

Elżbieta Czarny\*

Andżelika Kuźnar\*\*

Katarzyna Śledziwska\*\*\*

## NA ILE INNOWACYJNY JEST EKSPORT USŁUG Z POLSKI?

### Wprowadzenie

Głównym celem tego opracowania<sup>1</sup> jest analiza polskiego eksportu usług. Badamy zarówno zmiany rozmiarów eksportu usług, jak i znaczenia w nim poszczególnych branż oraz kierunków geograficznych. Oceniamy innowacyjność polskiego eksportu usług, posługując się definicjami innowacyjności znanymi z literatury przedmiotu oraz przyjętymi przez autorki na potrzeby tego opracowania.

Polska ma względnie mały potencjał gospodarczy, a w konsekwencji eksportowy, w porównaniu z UE oraz USA, co powoduje, że jej możliwości eksportowe są w naturalny sposób ograniczone. Zarazem względnie podobne potencjały UE i USA<sup>2</sup> oraz odmienne odległości i charakterystyka ich powiązań z Polską skłaniają do porównywania polskiego eksportu do obu partnerów. Aby objąć analizą cały polski eksport usług, dodajemy do partnerów handlowych trzecią grupę, która skupia w znacznej mierze państwa względnie słabiej rozwinięte. W konsekwencji odbiorców usług z Polski dzielimy na Unię Europejską, Stany Zjednoczone oraz pozostałych partnerów handlowych definiowanych jako rynki pozaunijne pomniejszone o USA (w tabelach i na rysunku „pozostałe”).

Ze względu na brak danych oraz ograniczone ramy badania ograniczamy ogólną analizę do lat 2004–2013, natomiast analizę szczegółową (branżową) do lat 2004–2012.

---

\* Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

\*\* Kolegium Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

\*\*\* Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski.

<sup>1</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/11/B/HS4/02126.

<sup>2</sup> Szerzej zob. np. E. Czarny, P. Folfas, *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w globalnej produkcji i międzynarodowej współpracy gospodarczej a TTIP*, [w:] *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski*, red. E. Czarny, M. Słók-Wódkowska, PWE, Warszawa 2016, s. 31–46.

W każdym przypadku ostatni rok badania jest zarazem ostatnim rokiem, dla którego są dostępne dane roczne. Wykorzystujemy dane z bazy Eurostat.

## 1. Eksport usług z Polski do UE, USA oraz pozostałych partnerów handlowych

Na początek przyglądamy się całkowitemu eksportowi usług z Polski. Analizujemy zarówno jego wartość (tab. 1), jak i strukturę geograficzną (tab. 2), bowiem dopiero w ten sposób uzyskujemy pełną informację o dokonaniach producentów zlokalizowanych w Polsce<sup>3</sup>.

Tabela 1. Eksport usług z Polski w latach 2004–2013 (w mld euro)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Całość	10,77	13,10	16,36	20,97	24,17	20,68	24,72	26,99	29,50	30,23
UE	7,93	9,72	12,21	15,61	17,73	15,16	17,38	19,02	20,73	22,48
USA	0,80	0,92	1,08	1,23	1,27	1,14	1,12	1,32	1,50	1,65
Pozostałe	2,03	2,46	3,06	4,13	5,17	4,38	6,21	6,65	7,27	6,10

Źródło: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database> (dostęp 20.09.2016).

W latach 2004–2013 wartość polskiego eksportu usług prawie się potroiła. Najszybciej rósł eksport do państw innych niż UE i USA (wzrost ponadtrzykrotny). Natomiast wartość eksportu usług do UE wzrosła w tym czasie prawie 2,84 razy, zaś do USA prawie 2,1 razy.

W całym badanym okresie dominującą odbiorcą polskich usług była Unia Europejska, na którą w ostatnim roku badania przypadało prawie 75% dostaw usług z Polski (tab. 2). W 2004 r. udział UE był prawie cztery razy większy od łącznego udziału USA i pozostałych partnerów pozaunijnych i taki pozostał w 2013 r.

W eksporcie usług UE pozostaje dominującą odbiorcą w całym badanym okresie, a jej udział w polskim eksporcie usług w latach 2004–2013 wzrósł o 0,7 pkt. proc. Z kolei udział polskiego eksportu usług do USA systematycznie spadał do 2010 r. W latach 2004–2010 spadek udziału eksportu usług z Polski do USA wyniósł 2,9 pkt. proc., czyli prawie 40% udziału z pierwszego roku badania, po czym powoli

<sup>3</sup> Pamiętajmy, że w statystykach handlu zagranicznego mianem „polskiego eksportu” określa się również eksport firm z zagranicy (np. filii korporacji transnarodowych, KTN) zlokalizowanych w Polsce. To oznacza, że dane o polskim eksporcie można uznać za zawyżone, gdyż wiele filii KTN mających siedzibę w Polsce jest eksporterami.

rósł, wracając w 2013 r. do poziomu z czasów kryzysu (2009 r.). W sumie udział eksportu usług z Polski do USA zmniejszył się w badanym okresie o prawie 2 pkt. proc., czyli o ponad 25% w porównaniu z rekordowym 2004 r., kiedy wyniósł 7,4%. Udział eksportu usług z Polski do UE jest stale równy około 80% (wyjątkowy był 2010 r., kiedy – za sprawą szybko rosnącego eksportu do pozostałych partnerów – spadł do poziomu 74,8%).

