna niż podmiotów z grupy państw bogatych, korzysta bowiem z zasobów wysoko kwalifikowanej i wciąż taniej siły roboczej.

Duży potencjał, dotychczas słabo wykorzystany, tkwi ponadto w rozwoju usług rolniczych, wydobywczych i przetwórczych. Posiadamy w tym zakresie duże doświadczenie jak też wysokie zasoby kapitału ludzkiego, wykorzystywanego na potrzeby rynku krajowego w coraz mniejszym stopniu. Stąd też wyraźny spadek tempa ich eksportu jest szczególnie niepokojący, gdyż powstająca na rynkach zagranicznych luka w zakresie ich zaspokajania stworzy szansę dla konkurentów, a na rynku krajowym pozostawi niewykorzystanych wysokiej klasy specjalistów.

Nowym obszarem, wymagającym większego zaangażowania i większej penetracji, jest utylizacja odpadów i usuwanie zanieczyszczeń. Skala zapotrzebowania na tego typu usługi wykazuje wysoką dynamikę wraz ze wzrostem restrykcyjności standardów środowiskowych. Popyt na tego typu usługi zgłaszają przy tym nie tylko kraje wysoko rozwinięte, ale również rozwijające się. Szczególnie w tych drugich, ze względu na brak specjalistów, narzędzi czy badań środowiskowych, istnieje duży rynek zbytu i dynamicznie wzrastające potrzeby.

Duże nagromadzenie obiektów kultury, dziedzictwa narodowego, w tym wpisanych na listę UNESCO, jak również bardzo zróżnicowane, czyste i atrakcyjne obszary przyrodnicze, mogą stanowić istotną bazę dla rozwoju usług kulturalnych i rekreacyjnych, w zakresie których, mimo ich dynamicznego wzrostu – na poziomie 780% w badanym okresie, od dłuższego czasu notujemy ujemne saldo obrotów. Usługi te nabywamy głównie w Szwajcarii, w Wielkiej Brytanii, w Niemczech, w Stanach Zjednoczonych czy w Holandii. Większa ich oferta, pełniej wykorzystana baza jak też skuteczna promocja pozwoliłyby na stworzenie konkurencyjnej oferty zarówno dla nabywców krajowych, jak i zagranicznych. Przyczyniłoby się to nie tylko do zmniejszenia ujemnego salda, ale większej specjalizacji Polski na rynku tego rodzaju usług.

Warto zatem podkreślić potrzebę wykorzystania potencjału, jaki istnieje w sektorze usług w Polsce dla podniesienia konkurencyjności gospodarki i tworzenia nowych miejsc pracy poprzez handel usługami. Intensyfikacja wymiany handlowej w zakresie usług, jaką obserwuje się w ostatnich latach w Polsce, jest m.in. następstwem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wpłynęły one w znacznym stopniu na poprawę salda obrotów usług gospodarczych, ale jednocześnie pogłębiły ujemne saldo usług pomiędzy powiązаныmi ze sobą przedsiębiorstwami. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw z udziałem kapi-

tału zagranicznego, które wskutek dość liberalnych przepisów prawnych, chętniej nawiązują relacje handlowe z firmami zagranicznymi aniżeli polskimi.

Analizując możliwości rozwoju eksportu usług w Polsce, należy zwrócić uwagę na wzrost poziomu importu krajów byłego ZSRR, w tym sąsiadów Polski. Rynek ten powinien stać się głównym obszarem polskiej ekspansji, nie tylko ze względu na bliskość geograficzną, ale też wyższą konkurencyjność polskich usług w stosunku do ich oferty krajowej. W analizowanym okresie w państwach tych wyraźnie wzrósł popyt na usługi transportowe (zwłaszcza w Rosji i na Białorusi – w tym przypadku aż ośmiokrotnie), informatyczne (Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan), oraz w zakresie doradztwa prawnego, finansowego i ubezpieczeniowego. Na rynku rosyjskim i białoruskim występuje ponadto duży popyt na usługi budowlane, niezaspokajane przez przedsiębiorstwa krajowe w dostatecznym stopniu. Większa oferta polskich przedsiębiorstw branży budowlanej na te rynki pozwoliłaby zatem nie tylko zaspokoić lokalne potrzeby, ale przede wszystkim przyczyniłaby się do zahamowania tempa spadku eksportu tego rodzaju usług.