**Tabela 2. Struktura geograficzna polskiego eksportu usług w latach 2004–2013 (udziały w %)<sup>a</sup>**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE	73,7	74,2	74,7	74,4	73,4	73,3	70,3	70,5	70,3	74,4
USA	7,4	7,0	6,6	5,9	5,3	5,5	4,5	4,9	5,1	5,5
Pozostałe	18,9	18,8	18,7	19,7	21,4	21,2	25,1	24,6	24,6	20,2

<sup>a</sup> Niesumujące się do 100% wyniki dotyczące udziałów poszczególnych partnerów w polskim eksporcie usług wynikają z zaokrągleń.

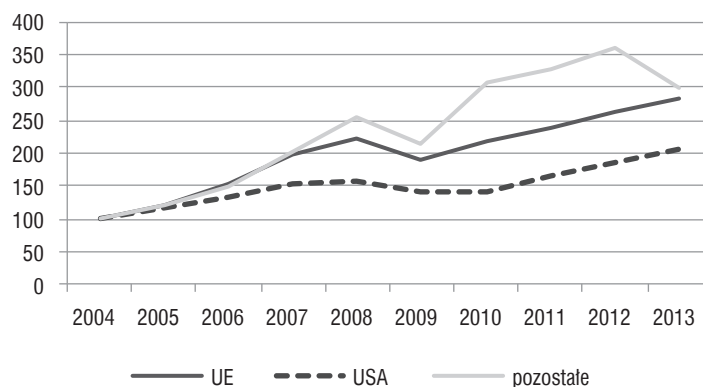
Źródło: Jak do tabeli 1.

W eksporcie usług państwa słabiej rozwinięte („pozostałe” w tab. 2) do 2012 r. zastępowały UE i USA jako odbiorcy polskich usług. Udział eksportu usług do pozostałych partnerów był rekordowy po ostatnim kryzysie gospodarczym (lata 2010–2011). Uważamy, że zadecydowała o nim wówczas korzystna relacja ceny do jakości. W ostatnim roku badania (2013 r.) ponownie wzrosły udziały dostaw na rynki najwyżej rozwiniętych partnerów (wtedy też wzrosła wartość polskich dostaw do wszystkich badanych grup i partnerów). Wzrost udziału eksportu polskich usług do USA był przy tym niewielki (0,4 pkt. proc.), natomiast przyrost udziału UE był 10-krotnie większy (4,1 pkt. proc.).

Dodatkowych informacji na temat zmian polskiego eksportu usług na badane rynki dostarcza analiza dynamiki jego wzrostu. Za okres bazowy przyjmujemy 2004 r. i sprawdzamy, o ile w stosunku do niego wzrasta eksport (dzielimy wartości z analizowanego roku przez wartość z roku bazowego – rys. 1).

Dane zawarte na rysunku 1 wyraźnie pokazują najwolniejsze wzrosty polskiego eksportu usług do Stanów Zjednoczonych. Jednak eksport z Polski na rynek amerykański cechuje zarazem największa stabilność, a w latach kryzysu (2008 i 2009) wręcz stagnacja. Najszybsze są z kolei (od 2006 r.) wzrosty polskiego eksportu na pozostałe rynki pozaunijne, na które eksport załamał się w czasie kryzysu, po czym ponownie dynamicznie rósł. Dopiero w ostatnim roku ponownie zanotował spadek.

Rysunek 1. Dynamika wzrostu eksportu usług z Polski do wybranych partnerów (indeks)



Źródło: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database> (dostęp 20.09.2016).

## 2. Innowacyjność polskiego eksportu usług do UE, USA i pozostałych partnerów handlowych

Drugą część opracowania stanowi analiza branżowa polskiego eksportu usług. Analizujemy zarówno wartości (tab. 3), jak i udziały (tab. 4) poszczególnych branż świadczących usługi w polskim ich eksporcie. Szczególnie interesuje nas pozycja branż zaawansowanych technicznie i eksportujących usługi oparte na wiedzy. Ponownie porównujemy sprzedaż usług z Polski na rynku wewnętrznym z polskim eksportem usług do USA i do pozostałych państw świata.