Na rynkach państw azjatyckich obserwowana jest od dłuższego czasu pogłębiająca się luka w zakresie możliwości zaspokojenia usług przez podmioty krajowe, głównie w zakresie usług finansowych, ubezpieczeniowych czy specjalistycznych w zakresie doradztwa i otoczenia biznesu. Stwarza to potencjalną szansę dla polskich usługodawców w podjęciu skutecznej walki konkurencyjnej na dynamicznie rozwijających się rynkach Chin, Indii, ale również Kazachstanu, Mongolii, Wietnamu, Korei Płd. Pokonanie barier wejścia może stać się szansą dalszej ekspansji usługodawców różnych branż, ale też dać możliwości ugruntowania polskiej marki na rynkach pozostałych państw regionu. Podobne trendy rozwojowe występują również w niektórych krajach afrykańskich. Należy się zatem spodziewać, iż również w tym obszarze wystąpi w najbliższym czasie wzrost konsumpcji usług w oparciu o zewnętrznych usługodawców, co już obecnie powinno stanowić wyraźną przesłankę dla polskich podmiotów, w zakresie możliwości penetracji wymienionych wyżej rynków.

Według prognozy Ministerstwa Gospodarki można spodziewać się, iż w najbliższych latach średnie tempo wzrostu eksportu usług wyniesie ok. 15% i będzie o ok. 2 pkt proc. szybsze od dynamiki ich importu, a także będzie wyprzedzało średnie tempo eksportu towarów. Analiza planowanych kierunków eksportu polskich towarów na rynki państw azjatyckich i afrykańskich dodatkowo stworzy szansę dla polskich usługodawców, zwłaszcza w zakresie usług transportowych i wspomagających transport, usług doradczych oraz szeroko rozumianych usług biznesowych. Dla osiągnięcia tych wyników niezbędna staje się intensyfikacja strategii wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne, jak też tworzenie przyjaznego dla rozwoju przedsiębiorczości klimatu inwestycyjnego.

## Podsumowanie

Obserwowany w ostatnich latach wzrost znaczenia usług w wymianie międzynarodowej wynika głównie z dwóch przesłanek. Po pierwsze, rośnie ich rola w rozwoju gospodarczym państw, po drugie, obserwowany jest proces liberalizacji w obrotach handlu zagranicznego. W krajach wysoko rozwiniętych usługi stanowią dominującą część produktu krajowego brutto i główny sektor zatrudnienia. Podobne tendencje rozwojowe wykazują również kraje słabiej rozwinięte, w których usługi odgrywają coraz większe znaczenie, generując nie tylko nowe miejsca pracy czy wyższe tempo rozwoju gospodarczego, ale poprzez wzrost ich eksportu przyczyniają się do poprawy bilansu płatniczego.

Postępujące procesy globalizacji i międzynarodowej integracji gospodarczej jak też postęp technologiczny spowodowały, że usługi stały się odrębnym składnikiem wymiany międzynarodowej, ponadto wskutek efektu kreacji przyczyniły się do pobudzenia wymiany towarowej i napływu inwestycji zagranicznych. Pomimo ich rosnącej roli, jest to dziedzina stosunkowo słabo zbadana, zwłaszcza pod względem statystycznym. Pełna analiza powiązań handlowych w tej dziedzinie możliwa jest dopiero po roku 2010. Wczesniejsze zestawienia statystyki międzynarodowej mają charakter ogólny i wycinkowy, nie pozwalając tym samym na generowanie szczegółowych wniosków.

W Polsce wymiana handlowa usługami odrywa coraz ważniejszą rolę, jednak podobnie jak w przypadku towarów znacząca ich większość jest dostarczana do państw wysoko rozwiniętych, w tym przede wszystkim na obszar jednolitego rynku. W eksporcie niewielkie znaczenie mają usługi świadczone przez polskie podmioty na rzecz organizacji z krajów rozwijających się.