Mówiąc o innowacyjności polskiego eksportu usług, wychodzimy od pojęcia innowacji i jej elementów, a następnie przechodzimy do analizy pojęcia innowacyjności gospodarki. Zajmujemy się w szczególności handlem usługami wiedzochłonnymi (opartymi na wiedzy), gdyż są one jednym ze wskazywanych w literaturze efektów działalności innowacyjnej<sup>4</sup>.

Definicja innowacji stosowana w naukach ekonomicznych wywodzi się od Schumpetera, który rozumiał innowację niezwykle szeroko. Według niego obejmuje ona następujące elementy<sup>5</sup>:

- 1) wprowadzenie na rynek nowego towaru, wcześniej nieznanego konsumentom,
- 2) wprowadzenie nowej metody produkcji,

<sup>4</sup> M.A. Weresa, *Polityka innowacyjna*, PWN, Warszawa 2014, s. 31.

<sup>5</sup> J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

- 3) otwarcie nowego rynku dla danej gałęzi,
- 4) zdobycie nowego źródła zasobów lub zastosowanie nowych metod rozszerzania podaży zasobów już istniejących,
- 5) wprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu, np. stworzenie monopolu bądź jego złamanie.

Schumpeter skupiał uwagę przede wszystkim na innowacjach technicznych, co wiązało się z obserwacją współczesnych mu struktur gospodarek opartych na przemyśle. Zauważał jednak także inne wymiary innowacji dotyczące np. handlu, transportu czy odkrywania nowych rynków<sup>6</sup>.

Zmiany strukturalne przejawiające się zwiększeniem znaczenia usług w gospodarkach kosztem przemysłu oraz rosnącą rolą zasobów wiedzy w kształtowaniu przewag komparatywnych krajów sprawiły, że poszerzeniu uległ zakres przedmiotowy innowacji, wychodząc poza *stricte* sferę techniki. Współcześnie innowacje definiuje się jako cały proces zarządzania, obejmujący różne czynności prowadzące do tworzenia, rozwijania i wprowadzania nowych wartości w produktach lub nowych połączeń środków i zasobów, stanowiących nowość dla tworzącej lub wprowadzającej je jednostki<sup>7</sup>. Tak szeroko rozumiane innowacje obejmują także przenoszenie nowych wartości na partnerów rynkowych (nowych lub istniejących)<sup>8</sup>. Co więcej, obecnie uważa się, że innowacje mogą być inicjowane również przez użytkowników (konsumentów), którzy np. znajdują nowe zastosowania dla już istniejących produktów<sup>9</sup>.

Istotnym elementem innowacji jest „nowość”, wiążąca się według Schumpetera z pierwszym zastosowaniem danego rozwiązania. Innym aspektem innowacji, na który zwraca uwagę Schumpeter, jest jej znaczenie praktyczne. Podkreśla on związki innowacji z przedsiębiorczością, zwracając uwagę, że nowe lub udoskonalone rozwiązania są wprowadzane przez przedsiębiorcę<sup>10</sup>. Jednocześnie wyraźnie rozgranicza on innowacje od wynalazków. Wiele wynalazków nigdy nie staje się innowacjami, gdyż nie zostają wprowadzone do produkcji. W konsekwencji nie mają one znaczenia ekonomicznego, w przeciwieństwie do innowacji, które z założenia mają przynosić pozytywny efekt ekonomiczny.

<sup>6</sup> M.A. Weresa, op.cit., s. 13.

<sup>7</sup> W tym opracowaniu zajmujemy się innowacjami w całej gospodarce narodowej lub w ułokowanej w niej branży. Stosujemy więc podejście właściwe ekonomii międzynarodowej. Zdajemy sobie zarazem sprawę, że innowacje, co podkreśla Schumpeter, są domeną przedsiębiorstw [jako *firm-specific assets* są w tym przypadku domeną zarządzania (biznesu) międzynarodowego].

<sup>8</sup> P. Niedzielski, K. Rychlik, *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 21.

<sup>9</sup> E. von Hippel, *Democratizing Innovation*, MIT Press, Cambridge, Mass. 2005, s. 70 i n., <http://web.mit.edu/evhippel/www/books/DI/DemocInn.pdf> (dostęp 10.12.2016).

<sup>10</sup> Upowszechnianie innowacji jest już odrębną kategorią, określaną przez Schumpetera mianem imitacji.

Na konieczność zastosowania nowego rozwiązania w praktyce, jako elementu niezbędnego do uznania go za innowacyjne, wskazuje także definicja innowacji przyjęta przez OECD i Komisję Europejską w *Podręczniku Oslo*<sup>11</sup>. Zgodnie z nim innowacja oznacza „wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”<sup>12</sup>.

Pojęciem pochodnym „innowacji” jest „innowacyjność”. Jest ona rozumiana jako zdolność podmiotów gospodarczych lub gospodarek (wtedy mówimy o innowacyjności gospodarki) zarówno do tworzenia i wdrażania innowacji, jak i do ich absorpcji<sup>13</sup>. Na innowacyjność gospodarki można spojrzeć w ujęciu *ex ante* i *ex post*. W pierwszym przypadku mówi się o możliwości tworzenia innowacji, natomiast w drugim – o łącznych efektach działalności innowacyjnej w danej gospodarce w określonym czasie. Te efekty mogą przyjmować postać: wynalazków, automatyzacji produkcji, nowych i zmodernizowanych wyrobów i usług, podnoszenia wydajności pracy, zmian strukturalnych, wzrostu produkcji dóbr i usług zaawansowanych technicznie, wzrostu znaczenia dóbr i usług opartych na wiedzy w handlu zagranicznym<sup>14</sup>.

Biorąc pod uwagę powyższe definicje i zależności, przyjmujemy, że wyznacznikiem innowacyjności polskiego eksportu usług jest udział w nim usług opartych na wiedzy. Za oparte na wiedzy przyjmujemy takie usługi, w których wiedza jest głównym czynnikiem produkcji i wynikiem ich świadczenia. Eurostat wyróżnia tę grupę usług na podstawie udziału zatrudnionych z wyższym wykształceniem w całkowitym zatrudnieniu do ich wytworzenia. Do opartych na wiedzy (*knowledge-intensive services*, KIS) Eurostat zalicza usługi, w których ponad 33% zatrudnionych ukończyło studia wyższe<sup>15</sup>. Ma to uzasadnienie, gdyż z badań wynika, że usługi oparte na wiedzy są z reguły w dużym stopniu zależne od wiedzy profesjonalnej świadczących usług<sup>16</sup>, zaś od zatrudnionych pracowników wymaga się przeciętnie wyższych kwalifikacji niż w pozostałych branżach.

<sup>11</sup> *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wyd. 3, OECD i Eurostat 2005, s. 47. *Podręcznik Oslo* jest międzynarodowym podręcznikiem metodologicznym z dziedziny badań statystycznych innowacji.

<sup>12</sup> W oparciu o definicję innowacji stosowaną w *Podręczniku Oslo* wyróżnia się cztery główne typy innowacji: produktowe, procesowe, marketingowe i organizacyjne.

<sup>13</sup> P. Niedzielski, *Rodzaje innowacji*, [w:] *Innowacje i transfer technologii – Słownik pojęć*, red. K.B. Matysiak, P.A.R.P., Warszawa 2005; A. Pomykański, *Innowacje*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2001.

<sup>14</sup> M.A. Weresa, *op.cit.*, s. 31.

<sup>15</sup> *Aggregations of Knowledge Intensive Activities based on NACE Rev. 2*, [http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec\\_esms\\_an8.pdf](http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an8.pdf) (dostęp 10.06.2016).

<sup>16</sup> I. Miles at al., *Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation*, EC, Luxembourg 1995, <https://www.escholar.manchester.ac.uk/api/datastream?publicationPid=uk-ac-man-scw:75252&datastreamId=FULL-TEXT.PDF> (dostęp 1.10.2015).

Eurostat wyróżnia także grupę zaawansowanych technicznie (*high-tech*) usług opartych na wiedzy. Udział zatrudnionych z wyższym wykształceniem sięga w nich co najmniej 61%. W tym opracowaniu koncentrujemy uwagę na ostatniej z wymienionych grup usług, zakładając, że w największym stopniu może ona świadczyć o innowacyjności gospodarki. Zdajemy sobie zarazem sprawę z niedoskonałości kryterium ich wyróżnienia (i w ogóle opierania badań na pośrednich metodach mierzenia innowacyjności, do których ten udział należy).

Zgodnie z klasyfikacją Eurostatu do zaawansowanych technicznie usług opartych na wiedzy (*high-tech* KIS) zalicza się następujące branże:

- produkcja filmów, wideo, programów TV, nagrań; nadawanie programów;
- telekomunikacja;
- oprogramowanie i doradztwo w zakresie informatyki; usługi informacyjne;
- badania naukowe i prace rozwojowe.

Z uwagi na dostępność danych dotyczących handlu międzynarodowego za zaawansowane technicznie usługi oparte na wiedzy uważamy zatem usługi audiowizualne, telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne oraz B+R. Badamy intensywność eksportu ich właśnie. Tendencje dotyczące udziału usług opartych na wiedzy w polskim eksporcie usług pokazujemy na tle szerszych zmian struktury eksportu usług.