Intensyfikacja usług dostarczanych przez przedsiębiorstwa zlokalizowane w Polsce na rynki zagraniczne, szczególnie w zakresie usług biznesowych (informatycznych, księgowych, doradczych), jest w znacznym stopniu następstwem napływu kapitału zagranicznego do naszego kraju. Podstawowym zagrożeniem dla polskich usługodawców jest rosnąca konkurencja nie tylko ze strony państw rozwiniętych, ale także krajów rozwijających się. Biorąc pod uwagę kształtowanie się tendencji zachodzących na rynku globalnym w zakresie handlu usługami, dla Polski wypada sformułować następujące zalecenia:

- 1) pełniej wykorzystać konkurencyjność wysoko kwalifikowanej kadry, głównie w zakresie eksportu usług informatycznych, prawniczych, księgowych, doradczych itp.,
- 2) rozwijać usługi pracointensywne (budowlane, transportowe), w zakresie których już obecnie nasz kraj ujawnia przewagi komparatywne,
- 3) wykorzystać duży potencjał tkwiący w rozwoju usług rolniczych, wydobyczych i przetwórczych,

- 4) poszukiwać nowych możliwości świadczenia usług, wymagających większego zaangażowania i większej penetracji, jakim jest np. utylizacja odpadów i usuwanie zanieczyszczeń,
- 5) wykorzystać duże nagromadzenie obiektów kultury, dziedzictwa narodowego, jak również bardzo zróżnicowane, czyste i atrakcyjne obszary przyrodnicze, które powinny stanowić istotną bazę dla rozwoju usług kulturalnych i rekreacyjnych,
- 6) poprzez wzrost nakładów na badania i rozwój ograniczyć napływ usług wymagających zaawansowanych technologii,
- 7) wykorzystać rosnące zapotrzebowanie państw rozwijających się na różnego typu usługi, gdzie świadczone przez Polskę usługi mogą stać się bardziej konkurencyjne niż oferowane przez kraje wysoko rozwinięte.

## Bibliografia

- Balassa B., *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, New York University Press, 1989.
- Barcz J., *Prawo Unii Europejskiej*, Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2004.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa 2002.
- Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 1996.
- Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services. Final Report*, „Copenhagen Economics” 2005.
- Handel zagraniczny Polski*, Roczniki GUS 2001–2012.
- Januskiewicz W., *Międzynarodowa wymiana usług*, [w] *Międzynarodowe przepływy gospodarcze. Nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.), PWE, Warszawa 1987.
- Jeliński J.B., *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Kuźnar A., *Usługi w handlu międzynarodowym*, Adam Marszałek, Toruń 2007.
- OECD Factbook 2007 i 2013: Economic, Environmental and Socicial Statistics.
- Pietras J., *Wyniki Rundy Urugwajskiej w sferze usług*, [w:] *Polska w WTO*, IKCHZ, E. Kawecka-Wyrzykowska, J. Kaczurba (red.), Warszawa 2002.
- Stefanicki R., *Organizacja swobody przepływu usług – orzecznictwo ETS*, „Prawo Unii Europejskiej” 2004, nr 3 (27).
- Tokarz A., *Ekonomika usług*, Wydawnictwo WNUS, Szczecin 2003.
- Wróbel A., *Międzynarodowa wymiana usług*, Scholar, Warszawa 2009.
- Wyszkowska-Kuna J., *Handel usługami w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.

*Współczesna gospodarka światowa*, A. Kisiel-Łowczyc (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999.

Zysk W., *Handel międzynarodowy usługami opartymi na wiedzy*, [w] *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, S. Wydymus, A. Głodowska (red.), Difin, Warszawa 2013.

<http://gospodarka.gazeta>.

<http://www.mg.gov.pl/>.

<http://www.rosati.pl>.

<http://www.OECD-ilibrary.org/economics/country-statistical-profiles>.