Tabela 3. Struktura rzeczowa polskiego eksportu usług do USA, UE i pozostałych państw świata w latach 2004–2013 (w mln euro)

	2004			2013		
	UE	USA	pozostałe	UE	USA	pozostałe
<b>Usługi transportowe</b>	2 334	394	634	7 241	358	1 619
<b>Usługi turystyczne</b>	3 454	158	1 034	5 260	205	3 129
<b>Pozostałe usługi</b>	2 146	248	362	9 982	1 085	1 350
Pozostałe, usługi łącznościowe	199	25	17	318	23	69
Pozostałe, usługi budowlane	463	3	63	908	1	242
Pozostałe, usługi ubezpieczeniowe	22	10	18	97	8	51
Pozostałe, usługi finansowe	104	17	8	337	19	24
Pozostałe, usługi informatyczne i informacyjne	93	48	18	1 553	291	380
Pozostałe, prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne	13	5	6	141	37	60
Pozostałe, pozostałe usługi biznesowe	1 195	119	211	6 407	686	481
Pozostałe, usługi kulturalne i rekreacyjne	51	11	10	221	21	44
Pozostałe, usługi rządowe	5	11	12	0	0	0
<b>Całkowity eksport usług</b>	<b>7 934</b>	<b>801</b>	<b>2 031</b>	<b>22 483</b>	<b>1 648</b>	<b>6 098</b>

Źródło: Jak do tabeli 1.



Z analizy polskiego eksportu usług wynika przede wszystkim duża zmiana jego struktury rzeczowej, jaka w badanym okresie nastąpiła w handlu ze wszystkimi partnerami (tab. 3).

Dane zawarte w tabelach 3 i 4 ujawniają dużą koncentrację eksportu usług. I tak w 2004 r. prawie 50% polskiego eksportu usług do USA przypadało na usługi transportowe. Z kolei w eksporcie usług do UE i do pozostałych partnerów dominowały usługi turystyczne (udziały odpowiednio: 43,5% i 50,9% – ten ostatni był ówczesnie największym udziałem pojedynczego typu usług w sprzedaży do wszystkich badanych partnerów). W sprzedaży do UE i do pozostałych państw świata usługi transportowe zajmują drugą pozycję z udziałami 29,4% i 31,2%. Istotne w eksporcie na rynek amerykański były też tzw. pozostałe usługi (31%), wśród których prym wiodły usługi biznesowe.

Tabela 4. Udziały różnych typów usług w polskim eksporcie do USA, UE i pozostałych państw świata w latach 2004–2013 (w %)<sup>a</sup>

	2004			2013		
	UE	USA	pozostałe	UE	USA	pozostałe
<b>Usługi transportowe</b>	29,4	49,2	31,2	32,2	21,7	26,5
<b>Usługi turystyczne</b>	43,5	19,8	50,9	23,4	12,4	51,3
<b>Pozostałe usługi</b>	27,1	31,0	17,8	44,4	65,8	22,1
Pozostałe, usługi łącznościowe	2,5	3,1	0,8	1,4	1,4	1,1
Pozostałe, usługi budowlane	5,8	0,4	3,1	4,0	0,1	4,0
Pozostałe, usługi ubezpieczeniowe	0,3	1,2	0,9	0,4	0,5	0,8
Pozostałe, usługi finansowe	1,3	2,1	0,4	1,5	1,2	0,4
Pozostałe, usługi informatyczne i informacyjne	1,2	6,0	0,9	6,9	17,7	6,2
Pozostałe, prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne	0,2	0,6	0,3	0,6	2,2	1,0
Pozostałe, pozostałe usługi biznesowe	15,1	14,9	10,4	28,5	41,6	7,9
Pozostałe, usługi kulturalne i rekreacyjne	0,6	1,4	0,5	1,0	1,3	0,7
Pozostałe, usługi rządowe	0,1	1,4	0,6	0,0	0,0	0,0

<sup>a</sup>Niesumujące się do 100% wyniki dotyczące udziałów poszczególnych partnerów w polskim eksporcie usług wynikają z zaokrągleń.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database> (dostęp 20.09.2016).

W 2013 r. w eksporcie do USA zdecydowanie dominują pozostałe usługi (65,8%), w tym zwłaszcza biznesowe (41,6%), co dowodzi znacznie silniejszych związków gospodarczych Polski i USA niż dawniej. Udział usług biznesowych w całym polskim eksporcie usług do Stanów Zjednoczonych wzrósł ponad 2,8 razy (o 26,8 pkt. proc. – zob. tab. 5). Jest to z pewnością wynikiem napływu do Polski kapitału amerykańskiego,



zwłaszcza w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Znaczenie tych usług w eksporcie z Polski do USA jest tym większe, że chodzi o usługi zaliczane do zaawansowanych technicznie usług opartych na wiedzy, do których należą prace badawcze i rozwojowe. Ten typ usług zyskał na znaczeniu także w eksporcie do pozostałych partnerów, choć w ich przypadku wzrost nie był tak duży jak w handlu z USA.

Pozycję poprawiła również sprzedaż do Stanów Zjednoczonych usług informatycznych i informacyjnych (prawie trzykrotny wzrost udziału z 6% w 2004 r. do 17,7% w 2013 r.), które także zaliczane są do grupy *high-tech* KIS. W eksporcie do UE ich udział wzrósł ponad 5,5 razy (z 1,2% do 6,9% w 2013 r.), natomiast w eksporcie do pozostałych partnerów zwiększył się ponad 6-krotnie (z 0,9% do 6,2%).

Pozostałe branże, w których można znaleźć *high-tech* KIS, albo straciły na znaczeniu (usługi łącznościowe w eksporcie do UE i USA), albo mają marginesowe znaczenie (pozostałe usługi kulturalne i rekreacyjne).

Tabela 5. Zmiany udziałów różnych typów usług w polskim eksporcie do USA, UE i pozostałych państw świata w latach 2004–2013 (w pkt. proc.)<sup>a</sup>

	2013/2004		
	UE	USA	pozostałe
Usługi transportowe	2,8	-27,5	-4,7
Usługi turystyczne	-20,1	-7,3	0,4
Pozostałe usługi	17,4	34,9	4,3
Pozostałe, usługi łącznościowe	-1,1	-1,7	0,3
Pozostałe, usługi budowlane	-1,8	-0,3	0,9
Pozostałe, usługi ubezpieczeniowe	0,2	-0,8	-0,1
Pozostałe, usługi finansowe	0,2	-1,0	0,0
Pozostałe, usługi informatyczne i informacyjne	5,7	11,7	5,3
Pozostałe, prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne	0,5	1,6	0,7
Pozostałe, pozostałe usługi biznesowe	13,4	26,8	-2,5
Pozostałe, usługi kulturalne i rekreacyjne	0,3	-0,1	0,2
Pozostałe, usługi rządowe	-0,1	-1,4	-0,6

<sup>a</sup> Różnice w porównaniu z wynikami z tabeli 4 wynikają z zaokrągleń.

Źródło: Jak do tabeli 4.

W polskim eksporcie usług wyraźnie wzrosło znaczenie usług opartych na wiedzy, co potwierdza ich bardziej zdezagregowana analiza (tab. 6). W latach 2004–2012<sup>17</sup> udział *high-tech* KIS podwoił się, z 4,5% do 9,8%. W największym stopniu wzrosło

<sup>17</sup> Rok 2012 jest ostatnim rokiem, dla którego są dostępne szczegółowe dane branżowe, przedstawione w tabelach 6 i 7.

znaczenie tych usług w eksporcie do USA. W analizowanym okresie nastąpił wzrost ich udziału w całkowitym eksporcie usług do USA z 10,4% do 30,3% (tab. 6). Na tę wartość złożył się przede wszystkim eksport usług informatycznych i informacyjnych (16,3%) oraz B+R (11,8%), których udział w eksporcie usług ogółem do USA zwiększył się w stosunku do 2004 r. odpowiednio o 10,2 i 11 pkt. proc. (zob. tab. 7).

**Tabela 6. Udział zaawansowanych technicznie usług opartych na wiedzy (*high-tech* KIS) w eksporcie usług z Polski, 2004–2012 (w %)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE	4,4	4,3	5,0	5,2	5,6	6,3	8,1	9,2	9,6
USA	10,4	7,6	8,1	12,0	13,7	14,0	26,7	29,3	30,3
Pozostałe	2,4	2,4	3,0	2,1	2,5	3,4	4,6	5,3	5,9
Świat	4,5	4,2	4,9	5,0	5,4	6,1	8,0	9,2	9,8

Źródło: Jak do tabeli 4.

W 2004 r. zaawansowane technicznie usługi oparte na wiedzy stanowiły 4,5% polskiego eksportu usług. W 2012 r. było to już prawie 10% polskiego eksportu usług. W całym badanym okresie największy udział miały te usługi w eksporcie do USA i w nim też osiągnęły największy przyrost (wzrost udziału z 10,4% w 2004 r. do 30,3% w 2012 r.). Znaczenie tych usług rosło też systematycznie w eksporcie do UE.

W 2012 r. największy udział spośród *high-tech* KIS miały usługi informatyczne i informacyjne, podczas gdy w 2004 r. pierwsze miejsce w tym eksporcie przypadło usługom telekomunikacyjnym, które obecnie zajmują trzecie miejsce, po usługach B+R (tab. 7).

Poprawa struktury polskiego eksportu i wzrost znaczenia w nim usług opartych na wiedzy wiążą się ze wzrostem innowacyjności polskiej gospodarki. Czynnikiem sprzyjającym tym procesom jest aktywność podmiotów zagranicznych zakładających w Polsce centra usług, zwłaszcza ośrodki badawczo-rozwojowe i IT. W 2014 r. funkcjonowało w Polsce 470 centrów usług z kapitałem zagranicznym (dziesięć lat wcześniej było ich 91). Większość z nich (90%) obsługuje klientów z Europy Zachodniej. Prawe 40% świadczy też usługi dla nabywców z Ameryki Północnej<sup>18</sup>. Podmioty zakładające nowoczesne centra usług w Polsce korzystają z możliwości, jakie dają techniki teleinformatyczne oraz z kompetencji młodych, dobrze wykształconych polskich pracowników.

<sup>18</sup> Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL), 2014, [http://absl.pl/wp-content/uploads/2016/10/Raport\\_ABSL\\_2016\\_PL.pdf](http://absl.pl/wp-content/uploads/2016/10/Raport_ABSL_2016_PL.pdf) (10.12.2016).

Tabela 7. Znaczenie zaawansowanych technicznie usług opartych na wiedzy (*high-tech* KIS) w całkowitym eksporcie usług z Polski, 2004–2012 (w mln euro i %)

	2004			2012		
	euro					
	UE	USA	pozostałe	UE	USA	pozostałe
<i>High-tech</i> KIS, w tym:	353	84	48	1 998	454	426
usługi telekomunikacyjne	185	23	14	278	20	63
usługi informatyczne i informacyjne	93	48	18	1 313	244	321
usługi badawczo-rozwojowe	57	6	14	347	177	33
usługi audiowizualne	18	5	3	60	13	8
<b>Całkowity eksport usług</b>	<b>7 934</b>	<b>801</b>	<b>2 031</b>	<b>20 731</b>	<b>1 498</b>	<b>7 269</b>
	%					
<i>High-tech</i> KIS, w tym:	4,4	10,4	2,4	9,6	30,3	5,9
usługi telekomunikacyjne	2,3	2,9	0,7	1,3	1,3	0,9
usługi informatyczne i informacyjne	1,2	6,0	0,9	6,3	16,3	4,4
usługi badawczo-rozwojowe	0,7	0,8	0,7	1,7	11,8	0,5
usługi audiowizualne	0,2	0,7	0,1	0,3	0,9	0,1
<b>Całkowity eksport usług</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Źródło: Jak do tabeli 4.

## Uwagi końcowe

Z punktu widzenia historii gospodarczej nie podlega dyskusji zacofanie sektora usług w Polsce przed 1989 r. Przemiany ustrojowe, w tym gospodarcze, spowodowały zmianę charakteru polskiej gospodarki. Nie jest ona już „oparta na węglu”<sup>19</sup>, lecz wchodzi na drogę doganiania grupy liderów, czyli państw, których innowacyjne gospodarki oparte są na wiedzy. Jednym z wyrazów takiej zmiany jest rosnące znaczenie nowoczesnych, opartych na wiedzy usług w polskim eksporcie, w tym zwłaszcza usług informatycznych i informacyjnych oraz badawczo-rozwojowych. W 2012 r. zaawansowane technicznie usługi oparte na wiedzy (*high-tech* KIS) stanowiły prawie 10% polskiego eksportu usług do UE, co oznacza ponaddwukrotny wzrost udziału w porównaniu z 2004 r. W eksporcie do USA udział *high-tech* KIS wzrósł w badanych latach prawie trzykrotnie, osiągając poziom 30,3%, zaś w eksporcie do pozostałych

<sup>19</sup> *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, red. A. Kukliński, Rewasz, Warszawa 2001.

partnerów analogiczny udział wzrósł prawie 2,5 razy, stanowiąc w 2012 r. prawie 6% polskiego eksportu usług.

## Literatura

*Aggregations of Knowledge Intensive Activities based on NACE Rev. 2*, [http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec\\_esms\\_an8.pdf](http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an8.pdf)

Czarny E., Folfas P., *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w globalnej produkcji i międzynarodowej współpracy gospodarczej a TTIP*, [w:] *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski*, red. E. Czarny, M. Słók-Wódkowska, PWE, Warszawa 2016.

<http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/database>

*Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, red. A. Kukliński, Rewasz, Warszawa 2001.

Hippel E., von, *Democratizing Innovation*, MIT Press, Cambridge, Mass. 2005, <http://web.mit.edu/evhippel/www/books/DI/DemocInn.pdf>

Miles I., Kastrinos N., Bilderbeek R., den Hertog P., Flanagan K., Huntink W., Bouman M., *Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation*, EC, Luxembourg 1995, <https://www.escholar.manchester.ac.uk/api/datastream?publicationPid=uk-ac-man-scw:75252&datastreamId=FULL-TEXT.PDF>

Niedzielski P., *Rodzaje innowacji*, [w:] *Innowacje i transfer technologii – Słownik pojęć*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa 2005.

Niedzielski P., Rychlik K., *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.

*Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wyd. 3, OECD i Eurostat 2005.

Pomykalski A., *Innowacje*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2001.

Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

*Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL), 2014, [http://absl.pl/wp-content/uploads/2016/10/Raport\\_ABSL\\_2016\\_PL.pdf](http://absl.pl/wp-content/uploads/2016/10/Raport_ABSL_2016_PL.pdf)

## How Innovative Are Poland's Exports of Services?

We analyse Polish export of services, examining how innovative it is. We examine both the changes in the size of Polish exports of services as well as the importance of branches and geographical directions. We stress the relatively small economic

and, consequently, export potential of Poland, as compared to the EU and the USA. At the same time, similar potentials of the EU and the USA, and different geographic distances and characteristics of their connections with Poland were the reason for comparing Poland's exports to both partners.

To analyse Poland's total export of services, we add to the two previously mentioned trade partners a third group, which consists of relatively less developed countries. Consequently, the recipients of services from Poland are divided into the European Union, the United States and other trading partners defined as non-EU markets minus the USA.

Due to absence of data and limited research framework, we limit the overall analysis to the years 2004–2013, while the detailed (industry) analysis to the years 2004–2012. In either case, the last year of the survey is also the last year for which annual Eurostat data is available.

Keywords: international trade in services, Poland's exports, innovations.

### **Dans quelle mesure les exportations des services de Pologne sont-elles innovantes?**

Dans ce texte, nous analysons les exportations polonaises des services en vérifiant dans quelle mesure elles sont innovantes (nous utilisons les définitions d'innovation connues de la littérature spécialisée sur ce sujet ainsi que les définitions adoptées par nous-même pour cette étude). Nous prenons en considération à la fois les changements de la taille des exportations polonaises de services et les changements de l'importance de leurs divers secteurs ainsi que de leurs directions géographiques. Nous attirons l'attention sur le potentiel économique polonais, et par conséquent aussi sur celui de l'exportation, relativement faible par rapport à l'UE et aux États-Unis. En même temps, les potentiels relativement similaires de l'UE et des États-Unis ainsi que les distances et caractéristiques différentes de leurs liens avec la Pologne encouragent à comparer les exportations polonaises avec ces deux partenaires. Pour soumettre à notre analyse toutes les exportations polonaises de services, nous ajoutons aux partenaires commerciaux un troisième groupe de partenaires qui contient en grande partie des pays relativement moins développés. En conséquence, nous divisons les destinataires des services polonais entre l'Union européenne, les États-Unis et d'autres partenaires commerciaux définis comme les marchés en dehors de l'UE moins les États-Unis. En raison du manque de données et de la portée limitée de l'étude, nous limitons l'analyse générale aux années 2004–2013 et l'analyse détaillée (sectorielle) aux années

2004–2012. Dans chaque cas, la dernière année de l'étude est à la fois la dernière année pour laquelle les données annuelles sont disponibles. Nous utilisons les données de la base de données d'Eurostat.

Mots-clés: commerce international des services, exportations polonaises, innovations.

### **Насколько инновационным является польский экспорт услуг?**

Авторы подвергают анализу польский экспорт услуг, исследуя, насколько он является инновационным. В статье используется понятие инноваций, принимаемое в литературе и принятое авторами для целей данной работы. Рассматриваются изменения как в объеме польского экспорта услуг, так и в важности отдельных отраслей и географических направлений. Подчеркивается относительно незначительный экономический и, следовательно, экспортный потенциал Польши по сравнению с США и ЕС. В то же время, сравнительно аналогичные потенциалы ЕС и США, а также различия в географическом расстоянии и характеристике их связей с Польшей, привели авторов к сравнению экспорта Польши в отношении этих двух партнеров.

Чтобы проанализировать общий экспорт услуг Польши к двум ранее упомянутым торговым партнерам, была добавлена третья группа, состоящая в значительной степени из относительно менее развитых стран. Таким образом, получатели услуг из Польши делятся на Европейский Союз, Соединенные Штаты и остальных торговых партнеров, определенных как рынки, не входящие в ЕС, за исключением США.

Из-за отсутствия данных и ограниченных рамок исследования общий анализ охватывает 2004–2013 годы, при чем подробный (по отраслям) 2004–2012 годы. Последний год, для которого проводится исследование, совпадает с последними доступными данными. В работе используются данные Евростат.

Ключевые слова: международная торговля услугами, экспорт Польши, инновации.